

Trafiğe kayıtlı 3 motosikletten 1'i sigortalı!



Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özuner:

**Kadın yöneticiler
müşteri beklentilerini
daha iyi anlıyor**





Yıllarca prim ödenir, bir kez lazım olur

Maalesef Türkiye’de sigortanın önemi bilinmiyor. Sigortalılık oranı hala istenilen düzeyde değil. Elbette bunun birçok nedeni var. Bazılarına göre kadercilik anlayışı, bazılarına göre ise “devlet baba”ya aşırı güven... Yani sosyal devlet anlayışı ve hepsinden önemlisi de herkesin her şeyi devletten beklemesi... Aslında en önemli neden ekonomik; insanların düşük maaş alması, hayat pahalılığı nedeniyle alım gücünün düşük olması. Dünya genelinde insanlar aylık gelirinin ortalama yüzde 10’unu sigortaya harcıyor. Türkiye’de ise bu oran çok düşük. Pek çok insan sigorta teminatı satın almak için ödediği primleri gereksiz harcama kalemi olarak görüyor. Çevremizde çok duyuyoruz “Yıllarca prim ödedim hiç hasar almadım” diyenleri. Bu, bilinçli ya da bilinçsiz halk arasında oldukça yaygın ama yanlış bir yaklaşım... Ne güzel işte, önlemini almışsın ama hasar almamışsın. Alsaydın daha mı iyi olacaktı? Düşünsenize, kasko yaptırmışsın ama aracına ya da kendine zarar gelecek şekilde kaza yapmamışsın. Yıllarca trafik sigortası primi ödemişsin ama karşı tarafın hasarını ödeyecek bir kazaya karışmamışsın. Sağlık sigortası primi ödemiş hastalanmamış, ciddi bir ameliyat olmamışsın. Hayat sigortası satın almış ama evini kredilerini ödeyecek kadar yaşamamışsın. Evinin sigortalatmışsın, yangın çıkmamış. İşyerini

sigortalatmışsın, yağmurda selde su basmamış. Çocukların için eğitim sigortası yaptırmışsın ama okul dönemleri bitene kadar hayatta kalmayı başarmışsın. Yıllarca DASK primi ödemişsin ama evin depremde hasar görmemiş, yıkılmamış. Bu tür olumsuzluklarla karşılaşmayınca ödediğiniz primlerin boşa mı gittiğini düşünüyorsunuz? Sigortacılık sosyal bir iş, hepsinden önemlisi de havuz sistemiyle çalışan ve bu mantıkla iş yapılan bir sektör. Siz kasko sigortası yaptırap hasar almazsanız, o yıl sizin ödediğiniz primlerle kaza yapanların hasarları ödenir. Sağlık sigortası yaptırap hastalanmazsanız sizin primleriniz o yıl hastalananların hastane masrafları için harcanır. Yıllardır deprem sigortası yaptırap eviniz depremde hasar görmezse primleriniz hasar gören evlerin onarımı için harcanır. Bu yüzden biraz daha geniş düşünerek, “hasar ödemesi almadığımız dönemlerde primlerimiz boşa gidiyor” demeyip olaya sosyal yönüyle de bakmalıyız. Sigorta şirketlerinin her hasar ödemesinde sizin primlerinizin de payı var. Bugün birileri için kullanılan sigorta teminatları yarın size de lazım olur. Hasarın ve kazanın ne zaman ve kimin başına geleceği belli mi? Onun için siz siz olun ödediğiniz primleri gereksiz harcama olarak görmeyin. Yıllarca prim öderseniz, bir gün lazım olur. İşte güvenli hayat için gün o gündür. Peki ya o gün sigortanız yoksa?

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

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

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

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





18

Anadolu, deniz araçlarını denizlerle birlikte koruyor
Denizcilik sigortalarında pazar lideri olan ve yıllardır bu alanda kesintisiz olarak hizmet veren Anadolu Sigorta, deniz araçları sigortalarından elde ettiği gelirin bir kısmını DenizTemiz Derneği/TURMEPA ile paylaşıyor...

20

"Kadın yöneticiler müşteri beklentilerini çok daha iyi anlıyor"
Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özuner'e göre sigorta sektöründe de yönetim kademeleri daha çok erkeklerden yana. Kadın yöneticilerin müşteri beklentilerini çok daha iyi anladığını düşünen Özuner'e göre şirketlerin bu dengeyi değiştirmek için "çeşitlilik politikaları" geliştirmesi şart...

22

Allianz TSS, 31 Mart'a kadar yüzde 15 indirimli
Allianz Türkiye, geçen yılın sonunda başlattığı bireysel tamamlayıcı sağlık sigortası kampanyasını 31 Mart'a kadar uzattı. 2019'un son 2 ayında 15 binden fazla yeni müşteriye ulaşan kampanya kapsamında Allianz, ilk defa bireysel tamamlayıcı sağlık sigortası alan müşterilerine yüzde 15 indirim fırsatı sunuyor. Allianz, ürün ilk kez satın alma yaş sınırını da 64'e yükseltti...

24

Trafiğe kayıtlı 3 motosikletten 1'i sigortalı!
Somp Türkiye'de motosiklet sayısı son 10 yılda 2 milyondan 3 milyon 350 bine yükseldi. Aynı dönemde kaza sayısının yüzde 100'den fazla artış göstermesi sigorta yaptırmayı kaçınılmaz kılıyor. Kısacası güvenli sürüş için doğru sigorta poliçesini seçmek, doğru motosikleti seçmek kadar önemli...

26

Ray Sigorta art arda 3'üncü yılda da sektörün üzerinde büyüdü
Ray Sigorta, 2019 yılında yüzde 37 büyüyerek sektör ortalaması olan yüzde 21'i geçmeyi başardı. Özellikle yangın ve kasko gibi anahtar branşlarda önemli başarı gösterdiklerini vurgulayan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan'a göre sektörde başarının anahtarı, acente ve müşterilerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayıp yönetmek...

28

Yerküreye Saygı, eğitim ve gönüllülükle büyüyecek
İklim krizi konusunu bütünüyle sahiplenilen Somp Sigorta, hem toplumsal hem de bireysel farkındalık ve bilinç yaratmak amacıyla geçen yıl başlattığı "Yerküreye Saygı" projesi kapsamında, TEMA Vakfı ve Millî Eğitim Bakanlığı işbirliğiyle hayat geçirdiği "İklimi Korum" eğitimlerine ek olarak "Yerküreye Saygı Gönüllüleri" adlı geniş bir gönüllülük hareketi başlattı...

32

"TNS Kulüp ile tek ekranda avantajlar dünyası"
2019 yılını sektör ortalamasının üzerinde büyüyerek kapatan Türk Nippon Sigorta, 2020'ye de oldukça enerjik başladı. Genel Müdür E. Baturalp Pamukçu, "Bu enerjinin en büyük kaynağı, bugüne kadar her zaman kol kola yürüdüğümüz acentelerimizdir" diyor...

yazar

34

Zeynep Turan Stefan
Dijitalizasyon mu platformizasyon mu?



Siz de parayı tutamıyorsanız

Garanti BBVA
Emeklilik'e

gelin birlikte biriktirelim.



Güneş Sigorta kârını 10 kat artırdı

Güneş Sigorta'nın 2019 yılında başlattığı yeniden yapılanma çalışmaları ve çağın gereklerine uygun dinamik iş yapış anlayışının olumlu sonuçları finansal raporlarda da kendini gösteriyor. Geçen yıl 2 milyar 266 milyon TL'lik prim üreten şirket, 2018 yılına göre ne kârını 10 katından fazla artırma başarısı gösterdi. Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, 2019 yılı finansal sonuçlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Şirketimizin finansal sonuçları 2019 yılı başından itibaren artış gösteren bir grafikte seyrini sürdürüyor. 2 milyar 266 milyon TL prim üretimi ve 123 milyon 559 bin TL kârlılıkla ülke ekonomisine katkıda bulunduk. Sigorta sektöründe 63 yılı geride bırakan köklü bir şirket olarak faaliyetlerimize tüm paydaşlarımıza artı değer yaratmak amacıyla devam ediyoruz. Bu amaçla sürdürdüğümüz faaliyetlerimizde aldığımız sonuçlar da bizi destekleyecek nitelikte. 2018 yılında 25.7 milyon TL olan teknik kârlılığımız 2019'da beş kat artarak 152.8 milyon TL'ye ulaştı.



Bilançomuzda kârlılık ve aktif büyümenin olumlu etkileri görülüyor; aktif toplamımız yüzde 40 artarak 3.7 milyar TL'ye yaklaştı. 2020 yılında

da aynı motivasyonla, gücümüzü daha da artırarak sürdürülebilir kârlılık stratejimiz doğrultusunda çalışmalarımıza devam edeceğiz.”

Generali'den sıfır araba kazanma fırsatı

Generali Sigorta, Benim Kaskom için “Uygun Fiyat, Hediyesi de Kıpırmızı Bir Fiat” sloganıyla başlattığı kampanyayla bir talihli müşterisine sıfır araba kazanma fırsatı sunuyor. 150 yılı aşkın köklü geçmişiyle Türkiye'nin ilk sigorta şirketi olma unvanına sahip Generali Sigorta, 7 Şubat itibarıyla başlayan ve 30 Nisan'a kadar sürecek kampanya kapsamında 1 talihliye Fiat Egea HB marka araç hediye edecek. Kampanya kapsamında, çekilişle hediye edilecek araca sahip olmak

isteyen herkese, ihtiyaca ve bütçeye göre şekillendirilebilen “Benim Kaskom” ürünü için poliçe fiyat teklifi almaları durumunda 1 çekiliş hakkı, fiyat teklifinde bulundukları poliçeyi satın almaları durumunda +2 çekiliş hakkı olmak üzere toplamda 3 çekiliş hakkı sunulacak. Kampanya boyunca, www.generali.com.tr web sitesinin yanı sıra 0850 555 55 55 numaralı Generali Sigorta çağrı merkezinden veya Generali Sigorta acentelerinden “Benim Kaskom” ürünü için işlem



yapan tüm katılımcılar, 2020 model Fiat Egea HB kazanma şansını yakalayabilecek.

Ruhsat fotoğrafını şipşak yolla poliçe teklifi "Şipşak" cebine gelsin!

Ray Sigorta'dan yepyeni bir hizmet: "Şipşak"
Siz de ruhsatınızın fotoğrafını Ray Sigorta acentenize yollayın,
kasko ve trafik poliçe teklifiniz "Şipşak" hazırlansın.

Kasko ve
trafik
poliçesinde
yepyeni
hizmet!



AXA ile Petsurfer'dan evcil hayvan sahiplerini sevindiren işbirliği

AXA Sigorta, evcil hayvan sahipleriyle evcil hayvan bakıcılarını buluşturan Türkiye'nin yeni nesil pet platformu Petsurfer ile işbirliğine imza attı. Hayvan dostlarına kısa zamanlı evcil hayvan bakıcısı arayanlar ile güvenilir evcil hayvan bakıcılarını buluşturan platformda beş temel hizmet bulunuyor: Bakıcı evinde bakım, surfer evinde bakım, köpek anaokulu, köpek gezdirme ve ev ziyareti...

AXA Sigorta, bakım hizmeti boyunca üçüncü şahıslara verilebilecek zararlar sonucu Petsurfer'a atfedilecek sorumluluk talepleri için güvence sağlıyor. Ayrıca AXA müşterileri, acenteleri ve çalışanları da Petsurfer'ın indirimli fırsatlarından yararlanabiliyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, işbirliğini şöyle değerlendiriyor: "Sigortacılık adına yaptığımız her işte, attığımız her adımda fark yaratmak en önem verdiğimiz konulardan biri. AXA olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak ve hayatlarının her alanında güvenebilecekleri bir çözüm ortağı olmak için yenilikçiliğe



Firuzan İşcan

odaklanmaya, sadece şirket içinde değil şirket dışında da bu anlamda fark yaratan çabaları desteklemeye özen gösteriyoruz. Esnek ekonomi



(gig economy) iş dünyasının daha fazla gündemine giren bir kavram. 2018 yılında esnek ekonominin hitap ettiği kitle 130 milyon kişiye ulaştı. AXA Sigorta'nın da içinde olduğu INM (uluslararası ve yeni pazarlar) bölgesinde ise 20-30 milyonluk bir nüfus söz konusu. 2033 yılında bağımsız işgücünün sayısının çalışanları geçeceği tahmin ediliyor. AXA olarak esnek ekonomide yer alan girişimlerin daha iyi bir iş hayatına sahip olmasını önemsiyoruz. Girişimcilerin karşılarındaki engelleri aşmak için nasıl destek verebileceğine bakıyor ve bu konuda çözümler ve ürünler üretiyoruz. Petsurfer anlaşılmamış da bu kapsamda değerlendirilebilecek hem yenilikçi hem de müşterilerimizin hayatlarına değer katan güzel bir işbirliği."

Aksigorta'dan kadın sporculara destek

Sabancı Holding iştiraki Aksigorta sponsorluğunda ve KASIDER desteğiyle İTÜ GVO Spor Kulübü sporcuları, Dünya Sualtı Sporları Federasyonu tarafından Macaristan'ın Eger şehrinde 21-24 Şubat 2020 tarihleri arasında düzenlenen Dünya Kulüpler Kupası'nda Türkiye'yi temsil etti. İTÜ Geliştirme Vakfı Okulları Spor Kulübü adına dünya ve Avrupa

şampiyonalarında Türkiye'yi ve İTÜ Geliştirme Vakfı Okulları Spor Kulübü'nü temsil eden sporculardan Ayşe Ceren Yeşilbaş ile 50 metre dip ve 50 metre bayrak dünya gençler ikincisi Beril Ülker, milli takım antrenörleri Alper Erkmen ve Eşref Ayvaz; Dünya Kulüpler Kupası'nda Aksigorta sponsorluğunda Türkiye'ye adına yarıştı.





HAYATIN HER ANINDA, BNP PARIBAS CARDIF GÜVENİ VAR.



Uluslararası tecrübemiz ve yerel uzmanlığımızla 3 bölgede toplam 90 milyon müşterimizi ve onlar için değerli olanları güvence altına alıyoruz. Müşteri odaklı yaklaşımımızla bireysel emeklilik, hayat ve koruma sigortacılığı alanlarında özel çözümler sunan Türkiye'nin global sigorta platformuyuz.



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın sigortası

bnpparibascardif.com.tr / 444 43 23



Anadolu Hayat Emeklilik, acente ve direkt satış ekibiyle bir araya geldi

Anadolu Hayat Emeklilik tarafından her yıl düzenlenen Acenteler Zirvesi ve Direkt Satış Zirvesi, İstanbul'da yapıldı. 2019 yılının faaliyet ve sonuçlarını değerlendirmek, başarılı acentelere ve direkt satış ekibine ödülleri vermek, 2020 yılı hedeflerini tüm acenteler ve direkt satış ekibiyle paylaşmak amacıyla düzenlenen toplantılarda Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk değerlendirmelerde bulundu. Anadolu Hayat Emeklilik ve sektörün performansını değerlendiren Ertürk, özetle şu bilgileri paylaştı: "2019, yurtiçi ve yurtdışında yaşanan belirsizliklere rağmen hem

sektörümüz hem de şirketimiz açısından başarılı bir yıl oldu. Gönüllü ve otomatik katılımdan oluşan bireysel emeklilik sistemi, hem katılımcı sayısı hem de fon büyüklüğü açısından oldukça iyi bir performans gösterdi. Sistemdeki toplam fon büyüklüğü yüzde 36.5 artarken, katılımcı sayısı yüzde 8.4 büyüdü. Benzer durum 2018 yılına göre toplam prim üretimi yüzde 64 civarında artan hayat sigortaları branşı için de söz konusu. Şirketimiz, 2019 yılında da istikrarlı büyümesini sürdürdü. Pek çok alanda pazar payını artırdı. Öncü ve lider pozisyonunu korudu. Teknolojiye yatırım yapmaya

devam etti. 2020 yılında başlıca hedeflerimiz; bireysel emeklilik sisteminde ve hayat sigortalarında mevcut pazar payımızı güçlendirmek, teknolojik altyapımızı geliştirmeyi sürdürmek, gündemdeki mevzuat değişikliklerine uyum konusunda proaktif olmak, daha fazla kullanıcı dostu haline getirmek suretiyle dijital kanallarımızın kullanımını artırmak olacak. Ekim ayında kullanıma sunduğumuz ve Türkiye'de bir ilk olan akıllı fon robotu Fonmatik ROBO, kısa sürede 20 bini aşkın katılımcının tercihi oldu. Bu sayıyı artırmak da 2020 yılındaki hedeflerimizden birini oluşturuyor."

NN Hayat ve Emeklilik'ten acentelere dijital eğitim

Dünya çapında köklü sigorta ve yatırım yönetimi şirketlerinden NN Group bünyesinde faaliyet gösteren NN Hayat ve Emeklilik, 7-8 Şubat'ta acenteleriyle Hatay'da buluştu. 20 acentenin katıldığı organizasyonda NN Hayat ve Emeklilik'in 2019 yılı performansı değerlendirilirken 2020 hedefleri ve kampanyalar hakkında da bilgiler paylaşıldı. NN Hayat ve Emeklilik Acenteler Satış Müdürü Özcan Köseoğlu, toplantı sonrası şu değerlendirmeyi yaptı: "NN Hayat ve Emeklilik olarak

acentelerimizin öneri ve görüşlerini önemsiyor ve 3 yıldır düzenli olarak acente konsey toplantılarımızı Türkiye'nin farklı illerinde organize ediyoruz. Son 3 yılda düzenlediğimiz acente komite toplantılarında acentelerimizden gelen görüş ve önerilerin birçoğunu hayata geçirdik. Hatay'daki toplantımızda da acentelerimizin işini kolaylaştırmak ve sahada satışa ayırdıkları zamanı artırmak adına, operasyonel süreçlerimizdeki dijitalleşme ve 2020 projelerimizi konuştuk. Dijitalleşme

sürecimiz ve bu süreçte hayata geçirdiğimiz Acente Talep Yönetimi Sistemi, satış portal ve CRM entegrasyonu, online acente açılış projelerimizin lansmanını yaptık. 2019'da başladığımız tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleriyle ilgili mevcut süreçlerimiz ve hedeflerimizi acentelerimize aktardık." Toplantı sonrası Hatay'ın doğal ve kültürel güzelliklerini keşfe çıkan ekip, St. Pierre Kilisesi, Habibi Neccar Camii ve Hatay Arkeoloji Müzesi'ni gezdi.

Groupama Konut Sigortası

Groupama konut sigortası ile halı yıkamadan avize montajına,
kombi/klima bakımından tesisat onarımına kadar
hayat kolaylaştıran hizmetler ücretsiz!



“İlk 500’deki firmalarla çalışmak bizi güncel tutuyor”

2018 ve 2019 yıllarında Mapfre Sigorta’nın 2 bin 500 acentesi arasında ikinci yüksek üretim tutarına ulaşan Önder Kahraman Sigorta Aracılık Hizmetleri, risk yönetim danışmanlığı alanında çeyrek asırlık tecrübeyi geride bıraktı. Endüstriyel, ağır sanayi, siber risk, mühendislik branşlarında ilk 500’deki kurum ve kuruluşlara hizmet verdiklerini ifade eden Önder Kahraman



Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti. Kurucusu Önder Kahraman, başarılarının temel öğelerinden birinin sahip oldukları müşteri portföyü olduğunu vurguluyor. Kahraman, “İlk 500’deki firmalarla çalışmak bizi güncel tutuyor, kendimizi ‘yenilenmek’

zorunda hissediyoruz. Müşterilerimizle yaptığımız yol arkadaşlığının çözüm yetkinliğimize sağladığı katkı paha biçilemez” diyor. Kuruluştan bu yana her yıl ortalama yüzde 40 büyüdüklerini belirten Kahraman, önümüzdeki döneme ilişkin hedef ve beklentilerini de şöyle açıklıyor: “Oluşturduğumuz güven ve sürdürülebilir

kurumsal yapıyla en saygın, yarattığımız ciroyla da en büyük sigorta acentesi olma vizyonuyla çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Sahip olduğumuz evrensel değerler konusunda ise hassasız. Teknolojiye yatırım yapan ve hukuki altyapısı güçlü

olan sigorta şirketlerinin gelecekte başarılı olacağına inanıyorum. Risk çeşitlerini öngörmeleri, ölçümlemeleri ve etkin yönetebilmeleri için her ölçekteki müşterilerimizin haklarını koruyacak tecrübeli risk yönetim ekibimizin yenilikçi çözüm yetkinliğine güveniyoruz. Biz münhasır bir acenteyiz, yani sadece Mapfre Sigorta ile çalışıyoruz. Önemli bir pazar payına sahibiz. Çünkü şeffafız ve müşterimizin riskini Mapfre’ye çok iyi anlatıyoruz. Daima önerilen sigorta acentesi olmanın verdiği sorumluluk ve değer zincirinin her adımındaki derin tecrübemizle, müşterilerimizin risk yönetiminde çevik, etkin ve güvenilir çözüm üretiyoruz. İstanbul, Kocaeli, Sakarya gibi sanayi kentlerinde daha aktif olmakla birlikte ülkemizin çeşitli şehirlerinde müşterilerimizin risk yönetimi ihtiyaçlarını karşılıyoruz.”

Kiraz için sigorta zamanı!

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), Türkiye genelinde “kiraz” ürünü için poliçe kabullerinin, bulunulan bölgeye göre 11 Nisan’a kadar değişen tarihlerde sona ereceğini hatırlattı ve üreticilere primlerine sağlanacak yüzde 67’ye varan devlet desteğiyle tarım sigortası yaptırmaya çağrısında bulundu. Çiftçi Kayıt Sistemi’ne (ÇKS) kayıt olunmasının ya da mevcut kayıtların güncellenmesinin tarım sigortası yaptırmak için tek ön koşul olduğunu hatırlatan TARSİM, poliçe kabul tarihlerinin tarsim.gov.tr üzerinden ya da yetkili sigorta şirketlerinin acentelerinden

öğrenilebileceğini bildirdi. TARSİM açıklamasında ayrıca şu ifadeler yer aldı: “Küresel ısınmanın yol açtığı iklim değişikliği nedeniyle doğal afet gibi risklerin frekansı ve şiddeti her geçen gün artıyor. Kiraz için mart-haziran, özellikle don ve dolu riskleri açısından en kritik dönem. Tarımsal üretimin kesintisiz devam edebilmesi ve gelir kayıpları yaşanmaması için tarım sigortası ihmal edilmemeli. Üreticilerimize, vakit kaybetmeden, poliçe düzenlemeye yetkili sigorta şirketlerinin acentelerinden, kiraz ürünleri için dolu, fırtına, hortum, yangın, heyelan, deprem, sel-su baskını ile yağmur ve don risklerinin



neden olacağı miktar kaybına ve dolu riskinden kaynaklanacak kalite kaybına karşı sigorta yaptırmalarını öneriyoruz. Yine meyve ağaçlarınızı da benzer risklere karşı TARSİM ile güvence altına alabilirsiniz.”

SAĞLIĞIM ZİRAAT GÜVENCESİNDE TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTANIZ HEP SİZİNLE!



Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

Sağlığım Ziraat Güvencesinde tamamlayıcı sağlık sigortası ile SGK ve Ziraat Sigorta anlaşmalı özel hastanelerden fark ücreti ödmeden tedavi masraflarınızı karşılayabilirsiniz.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr



/ziraatsigorta

Sigorta acenteleri, Findeks paketleri için başvuru noktası oluyor

Kredi Kayıt Bürosu (KKB) ile Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) arasında imzalanan protokolle, sigorta acentelerinin Findeks ürün ve hizmetlerini kendi müşterilerine sunması mümkün hale geldi. İşbirliği kapsamında artık sigorta acentelerinin müşterileri şahsi finansal durumlarını yönetebildiği gibi, ticari ilişki içerisinde bulundukları üçüncü kişilerin finansal durumlarını da öğrenip alacak risklerini en aza indirme imkanına kavuşacak. Bugüne kadar Findeks paketlerine banka

şubeleri, Findeks dijital kanalları ve Müşteri İletişim Merkezi aracılığıyla sahip olunabiliyordu. Bu yeni işbirliği sayesinde Findeks satış noktası olma



talebini ileten tüm sigorta acenteleri, Findeks ürünlerini içeren paketleri müşterilerine sunabilecek. TÜSAF ve KKB işbirliğiyle başlatılan projenin Türkiye'deki finansal okuryazarlığın ve risk yönetimi bilincinin gelişimine de katkı sağlayacağı vurgulandı.



Kartlı ödemeler ocak ayında yüzde 25 artış gösterdi

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla ocak ayında toplam 88.9 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 76.2 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 12.7 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 48 olurken, kredi kartıyla ödemelerde bu oran yüzde 22 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 25 oldu.



Kartlarla ocak ayında 3.7 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2020 yılı ocak ayında 3.7 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 24 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4'ünü oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2019 Ocak	2020 Ocak	Değişim
Banka kartı	8.6	12.7	% 48
Kredi kartı	62.3	76.2	% 22
Toplam	70.9	88.9	% 25

Sigorta sektörü	2019 Ocak	2020 Ocak	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3	3.7	% 24
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4.2	% 4	

EĞİTİM SİGORTASI



**Çocuğunuzun geleceğini “Eğitim Sigortası”
ile güvence altına alın.**

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

Güvenli yarınlar için
**SİGORTANIZI
yaptırın**



**Türkiye
Sigorta Birliği**



CENK TABAKOĞLU

Lumnion CEO'su oldu

Finans alanında uzun yıllardır üst düzey yönetici olarak görev yapan Cenk Tabakoğlu, 10 Şubat 2020 itibarıyla sigorta sektörü için analitik danışmanlık ve yapay zekâ tabanlı teknolojik çözümler üreten Lumnion'a CEO olarak atandı. Tabakoğlu, Lumnion'u özellikle risk modelleme yazılımları ve danışmanlığı alanında küresel bir oyuncu olarak geliştirmekten sorumlu olacak.

Maryland Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bölümü'nden mezun olan Tabakoğlu, Bentley Graduate School of Business'ta finans alanında MBA derecesini tamamladı. Çalışma hayatına

1999 yılında Citibank Hazine Bölümü Bilanço Risk Yönetimi'nde başlayarak çeşitli pozisyonlarda görev aldı. 2007-2009 arasında Citibank Batı Avrupa Bölgesi Perakende Bankacılık ve Varlık Yönetimi'ne başkanlık yaptı. 2009 yılında ING Bank'a katılan Tabakoğlu, Haziran 2013'e kadar bireysel bankacılık pazarlama ve özel bankacılıktan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev aldı. Son olarak Unico Sigorta'da CEO'luk yapan Cenk Tabakoğlu, özellikle dijital sigortacılık, stratejik kanal yönetimi, perakende bankacılık ve finansal teknolojiler alanlarında tecrübeye sahip.



Cenk Tabakoğlu



İKİ TARAFLI DÜZELTME

Geçen ay dergimizin bu sayfalarında yayınlanan "Howden'in IBS'i satın alacağı konuşuluyor" başlıklı kulis haberine, haberde adı geçen iki kurumdan da açıklama geldi. Satış haberlerinin yalanlandığı açıklamalar şu şekilde:

"Şubat 2020 tarih ve 106 sayılı Akıllı Yaşam dergisi sayfa 16'da, gerek yazılı basın gerek online platform aracılığı ile müvekkil şirket aleyhine yayımlanan 'Howden'in IBS'i satın alacağı konuşuluyor' başlıklı haber gerçeğe aykırı ve müvekkil şirketin ticari itibarına doğrudan saldırı niteliğindedir. Haber yapılırken tarafınızdan hiçbir şekilde şirket yetkililerine ulaşılmamış, bilgi ve görüşüne başvurulmamış, cevap hakkı tanınmamıştır. Bu sebeple yapılan haberin tamamını tekzip ederiz. Müvekkil şirketin müşteri çevresinde karışıklık yaratan, sansasyon niteliğindeki asılsız iddialara güvenilmemelidir. Yapılan haber asılsız ve gerçeğe aykırı olup, bu tür haberlere itibar edilmemesi gerektiği, habere karşı her türlü yasal yollara başvurulacağı, maddi ve manevi zararlara ilişkin haklarımız saklı kalmak kaydıyla kamuoyuna bilgi amacıyla saygıyla duyurulur."

**IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. Vekili
Avukat Timur İbrahim Şen**

Vibi

Dinleyen, anlayan, yapan zeka.

Tüm bankacılık hizmetlerinizdeki yeni sesli asistanınız Vibi, tanışmak için sizi VakıfBank Mobil'de bekliyor.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



VakıfBank Mobil uygulamasını indirin,
Vibi ile hemen tanışın.



Google Play
'DEN ALIN



App Store'dan
İndirin

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

Anadolu, deniz araçlarını denizlerle birlikte koruyor

Sunduğu denizcilik sigortası ürünleriyle yıllardır ticari yük gemilerinin yanı sıra özel ve ticari amaçlı gezinti teknelerine, tekne inşaat/yenileme projelerine, gemi tamircilerinin, marinaların, liman işletmelerinin sorumluluklarına ilişkin sigorta teminatları sağlayan Anadolu Sigorta, yıllardır bu alanda pazar liderliğini koruyor. Anadolu Sigorta, DenizTemiz Derneği/TURMEPA ile 2011'de imzaladığı protokol kapsamında her yıl deniz araçları sigortalarından elde edilen gelirin bir kısmını derneğe bağışlayarak denizlerin korunmasına da katkı sunuyor. Deniz Temiz Derneği Genel Müdürü Semiha Öztürk'ün Anadolu Sigorta'ya yaptığı ziyarette konuşan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, "Düzenlenen her bir poliçeyle TURMEPA'ya katkıda bulunuyoruz. Türkiye'nin lider şirketi olarak sigortacılık faaliyetlerinden sağladığımız kazançla yine ülkemize ve hizmet sunduğumuz sektörlerle yatırım yapıyoruz. Hayata geçirdiğimiz işbirlikleri de bu anlayışın bir parçası. Bunun yanında Akdeniz'in en büyük yelken festivali Bodrum Cup'a ve yelken yarışlarına sponsor olarak sektörü her yönüyle desteklemekten büyük mutluluk duyuyoruz" dedi. Ülke ekonomisi açısından büyük önem taşıyan denizcilik sektöründe, ticari faaliyetlerin devamlılığı için sigortanın

Denizcilik sigortalarında pazar lideri olan ve yıllardır bu alanda kesintisiz olarak hizmet veren Anadolu Sigorta, deniz araçları sigortalarından elde ettiği gelirin bir kısmını DenizTemiz Derneği/TURMEPA ile paylaşıyor...



önemine dikkat çeken Şencan şöyle devam etti: "Anadolu Sigorta olarak birçok branşta olduğu gibi su araçları branşında da yüzde 36 pazar payımızla uzun yıllardır sektör lideriyiz. Bu liderliğin de verdiği sorumlulukla, gelecek nesillere yaşanabilecek bir çevre bırakabilmek, Türkiye dahilindeki denizlerden yararlanabilmelerini sağlamak amacıyla faaliyetlerini sürdüren Deniz Temiz Derneği'ne desteğimiz sürecektir."

"4.5 milyon litre deniz suyunun temiz kalması sağlandı"

Aldığımız iki nefesten birini denizlere borçlu olduğumuzu hatırlatan ve "İhtiyaç duyduğumuz oksijenin yüzde 50-70'ini denizler sağlıyor" diyen TURMEPA Genel Müdürü

Semiha Öztürk de derneğin faaliyetleri ve işbirliği hakkında şu bilgileri paylaştı: "Oksijen kaynağı denizlerimizi korumak için tüm deniz severlerin desteğiyle mücadele eden TURMEPA, 25 yıldır özellikle eğitim ve atık toplama faaliyetleriyle bu harekete katkı sağlamak için çalışıyor. Denizlerimizin yaşamsal önemini anlatmaya gayret ediyor, herkesin bu mücadelenin bir parçası olması için çaba gösteriyoruz. Tüm bu çabalarımız meyvelerini de veriyor; bugüne kadar deniz eğitimlerimizle 8 milyon 330 bin öğrenciye ulaştık. Derneğimizin simgesi haline gelen 6 atık toplama teknemizle 38 milyon litre sıvı atık topladık. Bu rakamları daha da yükseltmek için tüm gücümüzle çalışıyoruz. Ülkemizin önde gelen duyarlı markalarının derneğimize verdiği destek bizleri çok mutlu ediyor. Anadolu Sigorta'nın TURMEPA'ya bugüne kadar yaptığı bağış sayesinde 570 bin litre siyah suyun denize karışması önlendi. Bu sayede 4.5 milyon litre deniz suyunun temiz kalması sağlandı." Bu işbirliğinin diğer finans ve sigorta şirketlerine de örnek olmasını temenni eden Öztürk, ziyaret sonunda Mehmet Şencan'a teşekkür plaketi takdim etti. 

HDI SİGORTA'YLA EURO 2020 YERİNDE İZLENİR!

Acentelerimizle birlikte **EURO 2020**'nin açılış karşılaşması olan **Türkiye-İtalya** maçını canlı izlemek için **Roma'ya** gidiyoruz.

1 Ocak – 30 Nisan tarihleri arasında geçerli kampanya kriterlerini sağlayın, Roma Olimpiyat Stadi'nda bu heyecanı yaşayacak acentelerimizden biri de siz olun !

“Kadın yöneticiler müşteri beklentilerini çok daha iyi anlıyor”

Euler Hermes Türkiye CEO’su Özlem Özüner’e göre sigorta sektöründe de yönetim kademeleri daha çok erkeklerden yana. Kadın yöneticilerin müşteri beklentilerini çok daha iyi anladığını düşünen Özüner’e göre şirketlerin bu dengeyi değiştirmek için “çeşitlilik politikaları” geliştirmesi şart...

TSB (Türkiye Sigorta Birliği) verilerine göre 14 bini aşkın sigorta sektörü çalışanının yüzde 52.5’i kadın. Euler Hermes’te ise kadın çalışan oranı yüzde 60. Euler Hermes Türkiye CEO’su Özlem Özüner, “Bir kadın sigorta sektörü çalışanı olarak bu oranla gurur duyuyorum” diyor. Euler Hermes’in işe alımlarda cinsiyet eşitliğine özellikle dikkat ettiğini vurgulayan Özlem Özüner ile sigorta sektöründe kadın çalışanların yeri ve önemini konuştuk...

Önce kısaca kendinizden bahseder misiniz? Kariyerinizi

hangi şirketlerde geçirdiniz? Kariyer yolculuğum, İktisat Bankası’ndaki yönetici adayı (MT) programıyla başladı. Ardından, HSBC bünyesinde



Özlem Özüner

katılmadan önce Demirbank’ın Finansal Kurumlar ve Dış Ticaret Birimi’nde görev aldım. Euler Hermes Türkiye’den önce HSBC Türkiye’nin bireysel, ticari ve kurumsal bölümlerinde, müşteri yönetiminin tüm yönlerini ilgilendiren farklı pozisyonlarda görev aldım. HSBC Türkiye’de

son olarak Esentepe Kurumsal Merkez Grup Başkanlığı görevini yürütüyordum.

Euler Hermes Sigorta’da işe başlarken neler hayal ediyordunuz? Süreç içinde ne tür zorluklarla karşılaştınız?

Yaklaşık 9 yıldır Euler Hermes

Türkiye’de çalışıyorum. Euler Hermes Türkiye’de göreve başladığımda Türkiye’de alacak sigortasıyla ilgili farkındalık çok düşüktü. Bizim için en zor kısım da buydu. Ancak zamanla geldiğimiz noktada konuyla ilgili farkındalık arttı. Geçen yıl Türkiye’nin en büyük şirketleriyle gerçekleştirdiğimiz “Ticari Alacak Risk Yönetimi” anketinde 2018’de şirketlerin yüzde 30’u alacak sigortasını kullanırken, 2019’da bu oranın yüzde 50’ye yaklaşması bizim için mutluluk verici. Amacımız daha fazla şirketin alacak sigortasıyla yarına güvenle bakmasını sağlamak.

Kadın çalışan ve kadın yöneticiler açısından sigorta sektörünü değerlendirebilir misiniz? Diğer sektörlerle kıyasla sigortacılıkta kadın çalışanlar kariyer yolunda hangi avantaj ve dezavantajlara sahip?

Kadınlar müşterilerin beklentilerini çok daha iyi anlıyor. Anlamanın dışında müşterilerin memnun olmadığı konuları sezme ve buna çözüm üretme konusunda oldukça iyiler. Sigorta sektöründe de müşteri ilişkileri çok önemli. Bu yüzden kadınların kesinlikle düşünceleri ve farklı bakış açıları dolayısıyla avantajlı olduklarını söyleyebilirim.

Sigorta sektöründe “kadınlar çalışıyor, erkekler yönetiyor” desek bu görüşümüze katılır mısınız?

Ya da bu algı doğru mu?

Gözlemlediğim kadarıyla sigortacılık sektöründe bu denge biraz daha erkek yöneticilerden yana. Sektörümüzde, kadın yönetici oranını yukarı çekebilmek için firmalar çeşitlilik politikaları geliştirip uygulamalı. Şirketlerin kadın çalışanları

destekleyen özel programlar geliştirmesinin de faydalı olacağını düşünüyorum. Özellikle doğum izni döneminde verilecek destekler kadın çalışanların kariyer yolculuklarında kesinti olmasının önüne geçecektir.

Euler Hermes Sigortada kadın erkek dağılımı nasıl? Kadın istihdamının artırılmasına yönelik bir uygulamanız, projeniz var mı? Kadının iş hayatında güçlenmesi ve sektörde daha fazla yer alması için neler yapılabilir?

Euler Hermes’te kadın çalışan oranı yüzde 60. Euler Hermes olarak işe alımlarda kadın erkek dengesine dikkat ediyoruz. TSB verilerine göre 14 bin 228 kişilik sigorta sektörü çalışanlarının yüzde 52.5’i kadın. Bir kadın sigorta sektörü çalışanı olarak bu oranla gurur duyuyorum.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına neler tavsiye edersiniz?

Gençlerin kendilerine bir hedef koyması, bu hedef doğrultusunda kendilerini sürekli geliştirmesi, konjonktürün hızla değiştiği dünyada yenilikleri takip etmesi, çalıştıkları kurumlarda yeniliğin öncüsü olması büyük önem taşıyor. Tüm bunları yaparken yüksek iletişim becerilerine sahip olmaları farklı olanaklar yaratacaktır.

Yönetici nasıl bir lider olmalı ödül ya da ceza konusundaki kriteriniz nedir? Altın bir kuralınız var mı?

Çaba gösteren ve işini iyi yapmak isteyen kişilere saygım her zaman sonsuz. Çaba gösteren, başarılı çalışanların ödüllendirilmesi gerektiğine inanıyorum. Ben her zaman açık ve şeffaf iletişimi tarzını savunuyorum. Ceza

yerine ekip arkadaşlarıyla bire bir konuşup çözüm üretmenin her zaman daha yararlı olduğunu düşünüyorum.

Yoğun iş temposundan arta kalan zamanlarda neler yapıyorsunuz, hobileriniz var mı?

İstanbul gibi büyük bir metropolde yaşamın getirdiği en büyük güçlük trafikte kaybettiğimiz zaman oluyor, bu nedenle hafta içinde çok arzu etmeme rağmen hobilerime zaman ayıramıyorum. Hafta sonları ise ailemle birlikte İstanbul dışındaki küçük çiftliğimizde zaman geçirmeyi ve doğayla baş başa olmayı çok seviyorum. Bazı hafta sonları Boğaz kenarında en az 7 kilometrelik, hızlı tempolu yürüyüş yapıyorum. İşten vakit buldukça seyahat etmeye çalışıyorum. Son olarak Zürih ve Paris’e gittim. En çok seyahat etmeyi tercih ettiğim yerse tabii ki memleketim “yavaş şehir” Seferihisar. Oradaki mis kokulu mandalina bahçemizde vakit geçirmeyi çok seviyorum.



Allianz TSS, 31 Mart'a kadar yüzde 15 indirimli

Allianz Türkiye, bireysel tamamlayıcı sağlık sigortasında (TSS) indirim fırsatıyla müşterilerinin yanında olmaya devam ediyor. Geçen yıl sonunda başlattığı tamamlayıcı sağlık sigortası indirim kampanyasının süresini uzatan Allianz Türkiye, 31 Mart 2020 tarihine kadar Allianz'dan ilk defa TSS alacak müşterilerine yüzde 15 indirim fırsatı sunuyor.

Müşterilerinin ihtiyaç ve taleplerine göre ürünlerini şekillendiren ve güçlü kurum ağı ile Türkiye'nin her yerinde sağlık sigortası hizmeti sunmayı amaç edinen Allianz, bireysel tamamlayıcı sağlık sigortası ürününe diyetisyen, psikolojik destek, diş bakım paketi ve check-up gibi hizmetler ekleyerek özel sağlık sigortası konforunu maliyet avantajıyla sunmayı vaat ediyor.

"Kampanyayla 15 binden fazla müşteriye ulaştık"

Allianz Türkiye'nin 1 milyonu aşkın sağlık sigortalısının yaklaşık yüzde 30'unun tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip olduğunu belirten Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, kampanya uzatımıyla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Geçen yıl başlattığımız indirim kampanyamız büyük ilgi gördü. Kampanyayla 2 ay gibi kısa bir sürede 15 binden fazla yeni müşteriye ulaştık. Bu doğrultuda yüzde 15 indirim

Allianz Türkiye, geçen yılın sonunda başlattığı bireysel tamamlayıcı sağlık sigortası kampanyasını 31 Mart'a kadar uzattı. 2019'un son 2 ayında 15 binden fazla yeni müşteriye ulaşan kampanya kapsamında Allianz, ilk defa bireysel tamamlayıcı sağlık sigortası alan müşterilerine yüzde 15 indirim fırsatı sunuyor. Allianz, ürünü ilk kez satın alma yaş sınırını da 64'e yükseltti...

fırsatıyla kampanyayı 31 Mart'a kadar uzatmaya karar verdik. Bizlere sağlığını, geleceğini ve varlıklarını emanet eden sigortalılarımız, onları çok daha iyi tanımamızı ve özel hizmetlerle her an yanlarında olmamızı bekliyor. Sağlık sigortasının lideri olarak müşterilerimizin her daim sevdiklerinin yanında olabilmeleri için hayata



Okan Özdemir

geçirdiğimiz kampanyamızda, ürünü ilk kez satın alma yaş sınırını da 64'e çıkardık. Tüm bu yenilikler ve geliştirmelerle toplamda kampanya süresi boyunca 17 bin 570 sigortalı bireysel tamamlayıcı sağlık sigortasında bizi tercih etti. Kampanyanın ve ürün kapsamının genişlemesiyle bireysel TSS'de geçen yıla göre prim bazında yüzde 160 büyümeye kaydettik."

Tamamlayıcı sağlık sigortasının özel sağlık sigortasına bütçe ayıramayanlar için ideal bir ürün olduğunu vurgulayan Özdemir, "2018 ve 2019'un parlayan yıldızı TSS oldu ve bireysel müşterilerimize satışlarımız arttı. Bu artışın önemli bir bölümü İstanbul dışından geliyor. Geçen yıl işlerimizin yüzde 50'si Anadolu'dan geldi. Anadolu'daki sigortasız müşterilere sağlık güvencesi sağlama hızımız arttı. Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla hem bizim hem de sektörün yepyeni bir kitleye ulaşmış olması umut verici" diyor.



GELECEĞİMİN GÜVENCESİ: VAKIF EĞİTİM SİGORTASI

Aileler çocukları için hep en iyisini ister.
Teminat tutarını kendinizin belirleyebileceği **Vakıf Eğitim Sigortası** ile
siz de çocuğunuzun eğitim hayatını güvence altına alabilirsiniz.
Başvurularınız için sizi de VakıfBank şubelerine bekliyoruz.

Vergi indirimi
avantajından da
faydalanabilirsiniz.*

*Aylık brüt ücretinizin yüzde 15'ini ve
asgari ücretin yıllık tutarını geçmeyecek şekilde,
ödediğiniz primleri gelir vergisi matrahından
düşerek vergi indirimi avantajından
yararlanabilirsiniz.

Trafiğe kayıtlı 3 motosikletten 1'i sigortalı!

Türkiye’de motosiklet sayısı son 10 yılda 2 milyondan 3 milyon 350 bine yükseldi. Aynı dönemde kaza sayısının yüzde 100’den fazla artış göstermesi sigorta yaptırmayı kaçınılmaz kılıyor. Kısacası güvenli sürüş için doğru sigorta poliçesini seçmek, doğru motosikleti seçmek kadar önemli...

2 050 yılına kadar dünya nüfusunun yüzde 66’sının kentlerde yaşayacağı tahmin ediliyor. Şehirlerin her geçen gün kalabalıklaşması beraberinde trafik yoğunluğu ve park sıkıntısı getiriyor. Bu da motosiklet kullanımını dünya genelinde artıran etkenlerden biri. Önümüzdeki yıl dünyadaki motosiklet sayısının 160 milyona çıkması beklenirken, güvenlik ve sigorta unsurları da bu artışla doğru orantılı olarak ön plana çıkıyor. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre trafiğe kayıtlı toplam araç sayısı 23 milyon 157 bin. Bu araçların yüzde 14.4’ünü motosikletler oluşturuyor. 2020 itibarıyla ülke genelindeki 3 milyon 350 bin kayıtlı motosikletten sadece 1 milyon 84 bininin trafik sigortası bulunuyor. Yani 2 milyon 25 bin motosiklet sigortası olmadan yollarda dolaşıyor. Sigortasızlığın yüksek olmasında kuşkusuz, zamanında sigortasız ya da muayenesi bulunmayan



Levent Uluçeken

araçların ilk denetimde ciddi cezalar yiyerek yedieninlerde bağlanması ve çürümeye terk edilmesi de önemli bir etken. Trafikte olan ancak çeşitli sebeplerle sigorta yaptırılmamış araçlar da var ama bu sürücülerin toplam içindeki payının az olduğu tahmin ediliyor.

Kazaların yüzde 15’ini motosiklet sürücüleri yapıyor

TÜİK’in son 10 yılı kapsayan kaza raporları, motosiklet kullanımındaki artışla birlikte trafikteki motosiklet kazalarındaki artışı da çarpıcı bir biçimde gözler önüne seriyor.

Trafikte ortalama 2 milyon motosikletin bulunduğu 2009 yılında yaşanan kaza sayısı 20 binken, 2018-2019 yıllarında motosiklet kullanıcısı sayısının 3 milyona, kaza sayısının ise 45 bine yaklaştığını görüyoruz. 2009 yılı trafik kazalarına karışan motorlu kara taşıtları sayısına bakıldığında yüzde 52.40’ının otomobillerden, yüzde 13.68’inin motosikletlerden, yüzde 6.91’inin de kamyonlardan kaynaklandığı görülüyordu. Söz konusu oranlar 2018 yılında yüzde 53.23 otomobiller, yüzde 15.48 motosikletler, yüzde 4.78 de kamyonlar şeklinde oluştu.

ABD'deki oranlar da Türkiye'den farklı değil

8 milyondan fazla motosikletin trafiğe kayıtlı olduğu ABD'de yapılan araştırmalara göre ise kazalar en çok gündüz saatlerinde meydana geliyor. Kazaların en sık yaşandığı saatler 15.00 ve 18.00 arası. ABD Yol Güvenliği Sigorta Enstitüsü verilerine göre 2018 yılında yaşanan kazalarda 4 bin 985 motosiklet sürücüsü hayatını kaybetti. Ölümlü motosiklet kazalarının oranı 1980'lerin başından beri düşüyordu ama 1998'den itibaren tekrar artmaya başladı. 2018'de motosiklet kazaları, ABD'de 2018'deki tüm motorlu taşıt kazalarının yüzde 14'ünü oluşturdu. Motosiklet kazalarının yüzde 37'si tek araç çarpışması, yüzde 63'ü ise çoklu araç çarpışmaları sonucu meydana geldi. Kazaya karışan motosikletlerin yüzde 34'ünün motor boyutunun 1.400 cc'den büyük olduğu görüldü. Genelde hava koşullarının kazalarda etkili olduğu düşünülse de bu da yanlış bir bilgi; çünkü motosiklet kazalarının sadece yüzde 3'ü sert hava koşullarında yaşanıyor. Motosiklet sürücülerinin otomobillerin kör noktalarında seyretmesi ve otomobil sürücülerinin motosikletleri yok sayması kazaların birinci sebebi olarak öne çıkıyor.

500 ile 1.000 cc arasında risk çok fazla

Yine ABD Karayolu Güvenliği Sigorta Enstitüsü'ne göre yarış motoru kullanan sürücülerinin kaza riski diğer sürücülere oranla 4 kat daha fazla. Motor gücü 500 ile 1.000 cc arasındaki motosikletler güç kapasitesi açısından daha popüler olsa da kaza oranının en yüksek olduğu

"TRAFİK KAZALARINI ÖNLEMELİK İÇİN KARŞILIKLI SAYGI ŞART"

Ahmet Yaşar

Quick Sigorta Genel Müdürü

Quick Sigorta, kurulduğu günden bu yana motosiklet ve motosikletçileri ilgi alanına almış durumda. Şubat ayında Motobike İstanbul Fuarı'nda motosiklet camiasıyla bir araya geldik, etkinliklere sponsor olduk.

Çoğu sigorta şirketi motosiklet sigortalarına ilgi göstermiyor. Bu yüzden de motosikletçiler polise bulmakta zorlanıyor. Bizse hem ticari faaliyet olarak motosikletçilere destek olduk hem de sosyal sorumluluk projesi olarak motosikletçilerin trafikte fark edilmemesi konusuna ağırlık verdik. Bu konuda kampanyalar düzenledik. Bundan sonra da bu camia için "sürdürülebilir fayda" prensibiyle çalışmalarımıza devam edeceğiz. Maalesef bazı otomobil kullanıcıları motosikletlerin de bir trafik aracı olduğunu unutuyor. Trafik ortak bir alan ve bu alanda tüm tarafların birbirine saygılı ve ilgili kurallara uyma zorunluluğu var. Maddi hasarlarını karşılayabiliyoruz. Bozulana, kırılanı yerine koyuyoruz. Ancak insan hayatı yerine koyabileceğimiz bir şey değil.



grupta yer alıyor.

Buna karşılık ölümcül motosiklet kazalarının sadece yüzde 33'ü hız nedeniyle yaşanıyor. Kazaların yüzde 77'si olumsuz

MOTOSİKLET SİGORTASINDA YÜZDE 50 PAYLA QUICK SİGORTA LİDER

Kısa sürede motosiklet sigortalarında liderliğe yükseldiklerini vurgulayan Quick Sigorta Risk Yönetimi Direktörü Seyda Köksal, sigortalama oranlarıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Kayıtlara göre 2017 yılında 1 milyon 230 bin motosiklet sigortası yapıldı. Biz o yılın son 7 ayında dahil olduğumuz bu alanda 237 bin sigorta poliçesi hazırlayarak yüzde 19 pazar payına ulaştı. 2018 yılında ise pazar payımız yüzde 31'e yükseldi. Sigortalanan 1 milyon 262 bin motosikletin 395 bini Quick tarafından güvence altına alındı. 2019 yılında ise 1 milyon 295 bin motosikletin yüzde 38'i yani 491 bini Quick tarafından sigortalandı. Son olarak 2020 yılı ocak ayı verilerine bakacak olursak, Türkiye genelinde 47 bin 775 motosiklet sigorta poliçesi imzalandı. Quick Sigorta 23 binin üzerinde poliçeyle pazardaki payını yüzde 50'ye yükseltti."

yol koşulları, alkol tüketimi ve otomobil sürücülerinin trafikteki dikkatsizliği sebebiyle meydana geliyor. Kazaların yüzde 50'si ise 40 yaş üstü sürücüler tarafından yapılıyor.

Boyutu ve ağırlıkları göz önüne alındığında, motosikletlerin araç ve kamyonlara göre çalınma tehlikesi daha fazla. ABD Ulusal Sigorta Suç Bürosu verilerine göre, motosiklet hırsızlığı olayları 2017-2018 arasında yüzde 6 azalarak 41 bine indi. 2006 yılından bu yana ise motosiklet hırsızlığının yüzde 38 azaldığı tahmin ediliyor.

Motosikletlerin yüzde 67'si sigortasız...

Türkiye'de trafik polisi yaptırmayanların oranı yüzde 67, yaptıranların ise yüzde 33. Başka bir deyişle 3 milyon motosiklet sahibinin 1 milyonu düzenli olarak trafik polisi yaptırıyor.

Ray Sigorta art arda 3'üncü yılda da sektörün üzerinde büyüdü

Ray Sigorta, 2019 yılında yüzde 37 büyüyerek sektör ortalaması olan yüzde 21'i geçmeyi başardı. Özellikle yangın ve kasko gibi anahtar branşlarda önemli başarı gösterdiklerini vurgulayan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan'a göre sektörde başarının anahtarı, acente ve müşterilerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayıp yönetmek...

2019 yılı sadece Türkiye değil dünya ekonomisi için de oldukça hareketli geçti. Türk sigorta sektörü yılı enflasyonun üzerinde reel büyümeyle kapattı. Bazı şirketlerse yüzde 21 olan sektör ortalamasının üzerinde büyüyerek dikkatleri çekti. Ray Sigorta da toplam prim üretimini yüzde 37 artırarak bu şirketler arasında yer aldı.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, 2020 yılında da sigorta tarafında artan farkındalık ve beraberinde oluşan talebi doğru ürünlerle karşılamaya devam edeceklerini vurguluyor. Erdoğan, "Sektörde sigortacılık faaliyetlerinin doğru kurgulanmasının her zamandan daha önemli olduğu bir döneme giriyoruz. Biz yıllardır bu yönde çalışmalar yürütüyoruz" diyor. Hatırlanacağı gibi Ray Sigorta, 2024 vizyonu kapsamında ciddi bir dönüşüm projesi başlatmıştı. Bu vizyon doğrultusunda belirlenen hedeflere emin adımlarla ilerlediklerini belirten Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Öncelikli ve daimi hedefimiz sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı bir büyüme yakalamak. Son 3 yıldır sektör ortalamasının

oldukça üzerinde büyürken dengeli portföy yapımızı da güçlendiriyoruz. Bir yandan müşterilerin ihtiyaçlarına nokta atışı yapan ve piyasaya renk getiren yenilikçi ürünler sunuyoruz, diğer yandan zoru başararak oto dışı alanlarda da ciddi bir şekilde büyüyor ve mükemmel bir portföy kombinasyonu ile ilerliyoruz. Bilhassa fiyatlama ve sürdürülebilirlik konularında son derece titiz davranıyoruz."

"Sektörü adım adım ileri taşıyoruz"

İstikrarlı ivmesini sürdüren Ray Sigorta, 3 yıldır sektör ortalamasının üzerinde büyüyerek pazar payını da artırıyor. Şirket, yüzde 37 büyümeyle 2019 yılında 1 milyar 238 milyar TL prim üretimine ulaştı. Branş bazında bakıldığında en yüksek büyüme yangın ve doğal afetler tarafında gerçekleşti. Ray Sigorta, 2019 sonunda bu branşta 284 milyon TL'lik üretimle yüzde 60 büyümeye imza atarken sektörün büyüme ortalaması yüzde 21 oldu. Ray Sigorta bir diğer önemli branş olan kaskoda ise üretimini sektörün ortalamasının iki katının üzerine çıkararak yüzde



Koray Erdoğan

51 artırmayı başardı. Benzer şekilde nakliyat sigortalarında sektör ortalaması yüzde 20 iken Ray Sigorta yüzde 40 büyüme sağladı. Sağlık branşında sektör yüzde 34 büyürken şirket yüzde 42 büyümeyi başardı. Bu artışlarla birlikte pazar payını da yüzde 13 artırmış oldu.

Koray Erdoğan, önümüzdeki döneme ilişkin beklentilerini de şöyle paylaşıyor: "Ulaştığımız sonuçlar, verdiğimiz kararların doğruluğunun âdeta bir aynası. Ray Sigorta olarak 2019'daki başarımızı 2020'de de sürdüreceğimize güvenimiz tam. Geliştirdiğimiz sigortacılık iş modeliyle hem sektörü adım adım ileri taşıyor hem de sigortalılarımızın hayatında katma değer yaratıyoruz. Önümüzdeki dönemde de kârlı branşlarda üretimimizi artırmaya ve piyasanın sigorta ihtiyaçlarını karşılamaya devam edeceğiz."

**KOMBİ
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

**KONUT PAKET SİGORTASI'NA ÖZEL
KONUT BAKIM PLANI İLE YILDA BİR KEZ
BU HİZMETLERDEN FAYDALANABİLİRSİNİZ.**

YERKÜREYE SAYGI, eğitim ve gönüllülükle büyüyecek

İklim krizi konusunu bütünüyle sahiplenen Sompo Sigorta, hem toplumsal hem de bireysel farkındalık ve bilinç yaratmak amacıyla geçen yıl başlattığı “Yerküreye Saygı” projesi kapsamında, TEMA Vakfı ve Millî Eğitim Bakanlığı işbirliğiyle hayat geçirdiği “İklimi Koru” eğitimlerine ek olarak “Yerküreye Saygı Gönüllüleri” adlı geniş bir gönüllülük hareketi başlattı...

Sompo Sigorta’nın iklim krizi konusunda toplumsal ve bireysel farkındalık yaratma hedefiyle geçen yıl başlattığı “Yerküreye Saygı” projesinde yeni bir döneme girildi. Proje kapsamında Sompo Sigorta’nın 3 yıllık işbirliğine imza attığı TEMA Vakfı, 2020 yılında 30 ilde 12 bin 500 çocuğa ulaşmak üzere, Millî Eğitim Bakanlığı işbirliğiyle “İklimi Koru” eğitimlerine başladı.

Saha aktiviteleri ve online faaliyetlerle bugüne kadar yaklaşık 32 milyon kişiye ulaşan proje, bir yandan da gönüllü katılımına açıldı. İklim gönüllülüğü konusunda topluma öncülük etmeyi amaçlayan Sompo Sigorta, “Yerküreye Saygı Gönüllüleri” hareketiyle yeni dönemde gönüllüleriyle birlikte birçok çalışma yürütecek. “Yerküreye Saygı Gönüllüsü” olmak isteyen herkes, mart ayı içerisinde yerkureyesay-



gi.org adresi üzerinden gönüllü başvurusunda bulunabilecek. Projenin ilk yıl değerlendirmesi, “İklimi Koru” eğitimleri ve iklim gönüllülüğü üzerine yeni bir açılım yaratacak olan “Yerküreye Saygı Gönüllüleri” ile ilgili bilgiler, Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek ve TEMA Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Ataç’ın katılımlarıyla 19 Ocak Çarşamba günü düzenlenen toplantıda paylaşıldı.

“Proje 1 yılda 32 milyon kişiye ulaştı”

Yerküreye Saygı projesinin ilk yılında küresel ısınma ve iklim krizi konularında farkındalık yaratmak üzere önemli çalışmalar yürütüklerini ifade eden Özer Şimşek, toplantıda şu bilgileri paylaştı: “TEMA Vakfı ve Millî Eğitim Bakanlığı işbirliğinde prog-

ramladığımız eğitim projemizi bu eğitim öğretim döneminde başlattık. Diğer yandan, bireysel hayatta yapılacak küçük davranış değişiklikleri sayesinde nasıl tasarruf edileceğini ve küresel iklim değişikliğinin etkilerinin nasıl azaltılabileceğinin anlatıldığı video serilerini projenin web sitesi ve sosyal medya hesapları üzerinden yayınladık. Projeye özel olarak hazırlanan ve iklim değişikliğinin dünyaya verdiği zararları konu alan klibi ile ön plana çıkan ‘Sensin, Benim, Biziz Dünyanın Sigortası’ adlı rap şarkısıyla geniş bir genç kitleye ulaştık. Sosyal medya üzerinden yaptığımız farkındalık çalışmaları ile 32 milyonluk bir erişim ve 34 milyonluk izlenme sayısı elde ettik. Proje çatısı altında bu çalışmaları yürütürken, küresel iklim değişikliğinin yol açtığı hasarları da koruma altına alan Türkiye’nin

ilk 'İklim Sigortası'nı da Somp Sigorta olarak hizmete sunduk."

"Bireysel 'bir şey yapmama' hali en büyük engel"

Şimşek, bu sonuçların kendilerine daha fazlasını yapma cesareti verdiğini ve projenin kapsamını "Yerküreye Saygı Gönüllüleri" hareketiyle genişleterek, iklim konusundaki aksiyonları gönüllülerle birlikte ortaya koymayı hedeflediklerini vurguladı.

Özer Şimşek, "2020 yılıyla birlikte artık 10 yıllık kritik bir dönemeçteyiz. Tüm insanlığı tehdit eden bu problem karşısında elbette hükümetler, özel şirketler ve sivil toplum dünyasının tüm dünyada kararlı inisiyatifler üstlenerek bu alanda hızla aksiyona geçmesi gerekiyor. Ancak Somp Sigorta olarak bizler, bireylere de hala önemli görevler düştüğüne inanıyoruz, çözümün bireysel aksiyonlardan bağımsız olarak değerlendirilemeyeceğine inanıyoruz. Çünkü iklim değişikliği riskini, bu bireysel 'bir şey yapmama' hali nedeniyle, müdahalede geç kalınan bir kriz haline bireyler olarak bizler getirdik. Bu nedenle birey olarak hiçbir şey yapmamanın da iklim krizi ile mücadele önündeki en büyük engellerden olduğunu görüyoruz. 'Ben mi kurtaracağım koca dünyayı' demeyip; hemen, şimdi harekete geçecek herkesi yanımızda görmek istiyoruz" dedi.

"Bireyleri çözümün bir parçası yapıyoruz"

Bu bakış açısıyla iklim değişikliğinde herkesi çözümün bir parçası haline getirmek adına "Yerküreye Saygı Gönüllüleri" hareketini projenin yeni döneminde hayata

geçirmekten büyük bir mutluluk duyduklarını vurgulayan Şimşek, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Konuyu küresel hedeflerden eyleme taşımak için 'yerküreye saygı' bakış açısıyla topluma liderlik edecek gönüllülerle iklim gönüllüğünde yeni bir açılım yaratmak istiyoruz. Aynı zamanda projemizde gönüllü olarak yer alan bireyleri daha sonra bu alanda faaliyet gösteren sivil toplum dünyasının da bir parçası haline getirmeyi amaçlıyoruz. Yerküreye Saygı Gönüllüleri ile iklim konusundaki ihtiyaç alanlarında birçok farklı saha aktiviteleri gerçekleştireceğiz. Gönüllülere yönelik eğitimler vereceğiz, aktif gönüllülerimize özel fırsatlar ile

ödülleri sunacağız. Çalışanlarımız ve acentelerimiz başta olmak üzere tüm Somp Sigorta ekosistemi de bu gönüllü hareket içerisinde yer alacak. Yerküreye Saygı Gönüllüsü olmak isteyen herkes, 1 Mart 2020 tarihi itibarıyla yerküreyesaygi.org adresi üzerinden gönüllü başvurusunda bulunabilir. Ayrıca TEMA Vakfı ve Milli Eğitim Bakanlığı işbirliğinde hayata geçirdiğimiz eğitim projemiz devam ediyor. Çocukların yanı sıra çalışanlarımız ve acentelerimize yönelik de eğitimler vererek; Türkiye'nin farklı illerinde halkımıza yönelik söyleşiler, tanıtım çalışmaları ve belgesel gösterimleri ile farkındalık yaratmaya devam edeceğiz."

"30 ilde 12 bin 500 çocuğa ulaşacağız"

İklim krizinin bugünüümüze ve yarınımıza tehdit eden en önemli sorunlardan biri olduğunu vurgulayan TEMA Vakfı Yönetim

Kurulu Başkanı Deniz Ataç ise projeye ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"TEMA Vakfı olarak geleceğimizi tehlikeye sokan iklim krizine karşı Milli Eğitim Bakanlığı ve Somp Sigorta ile birlikte bu projeyi hayata geçirdiğimiz için oldukça mutluyuz. Kendilerine bir kez daha teşekkür ediyorum. Bizim için toprağı korumak, iklimi korumaktır. Şimdiye kadar bu anlayıştan hareketle birçok farklı ilde çeşitli etkinlikler düzenledik, düzenlemeye de devam ediyoruz. 'Yerküreye Saygı' projesi kapsamında geliştirdiğimiz eğitim programıyla da çocukların iklimle bağılı olarak kendi yaşamlarında ve doğada gerçekleşen değişimleri fark etmelerini; aynı zamanda bu değişimlerin yine kendi yaşamlarından yola çıkarak nedenlerini ve sonuçlarını tartışmaları, gözlemlemeleri ve çözüm önerileri üzerine düşüncelerini istiyoruz." Projenin kapsamını genişleterek çok daha fazla çocuğa dokunmak istediklerini belirten Ataç, yeni dönem hedeflerini de şu sözlerle anlattı: "İlkokullarda 7 bin 500 çocuğa ulaşmak üzere başlattığımız eğitim programımızı bu yıl ortaöğretim okullarına yaygınlaştırarak 30 ilde 5 bin ortaöğretim öğrencisine daha ulaşmayı planlıyoruz. Böylece bu yıl toplam 12 bin 500 çocukta, proje sonunda ise yaklaşık 31 bin kişide iklim değişikliği konusunda farkındalık sağlamayı hedefliyoruz. Geçen yıl başladığımız ve 20 ilde yaklaşık 2 bin genç ve yetişkine ulaştığımız belgesel gösterimleri ve iklim söyleşilerini bu yıl yaygınlaştırarak 30 ilde uygulayacağız. Bu illerde iklim değişikliği konusunda farkındalık yaratmak üzere saha çalışmaları da yapacağız. Sahada gerçekleştirilecek bu farkındalık etkinlikleriyle bu yıl en az 3 bin kişiye ulaşmayı hedefliyoruz." 🌱



Vakıf Emeklilik, “VE Ailem Ferdi Kaza Sigortası” ile sigortalının kaza sonucu vefat etmesi durumunda geride kalanlara toplu tazminat ödüyor. Ayrıca, 10 yıl boyunca her ay maddi ve manevi tazminat ve yılda bir defa eğitim destek tazminatı sunarak ailesinin geleceğini, sigortalının malul kalması halinde ise kendisinin hayatını güvence altına alıyor...

Kaza sonrası maluliyet ve vefat gibi olumsuzluklara karşı kendisini ve ailesini maddi olarak güvence altına almak isteyen herkesin yararlanabileceği ferdi kaza sigortalarına ilgi her geçen gün artıyor. Karşılaşılabilecek kazalardan sonra vefat durumunda aile yakınlarına; maluliyet ya da yaralanma

VE Ailem ile gözünüz ARKADA KALMASIN



ve emeklilik şirketleri toplamda 546.5 milyon TL tutarında prim üretti. Vakıf Emeklilik ise ferdi kaza üretiminde 2019’u bir önceki yıla göre yüzde 154.11 gibi rekor bir prim artışıyla kapattı. Vakıf Emeklilik’in ferdi kaza sigortası ürünü “VE Ailem Ferdi Kaza Sigortası” müşterilerine sevdiklerini güvence altına alma fırsatı sunuyor. Ürün, sigortalının kaza sonucu vefat etmesi durumunda geride kalanlara toplu tazminat ödemesinin yanı sıra 10 yıl boyunca her ay maddi ve manevi tazminat ve yılda bir defa eğitim destek tazminatı

gibi durumlarda ise kişiye maddi destek sunan ferdi kaza sigortaları, istenmeyen durumlara karşı güvence sağlıyor. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre ferdi kaza üretimi esas alındığında Türkiye’deki hayat

sunarak ailesinin geleceğini, sigortalının malul kalması halinde ise kendisinin hayatını güvence altına alıyor. VE Ailem Ferdi Kaza Sigortası’nda 2 ayrı teminat paketi bulunuyor. Primler ise teminat tutarına göre değişiyor.

FERDİ KAZA SİGORTASI NELERİ KAPSAR?

- **Kaza sonucu vefat teminatı:** Ferdi kaza sigortası ürünlerinin en temel teminatı; eskilerin deyimiyle ferdi kaza sigortalarının alametifarikasıdır. Kaza sonucu vefat etmeniz durumunda, poliçede belirlenen tutar ailenize ödenir ve maddi destek sağlanır.
- **Kaza sonucu maluliyet teminatı:** Ferdi kaza sigortası çeşitlerinde vefattan sonra en sık karşılaşılabileceğiniz teminatıdır. Kaza sonucu sakat kalmanız

durumunda, poliçede belirlenen tutar size ödenir.

- **Tedavi masrafları teminatı:** Adından da anlaşılabileceği gibi kaza sonucu oluşacak yaralanma ve benzeri durumlarda hastane masraflarını karşılayan teminatıdır. Bazı ferdi kaza sigortası seçeneklerinde bulunur. Bu teminattan yararlanmak istiyorsanız, poliçenizde bulunduğundan emin olmanız gerekir.
- **Hastane yatış teminatı:** Tıpkı tedavi

masrafları gibi çok sık karşılaşılmayan teminatlar arasındadır. Bu teminattan yararlanmak istiyorsanız, seçtiğiniz ferdi kaza sigortası ürününde bulunduğundan emin olmanız gerekir. Kaza sonucu hastanede kalmanız durumunda devreye girer ve hastane masraflarınızı poliçe doğrultusunda karşılar.

- Ferdi kaza sigortası seçeneklerinde istem dışı işsizlik, kırık ve yanık gibi farklı teminatlar da yer alabilir.

MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

ZİRAAT EMEKLİLİK ORADA



Kullanıcı dostu ekran



Tek kullanımlık şifre ile
hızlı ve güvenli erişim



Sözleşmeleri kolayca
görüntüleme ve işlem yapma



Ziraat Emeklilik Mobil Şube ile birikimleriniz hakkında aradığınız her şey elinizin altında. Mobil Şube'yi kullanarak sözleşme ve poliçelerinizi kolayca takip edebilir, birikimleriniz ve devlet katkısıyla ilgili detaylara hızlı ve güvenli şekilde ulaşabilirsiniz.



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



"TNS KULÜP ile tek ekranda AVANTAJLAR DÜNYASI"

2019 yılını sektör ortalamasının üzerinde büyüyerek kapatan Türk Nippon Sigorta, 2020'ye de oldukça enerjik başladı. Genel Müdür E. Baturalp Pamukçu, "Bu enerjinin en büyük kaynağı, bugüne kadar her zaman kol kola yürüdüğümüz acentelerimizdir" diyor...

Türk sigorta sektörü, 2019'u önceki yıla oranla yüzde 21 büyümeyle kapattı. Yıllık enflasyon

oranı baz alındığında yüzde 8 reel büyüme söz konusu. Aynı dönemde branş bazında kara araçları sorumlulukta yüzde 18, kara araçlarında yüzde 20, yangın ve doğal afetlerde yüzde 21, genel zararlarda yüzde 12, hastalık ve sağlıkta ise yüzde 34 büyüme gözlemleniyor.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü E. Baturalp Pamukçu, sektörün sergilediği bu olumlu performansın yanı sıra halen devam etmekte olan yoğun fiyat rekabetine de dikkat çekiyor. Pamukçu, "Liberal ekonomilerde rekabet, bütün sektörlerde görülebilecek bir olgu. Ancak bu rekabet aktüeryal çalışmaların önüne geçtiğinde sonuçlara olumsuz yansıyor ve çoğu şirket için rekabetin sürdürülebilir olmasını imkansızlaştırıyor. Bu yüzden rekabeti sadece fiyat değil hizmet anlamında da kullanarak bütünlük yaratmamız gerekiyor. Sadece üretim odaklı

yapılan çalışmalar gün sonunda hizmet kalitesinin düşmesine yol açıp sigortalının sürdürülebilir sigorta bilincine erişmesine engel teşkil ediyor" diyor.

Kullanıcı dostu bir platform: TNS Kulüp

Türk Nippon Sigorta ise 2019'u önceki yıla göre yüzde 28 büyümeyle kapattı. Pamukçu, tüm branşlar için belirledikleri hedeflere ulaştıklarını, hız kesmeden büyümeyle devam ettiklerini vurguluyor ve şöyle ekliyor: "2020 yılına da oldukça enerjik başladık. Tabii bu enerjinin en büyük kaynağı bugüne kadar her zaman kol kola yürüdüğümüz acentelerimizdir. Şirket olarak tüm yatırımlarımızı aslında acentelerimiz için yapıyoruz. 'Şirket-acente' bağıni derinden kurabilen ve bu güçle birlikte büyüyen bir sigorta şirketiyiz. Acentelerimizin her daim bizimle olduğunu bilmek bizim için en büyük güç kaynağıdır. Acentelerimiz için her zaman yenilikleri takip eden, iletişime açık, farklılıklar yaratan bir sigorta şirketi olmaya özen gösteriyoruz." E. Baturalp Pamukçu, bu doğrultuda Türk Nippon Sigorta çalışanları ve acenteleri



Dr. E. Baturalp Pamukçu

için geliştirilen "TNS Kulüp" hakkında da şu bilgileri paylaşıyor: "TNS Kulüp ile şirketimizle çalışma gayreti gösteren tüm acentelerimizin farklı alanlarda çeşitli kazanımlar elde etmesini ve sosyal kulüplerimizle, içerisinde bulunduğumuz çalışma hayatının yoğunluğunda kısa molalar vermelerini amaçlıyoruz. Bu uygulamamızla çeşitli kriterler çerçevesinde, yurtiçi ve yurtdışı seyahatlerden sosyal yaşama, sağlıktan eğlenceye ve sosyal sorumluluk projelerine kadar birçok avantajdan yararlanma fırsatı sağlıyoruz. TNS Kulüp, tüm bu avantajların yanı sıra acentelerimizin tek ekranda tüm hedef, gerçekleşme ve branş bazlı üretim dağılımlarını detaylarıyla görebilecekleri, aktif kampanyalar ve bu kampanyalardaki durumlarıyla ilgili tüm bilgilere ulaşabilecekleri çok fonksiyonlu ve kullanıcı dostu bir platform." 📌



SADECE
210
TL
KISA BİR SÜRE İÇİN

Dijital dünyada kimliğiniz tehlikede!

QKiMLiK

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



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



339 TL değerindeki
Antivirüs Programı
Bitdefender Total Security

HEDİYE!



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

DİJİTALİZASYON MU PLATFORMİZASYON MU?



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Bazı sigorta şirketleri harıl harıl parlak fikir avına çıkarken, bazıları yıllarca sektörde olmanın verdiği güvenle kendi iş planlarında olmayan küçük ancak etkisi çok büyük bir detayın birkaç genç tarafından zaten keşfedilemeyeceği görüşünde. Dolayısıyla aradıkları çözümü kendi yapılarında bulacaklarına inanıyorlar. Bu karardan sonra ise süreçlerin ne kadar dijitalleştirilmesi veya ne kadar platformlaştırılması tercihi geliyor ki bu da öncekiler kadar zor bir süreç...

2019 yılının kasım ayı sigorta etkinlikleri açısından hayli yoğun geçti. İlk haftada, Almanya'nın önemli iş dünyası gazetelerinden Handelsblatt'ın sigorta sektörü için her yıl Münih'te düzenlediği ve Alman sigorta şirketlerinin en üst düzeyde temsil edildiği sektörel zirve gerçekleştirildi. Açılış konuşmasını Munich RE CEO'su Joachim Wenning'in yaptığı toplantıda Generali Deutschland CEO'su Giovanni Liverani, AXA Deutschland CEO'su Alexander Vollert ve Lemonade CEO'su Daniel Schreiber'in sunumları ilgiyle izlendi. İkinci haftada, Frankfurt Business and Management School'da EIOPA'nın dokuzuncu yıllık olağan toplantısı vardı. Bu toplantıda Allianz CEO'su Oliver Bäte, Swiss Re CEO'su Christian

Mumenthaler ve AXA CEO'su Thomas Buberl önemli bilgiler sundu.

Son hafta ise Münih'te, sektör için her geçen yıl önemini daha da artıran DIA etkinliğine sahne oldu. Hatırlanacağı gibi DIA, haziran ayında da Amsterdam'da da düzenlenmişti.

Handelsblatt'ın organize ettiği konferans, bahsettiğim üç toplantı içerisinde benim bakış açımına göre en ilham verici olundu. Sadece bu toplantıda 22 tane üzerine uzun uzun düşünülmüş makale yazılabilecek konu belirledim. Bunlardan dijitalleşme ve platformlaşma kavramlarına bu yazıda kısaca değinmek istedim. Ülke nüfuslarındaki değişen demografik yapının sigorta şirketlerinin süreçlerini aslında beklenenden daha derinden etkileyecek olması ise bir sonraki yazının konusu olacak...

Süt için inek satın alınır mı?

Dijitalleşme veya platformlaşma tercihinin gelinmesi aslında sigorta şirketleri için hızla gelişen bir süreç. Sigortacılık değer zincirindeki adımların basılı materyallerden kurtarılması olarak başlayan süreç, operasyonel risk dolayısıyla ortaya çıkan kayıplardan bıkan ve üstüne düşük kâr marjlarıyla boğuşan sektörün mevcut yapısını yeniden inşasına ve sonrasında olabilecek her adımın otomatize edilmesine dayandı.

Tek cümleyle özetlenebilmekle birlikte hem teknolojik hem de beşeri etkileri sayılınca



anlatılabilecek bir süreç bu. Sağladıkları iş güvenliğiyle övünen asırlık şirketler çalışanlarını önce başka bölümlere kaydırmaya, sonra da çeşitli paketler sunarak sözleşmelerini sonlandırmaya başladı. Ancak iş bu aşamada da bitmedi. Artık yol çatallaşmaya başlamış ve stratejik önemde bazı kararların vakti gelmişti. Şirketler ya tamamen geleneksel kalacak ya da tamamen yeni jenerasyon haline gelecekti. Bazıları her ikisini birden devam ettirebileceğini varsayarak iş planlarını bu doğrultuda kurdu. Bazıları ise tamamen dijitalleşme üzerine için planlarını hazırladı. Bu karardan sonra dijitalleşme sürecinin şirketin kendi kaynaklarıyla mı yoksa hizmet alımıyla mı sağlanacağı sorusu önlerine geldi. Yani süt içmek için süt mü alınmalıydı yoksa süt veren ineğin kendisi mi? Aslında bu karar aşaması halen de devam ediyor. Bazı sigorta şirketleri harıl harıl parlak fikir avına çıkarken, bazıları yıllarca sektörde olmanın verdiği güvenle kendi iş planlarında olmayan küçük ancak etkisi çok büyük bir detayın birkaç genç tarafından zaten keşfedilemeyeceği görüşünde. Dolayısıyla aradıkları çözümü kendi yapılarında bulacaklarına inanıyorlar. Bu karardan sonra ise süreçlerin ne kadar dijitalleştirilmesi veya ne kadar platformlaştırılması tercihi geliyor ki bu da öncekiler kadar zor bir süreç. (Bu sorulara benim ayrıntılı cevaplarım ise Aiza Consulting çatısı altında.)

En önde yer mi alalım, sırtımızı mı dönelim?

Platformlaşma, isminden de anlayabileceğiniz gibi aynı amaç uğruna şirketlerin bir araya gelmesi, kurulacak ortak



yapıda değer zincirinin azami şekilde ortak kullanılması, beraber inşa edilmesi ve üretilen değerlerin eşit bir şekilde paylaşımı gibi ilkeleri kapsıyor. Sigorta ve reasürans şirketleri, çok etkin olmamakla ve henüz kamuoyuyla paylaşılan net bir aksiyonu olmamakla birlikte blokzincir örneğinde benzer bir işbirliği göstermişti. “Yıkıcı teknolojiler” olarak adlandırılan yapay zeka, yapay gerçeklik, artırılmış gerçeklik, robotlar, drone’lar gibi değer zincirine etki edebilecek diğer teknolojiler için henüz örneğini görmediğimiz platformlaşma kavramı aslında sigorta ve reasürans şirketleri için bir “white-labeled” yolculuğu. İngilizce karşılığını istemeyerek kullandığım bu kavram, “sigorta şirketlerinin aslında isimlerinden gelen hizmet ve ürün farklılıklarını gidermesi, genellikle B2B veya B2S ürünlerle müşterilerinin karşısına direkt çıkmamaları” olarak tanımlanabilir. Avantajlarını kısaca özetlediğimiz bu yapının dezavantaj olarak tanımlanacak

yanı ise şirketlerin renklerini kaybeden mercanlar gibi fark yaratma yeteneklerini de kaybetmesi; yani white-labeled olmaları... 6 yıl önce InsurTech’le ilgili ilk yazıları yazmaya başladığımda sigortacılık gibi insan hayatını derinden etkileyebilen bir sektörün, değişimlerin bu denli yoğun yaşandığı döneminde yer almaktan duyduğum memnuniyetten bahsedirdim. Bu memnuniyetim artarak devam etmekle birlikte çalışma arkadaşlarımla aslında nasıl bir dip dalgasıyla karşılaşabileceklerini görememesi beni şaşırtmaya devam ediyor. Sanırım sektördeki her paydaş için olacak olan, bize şu anda ihtimal dışı olarak gelse bile, yavaş veya hızlı ancak emin adımlarla gerçekleşecek. Birçok bileşeni olan ve çoğunun kontrol edilemediği bu değişime cevabımız, en önden yerimizi ayırıp izlemek de olabilir, sırtımızı dönmek de... İşte bu sadece bizim kontrolümüzde olan bir karar.



Swiss Re, iklim değişikliğiyle mücadelede vites yükseltti

Swiss Re Kurumsal Çözümler Birimi CEO'su Andreas Berger, iklim değişikliğinin sigorta sektörüne etkileriyle ilgili açıklamasında reasürans şirketlerinin önemine dikkat çekti. Karbon emisyonunun azaltılmasında kurumsal duruşun günümüzde önemini artırdığını vurgulayan Berger, sigorta sektörünün sahip olduğu fonları değerlendirirken de iklim değişikliğiyle ilgili endişelerini



dile getirmesi gerektiğini düşünüyor. Düzenleyici kurumların konuya yaklaşımının önemine değinen Berger, ülkelerarası işbirliğinin de mutlaka daha fazla geliştirilmesi gerektiğini belirtiyor. İklim değişikliğiyle mücadele sürecinde karbon salınımının azaltılması için şirketlere inovatif çözümler sunan Swiss Re, faaliyetlerini karbon ayak izlerinin azaltılması, yenilenebilir



Andreas Berger

enerji kaynaklarının daha etkin kullanımı ve iklim değişikliğiyle mücadeleye katkıda bulunan şirketlerin sayısının artırılması gibi kurumsal hedefler çerçevesinde şekillendirmeye özen gösteriyor.

Korona virüsü sigorta şirketlerinden çok reasüransçıları endişelendiriyor

Tüm dünyanın gündeminde olan Korona virüs salgını sigortacıları da harekete geçirdi. Özellikle hayat sigortacılığında faaliyet gösteren sigorta şirketleri, virüsün yayılma hızı ve ölüm artışlarına dikkat çekiyor. Tazminat taleplerindeki olası bir artışın finansal tablolara yıkıcı etki yapabileceğinin altı çiziliyor. Amerika piyasasında aktif olan hayat sigortacılarının ağırlıklı olarak Avrupalı sigorta ve reasürans şirketleri tarafından sunulan risk transfer çözümlerini kullandığını belirten uzmanlar, olası bir salgının Amerika kıtasında ortaya çıksa bile Avrupa kıta şirketlerini ilgili reasürans anlaşmalarından dolayı daha çok etkileyeceğini düşünüyor. Hayat branşında Amerika piyasasında öne çıkan beş şirketin (Scor Global Life, RGA, Swiss Re, Munich Re ve Hannover



Life Re) pazar payının yüzde 90'a ulaştığını hatırlatan uzmanlar, sigorta şirketlerinden ziyade reasürans şirketlerinin risk büyüklüğüne işaret ediyor. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından 31 Aralık 2019'da tanımlanmasından itibaren birçok

enfeksiyon vakasına ve ölüme yol açan Korona virüsü, henüz tamamlanamayan aşı geliştirme çalışmaları ve hızlı yayılma özelliğiyle 2003 yılında gerçekleşen SARS virüs salgınının yarattığı tahribatı şimdiden geride bırakmış durumda.

Halk Bankası'nda yeniden yapılanma... Değişimin ip uçları Finans Gündem'de

Kim nereye transfer oldu?

ING Bank'ın yeni genel müdürünü sektör finansgündem'den öğrendi

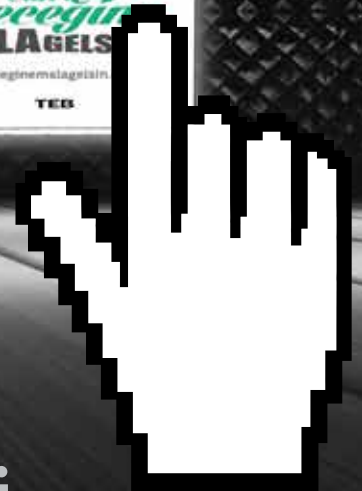
Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ



Zurich CEO'su, Davos'tan finansal dönüşüm çağrısı yaptı

2020 Davos Dünya Ekonomi Forumu'na (World Economic Forum) katılan Zurich Insurance Group CEO'su Mario Greco, sigorta ve reasürans şirketlerinin geleceğinin finansal dönüşümdeki başarıya bağlı olduğunu belirtti. Fon sahiplerinin sektörde finansal ve yapısal anlamda büyük değişiklikler görmek istediğinin altını çizen Greco, iklim değişikliğiyle mücadelede başarının da bu dönüşümle ilgili olduğunu ifade etti. Sigorta ve reasürans sektörünün yatırım havuzundan kömür ve fosil yakıt temelli yatırım opsiyonlarının çıkarılmasının bu anlamda önemli bir adım olduğuna işaret eden Greco, düzenleyici kurumların desteğini talep ettiklerini, yatırım sınırlandırmalarında ülkeler arasındaki farklılıkların giderilmesi gerektiğini de sözlerine ekledi. Karbon emisyonunun azaltılmasının



Mario Greco

ve sürdürülebilir yatırım gelirlerinin şirketler üstü bir işbirliği gerektirdiğini belirten Greco, primlerin de yatırım

çerçevesindeki daralmaya uygun şekilde güncellenmesi gerektiğini düşünüyor.

Yıllık InsurTech yatırımları 6 milyar dolara ulaştı

Sigorta sektöründeki yeni rüzgar InsurTech için yatırımcılar ve startup'lar buluşmaya devam ediyor. 2019 yılında bu alana yapılan yatırımların toplamı 6.4 milyar doları buldu. Elementer branşta faaliyet gösteren startup'lara yönelik yatırım yüzde 70'ler düzeyinde artarken, 2020 yılında özellikle hayat ve sağlık branşlarında yatırım atışı bekleniyor. Tüketici talep ve davranışlarına en hızlı cevabın startup'lar tarafından verilebildiğini belirten uzmanlar, 2020 yatırım performansının 2019 yılını geride bırakacağı konusunda hemfikir. Bununla birlikte InsurTech'in sağladığı yatırım döngüsü ve eğitilmiş işgücünü



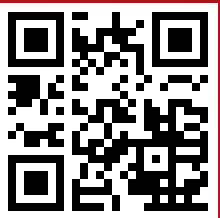
çekmek isteyen birçok ülke de startup'ları bünyesine çekmek için fonlarını seferber etmiş durumda. Şirket kurma ve yatırım süreçlerini

basitleştirmek için düğmeye basan Almanya, Fransa ve İngiltere, bölgenin teknoloji üssü olmak için birbirleriyle yarışıyor.



Her yerde hep yanınızda!

Mobil uygulamamızı indirin size özel fırsatlar ve sürprizlerden anında yararlanın!



Swiss RE'den dijitalleşme atağı

Reasürans piyasasının lider şirketlerinden İsviçre merkezli Swiss Re tarafından, sektörün gelecek dinamiklerine ve projelerine ışık tutması amacıyla her yıl yapılan Sigma araştırmasında müşteri davranışlarındaki hızlı değişimin sigorta sektörüne nasıl yön vereceğine değiniliyor. Swiss Re yetkilileri, sigorta ve reasürans sektörünün eskiden hasar tazmin süreciyle sınırlı olan müşteri etkileşiminin artık risk ortaya çıkmadan şekillenmeye başladığına dikkat çekiyor. Araştırmada, sigortacılık deneyiminin artık dijital olarak şekillendiği, ancak bunun da mutlaka kişiselleştirilmesi gerektiği belirtiliyor.

Nesnelerin interneti, artırılmış gerçeklik ve blokzincir teknolojisinin sektöre etkilerine de değinen raporda, özellikle yeni jenerasyon sigorta müşterilerinin tüketim alışkanlıkları ve sektörden beklentileri konusunda sigorta ve reasürans şirketlerinin mevcut konjontürden farklı projeler geliştirmesi gerektiğine vurgu yapılıyor. Swiss Re Araştırma ve İnovasyon



Birimi yöneticisi Jeffrey Bohn, dijitalleşme sayesinde sigortacıların müşterilerine direkt olarak ulaşabildiğini, müşteri taleplerine en kapsamlı cevapların verilebildiğini vurguluyor. Avrupa piyasalarındaki değişimle birlikte gelişmekte olan piyasaların önemine de değinilen raporda, önümüzdeki 5 yıl içerisinde doymuş pazarların sektördeki ağırlığının azalacağı ve piyasanın gelişmekte olan pazarlar tarafından domine edileceği öngörülüyor.



Jeffrey Bohn

MetLife ile Lockheed Martin anlaşmaya vardı



Amerikan sigorta devi MetLife, 20 bin müşterisine sağladığı 1.9 milyar dolar tutarındaki teminatla ilgili Lockheed Martin ile önemli bir anlaşmaya imza attı. Anlaşma sonucunda belirtilen sözleşmelerle ilgili ödemelerin Lockheed Martin tarafından yapılacağı, sözleşmelerin bütün ticari kullanım hakkının devredildiği belirtildi. MetLife yetkilileri tarafından, sözleşme koşullarında herhangi bir değişiklik olmayacağı ve müşterilerin mevcut haklarına sahip olmaya devam edeceği belirtildi.

MetLife bünyesindeki Metropolitan Tower Life bünyesindeki sözleşmeleri kapsayan anlaşmayla ilgili açıklama yapan Lockheed Martin CFO'su Ken Possenriede ve MetLife Başkan Yardımcısı Graham Cox, işbirliğinden duydukları memnuniyeti dile getirirken yeni anlaşmalar olabileceğinin de sinyallerini verdiler. 2019 sonu itibarıyla 47 milyar dolarlık emeklilik fonunu yöneten MetLife'in risk transferine devam edeceği ve farklı sektörlerle de iletişim halinde olduğu belirtildi.

iyi TATİLLER

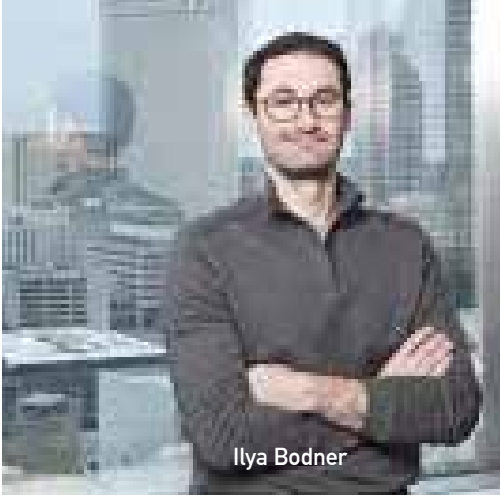
Siz yurt içi, yurt dışı demeden doya doya gezin,
detaylar bize kalsın...

Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası



TÜRK NIPPON
SİGORTA

Berkshire Hathaway, daha iyi bir risk analizi için Bold Penguin ile anlaştı



Ilya Bodner

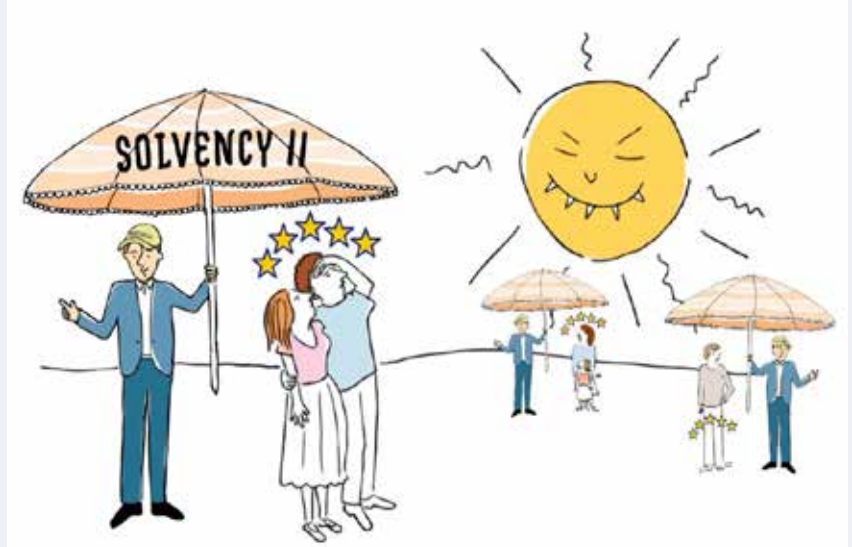
Ünlü yatırımcı Warren Buffett'ın şirketi Berkshire Hathaway Group, tazminat sigortalarında yenilikçi ürün geliştirmek için startup Bold Penguin ile işbirliğine gideceğini açıkladı. Bold Penguin'in kurucusu ve CEO'su Ilya Bodner tarafından yapılan açıklamada, özellikle küçük ölçekli işletmelerin hedeflendiği, kullanılan teknolojiyle hızlı ve müşteriye özel ürün geliştirilebildiği belirtildi. Müşteri beklentilerinin yansıtıldığı



kullanıcı platformuyla daha iyi risk analizi yapılabildiğini ve ihtiyaç duyulan teminatın hızlıca oluşturulabildiğini vurgulayan Bodner, "Risk analizinin müşteri tarafından yapılması, hasar anında yanlış beyan riskini sigorta şirketinin üzerinden alıyor. Daha kolay anlaşılabilen bir poliçe metni oluşturulurken, geliştirdiğimiz otomatizasyon sigortalanma sürecini kolaylaştırıyor" dedi.

Solvency II'nin gözden geçirilmesi beklentileri değiştirebilir

2020 yılında yeniden gözden geçirilmesi beklenen Solvency II sermaye yeterlilik hesaplaması süreci için görüş belirten uzmanlar, şirketlerin mevcut sermaye kalemlerine yüzde 30 ila 70 arasında bir etki öngörüyor. Avrupa Komisyonu'nun talebiyle EIOPA tarafından hazırlanan ve Ekim 2019 tarihinde kamuoyuyla paylaşılan 900 sayfalık gözden geçirme çalışmasının sigortacıların kafalarını daha da karıştırdığı ileri sürülüyor. Faiz oranları, likidite sınırları ve hesaplama konu olan bazı değişkenlerle ilgili ayarlamalar gibi birçok alanda yeni hesaplama yöntemleri paylaşan EIOPA, özellikle hayat branşındaki bazı şirketler için sermaye hesaplamalarının tamamen değişeceğini ve belki de sermaye ihtiyacının yüzde 100



artış gösterebileceğini belirtmişti. Almanya, Hollanda ve bazı İskandinav ülkelerindeki hayat portföylerinin yoğunluğuna dikkat

çeken çalışmaya itirazlar sürerken, sektörde hesaplama yöntemlerindeki köklü değişikliklerin ne gibi sonuçlara gebe olduğu merak konusu.



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

Davos'ta önemli bir mikro sigorta örneği: Ping An

Çin sigorta piyasasının en büyük ismi Ping An, Davos'ta düzenlenen oturumlara katılarak 2020 yılı beklentilerini açıkladı. Davos toplantılarının bu yılki ana konusu olan sürdürülebilirlik üzerine görüşlerini kamuoyuyla paylaşan Ping An yetkilileri, Çin genelinde yoksulluğun azaltılmasında sigortacılığın aktif olarak kullanılabileceğini düşünüyor. Çin'de kamu yönetimi ile bankalar arasında yapılacak işbirliğiyle yoksul kesimin gelirinin artırılması için belirli endüstrilerin desteklenmesi, üretim ve gelir dağılımında etkinliğin sağlanması gibi birçok önemli projenin yürütülebileceği dile getirildi. Halen Çin'in en fakir 13 bölgesinde 70'e yakın projeyi destekleyen Ping An, toplamda 71 milyon dolarlık kaynak ayırarak yıllık geliri ortalama 289 dolar olan 46 bin düşük gelirli kişiye ulaştı. Girişimcileri ve özellikle kadın işgücünü desteklemenin önemine değinen şirket, 2020 yılında bölge sayısını 21'e çıkararak 2.3 milyar dolar tutarında kaynak aktarımı planlıyor.



Çin'deki gelir eşitsizliği ve yoğun yoksullukla mücadeleyi sadece kurumsal sosyal sorumluluk projesi değil ülkenin gelişimi için de gerekli gördüklerinden sürdürdüklerini belirten Ping An yetkilileri, uzun vadeli sürdürülebilir projelerle yüksek katma değer yaratmanın önemine dikkat çekti.



AXA'nın Doğu Avrupa operasyonları için yarış sürüyor



Orta ve Doğu Avrupa'daki 1 milyar Euro değerindeki sigortacılık operasyonlarını satmak isteyen Fransız sigorta devi AXA, arayışlarını sürdürüyor. Assicurazioni Generali, VIG ve Uniqa Insurance Group'un da aralarında bulunduğu taliplerle görüşmelerine devam eden şirket, satış sürecini hızla sonuçlandırmayı planlıyor. XL'i satın alıp birleşme sürecini sonlandırdıktan sonra Asya piyasasına öncelik veren AXA, bir yandan organizasyonel yenilenme çalışmalarını hızlandırırken, bir yandan da mevcut pazarlarını değerlendirerek satış sürecini ek projelerle genişletmeyi amaçlıyor.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



DASK'IN HASAR ÖDEME KAPASİTESİ 22 MİLYAR TL

DASK, kurulduğu günden bu yana 30 bine yakın hasar dosyası için 207 milyon TL tazminat ödedi. Doğal Afet Sigortaları Kurumu Başkanı Mete Güler, “Sigortalılarımıza verdiğimiz teminat boyutuyla uyumlu olarak büyük bir deprem karşısında birikmiş deprem rezervimiz ve reasürans imkanları sayesinde 22 milyar TL tutarında hasar ödeyebilme kapasitesine sahibiz” dedi...

Ocak ve şubat aylarında önce Elazığ ve Malatya’da, sonrasında merkez üssü İran sınırları içerisinde olup Van’da da etkisini gösteren depremlerle sarsıldık. Kelimenin tam anlamıyla Türkiye sallanmaya devam ediyor. Uzmanların tahminlerine bakılırsa Türkiye’nin birçok yerinde de depremler devam edecek gibi görünüyor. Türkiye’de depreme karşı sigortalıların oranı düşük olsa da Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), çalışmalarını aralıksız olarak sürdürüyor. DASK Yönetimini Elazığ ve Malatya’ya ziyaret gerçekleştirerek hasar tespit çalışmalarını yerinde inceledi. DASK Yönetim Kurulu Başkanı Mete Güler, DASK Yönetim Kurulu Üyesi İsmet Güngör, DASK Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Alper İlki, DASK Genel Sekreteri Serpil Öztürk ve



Mete Güler

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli’nin katılımıyla gerçekleşen ziyarette sigorta acenteleri ve hasar eksperleriyle bir araya gelinerek süreçle ilgili değerlendirme de yapıldı. DASK’ın depremin ardından tüm ekibini toplayarak hızla çalışmalara başladığını ve depremin olduğu günden bu yana aralıksız çalıştığını belirten Mete Güler, “Alo DASK 125 Çağrı Merkezi ve internet sitemiz üzerinden hasar ihbarlarını alıyoruz. Afet Yönetim Projesi kapsamında yürüttüğümüz çalışmalar sayesinde hasar tespitlerini

mobil cihazlar üzerinden çok daha hızlı ve hatasız bir şekilde gerçekleştiriyoruz. Kurtarma çalışmalarının tamamlanmasının hemen ardından hızla geniş bir şekilde eksperlerle sahaya inerek, tespit çalışmalarına ve ertesi gün ödemelere başladık. 6 Şubat Salı günü itibarıyla 14 bin 229 hasar ihbarı aldık. Bu ihbarların 8 bin 877’si Elazığ’dan ve 4 bin 290’ı Malatya’dan yapıldı. Toplam 22 ilden ihbar alındı. Şu ana kadar 350 dosya için 2 milyon TL hasar ödemesi gerçekleştirdik” dedi.

127 eksper görevlendirildi
Fark algılama uygulamasıyla

deprem öncesi ve sonrası hava görüntülerini karşılaştırarak hasarlı binaların ve yıkım alanlarının tespitinin yapılması için çalışmaların tamamlandığını ifade eden Güler, sözlerine şöyle devam etti:

“AFAD ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Coğrafi Bilgi Sistemleri ile uçuşlar ve görüntü bilgi paylaşımı sağlandı. Bu süreçte biz de hasar eksperlerinin organizasyonunu yürütüyoruz. Elazığ depremi sonrasında iki yönlü çalışma yürütüyoruz. Operasyon hızı ve kalitesini sağlamak için ilk aşamada mobil uygulama tecrübesi olan eksperleri görevlendiriyoruz. Buna paralel olarak deprem saha deneyimi ve mobil uygulama kullanım tecrübesi olan eksper havuzu yaratma çalışmalarımız devam ediyor. 27 Ocak Pazartesi günü ilk eksper görevlendirmelerine başlamıştık. 6 Şubat itibarıyla 127 eksper görevlendirilmiş oldu. Deprem hasarlarıyla ilgili eksperlere eğitim verildi. Tüm eksperler, inşaat mühendisi dahi olsalar, bu eğitimleri almadan sahaya gönderilmiyor.”

2011'deki Van depremi için 135 milyon TL hasar ödendi

DASK'ın konutlarda deprem nedeniyle oluşacak maddi zararları teminat altına almak ve deprem sonrasında sigortalıların hasar tazminatını en kısa sürede ödeyerek normal hayata dönmelerine katkıda bulunmak misyonuyla 20 yıldır çalışmalarını sürdürdüğünü hatırlatan Güler, bu konuda da şu bilgileri paylaştı: “1999 yılında depreme karşı güvence altına alınmış konut sayısı 500 bin civarındaydı. Bugün bu sayı 9.6 milyonu aştı. DASK kurulduğu günden bu yana 30 bine yakın hasar

dosyası için 207 milyon TL tazminat ödedi. Bu tazminat ödemesinin büyük kısmını 2011 yılında yaşadığımız Van depremi oluşturuyor. Van depreminden sonra kısa bir süre içinde hasar ödemelerimize başladık ve toplamda 135 milyon TL hasar ödemesi yaptık. Muhtemel depremlere karşı hasar ödeme gücümüzü de artırıyoruz. Sigortalılarımıza verdiğimiz teminat boyutuyla uyumlu olarak

büyük bir deprem karşısında birikmiş deprem rezervimiz ve reasürans imkanları sayesinde 22 milyar TL tutarında hasar ödeyebilme kapasitesine sahibiz.” DASK, hasar ihbarı yapan konutlara hasar eksperlerini atayarak tespit çalışmalarını tamamlıyor, ödenecek tazminat miktarını belirliyor ve sigortalı kendisine gelen SMS ile en yakın Vakıfbank şubesine giderek ödemesini alıyor.



“HERKESİN KOLAYCA ÖDEYEBİLECEĞİ PRİMLERLE TÜM TÜRKİYE İÇİN HAVUZ OLUŞTURUYORUZ”

Mete Güler, depreme hazırlıklı olmak için bireylerden başlayarak her kesimin yapması gerekenler olduğunu altını çizerek şu değerlendirmeyi yaptı: “Öncelikle deprem riskinin ve bu konuda üzerimize düşen sorumlulukların farkında olmalı; depremi yalnız böyle afetler yaşadktan sonra hatırlamamalıyız. Oturduğumuz binanın denetimlerinin yapılması için gerekli adımları atmak, deprem çantasını hazırlamak, deprem anında yapılması gerekenleri öğrenmek ve aile bireylerimizle paylaşmak gibi çok temel adımlar bile depremin olası zararlarını azaltma-



mıza katkı sağlayacaktır. DASK olarak biz de zorunlu deprem sigortası ile herkesin kolayca ödeyebileceği primlerle tüm Türkiye için bir havuz oluşturuyoruz. Yürüttüğümüz çalışmalarla da vatandaşlarımızda depreme karşı alabilecekleri finansal önlemlerden biri olan zorunlu deprem sigortasına sahip olma konusunda farkındalık oluşturmayı hedefliyoruz. Sigorta acentelerinden, zorunlu deprem sigortası poliçesi sahibi olan, bu bilince sahip vatandaşlarımızdan zorunlu deprem sigortasının yaygınlaştırılması konusunda destek bekliyoruz.”

EV HİJYENİNE DİKKAT!

Hijyen, sağlığa zarar verecek ortamlardan korunmak için yapılacak uygulamalar ve alınan temizlik önlemlerinin tümü olarak tanımlanır. Hijyene dikkat etmek ve hijyen kurallarına uymak, birçok hastalığın önlenmesinde ve yayılmasında önemli rol oynar. Kişisel hijyenin yanında ev hijyeni de grip gibi hastalıkların korunmasında etkili ve önemli bir unsurdur. Peki ev hijyeninde nelere dikkat edilmeli ve ev hijyeni nasıl sağlanmalı?

El yıkama, hijyenin temel taşıdır

El yıkama, birçok bulaşıcı hastalığın önlenmesi için en önemli korunma yöntemidir. Elimize bulaşan zararlı mikroorganizmaların (virüs ve bakteri) uzaklaştırılmasıyla kişiye bulaşacak hastalık riski en aza indirilmiş olur. El yıkama işlemi, en az 30 saniye boyunca bol su ve sabunla sık sık yapılmalıdır. Eller, dışardan eve gelindiğinde, yemek öncesi ve sonrası, tuvaletten sonra, hasta biriyle tokalaştıktan sonra mutlaka yıkanmalı.

Kapı ve pencere kollarını temizleyin

Kapı ve pencere kolları evde en sık dokunduğumuz objelerin başında gelir. Bu kollar zararlı mikroorganizmaların en fazla bulundukları yerlerdir. Özellikle tuvalet ve banyonun kapı kolları diğerlerine göre daha fazla risk taşır. Kapı kolları, her gün anti bakteriyel ürünler veya çamaşır suyuyla silinmelidir. Bunun yanında ışık açma-kapama

düğmelerinin de aynı yöntemle silinmesi gerekir.

Peki mutfakta neler yapacağız?

Mutfak; meyve, sebze, et ve gıda ürünlerinin dışardan getirilmesi ve yemeklerin pişirilmesi nedeniyle hijyene dikkat edilmesi gereken evin önemli bir bölümüdür. Mutfak tezgâhı, lavabosu, süngerler ve ya perdeler mikropların üremesi



için birer yuva haline dönüşebilir. Mutfak tezgâhı ve bulaşıkların yıkandığı yerler her gün anti bakteriyel ürün veya çamaşır suyuyla silinmelidir. Bulaşık süngerleri sık sık değiştirilmeli, sünger yerine bez tercih edilmelidir. Mutfak perdeleri haftalık veya on beş günde bir yıkanmalıdır. Buzdolapları da çamaşır suyu ve ya sirkeyle silinebilir.



Uzm. Dr. Alihan Oral
Şişli Florence Nightingale Hastanesi
İç Hastalıkları Uzmanı

Banyo ve tuvalet temizliği önemli

Yapılan çalışmalarda evlerde mikroorganizmalar en fazla banyo ve tuvaletlerde bulunduğu tespit edilmiş. Ev hijyeni açısından da en önemli yerler tuvaletlerdeki lavabolar, klozet ve küvetlerdir. Bu yüzden bunların temiz tutulması sağlık açısından oldukça önemlidir. Banyo lavabosu, klozet ve küvetler her gün anti bakteriyel ürünlerle temizlenmelidir. Tuvaletten sonra eller bol su ve sabunla yıkanmalı ve durulanmalıdır. Klozet kapağı ise devamlı kapalı durumda tutulmalıdır.

Kişisel eşyaları ortak kullanmayın

Aile üyelerinin kişisel eşyaları (dış fırçası, havlu, nevresim vb) ortak kullanılmamalıdır. Ortak kullanılan eşyalar da kullanımdan sonra çamaşır suyu ve deterjanla uygun sıcaklıkta yıkanmalı ve yüksek ısıda ütülenmelidir.

Evinizi havalandırın

Evin içindeki havanın nemi ve temiz hava da hastalıklardan korunmada önemli rol oynar. İçerideki havanın değişimi için evler her gün birkaç kez 10-15 dakika havalanmalı ve güneş ışığı alınabilmesi sağlanmalıdır.

Fonmatik ROBO, genç katılımcıların gözdesi oldu

Anadolu Hayat Emeklilik katılımcılarına birikimlerini kendilerine en uygun fonlarda değerlendirme imkânı sunan Fonmatik ROBO, 3 ayda 20 bin kişiye ulaştı. Hizmeti kullananların yaklaşık üçte birini 18-35 yaş grubu genç katılımcılar oluşturuyor...

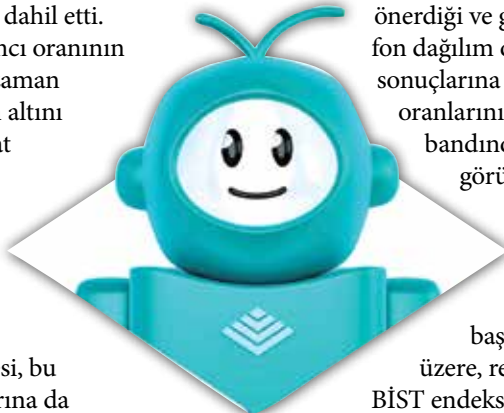
Anadolu Hayat Emeklilik'in bireysel emeklilik katılımcılarının fon dağılımı değişikliği hakkındaki çekincelerini ortadan kaldırmak amacıyla sunduğu Fonmatik ROBO, kısa sürede binlerce katılımcının tercihi oldu. Katılımcıların bireysel emeklilik birikimlerini yatırımcı karakterlerine en uygun fonlarda değerlendiren ve piyasa koşullarına göre fonlarını otomatik değiştiren bu yeni hizmet, Anadolu Hayat Emeklilik tarafından ücretsiz olarak sunuluyor.

Fonmatik ROBO'dan yararlanan 20 bini aşkın bireysel emeklilik katılımcısının yaklaşık üçte biri 18-35 yaş grubunda yer alıyor. Hizmetten yararlananların yüzde 67'si mobil şubeyi kullanarak bireysel emeklilik hesaplarını Fonmatik ROBO'ya dahil etti. Şirketin genç katılımcı oranının sektöre kıyasla her zaman yüksek seyrettiğinin altını çizen Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, "Fonmatik ROBO'nun gençler tarafından yoğun olarak tercih edilmesi, bu segmentin ihtiyaçlarına da

cevap verebildiğimizi göstermesi sebebiyle bizi mutlu ediyor. Öte yandan kullanıcıların büyük kısmının mobil şubeyi tercih etmesi, dijital deneyimlerde ağırlıklı olarak cep telefonlarının kullanıldığını bir kez daha kanıtlamış oldu" diyor.

Kısa sürede farkını ortaya koymaya başladı

Fonmatik ROBO'nun temel amacının fon seçimi kaynaklı müşteri memnuniyetsizliklerinin önüne geçmek olduğunu hatırlatan Ertürk, getiri açısından ilk sonuçları da şöyle yorumluyor: "Amacımız müşterilerimizin uzun vadeli bir yatırım aracı olan BES'e duyduğu güveni sağlamlaştırmak ve sistemin getiri potansiyelinden tam olarak faydalanmalarını sağlamak. Hayata geçtiği tarihten sonraki ilk 3 ayda Fonmatik ROBO'nun katılımcılarımıza önerdiği ve gerçekleştirdiği fon dağılım değişikliklerinin sonuçlarına baktığımızda getiri oranlarının yüzde 4 ila 9 bandında gerçekleştiğini görüyoruz. Fonmatik ROBO hizmetini kullanan katılımcılarımız için getiriler, başta enflasyon olmak üzere, repo, mevduat ve BİST endekslerinin üzerinde



Yılmaz Ertürk

performans gösterdi." Ertürk, Fonmatik ROBO'nun orta vadeli hedeflerini ise şöyle anlatıyor: "Fonmatik ROBO'yu bireysel emeklilik müşterilerimize her fırsatta tanıtmaya devam ederek, teknolojik ve pratik çözümlerle kişiye özel akıllı fon seçiminden faydalanan müşterilerimizin sayısını artırmayı hedefliyoruz. Anadolu Hayat Emeklilik olarak yaratacağımız en büyük katma değerince Fonmatik ROBO'dan yararlanan müşterilerimizin memnuniyetini artırmak olduğunu düşünüyoruz. Öte yandan, fon dağılımlarını belirleyerek birikimlerini bizzat takip etmek isteyen müşterilerimizle, İş Portföy uzmanlığıyla hazırlanan '60 Saniyede Fon Önerileri' videomuzu ve fon performanslarını izleyebilecekleri fon bültenlerimizi paylaşıyor, piyasalardaki gelişmelere göre müşterilerimizin yatırımlarına yön vermelerine destek oluyoruz."



Tam Zamanı - Deneyimlerim Işığında Dönüşüm Yönetimi

Aclan Acar

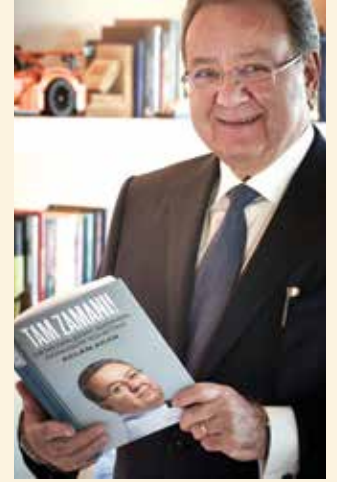
Ofset Yapımevi / 214 sayfa

"İnsan kişiliğinin oluşumunda çok çeşitli faktörler rol oynuyor. Benim için de öyle oldu. Yetiştığım aile ortamından, büyüdüğüm çevreden, gençliğimdeki siyasi ortamdan farklı şekillerde etkilendim. Tüm bunların yanında beni en fazla şekillendiren ve hayat yolculuğundaki yönümü belirleyen ise işim oldu. Hangi sektörde ve makamda olursam olayım, mesleğimle ilgili sorulara 'Bankacıyım' diye cevap verdim. Bunun sebebi iş hayatına bankacı olarak başlamam ve dünyayı o pencereden algılayıp yorumlamamdı. Bu meslek bana farklı kapılar açarak istediğim gibi bir hayat sürmemi sağlamanın yanında, yaşadığım ülkeye nasıl bakmam gerektiğini de öğretti. Bu yüzden ilerleyen sayfalar boyunca bir bankacının dilinden mesleği ne olursa olsun herkesin bilmesi gerektiğine inandıklarını

okuyacaksınız.

Kimi zaman tarihe, kimi zaman yakın geçmişe kimi zaman da bugüne değinerek anlatacaklarımın ortak bir amacı var. Bu amaç, profesyonel kariyerim boyunca gücüne hayranlık duyduğum, gerek kurumlara gerekse ülkeye yaptığı katkılara tanık olduğum, yöneticiliğin her aşamasında vazgeçilmezliğine inandığım, tek kelimeyle dönüşüm olarak ifadesini bulan kavramın yüceliğine inandırmak.

2017-2019 yıllarındaki küresel ve ulusal gelişmeleri izleyip değerlendiren sıkça iş insanlarını ve yöneticileri uyarma, geçmişte yapılan hataların yinelenmemesi için haykırma ihtiyacı duydum. 2019'un ikinci yarısında kaleme alınan bu kitap, bu ihtiyacın sonucu olarak çıktı. 1974'ten beri farklı sektörlerde yaşadığım deneyimlerin, dünyanın



bugün içinde bulunduğu durum ve Türkiye'deki girişimcilerin sıkça şikâyet ettiği belirsizlik atmosferine ışık tutacağına inanıyorum. Aslında büyük bir belirsizlik olmadığını düşünüyorum. Çünkü gözlerim önündeki dağın ardını görüyor, aklım da başa gelecekleri sezmeye yetiyor. Bu denemeyi, başına gelecekleri sezen her canlının vereceği ilk tepkiyi hatırlamaya davet olarak görün."

Aclan Acar

İyi Adamın On Günü

Mehmet Eroğlu

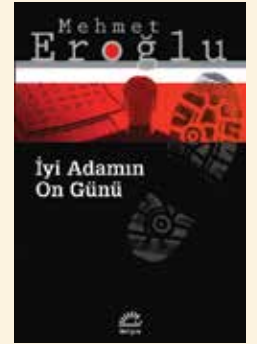
İletişim Yayınları / 243 sayfa

Dört kadın ve bir adam. Kadınlardan en alımlısı ona ihanet etti; en zengini ondan çetrefil bir belmece çözmesini istedi; en kurnazı labirentten çıkışı gösterdi; en seveceni ise hayatını hiç olmadığı kadar güzelleştirdi...

On günde olup biten bir muamma... Kayıp bir meleğin peşine düşen herkesçe

"iyi bir adam" olarak bilinen eski avukat Sadık'ın hafiyelik ve hayatındaki kadınlara yüzleşme hikâyesi...

İyi Adamın On Günü, Mehmet Eroğlu'nun dünyasında ayrıksı duracak yeni ve kıymetli bir parça. Katman katman açılan; yalanlarla, hazlarla ve esrarengiz cinayetlerle örülü şaşırtıcı bir polisiye.



Türkiye Ekonomisi

Mahfi Eğilmez

Remzi Kitabevi / 280 sayfa

Bu kitap, Türkiye ekonomisi üzerine yazılmış kitaplardan farklı bir bakış açısı getiriyor. Türkiye'nin ekonomik yapısını, Türk Lirası'nı ve parasal düzeni, ekonomi yönetiminde görev alan kurumları, Türkiye'nin dış ekonomik ilişkilerini ve borçluluğunu da içeren kapsamlı bir ekonomik çerçeve çiziyor. Türkiye ekonomisi, ekonomi ve ekonomi

politikası uygulamaları açısından bir laboratuvar gibi. Hemen her gün ekonomiyi etkileyen farklı gelişmeler yaşanıyor ve bu gelişmelere politika yapımcılardan ve uygulayıcılardan farklı tepkiler geliyor. Bu gerçekten hareketle kitabın son bölümünde Türkiye ekonomisinin güncel sorunlarına da yer veriliyor.

İşyeri Ekstra Sigortası



İŞYERİNİ, İÇİNDEKİLERLE BİRLİKTE ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

İşyeri Ekstra Sigortası ile işletmeniz için
ayrıcalıklı çözümler ve teminatlar
sunuyoruz!

Sağlığım
kadar
sigortam da
önemli.

Anadolu Sigorta'da hastalığınızın tedavisi devam ederken
poliçenizin vadesi sona erse bile, poliçeniz yenilenir.

18 yaşın altındaki çocuklarınız
ömür boyu yenileme garantisi ile sigortalanır.

Daha birçok ayrıcalık ve
ayrıntılı bilgi için
**Anadolu Sigorta satış
noktalarına bekleriz.**

www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.