

“2018 ve 2019’un yıldız ürünü **tamamlayıcı sağlık oldu”**

**450 TL’ye
tamamlayıcı
sağlık sigortası
yaptırabilirsiniz!**

**Koronavirüs
hakkında
doğru bilinen
yanlışlara
dikkat!**

En büyük güvencemiz, güvencemizden memnuniyetiniz



A.C.E. Awards Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülleri'nin Hayat Dışı Sigortalar kategorisinde ilk üç sigorta şirketi arasında yer almaktan büyük gurur duyuyoruz. Müşteri memnuniyeti ve sunulan çözümler esasıyla verilen ödül dolayısıyla siz değerli müşterilerimize teşekkürlerimizle...



Sağlığa bir başka açıdan bakma zamanı

Hep söyleriz “sağlıktan öte bir şey yok” diye. Çin’de ortaya çıkıp tüm dünyayı etkisi altına koronavirus ve içinde bulunduğumuz ortam bir kez daha gösterdi ki sağlıktan, sağlıklı yaşamaktan daha önemli hiçbir şey yok! Evet, bir virüs yaşamın kaderini değiştirdi. Dünya nüfusunun büyük bir kesimi tecrit altında. Evlerimize hapsoldük. Deyim yerindeyse dünya devasa bir açık hava hapisanesine döndü. Virüs, kişisel hırslarımızı bir kenara bıraktırdı, bizi adeta yalnızlığa mahkûm ederek daha farklı düşünmemize neden oldu. Sağlıklı kalmak, bundan öte hayatta kalmak için mücadele eder hale geldik. Okullar tatil edildi, alışveriş merkezleri kapandı, pek çok işyeri üretime ara vermek zorunda kaldı. Virüs pek çoğumuzu evden çalışmaya mahkûm etti. Elbette bu günler de geçecek, hayat normale dönecek. Bizi biz yapan birçok şeyi unuttuğumuz gibi bugünleri de unutacağız ve tekrar rutine döneceğiz. Tek farkı belki hayata biraz daha farklı bakacağız, sağlıklı yaşamak için daha fazla çaba harcayacağız. Evet, sağlıklı yaşamak için özel sağlık sigortalarına daha fazla önem vereceğiz. Özel sağlık sigortası için ödediğimiz primleri gereksiz bir gider olarak görmekten vazgeçeceğiz. Daha fazla sağlığımızı düşüneceğiz. Devlet hastanelerinin yetersiz, özel hastanelerin pahalı

olduğu bu ortamda özel sağlık sigortalarına daha fazla ilgi göstereceğiz. Özel sağlık sigortalarında primlerin sürekli artması pek çok insanın tamamlayıcı sağlık sigortalarına yönelmesine neden olacak. Türkiye’de genel enflasyon yüzde 12-15 bandında olmasına karşın sağlık enflasyonu çok daha hızlı artıyor. Son 3 yıldır sağlık enflasyonu (muayene, ilaç, tıbbi malzeme vb fiyat artışı) yüzde 35’in üzerinde seyreliyor. Hal böyle olunca kullansanız da kullanmasanız da özel sağlık sigortasında primler enflasyonun üzerinde artış gösteriyor. Doğal olarak insanlar da tamamlayıcı sağlık sigortasına yöneliyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık sigortası yaptırmak isteyip de bütçe ayıramayan, sağlık ihtiyaçlarını SGK anlaşmalı özel hastanelerde karşılamayı tercih edenler için uygun bir ürün. Kısacası özel sağlık hizmetini uygun fiyata almayı sağlıyor. Bu yüzden de son 2 yılın yıldız sigortacılık ürünü oldu. Önümüzdeki yıllarda da bu özelliğini koruyacak gibi görünüyor. Bu ürünle ilgili iki söyleşi yaptık, detaylıca okumanızı öneririm. Bu zor günlerin bir an önce geçmesini ve sağlıklı günlerimize dönmeyi umut ediyor, evlerde de olsak sağlıklı bir ay geçirmemizi diliyorum.

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

"2018 ve 2019'un yıldız ürünü tamamlayıcı sağlık oldu"
64 yaşa kadar tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırmak isteyen Allianz Türkiye'nin müşterileri, "Turuncu Network" ve "Turuncu Plus Network" seçenekleriyle kullanım alışkanlıklarına uygun anlaşmalı kurum seçebiliyor. Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, TSS için özellikle Anadolu illerinden gelen hızlı talep artışına dikkat çekiyor...

26

450 TL'ye tamamlayıcı sağlık sigortası!
SGK tarafından kapsama alınan TC vatandaşları, 15 günü tamamlamış bebekler ve 60 yaşından gün almamış kişiler tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilir. Doğa Sigorta Sağlık Sigortaları Müdürü Emine Köse, "Primler yaşa ve yaşanan ile bağlı olarak değişmekle birlikte sadece yatarak tedaviler için 450, yatarak ve ayakta tedaviler içinse 900 TL'den başlıyor" diyor...

22

"Evdeyiz, Hizmetinizdeyiz"
Quick Sigorta, koronavirüs nedeniyle uygulanan sosyal izolasyonda sigorta hizmetlerinin aksamaması için "cepten-netten-acenteden" hizmet sistemini bir adım ileri taşıdı. "Evdeyiz, Hizmetinizdeyiz" sloganıyla devreye alınan sistem sayesinde sigorta işlemleri online olarak pratik ve güvenli şekilde yapılabilir...

30

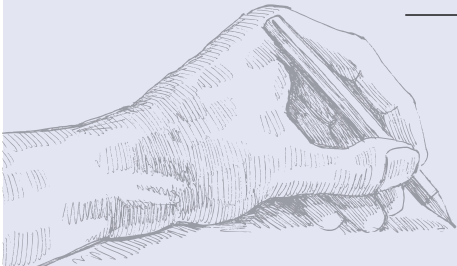
Anadolu Sigorta'dan 7/24 Sağlık Danışmanlığı Hizmeti
Anadolu Sigorta, Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, sağlık sigortası sahiplerine 7/24 canlı ve görüntülü sağlık danışmanlığı hizmeti veriyor. Sağlığım Cepte uygulamasından veya Anadolu Sigorta online şubesi üzerinden "7/24 Sağlık Danışmanlığı" butonuna tıklayarak, canlı ve görüntülü görüşme yapılabilir.

24

Ray Sigorta'ya müşteri memnuniyeti ödülü
Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan'a göre sigortacılıkta başarıyı müşteri odaklı anlayış getirecek. Erdoğan, "Daha müşteri odaklı olmak için büyük çaba ve yatırım harcıyoruz. Aldığımız müşteri memnuniyeti ödülü de doğru yolda olduğumuzu gösteriyor" diyor...

32

Sağlık sigortalarına "Katılım Sağlık" dopingi
"Katılım Sağlık" markasıyla Türkiye'nin ilk ve tek yüzde yüz faizsiz özel sağlık sigortasını hayata geçiren Katılım Emeklilik'in Genel Müdürü Ayhan Sincik, "Sağlık sigortalarının büyümesi ve derinleşmesine desteğimiz 2020'de de artarak devam edecek" diyor...



36

Zeynep Turan Stefan
Sağlık sigortasında uzun vadeli projeksiyon ve ekonomik etkileri

yazar

48

Prof. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
OKS fonları 2019 yılında ne enflasyona ne de mevduata yenildi!

Anadolu Sigorta, acenteleriyle büyümeye devam ediyor

Anadolu Sigorta, en etkili satış kanallarından biri olan acentelerinden güç almaya devam ediyor. 2 bin 200'e yakın acentesiyle Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren Anadolu Sigorta'nın acentelerinde 7 bini aşkın kişi çalışıyor. Marmara, Kadıköy, İstanbul, Güney Anadolu, İç Anadolu, Batı Anadolu, Orta Karadeniz, Karadeniz, Akdeniz ve Kıbrıs olmak üzere 10 bölgede hizmet veren Anadolu Sigorta acenteleri, düzenlenen bölgesel acenteler toplantılarında şirket üst yönetimiyle bir araya geliyor. Toplantılarda Anadolu Sigorta faaliyetleri, sektör değerlendirmesi, yenilikler ve güncel kampanyalar hakkında bilgiler paylaşılıyor.

Anadolu Sigorta'nın doğrudan sağladığı istihdamın yanı sıra güçlenen acente ağıyla da ülke ekonomisine katkı sunduğunu belirten

Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, "Müşteri memnuniyetimizi ve hizmet kalitemizi artırmak için online kanallarımıza yatırım yapıyoruz. Ancak 10 bölgede faaliyet gösteren acentelerimiz binlerce çalışanıyla, müşterilerimizle en sıcak temas noktalarımız olmaya ve önemini korumaya devam ediyor. Gerçekleştirdiğimiz toplantılarla, acentelerimizle sürekli iletişim halindeyiz. Anadolu Sigorta'nın doğrudan bir parçası olan acentelerimize yönelik toplantılarda, şirketimize ve sektörümüze dair güncel bilgiler paylaşıyoruz. Ayrıca sektöre dair son trendleri konuşuyor, kampanyalarımız, ürünlerimiz hakkında bilgilendirmeler yapıyor ve gelecek dönem stratejilerimiz için fikir alışverişinde bulunuyoruz. En önemlisi de tüm soru ve önerilerini tek tek dinliyoruz" dedi.



Filiz Tiryakioğlu

Allianz'ın yalınlık stratejisi ilk meyvesini verdi: 35 saniyede Yuvam Sigortası

Allianz Türkiye, müşterilerinin evlerini ve eşyalarını yangından hırsızlığa kadar pek çok riske karşı koruduğu Yuvam Sigortası'nda, farklı ihtiyaçlara göre tasarlanmış "ekonomik", "standart" ve "kapsamlı" olmak üzere üç yeni paket sunuyor. Ev sahipleri ve kiracılar için daha yalın ve anlaşılır



Öktem Örkün

içerikle hazırlanan ürünün yeni versiyonunda, paket içeriklerine göre; eve, aileye ya da farklı ihtiyaçlara yönelik esnek limitler ve daha geniş teminatlar alınabiliyor.

Ürün, zenginleştirilmiş asistans hizmetleriyle de destekleniyor.

Daha yalın, daha hızlı ve daha verimli bir Allianz Türkiye vizyonu ile çalıştıklarını belirten Allianz Türkiye Oto Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, bu doğrultuda yeniledikleri Yuvam Sigorta'sıyla ilgili şu

bilgileri veriyor:

"Yalınlık projelerimizle bireysel ürünlerin basit, sade, kolay anlaşılabilir ve ulaşılabilir olması için çalışıyoruz. Bu vizyonun ilk örneği

yenilenen Yuvam Sigortası'nın poliçe içeriklerini kelime ve sayfa sayısı olarak yüzde 35 azalttık. Poliçe üretim sürecindeki risk sorularını 15'ten 6'ya düşürdük, ekran sayısını ise 8'den 2'ye indirdik. Sağlanan verimlilikle, teklif süresini ise 3 dakika yerine 35 saniye olarak güncelledik. Geliştirdiğimiz sistemle artık poliçelerin yüzde 70'ini kimlik numarası ya da DASK poliçe numarası gibi sadece iki veriyle oluşturabilmemiz mümkün olacak. Eskiğine göre çok daha anlaşılır, zenginleştirilmiş içeriği ve süreçleri olan ürünümüz için minimum bilgiyle en hızlı şekilde teklif oluşturabileceğiz."

Groupama Konut Sigortası

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



Atilla Benli, CEO Club Zirvesi'nde önemli mesajlar verdi

Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, 26 Şubat 2020 tarihinde Ekonomist ve Capital dergileri tarafından düzenlenen CEO Club Banka Dışı Finans Zirvesi'ne katıldı. Benli, iş dünyası temsilcilerinin yoğun ilgi gösterdiği zirvede banka dışı finans sektörünü değerlendirdi ve sektörün gelişip derinleşmesi adına önerilerini paylaştı. Sigortanın finans sektörü içindeki payının artması için dijitalleşmenin sunduğu fırsatların önemli olduğunu belirten Benli, "Dijitalleşme müşteri profilinin, ihtiyaç ve beklentilerinin değişmesi sonucunda oluşan doğal bir sonuç. Y ve Z kuşağı yeni nesil müşteriler, artık ürün ve hizmet sağlayanlarla çok daha esnek, anlık ve kolay bir şekilde iletişim halinde olmayı tercih ediyor. Ancak dijitalleşme hamlesinin tek başına yeterli olmayacağını, paydaş

deneyimini önceleyen ve yenilikçi bakışın da stratejik önemde olduğunu düşünüyorum. Müşteri ve kanal deneyimini yaşayan ve empati kurabilen bir süreç kurgusu paydaş memnuniyetini ve sektörel başarıyı da beraberinde getirecektir" dedi. Emeklilik sistemi ve emeklilik tasarruflarının artırılmasının sektörün en öncelikli gündem maddeleri arasında yer aldığını belirten Benli, BES için yapılacak çok şey olduğunu vurgu yaptı: "Sigorta sektörü olarak bireysel emekliliği başka ürünlerle desteklememiz gerekiyor. İrat ürünlerimiz yok, birikimli ürünlerimiz ise çok az. Önümüzdeki 20 yılı sektör olarak çok iyi değerlendirmeliyiz. Tasarrufu sağladığımızda hem ülke



ekonomimize hem de toplumun refah seviyesinin artırılmasına katkı sağlarız. Tasarruf bilincinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması adına hükümetimiz tarafında yoğun bir çalışma var. Tamamlayıcı emeklilik sistemi, yurtdışındaki vatandaşlarımızı yönelik dövizli BES, 18 yaş altına BES gibi çalışmalar çok önemli gelişme ve fırsatlar."

Atilla Benli, kamu sigorta şirketlerinin birleşme projesinin de hem ülke ekonomisine hem de sigorta sektörüne önemli katkılar sağlayacağını altını çizdi.

TARSİM, Azerbaycan'da "Niyet Beyanı" imzaladı

Türkiye Tarım Sigortaları Sistemi modelinin Azerbaycan'da kurulabilmesi amacıyla rehberlik edilen çalışmalar doğrultusunda, TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu) ile Azerbaycan Cumhuriyeti AGRAR (Tarım) Sigorta Fonu arasında 27 Şubat'ta Bakü'de, "Tarım Sigortaları Alanında İş Birliği Niyet Beyanı" imzalandı.

Hatırlanacağı gibi, Türkiye Tarım Sigortaları Kanunu (5363 sayılı) esas alınarak hazırlanan Azerbaycan AGRAR (Tarım) Sigortaları Fonu Kanunu, Milli Meclis'te 19 Ağustos 2019 tarihinde kabul edilmiş ve Azerbaycan'ın resmi gazetesinde yayınlanmıştı. TARSİM



anlaşmayla ilgili şu açıklamayı yaptı: "TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günel ile Azerbaycan Cumhuriyeti AGRAR (Tarım) Sigortaları Fonu Yönetim Kurulu Başkanı Fuad Sadigov arasında imzalanan Tarım

Sigortaları Alanında İş Birliği Niyet Beyanı kapsamında, kardeş ülke Azerbaycan'la tarım sigortasına ilişkin çeşitli başlıklardaki deneyimler paylaşılacak, yeni sisteme destek sağlanacak. İşbirliğinin iki ülke için de hayırlı olmasını diliyoruz."

İmza töreninde Türkiye'yi temsilen Tarım ve Orman Bakanlığı Bakan Yardımcısı Fatih Metin, Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Özlü, Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil Özdemir de yer aldı.

ZİRAAT SİGORTA İLE DASK POLİÇENİZ ANINDA HAZIR

www.ziraatbank.com.tr
www.ziraatsigorta.com.tr
www.ziraatkatilim.com.tr

internet sitelerimiz üzerinden konutunuzu
depreme karşı güvence altına alabilirsiniz.



Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



/ziraatsigorta

AXA'dan bir ilk: "Sülale İndirimi"

AXA Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası sahiplerinin yararlanabileceği "Sülale İndirimi" uygulamasını hayata geçirdi. Bu kapsamda, tamamlayıcı sağlık sigortasının fiyat avantajlarına ek olarak yüzde 10 oranında ek bir indirim tanımlanıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıranlar, birinci derece aile yakınlarına ek olarak diğer akraba ve hatta yakın arkadaşlardan minimum beş, maksimum 20 kişilik bir grup oluşturarak Sülale

İndirimi'nden yararlanabilecek. Tamamlayıcı sağlık sigortası, sigortalılara özel hastanelerde sadece 15 TL devletin zorunlu katılım payını ödeyerek özel sağlık sigortasının sunduğu tedavi imkanları sunuyor. Böylece sigortalılar özel sağlık sigortalarından farklı olarak tedavi ücreti tutarının yüzde 20-30'u civarında değişebilen "katılım payını" da ödememiş oluyor. Ayrıca özel sağlık sigortasına nazaran hem yıllık bazda çok daha düşük primler hem de tedavi başına çok daha düşük katılım payı ödüyorlar. Özel hastanelerde tedavi imkanına sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortası ürününden faydalanmak için ise SGK'lı olmak yeterli. AXA Sigorta Pazarlama Direktörü Alper Tanyer, "Sektörde uygulanan aile paketlerini farklı bir noktaya taşımak istedik ve toplumumuzun geniş



aile yani 'sülale' kavramından yola çıktık. Aile indirimindeki yüzde 7.5 indirim oranını yüzde 10'a çıkardık. Sülale İndirimi ile tamamlayıcı sağlık sigortası müşterilerimizin birinci dereceden akrabalarının dışında sevdiklerini de düşünerek sağlıklarını korumak adına bir adım atmalarında destek olmak istedik. Sağlık sigortaları bilindiği gibi kişiden kişiye, yaş, cinsiyet ve bulunduğu şehre göre değişebilen fiyatlara sahip. Ancak ortalama değerlere bakıldığında tamamlayıcı sağlık sigortalarının özel sağlık sigortalarına göre dörtte bir hatta beşte bir fiyatlarla erişilebilir olduğunu görüyoruz" diyor.



Alper Tanyer

Acentelere özel sadakat programı: HDI Kahramanlar Kulübü!

Son 2 yılda imza attığı şirket satın alımlarıyla hizmet alanını genişleten HDI Sigorta, acente ağına yönelik sunduğu "Kahramanlar Kulübü" programıyla, büyüme ve değişim sürecinden başarıyla çıkmasında en büyük destekçisi olarak tanımladığı acentelerini teşvik etmeyi, aralarındaki bağı daha da güçlendirmeyi ve bu zorlu yolda acentelerine farklı avantajlar sunmayı hedefliyor. Şirket, bu doğrultuda geliştirdiği yeni sadakat programını 3 bini aşkın acentesine duyurdu.



Acentelerin bir takvim yılı içinde gösterecekleri üretim ve karlılık performansları baz alınarak dahil olacakları bu programda, "Süper Kahramanlar", "Güçlü Kahramanlar", "Yenilmez Kahramanlar" olmak üzere üç kategori yer alıyor. Kulüp üyesi acenteleri; acenteler toplantısına katılım, yurtdışı seyahatleri, yurtdışı

kampanyalarında indirim, konsey üyeliği, uçak bileti ve havaalanı transfer hizmeti gibi avantajlar bekliyor.

Acentelerle aralarındaki sıcak ve samimi bağa dikkat çeken HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Büyümeye devam ediyoruz ama asıl hedefimiz 'değerlerimizi kaybetmeden' birlikte ve kârlı büyümek. Bu yolda en büyük destekçimiz olan acentelerimize kendileri gibi Kahraman bir kulüp yakışır" diyor.

İmzanızın yanına adımızı yazıyoruz

Büyüyen ekonomimizin lokomotif, üreten, ticarete yön verenlerin çekleri
VakıfBank tarafından garanti altına alınıyor, ödemeleri aksamıyor.
VakıfBank Banko Çek'le ticaretin dünyası değişiyor. Hayırlı olsun Türkiye.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



Banka, bankacılık mevzuatı ve kredi politikaları gereği, müşterinin finansal bilgileri, skorlama, teminat, limit, kullanılabilir limit vb. unsurları dikkate alarak "VBanko Çek" ürününü uygun görmeme ve gerekli gördüğü hallerde ürün koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Ayrıca, Banka tarafından ürüne uygulanan ücret ve komisyonlar müşteriler tarafından karşılanacaktır. Ürününüz ile ilgili detaylı bilgi almak isteyen müşterilerimizi en yakın VakıfBank Şubesine bekleriz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

    /vakifbank

Dijitalleşme yolculuklarında KOBİ'lere tavsiyeler

Generali Sigorta, Türkiye ekonomisinin yüzde 98'ini oluşturan KOBİ'lere dijitalleşme yolculuğu için şu tavsiyelerde bulunuyor:

■ Dijital kimlik oluşturun:

Bulduğunuz tüm online mecralar şirketiniz hakkındaki online izlenimin ya da diğer bir deyişle dijital kimliğinizin oluşmasını sağlar. Dolayısıyla faaliyette bulunduğunuz alanla ilgili tüm online mecralarda mutlaka yer alarak, bu mecraları aktif ve etkili bir biçimde kullanın.

■ Web sitenize yatırım yapın:

KOBİ'lerle müşteriler arasındaki ilk temas genelde web siteleri üzerinden gerçekleşiyor. Web siteleri, müşterilerinizin hakkınızdaki tüm bilgilere hızlı ve kolay erişimi sağlar. Mümkünse web sitenizin tek sayfadan oluşmamasına dikkat ederek, yüksek çözünürlüğe sahip görseller kullanın ve sitenizin mobil uyumlu olmasına da özen gösterin. Ayrıca sitenizde "tekli formu" kullanarak müşterilerinizden talep toplayabilir, teklifler sunabilir ve yeni müşterilere ulaşarak gelirinizi

artırabilirsiniz.

■ **Görünür olun:** Online mecralarda görünür olmanız ve arama motorlarında rakiplerinize oranla daha üst sıralarda yer almanız sizi bir adım öne çıkaracaktır. Dolayısıyla başta özgün ve arama motoru optimizasyonu (SEO) uyumlu içerikler oluşturmaya, akabinde ise teknik altyapıya yönelik doğru yatırımlara önem verin.

■ **Sosyal medyada aktif olun:** Başta büyük sosyal mecraları olmak üzere işinizle uyumlu tüm platformlarda yer alın. Bu mecralarda şirketinizle ilgili paylaşımlar yapmanın yanı sıra farklı gruplara üye olarak bir network ağı geliştirebilirsiniz. Ayrıca sosyal medya mecralarında düşük maliyetlerle düzenli reklamlar vererek, hedef kitlenizin bulunduğu alanlarda görünür olabilir, ürün ve hizmetlerinizi bu mecralar üzerinden hedef kitlenizle buluşturabilirsiniz.

■ E-posta pazarlaması yapın:

Müşteri verilerinizi güncel tutmaya özen gösterin. Müşterilerinizin satın alma potansiyelini göz önünde



bulundurarak e-posta pazarlaması yapabilir, ürün ve hizmetlerinizle ilgili e-postalar gönderebilirsiniz. Ancak bu noktada müşterilerinizden ve kurumlardan Kişisel Verilerin Korunması Kanunu uyarınca gerekli izinleri almanız gerektiğini unutmayın.

■ Analiz yapmayı ihmal etmeyin:

KOBİ'lerin yaptığı çalışmaların ardından gerekli analizleri yapmamaları ve elde ettikleri verileri değerlendirmemeleri en önemli hataların başında geliyor. Tüm çalışmalarınız için analizler yapmayı şirket kültürünüzün bir parçası haline getirerek, elde ettiğiniz verilerden mutlaka yararlanın. Bunun için web sitesine gelen ziyaretçileri detaylı olarak tanımanıza, aynı zamanda hedef kitlenizin beklentisini de anlamana yardımcı olacak Google Analytics servisini kullanabilirsiniz.

MAPFRE Sigorta, 4 şehirde acenteleri ve çalışanlarıyla bir araya geldi

MAPFRE Sigorta, bu yıl, Ankara, Bursa, İstanbul ve İzmir olmak üzere 4 farklı şehirde acenteleriyle bir araya geldi. Türkiye'nin dört bir yanındaki 150 acentenin ve bölge müdürlüklerinin katılımıyla düzenlenen toplantılarda sektörün genel durumuyla ilgili fikir alışverişinde bulunuldu.

MAPFRE Sigorta'nın 2020 hedefleri ve sektörün genel durumuyla ilgili görüş alışverişinde bulunulduğu toplantılar kapsamında acenteler,



sektör özelindeki tüm sorularını MAPFRE Sigorta CEO'su Stefan Jensen başta olmak üzere tüm İcra Komitesi'ne birebir yöneltme fırsatı

buldu. Ayrıca bölgeler özelinde yürütülen çalışmalar, projeler, yenilikler konusunda da acentelere detaylı bilgi aktarıldı.

**KOMBİ
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

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

“Deprem güvenceli bir Türkiye için hep birlikte çalışmalıyız”

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, 1-7 Mart Deprem Haftası dolayısıyla açıklama yaptı. Türkiye topraklarının büyük çoğunluğunun deprem riski taşıdığını hatırlatan Benli, herhangi bir doğal afet durumunda bir an önce hayatın olağan akışına dönebilmesi için sigortanın olmazsa olmaz olduğunun altını çizdi. Deprem yol açtığı hasarların giderilmesi için Zorunlu Deprem Sigortası'nın yanı sıra yine bu konuda teminatlar içeren konut sigortası, işyeri sigortası ve kaskonun da büyük önem taşıdığına vurgu yapan Benli,

“Zorunlu Deprem Sigortası poliçesine günde ortalama 38 kuruş ödeyerek sahip olmak mümkün. Bu yıl için sigorta kapsamında alınabilecek en yüksek sigorta teminatı 240 bin lira. Vatandaşlarımız konutunun değerinin bunun üzerinde olduğunu düşünüyorsa, sigorta şirketlerinden bu tutarın üstündeki kısmı ve eşyaları için konut sigortası alabiliyor. Yine deprem söz konusu olduğunda araçlarımıza yaptırdığımız kaskonun teminatlarına da dikkat etmek gerekiyor. Bugün ülkemizde kapsama giren konutların yüzde 55'i Zorunlu Deprem Sigortası



Atilla Benli

poliçesine sahip. Konut sigortalarında yüzde 22, işyeri sigortalarında yüzde 37 ve kaskoda ise yüzde 26 sigortalılık oranı söz konusu. Bu oranlar yüzde 100 olana kadar sektör olarak çalışmaya devam edeceğiz” dedi.



Kartlı ödemeler şubat ayında yüzde 29 artış gösterdi

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla şubat ayında toplam 84.9 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 72 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 12.9 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartlarıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 52 olurken, kredi kartlarıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 25 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 29 oldu.



Kartlarla şubat ayında 3.7 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2020 yılı şubat ayında 3.5 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 30 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 3.9'unu oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2019 Şubat	2020 Şubat	Değişim
Banka kartı	8.5	12.9	% 52
Kredi kartı	57.5	72	% 25
Toplam	66	84.9	% 29

Sigorta sektörü	2019 Şubat	2020 Şubat	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2.7	3.5	% 30
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4	% 3.9	



**Her anınızda
yan yana olmak ne güzel.**

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

Evinizi, aracınızı, iş yerinizi sizinle birlikte güvence altına almak, her anınızda aile gibi olmak ne güzel!
Biz, HDI Sigorta olarak ihtiyaç duyduğunuz her an, sizinle hep yan yanayız.



Aegon Emeklilik ve Hayat'a yeni Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye'nin önde gelen hayat sigortası şirketlerinden Aegon'un Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Seda Hacıoğlu atandı. Hacıoğlu, Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nden 1998 yılında mezun olduktan sonra kariyerine Ernst & Young şirketinin finansal denetim bölümünde başladı. 2015-2019 yılları arasında ERGO Türkiye'de finanstan sorumlu icra kurulu üyeliği yapan Hacıoğlu, 17 Şubat 2020 itibarıyla Aegon Türkiye'deki görevine başladı. Seda Hacıoğlu, evli ve bir çocuk annesidir.

**Seda Hacıoğlu**

Euler Hermes Türkiye'de bayrak değişimi

Euler Hermes Grubu'nun Türkiye ofisine CEO olarak Ahmet Ali Bugay getirildi. Bugay'dan önce CEO'luk görevini yürüten Özlem Özünler ise Euler Hermes İngiltere ile İrlanda Pazarlama ve Dağıtım Kanalları Direktörü olarak atandı. HSBC, Rothschild ve Silkroute financial gibi uluslararası yatırım bankalarında 12 yıl boyunca çeşitli yönetim pozisyonlarında bulunan Ahmet Ali Bugay, 2011'de Euler Hermes Türkiye'ye risk, enformasyon ve hasar genel müdür yardımcısı olarak katılmıştı. 2015 yılına kadar bu görevi yürüten Bugay, o tarihten bu yana Euler Hermes Paris Merkez Ofisi'nde grup risk ve strateji yöneticisi olarak görev almış ve bu süre zarfında bir dönem Euler Hermes Asya Pasifik bölgesi risk, enformasyon ve hasar direktörlüğü görevini de üstlenmişti.

Tarsus Amerikan Koleji'nden 1991 yılında mezun olan Bugay, lisans ve lisansüstü MBA derecelerini İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi, Çevre Mühendisliği Bölümü'nde ve Koç Üniversitesi'nde tamamladı.

Bugay, Euler Hermes Türkiye'ye CEO olarak atanmasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Dünyanın lider alacak sigorta firması Euler Hermes'in Türkiye CEO'su olarak görev almaktan büyük mutluluk duyuyorum. Bu zamana kadar

**Ahmet Ali Bugay**

CEO'luk görevini başarıyla sürdüren Özlem Özünler'den bu bayrağı teslim almak benim için ayrı bir gurur kaynağı. Euler Hermes'te geçirdiğim 9 yıllık süre boyunca İstanbul, Hong Kong ve Paris ofislerinde görev aldıktan sonra ülkeme döndüğüm için ayrıca çok mutluyum. Görevim boyunca iş ortaklarımız, müşterilerimiz ve çalışanlarımızdan aldığımız güçle şirketimizi daha da iyi bir konuma yükseltmeye ve müşterilerimize katkı sağlamaya devam edeceğiz."



Güvenli yarınlar için
SİGORTANIZI
yaptırın

Beklenmedik durumlara karşı kendinizi ve sevdiklerinizi “Hayat Sigortası” ile güvence altına alın.

“Hayat Sigortası” olası bir yaşam kaybı, kalıcı sakatlık, kritik hastalık ya da işsizlik durumunda poliçede belirtilen teminatlar kapsamında sigorta bedelini ödeyerek size ve sevdiklerinize maddi güvence sunar. Risklere karşı teminat sunmasının yanı sıra birikim yapmanıza da olanak sağlayan “Hayat Sigortası” ile yarınlarınızı güvence altına alın.



Türkiye
Sigorta Birliği

“2018 ve 2019’un yıldız ürünü tamamlayıcı sağlık oldu”

64 yaşa kadar tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıрма imkanı sunan Allianz Türkiye’nin müşterileri, “Turuncu Network” ve “Turuncu Plus Network” seçenekleriyle kullanım alışkanlıklarına uygun anlaşmalı kurum seçebiliyor. Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, TSS için özellikle Anadolu illerinden gelen hızlı talep artışına dikkat çekiyor...

Allianz Türkiye, 3 bin 800 acentesiyle Türkiye genelindeki 60 ilde tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) anlaşmalı yaklaşık 600 kurumla hizmet veriyor. Bu alanda modüler bir sistem uyguladıklarını söyleyen Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, tamamlayıcı sağlık sigortasıyla ilgili sorularımızı yanıtladı...

Tamamlayıcı sağlık sigortası nedir? Ne tür teminatlar veriyor?

Tamamlayıcı sağlık sigortası, SGK’lı bireylerin, özel hastanelerde fark ücreti ödemeden genel sağlık sigortası kapsamında sunulan sağlık hizmetlerinden yararlanmasını sağlayan özel bir sigorta türü. Özel sağlık sigortası yaptırmak isteyen ancak bütçe ayıramayan, sağlık ihtiyaçlarını karşılamak için SGK anlaşmalı özel hastaneleri tercih edenler için



Okan Özdemir

oldukça uygun bir ürün olan TSS; ayakta ve yatarak tedavi, suni uzuv ve tıbbi malzeme teminatlarını içeriyor. İsteğe bağlı olarak ayakta tedaviye doğum teminatı da eklenebiliyor. TSS, poliçe özel şartları dahilinde SGK’dan onay alınan tüm işlemler için kullanılabilir.

Kimler tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilir?

0-64 yaş aralığında olup hiç sağlık sigortasıyla tanışmamış, ancak sağlığını güvence altına almak isteyen bireyler bu yolculuğa tamamlayıcı sağlık sigortasıyla başlayabilir. Ebeveynlerinden en az

birinin sigortalanması koşuluyla 15 günlük bebeklikten 64 yaşa kadar herkes faydalanabilir. Yenilemelerde ise yaş sınırimiz bulunmuyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi nasıl?

Tamamlayıcı sağlık sigortasında son yıllarda dikkat çeken bir artış var. TSS özellikle 2018 ve 2019 yıllarının yıldız ürünü oldu. Son dönemde TSS’de yeni müşteri girişinde adeta bir patlama yaşanıyor. Özel sağlık sigortalarından TSS’ye geçişler kısıtlı kalmakla birlikte genel hatlarıyla tüm sektörde TSS’ye yönelik artan oranda bir talep görüyoruz. Bunda satış kanallarının TSS ürününe odaklanması, ürün hakkında toplumda farkındalığın artması ve ekonomideki gelişmeler etkili oldu. Allianz Türkiye açısından baktığımızda ise bireysel müşterilerimize TSS satışlarımız artmış durumda. Bu artışın önemli bir bölümü İstanbul dışından geliyor. Geçen yıl yeni işlerimizin sadece 3’te 1’i İstanbul dışından geliyordu. Şimdi bu oran tersine döndü ve 3’te 1’i İstanbul’dan, 3’te 2’si İstanbul dışından gelmeye başladı. Anadolu’daki sigortasız müşterilere sağlık güvencesi sağlama hızımız arttı. TSS ile sektörümüz yepyeni bir kitleye ulaşmış durumda. Bu yıl da Anadolu’dan gelen talepteki artışların devam etmesini bekliyoruz. 1.3 milyon sağlık sigortalımızın yaklaşık yüzde 35’inin TSS’si mevcut.

Tamamlayıcı sağlık sigortası özel sağlık sigortasına bir alternatif mi?

Özel sağlık sigortaları da TSS de muhtemel sağlık



giderlerini güvence altına alan ve her ikisi de ihtiyaca göre, kişiye özel olarak hazırlanan ürünler. Farklılık, özel sağlık sigortalarının anlaşmalı kurumlarda ve hastanelerde geçmesi, TSS’nin ise sadece SGK’lı anlaşmaları tercih eden hastanelerde kullanılabilmesinden geliyor. TSS’ye sahip olmak için SGK’lı olmak gerekirken, özel sağlık sigortasında böyle bir koşul bulunmuyor. Özel sağlık sigortalarına istendiği takdirde yurtdışı tedavi teminatı eklenebilirken, TSS ise sadece Türkiye’de kullanılabiliyor.

Ortalama tamamlayıcı sağlık sigortaları primleri ne kadar, örnek verebilir misiniz?

Tamamlayıcı sağlık sigortasında primler poliçenin teminatlarına, kişinin yaşı, cinsiyeti, ikameti gibi

birçok kritere göre değişkenlik gösteriyor. Örneğin, İstanbul için tamamlayıcı sağlık sigortası fiyatlarımız 7 yaş ve yatarak tedavi için ortalama 260 lira. Bu tutar 30 yaş için 440, 40 yaş için 645, 50 yaş içinse ortalama 1065 lira. Ayakta ve yatarak tedavi seçeneği içinse fiyatlarımız 7 yaş için ortalama 1150 lirayken, 30 yaş için 1295, 40 yaş için 1600 ve 50 yaş için de ortalama 2110 lira. İstanbul dışı illerde belirttiğimiz tutarlar üzerinden yüzde 45’e kadar daha düşük fiyata TSS yaptırılabilir.

Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırırken nelere dikkat edilmeli?

Tamamlayıcı sağlık sigortası, teminat yapıları ve ürün içerikleri açısından şirketler arasında benzerlikler gösteren standart bir ürün. Bu yüzden rekabette ➡



şirketleri ayırtıran en önemli farklılık; anlaşmalı kurum ağının yaygınlığı ile hizmetin kalitesi ve hızı oluyor. TSS yaptırırken bu unsurlara dikkat edilmesinde fayda var.

Şirketiniz bu alanda hangi ürünle hizmet veriyor?

Allianz Türkiye olarak 3 bin 800 acentemizle Türkiye genelindeki 60 ilde TSS anlaşmalı yaklaşık 600 anlaşmalı kurumumuzla hizmet veriyoruz. TSS ürünümüzde modüler bir sistem uyguluyoruz. Temel teminat olan yatarak tedaviye ek olarak suni uzuv, tıbbi malzeme ve evde bakımı da kapsıyor. Ayrıca müşterilerimiz isteğe bağlı olarak ayakta tedavi ve “12 ay bekleme süresi” olması kaydıyla doğum teminatını da eklettirebiliyor. Ömür boyu yenileme garantisi içinse 3 yıllık sigortalılık süresinin tamamlanması ile geçmiş sağlık risklerine bakılarak değerlendirme yapıyor. Bunun için hangi yaşta sigortaya girildiği, poliçe kullanım sıklığı veya mevcut yaş gibi bilgiler değerlendirilmeye alınmıyor. Ürünü ilk kez satın alma yaş sınırını da 64’e kadar çıkardık. Öte yandan, yeni doğan bebekleri tıbbi risk değerlendirmesi sonrası 15’inci günden itibaren poliçe kapsamına alıyoruz. Ayrıca, doğum paketi olan sigortalılarımız, ayakta tedavi paketindeki 10 muayeneye ek olarak rutin gebelik işlemleri için 10 muayene hakkına daha sahip oluyor. Müşterilerimize, kullanım alışkanlıklarına uygun tercih yapabilmeleri için



anlaşmalı kurum seçme şansı sunuyoruz. “Turuncu Network” ile her branşta SGK ile anlaşması bulunan kurumlarda hizmet olanağı sunulurken, “Turuncu Plus Network”ü seçenler daha kapsamlı bir kurum ağından faydalanabiliyor. Müşterilerimizin alabileceği ana teminat olasılıkları “sadece yatarak tedavi”, “yatarak tedavi ile birlikte ayakta tedavi” ya da “yatarak tedavi ile birlikte hem ayakta tedavi hem de doğum paketi” şeklinde

çeşitlendirilebiliyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası müşterilerimiz Allianz’ım mobil uygulamasını kullanabiliyor ve Dr. Allianz hizmetlerini de alabiliyor. Allianz’ım mobil uygulamasıyla acil durumlarda tek bir tuş ile ambulans, yol yardımı, çağrı merkezi gibi kanallara hızlıca ulaşılabilir. Konusunda deneyimli hemşire ve doktorlardan oluşan kadrosuyla Dr. Allianz Sağlık Danışma Hattı ise kendimizde ya da aile bireylerimizde ortaya çıkan bir sağlık sorunu ya da sağlığımızla ilgili danışmak istediğimiz herhangi bir konu için 7 gün 24 saat ücretsiz olarak aranabilir. Ayrıca, bu ürünün satın alınmasıyla check-up, diş bakım paketi, diyetisyen ve psikolojik destek paketleri gibi ek hizmetlerimizin de kullanım hakkına sahip olunuyor.



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.



“Evdeyiz, Hizmetinizdeyiz”

Quick Sigorta, koronavirüs nedeniyle uygulanan sosyal izolasyonda sigorta hizmetlerinin aksamaması için “cepten-netten-acenteden” hizmet sistemini bir adım ileri taşıdı. “Evdeyiz, Hizmetinizdeyiz” sloganıyla devreye alınan sistem sayesinde sigorta işlemleri online olarak pratik ve güvenli şekilde yapılabiliyor. Ayrıca telefonda sağlık danışmanlığı alınabiliyor, tek tuşla ambulans da çağırılabilir...

Quick Sigorta, tüm dünyayı saran koronavirüs sebebiyle Türkiye’de de uygulanan “sosyal izolasyon” çabalarının sigorta hizmetlerini aksatmaması için “Evdeyiz, Hizmetinizdeyiz” sloganıyla yeni yazılım ve uygulamasını devreye aldı. Teknoloji yatırımlarının ve söylemlerinin bu gibi zor zamanlarda test edildiğini belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “Gerçek anlamda teknolojik bir şirket olmanın ön koşulu; çözüm üreten, süreçleri aksatmayan ve sigortalılar ve acentelerin ihtiyaç ve isteklerine çözüm sunan yaklaşımlar geliştirmek” diyor. Koronavirüs salgını sebebiyle devreye alınan yazılım ve uygulamaların projenin ilk aşaması olduğunu belirten Yaşar, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Yaklaşık 1.5 yıldır üzerinde çalıştığımız sistemi koronavirüs salgını nedeniyle hemen devreye aldık. Sistem son derece sağlıklı ve entegre şekilde çalışıyor. İki temel konumuz vardı. İlk sigortalılarımıza sunduğumuz hizmetin aksamaması ve yeni sigortalıların ihtiyaç duyduğu poliçelere ulaşabilmesi. İkincisi ise acentelerimizin iş süreçlerinin aksamaması ve kazançlarının azalmaması. ‘Evdeyiz, Hizmetinizdeyiz’ sloganıyla devreye aldığımız uygulamamız çerçevesinde sigortalılarımız online olarak acentelerine ulaşabiliyor. Potansi-

yel sigortalılarımız ise yine online olarak kendisine en yakın acente bilgisine, acentenin videosuna, iletişim bilgilerine ulaşabiliyor. İsterlerse doğrudan acentemizle bağlantıya geçerek ihtiyaçlarını karşılayabiliyor, isterlerse online poliçelerini alabiliyorlar. Online satın aldıklarında ise bu poliçeler sigortalının en yakınında olan acentemizin partajı üzerinden işlem görüyor. Kısacası hem sigortalılarımızın hem de acentelerimizin ihtiyaçlarını aynı anda karşılamış oluyoruz.”

Ahmet Usta, Quick Sigorta’nın “cepten-netten-acenteden” mottoyuyla tanımladığı çoklu kanal deneyimini bu uygulamayla daha ileri bir aşamaya taşıdığını; “hem cepten hem netten, ama acenteden” dijital deneyimine dönüştürdüğünü, “Agent değil ACENTE” projesinin ilk aşaması olduğunu vurguluyor. Yaşar, projenin devamında daha gelişmiş sistemlerle acentelerin online satışa tam ola-



rak entegre olmasını sağlayacaklarını belirtiyor ve “Söz verdiğimiz gibi teknolojik altyapımızı hem sigortalıların hem de acentelerimizin hizmetine sunuyoruz. Bu ülkenin tüm insanların sağlığı bizim için çok önemli. Bir sigorta şirketi olarak hizmet verdiğimiz, hizmet aldığımız tüm taraflara güven vermek önceliklerimiz arasında” diyor.

Tek tuşla ambulans...

Quick Sigorta Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey de yeni uygulamayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Sistemimiz son derece sağlıklı bir şekilde çalışıyor. Acentelerimiz tanıtımlarını yapmak için sisteme videolarını yükleyebiliyor. Söz konusu sistemi mobil uygulamamız üzerinden de kullanmak mümkün. Bu arada tüm sigortalılarımız ihtiyaç duyduklarında tek bir tuşla lokasyonlarına ambulans çağırabiliyor, sağlık konusunda telefonla danışmanlık alabiliyor. Bu hizmet için uygulamamızı cep telefonunuza yükleyip, kayıt olmanız yeterli. Acil sağlığın en bilinen markası Medline ile tüm Türkiye’de bu hizmetleri tüm sigortalılarımıza sunuyoruz.”



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.

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.

Ray Sigorta'ya müşteri memnuniyeti ödülü

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan'a göre sigortacılıkta başarıyı müşteri odaklı anlayış getirecek. Erdoğan, "Daha müşteri odaklı olmak için büyük çaba ve yatırım harcıyoruz. Aldığımız müşteri memnuniyeti ödülü de doğru yolda olduğumuzu gösteriyor" diyor...

Sigorta, müşteri ilişkileri ve müşteri memnuniyetinin hayati önem taşıdığı sektörlerden biri. Ray Sigorta da bu çerçevede son dönemde teknolojiye yaptığı yatırımlar, çıkardığı yeni ürünler ve iş süreçlerine entegre ettiği yenilikçi uygulamalarla müşteri odaklılığını geliştiriyor. "Müşteri dostu" şirket olma hedefi doğrultusunda, Müşteri Memnuniyeti departmanının organizasyon yapısı da pazarlama fonksiyonu altında baştan sona yenilendi.

Ray Sigorta, tüm bu çabalarının karşılığını görmeye başladı. Müşteri memnuniyeti platformu Şikayetvar.com'un müşteri deneyim endeksini ölçümleyen Türkiye genelindeki araştırmasına göre, hayat dışı sigortacılık kategorisinde Ray Sigorta ilk üç sırada yer alarak ŞikayetVar A.C.E Awards (Achievement in Customer Excellence) Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülü almaya hak kazandı. Müşteri memnuniyeti ortalaması, müşteri teşekkür oranı ve şikâyet kapama süresi verilerinde büyük çıkış yakalayan Ray Sigorta'ya ödülü 6 Mart'ta düzenlenen törende takdim edildi.

"Güven bağı korumak önemli"

Bir şirketin en büyük sermayesinin güven ve müşteri memnuniyeti olduğunu vurgulayan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Sigortacılık, yapısı gereği müşteri ve sigorta şirketi arasında bir güven zemininin oluşturulmasını gerekli kılar. Aslında müşteriyle aramızda imzalanan bir güven sözleşmesi olan sigorta poliçelerinin değerini koruması için sigorta şirketlerinin müşterileri nezdinde



Koray Erdoğan

oluşturdukları güven bağına korumaları son derece önemli. Sektörde başarıyı müşteri odaklı sigortacılık getiriyor. 2019, müşteri memnuniyeti anlamında büyük atılımlar yaptığımız bir yıl oldu. Çağrı merkezimizi daha müşteri odaklı olacak şekilde başarıyla yeniden yapılandırdık. Müşteri Memnuniyeti departmanımızın organizasyon yapısını, süreçlerini ve yönetimini de revize ettik. Müşteriyi süreçlerimizin odağına koyduğumuz çalışma modelimizle olumlu sonuçlar almaya başladık. Müşteri memnuniyeti alanında Türkiye'nin en büyük ve bağımsız müşteri şikâyetleri platformunda memnuniyet puanı, teşekkür oranı, şikâyet cevaplama ve çözümleme sürelerinde dikkate değer bir başarı yakalayarak mükemmel müşteri memnuniyeti açısından hayat dışı sigortacılık kategorisinde ilk üç arasında yer aldık."



A.C.E Awards Mükemmel Müşteri Memnuniyeti Başarı Ödülleri'nin Hayat Dışı Sigortalar kategorisinde ilk üç sigorta şirketi arasında yer almaktan büyük gurur duyuyoruz. Müşteri memnuniyeti ve sunulan çözümler esasıyla verilen ödül dolayısıyla siz değerli müşterilerimize teşekkürlerimizle...

80 KERE MAŞALLAH!

"Sağlığınız Bizde" (Medical Park TSS) Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
mevcut hastalıklar 80 yaşına kadar kapsam dahilinde!



TÜRK NIPPON
SİGORTA

450 TL'ye tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilirsiniz!

SGK tarafından kapsama alınan TC vatandaşları, 15 günü tamamlamış bebekler ve 60 yaşından gün almamış kişiler tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilir. Doğa Sigorta Sağlık Sigortaları Müdürü Emine Köse, “Primler yaşa ve yaşanılan ile bağlı olarak değişmekle birlikte sadece yatarak tedaviler için 450, yatarak ve ayakta tedaviler içinse 900 TL'den başlıyor” diyor...

Tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) son dönemin en hızlı büyüyen branşlarından biri. Birçok şirket bu alanda hizmet veriyor. Sağlık giderlerindeki artışın yanı sıra sağlık enflasyonunun yüksekliği sebebiyle özel sağlık sigortalarının fiyatlarında ciddi bir fiyat artışı var. Özel sağlık sigortasına göre primlerin daha ekonomik olması sebebiyle tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi gün geçtikçe artıyor. Bu alanda hizmet veren şirketlerden biri de Doğa Sigorta... Doğa Sigorta, müşteri ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda geliştirdiği “Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası” ile bu alanda hizmet veriyor. Doğa Sigorta Sağlık Sigortaları Müdürü Emine Köse ile tamamlayıcı sağlık sigortasını ve sunduğu faydaları konuştuk...



Emine Köse

Tamamlayıcı sağlık sigortası nedir? Ne tür teminatlar sunuyor?

Tamamlayıcı sağlık sigortası, sosyal güvencesi olan kişilerin SGK ile anlaşmalı özel hastanelerden yararlandığı sağlık hizmetlerinden ortaya çıkan SGK fark ücretlerini karşılayan bir özel sağlık sigortası ürünü. Yıl içerisinde ihtiyaç duyulan ameliyat ve acil durumlarda polişe özel şartları dahilinde

sınırsız kullanım sağlarken, alınan teminata bağlı olarak muayene ve bu muayeneye bağlı tüm tahlilleri belli adetlerle karşılar. Tüm teminatları “yatarak tedavi” ve “ayakta tedavi” olarak iki ana grupta toplayabiliriz. Bu ana teminatlara ek olarak check-up ve diş teminatı hediye ediliyor. Yatarak tedavi teminatı, sigorta başlangıç tarihinden sonra gerçekleşen, tıbben gerekli olan cerrahi ve/veya dahili yatışlar,

yoğun bakım, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz, koroner anjiyografi, suni uzuv, tıbbi malzeme, kara ambulans giderleri ile küçük müdahale giderlerinin poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde karşılanmasını kapsar. Standart tek kişilik özel oda, yemek ve bir adet refakatçi giderleri bu teminatın karşılanır. Sigortalı için hayati bir tehlikeye neden olabilecek acil durumlarda yerinde müdahale ve/veya en yakın sağlık kurumuna kara yoluyla nakil için ambulans hizmeti bu kapsama girer.

Hastanede yatarak tedavi veya ameliyat sırasında kullanılan tıbbi malzemeler bu teminat kapsamında karşılanır. Poliçe döneminde meydana gelen bir kaza veya hastalık sonucu uygulanan tedavinin bir parçası olarak, vücuda dışarıdan destek olacak şekilde ve sadece tıbbi amaçla kullanılan, taşınabilir, kişiye özel atel, elastik bandaj, ortopedik bot, korse gibi poliçede belirtilen tıbbi malzemeler ile yanık ve yara tedavisinde kullanılan örtücü malzemeler bu kapsamda değerlendirilir.

Ayakta tedavi teminatı ise özel ve genel sigorta şartları doğrultusunda sigortalı başlangıç tarihinden sonra gerçekleşen rahatsızlıklara ilişkin doktor muayenesi, tahlil, radyoloji, modern teşhis yöntemleri, fizik tedavi ve rehabilitasyon giderlerini kapsar. Ayakta tedavi giderleri, poliçede ilgili teminatın seçilmesi kaydıyla yine poliçede belirtilen adet limit ve ödeme yüzdesi kapsamında karşılanır.

Kimler tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilir?

SGK tarafından kapsama alınan Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları, 15 günü tamamlamış bebekler ve



60 yaşından gün almamış kişiler için tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırılabilir. Tamamlayıcı sağlık sigortasına erken yaşta girerek 3 yıl sigortalı kalıp poliçe özel şartında belirtilen tazminat/prim oranlarıyla sürdüren ve majör bir sağlık riski olmayan sigortalılar yenileme garantisi kazanarak, yaş sınırı olmadan da sigortalarını devam ettirebilir.

Tamamlayıcı sağlık sigortalarına ilgi ne düzeyde?

Sağlık giderlerindeki artışın yanı sıra sağlık enflasyonunun yüksekliği sebebiyle özel sağlık sigortası primlerinde ciddi bir fiyat artışı olduğu görülüyor. Özel sağlık sigortasına göre primlerin daha ekonomik olması sebebiyle tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi gün geçtikçe artıyor. Geçen yıllara baktığımızda bu artışın her yıl katlanarak devam ettiğini görüyoruz. Gelecek yıllarda da talepteki artışın devam edeceği öngörülmüyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortası özel sağlık sigortasına bir alternatif olabilir mi?

Sağlık sigortası kısaca, oluşabilecek sağlık risklerine karşı kişinin teminat altına

alınmasını sağlar. Bu anlamda uygun primler ve yaygın hastane ağıyla tamamlayıcı sağlık sigortası en ideal alternatiftir diyebiliriz. Gerek özel sağlık sigortası gerekse tamamlayıcı sağlık sigortası poliçeleri, kişinin seçeceği teminat yapısı itibarıyla yıl içerisinde olası risk durumlarına karşı sigortalıyı maddi anlamda koruma altına alır. Dolayısıyla esnek yapısı ve geniş hastane ağı sayesinde Türkiye'nin her yerinde kişiler, sağlık risklerini tamamlayıcı sağlık sigortasıyla teminat altına alabilir.

Ortalama tamamlayıcı sağlık sigortaları primleri ne kadar, örnek verebilir misiniz?

Primler yaşa ve yaşanan ile bağlı olarak değişmekle birlikte, yatarak tedaviler için 450 TL'den, yatarak ve ayakta tedaviler içinse 900 TL'den başlıyor.

Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırırken nelere dikkat edilmeli?

Doğru bir poliçe ve yeterli teminatlarla hastalıkları ve tedavi masraflarını güvenceye almak mümkün. Kişi henüz bir sağlık sorunu yokken poliçe almalı. Almak istenilen tamamlayıcı sağlık sigortasındaki poliçe şartları muhakkak okunmalı ve varsa sorular acenteye sorulmalı, anlaşmalı kurum ağı incelenmeli ve tabii en önemlisi de konusunda uzman kişilerden poliçe alınmalı.

Şirketiniz bu alanda hangi ürünle hizmet veriyor?

Doğa Sigorta olarak kişinin ihtiyacına göre kapsamı esnek ve Türkiye'nin her yerinde en iyi hizmeti alabileceği, geniş anlaşmalı kurum ağı sunan "Doğru Adım Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ile hizmet veriyoruz. 

2019'un reel getiri şampiyonu yüzde 14 ile **BES fonları** oldu



**Türkiye
Sigorta Birliği**

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), bireysel emeklilik sistemi ve otomatik katılımın 2019 yılı performansını ve sistemdeki fonların getirilerini değerlendirdi. TSB'nin Emeklilik Gözetim Merkezi verilerinden derlediği bilgilere göre bireysel emeklilik fonları, geçen yıl katılımcılarına yüzde 14.39 reel getiri sağlayarak son yıllardaki en iyi performansını gösterdi. Birlikten yapılan açıklamada, 2019 sonu itibarıyla bireysel emeklilik sisteminde 6.9 milyon katılımcıya, devlet katkısı dâhil 119.1 milyar TL de fon büyüklüğüne ulaşıldığına dikkat çekildi. Otomatik katılım ile sisteme katılan çalışan sayısı da 5.4 milyon oldu ve sistemde biriken 8.2 milyar TL fon tutarıyla ulusal tasarruflara katkı sağlandı. Böylece her iki sistemde toplamda 127.3 milyar TL fon büyüklüğü ile 12.2 milyon katılımcı sayısına ulaşıldı.

"Uzun vadeli getirilere odaklanılmalı"

Emeklilikte refah düzeyinin korunmasını sağlayan uzun vadeli bir tasarruf ve

TSB verilerine göre BES ve otomatik katılımı toplam 12.2 milyon katılımcıya ve 127.3 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşıldı. BES fonları son 5 yıllık ve 10 yıllık getiride, TÜFE ve BİST-100 gibi karşılaştırma gruplarının üzerinde bir performans göstererek dikkat çekti...

yatırım sistemi olan BES'in kısa vadeli enstrümanlarla karşılaştırılmaması gerektiğine vurgu yapan Türkiye Sigorta Birliği açıklamasında, "2019 verileri de, son 5 ve 10 yıllık veriler de BES fonlarının sağladığı getiriyi net bir şekilde ortaya koyuyor. Ancak bu noktada BES tasarruflarının piyasanın anlık değişimlerine göre hareket eden kısa vadeli enstrümanların getirileriyle mukayese edilmemesi gerektiğini hatırlatmakta fayda var. Katılımcıların uzun vadeli getirilere odaklanmaları ve kısa vadeli getiriler yerine emeklilik döneminde refah kaybı

yaşamamayı hedeflemeleri büyük önem taşıyor" denildi.

2019'da karma fon grupları yüzde 37.65 getiri sağladı

2019 yılında BES'te sunulan fonların ortalama yıllık getirisi BİST-100 endeksi, TÜFE, döviz sepeti ve mevduat gibi araçların üzerinde gerçekleşti. Bunun yanında birçok fon türünde altın endeksinin de üzerinde getiri elde edildi ve emeklilik yatırım fonları içinde karma fon grupları yüzde 37.65 ile ekonomideki gelişmelere paralel olarak 2019 yılında katılımcısına en yüksek getiriyi sağlayan fon türü oldu.

OKS ve faize duyarlı fonlar da öne çıktı

Sistemde 3 yıllık bir geçmişe sahip olan otomatik katılımı sunulan fonlar da 2019 yılında ortalama yüzde 22.6 getiri oranıyla mevduat, TÜFE ve döviz sepeti gibi kıyas gruplarının üzerinde performans ortaya koydu. BES bünyesindeki faize duyarlı fonlar incelendiğinde de benzer bir tablo söz konusu. TSB açıklamasında, katılım fonlarının 2019'da yüzde 29.9 ortalama yıllık getirisiyle oldukça iyi bir performans sergilediği vurgulandı.



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

Anadolu Sigorta'dan 7/24 Sağlık Danışmanlığı Hizmeti

Anadolu Sigorta, Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek, sağlık sigortası sahiplerine 7/24 canlı ve görüntülü sağlık danışmanlığı hizmeti veriyor. Sağlığım Cepte uygulamasından veya Anadolu Sigorta online şubesi üzerinden "7/24 Sağlık Danışmanlığı" butonuna tıklayarak, canlı ve görüntülü görüşme yapılabilir...

Anadolu Sigorta, Sağlık Bakanlığı'nın rehberliği ışığında "Evde Kal!" çağrısını destekleyerek, sağlık sigortası sahiplerine canlı ve görüntülü sağlık danışmanlığı hizmeti veriyor. Türkiye'de bir ilki gerçekleştiren Anadolu Sigorta, online ve ücretsiz "Görüntülü Doktor Hizmeti" ile 7/24 tüm sağlık sigortalılarının yanında. Hizmete Sağlığım Cepte uygulamasından veya Anadolu Sigorta web sitesi üzerinden ulaşmak mümkün.

"Türkiye'nin sigortası olmaya devam ederek, tüm sigortalılarımızın yanındayız"

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de koronavirüs salgınına bağlı olarak olağanüstü bir dönem yaşandığını hatırlatan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp, bu süreçte hızlıca geçirdiklerini belirtti. Gökalp şunları söyledi: "Virüsün yayılmasını mümkün olduğunca önleyebilmek adına bu dönemi hep birlikte gerekli önlemleri alarak geçirmek durumundayız. Bu nedenle ilk

günden itibaren hem müşterilerimizin hem de çalışanlarımızın sağlığı ve güvenliği için hızlıca pek çok önlem hayata geçirdik. Öncelikle süreçlerimiz gereği şirket binalarında bulunması zorunlu çalışanlarımızı haricinde, tüm çalışanlarımızın evden çalışma uygulamasına geçmesi kararı aldık. Bunu yaparken iş sürekliliğimizi korumak ve hizmetlerimizi sigortalılarımıza aksatmadan iletebilmek adına teknolojik altyapımızdan faydalandık. Anadolu Sigorta olarak, gerek müşterilerimiz gerekse çalışanlar arası iletişim için tüm altyapıya sahip durumdayız. Bu süreçte de Türkiye'nin sigortası olmaya devam ederek, tüm sigortalılarımızın yanında olmayı sürdüreceğiz."

Sağlık Bakanlığı öncülüğünde başlatılan "Evde Kal!" çağrısını desteklemek için çalıştıklarını dile getiren Erdinç Gökalp, "2017 yılında Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek online ve ücretsiz "Görüntülü Doktor Hizmeti"mi-zi faaliyete almıştık. Zorunlu kalmadıkça hastaneye gidilmemesi tavsiye edilen yaşadığımız kritik dönemde, "Görüntülü

Doktor Hizmeti" ile tüm sağlık sigortalılarımızın 7/24 hizmetindeyiz" dedi. Hizmet kapsamında, bireysel ve kurumsal sigortalılar, Anadolu Sigorta web sitesi aracılığıyla online şubeden ya da mobil uygulamamız Sağlığım Cepte üzerinden, TC kimlik numarası ile giriş yapıyor ve 7/24 canlı ve görüntülü görüşme yapabiliyorlar. Bu sayede Anadolu Sigortalılar kısa sürede hekime ulaşarak sağlık sorunları için etkin ve doğru yönlendirme alabiliyorlar.

"Cep"teki sağlık danışmanı Appstore ve Google Play Store'dan indirilebilen Sağlığım Cepte uygulamasıyla Anadolu Sigortalılar, poliçelerine ait bilgilerini, kalan teminat detaylarını görüntüleme ve anlaşmalı hastane arama gibi temel fonksiyonların yanında, Sağlığım Cepte'yi Türkiye'nin en detaylı sağlık sigortası uygulaması haline getiren birçok ayırt edici özellikten de faydalanıyor.

360 derece bir bakış sunan uygulamayla sigortalılar, geçmişe yönelik tüm anlaşmalı kurum ziyaretlerini, hangi doktora, ne zaman gittiğini ve yapılan tüm ödemeleri şeffaf bir şekilde görebiliyor statülerini takip ediyor, reddedilen provizyonların sebeplerini görüntüleyebiliyor. Sağlıkları ile ilgili dosyaları Sağlığım Cepte'ye yükleyerek 7/24 erişebiliyorlar. Bunun yanında sağlık açık rıza onayı verme, teminatları görüntüleme, anlaşmalı kurum arama vb. poliçeye bağlı tüm işlemleri hem kendi hem de Aile Bireylerim kısmından 18 yaş altı sigortalı çocukları için de yapabiliyor.

Yine uygulama üzerinden, anlaşmasız kurumlara ait faturaları kolaylıkla göndermek ve hızlı bir şekilde ödeme almak gibi pek çok kolaylık sunuluyor.

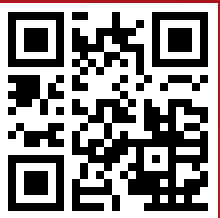


Erdinç Gökalp



Her yerde hep yanınızda!

Mobil uygulamamızı indirin size özel fırsatlar ve sürprizlerden anında yararlanın!



Sağlık sigortalarına "KATILIM SAĞLIK" dopingi

"Katılım Sağlık" markasıyla Türkiye'nin ilk ve tek yüzde yüz faizsiz özel sağlık sigortasını hayata geçiren Katılım Emeklilik'in Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Sağlık sigortalarının büyümesi ve derinleşmesine desteğimiz 2020'de de artarak devam edecek" diyor...

Katılım Emeklilik, faizsiz sağlık sigortası ürünlerine gösterilen ilgi doğrultusunda yeni bir stratejik konumlandırmaya imza attı. Sağlık ürünleri "Katılım Sağlık" markası altında toplanırken, ikinci adım olarak da Türkiye'nin ilk ve tek yüzde 100 faizsiz özel sağlık sigortası hayata geçirildi. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, konuyla ilgili düzenlenen basın toplantısında şu değerlendirmeyi yaptı: "Sağlık alanındaki ürünlerimize halkımızın gösterdiği ilgi karşısında yeni bir stratejik konumlandırmaya gittik. Faiz hassasiyeti olanların özel sağlık sigortası ihtiyaçlarını karşılamak üzere portföyümüze Katılım Sağlık markamızı



(Soldan sağa) Katılım Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Salih Çetinkaya, Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Katılım Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı İsmail Aydemir

ekledik. Emeklilik ve hayat kategorilerinin yanına sağlığı da ekleyerek yeni bir yapı kurduk. Tüm sağlık ürünlerimizi bu çatı altında toplarken Katılım Sağlık markamızı altında hazırladığımız özel grup sağlık sigortamızı da kısa bir dönem önce satışa sunduk. Böylece Türkiye'nin ilk ve tek katılım esaslı özel sağlık sigortasını hayata geçirmiş olduk."

Sağlıkta kapsama alanı genişliyor

Katılım Sağlık'a özel ve güçlü bir ekip kurduklarını aktaran Sincek, "İçerde yapılanmamızı güçlendirirken sahada da anlaşmalı kurum sayımızı sürekli artırarak kapsama alanımızı genişletiyoruz. Kısacası sağlıkta büyümemizi güçlü bir atılımla sürdürüyoruz. Çünkü bu yıl ekonomik toparlanmayla birlikte sektöre olan talebin artacağını öngörüyoruz. Özellikle faizsiz tarafta başta sağlık olmak üzere hayata dokunan ürünlerimizin artmasıyla büyüme

katlanacak" dedi.

Ayhan Sincek, sektör ve Katılım Emeklilik'in finansal performansı ile ilgili de şu bilgileri paylaştı: "Katılım sigortacılığı 2019 yılında yüzde 54 büyüyerek 3.5 milyar TL prim üretimine ulaştı. 2020'ye de hızlı bir başlangıç yapan katılım sigortacılığı büyüme ivmesini sürdürüyor. Biz de Katılım Emeklilik olarak eğitimden sağlığa kadar geniş bir yelpazede katılım sigortacılığının öncü markası olmayı sürdürüyoruz. Geçen yıllarda sunduğumuz yabancı sağlık sigortası, seyahat sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerimiz teveccühle karşılandı. Özellikle tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz ile Türkiye'nin dört yanındaki 500'ün üzerinde anlaşmalı hastanede, SGK'lı vatandaşlarımızın katılım payı ödmeden hizmet alabilmesini sağlıyoruz. 2019'da sağlık branşı faaliyetlerimiz kapsamında 5.3 milyon TL brüt prim üretimi gerçekleştirdik. Son 2 yıldır umre ve hacca giden vatandaşlarımızı biz sigortalıyoruz. Katılım Sağlık markamızla da 2020'ye adımızı yazdırmayı ve sektörde önemli bir hareket sağlamayı hedefliyoruz. Yılın ilk dönemi itibarıyla 2.4 milyar TL fon büyüklüğüne; 160 bin aktif sigorta sözleşmesine, 671 bin BES ve OKS sözleşmesine ulaştık. Başta altın ve döviz olmak üzere 13 faizsiz fonumuzla katılımcılarımıza kazandırmaya devam ediyoruz."



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

Türk Nippon'dan Galatasaray yelken sporcusuna destek

Türk Nippon Sigorta, 19-24 Temmuz 2019 tarihinde Japonya'da gerçekleştirilen Laser Radial Dünya Şampiyonası'nı 10. olarak tamamlayan ve böylelikle koronavirüs nedeniyle 2021 yılına ertelenen Tokyo Olimpiyatları'na katılmaya hak kazanan Galatasaray Yelken Şubesi'nin milli yelken sporcusu Ecem Güzel'e sponsor oldu. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Galatasaray Yelken Şubesi'nin olimpiyatlarda yer alacak ilk kadın sporcusu olan Güzel'e sponsor olmalarının en büyük nedeninin, Ecem Güzel'in azmi ve çalışkanlığı olduğunu belirtti. Pamukçu, konuyla ilgili şunları söyledi: "Bir Galatasaray taraftarı olarak, tarihi başarılarla dolu bir kulübün Yelken Şubesi sporcusu Ecem Güzel'e sponsor olduğumuz için gerçekten mutluyuz. Bu mutluluğun yanında güçlü şekilde hissettiğimiz bir diğer duygumuz ise şüphesiz ki gurur. Ecem'in olimpiyat sporcusu olabilmek adına bu zamana kadar geçirmiş olduğu aşamalar şahsen beni oldukça etkiledi. Ülke olarak her spor dalında Ecem gibi kendinden emin, azimli sporculara ihtiyacımız var. Ecem'in ve Galatasaray Yelken Şubesi'nin gelecek yıla ertelenen Tokyo Olimpiyatları'nda büyük başarı göstereceğini düşünüyorum." Galatasaray Yelken Şubesi milli sporcusu Ecem Güzel ise olimpiyatlarda yarışmanın anahtarının "kendine inanmak, hayal etmek



Dr. E. Baturalp Pamukçu

ve çalışmak" olduğunu belirterek, "Amatör spor branşlarında sponsor bulmanın çok kolay olmadığı bir dönemde Türk Nippon Sigorta'nın destekleriyle 2021'e ertelenen Tokyo Olimpiyatları için aynı sıkı tempoyla hazırlanmaya devam ediyorum. Tüm bu hazırlık aşamalarında, her ne kadar tekne üzerinden tek başıma gibi görünsem de arkamda Türk Nippon Sigorta'nın çok ciddi bir desteği var. Başaramazsın diyenlere inat, kadının isterse her şeyi başarabileceğine inanıyorum" şeklinde konuştu.

"Maceraya 10 yaşında başladım"

Yelkene 10 yaşında Bodrum'a gittiği bir yaz tatilinde başlayan Güzel, "10 yaşında bir çocuk için optimist kursunun oldukça ilginç geldiğini belirterek, "Kursa gide ne kadar yelkenli tekne olduğunu bilmiyordum. Gittiğimde öğrendim ve benim yelken maceram da bu şekilde başlamış oldu" diye konuştu. 2009 yılında yarışmalara

katılmaya başladığını söyleyen Güzel şunları kaydetti: "O zaman kulübümüzde bulunan antrenörümüz sporcuları karşısına alarak eğer çok çalışırsanız siz de bir gün olimpiyatlarda yer alabilirsiniz demişti. Benim olimpiyat hedefim bu motivasyon cümlesi ile başladı."

"Galatasaray benim ailem"

2013 yılında Galatasaray Kulübü'ne transfer olan Güzel, Galatasaray Yelken Şubesi'nin ve Galatasaray Kulübü'nün kendisi için vazgeçilmez olduğunu belirterek, "Kulübe ilk adımımı attığımdan beri bu sıcaklığı ve samimiyeti hep hissettim. Hissetmeye devam ediyorum. Hiçbir zaman eksilmedi. Kısaca tanımlamak gerekirse, Galatasaray benim ailem" ifadelerini kullandı. Türk Nippon Sigorta'nın vermiş olduğu desteğin kendisi için çok önemli olduğunu altını çizen Güzel, 2021'e ertelense de olimpiyatlar için hız kesmeden çalışmalarına devam ettiğini kaydetti.





Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



Sağlık sigortasında uzun vadeli projeksiyon ve ekonomik etkileri



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Sigortalı olarak şu anda en uzun dönem olarak yaşlılık evresinde kalıyoruz ve dolayısıyla bu döneme yönelik sigortacılık çözümlerine daha çok ihtiyaç duyuyoruz. Sigorta sektöründen hızla talep görmek isteyen bir startup'ın öncelikle sağlık sektörünü ve alt kategori olarak da yaşlılık dönemine yönelik bakım ve tedavi süreçlerini hedeflemesi doğru bir adım olacaktır...

Münihe taşınalı yaklaşık 4 yıl oldu. Bu dönemdeki çalışmalarım hep sigorta sektörü üzerine oldu ama Türkiye'den farklı olarak iç sistemlerin yanı sıra ürün yönetiminden hasar sistemlerine kadar sigorta sektörünün farklı alanlarında da deneyim edinme ve sigortacılıktaki "büyük resmi" daha yakından görme fırsatı buldum. Bu çalışmaların birinde, Alman sigorta sektörünün asıl motivasyonunun ne olduğunu, yani Almanların en çok hangi alanda sigorta talep ettiğini araştırdığımızda cevap olarak karşımıza sağlık sigortaları çıktı. Sağlık ile sigortacılık arasındaki ilişkiyi İsrail örneği üzerinde incelediğim yazımda da belirttiğim gibi sigorta sektörünün hangi alanı talep yoğun bir işleyişe sahipse veya bu yapıya sahip olmaya daha yakınsa genelde hem startup'lar hem de yatırımcılar doğal olarak o alana kayıyor. 2014-2020 yılları arasında yatırım alarak desteklenen girişimlere, sigorta veya reasürans şirketleri tarafından geliştirilen çözümlere baktığımızda da yine sağlık

sektörünün öne çıktığını görüyoruz: Almanya-Avusturya-İsviçre'yi kapsayan DACH bölgesi için sağlık, İtalya için IoT, İsrail için de yine sağlık sektörleri... Almanya da sağlık sisteminin kapsayıcılığıyla övünen bir ülke. Hatta vatandaşı olduğum Türkiye ve İtalya'nın yanı sıra Avusturya ve İsviçre'nin sağlık sistemlerini hem yakından tanıyan hem de sıklıkla kullanmış biri olarak Almanya'da gördüğüm uygulamaların (acilen düzeltilmesi gereken tarafları olmakla birlikte) saydığım ülkeler arasında en iyisi olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Bu yazıda sağlık sistemleri arasındaki karşılaştırmadan yola çıkarak Almanya piyasasına sağlık sigortalarıyla ilgili çözüm geliştirmek isteyen startup'lar için genel hatlarıyla bir yol haritası çizmeye çalışacağım. Detaylı bilgiye ihtiyaç duyanlarla, bu pazarlara çözümlerini sunmak isteyenlerle "Aiza Consulting" kanalıyla iletişime geçebiliriz...

Startup'lar önce sağlık, sonra yaşlılığa odaklanmalı

Daha öne defalarca dile getirdiğimiz gibi sağlık ile sigorta sektörü arasında doğrusal bir korelasyon söz konusu. Kamu veya özel sektör tarafından sağlanan hizmetler olsun, sağlık harcamalarının arttığı bir ülkede sigorta sektörü de doğal olarak önemli bir gelişme gösteriyor. Almanya sigorta sektörünün ülke GSYH'sındaki (gayri safi yurtiçi hasıla) payını dikkate alırsak (penetrasyon olarak



adlandırılan bu rasyo, brüt prim üretimi ile yıllık GSYH'nın oranlanmasıyla bulunuyor. Almanya için OECD tarafından hesaplanan bu oran 2017 yılı için 6.3 olarak hesaplandı) sigorta sektöründeki gelişmenin tesadüfi olmadığını görebiliyoruz. Genel olarak değişen yaşam şekillerimiz ve uzayan ömrümüzde yaşlılık safhasında kalma süremizdeki artışla birlikte, ister kamu tarafından ister özel sigortalar tarafından karşılansın, artan bir hasta-yaşlı bakım maliyeti söz konusu. Yani sigortalı olarak şu anda en uzun dönem olarak yaşlılık evresinde kalıyoruz ve dolayısıyla bu döneme yönelik sigortacılık çözümlerine daha çok ihtiyaç duyuyoruz. Almanya'da son dönemde yaşlı bakım evlerinin mantar gibi çoğalması, barınma hizmeti olmaksızın bakım hizmeti sunan firmalarda ve sağladıkları istihdam oranlarındaki hızlı artış da bu talebin sonucu olarak karşımıza çıkıyor. Dolayısıyla sigorta sektöründen hızlıca talep görmek isteyen bir startup'ın öncelikle sağlık sektörünü ve alt kategori olarak da yaşlılık dönemine yönelik bakım ve tedavi süreçlerini hedeflemesi doğru bir adım olacaktır. Bu döneme dair öne çıkan hastalıklara sigorta şirketlerinin sağladığı teminat perspektifinden baktığımızda ise iki hastalığa dair talebin öne çıktığını görüyoruz: Demans ve alzheimer... Nüfusu hızla yaşlanan ve bu hastalıkların potansiyel taşıyıcıları haline gelebilecek ciddi bir nüfus söz konusu Almanya'da. Dolayısıyla bu hastalıklara yönelik tedavi ve sonrasında bakım hizmetlerine yönelik ciddi bir talep, ihtiyaçlar söz konusu. Söz konusu iki hastalığın herhangi bir aşamasına (teşhis, tedavi veya



tedavi sonrası bakım) yönelik inovatif fikirlerin sigorta ve reasürans şirketleri tarafından havada kapışıldığını da rahatça söyleyebilirim. Üstelik bu tedavilere yönelik faaliyetlerin hepsi hem kamu destekli hem de çalışmalar çok uzun vadelere yayılıyor. Dolayısıyla bir startup'ın öncelikle ihtiyaç duyduğu finansal sürdürülebilirlik bu projeler için çözülmüş oluyor. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından yapılan çalışmalar da demans ve alzheimer hastalıklarına yönelik dünya genelinde sadece 13 ülkenin uzun vadeli bir projeksiyon sahibi olduğunu, ülke veya dünya genelinde hasta sayısının da son sürat attığını ortaya koyuyor.

Kas temelli tedavilerin önemi artıyor

Almanya piyasasına dönecek olursak, demans ve alzheimer ile birlikte kas hastalıklarına yönelik talebin de hızla arttığını görüyoruz. Bu talep sadece yaşlılık dönemi fizyoterapi değil, spor sakatlanmaları ve bütün

yaş dönemlerine yönelik fizik tedavi çalışmalarını kapsıyor. (Almanya özellikle kas temelli tedavilere yönelik bir merkez olmayı hedefliyor.) Bu alana yönelik önleyici hizmetler de sigorta şirketleri tarafından hızla değerlendiriliyor, müşterilere aldıkları poliçe karşılığında hediye ediliyor. Terapi süreçlerine yönelik geliştirilecek ekipmanlar ve bütün yaş gruplarına yönelik bakım personeli açığı da sistemin diğer acil ihtiyaçları arasında. Değişen demografik yapıyla birlikte değişen yaşam biçimlerimiz ve dolayısıyla hızla değişmeye başlayan teminat taleplerimiz... İklim değişikliğinin sigorta sektörüne etkileri yoğun olarak konuşulmaya başlasa da (teşekkürler Greta!) değişen demografik yapıyı henüz hakkıyla sigortacılık gündemine alabilmiş değiliz. Umarım 2020, iklim değişikliğiyle birlikte demografik değişimin de bolca tartışıldığı ve şirketlerin kapsamlı aksiyonlarına konu olduğu bir yıl olur.





Yenilenebilir enerji uzmanı GCube, Tokio Marine bünyesine geçti

Japonya'nın önde gelen sigortacılarından Tokio Marine Group, yenilenebilir enerji alanındaki teminat ihtiyacının karşılanması amacıyla önemli yeniliklere imza atan ve prim üretiminde ilk sıralarda yer alan GCube'u satın aldığını açıkladı. Yenilenebilir enerji alanında rüzgar tribünleri, güneş enerjisi panelleri, dalga tribünleri gibi birçok alanda uluslararası projelere imza atan şirket, Tokio

Marine ile birlikte operasyonlarını 40'a yakın ülkeye yaymayı planlıyor. Genel merkezi Londra'da bulunan GCube'un Amsterdam, New York ve Kaliforniya'da da ofisleri bulunuyor. Satın alma sonrasında Tokio Marine CEO'su Barry Cook, Gcube işbirliğiyle yürütülecek projelerle iklim değişikliğine dikkat çekeceklerini, müşteri stratejilerini bu yönde şekillendirebileceklerini açıkladı. Düzenleyici kurum onayına sunulan



ve 2020 yılının ikinci yarısında sonuçlanması beklenen satın alma işlemi sonrasında Tokio Marine'in prim üretimi ve ürün gamında ciddi bir artış bekleniyor.

Agnelli ailesi, PartnerRe'yi 9 milyar dolara Covéa'ya sattı

Ünlü İtalyan ailesi Agnelli'nin sahip olduğu Exor Holding, bünyesindeki Partner Re'yi Fransız sigorta grubu Covéa'ya sattığını açıkladı. Satış işlemi 9 milyar dolara sonuçlandırılan Exor, finansal dönemin sonuçlanmasının ardından 50 milyon dolarlık temettü ödemesini de garanti ettiğini duyurdu. Exor tarafından 2016 yılında 6.72 milyar dolar bedelle satın alınan Partner Re, böylelikle 2020 yılında Agnelli ailesi için yüzde 30'luk kâr yaratarak tekrar el değiştirmiş oldu. 2016 yılı performansı sonrasında Exor'a 661 milyon dolarlık ödeme yapan Partner Re ise Exor Holding'in en kârlı yatırımlarından biri olarak değerlendiriliyordu.

Exor Holding Başkanı ve CEO'su John Elkann, Partner Re'nin 2016 yılından itibaren imza attığı başarıların holdinge yaptığı katkıya dikkat çekti ve Exor'un yeni satın almalarla ilgilendiğini, yeni stratejiler doğrultusunda fırsatların değerlendirileceğini belirtti. Partner Re CEO'su Emmanuel Clarke de



John Elkann

son 4 yılda yürütülen çalışmalar dolayısıyla Exor Holding'e teşekkür ederek Covéa ile de benzer bir uyumu yakalayacaklarından emin olduklarının altını çizdi. Covéa CEO'su Thierry Derez ise sigorta sektöründeki değişim ve dönüşümün hızla devam ettiği bir dönemde imza atılan satın almayla mali yapının güçlendiğini vurgulayarak, Partner Re'nin portföyüne ve reasürans



Emmanuel Clarke



Thierry Derez

işlemlerinin kalitesine duydukları güvene işaret etti. Japonya'da meydana gelen tayfun sonrasında ciddi bir tazminat yükü altına giren Partner Re, 2019 yılında 188 milyon dolar teknik zarar açıklamıştı. 2020 yılının ikinci yarısında sonuçlanması beklenen satın alma süreci Goldman Sachs ve Sullivan & Cromwell LLP tarafından yönetiliyor.

QIC ile Swiss Re, MENA bölgesini dijitalleştirecek

Ortadoğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesinde aktif olarak faaliyet gösteren Qatar Insurance Company (QIC), İsviçreli reasürans devi Swiss Re ile işbirliği yaparak Anoud+ platform aracılığıyla polise üretimine başlayacağını duyurdu. QIC tarafından tamamen özkaynak kullanımıyla geliştirilen platform, özellikle gelişmekte olan piyasalar için UW (underwriting) stratejilerinin üretilmesi ve doğal afet dönemlerinde kontrolün sağlanmasını amaçlıyor. Katar Emirliği'nin 2030 vizyonunun parçası olan ve bölgenin bilgi teknolojileri merkezi olmasını amaçlayan girişimlerin son dönemdeki faaliyetlerinden biri olan Anoud+ platformu, dijital ekonominin yaygınlaştırılmasını ve hidrokarbona dayalı değer üretiminin azaltılmasını hedefliyor.

İşbirliğiyle ilgili QIC Grup Başkanı Khalifa Abdulla Turki Al Subaey tarafından yapılan açıklamada, Swiss Re gibi reasürans sektörünün önemli oyuncularından biriyle



yürütülen işbirliğinden duyulan memnuniyet ifade edilirken, Anoud+ platformunun sigorta şirketleri için çok ileri düzeyde bir iş imkanı sunduğu, uluslararası işbirliğine imkan tanıdığı ve birçok farklı piyasaya erişimi mümkün kıldığı vurgulandı. Sigortacılıkta geleceğin dijital dönüşümde olduğuna inanan Al

Subaey, yüksek tutarda yatırım ve uzun zaman gerektiren dijitalleşme sürecinin Anoud+ platformunun kullanımıyla hızlandırılabileceğini, sektörde avantaj elde edileceğini düşünüyor. Swiss Re Ortadoğu bölgesi yöneticisi Lukas Mueller ise Anoud+ işbirliği sayesinde Afrika bölgesinde faaliyetleri hızlandırdıklarını ifade etti ve ciddi bir talep beklediklerinin altını çizdi.

2020 yılında siber riske en açık alanlar belirlendi

Sigorta ve reasürans brokeri Marsh, siber risklerle ilgili 2020 yılı değerlendirmesini sigorta sektörüyle paylaştı. Siber riskle ilgili net resmin halen belirlenemediğinin altını çizen Marsh, son çalışmasında aralarında Allianz, AXA XL, Beazley, CFC, Munich Re, Sompo International, Zurich Insurance Group gibi sigorta şirketleri tarafından sunulan 150'ye yakın ürünü siber risk açısından inceledi. Sadece sağladığı teminat çeşitleriyle değil 2020 yılı siber risk beklentileriyle de çalışmaya katılan



şirketler; veri yönetimi, tedarik zinciri, bulut yönetimi ve sosyal mühendislik alanlarını siber riske en açık alanlar olarak değerlendirdi. Marsh Siber Risk Başkanı Thomas Reaga, "Siber Katalizör" olarak

adlandırılan programla müşterilerin siber risk yönetimi çerçevesinde ihtiyacı olan değişkenleri belirlediklerini ve bu değişkenler çerçevesinde çözüm geliştireceklerini açıkladı. Çalışmada oluşturulan senaryolar çerçevesinde oluşabilecek hasarların da sınıflandırıldığına değinen Reaga, mart ayı içerisinde yeni bir çalışma başlattıklarını, Eylül 2020'de araştırmayı sonlandırarak değerlendirdikleri teminat yapıları içerisinde en iyi uygulamaların ödüllendirileceğini belirtti.

Munich Re'nin desteklediği startup Meksika'da faaliyete başladı

Parametrik sigortacılık alanında faaliyet gösteren ve Munich Re tarafından da desteklenen Super Seguros, Meksika'nın başkenti Mexico City'de kurumsal müşterilere deprem teminatı sunmaya başladı. "Super Temblor" olarak adlandırılan bir modellemeye dayanan sigorta ürünü, Meksika'da faaliyet gösteren diğer bir sigorta şirketi olan Seguros Atlas tarafından da satışa sunulacak. Super Seguros tarafından yapılan açıklamada, aktif bir deprem kuşağı üzerinde bulunan Mexico City'deki evlerin sadece yüzde 6.5'inin deprem teminatına sahip olduğu belirtiliyor. Munich Re New York operasyonlarının işbirliği ve ortaklıklardan sorumlu yöneticisi Richard Schuster, parametrik sigorta ürünleriyle deprem gibi geniş etkilere sahip doğal afetlerden sonra hızlı tazminat taleplerine cevap



verilebildiğine, müşteri memnuniyetinin artırıldığına dikkat çekiyor. Yıllık 50 Meksika Pesosu (yaklaşık 2.5 ABD Doları) gibi düşük primlerle 500 bin pezo (25 bin ABD Doları) teminat

alınabildiğinin altını çizen Super Seguros yöneticileri ise Meksika piyasasında ilk defa poliçe sahiplerinin zararlarının hızla tazmin edilebileceği bir yapı kurulduğunu vurguluyor.

Reyting kuruluşları koronavirüs için çok da kötümser değil

Koronavirüs araştırmaları ve sigorta sektörünün alacağı aksiyonlar merakla bekleniyor. Uluslararası kredi derecelendirme kurumu Fitch, Amerika Birleşik Devletleri'nde elementer branşta faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin finansal sonuçlarının ve reytinglerinin ciddi bir negatif etkiye maruz kalmayacağını düşünüyor. Her geçen gün artan enfekte kişi sayısı ve ölümlerle "salgın" (pandemi) olarak sınıflandırılan ve bütün ülkeleri alarma geçiren koronavirüs, yol açtığı dramın yanı sıra tetiklediği ekonomik daralmayla da dikkat çekiyor. Koronavirüsle ilgili iletilen hasar taleplerinin genelde



iş kesintisi talepleri çerçevesinde yoğunlaşacağını öngören uzmanlar, bu tür poliçelerin belirli bir tazminat limiti taşıdığından ciddi bir finansal etki yaratmayacağı konusunda hemfikir. Dünya genelinde yayılan

seyahat kısıtlamalarının etkileri ise halen belirsizliğini koruyor. Bir diğer reyting kurumu Moody's de uluslararası sigorta ve reasürans şirketlerinin salgın dolayısıyla ortaya çıkabilecek tazminat taleplerinden etkilenebileceğini, ancak finansal etkinin sınırlı olacağını düşünüyor. Avrupalı sigortacılara da değinen Moody's, Solvency II sonrasında sigorta şirketlerinin finansal piyasalardaki değişkenliğe ve tahvillerdeki hareketliliğe daha duyarlı olduklarını belirterek, önümüzdeki dönemde piyasalardaki olası sert düşüşlerin sigortacıların kâr ve sermaye değerleri üzerinde etkisi olabileceğini açıklamasına ekliyor.

Aon - WTW birleşmesi ne kadar mümkün?

Aon ile Willis Towers Watson (WTW) arasındaki satın alma görüşmeleri sigortacıları şaşırtmaya devam ediyor. Analistler, iki şirket arasında sektör adına değer yaratan bir birleşmenin çok zor olmakla birlikte imkansız olmadığını düşünüyor.

İki şirket arasındaki flörtün 1 yıl öncesinde başladığını hatırlatan uzmanlar, haberlerin yayılmasının ardından Aon hisselerinin yüzde 7.8 değer kaybettiğine dikkat çekiyor. Söz konusu şirketlerin ölçekleri gereği olası bir birleşmenin piyasaya etkilerinin ilgili düzenleyici kurumlar tarafından yakından takip edileceği ve gerekli görüldüğü takdirde müdahale edileceği belirtiliyor.

Aon'un WTW tarafından satın alınması durumunda faaliyette bulunduğu birçok alanda kayıp yaşayabileceği daha önce dile getirilmişti. Willis Re'nin gözden



çıkarılabileceği veya JTL'nin havacılık portföyünün satılmasının mümkün olabileceği de ifade edilmişti. WTW'nin mevcut CEO'sunun

2020 yılında emekli olacağını da hatırlatan uzmanlar, grup içerisinde sirkülasyonun artma riskine işaret ediyor.

AIG, aradığı CEO'yu Lloyd's'ta buldu

Lloyd's'ta 2016 yılından bu yana yönetici kademesinde çalışan Jon Hancock, Nisan 2020 itibarıyla başlamak üzere AIG'nin yeni CEO'su olarak atandı. Ocak ayında şirketten ayrılacağını duyuran Hancock, hangi şirkete geçeceğini açıklamamıştı. AIG operasyonlarını da yöneten Yönetim Kurulu Başkanı Peter Zaffino'ya raporlayacak olan Hancock, AIG'nin bütün uluslararası operasyonlarını yönetecek.

Lloyd's'a katılmadan önce 26 yıl RSA'da çalışan ve Asya, Ortadoğu ve Afrika bölgesinde yürütülen operasyonlardan sorumlu olan Hancock, elementer branşta uzun yılları yönetici olmak üzere ciddi bir deneyime sahip. Atanmasının



Peter Zaffino

ardından AIG ailesine katılmaktan dolayı duyduğu memnuniyeti dile getiren Hancock, AIG'yi alanında

ilk sıralara yükseltmek için önemli projelere ekipçe imza atacaklarını açıkladı.

Zurich, siber riskin net resmini çizecek

İsviçreli sigorta devi Zurich Insurance Group, siber risk hizmeti sunan CYE işbirliğiyle yeni bir siber risk yönetim programı oluşturacak. Söz konusu işbirliği, müşterilerin sahip olduğu bilgi işlem altyapısını inceleyerek potansiyel risk kaynaklarını tespit etmek, etkilerini azaltmak ve oluşturulan senaryolar çerçevesinde ortaya çıkabilecek hasar tutarlarını tespit etmek ve belirlenen risk limitlerinin altına çekmek gibi birçok kritik faaliyeti içeriyor. Zurich Insurance Group, bu sayede müşterileri için gerçek değerler yaratmayı amaçlıyor.

Zurich Insurance Group Kurumsal Sigortalar Yöneticisi Sierra Signorelli, siber risklerin yol açabileceği hasarın halen tam olarak sınırlandırılmasının mümkün olmadığını belirtiyor ve CYE işbirliği sayesinde müşteri bilgi işlem altyapılarına özel hizmetler sunabileceklerine ve siber riskle ilgili net bir resim ortaya koyabileceklerine inanıyor. CYE CEO'su Reuven Aronashvili ise Zurich Insurance Group gibi bir dünya deviyle başlatılan işbirliğinden duyduğu memnuniyeti dile getirirken, sağlanacak hizmetle müşteriye özel siber risk yönetiminin hayata geçirileceğini vurguluyor.



Generali, Amerikan Nationwide ile işbirliği başlattı

ABD merkezli Nationwide ile işbirliğine giden İtalyan sigorta devi Generali, farklı ülkelerde faaliyetleri olan kurumsal müşterileri için yeni çözümler üretmek üzere kolları sıvadı. N2G Worldwide yöneticilerinden Mark Berven, Generali gibi sigorta sektörünün güçlü bir üyesiyle başlatılan işbirliğinden duydukları memnuniyeti dile getiriyor ve uluslararası operasyonların kesintisiz yürütülebilmesi için büyük bir avantaj sağlandığını vurguluyor. 2021 yılı stratejik planı çerçevesinde müşterileri için hayat boyu işbirliği (Life - Time Partner) sağlayacak inovatif ve kişiselleştirilmiş hizmetler sunmayı amaçlayan Generali ise İtalya merkezli müşterilerinin faaliyetlerini 160 ülkeye yaymak ve kazandıkları deneyimi paylaşmak üzere harekete geçtiğini açıkladı. N2G CEO'su Bill Skapof, 2015 yılında



elementer branşta yönetici olarak çalıştığı Generali ile imzalanan işbirliği anlaşmasından en çok mutlu olan yöneticilerden biri. Skapof, geliştirilecek yeni ürün ve hizmetlerle müşterilere daha yakın olacaklarına inanıyor.



Bill Skapof

Uzaktan görüntülü EKSPERTİZ

oto hasarlarında da hayat kolaylaştırıyor

Anadolu Sigorta'nın geçen yıl başlattığı uzaktan görüntülü ekspertiz uygulaması hem sigortalıya hem ekspere zaman ve hız kazandırıyor. Mayıs ayından bu yana 3 binin üzerine görüşmenin yapıldığı uygulama, mesai saatleri, trafik, yoğunluk gibi engellere takılmadan istenilen zaman ve tarihte hasarın tespit edilmesini sağlıyor...

Anadolu Sigorta, uzaktan görüntülü ekspertiz uygulamasıyla hasar süreçlerini hızlandırıyor. Ekspertiz, Anadolu Sigorta'nın hasar portalı üzerinden riziko adresi ile ekspertiz adresinin konumlarını karşılaştırabiliyor, dijital harita imkânlarını kullanarak ekspertiz adresinin bulunduğu lokasyon etrafında gezinebiliyor, ekspertiz anında uygulama üzerinden ekspertize yönelik notlar alabiliyor ve "Sigortam Cepte" uygulamasına sigortalıyla iletişime geçmek için bir link iletebiliyor. "Sigortam Cepte" uygulaması üzerinden bu linki açan sigortalılar ise eksperle irtibat kurarak dosya transferi yapabiliyor, görüntülü görüşme anında hasar yerinin fotoğraflarını çekebiliyor. 10 bin TL'ye kadar açılan konut ve işyeri hasar dosyalarında geçerli olan uygulamayla sigortalının mesai saatleri, trafik, yoğunluk gibi engellere takılmadan istediği zaman ve tarihte hasarının tespit edilmesi sağlanıyor. 2019

yılı mayıs ayında başlatılan uygulamayla bugüne kadar 3 binin üzerinde görüşme yapıldı.

Konut ve işyeri hasar süreçleri için başlatılmıştı...
Sigortalıların hayatını kolaylaştırmak için teknoloji yatırımlarını sürdürdüklerini



Ali Kaplan



belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, uzaktan görüntülü ekspertiz uygulamasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Anadolu Sigorta olarak önceliğimiz, hasar süreçlerini dijitalleştirerek sigortalılarımızın taleplerine hızlı ve kolay şekilde cevap vermek. 2019 yılı mayıs ayında konut ve işyeri hasar süreçlerinde hayata geçirdiğimiz uzaktan görüntülü ekspertiz uygulamasını, oto hasarlarını da kapsayacak şekilde genişlettik. Özellikle zaman yönetiminin hayatı bir öneme sahip olduğu büyük şehirlerde bu tür uygulamalar herkes için büyük avantaj sağlıyor. Görüntülü ekspertiz uygulaması sigortalılarımızın süreçleri hızla tamamlamasına imkan verirken, eksperlerin de hasar yerine gitmesine gerek kalmadan, zaman ve yoldan tasarruf etmesini, hızlı bir şekilde eksper raporu yazmasını ve böylece hasar dosyası incelemelerinin daha kısa sürelerde tamamlanmasını sağlıyor."

Koronavirüs hakkında doğru bilinen yanlışlara **DİKKAT!**



Uzm. Dr. Tuğçe Hürkal
İstanbul Florence Nightingale Hastanesi
Göğüs Hastalıkları Uzmanı

Koronavirüs, insanları ve çok çeşitli hayvan türlerini enfekte edebilen RNA virüsüdür. İnsanlarda soğuk algınlığından zatürreeye kadar değişen çok çeşitli solunum yolu enfeksiyonlarına neden olur. Her yıl sıklıkla sonbahar ve kış aylarında görülen koronavirüs, sıklıkla boğaz ağrısı, kuru öksürük, burun akıntısı, halsizlik ve yorgunluk ile seyreden soğuk algınlığına yol açar. 3-5 günlük inkübasyon süresi olan bu virüslerin oluşturdukları solunum yolu enfeksiyonları kendilerini 7 gün içinde sınırlar ve hastalar hızla iyileşir. Koronavirüs, konakçı olarak özellikle hayvanları tercih eden ve 2000’li yıllarda bir seri mutasyona uğrayarak insanlarda; üst solunum yolunda nezle, soğuk algınlığı; alt solunum yolunda zatürree, bronşit, pnömoni ve ağır solunum yetmezliği gibi hastalıkların görülmesine sebep olmuştur. Önce Güney Çin’deki Guangdong eyaletinde SARS-2002 (şiddetli akut solunum sendromuna), ardından MERS-2012 (Ortadoğu solunum sendromuna), şimdi de yine Çin’in Wuhan şehrinde başlayan ve Ocak 2020 itibarıyla en az 20 ülkede 80 bin kişiyi enfekte ettiği tahmin edilen, çok sayıda ölüme yol açan ve insanda ilk kez görülen yeni bir tür koronavirüs (2019-nCoV) tipi saptanmış durumdadır.

Neden salgınlar sıklıkla Uzakdoğu’dan başlar?

Bazı solunum virüslerinin ana konağı hayvanlardır. Örneğin influenza virüsünün ana konağı kuşlardır. Bu salgına neden olan koronavirüsün ana konağının da yarasalar olduğu düşünülmektedir. Çin mutfağında hem çok çeşitli kara, hava ve su hayvanları kullanılmakta hem de bu hayvanların etlerinin “taze” (olabildiğince yeni kesilmiş) olması tercih edilmektedir. Bu nedenle, yaygın olarak, çok çeşitli hayvanların bir arada olduğu, hem hayvanların birbirleriyle hem de insanların hayvanlarla çok yakın temasta bulunduğu büyük canlı hayvan pazarları kurulmaktadır. Bu pazaryerlerinde insanlar, aslında başka hayvanlarda konaklayan, ama geçirdikleri mutasyonlar (genetik değişimler) sonucu insan hücrelerini de enfekte etme potansiyeli olan çok değişik virüslere yoğun düzeyde maruz kalmaktadır.

Hayvanlardan insanlara geçen her virüs benzer salgınlara yol açar mı?

Hayvandan 2-3 kişiye virüsün bulaşması sadece bulaşın olduğu kişilerde hastalık oluşturur. Ancak şimdiki koronavirüste (2019-Ncov) olduğu gibi virüsler mutasyon özelliği geçirerek insandan insana bulaşma özelliği kazanırsa tüm dünyayı tehdit edebilecek salgınlara yol açabilir.





Hangi ülke vatandaşları daha çok tehdit altında?

Enfeksiyon belirtileri olan ve enfeksiyonun saptandığı ülkelerden gelen (son bir ay içinde o ülkelerde bulunmuş) ya da bu tür bireylerle teması bulunan kişiler bu enfeksiyon açısından değerlendirilmelidir. 26 Ocak itibarıyla söz konusu ülkeler şöyle sıralanıyordu:

Çin, Macau, Tayvan, Avustralya, Fransa, İtalya, İran, Rusya, Finlandiya, Belçika, İspanya, Kanada, Almanya, Yunanistan, Japonya, Malezya, Nepal, Katar, Singapur, Tayland, Güney Kore, ABD ve Vietnam.

Nasıl bulaşır?

Hasta kişinin öksürmesi, hapşırması ya da burnunu temizlemesi sırasında saçılan parçacıkların solunmasıyla bulaştığı bilinmektedir. Bu yolla bulaşma, genellikle hasta kişiyle 1 metreden daha yakın mesafeli temas sonucu gelişmektedir. Hasta bir kişinin temas ettiği

yüzeyle (kapı kolu, asansör düğmeleri, ATM tuşları, para teması vb) dokunma ve daha sonra dokunan el ile ağız, burun ya da göze temas yoluyla da bulaşma riski bulunmaktadır. Şu anki bilgilerimize göre cansız yüzeylerde yaklaşık 6-8 saat canlı kalabiliyor.

Belirtiler neler?

Bu virüs enfeksiyonu diğer solunum yolu enfeksiyonlarına benzer belirtilere sahiptir. Temel olarak ateş, öksürük ve nefes darlığına yol açar. Kuluçka dönemi (virüsle karşılaştıktan ilk belirtilerin ortaya çıkmasına dek geçen süre) 2-14 gün arasındadır.

Hastalığın tedavisi var mı?

Bu yazı hazırlandığı sırada hastalığı tedavi edecek herhangi bir antiviral ilaç ve aşı geliştirilmiş değildi. Diğer viral enfeksiyonların tedavisinde kullanılan antiviral ilaçlar koronavirüs enfeksiyonlarının tedavisinde de denendi ancak

etkili bir sonuç elde edilemedi. Şu an için tedavi semptomatik olup yatak istirahati, bol sıvı tüketimi ve günlük alınması gerekli kalorinin alınması vücut direnci açısından gereklidir.

Hastalığın seyri kişiden kişiye neden farklılık göstermektedir?

Virüs enfeksiyonlarının şiddeti iki etkene göre farklılık gösterebilir. Bunlardan ilki, maruz kalan virüsün saldırganlık gücü (insan vücudunun savunma sistemlerini alt etme kapasitesi) ve ne kadar virüsün solunum sistemine girdiğidir. Basit bir mantıkla, solunum yollarına giren virüs sayısı arttıkça (daha çok öksüren, daha fazla burun temizleyen hastalarla daha yakın temasta bulunulması), virüslerin savunma sistemlerimizi alt edip daha alt solunum yollarına ulaşma olasılığının artacağı ve bronşit (bronş enfeksiyonu) ve zatürree (akciğer enfeksiyonu) ➡

gibi ağır enfeksiyonlara yol açabileceği anlaşılabılır. İkinci etken, virüsle karşılaşan kişinin savunma (bağışıklık) sisteminin gücüdür. Genel olarak, bağışıklık sistemimiz yaşlılarda, altta yatan kronik hastalığı olanlarda, iyi beslenmeyenlerde, bedensel ya da ruhsal olarak aşırı yorgun olan bireylerde daha zayıf olmaktadır ve bu bireylerde virüs enfeksiyonları daha ağır seyretmektedir.

Son verilere göre 2019-Ncov enfekte olan kişilerde ölüm oranı yüzde 2-5 arasındadır. Yani 100 hasta kişiden 95'inde ölüm görülmemektedir. Vakaların yüzde 10-15'i ağır seyir gösteriyor ve çoklu-organ yetmezliğine gidiyor. Özellikle yaşlı hastalarda (60 yaş üstü), 10 yaş altı çocuklarda ve hangi yaşta olursa olsun altta yatan kronik kalp hastalığı, akciğer hastalığı, kronik böbrek ve karaciğer hastalığı olanlarda hastalık daha ağır bir klinik tablo seyretmektedir.

Nasıl korunabiliriz?

- El temizliğine dikkat edilmelidir. Eller en az 20 saniye boyunca sabun ve suyla yıkanmalı, sabun ve suyun olmadığı durumlarda alkol bazlı el antiseptiği kullanılmalıdır. Antiseptik veya antibakteriyel içeren sabun kullanmaya gerek yoktur, normal sabun yeterlidir.
- Eller yıkanmadan ağız, burun ve gözlerle temas edilmemelidir.
- Hasta insanlarla temastan kaçınmalı, mümkünse en az 1 metre uzakta bulunulmalıdır.
- Özellikle hasta insanlarla veya çevreleriyle doğrudan temas ettikten sonra eller sık sık yıkanmalıdır.
- Herhangi bir viral solunum yolu enfeksiyonu geçirmekte olan kişinin öksürme veya hapşıрма sırasında burun ve

ağızını tek kullanımlık kağıt mendille örtmesi, kağıt mendilin bulunmadığı durumlarda ise dirsek içini kullanması, mümkünse kalabalık yerlere girmemesi, eğer girmek zorunda kalıyorsa ağız ve burnunu kapatması, mümkünse tıbbi maske kullanması gerekmektedir.

■ Mecbur kalınmadıkça hasta yoğunluğunun olduğu alanlara girilmemesi, girilmesi gerekliliği olduğunda mutlaka tıbbi maske takılması önerilmektedir.

■ Virüsten korunmada temel önlemlerin başında sağlıklı bağışıklık sistemi gelmektedir. Bu

sebeple iyi uyku, düzenli yaşam ve sağlıklı beslenme ve yoğun iş temposunda uygun multivitamin destekleriyle bağışıklık sistemi güçlendirilmelidir.

■ Özellikle sık seyahat eden kişilerin, çiğ tüketilen yiyecekler yerine pişmiş besinler tüketmesi önerilmektedir.

■ Tur otobüsleri ve toplu ulaşım araçlarının her servis sonrası su ve deterjanla temizlenmesi, sık sık havalandırılması gereklidir. Bu tür araçların dışarıdan alınan havayla havalandırılması, araç içi havanın havalandırılmada kullanılmaması önerilmektedir.

DOĞRU BİLİLEN YANLIŞLAR!

Yanlış: Her 2019-Ncov ile enfekte vaka, ağır ve ölümcül ilerler.

Doğrusu: Yüzde 10-15 oranında ağır ve çoklu-organ yetmezliği, solunum yetmezliği, böbrek yetmezliği ve organ iflasları görülür. Yüzde 2-5 oranında da ölümle sonuçlanır.

Yanlış: Kargo ya da kuryeyle gönderilen paketlerle, kolilerle virüs bulaşabilir.

Doğrusu: Virüsün yüzeylerde canlı kalma süresi yaklaşık 4-6 saattir. Nitekim DSÖ (Dünya Sağlık Örgütü) de koli ve paket dağıtımında herhangi bir yasak ya da kısıtlama getirmedi.

Yanlış: Evde bakılan evcil hayvanlar (kedi/köpekler) 2019-Ncov taşıyıp bulaştırabilir.

Doğrusu: Bu konuda henüz bir örneğe rastlanmamış değil. Böyle bir beklenti de söz konusu değil.

Yanlış: Burnu ve boğazı tuzlu suyla yıkamak ya da gargara yapmak virüsün bulaşıcılığını engeller.

Doğrusu: Bu konuda hiçbir bilimsel veri yoktur, korunma açısından herhangi bir etkisi olduğu kanıtlanmamış değildir.

Yanlış: Sürekli sıcak su içmek virüs ile enfeksiyonu engeller.

Doğrusu: Zarflı virüsler güneş ışığındaki

sıcakta ölür. Bu sebeple özellikle solunum yoluyla bulaşan virütik enfeksiyonlarda ortamı havalandırmak, sıkça güneş ışığına maruz kalmak virüsün bulaşıcılığını kırar. İçilen sıcak suyun herhangi önleyici bir etkisi yoktur.

Yanlış: Alkolsüz kolonya da el dezenfektanı olarak kullanılabilir.

Doğrusu: Bir sıvının dezenfektan özelliği sahip olabilmesi için yüzde 70-95 arası alkol oranı gerekir. Uygun el antiseptiği bulunamayan yerlerde yüzde 80-90 arasında alkol içeren her türlü kolonya el hijyeni ve virüsten korunmak için kullanılabilir. Enfekte yüzeyleri temizlemek için ise çamaşır suyu (1/100) ile yapılmalıdır.

Yanlış: Virüs salgını geçene kadar herkes maske takarak sokağa çıkmalıdır.

Doğrusu: Kronik hastalığı olanlar, gebeler ve küçük çocuklar; hastane gibi hastalıklı kişilerin yoğun olduğu yerlerde mecburi bulunmaları gerekli ise ve virüslerin sıkça yayılma yeri olabileceği tahmin edilen havalimanlarında bulunma ve riskli ülkelere seyahat etme durumları varsa tıbbi maske takabilir. Virüs taşıma riski olmayan diğer insanlar içinse böyle bir gereklilik söz konusu değildir. 

Aksigorta uyarıyor: Evden çalışırken şirket verileriniz çalınmasın!

Yazılımlarınızı güncel tutun. Kurum içinde güvenlik ve gizlilik politikanızı oluşturun. Şirket dosyalarında erişim kuralları belirleyip herkesin her dosyaya ulaşmasını engelleyin. Şirket verilerine uzaktan erişimde mutlaka çift faktörlü kimlik doğrulama kullanın...



Fahri Altıngöz

Dünya Sağlık Örgütü tarafından “pandemi” (salgın) hastalık olarak tanımlanan yeni tip korona virüs COVID-19 sonucunda Türkiye’de okullar tatil olurken pek çok şirket de çalışanlarını evden çalışmaya yönlendiriyor. Aksigorta, uzaktan çalışmanın çeşitli siber güvenlik risklerini de beraberinde getirdiğine dikkat çekiyor. Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz, şirket verilerini güvenli korumak için alınabilecek bazı tedbirleri şöyle sıralıyor: “Yazılımlarınızı güncelleştirmeye dikkat edin. Hacker’lar siber saldırı gerçekleştirmek için sistem açıklarını kollar. Bu yüzden ilk kural, yazılımları güncel tutmaktır. Ayrıca içinde de güvenlik ve gizlilik politikanızı oluşturmalsınız. Şirket dosyalarında erişim kuralları belirlemeli ve herkesin her dosyaya ulaşmasını engellemelisiniz. VPN ile uzaktan güvenli bağlantı sağlanması, iş bilgisayarlarından kişisel verilerinin paylaşımını engelleyecek sistemlerin oluşturulması, bilgisayarların düzenli şifre yenilemelerine

yönelik çalışmalarının artırılması gibi aksiyonlar almalısınız. Şirket verilerine uzaktan erişimde mutlaka çift faktörlü kimlik doğrulama kullanmalısınız.”

“Verilerinizi güvence altına alın”

Kurum cihazlarından veri sızıntıları sonucu oluşabilecek maddi zarar ve itibar kayıplarına karşı korunmanın büyük önem taşıdığını ifade eden Altıngöz, çözüm olarak da siber koruma sigortasına işaret ediyor: “Bu ürün, olası bir siber olay neticesinde sigortalının uğrayabileceği ve/veya sigortalıya üçüncü şahıslar tarafından yöneltebilecek tazminat taleplerini teminat altına alıyor. Siber koruma sigortasıyla, gerçekleşmiş veya gerçekleştiğinden şüphelenilen bir siber olay neticesinde; olayın sebeplerinin ve detaylarının araştırılması, saldırı sonucu itibar korunmasına yönelik danışmanlık masrafları poliçe kapsamında karşılanıyor. Sigortalıya ait web sitesi veya sosyal medya hesaplarından bir siber olay sonucu karalama, telif hakkı, unvan, slogan, ticari isim veya marka ihlali ya da gizlilik

haklarının ihlali neticesinde sigortalıya yansıyabilecek tazminat talepleri ve savunma masrafları teminatını da içeriyor. Ayrıca saldırının doğrudan sonucu olarak sigortalıdan yasa dışı yollarla alınan para teminatı ve siber olay sonrası kaybedilen veri ve yazılımların olay meydana gelmeden hemen önceki ya da mümkün olan en yakın haline getirmek gibi pek çok güvence de siber koruma sigortasıyla işletmelere sunuluyor. Özellikle bilgisayar sistemlerinin, siber olay neticesinde kısmen veya tamamen devre dışı kalmasının bir sonucu olarak yaşanan iş durması, kişisel veri ve güvenlik bilgilerinin gizliliğinin ihlali nedeniyle üçüncü kişilerden gelebilecek tazminat talepleri ve kişisel verilen korunması kanununun ihlali sebebiyle sigortalıya yansıyabilecek para cezaları teminatı da yine bu sigorta kapsamında. Çalışan hataları, tüm önlemlere rağmen zararlı linklere yapılan girişler, ‘oltalama’ sonucu paylaşılan bilgiler de büyük zararlara yol açabiliyor. Bu ürünün geniş teminat yapısıyla farklı senaryolara yönelik zararların karşılanması hedefleniyor.”

OKS FONLARI 2019 yılında ne enflasyona ne de mevduata yenildi!



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

ses@ludens.com.tr

Şubat ayındaki yazımızda gönüllü bireysel emeklilik sistemindeki (BES) getirileri incelemiştik. Bu ay da otomatik katılım sistemindeki (OKS) fonların performansına bir göz atalım...

OKS fonlarının büyüklüğü ve katılımcı sayısı

Hatırlanacağı gibi OKS, ülkemizde 2017 yılından itibaren uygulanmaya başladı. 2019 sonunda da üçüncü yılını tamamlamış oldu. 3 yılda katılımcı sayısı 1.5 kat artarak 5.3 milyon kişiye ulaştı. Yönetilen portföy büyüklüğü ise 4.5 kat artarak 8.2 milyar TL oldu.

Tarih	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
31.12.2017	1.795.942.055	3.417.003
31.12.2018	4.618.419.680	4.990.786
30.12.2019	8.239.563.785	5.354.242

OKS fonları getirisinin TÜFE ile karşılaştırılması

Tüm inceleme dönemlerinde OKS emeklilik fonlarının ağırlıklı ortalama net getirisinin TÜFE'nin üstünde olduğu görülüyor. Başlangıçtan itibaren bakıldığında bu fark 8.2 puan, 2019 yılı için yaklaşık 11 puan.

Kategorik bazda inceleme yapıldığında, OKS'nin başladığı tarihten itibaren başlangıç fonları TÜFE'nin 11.5 puan üzerinde getiri sağladı. Başlangıç katılım fonları ise TÜFE'nin 5.4 puan üzerinde getiri elde etti. 2019 yılı için kategori bazında yapılan incelemelere göre OKS fonlarının tüm alt kategorilerde TÜFE'nin üzerinde getiri sağladığı görülüyor. En yüksek ağırlıklı ortalama net getiri değişken katılım fonları kategorisinden (yüzde 36.5) elde edildi. Bu kategorinin getirisi, aynı dönemdeki enflasyona göre



OKS fonlarının kategori bazında başlangıçtan itibaren birikimli ağırlıklandırılmış net ortalama getirisinin TÜFE ile karşılaştırılması



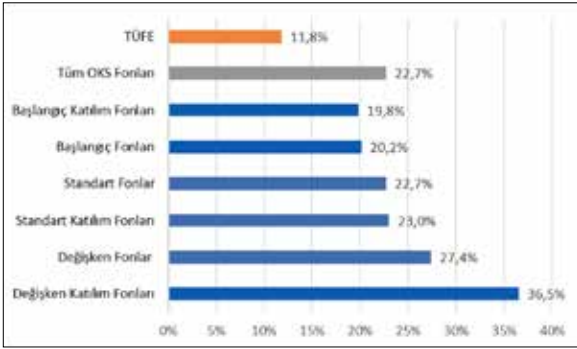
Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için www.ludens.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer 5 yıldızlı ise bunun anlamı, içerisinde yer aldığı kategoride en başarılı fonlar arasında yer aldığıdır. Diğer bir deyişle, ilgili dönemde bu fonun başarısı çok iyidir ve sıralamada en üst sıralarda yer almaktadır. Ayrıca bu en üst sırada yer alan fonlar arasından 5 yıldız alıp geçmiş dönemde istikrarlı biçimde başarılı olan fonlar için de 5 yıldızın yanı sıra istikrarı temsilen ☑ ifadesi kullanılmaktadır.

Yıldız Sayısı	Anlamı	Yıldız Sayısı	Anlamı
★★★★★☑	Çok iyi ve istikrarlı	★★★★	Vasat
★★★★	Çok iyi	★★★	Kötü
★★★	İyi	★★	Çok Kötü



yaklaşık 25 puan yüksek. En düşük ağırlıklı ortalama net getiri ise başlangıç katılım fonlarının getirisi yüzde 19.8 ile enflasyonun 8 puan üstünde.

OKS fonlarının kategori bazında 2019 yılı birikimli ağırlıklandırılmış net ortalama getirisinin TÜFE ile karşılaştırılması



Mevduat faiz oranlarıyla karşılaştırma

OKS fonlarının 2019 yılı vergi sonrası getirisinin mevduat faiz oranıyla karşılaştırılması

	2019 yılı
Mevduat, net (%)	17.4
Tüm OKS Fonları	22.7
Başlangıç Katılım Fonları	19.8
Başlangıç Fonları	20.2
Standart Fonlar	22.7
Standart Katılım Fonları	23.0
Değişken Fonlar	27.4
Değişken Katılım Fonları	36.5

2019 yılında OKS fonlarının mevduat faizlerine yenilmediğini görüyoruz. En düşük getirili başlangıç katılım fonları dahi enflasyonun 2.5 puan üzerinde kazandırmış durumda.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI **REYTING SONUÇLARI** (29 Şubat 2020 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	12.7	165.715.244	11.611

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	23.6	194.563.815	23.456
AMR	Allianz Yaşam ve Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★★	23.2	440.302.866	30.768

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	18.6	308.022.884	39.355
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	17.0	503.533.996	72.950
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	20.2	83.640.311	19.024
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	13.8	44.805.065	15.632
BEH	Fiba Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	15.6	47.188.483	10.619

Esnek Emeklilik Fonları

AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	15.8	1.042.364.693	144.848
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	16.8	30.836.867	10.545
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	17.1	106.172.161	14.753
EIE	Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	16.4	118.711.824	24.927
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	17.5	53.715.198	14.707
FEA	Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★★	17.7	12.559.569	793
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	16.3	154.538.050	63.847

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	16.1	1.055.889.382	210.148
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	12.2	500.103.204	109.466
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	13.7	56.895.790	5.395

NOT: Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşlar listesinde yer almaktadır. Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Seri VII - 128.5 no'lu "Bireysel Portföylerin ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarının Performans Sunumuna, Performansa Dayalı Ücretlendirilmesine ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarını Notlandırma ve Sıralama Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ"de yer alan esaslar çerçevesinde notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunmaktadır. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin, notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşu listeye alması; notlandırma, sıralama ve diğer faaliyetlerinin kefil olduğu anlamına gelmeyeceği gibi, söz konusu faaliyete ilişkin bir tavsiye olarak da kabul edilemez.



Az Daha Çoktur

Fatih Genel

Scala Yayıncılık / 220 sayfa

"Az daha çoktur" felsefesiyle yazılmış samimi yalın ve kısa denemeler. Aslında bir kitaba konu olabilecek mevzular sadece birkaç sayfada ifade edilmiş. Öyle bir roman gibi tek solukta değil, yavaş yavaş okunması gereken bir kitap.

"Ey oğul, bilerek haksızlık yapma!

Sana zarar geleceğini bilsen bile doğruluktan, haktan ve adaletten ayrılma!" Bu baba nasihati ile yola çıkan bir kaymakamın anılarıyla yoğurulmuş denemeler manzumesi...

Yazar her denemesiyle okuyucuyu farklı bir yolculuğa çıkarıyor. Kâh Orta Asya bozkırlarında bir çevgan meydanında bulacaksınız kendinizi, kâh kemankeşin sırrı fısıldanacak kulaklarınıza. Bir yandan ideal devletin "nasıl"ını sorgularken diğer yandan "Zaman nedir" diye soracaksınız...



Türkiye'nin ilk doğa koruma kütüphanesi İzmir'de açıldı

Doğa Derneği'nin biyolojik çeşitliliği yaşatmak, doğanın haklarını savunmak ve doğanın kültürünü taşımak amacıyla yürüttüğü çalışmaların sonucu olarak ortaya çıkan Doğa Kütüphanesi, 14 Mart Cumartesi günü İzmir'de açıldı. Doğa koruma alanında çalışmalar yapan araştırmacıların bu alandaki bilgi kaynaklarına ulaşabilmeleri amacıyla kurulan kütüphane, Seferihisar'daki Orhanlı Mahallesi'nde bulunan Doğa Okulu'nun araştırma binası içerisinde yer alıyor.

2018 yılı içerisinde oluşturulmaya başlayan Doğa Kütüphanesi'nin içeriğini kuşlar, tehlikedeki türler, önemli doğa alanları, önemli kuş alanları ve kadim üretim havzaları başta olmak üzere biyolojik çeşitliliğin korunması, doğa kültürü, doğa felsefesi, doğa okuryazarlığı, doğa sanatları gibi konular oluşturuyor.

Türkiye ve dünyadaki bilgi kaynaklarını derleyerek araştırmacıların kullanımına sunan Doğa



Kütüphanesi'nin ilk halkası, Doğa Derneği arşivi ile Tansu Gürpınar, Özcan Yüksek ve Güven Eken'in özel koleksiyonlarının dahil olmasıyla oluşturuldu. Doğa Kütüphanesi'nin kurulumu İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin destek ve katkılarıyla hayata geçti. Dileyen herkes, doğa koruma ve doğa kültürü konulu bilgi kaynaklarını paylaşarak veya bağışta bulunarak Doğa Kütüphanesi

imecesine dahil olabiliyor.

Doğa koruma ve doğa kültürü üzerine çalışmalar yürütenlerin kullanımına açık olan Doğa Kütüphanesi'nde 5 binin üzerinde kaynak ve yayın yer alıyor. Kütüphanede bulunan tüm kaynaklar www.dogakutuphanesi.org web sitesi üzerinden aratılabilirken, kütüphane arşivinde bulunan nadir kaynaklara dijital olarak erişim sağlanabiliyor.

İnkılâp Kitabevi 93 yaşında

1927 yılında kurulan İnkılâp Kitabevi, o tarihten bu yana 20 binin üzerinde kitap yayınlamaya okurlarla buluştu. Garbis Fikri tarafından kurulan ve 1971 yılından sonra oğlu Nazar Fikri tarafından yönetilen İnkılâp Kitabevi, şimdi ise üçüncü nesil olan Arman Fikri yönetiminde



yayın hayatını sürdürüyor.

Yayıncılık alanı edebiyat, tarih, sanat eserleri ve Türk klasikleri, hobi, yemek, çizgi roman ve referans kitapları olan İnkılâp Kitabevi; Refik

Halid Karay, Reşat Nuri Güntekin, Halid Ziya Uşaklıgil, Mehmet Rauf, Namık Kemal, Ömer Seyfettin, Tevfik Fikret, Mehmet Ziya Gökalp, Mehmet Akif Ersoy gibi tarihe iz bırakan kült isimlerin kitaplarını yayınladı. Türkiye'nin en önemli edebiyatçılarından, fikir insanı ve düşünür Zülfü Livaneli ile geçtiğimiz aylarda anlaşma imzalayarak usta kalemi de bünyesine kattı.

Güneşim Tamamlayıcı Sağlık



KENDİNİ VE SAĞLIĞINI

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

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

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



YILDIR KAYBETMEK YOK DİYENLER KAZANDI

Anadolu Sigorta, bundan tam 95 yıl önce Mustafa Kemal Atatürk'ün talimatıyla kuruldu.
95 yıldır "kaybetmek yok" diyerek bize ilham veren herkese teşekkürlerimizle...