



Anadolu'dan
salgın yüzünden
çalışamayan
anketörlere
destek



Dünya için
hareket et!



Acil Güven
Sigortası

“Deprem hazırlıkları salgın gölgesinde kalmasın!”



Hesap belli, kitap belli! Ekonomik Kasko kaskoların ekonomięi.

- H.O.M. ve anlaşmalı özel servislerde ayrıcalıklı hizmet
- Hasarsızlık indiriminde özel uygulama
- Geniş kapsamlı teminatlar



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYSİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Sigortasız olmaz!

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), “Hayat bu, her şey olur. Sigortasız olmaz” sloganıyla bir farkındalık kampanyası başlattı. Konut, devlet destekli ticari alacak ve kasko- trafik ürünlerine odaklanılan kampanyada, hayatta farklı risklerin söz konusu olduğuna ve sigortanın tüm bu risklere karşı güvence sağladığına dikkat çekiliyor. Hayatta risklerin her zaman olduğunu belirten Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, kampanyanın çıkış noktasını şöyle anlatıyor: “Koronavirüs salgını döneminde hayatta başımıza her an gelebilecek bu risklere karşı önlem almanın önemini bir kez daha gördük. Önlem almak söz konusu olduğunda ilk aklımıza gelen sigorta olmalı. Sigorta sektörü olarak olası risklere karşı sigortalılarımızın sağlığını, varlıklarını, tasarruflarını, hak ve alacaklarını koruyarak yarınlarını güvence altına alıyoruz. Salgın dönemindeki uygulamalarımızla da sigortalılarımızın yanında olduğumuzu bir kez daha ortaya koyduk. Bu dönem sigortalı olmanın öneminin tekrar tekrar fark edilmesini sağladı. Biz de bu iç görüden hareketle ‘Hayat bu, her şey olur. Sigortasız olmaz’ kampanyasını hazırladık.”

Bugünü de yarını da güvenle yaşamak için sigortalı kalın

Sigortanın bir gereklilik ve ihtiyaç olduğunun altını çizen Benli, “Salgın döneminde zamanımızın büyük kısmını evlerde geçirdik. İşini dönemsel olarak durdurmak durumunda kalanlar belki alacaklarla ilgili sorunlarla karşılaştı. Araçlarımızı her dönem doludan kazalara pek çok riskle karşı karşıya kalıyor. Peki bu risklere karşı evimizi, alacaklarımızı ve araçlarımızı güvence altına alıyor muyuz? Bu kampanyayla bu soruyu sormayı ve sigortalı kalmanın güvenli yaşam için olmazsa olmaz olduğunu hatırlatmayı hedefledik” diyor.

Hayatın içindeki iyi ve kötü anlardan kesitleri ön plana çıkarmayı hedefleyen kampanya kapsamında evde aileyle güzel anlar geçirmek kadar su basması ya da hırsızlık gibi risklerin de olduğu, araçlarla tatile giderken ya da yolda herhangi bir hasarla karşılaşmanın mümkün olduğu, ticaret hayatının iniş çıkışları olduğu hatırlatılıyor. Olası risklere karşı sigortanın öneminin altını çizen kampanya “Sigortalı kalın. Bugünü de yarını da güvenle yaşayın” diyor.

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



14



16



21



20



18



22



28

14

Anadolu Hayat Emeklilik acenteleri için salgın döneminde de kesintisiz destek
Anadolu Hayat Emeklilik, salgın döneminde acentelerinin teknik ve mesleki bilgilerini artırabileceği eğitim olanakları sağladı, online bölge toplantıları düzenledi, başvuruları bekletmeden online mülakatlarla neticelendirerek acentelik tesis işlemlerine devam etti...

16

Groupama'dan Acil Güven Sigortası
Acil durum tedavi masraflarını teminat altına alan Acil Güven Sigortası, ücretsiz check-up ve 7/24 canlı doktor hizmeti seçenekleriyle tam kapsamlı bir güvence sağlıyor...

18

Ray Sigorta, 1 yılda 3 basamak birden yükseldi
Ray Sigorta, zorlayıcı piyasa dinamiklerine rağmen uyulamaya koyduğu iletişim ve satış kampanyaları sayesinde doğru ürün doğru müşteriyle buluşturmayı başarıyor.

20

"Deprem hazırlıkları salgın gölgesinde kalsın!"
Anadolu Sigorta, Covid-19 salgını döneminde iş dünyası ve sosyal hayatta değişen önceliklere, yaşanan dönüşüme dikkat çekiyor. Genel Müdür Mehmet Şencan, salgın gündemi nedeniyle beklenen Marmara depremi gerçeğinin unutulmaması gerektiğini vurguluyor...

21

Anadolu'dan salgın yüzünden çalışamayan anketörlere destek
Anadolu Sigorta, anketörlüğü meslek edinen ancak bu dönemde işini yapamayan sektör çalışanları için TÜAD'ın başlattığı kampanyanın destekçileri arasında yer aldı. Şirket, ERA ve Stratejico tarafından hazırlanan Covid-19 araştırmasını satın alarak kampanyaya katıldı...

22

Dünya için Hareket Et!
AXA Sigorta, Aktif Yaşam Derneği ve WWF-Türkiye işbirliğiyle hayata geçirdiği "Dünya için Hareket Et" projesiyle, daha hareketli bir yaşam tarzının insan sağlığı için yarattığı değeri iklim krizi açısından dünyanın bağımsızlığı için de yaratılabileceğine dikkat çekiyor...

28

"Normalleşme sürecinde tedbiri elden bırakmamalıyız"
Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, çalışma düzenlerini "yeni normal"e adapte ederken kontrollü olmayı da elden bırakmamak gerektiğini düşünüyor. Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta olarak biz de bu normalleşme sürecini kontrollü ve öngörülü bir süreç haline getirerek tüm ekiplerimizin, işlerini hem uzaktan hem de belirli sayıları aşmadan maksimum önlemler dahilinde ofisten yürütmesi için tüm imkanları sağlıyoruz" diyor...

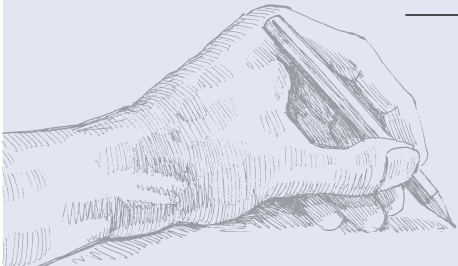
yazar

26

Zeynep Turan Stefan
Avrupa Merkez Bankası iklim değişikliği raporu ve sigorta sektörüne etkisi

30

Prof. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Emekliliğinize iyi gelecek bir çözüm



Evde ekmek hamuru mayalanırken dijitalden BES'e başvurup birikim yapmak çok kolay!

Siz de hemen Garanti BBVA Mobil veya İnternet'i açın.
Anında BES başvurusu yapın, biriktirmeye başlayın.



“Türkiye’nin En Değerli ve Güçlü Sigorta Markası” yine Anadolu Sigorta

Dünyanın önde gelen bağımsız marka değerlendirme danışmanlık şirketi Brand Finance, Türkiye’nin en değerli ve en güçlü markaları raporunun 2020 sonuçlarını açıkladı. Anadolu Sigorta geçen yıl olduğu gibi bu yıl da listenin en değerli ve güçlü sigorta markası oldu. Anadolu Sigorta I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, raporla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Türkiye’nin ilk ulusal sigorta şirketi olarak, yıllara dayanan sigortacılık birikiminin getirdiği güçlü bir kurumsal yapıya ve finansal güce sahibiz. Diğer taraftan dinamik, yenilikçi ve müşteri odaklı bir yaklaşımla hareket ediyoruz. Bugün yurt çapında 2 bin 500 profesyonel acentemiz ve Türkiye İş Bankası şubeleri aracılığıyla hayat dışındaki tüm konvansiyonel sigorta branşlarında faaliyet gösteriyor, bunun



Filiz Tiryakioğlu

yanında dünyada dahi yeni gündeme gelen ve ezber bozan yeni sigortacılık uygulamalarını ve ürünleri hayata

geçiriyoruz. Gerek güçlü finansal yapımızın gerekse marka algımızın hem tüketicilerimizin hem de Brand Finance gibi prestijli kurumların değerlendirmelerinden tam not alması ise en önemli motivasyon kaynaklarımızdan biri.” 2007’den bu yana her yıl hazırlanan Brand Finance En Değerli Marka Sıralaması, erişilebilir finansal verilere ve analist gözlemlerine dayanan bir değerlendirme sonucu belirleniyor. Listenin yaklaşık yüzde 90’ına ait veriler, KAP’tan temin ediliyor. Brand Finance, genel tabloları hazırlarken markalı faaliyete ait son 3 yıllık geçmiş finansal verileri yorumluyor ve gelecek 5 yıla ait projeksiyon yapıyor. Marka değeri için satışlar içerisinde markaya ait pay değerlendirilirken, gelecek yıllarda beklenti ne kadar yüksek olursa marka değeri o denli artıyor

Sağlık sigortası başvurularında dijital form dönemi

Anadolu Sigorta, sağlık sigortası başvurularında “dijital form” uygulamasına geçti. Müşterilerin sağlık sigortası başvurularını mobil telefon, tablet ve web sitesi üzerinden hızlı ve kolay bir şekilde, diledikleri yerden yapabilmelerini sağlayan uygulama, acenteler için başvuru aşamalarının takibini de kolaylaştırıyor. Yeni uygulamayla acenteler tekliflerini oluşturduktan sonra dijital formu tek tıkla müşterilerine iletebiliyor, iş akışının hangi

aşamada olduğunu takip edebiliyor. Ayrıca formlar dijital ortamda kaydedilerek, matbu evrak kaybı ve arşiv problemlerini de ortadan kaldırıyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp,



Erdinç Gökalp

“Sağlık sigortası başvurularında dijital form uygulamamız sektörde bu alanda öncü bir çalışma. Bu yeni uygulamayla her zaman olduğu gibi regülasyonlara yönelik gerekli hassasiyeti ve sigortalılarımızın veri güvenliklerini

maksimum düzeyde gözetirken, müşterilerimize ve paydaşlarımıza daha yalın deneyimler sunuyoruz. Dijital form, müşteriyi tanıyan, cinsiyetine göre sağlık sorunlarını sınıflandırarak yönlendiren akıllı sahalarla tek formda tüm onay ve beyanları tamamlanabilir kılıyor. Kullanıcı dostu yönergeler içeren hızlı ve kolay kullanımıyla mobil telefon, tablet ve web üzerinden sağlık sigortası başvuru işlemlerinin tamamlanmasına olanak sağlıyor. Bu yönleriyle uygulama, sağlık sigortası başvuru ve üretim süreçlerini kısaltılıp yüksek müşteri memnuniyetini hedeflerken satış kanallarımız için de pek çok avantaj sağlıyor” diyor.

Hayat bu, her şey olur.
Sahi... Ne olur bu hayatta?

Araban olur. Güzel tatiller,
keşfedilecek yerler olur,
yağmur olur, dolu olur.

Evin olur. Çoluk çocuk olur,
kalabalık sofralar olur,
yaz olur, kış olur.

İş güç olur. Yeni fikirler,
kazançlar olur, inişler çıkışlar,
alacak verecek olur.

Hayat bu,
her şey olur.

#SigortasızOlmaz



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

Tüm salgın hastalıklar Allianz Türkiye sağlık sigortası poliçesi kapsamında

Sağlık branşında hizmet verdiği 1.3 milyon müşterisinin (poliçe kapsamı dahilinde olmamasına rağmen) Covid-19 masraflarını ödeme kararı veren Allianz Türkiye, şimdi de tüm salgın hastalıkları sigorta kapsamına alıyor. Dünya Sağlık Örgütü tarafından salgın ilan edilen koronavirüs nedeniyle ilk günden itibaren gerekli önlemleri alan ve hızla uygulamaya geçiren Allianz Türkiye, bundan sonra ortaya çıkabilecek salgın hastalıklarda da söz konusu hastalıklara yönelik oluşacak masrafları sağlık sigortalılarının poliçe teminat ve limitleri kapsamında karşılayacak. Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, "Sigorta sektöründe



Tolga Gürkan

yaptığımız işin temeli, hem kısa hem de uzun vadede yaşanabilecek riskleri öngörmeye ve yönetmeye dayanıyor. Tüm dünyanın içinden geçtiği bu zorlu süreç, bizlere sağlığın ve sağlık risklerini yönetmenin ne kadar değerli olduğunu bir kez daha gösterdi. Güçlü finansal ve teknik altyapımız ile çevik organizasyonumuz sayesinde,

sigortalılarımızın sağlık risklerini, pandemi Türkiye'de ortaya çıkar çıkmaz çok hızlı bir şekilde karşılayabildik. Şimdi bir kez daha 'Allianz Seninle' diyor ve sağlık sigortası poliçelerimizin kapsamına tüm salgın hastalıkları ekliyoruz. Sigortalılarımızın sağlığını güvence altına almaya devam ediyoruz" diyor.

Salgın kapsamı, hem Allianz Türkiye'nin mevcutta bulunan 1.3 milyon sağlık sigortalısının hem de bundan sonra temin edilecek olan özel veya tamamlayıcı sağlık sigortası bireysel ve kurumsal sigorta poliçelerinde mevcut şartları ve limitleri dahilinde geçerli olacak. Gerekli güncellemeler poliçe dokümanlarına önümüzdeki dönemde yansıtılacak.

Maher Holding Sigorta Grubu Avrupa'ya açılıyor

Üçüncü kuruluş yıldönümünü kutlayan Quick Sigorta'nın bağlı olduğu Maher Holding, Avrupa'da da bir sigorta şirketi kurma kararı aldı. Maher Holding CEO'su Levent Uluççen, "Konuyu araştıran ekibimizin 1 yıllık çalışması sonucunda yönetim kurulunda Avrupa'da sigorta şirketi kurmak için karar aldık. Bu Türkiye için bir ilk ve tüm ekibimiz yoğun ve keyifli bir çalışma içinde. Sizlerin de bildiği gibi daha önce de bir ilke imza atarak yabancı bir sigorta şirketini satın almış ve Corpus adını vermiştik. Bu anlamda yeniliklerin ve ilklerin peşinde olmaya devam edeceğiz. Avrupa'daki şirketimizi de tüm



Levent Uluççen



Ahmet Yaşar

sigorta grubumuzun desteğiyle kuracağız ve operasyona Quick Sigorta liderlik edecek" diyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise yönetim kurulu kararını şöyle yorumladı: "Quick Sigorta olarak Avrupa'da kurulacak olan sigorta şirketi çalışmalarına

liderlik yapacağız. Avrupa'da kurulacak olan şirket aslında Quick Sigorta'nın teknolojik altyapısını ve operasyonel anlayışını alacak. Yaklaşık 1 yıl süren çalışmalar sonucunda Maher Holding Yönetim Kurulu çalışmaların başlaması yönünde karar aldı. Şirket tüm Avrupa'ya hizmet verecek şekilde yapılandırılıyor. Merkez olarak ise incelemeler sonucunda bir Orta Avrupa, bir de Güney Avrupa ülkesi arasında karar verecek noktaya geldik. Bu konu kesinleştiğinde kamuoyunu bilgilendireceğiz. Birçok alanda yeniliklerin öncüsü olan Quick Sigorta'nın bu çalışmayla farklı bir kulvara girdiğini söyleyebilirim."

4 farklı plana sahip **Acil Güven Sigortası** Groupama'da!

- Düşük primlerle acil durum riskleri teminatı ve zengin asistans hizmeti
 - Ücretsiz check-up, diş sağlığı paketi ve 7/24 Doktorum hizmeti



OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği, Lloyd's lisansı aldı

OYAK Finans Grubu şirketlerinden OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği, dünyanın en köklü ve lider sigorta ve reasürans piyasası Lloyd's'da yetkili broker olarak iş yapma lisansını Nisan 2020 itibarıyla aldı.

Halen küresel piyasalarda faaliyet gösteren 300 bine yakın broker arasından sadece 335'inin Lloyd's lisansı bulunuyor. OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği, aldıkları lisans ile Lloyd's kriterlerini karşılayarak bu güçlü kurumun nadiren kabul ettiği brokerler arasında yerini aldı.

Brokerlik faaliyeti gösteren çok sayıda şirketin arzu ettiği bu çok önemli yapının yeni üyesi olmaktan mutluluk duyduklarını belirten OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdürü Sertan İpek, lisansla ilgili şu açıklamayı yaptı: "2017 yılında sigorta sektörüne sağlam adımlarla giriş yapan OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği olarak sektördeki en iyi ve en güvenilir sigorta ve reasürans brokerlik şirketi olma hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu üyelikle birlikte küresel oyun-



Broker at **LLOYD'S**



cular arasındaki varlığımızı artık daha da güçlendirmiş olduk. Lloyd's kabul sürecimizde grubumuzun marka değeri, sağlam ve köklü geçmişimiz, Türkiye ve dünya çapındaki yatırımlarımız etkili oldu. Aynı zamanda OYAK Grup Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nin kısa sürede

imza attığı başarılar, profesyonel yönetim kadrosu ve ekibimiz, iş planımız ve finansal kriterleri sağlamamız bu süreçte bizi öne taşıdı. Lloyd's bünyesinde bulunan sigorta şirketlerinin başvurumuzu desteklemesi de bizim bu kıymetli yapının yeni üyesi olmamıza yardımcı oldu."

Eureko Sigorta'da sürpriz ayrılık

Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'ndaki 13 yıllık kariyerinin ardından 2012 yılında Eureko Sigorta'da Genel Sekreter ve Uyum Görevlisi olarak sektöre geçiş yapan İsmail Hakkı Sancak, 19 Haziran 2020 tarihi itibarıyla görevinden ayrıldı. Sancak, bu süre içinde şirketin mevzuat uyumu, iş süreçlerinin mevzuata uyumunun sağlanması, resmi inceleme ve soruşturmaların yürütülmesi süreçlerinde önemli sorumluluklar üstlendi. TSB MASAK İnceleme ve



Araştırma Komitesi'nde bir dönemi başkanlık olmak üzere daimi üye olarak görev yaptı. Halen SBM (Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi) bünyesinde faaliyet gösteren Sigorta Suiistimalleriyle Mücadele Komitesi'nin başkanlığını yürüten Sancak, aynı zamanda sigorta poliçelerinin dijitalleştirilmesi ve kağıtsız

poliçeye geçiş için gerekli yasal düzenlemelerin hayata geçirilmesi sürecine bizzat önderlik etti. Proje sürecinde Hazine, SBM, TSB Komiteleri ve sektör temsilcilerini bir araya getirerek gerekli yasal düzenlemelerin çıkmasında etkili olarak sigortacılık sektörüne önemli katkılarda bulundu. Ayrılık sonrasında İsmail Hakkı Sancak, mevzuata uyum ve dijital süreçlerin yönetimi konularında danışmanlık hizmeti vererek sigorta sektörüne destek vermeye devam edecek.



AXA SİGORTA

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Bu dönemde halay çekerek değil, AXA Sülale indirimi ile sülalenizi bir araya getirin!

Siz de sevdiklerinizin sağlığı için **Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı %10 sülale indirimiyle yaptırın.** En geniş hastane ağından ve ücretsiz tedavi ayrıcalığından yararlanın!



TEKLİF ALMAK İÇİN

Kodu telefon ekranına tutarak okutun ya da aralarında boşluk bırakarak TSS ve T.C. Kimlik No yazıp 7292'ye SMS olarak gönderin.

İletilen teklif üzerine ek aile indirimi uygulanacaktır. Kampanyamız 31 Ağustos'a kadar uzatılmıştır.

%10
SÜLALE
İNDİRİMİ

TÜRKİYE'DE
BİR İLK!



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • 0850 250 99 99 • #DertVarsaDermanAXA

Sompo'dan koronavirüs teminatlı ilk yurtdışı seyahat sağlık sigortası

Sompo Sigorta, yurtdışı seyahat sigortası poliçelerine koronavirüs tedavisini ekleyen ilk ve tek şirket oldu. İlk etapta Schengen ülkelerinde geçerli olacak poliçe kapsamında, sigortalının yurtdışında koronavirüse yakalanması sonucunda oluşacak tıbbi ve yatarak tedavi masrafları ile karantina giderlerini teminat altına alındı. Sompo Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Şenol Ortaç, yeni ürünle ilgili şu bilgileri veriyor:

“Yeni yurtdışı seyahat sigortamız kapsamında Kovid-19 dolayısıyla oluşacak tıbbi ve tedavi giderlerini

karşılıyoruz. Ayrıca sigortalılarımızın koronavirüs olduğunun tespit edilmesi ve karantina altına alınması nedeniyle yurtdışında gerçekleşecek otel konaklaması ile yemek ve giyim ihtiyacına ait giderlerini de poliçedeki limitler dahilinde teminat altına alıyoruz. Sigortalılarımızın koronavirüs sebebiyle aniden hastalanması durumunda, tıbbi merkeze nakli için gerekli tüm giderleri karşılıyor, tedavisi sona erenlerin daimi ikametgahlarına naklini de sağlıyoruz. Ülkemizde ücretsiz olan Kovid-19 tedavisi



Şenol Ortaç

Avrupa'da oldukça yüksek maliyet oluşturuyor. Dolayısıyla yeni ürünümüz sigortalılara büyük bir avantaj sunuyor.”



Mayıs ayında 76.2 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla Mayıs ayında toplam 76.2 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 63.3 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 12.9 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 19 büyüme görülürken, kredi kartıyla ödemelerde ise yüzde 13 oranında azalış gerçekleşti.



Kartlarla Mayıs ayında 3.2 milyar TL tutarında sigorta ödemesi gerçekleşti

Sigorta sektöründe 2020 yılı Mayıs ayında 3.2 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre kartlarla yapılan sigorta ödemeleri yüzde 12.6 azalırken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4.2'sini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2019 Mayıs	2020 Mayıs	Değişim
Banka kartı	10.9	12.9	% 19
Kredi kartı	73.2	63.3	-% 13
Toplam	84.1	76.2	-% 9

Sigorta sektörü	2019 Mayıs	2020 Mayıs	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3.7	3.2	-% 12.6
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4.1	% 4.2	



**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.

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

acenteleri için **SALGIN**

döneminde de kesintisiz destek

Anadolu Hayat Emeklilik, salgın döneminde acentelerinin teknik ve mesleki bilgilerini artırabileceği eğitim olanakları sağladı, online bölge toplantıları düzenledi, başvuruları bekletmeden online mülakatlarla neticelendirerek acentelik tesis işlemlerine devam etti...

Tüm dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgını en güvenli şekilde atlatabilmek amacıyla, salgının ortaya çıktığı ilk andan itibaren hızlıca bir dizi tedbir alan Anadolu Hayat Emeklilik, önceliğini çalışanları, iş ortakları ve müşterilerinin sağlığı olarak belirledi. Çalışanları için gerekli altyapı ve erişim imkanlarını tesis ederek derhal evden çalışma düzenine geçti. Salgınla ilgili yaşanan tüm gelişmeleri acenteleriyle paylaşan Anadolu Hayat Emeklilik, acente eğitiminden performans ödemelerine, online toplantılardan yeni acentelik başvurularına kadar birçok konuda acentelerine destek olmaya devam etti. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Murat Atalay, “Normalleşme süreciyle birlikte uygulayacağımız kampanyalarla da acentelerimizin yanında olmaya devam edeceğiz” diyor.

Acentelerin hizmet seviyesi yükseldi, müşteri memnuniyeti arttı

Atalay, Anadolu Hayat Emeklilik'in

salgın sürecinde acenteleriyle iletişimini ve onlara sunduğu imkanları şöyle anlatıyor: “Koronavirüs salgınının ekonomik ve sosyal hayata olumsuz etkilerinin azaltılması amacıyla kamu otoritesi tarafından yapılan düzenlemeler ile kamu ve özel sektörün ekonomik istikrara katkı sunacak destekleri hakkında acentelerimizi ivedilikle bilgilendirdik. Uzun süredir şirket olarak acentelerimize yönelik yaptığımız teknolojik yatırımların

bu dönemde çok faydasını gördük. Gerek satış gerekse satış sonrası süreçler için geliştirdiğimiz dijital uygulamalar ve acentelerimizin çalışanlarına sağladığımız tabletler sayesinde hizmet seviyelerini yükselterek müşteri memnuniyetini artırdık. Acentelerin çok büyük kısmı evde olduğu için online eğitimlere ağırlık verdik ve acentelerimize teknik ve mesleki bilgilerini artırabilecekleri olanaklar sağladık. Bölgesel toplantıları online olarak hayata geçirdik. Acentelik başvurularını bekletmeden, online olarak gerçekleştirdiğimiz mülakatlarla neticelendirerek acentelik tesis işlemlerine devam ettik.”

Maddi manevi destekler sürecek

Anadolu Hayat Emeklilik, salgının acenteleri ekonomik olarak daha çok etkilediği nisan ve mayıs ayı için de özel çözümler üretti. Şirket, acentelerinin avans ödemelerini, bir kısım giderlerini üstlenme gibi uygulamalarla likidite yönetimi bakımından destek oldu. Atalay, “Bu dönemde acentelerimizin sorunlarını önemseyen ve çözüm için gereken maddi ve manevi desteği ortaya koymaktan çekinmeyen bir yönetim yaklaşımını ön plana çıkarmaya çalıştık. Bugüne kadar olduğu gibi bugünden sonra da yine acentelerimizin yanında olacak ve birlikte bu zor zamanların üstesinden geleceğiz” diyor.

Murat Atalay



66.Yıl

Geçmişin izinde Geleceğin sözünde

Bizi biz yapanların her şartta yardımına koşmaya, sadece yılları değil değerleri de biriktirmeye, ne zaman ihtiyaç duysanız yanınızdaki güç olmaya söz verimiz. Yeni yaşımızda ve sonsuza kadar...

VakıfBank, Yanındaki Güç.



444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

Groupama'dan ACİL GÜVEN SİGORTASI

Acil durum tedavi masraflarını teminat altına alan Acil Güven Sigortası, ücretsiz check-up ve 7/24 canlı doktor hizmeti seçenekleriyle tam kapsamlı bir güvence sağlıyor...

Groupama Acil Güven Sigortası, acil durum tanımına uyan hastalık veya kaza hallerinde ilk 12 saat içerisinde başlatılan tedaviler için yapılacak masrafları teminat altına alıyor. Ücretsiz check up, diş sağlığı hizmetleri, ambulans ve 7/24 Doktorum içeriğine sahip Acil Güven Plus planları olmak üzere dört farklı planla edinilebilecek yeni sigorta ürünü, beklenmedik durumlarda sigortalının endişelerinin azalmasına ve en hızlı müdahalenin yapılmasına katkıda bulunuyor. Yeni sigorta ürünüyle ani olarak ortaya çıkan, tıbbi müdahale yapılmaması durumunda kişinin sağlığının tehlikeye girmesine neden olan, 23 acil durumda geçerli olmak üzere ilk 12 saat içerisinde başlatılan tıbbi tedavi; oda, yemek, refakatçi ve yoğun bakım masrafları Groupama tarafından teminat altına alınıyor. Groupama Acil Durum Sigortası'na, sigortalıların doktorla online görüşme yapabildiği 7/24 Doktorum, ücretsiz diş paketi ve check up hizmetleri de plan tercihlerine göre dahil edilebiliyor.



Frederique
Guegan Tayar

Kaza veya hastalık sonucu hastanede kalınan her gün için, yıllık azami 3 gün süreyle günlük iş göremezlik teminatı da poliçe kapsamında Groupama güvencesi altında oluyor.

7/24 bilgisayar üzerinden doktorlarla yüz yüze görüşme

Anında müdahale ya da reaksiyon gerektiren, beklenmeyen ve ciddi olay ya da durumların "acil" olarak tanımlandığını hatırlatan Groupama Sigorta Pazarlama, Kurumsal İletişim ve Çağrı Merkezleri Genel Müdür Yardımcısı Frederique Guegan Tayar, Acil Güven Sigortası'nın çıkış noktasını ve sağladığı avantajları şöyle anlatıyor:

"Yaralanmadan kalp krizine, ev ve iş kazaları ya da trafik kazaları gibi birçok durum, olayın ciddiyetine göre acil durum olarak de-

ğerlendirilebiliyor. Bütün bunlar da sağlık acil durum servislerinin müdahalesini gerektirebiliyor. Böylesi beklenmedik durumlarda hızlı ve kaliteli sağlık hizmeti ve asistans hizmetleri almak kişiler için hayati önem taşıyor. Acil Güven Sigortası'nı koronavirüs döneminde geliştirdik. Bireylerin evden çıkmaya çekindiği ve hastaneye gitmekten özellikle kaçındığı bugünlerde, sağlık sigortalılarımıza sağlanan '7/24 Doktorum' hizmetinin Acil Güven Sigortası'na da eklenmesine karar verdik. Bu hizmet kapsamında sigortalılar 7/24 bilgisayarından doktorlarla yüz yüze görüşebiliyor, laboratuvar sonuçlarını doktorlarla birlikte değerlendirip, alanında uzman doktorlardan görüşler alabiliyor. Ürünümüzün önemli bir ihtiyaca yanıt vereceğine ve ilgi göreceğine inanıyoruz."

Doğa
sigorta

%5
İNDİRİM
1-22 HAZİRAN
TARİHLERİNDE
GEÇERLİDİR

BABANIZA HEDİYENİZ **SAĞLIK OLSUN**

BABALAR GÜNÜ'NE ÖZEL

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTAMIZDA
TÜM ERKEKLERE **%5 İNDİRİM**

*ÜROLOJİ MUAYENE VE PSA TETKİKİ **HEDİYE**

**TSS poliçelerimiz 0-59 yaş arası, hediye ise TSS poliçelerimizde 18-59 yaş arası geçerlidir.

dogasigorta.com

0 850 811 51 00

RAY SİGORTA, 1 yılda 3 basamak birden yükseldi

Ray Sigorta, zorlayıcı piyasa dinamiklerine rağmen uygulamaya koyduğu iletişim ve satış kampanyaları sayesinde doğru ürünü doğru müşteriyle buluşturmayı başarıyor. Genel Müdür Koray Erdoğan, “Müşterilerimizi ve acentelerimizi en iyi şekilde anlayıp istenilen çözümü süratle piyasaya sunuyoruz. Prim üretiminde sadece 1 yılda 3 basamak birden yükselmemiz doğru yolda olduğumuzu gösteriyor” diyor...

2020 yılının ilk yarısında Türkiye ve dünya sigortacılığı için eşi benzeri görülmemiş bir dönem yaşandı.

Risk algısının bir anda değiştiği bu süreçte tüketicilerin satın alma alışkanlıkları değişim gösterirken, müşteri davranışlarından acente ilişkilerine pek çok alanda sigorta şirketlerinin yetkinlikleri test edildi.

Klasik çözümlerle yetinmeyip işlerini bir adım öteye taşıyanların gerçek anlamda fark yaratma fırsatı bulduğu bu olağan dışı dönem içerisinde Ray Sigorta önemli bir ivme kazandı.

Son dönemde hayata geçirdiği yenilikçi ve müşteri odaklı ürün ve uygulamalarla gündeme gelen şirket, 2020 yılının ilk 4 aylık verilerine göre üretimini bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 38 artırarak 519 milyon liraya ulaştırdı. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, şirketinin son dönemdeki performansını şöyle

değerlendiriyor:

“Ülkemizin ve küresel piyasaların belirli zorluklarla karşılaştıkları günlerde doğru çözümleri müşterilerimizle buluşturmayı başardık. Bu başarı, hem acentelerimiz hem de müşterilerimizle aramızda kurmayı başardığımız çift yönlü iletişimin bir sonucu. Diğer taraftan, en önemli paydaşlarımız olan acentelerimize sunduğumuz desteklerin yanı sıra

piyasaya sunduğumuz fark yaratan ürünlerle ihtiyaçlara cevap verebilmelerini sağlıyoruz. Ekonomik Kasko, Baby on Board, Prenses Kasko, Cyberella bunlardan sadece bazıları.

Sadece bir alanda değil, hizmet verdiğimiz her

alanda başlattığımız yeni inisiyatifler ve kampanyalarla satış kabiliyetimizi artırıyoruz. Biz bu zorlu dönemlerde acentelerimize de doğru bir iş ortağı olduğumuzu gösterdik. En zor günlerde ilave komisyon kampanyası ile sektöre öncü olduk. Sonrasında başlattığımız



Koray Erdoğan

peşin komisyon desteği de acentelerimizin bu süreçte bir nebze de olsa nefes almasına vesile oldu. Bu dönem bir daha gösterdi ki doğru bir iş ortağıyla çalışmak bu işi meslek olarak yapan acenteler için birinci öncelik olmalı. Biz her dönem acentelerimizin yanında olacağız.”

Yeni hedef, ilk 10'a girmek

Ray Sigorta, 2020'nin ilk 4 ayında büyük bir atılım yaparak hayat dışı prim üretimini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 38 artışla 376 milyon liradan 519 milyon liraya ulaştırdı. Böylece şirket, sektör sıralamasında 19'uncu sıradan 16'ncılığa yükselmiş oldu. Söz konusu dönemde pazara payını yüzde 20 artırdıklarını vurgulayan Koray Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Ray Sigorta olarak işin kolayına kaçıp pazar payımızı ve sektör sıralamamızı trafik üretimiyle yukarı taşımaya çalışmıyoruz. Şimdiye kadar banka üretimi olmadan, gruptan hazır bir üretim almadan yüzde 25'in altında trafik ve yüzde 50'nin altında oto payıyla böyle bir başarı yakalayabilen bir şirket olmadı sektörde. Biz bu başarıyı şirketimizi ilk 10'a sokarak daha da taçlandıracağız. Şunu da vurgulamak isterim ki bizim ilk 10'daki yerimiz gelip geçici olmayacak, kalıcı olmayı hedefliyoruz. Tüm çalışma ve yatırımlarımızı bu doğrultuda yapmaya devam ediyoruz.”

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

“DEPREM hazırlıkları SALGIN gölgesinde kalmasın!”

Anadolu Sigorta, Covid-19 salgını döneminde iş dünyası ve sosyal hayatta değişen önceliklere, yaşanan dönüşüme dikkat çekiyor. Genel Müdür Mehmet Şencan, salgın gündemi nedeniyle beklenen Marmara depremi gerçeğinin unutulmaması gerektiğini vurguluyor ve hem sigorta şirketleri hem de bireysel bazda alınması gereken önlemleri hatırlatıyor...

Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, etkisi devam eden Covid-19 salgınıyla birlikte tüm iş dünyası ve sosyal hayattaki dönüşüme, değişen önceliklere dikkat çekerken, Marmara depremi gerçeğinin ikinci plana atılmaması gerektiği yönünde de uyarıda bulunuyor. Şencan, “Depremi etkilemesi beklenen bölgede ulusal sanayi üretiminin yaklaşık yüzde 50’si gerçekleştiriliyor. 1999 depreminden kaynaklanan fiziksel hasarın GSMH’nın yaklaşık yüzde 10’u civarında olduğuna ilişkin bir tahmin var; bugün aynı oranda bir zarar 80-90 milyar dolar gibi rakamlara denk gelir. Türkiye’de halen ekonominin en önemli unsurları olan KOBİ’lerin yarısının sigorta teminatı olmadığına dair ciddi tahminler söz konusu. Öte yandan deprem gibi katastrofik hasarlarda sadece fiziksel hasar değil, üretim kesintisi ve iş durması nedeniyle pazar kaybı, kâr kaybı, işsizlik gibi çok daha büyük ekonomik maliyetler söz konusu olabiliyor” diyor. Şencan, alınması gereken önlemleri ise şöyle sıralıyor: “Başta sigorta şirketleri olmak üzere tüm sektör paydaşlarının ülke ekonomisini bir an önce

normale döndürebilmek adına depreme özel iş sürekliliği planları yapması gerektiğini vurgulamalıyız. Özellikle finansal piyasaların deprem sonrasında kısa sürede normale dönme sürecinin tasarlanması ve tatbikatının yapılması gerekiyor. İhtiyari deprem sigortasının KOBİ’ler için yaygınlaştırılması şart gözüküyor. Bireysel olarak da sektör çalışanlarının her birinin kendi aileleri için ‘afet ve acil durum toplanma’ planlarını yapmalarının gerekli olduğunu düşünüyorum. Çünkü deprem günü geldiğinde sigortacıların önce ailelerini hızla emniyet altına almaları sonra da işlerinin başlarına geçmeleri kritik önemde olacak.”

Deprem riskleri Anadolu Sigorta güvencesinde

Mehmet Şencan, depreme bireysel hazırlık sürecinde ise



Mehmet Şencan

zorunlu deprem sigortasının önemine şöyle dikkat çekiyor: “Zorunlu deprem sigortası mesken güvencesi sunarken, Türkiye için de bir teminat havuzu niteliğinde. Özellikle deprem sonrasında büyüklüğü önem kazanan bu finansal havuz, gerçekleşen depremlerdeki ihtiyaç sahiplerinin garantisi olma niteliği taşıyor.”

Daha kapsamlı teminat isteyenler içinse Anadolu Konut Paket Sigortası alternatifine işaret ediyor Şencan: “Anadolu Konut Paket Sigortası, konutun değerinin, zorunlu deprem sigortası limitini aşan kısmı ile ev içindeki eşya için deprem teminatı altına alıyor. Bu ürünlerle birçok asistans hizmete de tek poliçe içerisinde sahip olmak mümkün. Üstelik ev ve içindeki eşyanın yanı sıra evin içinde yaşayanlar ile sorumluluklar da teminat altına alınabiliyor.”



ANADOLU'dan salgın yüzünden çalışamayan anketörlere destek

Anadolu Sigorta, anketörlüğü meslek edinen ancak bu dönemde işini yapamayan sektör çalışanları için TÜAD'ın başlattığı kampanyanın destekçileri arasında yer aldı. Şirket, ERA ve Stratejico tarafından hazırlanan Covid-19 araştırmasını satın alarak kampanyaya katıldı...

Türkiye Araştırmacılar Derneği'nin (TÜAD) #araştırmadakal etiketiyle başlattığı ve ihtiyaç sahibi sektör emekçileri olan anketörlere organize yardım ulaştırmak amacıyla hayata geçirdiği kampanyaya Anadolu Sigorta da katıldı. Kampanyaya katılan üye araştırma şirketlerinin TÜAD'a bağlı olduğu araştırmalardan, ERA ve Stratejico tarafından hazırlanan Covid-19 araştırmasını satın alan Anadolu Sigorta, içinde bulunulan dönemde yüz yüze araştırma yöntemleri durduğu için işlerini yapamayan anketörlere destek oldu. Tüm dünyanın içinde bulunduğu ve belirsizliklerle dolu bu dönemde her bilginin çok kıymetli olduğuna işaret eden Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, "Şirket olarak en temel amacımız 95 yılına tanıklık ettiğimiz bu topraklara elimizden gelen en büyük katkıyı sağlamak. Buradan hareketle Covid-19 sürecinin en başından bu yana hem sigortalılarımızın hem de tüm paydaşlarımızın yanında olduk, olmaya devam ediyoruz. Bilginin çok kıymetli olduğuna, bu süreci atlattıkta da bize çok fayda sağlayacağına inanıyoruz. Bu amaçla TÜAD tarafından başlatılan #araştırmadakal kampanyasına da dahil

olarak çok yönlü bir destek vermek istedik. Projeyle bir bilgi paylaşımına aracı olurken, aynı zamanda salgın döneminde saha araştırmaları sınırlanan anketörlüğü meslek edinmiş sektör çalışanlarına da bir katkı sunmaktan dolayı çok mutluyuz" dedi.

Katılımcıların yüzde 86'sı virüs hakkında bilgi sahibi

ERA ve Stratejico tarafından hazırlanan Covid-19 araştırması, katılımcıların bilgi düzeyini, mevcut algısını ve beklentilerini ölçerek pek çok dikkat çekici unsura yer veriyor. Araştırmaya göre virüs hakkında bilgi oldukça yüksek. Katılımcıların yüzde 86'sı kendilerini bu konuda yeterince bilgili bulduklarını belirtiyor. Endişe seviyesi de paralel şekilde oldukça yüksek. Her dört kişiden



Filiz Tiryakioğlu

üçü endişe duyduğunu belirtirken, biri ise kendini "mutlu" olarak tanımlıyor. Bu dönem katılımcılar tarafından en çok kaos, endişe, korku, stres gibi kelimelerle tarif ediliyor. Yaşanan en temel kaygı ise hayatta kalma mücadelesi olarak tanımlanıyor. Hayatta kalma mücadelesinde dikkat edilmesi gereken her adım stres düzeyini artırırken, markete gitmek, market torbalarının sterilizasyonu, sürekli temizlik yapmak, el yıkamak, insanlara yaklaşmaya korkmak başlı başına stres kaynakları olarak dikkat çekiyor.

ÇALIŞANLAR "ESKİ NORMAL"İ ÖZLÜYOR

Araştırma, katılımcıların endişe düzeyini, ekonomik durum ve aile bireylerinin sağlığı gibi etkenlerin değiştirdiğini gösteriyor. Endişe düzeyini düşürecek en temel beklenti ise aşı ya da tedavinin bulunup Türkiye'ye gelmesi. Salgın ve sosyal izolasyonun psikolojik etkisi ise her aile bireyinde ya da sosyo-kültürel profilde kendini farklı şekilde gösteriyor. Ev kadınları evde sürekli yemek yapmaktan, dezenfeksiyondan ve çocuklarla ilgilenmekten bunalmış

görünürken, babalar gelecek dönemde ailelerine bakamayacakları endişesini taşıyor. Yine büyük bir değişim yaşayan çalışma hayatı nedeniyle, en çok etkilenen profili oluşturan çalışanlarsa "eski normal"i özliyor. Araştırma sonuçlarına göre, salgın sonrası yaşamdaki ihtiyaçlar ve öncelikler iyi anlaşılmasın ve eski dönemdeki değer önermelerini bugüne uyarlamadan tüketicinin kalbini kazanmak zor görünüyor.



DÜNYA İÇİN HAREKET ET!

AXA Sigorta, Aktif Yaşam Derneği ve WWF-Türkiye işbirliğiyle hayata geçirdiği “Dünya için Hareket Et” projesiyle, daha hareketli bir yaşam tarzının insan sağlığı için yarattığı değeri iklim krizi açısından dünyanın bağışıklığı için de yaratılabileceğine dikkat çekiyor...

AXA Sigorta’nın Aktif Yaşam Derneği ve WWF-Türkiye (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) işbirliğiyle hayata geçirdiği; ADHOC ve İstanbulON İTÜ Kentsel Hareketlilik Laboratuvarı’nın Türkiye çapında hareket, sağlık ve iklim değişikliği konusunda mevcut durum ve algıyı ölçen araştırmasını temel alan “Dünya için Hareket Et” projesi, iki noktada değer yaratmaya odaklanıyor: Karbon ayak izini azaltmanın kaçınılmaz olduğu bu dönemde hareketli yaşamın da karbon ayak izini düşürmek konusunda insanların seçenekleri arasında yer almasını sağlamak ve hareketsiz bir yaşamın insan sağlığı üzerindeki olumsuz etkileri ve sağlık sistemine getireceği yönetilemez risk ve maliyetler ile çevresel etki ve maliyetleri azaltmak. Projenin nihai hedefi ise öncelikle toplumsal farkındalığı artırmak, bireyleri daha çok hareket etmeye ve böylece hem bireysel karbon ayak izlerini azaltmaya hem de daha sağlıklı yaşamaya teşvik etmek. Proje, AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, Aktif Yaşam Derneği Başkan Yardımcısı Şule Serter ve WWF-Türkiye Genel Müdürü Aslı Pasinli’nin katılımıyla 4 Haziran Perşembe günü internet üzerinden bir medya toplantısıyla

duyuruldu. Toplantıya, Dünya Dostu Acente programıyla şirketin çabalarına destek veren yüzlerce acente de katıldı.

“İklim değişikliğinde fark yaratacaksa daha çok hareket ederim”

Yavuz Ölken, toplantıda projeye ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Dünya için Hareket Et” projesiyle dünya kaynaklarının karşı karşıya olduğu tehlikeye ve insanların daha çok hareket ederek de bir değer yaratabileceğine dikkat çekmeyi ve her bir eylemleriyle sebep oldukları karbon ayak izine dair farkındalıklarını artırmayı amaçlıyoruz. Yaptığımız araştırma, hareketli bir yaşamın toplumumuzda bir lüks olarak algılandığını ve toplumun 3’te 2’sinin yeterli fiziksel aktivite düzeyine sahip olmadığını gösteriyor. Oysa hareketsizlik kaynaklı hastalıkların Türkiye’de sağlık sistemi ve sosyal güvence üzerine getirdiği maliyetin 7 milyar TL üzerinde olabileceği tahmin ediliyor. Sağlıksız ya da diğer bir deyişle hareketsiz bir yaşamı farkında olmadan yaşamının sebep olduğu karbon ayak izi ise yılda 17.8 milyon ton. Daha hareketli bir yaşam sürmek, sağlık harcamalarının ve karbon ayak izi salımının da düşmesi anlamına geliyor. Daha çok hareket ederek, kendi enerjimizi daha çok kullanarak,



Yavuz Ölken

dünyanın kaynaklarını daha dikkatli tüketerek sebep olduğumuz karbon ayak izini azaltmak, hareketsizlik kaynaklı hastalıklarla sağlık sisteminde sebep olduğumuz maliyeti ve karbon yükünü düşürmek, böylece dünyadaki ayak izimizi gurur izine çevirmek mümkün. Ulaşımında kısa mesafeler için, eğlence ve boş zaman aktivitesi olarak yürüyerek ya da bisiklete binerek karbon ayak izimizi yüzde 50 kadar azaltabiliriz. Araç kullanımımızı haftada 2-3 kez ile sınırlamak ve daha çok adım atmak ulaşım kaynaklı karbon salımının 1990 yılı öncesine dönmelerini sağlayabilir. Düzenli bisiklet kullanımı ise araştırmalara göre yetişkinlerde ölüme sebep olan hastalıkların riskini yüzde 28 düşürüyor. Araştırmamıza katılanların yüzde 78.7’sinin iklim değişikliği için bir fark yaratacaksa daha çok hareket edeceğini söylemesi bu anlamda güzel bir haber.”





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

AXA Sigorta acente buluşmaları çevrimiçi olarak devam ediyor

AXA Sigorta, ikinci kez çevrimiçi olarak düzenlediği toplantıyla Türkiye'nin dört bir yanındaki acenteleriyle bir araya geldi. Toplantıda şirketin ilk yarıyıl performansı ve sektörel gelişmelerin yanı sıra yeni ürünler, gelecek planları ve yıl sonu hedefleri ele alındı. AXA Sigorta'nın yeni nesil acentelerine profesyonel gelişim desteği sağlayan Gelecek Fakültesi'nin ilk mezunlarının verildiği de açıklandı...



AXA Sigorta, sektörde bir ilk olarak geçen nisan ayında başlattığı çevrimiçi acenteler buluşmasının ikincisini de acentelerin yoğun ilgisi ve geniş katılımıyla tamamladı. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ve AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşçan ev sahipliğinde 16 Haziran Salı günü yapılan toplantıda sektörel gelişmeler değerlendirildi; şirketin ilk yarıyıl performansı ve gelecek planları ele alındı. Yavuz Ölken, toplantıda özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Bizler bu zorlu dönemde tutkumuzu koruyarak iş zekamız, cesaretimiz ve deneyimimizle iş süreçlerimizi kesintisiz sürdürmeyi ve hızla yeni dönemin gerekliliklerine adapte olmayı başardık. Sigortalılarımıza verdiğimiz önemi yeni ürün ve hizmetlerimizle gösterdik. Covid-19 tedavilerine yönelik talepleri de poliçelerimize dahil ederek zor günlerinde müşterilerimizin güvende hissetme ihtiyaçlarına destek olduk. AXA olarak müşterilerimizin hayatlarının her anında güvенеbilecekleri bir



Yavuz
Ölken



Firuzan
İşçan

çözüm ortağı olduğumuzu açıkça ortaya koyduk. Önümüzdeki dönemde ülkemizin ve dünyanın mevcut gerçeklerini göz önünde bulundurarak portföyümüzü en iyi şekilde yönetmeye ve iş süreçlerimizin kesintisiz sürdürülmesi için tüm çalışmaları yürütmeye devam edeceğiz. Gerek acente kanalımızın gerekse müşterilerimizin ihtiyaçları ve beklentileri için çalışmalarımızı titizlikle planlıyoruz."

AXA acentelerine sektör ortalamasından yüzde 35 fazla kazanç...

Firuzan İşçan ise sunumunda özellikle salgın sürecinde acente ve müşterilerin yanında

olmak için aldıkları aksiyonları aktardı: "Kurumsal ve küçük-orta ölçekli işletmelerimiz için risk önlemlerine dair bir kılavuz hazırladık. Bireysel müşterilerimiz için ise yenilikçi ürün ve hizmetler sunmaya devam ettik. Anlaşmalı kredi kartlarıyla yapılan ödemelerde 1 ay taksit erteleme imkanı sunduk. Bahar Fırsatı kampanyasıyla kasko ve konutta '1 ay bizden' dedik ve evlerimizde olduğumuz bu dönemde müşterilerimize kolaylık sağlamak adına 1 aylık prim tutarını poliçelerine indirim olarak yansıttık. Hasar yönetimi tarafında kasko, konut ve sağlık müşterilerimizden olumlu dönüşler almaya devam ediyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortalarındaki iddiamıza devam ediyor, sektörün çok üzerinde büyüyörüz. Ayrıca yine bu dönemde değişen sağlık hizmeti alma şeklini gözetererek AXA Doktor Danışma Hattı'mızı hızla devreye aldık. 'Evdeki Bakıcım' ile müşterilerimize uzaktan oyun ablası ve eğitmen desteği sağladık, 'ilk ders ücretsiz' dedik. Acentelerimiz içinse bu dönemde tek seferlik satış ve kampanya desteklerine değil acentelerimizin kazançlarının sürdürülebilir olmasına odaklandık. 'Güçlü bölge, güçlü acente' bakış açımızla ortalama yüzde 35 sektörden daha fazla kazanmalarına yönelik acentelerimizi destekliyoruz." 

GÜLÜMSETEN KASKO

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



Hasarsızlık indiriminin
korunması



Vale
hizmeti



Orijinal parça
garantis



Genişletilmiş kaskoya
göre çok daha
ekonomik



TÜRK NIPPON
SİGORTA

Avrupa Merkez Bankası iklim değişikliği raporu ve sigorta sektörüne etkisi



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Avrupa, 2050 yılına kadar “iklim değişikliğinin etkilerinin tamamıyla yönetilebildiği ilk kıta” olma hedefi doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. ECB’nin (Avrupa Merkez Bankası), iklim değişikliği ve çevresel riskleri değerlendirdiği son raporunda, başta sürdürülebilir finans olmak üzere sigorta sektörünü doğrudan etkileyecek önemli tespit ve öneriler yer alıyor...

Avrupa Birliği bünyesinde önemli ve son zamanlarda oldukça zor bir görevi yerine getiren ECB (Avrupa Merkez Bankası), iklim değişikliği ve çevresel riskleri değerlendirdiği raporunu yayınladı. Finansal sistem içerisinde bankacılık sektörünün bir parçası olmakla birlikte ECB ve ESFS (Avrupa Finansal Denetim Sistemi) çalışmaları birçok noktada benzer incelemelerin sigorta sektörü için de uygulanabileceğine dair bir hatırlatma veya ön uyarı özelliği taşıyor. Bu bakış çerçevesinde ECB raporunun değerlendirmesini ve sigorta sektörü adına çıkarımlarını sizinle paylaşmak istedim. Sigorta değer zinciri adımları özelindeki görüşlerim ve oluşturduğum anahtar performans ve risk kriterleri (KPI ve KRI) ise başka bir yazının konusu olacak...

AB, sürdürülebilir finansın da öncüsü

Öncelikle belirtmek gerekir ki iklim değişikliği artık “beklenen” kategorisinde bir risk değil. Bu risk çoktan gerçekleşti. Değişiklik gösterense zaman içerisinde artan etkisi ve dönüştürdüğü iklimsel ve ekonomik koşulların UW’den hasara, iç sistemlerden varlık yönetimine kadar sigorta

sektörü içerisindeki bütün paydaşlar için artan belirleyici etkisi...

İklim değişikliğiyle kolektif bakış açısıyla uygulanabilir bir aksiyon planı ortaya koyan belki de tek kurum Avrupa Birliği. Hatırlanacağı gibi Avrupa Birliği Komisyonu, Paris (2015) ve EU Green Deal (2019) anlaşmalarını referans alarak Avrupa için 2050 yılına kadar “iklim değişikliğinin etkilerinin tamamıyla yönetilebildiği ilk kıta” olma hedefi belirlemişti. Komisyon, birçok faaliyetinde iklim değişikliğiyle mücadelede finans sektörüne büyük görev düştüğünü belirtiyor, sürdürülebilir finansın öneminin altını çiziyor. “Sürdürülebilir finans”, sigorta sektörü için de yeni ancak hayati bir öneme sahip bir kavram. Yine hatırlanacağı gibi, kısa bir süre önce sigorta şirketleri kömür işletmelerini yatırım portföylerinden çıkarmış, bu da şirketler genelinde karbon emisyonlarının düşmesini sağlamıştı.

Olası doğrudan etkiler ve geçiş dönemi riskleri

Avrupa Merkez Bankası, merakla beklenen raporunda, iklim değişikliğinin yol açtığı dönüşümle finansal sistemlerin yapısında da köklü değişikliklerin meydana geleceğine ve ülkelerin ekonomik faaliyetlerinin

yeniden şekilleneceğine dikkat çekiyor. Süreç içerisinde fiziksel riskler ve geçiş dönemi riskleri ayrımına giden ECB, iklim değişikliğinin doğrudan etkilerini (artan yağış ve sıcaklık, deniz seviyesinin yükselmesi sonucunda ortaya çıkacak toprak kayıpları, değişen iklim şartlarının tetikleyeceği göç dalgaları vb) fiziksel riskler içerisinde değerlendiriyor. Banka, sürdürülebilir finans sürecinin direkt ya da dolaylı etkilerini, daralan yatırım seçeneklerinin azalttığı yatırım gelirlerini, zayıflayan finansal yapı veya bozulan bilançoları, değişen UW ve risk analiz koşullarını vb ise geçiş dönemi riskleri altında sınıflandırıyor. İklim değişikliğiyle mücadelenin Avrupa Birliği finans sektörü oyuncuları açısından hiç kolay olmayacağına dikkat çeken rapor, finansal kurumların zaten mevcut olan kredi riski, operasyonel risk, piyasa riski ve likidite riski değerlerinin de artacağını öngörüyor. Avrupa Merkez Bankası'nın finansal oyuncuların kendi bünyeleri haricinde bağımsız bilim kurulları ve üniversitelerin ilgili bölümleriyle işbirliği yapmasını önerdiği raporda, mevcut hasarların iklim değişikliğiyle birlikte değişen frekanslarına ve yıllara yayılma özelliklerine de dikkat çekiliyor.



EEA (Avrupa Çevre Ajansı) tarafından tespit edilen bölgesel bulguların da değerlendirildiği raporda, yaklaşan süreçte iklim değişikliğinden en çok etkilenecek bölge olarak Güney Avrupa öne çıkıyor. Batı Avrupa'nın kıyı bölgelerinde seller, Kuzey Avrupada ise nehirlerden kaynaklanan su baskınları yoğun olarak bekleniyor.

Yepyeni bir bakış açısı

İklim değişikliğiyle ilgili alınması gereken aksiyonlar geciktikçe finansal kurumların taşıdığı ancak farkında olmadığı risklerin arttığına dikkat çeken Avrupa Merkez Bankası, kurumların finansal değerlemelerinin de doğal olarak yanlış olduğu ve finansal yapılarının görünenden daha kırılgan olduğu konusunda yatırımcıları uyarıyor. Bu kırılganlığın ortadan kalkması için finansal kurumların ivedilikle iklim değişikliğini kapsayan senaryolar geliştirerek stres testleri yapması öneriliyor. ECB, iklim değişikliğinin önce kurumların stratejik planlarında yer alması, orta ve uzun vadede ise alınması gereken aksiyonların iş planlarında belirtilmesi gerektiğini düşünüyor.

Raporda, Avrupa Birliği kurumlarının üzerinde uzun zamandır çalıştığı ve ESG (çevresel, sosyal ve yönetimsel) risk grubuna dahil edilen iklim değişikliğiyle ilgili finansal kurumların risk iştahının belirlenmesi ve raporlanması için çalışmaların hızlandırılması öneriliyor. ECB, bu yöndeki çalışmaların yönetim tarafından içselleştirilmesi ve sürekli güncellenmesi gerektiğinin de altını çiziyor. Analiz çalışmaları sonrasında elde edilen bulguların raporlanmasını da öngören ECB, yakın zamanda raporlama detaylarını ve frekansını da kamuoyuyla paylaşacak. Sonuç olarak ECB, tıpkı risk yönetimi konusunda EIOPA'nın Solvency II ile planladığı gibi, yeni bir raporlama yükümlülüğü yerine bir mentalite değişikliği öngörüyor. Bu değişiklik sayesinde şirketlerin gerçek risk yapılarının ve dolayısıyla gerçek sermaye fazlalarının veya eksikliklerinin ortaya çıkacağı düşünülüyor. ECB, iş stratejileri ve risk iştahlarıyla birlikte kurumların politikalarını, prosedürlerini, süreçlerini, işlem ve risk limitlerini de kapsayacak geniş bir bakış açısını hakim kılmayı amaçlıyor.



“Normalleşme sürecinde tedbireliden bırakmamalıyız”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, çalışma düzenlerini “yeni normal”e adapte ederken kontrollü olmayı da elden bırakmamak gerektiğini düşünüyor. Pamukçu, “Türk Nippon Sigorta olarak biz de bu normalleşme sürecini kontrollü ve öngörülü bir süreç haline getirerek tüm ekiplerimizin, işlerini hem uzaktan hem de belirli sayıları aşmadan maksimum önlemler dahilinde ofisten yürütmesi için tüm imkanları sağlıyoruz” diyor...



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Sigorta sektörü, Covid-19 salgını nedeniyle daha önce hiç deneyimlenmemiş olağanüstü bir süreçten geçiyor. Sektör bu sürecin yarattığı etkilere olabildiğince hızlı şekilde adapte olmaya çalışıyor. Salgın tedirginliğinin yanı sıra normalleşme sürecinin başlaması da her sektörü olduğu gibi sigortacılığı da yeni dönem için doğru aksiyonları alma yönünde motive ediyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya göre, çalışma düzenlerinin küresel anlamda eskisi gibi devam etmeyeceği artık bütün sektörler tarafından kabul edilmiş durumda. “Sigortacılıkta da iş süreçlerinin tam anlamıyla evrim geçirmesi sektörümüzün başından beri beklediği en önemli etkilerden biri” diyen Pamukçu, şirketinin bu çerçevede aldığı önlemleri ve attığı adımları şöyle anlatıyor: “Sektör olarak çalışma düzenlerimizi yeni normale adapte ederken, kontrollü olmayı da elden bırakmamamız gerektiğini düşünüyorum. Türk Nippon Sigorta olarak biz de bu normalleşme sürecini kontrollü ve ön-

görülü bir süreç haline getirerek tüm ekiplerimizin, işlerini hem uzaktan hem de belirli sayıları aşmadan maksimum önlemler dahilinde ofisten yürütmesi için tüm imkanları sağlıyor, ilgili süreçlerde hiçbir aksama yaşamadan çalışmalarımızı devam ettiriyoruz. Covid-19 sürecinin başlangıcından itibaren şirket olarak önceliğimiz çalışanlarımızın ve ailelerinin sağlığı oldu. Bu doğrultuda tüm genel müdürlük binamız ve bölge müdürlüklerimizde gerekli uygulamalar hayata geçirildi. Bu kapsamda, bir süre daha ofislerimize ziyaretçi kabul edilmemesi, çalışma alanlarının sık sık havalandırılması, hijyen

önlemlerinin maksimum seviyede tutulması, asansörlerin gerekli olmadığı sürece kullanılmaması, ofis şartlarının sosyal mesafe kuralına uygun hale getirilmesi ve maske kullanımının zorunlu tutulması gibi birçok önlemler içinde bulunduğumuz dönemi sağlıklı ve güvenli şekilde atlatacağımıza inanıyorum. Bu zamana kadar aldığımız ve önümüzdeki dönemlerde alacağımız tüm önlemlerle çalışanlarımızın sağlık ve güvenliğini en üst seviyede tutarak, sigortalılarımızın ve tüm acentelerimizin temel ihtiyaçlarına yönelik iş sürekliliğini aksatmadan sağlamaya devam edeceğiz.”

TÜRK NİPPON SİGORTA BÖLGE TOPLANTISI ONLINE PLATFORMDA YAPILDI

Türk Nippon Sigorta, Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, Satış & Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve tüm bölge müdürlerinin katılımıyla online bir bölge toplantısı yaptı. Yeni dönemin gerekliliği olan sosyal mesafe kuralları çerçevesinde çevrimiçi olarak düzenlenen toplantıda, içinde bulunduğumuz salgın ortamının

sektördeki iş yapış şekillerini, gelecek döneme ait öngörülerini ve bölge bazlı etkilerini nasıl değiştirdiğine değinilirken; aynı zamanda yeni modellemelerin neler olacağı, sektördeki Covid-19 uygulamalarının acenteler üzerindeki etkileri ve normalleşme süreçlerinin bölgesel bazda nasıl şekillendirileceği konuları üzerinde duruldu.





Her yerde hep yanınızda!

Mobil uygulamamızı indirin size özel fırsatlar ve sürprizlerden anında yararlanın!



simitsarayi.com • [f/simitsarayi](https://www.facebook.com/simitsarayi) • [/simitsarayoofficial](https://www.instagram.com/simitsarayoofficial)



EMEKLİLİĞİNİZE iyi gelecek bir çözüm



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

ses@ludens.com.tr

Ömürler uzadı. Eskiden 60'larındaki insanlara yaşlı derken, bugün 70'lerinde vefat eden birisi için "aramızdan ayrılmak için gençti" deyip üzüliyoruz. Şunu da biliyoruz ki, insan bedeni yaşlansa da ruhu genç kalıyor. Emeklilik günlerinde de gezip tozmak, torunlarına çocuklarına hediyeler almak, harcamak istiyor. Ancak, devletin verdiği emeklilik maaşlarıyla bırakın gezip tozmayı, karın doyurmak bile zor bir hale geldi. İşte bu nedenle devletin emeklilik sistemini tamamlayıcı bir rol üstlenen bireysel emeklilik sistemi (BES) büyük önem taşıyor.

BES birikim yapmak için iyi bir araç

Ülkemizde 2003 yılında hayata geçirilen BES, 17 yılda birçok yeni ve ek düzenlemeyle birlikte, kişilere birikim yapmaları için iyi

bir araç olmaya devam ediyor. Biz insanların harcama ve birikim yapmakla ilgili genel eğilimleri "Harcadıktan sonra kalanı biriktirim" şeklinde. E hayat pahalı, gelir sınırlı, ihtiyaçlar sonsuz. Böyle olunca biriktirmeye çoğu zaman pek de bir şey kalmıyor. Dolayısıyla henüz harcama yapmadan biriktirmemizi sağlayan, her ay gelirimizden otomatik olarak birikim tutarını çeken bir sistem, bizi biriktirmeye zorlamış oluyor. Gelecekteki "emekli Ahmet", bugünkü "çalışan Ahmet'e" bir mesaj gönderebiliyor olsa bu sisteme girdiği için "Teşekkürler, aklınla bin yaşa" derdi.

BES'teki haklarımızı ve sorumluluklarımızı bilelim

Bilmek, öğrenmek ve anlamaya çalışmak en değerli hazinemiz. Bu, her konu için geçerli. Hele ki de söz konusu olan geleceğimiz için para biriktirmekse. BES'teki haklarımızın en önemlilerinden biri "paramızı nasıl değerlendireceğimizi kendimizin seçiyor olması". BES için bir emeklilik şirketi (17 şirket var toplamda) ile anlaşıyoruz. Ardından paramızı bu emeklilik şirketinin fonlarına yatırıyoruz. Tabii fonlar çeşit çeşit. Seçim yaparken birçok kriteri göz önüne almamız gerek: Yaşımız, sistemde ne kadar kalacağımız, ne kadar biriktirmek istediğimiz, risk anlayışımız gibi... Paramızı hangi fonlara yatıracağımıza karar verdik diyelim. İşimiz burada bitmiyor.



İstersek fonlarımızı sene içinde 6 defa değiştirebiliyoruz. Ayrıca emeklilik şirketimizden memnun değilsek, onu da yılda 1 defa değiştirme hakkımız var.

Fonları nasıl seçeceğiz, nasıl değiştireceğiz?

“Ben ekonomist miyim, finansçı mıyım, ne anlarım fon seçmekten” dediğinizi duyar gibiyim. Çok da haklısınız. Finansal piyasalardan, yatırım araçlarından, fonlardan anlıyor bile olsanız bu işe vakit ayırmak istemiyor olabilirsiniz. İşte size çözüm önerim:

İyi Gelir, birikimlerinize iyi gelecek!

Ludens’in bir alt markası olan “İyi Gelir” ile emeklilik birikimlerinizi yönetmeniz artık çok kolay. Tek yapmanız gereken İyi Gelir’in web sitesine (iyigelir.net) veya mobil uygulamasına girmek. Öncelikle yatırımcı davranışınızı analiz ediyoruz. Böylelikle yatırımcı davranışınıza uygun fonlarla birikimlerinizi yönetmenize yardımcı oluyoruz. Fon alım/satım, değiştirme işlemlerini emeklilik şirketinize vereceğiniz talimatla yaptırıyorsunuz. Birikimlerinizi sizin için doğru fonlara koyduktan sonra işimiz bitmiyor. Piyasaları sürekli takip ederek ve parametreleri inceleyerek hiçbir yatırım fırsatını kaçırmadan birikimlerinizi arttırmanıza yardım ediyoruz. Size düşen ise birikimlerinizin getirisini istediğiniz zamanda ve istediğiniz yerden izlemek. Birikimlerinizi, bilimin ve teknolojinin bileşimine bırakarak güvenle yönetiyorsunuz. Artık “BES getirilerim ne oldu”, “bu dönemde hangi fonları almak lazım”, “emeklilik fonlarımı



değiştirsem mi” gibi soruları sormanıza gerek yok. Teknolojinin yardımıyla kolayca, hızlı ve şeffaf bir şekilde “İyi Gelir” ile birikimlerinizi yönetiyorsunuz. Üstelik eğlenceli! Para konusu artık canınızı sıkmasın! “Vaktim yok”, “ben ne anlarım finanstan”, “bu işler çok karışık”, “birikimim çok küçük”, “kim bana yardım eder ki” gibi sorular artık geride kaldı. “İyi Gelir” sizin gibi küçük birikim sahiplerine yardım etmek için çalışıyor. Üstelik hiçbir ücret ödemene gerek yok. Emekli Ahmet o kadar çalışmanın ardından iyi bir emekliliği hak etmiyor mu sizce?

Gelin ona bu fırsatı verin. “İyi Gelir” emekliliğinize iyi gelecek!

Emeklilik fonları çok yakında “İyi Gelir”de

“İyi Gelir” uygulaması haziran ayında faaliyete geçti. Mevcut durumda, “İyi Gelir” yatırım fonları konusunda küçük birikim sahiplerine destek sağlıyor. Emeklilik fonlarıyla ilgili geliştirmelerimiz devam ediyor. Ağustos ayından itibaren BES’teki katılımcıların faydalanacağı “emeklilik fonları” ile ilgili fonksiyonlarımız yayına alınacak. Sizleri ağustos ayında yanımızda, uygulamalarımızda görmek bizi çok mutlu edecek. İyi günlerde “İyi Gelir”de görüşmek üzere...

ÇOCUKLU YAZ TATİLİNDE DİKKAT edilmesi gerekenler



Prof. Dr. İpek Akman

Kadıköy Florence Nightingale Hastanesi
Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı

Koronavirüs, hayvanlarda veya insanlarda hastalığa neden olabilecek büyük bir virüs ailesidir. Yeni tip koronavirüs hastalığı bazı kişilerde belirtisiz olabilirken çoğu olguda ateş, öksürük ve nefes darlığı bulgularına yol açıyor. Virüs hasta bireylerin öksürmeleri, aksırmalarıyla ortama saçılan damlacıkların solunmasıyla bulaşıyor. Hastaların solunum parçacıklarıyla kirlenmiş yüzeylere dokunulduktan sonra ellerin yıkanmadan yüz, göz, burun veya ağıza götürülmesiyle de virüs alınabiliyor. Kirli ellerle göz, burun veya ağıza temas etmek risklidir. Çocuklarda hastalık daha



hafif görülüyor ve hastaneye yatarak tedavi görmesi gereken hastaların yüzde 1'ini çocuklar oluşturuyor. Çocukta kalp veya akciğer sorunu, bağışıklık sistemi bozukluğu varsa, prematüre doğmuşsa veya 12 aydan küçükse Covid-19 hastalığını daha ağır geçirme riski vardır.

Ülkemizde ilk Covid-19 hastasına tanı konulan 11 Mart tarihinde izolasyon önlemlerini uygulamaya başladık ve 1 Haziran tarihinden itibaren de “yeni normal” isimlendirdiğimiz dönemde önlemlere uyarak günlük hayata döndük. Şehirlerarası ulaşımın başlaması, restoranların, otellerin açılmasıyla tatil planları da yapılmaya başladı...

Güvenli bir tatil için...

Çocuklu aileler için tatil için en güvenli tercih yazlık ev veya mümkün olan en az kişiyle temasın olacağı ortamların seçilmesidir. Ulaşım için de kendi özel aracı olanlar araçlarıyla seyahat etmelidir.





Toplu ulaşım tercih edilmek zorundaysa maske kullanılmalı, sosyal mesafeye dikkat edilmeli ve el hijyeni sağlanmalıdır. Seyahat sonrası 14 gün içinde herhangi bir solunum yolu semptomu olursa maske takılarak en yakın sağlık kuruluşuna başvurulmalı, doktora seyahat öyküsü hakkında bilgi verilmelidir.

Yeni koronavirüsün sudan bulaşmadığı düşünülüyor

Sosyal mesafeye dikkat ederek denize girmekte sakınca yoktur. Havuz yerine denize girilmesi tercih edilmelidir. Çocukların açık havada oynaması, güneşten

yararlanması sağlıkları için çok olumludur. Çocukların enfeksiyon kontrol önlemlerine uymaları zor olacağından, parka veya deniz kenarına تنها saatlerde gidilmeli ve aile dışı temas minimum düzeyde tutulmaya çalışılmalıdır.

2 yaşından küçük çocuklara maske takmak risklidir

Bu yaş grubu sosyal ortamlarda yüz siperliği kullanabilir. Sosyal ortamlarda ağız ve burun kapatacak şekilde tıbbi maske kullanılmalıdır.

El temizliğine dikkat!

Eller en az 20 saniye boyunca sabun ve suyla yıkanmalı, sabun ve suyun olmadığı durumlarda alkol bazlı el antiseptiği kullanılmalıdır. Eller yıkanmadan ağız, burun ve gözlerle temas edilmemelidir.

Sosyal mesafe korunmalı

İnsanlarla sosyal mesafe en az 1.5 metre olarak uygulanmalıdır.

Öksürme veya hapsirme sırasında burun ve ağız tek kullanımlık kağıt mendille örtülmeli, kağıt mendilin bulunmadığı durumlarda ise dirsek içi kullanılmalıdır.

Doğal havalandırılan ortamları tercih edilmeli

Klimalı ortamlar virüsün bulaşma riskini artırdığı için doğal havalandırma tercih edilmelidir. Restoranda açık havada oturma tercih edilmeli ve masalar arası mesafe en az 2 metre olmalıdır. Restoranlarda tek kullanımlık tabak, çatal takımı ve bardaklar kullanılmalıdır.

Asansörlerden uzak durun!

Asansör kullanılmamalı, mutlaka kullanılması gerekiyorsa da tek başına binmelidir.

Spor yapacak çocuklarımız dikkat!

Basketbol, futbol gibi yakın temas gerektiren sporlar tercih edilmemelidir.





Yaşayan Ölümün Mekânları

László F. Földényi
VBKY / 80 sayfa

VakıfBank Kültür Yayınları, "Yaşayan Ölümün Mekânları"nı Türkçeye kazandırdı. Macar edebiyat ve kültür eleştirmeni László F. Földényi, kitabında Kafka ve İtalyan ressam Giorgio de Chirico'nun mekân algılarındaki ortak noktaları analiz ediyor. Okuru Thomas More, Aziz Augustinus, Schopenhauer, Foucault ve Nietzsche gibi önemli isimlerin eserleriyle Avrupa zihin dünyasında yolculuğa çıkarıyor.

Földényi, kitapta Giorgio Martini, Thomas More, Aziz Augustinus, Schopenhauer, Man Ray, Bentham, Foucault ve Nietzsche'nin eserlerinden detayları paylaşırken, okura Avrupa'da mimarinin ve resim sanatının gerçek zaman ve mekânlarla nasıl bir ilişki içinde bulunduğunu, dahası bunun arkasındaki düşünce yapısının detaylarını aktarıyor. Avrupa zihin dünyasına dair felsefi bir eleştiri niteliğindeki "Yaşayan Ölümün Mekânları"nın çevirisi Emre Güler'e ait.



İnsan Odaklı Liderlik

Prof. Dr. Sinan Canan / Sesil Pir
Tuti Kitap / 192 sayfa

İş dünyasındaki gelişmeler, yeni iş modelleri ve yeni normal kavramı, kurumsal hayatta her şeyin yavaş yavaş değiştiğini gösteriyor. İş dünyasının en önemli rehberi ve aktörü olan lider kişiler için liderlik kavramı da değişiyor.

Liderlik kavramının yeniden tanımlandığı günümüzde, liderlere ve lider adaylarına rehberlik yapacak bir başucu kitabı hazırlandı. Prof. Dr. Sinan Canan ve uzman endüstriyel psikolog Sesil Pir'in birlikte yazdığı, bilimsel araştırmaların ışığında hazırladığı, kurumsal hayat, ruhsallık, psikoloji ve kadim kültürün yer aldığı "İnsan Odaklı Liderlik" kitabı çıktı.



Her şeyin değiştiği, insanın zenginleştikçe fakirleştiği, imkanları arttıkça sıkıldığı, seçenekleri bollastıkça kısıtlandığı, özgürleştikçe kararsızlaştığı, iletişim fırsatları arttıkça yalnızlaştığı, tıp dünyası geliştikçe daha çok hastalandığı, bedeni onarıldıkça, ruhu yaralandığı bir dünyada "İnsan Odaklı

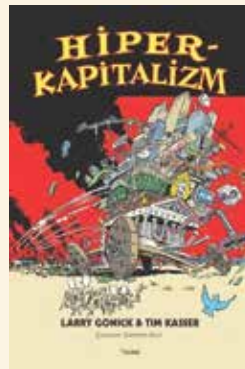
Liderlik" nasıl olmalıdır?

Tuti Kitap tarafından basılan bu kitap; mutlu çalışanlar, verimlilik ve kaliteli işgücü yaratmak isteyen liderlerin, hem aklı hem de kalbi nasıl harekete geçirmeleri gerektiğinin formüllerini veriyor.

Hiper-Kapitalizm

Tim Kasser / Larry Gonick
Dipnot / 239 sayfa

Hafızayı beşer nisanla maluldür. Nisyanı isyana çevirme fikrini üreten sol bakış en başta antikapitalisttir. Ancak unutmamak artık daha önemli, çünkü bugün kapitalizmin bambaşka bir aşamasını yaşıyoruz: Hiper-kapitalizm. Küreselleşmiş, özelleştirmeye ve piyasa-tapınmacılığına dayalı günümüz hiper-kapitalizminin insanların esenliğini, toplumsal adaleti ve tüm yeryüzünü tehdit ettiğini söyleyen çizer Larry Gonick ve yazar Tim Kasser bu ortak çalışmalarında mevcut sistemin nasıl çıktığını çözümlemekte kalmıyor, aynı zamanda yaşanmış direniş pratiklerinden



hareketle daha sağlıklı bir geleceğin nasıl kurulacağını da ipuçlarını veriyorlar.

"Wall-Street'i işgal et" kuşağından olan yazar ve çizer, değerler, insanın esenliği ve tüketim toplumu üzerine yapılan araştırmaları temel alarak, yaşadığımız dünyayı anlamak bakımından kritik önem taşıyan kavramları (şirket iktidarı, serbest ticaret, özelleştirme, kuralsızlaştırma) tanımlıyor ve mevcut sistemi değiştirmeye yönünde geliştirilmiş tepkilerin (yalın bir yaşam sürmek, paylaşma, protesto vb) dökümünü çıkarıyorlar. Gonick ve

Kasser'in bu sivri dilli ve derinlikli çizgi romanı küresel ekonomiyi ve onu değiştirmeyi hedefleyen hareketleri berrak bir dille anlatırken okurlarını eğlenceli bir anti-hiperkapitalist yolculuğa çağırıyor.



HER AN, HER YERDE ALLIANZ SENİNLE

Allianz'ım mobil uygulaması ile poliçe ve sözleşmelerini inceleyebilir, anlaşmalı kurumları anında görüntüleyebilirsin. Birikimlerini, emeklilik yatırım fonlarını, hasar süreçlerini ve sağlık harcamalarını kolayca takip edebilirsin.

Ayrıca özel sağlık danışmanın Dr. Allianz'dan 7 gün 24 saat yazılı ve görüntülü destek alabilirsin. Hayatını kolaylaştıracak daha pek çok özellik Allianz'ım mobil uygulamasında,

ihtiyacın olan her an, her yerde Allianz seninle!

Allianz | allianz.com.tr
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama



“Evim gibisi yok!”

diyenlere, Yeni Nesil Konut Sigortası.

Anadolu Sigorta’nın Yeni Nesil Konut Sigortası ile tanışın.

Hesaplı, standart ya da elit paketlerden size uygununu seçerek sayısız avantaja tek poliçede sahip olun.



Elit Paket



Hesaplı Paket



Standart Paket

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

ANADOLU
SİGORTA
Kaybetmek yok.