

Anadolu Sigorta “yeni normal”de de büyüme ivmesini koruyor

**Tamamlayıcı sağlık
sigortasında yüzde 25
indirimli kampanya**

Prof. Dr. Serra Eren Sarioğlu



Altın emeklilik
fonları
ilk 6 ayda,
2020'nin 2 katı
kazandırdı!



Zeynep Turan Stefan

Salgınla
birlikte
gelen yeni
talepler



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

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





Sigortalatmak şart!

Doğal felaketler günlük hayatımızı etkilemeye devam ediyor. Geçen ay Giresun'un Doğankent ilçesinde yağış sonucu su baskınları meydana geldi. Ordu sınırındaki Abdal Deresi ve Dereli ilçesindeki dere taştı. Taşkın nedeniyle Giresun-Dereli-Sivas karayolu ulaşımına kapandı. Felaket sonrası yaraların sarılması için devletin tüm imkanlarıyla seferber edildi. Bu tür olayların tekrar yaşanmaması adına talimatlar verildi... Evet, doğal afetler devam ediyor, edecek de. Felaketlerde acıların sarılması için sadece devlet değil sigortacılar da elinden geleni yapıyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, Giresun ve Rize'de yaşanan sel felaketlerinin ardından sigortalıların hasarlarının en kısa sürede tespiti ve hasar ödemelerinin yapılması için çalışmalar yaptıklarını açıkladı. TSB duyurusuna göre, sigorta şirketleri Giresun ve Rize'deki sel felaketlerinin yaralarını sarmak ve sigortalıların ekonomik kayıplarını karşılamak için tüm paydaşlarıyla birlikte çalışmalar yürüttü. Benli, açıklamasında özetle şunları kaydetti:

"Vatandaşlarımızın yaşamını etkileyen olağanüstü durumlarda, yaraların en kısa sürede sarılması için üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirmek adına hızla adımlarımızı atıyoruz. Giresun ve Rize'de yaşanan sel felaketlerinin ardından da sigortalıların hasarlarının en kısa sürede tespiti ve hasar ödemelerinin yapılması için çalışmalarımıza başladık. Veriler maalesef gösteriyor ki her iki ilimizde de sigortalılık oranları oldukça düşük seviyede. Giresun'da 101 bin 750 adet konut var. Doğal afetlere karşı da

koruma sağlayan yangın policesine sahip konut ve işyeri sayısı 19 bin 138. Rize'de ise 74 bin 910 adet konut bulunuyor. Yangın policesine sahip konut ve işyeri sayısı 10 bin 418. Buna karşılık sigorta şirketlerinin sunduğu toplam teminat tutarı yaklaşık 5 milyar TL. Kasko sigortasına ilişkin veriler incelendiğinde ise Giresun'daki araçların yüzde 25'i ve Rize'deki araçların yüzde 23'ünün kasko sigortası bulunduğu görülüyor."

Benli, sigorta sektörünün zor dönemlerde toplumsal dayanışmanın sağlanmasındaki rolünü vurgulayarak, "Sigorta şirketlerinin hasar eksperlerinin, ihbarda bulunan sigortalıların zararlarını tespit etmesinin ardından hasar ödemelerinin en kısa sürede sigortalılarımıza ulaşmasını sağlayacağız. Bu konuda Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (SEDDK) sevk ve işbirliğiyle tüm paydaşlarla süreci sigortalılar lehine en hızlı şekilde yönetme çabası içerisindeyiz. Sektör olarak sigortalıların yanında olmak en büyük sorumluluğumuzdur" değerlendirmesini yaptı.

Sigorta policesi alırken teminatların iyi incelenmesi gerektiğini, doğal afetlere ilişkin teminatların yer alıp almadığının kontrol edilmesinin önem taşıdığını kaydeden Atilla Benli, selin etkilediği illerde tarım ürünleri, hayvanları, evi, işyeri veya aracı hasar gören sigortalıların hasar tespit işlemleri için sigorta şirketleriyle iletişime geçmesi ve işlemlerinin başlatılması gerektiğinin de altını çizdi.

Evet, sigorta önemli. Sadece sel felaketinde değil her alanda önemli. Umarım sigortanın önemi sadece sel ve deprem gibi doğal afetlerle değil her an anımsanır.

Künye

Erışim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık Adına İmtiyaz Sahibi

Kayhan Öztürk
Kozturk@psmmag.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilli yasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

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

Marka ve Proje Yönetimi
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

Görsel Tasarım
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

Reklam Rezervasyon
bbekar@akilli yasamdergisi.com

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

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

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





16

"Sürdürülebilir temellerde büyüyüyoruz"

Ray Sigorta, 2020'nin ilk yarısında hayat dışı prim üretimini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 27 artırmayı başardı. Sürdürülebilir büyüme temelli çalışmalarını ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Başarılı ekibimiz ve acentelerimizle aramızda oluşturduğumuz güçlü bağın sonuçlarını görüyoruz. Bu süreçte sadece üretim değil kârlılığımızı da bir önceki döneme göre yüzde 115 artırarak 57 milyon liraya taşıdık" diyor...

18

AXA, sürdürülebilirlik performansı ile küresel lider

İklim stratejisi kapsamında yapılan çalışmalar ve sonuçlarını değerlendiren AXA 2020 İklim Raporu yayınlandı. AXA, 2019 yılında 12 milyar Euro'ya ulaşan "yeşil" yatırımlarını 2023 yılına kadar 24 milyar Euro'ya yükseltmeyi hedefliyor...

20

Tamamlayıcı sağlık sigortasında yüzde 25 indirim

Allianz, tüm salgın hastalıkları da kapsam altına aldığı Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü için düzenlediği kampanyayla özellikle içinde bulunduğumuz dönemde daha fazla kişinin yanında olmayı hedefliyor. Kampanya kapsamında Allianz'dan 30 Eylül'e kadar ilk defa tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) alanlara yüzde 25 indirim fırsatı sunuluyor...

22

Anadolu Sigorta "yeni normal"de de büyüme ivmesini koruyor

Yılın ilk yarısını yüzde 18 büyümeyle kapatan Anadolu Sigorta'nın prim üretimi 3.8 milyar, net kârı 278 milyon, aktif büyüklüğü ise 11 milyar TL'ye ulaştı. Mehmet Şencan, "Yeni normalde, hem Anadolu Sigorta hem de sektör olarak büyümemizi salgın öncesi dönemden daha yüksek bir ivmeyle sürdüreceğimize inanıyorum. Bu dönemde sağlık, seyahat, siber güvenlik ve kâr kaybı sigortaları gibi ürünler ön planda olacak" diyor...

23

Tamamlayıcı sağlık sigortası için en avantajlı indirim

Anadolu Sigorta, 18-45 yaş arasında olup da ilk kez tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıracak olan müşterilerine sektördeki en avantajlı indirim fırsatını sunuyor...

30

AHE Mobil yenilendi

Anadolu Hayat Emeklilik, mobil uygulaması AHE Mobil'i yeniledi. Yenilenen uygulamayla artık bireysel emeklilik ve hayat sigortası işlemleri çok daha hızlı ve pratik yapılabiliyor. Birikimlerin, getirilerin ve taleplerin takip edilebildiği, katkı payı ve fonların kolayca değiştirilebildiği uygulama, kullanıcı dostu tasarımıyla dikkat çekiyor...

yazar

24

Zeynep Turan Stefan
Sağlıkla birlikte gelen yeni talepler

32

Prof. Dr. Serra Eren Sarioğlu
Altın emeklilik fonları ilk 6 ayda,
2020'nin 2 katı kazandırdı!

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

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



Anadolu Sigorta, acenteleriyle gelişmeye ve büyümeye devam ediyor

Dijitalleşme yatırımlarını aralıksız sürdüren Anadolu Sigorta, acente kanalını da bu sürece dahil ederek gelişimini sürdürüyor. Türkiye'nin dört bir yanında 2 bin 300'e yakın acentesiyle hizmet veren şirket, hem acente ağını sürekli büyütüyor hem de acentelerini dijitalleşmeye adapte ediyor. Prim üretimlerinin yüzde 70'ten fazlasının acenteler tarafından sağlandığını vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, "Acente ağımız sektör geneline paralel olarak genişlemeye



Mehmet Şencan

devam ediyor. Mevcut acentelerimiz ve bölge müdürlüklerimizin operasyonel verimliliğini yüksek seviyede tutarken, yeni acentelik sayılarımızı da sürekli artırma hedefiyle çalışıyoruz. Acenteler sektörde en yüksek üretim payına sahip kanal olarak ön planda ve böyle olmaya da devam edecek" diyor.

Dijital yatırımlarla büyümenin üretimdeki acente payını da olumlu etkilediğini belirten Şencan, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Dijitalleşme

süreçlerimizle acentelerimize daha çok fayda sağlamak için uygulamalarımızı geliştirmeye devam ediyoruz. Dijital acente platformu, bireysel şube, Sigortam Cepte, Poliçem Hazır gibi platformlarımız üzerinden acente seçimiyle poliçe düzenlenmesini sağladık. Bu yıl sektörde bir ilk olan KÜP (Kazandıran Ürünler Paketi) uygulamamızı acentelerimizin hizmetine sunduk. Bu uygulamada acenteler kampanya hedeflerini ve kampanyaya katılacakları ürünleri kendileri belirliyor, bu sayede hem kampanyamızın hedef acente kitlesi ciddi anlamda büyümüş oluyor hem de acenteler kendi üretimleri doğrultusunda ödül almaya hak kazanabiliyor."

Anadolu'dan Bireysel Çatı Tipi Güneş Enerji Paneli Sigortası

Anadolu Sigorta sürdürülebilirlik çalışmaları kapsamında, gün geçtikçe kullanımı yaygınlaşan çatı tipi güneş enerji panellerine yönelik özel bir poliçe hazırladı. Bireysel olarak kullanılan güneş panellerine yönelik ihtiyaçlar göz önüne alınarak oluşturulan poliçe, özel teminatlar ve hizmetler içeriyor. Elektrik üreten güneş panelleri için elektronik cihaz kapsamına giren risklere karşı güvence sağlayan ürün, Anadolu Sigorta'nın tüm satış kanallarından satışa sunuldu. Türkiye'nin artan enerji talebi ve maliyeti yüksek geleneksel enerji kaynaklarının, doğa dostu yenilenebilir enerji kaynaklarına olan ilgiyi artırdığına dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, yeni

ürünle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Gelecek nesillere daha sağlıklı ve sürdürülebilir bir dünyayı miras bırakabilmek için yenilenebilir enerji kaynaklarının etkin yönetimi en önemli gereklerden biri. Kuruluşundan bu yana çevreye saygılı olmayı, ekonomik ve sosyal kalkınmayı destekleyerek gelecek nesiller için daha yaşanabilir bir dünya bırakmayı benimseyen ve bunu 'sürdürülebilirlik politikası' ile taahhüt eden şirketimiz bu amaca yönelik

yeni ürünler çıkarmaya devam ediyor. Yükselen maliyetlerle birlikte sürdürülebilirlik konusunda farkındalığın artması da bireysel kullanıcılar arasında çatı tipi güneş enerji panellerine ilgi yarattı. Bu kapsamda hayata geçirdiğimiz yeni ürünümüz 'Bireysel Çatı Tipi Güneş Enerji Paneli Sigortası' ile konutların enerji ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla çatılarına kurulmuş, güneş enerjisiyle elektrik üreten 10 kw ve altı toplam kurulu güce sahip, bireysel çatı tipi güneş enerji panellerini elektronik cihaz, deprem gibi pek çok riske karşı koruma altına alıyoruz."



Levent Sönmez

Dijitalden BES Yaptıran 4 Kişiyeye 4x4'lük Hediyeeler!





PS4

Oyun Direksiyonu



Thermomix Akıllı Mutfak Aleti

Kahve Makinesi



Hamak Salıncak

Barbekü

Wireless Speaker



Hava Temizleme Fanı

Kablosuz Elektrikli Süpürge

Oyun Aşığı Paketi

Yemeksever Paketi

Keyif Düşkünü Paketi

Hijyenkolik Paketi

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

Allianz Yuvam Sigortası'na Evcil Hayvan Asistans Hizmeti eklendi

Allianz Türkiye, üç farklı planla yenilenen Yuvam Sigortası'na "Evcil Hayvan Asistans Hizmeti" teminatını da ekledi. "Evcil Hayvan Hizmeti", Allianz müşterilerinin evlerini ve eşyalarını yangından hırsızlığa kadar pek çok riske karşı koruyan Yuvam Sigortası Kapsamlı Paket ile sunuyor. Pakette seçime bağlı olarak yer alan teminatla sigortalılar, evcil hayvanları için anlaşmalı veteriner kliniklerinde veteriner hekim muayenesi, tırnak kesimi, göz temizliği, kulak temizliği, parazit damlası veya pire tasma hizmetlerinden yılda bir kez ücretsiz faydalanabiliyor. Evcil Hayvan Asistans Hizmeti istenirse 30 TL sabit net primle poliçelere eklenebiliyor. Allianz Türkiye Oto Dışı Sigortalar



Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, "4 milyon evcil hayvanın sahiplenildiği ülkemizde bu tarz bir girişimde bulunmaktan mutluluk duyuyoruz. Teminatımızın kapsamı

sadece kedi ve köpek dostlarımızla sınırlı değil; evcil kuşlar, evcil balıklar, evcil sürüngen ve evcil kemirgenleri de kapsama dahil ettik" diyor. Evcil Hayvan Asistans Hizmeti ile sunulan ücretsiz hizmetlerin dışındaki tüm unsurlar için Türkiye Veteriner Hekimler Birliği Taban Fiyat Tarifesi esas alınıyor. Sigortalılar, anlaşmalı veteriner kliniği ve evcil hayvan dükkanlarında yüzde 20'ye varan indirimlerin yanı sıra anlaşmalı pansiyonlarda yılda 3 gün ücretsiz konaklama hizmetinden de yararlanabiliyor. Kedi ve köpeklerin yanı sıra evcil kuşlar, akvaryumda beslenen evcil balıklar, evcil sürüngenler ve kemirgenler de paket kapsamında değerlendiriliyor.

AvivaSA'nın oryantasyon ve eğitim programı Altın Ödül aldı

AvivaSA, Brandon Hall Group "2020 İnsan Kaynakları Mükemmellik Ödülleri"nde, "Yetenek Kazanımı ve Mükemmellik Ödülleri" başlığı altında, "En İyi Yeni Oryantasyon" kategorisinde "AvivaSA DSF 2.0 Oryantasyon ve Eğitim Programı" ile altın ödül aldı. AvivaSA, aynı ödül programında 2015 yılında "Lisans Eğitim Programı", 2018 yılında da "Kültürel Dönüşüm Programı" ile iki bronz ödül almıştı.

AvivaSA'nın ödüle layık görülen, direkt satış ekibinde, işe yeni başlayan çalışanları için uyguladığı oryantasyon ve mesleki gelişim modeli "AvivaSA DSF 2.0 Oryantasyon ve Eğitim Programı" kapsamında, işe yeni başlayan AvivaSA'lılar, müşteri deneyimine uygun nitelikte hizmet

sağlayabilmek için uygulama bazlı bir oryantasyon ve öğrenme sürecine tabi tutuluyor. Gelişim süreci olarak kabul edilen bu dönemde çalışanlara, farklı öğrenme aktiviteleri uygulanmasının yanı sıra sınıf içi ve online eğitimler veriliyor,

işbaşında yöneticileri tarafından gözlemlenerek gelişim planlamasına dahil ediliyorlar. Tüm bu gelişim aktiviteleri, AvivaSA'ya özel olarak geliştirilmiş olan bir yazılım üzerinden takip ediliyor, verimlilik ölçümü yapılıyor. Bu sayede yeni AvivaSA ailesi üyelerinin işlerine alışma dönemini yakından takip



edilerek gelişimlerine odaklanılıyor. AvivaSA İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Burak Yüzgöl, "Mutlu ve aldığı hizmetten tatmin olmuş müşterinin ancak mutlu ve donanımlı çalışanla sağlanacağını farkındayız.

AvivaSA'ya 'sektörün okulu' yakıştırmasının ardında, çalışanlarının gelişimine verdiği önem yatıyor. Müşteri memnuniyetini sürekli kılmak için çalışanlarımızın mesleki bilgisi yüksek ve şirket standartlarımızı uygun bir müşteri deneyimi sağlamasını önemsiyoruz" diyor.



Konut
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

EV #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



 Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

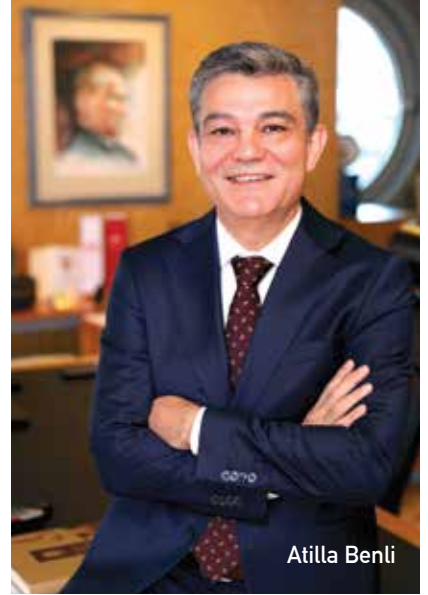
“Depreme karşı sigortasız konut kalmamalı”

17 Ağustos Marmara depreminin 21’inci yıldönümünde Türkiye’de depreme karşı önlem alma bilinci hala yeterli düzeye ulaşmış değil. Olası bir depremden sonra yaraları hızla sarmak için sigortalılık oranlarının yükselmesi büyük önem taşıyor. Sigorta sektörü, depreme karşı evlerini güvence altına almak isteyenler için zorunlu deprem sigortası (ZDS) ve konut sigortasıyla pek çok teminat sunuyor.

17 Ağustos 1999’da yaşanan depremin Türkiye’nin bugüne kadar yaşadığı en büyük doğal afetlerden biri olduğunu hatırlatan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, şu değerlendirmeyi yaptı: “Marmara depremiyle afetlere karşı hazırlıklı olmanın ve afet sonrası hayatın hızla normale dönebilmesi için gerekli önlemleri almanın önemini acı bir tecrübeyle öğrendik. Depremin

ardından 2000 yılında Doğal Afet Sigortaları Kurumu’nun (DASK) kurulması depremin olumsuz maddi etkilerini azaltma noktasında çok önemli bir adım oldu. DASK, kuruluşundan bu yana meydana gelen 788 depremde 393 milyon TL hasar ödemesi yaparken, ZDS sigortalılık oranı da yüzde 55’e ulaştı. Ancak elbette bu oranlar yeterli değil. Türkiye’de depreme karşı sigortasız konut kalmaması gerekiyor. Vatandaşlarımızın depreme karşı önlem alması, sigorta yaptırmaları ve süresi dolan poliçelerini yenilemesi, deprem sonrasında hayatın yeniden normale dönebilmesi için büyük önem taşıyor.”

Doğal afetlerin vatandaşlar için ciddi hasar maliyetleriyle karşılaşma riski doğurduğunu belirten Benli, “ZDS, konutları depreme ve depremin doğrudan neden olduğu yangın, yer



Atilla Benli

kayması ve tsunami gibi afetlerin yol açtığı yapısal hasarlara karşı belirlenen limitler dahilinde güvence altına alıyor. Bunun dışındaki hasarlar içinse konut sigortası yaptırmak önem taşıyor. Konut sigortası ile ZDS poliçesindeki teminatın yanı sıra eşyaları da güvence altına almak mümkün” dedi.

AXA çalışanlarına özel “Kendine İyi Bak” programı başladı

Müşterilerine sağlık alanında yenilikçi çözümler sunan AXA Sigorta, çalışanlarını da ihmal etmiyor. AXA çalışanlarına yönelik hazırlanan “Kendine İyi Bak” sağlık programı; “Önle”, “Kullan” ve “Danış” olmak üzere üç ana başlık altında çalışanların zihinsel ve fiziksel sağlıklarının sürdürülebilirliği için destek oluyor. AXA çalışanlarının hayatlarında bedensel, ruhsal ve zihinsel sağlığın dengelenmesine katkı sağlama amacıyla hazırlanan program, “Önle” başlığı altında 40 yaş üzeri çalışanlarına medikal check-up imkanı sunuyor; sağlık farkındalık günleriyle çalışanlarını önleyici



Esra Güller

adımlar konusunda bilgilendiriyor. “Kullan” başlığı altında sunulan Çalışan Destek Programı ile çalışanlarına psikolojik danışmanlık, psikiyatrik tedavi imkanı ve sağlık paketi sunan AXA Sigorta, “Danış” başlığında

ise çalışanlarının ihtiyaç duymaları halinde sağlık sorunlarıyla ilgili ikinci bir tıbbi görüş almalarını sağlıyor. AXA Sigorta İnsan Kaynakları, İç İletişim ve İdari İşler Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Esra Güller, “AXA’da ‘İyi Yaşam Sana Özel, Hayat Sağlıklı Güzel’ sloganıyla hayata geçirdiğimiz ‘Kendine İyi Bak’ bütünsel sağlık programını, sağlık ekiplerimizle bir araya gelip onların da uzman görüşlerine başvurarak grup sağlık poliçelerine ek olarak tasarladık. Sağlığımızın her zamankinden fazla önem kazandığı bu hassas dönemde çalışanlarımızın yanında olmaya devam edeceğiz” diyor.

Sen sepete ekle iade bilgisi Akbank Mobil'de

Hemen Akbank Mobil'i indir,
iadelerinin takibini
kolayca yap.

Akıllı İpuçları hizmeti Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na uygun şekilde bireysel müşterilerimize Akbank Mobil kanalı üzerinden sunulmaktadır. İpuçları, müşterilerimizin bankamızdaki işlemleri doğrultusunda üretilir ve bilgilendirme amacıyla sunulur, herhangi bir tavsiye niteliği taşımaz.

Sizin için



Kamu sigorta şirketlerinin TVF çatısında birleşmesi tamamlandı

Tasarrufların büyütülmesi, bankacılık dışı finansal sektörün geliştirilmesi, aynı zamanda Yeni Ekonomi Programı kapsamında sigortacılık ve bireysel emeklilik alanında planlanan reformlara ivme kazandırılması amacıyla Türkiye Varlık Fonu (TVF) tarafından yürütülen kamu sigorta şirketlerinin tek çatı altında birleştirilmesi süreci, yapılan genel kurul toplantılarında onaylandı.

Birleşmenin onaylanmasına yönelik genel kurullar Halk Hayat Emeklilik,



Ziraat Emeklilik ile Vakıf Emeklilik ve Hayat için 24 Ağustos 2020; Halk Sigorta, Ziraat Sigorta ve Güneş Sigorta içinse 27 Ağustos 2020 tarihinde yapıldı.

Dünyada prim üretiminde 39'uncu, kişi başına düşen yıllık doğrudan prim üretimi oranında ise 65'inci sırada olan Türkiye'de, sigorta sektörünün yapılanması konusunda

adımlar atılması gerekliliği Yeni Ekonomi Programı'nda ortaya konmuştu. Bu doğrultuda kamu sigorta ve bireysel emeklilik şirketlerinin faaliyetlerini tek bir çatı altında sürdürmesinin ölçek ekonomisinin oluşturulmasına, sağlanacak verimlilikle maliyetlerin düşürülmesine, bankacılık dışı finansal sektörün payının dünya ortalamalarına yükselmesine ve Türkiye'den bölgesel bir sigorta lideri oluşturulmasına katkı sunması hedefleniyor.



EXTRE



Kartlı ödemeler Temmuz ayında yüzde 27 artış gösterdi

BKM verilerine göre banka kartları ve kredi kartlarıyla temmuz ayında toplam 112.1 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 92.6 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 19.5 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 66 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 21 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 27 oldu.



Kartlarla temmuz ayında 4.4 milyar TL tutarında sigorta ödemesi gerçekleşti

Sigorta sektöründe 2020 yılının temmuz ayında 4.4 milyar TL tutarında kartlı ödeme yapıldı. Geçen yılın aynı dönemine göre kartlarla yapılan sigorta ödemeleri yüzde 25.5 artarken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 3.9'unu oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2019 Temmuz	2020 Temmuz	Değişim
Banka kartı	11.7	19.5	% 66
Kredi kartı	76.4	92.6	% 21
Toplam	88.1	112.1	% 27

Sigorta sektörü	2019 Temmuz	2020 Temmuz	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3.5	4.4	% 25.5
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 3.7	% 3.9	



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



Allianz



Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Özgür Obalı oldu



Özgür Obalı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreterliği'ne Özgür Obalı atandı. 1 Mayıs 2015 tarihinden bu yana genel sekreterlik görevini yürüten Mehmet Akif Eroğlu, görevini 4 Ağustos 2020 itibarıyla Obalı'ya devretti.

Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunu Özgür Obalı, University of Birmingham'da Uluslararası Bankacılık ve Finans üzerine yüksek lisansını tamamladı. İş Bankası ve Türkiye Finans gibi kurumlarda müfettişlikten teftiş kurulu başkanlığına çeşitli görevlerde bulundu. 2012-2016 yılları arasında Vakıf Emeklilik'te insan kaynakları, destek hizmetleri, satış sonrası hizmetler, pazarlama, operasyon ve bilgi teknolojileri genel müdür yardımcılığı yapan Obalı, Şubat 2016-Temmuz 2020 arasında Vakıf Emeklilik genel müdürlüğü görevini yürüttü. Özgür Obalı, evli ve iki çocuk babasıdır.



Selcen Seçginli

Groupama Sigorta'da üst düzey atama

Groupama Sigorta, hasar ve rücu biriminden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna Selcen Seçginli'yi getirdi. Marmara Üniversitesi İngilizce İktisat bölümünden mezun olan Selcen Seçginli, kariyerine 2000 yılında İsviçre Sigorta'da hasar uzmanı olarak başladı. Sektörde teknik hasar müdürlüğü, hasar direktörlüğü gibi farklı pozisyonlarda deneyimi bulunan Seçginli, son olarak Generali Sigorta'da oto underwriting ve hasar direktörü olarak görev almıştı.

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK muhasebe müdürünü terfi ettirdi

Anadolu Hayat Emeklilik'te muhasebe müdürü olarak görev yapan N. Cem Özcan, Genel Müdür Yardımcılığı görevine terfi ettirildi.

1996 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat Bölümü'nden mezun olan N. Cem Özcan, çalışma hayatına 1997 yılında Türkiye İş Bankası'nda müfettiş yardımcısı olarak başladı. Daha sonra Anadolu Hayat Emeklilik'te çalışmaya başlayan Özcan, 2005-2008 yılları arasında muhasebe müdür yardımcısı, 2008-2020 yılları arasında muhasebe



N. Cem Özcan

müdürü olarak görev yaptı. N. Cem Özcan, 27 Temmuz 2020 itibarıyla Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı.

66.Yıl

83 Milyon'un varsa başaramayacağın hiçbir şey yok

66 yıldır sizden ilham alıyoruz, 66 yıldır Türkiye için çalışıyoruz.
VakıfBank, daima seninle.



#daimaseninle

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

    /vakifbank

“SÜRDÜRÜLEBİLİR temellerde büyüyorumuz”

Ray Sigorta, 2020'nin ilk yarısında hayat dışı prim üretimini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 27 artırmayı başardı. Sürdürülebilir büyüme temelli çalıştıklarını ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Başarılı ekibimiz ve acentelerimizle aramızda oluşturduğumuz güçlü bağın sonuçlarını görüyoruz. Bu süreçte sadece üretim değil kârlılığımızı da bir önceki döneme göre yüzde 115 artırarak 57 milyon liraya taşıdık” diyor...

Ray Sigorta, piyasaya sunduğu yenilikçi çözümlerin karşılığını almaya ve sektörde hızlı yükselişine devam ediyor. TSB tarafından yayınlanan 2020 yılının ilk 6 aylık verilerine bakıldığında şirketin hayat dışı prim üretiminin önceki yıla göre yüzde 27 artışla 572 milyon liradan 728 milyon TL'ye yükseldiği görülüyor. Ray Sigorta, bu performansın sonucunda hayat dışı prim üretimi sıralamasında ilk 20 içerisindeki yerini 2 basamak yukarı taşımış oldu. Uzun süredir yakaladıkları hızlı büyüme ve kârlılık rakamlarının temelinde güçlü ekip çalışmasının yer aldığını vurgulayan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, sonuçları şöyle değerlendiriyor: “Ray Sigorta olarak iş süreçlerinde ve verdiğimiz kararlarda yol göstericimiz olan çalışan ve acente memnuniyetini sağlamanın ne kadar önemli olduğunu aldığımız sonuçlar defalarca ortaya koydu. Biz sigortacılığı teknik ekibimiz, satış ekibimiz ve

acentelerimizin de dahil olduğu kapsamlı bir takım çalışması olarak görüyoruz. Hem kurum içinde hem de kurumumuzun dışarıya karşı yüzü olan acente tarafında kurduğunuz güven ortamı, müşterilerle ilişkilerimizi ve satış sürecini pozitif etkiliyor. Bu sayede verdiğimiz hizmetleri ve kurum kültürümüzü en doğru şekilde müşteriye yansıtabiliyoruz. Aynı zamanda ürün kurgusu ve kapsamında yaptığımız uzun çalışmalar sonunda bizim uzmanlığımızı gösteren ve müşterilerin ihtiyaçlarını her açıdan karşılayacağına inandığımız bir ürün portföyüne ulaşmış durumdayız. Mühendislik, nakliyat ve yangın branşlarında mevcut ve değişen ihtiyaçları karşılayacak şekilde kurguladığımız sigorta çözümleriyle üretimimizi önemli oranda artırdık. Bunun yanı sıra sağlık, kasko ve kaza branşlarında da yenilikçi çözümler sunuyoruz. İhtiyaçlara doğrudan temas eden yenilikçi ürünlerimizin müşteri memnuniyeti ve talep tarafında karşılığı olduğunu görmek çalışmalarımızın doğru yönde olduğuna



Koray Erdoğan

işaret ediyor. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimizi yeni ve inovatif sigorta çözümleriyle buluşturmaya devam edeceğiz.”

360 derecelik teminat güvencesi

Koray Erdoğan, büyüme ivmesini sürdürerek üretim basamaklarını hızlı tırmanan Ray Sigorta'nın prim üretiminin yanı sıra kârlı branşlardaki varlığını da pekiştirdiğini belirtiyor. Hayat dışı branşlarda hedefledikleri başarıya emin adımlarla ilerlediklerini dile getiren Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürüyor: “İlk 6 aylık verilere göre yüzde 27 ile sektörde bu dönemde en çok büyüyen şirketler arasında yer alıyoruz. Ray Sigorta olarak ortaya koyduğumuz farkımız, bu büyümeye yakından bakıldığında da belirgin şekilde görülüyor. Büyümeyi sadece oto sigortaları değil sürdürülebilir branşlardaki üretimle sağlıyoruz. Aynı zamanda müşterilerimize yenilikçi, zamanın gerekliliklerini yakalayan ve kişiselleştirilmiş ürünler sunarken, ürünlerin kapsamına ve yapısına da büyük önem veriyoruz. Ürün ve ihtiyaçlar arasındaki dengiyi gözeterek 360 derecelik teminat güvencesi sağlıyoruz.”

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.

AXA, sürdürülebilirlik performansıyla da küresel lider

İklim stratejisi kapsamında yapılan çalışmalar ve sonuçlarını değerlendiren AXA 2020 İklim Raporu yayınlandı. AXA, 2019 yılında 12 milyar Euro'ya ulaşan "yeşil" yatırımlarını 2023 yılına kadar 24 milyar Euro'ya yükseltmeyi hedefliyor...

Küresel düzeyde sigorta sektörü lideri AXA, 2050 yılına kadar karbon salımı düşük ve daha dayanıklı bir ekonomi hedefine katkı sağlamak için yenilediği iklim stratejisi kapsamındaki çalışmalarını ve hedeflerini inceleyen 2020 İklim Raporu'nu yayınladı. AXA'nın yatırımlarının iklim değişikliği açısından oluşturduğu riski ölçmek için oluşturduğu yöntemleri derinlemesine inceleyen rapor, aynı zamanda AXA Sigorta'nın da "dünya dostu sigortacılık" yaklaşımıyla katkı sağladığı iklim odaklı çalışmalarla elde edilen sonuçları da sunuyor. Rapor ayrıca Kovid-19 salgınının da ortaya koyduğu "risklerin bağlantılılığına" bir kez daha dikkat çekiyor ve iklim değişikliğinin salgın hastalıklar ve biyolojik çeşitlilik kaybı gibi başka risklerle doğrudan ve dolaylı olarak ilişkili olduğunun altını çiziyor. Paris Anlaşması'nı kendine yol haritası olarak alan AXA, 2020 İklim Raporu'na göre 2019 yılında 12 milyar Euro'ya



ulaşan yeşil yatırımlarının toplamını 2023 yılına kadar 24 milyar Euro'ya yükseltmeyi hedefliyor. Bir yandan ürün ve hizmetleriyle iklim değişikliğiyle mücadelede destek verirken bir yandan da yatırımlarının ve operasyonlarının karbon ayak izini azaltmak için de çalışmaya devam eden AXA'nın yatırımlarının karbon ayak izi 2014-2019 yılları arasında yüzde 31; doğrudan çevresel etkisi altındaki karbon salımı ise 2012-2019 yılları arasında çalışan başına yüzde 32 oranında azaldı. Şirket bu veriler sonucunda sürdürülebilirlik performansıyla küresel olarak sigorta sektörünün ilk sırasında yer aldı.

AXA, küresel iklim stratejisini destekliyor

Küresel iklim stratejisini desteklemek için adımlar atan AXA Sigorta, küresel düzeyde yürütülen çalışmalarının yanı sıra Türkiye'de de yenilikçi çözümler sunuyor ve "yaparak örnek olmayı" hedefliyor. Hatırlanacağı gibi şirket, daha hareketli bir yaşam tarzının insan

sağlığı açısından yarattığı değer için iklim krizi açısından dünyanın bağımsızlığı için de yaratılabileceğine dikkat çeken "Dünya için Hareket Et" projesini Aktif Yaşam Derneği ve WWF-Türkiye işbirliğiyle hayata geçirmişti. "Yeşil ofis" olmak ve operasyonel süreçlerinden kaynaklanan karbon ayak izini azaltmak için de çalışmalar yürüten AXA Sigorta, dünya dostu binaların artmasını teşvik etmek için de müşterilerine farklı avantajlar sunan ürünler geliştiriyor. Acentelerini de "dünya dostu acente" olmaya ve karbon ayak izlerini azaltmaya çağırırken "AXA Tüm Kalplerde Gönüllüleri" aracılığıyla bu alanda değer yaratacak projelere destek veriyor. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "İklim değişikliği, insanlığın karşı karşıya olduğu en büyük risklerden biri. Küresel ısınmanın 1.5 dereceyle sınırlandırılması ve bunun içinde 2030'a kadar karbon salımının her yıl yüzde 7.6 düşmesi gerekiyor. İklim odağında oluşturduğumuz ve taahhütlerine sıkı bir şekilde bağlı olduğumuz küresel stratejimiz, Türkiye'de gururla hayata geçirdiğimiz Dünya Dostu Sigortacılık yaklaşımı, bu yaklaşım sonucunda ortaya çıkan 'Dünya için Hareket Et' projemiz ve daha nice adımlarla belirlenen hedeflere katkı sağlamak için kararlılıkla çalışıyoruz" diyor.



Yavuz Ölken

Doğa
sigorta

İLE
SAĞLIĞINIZ GÜVENDE



TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTAMIZ
COVID-19 TEDAVİLERİNDE DE
YANINIZDA

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

Tamamlayıcı sağlık sigortasında yüzde 25 indirimli kampanya

Allianz, tüm salgın hastalıkları da kapsam altına aldığı Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü için düzenlediği kampanyayla özellikle içinde bulunduğumuz dönemde daha fazla kişinin yanında olmayı hedefliyor. Kampanya kapsamında Allianz'dan 30 Eylül'e kadar ilk defa tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) alanlara yüzde 25 indirim fırsatı sunuluyor...

Allianz Türkiye, Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda hayata geçirdiği yaz kampanyasıyla müşterilerinin yanında olmaya devam ediyor. Kampanya kapsamında 30 Eylül 2020'ye kadar ilk defa TSS alacak müşterilere yüzde 25 indirim fırsatı sunuluyor. Müşterilerinin ihtiyaç ve taleplerine göre ürünlerini şekillendiren ve güçlü kurum ağıyla Türkiye'nin her yerinde sağlık sigortası hizmeti sunmayı amaç edinen Allianz, tüm salgın hastalıkları da kapsam altına aldığı Bireysel TSS ürünüyle özel sağlık sigortası konforunu maliyet avantajıyla sunmayı vaat ediyor. Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, kampanyanın çıkış noktası ve sunulan avantajlarla ilgili şu bilgileri veriyor: "Koronavirüs salgını dönemine özel olarak sağlık sigortası sahibi sigortalı sayısında pek bir düşüş yaşandı diyemeyiz. Buna ek olarak bu süreçte gördüğümüz en önemli değişim, toplumda sağlık bilinci ve sağlık sigortasıyla ilgili farkındalık

arttı. Sigortacılık hizmetlerinin önemi de yine toplum tarafından anlaşıldı. 0-64 yaş aralığında olup sağlığını güvence altına almak isteyen bireyler, içinden geçtiğimiz bu zor zamanlarda TSS ile sigorta yolculuğuna başlayabilsin diye bu maliyet avantajını onlara sunmaya karar verdik. Beklentimiz, 2019 yılında 1.4 milyona ulaşan sektördeki TSS sahibi sigortalı sayısının, 2020 yılı sonunda yaklaşık 2 milyon kişiye ulaşacağı yönünde. Özellikle Anadolu illerimizde sigortasız müşterilere sağlık güvencesi sağlama hızında yakaladığımız artış devam ediyor. Allianz Türkiye'nin de 1.5 milyon



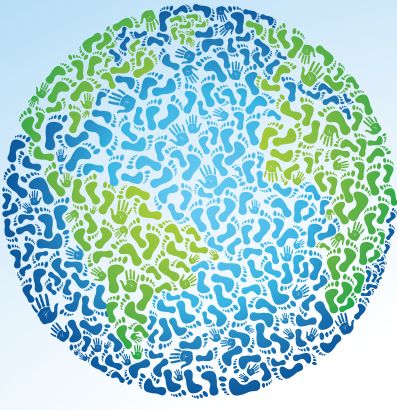
Okan Özdemir

sağlık sigortalısının yaklaşık yüzde 35'inin TSS sahipliği bulunuyor. Bizlere sağlığını, geleceğini ve varlıklarını emanet eden sigortalılarımız, onları çok daha iyi tanımamızı ve her an yanlarında olmamızı bekliyor. TSS ürünümüzde hayata geçirdiğimiz ve salgın hastalıkları da kapsam altına aldığımız yüzde 25 indirim fırsatıyla daha fazla kişinin yanında olmayı hedefliyoruz." Allianz Türkiye'nin hem SGK ile anlaşması bulunan kurumlarda hem de SGK ile parçalı anlaşması olan A plus hastanelerde de geçerli olan TSS poliçesi, "sadece yatarak tedavi", "yatarak tedavi ile birlikte ayakta tedavi" ya da "yatarak tedavi ile birlikte hem ayakta tedavi hem de doğum paketi" şeklinde çeşitlendirilebiliyor.

TSS SAHİPLERİNE DR. ALLIANZ'DAN ÜCRETSİZ DANIŞMANLIK HİZMETİ

Allianz'ın TSS sahibi müşterileri, konusunda deneyimli hemşire ve doktorlardan oluşan kadroya sahip Dr. Allianz Sağlık Danışma Hattı'ndan 7 gün 24 saat ücretsiz olarak sesli, görüntülü ya da yazılı hizmet alabiliyor. Ayrıca, koronavirüs dönemine özel olarak başlatılan uygulamayla Allianz'ın anlaşmalı uzman muayenehane hekimleri, randevu alan sigortalılara; kadın doğum, çocuk sağlığı ve hastalıkları, dâhiliye, genel cerrahi, göğüs hastalıkları, kulak burun boğaz, dermatoloji, ortopedi ve kardiyoloji branşlarında görüntülü ve ücretsiz danışmanlık hizmeti veriyor.





DÜNYA İÇİN HAREKET ET



AXA SİGORTA

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



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



AXA SİGORTA



Anadolu Sigorta “yeni normal”de de büyüme ivmesini koruyor

Yılın ilk yarısını yüzde 18 büyümeyle kapatan Anadolu Sigorta’nın prim üretimi 3.8 milyar, net kârı 278 milyon, aktif büyüklüğü ise 11 milyar TL’ye ulaştı. Mehmet Şencan, “Yeni normalde, hem Anadolu Sigorta hem de sektör olarak büyümemizi salgın öncesi dönemden daha yüksek bir ivmeyle sürdüreceğimize inanıyorum. Bu dönemde sağlık, seyahat, siber güvenlik ve kâr kaybı sigortaları gibi ürünler ön planda olacak” diyor...

Anadolu Sigorta, 2020’nin ilk 6 ayında net kârını yüzde 21 artışla 278 milyon TL’ye, toplam aktif büyüklüğünü ise yılbaşına göre yüzde 12 artışla 11 milyar TL’ye ulaştırdı. Sigortanın iktisadi faaliyetler içerisinde diğer sektörlerin de yer aldığı bir kesişim noktası olduğunu hatırlatan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, “Zorlu geçen birkaç ayın ardından haziran itibarıyla prim üretimlerinde olumlu bir ivme yakalanarak salgın dönemindeki prim kayıpları telafi edildi ve yılın ilk yarısında yüzde 18 artış sağlandı. Aynı dönemde hayat dışı sektör de yüzde 15 büyüdü” diyor. “Yeni normal” diye tanımlanan bu dönemde sağlığın ön planda tutularak



Mehmet Şencan

riskleri en aza indirmenin ve risklere karşı sigorta korumasıyla önlem almanın önemine değinen Şencan, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Salgın dönemi de gösterdi ki en önemli değer sağlığımız. Tabii sahip olduğumuz varlıklar da mutlaka korunmalı. Çoğu işletmenin geliri azaldı hatta gelir elde edemedi. Böyle bir dönemde oluşabilecek hasarların mali yükü her insanı, her işletmeyi daha da zorlayacaktır. Bu yüzden bireysel ve kurumsal olarak herkes mutlaka bir sigorta güvencesi altında olmalı.

Salgınla birlikte sigortanın önemi ve bu konudaki farkındalık belirgin şekilde arttı. Önümüzdeki dönemde hem Anadolu Sigorta hem de sektör olarak büyümemizi salgın öncesi dönemden daha yüksek bir ivmeyle sürdüreceğimize inanıyorum. Şirket olarak sektör paralelinde

yüzde 15-20 seviyesinde yıllık büyüme bekliyoruz.”

“Sağlık herkesin önceliği olmaya devam edecek”

Gerek sağlığı gerekse ekonomiyi tehdit eden salgın sürecinde tüketicilerin yaşam tarzı ve satın alma davranışlarında önemli değişiklikler yaşandığını hatırlatan Şencan’a göre bu durum sigorta satın alma davranışlarını da etkiledi. Şencan, bu doğrultuda önümüzdeki dönem beklentilerini de şöyle paylaşıyor: “Başta evden çalışma, uzaktan eğitim gibi eğilimlerle çevrimiçi olma süreleri arttı. Bu yüzden hem bireyler hem de şirketler için siber güvenlik daha da ön plana çıktı. Bu doğrultuda siber güvenlik sigortalarında büyüme bekleniyor. Kuşkusuz sağlık herkesin önceliği. İçinde bulunduğumuz süreçte sağlık sigortaları özelinde farkındalık oluştu. Bu farkındalıkla birlikte sağlık sigortalarına talep de artacaktır.”

Şencan, salgın sürecinin ticari alacak sigortasında da farkındalık ve talebi artıracığını düşünüyor: “Devlet destekli ticari alacak sigortasıyla KOBİ’ler vadeli alacaklarını, vadesinde tahsil edilmeme riskine karşı güvence altına alabiliyor. Ürünün başlıca amacı KOBİ’lerin ticari faaliyetlerini etkin ve sürdürülebilir kılmak. Ayrıca sorunlu alacaklarla ilgili hukuki takip işlemlerinin işletme adına sigorta şirketlerince yürütülmesi sayesinde şirket yönetiminin alacak sorunlarını bir kenara bırakarak, asıl faaliyet alanına odaklanmasına yardımcı olmak. Salgının işletmeler açısından yaşattığı olumsuz deneyim bu sigortanın önemini yakın gelecekte daha da artıracak.”

Tamamlayıcı sağlık sigortası için en AVANTAJLI İNDİRİM

Anadolu Sigorta, 18-45 yaş arasında olup da ilk kez tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıracak olan müşterilerine sektördeki en avantajlı indirim fırsatını sunuyor...

Anadolu Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortasında özel bir indirim kampanyası başlattı. 30 Eylül'e kadar devam edecek kampanya kapsamında, 18-45 yaş arasında olan ve Anadolu Sigorta'dan ilk kez tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesi alacak müşterilere sektördeki en avantajlı indirim fırsatı sunuluyor. Anlaşmalı sağlık kurumu ağı olarak B Network ve C Network seçilen tamamlayıcı sağlık sigortası poliçelerinde geçerli olan kampanyaya, Anadolu Sigorta dijital platformları da dahil olmak üzere tüm satış kanalları üzerinden ulaşılabilir. Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında; genel sağlık sigortası hak sahibi olan bireylerin, özel hastanelerde SGK tarafından karşılanan muayene, tetkik ve tedavi masraflarında

ödemeleri gereken fark tutarları için çok uygun primlerle teminat sağlıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erdinç Gökalp, ürün ve kampanyayla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzle sigortalılarımızın, özel hastanelerde alacakları hizmetin her aşamasında güvende hissetmelerini sağlıyoruz. Tedavisi güç ve uzun süreli olabilen hastalıklarda sigortalılarımızı yalnız bırakmıyor ve sonraki dönemde poliçelerini uygun primlerle yenilemeye devam ediyoruz.

Kanser, kalp hastalıkları, hipertansiyon ve diyabet gibi en zorlu hastalıklarda dahi tedavi masraflarını, sigorta başlangıç tarihinden sonra meydana gelir gelmez, bekleme süresi olmaksızın karşılıyoruz. Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın en önemli ayrıcalıklarından biri de yatışlı tedavilerde gün sınırlaması olmaması. Sigortalılarımız sağlığına kavuşana dek Anadolu Sigorta güvencesi

sunmaya devam ediyoruz. Sağlık her bireyin güvende hissetme ihtiyacı duyduğu bir öncelik. Bu yüzden müşterilerimizi çok daha uygun primler karşılığında tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamına dahil edebilmeyi hedefledik ve Eylül sonuna kadar sunacağımız bu avantajlı indirimlerle düzenlediğimiz kampanyamızdan faydalanmak için tüm müşterilerimizi acentelerimize davet ediyoruz." Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla sigortalılar yalnızca yatışlı tedavi teminatlarını tercih edebileceği gibi yatışlı + yatışsız tedavi teminatlarını içeren planı da seçebiliyor. Sunulan geniş kapsamlı teminatların yanı sıra birçok ek hizmet de sağlıyor.

Diş hizmeti hediye

Anadolu Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortası sahiplerine diş çekimi, dolgu gibi işlemlerin karşılandığı oldukça kapsamlı bir diş hizmeti hediye ediyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası sahipleri, 7/24 canlı ve görüntülü sağlık danışmanlığı hizmetinden de tamamen ücretsiz olarak yararlanabiliyor. Bunun yanında, "Sağlığım Cepte" uygulamasıyla sigortalılar sağlık poliçelerini görüntüleme, sağlık verilerini ve limitlerini takip etme, rapor, reçete ve laboratuvar sonuçlarına ulaşabilme gibi işlemleri tek bir mobil uygulamadan kolaylıkla yapabiliyor.

Erdinç Gökalp

Salgınla birlikte gelen yeni talepler



Zeynep Turan Stefan
znptn@gmail.com

Türkçeye “beyan ve taahhüt sigortası” olarak çevirebileceğimiz W&I’ye ilgi giderek artıyor. Önceki yıllarda yapılan satın alma ve birleşme işlemlerinin bütününde sadece yüzde 5 gibi düşük bir kullanım oranına sahip olan W&I talebi, salgın sırasında değişen finansal dengelerle birlikte yüzde 40’a ulaştı...

Sigorta ve reasürans şirketleri 2020 yılı ikinci çeyrek sonuçlarını açıklamaya devam ediyor. 2019 yılı aynı dönemine göre birçok şirketin prim üretiminde yüzde 20 ve üstü daralma var. Salgına bağlı hasar taleplerinden dolayı operasyonel maliyetlerde de yüksek kayıplar söz konusu. Sermaye yeterlilik rasyoları şimdilik düzenleyici kurumların belirlediği seviyelerin üstünde. Şirket yöneticileri de halen büyük bir etki hissetmediklerini belirtiyor. Üçüncü ve dördüncü çeyrek doğal afet sezonu sonrasındaki değişimin yönünü hep beraber göreceğiz.

Satın alma ve birleşme işlemlerindeki payı yüzde 40'lara ulaştı

Sektör açısından ilginç bir dönemi yaşadığımız, salgının sigorta ve reasürans sektörlerine negatif etkisinin hızla devam ettiği bugünlerde olumlu gelişmeler de yok değil. Sektördeki ürün çeşitliliğinin artması, fon büyüklüğündeki artış ve özellikle finansal derinleşme açısından büyük önem taşıyor. Dolayısıyla EIOPA ve BaFin raporlarında

W&I’a (warranty and indemnity insurance – beyan ve taahhüt sigortası) yönelik talep artışını görmek beni iki kat mutlu etti.

Bu sigorta türü özellikle kurumsal alandaki satın alma ve birleşme işlemleri sürecinde tercih ediliyor. İlk defa Londra piyasasında geliştirildiğinden olsa gerek Avustralya, İngiltere, ABD gibi Anglo-Sakson piyasalarından görece yüksek talep görüyor. Bununla birlikte, önceki yıllarda yapılan satın alma ve birleşme işlemlerinin bütününde sadece yüzde 5 gibi düşük bir kullanım oranına sahip olan W&I, salgın sırasında değişen finansal dengelerle birlikte talebini yüzde 40'lara ulaştırmış durumda.

İtibar kaybının da poliçeye dahil edilmesi gündemde

W&I, genelde satın alan taraf için, satan tarafın taahhütlerini yerine getirememesi sonucunda ortaya çıkabilecek zararlara karşı teminat sağlayan bir ürün. Poliçe sahibinin uğrayabileceği finansal kayıplarla birlikte olası itibar kaybının da tazmin edilebilmesi için yeni bir yapıya kavuşturulmak isteniyor. Bununla birlikte satış sonrası vergi temelli anlaşmazlıklar olmaksızın 2 yıl, vergi temelli anlaşmazlıklar içinse 5 yıl teminat süresi öngören geleneksel W&I teminatında süre uzatımı da gündemde. Poliçeye yönelik talep artışı doğal olarak beraberinde teminat kapsamı artışını da getiriyor ve sadece alıcı değil satıcı taraf da benzer teminat ihtiyaçları için poliçeye ilgi





gösteriyor. Bu da 2021'in W&I poliçe üretimi için talep artışının devam edeceği bir yıl olacağını gösteriyor. Dolayısıyla yenilemeler de bu doğrultuda artış gösterecek prim bedelleriyle yapılacak gibi.

Olası olumsuzlukları da yabana atmamak lazım

W&I'nın oluşturulma sürecine baktığımızda, sadece büyük ölçekli brokerler ile satın alma veya birleşme sürecini yöneten hukuk bürolarının bir araya gelerek poliçe kapsamını belirlediğini görüyoruz. Dolayısıyla poliçe kapsamı poliçe sahibi için bile anlaşılması zor olabiliyor. Söz konusu karmaşık teminat kapsamı, beraberinde hasar süreçlerinin değerlendirilmesi için bile devreye hukuki kurumların girmesini ve hasar/prim oranında ortaya çıkan tutarsızlıkları da getirebiliyor. Süreç için söz konusu olabilecek bu tür olumsuzluklar



poliçeye yönelik talebin, sağlanan kritik teminat türüne rağmen neden cılız kaldığını da açıklıyor.

Türkiye ekonomisi için de önemli bir fırsat

Türkiye'de W&I uygulamalarını ve poliçe kapasitesinin yoğunluğunu incelemek için yaptığım araştırmada karşına, aracı kurumların teminat türüyle ilgili yayınladıkları kısa makaleler çıktı. TSB'nin (Türkiye Sigorta Birliği) teminat türleri veritabanında

ise bu sigortaya konu olan teminat türlerinin kırılımına, dolayısıyla Türkiye piyasası için bu sigorta türünün performansı hakkında yorum yapabilecek bilgiye ne yazık ki ulaşamadım. Ancak poliçe teminat koşullarının sadeleştirilmesi, satışın daha küçük ölçekli dağıtım kanalları tarafından bile yapılabilecek hale getirilmesi, hasar sürecindeki adımların görece netleştirilmesi ve kişisel hasar bildirimlerinin bile dijital platformlarla yapılabilecek hale evrilmesi gibi teknolojinin getirdiği kolaylıklar sayesinde W&I'nın kullanımı uluslararası piyasalarla paralel olarak ülkemiz piyasasında da artacak ve finansal derinleşme sürecindeki Türkiye ekonomisinde finansal ürün çeşitliliğinin yeterli büyüklüğe ulaşmasına ve halen tam ölçeğini bilemediğimiz teminat açığının azaltılmasına önemli bir katkıda bulunacaktır. 



Munich Re'den yeni bir InsurTech yatırımı



Kendini “yeni nesil araç sigortası” olarak konumlandıran HDVI (High Definition Vehicle Insurance), reasürans devi Munich Re'nin teknoloji yatırımlarını yürüttüğü Munich Re Ventures'tan 16 milyon dolarlık yatırım aldı. 2018 yılında kurulan, küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik kurumsal ürünler geliştiren HDVI, filo yönetimindeki riskleri azaltmaya yönelik önemli bir yazılım projesi de yönetiyor. Yatırımla ilgili yorumlarını kamuoyuyla paylaşan HDVI CEO'su Chuck Wallace, çift haneli maliyet artışlarının artık birçok araç filosu



Chuck Wallace

Reid Spitz

için sıradan hale geldiğini belirterek, kârlılığın artık sürdürülemez olduğunu ve teknolojik altyapının güçlendirilmesiyle birlikte operasyonel maliyetlerin mutlaka azaltılması gerektiğini vurguladı. Geliştirdikleri etkin

yazılımla özellikle filo yönetim şirketlerine birçok avantaj ve maliyet yönetiminde güçlü kontrol noktaları sağladıklarını belirten Wallace, Munich Re'nin kanatları altında olmaktan büyük mutluluk duyduklarını da sözlerine ekledi.

Swiss Re CorSo, Kuzey Amerika yönetim takımını güçlendiriyor

İsviçreli reasürans devi Swiss Re'nin iştiraki Swiss Re Corporate Solutions (Swiss Re CorSo), Kuzey Amerika operasyonlarına yatırıma devam ediyor. Müşteri yönetimi süreçlerinin başına Allen Kwan'ı getiren şirket, dağıtım kanallarının yönetimini ise Daniel Combes'a emanet etti. Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada bölgelerini yönetecek olan Kwan ve Combes, 2012 yılında Swiss Re ailesine katılmış ve birçok yönetici pozisyonunda yer almışlardı. Swiss Re Kuzey

Amerika CEO'su Ivan Gonzales tarafından yeni atamalarla ilgili yapılan açıklamada, Kuzey Amerika operasyonlarının Swiss Re tarafından yakından takip edildiği ve kârlılık anlamında büyük katkıları olduğu ifade edildi. Gonzales, ekibe katılan Kwan ve Combes ile birlikte kârlılık ve büyüme hedeflerine daha da güçlü yürüyeceklerini belirtti. Gonzales, Swiss Re Kuzey Amerika operasyonlarını daha müşteri odaklı ve dijital hale getirmek için çalışmaların



Daniel Combes



Allen Kwan

devam ettiğini, dijitalleşmenin ajandanın her zaman en ön sırasında yer aldığını, bu yoğun değişim ortamında güçlü liderlik özelliklerine sahip yeni yöneticilerin kendileri için en büyük güç kaynağı olduğunu sözlerine ekledi.

Tesla'dan Çin'de broker atağı

Elon Musk'ın otomotiv ve enerji devi Tesla'sı Çin'in Şanghay şehrinde bir sigorta brokerliği kurmak için harekete geçti. Otomatize edilmiş süreçlerin ve dijitalizasyonun yoğun olarak kullanıldığı Tesla araçlarıyla topladığı ham bilgiyi işleyerek etkin sigortacılık ürünlerine dönüştürmek isteyen Musk, yakın zamanda da aktüerleri Tesla bünyesine katılmaları için davet etmişti. Sigortaya ödenen yüksek prim bedellerinin adeta araç ücretleriyle yarıştığının altını çizen Musk, sigorta şirketlerinin eski nesil süreçlerinin artık müşterileri tarafından fonlanmaması gerektiğini ve daha düşük prim bedelleri karşılığında teminatın herkes tarafından talep edilebileceğini belirtti. Sürücüler hakkında yeterli bilgiye sahip olmayan ve elde ettikleri sınırlı bilgiyle yetersiz bir risk analizi



yaptıkları için eleştirdiği sigorta şirketlerinden Musk'a henüz bir yanıt gelmiş değil. Ancak analistler, şimdilik Kaliforniya'da kullanılabilen Tesla sigortacılık ürünlerinin broker kanalıyla Asya'da da yakın zamanda tüketiciyle bulaşacağına işaret ediyor.

Sigorta brokerinin Tesla Motor Hong Kong Ltd. şirketine bağlı olduğu bildirilirken, Musk'ın asıl amacının tamamen otomatize olmuş ve sürücüsüz taksi filosuyla ulaşımına yeni bir boyut getirmek olduğu da kulisler arasında.

Scor-Verisk işbirliği: 95 bin talebe 5 dakikada cevap

Fransız reasürör Scor, Verisk ile işbirliği yaparak veri yönetimi ve analizi konusundaki stratejik hedeflerine bir adım daha yaklaştı. Scor, müşterilerinin özellikle sağlık alanındaki bilgilerini işleyerek değerlendirecek ve bu şekilde riski daha net ortaya çıkararak kişiye özel ürünler oluşturulabilecek. Underwriting (UW) sürecinde yoğun olarak kullanılacak işbirliği sayesinde poliçeleştirme sürecinin kısılacığı, haftalar süren analizlerin dakikalara kadar ineceği belirtiliyor. 95 bin talebi sadece 5 dakika içerisinde cevaplayabilen programla, analize konu olan değişkenler piyasa şartlarına göre değiştirilebiliyor, gerek duyulursa



Richard de Sousa

ek kısıtlar eklenebiliyor. Manüel olarak yapılan analizin daha kompleks risklere kaydırılması ve basit indikatörlere rağmen



zaman alıcı analizlerinse program aracılığıyla gerçekleştirilmesi hedefleniyor. Scor hayat branşı yöneticisi Richard de Sousa tarafından işbirliğiyle ilgili yapılan açıklamada, inovasyonun süreçlerin her adımında yer alması için ekip olarak yoğun olarak çalışıldığı vurgulandı. Sousa, analiz ve değerlendirme süreçlerinde verimliliğin katlanarak devam ettiğinin ve birçok alanda Scor'un diğer bölgelerdeki operasyonlarına örnek olduklarının altını çizdi.

Lloyd's'tan bir InsurTech atağı daha

Dijitalleşme konusunda faaliyetlerini genişleten ve süreçlerini yeni nesil teknolojilerle beslemek için startup'larla işbirliğini yoğunlaştıran Lloyd's, seçtiği 10 yeni startup ile bir inovasyon programını geliştirdi. Haziran ayında tamamlanan seçme çalışmaları sırasında projelerini sunan onlarca startup arasından seçilen ve önemli bir bütçeyle desteklenecek olan girişimler, Lloyd's Innovation Lab'da çalışmalarına başladı. İngiliz sigorta devi tarafından ikincisi yapılan seçmelerle birlikte yatırım bütçesi de büyümeye devam ediyor.

Kovid-19 ile mücadele çalışmalarını da desteklediklerini hatırlatan Lloyd's İnovasyon Lideri Trevor Maynard, sigorta sektörünün özellikle salgın döneminde önemli bir sınav verdiğini ve sağladığı teminatlarla müşterilerine daha kapsamlı hizmetler sağladığını



vurguladı. Maynard, sadece sektördeki inovasyonda değil salgınla mücadelede de önemli atılımları startup'lar aracılığıyla yapacaklarını, sigortacılığın gelecekteki ürün yapısı ve süreçlerini dizayn ettiklerini ifade

etti. Birçok ülkeden gelen başvuruları titizlikle değerlendirdiklerini ve coğrafi çeşitliliğe önem verdiklerini belirten Maynard, yeni bir seçmelerin de yakın zamanda planlanacağını müjdesini verdi.

AXA, Singapur operasyonlarını satıyor



Fransız sigorta devi AXA, Singapur operasyonlarını satmak için çeşitli kuruluşlarla görüşüğünü açıkladı. Grup, potansiyel alıcılara ulaşmak ve satış fiyatını netleştirmek için danışman şirketlerden yardım alacak. Singapur iştirakinin yarattığı değere uygun bir fiyatta alıcı bulunması hedefleniyor. 2019 yılında 615 milyon Euro gelir elde eden, hayat ve elementer olmak üzere geniş bir yelpazede ürünler sunan AXA Singapur ile birlikte AXA Malezya da 650 milyon dolara alıcı bekliyor. Satış işlemlerini değerlendiren analistler, 2018 yılında XL

Group'un satın alınmasıyla birlikte AXA'da başlayan elementer bransa yönelimin yeni satışların ana nedeni olduğunu düşünüyor. 15.3 milyar dolar değerindeki alım bedelinin finansal tablolara etkisinin azaltılması adına AXA'nın satış süreçlerini hızlandırdığı belirtiliyor. Avrupa operasyonlarının satışı için yatırım fonu Cinven ile birlikte sonuca çok yaklaşan AXA, 1.2 milyar Euro değerindeki satış sürecini şimdilik durdurduğunu açıklamıştı. Piyasada hem alıcı hem de satıcı olarak aktivitelerini hızlandıran AXA'nın bir sonraki hamlesi merakla bekleniyor.

Beyrut patlamasının maliyeti Lübnan hükümetine yüklenebilir!

Beyrut Limanı'ndaki büyük patlamanın yankıları devam ediyor. Sigortacılar hem patlamanın nedenini anlamak hem de hasar maliyetini hesaplamak için sahaya indi. İlk incelemelerinde 2 bin 750 metreküp amonyum nitratın yeterli depolama önlemleri olmadan saklandığını tespit eden uzmanlar, olası hasar tutarını 5 milyar dolar olarak öngörüyor. Reasürans payının düşülmesinden sonra geriye kalan 3 milyar dolar hasarın nasıl ve kim tarafından karşılanacağı ise belirsizliği koruyor.

137 kişinin öldüğü, 5 bine yakın kişinin yaralandığı patlama sonrasında kilometrelerce ötedeki binalar bile zarar görmüş ve oturulamaz hale gelmişti. Patlamanın yarattığı 140 metre derinliğindeki çukur ise trajedinin ve ihmalkarlığın sonuçlarını ortaya koyuyor. Ekonomik kayıplarla birlikte Lübnan ekonomisinde ortaya çıkacak kaybın 15 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Aksayan nakliyat seferleri de



şimdiden kaybın katlanarak artmasına sebep oluyor. Limanın kapsamlı policesi konusunda halen belirsizlik var. Yetkililer, 2013 yılından bu yana limanda tutulan amonyum nitratın neden daha önce denetlenmediği konusuna açıklama getirebilmiş değil. Bununla birlikte konunun uzmanları bu seviyede patlayıcı ve kolay alev alabilen bir kimyasalın kesinlikle liman gibi işlek alanlarda

tutulmaması gerektiği konusunda hemfikir. Limandaki binalarla birlikte birçok gemi, konteynır gibi maliyeti yüksek ekipmanların kullanılamaz hale geldiğini hatırlatan uzmanlar, sigorta poliçelerindeki radyoaktif materyal, biyolojik içerik ve silah kloxlarının sigortacı tarafından öne çıkarılabileceğini ve hasarı tazmin etme sorumluluğunun tamamen ülke yönetimine devredilebileceğini düşünüyor.

Morgan Stanley'nin "özel müşterilerine" özel sigorta geliyor



Amerikan yatırım bankası Morgan Stanley, yüksek gelir grubunda yer alan müşterilerine elementer branşta sigorta sunabilmek için harekete geçti. Bu amaçla ünlü brokerler HUB, Marsh ve Willis Towers Watson'ın (WTW) kapısını çalan banka, alınan olumlu cevaplar sonrasında etkili bir konsorsiyum oluşturmak için ilk adımın atıldığını açıkladı. Genelde varlık kaybı ve

sorumluluk sigortası alanında faaliyet gösterecek ve sadece Morgan Stanley'nin yüksek gelirli müşterilerine hitap edecek projede, seçilen müşterilerin sahip olduğu risklere göre özel teminat yapıları da geliştirilebilecek. Poliçelere özel sürekli yenilenme garantisinin de sağlanabileceğini belirten uzmanlar, hasar ihbar ve tazmin süreçlerine önemli yenilikler getirileceğine işaret ediyor. Morgan

Stanley Varlık Yönetimi ekibinden işbirliğiyle ilgili yapılan açıklamada, kapsamlı bir sigortacılık stratejisi ve yüksek gelir grubunda yer alan müşterilere özel teminat çözümleriyle müşteri sadakati ve devamlılığın artırılmasının amaçlandığı belirtildi. Ekip, gerek kurumsal gerekse bireysel sigortacılık alanlarında ciddi bir prim potansiyelinin kolaylıkla yakalanabileceğine inanıyor.

AHE Mobil yenilendi

Anadolu Hayat Emeklilik, mobil uygulaması AHE Mobil'i yeniledi. Yenilenen uygulamayla artık bireysel emeklilik ve hayat sigortası işlemleri çok daha hızlı ve pratik yapılabiliyor. Birikimlerin, getirilerin ve taleplerin takip edilebildiği, katkı payı ve fonların kolayca değiştirebildiği uygulama, kullanıcı dostu tasarımıyla dikkat çekiyor...

Anadolu Hayat Emeklilik'in mobil uygulaması AHE Mobil, yenilenen tasarımıyla kullanıcılara pek çok kolaylık sunuyor. Bireysel emeklilik ve hayat sigortası işlemlerini yapmak artık çok daha hızlı ve pratik. Kullanıcı dostu tasarımıyla dikkat çeken uygulamayı kullanarak birikimleri, getirileri ve talepleri takip etmek, katkı payı ve fonları kolayca değiştirmek mümkün. Türkiye'nin ilk ve tek bireysel emeklilik fon robotu Fonmatik ROBO'ya da Anadolu Hayat Emeklilik mobil uygulamasından ulaşılıyor.

Kullanıcıların bireysel emeklilik birikimlerine ve hayat sigortası teminatlarına tek tıkla ulaşabildiği uygulamayla, detaylı birikim geçmişi ve emeklilik döneminde elde edilebilecek tahmini birikimler de görüntülenebiliyor. Uygulama üzerinden bireysel emeklilik hesabı için ödenen katkı payları ve getirileri ile devlet katkısı ve getirileri de kolaylıkla

incelenebiliyor. Emeklilikte ulaşmak istenen birikime veya maaş tutarına göre bugünden ödenmesi gereken katkı payını hesaplayan, kullanıcı, ailesi hatta çalışanları için en uygun ürünleri seçen, hayat sigortasında kullanılabilecek vergi avantajını gösteren çeşitli gelecek planlama araçlarının da sunulduğu uygulama müşteri beklenti ve ihtiyaçlarına tüm yaşam evreleri için yanıt verecek şekilde tasarlandı.

Uygulamadan uygulamaya şifresiz geçiş imkanı

Müşteri odaklı yaklaşımla teknoloji yatırımlarına hız verdiklerini dile getiren

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, yenilenen uygulamayla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Özellikle içinde bulunduğumuz salgın döneminde kullanıcı dostu teknolojilerin ve tüketici ihtiyaçlarına cevap veren online kanalların ne kadar önemli olduğunu bir kez daha anladık. Anadolu Hayat Emeklilik olarak her zaman müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran yatırımlara öncelik



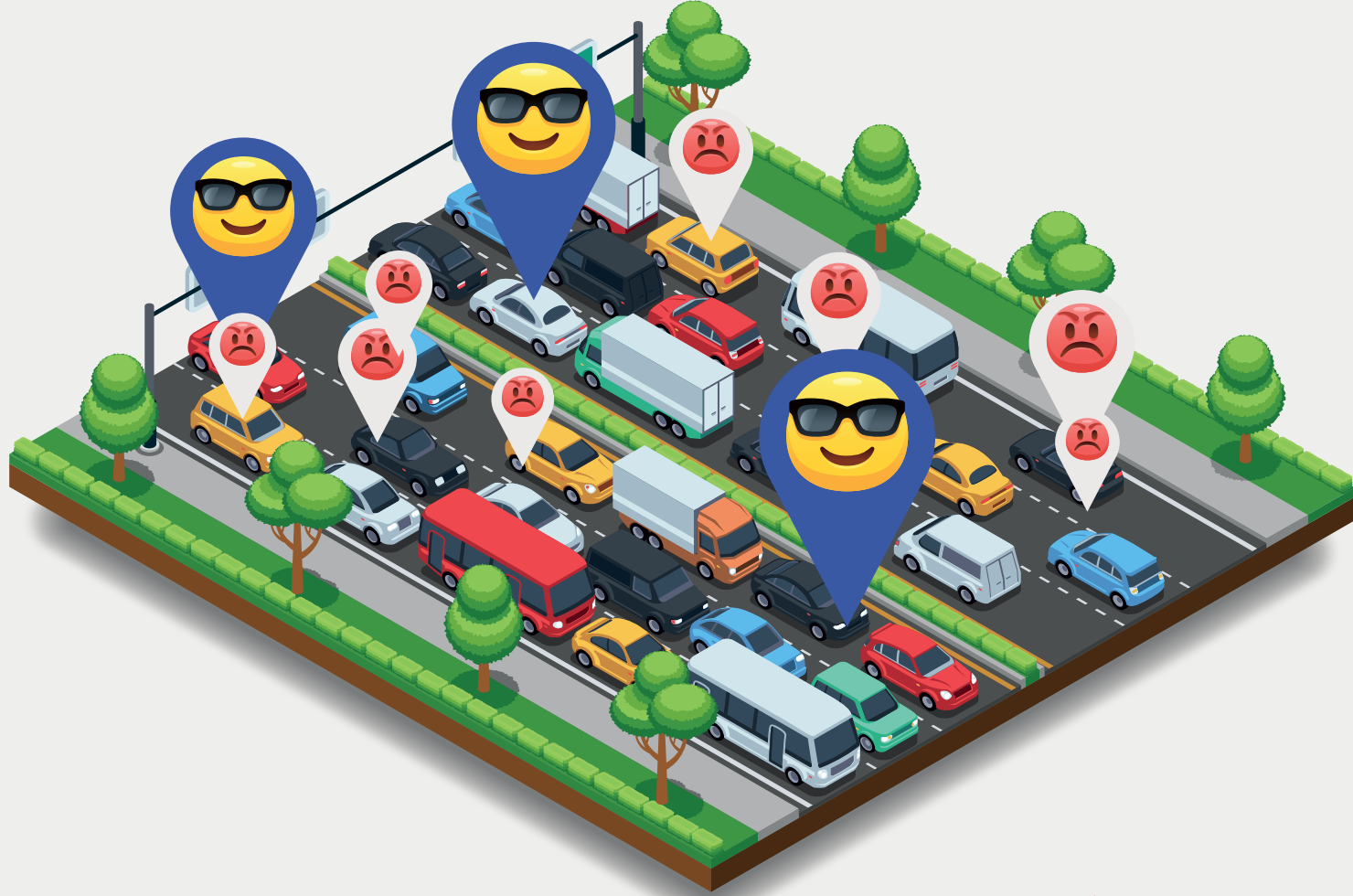
Yılmaz Ertürk

verdik. Tüm sistemlerimizi ihtiyaçlar, beklentiler ve son gelişmeler ekseninde sürekli güncelliyoruz. Mobil uygulamamız AHE Mobil de yine bu doğrultuda yenilendi. Artık tüm kullanıcılar uygulama üzerinden bireysel emeklilik, hayat sigortası ürünlerini ve bu ürünler için bize ilettikleri talepleri anlık olarak takip edilebiliyor. Müşterilerimiz uygulamamızı kullanarak hem bugünlerine hem de gelecek planlarına rehberlik edecek araçlara ulaşabilecek. Bunun yanı sıra yakın zamanda kullanıcılara kolaylık sağlayan bir geliştirmeyi daha hayata geçirdik. 'App to app' adı verilen bu teknoloji, grup şirketlerinden ürün satın alan müşterilerin uygulamadan uygulamaya şifresiz olarak rahatlıkla geçmesini sağlıyor. Böylece müşterilerimiz Türkiye İş Bankası'nın mobil bankacılık uygulaması İşCep'ten, tek tıkla şifresiz olarak Anadolu Hayat Emeklilik mobil uygulaması AHE Mobil'e geçebiliyor."



GÜLÜMSETEN KASKO

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



Hasarsızlık indiriminin
korunması



Vale
hizmeti



Orijinal parça
garantisi



Genişletilmiş kaskoya
göre çok daha
ekonomik



TÜRK NIPPON
SİGORTA

Altın emeklilik fonları ilk 6 ayda, 2020'nin 2 KATI KAZANDIRDI!

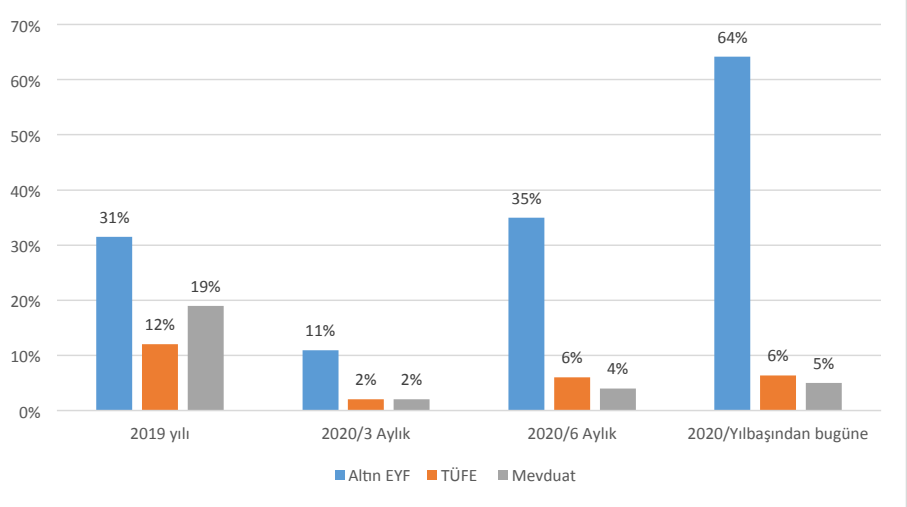


Prof. Dr. Serra Eren Sarioğlu
Ludens İleri Finansal Hizmetler ve
Danışmanlık Yönetici Ortağı

ses@ludens.com.tr

Tarih boyunca gücün, hükümdarlığın ve zenginliğin simgesi olan altın, günümüz ekonomik düzeninde de önemli bir yere sahip. Altın, öyle bir maden ki, geçmişte milattan önce 3500'lere, Mısırlılara kadar gidiyor. Işıl ışıl parlamasıyla insanoğlunu cezbeden altının iki temel özelliği; kıt olması ve likit bir varlık olması sayesinde istenildiği zaman paraya çevrilmesi. Uzun vadeli yatırım aracı olduğu gibi diğer araçlara kıyasla uzun vadede kendi değerini koruyan, rezerv olması nedeniyle uluslararası paralara alternatif olan bir yatırım aracı.

Tüm bu özellikleri altını, özellikle piyasalardaki kriz dönemlerinde, güvenli liman arayan yatırımcıların gözdesi haline getiriyor. Küresel ekonominin sarsıntılı günler geçirdiği bu dönemde de bunun geçerli olduğunu görüyoruz. Piyasalarda altın fiyatları hızlı biçimde yükseliyor. Yılın başında altının gramı 290 TL civarındayken, bu yazının yazıldığı 18 Ağustos itibarıyla yüzde 63 artarak 474 TL'ye ulaştı. Ons fiyatı üzerinden bakıldığında da yüzde 31 artış var: 1 ons altın yılbaşında 1517 dolarken 1993 dolara yükseldi. Peki altındaki bu tablo altın emeklilik yatırım fonlarına nasıl yansdı? Altın emeklilik fonlarının getirisi ne oldu?



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 arasında 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



Altın emeklilik fonlarının 6 aylık getirisi yüzde 64

Geçen yıl altın yatırım fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi yüzde 31 düzeyindeydi. 2020 yılına baktığımızda ise yılbaşından bugüne getirinin yüzde 64'e dayandığı görülüyor. Birinci nokta, altın yatırım fonları altın fiyatlarındaki artışı getirilerine tamamen yansımış durumda. Diğeri ise iki dönem arasında çok ciddi bir farklılaşma söz konusu. Sadece 7.5 aylık bir dönemde geçen yılın iki katına ulaşıldı. Bu farklılaşmanın da özellikle Mart 2020'den sonra oluştuğunu söyleyebiliriz. Grafikten de izlenebileceği üzere bu yılın ilk 3 ayında altın yatırım fonlarında getiri ancak yüzde 11 civarındaydı. Haziran sonuna gelindiğinde ise bu getiri yüzde 35 oldu.

Mevduatın 59 puan üzerinde kazanç sağladı

Altın emeklilik yatırım fonları, incelediğimiz tüm alt dönemlerde enflasyonun oldukça üzerinde getiri sağlamış durumda. Geçen yıl 19 puan civarındaki farkın bu yılın başından bugüne dek olan dönemde 58 puana yükseldiğini görüyoruz. Benzer biçimde, mevduat faizleri karşısında da bu fonlar son derece başarılı görünüyor. 2020'nin başından beri bu fonlar yatırımcısına mevduatın 59 puan üzerinde getiri sağladı. Bu fark geçen yıl 12 puandı. Bu dönemde emeklilik planlarında altın emeklilik yatırım fonlarına yer verenlerin yüzü güldüğü ortada. Peki bu kazanç altın emeklilik yatırım fonlarına ilgiye nasıl yansımış? Yılbaşından itibaren baktığımızda bu fonlardaki yatırımcı sayısında yüzde 16 civarında artış var. Bu arada, geçtiğimiz günlerde uluslararası kuruluşlar küresel ekonomiye ilişkin yıl sonu beklentilerini negatif yönde revize etti. Haziran ayı başından itibaren normalleşme sürecine giren ülkemizin ekonomisinde de göstergeler küçülmeye işaret ediyor. Bu durumda altının önümüzdeki süreçte de yatırımcının limanı olmaya devam edeceğini düşünebiliriz.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (31 Temmuz 2020 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getirisi (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahraman Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	13.4	171.294.866	11.355

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

HED	AXA Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	25.8	80.761.915	9.522
AH3	Anadolu Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24.9	2.108.246.170	280.164
EIK	Fiba Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★★	25.7	241.176.430	30.025

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	12.2	348.064.126	38.055
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	11.6	559.208.276	73.950
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	13.9	80.329.634	17.965
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	8.9	45.068.863	15.323
BEH	Fiba Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	16.4	55.983.510	10.338

Esnek Emeklilik Fonları

AHL	Anadolu Hayat Em. Agr. Değ. EYF	★★★★★	12.4	114.087.373	19.693
AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	15.6	1.161.590.860	141.089
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	15.8	113.247.331	14.176
EIE	Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	17.7	163.288.779	25.428
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	14.9	32.588.502	9.839
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	20.7	59.687.070	14.341
FEA	Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★★	18.5	12.963.409	613
FIR	Fiba Em. ve Hay. Osmanlı Port. Değ. EYF	★★★★★	23.5	40.055.443	2.573

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	17.0	1.010.508.520	199.404
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	14.7	57.912.898	5.258
BNS	BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★★★	13.6	171.986.378	58.683
CHS	Cigna Finans Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	14.3	25.012.798	3.915

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. 

“İş süreçlerini döneme uygun hale getirmeliyiz”

Kovid-19 salgınının sigorta sektörüne etkileri son dönemde daha net anlaşılmaya başladı. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Tedbiri elden bırakmamalı ve bu tedbirlerle birlikte iş süreçlerimizi içinde bulunduğumuz döneme uygun hale getirmeliyiz” diyor...

Türkiye ve dünyayı etkisi altına alan Kovid-19 salgını tüm hayatı olduğu gibi tüketici alışkanlıklarını ve yeni koşullar sebebiyle iş yapış şekillerini de etkiliyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, salgınla birlikte Mart 2020 itibarıyla Türk sigorta sektörünün önemli bir sınavdan başarıyla geçtiğinin, ancak sınavın henüz tam anlamıyla tamamlanmadığının altını çiziyor: “Sigorta sektörü geçtiğimiz aylarda kimsenin deneyimlemediği olağanüstü bir süreçten geçti. Bu sürecin yarattığı etkilere olabildiğince hızlı şekilde adapte olmaya çalıştık. Dünyadaki güncel Kovid-19 vaka sayısı 25 milyona yaklaştı. Normalleşme sürecine rağmen virüsün geçirdiği mutasyonlar ve yayılış hızı sebebiyle genel tedirginlik devam ediyor. Bu da tüm dünya ekonomisini ve iş yapış şekillerimizi bambaşka bir oluşumun içerisine çekiyor. Türk Nippon Sigorta olarak normalleşmeyi kontrollü ve öngörülü bir süreç haline getirmek için tedbiri elden bırakmıyoruz. Ekiplerimizin iş süreçlerini hem uzaktan hem de belirli sayıları aşmadan maksimum önlemler dahilinde

ofisten yürütmesi için tüm imkanları sağlıyor, ilgili süreçlerde hiçbir aksama yaşamadan çalışmalarımızı devam ettiriyoruz.”

Kovid-19’u TSS poliçesine dahil eden ilk şirket

Salgınla mücadele kapsamında müşteriler ve acenteler için çeşitli kolaylıklar sağladıklarını hatırlatan Dr. E. Baturalp Pamukçu, şu bilgileri paylaşıyor: “Acentelerimiz için oluşturduğumuz ‘Evde Kal’ teşvik paketi dahilinde birçok avantajlı hizmeti sürdürüyoruz. En önemli dağıtım kanallarından biri olan acentelerin iş sürekliliğini sağlamak ve değişen koşullar adaptasyonlarını hızlandırmak amacıyla Türk sigorta sektörü yeni tedbirleri ve iyileştirmeleri kısa sürede devreye aldı. Neredeyse tüm sigorta şirketleri, bu dönemde gerek sigortalılarına gerekse satış kanallarına çeşitli avantajlar sunmaya başladı. Türk Nippon Sigorta olarak biz de sigortalılarımızın ve satış kanallarımızın bu zor dönemi en hızlı ve kolay şekilde atlatabilmesi adına hizmet süreçlerimizi maksimum oranda efektif hale getirmeye çalışıyoruz. Salgının ülkemizde başlamasının hemen akabinde sektörde bir ilke imza



E. Baturalp Pamukçu

atarak mevcut ‘Sağlığınız Bizde’ tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ürünümüze Kovid-19 teminatını dahil etmiştik. Yine aynı ürünümüze ‘Evde Tahlil’ ve ‘Online Doktor Görüşmesi’ teminatlarını da ilave ederek, evde olmak zorunda kaldığımız bu süreçte sigortalılarımıza elimizden gelen maksimum desteği sağlamaya çalıştık. Mevcut ürünümüzde yapmış olduğumuz bu değişikliklerle hem ‘Sağlığınız Bizde’ TSS poliçesi sahibi sigortalılarımıza hem de sigortalı adaylarımıza maksimum fayda sağlayarak, bu zor dönemlerde onların yanında olduğumuzu gösterdik. Ayrıca sigortalılarımıza ödeme kolaylığı sağlamak adına poliçe taksit sayılarını artırıp vadeleri de uzattık. Türk Nippon Sigorta olarak bu süreç sonlanana kadar iş ortaklarımızın, sigortalılarımızın ve tüm satış kanallarımızın her zaman yanında olacağımızı ve elimizden gelen her türlü desteği sağlayacağımızı belirtmek isterim.”

BİTER Mİ

DIYE DÜŞÜNMEYİN. QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!



Quick Bina Tamamlama Sigortası

Konut inşaat projelerinde hem konut alıcılarını hem inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortası finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başladı. Quick Bina Tamamlama Sigortası ile konut alıcıları başlarını sokacakları eve kavuşacak, yatırımcılar birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak. Quick Sigorta ülke ekonomisi için çalışmaya devam ediyor. Quick'le herkes kazanıyor.

Quick Sigorta'nın 2.500 acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

www.quicksigorta.com/bina-tamamlama



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA



Hesaplı çözüm arama, Hesaplı Kasko yapdır.

Anadolu Sigorta'ya gelin, Hesaplı Kasko'yu çok uygun fiyata yaptırın. Aracınızı poliçe teminat kapsamındaki her türlü hasar durumuna karşı anlaşmalı özel servislerde* güvence altına alın. Ayrıntılı bilgi: anadolusigorta.com.tr'de.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

*Herhangi bir motorlu taşıt üreticisi veya distribütörü tarafından yetkilendirilmemiş servis.