

Prof. Dr. Serra Eren Sarıoğlu



**BES fonlarının
2020 yılı
performansı**

Zeynep Turan Stefan



**ESG için de
öncülüğü
sigortacılar
üstlenecek**

Dr. Dyt. Tuba Kayan Tapan



**Stres
ile baş
etmenin
yolları**



Nihal Asker

**“KADINLAR çok yönlü,
detaycı ve empati kurma
avantajına sahip”**





BES, sermayedarları bezdirdi

Türkiye, bireysel emeklilik sistemiyle Ekim 2003'te tanıştı. 27 Ekim 2003 itibarıyla da sistem fiilen başladı. Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu uyarınca yürürlüğe giren BES; tasarrufların toplanması, değerlendirilmesi ve kişiye toplu para ya da maaş ödenmesi esasına dayanıyor. Bu sistem, Sosyal Güvenlik Kurumu'nda mevcut olan sağlık ve diğer hizmetleri sunmuyor. Bu yüzden BES, zorunlu sosyal güvenlik sisteminin alternatifi değil, tamamlayıcısı konumunda. Emekli olmak için sistemde 10 yıl kalmak ve düzenli katkı payı ödemek gerekiyor. Asgari yasal kesintilerle ayrılabilmek için 10 yıl sistemde kalmak yetmiyor, yaşınızın da 56 olması gerekiyor. Bu 56 yaşın neye göre ve nasıl hesaplandığını ise kimse bilmiyor. Bilen varsa anlatsın biz de öğrenelim. Sistem başladığı günden beri izleyen bir basın mensubu olarak yetkili herkese sordum, kimseden makul bir yanıt alamadım. Sistem devreye girdiğinde Türkiye'nin büyük gruplarıyla birlikte sigortacılık alanında faaliyet gösteren küçük gruplar da bu alana yatırım yapmıştı. Ruhsat alan ilk 11 emeklilik şirketi de Yapı Kredi Emeklilik, Ak Emeklilik, Anadolu Hayat Emeklilik, Garanti Emeklilik ve Hayat, Koç Allianz Hayat ve Emeklilik, Oyak Emeklilik, Vakıf Emeklilik, Ankara Emeklilik, Başak Emeklilik, Doğan Emeklilik ile Commercial Union Hayat ve Emeklilik olmuştu... Şimdi bu listeye bakın bakalım, hangileri faaliyet gösteriyor? Bazılarını yabancılar satın aldı, bazıları da Türkiye'den çıktı. Çünkü bu uzun soluklu bir işti ve yatırılan sermayenin dönüşü zaman alacaktı. Yatırımların geri dönme süresi için önce 5 yıl

dediler, sonra 10 yıla çıktı. Kurallar değiştikçe süre uzadı... Bunları neden mi yazma gereği duydum? Türkiye pazarının en eski sigorta şirketlerinden biri olan Aviva (daha önce elementerden çıkmıştı), Sabancı Grubu'yla ortaklığı bitirip AvivaSA'dan ayrılarak Türkiye pazarından çıktı. Böylece bireysel emeklilik sektörüne yatırım yapan 4'üncü yabancı şirket de deyim yerindeyse havlu atmış oldu. Hatırlarsanız daha önce ERGO, Groupama ve Aegon da Türkiye pazarından çıkma kararı almıştı. "Sigortacılık güven ve istikrar işi" denir ama uzun vadeli bir iş olan BES'te şirketler 20 yılda sürekli el değiştirirse katılımcıları ikna etmek zor olmaz mı? Şubat ayı itibarıyla katılımcı sayısı 8 milyonun üzerine, fon büyüklüğü de 150 milyarın üzerine çıktı. Emekli olanların sayısı da 140 bine ulaştı. Sistem büyürken şirket sermayelerinin sürekli el değiştirmesi sadece bana mı anormal geliyor? Bu arada, kuruluşundan bu yana adı ve sermayesi değişmeyen tek şirket olan AHE'nin verilerine göre, sistemden emeklilik hakkını kazanan katılımcıların yarısı birikimlerini toplu para olarak almayı tercih ediyor. Yüzde 48'i sistemde kalarak devlet katkısı avantajından faydalanmaya devam ediyor. Yüzde 2'si ise birikimlerini Emeklilik Gelir Planı'na aktararak süreye ya da tutara bağlı programlı geri ödeme tercihi yapıp düzenli gelir elde ediyor. Bu da ilginç değil mi? 10 yıl sistemde kalıp 56 yaşını dolduranların sadece yüzde 2'si aylık emekli maaşı almayı tercih ediyor. Demek ki sistemde hala eksiklikler var ve yeni ürünlerle bunların giderilmesi gerekiyor.

Künye

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık Adına İmtiyaz Sahibi
Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Editörler
E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com
Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Marka ve Proje Yönetimi
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

Buse Kuşkaya Seçgin
(Stajyer)

Görsel Tasarım
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

Reklam Rezervasyonu: bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayıncı şirket:
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.
Osmanağa Mah. Hasircıbaşı Cad. Hasircıbaşı
Apt. No:15/3 Kadıköy/İstanbul Tel: 0216 550 10 61/62

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



22



26



28



30

16

"Kadınlar çok yönlü, detaycı ve empati kurma avantajına sahip"

HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Nihal Asker'e göre kadınlar, iş süreçleri ile normal yaşantı arasında ilişki kurma ve olayları içselleştirme konusunda daha başarılı. Asker, "Kadınların çok yönlülüğü, detaycılığı ve empati kurabilmesi her sektöre olduğu gibi sigortacılığa da önemli katkılar sağlıyor" diyor...

22

"Sektörümüz bu yıl da güven duygusunu yaşatacak"

Dağa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, sektörün umut dolu olduğu 2021 yılında da sigortalıların güven duygusunun tazeleneyeceğini ve en iyi hizmetin sunulmaya devam edeceğini vurguluyor...

26

Ray Sigorta'nın dijital yaklaşımı uluslararası model olacak

İş modelini yenilikçi ve inovatif çözümler sunma üzerine kuran Ray Sigorta, iş ortaklarının dijital yetkinliklerini destekleyecek ve müşteri memnuniyetini artıracak yeni bir dijital dönüşüm projesine imza atıyor. Ray Sigorta, kazanılan yetkinliklerin grubun diğer ülkelerdeki şirketlerinde de yaygınlaştırılmasına öncülük edecek...

28

TSB'ye trafik güvenliğiyle ilgili anlamlı plaket

Türkiye Sigorta Birliği'ne, "2021-2030 Karayolu Trafik Güvenliği Strateji Belgesi ve Eylem Planı ile Trafik Medya Yüzlerinin Tanıtımı ve Trafik Medya Ödülleri Programı"nda Trafik Medya Ödülleri Değerlendirme Kurulu Üyeliği dolayısıyla plaket verildi...

30

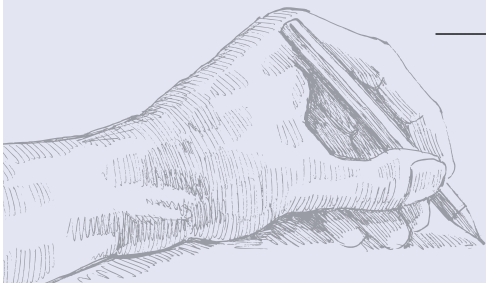
AHE, 2021'de dijital olgunluk seviyesini yükseltecek

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, "30'uncu kuruluş yıl dönümümüzü kutladığımız 2020'de gerek büyüme gerek pazar payı gerekse piyasa değeri açısından başarılı sonuçlar elde ettik. Bu dönemde aktif büyüklüğümüz 36.1 milyar, özkaynaklarımızı 1.6 milyar TL'ye ulaştı" diyor...

34

Salgın ve afetler için 1.3 milyar TL'ye yakın tazminat ödendi

Geçen yıl "olmaz" denen olayın bir arada yaşandığını hatırlatan TSB Başkanı Atilla Benli, "Sigorta; deprem, sel, salgın gibi olağanüstü durumlar için var. Sektör olarak tüm gücümüzle sigortalılarımızın yanında olmanın ve üzerimize düşeni yapmanın gururunu yaşıyoruz" dedi...



yazar

20

Prof. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
BES fonlarının
2020 yılı performansı

24

Zeynep Turan Stefan
ESG için de öncülüğü
sigortacılar üstlenecek

GARANTİ BBVA EMEKLİLİK AİLESİNE KATILMAK İÇİN MİLYONLARCA SEBEP VAR!

Çalışmaktan birikimini yönetecek
vakit bulamayanların sebebi
Fon Koçu.



Groupama'dan kasko müşterilerine özel hizmet paketi: Oto Ekspres'O

Groupama Sigorta, kasko poliçesi sahibi müşterilerinin yararlanabileceği Oto Ekspres'O hizmetiyle birçok avantaj sunuyor. Oto Ekspres'O ile kasko poliçesi sahipleri, Groupama'nın Türkiye'de anlaşmalı olduğu servislerden; hasarsızlık indirimini koruma imkânı, onarım süresi boyunca ikame araç, servislere 7/24 araç kabulü, orijinal parça değişimi, hızlı ve 2 yıl garantili araç onarımı, vale, yakın noktalara sigortalıyı mobil araçla bırakma, dezenfeksiyon ve ozonla sterilizasyon, cıvalı şampuanla temizleme gibi birçok hizmetten faydalanabiliyor. Kaskosu Groupama'dan olan otomobillere özel olarak verilen bu

Groupama
OTO Ekspres'O

hizmet, poliçe dönemi içerisinde kaza sebebiyle bir adet hasar oluşması durumunda sigortalıların mevcut hasarsızlık indirimini gelecek dönem yine Groupama'yı tercih etmeleri halinde bozmayarak müşterilerin avantajlı primlerden faydalanmaya devam etmesine olanak sağlıyor. Groupama Sigorta Hasar ve Rücu biriminden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selcen Seçginli, "Önceliğimiz sigortalılarımızın

yaşadıkları olaylarda her zaman yanlarında yer almak. Oto Ekspres'O müşterimizi odak noktasına alıp, ona fayda yaratmayı hedefleyen bir hizmet paketi. Bu amaçla Oto Ekspres'O hizmetimizle de kasko poliçesi sahibi müşterilerimizin yaşadıkları kazalarda süreci en kolay ve zahmetsizce atlatmalarını sağlamaya odaklanıyoruz. Kasko sigortası müşterilerimizin hasarları olması durumunda onlara hızlı, kolay ulaşılan, ihtiyaca yönelik hizmetlerle dolu, mükemmel bir deneyim yaşatmayı hedefliyoruz. Bir sigorta şirketi olarak riskin ve kazanın olduğu her durumda sigortalılarımızın hayatına dokunacak çözümler sunuyoruz" diyor.

Peugeot, Opel, Citroën ve DS araç sahiplerine özel PSA Kasko

Groupama Sigorta, halihazırda Peugeot ve Opel için özel olarak hazırlanmış kasko ürünlerine, Groupe PSA Türkiye'nin distribütörü olduğu diğer iki markası Citroën ve DS'i de ekleyerek marka kasko ürün yelpazesini genişletti. Groupe PSA'ya ait araçlara özel hazırlanan PSA Kasko ürünüyle Peugeot, Opel, Citroën ve DS marka araç sahibi sigortalı müşterilerin araçları çalınma, yanma, çarpma, çarpışma ve hatalı yakıt gibi pek çok riske karşı koruma altına alınıyor. Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson, Türkiye'nin en çok satılan otomobillerinin çatı şirketi konumundaki Groupe PSA Türkiye'ye özel geliştirilen PSA Kasko ürünüyle ilgili şu



Philippe-Henri Burlisson

değerlendirmeyi yaptı: "Groupama olarak müşterilerimize özel çözümler geliştiriyor, ihtiyaçlarını karşılayan ürünler sunuyoruz. Bu anlamda, müşteri odaklı yaklaşımımızla geçtiğimiz yıllarda Peugeot ve Opel markalarına özel kasko ürünlerini geliştirmiştik. Bu yıl Groupe PSA'ya

ait Citroën ve DS'i de dahil ederek hem işbirliğimizi farklı otomobil markalarında genişlettik hem de genişleyen içeriğimizle çok daha avantajlı bir ürün hazırladık. Bu ürünleri PSA Kasko adı altında birleştirdik."

PSA Kasko yaptıran Citroën, DS, Opel ve Peugeot marka araç sahipleri, hasar durumunda araçları için yetkili servislerden güvenilir, kaliteli ve garantili hizmet alırken, "0 km Değer Koruma Teminatı" ile 3 yıl boyunca çalınma ya da tam hasar (pert) durumunda aracın güncel değeri üzerinden ödeme alıyor. Yine poliçe dönemi boyunca cam, far ve stop lambalarının kırılması ile ses ve görüntü sistemlerinde oluşabilecek hasarlar ilk seferde hasarsızlık indirimi etkilenmeden karşılanıyor.

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.



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Quick Sigorta maviliklere yelken açıyor

Kurulduğu günden bu yana farklı dallarda spor takımlarına destek veren Quick Sigorta, 2021 yılında Heybeliada Su Sporları Kulübü Yelken Takımı'nın da ana sponsoru olacak. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar özellikle amatör spor dallarına destek vermeye dikkat ettiklerini belirterek şu değerlendirmeyi yaptı:

“Galatasaray Kürek Takımı, Yeniköy Voleybol İdman Kulübü sponsoru olduğumuz takımlardan. Bunun dışında birçok spor kulübüne reklamveren olarak destek oluyoruz. Bu da yelken branşındaki ilk sponsorluğumuz. Heybeliada Su Sporları Kulübü bu alandaki köklü kulüplerimizden biri. 1500’ü aşan üye sayısı ile gençlere su sporları konusunda son derece önemli hizmetler veren bu kulübümüzle yaptığımız ana sponsorluk anlaşmasının her iki taraf içinde faydalı ve verimli olacağından şüphem yok. Bu anlaşmanın gelecek yıllarda



Ercan Özboyacı

Ahmet Yaşar

da büyüyerek devam edeceğine inanıyorum.” Sponsorluk anlaşması çerçevesinde düzenlenen toplantıya Quick Sigorta’yı bünyesinde barındıran Maher Holding’in Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Maher Holding CEO’su Levent Uluççen,

Maher Holding Pazarlama ve İletişim Başkanı Dr. İsmail Kızılbay ile Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar; Heybeliada Su Sporları Kulübünü temsilen ise Başkan Ercan Özboyacı, Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreter Oğuz Kumbaracı ve Yelken Takımı Koordinatörü Saruhan Çinay katıldı.

AXA bir kez daha Bloomberg Cinsiyet Eşitliği Endeksi’nde

AXA, toplumsal cinsiyet eşitliği alanında yaptığı çalışmalarla bu yıl da Bloomberg Cinsiyet Eşitliği Endeksi’nde (GEI) yerini aldı. Kadın liderliği ve yetenek hattı, ücret eşitliği ve cinsiyete dayalı ücret eşitliği, kapsayıcı kültür, cinsel taciz politikaları ve kadınları destekleyen marka kimliği olmak üzere beş farklı kriterde değerlendirilen AXA, böylece dördüncü kez endekse girdi. Tüm dünyadan 40 farklı sektörde faaliyet gösteren 380 şirketi içeren Bloomberg Cinsiyet Eşitliği Endeksi, cinsiyet eşitliği konusunda taahhütleri bulunan



halka açık şirketlerin performansını değerlendiriyor.

Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda taahhütlerine bağlı olduklarını ifade eden AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölen, “AXA olarak tüm dünyada işgücümüzün, işimize değer katan ve insanlığın gelişimi adına insanlar için önemli

olan koruma hedefiyle çalışanların yüzde 54’ünü kadınlar oluşturuyor. Kadının güçlenmesi bizim için yeni bir gündem değil. AXA Sigorta olarak hem şirket içinde hem de şirket dışında kadınların hayatına değer katacak girişimler üzerinde çalışıyoruz. Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri’ni imzalayarak da bu konuda ne kadar kararlı olduğumuzu gösterdik. Bundan sonra da bu konuda taahhütlerimize bağlı olarak ilerleme kaydetmeye ve iş dünyasına ilham verecek çalışmalar yapmaya devam edeceğiz” dedi.



TÜRKİYE SİGORTA

Güçü, adında.

Asırlardır değişmeyen dayanışma kültürümüz ve
zor zamanda birbirimize destek olma geleneğimiz,
sigortacılık alanındaki en çağdaş uygulamalar ve en son teknolojiyle birleşiyor.
Bu topraklar üzerindeki en büyük projeler de en küçük hayaller de artık
Türkiye Sigorta güvencesinde.

**Çünkü biz adımızı ve gücümüzü
Türkiye'den alıyoruz.**



HDI Sigorta, 41 spor kulübüyle yan yana yürüyor!

Sponsorluk yolculuğuna 2009 yılında tek bir kulüple başlayan HDI Sigorta, yıllar içerisinde artırdığı destekle bugün geline nokta 41 spor kulübü ve 3 bireysel sporcuyla yan yana yürüyor. HDI Sigorta'nın 7 farklı branş ve 22 farklı ile yayılan desteği; profesyonel ve amatör takım ayırt etmeksizin isim, forma ve reklam sponsorlukları olarak devam ediyor. Salgının spor üzerindeki etkisini sürdürdüğü bugünlerde HDI Sigorta'nın sporcu ve spor kulüplerine verdiği destek daha da anlam kazanıyor. Sponsorluk desteklerinin yanı sıra taraftarlara yönelik projelere de imza atan şirket, kulüplere farklı kaynaklardan gelir yaratma imkanı sağlıyor.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "HDI Sigorta olarak sağlıklı, mutlu ve toplum bilinci yüksek nesiller yetiştirilmesinde sporun gücüne inanıyor, mümkün olduğunca fazla gencimizin spora



yönelmesine olanak sağlamak istiyoruz. Bu amaç doğrultusunda sponsorluk faaliyetlerimizi reklam ve bilinirlik çalışmalarından ziyade Türk sporunun ve sporcusunun gelişmesi adına yüklediğimiz anlamlı bir görev olarak görüyoruz. Yalnızca

popüler takım ve branşlara yönelmek yerine elimizden geldiğince çok branş ve takıma dokunmaya çalışıyoruz. Ailemizin bir parçası haline gelen kulüplerimize olan desteğimizi sürdürme konusunda kararlı ve istikrarlıyız" diyor.

AXA, salgın döneminde de ek hizmetlerle sigortalılarının yanında

AXA Sigorta'nın salgının ilk günlerinden itibaren araç hasar onarımlarının güvenle yapılabilmesi için sunduğu "ücretsiz çekici hizmeti", AXA garantili servislerde onarım sonrası sunulan "ücretsiz dezenfeksiyon hizmeti", online hasar ihbarı ve takibi imkânı ile konut hasarlarında uzaktan ekspertiz hizmeti gibi uygulamalar, sigortalıların güvenliği için ön plana alındı. Örneğin, ücretsiz çekici hizmeti doğrultusunda, talep eden müşterilerin araçları istedikleri adresten çekiciyle teslim alınıp, onarımları tamamlandıktan



sonra kendilerine teslim ediliyor. Servislerde onarım sonrası sunulan ücretsiz dezenfeksiyon hizmetiyle de sigortalıların sağlığının korunmasına katkıda bulunulması hedefleniyor. AXA sigortalılar ayrıca anında hasar bildirimini yapabildikleri AXA web sitesi ve AXAFit uygulamasıyla evrak ve fotoğraflarını zaman ve mekan bağımsız yükleyerek hasar aşamalarını kolaylıkla takip edebiliyor.

AXA Sigorta, konut branşında da salgın süreciyle birlikte uzaktan ekspertiz hizmetine ağırlık veriyor. Hasar ihbarıyla birlikte eksperler sigortalılara telefonla ulaşarak süreci uzaktan yönetiyor. Yine konut sigortalısının talep etmesi halinde poliçe kapsamına giren hasarın giderilmesi için onarımcı hizmeti verilebiliyor. Kovid-19 önlemleri kapsamında onarımcı firmanın elemanları sigortalıların evine maske ve tulumla gidiyor, yanında dezenfektan taşıyıp hijyen kurallarına uygun şekilde onarımı yapıyor.

Agent değil Acente

Sigortalılarımız ile Acentelerimiz online'da buluşuyor!
Sigortalılarımızın ihtiyaçlarına herhangi bir çağrı merkezi
Agent'i değil, risk işinin uzmanı, kendi seçtikleri Sigorta
Acenteleri çözüm buluyor!



Onur Tarnı
Anr Sigorta
Aracılık Hizmetleri



www.quicksigorta.com

QUICK
SiGORTA

Tarım sigortasıyla üreticiler geleceğe güvenle bakıyor

Tarım sigortalarının tanıtılması ve yaygınlaştırılması misyonuyla çalışmalarını sürdüren Türkiye Sigorta, bu doğrultuda hayvancılık bilgisi ve sevgisiyle son günlerde gündemde yer alan Havranlı Şevki Savran ve ailesinin 43 adet koyununun “Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası Poliçesi” kapsamında güvence altına alınmasının da yer aldığı çeşitli çalışmalara imza atıyor. Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü, aynı zamanda Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Benli, üreticilerin geleceğe kaygı duymadan, güvenle bakmasının yolunun tarım sigortasından geçtiğini vurguluyor. Tarım ve hayvancılık sektöründe her türlü riske karşı kapsamlı güvence sunan TARSİM’in bu konudaki sigorta bilincini adım adım geliştirdiğini



belirten Benli, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Üreticilerimizi mağdur edebilecek hastalık, doğal afet, kaza ve hırsızlık gibi durumlarla sıkça karşılaşıyoruz. Tarım sigortalarının bu risklere karşı önemli bir güvence olduğunu hiç aklımızdan çıkarmamalıyız. Çiftçi ve üreticilerimizin emeklerinin sürdürebilirliği için tarım sigortaları hayatı önem taşıyor. Türkiye Sigorta olarak sigorta bilincinin çiftçilerimiz

nezdinde yaygınlaştırılması, tarımda sigortalılık oranının daha da artırılması hedeflerimiz doğrultusunda çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Bu doğrultuda hayvancılık bilgisi ve sevgisiyle hepimize örnek olan Şevki Savran kardeşimizle bir araya gelmekten ve hayvanlarına Devlet Destekli Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası poliçemizle destek sunmaktan mutluluk duyduk. Türkiye Sigorta olarak Gazi Mustafa Kemal Atatürk’ün milletin efendisi olarak nitelediği çiftçimizin yanında yer almaya, sorunlarına çözüm sunmaya devam edeceğiz.”

AvivaSA’ya yeni Genel Müdür Yardımcısı

AvivaSA’da Finans Genel Müdür Yardımcılığı görevine Zeliha Ersen Altınok atandı. 2013 yılından bu yana şirkette finans ve muhasebe grup müdürü olarak görev yapan Altınok, yeni görevine 1 Mart itibarıyla başlayacak. Lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi’nde tamamlayan Altınok, iş hayatına Grant Thornton’da denetçi olarak başladı. Raymond

James’ta finansal kontrolör olarak yaptığı görevin ardından Strayer University’de MBA programını tamamladı. Koç Allianz ve Ak Emeklilik’te önemli pozisyonlarda görev alan Altınok, 2007 yılında Ak Emeklilik ve Aviva’nın birleşmesiyle AvivaSA’da Planlama, Raporlama ve Bütçe Müdürlüğü’ne atandı. 2013 yılında ise Finans ve Muhasebe Grup Müdürü olarak görevlendirildi.

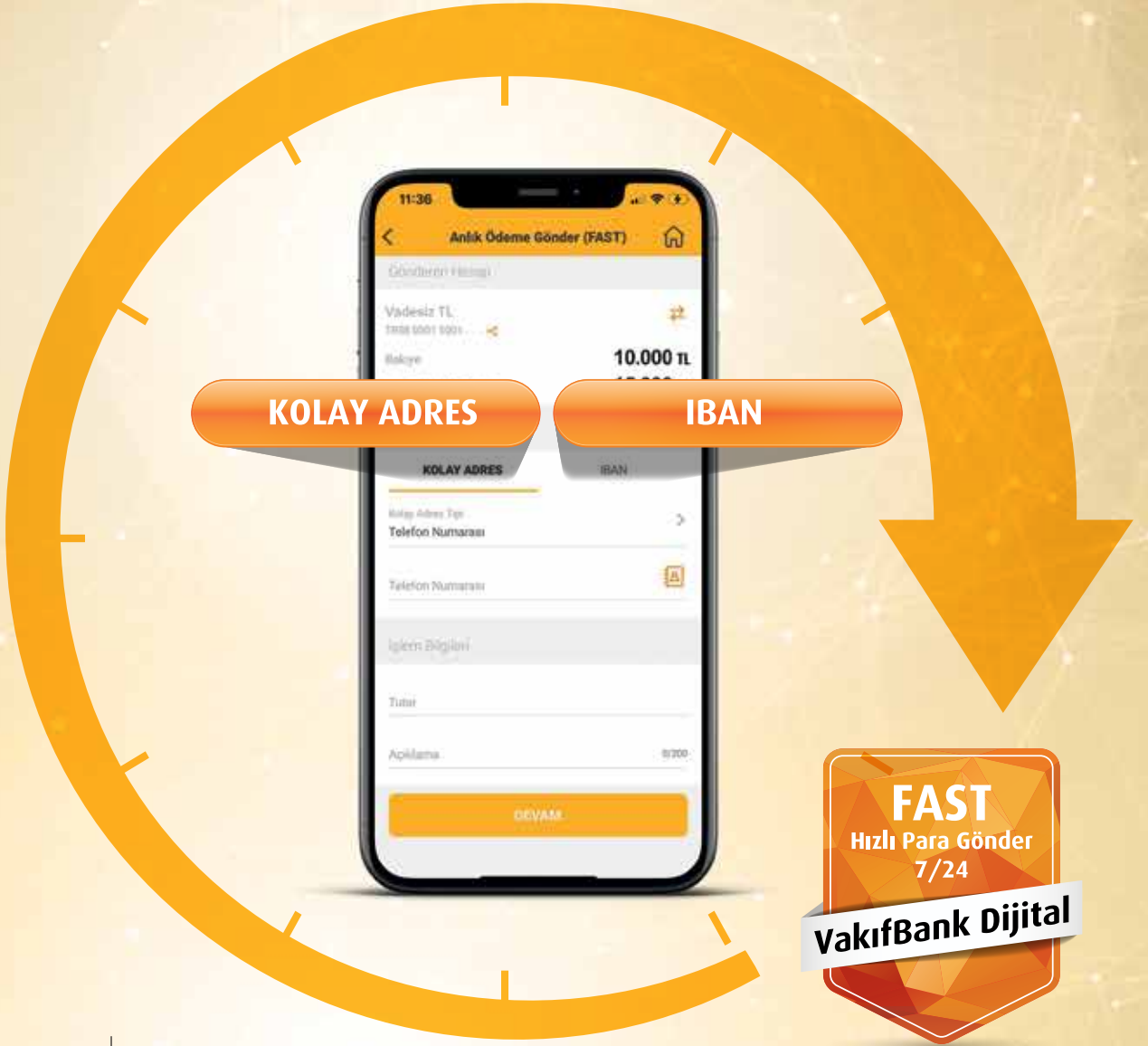


Zeliha Ersen

VakıfBank'ta FAST ile para göndermek çok kolay

Kolay Adres ya da IBAN'la 7/24 dilediğiniz kişiye dilediğiniz anda para gönderebilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.



fast

#dijitalkolaylaştırır

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

DASK, Zorunlu Deprem Sigortası sahiplerine 760 milyon TL ödedi

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), 1-7 Mart Deprem Haftası dolayısıyla yaptığı açıklamada depreme hazırlıklı olmanın önemini vurguladı. Depreme karşı en önemli finansal güvence olan Zorunlu Deprem Sigortası ile Türkiye’de 10 milyonu aşkın konut güvence altında bulunuyor. Türkiye genelindeki sigortalılık oranı ise yüzde 57. Herkesin deprem gerçeğinin farkında olması ve bu konuda üzerine düşenleri yaparak önlem alması gerektiğini belirten DASK Koordinatörü Erdal Turgut, şu açıklamayı yaptı: “Ülkemiz topraklarının büyük çoğunluğunun deprem riski



Erdal Turgut

taşıdığını her fırsatta ifade ediyoruz. Bu riski sadece yaşanan depremlerden sonra hatırlamak yeterli değil, her an farkında olmalı ve gereken önlemleri almalıyız. Bu kapsamda DASK olarak biz de vatandaşlarımızın çok uygun primler ödeyerek evlerini Zorunlu Deprem Sigortası ile güvence altına almalarını sağlıyoruz. Ancak sigortalılık oranlarına baktığımızda hala gidecek yolumuz var. Bu yüzden bu yıl bir seferberlik başlattık. ‘DASK Yaptıran Kazanıyor’ kampanyamız kapsamında sigortalılarımızın teminatlarını artırırken, prim farkını

almıyoruz.” Söz konusu kampanya kapsamında Türkiye genelinde yıllık prim ortalaması 163 TL olarak hesaplanıyor. Depremde hasar gören Zorunlu Deprem Sigortalı evler için ödenecek en yüksek teminat bedeli ise 268 bin TL’ye yükseldi. Geçen yıl iki büyük deprem yaşandığını hatırlatan Turgut, “DASK olarak bu depremlerin ardından ödemeleri hızla tamamlamak için çalışmalara başladık. 24 Ocak’taki Elazığ merkezli deprem için 269 milyon TL ödeme yaptık. 30 Ekim İzmir depreminin ardından açılan hasar dosyalarının da yüzde 94’ünü sonuçlandırarak 266 milyon TL ödeme yaptık. DASK olarak bugüne kadar yaptığımız toplam ödeme miktarı ise 760 milyon TL’ye ulaştı” dedi.

Türkiye Sigorta’dan ASELSAN çalışan ve ailelerine grup sağlık sigortası

Türkiye Sigorta, ASELSAN çalışanları ve aileleri için grup sağlık sigortası sunmaya başladı. Bu doğrultuda Ankara’da düzenlenen törende Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Atilla Benli ile ASELSAN Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Prof. Dr. Haluk Görgün karşılıklı protokol imzaladı. Aile bireyleriyle beraber yaklaşık 15 bin kişiden oluşan ASELSAN ailesi, Türkiye Sigorta’nın ayrıcalıklı hizmetlerinden polise başlangıç tarihinden itibaren 1 yıl süreyle yararlanabilecek. Çalışanlar “Standart”, “Gold” veya “Premium” planlarından dilediğini seçerek Türkiye



Sigorta’nın anlaşmalı olduğu tüm özel hastanelerde avantajlı fiyat ve hizmetlerden faydalanabilecek. Çalışanların aileleri de bütün bu planlara ek olarak “Avantajlı Aile Planı” kapsamında sağlıklarıyla ilgili her konuda nitelikli hizmet alacak. Ayrıca ASELSAN emeklileriyle birlikte ASELSAN İştirakleri ve

tedarikçileri de çalışanlarla aynı avantajlardan faydalanarak talep ettikleri planlara sahip olabilecek. Türkiye Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Atilla Benli, törende özetle şu konuşmayı yaptı: “83 milyona ulaşma hedefiyle 38 bölgede 2 bin 500 çalışanımız ve 7 bin 500 dağıtım kanalımız özverili şekilde çalışmalarını sürdürüyor. ASELSAN ile yaptığımız protokolle tüm ASELSAN çalışanları ve aileleri Türkiye Sigorta’nın sunduğu ayrıcalıklı hizmetlerinden yararlanarak sağlıklarını güvence altına alabilecek. Bu başarılı işbirliğinde emeği geçen tüm ASELSAN ve Türkiye Sigorta ekibine teşekkürlerimi sunuyorum.”



AXA SİGORTA



AXA Doktor Danışma Hattı ile sağlığınızla ilgili uzmanlık gerektiren her konuda sizi AXA Tamamlar.

AXA'dan tamamlayıcı sağlık sigortası **Sağlığım Tamam** veya **Özel Sağlık Sigortanız** varsa alanında uzman doktorlardan oluşan **AXA Doktor Danışma Hattı**nız da var! Uzman doktorlarla sesli, yazılı ve görüntülü konuşma fırsatına **AXAFit uygulaması** ya da **0850 250 99 99** numaralı hattın ulaşabilirsiniz. Konu sağlıksa AXA ayrıcalıkları her zaman yanınızda.



Kare kodu okutup
AXAFit'i indirin,
sağlıklı yaşama
adım atın.



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • #DertVarsaDermanAXA

“KADINLAR çok yönlü, DETAYCI ve EMPATİ kurma avantajına sahip”

Akıllı Yaşam olarak sigorta sektörünün kadın liderlerini dönem dönem sayfalarımıza konuk ediyoruz. Bu ayki konuğumuz ise HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Nihal Asker oldu... Boğaziçi Üniversitesi Matematik Bölümü'nden mezun olduktan sonra sigortacılıktaki kariyer basamaklarını ağır ağır tırmanan Asker, sektördeki sayılı kadın genel müdür yardımcılarının biri. Dürüstlük, azim ve istikrarın başarının altın kuralı olduğuna inanan Nihal Asker, “Hedeflediğimiz yolda istediğimiz sonuca ulaşmak her zaman başlangıçta düşünülen kadar kolay ve kısa olmayabilir” diyor.

Türkiye’de kadın yönetici olmanın zorlukları neler? Salgın sürecinde yaygınlaşan evden çalışma modeli kadınların iş hayatını nasıl etkiliyor? Biz sorduk Nihal Asker Akıllı Yaşam okurları için yanıtladı...

Üst düzey bir kadın yönetici olarak kariyer basamaklarını nasıl tırmadınız?

Boğaziçi Üniversitesi Matematik Bölümü'nden mezun olduktan sonra Ak Sigorta'nın yönetici



Nihal Asker

HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Nihal Asker’e göre kadınlar, iş süreçleri ile normal yaşantı arasında ilişki kurma ve olayları içselleştirme konusunda daha başarılı. Asker, “Kadınların çok yönlülüğü, detaycılığı ve empati kurabilmesi her sektöre olduğu gibi sigortacılığa da önemli katkılar sağlıyor” diyor...

geliştirme programıyla iş hayatına ilk adımımı attım. Farklı departmanlarda görev alma şansını bulduğum 5 yılın sonunda sektör değişikliği yaparak bir telekomünikasyon firmasına pazarlama direktörü olarak geçiş

yaptım. Çocuklarımla dünyaya gelmesiyle iş hayatına kısa bir ara verdim. Sonrasında sektöre dönüşüm TEB Sigorta ile oldu. Sigortacılık sektöründe geçen yıllarıma bugün HDI Sigorta’da Genel Müdür Yardımcısı olarak

devam ediyorum. Aynı zamanda sektörümüz özelinde bir ilk olarak, iş hayatında kadının saygın yerini alabilmesi ve her alanda eşitliğin sağlanmasına yönelik faaliyetlerde bulunan Kadın Sigortacılar Derneği'nin (KASİDER) kurucu üyelerinden biriyim.

İstikrar sizce başarı için önemli bir kriter mi?

Dürüstlük, azim ve istikrarın, başarının altın kuralı olduğuna inanıyorum. Hedeflediğimiz yolda istediğimiz sonuca ulaşmak her zaman başlangıçta düşünülen kadar kolay ve kısa olmayabilir. Bu zamanlarda gücümüzü karşımıza çıkabilecek engelleri aşabilmeye olan inancımız ve kararlılığımızdan alıyoruz. Bizi başarıya götürecek olan kararlı, gerektiği zaman ısrarcı, koşullar ne olursa olsaun çizdiği rotadan sapmayan duruşumuzdur.

HDI Sigorta'nın hangi birimlerinde çalıştınız? Başlarken neler hayal ediyordunuz? Süreç içinde ne tür zorluklarla karşılaştınız?

Liberty Sigorta'da hasar süreçlerine ilişkin bir projede proje sorumlusu olarak göreve başladım. Proje sonrasında hasar direktörlüğü ve ardından genel müdür yardımcılığı pozisyonlarına terfi ettim. Liberty Sigorta'nın HDI Sigorta tarafından satın alınmasının ardından 3 yıldır da HDI Sigorta bünyesinde Hasar, Hukuk, Müşteri İlişkileri ve İş Süreçlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyorum. Bu süreçte herkes gibi benim de karşılaştığım zorluklar olabiliyor. Ancak bunlar kadın olmaktan ziyade iş süreçlerine yönelik zorluklar. Satın alma

HDI

Sigorta

ve birleşmelerin başlı başına zorlukları söz konusu. Diğer yandan, sorumlu olduğum hasar süreçleri ve müşteri ilişkileri bir yönüyle içerisinde sigortalılarımızın olumsuz yaşanmışlık ve deneyimlerini, maddi ve manevi kayıpları barındırdığı için kimi zaman sancılı olabiliyor.

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

Geçen yıllarda yapılan araştırmalar da gösteriyor ki sigortacılık sektörü ülkemizde kadın istihdamının en yüksek olduğu sektörlerin başında geliyor. Ancak kadın çalışan sayısı bu kadar yüksekken kadın yönetici oranının bu denli az olmasını sıradan bir tesadüfe bağlayamayız. Yönetici pozisyonlarında kadınlara yeterli şans tanınmadığı çok açık. Buna kimi zaman kadının özel hayatındaki sorumlulukları kimi zaman da fiziksel yeterlilikler bahane olarak gösterilebiliyor. Bizler de bu farkındalık ve sorumluluk bilinciyle geçmişten gelen önyargı ve tabuları kırarak

iş hayatında kadının dezavantajlı durumunu ortadan kaldırma gayreti içerisindeyiz. Özellikle son yıllarda güzel gelişmeler yaşandığına tanık olsak da alacak çok yolumuz var.

Sigorta sektörü için "kadınlar çalışıyor, erkekler yönetiyor" desek bu görüşümüze katılır mısınız? Ya da bu algı doğru mu?

Özellikle kadın yönetici olarak bu tarz bir algıya katıldığımı söyleyemem. Ancak istatistiklere baktığımızda üst düzey yönetici, yönetim kurulu üyeliği, genel müdürlük gibi pozisyonlarda ne yazık ki kadın oranı henüz arzu edilen seviyelere ulaşmadı. Sigorta sektöründe kadın çalışan oranı yüzde 55'lerdeyken kadın yönetici oranı yüzde 35. Keza yönetim kurullarında görev alan ve genel müdür olan kadınların oranı da pek tatmin edici değil. Amacımız bu nitelikli kaynağın karar noktalarında daha fazla temsil edilebilmesini sağlamak olmalı. Bu noktada "kadınlar çalışıyor, erkekler yönetiyor" gibi kutuplaşmaya mahal verebilecek söylemlerden ziyade fırsat eşitliği oluşturmak, eşitsizliğin göze çarptığı alanlarda birlikte çalışarak kadınların iş hayatında daha etkin ve daha verimli olmasını sağlamak adına gerekli aksiyonları hep birlikte almalıyız.

HDI Sigorta'da kadınlar daha ziyade hangi alanlarda çalışıyor? Sektöre baktığınızda size göre hangi bölümler kadınlara daha uygun?

Şirketimizde kadın ve erkek çalışan sayımızda yakaladığımız eşitliğin hemen hemen homojen bir dağılımı olduğunu söyleyebiliriz. Şirket prensiplerimiz ve eşitlikçi

yaklaşımımız çerçevesinde bizim için önemli olan mesleki yeterlilik. Departman ve pozisyon kriterlerimiz arasında kadın veya erkek olmanın bir önceliği bulunmuyor.

HDI Sigorta'da kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl? Kadın istihdamının artırılmasına yönelik bir uygulamanız, projeniz var mı? Kadının iş hayatında güçlenmesi ve sektörde daha fazla yer alması için neler yapılabilir?

HDI Sigorta olarak bugün kadın ve erkek çalışanlarımız arasında yüzde 49'a 51 gibi bir denge var. Aynı şekilde yönetici pozisyonlarımızın yüzde 45'ini kadınlar taçlandırıyor. Geçen yıl KASİDER'le birlikte sektörümüz başta olmak üzere iş dünyasının dikkatlerini böylesine hassas bir konuya çekmek amacıyla yola çıktık. Kadınlara sunulan eşit hak ve fırsatların değerlendirildiği bağımsız denetimlerin sonucunda "İş'te Eşit Kadın" sertifikasını almaya hak kazandık. Şirketimizin cinsiyet eşitliğine yönelik politikaları, ayrımcılığa karşı şikayet mekanizmaları, kadın ve erkek çalışanlar arasında ücret dengesi, sosyal hayatta kadını destekleyen çalışmaların denetlenmesi sonucunda 100 üzerinden 95 puan aldık. Bizim için emeklerimizin karşılığını aldığımız çok kıymetli bir çalışma oldu. HDI Sigorta olarak yalnızca iş sınırları içerisinde kalmayıp sosyal faaliyetlerimize de yansıyan bu eşitlik temelli yaklaşımımızı, artırarak devam ettireceğiz.

Kadın yönetici olarak sektöre baktığınızda, kadınların sektöre ne tür farkındalıklar yarattığını söyleyebilirsiniz?



Ürün gelişiminden müşteri sorunlarının çözümüne kadar erkeklere göre farklı bakış açıları neler?

Kadınların çok yönlülüğü, detaycılığı ve empati kurabilmesi her sektörde olduğu gibi sigortacılıkta da farklı katkılar sağlıyor. Biz kadınlar iş süreçleri ile normal yaşantımız arasında ilişik kurabilme ve olayları içselleştirebilme konusunda iyiyiz. Bu içselleştirme çoğu zaman gelişim önerilerini ve çözümü beraberinde getiriyor. Ayrıca toplumumuzda tüketim kararlarını ağırlıklı olarak kadınlar verdiğinden ürün geliştirme, süreç yönetimi, müşteri hizmetleri gibi fonksiyonlarda yönetici olarak çalıştıklarında sonuçlar oldukça başarılı oluyor.

Salgın süreci kadın çalışanlar için neleri değiştirdi?

Çalışan kadınlar olarak,

iş hayatıyla özel hayatı dengeleyebilmek için sürekli bir uğraş içindeyiz. Buna kimi zaman özel yaşantı içerisinde alınan sorumlulukların daha fazla olması kimi zaman da çocuklarımızın özellikle belirli bir döneme kadar anneye babadan daha fazla ihtiyaç duyması gerekçe olabiliyor. Halihazırda böyle bir denge çabası varken, evin aynı zamanda ofis de olduğu günlere geçiş yapmak ilk zamanlarda biraz zorlayıcı olmuş olabilir. Ama aynı alan ve zaman içerisinde ikisini de yönetebilmenin ayrı bir öz disiplin kazandırdığını düşünüyorum.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına neler tavsiye edersiniz?

Kadın yönetici adaylarımıza verebileceğim naçizane tavsiye, en başta kendilerine güvenmeleri ve inanmaları olacaktır. Azim ve kararlılıkla çok çalışarak, belli bir hedefe yönelerek, planlı ilerlemek gerekiyor. Kendilerine yatırım yapmalı ve sürekli bir gelişim arayışında olmalılar. Bu yolda risk almaktan kaçınmamaları da önemli. Mevcut durumu koruma adına atılmayan adımlar, bazen gelişim ve ilerlemenin önündeki en büyük engel olabiliyor.

"İYİ LİDER İYİ BİR DİNLEYİCİ OLMALI"

HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Nihal Asker'e "Yönetici nasıl bir lider olmalı" sorusunu da yöneltiyor. Asker'e göre iyi liderin öncelikle iyi bir dinleyici olması gerekiyor. Liderin fikir ve yeniliklere açık olması gerektiğini düşünen Asker'in değerlendirmesi şu şekilde:

"Ekibinizin görüş ve önerilerinden haberdar olmak, mevcut durumlara daha geniş bir perspektiften bakabilmeyi sağlayacaktır. Otoriter bir yaklaşımdan

ziyade işbirliğine dayanan, yön gösteren ve kabiliyetleri harekete geçiren bir tutum huzurlu bir çalışma ortamını ve başarıyı da beraberinde getirecektir. Ayrıca takdirde cömert olmak, takdir etme fırsatlarını kaçırmamak motivasyon için çok önemli. Coşku yaratmak, çalışma azmini desteklemek için ödüller iyi bir alternatif olabilir. Ancak ödül/ceza sistemlerini iş süreçlerinin bir parçası haline getirmek uzun vadede amaca hizmet etmeyecektir."





HAYAT BU, HER ŞEY OLUR.

#SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



 Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

BES fonlarının 2020 yılı performansı



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

ses@ludens.com.tr

2 020'de de BES. çok konuşulan ve tartışılan konulardan biri oldu. Epeydir üzerinde çalışılan ve 2022 başında devreye alınması beklenen TES (tamamlayıcı emeklilik sistemi) daha fazla dillendirilmeye başladı. TES, emeklilikte oluşacak gelir kaybını telafi edecek, çalışma dönemindeki yaşam standartlarını korumayı sağlayacak ek emeklilik gelirinin oluşmasını ve hanehalkı tasarruflarının artırılmasını amaçlayan bir sistem olarak kurgulanıyor. Çalışan, işveren ve devlet tarafından, çalışanın bireysel hesabına yapılacak nakdi katkılar emeklilik yatırım

fonlarında yatırıma yönlendirileceği ve bu fonların seçiminin ve birikimlerin fonlar arasındaki dağılımının çalışan tarafından yapılacağı bir ikinci basamak emeklilik sistemi olarak planlanıyor.

BES açısından 2020'nin önemli gelişmelerinden biri de kamu bankalarının sigortacılık ve bireysel emeklilik şirketlerinin tek çatı altında toplanmasıydı. 2019 sonunda başlatılan süreçte kamu bankalarının sahibi olduğu hayat ve emeklilik şirketleri (Vakıf Emeklilik ve Hayat, Halk Hayat ve Emeklilik, Ziraat Hayat ve Emeklilik) birleşerek Türkiye Hayat ve Emeklilik A.Ş. oldu. Bu birleşmenin ardından emeklilik ve hayat sektöründe dengeler değişti. Birleşme öncesinde sektörde ilk sıraları AvivaSA, Anadolu Hayat, Allianz ve Garanti Emeklilik paylaşıyordu. Fon büyüklüğüne göre toplamda yüzde 63 civarında paya sahip olan bu şirketleri Vakıf (yaklaşık yüzde 9), Ziraat (yaklaşık yüzde 5 civarı) ve Halk Emeklilik (yaklaşık 5 civarı) takip ediyordu. Birleşme sonrasında Türkiye Hayat ve Emeklilik'in katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü açısından pazarda ilk sıralarda yer aldığını görüyoruz. 2021'in ilk 2 ayını geride bırakırken, bireysel emeklilik sistemindeki getirilere bir göz atmak istedik. Fonların performansını kısa, orta ve uzun vadede değerlendirmeye çalıştık...

BES fonları 5 yılda yaklaşık yüzde 100 reel getiri sağladı. Gönüllü bireysel emeklilik fonlarının ağırlıklı ortalama net getirisi, son 5 yılda TÜFE'nin 95 puan, son 10 yılda 139 puan ve BES'in başladığı 2004 yılından bu yana da 414 puan üzerinde gerçekleşti. 2020 yılında ise emeklilik fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi enflasyonun 17 puan üzerinde oluştu.

Kategorilerin ağırlıklı ortalama net getiriler

Fon kategorileri bazında bakıldığında, gönüllü BES'te başlangıçtan itibaren en yüksek getiri kamu dış borçlanma araçları emeklilik fonlarına (yüzde 984) ait. Son 10 yılda en yüksek getiri, yine kamu dış borçlanma araçları fonları kategorisinde (yüzde 508) sağlandı. Son 5 yılda en yüksek getiriyi yüzde 331 ile kıymetli maden fonları sağladı. 2020 yılında da en yüksek getiri yüzde 56 ile yine kıymetli maden fonları kategorisinde oluştu.

Mevduat faiz oranlarıyla karşılaştırma

BES emeklilik fonları için stopajdan arındırılmış getirilerle yapılan incelemede, tüm dönemlerde ağırlıklı ortalama fon getirisinin mevduat faiz oranlarının üzerinde olduğu görülüyor. 2020 yılında fonların ağırlıklı ortalama getirisi de mevduattan 22 puan daha yüksek.

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

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

BES fonlarının birikimli ağırlıklandırılmış ortalama getirisinin mevduatla karşılaştırılması

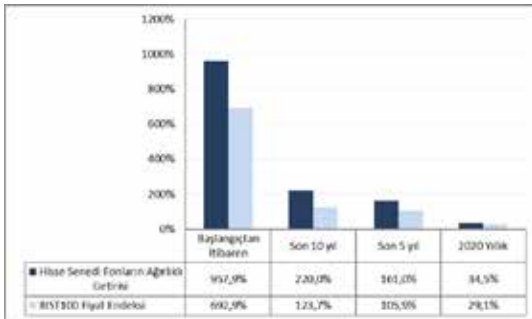
	Fonların ağırlıklı ortalama getirisi (%)	Mevduat artışı (Net, %)
Başlangıçtan itibaren	769	501
Son 10 yıl	305	140
Son 5 yıl	176	72
2020 Yılı	30	8.6

Not: Mevduat faizi olarak “bankalarca (aylık-stok) 1 aya kadar vadeli TRY üzerinden açılan vadeli mevduatlara uygulanan ağırlıklı ortalama faiz oranı”, yüzde 15 oranında stopajdan arındırılarak kullanılmıştır. Ancak 2020 yılı sonunda mevduata getirilen stopaj avantajı Ekim, Kasım ve Aralık 2020 getirilerinde dikkate alınmıştır. Fonların getirisinden ise yüzde 3.75 oranında stopaj kesintisi yapılmıştır. Burada katılımcıların emeklilik hakkı kazanarak sistemden ayrıldıkları varsayılmıştır. Stopaj kesintisi, 10 yıl süreyle sistemde kalmadan ayrılanlar için yüzde 15 ve en az 10 yıl süreyle sistemde kalan ancak 56 yaşını tamamlamadan ayrılanlar için yüzde 10’dur.

Hisse fonlarının durumu

Hisse senedi emeklilik fonları birikimli ağırlıklandırılmış ortalama net getirileri başlangıçtan itibaren, son 10 yıllık ve son 5 yıllık dönemlerde BİST-100 Fiyat Endeksi’nden daha yüksek. 2020 yılında da hisse senedi emeklilik fonları, birikimli ağırlıklandırılmış ortalama net getirisiyle BİST-100 Fiyat Endeksi’ne göre katılımcısına yüzde 5.4 daha yüksek getiri sağladı.

Hisse emeklilik fonlarının birikimli ağırlıklandırılmış ortalama net getirisinin BİST-100 Fiyat Endeksi’yle karşılaştırılması



OKS fonları

OKS emeklilik fonlarının başlangıçtan itibaren ağırlıklı ortalama getirisi yüzde 70 seviyesinde. Bu oran TÜFE’nin yaklaşık 3 puan üstünde. 2020 yılında da OKS fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi TÜFE’yi geçti. Ancak bu fark sadece 0.3 puan.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (31 Ocak 2021 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	14.1	146.612.841	9.951

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	27.1	210.950.555	22.459
AVG	AvivaSA Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★★	29.0	2.771.385.820	153.894
HHG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	28.8	791.235.922	120.263

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	17.8	492.367.725	36.250
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	17.0	745.330.580	73.865
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	18.4	109.859.314	16.852
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	15.9	58.703.222	15.016
BEH	Fiba Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	25.7	106.503.264	11.067

Esnek Emeklilik Fonları

AHL	Anadolu Hayat Em. Agr. Değ. EYF	★★★★★	18.6	216.393.059	26.028
AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	19.0	1.335.391.573	135.227
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	15.8	118.835.474	13.360
EIE	Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	24.9	198.329.266	25.003
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	19.3	41.885.974	9.119
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	28.0	85.314.066	14.850
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	14.3	1.407.126.632	554.244

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	18.2	942.571.440	178.664
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	16.2	57.242.592	4.794
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Stand. EYF	★★★★★	15.1	1.029.374.239	333.202
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	14.3	533.107.971	105.781

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.

“Sektörümüz bu yıl da **güven duygusunu yaşatacak**”

Sigorta sektörü salgın sürecinde iyi bir sınav verdi. Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, sektörün umut dolu olduğu 2021 yılında da sigortalıların güven duygusunun tazeleneyeceğini ve en iyi hizmetin sunulmaya devam edeceğini vurguluyor...

Nihat Kırmızı

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, sigorta sektörü ve şirketi açısından 2020 yılını değerlendirip 2021 yılına yönelik öngörü ve beklentilerini paylaştı. Kırmızı, zorlu geçen bir yılın ardından başlayan ekonomik toparlanma ve büyümenin olumlu gelişmelere zemin hazırlayacağını düşünüyor:

“2020 depremler, su baskınları, dolu yağışları ve devam eden Kovid-19 salgını olmak üzere hepimiz için epey zorlu geçen bir yıl oldu. Hem yıl içerisinde yaşadığımız doğal afetler hem de hepimizi evlere kapatan koronavirüs salgınıyla birlikte yeni tecrübeler deneyimledik, elimizdekilerin kıymetini anladık. Büyük umutlarla girdiğimiz 2021 yılıyla birlikte toparlanma süreci ve ekonomik

büyümenin hızlanacağına inanıyoruz. Sigorta sektörü açısından da olumlu gelişmeler yaşanacağını umuyoruz.” Nihat Kırmızı'ya göre salgın sürecinde sigorta sektörü, operasyon ve ekspertiz süreçlerinde gecikmeye yol açmayarak başarılı bir sınav verdi. Sektörün bu yıl işleyiş yapısını daha da geliştireceğine inanan Kırmızı, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Sigortacılık, salgın sürecinde diğer sektörlerle örnek oluşturacak bir performans gösterdi. Sektörümüz bu yıl da sigortalı ve sigortalı adaylarına güven duygusunu yaşatacak. Doğa Sigorta olarak biz de yaygın acente, kaliteli servis ağı ve müşteri odaklı hizmeti kalitemizle sigortalılarımıza en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz. Daima ileriye hedeflediğimiz kurum kültürümüzün katkısıyla başarılı bir yıl geçireceğimize inanıyorum.”

“TSS’de fark yarattık”

Nihat Kırmızı, sigortacıların salgınla birlikte oluşan yeni sürece diğer sektörlerle kıyasla daha hızlı uyum sağladığını vurguluyor: “Sektörümüz, dijital çalışmaya yatkınlığının da avantajıyla bu süreçte olası zararları en aza indirmeyi başardı. Nitekim 2020 yılı verilerine baktığımızda bu yansımayı görüyoruz. Sektörün toplam prim üretimi, 2019 yılına göre yüzde 19.3 artışla 82 milyar 575 milyon TL’ye ulaştı. Branş bazında bakıldığında ise sokağa çıkma yasaklarına rağmen kara araçları sorumluluk branşında yüzde 9.4, kasko branşında da yüzde 14 büyümeye sağlandı. Salgın döneminde sağlığın önemi daha da arttı. Bu da sağlık sigortalarına yönelik farkındalık ve bilinç artışı sağladı. Özellikle de Kovid-19 salgınının etkisiyle sağlık sigortalarına ilgi arttı. 2020 yılında sağlık branşında yüzde 20 büyümeye oldu. Söz konusu branş içinde yer alan tamamlayıcı sağlık sigortalarındaki (TSS) büyümeye ise yüzde 51.7 seviyesinde oluştu.” Kırmızı, salgın döneminde sektörün sağlık sigortaları açısından da başarılı bir sınav



verdiğini belirtiyor. Kovid-19 salgınının gerek özel sağlık gerekse tamamlayıcı sağlık sigortası teminat kapsamına alındığını hatırlatan Kırmızı, “Sektör olarak salgın sürecinde iyi bir sınav verdik. Biz de Doğa Sigorta olarak Kovid-19 tedavilerini en kısa sürede teminat kapsamına alarak tamamlayıcı sağlık sigortasında fark yarattık. 2021 yılında da hem sektör hem de Doğa Sigorta olarak sağlık sigortalarında olumlu bir grafik çizileceğini umut ediyoruz” diyor. Doğa Sigorta, geçen yıl Kovid-19 vakaları Türkiye’de görülür görülmez, salgınla mücadelenin ilk adımı olarak mart ayında bir kriz masası ekibi kurmuştu. Kırmızı, bu süreçte şirketin aldığı aksiyonları şöyle anlatıyor: “Ülkemizde görülen ilk Kovid-19 vakasıyla beraber personelimizin yüzde 70’ini evden çalışır şekilde konumlandırdık. Salgın etkilerinin artışıyla beraber 20 Mart 2020 itibarıyla tüm ekip olarak evden çalışma sistemine geçiş yaptık. Yaptığımız dijital yatırımların ve gelişmiş teknolojik altyapımızın getirdiği faydaları bu süreçte tecrübe etmiş olduk. Evden çalışma sisteminde çalışmalarına devam eden çalışma arkadaşlarımız operasyon süreçlerini, sağladığımız teknik donanım ve sistemle eksiksiz ve en ufak bir aksama yaşamadan sürdürdü. Dijital altyapı için yaptığımız yatırımlar,

tüm departmanlarımızın iş süreçlerinde herhangi bir kesinti olmadan maksimum verimlilik sağladı.”

Acentelerle kesintisiz iletişim

Doğa Sigorta’da “uzaktan çalışma-yakın iletişim” olarak nitelendirilen yeni iş modelinin en önemli unsurlarından birini kuşkusuz acenteler oluşturuyor. Nihat Kırmızı, salgın sürecinde de acentelerle iletişimi kesintisiz sürdürdüklerini vurguluyor: “Bu süreçte acenteler ve iş ortaklarımızın nakit akışını korumak, sağlığın ardından en önemli önceliğimiz oldu. Bu süreçte farklı kaslarımızı güçlendirecek geliştirmeler yaparak; özel oto branşlarında genişletme ve destekten tıbbi danışmanlık hizmetine kadar tüm acentelerimize ve ailelerine destek vermeyi sürdürdük.” Kırmızı, “Doğa Sigorta olarak 2020 yılını dengeli ürün geliştirme yapısı ve kârla tamamlamayı başardık. Salgın sürecinde başarılı bir sınav veren teknolojik altyapımızı 2021 yılında daha da geliştireceğiz. Mevcut ürünlerimizde yapacağımız iyileştirmelerle sigortalılarımıza en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz. En önemli dağıtım kanalımız olan acentelerimizle birlikte, 2021 yılında da Doğa Sigorta olarak kurum kültürümüz ve müşteri odaklı yaklaşımımızla sigortalılarımızın beklentilerini karşılamaya devam edeceğiz.”

ESG için de öncülüğü sigortacılar üstlenecek



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim (EGS) kavramı her geçen gün önemini artırıyor. Bu alanda öncü olacağı umulan Elon Musk'ın yüksek enerji tüketimi gerektiren Bitcoin'e yatırım yapması ise hayal kırıklığı yarattı. Bankaların sahiplenmek için şimdilik pek çaba göstermediği bu alanda da anlaşılan iş sigorta ve reasürans şirketlerine düşecek...

Geçen ay piyasalarda Elon Musk'ın meşhur(!) Bitcoin yatırımı ve yarattığı sansasyon konuşuluyordu. Ülkemizde de uzun zamandır yoğun olarak talep gören ve bu sayede blokzincir (blockchain) gibi harika bir teknolojinin sadece Bitcoin'den ibaret sanılmasına neden olan bu popülarite beraberinde, özellikle de yatırım çevreleri için büyük soru işaretleri getirdi. Elon Musk'ın Tesla ile yaratmaya çalıştığı sürdürülebilir çevresel etki ve kullanım tercihlerinde iklim değişikliği gibi kapsamlı değişimlerin dikkate alınması çağrısı özellikle Avrupa'da faaliyetlerini sürdüren bazı yatırım fonlarının dikkatini çekmiş ve bu saikler çerçevesinde yatırımlarını yönlendirmek için Tesla'yı seçmişlerdi. Söz konusu fonların ortak özelliği ise ESG (environmental, social and corporate governance - çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim)

hassasiyetiydi. Musk'ın Bitcoin yatırım kararı ise bu hassasiyetlerle taban tabana zıt bir profil çiziyor. Bunun nedeni de yüksek enerji tüketimi gerektiren Bitcoin üretiminin kesinlikle aşağıda açıklayacağım ESG standartlarına uymaması, şirketin mottosu ve yatırım stratejileri arasında ciddi bir zıtlık yaratması... Musk'ın hamlesi sonrasında ortaya çıkan çıkar çatışmasına dikkat çeken birçok fon yöneticisi var. Nitekim Tesla'nın büyük hissedarlarından biri de Bitcoin'in, ESG çerçevesi içerisinde faaliyette bulunmayı amaçlamış bir fon olarak kendileri tarafından kesinlikle kabul edilemeyeceğini ve yatırım stratejilerini yeniden gözden geçirebileceklerini belirtmişti.

Sigortacılar bankacılardan daha duyarlı

Benim açımdan ESG, son dönemde sigorta ve reasürans şirketleri tarafından toplum



yararına yürütülen en önemli faaliyetlerden birini ifade ediyor. Özellikle finans çevreleri tarafından sıklıkla kullanılan bu kavram, her türlü iş sürecinin yarattığı çevresel, sosyal ve yönetim etkilerinin dikkate alınması ve ön etki sınırlarının çizilerek değerlendirilmesi anlamına geliyor. Örneğin, sigorta ve reasürans şirketlerinin uzun süredir kömür madenlerine yatırım yapmaması, şehir altyapı projelerinde çevre etki raporunu öncelikle değerlendirmesi, karbon salınımını azaltmayı amaçlayan projelere fon aktarmak istemesi gibi... Bunlar, ESG farkındalığı çerçevesinde atılan önemli adımlardan bazıları. Bu aşamada sigorta ve reasürans şirketleri iktisadi belirleyicilik özelliğini kullanıyor ve inisiyatif olarak toplum yararını gözetken çalışmalar için tetikleyici rol oynuyor. Ancak benzer bir çabayı örneğin bankacılık kesiminden bu kadar net göremiyoruz. Bu da bana bir kez daha sigorta sektörünün bankacılığa kıyasla daha önemli olduğunu, toplumsal gelişim ve ilerlemeye yüksek katkısını gösteriyor.

Tüketici maliyetleri karşılamak istemiyor

Diğer bir nokta da iklim değişikliğiyle mücadelede tespit edildiği gibi bir hizmet ve ürünün ESG standartlarına uygun olmasının beraberinde ek maliyetler ve yönetim katında yüksek devamlılık getirmesi, bu maliyetlerin hangi tarafça (üretici veya tüketici) karşılanacağını belirsizliğini halen koruması. Nitekim kamuoyunda yürütülen farkındalık çalışmalarıyla da bu tür ürün ve/hizmetlerin

ESG

Environmental, social and corporate governance



yüksek kullanım bedelleriyle tüketiciye sunulmasının henüz kabul görmediği tespit edilmiş durumda. Kısacası tüketici, "İklim değişikliğiyle mücadele edilsin ama bu mücadele benim katılımım dışında olsun" yaklaşımını halen koruyor. Bu açıdan bakıldığında, ESG ile yeni teknoloji geliştirme kavramları yakın benzerlik gösteriyor. Tıpkı iklim değişikliğiyle mücadelede olduğu gibi teknolojik gelişmelerin ortaya çıkarılması da kullanıcı havuzunun genişletilmesi ve uygulama maliyetlerinin azaltılmasıyla doğrudan ilişkili. ESG uygunluğuna sahip daha çok ürün ve hizmetin geliştirilerek sürdürülebilirliğe yapılacak yatırımın gerçek anlamda değer yaratabilmesi ise kullanıcıların bu maliyetin en azından bir kısmına katlanmaya gönüllü olması ve ESG uygunluğu olan ürün ve hizmetleri öncelikle tercih etmesiyle mümkün olacak.

Üçüncü kuşak fon sahiplerinin farkındalığı avantaj

ESG'yi gündeme tekrar gündeme taşıyan unsurlardan biri de özellikle yeni nesil aile ofislerinden yönetime gelen

üçüncü kuşak fon sahiplerinin farkındalığı oldu. Aile şirketlerinin yönetimine geçen ve aile büyüklerinden daha farklı bir öncelik listesi olan bu kuşak için ESG bir lüks değil, sıklıkla tercih edilmesi gereken bir yaşam biçimi haline geliyor. Mümkün olduğunca karbon ayak izi bırakmamaya çalışan ve dünya üzerinde yarattığı tahribatın farkına varmaya ebeveynlerinden daha yakın olan bu kuşak, ESG kavramına gerçek anlamda değerini kazandıracak grup olarak öne çıkıyor.

Öncülüğü yine sigortacı ve reasürörler üstlenecek

ESG mottosuna uygun özellikte adımların sigorta ve reasürans sektörlerinde daha sık atıldığını, yeni ürünler geliştirilerek özellikle iklim değişikliğiyle mücadelede farkındalığın artırıldığını yönelik gelişmeleri duymaya devam edeceğiz. Eminim ESG kavramının daha fazla sayıda kişi tarafından bilinmesi ve uygulanması, bu sayede dünyanın daha yaşanabilir bir yer haline getirilmesi de yine öncelikle sigorta ve reasürans şirketleri sayesinde olacak.

RAY SİGORTA'NIN DİJİTAL YAKLAŞIMI ULUSLARARASI MODEL OLACAK

İş modelini yenilikçi ve inovatif çözümler sunma üzerine kuran Ray Sigorta, iş ortaklarının dijital yetkinliklerini destekleyecek ve müşteri memnuniyetini artıracak yeni bir dijital dönüşüm projesine imza atıyor. Bu kapsamda sermayedarı olan VIG'den finansman desteği alacak olan Ray Sigorta, kazanılan yetkinliklerin grubun diğer ülkelerdeki şirketlerinde de yaygınlaştırılmasına öncülük edecek...



Koray Erdoğan

Dijital dönüşüm, sektörde fark yaratmak ve müşterilerin değişen ihtiyaçlarını karşılamak isteyen sigorta şirketleri için en kritik süreçlerden biri. Bu alanda kapasitesini artırmış ve yeniliklere hazır olan kurumların sahip olduğu

avantajlar, salgın süreciyle birlikte sigortacılar ve sigortalılar tarafından çok daha net bir şekilde anlaşıldı. Salgın başlamadan önce dijital dönüşüm vizyonunu oluşturmuş, bu yönde gayretli bir çalışma sürecine girmiş ve dijital gündemi yakalayarak iş ortakları ve müşterileri için değer yaratan projeler üreten

şirketlerden biri de Ray Sigorta... Kovid-19 salgını öncesinde de dijitalleşmeye önem verdiklerini hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Önceliklerimizin başında her zaman müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarını karşılayacak çözümler oluşturmak ve onlarla aramızda en önemli bağlantı noktası olan acentelerimizin iş

yapış süreçlerini geliştirmek yer alıyor. Bu da bizi doğrudan yeni projeler geliştirmeye ve hep daha iyisi için yatırım yapmaya teşvik ediyor. Salgın süreciyle birlikte de dijital alanda yaptığımız yatırımların ne kadar doğru olduğunu görmüş olduk” diyor. Sigorta sektörünün dijital dönüşüm yolculuğunda henüz bankalar kadar etkin olmadığını ifade eden Erdoğan, sigorta şirketlerinin müşterilere ve iş ortaklarına en iyi deneyimi sunmak için yapacakları yatırımlarla bu açığı hızlı bir şekilde kapatması gerektiğinin altını önemle çiziyor. “Yeni normalde dijital dünyanın dinamiklerini yakalayan ve senaryoyu en iyi şekilde okuyan şirketler kazanacak” diyen Erdoğan, Ray Sigorta olarak uzun süredir yaptıkları yatırımlardaki odak noktasının acentenin ve dolayısıyla müşterilerin hayatını kolaylaştırmak, onlara yakın olmak ve en iyi deneyimi yaşatarak memnuniyetlerini sağlamak olduğunu vurguluyor.

Acente ve müşteri ihtiyaçları her zaman ön planda

Dijitalleşme her şirketin gündeminde olsa da dijital dönüşümle fark yaratmak isteyen şirketler için geleneksel iş modellerini tekrar gözden geçirmek ve buna uygun bir strateji tasarlamak önemli. “Parolamız acentelerle birlikte büyümek” diyen Koray Erdoğan, Ray Sigorta’nın dijital yetkinliklerini artırırken en yakın iş ortakları olan acenteleri de destekleyecek bir yapı oluşturduğuna işaret ediyor: “Alışlagelmiş deneyimleri dijital teknolojilerle zenginleştirmeyi ve dönüştürmeyi hedefleyen bir stratejimiz var. Bütün iş ortakları



ve müşterilerimiz için yeni çağa uygun, değer yaratacak bir çalışma planlıyoruz.” Erdoğan, Ray Sigorta’nın diğer dijital çalışmalarını da şu şekilde detaylandırıyor: “Ray Sigorta olarak acentelerimizin ihtiyaçlarını tek bir platform üzerinden sağlayacak çalışmalarımız var. Acente portalımızı da bu anlamda yeniledik. Hem acente hem de müşterileri için mobil uygulama hazırlıklarımız tam gaz devam ediyor. İş ortaklarımızın, Ray Sigorta’nın sunduğu hizmetleri kolaylıkla kendi platformlarına entegre edebilmesine olanak sağlayacak ve bu sayede ekosistemin dijital dönüşümüne de katkıda bulunacak bir altyapı geliştiriyoruz. Müşterilerimiz için web sitemizi de tamamen değiştiriyoruz. Tüm çalışmalarımızda en iyi kullanıcı deneyimini hedefledik. Amacımız hizmetlerimize erişimi kolaylaştırmak, işlevselliği ön planda tutmak ve kullanıcının rahat hareket

edebileceği yeni bir estetik tasarımıyla memnuniyeti artırmak. Bunun yanı sıra hızlı altyapımız sayesinde işlem sürelerinde zamandan da tasarruf etmeyi hedefliyoruz.”

Ray Sigorta acentelerinin de dijital yetenekleri artacak

Koray Erdoğan’a göre stratejik iş ortakları olan acentelerin dijital dönüşüme adapte olması da büyük önem taşıyor. Erdoğan, “Sürekli acentelerimizin de bu dönüşüm sürecine adapte olması gerektiğinden bahsediyoruz. Ancak her acentenin kendi dijital dönüşümünü finanse etmesi mümkün değil. İşte burada sigorta şirketlerine çok büyük görevler düşüyor. Ray Sigorta olarak bu konudaki sorumluluklarımızın farkındayız, çok yakında acentelerimize bu konuda sürprizlerimiz olacak.”

Sektör ve Türkiye’ye güvenin göstergesi

Ray Sigorta’nın teknoloji ve dijital dönüşümde önemli mesafe kat ettiğini vurgulayan Erdoğan, bunun bir sonraki adımı olarak diğer ülkelere dijitalleşme ve teknoloji birikimi ihracatına başlayacaklarını açıklıyor. Ardından da bu önemli projenin detaylarını şöyle paylaşıyor: “Sermayedarımız VIG (Vienna Insurance Group), 30 ülkeye yayılmış 50 farklı şirketle faaliyet gösteriyor. Grubumuzun Ray Sigorta projelerinin önemli bir kısmını finanse etmesi ve projemize ait çıktılarını diğer grup şirketlerinin dijital dönüşümü için temel oluşturacak olması bizim için büyük bir gurur. Ayrıca ülkemize ve şirketimize olan güvenin de bir göstergesi.”

TSB'ye trafik güvenliğiyle ilgili anlamlı plaket



2012 yılında start verilen Trafik Güvenliği Stratejisi ve Eylem Planı'nda yeni bir döneme geçildi. Strateji ve eylem planına desteğini ilk günden bu yana sürdüren TSB (Türkiye Sigorta Birliği), "2021-2030 Karayolu Trafik Güvenliği Strateji Belgesi ve Eylem Planı ile Trafik Medya Yüzlerinin Tanıtımı ve Trafik Medya Ödülleri Programı"nda Trafik Medya Ödülleri Değerlendirme Kurulu Üyeliği dolayısıyla plakette onurlandırıldı. Beştepe Millet Kongre ve Kültür Merkezi'nde düzenlenen törende Türkiye Sigorta Birliği adına plaketi Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden alan TSB Başkanı Atilla Benli, şu değerlendirmeyi yaptı: "Cumhurbaşkanımızın büyük önem verdiği, İçişleri Bakanlığımızın da yıllardır sürdürdüğü ve büyük başarı elde ettiği trafik güvenliği konusu sigorta sek-

törümüzün de öncelikleri arasında. TSB çatısı altındaki tüm şirketler ve sektör paydaşlarıyla birlikte, yetkili kamu kurumlarıyla işbirliği içinde trafikteki can ve mal kayıplarını azaltmaya yönelik sosyal projeleri desteklemenin gururunu yaşıyoruz. Türkiye, trafik güvenliği için çıkılan bu yolda, birçok sektör ve kurumun yoğun çalışması sayesinde, trafik kazalarındaki can kayıplarını azaltmada yüzde 50 düşüş hedefini tutturarak iki ülkeden biri oldu."

"Trafik güvenliği çalışmalarını destekliyoruz"

Trafik güvenliğinin sağlanmasında İçişleri Bakanlığı'nın çaba ve yönlendirmelerinin önemini vurgulayan Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: "Can ve mal kayıplı trafik kazalarının azaltılması için yürütülen istikrarlı strateji ve yıldan yıla kat edilen yol son derece kıymetli. Emniyet kemeri takma, trafik

kurallarına uyma, hız sınırını aşmama, çocuk koltuğu takma, alkolü araba kullanmama artık tartışmaya kapalı konular ve edinilmiş alışkanlıklar olarak hayatımızdaki yerini aldı.

Aynı şekilde en kısa zamanda direksiyon başında telefonla konuşmama ve yazışmamayı da alışkanlık haline getirmemiz gerekiyor. Özellikle gençlerimizi bu konuda bilinçlendirecek projeler geliştirmek ve uygulamak büyük önem taşıyor. Bilindiği üzere ülkemiz 2017'de yaya öncelikli trafik düzenine geçti. Bu kapsamda hayata geçirilen önlemler ve artırılan cezalar trafik kazalarının azalmasında büyük rol oynadı. Ulaşım altyapımızın büyük yatırımlarla hızla modernleştirilmesi de ölümlü trafik kazaların azaltılmasında belirgin bir azalış sağladı. 7'den 77'ye toplumun tüm kesimlerine ulaşacak projeler hayata geçirildi. 3 Şubat 2011 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Karayolu Trafik Güvenliği Strateji Belgesi (2021-2030) ve Karayolu Trafik Güvenliği Eylem Planı'na (2021-2023) ilişkin genelgeyle trafik kazalarının küresel ölçekte insan hayatına olumsuz etki eden nedenlerin başında geldiği belirtilerek, bu durumun ulusal ve uluslararası düzeyde trafik güvenliğine ilişkin sorumluluğu bulunan tüm kurum ve kuruluşların işbirliği içinde sistematik biçimde çalışmalarını zorunlu kıldığının altı çizildi. TSB olarak tüm paydaşlarımızla birlikte biz de trafik güvenliği konusunda üzerimize düşen görevleri eksiksiz bir şekilde yapmaya devam edeceğiz." 

Doğa
sigorta

HESAP BİLEN KASKO

YAYGIN SERVİS AĞI

2000 ACENTESİ
ÖZENLİ HİZMET GARANTİSİYLE

Kasko Sigortanızı **DOĞA sigorta** 'dan Yaptırın
Yolculuğunuza Güven Katın!



dogasigorta.com



0 (850) 811 51 00

AHE, 2021'de dijital olgunluk SEVİYESİNİ YÜKSELTECEK

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, “30’uncu kuruluş yıl dönümümüzü kutladığımız 2020’de gerek büyüme gerek pazar payı gerekse piyasa değeri açısından başarılı sonuçlar elde ettik. Bu dönemde aktif büyüklüğümüz 36.1 milyar, özkaynaklarımızı 1.6 milyar TL’ye ulaştı” diyor...

Türkiye’nin ilk hayat sigortası şirketi olarak kurulan Anadolu Hayat Emeklilik, sektörde 30 yılı geride bıraktı. 30 yıllık birikimin sağladığı tecrübeyle ülke ekonomisine katma değer yaratmaya devam ettiklerini dile getiren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, şirketin 2020 yılı mali performansıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Şirketimiz zorlu bir dönemde başarılı sonuçlar elde etti. 2020 yılını gönüllü ve otomatik katılım toplamından oluşan bireysel emeklilik sistemi fon büyüklüğünde özel emeklilik şirketleri arasında ilk sırada tamamladık. Şirketimizin fon büyüklüğü yüzde 33.1 artışla 30.5 milyar TL’yi, katılımcı sayısı ise yüzde 5.9 artışla 1.9 milyon kişiyi aştı. Hayat sigortalarında ise 1.7 milyar TL tutarındaki prim üretimiyle sektör ortalamasının üzerinde büyüdük.”

“Yurtiçi tasarrufun artırılması için BES’e önemli görevler düşüyor”

Ertürk, genel olarak bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörleriyle ilgili de şu



Yılmaz Ertürk

değerlendirmeyi yapıyor: “Salgın döneminde tasarruf bilinci arttı, güvencenin önemi daha iyi anlaşıldı. Yurtiçi tasarrufların mutlaka artırılması gerekiyor. Yurtiçi tasarrufların ülkemiz gayri safi yurt içi hasılana oranı yüzde 25’ler seviyesinde. Tasarruf yatırım dengesine göre Türkiye’nin tasarrufları, ihtiyaç duyduğu yatırımları finanse

etmeye yetmiyor. Bu yüzden de dış tasarruflara bağımlılık oluşuyor. Bireysel emeklilik sistemi, özellikle yurtiçi tasarruf açığının azaltılmasında kritik öneme sahip. Olağanüstü salgın süreci de gösterdi ki bireyler, geleceğe yönelik belirsizlikler sebebiyle kaygı duymaya başlayınca tedbir amaçlı tasarruf yapmaya başlıyor. Ekonomik açıdan sıkıntılı geçirilen bu dönemde biriktirmenin ne kadar kıymetli olduğu anlaşıldı. Gerek bireysel emeklilik fon büyüklüğü gerekse birikimli hayat sigortası prim üretiminde bu dönemde yüksek büyüme oranlarına ulaşıldı. Bu yıl hayata geçirilmesi beklenen tüm düzenlemeler de sektörümüzün daha da büyümesine önemli katkılar sağlayacaktır.”

BİST Sürdürülebilirlik Endeksi’ne giren ilk emeklilik şirketi

Yılmaz Ertürk, Anadolu Hayat Emeklilik’in 2020 yılında bir ilke daha imza attığını vurguluyor: “Hayat ve hayat dışı sigorta ve reasürans şirketlerinden oluşan sigorta sektöründen BİST Sürdürülebilirlik Endeksi’ne kabul edilen ilk şirket olduk. Borsa İstanbul’da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik

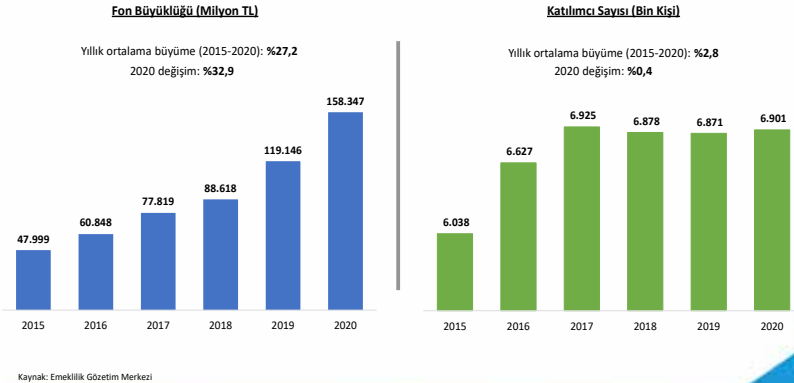
performansları üst seviyede olan 58 şirket endekste yer alıyor. Şirketlerin çevresel, sosyal, kurumsal yönetim, insan ve çalışan hakları ile şeffaflık konularında uluslararası sürdürülebilirlik kriterlerine göre değerlemeye tabi tutulduğu BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde İş Bankası Grubu'na bağlı dördüncü şirket olarak yer almaktan mutluluk duyuyoruz.”

2025'te 2.8 milyar dolarlık fon, robotlar tarafından yönetilecek

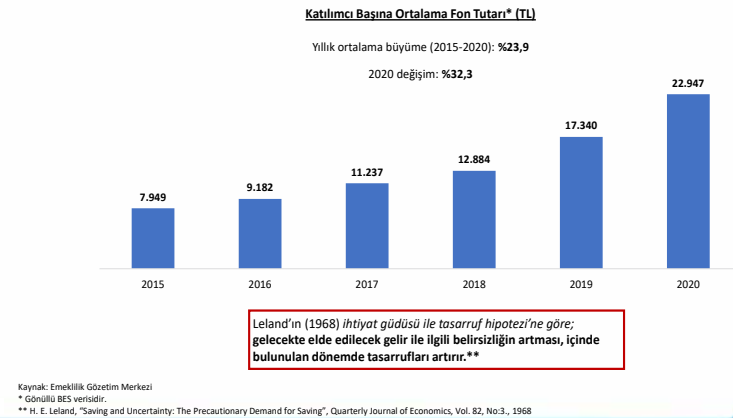
Varlık yönetiminde son 10 yılın en önemli yeniliklerinden biri de “robot fon” danışmanlığı hizmeti oldu. “Robo-danışmanlık” hizmetlerinin hızla geliştiğine dikkat çeken Ertürk, bu alandaki gelişmeleri ve Anadolu Hayat Emeklilik'in sunduğu hizmeti şöyle anlatıyor:

“Dünya çapında 2017 yılında fon robotları tarafından yönetilen varlık toplamı 298 milyar dolardı. 2025 yılında bunun 2.8 trilyon doları aşacağı tahmin ediliyor. Bireysel emeklilik, Türkiye'de robo-danışmanlığın büyümesi ve gelişimi için çok uygun bir sektör. Hayata geçirdiğimiz ve halen sektörümüzde ilk ve tek olan robot fon danışmanlığı hizmetimiz FonMatik ROBO da hızlı bir şekilde büyüyor. Bu hizmetimizden yararlanan bireysel emeklilik katılımcılarımız, 2020 yılında birikimlerini kendilerine en uygun fonlarda tatminkâr reel getirilerle değerlendirme imkânı buldu. FonMatik ROBO'ya emanet edilen fonların şirketimiz gönüllü BES toplam fon büyüklüğündeki payı yüzde 7.1. Yani her 100 TL'nin 7 TL'sini FonMatik ROBO yönetiyor. 2020 sonu itibarıyla

Gönüllü bireysel emeklilik istikrarlı büyümesini sürdürüyor...



Pandemi, tasarruf yapmanın önemini ortaya çıkardı...



45 bin müşterimizin tercih ettiği FonMatik ROBO tarafından yönetilen fon büyüklüğü de 1.8 milyar TL'yi buldu.

Salgın, AHE'nin dijital kanallarına ilgiyi artırdı

Yılmaz Ertürk, salgın döneminde Anadolu Hayat Emeklilik müşterilerinin satış ve satış sonrası hizmet talepleri için dijital kanalları daha fazla kullanmaya başladığının da altını çiziyor. Ertürk, “Kovid-19 salgını, tüm dünya ve sektörler üzerindeki etkisini

sürdürürken tüketici davranış ve önceliklerinde değişimi de beraberinde getirdi. Bu çerçevede 2020, ürün ve hizmetlere ulaşmada dijital kanalların öne çıktığı bir yıl oldu. Müşterilerimizdeki bu davranış değişikliğinin kalıcı olmasını bekliyoruz. 2021 yılında inovasyon ve dijitalleşme vizyonumuzla müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran çözümler üretmeye devam edeceğiz. Dijital olgunluk seviyemizi daha da yükseltmeyi hedefliyoruz” diyor.

AXA Sigorta, İklim.co çözümleriyle müşteri memnuniyetini artıracak

AXA Sigorta, iklim.co'nun hava durumu ve geçmiş veri hizmetleri sayesinde, müşteri deneyimini geliştirecek ve değerlendirme sürelerini 2 haftaya kadar kısaltarak doğruluk oranını artıracak...

AXA Sigorta ve iklim.co, hava verilerine dayalı erken uyarı çözümleri aracılığıyla yeni farklı deneyimleri sunmak üzere işbirliği hazırlığını duyurdu. Buna göre AXA Sigorta, iklim.co'nun çözümlerinden faydalanarak hava koşullarını öngörecek ve müşterilerinin olası risklere karşı ev ve araçlarının korunmasına yardımcı olacak. Ayrıca müşterilerinin tazminat talepleri sürecinde yaşadığı deneyimi iyileştirmek amacıyla, incelemelerin hızlandırılması ve risk değerlendirme doğruluğunun artırılması için iklim.co'nun geçmiş hava durumu verilerini karar destek sistemlerini güçlendirmek amacıyla kullanacak.

AXA Sigorta, müşterilerinin olumsuz hava koşulları konusunda mobil uygulamaları ve dijital iletişim kanalları üzerinden önceden uyarılması için iklim.co'nun tahmin verileriyle desteklenen anlık bilgilerin hizmetinden yararlanacak. İklim.co, hava koşullarını ve hava durumundan kaynaklanan çevresel koşulları tahmin

iklim.co

AXA SIGORTA



Yavuz Ölsen

etmek amacıyla Türkiye sınırları dahilinde on binlerce farklı noktadan topladığı verileri algoritmalar çalıştıracak ve mal varlıklarını güvende bulundurmalarına yardımcı olmak için AXA Sigorta müşterilerine, ev, iş yeri adreslerinde veya bulundukları konumlardaki hava koşullarıyla ilgili, kişiye özel mesajlar iletecek.

Bu işbirliğiyle AXA Sigorta, Türkiye'de iklim.com'un bulut tabanlı çözümlerini kullanan ilk sigorta şirketi olacak. Bu servisin AXA Sigorta'nın mobil çözümlerine entegre edilmesi için çalışmalar devam ederken Haziran 2021'de de kullanımına sunulması planlanıyor. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölsen, işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"AXA Sigorta olarak işimizin merkezinde 'koruma' kavramı

yer alıyor. Biz insanlığın gelişimi adına insanlar için önemli olanı koruma misyonuyla çalışıyoruz. İşimizi yalnızca

zarar anında hasar ödemekle sınırlandırmıyor, müşterilerimizin hayatlarının her anında güvenebilecekleri bir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz. Bu noktada riskleri öngörmek ve buna göre önlemleri almak da işimizin önemli bir bölümünü oluşturuyor. Hasar süreçlerimizi dijitalleştirme çalışmalarımız kapsamında İklim.co ile yaptığımız bu işbirliğinin güçlü bilgi teknolojileri altyapımıza çok değerli katkıları olacağına inanıyorum."

7 yıllık hava durumu verilerinden yararlanılacak

İşbirliği çerçevesinde iklim.co, aynı zamanda AXA Sigorta'nın tazminat taleplerine ilişkin incelemeleri hızlandırmasına ve konuma dayalı doğru, genel, geçmiş hava durumu analiziyle polise riskini ölçmesine de yardımcı olacak. Çözüm, son 7 yılın şiddetli hava durumu verilerinden faydalanarak API'lerden (uygulama programlama önyüzü) alınan verileri işlemeye gerek kalmadan birleştirilmiş bir veri seti sağlayacak. Böylece AXA Sigorta, olası tazminat taleplerinin incelenmesi için gerekli olan geçmiş hava durumu verilerine daha hızlı ulaşacak. Bu servisin değerlendirme sürecini 2 haftaya kadar kısaltacağı öngörüldü. AXA Sigorta, bir mülke ilişkin sigorta riskinin ölçülmesi amacıyla geçmiş hava durumu olaylarının analiz edilmesi için de bu servisten yararlanacak.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



SALGIN ve DOĞAL AFETLER için 1.3 milyar TL'ye yakın TAZMİNAT ödendi

Geçen yıl “olmaz” denen olayın bir arada yaşandığını hatırlatan TSB Başkanı Atilla Benli, “Sigorta; deprem, sel, salgın gibi olağanüstü durumlar için var. Sektör olarak tüm gücümüzle sigortalılarımızın yanında olmanın ve üzerimize düşeni yapmanın gururunu yaşıyoruz” dedi...



Atilla Benli

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), pek çok zorluğun bir arada yaşandığı 2020 yılında sigorta ve özel emeklilik sektörünün örnek uygulamalara imza attığına dikkat çekti. Bu süreç sigorta farkındalığının artmasına katkı sağlarken, sektörün aldığı hızlı aksiyonlar yıl sonu sonuçlarına da yansdı. Deprem, sel, dolu gibi doğal afetlerin üzerine bir de salgın eklenince herkes için zor bir yıl yaşandığını belirten TSB Başkanı Atilla Benli, şu değerlendirmeyi yaptı: “Sigorta sektörü vatandaşın risklerini teminat altına alarak yarına güvenle bakmalarını sağlıyor. 2020’de sigortalı olmanın ne kadar önemli olduğunu, salgın gibi hiç beklemediğimiz risklerin bir anda tüm dünyayı büyük ölçüde etkileyebileceğini gördük. Salgının ilk gününden itibaren devletimize ve milletimize destek vermek üzere pek çok adım atarak, sigortalılarımızın yanında olmak için var gücümüzle çalıştık. Teminat kapsamı dışında olmasına rağmen salgından

kaynaklanan tedavi giderlerinin özel sağlık sigortası kapsamında karşılanması için harekete geçtik. Birliğimizin yayınladığı tavsiye kararlarıyla poliçelere ek süre sağladık; ödeme kolaylıkları getirdik. Depremlerin yanı sıra yazın meydana gelen sel, dolu gibi felaketlerin akabinde hızla hasarları tespit edip ödemeleri başlattık. 24 Ocak’ta Elazığ, Malatya ile 30 Ekim’de İzmir’de yaşanan depremlere ilişkin 717 milyon TL, salgına ilişkinse 425 milyon TL’si hayat, 137 milyon TL’si sağlık branşlarında olmak üzere toplam 1 milyar 279 milyon TL tazminat üstlendik. Alınan aksiyon ve tavsiye kararlarıyla prim tarafında sağlanan desteğin toplamı ise 400 milyon TL oldu. Nihayetinde sektör olarak tüm bu felaketlerde vatandaşlarımıza 1 milyar 679 milyon TL destek sağlamanın haklı gururunu yaşıyoruz.”

**Sigorta prim üretimi
82.6 milyar, BES fon
büyüklüğü 170 milyar TL**

Atilla Benli’nin verdiği bilgilere göre sigorta sektörünün toplam

prim üretimi, 2019 yılına göre yüzde 19.3 artışla 82.6 milyar TL’ye yükseldi. Toplam içerisinde hayat dışı sigortacılığın prim üretimi yüzde 17.7 artışla 68.1 milyar, hayat sigortacılığının prim üretimi ise yüzde 27 artışla 14.4 milyar TL oldu. Benli, bireysel emeklilik sisteminin 2020 yılı performansı ile ilgili ise şu bilgileri paylaştı: “Başarı hikayesi yazmaya devam eden özel emeklilik tarafında da emeklilik yatırım fonlarının büyümesi hız kesmeden sürdü. Emeklilik Gözetim Merkezi’nin 31 Ocak 2021 tarihli verilerine göre BES ve otomatik katılımdaki toplam katılımcı sayısı 12.6 milyonu aşarken, devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü yaklaşık 170 milyar TL’ye ulaştı. Vatandaşlarımız nezdinde sigorta farkındalığının artması, yatırımcıların da ilgisini sektörümüz üzerine çekti. Sektör şirketlerimizin verdiği güven sayesinde BİST Sigortacılık Endeksi, 2020 yılında yüzde 72 getiriyle en iyi performans gösteren endeksler arasında yer aldı.”

Türk Nippon Konut Sigortası ile sıcak
↑ yuvarınız güven altında.





Dr. Dyt. Tuba Kayan Tapan
İstanbul Florence
Nightingale Hastanesi
Beslenme ve Diyet Uzmanı

STRES ile baş etmenin yolları

hidrat daha hızlı sindirilir kana karışacağından, bireylerde erken acıkma süreci oluşur. Sık acıkma, fazla enerji alımını sağlar. Dolayısıyla yüksek stresli dönemlerde sürekli salgılanan kortizol, hem şeker hastalığına hem de hipertansiyon başta olmak üzere çeşitli damar sistemi hastalıklarına yol açabilir.

Bağırsaklar ve mideye etkileri

Stresle beraber hormonlar daha hızlı çalıştığı için, bireylerde “duygusal açlık” durumu ortaya çıkar. Buna bağlı olarak bireylerin tokluk hissi geç oluşur. Böylece sık sık beslenme ve kalorisi yüksek besinler tüketilmeye başlanır. Fast food ağırlıklı hazır ve kolay ulaşılabilen besinler, stres altında daha çok tercih edilir. Stres halinde şeker ve şekerli yiyecekler, fast food, hazır paketli gıdalar, yüksek trans yağ içeriği olan gıdalar, hamur işi ve gazlı içecekler sık tüketilir. Bu şekilde beslenmeye başlayan bireylerde oluşabilecek belli başlı sağlık sorunları şunlardır:

■ Hızlı yemek yemeye ya da geç saatte yemeye bağlı reflü, gastrit ve ülser gibi mide sıkayetleri oluşmaya başlar.

■ Şeker ve şekerli besinlerin tüketilmesiyle doğru orantılı olarak obezite oluşmaya başlar.

■ Sık sık hazır gıdalar tüketmek kan yağlarını etkiler ve kalp rahatsızlıkları oluşturur.

■ Fazla tuzlu besinler tüketmek ve aynı zamanda obezitenin etkisiyle bireylerde hipertansiyon gözlenir.

Stresi yok eden ve mutluluk veren besinler

Stresi yok edebilmek için ara öğünlü ama glisemik endeksi düşük besinler tüketmek gerekir. Özellikle lifli, protein içeriği yüksek ve antioksidan kapasitesi yüksek besinler tercih edilmelidir. Böylece stresin vücutta yarattığı tahribatı aza indirmiş oluruz.

Araştırmalarda magnezyum içeriğiyle bitter çikolata ve bade-min; C vitamini içeriğiyle portakal, kivi gibi meyvelerin; omega 3 içeriğiyle balık tüketiminin; çinko içeriğiyle kepekli tahıllar ve süt ürünlerinin depresyonla ters ilişkili olduğu görülmüştür.

● **Ananas:** Ananasın içeriğindeki bromelain sayesinde selülitlerden korunmayı sağlar. Ayrıca yüksek oranda manganez içerir. Özellikle saç ve tırnak sağlığı üzerinde etkilidir. A, B ve C vitaminlerini içerir. Bu vitaminlerden dolayı kanserden koruyucu etkisi vardır. Aromatik kokusunun yanı sıra oldukça lezzetli olması bireyler tarafından sevilerek yenmesini sağlar. Bir serçe parmak kalınlığındaki ananas, bir orta boy elmaya eşdeğer kalori sağlar.

● **Çilek:** İyi bir folik asit, C vitamini ve mangan kaynağıdır.



Yüksek oranda lif içerir. Kokusu ve görünüşü itibarıyla sempatik bir meyvedir. 150 gram çilek 48 kalordir. Kalori içeriği düşük olmasıyla kilo vermek isteyenler için iyi bir tercih olacaktır.

● **Muz:** Kokusuyla bile sakinleştirici özelliğe sahip iyi bir potasyum kaynağıdır. Tok tutucu özelliğe sahip bir meyvedir. Sütle birlikte sabah kahvaltısı sevmeyenler için iyi bir tercih olur. Aynı zamanda küçük bir muz ve iki adet ceviz, sağlıklı ve tok tutan bir ara öğün olarak zayıflamaya yardımcı olur.

● **Yumurta:** En kaliteli protein kaynağıdır. Biyo-yararlılığı oldukça yüksektir. Ender D vitamin kaynağı olan yumurta, aynı zamanda demir açısından da zengindir. Yediden yetmişe oldukça pratik bir tüketimi vardır. Haşlanmış yumurta sabah kahvaltılarının vazgeçilmezidir. Geç acıktırdığından dolayı diyet yapanlar tüketmekten oldukça mutlu olur. Akşam yemeğinde zeytinyağlı bir menemen, hem pratik yapılır hem de besleyici bir öğün oluşturur.

● **Ahdu-frambuaz:** C, E ve K vitamini, folik asit, potasyum, bakır, mangan mineralleri, lif açısından zengin bir meyvedir. Özütlü özelliklerle cilt ve kozmetik ürünlerinde kullanılır. Kadınlar için kozmetikte sevilerek kullanılır. Antioksidan özelliği sayesinde kansere karşı koruyucu etki gösterir. Kalp sağlığını koruyucu ve kan sulandırıcı özelliği vardır.

● **Balkabağı:** Lif oranı oldukça yüksektir, bağırsak hareketini artırır. Tatlı olarak yapıldığında, un ve şeker içermediğinden kalorisizdir. Çorba olarak yapıldığında mineralden zengin ve lifli bir çorba olduğundan tok tutar.

● **Bitter çikolata:** İçeriği yüzde 60 kakao içeren bitter çikolatanın, flavanoidleri çok fazla içermesine



bağlı olarak antioksidan özelliği fazladır. Glisemik endeksi diğer çikolatalara göre daha düşük olduğundan insülin duyarlılığını geliştirir. Polifenollerden zengin olduğundan kalp damar sağlığı açısından önemlidir. Haftada 3 kez 30 gram tüketmek yeterlidir.

● **Nar:** Kanser hücrelerinin çoğalma ve damarlanmasını önleyerek bu hücrelerin yok olmasında yardımcıdır. Yapılan araştırmalarda antosiyanin bakımından zengin özütün, meme kanseri hücrelerini öldürdüğü ve bu etkisinin östrojen hormonundan bağımsız olarak gerçekleştiği belirtilmektedir. Resveratrol ve demir içeriği yüksek olduğundan, kansızlığa karşı koruyucudur. Lif içeriğinden dolayı zayıflama diyetlerinde iyi bir ara öğündür.

● **Yeşil çay-yeşil kahve:** İçindeki polifenoller antioksidan özelliğiyle kalp hastalıklarının engellenmesinde etkilidir. Aterosklerozu önler. Siyah çay ve kahve tüketimi yerine yeşil çay tüketimi termogenezisi artırarak obezitesi olan kalp hastalarının zayıflamasına yardımcı olacaktır. Ayrıca tümör oluşumunun önlenmesinde antioksidan özelliklerinden dolayı oldukça önemlidir.

● **Yoğurt, kefir gibi prebiyotik gıdalar:** İyi bir protein ve kalsiyum-fosfor kaynağıdır. Her sabah kahvaltıda ya da kahvaltı sonrası

yenen yoğurt, sindirimi kolaylaştırır. Bağırsaklarda bulunan tehlikeli ve zararlı mikropların çoğalmasına hatta yaşamalarına engel olur. Yoğun egzersizler sonrasında alınan protein içeriği yüksek yoğurt, iyi bir seçimdir. Protein, kasların kendini toparlaması için gereklidir. Yüksek kalsiyum içeriği karın bölgesi yağlanmasını azaltmada etkilidir. Meyveyle beraber hazırlanan ara öğünlerde, hem glisemik endeksi düşürür hem de tok tutar. İnsülin duyarlılığını azaltır. Bağırsak-beyin ilişkisi, son dönemin en çok konuşulan konularından. Bağırsaklardaki bakteriler serotonin ve dopamin gibi mutlu hissetmenizi sağlayan nörotransmitterlerin üretiminde önemli rol oynar. Dolayısıyla prebiyotik tüketimiyle bağırsak bakterilerinin dengeğini sağlamak, beyne de fayda sağlayacaktır. Yoğurt, kefir gibi prebiyotikleri beslenmenizden eksik etmeyin.

● **Omega 3 yağ asidi içeren**

yiyecekler: Kaygı ve stresle başa çıkmak için yapabileceğiniz en iyi şeylerden biri de beyin kimyanızı değiştirip düzene koyacak yiyeceklerle beslenmektir. Bunların başında da somon, ceviz, avokado, keten tohumu, chia tohumu gibi omega-3 yağ asitleri içeren yiyecekler gelir. Çünkü beyninizin düzgün çalışması için yağa ihtiyacı var.



Aon ile Chubb'dan dijital sigortacılık işbirliği

Uluslararası sigorta ve reasürans brokeri Aon, İngiliz Chubb ile birlikte dijital sigortacılık platformu kurmak için ilk adımları attı. Şimdilik Fransa'da faaliyet gösterecek olan platform, başarısına göre farklı ülkelere de yayılacak. 10'dan fazla sigortacılık ürününün online olarak alınabildiği ve işlem görebildiği platform, teminat oluşturma sürecini dakikalar içerisinde tamamlayabiliyor. AON Fransa operasyonları sorumlusu Antoine Lamy-Rested, özellikle Fransa piyasasında bir ilk olduklarını ve benzersiz bir müşteri deneyimi yaratmayı hedeflediklerini vurguluyor.

Lamy-Rested, öncelikle küçük ve orta ölçekli işletmelerde yaygınlaşmayı ve farklı ürünlerle çapraz satış imkanlarını zorlamak istediklerini belirtiyor.

Ticari riskin yönetilmesinde farkındalığı artırmayı ve farklı ürünlerle etkin bir risk yönetim mekanizması kurmayı amaçladıklarını söyleyen Lamy-Rested, elde edilen sonuçlara göre farklı piyasaların da programa alınabileceğinin altını çiziyor. Chubb adına açıklama yapan dijitalleşmeden sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Santiago Sanchez ise Fransa piyasasının kendine özgü



dinamikleri olduğunu ve ön analiz çalışmalarıyla müşteri beklentilerini tam anlamıyla yansıtmayı amaçladıklarını söylüyor. Ocak 2020'de satın aldıkları CoverWallet uygulamasıyla sektörde benzeri olmayan bir platform yarattıklarını vurgulayan Sanchez, fiyat analizi ve kapsam değerlendirme aşamalarında da örneğine az rastlanır bir performans gösterdiklerini sözlerine ekliyor.

Dünya Bankası, sigorta temelli yatırım opsiyonlarını geliştirmek istiyor

Dünya Bankası, sigorta temelli yatırım ürünlerinin potansiyeli ve sahip olduğu büyüklüğü belirlemek üzere yürüttüğü kapsamlı çalışmaların sonucunu kamuoyuyla paylaştı. Finansal piyasaların mevcut yapısal risklerinden farklı olarak doğal afet riskinin gerçekleşme olasılığına bağlı olan sigorta temelli yatırım ürünleri (ILS), yer aldığı finansal yapılar için de krizlere karşı ek güvenlik önlemleri getirerek kısa süreli fon çıkışlarının kontrol altına alınmasını sağlıyor. Dünya Bankası'nın yapılandırılmış finansal ürünler birimi yöneticisi Michael Bennett tarafından yapılan bilgilendirme toplantısında,



Michael Bennett

ILS ürünlerinin halen piyasada çok dar bir alanda yer aldığı, penetrasyonun artırılması için önde gelen yatırım fonlarıyla kapsamlı çalışmalar yürütülmesi gerektiği vurgulandı.

Bennett, 189 üyesiyle birlikte özellikle

katastrofik doğal afetlere karşı önemli bir savunma hattı oluşturmayı amaçlayan Dünya Bankası'nın bünyesindeki fonları daha etkin kullanmak için teknolojik gelişmelerden daha fazla yararlanmak istediğini, bu doğrultuda geliştirilen uygulamalara entegre olmak istediğini de özellikle vurguladı. Dünya Bankası, başlattığı katastrofik risk transferi

programıyla fon sahibi kesimlere önemli bir yatırım imkanı sunuyor. Bennett, piyasalarda yoğunlaşan geleneksel yatırım ürünleri talebinin sistemik risk yaratmasının da bu sayede önüne geçtiklerini belirtti.

Dünya Bankası tarafından desteklenen finansal operasyonlarla 4.5 milyar dolarlık riskin kolaylıkla yönetilebildiğini ifade eden Bennet, bu süreçlerin yüzde 65'inin ILS ürünleri aracılığıyla sağlandığının altını çizdi. Piyasada halen ciddi bir potansiyel olduğunu ve ürün çeşitliliğinin mutlaka artırılması gerektiğini belirten Bennet, yakın tarihte Asya-Pasifik bölgesinde 1.4 milyarlık dolar değerinde bir proje başlattıklarını, bu sayede ILS ürünlerinin yatırım performansının önemli ölçüde arttığını sözlerine ekledi.

Mapfre, Kovid-19 kaynaklı 80 milyon Euro hasar talebi aldı

İspanyol sigortacı Mapfre, Kovid-19 salgının olumsuz sonuçlarını da içeren finansal sonuçlarını yatırımcılar ve kamuoyuyla paylaştı. Salgının da tetiklemesiyle 80 milyon Euro tutarında ek hasar talebi oluştuğuna dikkat çekildi. Porto Riko'da oluşan deprem sonrasında da 68 milyon Euro değerinde hasar talebi aldıklarını açıklayan Mapfre yöneticileri, bütün yükümlülükleri yerine getirebilecek finansal sağlamlığa sahip olduklarının altını çizdi. Şirket, tüm bu olumsuzluklara rağmen 2020 yılını 2 milyon Euro net gelir artışıyla tamamladığını açıkladı.

Geçen yıl 4.43 milyar dolar prim üretimine ulaşan Mapfre'nin performansı, 2019'a göre yüzde 2 azalmış oldu. Önceki yıl dünya genelinde şirketin prim üretiminin yüzde 18.5 artışıyla 1.26 milyar Euro'ya ulaştığını hatırlatan uzmanlar, Mapfre'nin 2020'deki kaybını artan hasar taleplerine bağlıyor. Gelirleri yüzde 10.7 azalarak 25.42 milyar Euro'ya, prim üretimi de yüzde 11.1 azalarak 20.48 milyar Euro'ya gerileyen Mapfre'nin Solvency II sermaye yeterlilik rasyolarının kritik eşiğe yakın olmadığı belirtiliyor. Ancak 2021 yılı için önemli yapısal aksiyonların



alınması gerektiği de hemen ekleniyor.

Yükselen hasar maliyetleri ve düşen gelirlerle rağmen birleşik rasyosunu yaklaşık 3 puan geliştirerek yüzde 94.8'e ulaştıran Mapfre'nin özellikle İspanya dışı Avrupa piyasasındaki aksiyonları merakla bekleniyor.

Lloyd's, Kovid-19 kaynaklı zararını güncelledi

İngiliz sigorta piyasasının önemli aktörlerinden Lloyd's, Kovid-19 kaynaklı zararının boyutunu kamuoyuyla paylaştı. 107 milyon dolarlık hasar talebi almayı bekleyen Lloyd's yetkilileri, İngiltere pazarının genel maliyet beklentisinin 70 milyar dolardan 40 milyar dolara çekildiğini hatırlattı.

Uzmanlar, İngiltere'de 2020 yılı sonu hasar verilerine göre 215 milyon dolar teknik zarar (underwriting loss) oluştuğunu, pazarın birleşik rasyosunun ise yüzde 112.6 olduğunu belirtiyor. Salgının İngiliz pazarındaki etkisinin geniş çerçevesine dikkat çeken uzmanlar, genel olarak sektörün bileşik rasyosunun 15.9 puan arttığını ve sermaye yeterliliği açısından özellikle Brexit sonrasında daha da hassas bir döneme girildiğini vurguluyor.



İngiltere'deki hasar taleplerinin genelde ertelenen organizasyonlar nedeniyle artış gösterdiği ve yanlış risk analizlerinin düşük prim bedelleriyle birlikte yüksek hasar maliyetlerini beraberinde getirdiği belirtiliyor. Uzmanlar, salgının uzun dönemli etkilerinin ve gelecek hasar taleplerinin kapsamının da detaylı şekilde irdelenmesi gerektiğini düşünüyor. İngiltere'de uzun zamandır devam

eden karantina koşulları, kapalı kalan restoran ve mağazalar dolayısıyla özellikle sigorta ve reasürans sektörüne iletilen iş kesintisi tazminat taleplerinde patlama yarattı. Sigortacılar, böylesine geniş etki yapan salgın sürecinin ancak kurumlararası işbirliğiyle yönetilebileceğine işaret ediyor.

Artan hasar talepleriyle birlikte sigortacılık sektöründe artan suiistimal vakalarına da dikkat çekiliyor. Uzmanlar, iktisadi anlamda daralan piyasaların beraberinde sigorta ve reasürans şirketlerini usulsüz finansal kaynak olarak gören kişi veya grupların hedefine koyduğunu belirterek, hem şirketlerin iç sistemleriyle hem de düzenleyici kurumların ek önlemlerle finansal gelişmenin önündeki bu engelleri kaldırması gerektiğini düşünüyor.

SCOR'dan yeni ürün için yeni ortaklık

Fransız reasürans şirketi SCOR, endüstriyel yazılım konusunda uzman Senseye şirketiyle ürün geliştirme ve makine hatalarının tespit edilmesi için yeni bir işbirliği anlaşması imzaladığını duyurdu. PdM olarak adlandırılan ve üretim sürecindeki potansiyel imalat hatalarının tespit edilmesi için önleyici kontroller geliştirilmesini amaçlayan ürünle operasyonel etkinliğini artırmayı hedefleyen SCOR, böylece hasar yönetiminde de önemli bir tasarruf elde etmeyi planlıyor.

SCOR Global P&C yöneticisi Laurent Rousseau, "Quantum Leap" adı verilen işbirliği projesinin, özellikle dijital dönüşüm konusunda bölgedeki rakipler



arasından sıyrılabilmek için avantaj sağlayacağına inanıyor. Rousseau, farklı işbirliklerine açık olduklarını da sözlerine ekliyor. Senseye CEO'su Simon Kampa ise SCOR ile işbirliği için duydukları

memnuniyeti dile getirerek şu değerlendirmeyi yapıyor: "Endüstriyel alanda nesnelerin interneti ve yapay zeka ile mevcut analizlerin ötesinde değer yaratıcı ve önleyici kontrol mekanizmaları tasarlıyoruz. Özellikle Fransa'da endüstriyel üretim yapan şirketlerin yüzde 40'tan fazlası tarafından tercih edildiğimiz için mutluyuz. Hedefimiz sadece Fransa'da değil, milyonlarca dolarlık tasarrufun gerçekleştirildiği bölgesel bir ekosistemin lideri olmak. Geliştirdiğimiz diğer ürün ROI Lock™ ile de iddialıyız. Finansal risk yönetimi alanında ödül kazandık. 2021 yılı finansal hedeflerimizin önemli bir kısmına şimdiden ulaştık."

EIOPA'dan sermaye piyasalarına çağrı

Avrupa sigorta ve reasürans otoritesi EIOPA, salgın dolayısıyla artan hasar ödemelerinin sigorta ve reasürans piyasalarındaki sermaye yeterlilik rasyolarını azalttığına dikkat çekti. Avrupa ülkelerinde penetrasyonun EIOPA'nın öngördüğü seviyeye ulaşması durumunda ise piyasaların bu darboğazı fazla zarar almadan atlatabileceği belirtildi.

İş kesintisi tazminatının özellikle salgın döneminde sigorta ve reasürans şirketleri tarafından sağlandığını hatırlatan EIOPA'ya göre, prim/tazminat dengesi mutlaka yeniden tasarlanmalı. Özellikle iş kesintisi teminatına yönelik artan talebin gerekli prim düzenlemesi yapılmadan devam ettirilmesinin sektör açısından sermaye yeterliliğini eritici bir etki yapacağı vurgulandı. EIOPA, sektörde artan sistemik riskin kabul

edilebilir seviyelere çekilebilmesi için ülke yönetimlerinin de katılacağı kapsamlı bir çalışma ve önlemler paketinin devreye alınması gerektiğini düşünüyor.

Salgın sürecinde sigorta ve reasürans şirketlerinin hasar modellerinin de yetersiz kaldığına dikkat çeken EIOPA, şirketleri gelişen teknolojiye yatırım yapmaları konusunda tekrar bilgilendireceklerinin altını çizdi. Özellikle risk yönetimi konusunda bütün inisiyatifin sigorta ve reasürans şirketlerine bırakılamayacağını düşünen EIOPA, risk transferi ve çeşitlendirilmesi alanlarında mutlaka sermaye piyasalarından birçok farklı aktörün görev alması gerektiğini ifade ediyor. EIOPA'nın bağlı olduğu çatı kuruluşu Avrupa Komisyonu'nda finansal piyasaların yönetiminden sorumlu olan ekibi yöneten Mairead



McGuinness tarafından yapılan açıklamada ise özellikle iş kesintisi teminatında salgınla birlikte artan taleplerin ancak sermaye piyasalarındaki genişlemenin yardımıyla karşılanabileceği belirtiliyor. Aksi halde piyasada ciddi bir teminat krizi yaşanacağına, kişi ve kurumların salgın bitse bile teminat bulmakta sıkıntı yaşayabileceğine dikkat çekildi. Özellikle "public-private" denen kamu ve özel sektör ortaklaşa yatırımlarının önemine değinen McGuinness, salgının etkilerinin de benzer konsorsiyumlarla aşılması gerektiğini düşünüyor.

Zurich Insurance Group da salgından nasibini aldı

Zurich Insurance Group, 2020 yılında operasyonel kârının yüzde 20 civarında azalarak 4.2 milyar, net kârının ise yüzde 8 azalarak 3.8 milyar dolara düştüğünü açıkladı. Salgın kaynaklı 852 milyon dolar civarında finansal etki bekleyen Zurich, sadece elementer branşta 450 milyon dolar hasar talebi aldığını bildirmişti. Artan hasar taleplerine rağmen brüt prim üretimini yüzde 4 artışla 35.5 milyar dolara çıkaran Zurich, ödemeler dengesi hesabını da 2019'a göre yüzde 28 azalışla 2.08 milyar dolarda tutmayı başardı. Bileşik rasyoda ise 2 puanlık kayıpla yılı yüzde 98.4 seviyesinde kapatan Zurich, finansallarındaki bu etkinin



sadece salgın dolayısıyla ortaya çıktığına dikkat çekti. Hayat branşında ödemeler dengesi hesabından yüzde 4 kayıp yaşayan İsviçreli sigorta devi, yılı 1.42 milyar dolar finansal kaynakla kapadığını açıkladı. Yeni iş yaratma sürecinde de

salgın etkisiyle düşüş kaydeden şirket, yüzde 16 kayıpla son yılların en olumsuz sonuçlarını açıklamış oldu.

Finansal tabloların kamuoyuyla paylaşılması için yapılan toplantıda söz alan CEO Mario Greco, halen sermaye yeterliliği koşullarını sağladıklarını ve 2021'i daha sağlam bitirebilmek için gerekli aksiyonların alınacağını söyledi. Müşterilere yakın olmaya devam edeceklerini vurgulayan Greco, prim bedellerinde düzenlemeye gidebileceklerinin ve geliştirdikleri teknolojiyle daha doğru risk analizlerinin portföylerinde daha doğru gerçekleşme değerleriyle karşılanacağını altını çizdi.

Swiss Re'ye göre Kovid-19 faturası 3.9 milyar dolar

İsviçreli reasürans devi Swiss Re, 2020 yıl sonu finansal sonuçlarını kamuoyuyla paylaştı. Salgın nedeniyle 3.9 milyar dolarlık hasar süreci yürütüldüğünü belirten Swiss Re yetkilileri, artan doğal afetlerin maliyetinin de 1.7 milyar dolara ulaştığına işaret ediyor. Özellikle doğal afetlerin maliyetini ve frekansını artıran etkisiyle iklim değişikliğinin reasürans sektöründeki yıkıcı etkisine değinen Swiss Re, 2021 yılı için salgın kaynaklı hasar bütçesine ek 500 milyon dolar ayırdığını duyurdu. Geçen yıl azalan finansal yeterlilik rasyolarına rağmen 2021'den umutlu konuşan Swiss Re CEO'su Christian Mumenthaler, salgın



kaynaklı hasarlar için de 4.4 milyar dolar ayırdıklarını açıkladı. 2020'de net hasarın 878 milyon doları bulduğunu belirten analistler, salgın etkilerinin göz ardı edilmesi durumunda net kârın 2.2 milyar dolara ulaşacağına, 2019'daki 727 milyon doların çok üstünde bir

performans elde edileceğine işaret ediyor.

Elementer branşta 243 milyon dolar zarar açıklayan Swiss Re, salgın koşulları olmasaydı 1.3 milyar dolar kâr edilebilecekti. Salgın sürecindeki ilk yenileme döneminde özellikle elementer branşta yüzde 6.5 civarında fiyat artışı olduğunu söyleyen Mumenthaler'ın 2021 yılı için birleşik rasyo beklentisi ise yüzde 95 civarında.

Swiss Re Kurumsal Çözümler birimi için bu yıl da yatırıma devam edeceklerini söyleyen Mumenthaler, salgın koşullarına rağmen 393 milyon dolar net kâr ve yüzde 16.5 özkaynak kârlılığı dolayısıyla ekibini bir kere daha tebrik etti.

Lemonade'den yeni platform

Sigortacılığı radikal şekilde değiştirmek için yola çıkan ve kısa zamanda ciddi bir ivme yakalayan Lemonade, hayat branşında ürün geliştirmek üzere Protect API platformuyla anlaştığını duyurdu. Elementerde olduğu gibi hayat branşında da hızlı ve müşteri beklentilerine göre şekillenebilecek ürünler geliştirmeyi amaçladıklarını belirten yetkililer, gerçek zamanlı yapılan risk analizleriyle herhangi bir tıbbi tahlil gerektirmeden saniyeler içerisinde prim bedeli belirleyebildiklerine dikkat çekiyor.

Protect API platformunun sahibi Bestow'un CEO'su Jonathan Abelmann ise geliştirdikleri altyapıyla Lemonade gibi yenilikçi bir startup'la birlikte geleneksel alanda faaliyet gösteren daha büyük ölçekli şirketlere de destek verebileceklerini belirtti. Lemonade'in sigorta sektöründe devrim yaratan hızlı ve teknolojik yapısının platformun özellikleriyle kusursuz şekilde uyduğunu düşünen Abelmann, hayat branşında mevcut çözüm önerilerinin ötesinde devrim yaratacaklarını vurguladı. 2020'de bir hayat şirketini satın



arak bünyesine katan ve bu sayede lisans sahibi olan Bestow, yılı yüzde 400 artışla 100 milyon dolarlık fon büyüklüğüyle kapatmıştı. Son olarak 3 milyon hissesini borsada işleme açacağını duyuran Lemonade ise fonlama sürecini 544.5 milyon dolarla tamamlamayı amaçlıyor.

Piyasaların yeni dinamiği ESG oluyor

Özellikle sigorta ve reasürans çevreleri tarafından yakından bilinen ve ESG olarak adlandırılan “çevresel, sosyal ve yönetimsel etkiler” artık yatırım süreçlerinin birçok adımında uygulanabilir hale gelecek. Sigorta temelli yatırım ürünlerine (ILS) yönelik talebin ESG kapsamında şekillenebileceğini ve çok farklı alanlardan fonların sigorta ve reasürans şirketlerine aktarılabilmesini düşünen uzmanlar, 2025 yılına kadar fonların yüzde 40'ının ESG kısıtlarına uygun olacağını öngörüyor. Mevcut yatırım opsiyonu darlığından dolayı kısıtlı alternatifleri olan özellikle Avrupadaki birçok fonun ILS sayesinde yatırım gelirlerini dikkat çekecek oranda artırması bekleniyor.

Bu dönüşüm sürecinin en çok kazananının reasürans şirketleri olacağını tahmin eden uzmanlara göre, artan finansal esneklikle birlikte ESG farkındalığı beklenen



düzeyle ulaşacak ve sermaye piyasalarında ciddi bir dönüşüm de tetiklenmiş olacak. ESG farkındalığı açısından özellikle veri kalitesine ve şeffaflığa dikkat çekiliyor. Henüz gerekli standartlaşma ve sertifikasyon süreçleri oluşmasa da bu alanda ciddi bir talep doğması bekleniyor.

Finansal kuruluşlar açısından sadece varlık değil yükümlülük tarafında da yapılması gerekenler olduğunu belirten uzmanlar, benzer şeffaflığın aynı zamanda borç ve yükümlülükler tarafında da gösterilmesi için fizibilite çalışmalarına başlanması gerektiğini düşünüyor.



22 ŞEHİRDE, 7 BRANŞTA
41 KULÜBE
VERDİĞİMİZ DESTEKLE
SPORUN VE SPORCUNUN YANINDAYIZ!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası yaptırmak için şimdi her zamankinden çok sebebiniz var!

Anlaşmalı özel hastanelerde poliçeniz kapsamında fark ücreti ödmeden hizmet almak için daha fazla beklemeyin, **check-up, evde bakım ve deprem** gibi birçok yeni teminata **%20 indirimle** sahip olun!

Kampanyamız 31.12.2020 tarihine kadar geçerlidir.