



Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü
Murat Atalay

BES'te gençlik rüzgarı AHE'den yana esiyor

SELVA EREN

Zorunlu deprem
sigortası "zorunlu
afet sigortası"na
dönüşüyor



ATILLA BENLİ

"Yeni nesil acente"
olmak isteyenler
için eğitim fırsatı



Trafik Kazası Tamamlayıcı Sağlık Sigortası mı? *iyi fikir*



İYİ FİKİR
200 TL
İYİ FİYAT

TRAFİK KAZASI TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İster yaya olun ister araçta, trafik kazası halinde acil ve sonrası anlaşmalı kurumlardaki yatarak sağlık giderlerini karşılayan kişi bazlı trafik kazası tamamlayıcı sağlık sigortası... Üstelik cinsiyet, il ve yaş sınırı yok.

Tabii ki bir ilk, tabii ki Quick'ten!



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA

ERİŞİM MEDYA RADYO
TELEVİZYON VE
DERGİ YAYINCILIK
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

Kayhan Öztürk
kozturk@psmmag.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Bariş Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYIN DANIŞMANI
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
Özlem Bayburs
obayburs@akilliyasamdergisi.com

E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com

Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

MUHABİR
Afife Kaya
akaya@psmmag.com

MARKA VE PROJE YÖNETİMİ
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

GÖRSEL TASARIM
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

REKLAM REZERVASYON
bbekar@akilliyasamdergisi.com

YAYINCI ŞİRKET

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

BASKI

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



6 sıfır atıldıktan 8 yıl sonra sayıların dili..

DASK'ta prim ve teminat değişiklikleri için gün sayılıyor. Buna göre birim metrekare maliyet hesabı iki katına çıkarılıyor, DASK'ın vereceği en yüksek teminat tutarı da şu anki koşullarla 640 bin TL oluyor. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren'e göre, değişiklikler aynı zamanda zorunlu deprem sigortasını bir "zorunlu afet sigortası"na dönüştürecek. Çünkü artık DASK poliçesi kapsamına depreme ek olarak, sel ve benzeri afet teminatları da ekleniyor.

Selva Eren, "Sel/su baskını, yer kayması/heyelan ve diğer afetler (fırtına, dolu, hortum, çığ, yanardağ, orman yangınları) için bina ve muhteviyat teminatı verilmesi, Zorunlu Deprem Sigorta

Havuzu'ndan bağımsız, sel ve diğer afet teminatları için ayrı bir havuz yapısı oluşturulması, poliçenin isminin de bu kapsamda zorunlu afet sigortası olarak değiştirilmesi çalışmalarını devam ediyor" diyor.

Eren'in paylaştığı bilgilere göre, DASK'ın kurulduğu yıl olan 2000'den bu yana sigortalılara toplam 1.25 milyar TL hasar ödemesi yapılmış. Kurumun bugün itibarıyla hasar ödeme kapasitesi ise 46 milyar TL.

İlk bakışta yüksek bir tutar gibi gözüküyor değil mi? Ama döviz bazında baktığımızda karşımıza çıkan tutar sadece 2.5 milyar dolar. Türkiye gibi deprem kuşağında yer alan, doğal afet sıklığının giderek arttığı bir ülke için yeterli mi? Bence değil.

Prim artışı bu gerçek doğrultusunda atılmış bir adım olabilir. Peki zorunlu olmasına rağmen bir türlü istenilen yaygınlığa ulaşamayan DASK'a ilgi bu zamandan nasıl etkilenir? Onu da zaman gösterecek.

Yine dolu dolu bir sayıyla karşınızdayız. Fazla uzatmadan içerikle ilgili iki bukile daha paylaşayım...

Sigorta Denetleme Kurulu (SDK) için artık bir "CEO okulu" nitelendirmesi yapabiliriz. Neden mi? Bu kurumda müfettiş olarak iş hayatına başlayıp da sektörde genel müdür yani CEO seviyesine yükselen yöneticilerin sayısı 5'e yükseldi de ondan. Ayhan Sincek, Erdoğan Yurtseven, Fahri Uğur, Koray Erdoğan ve Özgür Öntürk'ün kariyer yolculuklarının ayrıntısını Kulis sayfalarımızda bulabilirsiniz.

Özlem (Bayburs), Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Murat Atalay ile oldukça kapsamlı bir röportaj yaptı. Gençlik rüzgarını arkasına alan AHE, 18 yaş altı BES'te liderliği bir süre daha kimselere kaptırmayacak gibi...

Daha fazlası için lütfen sayfaları çevirmeye devam edin.

Bariş Bekar

bbekar@akilliyasamdergisi.com

İÇİNDEKİLER

KASIM 2022



20

BES'TE GENÇLİK RÜZGARI AHE'DEN YANA ESİYOR

Anadolu Hayat Emeklilik, 18 yaş altındaki bireylere yönelik BES'te yüzde 31.6 pazar payıyla lider. AHE Genel Müdürü Murat Atalay, "Çocuklarının geleceğine şimdiden katkı sağlamak isteyen pek çok ebeveyn sisteme katılmaya devam ediyor. Bu kategorideki katılımcı sayısında 147 bini aştık. Fon büyüklüğünde ise 524 milyon TL'ye ulaştık" diyor...

18 KULİS

"SDK okulu"ndan 5 CEO çıktı!

Sigorta Denetleme Kurulu'nda müfettiş olarak iş hayatına başlayan ve özel sektöre transfer olan denetim kökenli CEO'ların sayısı 5'e yükseldi...

26

Zorunlu deprem sigortası "zorunlu afet sigortası"na dönüşüyor

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, DASK'ta öngörülen prim ve teminat değişiklikleriyle ilgili bir açıklama yayınladı. Eren'e göre zorunlu deprem sigortası "doğal afet sigortası"na dönüşüyor...



28

Ray Sigorta'nın yenilenen web sitesine uluslararası ödül

Müşteri deneyimi odaklı tasarımının yanı sıra sade ve kolay süreçleriyle öne çıkan Ray Sigorta'nın web sitesi, uluslararası prestijli yarışmalardan W3 Awards'te ödül kazandı. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Daha dijital ve daha verimli olmak adına yaptığımız yatırımların meyvelerini toplamanın gururunu yaşıyoruz" diyor...

30

TSS kampanyasında Kıbrıs yolcuları belli oldu

Türk Nippon Sigorta'nın ağustos ve eylül aylarını kapsayan tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) kampanyasının kazananları belirlendi. Kampanya döneminde başarılı olan acenteler Kıbrıs seyahatiyle ödüllendirildi...

32

"Risklere karşı esneklik yeteneği geliştirilmeli"

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, salgın süreci ve sonrasında tedarik zincirinde yaşanan sorunlarla birlikte son dönemde oluşan enerji krizi, kur artışları ve ekonomik koşulların etkisiyle hasar maliyetlerinde ciddi artışlar olduğuna işaret ediyor. Kırmızı'ya göre sigorta sektörü risklere karşı esneklik yeteneğini geliştirmek zorunda...

34

"Acente şirketi değil, acentenin kendisiyiz!"

AcnTURK Sigorta'nın ilk policesini kestiği toplantı yoğun bir katılımı yapıldı. AcnTURK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçebe, trafikten sağlığa, yangından tarıma hemen her sigorta branşında sağlam bir oyuncu olacaklarını vurguladı...

36

Sigorta Haritaları Sergisi ile zamanda yolculuk

Türkiye Sigortalar Birliği tarafından hazırlanan "Sigorta Haritaları Sergisi", Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın ev sahipliğinde Quick Tower'da ziyaretçilerle buluşuyor...

40

Sompo Sigorta'dan iki yeni kasko ürünü

Sompo Sigorta, kasko poliçe dokümanını sadeleştirip iki sayfaya indirdi ve sigortalıların her an her yerde ulaşabilmesi için QR kod ile ulaşım seçeneğini kullanıma sundu. Şirketin diğer yeni ürünü Bütçe Dostu Kasko'da ise yüzde 50'ye varan prim avantajı var...

Sağlıklı Yaşa Programı'yla
sağlıklı yaşayın,
**kendinize iyi
bakın!**



Sağlıklı Beslenme

Yoga

Fitness

Mindfulness

Sompo Sigorta yönetiminde görev değişimi

Sompo Sigorta'da 21 yıldır kurucu CEO olarak görev yapan Recai Dalaş, yeni yapılanmayla Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlenirken, Fahri Uğur da şirketin yeni CEO'su olacak. 2015'ten bu yana Sompo Sigorta'da mali işler genel müdür yardımcılığı görevini yürüten ve geçen yıl aynı zamanda Yönetim Kurulu Üyesi olarak atanan Fahri Uğur da, 1 Ocak 2023 itibarıyla yeni görevine başlayacak.

Sompo International İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su James Shea, yeni yapılanmayla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Şirketimizin kurulduğu 2001 yılından bugüne kadar devam eden başarı hikayesinde sayın Recai Dalaş'ın çok önemli bir imzası bulunuyor. Bu süreçteki liderliği ve tüm katkıları için kendisine sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz. Yeni dönemde, Fahri Uğur liderliğindeki Sompo Sigorta'nın geleceği için çok heyecanlıyız. Birlikte Sompo Sigorta'yı daha da ileriye taşıyacak başarılı çalışmalara imza atacağımıza yürekten inanıyoruz."

Hacettepe Üniversitesi Maliye Bölümü mezunu Fahri Uğur, yüksek lisans eğitimini New York Üniversitesi'nde MBA yaparak tamamladı. 2002'de Hazine Müsteşarlığı'nda sigorta denetleme uzman yardımcısı olarak başladığı çalışma hayatını, 2006 yılında atandığı sigorta denetleme uzmanlığı göreviyle sürdürdü. 2013-2015 yılları arasında Halk Sigorta'da teknik işlerden sorumlu genel müdür yardımcısı, 2013-



Recai Dalaş



Fahri Uğur

2014 yılları arasında Türk P&I Sigorta'da yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptı. 2015'te mali işler genel müdür yardımcısı olarak çalışmaya başladığı Sompo Sigorta'da Şubat 2021'den bu yana Yönetim Kurulu Üyeliği görevini yürütüyor. Aynı zamanda 2019'dan bu yana Sompo International'da bireysel sigortalardan sorumlu platformun CEO Yardımcısı görevini de yürüten Fahri Uğur'un, sigortacılık sektöründe 20 yılı aşkın deneyimi bulunuyor.

Allianz Trade'in Global CEO'su Aylin Somersan Coqui oldu

Clarisse Kopff'un 30 Kasım 2022 itibarıyla Allianz dışında yeni bir rol üstlenmeye karar vererek görevinden ayrılması nedeniyle Aylin Somersan Coqui, düzenleyici kurumların da onayının ardından Allianz Trade Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su olarak atandı.

Davidson College mezunu olan ve Harvard Business School'dan MBA derecesi alan 46 yaşındaki Aylin Somersan Coqui, kariyerine 1998'de Morgan Stanley'de finansal analist olarak başladı. 2002'de Allianz Grubu'na katılan Coqui, Allianz Global Investors ve PIMCO'da çeşitli görevlerde bulunduktan sonra grup içinde farklı uluslararası liderlik görevleri üstlendi. Allianz Türkiye bünyesinde 2013-2015 arasında finans genel müdür yardımcısı, 2016-2018 yılları arasında icra kurulu başkanı olarak görev alan Somersan Coqui, 2019'da Allianz SE'de insan kaynakları başkanı, 2019-2020 yılları arasında da Allianz Almanya AG'de yönetim kurulu üyesi ve çalışma direktörü görevlerini yürütmüştü. Somersan Coqui, 2020'den bu yana Allianz SE'de grup risk başkanı olarak çalışıyordu.



Aylin Somersan Coqui

TAM İHTİYACINA GÖRE SİGORTA İÇİN
BURAYA,
RAY SİGORTA'YA!

•Ailem •Evim •Aracım •Sağlığım •İş yerim



#buRAYa

Ray Sigorta Acenteleri ve raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

“Biz Birlikte Generali’yiz”



GENERALİ Sigorta, “Biz Birlikte Generali’yiz” motto-suyla İstanbul’da düzenlediği etkinlikte, farklı illerden gelen acentelerini ağırladı. Yeni ürünlerle ilgili detayların sunulduğu, yaşanan zorlu koşullar ekseninde sektörü etkileyen ve etkileyecek dinamiklerin ele alındığı ve bu kritik zamanlarda güçlü ortaklığın önemini vurgulandığı buluşmaya yaklaşık 150 acente katıldı. Generali acentelerinin yanı sıra Generali yönetimi ve çalışanlarının da hazır bulunduğu gece, ödül töreni ve müzik dinletisiyle son buldu.

Etkinliğin ödül töreni bölümünde Generali Sigorta’nın hem genel hem de bölge bazında üretimde ilk 3’e giren acentelerine plakette takdim edildi. 15, 20, 25 ve 30 yıldan uzun süredir Generali’nin iş ortağı olarak hizmet veren acentelere de plakette sunuldu.

Etkinlikte bir konuşma yapan Generali Sigorta CEO’su ve Genel Müdürü Sylvain Ducros, Türkiye’nin ilk sigorta şirketi olarak, 159 yılı aşkın süredir faaliyet gösterdiklerini hatırlatarak “Nihai amacımız, bu topraklarda nice yüzyıllar boyunca var olmak, çalışanlarımızın, müşterilerimizin ve acentelerimizin ‘Yaşam Boyu Ortağı’ olmak” dedi.

İş ortaklarına “geleceğin acentesi” olma yolunda maksimum destek verdiklerini belirten Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Seydi Demir ise “Sektörün bugün ve gelecekte değişmez en büyük satış kanalı acenteler. Yıllar içerisinde acentelerimizin iş süreçlerini kolaylaştıracak, kazanç alanlarını geliştirecek aksiyonları almayı sürdüreceğiz” mesajını verdi.

Neova, “Techafull” markasıyla Almanya’da

Neova Katılım Sigorta’nın Kasım 2021’de Avrupa’da ilk dijital katılım sigortacılık hizmetini vermek üzere kurduğu Neova Techafull GmbH, ilk poliçesini kesti. Techafull, www.techafull.com web sitesi üzerinden müşterilerine, kolay ve tamamen dijital bir şekilde poliçe satın alma imkânı sunuyor.

Techafull markasıyla katılım sigortacılığını Avrupa’ya taşımayı hedefleyen Neova Katılım Sigorta, bu çerçevede tamamen dijital iş modeliyle sürdürülebilirliği destekliyor. www.techafull.com üzerinden poliçe satın alacak müşteriler, geniş teminatlar ve farklı tarife seçenekleri ile birçok ayrıcalığı aynı anda yaşayabilecek.





Trafik - Kasko
Sigortası



Konut
Sigortası



Devlet Destekli
Ticari Alacak
Sigortası

HAYAT BU, HER ŞEY OLUR. #SigortasızOlmaz

Hayattaki olası risklere karşı
sigortalı kalın, güvenle yaşayın.



Türkiye
Sigorta Birliği

tsb.org.tr

Allianz 365 ile ayrıcalıklı hizmet ve indirimler



Allianz Türkiye'nin "Bir gün değil, her gün seninle" sloganıyla hayata geçirdiği yeni sadakat programı Allianz 365; sağlıktan alışverişe, kültür sanattan seyahate, evcil hayvan hizmetlerinden araç bakımına ve kişisel gelişime kadar pek çok alanda ayrıcalıklar ve indirimler içeriyor.

"Müşterilerimizin yalnızca zor zamanlarında veya birikimlerini nasıl yöneteceğine dair kritik kararlarında değil, yılın her günü yanlarında yer almak ve hayatlarına temas etmek istiyoruz" diyen Allianz Türkiye Pazarlama ve Dijital Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Onur Kırıcı, programla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Allianz 365 sayesinde müşterilerimiz, farklı ayrıcalıklarla



ihtiyaçlarını karşılarken hayattan keyif alabilecekleri aktivitelerle buluşabilecek, Allianz'lı olmanın güvenli dünyasını daha fazla keşfedecek. Her geçen gün farklı içerikler ve ayrıcalıklarla geliştirilecek Allianz 365'i müşterilerimizin beğenisine sunmaktan memnuniyet duyuyoruz."

Söz konusu ayrıcalıklardan yararlanmak için Allianz'ın mobil uygulaması üzerinden Allianz 365 Kulübü'ne ücretsiz olarak üye olunması gerekiyor. Platinum, Gold, Silver veya Bronz olmak üzere 4 kategorisi olan Allianz 365 Kulübü'ne üye olan her yeni Allianz'lı adına Türk Eğitim Vakfı'nın "Kendine Yeten Geleceğe Yetişen Kızlar" burs fonuna bağışta bulunuluyor.



Unico Sigorta acenteleri Mardin'i keşfetti

Unico Sigorta, ferdi kaza sigortası kampanyasında belirlenen satış hedefini tutturarak acentelerini, 7-9 Ekim tarihleri arasında kültür ve tarih turizmini merkezi Mardin seyahatiyle ödüllendirdi. Türkiye'nin dört bir tarafından 90 kişinin katıldığı gezide Diyarbakır, Hasankeyf, Midyat ve Mardin'de yer alan pek çok tarihi yer ziyaret edildi.

"Acentelerimizle bir araya geldiğimiz her etkinlik bizi mutlu ediyor" diyen Unico Sigorta Genel Müdürü Ender Güzeler, bu yıl ferdi kaza sigortası kampanyası düzenlediklerini ve başarılı olan iş ortaklarıyla Mardin'de buluşmanın herkes için eşsiz bir deneyim olduğunu söyledi. Güzeler, gezi kampanyalarının önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini sözlerine ekledi.

%30
'A YÜKSELEN
**DEVLET KATKISI
AVANTAJIYLA**

*Mevzuatta belirlenen koşullar dahilinde

0850 724 55 00 / anadoluhayat.com.tr

OZAN'IN YATIRIM TERCİHİ:

Anadolu Hayat Emeklilik

Siz de bireysel emeklilikle yatırım yapmaya bugünden başlayın.

Herkese İyi Gelecek

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE  BANKASI



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

Anadolu Sigorta'dan gençlere yüzde 50 sağlık sigortası indirimi

ANADOLU Sigorta, Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ve sadece yatarak tedavi teminatı içerikli Hesaplı Sağlık Sigortası'nda gençlere yüzde 50 indirim fırsatı sunuyor. Ekim ayında başlayan ve 16 Aralık'a kadar geçerli olan kampanya doğrultusunda Anadolu Sigorta'dan ilk defa sağlık sigortası yaptıracak 20-35 yaş arasındaki gençler, uygun fiyatlarla sigortalı olabilecek.

Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda hem yatışlı hem de yatışsız ve yatışsız teminatlı poliçelerde uygulanan kampanya; Anadolu Bireysel Sağlık Sigortası'nda ise sadece ya-

tarak tedavi teminatını kapsayan Hesaplı Sağlık paketi için geçerli.

Sağlık sigortaları alanında ürünleri güncel müşteri ihtiyaçlarına uygun olarak her geçen gün geliştirmeye devam ettiklerini söyleyen Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, şu değerlendirmeyi yaptı: "Sağlık sigortaları belki de hayatın en zorlu risklerine karşı güvence altında olmak ve onlara hazırlıklı olmak demek. Bu bağlamda düzenlediğimiz kampanyalarla sağlık sigortası ürünlerimizi daha fazla kişiyle buluşturmaya çalışıyoruz. Genç Sağlık kampanyamız da bunlardan biri."



MAPFRE Sigorta'dan iş ortaklarına özel servis tanıtımı



MAPFRE Sigorta, İstanbul İkitelli'deki Genel Servis Araç Onarım Merkezi'nde iş ortaklarını ağırladı. MAPFRE Sigorta CEO'su Stefan Jensen'in açılış konuşmasını yaptığı etkinlikte MAPFRE Sigorta bölge direktörleri ve yöneticileri, müşterilere sunulan hizmetler ve sektörün genel durumuyla ilgili iş ortaklarıyla görüş alışverişinde bulundu. İş ortakları, İkitelli Genel Servis Araç Onarım Merkezi'ni gezerek verilen hizmetleri yakından tanıma fırsatı da buldu.

MAPFRE Sigorta'nın istikrarlı bir şekilde ilerleyişinde iş ortaklarının rolünün çok büyük olduğunu söyleyen MAPFRE Sigorta CEO'su Stefan Jensen, "Genel servislerimiz servis anlayışına yeni bir bakış sunarak yüksek hizmet kalitesini herkes için erişilebilir hale getirdi" dedi.

MAPFRE'nin Genel Servis Araç Onarım Merkezleri, Uluslararası Oto Onarım Araştırma Merkezi CESVIMAP'ın Gümüş TQ Kalite Sertifikası'na sahip. 7/24 hizmet sunan merkezlerde araçların onarımı uluslararası kalite standartlarına uygun olarak, uzman teknisyenler tarafından yapılıyor. MAPFRE Sigorta, onardığı araçlara yaptığı onarım için araç satış görmediği takdirde ömür boyu garanti fırsatı da sunuyor. Yine onarım gören araçlara, ruhsat sahibi değişmemesi kaydıyla yedek parça, boya ve işçilik işlemleri için de ömür boyu garanti veriliyor.



Cüzdanım nerede?
**Juzdan'ım
burada!**



Hemen
indir

Juzdan

Yeni nesil ödeme platformu

Detaylı bilgi
juzdan.com.tr'de

Doğa Sigorta

iş ortağı brokerlerle buluştu



Doğa Sigorta, iş ortağı olan brokerlerle Le Méridien İstanbul Etiler’de organize ettiği özel bir kokteylde bir araya gelerek yeni dönem çalışmalarına yön verecek proje ve planlar hakkında görüş alışverişinde bulundu. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ve Kurumsal Satış ve Alternatif Dağıtım Kanalları Grup Müdürü İpek Güner’in ev sahipliğinde, şirket yöneticilerinin de katılımıyla gerçekleşen organizasyon,

brokerlerin yoğun ilgisi ile Doğa Sigorta’nın beraberlik ve karşılıklı güven ilişkisinin bir yansıması oldu.

Gecede özel olarak sahne alan İstanbul Topkapı Üniversitesi Müzik Bölümü Başkanı klasik gitar ve lavta sanatçısı Prof. Dr. Hande Cangökçe ile Türkiye’de yetişmiş ilk kontrtenor opera sanatçısı olan öğretim görevlisi Kaan Buldular, barok dönemi canlı müzik dinletisiyle davetlilere keyifli dakikalar yaşattı.

AXA acentelerine “tarihin sıfır noktası” gezisi

AXA Sigorta, sektörün sürdürülebilirliğinde önemli bir kanal olarak konumlandığı acenteleriyle bir araya gelmeye devam ediyor. Türkiye ölçeğindeki bölgesel acente ziyaretlerine ek olarak acenteler için farklı konseptlerde buluşmalar da organize eden AXA Sigorta, bu kez de Şanlıurfa’da bulunan önemli arkeolojik alanlardan Göbeklitepe’ye bir gezi düzenledi. 21-23 Ekim tarihlerinde yapılan geziye, AXA Sigorta’nın 2021 yılındaki dönemsel konut ve işyeri yangın sigortaları kampanyası boyunca çalışmalarını öne çıkaran, Türkiye’nin farklı illerinden acenteler katıldı. Ayrıca AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan da buluşmada yer aldı.

3 gün süren buluşmada acentelerle birlikte, “tarihin sıfır noktası” olarak adlandırılan ve arkeolojik dünya mirasına ev sahipliği yapan Göbeklitepe kalıntıları, Balıklıgöl, tarihi çarşılar, Arkeoloji ve Mozaik Müzesi gibi Şanlıurfa’ya ait kültürel noktalar ziyaret edildi. Katılımcılar, sıra gecesinde ise yöresel yemekler ve türküler eşliğinde keyifli vakit geçirdi.



Finansal Danışmanlık ile
bireysel emekliliği ve
yatırımlarınızı bir bilene sorun

Allianz Acenteleri veya 0850 399 99 99
www.allianz.com.tr



Allianz'ım Mobil Uygulama



“Yeni nesil acente” olmak isteyenler için eğitim fırsatı

Türkiye Sigorta Birliği ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi iş birliğiyle “Yeni Nesil Acente Eğitimleri” başladı. Katılımcılara oto, hayat, sağlık, ferdi kaza gibi branş eğitimleri vermenin yanı sıra pazarlama, “müşteriyi anlama” gibi konularda yönetsel beceriler kazandırılacak...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (TOBB SAİK), sigorta acentelerinin gelişimine yönelik önemli bir iş birliğine imza attı. Acenteleri geleceğe hazırlamayı amaçlayan eğitimlerde, etkin bir acente profili oluşturulmasına ve “daha iyi müşteri hizmeti” konusuna odaklanılacak.

Değişen ve gelişen müşteri taleplerine daha iyi çözümler sunulması, müşteri talep ve ihtiyaçlarını anlamada veri kullanımının yanı sıra sigortacılık branşlarının ele alınacağı eğitimler, TSB’nin eğitim kurumu Türkiye Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) ile TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (TOBB ETÜ) tarafından verilecek.

Türkiye genelinde yaklaşık 17 bin acente bulunduğunu hatırlatan ve hızla değişip gelişen müşteri beklentilerinin yönetimi için meslek içi eğitimlerin çok önemli olduğuna dikkat çeken TSB Başkanı Atilla Benli, bu alanda sürdürülebilir adımlar atmaya özen gösterdiklerinin altını çizdi.

24 Ekim 2022 itibarıyla başlayan ilk grup eğitimler, 3 Şubat 2023 tarihinde sona erecek. TSEV, eğitimlerde sigortacılığa dair teknik konulara, TOBB ETÜ



YENİ NESİL ACENTE EĞİTİM PROGRAMI BAŞLIYOR

Ön Başvuru Tarihleri
11 Ekim – 20 Ekim

1. Grup Eğitim Tarihleri
24 Ekim – 3 Şubat

Sigorta Eğitiminde Önemli İş Birliği

TOBB SAİK | TOBB ETÜ | Türkiye Sigorta Birliği | TSEV

ise kişisel gelişim ve yönetim başlıklarına ağırlık verecek.

“MÜŞTERİYİ ANLAMA” DERSİ

Yeni Nesil Acente Eğitimleri’nde TSEV oto, hayat, sağlık, ferdi kaza gibi branş eğitimlere odaklanacak. TOBB ETÜ ise Sigortacılar için Pazarlama Yönetimi, Modern Tüketici ve Karar Verme Süreçleri, Müşteriyi Anlamak için Veri Yönetimi, Sigorta Acenteleri için Finansal Kavramlar ve Konular, Sigorta Acenteleri için “Yeni Dünya”, “Yeni Hedef Kitle” ve “Yeni Normallik”, Sigorta Acenteleri için Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi gibi başlıklarla kişisel gelişim ve yönetim eğitimleri sunacak.



VakıfBank Mobil ile hep bir numarasınız

VakıfBank, daima seninle.



#dijitalkolaylaştırır

444 0 724 | vakifbank.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank



KAYHAN ÖZTÜRK
kozturk@psmmag.com

“SDK Okulu”ndan 5 CEO çıktı!

Sigorta Denetleme Kurulu’nda müfettiş olarak iş hayatına başlayan ve özel sektöre transfer olan denetim kökenli CEO’ların sayısı 5’e yükseldi...

Sigorta ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) kurulmadan önce sektörün denetiminden sorumlu Sigorta Denetleme Kurulu (SDK) için sanırım “sektörün CEO okulu” demek yanlış olmaz. İş hayatına müfettiş olarak başlayıp özel sektöre transfer olan denetim elemanları arasında birçok üst düzey yönetici çıktı. Öyle ki şu anda beş şirketin CEO’su SDK kökenli yöneticilerden oluşuyor.

Evet, Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Erdiç Yurtseven, EMEA Sigorta Genel Müdürü Özgür Öntürk ve Ocak 2023 itibarıyla Sampo Sigorta Genel Müdürlüğü koltuğuna oturacağı açıklanan Fahri Uğur, “SDK kökenli CEO’lar” olarak kayıtlara geçti.



KORAY ERDOĞAN KİMDİR?

25 yıllık sektör deneyimine sahip Koray Erdoğan, 1995 yılında Gazi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun olduktan sonra yüksek lisans eğitimini 2006 yılında Carnegie Mellon Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü’nde tamamladı.

Erdoğan, profesyonel iş yaşamına 1997 yılında Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu’nda sigorta denetleme uzmanı olarak başladı. 2009 yılından itibaren Sigorta Denetleme Kurulu’nda başkan yardımcısı olarak görev yaptı. Ray Sigorta’ya 2011 yılında icra kurulu üyesi, mali ve idari işler direktörü olarak katıldı. 2014’te genel müdür yardımcılığı görevine atanan Erdoğan, bir yıl sonra da Genel Müdür oldu.

Koray Erdoğan’ın akademisyenlik kariyeri de var. Bir süre Hacettepe Üniversitesi Aktüerya Bilimleri Bölümü’nde öğretim görevlisi olarak çalıştı. Sektörün sorunlarına kafa yoran Erdoğan, ara sıra makaleler de yazıyor.





AYHAN SıNCEK KİMDİR?

1970 Kütahya doğumlu Ayhan Sıncek, ODTÜ Matematik Bölümü'ndeki lisans eğitimini 1994, Boston University'deki aktüerya yüksek lisans eğitimini de 2004 yılında tamamladı. 1994-1997 yılları arasında aynı bölümde araştırma görevlisi olarak çalıştı. 1997-2007 yılları arasında Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'na bağlı Sigorta Denetleme Kurulu'nda özel sigorta şirketlerinin aktüeryal denetimi görevini yürüttü. 2004 yılında Boston Üniversitesi'nde aktüerya yüksek lisansını tamamlayan Sıncek, Moskova'daki Credit Europe Life Insurance'ın kuruluş çalışmalarına 2007'de katıldı ve bu şirket

kette 3 yıl boyunca genel müdür yardımcısı olarak görev yaptı. Sonrasında Anadolu Hayat Emeklilik'te koordinatör olarak işe başlayan Sıncek, bu şirkette aktüerya ve reasürans birimlerinden sorumlu yöneticilik yaptı.

2013 yılında Katılım Emeklilik Genel Müdürü olan Ayhan Sıncek, halen Aktüerler Derneği ve Sigorta Denetim Elemanları Kurulu Derneği üyesi. İyi derecede İngilizce bilen Sıncek, evli ve iki çocuk babası.



FAHİR UĞUR KİMDİR?

Hacettepe Üniversitesi Maliye Bölümü mezunu Fahri Uğur, yüksek lisans eğitimini New York Üniversitesi'nde MBA yaparak tamamladı. 2002'de Hazine Müsteşarlığı'nda sigorta denetleme uzman yardımcısı olarak başladığı çalışma hayatını, 2006 yılında atandığı sigorta denetleme uzmanlığı göreviyle sürdürdü.

2013-2015 yılları arasında Halk Sigorta'da teknik işlerden sorumlu genel müdür yardımcısı, 2013-2014 yılları arasında da Türk P&I Sigorta'da yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptı. 2015 yılında mali işler genel müdür yardımcısı olarak çalışmaya başladığı Sompo Sigorta'da, Şubat 2021'den bu yana Yönetim Kurulu Üyeliği görevini de yürütüyor. Fahri Uğur, Ocak 2023'ten itibaren Sompo Sigorta CEO'su olarak görev yapacak.



ERDİNÇ YURTSEVEN KİMDİR?

2009 yılından bu yana MAPFRE Sigorta bünyesinde görev alan Erdiñç Yurtseven, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nden lisans, ABD'deki University of Illinois'de finans yüksek lisans derecesine sahip.

Yurtseven, 32 yıllık sektör tecrübesi dahilinde özel sektörün yanı sıra Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nda SDK İstanbul grup başkanı ve Türkiye Sigorta Birliği'nde de genel sekreter yardımcısı pozisyonlarında görev aldı. Türkiye Sigorta Birliği Hayat-Dışı yönetim komitesi üyeliği, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV),

OSEM Sertifikasyon ve Eğitim Merkezi, Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM) gibi kurumlarda da yönetim kurulu ve komite üyeliği yaptı.



ÖZGÜR ÖNTÜRK KİMDİR?

1982 Samsun doğumlu Özgür Öntürk, 2004 yılında Başkent Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldu. Yüksek lisans eğitimini City University of London'da tamamladı. 2005-2009 yılları arasında avukatlık ve müşavirlik faaliyetlerini takiben 2009'da Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nda sigorta denetleme uzman yardımcısı olarak sigorta sektörüne adım attı. SDK'da 2014 yılında sigorta denetleme uzmanı, 2019-2020 yılları arasında da başkan yardımcılığı görevlerinde bulundu. 2016-2021 yılları arasında TSEV'de MASAK, iç sistemler, sigorta hukuku alanlarında eğitimler verdi. 2021 yılında EMAA Sigorta'nın kuruluş çalışmalarını yürüten Özgür Öntürk, o tarihten bu yana şirketin kurucu Genel Müdürü olarak iş hayatına devam ediyor. İyi derecede İngilizce bilen Özgür Öntürk, evli bir çocuk babası.

AHE'DEN YANA ESİYOR



Anadolu Hayat Emeklilik
Genel Müdürü Murat Atalay

Anadolu Hayat Emeklilik, 18 yaş altındaki bireylere yönelik BES'te yüzde 31.6 pazar payıyla lider. AHE Genel Müdürü Murat Atalay, "Çocuklarının geleceğine şimdiden katkı sağlamak isteyen pek çok ebeveyn sisteme katılmaya devam ediyor. Bu kategorideki katılımcı sayısında 147 bini aştık. Fon büyüklüğünde ise 524 milyon TL'ye ulaştık" diyor...

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE) Genel Müdürü Murat Atalay, bireysel emeklilik sistemi (BES) fon büyüklüğünde yıl başına göre yüzde 41.5 artış yakalayarak 61.3 milyar TL'ye, katılımcı sayısında ise yüzde 10.4 büyüyerek 2.4 milyon seviyesine ulaştıklarını açıklıyor.

Atalay'ın verdiği bilgilere göre AHE, katılımcı sayısında da sektörün üzerinde büyüyor. Şirket, yılın üçüncü çeyreğini katılımcı sayısında yüzde 15.3, fon büyüklüğünde ise yüzde 17.6 pazar payıyla tamamladı.

AHE'nin özellikle 18 yaş altı katılımcı sayısında 147 bini aştığını ve fon büyüklüğünde de 524 milyon TL'ye ulaştığını vurgulayan Atalay, bu müşteri grubunda yüzde 31.6 pazar payıyla sektör liderliğini korumaya devam ettiklerine dikkat çekiyor.

AHE'nin güncel verilerini ve öne çıkan ürünlerini konuştuğumuz Genel Müdür Atalay, sektörün durumuna da projeksiyon tutuyor...

Nasıl bir yıl geçiriyorsunuz? Hem sektörün hem de şirketinizin durumunu son veriler ışığında değerlendirir misiniz? Geçen yıla karşılaştırdığınızda benzerlik veya farklılıklar neler?

Şirketimizin 2022 yılının ilk 9 ayında başarılı performansını sürdürdü. Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından açıklanan 30 Eylül tarihli verilere göre, gönüllü bireysel emeklilik ve otomatik katılım toplamından oluşan bireysel emeklilik sistemi (BES) fon büyüklüğümüz yıl başına göre yüzde 41.5 artışla 61.3 milyar TL'ye, katılımcı sayımız da yüzde 10.4 büyüyerek 2.4 milyona ulaştı. Katılımcı sayısında sektörün üzerinde büyüdük. Yılın üçüncü çeyreğini katılımcı sayısında yüzde 15.3, fon büyüklüğünde ise yüzde 17.6 pazar payıyla tamamladık. Şirketimiz, gönüllü BES katılımcı sayısı ile gönüllü BES ve otomatik katılım toplam fon büyüklüğü kategorilerinde özel sermayeli şirketler arasındaki liderliğini sürdürdü.

Bu dönemde 18 yaş altı katılımcı sayımız 147 bini aştı, fon büyüklüğünde ise 524 milyon TL seviyesine ulaştık. Bu müşteri grubunda yüzde 31.6 pazar payıyla sektör liderliğimizi korumaya devam ettik.

Hayat sigortası branşında da verimli bir yıl geçirdik. Şirketimizin toplam prim üretimini Türkiye Sigorta Birliği tarafından açıklanan 31 Ağustos tarihli verilere göre 1.8 milyar TL'yi aşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 67.3 büyüdük.



Aktif büyüklüğümüz 73 milyar TL'yi, özkaynaklarımız da 2.3 milyar TL'yi aştı.

"PERFORMANSTA İTİCİ GÜÇ 18 YAŞ ALTI"

Büyüme daha çok yeni katılımcılarla mı fon getirileriyle mi oldu?

18 yaş altı bireylerin BES'e dahil olmasına yönelik düzenleme katılımcı sayısını çok olumlu etkiledi. 30 Eylül tarihli verilere göre gönüllü BES'te katılımcı sayısı yılın başından bu yana yüzde 7.6 büyüyerek 7.6 milyonu aştı.

Bu yıl kaydedilen 537 bin katılımcı sayısı artışının yüzde 55'ini 295 binlik katılımcı sayısı artışıyla 18 yaş altı kişiler oluşturuyor. 18 yaş altı katılımcılar gönüllü BES'in performansında itici güç etkisi yaratıyor. Bu grubun büyümeyi desteklemeye devam edeceğini öngörüyoruz.

Gönüllü BES fon büyüklüğü de 2021 sonuna göre yüzde 41.4 büyüyerek 322 milyar TL'yi geçti. Aynı tarih itibarıyla otomatik katılım katılımcı sayısı ve fon büyüklüğündeki büyüme de sırasıyla yüzde 8.4 ve 56.6 oldu. Bu dönemde sisteme 12.6 milyar TL net nakit girişi oldu.

Rasyonet verilerine göre, 30 Eylül (30 Eylül 2021 ve 30 Eylül 2022 dönemi) itibarıyla emeklilik yatırım fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi yüzde 79.7 olarak gerçekleşti. Fon büyüklüğündeki büyümede hem yeni para girişinin hem de fon getirilerinin etkisi mevcut.



Buna ek olarak sistemin devamlı olarak yeniliklerle desteklenmesi, şeffaf, takip edilebilir ve güvenilir olması ile emeklilik şirketlerinin katılımcılarına sunduğu ilave hizmetlerin bireylerin tasarruf alışkanlıklarının değişmesine ve tasarruf için BES'i tercih etmesine önemli düzeyde katkı sağladığını değerlendiriyoruz.

BİRİKİMLİ HAYAT SİGORTASINA İLGİ KATLANIYOR

Hayat sigortalarında büyüme sürüyor mu, bu alanda en çok hangi ürünlere ilgi var?

Evet, hayat sigortası branşındaki büyüme bu yıl da devam etti. Yılın ilk 8 ayında sektör toplamında üretilen prim tutarı 17.5 milyar TL'ye ulaştı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 68 artış sağlandı.

Sektördeki hayat sigortası prim üretiminin çoğunu (yaklaşık yüzde 62) kredi ve kredi kartı bağlantılı sunulan ürünler oluşturmaya devam etti.

Diğer taraftan bu yıl birikimli hayat sigortalarında yaşanan artış oldukça dikkat çekici bir seviyeyi yakaladı. 31 Ağustos itibarıyla birikimli hayat sigortalarında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 117 artış oldu. Dövizle endeksli birikim yapmayı mümkün kılan birikimli hayat sigortası ürünlerinin önümüzdeki dönemde ilgi görmeye devam edeceğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

4 BİNDEN FAZLA ESNAF PORTFÖYE EKLENDİ

Bu yıl hayata geçirdiğiniz yeni ürünler neler? Örneğin, bunlardan "Esnafa Özel Emeklilik Planı" ilgi görüyor mu?

Belirttiğiniz gibi bu yılın başında doktor, çiftçi, TSK mensupları gibi farklı meslek gruplarına özel hazırlanmış bireysel emeklilik planlarınıza bir yenisini daha ekledik. Özelleştirilmiş ek fayda ve hizmetlerle satışa sunduğumuz Esnafa Özel Emeklilik Planı ile geleceğine yatırım yapmak isteyen esnaf müşterilerimiz hem kendisini hem de eş ve çocuklarını bu özel plana aylık 250 TL'den başlayan uygun katkı paylarıyla

dahil edebiliyor. Bugüne kadar sayısı 4 bini aşan esnaf müşterimiz plana dahil oldu ve gelecekleri için şimdiden birikim yapmaya başladı.

18 Yaş BES'e ilgi nasıl seyrediyor? Bu branştaki katılımcı sayınız ve yıl sonu hedefiniz nedir?

Haziran 2021 itibarıyla hayata geçen, 18 yaş altındaki bireylerin BES'e dahil olması düzenlemesi sonrasında oluşan bu yeni müşteri grubu sistemin katılımcı tabanının genişlemesi anlamında heyecan verici sonuçlar yaratmaya devam etti. 30 Eylül tarihli verilere göre sektördeki 18 yaş altı katılımcı sayısı 466 bini aştı, devlet katkısı fon büyüklüğü de 1.9 milyar TL'ye yaklaştı. Çocuklarının geleceğine şimdiden katkı sağlamak isteyen birçok ebeveynin sisteme katılmaya devam ederek büyüme hızını artıracaklarını düşünüyoruz.

Anadolu Hayat Emeklilik olarak 18 yaş altı katılımcı sayısında 147 bini aştık. Fon büyüklüğünde ise 524 milyon TL seviyesine ulaştık. Bu müşteri grubunda sektör liderliğimizi korumaya devam ediyoruz. Yıl sonu için hedefimiz bu müşteri grubunda sahip olduğumuz liderliği devam ettirmek ve pazar payımızı korumak.

BES fon dağılımı sürecinde katılımcı davranışlarında bu dönemde nasıl bir değişim oldu? Fonlar yıl içerisinde değiştiriliyor mu?

2021 yılında yürürlüğe giren düzenlemelerle bireysel emeklilik katılımcılarının bir yıl içerisinde kullanabileceği fon dağılım değişikliği hakkı sayısı 6'dan 12'ye yükseltilmişti. İlave, emeklilik yatırım fonlarının merkezi bir platformdan (BEFAS - Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu) alınıp satılabilmesinin de önü açıldı.

30 Eylül itibarıyla 2022 yılında sektörde en az bir kere fon dağılım değişikliği yapılan sözleşmelerin yürürlükteki sözleşmelere oranı henüz yüzde 9.3 seviyesinde. Aynı orana 30 Eylül 2021 itibarıyla baktığımızda 2021 yılında en az bir kere fon dağılım değişikliği yapılan sözleşmelerin yürürlükteki sözleşmelere oranının yüzde 6.5 seviyesinde olduğunu görüyoruz.

Sektör genelinde fon dağılım değiştirme oranı halen istenilen seviyede olmasa da 2021 yılındaki düzenlemelerin sonrasında fon dağılımını değiştirme oranının yükseldiğini ifade edebiliriz. Piyasadaki gelişmelere göre 6'dan daha fazla sayıda



fon dağılım değişikliği yapmak isteyen kişiler ya da BEFAS sayesinde benzer fonların getirilerini karşılaştırıp daha yüksek getiri sağlayan fonlara yönelmek isteyen müşteriler bu düzenlemelerden faydalıyor. Robot fon danışmanlarının da etkisiyle önümüzdeki dönemde fon dağılımını değiştiren bireysel emeklilik müşterilerinin artması bekleniyor.

İçinde bulunduğumuz ekonomik ortamda BES fonları getirileri nasıl etkileniyor? En çok hangi fonlar kazandırıyor? Katılımcı eğilimleri ne yönde?

30 Eylül (30 Eylül 2021 ve 30 Eylül 2022 dönemi) itibarıyla emeklilik yatırım fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi yüzde 79.7 oldu. BES uzun vadeli bir yatırım aracı olduğu için getirileri uzun dönemler için kıyaslamamızın bizleri daha doğru sonuçlara götüreceği kanaatindeyim. Nitekim, son 3 ve 5 yıllık dönemlerde emeklilik fonlarının ağırlıklı ortalama getirisinin enflasyonun üzerinde olduğu görülüyor.

EMEKLİLİK FON GETİRİLERİ İLE ENFLASYON KIYASLAMASI

(%)	1 yıl	3 yıl	5 yıl
Sektör ortalaması	79.7	182.6	310.2
Enflasyon	83.5	145.2	233.5

Kaynak: Rasyonet, TÜİK

AHE'nin güncel otomatik katılım sistemindeki (OKS) verilerini de paylaşır mısınız?

Yeni düzenlemeler sektöre nasıl yansıyor?

30 Eylül itibarıyla otomatik katılımdaki katılımcı sayımız 2021 yıl sonuna göre yüzde 10.5 artışla 1.1 milyonu, devlet katkısı dahil fon büyüklüğümüz de yıl sonuna nazaran yüzde 65.7 artışla 2.9 milyar TL'yi aştı. Hem katılımcı sayısı hem de fon büyüklüğünde sektörün üzerinde büyüme sağladık.

Bu yıl yapılan düzenlemelerle 45 yaş ve üzerindeki çalışanların OKS'ye katılımı mümkün kılındı. Hâlihazırda 45 yaş ve üstü 137 bin çalışan otomatik katılım kapsamında yer alıyor. Bu düzenlemenin yanı sıra Orta Vadeli Program ile tamamlayıcı emeklilik sistemi yeniden gündeme taşındı. Otomatik katılımdaki asıl büyümenin işyeri bazlı emeklilik sisteminin hayata geçirilmesi sonrasında yaşanacağını öngörüyoruz. Anadolu Hayat Emeklilik olarak sektördeki değişimlere hızla uyum sağlayarak sektördeki büyümeye iştirak etmeyi hedefliyoruz.

DİJİTAL SATIŞLAR 10 KAT ARTTI

Dijital dönüşüm yol haritanızdan kısaca söz edip bu yıl hayata geçen projeleriniz ve yakın hedeflerinizi anlatır mısınız? Dijitalleşmenin satışlarınıza katkısı nasıl oluyor?

AHE Mobil uygulamamız, App Store'daki 4.9, Google Play'deki 4.7 yüksek beğeni skoruyla sektördeki diğer fi-

FONMATİK ROBO'YA EMANET EDİLEN FON TUTARI 5 MİLYAR TL'YE YAKLAŞTI



AHE, müşterilerinin birikimini kendilerine en uygun fonlarda değerlendirebilmesi için Eylül 2019'da FonMatik ROBO hizmetini kullanıma sunmuştu. Murat Atalay, uygulamanın ulaştığı seviyeyi şöyle açıklıyor:

"Şu anda 66 bini aşkın müşterimiz bu hizmetimizi kullanıyor. FonMatik ROBO'ya emanet edilen fon tutarı da 4.7 milyar TL seviyesinde. FonMatik ROBO'nun yönettiği fon büyüklüğünün şirketimizin gönüllü BES toplam fon büyüklüğündeki payı yüzde 9.1'e ulaştı. Yani her 100 TL'nin 9.1 TL'sini FonMatik ROBO yönetiyor. Fon dağılımını belirlemede zorlanan, fon tercihi yapacak düzeyde finansal piyasalar hakkında bilgi sahibi olmayan ve/veya buna vakit bulamayan katılımcılarımız için FonMatik ROBO çözüm olarak devreye giriyor. Müşterilerimiz FonMatik ROBO'ya, Anadolu Hayat Emeklilik internet şubesi AHE Online ya da mobil uygulamamız AHE Mobil üzerinden kolayca dahil olabiliyor."

nansal uygulamalardan ayrışıyor. Yapay zekâ teknolojilerini kullanarak geliştirdiğimiz ve AHE Asistan olarak isimlendirdiğimiz rehber robot uygulamamız (chatbot) ile Türkiye'nin bireysel emeklilik fon robotu FonMatik ROBO başta olmak



üzere dijital varlıklarımızla müşterilerimize kusursuz bir deneyim yaşatmayı hedefliyoruz. Müşterilerimizin tüm talep ve beklentilerini dijital kanallar üzerinden karşılayabilmek ve talep karşılama hızımızı artırmak için bu alana yatırım yapmaya da devam edeceğiz.

Online kanallarımızdan satışa sunduğumuz çok sayıda hayat sigortası ve bireysel emeklilik ürünümüzle müşteri tercihlerini etkileyen dijitalleşme serüvenine önem veriyoruz. Kişiler dijital kanallarımızdan ürünlerimizin satın alma işle-

mini yaklaşık 5 dakika içerisinde tamamlayabiliyor. Dijital kanallarımızdan yapılan satış adedini geçen yıla göre 10 kat artırdık. Ürünlerimizi İşCep üzerinden de app-to-app entegrasyonu vasıtasıyla online satışa açarak, İş Bankası dijital kanallarını kullanan müşteri portföyüyle de buluşmasını sağladık.

Önümüzdeki dönemde verimliliği yüksek satış kanallarımızı giderek daha da güçlendirmek için faaliyetlerimize kesintisiz şekilde devam edecek ve dijital kanallardan sunduğumuz ürün çeşitliliği ve sayısını artırarak dijital yetkinliğe sahip lider şirketler arasında yer almayı sürdüreceğiz. Aynı zamanda şirketimizin inovasyon ve dijitalleşme odaklı sürdürülebilir kârlı büyüme stratejisini takip etmeye devam edeceğiz. Tüm iş süreçlerimize entegre etmeyi hedeflediğimiz çevik iş modeli kurgusu temelinde hem sektördeki yeni gelişmelere hem de güncel teknolojik trendlere uyum sağlamak ve öncü uygulamalara imza atmak üzere çalışmalarımızı sürdüreceğiz.



HAYAT SİGORTASINDA BANKALARIN ÜSTÜNLÜĞÜ

Son dönemlerde satış kanallarında değişim oldu mu? Satış daha çok hangi kanallardan yapılıyor?

Salgın döneminde ürün ve hizmetlere ulaşmada dijital kanalların kullanımı arttı. Bireyler hem ürün satın alımı hem de satış sonrası hizmet talepleri ve diğer ihtiyaçları için yoğun olarak internet, mobil ve telefon kanallarına yöneldi. Salgın da dönüşen ve kalıcı hale gelen yeni müşteri davranışları ve kanal tercihleri satışlara da yansdı.

Gönüllü bireysel emeklilikte ilgili yıl içerisinde yürürlüğe giren sözleşmelerin kanal dağılımına baktığımızda, internet kanalıdan düzenlenen üretimlerin toplam içerisindeki payının artış eğiliminde olduğunu görüyoruz. 2019 yılı sonunda yüzde 2.7 olan internet kanalının payı 30 Eylül 2022 itibarıyla yüzde 5.6'ya yükseldi. Önümüzdeki dönemde de dijital kanalların toplam üretim içerisindeki payının artarak devam edeceğini öngörüyoruz.

Hayat sigortası branşı çok büyük bir oranda kredi ve kredi kartı bağlantılı ürünlerle büyüyor. Ağustos 2022 itibarıyla sektördeki toplam prim üretiminin yüzde 62'sini kredi

"SERA GAZI SALIMINI AZALTIP KAPSAM-2 EMİSYONLARINI SIFIRLADIK"

Anadolu Hayat Emeklilik, iklim değişikliğiyle mücadele kapsamında sera gazı emisyonlarının takibi ve azaltılması bilinciyle 2016 yılından bu yana "karbon ayak izi yönetimi" çalışmalarını sürdürüyor. Murat Atalay, şirketin 2021 sera gazı emisyonunun önceki yıla göre yüzde 33.8 azalarak 864 tona (tCO2e)

düştüğünü vurguluyor ve şöyle ekliyor: "Elektriğimizin tamamını yenilenebilir enerji kaynaklarından tedarik ederek Kapsam-2 emisyonlarını sıfırladık. Uzaktan çalışma modelimizin de etkisiyle doğal gaz kullanımı kaynaklı sera gazı salınımında da önemli bir azalma oldu. İş görüşmelerinin

video konferans yoluyla yapılmasının, uçak seyahatleri ve taksi kullanımının azalmasının da yine karbon salınımına olumlu etkileri görüldü. Bu çalışmalarla şirketimizde çalışan başına düşen sera gazı emisyonu bir önceki yıla kıyasla yüzde 29.7 azalarak 0.860 tCO2e değerine ulaştı."



ve kredi kartıyla bağlantılı satılan hayat ve işsizlik sigortası ürünleri oluşturuyor. Temel bankacılık ürünleriyle bağlantılı sunulan ürünlerle gelişen hayat sigortası sektöründe dağıtım kanalı olarak bankalar da öne çıkıyor.

Hayat sigortası prim üretiminin kanal bazında dağılımına baktığımızda, bankaların diğer kanallara göre belirgin bir üstünlüğünün olduğunu görüyoruz. Son 3 yılda bankaların toplam üretim içerisindeki payında ciddi değişimler gözlemlemiyoruz. Önümüzdeki dönemde de bankaların hayat sigortası ürünlerinin ana dağıtım kanalı olmaya devam edeceğini söyleyebiliriz.

Size göre sektörün bilinirlik sorunu ortadan kalktı mı? Şu anki en büyük sorun nedir?

Bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektörleri kamu otoritesi tarafından yoğun olarak destekleniyor. 2018'den bu yana yayınlanan tüm Orta Vadeli Programlarda bu sektörlerle ilgili iyileştirmelere ve gelişimine yönelik yenilikçi planlara yer veriliyor. Nitekim 2023-2025 yıllarını kapsayan OVP'de de sigortacılık ve emeklilik sektörünün derinleşmesi ve tabana yayılması amacıyla ürün çeşitliliğinin artmasını destek-

leyen uygulamaların hayata geçirileceği ve otomatik katılımın "tamamlayıcı emeklilik sistemi"ne dönüştürülmesinin planlandığı bilgileri yer aldı. İlaveten belirli ihtiyaçlar halinde BES'ten kısmi çıkış hakkının tanınması, BES birikimlerinin kredi ihtiyaçlarına teminat olarak gösterilebilmesi ve BES'te hediye sertifikası gibi sisteme girişlerin ve devamlılığın teşvik edilmesini güçlendirecek düzenlemelerin de çok yakında fiilen hayata geçmesi bekleniyor.

Vatandaşların sigortaya yönelik algılarına örnek verirken Pragma Research'ün Marketing Türkiye için Eylül 2021 döneminde yaptığı "Sigortalı Hayat" araştırmasından birkaç bulgu paylaşmak isterim. Araştırma raporuna göre, sigortacılık ülkemizde "güvence" kelimesiyle özdeşleştiriliyor. Salgın döneminde diğer sektörlerle göre büyüme kaydeden sektördeki bu yükseliş de kişilerin güvence altında olma ve korunma ihtiyaçlarının pandemiden önce dahi her geçen yıl arttığının bir kanıtı niteliğinde. 18-45 yaş arası 400 kişiyle yapılan araştırma sonucunda katılımcıların yüzde 48'inin sigorta kavramını "güvence" ile eşleştirdiği, yüzde 86'sının maddi imkânlardan bağımsız olarak sigortayı temel bir ihtiyaç olarak değerlendirdiği ortaya konulmuş. Sigorta türleri

arasında bilinirliği en yüksek ilk üç hizmetin bireysel emeklilik (yüzde 92), kasko (yüzde 90) ve özel sağlık sigortası (yüzde 89) olduğu raporlanmış.

Şu anda sektör olarak oldukça hareketli günler yaşıyoruz. Sıcak gündemimizde mevzuatı yayınlanan ancak pratikte hayata geçmeyen birçok yenilik ve değişim bulunuyor. Öncelikle bu mevzuat düzenlemelerinin fiilen başlaması sonrasında bunlara uyum sağlayacağız. Ardından hem BES hem de hayat sigortasındaki penetrasyon oranımızı artırmak öncelikli hedefimiz olacak. Bunları yaparken dijitalleşmeyi mümkün olan tüm iş süreçlerine entegre edeceğiz. 



Zorunlu deprem sigortası “ZORUNLU AFET SİGORTASI”na dönüşüyor

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, DASK'ta öngörülen prim ve teminat değişiklikleriyle ilgili bir açıklama yayınladı. Birim metrekare maliyetinin iki katına çıkacağını, DASK'ın vereceği en yüksek teminat tutarının da 640 bin TL olacağını söyleyen Eren, bu değişikliklerle birlikte zorunlu deprem sigortasının zorunlu afet sigortasına dönüşeceğini ifade etti...

Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) teknik işleticisi Türk Reasürans'ın Genel Müdürü Selva Eren, DASK'ın kurulduğu yıl olan 2000'den bu yana sigortalılara yapılan toplam hasar ödemesinin 1.25 milyar TL'ye ulaştığını açıkladı.

Eren'in paylaştığı bilgilere göre, 30 Ekim 2020'de yaşanan 6.6 büyüklüğündeki İzmir depreminin ardından 31 bin hasar dosyası için 450 milyon TL ödeme yapıldı. 24 Ocak 2020 tarihli 6.8 ve 27 Aralık 2020 tarihli 5.3 şiddetindeki Elazığ depremlerinde 40 bin hasar dosyası için 392 milyon TL ödendi. 26 Eylül 2019'da yaşanan 5.8 büyüklüğündeki İstanbul depreminin ardından ise 16 bin hasar dosyası için 70 milyon TL ödeme gerçekleştirildi.

HASAR ÖDEME KAPASİTESİ 46 MİLYAR TL

DASK'ın tüm planlarını olası büyük İstanbul depremini göz önünde bulundurarak yaptığının altını çizen Eren, açıklamasını şöyle sürdürdü:

“DASK'ın olası bir deprem durumunda muhtemel yükümlülükleriyle ilgili yeterli kaynağı mevcut. Bu kaynaklar temel olarak toplanan prim gelirlerinden ve reasürans korumasından oluşuyor. Bugün itibarıyla hasar ödeme kapasitemiz 46 milyar TL'ye yükselmiş durumda. Bu kapasite, devlet kaynaklarından tamamen bağımsız olarak oluşturuldu ve yalnızca zorunlu deprem sigortası poliçesi sahiplerinin evlerinde oluşacak deprem kaynaklı hasarların tazmini için kullanılacaktır.”

KAPSAM GENİŞLİYOR

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, DASK zorunlu deprem sigorta poliçesinin kapsamının genişletileceğini ha-



Selva Eren

tırlattı ve şu ayrıntıları paylaştı: “Depreme ek olarak, sel ve benzeri afetlerin de DASK'ın teminatları arasına girmesini sağlayacak bir model üzerinde çalışıyoruz. Sel/su baskını, yer kayması/heyelan ve diğer afetler (fırtına, dolu, hortum, çığ, yanardağ, orman yangınları) için bina ve muhteviyat teminatı verilmesi, Zorunlu Deprem Sigorta Havuzu'ndan bağımsız, sel ve diğer afet teminatları için ayrı bir havuz yapısı oluşturulması ve poliçenin isminin bu kapsamda zorunlu afet sigortası olarak değiştirilmesi çalışmalarını devam ediyor.”



Eren, bu çalışmalar için eski Deprem Vakfı başkanı Prof. Dr. Mustafa Erdik, DASK Yönetim Kurulu Üyesi ve Deprem Vakfı Başkanı Prof. Dr. Alper İlki ile yine Türk Reasürans baş modellemecisi Prof. Dr. Sinan Akkar başta olmak üzere akademisyenlerden oluşan çok tecrübeli bir ekip oluşturduğunu anlattı. Bu ekibin sektörün önde gelen aktörlerinin de katılımıyla hem sigorta şirketleri hem de vatandaşların taleplerini karşılayacak bir ürün oluşturacağını vurgulayan Eren, “Tüm bunların sonunda zorunlu deprem sigortası, zorunlu afet sigortasına dönüşmüş olacak” dedi.

TEMİNAT GÜNCELLEMESİ DE YOLDA

Doğal Afet Sigortaları Kurumu olarak birinci önceliklerinin tüm ülke çapında sigortalılık oranını yüzde 100’e taşımak olduğunu altını çizen Selva Eren, bu sayede devletin olası büyük bir depremde katlanacağı maliyetlerin en aza indirgenebileceğini kaydetti. Bu bağlamda birçok çalışmayı birlikte yürüttüklerini ve tedricen hayata geçirmeyi amaçladıklarını dile getiren Eren, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Çalışmalarımızın en önemlilerinden biri, özellikle sigortalılarımıza sağlanan teminatların yükseltilmesi. Bu kapsamda yakın zamanda yayımlanacak Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliği ile 31 Aralık 2016 tarih ve 29935 sayılı Resmî Gazete’de yayınlanan Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliği’nde yer alan inşaat metrekare birim maliyet tutarları güncellenecek. Betonarme yapılar için 1508 TL olan inşaat metrekare

birim maliyet tutarı 3 bin 16, 320 bin TL olan azami teminat tutarı da 640 bin TL olarak güncellenecek. Yeni poliçelerde ve yenilemelerde varsayılan olarak yeni tarife fiyatları uygulanacak. 31 Aralık 2022 tarihine kadar tercih eden sigortalılar, mevcut bin 508 TL maliyet ve 320 bin TL azami teminat tutarlarıyla seçimlik olarak poliçelerini yaptırabilecek. ‘Diğer’ kategorisindeki yapı tarzları için ara tarifiede değişiklik yapılmayacak (yaşayan portföyde oranı yüzde 2).”

“ULUSAL HASAR TESPİT YÖNTEMİ” GELİŞTİRİLİYOR

Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, tüm tarafların ihtiyaçlarına cevap verecek ve kurumlar arası farklı tespitlerin önüne geçecek ortak “Ulusal Hasar Tespit Yöntemi” oluşturulması çalışmalarının da sürdüğünü belirtti. Eren, ortak bir yazılım geliştirilmesi planlandığını da sözlerine ekledi.

ANA VERİ MERKEZİ ANKARA’YA TAŞINIYOR

Selva Eren, DASK’ın ana veri merkezinin İstanbul’da olmasının ciddi bir risk teşkil ettiğini öngördüğünü hatırlattı ve Ankara’ya taşınma çalışmalarının başladığı bilgisini de verdi.

“Böylece DASK’ın ana merkezi Ankara olacak, İstanbul da ODM (olağanüstü durum merkezi) olarak konumlandırılacak” diyen Eren, sözlerini şöyle tamamladı: “Bu arada, DASK Olağanüstü Durum ve İş Sürekliliği Merkezimiz de Ankara’da DASK’a ait bir binada çok yakın zamanda faaliyete başlayacak.”



Ray Sigorta'nın yenilenen web sitesine uluslararası ödül

Müşteri deneyimi odaklı tasarımının yanı sıra sade ve kolay süreçleriyle öne çıkan Ray Sigorta'nın web sitesi, uluslararası prestijli yarışmalardan W3 Awards'te ödül kazandı. Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, "Daha dijital ve daha verimli olmak adına yaptığımız yatırımların meyvelerini toplamanın gururunu yaşıyoruz. Önümüzdeki dönemde hayata geçireceğimiz dijital yatırımlarla da sektörde fark yaratacağız" diyor...

Bu yıl 17'ncisi düzenlenen uluslararası ödül platformu W3 Awards'ta dünyanın dört bir tarafından gelen 3 bin proje, internet dünyasındaki en iyi dijital içerik profesyonellerinin yer aldığı The Academy of Interactive & Visual Arts tarafından incelendi. Web sitesi kategorisinde organizasyona katılan sitelerin görsel tasarımlarından navigasyonuna, içerik ve metin kullanımlarından mobil cihaz uyumluluklarına kadar farklı kriterlerin merceke altına alındığı yarışmada, yapılan değerlendirmeler sonucunda Ray Sigorta'nın yenilenen web sitesi Gümüş Ödül'ün sahibi oldu.

Hatırlanacağı gibi Ray Sigorta, bu yılın başında küresel trendlere uygun olarak yeniden tasarladığı web sitesini canlıya almıştı. Sigorta konusunda hiçbir fikri olmayan kişilere bile yardımcı olmayı amaçlayan site, yaşam evrelerine göre kategorize edilen başlıkları sayesinde müşterilerin aradıkları bilgilere kolay ve hızlı erişmesine imkân sağlıyor.

Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Her yıl geleneksel olarak dünya çapında düzenlenen W3 Awards; yaratıcı ve seçkin web siteleri, video-



Koray Erdoğan

lar, sosyal medya hesapları hatta podcastler gibi farklı pazarlama projelerinin değerlendirildiği bir platform. Bugüne kadar finansal başarılarımızla ve insan kaynakları yatırımlarımızla uluslararası ödüllerin ve sertifikaların sahibi olmuştuk. Dijital dönüşüm, günümüz dünyasında bütünsel bir gelişimi yakalamak adına kritik önem taşıyor. Değişen piyasa koşullarını yakalayabilmek ve müşteri memnuniyetini sağlayabilmek adına doğru planlanmış adımları doğru zamanda atmak gerekiyor. Birçok kurumun yarışmacı olarak katıldığı W3 Awards'ta kurumsal web sitemizle ödül almanın gururunu yaşıyoruz."

ACENTELER İÇİN İKİ BÜYÜK PROJE HAZIRLANIYOR

Ray Sigorta'nın kurumsal web sitesinde, sigorta müşterilerinden kariyerine Ray Sigorta'da başlamak ya da devam etmek isteyen adaylara kadar tüm ziyaretçiler için çözüm önerileri bulunuyor. Erdoğan, web sitesindeki "Ürün Sihirbazı" ve "Yaşam Evreleri" bölümlerinin sadece müşterilere yönelik olmadığını, acentelerin müşterilerini daha iyi tanımaları ve onlara daha iyi öneriler sunabilmeleri adına faydalı içerikler barındırdığını vurguluyor.

Koray Erdoğan, "Yakında acentelerimize yönelik iki önemli projeyi daha devreye alacağız. Bu çalışmalarımızla acentelerimize profesyonel danışmanlık verirken, her lokasyondan ve her kanaldan 7/24 ulaşılabilirliği vaat ediyoruz. Acentelerimiz, gerek mobil uygulamamız gerek sunduğumuz hizmetleri kolaylıkla kendi platformlarına entegre ederek dijital dünyadaki etkinliğini artıracak" diyor.



**You
Locally
~~Risk,~~**

**We
Globally
Value**

TSS kampanyasında Kıbrıs yolcuları belli oldu

Türk Nippon Sigorta'nın ağustos ve eylül aylarını kapsayan tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) kampanyasının kazananları belirlendi. Kampanya döneminde başarılı olan acenteler Kıbrıs seyahatiyle ödüllendirildi...

Acentelerinin motivasyonunu en üst noktada tutmayı amaçlayan Türk Nippon Sigorta, 2022'nin ikinci gezisinin rotasını Kıbrıs olarak belirledi. Tamamlayıcı sağlık sigortası kampanyasında başarılı olan acentelerini Kıbrıs seyahatiyle ödüllendiren şirket, yılın son çeyreğinde de sağlık sigortaları tarafında yenilikler sunmaya ve kampanyalar yapmaya devam edecek.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu yılın başında da ifade ettiğimiz gibi, odak noktası olarak belirlediğimiz acentelerimiz için seyahat ödüllü kampanyalara devam ediyoruz. Mayıs ayı sonundaki Mardin gezisi sonrasında aldığımız olumlu dönüşler doğrultusunda yılın son çeyreği için Kıbrıs seyahati kampanyasına karar vermiştik. Bu gezilerde acentelerimizle buluşma, onların isteklerini yüz yüze konuşma ve değerlendirme şansı buluyoruz. Bu da bizi hızlı aksiyon alma konusunda avantajlı kılıyor. Acentelerimizi her daim ön planda tutuyor ve özel kampanyalar yapıyoruz. 2023 yılında da bu stratejimizi sürdüreceğiz" diyor.

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu vurgulayan Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Şirketimizin en önemli dağıtım kanalı acentelerimiz. Üretimimizin büyük bir kısmını sağladığımız acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyoruz ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak mevcut



Dr. E. Baturalp Pamukçu

uygulamalarımızın haricinde acentelerimize karşı farklılıklar yaratan uygulamalarla dinamik bir yapı oluşturduk. Bu yapı içinde acentelerimize hizmet vermeye devam ediyoruz."

Pamukçu, Türk Nippon Sigorta ürünlerinde yapılan bazı değişiklikleri de şöyle anlatıyor: "Sigortalılarımızın ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak konut ve avantajlı konut ürünümüzü maliyet, kazanç ve ek avantajlar sağlayacak tek ürün haline dönüştürdük. Ferdi kaza ürünümüzün prim ve ek hizmetlerini yeniledik ve daha avantajlı hale getirdik. Özellikle sağlık sigortası tarafında büyümeye devam etmek istiyoruz. Ürünlerimizdeki yenilikler bize satış artışı olarak yansıyor. Ağustos ayı verilerine göre sağlıkta ilk 10 arasında yer almayı sürdürüyoruz. 2022 başında belirlediğimiz hedeflerimize yıl bitmeden ulaştık."

2022 YILI BÖLGE KOORDİNASYON TOPLANTISI VERİMLİ GEÇTİ

Türk Nippon Sigorta Bölge Koordinasyon Toplantısı, 14 Ekim'de İstanbul Ataşehir'deki Marriott Otel Asia'da yapıldı. Şirketin üst yönetiminin yanı sıra bölge ve birim müdürlerinin katılımıyla düzenlenen toplantıda 2022 yılı değerlendirilmesi yapıldı. Dr. E. Baturalp Pamukçu'nun açılış konuşmasıyla başlayan toplantı, Satış ve Pazarlama Direktörü Yasemin Özel'in sunumuyla devam etti. 2023 hedef ve stratejilerinin de konuşulduğu toplantıda bölge müdürlerinden gelen talepler değerlendirilerek bir aksiyon planı oluşturuldu.



Engel Tanımayanlara



Engelsiz Kasko!

HDI Sigorta'dan engel tanımayanlar için çok özel bir hizmet daha:
Engelsiz Kasko! Beklenmeyen kaza anlarında oluşabilecek
tüm hasar ve mağduriyetleri en aza indirecek bu yeni ürünümüzle
müşterilerimize çok özel ayrıcalıklar ve teminatlar sunuyoruz!

“Risklere karşı esneklik yeteneği geliştirilmeli”

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, salgın süreci ve sonrasında tedarik zincirinde yaşanan sorunlarla birlikte son dönemde oluşan enerji krizi, kur artışları ve ekonomik koşulların etkisiyle hasar maliyetlerinde ciddi artışlar olduğuna işaret ediyor. Kırmızı'ya göre sigorta sektörü risklere karşı esneklik yeteneğini geliştirmek zorunda...



Nihat Kırmızı

Salgın, politik krizler ve savaşlar, yüksek enflasyon ve döviz kurlarındaki artış, tedarik zinciri ve enerji maliyetlerinin yükselmesi gibi küresel ve bölgesel olarak geniş çaplı etkiler yaratan gelişmeler son dönemde hızlandı. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, söz konusu gelişmeleri şöyle yorumluyor:

“Küresel çapta özellikle son yıllarda birçok zorluğu arka kaya tecrübe ettik ve etmeye de devam ediyoruz. Salgınla başlayan zorlu süreç ve ardından diğer ülkelerde meydana gelen politik kriz ve yaptırımlar, döviz kuru ve fiyatlardaki artış, kişiler ve ülkeler bazında olumsuz etkilerini giderek arttırdı. Maliyet artışları, lojistik ve tedarik zincirindeki aksama ve sorunlara karşı iş dünyası da harekete geçti ve iş sürekliliğinin devamı için acil aksiyon ve tasarruf planları devreye alındı. Politik krizlerin zemin hazırladığı, önümüzdeki kış mevsiminde ısınma ve üretimde gerekli enerjide beklenen endişe ve belirsizlik ortamına karşı temel konu ve ihtiyaçlarda haneler ve işletmelerde gelecek projeksiyonu da belirsizleşti.”

“2023 SONUNA DOĞRU SÜREÇ İYİLEŞEBİLİR”

Kırmızı, hammadde ve enerji maliyetlerindeki artışın iş durması ihtimalini artırdığına işaret ediyor ve küresel çapta yeni zorluklarla karşı karşıya kalılabileceğinin altını çiziyor: “Tüm dünyada enflasyon ve fiyatlamalarda artış görülürken, yine yıl içerisinde yaşadığımız çip krizi, politik ve jeopolitik sebepler-

den kaynaklanan tedarik ve lojistik problemleri de işletmeleri ve tedarikçileri durağan konuma sürüklüyor. Üretim ve tedarikte yaşanan arz-talep dengesizliği dünya genelinde önemli bir sorun olarak karşımıza çıksa da önümüzdeki yıl sonuna doğru sürecin iyileşeceği öngörülmektedir.”

Nihat Kırmızı, bu gelişmelerin sigorta sektörü hasar maliyetlerine etkisini ise şöyle değerlendiriyor: “Salgın süreci ve sonrasında tedarik zincirindeki sorunlar, son dönemde oluşan enerji krizi, döviz kurundaki artış ve ekonomik koşulların etkisi özellikle hasar maliyetlerinde ciddi artışlara sebep oldu. Özellikle salgın kısıtlamaları sürecinde tedarik zincirinin kırılmasıyla yaşanan sorunlar, parça maliyetlerinin artmasına ve paralel olarak da hasar maliyetlerinin yükselmesine zemin hazırladı. Yine bu süreçte ortaya çıkan çip krizi, otomobil üretimini azaltıp piyasada yeni araç bulunmasını güçleştirdi. Rusya-Ukrayna savaşı da küresel ölçekte gerek otomotiv sanayisi gerekse kur üzerinden ekonomileri olumsuz etkilediğinden hem parça maliyetleri hem de yurt dışı menşeli parça fiyatlarında ciddi ölçüde maliyet artışları getirdi.”

Peki sigorta sektörü bu ortamda nasıl aksiyon almalı? Kırmızı'nın cevabı şöyle: “Riskler geçmişten günümüze hayatımızın her evresinde her zaman vardı, olmaya da devam edecek. Önemli olan risklere karşı gösterilen esneklik yeteneğinin geliştirilmesi, riskler gerçekleşmeden önce doğru tahmin ve önlemlerle en az zararla sürecin yönetilmesi.”

Erkenden önleminizi alın, Türk Nippon'dan Ferdî Kaza Sigortası yaptırın!



Check-up
hizmeti

Diş
tasarruf
planı

Virüs
programı

Küçük büyük birbirinden farklı risklere karşı, kendinizi güvence altına almak için, siz de Türk Nippon'dan Ferdî Kaza Sigorta'nızı yaptırın. Hayatın kötü sürprizlerine karşı erkenden önleminizi alın.

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.



TÜRK NIPPON
SİGORTA

444 88 67 turknippon.com TurkNippon @turknippon @turknipponsigorta Türk Nippon Sigorta

“Acente şirketi değil, acentenin kendisiyiz!”



AcnTURK Sigorta'nın ilk poliçesini kestiği toplantı yoğun bir katılımı yapıldı. AcnTURK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçebe, trafikten sağlığa, yangından tarıma hemen her sigorta branşında sağlam bir oyuncu olacaklarını vurguladı...

Sigorta acentelerinin bir araya gelerek kurduğu ilk ve tek sigorta şirketi olarak yola çıkan AcnTURK, ilk poliçesini acentelerin yoğun katılımıyla gerçekleşen bir toplantıyla kesti. 29 Mayıs 2020 tarihindeki kuruluşundan bu yana hazırlıklarını sürdüren AcnTURK Sigorta, böylelikle aktif olarak sektöre girmiş oldu.

Üretime başladığı ilk gün acenteleriyle yani şirketin gerçek sahipleriyle bir araya gelen AcnTURK Sigorta'nın buluşmasında 300 acente yer aldı. AcnTURK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Büyükçebe'nin açılış konuşmasını yaptığı buluşmada şirketin kuruluş hikayesi duygusal anlar yaşattı ve yoğun alkış aldı.

“ACENTESİZ SİGORTACILIĞA İNANMIYORUZ”

“Biz acenteci bir şirket değiliz, acentenin kendisiyiz” sözleriyle büyük alkış alan Büyükçebe, özetle şu değerlendirmeyi yaptı: “Kuruluş sürecinde gördük ki sektörün acenteleri ve sigortalıların gerçekten anlayan bir şirkete ihtiyacı var. Acentesiz bir sigortacılığa inanmıyoruz ve acentenin sunduğu hizmetin artarak devam etmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu bağlamda acentelerimizin portföy mülkiyetini tanıyor ve asla dokunmayacağımızı bildiriyoruz. Her branşta, Türkiye'nin her yerinde ve her türlü



Murat Büyükçebe

işte var olacağız. Trafikten sağlığa, yangından tarım sigortalarına kadar gelecekte sağlam bir oyuncu olarak yer alacağız.”

“ACENTECİLİĞİN GELECEK GARANTİSİ”

Acentelere “şirketinize sahip çıkın” mesajını veren Büyükçebe, AcnTURK'ün acentelik mesleğinin gelecek garantisi olduğunu hatırlattı ve “Kurucu ortaklarımıza bugüne kadar yaptıkları çalışmalardan, katkılarından ve bu zor yolculukta gemiyi terk etmemelerinden dolayı tekrar teşekkür ediyorum” dedi.

“HER ACENTE İÇİN EN YÜKSEK KAZANÇ”

Murat Büyükçebe'nin ardından kürsüye çıkan ve şirketin iş yapış süreçlerinden bahseden AcnTURK Sigorta Genel Müdürü Murat Dişçi ise “Tartışmasız bizimle çalışan her acente en yüksek kazancı elde edecektir. Bu konu bir rekabet konusu değil, şirketimizin standart işleyişidir” ifadelerini kullandı.

İlk buluşma etkinliği çalışma sistemlerinin tanıtımı ve işleyiş hakkında yapılan sunumlarla devam etti. Son oturumda ise acenteler ve şirket yetkilileri karşılıklı soru-cevap şeklinde sohbet etti.

Doğa sigorta



Doğa Sigorta **Mobilde**
Poliçen Anında **Cebinde!**



www.dogasigorta.com  0 850 811 51 00 

Sigorta Haritaları Sergisi ile zamanda yolculuk

Türkiye Sigortalar Birliği tarafından hazırlanan “Sigorta Haritaları Sergisi”, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta’nın ev sahipliğinde Quick Tower’da ziyaretçilerle buluşuyor...



Kartograf Jacques Pervititch’in hazırladığı ve sadece sigortacılık değil İstanbul’un da tarihine uzanan sigorta haritaları, Quick Sigorta ve Corpus Sigorta’nın ev sahipliğinde davetlilerle buluştu. Quick Tower’ın ilk geniş kapsamlı etkinliği olarak gerçekleşen “Sigorta Haritaları Sergisi”ne 100’e yakın broker, Türkiye Sigorta Birliği ve sektör yöneticileri ile basın mensupları katıldı. Serginin küratörlüğünü üstlenen Doç. Dr. Sedat Bornovalı, haritalar hakkında detaylı bilgiler aktardı.

Kartograf Jacques Pervititch’in hazırladığı haritalar; İstanbul’un çeşitli semtlerine, görkemli tarihi eserlerine, kamu binaları ve dönemin yaygın mimari unsuru olan ahşap yapılarına dair de bilgiler içeriyor. Artık birer tarihi eser niteliği kazanan haritalar, ilk sigorta birlikleri tarafından 1920’li ve 1950’li yıllar arasında yapılan çalışmalar sayesinde günümüze ulaştı. Sergide, o çalışmalarda hazırlanan 200 haritadan 18’i gösteriliyor.

Sigorta Haritaları Sergisi için verilen davet, aynı zamanda Quick Tower’ın ilk geniş kapsamlı etkinliği oldu. Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Ya-



Özgür Obalı



şar, açılış konuşmasında özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

“Bu haritalar hem İstanbul hem de Türkiye için çok önemli eserler. Hatta imar sorunlarından tutun da mülkiyet problemlerine kadar bugün sorun çözücü olan teknolojilerin atası da diyebiliriz. Bu yüzden görünenden çok daha değerli. Türkiye Sigorta Birliği’ne arşivlerden çıkartıp paylaştığı bu kıymetin bizim binamızda da bir süre daha gösterilmesine imkan sağladığı için müteşekkirim.”

Maher Holding ailesine teşekkür eden TSB Genel Sekreteri Özgür Obalı ise “Quick Sigorta’nın bu organizasyonu Sedat Bornovalı’nın katkılarıyla daha anlamlı hale getirmesi şüphesiz çok önemli. Birlik adına bu haritalara can verildiği için hassaten teşekkür ederim” dedi.





AXA SİGORTA

Uygun fiyatlara özel hastane ayrıcalığıyla sağlığını AXA tamamlar!

- Ayda 35 TL'den başlayan fiyatlar
- En geniş anlaşmalı özel hastane ağı
- Salgın hastalıklar dahil
- AXA Doktor Danışma Hattı

Sağlığım Tamam

axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri

Fiyat; yatarak tedavili ve yatarak ve ayakta tedavili bireysel Sağlıkım Tamam ürünlerinde cinsiyete, yaşanılan şehre, yaşa ve seçilen teminatlara göre değişkenlik gösterebilir. Mevzuat gereği SGK'nin sigortalılardan özel hastanelerde alınmasını zorunlu tuttuğu doktor muayene fark ücreti 15 TL olup bu ücret, doğrudan devlete ödenmektedir ve poliçe kapsamı dışındadır. Bu tutar, SGK tarafından değiştirilebilir. Poliçe kapsamında AXA Sigorta anlaşmalı 650'ye yakın sağlık kuruluşunda tedavi olunabilir. Detaylar AXA Sigorta Acenteleri ve www.axasigorta.com.tr'de.

Detaylı bilgi ve
hızlı teklif almak için
web sitemizi
ziyaret edebilirsiniz.



The Bodrum Cup Anadolu Sigorta etabında heyecan ve coşku

Dünya çapında yelken tutkunlarını Bodrum'da bir araya getiren Akdeniz'in en büyük yelken festivali, Anadolu Sigorta Bodrum-Bodrum etabıyla tamamlandı. "Mavi ekonominin" önemine işaret edilen etkinlikler, yarışları seyretmek ve Bodrum'u keşfetmek isteyen binlerce ziyaretçiye ağırladı...

Anadolu Sigorta'nın Platinum sponsorları arasında yer aldığı American Hospital The Bodrum Cup'ın 34'üncüsü 15-22 Ekim tarihleri arasında gerçekleşti.

Her yıl olduğu gibi büyük bir coşkuyla yarışlar, etkinlikler ve konserlerle geçen yarışın bu yılki mottosu Akdeniz'in mavisine olan minnet ve sevgiyle "Maviye Güç Katıyoruz" olarak belirlendi. Su sporlarından turizme, deniz ticaretinden balıkçılığa her yönüyle mavi ekonominin önemine işaret edilen etkinliklerle sürdürülebilirlik odağı alındı ve gelecek nesilleri kapsayan değerli paylaşımlarda bulunuldu.

22 Ekim'de düzenlenen Anadolu Sigorta Bodrum-Bodrum Etabıyla son bulan organizasyona 150'den fazla tekne, bin 500'den fazla denizci ve 10 binin üzerinde kişi katıldı. The Bodrum Cup genel sıralamada "Hızır 1" birinci, "Take It Easier" ikinci, "Bodrum (STS)" de üçüncü oldu.

Anadolu Sigorta, "The Challenge" kategorisinde verdiği ödüllü heykeltıraş Evren Erol'a özel olarak hazırlattı. Eserlerinde düş kurmanın arzu edilenin gerçekleşmesinde vazgeçilmez bir güç olduğu düşüncesinden yola çıkan sanatçı, "İçimizdeki Düş" adlı eserini denizden ve dalgalardan ilham alarak tasarladı. 22



Ekim akşamı Ağalar Tersanesi'nde düzenlenen ödül töreninde Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, yarışların şampiyonu ve "The Challenge" kategorisi kazananı "Hızır 1"e ödülünü takdim etti.

ANADOLU SİGORTA 5 YILDIR SPONSOR

American Hospital The Bodrum Cup'a bu yıl 5'inci kez sponsor olduklarını hatırlatan Tiryakioğlu, "Anadolu Sigorta olarak her adımımızı sürdürülebilirlik bakış açısıyla atıyoruz. Mavi ekonominin ve sürdürülebilirliğin önemine dikkat çekilen American Hospital The Bodrum Cup'ın sponsorları arasında olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Ödül töreninde Cruiser-C kategorisi birincisi Zargana'ya ödülünü ise Anadolu Sigorta İletişim Koordinatörü Berna Semiz Ergünten verdi. Ergünten, özetle şu açıklamayı yaptı: "The

Bodrum Cup'ın sponsorları arasında yer almak çok kıymetli. Her yıl binlerce kişiyi ağırlayan organizasyon, değer katan mottolarıyla da önemli bir farkındalık yaratıyor."

Festivalin kapanışında ise Athena, ziyaretçilere coşkulu anlar yaşattı. Bu arada, konserin tüm geliri Bodrum Engelliler Sağlık Vakfı'na bağışlandı.





Türkiye Sigorta **tüm gücüyle** **yanınızda!**

Türkiye'nin değerleri,
umutları güvencemiz altında.



Sompo Sigorta'dan iki yeni kasko ürünü

Sompo Sigorta, kasko poliçe dokümanını sadeleştirip iki sayfaya indirdi ve sigortalıların her an her yerde ulaşabilmesi için QR kod ile ulaşım seçeneğini kullanıma sundu. Şirketin diğer yeni ürünü Bütçe Dostu Kasko'da ise yüzde 50'ye varan prim avantajı var...

Sompo Sigorta, iş süreçlerini kolaylaştırmak ve deneyimi iyileştirerek müşterilerine daha yalın ve hızlı bir hizmet sunmak hedefiyle Dijital Kasko Poliçesi uygulamasını devreye aldı. Şirket, daha uygun fiyat beklentisi taşıyan sigortalı adaylarına yönelik ise Bütçe Dostu Kasko ürününü piyasaya sundu.

KASKO POLİÇENİZ QR KOD İLE HER YERDE YANINIZDA

Sompo Sigorta, sektörde bir ilk olarak hayata geçirdiği Dijital Kasko Poliçe uygulamasıyla müşteri süreçlerine verimlilik ve hız katıyor. Bu yeni uygulama kapsamında kağıt basımını azaltarak doğaya katkıda bulunmayı hedefleyen şirket, kasko poliçe dokümanını da sadeleştirerek özet hale getirdi. Sompo Sigorta, bu sayede kolay anlaşılan bir içerikle, sigortalılarına görmek istedikleri bilgileri öncelikli sunabiliyor. Aynı zamanda özet poliçeye yerleştirilen QR kodlu erişim seçeneğiyle poliçe detaylarına dijital platformlar üzerinden ulaşma olanağı sağlıyor.

Sompo Sigorta Müşteri Yönetimi ve Dijital Pazarlama Koordinatörü Ayşe Seda Düğmeli, yeni uygulamayla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Sadece iki sayfa olan özet poliçemizle sigortalılarımız satış aracı, satış kanalı, sigortalı, araç bilgileri ve teminat listesine erişebilecek, aynı zamanda poliçelerinde yer alan teminat ve klos detaylarına da dokümanda yer alan QR kodundan kolayca ulaşabilecekler. Acentelerimiz, Hızlı Teklif ekranındaki Poliçe Basım Seçenekleri altında yer alan 'Özet Basım' seçeneğini tercih ederek, özet poliçe dokümanına hızlıca ulaşabilecek ve sigortalılarla paylaşabilecek."

UYGUN FİYATLI "BÜTÇE DOSTU KASKO"

Sompo Sigorta'nın bir diğer yeni ürünü Bütçe Dostu Kasko ile de pek çok teminat, geniş anlaşmalı özel servis ağıyla çok daha uygun maliyetlerle müş-



Ayşe Seda Düğmeli

terilerle buluşuyor. Sıfır araçlardan 17 yaşındaki araçlara kadar tüm hususi otomobiller için teminat sağlayabilen Bütçe Dostu Kasko, yüzde 50'ye varan prim avantajı sunuyor. Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren, başta Ekspres Hasar Onarım Merkezleri (EHOM) olmak üzere anlaşmalı özel servislerde onarım imkanı sunan ürün, aracın daha ekonomik koşullarda güvence altına alınmasını sağlıyor.

Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, "Bu yeni ürünümüz, primlerin yüksekliği nedeniyle sigortasını yenileyemeyenlerin yanı sıra hiç sigorta yaptırmayan geniş kitleye de güçlü bir alternatif olacak" dedi. 



Ana Sigorta'dan hasarları yok sayan hizmet!

Ana Sigorta, ürünlerini sigortalı gözüyle bakarak tasarlıyor. Şirketin bu yaklaşımının son örneklerinden biri "Ana Kasko" oldu...

Ana Sigorta, genişletilmiş kasko ürünü "Ana Kasko" ile hizmette farklılaşmayı hedefliyor. Ana Sigorta Genel Müdürü Arda Tuncay, sundukları ürün ve hizmetlerde hasar anında sıkça karşılaşılan sorunları ortadan kaldırıp, sigortalıların hiç hasar olmamışçasına hayatlarına devam etmelerini sağlamayı amaçladıklarını belirtiyor. Tuncay, "Ana Sigorta ürünlerini oluştururken tüm ürünlerimizi kendimiz alacakmış gibi tasarlıyoruz" diyor.

Arda Tuncay, bu yaklaşımın en güncel örneklerinden birinin Ana Kasko olduğunu, zengin hizmet yelpazesine sahip bu ürünle sigortalıların araçlarını teminat altına aldıklarını vurguluyor.

MİNİ ONARIMDAKİ KARMAŞAYA SON

Ana Kasko kullanıcıları, kaza sonucu oluşan araç hasarının tazminin yanı sıra birçok teminat ve asistans hizmetinden de yararlandırılıyor. Tuncay, söz konusu hizmetlerin ayrıntısını şöyle anlatıyor:

"Bu üründe kaza durumunda müşterilerimiz diledikleri onarım servisini seçebiliyorlar. İkamet ili dışında oluşan kazalarda talep edilmesi durumunda hasarlı araç, sigortalının ikamet ilinde



Arda Tuncay

tercih ettiği servise ücretsiz olarak çektiriliyor. Yine ürünümüzle mini onarım hizmetindeki santimetre karmaşasına da son verdik. Bin 500 TL'ye kadar mini onarımı ücretsiz olarak sağlıyoruz. Bu hizmet hasarsızlığı etkilemiyor."

ANAHTAR ÜZERİNDEYKEN ARAÇ ÇALINIRSA?

Arda Tuncay, Ana Kasko ürününün bir diğer fark yaratan özelliğinin de anahtarın araç üzerinde unutulması sonucu gerçekleşen hırsızlık durumunda herhangi bir kesinti olmaksızın aracın rayiç bedelinin sigortalıya ödenmesi olduğunu belirtiyor.

"SANA GÖRE KASKO"

Ana Sigorta, daha ekonomik çözüm arayanlar içinse "Sana Göre Kasko" ürününü sunuyor. Bu üründe yüzde 35'e varan fiyat avantajı söz konusu. Arda Tuncay, Sana Göre Kasko'da da tıpkı Ana Kasko'da olduğu gibi ikamet iline çekim, bin 500 TL limitli mini onarım, anahtar üzerinde çalınmada muafiyetsiz ödeme hizmetleri sunduklarını ifade ediyor.

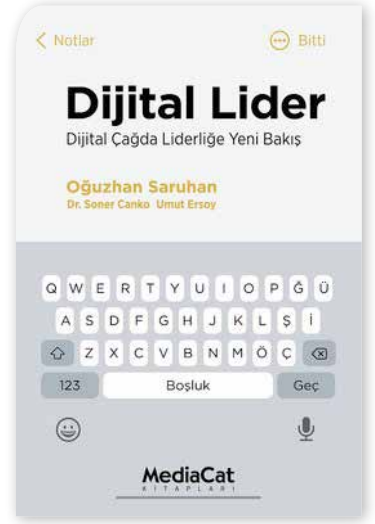




Liderliğe yeni bir bakış açısı

Oğuzhan Saruhan, Dr. Soner Canko ve Umut Ersoy tarafından hazırlanan ve MediaCat tarafından yayınlanan Dijital Lider kitabı satışa sunuldu. Dijital çağda liderliğe yeni bir bakış getiren kitapta, sürekli değişen ve ezberlerin bozulduğu bir dünyada dijital

teknolojileri iyi kullanan ve buradaki iletişimin dinamiklerini kavramış liderlerin önemi vurgulanıyor ve bir yöneticinin dijital lidere dönüşüm yolculuğu konu ediliyor. Aynı zamanda iş dünyasında başarılı olmuş birçok önemli dijital liderin görüşlerine yer veriliyor.



Yapay Ekonomi - Ekonomik Gerçeklik ve Performatif Değişim

VakıfBank Kültür Yayınları (VBKY) iktisat kitaplığına iki yeni eser daha katıldı. Fabian Muniesa'nın "Yapay Ekonomi" ve Martijn Konings'in "Sermaye ve Zaman" kitapları raflardaki yerini aldı.

Barış Arpaç'ın çevirisiyle yayımlanan "Yapay Ekonomi", ekonomide bir "şey" in nasıl meydana çıkarıldığına dair süreci keşfetmek için okuyucusuna, kamu yönetiminden borsaya, yatırım bankalarından pazarlamacılığa ve işletme fakültelerine uzanarak farklı deneysel alanlarda farklı bakış açıları sunuyor. Ekonomik gerçekliği sürekli

tasvir edilen bir gerçeklik olarak kabul eden ve bu süreci pragmatist bir bakış açısıyla ele alan Fabian Muniesa, literatür incelemesinin yanı sıra performativite problemlerini, ekonomik gerçeklikle bağlantısı üzerinden tartışmaya açarak vaka çalışmalarına yer veriyor. Eserin birinci bölümünde, performativite fikrinin sosyal bilimler ve felsefeye dayanan entelektüel kökenlerine bakılırken; ikinci bölümde okurlara "yapay ekonomi" ile uğraşırken dikkate alınması gereken konulara dair ipuçları sunuluyor.

Neoliberalizm ve çağdaş finansa dair yeni bir bakış

Zeynep Nur Ayanoğlu ve Işık Barış Fidaner'in çevirisiyle yayına hatırlanan "Sermaye ve Zaman", finansal krizlerdeki kemer sıkma müdahalelerinin neoliberal düzendeki yansımalarını sosyo-ekonomik yaklaşımla değerlendiriyor. Sosyoloji, ekonomi ve felsefenin hem çağdaş hem de klasik literatürün yeni bir okumasını yapan Martijn Konings, spekülasyon eylemleri odağına alarak çift girişli muhasebe kayıtları, merkez bankası para politikaları, yatırımlarda kaldıraç kullanımı gibi enstrümanları

felsefi, sosyolojik ve politik bir bakışla değerlendiriyor. Michel Foucault, Friedrich Hayek ve Hyman Minsky gibi düşünürlerin neoliberalizm yorumlarını ele alan yazar, çağdaş finansal sistemin işleyişini Niklas Luhmann'ın sistem çözümlemesi ve öz-göndergelilik kavramları ekseninde tekrardan düşünmeyi öneriyor. Kitap, 1970'lerden bu yana süren piyasa krizlerini yorumlarken, devletlerin spekülasyon hareketlere nasıl müdahil olduklarını inceliyor.



**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus Sigorta risk mühendisliği sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar. Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle sonuçlarını önlemek mümkün.

**Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.
Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!**



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

**Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi'ni
kapsayan yeni Elit Paket Sağlık Sigortası**

Anadolu Sigorta'da!

Anadolu Sigorta'dan Elit Paket Sağlık Sigortası yaptırın, Vehbi Koç Vakfı Sağlık Kuruluşları Network'ünü tercih ederek Amerikan Hastanesi, Koç Üniversitesi Hastanesi, Bodrum Amerikan Hastanesi ve Amerikan Tıp Merkezi'nde tedavi olma ayrıcalığına kavuşun.

Teklif almak için size en yakın Anadolu Sigorta acentesini ya da Türkiye İş Bankası Şubesi'ni ziyaret edebilirsiniz.

