

İlk bina tamamlama sigortası poliçesi kesildi



9

soruda **YANGIN SİGORTASI** hakkında bilinmesi gerekenler

Taylan Türkölmez:

Allianz, Türkiye'de hedeflediği başarıya ulaştı





SEN SADECE SEVDİKLERİNE SARIL YOLA HER ÇIKTIĞINDA ALLIANZ SENİNLE VE SEVDİKLERİNLE

Söz konusu sevdiklerinizin güvenliği olduğunda başka hiçbir şeyin önemi yoktur. Sız sadece sevdiklerinizi düşünün ve onların ihtiyaçlarıyla ilgilenin diye, Allianz aracınızın başına gelebilecek tüm risklere karşı kasko ürünleriyle yanınızda.

Allianz Acenteleri | allianzsigorta.com.tr
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama



Vakıf Katılım'da
bir **katılım hesabı**
açtırırsınız, hiç
hesapta olmayan
hayallere
ortak olursunuz.
Desteklerde
katkınız,
kârda **payınız,**
ülke ekonomisinde
adınız olur.



VAKIF KATILIM

Ortak geçmiş, ortak gelecek.

0850 202 1 202 | 444 44 77 | vakifkatilim.com.tr



Sektörün kollukları ile koltukları

Ülkemiz sigortacılığı her geçen yıl büyüyor. Bu büyümede tüm paydaşların katkısı var. Düşünsenize, bu paydaşlardan biri olmasa ülkemiz sigortacılığının her zaman bir ayağı eksik kalmaz mı? Elbette sigortanın olmazsa olmazı, risklerini devreden sigortalılar ile bu riskleri üstlenen sigorta şirketleri. Sigortacılık Genel Müdürlüğü (SGM) sektörü regüle eden, gerekli düzenlemeleri yapan; Sigorta Denetleme Kurulu (SDK) da faaliyetlerin bu kural ve düzenlemelere uygun olup olmadığını denetleyen kurum... Banka şubeleri de dahil acenteler ile brokerler sigorta ürünlerini tüketicilerle buluşturan, tüketici ile sigorta şirketleri arasında köprü görevini gören araçlar. Sigorta eksperleri, hasarın tasfiyesinin adil ve güvenilir bir şekilde işlenmesini sağlayan aktörler. Sektör basını, sigorta bilincinin yayılıp gelişmesine; sigortanın önemini ve sigorta ürünlerinin faydasını anlatıp kitlelere ulaşmasına hizmet eden araçlar. TSB sigorta şirketlerinin, SAİK sigorta acentelerinin, SEİK de sigorta eksperlerinin çatı örgütü... Bu tabloda herkesin belli görev ve sorumlulukları var. Sigortacılığın sağlıklı bir şekilde büyümesi için sektörü oluşturan tüm paydaşların birbirleriyle iletişim ve uyum halinde olması şart. Aksi takdirde sigortacılık da sigortacılığın tüm tarafları da bundan zarar görür. Düzenlemeyi yapanın da görevi önemli, denetlemeyi yapanın da... Bu kurumları birbirinden ayırmak, birinin eksik olduğu düşünmek ya da yok saymak bırakın sektörü, hiç kimseye fayda sağlamaz. Aksine büyük zarar verir. Bana göre Türkiye Sigorta Birliği'nin görev ve sorumlulukları son derece önemli. TSB yönetiminin büyük küçük demeden tüm şirketlere aynı uzaklıkta olmalı. Bu da yetmez, sadece sektörle ilgili değil tüm

devlet kurumlarıyla ilişkilerinde de aynı özeni göstermeli. Kamu otoritesi ile sektör temsilcileri arasında dengeyi bulmalı. Sigortacılığın geleceği her şeyin önünde olmalı ve koltuk kavgalarında, başkanlık seçimlerinde harcanmamalı. Sigortanın gelişimi için sadece TSB yönetiminin değil, Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Sigorta Denetleme Kurulu'nun da aynı özeni göstermesi gerekiyor. Bu koltuklar bugüne kadar kimseye kalmadı, bundan sonra da kalmayacak. 25 yıllık gazetecilik hayatımda sigorta sektörünü yakından takip eden bir basın mensubu olarak, sekiz Sigortacılık Genel Müdürü (Servet Taşdelen, Namık Dağalp, Teoman Kerman, Mehmet Karakaya, Sedat Yamak, Ahmet Genç, Gökhan Karasu ve Şerif Çakırsoy); altı Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı (Erol Okuyan, Bülent Somuncu, Yavuz Aytekin, Vildan Kocaman, İbrahim Taşbaşı ve Arif Hikmet Cesur); altı TSB Başkanı (Cahit Nomer, Hulusi Taşkıran, Mustafa Su, Recep Koçak, Ramazan Ülger ve Can Akın Çağlar); dört TSB Genel Sekreteri (Bilge Kongar, Erhan Tunçay, Mehmet Kalkavan ve Mehmet Akif Eroğlu) gördüm. Hepsiyle de görüş alışverişinde bulunduk, kimini üzdük, kimini kırdık. Ancak her zaman sadece haber yaptık. Bu sektör bu isimlerden hangisine kaldı ki size, bize, sana, bana kalsın. Çok değil belki de 5-10 yıl sonra bu sektörle hiçbirimizin bağı kalmayacak ama sektör hep olacak. Tartışmanın ötesine geçen anlaşmazlıklar, hele hele taht oyunları sektörü ayağa düşürüyormuş gibi gözükse de aslında ülkemiz sigortacılığına zarar veriyor. Onun için gelin sigortacılık gibi önemli bir finans dalını günlük politikalara, günlük kavgalara, kişisel hırslara ve koltuk korkularınıza alet etmeyelim. Yoksa bu vebalin altından kimse kalkamaz.

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. A.Ş. adına

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Serap Sürmeli,
Burak Taşçı, Murat Soral

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

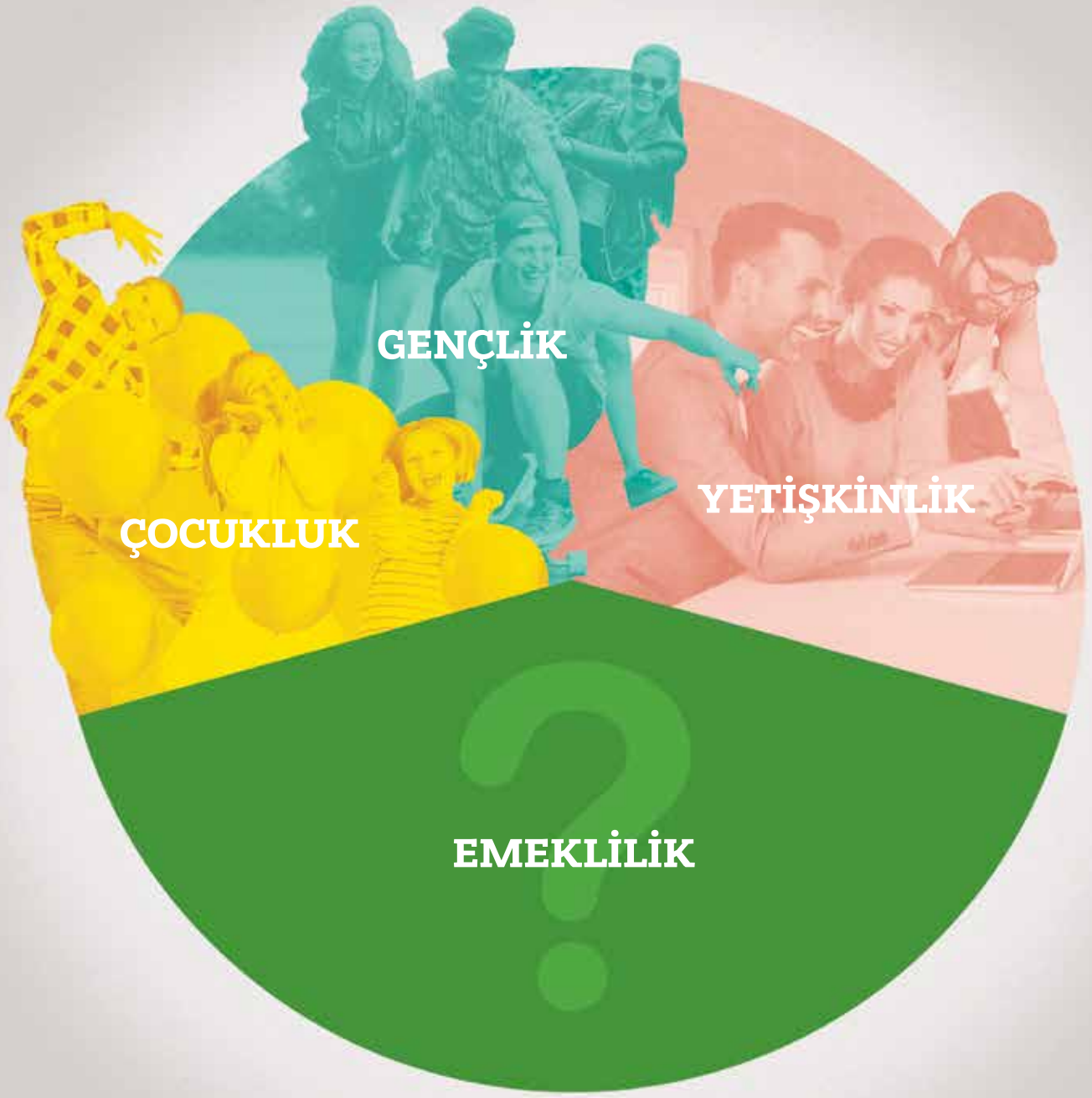
Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Danışman, Marka ve Etkinlik Yönetimi
Tülin Çakmak
tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

Yayıncı şirket:
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6 Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94-Fax: 0212 238 72 07

Baskı: Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
Tel: 0216 585 90 00 www.turkuvazmatbaacilik.com
Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.





**Gelin hayatınızın en uzun
dönemini beraber planlayalım;
gelecek hayallerinizi
garanti altına alalım.**



24

İlk bina tamamlama sigortası poliçesi kesildi

Türkiye'nin ilk bina tamamlama sigortası poliçesi, kefalet sigortası uzmanı Rosenberg & Parker aracılığıyla, Tepe İnşaat'ın İstanbul Ömerli'deki Tepe Aura Evleri projesi için imzalandı. Rosenberg & Parker Türkiye CEO'su Meltem Gezen, 1,5 yıl içerisinde 2 milyar dolarlık gayrinakdi kaynakla Türkiye'deki konut projeleri için teminat sağlanacağını öngörüyor...

26

Anadolu'dan her bütçeye ve ihtiyaca uygun sağlık sigortası

Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıranların sayısı son 1 yılda yüzde 41 arttı. Bu branştaki yıllık prim artışı ise yüzde 139 oldu. "Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası", sigortalılara hiçbir ücret ödemedi anlaşımlı özel hastanelerden hizmet alma fırsatı sunuyor...

28

"Sektör tavan fiyattan zarar gördü, gözden geçireceğiz"

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, zorunlu trafik sigortasında tavan fiyatın sektörde ciddi bir zarara neden olduğunu, bu uygulamanın gözden geçirilmesi gerektiğini açıkladı...

30

3 sürdürülebilirlik çözümü girişim desteği

Allianz Türkiye, son 1 yılda meme kanseriyle mücadelede kadınlarda farkındalık yaratan uygulama ve elektrikli otomobiller için kasko indiriminin yanı sıra güneş santrallerine özel performans sigortası çözümlerini geliştirdi. Ayrıca kendi kurumundan girişimcilerinin önerisi olan hamile kadınlara bilgi ve network sağlayan BilenAnnem uygulamasının hayata geçmesine girişimlerine destek verdi...

34

"Finansal oyuncular yapay zeka ile ayrışacak"

"Türkiye Yapay Zeka Zirvesi"nde konuşan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Yardımcısı Mehmet Abacı, şirketinin bu alandaki çalışmalarını ve TurboJet, AS'LI gibi yeniliklerini anlattı...

36

Sabancı'da "yeni nesil sigortacılık" dönemi

"Sigorta sektörü Türkiye ekonomisinin 1.5-2 katı hızla büyüyor. Daha gidecek çok yolumuz var" diyen Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer'e göre, giderek artan rekabette ise müşteriye odaklanan, müşteriye en iyi deneyimi sunan ve teknolojiyi en iyi kullanan şirketler kazanacak...

yazarlar

22

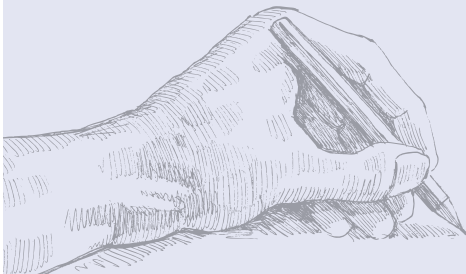
Dalkan Delican
OtaKat BES'in rakibi değil;
çare kıdem tazminatı

40

Zeynep Turan Stefan
GDPR

60

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
BES'in 2017 karnesi II: Katılımcılar



Sigortanızın kapsama alanını genişletin.

SGK'nızla anlaşmalı özel hastanelerde tedavi olun,
farkları Tamamlayan Sağlık Sigortanız ödesin.



- 📶 Ayakta ve Yatarak Tedavi Teminatı
- 📶 Ücretsiz Check-Up
- 📶 Dış Sağlık Paketi

BNP Paribas Cardif Emeklilik'ten yeni dijital hizmet: "Otomatik Teklif"



Gökhan Sertsöz

BNP Paribas Cardif Emeklilik, otomatik katılım sistemine dahil olacak şirketlerin emeklilik şirketlerinden teklif alma süreçlerini kolaylaştırmak üzere hizmete sunduğu "Otomatik Teklif" sistemiyle işverenler için otomatik katılım sürecini hızlandırıyor.

BNP Paribas Cardif Emeklilik'in internet şubesi üzerinden sunulan online teklifle insan kaynakları departmanlarının da otomatik katılım sürecindeki yükü önemli ölçüde hafifletiliyor.

Müşteri odaklı hizmet anlayışıyla müşterilerin hizmetlere erişimini kolaylaştıracak çözümler sunmayı



BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK

hedeflediklerini belirten BNP Paribas Cardif Emeklilik Banka Sigortacılığı Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz, "Dünyadaki gelişmiş otomatik katılım sistemi uygulamalarına baktığımızda dijital dönüşüm ve verinin öneminin her geçen gün arttığını görüyoruz. BNP Paribas Cardif Emeklilik olarak sektörün ve tüketicilerin ihtiyaçları doğrultusunda ürün ve hizmet gelişimini besleyen yapımla farklılaşmaya devam edeceğiz. Müşteri odaklı yaklaşımımızı destekleyecek yatırımlarımıza 2018 yılında da devam edeceğiz" diyor.

TÜRK HAVA YOLLARI'NA GÜNEŞ SİGORTA GÜVENCESİ

Güneş Sigorta; uçak gövde ve harp sigortası, yedek parça sigortası, yolcu kargo, bagaj sorumluluk sigortası, üçüncü şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk ve havacılık dışı sorumluluk sigortası ürünleriyle Türk Hava Yolları'nın risklerini 1 yıl süreyle güvence altına alacak.

Anlaşma kapsamında ulusal bayrak taşıyıcının 27'si eğitim uçağı olmak üzere toplamda 331 uçağını teminat altına alan Güneş Sigorta, sorumluluk sigortalarıyla yolcu ve üçüncü şahısları da güvence altına alıyor. Türk Hava Yolları ve Teknik A.Ş'de çalışan toplam 31 bine yakın personel Güneş Sigorta güvencesiyle teminat altına alınıyor. Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı M. İlker Ayıcı, işbirliğiyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Dünya havacılığında zirveyi hedefleyen Türk Hava Yolları, Güneş

Sigorta gibi ülkemizin sektörel liderleriyle de çeşitli işbirlikleri tesis etmeye devam ediyor. Kalitesiyle sayısız ödüle layık görülmüş bir havayolu olarak yolcularımıza ve çalışanlarımıza sunduğumuz tüm ürün ve servislerde 'en iyi'lerle çalışmak bizim için genel ve sabit bir

yaklaşım. Yine alanında 'en iyi'lerden biri olarak addedilen Güneş Sigorta sayesinde filomuz, değerli yolcularımız ve çalışanlarımızı güvence altına almaktan büyük bir

memnuniyet duyuyoruz."

Türkiye'nin "milli bayrak taşıyıcı" havayoluyla uzun yıllara dayanan bir işbirlikleri olduğunu hatırlatan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin ise "Ülkemizin alanlarında en güçlü ve köklü iki markası olan Türk Hava Yolları ve Güneş Sigorta'nın imza altına aldıkları bu işbirliğinden Güneş Sigorta tarafı olarak büyük bir onur duyuyoruz. 9 yıldır sürdürdüğümüz bu işbirliğiyle Türk Hava Yolları filosu, yolcuları ve keza çalışanları Güneş Sigorta güvencesi altında olmayı sürdürecektir" dedi.



Serhat Süreyya Çetin





Hasarsızlığa
devam!

1.000 TL'ye
kadar küçük
hasarlarda...

Ebat limiti
yok!



ERGO Başka Kasko Hasar varsa engel yok.

Özel şartlarda tanımlı, AUTO KING tarafından verilen Küçük Hasar Onarım Hizmeti için geçerlidir. Ebat sınırını aşan, parça değişimi gerektirmeyen Küçük Hasar Onarım Hizmetlerinden 1 yılda en fazla 2 kez faydalanılabilir. Yıllık toplam limit, KDV dahil 1.000 TL'dir.

0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

[/ERGOTurkiye](https://twitter.com/ERGOTurkiye) [/ERGOTurkiye](https://facebook.com/ERGOTurkiye)

ERGO

Güneş Sigorta Yelken Takımı'nın başarılarla dolu 10 yılı

Güneş Sigorta'nın kuruluşunun 50'nci yılında kurduğu yelken takımı, başarılarla dolu bir 10 yılı geride bıraktı. Hatırlanacağı gibi 2007 yılında bir eğitim düzenleme karar verilmiş, Güneş Sigorta çalışanları ve birinci derece akrabalarından oluşan 120 kişiye denizcilik ve yelken eğitimi verilmişti. O yılın sonuna gelindiğinde ise daha sonra aldığı derecelerle adını duyuracak Güneş Sigorta Yelken Takımı kurulmuştu. İlk yılında İstanbul Yelken Kulübü (IYK) yarışlarına katılan Güneş Sigorta Yelken Takımı, Deniz Yılmaz kaptanlığında "Petek" teknesiyle IRC3 sınıfında şampiyon olmuştu. Eğitimden bu yana Güneş Sigorta Yelken Takımı'yla beraber yol alan kaptan Deniz Yılmaz ile beraber 2009 yılında da aynı trofe kazanıldı. Yine 2009'da takım, daha sonraları takip etmeye başlayacağı Türkiye Açık Deniz Yarış Kulübü (TAYK) trofesinde üçüncü oldu. Güneş Sigorta Yelken Takımı, kendisi için verimli bir yıl olan 2009'da TAYK trofesine ait ve Türkiye'nin en zor yat yarışı olan, İstanbul'dan başlayıp Bodrumda biten Deniz Kuvvetleri Kupası'nda da sınıfında birinci oldu. Takım, "Falcon" teknesiyle ise 2011, 2012 ve 2013 yıllarında TAYK trofesinde IRC3 sınıfında şampiyon oldu. 2014 ve 2015'te yelken dünyasında yaşanan aksilikler yarışları da etkiledi. 2016'da tekrar



başlayan yarışlarla beraber Güneş Sigorta da teknesi "Petek" ile yarışlara dönüş yaptı. Fakat Güney Yarışı'nda kırılan direk sebebiyle trofedeki derece alınamadı.

2017 yılında alınan "Mary" teknesiyle IRC2 sınıfında yarışmaya başlayan Güneş Sigorta Yelken Takımı, sonbahar serisinde yapılan üç yarışta da birinci olarak hızlı bir dönüş yaptı. Bu süreklilik ve başarıda en büyük desteği sağlayan Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Güneş Sigorta kurumsal ve köklü yapısının

yanında dinamik bir yapıya sahip. Sürekli 'Güneş Sigorta ailesi' tabirini kullanıyoruz. Bu ailede sporla ve sanatla ilgilenen arkadaşlarımız da var. Hem kurumsal yapımız hem de insan odaklı yönetim anlayışımız, sporu ve sanatı her zaman destekledi ve destekleyecek. Kurulduğu günden bu yana bizim yanımızda olan kaptanımız Sayın Deniz Yılmaz'a ve bizi birinciliklere alıştıran Güneş Sigorta Yelken Takımımıza teşekkür ediyorum. Daha nice 60 yıllara ve başarılarla hep beraber ulaşacağımızı biliyorum" diyor.



Siz de kendinize ve sevdiklerinize değer verin!

#kadinlaradeger

kadinadegersigortasi.com

Özel sağlık sigortanız olsun ya da olmasın, Kadına Değer Sigortanız olsun. Teşhis sonrası anında ödeme imkânıyla ister tedavinizi ister maddi ihtiyaçlarınızı karşılayın.

Siz de BNP Paribas Cardif'e gelin, kendinize ve sevdiklerinize değer verin.

bnpparibascardif.com.tr



BNPPCardifTR



BNPPCardifTürkiye



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın
sigortacısı

e-kira.net'e Anadolu Sigorta desteği

Dijital dünyadaki start-up'ların desteklenmesi bu girişimlerin hızla gelişmesini sağlıyor. Anadolu Sigorta da start-up kullanıcılarının şirketin ürün ve hizmetlerinden faydalanabilmesini hedefliyor. Bu kapsamda şirket, girişimci ve freelance olarak çalışan kişi ve şirketlere, modern bir çalışma ofisi ve sosyal alanlar sunan Kolektif House'taki ilk work-up mezonlarından biri olan e-kira.net ile ortak bir çalışma yaptı. Kolektif House, fikri olan ama bu fikrini hayata tek başına geçiremeyen, özellikle genç girişimcileri buluşturan bir mekân. 2014 yılında faaliyete başlayan e-kira.net ise kira, aidat ve

fatura ödemesi alanlarında, emlak sahiplerine ve kiracılara yenilikçi ve güvenilir hizmet vermek amacıyla kuruldu. Anadolu Sigorta e-kira.net ortak çalışmasında; kira, aidat veya fatura ödemelerinden en az ikisini e-kira.net üzerinden yapan ilk 100 kullanıcıya 1 yıl süreli "Anadolu Sigorta Konut Sigortası" hediye ediyor. 25 Şubat'a kadar devam edecek kampanya kapsamında kullanıcılar, evlerini ve değer verdikleri eşyalarını yıllık 5 bin TL'ye kadar güvence altına



Levent Sönmez

alabiliyor. Anadolu Sigorta'nın önümüzdeki dönem benzer işbirliklerine devam edeceğini söyleyen Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, "Bu tür kampanyalar sigortalılarımıza fayda ve avantajlar sunarken sigorta bilincinin yükseltilmesine de katkı sağlıyor. Benzer başarılı girişimlerle işbirliklerimizi sürdürerek, hem sigortacılık sektöründeki start-up'lara destek veriyor hem de tüm sigortalılarımıza ve paydaşlarımıza sunduğumuz hizmetleri daha üst seviyelere taşıyoruz" diyor.

AHE'nin geleneksel Acente ve Direkt Satış Zirvesi İstanbul'da yapıldı



Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektörünün lider şirketi Anadolu Hayat Emeklilik tarafından her yıl düzenlenen Acenteler Zirvesi ve Direkt Satış Zirvesi, "Birlikte Tüm Hedeflere Aşarız" sloganıyla 12 ve 20 Ocak 2018 tarihlerinde İstanbul'da düzenlendi. Geçen yılın faaliyetlerini, sonuçlarını değerlendirmek ve 2018 yılının hedeflerini tüm acente ve direkt satış ekibiyle paylaşmak için düzenlenen toplantılarda Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan değerlendirmelerde bulundu.

Zirvede yaptığı konuşmayla, sektör ve şirketin performansını değerlendiren

Erkan, "2017, bireysel emeklilik sektöründeki öncü konumumuzu pekiştirmeye devam ettiğimiz, oldukça verimli bir yıldır. Öte yandan sektör büyümeye devam ediyor. Otomatik Katılım ile birlikte 3,5 milyon çalışan sisteme dahil oldu ve bireysel emeklilik ile otomatik katılımdaki toplam katılımcı sayısı 10,4 milyonu aştı. Otomatik katılım, yeni fazıyla birlikte sektörü büyümeye devam edecek. Dolayısıyla her zamankinden daha çok çalışacağımız bir döneme giriyoruz" dedi.

Anadolu Hayat Emeklilik'in dengeli ve kârlı büyümesini sürdürerek bireysel emeklilik branşında 1 milyon 150 bin

katılımcı sayısına ve devlet katkısı dâhil 14,7 milyar TL fon büyüklüğüne; hayat sigortaları branşında ise, 575 milyon TL'lik prim üretimine ulaştığının bilgisini veren M. Uğur Erkan konuşmasına şöyle devam etti: "2017 yılı itibarıyla faaliyete başlayan otomatik katılımın yeni fazıyla birlikte 1 milyon 400 bin çalışanın sisteme katılımını öngörüyoruz. Bu süreçte en büyük desteği ise acentelerimiz ve direkt satış ekibimizden alacağız. İnanıyorum ki 2018 yılı hem hayat sigortaları hem de bireysel emeklilik branşlarında yeni başarılarla taçlandıracağımız bir yıl olacak" dedi.

Kafana takma sigortan Groupama!

Her zaman söylediğimiz gibi
siz olumsuzlukları kafanıza takmayın,
hayatın keyfini doyasıya çıkarın.



Avon ve AXA'dan güçlü kadınlar için işbirliği

Türkiye'de yüz binlerce kadına ek kazanç fırsatlarıyla kendi işlerinin patronu olma şansını sunan Avon ile AXA Sigorta, önemli bir işbirliğine imza attı. Kadınların ekonomideki gücünü artırmak amacıyla tüm dünyada farklı projeler gerçekleştiren AXA Sigorta ve kadınların kadınlar için çalıştığı Avon temsilcilerine özel olarak hazırlanan yeni ürünü "Avon Hesaplı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ile Türkiye genelindeki SGK ve AXA Sigorta ile anlaşmalı özel hastanelerde hiçbir ücret ödmeden yatarak tedavi imkanı sunuyor. İlk yılında 10 bin temsilcisine ulaşması hedeflenen ürünle temsilciler, yatarak tedavi, yoğun bakım, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz, koroner anjiyografi, küçük müdahale, tıbbi danışmanlık ve ambulans giderlerinin tamamını limitsiz olarak karşılayan bu yeni üründen faydalanabiliyor. Avon temsilcileri ürünü, avon.com.tr web sitesinden veya AXA Sigorta acentelerinden hemen alabiliyor. Avon Türkiye Genel Müdürü Orkun Gül, "Avon Hesaplı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ile ilgili şu bilgileri veriyor: "Her adımımızı kadınları güçlendirme ve onlara fayda sağlama amacıyla atıyoruz. Bunu yapabilmek için de temsilcilerimizi her zaman dinliyoruz. Aldığımız geri dönüşleri değerlendirip onların ihtiyaçlarını belirliyor ve yeni çözümler geliştiriyoruz. AXA ile işbirliğimizi de tüm temsilcilerimize maksimum fayda sağlama yaklaşımıyla geliştirdik. Bu kapsamda temsilcilerimize avantajlı bir özel sağlık sigortasına sahibi olma



Özer
Şimşek

fırsatı sunuyoruz. Temsilcilerimize dokunduğumuz her noktada onları daha donanımlı hale getirmeyi görev biliyoruz. Önümüzdeki dönemde de yaptığımız her işte, kadınları güçlendirmeyi sürdüreceğiz."

Kadınların güvendiği iş ortağı...

Kadınların güvendiği bir iş ortağı olmanın AXA Sigorta için küresel bir hedef olduğunu dile getiren AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurul Üyesi Özer Şimşek ise "Ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin en önemli göstergesi kadınların iş yaşamına katılım oranıdır. AXA olarak küçük ve orta ölçekli kadın girişimlerinin yanı sıra kadınların istihdama katılımı için gerçekleştiren çalışmaları da önemsiyoruz. Onların

AXA ile Güzelliğinize Sağlık Katıyoruz!

AXA işbirliğimizle AVON Hesaplı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Temsilcilerimize özel yıllık **SADECE 190 TL!**

AVON Hesaplı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile;



Türkiye genelinde, kalıtsal ve yaygın anlaşmalı hastane ağında tedavi olabilirsiniz.



SGK ve AXA Sigorta ile anlaşmalı olan yaygın özel hastanelerde yatarak tedavilerinizde SGK farkı ödemersiniz.



Yatarak tedaviler %100 ve limitsiz olarak karşılanır.



AXA SİGORTA

sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

Güzelliğe değer katar
AVON

ihtiyaçlarını belirleyerek hayatlarını kolaylaştıracak, iş hayatında onlara güç katacak ürünler geliştiriyoruz. Bu anlamda yıllardır kozmetik sektöründe doğrudan satış kanallarının liderliğini üstlenen ve kadınların gelişimini destekleyen Avon ile işbirliği yapmaktan gurur duyuyoruz" diyor. Kısa bir süre önce tanıttıkları "Kadın Girişimci Sigortası"nın da benzer içgörü ve hedeflerle hazırlandığından bahseden Şimşek, Türkiye'de kadınların çok sayıda rolü ve sorumluluğu aynı anda üstlendiğini, kadınların karşılaştıkları zorluklarda yalnız olmadıklarını hissettirmenin kendileri için öncelikli bir konu olduğunun altını çiziyor.



ALACAK SİGORTASI YAPTIRIN, ŞİRKETİNİZİ RİSKE ATMAYIN.

Siz de Alacak Sigortası yaptırın, risklerinizi biz üstlenelim.
Böylece müşterilerinizin finansal kayıplarından etkilenmeyin,
şirketinizi kolayca büyütün.



Türkiye Sigorta Birliği

Quick Sigorta, ilk yılını tamamlamadan 1 milyon poliçeye ulaştı



12 Mayıs 2017’de poliçe üretimine başlayan Quick Sigorta, 9 ay içinde 1 milyon poliçe rakamına ulaştı. Bu süre içinde Türkiye genelinde acente yapılanmasına giden Quick Sigorta, 1200 acentenin açılışını gerçekleştirdi. Quick Sigorta CEO’su Levent Uluçerçen 1 milyon rakamının sembolik olarak bir önem taşıdığını belirterek, “Dijital iş modelimiz ve 30 kişilik bir ekiple bu rakamları yakaladık. Hızlı karar alan, konunun uzmanı iş ortaklarıyla hareket eden bu yapı aslında bir zoru başardı. Üretilen poliçe rakamı sembolik olarak önem taşıyor. Bu kadar kısa

sürede, oldukça güçlü ve donanımlı bir ekiple bu rakamlara ulaştık. Önümüzdeki yıllarda hedefimiz daha yüksek” diyor. Quick Sigorta, 1 milyon poliçe üretimine imza attığı bu dönemde aynı zamanda “Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest” adı altında üniversitelerin sigortacılık bölümleriyle ortak bir sosyal sorumluluk projesi başlattı. Bunun yanında motosiklet sürücülerini için sponsorluklar, InsurTech alanında çeşitli toplantılar ve etkinlikler düzenledi. Sosyal medya kanallarında 2.5 milyon etkileşime ulaştı.



Quick Sigorta çalışanları, Mudanya’da 2018 hedeflerini konuştu



Quick Sigorta, 2018 yılı hedeflerini Mudanya’daki Montania Otel’de yaptığı etkinlikle ele aldı. Tüm çalışanların bir araya geldiği etkinlikte, 2018 yılının hedeflerinin değerlendirildiği ve çalışanların görüş ve değerlendirmelerinin alındığı toplantılar yapıldı. Quick Sigorta CEO’su Levent Uluçerçen 2017 yılının oldukça yoğun

ve hareketli geçtiğini belirterek “2017 yılını başarılı bir şekilde tamamladık. Tüm ekip yoğun şekilde çalıştı ve iyi sonuçlar aldık. 2018 yılında hedeflerimiz daha yüksek. Hangi alanlarda nasıl atılımlar planladığımızı, marka ve iletişim süreçlerinde neler yapacağımızı, iyileştirmeler yapmamız gereken alanları değerlendirdik. Konunun

uzmanı arkadaşlar planlarını aktardı, arkadaşlarımız yorum ve eleştirilerini paylaştı. Bu tarzda etkinliklerimiz devam edecek. 30 kişilik son derece etkin bir ekibimiz var” dedi. Quick Sigorta ekibi, etkinlik çerçevesinde İznik ve Bursa’da tarihi yerleri uzman rehberler eşliğinde gezdi. Akşam ise Mudanya Montania Otel’de düzenlenen yemeğe katıldı.

YARINA İNAN



Yarın, sana bugünün hediyesi olacak.
Rahat bir emeklilik için Ziraat Emeklilik'le bugün biriktireceksin;
yarın, hayalın hayatın olacak.



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatemeklilik



DÜZELTME VE CEVAP METNİ

Şubat 2018 tarihli Akıllı Yaşam dergisinde, Kayhan Öztürk tarafından kaleme alınan “Tahkim sınavı Hazine’yi karıştırdı – Sigorta Tahkim Komisyonu” başlıklı yazı yayımlanmıştır. Söz konusu yazı, gerçeği yansıtmayan hatalı bilgiler içermekte olduğundan, aşağıdaki açıklamaların yapılması gerekli görülmüştür.

24 Temmuz 2013 tarihli 28717 sayılı resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren Sigortacılıkta Tahkime İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik’in 5.maddesinde sınav şartı getirilmiştir. Hazine Müsteşarlığı bu yönetmelik değişikliği ardından, sınavın SEGEM tarafından yapılması, ancak sınav başvurularının kabulünün, başvuru yapan adayların sigorta hakemlerinde aranan kanuni şartları sağladıklarının tespitinin ve gerekli şartları sağlayan adayların listesinin SEGEM’e bildirilmesinde de Tahkim görevlendirmiştir. Bu sınavda da başvuru değerlendirme süreci Tahkim Müdürlüğüne yürütülmüş olup, Sigorta Tahkim Komisyon Başkanlığı üyelerine görüş ve karar için herhangi bir konu intikal ettirilmemiştir.

Hal böyle olmasına rağmen konu dergi yazınızda, “yönetim kurulu üyelerinin kendi işlemleri hakkında tespitte bulunup raporlaması ayrı bir komedi” şeklinde bir ifadeye yer verilmiştir. Yukarıdaki süreç değerlendirildiğinde, Sigorta Tahkim Komisyon Başkanlığı üyelerinin konuda bir kararının bulunmadığı açıktır. Aksine Komisyon Başkanlığı üyeleri başvuruların hatalı değerlendirildiği bilgisi ardından, 30/11/2017 tarihinde toplanarak, sınav sürecine ilişkin Tahkim Müdürlüğüne

yürütülen işlemlerin/başvuruların tetkik edilmesi ve Komisyon Başkanlığına rapor verilmesi amacıyla Komisyon Başkanlığı üyelerinden Sayın Doç. Dr. Mahmut YAVAŞI ve Sayın Erhan BOZKURT’u muhakkik olarak görevlendirmiştir. Muhakkikler tarafından düzenlenen bu raporda ilgili makama sunulmuştur.

Yine dergi yazısında yer verilen bir diğer mesnetsiz iddia ise; sınav komisyon üyesinin görevi savaştırması ifadesidir. Yukarıda da görüldüğü üzere Müsteşarlık başvuruların değerlendirmesinde Tahkim görevlendirmiş, beş üyeden oluşan sınav komisyonuna ise bu konuda bir görev ve sorumluluk yüklenmemiştir. Önceki sınavlarda da olduğu gibi bu sınavda da beş üyeden oluşan sınav komisyonunun görevleri aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

- Sınav konuları ve soru sayısının tespiti, soruların hangi kaynaktan temin edileceği,
- Başarı kriterinin ne olacağı,
- Başvuru ve sınav takviminin tespiti, sınav ile ilgili (duyuru, kılavuz hazırlanması, ilan vb) işlemlerdeki ilgililerin belirlenmesi, soru itirazlarının değerlendirilmesidir.

Sigorta Tahkim Komisyonu Sigorta Hakemliği Sınavı ile Birliğimiz nezdinde kurulan Komisyon ve bu Komisyondaki Birliğimiz temsilcisi hakkında rencide edici ifadelerin yer aldığı bu tür yorumlarda bulunmadan önce Birliğimiz ile irtibata geçilmeden hatalı bir yazı yayınlaması hukuka aykırı olmuştur. Konuya ilişkin yasal yollara başvuru haklarımız saklı tutulmaktadır.

Kamuoyuna saygıyla duyurulur.

**Türkiye Sigorta Reasürans
ve Emeklilik Şirketleri Birliği**

Hazine Müsteşarlığı: Denetim yaptırıldı, soruşturma başlatıldı

Geçen ayki yazımda "Tahkim Sınavı Hazine'yi karıştırdı" başlığıyla, 22 Ekim 2017 tarihinde yapılan hayat dışı sigorta hakemliği sınavıyla ilgili duyuruları, iddiaları aktarmıştım. Bunun üzerine Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Basın ve Halkla İlişkiler Müşavirliği bir açıklama yazısı gönderdi. Söz konusu açıklamayı, sorumlu yayıncılık gereği olduğu gibi yayınlıyoruz:

Sayın Öztürk,

Son zamanlarda bazı basın-yayın kuruluşları ve internet siteleri ile sizin de sorumlusu bulunduğunuz Akıllı Yaşam dergisinde, sigorta hakemliği sınavı ile ilgili spekülasyon haberlere yer verildiği görülmüştür. Bu çerçevede aşağıdaki açıklamanın yapılması uygun görülmüştür. Sigorta hakemliği sınavı ile ilgili iddialar çerçevesinde öncelikle bir denetim yaptırılmış, ardından da konu ile ilgili soruşturma başlatılmıştır. Soruşturma sonucuna göre işlem yürütülecektir. Bu çerçevede, soruşturma bitmeden herhangi bir kişinin itham edilmesi etik değildir. Yine iddia edildiği üzere, haberi veren muhabir ya da yayın kuruluşunun şahit olduğu bir suç söz konusu ise bunun yargı mercilerine intikal ettirilmesi öncelikli olarak o yayın kuruluşu ya da muhabire aittir. Suç yok ise bu defa konu haberde ismi geçen şahıslara iftira edilmiş olunacaktır ki bu da TCK bakımından ayrı bir suç oluşturmaktadır. Yapılan haberlerde her ne kadar muhtelif kişilerin ismi geçmekte ise de Hazine Müsteşarlığının kurumsal yapısının hedef alındığı

Tahkim sınavı Hazine'yi karıştırdı

Hazine Müsteşarlığında şok iddia... 22 Ekim 2017 tarihinde yapılan hayat dışı sigorta hakemliği sınavına şaibe karıştırıldığı iddiası ortalığı karıştırdı. Sigortacılık Genel Müdürlüğü (SGM) tarafından yapılan sınava şartları tutmayan SGM çalışanlarının da girdiği, bu duruma göz yumulduğu iddia ediliyor. Edinilen bilgilere göre, Sigortacılık Genel Müdürü ve aynı zamanda Sigorta Tahkim Komisyonu Yönetim Kurulu Başkanı Şerif Çakırsoy'un gerekli şartları taşımayan yaklaşık 10 çalışana sahte belge vererek sınava girmelerini sağladığı iddia ediliyor. Çakırsoy'un yaptığı işlemin evrakta sahtecilik ve görevi kötüye kullanma suçunu teşkil ettiği, bununla ilgili ceza alabileceği söyleniyor. Diğer taraftan, Tahkim Komisyonu Yönetim Kurulu'nda yer alan TSB (Türkiye Sigorta Birliği) çalışanlarının da sigortacılıkta 10 yıllık deneyimi olmamasına rağmen sınava girdiği iddia ediliyor. İddialar üzerine Hazine Müsteşarlığı'nın incelemelerini tamamladığı ve hazırlanan raporun Hazine Müsteşarı Osman Çelikle sunulduğu da gelen bilgiler arasında. İşin ilginç ise Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy'un kendi hakkında yazılan raporu hem Hazine Müsteşarlığı çalışanlarına hem de TSB yönetimine dağıtması olmuş.

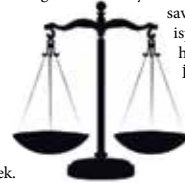
Kendi sorumluluğu konusunda rapor hazırlayan üye!

Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve TSB arasında tartışmalara, soruşturmalara neden olan sınavla ilgili bir diğer iddia ise daha önce Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Erhan Bozkurt'un Tahkim Komisyonu Yönetim Kurulu Üyesi olmasının yanı sıra işlemlerinin mevzuata aykırı olmasıydı.



ayrı bir inceleme yaptığı ve konuyla ilgili rapor hazırladığı da söylentiler arasında. Usulsüzlüklerin bunlarla sınırlı olmadığı, FETÖ davası nedeniyle kamudan uzaklaştırılan bazı isimlerin de sınava girdiği iddiaları ortalığı karıştırmış. Tahkimin tarafsız ve sorunsuz işlemesinden sorumlu yönetim kurulu üyelerinin, kendi işlemleri hakkında tespitlerde bulunup bunları raporlaması da ayrı bir komedi olsa gerek. Diğer taraftan, rapor hazırlayan Erhan Bozkurt'un Tahkim Komisyonu Yönetim Kurulu Üyesi olmasının yanı sıra işlemlerinin mevzuata aykırı olmasıydı.

yer alması da ilginç bir durum oluşturuyor. Bozkurt'un, söz konusu usulsüzlük ve mevzuata aykırı işlemlerden sorumlu olmasına rağmen, sorumluluğunda olan sınavdaki eksiklik ve şaibeleri ortaya koyarak, kendisinin en azından görevi savsaklama suçu işlediğini ispatlar nitelikte bir rapor hazırladığı iddia ediliyor. İddialar nasıl sonuçlanır; sınav iptal mi olur, yoksa usulsüzlüklere göz yuman istifa mı eder bilemiyoruz. Bakalım sınavı yapan da, hak etmediği halde giren de, bütün bunlara göz yuman da bu işin içinden nasıl çıkacak? Bunları zaman gösterecek ama görünen köy de kılavuz istemeyiz; bu kadar inceleme ve rapora konu olan iddiaların faturası



SİGORTA TAHKİM KOMİSYONU

anlaşılmaktadır. Kamu kurumlarının spekülasyon haberlerle itibarının zedelenmesi karşısında bu kurumların ve elbette Hazine Müsteşarlığının yasal haklarını saklı tutacakları tabiidir. Öte yandan şunun bir kez daha bilinmesi gerekir ki her türlü iddia, Müsteşarlığımızca hassasiyetle değerlendirilmektedir. Yapılan işlemlerde mevzuata aykırı bir durum tespit edildiğinde gerekli yasal süreçler başlatılacaktır.

Haberde öne sürülen iddiaların kamuoyu nezdinde düzeltilmesi ve sorumlu yayıncılık anlayışı çerçevesinde yukarıdaki kısa açıklamamızın ivedilikle yayımlanması hususunda, bilgileri ile gereğini rica ederiz. Saygılarımızla.

T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Basın ve Halkla İlişkiler Müşavirliği



Torsten Leue

Amerikan çıktı, Alman aldı

Sigorta sektöründe ikinci el satışlar hızlandı. Çok değil 10-15 yıl önce, deyim yerindeyse tam bir satın alma furyası yaşanmıştı. Sektörün önemli bir kısmı yabancı sermayenin eline geçmişti. Son dönemlerde yine satış haberleri gelmeye başladı. Ancak olay nereden baktığınıza bağlı olarak değişiyor; bu seferki işlemleri “Dünya sigorta devi pazara girdi” değil, örneğin “Amerikan sigorta devi Türkiye’den çıktı” başlığıyla da vermek mümkün...

Hatırlanacağı gibi geçen yıl, Alman sigorta devi ERGO’nun bireysel emeklilik şirketini Fiba Emeklilik’e devretmesinden sonra, Groupama Sigorta da emeklilik şirketini yine Fiba Emeklilik’e satmıştı. Bu yılın ilk satış haberi ise Liberty Sigorta’dan geldi. ABD’nin en büyük sigortacılık gruplarından biri olan Liberty, Avrupa pazarında büyüme kararı aldığı bir dönemde Türkiye’deki şirketini Alman Talanx Grubu’na devrediyor. Yine hatırlanacağı gibi, 2005 yılından sonra dünya sigorta devlerinin Türkiye pazarındaki yatırımları artmış ve 8 milyar Euro’ya ulaşmıştı. Önümüzdeki dönemde Liberty Sigorta’yı takip edenlerin olup olmayacağını zaman

gösterecek ama çıkış gerekçeleri de ayrı bir tartışma konusu. Bazı şirketlerin Türkiye pazarından çıkmayı düşündüğü yüksek sesli olmasa da dillendirilmeye başladı. Bunun en büyük sebebi ise Türkiye pazarına yatırım yapan şirketlerin henüz istenilen kârlılığı ulaşamaması. Kârsızlığa gerekçe olarak da sektörle ilgili bazı düzenlemeler ve kötü yönetimler gösteriliyor. Söylentiler ne kadar doğru bilmiyoruz ama Türkiye pazarından çıkışlar hızlanacak gibi görünüyor.

Sürecin yılın ilk yarısında tamamlanması bekleniyor

Sıcak gelişmeye dönecek olursak; Talanx, Türkiye’de hayat dışı sigortacılık alanında faaliyet gösteren bir şirketi satın almak üzere anlaşma imzaladı. Buna göre Alman Talanx, ABD merkezli Liberty Mutual Group’un iştiraki olan Liberty Sigorta’nın hisselerinin yüzde 99.4’ünü satın alıyor. Bu işlemin, Talanx’ın hedef pazarlarından biri olan Türkiye’deki varlığını güçlendirmesi bekleniyor. Grubun ana stratejisi malum, hedef pazarlarındaki en büyük 5 oyuncudan

biri olmak...

Talanx International Yönetim Kurulu Başkanı ve Talanx AG Yönetim Kurulu Üyesi Torsten Leue, satın almayla ilgili “Liberty Sigorta’nın Türkiye’deki stratejimizle uyumlu, dengeli bir portföy yapısı ve 760 araçtan oluşan bir dağıtım ağı var” açıklamasını yaptı. Liberty Sigorta, 2016 yılında 700

binden fazla poliçe sahibinden oluşan portföyüyle 56 milyon Euro brüt prim üretti. Talanx’ın Türkiye’deki şirketi HDI Sigorta ise 2006 yılından bu yana hayat dışı sigortacılık faaliyetleri yürütüyor. 305 çalışan, 9 bölge müdürlüğü, 1350’den fazla acente ve

brokerin yanı sıra 1200 banka şubesi aracılığıyla sigorta hizmetleri sunan HDI Sigorta, 2016’da yüzde 2.5 pazar payıyla 261 milyon Euro prim üretimine ulaştı.

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü’nden gerekli onayların alınmasına müteakip Talanx’ın Liberty Sigorta’yı satın alma süreci tamamlanacak. Söz konusu onayların 2018’in ilk yarısında alınması bekleniyor.



%40'A
VARAN
İNDİRİM



**FULLTRIP'LE ÇOK UYGUN UÇAK BİLETİ
FİYATLARIYLA TATİLE**

ÇOK!



**TATİLE ÇIKAMAYANLARI
TATİLE ÇIKARAN TATİLE ÇIKIŞ SİTESİ
fulltrip.com**

OtoKat BES'in rakibi değil; çare kıdem tazminatı



Dalkan Delican
BES Uzmanı

İşveren için külfet, çalışan için ütöpik bir birikim olan kıdem tazminatı, bireysel emeklilik sistemi içerisinde konumlandırılmalıdır. Otomatik katılımın varlığı “kıdem tazminatlı emeklilik yatırım fonları” için bir engel teşkil etmez. Bilakis birbirini sürükleyen, ivmelendiren büyüklüklere ulaştırır...

Geçen ay otomatik katılımın (OtoKat), bireysel emeklilik sisteminin (BES) gelişimini olumsuz etkilediğini ifade etmeye çalışmıştım. Ya da bu yönde bir etkisi olduğunu söylemeye... Geldiğimiz noktada otomatik katılım sanki bireysel emeklilik sisteminin rakibi gibi bir durum oluşturdu. Birbirinin kardeşi/destekçisi olması gereken yapılar bir yılın sonunda bireysel emeklilik sisteminin can suyundan beslenen bir sistemi (otomatik katılım) doğurdu. Emeklilik sisteminde fonların büyümesi gerektiğine, ivme kazanmasının ne kadar önemli olduğuna bu köşede müteakip defalar işaret ettik. Dönüp dolaşıp emeklilik yatırım fonlarının gayri safi milli hasıla içerisinde çok büyük bir paya ulaşması gerektiğini söylüyoruz.



Otomatik katılım pratikte BES'i olumsuz etkiledi

Gençlik yıllarına adım atmış, çok daha hızlı büyüme potansiyeline ulaşmış, 15 yılı geride bırakmış bir sistemin, yeni kurulan yapıyla yetim bırakılması anlaşılabilir değil. Hazine tarafından kimse bu düşüncede olduğunu söylemeyecek ama otomatik katılım, pratikte bireysel emekliliğe katılımı olumsuz etkiledi. Bu kabul edilemez. Geleceğimizi oluşturan bir sisteme bu yapılamaz. İzin verilmemeli.

Bu durumu düzeltmek adına alınan önlemlerin amacına hizmet etmediğini çok öncesinden söylemiş/burada ifade etmiş biri olarak çarenin “kıdem tazminatı” olduğunu tekrarlıyorum. Kurumsal fonları kıdem tazminatı karşılığı olarak güçlü yapılara dönüştürelim.

İşveren için külfet, çalışan için ütöpik bir birikim olan kıdem tazminatı, bireysel emeklilik sistemi içerisinde konumlandırılmalıdır.

Otomatik katılımın varlığı “kıdem tazminatlı emeklilik yatırım fonları” için bir engel teşkil etmez. Bilakis birbirini sürükleyen, ivmelendiren büyüklüklere ulaştırır.

Israrla ve yılmadan söylemeye devam edeceğim. Çalışanın, işletmenin geleceği için, güçlü Türkiye için çare kıdem tazminatlı emeklilik yatırım fonlarıdır.

Sağlıcakla kalın.





Kahveniz

pişmeden

poliçeniz

hazır.

Cepten, netten ya da acenteden, kahveniz soğumadan sigorta poliçeniz hazır olsun.
Siz kahvenizin keyfini çıkartın. Çok Quick bir hareket!



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK
SIGORTA

İLK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI POLİÇESİ KESİLDİ

İnşaat sektöründeki finansman sorunu malum. Konut sahibi olmak isteyenler yüksek faizden, müteahhitlerse kredi bulamamaktan şikayetçi. Başta İstanbul olmak üzere Türkiye'nin hemen her yerinde bitmek bilmeyen inşaatlara rastlamak mümkün. Oysa sigortanın bunun için de çözümü var: Bina tamamlama sigortası... Hatırlanacağı gibi bina tamamlama sigortası, mevzuatımıza, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından Mayıs 2015'te yürürlüğe sokulan 6502 sayılı "Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun"un ön ödemeli konut satışlarını düzenleyen bölümüyle girmişti. Bu ürünü, konut sahibi olmak isteyenlerin, ön ödemeli konut satışı yoluyla edindiği ev için geliştirici firmaya anahtar tesliminden önce yaptığı ödemeleri teminat altına alan bir garanti sözleşmesi olarak tanımlamak mümkün. Söz konusu sigortanın ilk poliçesi ise ilgili düzenlemenin yayınlandığı tarihten yaklaşık 3 yıl sonra, 2017 yılının son iş gününde kesildi.

1.5 yılda 2 milyar dolarlık kaynak sağlanabilir

Evet, Rosenberg & Parker Türkiye ofisi aracılık yaptı ve bir sigorta şirketi ile Tepe İnşaat arasında, İstanbul Ömerli'deki Tepe Aura Evleri projesi için bina tamamlama sigorta sözleşmesi imzalandı. Bir kefalet sigortası türü olan bina tamamlama sigortasıyla Tepe Aura projesinden konut sahibi olmak isteyenler, konutları teslim alıp alamama endişesi yaşamayacak.



Meltem Gezen

Türkiye'nin ilk bina tamamlama sigortası poliçesi, kefalet sigortası uzmanı Rosenberg & Parker aracılığıyla, Tepe İnşaat'ın İstanbul Ömerli'deki Tepe Aura Evleri projesi için imzalandı. Rosenberg & Parker Türkiye CEO'su Meltem Gezen, 1.5 yıl içerisinde 2 milyar dolarlık gayrinakdi kaynakla Türkiye'deki konut projeleri için teminat sağlanacağını öngörüyor...

Rosenberg & Parker Türkiye CEO'su Meltem Gezen, 3 yılı aşkın süredir verilen yoğun emeklerin karşılığı olan bu ilk poliçeyle birlikte, geliştirici firmalarının tüketicilerinin teminat altına alınması anlamında çok özel bir seçeneğe kavuşulduğunu vurguluyor. Gezen, bu süreçte Konutder ve GYODER üyeleriyle temasta olduklarını, ilk poliçenin kesildiği tarihten bu yana diğer geliştiricilerle de hazırlıkların başladığını

söylüyor. Bina tamamlama sigortasının kısa sürede yaygınlaşacağına inanan Gezen, 1.5 yıl içinde 2 milyar doların üzerinde kaynakla, ilk etapta büyük şehirlerde bulunan konut projelerinin tamamlanmasının garanti altına alınacağını tahmin ediyor. GYODER'in 2015 raporuna göre Türkiye'nin 2023 yılına kadar 6.6 milyon konut ihtiyacı bulunuyor. Bunun da 400 milyar dolarlık bir sektör yaratacağı öngörülüyor.

Meltem Gezen, "TÜİK verilerine göre ülkemizde her yıl yaklaşık 500 bin yeni konut satılıyor. Ortalama konut satış fiyatı olan 177 binle çarparsak 90 milyar TL'lik hacim yaratan bir sektörden bahsediyoruz. Geçen yıl da tüm teşviklerle beraber 700 bin yeni konuta yaklaşıldı. Dolayısıyla bina tamamlama sigortasının hızla yayılacağını düşünüyoruz" diyor. Gezen, imzalanan ilk poliçenin ardından Rosenberg & Parker Türkiye'nin iki sigorta şirketiyle daha hazırlıklarını sürdürdüğünü sözlerine ekliyor.

Pilot çalışma için Tepe İnşaat seçildi

Meltem Gezen, Rosenberg & Parker'ın kefalet sigortasındaki 74 yıllık uzmanlığını kullanarak, Türkiye'deki sigorta şirketlerine bina tamamlama sigortası konusunda risk analizi ekibi kurma, ürün eğitimleri, reasürans temini ve risk analizi prosedürleri gibi önemli aşamalarda destek olduğunu anlatıyor. Gezen, Türkiye ofisi olarak Temmuz 2016'da reasürans çalışmalarını tamamladıklarını ve ürünün kullanılabilir hale geldiğini belirtiyor. Ardından bina tamamlama sigortası için pilot şirket arayışına geçilmiş ve finansal altyapı, operasyonel tecrübe, projenin uygunluğu gibi kriterleri karşılayan Tepe İnşaat'ın Tepe Aura projesinde karar kılınmış.

Hangi riskleri teminat altına alıyor?

Bina tamamlama sigortası, tüm kefalet sigortası türlerinde olduğu bazı farklılıklara sahip. Diğer sigorta türlerinde olduğu gibi sigortalı ve sigortacı şeklinde iki değil, üç taraflı bir garanti sözleşmesi. Bu sözleşmenin tarafları,



Tepe Aura Evleri

sigortacı ve sigortalı olarak geliştirici şirketler; lehdar ise bu geliştiricilerden ev alan tüketiciler. Bina tamamlama sigortası poliçesi, ön ödemeli konut satışı hasılatını garantiyor. Başka bir deyişle, tüketicinin konut sahibi olmak amacıyla anahtar teslimine kadar geliştiriciye yaptığı ödemeleri kapsıyor. Geliştirici firmanın yükümlülüklerini yerine getirememesi durumunda, sigorta şirketi geliştiricinin yerine geçiyor ve konut projesini tamamlayıp, anahtarı teslim etme veya o güne kadar yapılan tüm ödemeleri konut sahibine geri ödeme konusundaki yükümlülükleri uyguluyor. Bir diğer fark da rücu ve halefiyet yoluyla tazminat hakkı dolayısıyla sigorta şirketinin, söz konusu geliştiriciden bu ödemeleri geri alma hakkına sahip olması.

Hangi avantajları sağlıyor?

Bina tamamlama sigortası; banka teminat mektubu, hakediş sistemi, bakanlığın kabul ettiği diğer alternatifler ve diğer sigorta ürünlerinden çok daha farklı özelliklere sahip. Öncelikli ilgi alanı elbette

tüketicinin ödemelerini teminat altına alarak olası mağduriyetten korumak. Öte yandan, ülke ekonomisi için de yeni gayrinakdi kaynak sağlaması açısından önemli bir fayda sağlıyor. Ayrıca sigorta şirketlerinin prim üretimini ve özkaynaklarını artırmasına katkı yapıyor. Bankaların da gayrinakdi kredi portföylerinin bir kısmını sigorta şirketlerine devrederek, karşılık ayırma yükümlülüklerini nakdi kredi olarak kullanabilmelerini sağlıyor. Toplam gayrinakdi kredi riskini banka kuruluşlarından sigorta şirketlerine dağıtması ve sağlıklı bir ekonomi yaratması da bir başka avantaj.

Bina tamamlama sigortası, geliştiricilere de diğer alternatiflerine göre daha iyi şartlar sunuyor. Banka teminat mektubundan farklı olarak yükümlülüklerde genellikle teminat aranmaması, daha düşük maliyetinin olması ve geliştiriciye ek süre tanınması en büyük farklar arasında.

Hakediş sistemine göre en önemli farkı ise ön ödemeli konut satışı hasılatının tamamen geliştiricinin kullanımına açık olması. Bina tamamlama sigortası, her kefalet sigortası türünde olduğu gibi, bilançoda pasif (borçlar) kalem olmaması nedeniyle geliştiricilerin bilançosunu güçlendiriyor. 

74 YILDIR SADECE BU İŞİ YAPIYOR

ABD Philadelphia merkezli Rosenberg & Parker, kurulduğu 1944 yılından bu yana sadece kefalet sigortası üzerine çalışan bir aile şirketi. Bugün ailenin üçüncü kuşağı tarafından yönetilen bu brokerlik şirketi, Fortune 100 listesinden firmaların da bulunduğu müşteri portföyüyle hem Amerika'da hem de uluslararası platformda kefalet sigortası taleplerini karşılıyor. Rosenberg & Parker Türkiye ise "danışman" sıfatıyla 7 yıldır kefalet sigortası ve bina tamamlama sigortasıyla ilgili mevzuat çalışmalarından geliştirici ihti-

yacı belirleme, risk analizi prosedürleri, reasürans kapasitesi temini, ürün eğitimi ve poliçe metnine kadar her aşamada çalışmalara yürütüyor. Kamu kurumları için kefalet sigortası ve bina tamamlama sigortasının ürün tanıtımı ve mevzuat çalışmalarına katılıyor, yönetmelik ve genel şartların oluşumuna destek oluyor. Söz konusu sigorta ürünlerinin hazırlığı için danışmanlık yapıyor, gerekli ihtiyaçları karşılamak için sektörel dernekler ve sigorta şirketleri bazında eğitimler, tanıtım amaçlı çalışmalar yürütüyor.

Anadolu'dan her bütçeye ve ihtiyaca uygun sağlık sigortası

Anadolu Sigorta, bireysel sağlık sigortası ve Sosyal Güvenlik Kurumu'nun (SGK) karşıladığı genel sağlık sigortasını tamamlayıcı nitelikteki, uygun prim ödemeli tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleriyle farklı ihtiyaçlara farklı çözümler sunuyor. Şirket, geniş teminatları ve anlaşmalı kurum ağıyla, olası bir kaza veya hastalık sonucunda ortaya çıkabilecek sağlık giderlerini bütçe dostu ödemelerle teminat altına alıyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, sağlık sigortasının geleceğe ve sağlığa yapılan en önemli yatırım olduğunun altını çiziyor. Oğuz, "Anadolu Sigorta olarak farklı alternatiflerle, herkesin sağlığını güvence altına almaya çalışıyoruz. Bunun en güzel örneklerinden biri de tamamlayıcı sağlık sigortası. Bu ürünün primleri, özel sağlık sigortasına göre daha uygun. Öte yandan, ihtiyaçlar doğrultusunda genel sağlık sigortasını kullanmayı tercih edip, ek olarak tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesi satın almak da mümkün" diyor. Oğuz, bu noktada tamamlayıcı sağlık sigortası ile bireysel sağlık sigortası arasındaki farka da şöyle değiniyor: "Tamamlayıcı sağlık sigortasında öncelikli

Tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıranların sayısı son 1 yılda yüzde 41 arttı. Bu branştaki yıllık prim artışı ise yüzde 139 oldu. "Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası", sigortalılara hiçbir ücret ödemedi anlaşımlı özel hastanelerden hizmet alma fırsatı sunuyor...



kural, bir tedavinin öncelikle SGK tarafından onaylanmasıdır. Özel sağlık sigortasında ise böyle bir şart bulunmuyor. Sigorta şirketleri belirledikleri özel şartlar çerçevesinde, poliçede gösterilen ödeme oranları ve limitler dahilinde sigortalıların tedavi giderlerini karşılar."

Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçe sayısı hızla artıyor

Metin Oğuz, Türkiye'de sağlık sigortaları konusundaki bilincin artırılması gerektiğini düşünüyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası gibi ürünlerin de bu açıdan önem taşıdığına işaret ediyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçe sayısının hızla arttığı bilgisini veren Oğuz, "Son 1 yılda yüzde 139 oranında prim artışı ve yüzde 41'in üzerinde sigortalı sayısı artışıyla sektörde büyük bir hareket yaşlandı" diyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasında da bireysel sağlık sigortasına benzer şekilde teminatlar

genişletilebiliyor. SGK tarafından karşılanacak tedavi masraflarının, yasal çerçeve içerisinde sigortalının ödemesi gereken fark kısmı özel şartlar dahilinde karşılanıyor. Oğuz, bu noktada "Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" poliçesinin sigortalılara hiçbir ücret ödemedi anlaşımlı özel hastanelerden hizmet alma fırsatı verdiğini hatırlatıyor. "Anadolu Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" kapsamında tüp bebek sahibi olmak isteyen sigortalılar, ek prim ödeyerek poliçelerine ilgili teminatı ekleyebiliyor. Bu durumda, poliçenin geçerli olduğu süre içinde gerçekleşecek tüp bebek tedavisine ilişkin giderler, SGK'nın ödeme şartları doğrultusunda, bu teminatın kullanılması için özel olarak anlaşma yapılmış sağlık kurumlarında karşılanıyor. Oğuz, doğum teminatının da tamamlayıcı sağlık sigortası poliçeleri kapsamında sigortalıların isteğine bağlı olarak belirlenmiş ek primin ödenmesiyle birlikte poliçelere eklenebildiğini sözlerine ekliyor.



Metin Oğuz

VakıfBank, Yanındaki Güç.

*Geçmişten
aldığımız gücü,
geleceğe taşımaktır
görevimiz.*



#YanındakiGüç

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

“SEKTÖR TAVAN FİYATTAN ZARAR GÖRDÜ, GÖZDEN GEÇİRECEĞİZ”

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, sigorta sektörünün zorunlu trafik sigortalarında tavan fiyat uygulamasından ciddi bir zarar ettiğini, bu nedenle uygulamayı gözden geçirmek zorunda kalacaklarını söyledi. Şimşek, değişiklik sinyali vererek, “Makul prim için birkaç boyutlu çalışmamız var” bilgilendirmesini yaptı.

Mehmet Şimşek, NTV kanalında katıldığı bir programda ekonomi gündemine ilişkin soruları yanıtladı. İşsizlik rakamlarını yorumlayan Şimşek, “Bu yıl büyümenin program hedeflerinde gideceğini varsayarsak işsizlikte de tek haneye ineceğiz” dedi. İşsizlik rakamlarını yorumlayan Şimşek, “İstihdamda Türkiye büyük bir başarı hikayesi yazıyor. Geçen yıl 1 milyon 448 bin vatandaşa iş bulmuşuz, bu çok ciddi bir rakam. AB aynı dönemde 1 milyon 950 bin kişiye iş bulmuş. Bu muazzam bir başarı. Dünyada istihdam artışında ilk üçlerdeyiz. Türkiye’de işgücüne katılım oranı hızla artıyor. Bu yıl büyümenin program hedeflerinde gideceğini varsayarsak işsizlikte de tek haneye ineceğiz” değerlendirmesini yaptı. Ocak ayı bütçe gerçekleştirmelerini

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, zorunlu trafik sigortasında tavan fiyatın sektörde ciddi bir zarara neden olduğunu, bu uygulamanın gözden geçirilmesi gerektiğini açıkladı...



Mehmet Şimşek

de değerlendiren Mehmet Şimşek, “Türkiye bütçede hedeflerini tutturmakla kalmadı, hedeflerden daha iyi performans sergiledi. Bütçe Türkiye’nin en güçlü taraflarından biri. Türkiye 2018’de de hedeflerini tutturacak. Ülkemizin karşı karşıya kalabileceği şoklara karşı da elimizi güçlendiren en önemli unsur bu” diye konuştu.



“BES’te dünyanın en cömert desteği bizde”

Başbakan Yardımcısı Şimşek, bireysel emeklilik sistemindeki son gelişmeleri de şöyle değerlendirdi: “Meclis’teki tasarıyla birkaç yeni düzenleme yapıyoruz. 2 ay olan çıkış izni süresinin 6 aya uzatılması gündemde. Vatandaşımızın dünyanın en cömert desteğini iyi değerlendirmesi lazım. Mevduat faizi yüzde 12 civarındayken biz yüzde 25 destek veriyoruz. Otomatik katılımda varlıkların nereye yatırılacağı konusunu düzenledik. Minimum yüzde 10-12 civarında getiri söz konusu. Yüzde 25 devlet desteğinin yanı sıra yüzde 10-12 öbür kaynaktan gelir elde edilecek. Böyle bir getiri var mı? Risk son derece düşük. ‘Zaten gelir düşük, nereden tasarruf edeceğiz’ deniyor. Ancak bugün örneğin, Hindistan’da tasarruf oranı yüksekse geliri yüksek olduğu için değil. Orada bir alışkanlık var. Çin’de 100 liralık gelire karşılık 48 lira tasarruf edilmiş. Gelişmekte olan ülkelerde 100 liranın 32 lirası tasarruf ediliyor. Tasarruf oranlarının artması bence bir alışkanlık meselesi.”



Sompo Japan'dan
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi ++ tamam!

Sompo Japan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemeyin, sıra beklemeyin.



SOMPO JAPAN SİGORTA

7/24

0 850 250 81 81

sompोजapan.com.tr

ALLIANZ TÜRKİYE'DE 2017'DE...

"İYİ BİR ÇEVRE" İÇİN...

- Allianz Tower'ın enerjisi 1 Haziran 2017'den bu yana alternatif enerji kaynaklarından hizmet sunan bir şirketten temin ediliyor.
- Bu değişiklikle alternatif enerji kaynaklarının kullanımı yüzde 26 arttı.
- LEED sertifikasyonunda 2 puan kazanıldı.
- Ofislerde plastik şişe kullanımı ortadan kaldırıldı. Yıllık 108 bin pet şişe kullanımı elimine edildi.
- Kişi başı kağıt tüketimi 217 kg'dan 201 kg'a düşürülerek yüzde 7 azaldı.
- Müşterilere gönderilen 171 adet basılı malzemenin 58'i elimine edildi.
- 33 bilgilendirme formunun 18'i elimine edildi, kalan 15'i dijitalle taşındı.
- Kasko ve trafik sigorta formlarından 13'ü dijitalle taşındı. Hedef totalde 24 belgeyi dijitalleştirmek.
- Allianz Sanal Müşteri uygulamasına geçildi. Böylece;
- Laptop'lara kıyasla yüzde 88, PC'lere kıyasla yüzde 96 az enerji tüketimine ulaşıldı.
- Teknolojik atıkları yönetmek konusunda yazılan prosedür kapsamında kilogram bazında laptop'lara kıyasla yüzde 75, PC'lere kıyasla yüzde 90 daha az atığa ulaşıldı.
- Bölge ofislerinde de Allianz

Tower'da kullanılan geri dönüşüm süreci başladı.

- 2018'de İzmir'de faaliyete geçecek olan operasyon merkezi Allianz Kampüs'te de yine yenilenebilir enerji kaynaklarıyla ilerlenecek.
- İklim Çözümleri Merkezi ile birlikte yayın, araştırma ve raporlar, sivil toplum kuruluşları nezdinde anlatıldı.
- Allianz Türkiye'nin LEED sertifikalı genel merkezi Allianz Tower'da "kağıtsız projeler" gerçekleştiriliyor.

"İYİ BİR TOPLUM" İÇİN...

- 2016'dan bu yana, İstanbul Maratonu'ndaki 200 kişilik Allianz Türkiye Koşu Takımı'nın eforları da dahil olmak üzere tüm bağış eforları Koruncuk Vakfı için birleştirildi.
- Allianz Grubu'nun Impact Hub ile küresel işbirliği yaparak başlattığı "yatırıma hazır programı" kapsamında Allianz Türkiye de, Türkiye'deki sosyal girişimlere destek veriyor. Programın düzenlendiği ülkelerde finale kalan 10 sosyal girişimden 3'ü Türkiye'den çıktı. Reflect, BinYaprak ve Scode, Türkiye'yi temsil eden sosyal girişimler.
- Kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) stratejisi ve programı geliştirildi. Bu yıl KSS programının pilot uygulamasına başlanıyor.
- Demografideki değişim için

önlem alınıyor ve bilgilendirmeler yapılıyor. Demografi değişimi araştırmasıyla bu konuda aksiyon alınıyor.

"İYİ BİREYLER" İÇİN...

- Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Derneği tarafından düzenlenen 9. Kurumsal Sosyal Sorumluluk Pazaryeri'nde "Sağlıklı Bireyler" ödülünün sahibi olan Allianz Sağlık Destek Programı kapsamında Vaka Yönetimi Projesi, Diyabet Destek, Dr. Allianz, Evimde Güveneyim, Yenidoğanlar için Allianz Hemşiresi, Sağlık Hızlı Hasar Bildirimi gibi ücretsiz hizmetlerle fark yaratılıyor.
- Oto hasar süreçlerinde de müşterilere en hızlı ve kaliteli hizmeti vermek için Hızlı Hasar, Bire Bir Hasar Danışmanı, Mobil Hasar Danışmanı, Kişiselleştirilmiş Hasar Videoları, Allianz Oto Hizmet gibi projeler hayata geçiriliyor.

"İYİ KURUMLAR" İÇİN...

- Uluslararası Şeffaflık Derneği tarafından düzenlenen 2017 Şeffaflık Ödülleri'nde ödül de alan Allianz Yolsuzlukla Mücadele Programı'yla, yolsuzluk ile rüşvete karşı sıfır tolerans politikasıyla ilerleniyor.
- Küresel ekonomiyi tehdit eden riskler, Risk Barometresi ile ele alınıyor, kurumlara risk mühendisliği hizmeti verilerek iş yerindeki risklerini değerlendirerek farkındalık yaratılıyor.
- Kadın dostu bir şirket: Çalışanların yüzde 62'si, yönetimin yüzde 40'ı kadın.
- Çalışılacak en iyi yer olmak vizyonu ile hareket ediyor. Kurum içi ve dışı girişimciliği destekleyen inovasyon ofisi, Allianz Türkiye Akademi, Allianz Tower ve Allianz Kampüs, Yol Yola, TEMA Yeşil Yaka eğitimi, FinansALL finansal okuryazarlık eğitimi, esnek ve uzaktan çalışma imkanları, oryantasyon programında yer alan sürdürülebilirlik eğitim modülü atılan adımların bazıları.



çözümünü devreye aldı. Allianz Türkiye, elektrikli otomobillerin kullanımını teşvik etmek amacıyla, özel araç kategorisinde değerlendirilen yüzde 100 elektrikli otomobillerin kasko net primlerinde yüzde 20'ye varan indirim sağlıyor.

Güneş santrallerine performans garantisi Allianz'dan

Allianz Türkiye geliştirdiği bir başka çevre çözümüyle güneş enerjisi santrallerinde herhangi bir fiziksel hasardan bağımsız, olumsuz hava koşulları nedeniyle güneş ışınlarının düşük seviyede kullanılabilmesi sonucu oluşan kâr kayıplarını teminat altına alan bir ürün de çıkarıyor.

"Çevresel ayak izimizi daha da küçülteceğiz"

Allianz Türkiye 2017 hedefleri çerçevesinde Türkiye sigorta sektörünün ilk Global Raporlama İnisiyatifi (GRI) tabanlı sürdürülebilirlik raporunu yayınladıklarını belirten Aylin Somersan Coqui, "Sürdürülebilirlik adına sadece projeler yapmıyor, iş yapış şekillerimizin sürdürülebilir olabilmesi için iş süreçlerimize dair adımlar atıyoruz. GRI gibi uluslararası raporlarla her yıl ilerlememizi kayıt altına alıyor, şirket içinde çevresel konulardan yönetim alanlarına, kadın-erkek eşitliğine kadar pek çok önemli göstergiyi ölçüm paneliyle takip ediyoruz" dedi.

Allianz Türkiye, 2017 yılında 2016'ya oranla yüzde 20 daha az elektrik, yüzde 6.3 daha az su ve kişi başına yüzde 7 daha az kağıt tüketti. Alternatif enerji kaynaklarının kullanımını yüzde 26 artıran Allianz, yıllık 108 bin



adet pet şişe kullanımını elimine etti. Teknolojinin etkin kullanımı sayesinde seyahatlerden kaynaklanan karbon ayak izini de yüzde 4.3 düşürmeyi başardı.

Kurum içi ve dışı girişimcilerle eş zamanlı entegre projeler

Bir yandan kurum içindeki girişimcilik potansiyelimizi harekete geçirirken, diğer yandan dışarıdaki girişimcilerle yenilikçi iş modelleri için entegrasyonlar, üniversitelerle işbirlikleri ve Allianz Grubu'yla inovasyon entegrasyonu konularına odaklandıklarını vurgulayan Coqui, girişimcilik ekosisteminde TÜSİAD, GİRİVAK ve Etohum gibi birçok değerli kuruluşla yapılan ortaklıkları anlattı. Coqui, "Aynı anda, birbirini besleyecek şekilde devreye aldığımız kurum içi ve kurum dışı girişimcilik programlarımızın ilk etaplarını başarıyla tamamladık ve destekleyeceğimiz 3 yenilikçi projeyi seçtik" dedi.

Anne adaylarına yönelik uygulama: "BilenAnnem"

Allianz Türkiye İnovasyon Ofisi'nin 2017 yılında başlattığı kurum içi girişimcilik

programına yapılan 90 başvurudan seçilen 7 proje hızlandırma aşamasını temmuz ayında tamamlamış, 2'si kuluçka aşamasına geçmeye hak kazanmıştı. Programın son aşamasında teknoloji odaklı geleceğin anneleri için hazırlanan "BilenAnnem" mobil hizmet uygulaması birinci seçildi. Allianz Türkiye çalışanları tarafından geliştirilen, geleceğin anneleri için oluşturulmuş bu mobil uygulamayla hamilelik sürecinin her adımında güvenilir bilgilerle annelere yardımcı olmak hedefleniyor.

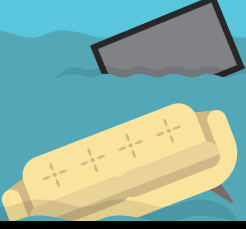
Teknolojiyi ön plana alan kurum dışı girişimlere destek

Girişimcilerle kurulan işbirlikleri sayesinde yenilikçi iş modellerini sigortacılığın içerisine katarak yeni nesil sigortacılığı güçlendirmek isteyen Allianz Türkiye'nin destek verdiği bir diğer girişim ise "SpiroHome". Allianz Türkiye, "Spirhome" ile KOAH hastalarının nefes kapasitelerini ve ilaç ihtiyaçlarını mobil platform üzerinden ölçümleyen ve gözlemleyen sağlık destek projesini de yürütmek üzere harekete geçiyor. Etohum'la birlikte yürüttüğü dış girişimcilik programı çerçevesinde ortaya konan bir diğer proje, "Gamester" ile artırılmış gerçeklik uygulamalarını sigortacılığın risk yönetimi aşamasına taşımaya hazırlanan Allianz Türkiye, fabrika yangını ve yangın önleme sistemlerini simüle ederken riziko kontrol aşaması deneyimini yenilikçi bir şekilde ele alıyor. Kullanıcılar sanal fabrikada yangın durumunda hangi önlemlerin alınacağını "Vive" gözlükle deneyimleyebiliyor.

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ



SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN



Ziraat'e gelin, yılda sadece 79 TL'ye
Eşya Paket Sigortası yaptırın.
Sel, hırsızlık, yangın gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı güvence altına alın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi koordinasyonunda düzenlenen "Türkiye Yapay Zeka Zirvesi"nde konuşan Anadolu Sigorta Genel Müdürü Yardımcısı Mehmet Abacı, şirketinin bu alandaki çalışmalarını ve TurboJet, AS'LI gibi yeniliklerini anlattı...

"Finansal oyuncular yapay zeka ile ayrışacak"

Bu yıl ilki düzenlenen "Türkiye Yapay Zeka Zirvesi"nde önde gelen şirketlerin temsilcilerinin yanı sıra akademisyen, girişimci, sanayici gibi birçok teknoloji ve yapay zeka meraklısı bir araya geldi. Dünya ve Türkiye'deki yapay zeka girişimleri, etik konusundaki tartışmaların da gündeme getirildiği zirvede, Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı da yapay zeka uygulamalarını sigorta ve finans sektörü açısından değerlendirdi. Sözlerine dünyada ve Türkiye'de yapay zekanın gelişimini anlatarak başlayan Abacı, bu alandaki hızlı gelişmenin sigorta sektörüne de yansıdığına işaret etti ve "Yapay zeka teknolojilerini bir şekilde müşteriye daha iyi hizmet verebilmek için kullanabilen finans şirketleri diğerlerinden ayrışacak" dedi.

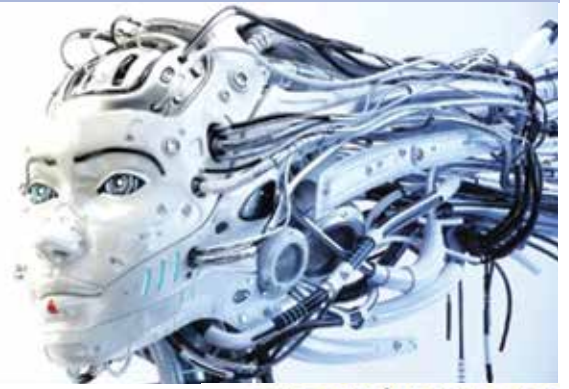
Turbojet ile 5 saniyede hasar ödemesi

Anadolu Sigorta'nın yapay zeka konusundaki öncü çalışmalarına değinen Mehmet Abacı, şu bilgileri verdi: "Müşterilerimize daha iyi bir hasar deneyimi sunmak için 2017

yılında bir yapay zeka uygulaması geliştirdik. İnsanlar bir tıkla bankacılık işlemlerini, sigortacılık işlemlerini ve hasar süreçlerini yönetmek istiyor. Buradan yola çıkarak hayata geçirdiğimiz mobil uygulamamız üzerinden hasar faturasını ve IBAN bilgisini paylaşan müşterilerimize anında ödeme yapabiliyoruz. Müşterilerimiz 'gönder' tuşuna bastıktan en geç 5 saniye sonra hasar ihbarını alıyoruz, gönderdiği faturayı AI teknolojileriyle analiz ediyoruz, ödemeyi API aracılığıyla banka hesabına yatırıyoruz ve hasar dosyasını da kapatıyoruz. Yani süreç müşterimizin gönder tuşuna basmasıyla başlıyor ve bitiyor. Bu işlemleri de en geç 5 saniyede tamamlıyoruz. Bu uygulamaya biz TurboJet dedik. Tüm bu özellikleriyle uygulamamız Türkiye'de bir ilk olma özelliği taşıyor."

Kasko teklifleri AS'LI'dan

Yapay zeka konusunda Anadolu Sigorta'nın çalışmalarına devam edeceğini belirten Abacı, mevcut sistemleri geliştirmeyi



ANADOLU SİGORTA ROBOT



sürdürüklerini de söyledi. Abacı Anadolu Sigorta'nın bu konuda gelecek dönem çalışmalarını şöyle anlattı: "Yenilikçilik anlamında son dönemde en dikkat çeken uygulamamız robotumuz AS'LI oldu. AS'LI, acentelerimizin yenileme dönemi gelmiş kaskolarını tespit ediyor, bunlar için teklif hazırlıyor, bu projeler onaylanırsa ilgili kişiler tarafından poliseleştiriliyor. AS'LI'nın yakında çok daha tecrübeli, akıllı ve daha kompleks süreçleri de yapabilir hale geleceğini düşünüyorum. Chatbot alanında da çok hızlı gelişmeler var ve başarılı Türkçe chatbot'lar görmeye başladık. Bu konuyu da yakından takip ediyoruz. 2018 yılında biz de chatbot konusunda çalışma yapmak istiyoruz. Ayrıca TurboJet uygulamasının hasar süreçlerimizde kullanımını daha çok yaygınlaştıracakız. Böylece müşterilerimize hasar anında yaşadığımız

müşteri deneyimini iyileştirirken operasyonlarımızı daha az insanla yapabilir hale geleceğiz."



Mehmet Abacı

MEDICALPARK

Sağlığınız için
BÜYÜK
cebiniz için
KÜÇÜK BİR ADIM

Mevcut hastalıklarınızı da kapsayan bu paket
anlaşmalı Medical Park Grubu hastanelerinde geçerlidir.

444 88 67 | www.turknippon.com

SABANCI'DA "YENİ NESİL SİGORTACILIK" DÖNEMİ

4.7 trilyon dolarlık küresel sigorta prim hacminin 1.5 trilyon dolarını Avrupa, 13 milyar dolarını ise Türkiye pazarı karşılıyor. Avrupa'da 1620 dolar olan kişi başına ortalama prim üretimi Türkiye'de sadece 164 dolar.

"Sigorta sektörü Türkiye ekonomisinin 1.5-2 katı hızla büyüyor. Daha gidecek çok yolumuz var" diyen Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer'e göre, giderek artan rekabette ise müşteriye odaklanan, müşteriye en iyi deneyimi sunan ve teknolojiyi en iyi kullanan şirketler kazanacak...



Sabancı Holding Sigorta Grubu'nun 2017 yılının değerlendirildiği, 2018 beklentilerinin paylaşıldığı, Türkiye ve dünya sigorta verilerinin aktarıldığı toplantı, Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer'in ev sahipliğinde, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ve AvivaSA Genel Müdürü Fırat Kuruca'nın katılımıyla 20 Şubat Salı günü İstanbul'daki Sabancı Center'da düzenlendi. Yeni nesil sigortacılığa odaklandıklarını belirten Haluk Dinçer, hayat ve hayat dışında



rekabet eden yaklaşık 60 şirketten yarışı, müşteriye odaklanan, en iyi deneyimi sunanın ve teknolojiyi en iyi kullananın kazanacağını ifade etti. Dinçer, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yaşamın her alanında takip edilmesi giderek zorlaşan bir değişim var. Teknolojinin liderlik ettiği bu değişim yeni bir dünya yaratırken, ihtiyaçlar ve riskler de bu değişimin en önemli parçalarından biri haline geliyor. Her sektörde olduğu gibi, sigorta sektöründe de başarı, yeni dünyanın, yeni nesillerinin ihtiyaçlarını doğru okumaktan

geçiyor. Yeni nesli ve bu yeni dünyayı anlayamayan hiçbir kurumun artık ayakta kalma şansı yok. Sabancı Holding Sigorta Grubu olarak, sigorta sektöründe de yeni neslin ihtiyaçlarını doğru okumaya ve karşılamaya odaklandık."

Aksigorta 137 milyon, AvivaSA 145 milyon TL kâr elde etti

Sabancı Holding Sigorta Grubu şirketlerinden Aksigorta, geçen yıl elementer sigorta pazarında yüzde 39 büyüyerek 2.6 milyar TL prim üretti. AvivaSA'nın hayat sigortası pazarındaki prim

üretimi ise yüzde 51 artışla 461 milyon TL oldu. Şirketin bireysel emeklilikteki fon büyüklüğü de yüzde 29 artışla 15.2 milyar TL'ye ulaştı. İki şirketin de 2017'de yüksek bir kârlılık yakaladığını söyleyen Dinçer, sonuçları ve 2018 hedeflerini şöyle açıkladı: "2017 yılında Aksigorta yüzde 94 artışla 137 milyon, AvivaSA ise yüzde 38 artışla 145 milyon TL UFRS bazlı net kâr elde etti. Bu yıl da Aksigorta'da yüzde 25-30 prim artışı, AvivaSA'da hayat sigortalarında sektörün üzerinde büyüme, BES fon büyüklüğünde ise liderliğimizi pekiştirmeyi hedefliyoruz. Sürdürülebilir kârlı büyümeye, yüzde 25-30 seviyesinde özkaynak verimliliğine devam edeceğimize inanıyoruz."

Haluk Dinçer, sigorta sektörünün küresel yıllık prim üretiminin 4.7 trilyon dolar olduğunu, bundan Avrupa pazarının 1.5 trilyon, Türkiye'nin ise 13 milyar dolar pay aldığını hatırlattı. Avrupada 1620 dolar olan kişi başı prim üretiminin Türkiye'de 164 dolar olduğunun altını çizen Dinçer, potansiyelle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Gidecek çok yolumuz var. Sigortanın büyümesi ekonomik gelişmişlikle ilgili. Türkiye büyüdükçe sektör daha hızlı büyüyecek. Son 5 yılda pazarın büyüme trendinde olduğunu görüyoruz. Elementer sigorta pazarı yıllık ortalama yüzde 18, hayat sigortası pazarında 23, BES fonlarında yüzde 31 büyüdü. Sigorta sektörü Türkiye ekonomisinin 1.5-2 katı hızla büyüyor."

Dinçer'in paylaştığı verilere göre zorunlu depremde sigortalılık oranı yüzde 47, zorunlu trafikte yüzde 78, kaskoda yüzde 27, sağlık sigortasında yüzde 4. BES katılımcı oranı ise yüzde 12.

Teknolojinin ivmelenmesiyle birlikte sigortacılıkta da yeni risklerin ortaya çıktığına işaret eden Haluk Dinçer, "Siber risk sigortaları dünyada 5 milyar dolarlık pazara ulaştı. Fikri mülkiyet, veri tabanları, dijital ağlar/platformlar, maddi olmayan,

duran varlıklar ve global ısınma yeni riskler... İklim bağlantılı hasarlar geçen yıl dünyada 300 milyar dolardı. Geçen yıl temmuz ayında İstanbul'da yaşanan sel ve dolu hasarı 650 milyon TL'yi buldu" dedi.

"Yabancı şirketlere örnek ve ilham kaynağı olduk"

Aksigorta Genel Müdür Uğur Gülen, konuşmasına 2017'nin Aksigorta için hamle yılı olduğunu, 2018'e de çok güçlü başladıklarını vurgulayarak başladı. Gülen, "Şirketimizin piyasa değeri 2017 sonunda 1 milyar TL'nin üzerine çıktı. Fon büyüklüğümüz yüzde 35 artışla 1.2 milyar TL'den 1.5 milyara yükseldi. Bu yıl da kolay, yalın ve erişilebilir sigortacılık vizyonuyla kalıcı üstünlük sağlayan sigorta şirketi olacağız. İnsan odaklı stratejimizle hissedar, müşterilerimiz ve çalışanlarımızla değer yaratacağız" dedi. Yeni nesil sigorta anlayışının merkezine inovasyon ve teknolojiyi yerleştirdiklerini; müşteri odaklılığın, inovasyonun, analitik, dijital ve yeni teknolojilerin önümüzdeki

AKSigorta



"AKSIGORTA, GELECEĞİN SİGORTACILIĞINA YÖN VERECEK"

Uğur Gülen, toplantıda müşteri ve dağıtım kanallarının gözünden sektörü ve sigortacılığı anlayarak yenilikçi fikirlerle fark yaratacaklarını vurguladı. Gülen, bu amaçla kurdukları Aksigorta inovasyon platformu Pura ve diğer çalışmalarla ilgili şu bilgileri verdi:

"Bu platform sayesinde 2018 sonunda 200'e yakın Aksigorta çalışanı yenilikçi fikrin nasıl bulunacağı konusunda uzmanlaşacak. Teknolojideki değişim kendi döngüsünde sınırlı kalmıyor, tüketici/müşteri alışkanlıklarının da farklılaşmasını sağlıyor. Aksigorta olarak bu doğrultuda InsurTech'lerle işbirliği yapmaya ve start-up projelerine ağırlık

vermeye başlayacağız. Aksigorta'yı start-up dostu bir şirket haline getireceğiz. Bu yıl InsurTech odaklı bir silikon vadisi turu yapacağız. Bu turda InsurTech'lerle bir araya gelip işbirliği fırsatlarını sorgulayacağız. Hem InsurTech'ler, hem büyük start-up'lar hem de üniversite MBA programındaki dersleri içeren temalarımız olacak. Türkiye içerisinde de InsurTech'lerle start-up challenge ve demo günleriyle buluşmaya devam edeceğiz. Dijital dönüşüme ayak uydurmak için Aksigorta Akademisi'nde başta çalışanlarımızla ve acentelerimiz olmak üzere tüm paydaşlarımıza yönelik kapsamlı bir eğitim planlıyoruz."

dönem için öncelikli yatırım alanları olacağını anlatan Gülen, bu noktada 2017 başında hayata geçirdikleri ve 1 yıldır tanımlı işlerde uyguladıkları Robot Dönüşüm Projesi/Robot Süreç Otomasyonu (RPA) hakkında şu bilgileri paylaştı:

“Dönüşüm ve otomasyon projesiyle 350 bin işlem yapıp 196 milyon TL prim ürettik. Sanal çalışanlar, normal çalışanlara oranla 6 kat daha fazla ve yüzde 50 daha hızlı çalışabiliyor. Projemiz yabancı şirketlere de ilham kaynağı oldu. Uzakdoğulu sigorta şirketi Etiqa’ya bu projeyle ilgili eğitimler verdik. Etiqa’nın iş süreçlerinde 20 dakikalık işlem 3 dakikaya düştü. Robot teknolojimiz IDC ve Gartner gibi prestijli kurumlar tarafından ödüle layık görüldü. Bu yıl yapay zeka teknolojisini kullanarak, Aksigorta Dijital Asistan (ADA) ile müşterilerimizin ihtiyaçlarını 7/24 karşılayacağız.”

“Bir sektör devi yarattık”

Toplantıda konuşan AvivaSA Genel Müdürü Fırat Kuruca, Türkiye’nin en büyük direkt satış kadrosuna ve en gelişmiş çoklu kanal yapısına sahip, 1.500 çalışanlı bir sektör devi yarattıklarının altını çizdi. Kuruca, “2017’de 15.2 milyar TL fon büyüklüğü, yüzde 19.5 pazar payı ve 900 bin BES katılımcı sayısı ve toplamda 2 milyonu aşkın müşterimizle 2015’te başlayan sektör liderliğimizi devam ettirdik. 2018’i de sektör lideri olarak kapatmayı hedefliyoruz” dedi. Bu yıl otomatik katılımı 50-99 ve 10-49 çalışanı olan işverenlerin sisteme dahil olacağını hatırlatan Kuruca, sözlerini şöyle sürdürdü: “2018’de yaklaşık 4 milyon yeni katılımcı ve 220 bin işveren sisteme dahil

“CİHAZ VE KONUM BAĞIMSIZ HER AN MÜŞTERİLERİMİZİN YANINDAYIZ”

Fırat Kuruca, toplantıda AvivaSA’nın sektörde inovasyonun lideri olmak ve müşterilerine iyi bir deneyim sunmak amacıyla müşteri odaklı bir dijital dönüşüm programı başlattığını hatırlattı. “2017’de hayata geçirdiğimiz Ocean platformuyla satış ekibimizi mobilize ettik. Ocean ile birlikte hayatımıza giren mobil CRM platformu sayesinde artık cihaz ve



konum bağımsız olarak müşterilerimizin her an yanlarında olabiliyoruz” diyen Kuruca, dijitalleşme yolunda atılan adımları şöyle değerlendirdi: “AvivaSA Dijital Garaj çatısı altında sektördeki yeniliklere öncülük etmek, şirket içi girişimcilik kültürünü oluşturmak, müşteri ve çalışan deneyimlerini artıracak dijital çözümler sunmak ve InsurTech ekosistemine liderlik etmek amacıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Start-up’ları yakından takip ediyoruz. Ortaklarımızdan Aviva da bu konuyu odağına almış durumda ve güzel bir sinerji yakaladık. AvivaSA Dijital Garaj’ı, AvivaSA’nın inovasyon ve girişimcilik dünyasına açılan bir kapı olarak konumladık.”

Fırat Kuruca, müşteri odaklılık ve dijitalleşmenin rekabet açısından önemini de şöyle vurguladı: “Bazı durumlarda 50-60 yıla uzanan müşteri ilişkilerinin kurulduğu, gelecek ve bugün güvencesi gibi hayati ihtiyaçlarla insan yaşamına



dokunan ve insanla iç içe bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Müşteri odaklılık ve dijitalleşme şirketlerin hayatta kalması için olmazsa olmaz haline geldi. Yeni teknolojileri hızlıca adapte edip, müşterilerinin ve çalışanlarının hayatında fark yaratan şirketler öne çıkıyor artık.”

olacak. Bu süreçte dijitalleşme konusunda en verimli yatırımları yapmış şirketler öne çıkacak. AvivaSA olarak bu süreçte hazırız. ‘Bi’tıkla Kurumsal’ ve ‘Bi’tıkla Bireysel’ internet şubelerimizle otomatik katılım sürecinde işverenlerin ve çalışanların işlemlerini hızlı ve kolaylıkla yapabilmesini sağlıyoruz. Bunun yanı sıra işverenlerin hızlı ve zahmetsiz bir şekilde otomatik katılım sistemine dahil olması için kurumsal web sitemiz üzerinden online platformumuzu müşterilerimizin kullanımına sunduk. Firma yetkilileri, herhangi bir satış danışmanına ihtiyaç duymadan teklif alıp, otomatik katılım ve sözleşme süreçlerini kolayca tamamlayabiliyor.”



Büyyüyen hayallerimizle, adım adım

Dünya'nın Kalbindeyiz!

Türkiye

Sırbistan

Ürdün

Lübnan

Azerbaycan

Kıbrıs

Bahreyn

Suudi Arabistan

Kuveyt

Nahçıvan

Fas

İngiltere

Amerika

Mısır

Belçika

Hollanda

İspanya

İsveç

Almanya

Katar

BAE

Irak





Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Avrupa Birliği; siber saldırılar, çalınan kredi kartı veya kimlik bilgileri gibi konularda artan şikayetlere çözüm olması beklenen “Genel-Kapsamlı Veri Koruma Kanunu”nu Mayıs 2018’de yürürlüğe sokacak. GDPR, InsurTech ile daha veri merkezli ve teknoloji odaklı olmayı amaçlayan sigorta şirketleri için de oyun alanlarını sağlamlaştıracak ve pürüzleri giderecek bir düzenleme...

GDPR

Avrupa Birliği, Solvency II’den sonra hazırladığı en büyük ve kapsamlı düzenlemesini hayata geçirebilmek için gün sayıyor. Yaklaşık 4 yılda hazırlanabilen, ülkelerden ve büyük ölçekli birçok şirketten gelen itirazlar dolayısıyla defalarca gözden geçirilen ve nihayet 14 Nisan 2016 tarihinde Avrupa Birliği Parlamentosu tarafından onaylanan GDPR, 25 Mayıs 2018 tarihinde yürürlüğe girmiş olacak. İngilizce GDPR’nin açılımı “General Data Protection Regulation” şeklinde. Türkçeye “Genel-Kapsamlı Veri Koruma Kanunu” olarak çevirebiliriz. Başındaki “General”, genel çerçeveyi tanımlayan bir kanun olmasından ziyade, çok geniş kapsamlı ve geniş etki alanına sahip olmasından kaynaklanıyor. 14 Nisan 2016’da onaylanan, 20 gün sonra Avrupa Birliği resmi gazetesinde duyurulduktan sonra 2 yıllık bir uyum süresi tanımlanan kanun, aslında Avrupa Birliği’nde zaten mevcut olan Veri Koruma Direktifi’nin (Data Protection Directive 95/46/EC) güncellenmiş versiyonu. Güncellenmenin sebebi ise önceki direktifin 1995 yılında uygulamaya konulması; IoT

(nesnelerin interneti), InsurTech, AI (yapay zeka) ve siber risk gibi son 5 yılın öne çıkan teknolojik gelişmelerine karşı ciddi anlamda yetersiz kalmasıydı. GDPR ile öncelikle bütün Avrupa Birliği vatandaşlarının veri güvenliği ve gizliliğinin koruma altına alınması planlanıyor. Bu yapılırken ve kanun kaleme alınırken uzmanların çıkış noktası ise tek bir değişken yani iş etkisi (business impact). Düzenlemeleri değerlendirirken gözümüze çarpan ilk özellikse her durumda tüketici haklarının korunması amacının ilk sıraya konulması...

Yeni yaptırımlar ve düzenlemenin kapsamı

GDPR’ı okuyunca dokuz ana başlığın ortaya çıktığını görüyoruz. Bu dokuz başlık hem GDPR’ın ortaya çıkış nedenlerini hem de yaptırımların ana başlıklarını özetliyor. GDPR’ın getirdiği en büyük yenilik, veri gizliliğinin kaynağı. Yeni düzenlemeyle veri sahibinin Avrupa Birliği sınırları içerisinde oturması, düzenlemeden yararlanması için yeterli hale getiriliyor. Önceki düzenleme, ilgili tüzel kişinin lokasyonunu baz alıyordu. Bu sayede Avrupa Birliği sınırları içerisinde herhangi bir kurumu olmayan, ancak müşterileri Avrupa Birliği sınırları içerisinde olan kurumlar GDPR’ı uygulamak zorunda kalacak. GDPR ile yönetmeliğin ihlali durumundaki cezalar da yenilendi. Düzenlemeye göre GDPR tarafından getirilen yükümlülüklerin ihlali durumunda 20 milyon Euro



veya yıllık brüt cironun yüzde 4'üne kadar (bu iki değerden hangisi daha büyükse) çıkabilecek yaptırımlar söz konusu olacak. Diğer önemli bir nokta da "bulut" üzerinde mevcut organizasyonların da bu yaptırımlardan sorumlu tutulacak olması.

Verilerin kullanım onayı ve taşınabilirliği

Verinin kullanımıyla ilgili veri sahiplerinin onayı ise düzenlemede yine çok önemseniyor. Onayın açık ve anlaşılır bir biçimde yazılması, veri sahibinin verilerinin tamamı gibi bir kısmını da ilgili şirketin onayına sunabilmesi sağlanıyor. Önceden verilen ancak sonra kullanıma kapatılmak istenen veriler için de sürecin kolaylaştırılması hedefleniyor. GDPR'da gördüğümüz diğer bir özellik de düzenlemenin hayata geçirilmesi sonrasında ortaya çıkan ihlallerle ilgili, tespitinden itibaren 72 saat içerisinde ilgili kişilere veya veri sahiplerine bilgi verilmesi.

GDPR ayrıca, Türkiye'de "unutulma hakkı" olarak bilinen, düzenlemenin orjinal metninde "data erasure" veya "right to be forgotten" olarak belirtilen alanda da düzenleme yaptı. Veri sahiplerinin herhangi bir kurumun bünyesinde yer almasını istemediği veriler, öncelikle verinin kullanımındaki kamu çıkarı dikkate alınarak değerlendirilebilecek ve kullanımdan kaldırılabilir. GDPR, verinin kullanımının taşınabilirliğiyle ilgili de bir düzenleme içeriyor. Böylece kullanım için belli bir kuruma verilen veri, sahibinin onayıyla benzer kapsamda veya farklı bir kapsamda başka bir şirketin kullanımına da sunulabilecek, yani bir nevi taşınmış olacak.



Veri ulaşımında kademeliendirme ve veri koruma görevlileri

GDPR, verinin kullanım hakkının sahibinden alınması sonrasında, kullanım onayını alan şirketin personeli arasında da bir sınıflandırma öngörüyor. Yani veriye ilgili şirketteki herkesin ulaşamaması, sadece veriyi kullanacak olan birimin görevlilerinin ulaşabilmesi amaçlanıyor. Bu nedenle şirketler içerisinde güvenlik esaslı veri erişim yapılarının kurulması gerekiyor. Şirketler, zaten bünyelerinde olan veri koruma kuralları (DPA - data protection act) ile bazı önlemler almış durumda. Ancak birçok farklı ülkede faaliyet gösteren şirketler için birçok farklı kurala göre raporlama yapmak ciddi bir iş yükü ve verimsizlik yaratıyordu. GDPR ile olası ihlallerle ilgili bildirim yerine şirket içi kayıtların belirlenen kurallara göre düzenli ve yapılacak denetimlere hazır şekilde tutulması amaçlanıyor. GDPR yaptırımlarına göre şirketlerin DPO (data protection officer - verinin korunmasından sorumlu personel) atamaları da gerekiyor. Öncelikle DPO, ilgili şirket bünyesinde olabilecek en yüksek yönetim seviyesine bağlı olacak, görev aldığı organizasyon bünyesinde çıkar çatışmasına yol açabilecek başka

bir sorumluluğu olmayacak ve mutlaka görevin gerektirdiği profesyonel yeterliliğe sahip olacak.

InsurTech ve GDPR

GDPR ile Avrupa Birliği uzun zamandır gerçekleştirmek istediği ve özellikle finansal alanda ciddi boşluk olduğunu düşünülen bir alana el atmış oldu. Siber saldırılar, çalınan kredi kartı veya kimlik bilgileri gibi konularda artan şikayetler, GDPR'ın çözüm bulması umulan alanlar. InsurTech ile daha veri merkezli ve teknoloji odaklı olmayı amaçlayan sigorta şirketleri için de GDPR, oyun alanlarını sağlamlaştıracak ve pürüzleri giderecek bir düzenleme.

Türkiye sigorta sektörü açısından baktığımızda ise veri korunmasını amaçlayan düzenlemelerin olduğunu, ancak GDPR kadar detaylı ve müşteriye koruma amaçlı olmadığını görüyoruz. Avrupa Birliği vatandaşı olan birçok müşteriye sahip Türk sigorta şirketi olduğunu düşünürsek, GDPR'ın ülkemizde de geniş anlamda olmasa bile uygulanacağını söyleyebiliriz. Düzenleyici kurumun GDPR sonrası Türk veri koruma anlayışını da Avrupa Birliği seviyesine çekmesi elbette olası ve memnuniyet verici bir gelişme olacaktır.



Reasürans piyasasında fiyatlar artacak



Reasürans piyasasında fiyatlar artacak. Reasürans devi Munich Re, 2017 yılında meydana gelen doğal afetler nedeniyle 2018'de yenilenecek reasürans anlaşmalarında fiyat artışlarının kaçınılmaz olacağına dikkat çekti. Bu yıl özellikle elementer branşta 2017 yılı anlaşmalarının yüzde 50'sinin yenilendiğini belirten Munich Re uzmanları, 8,3 milyar Euro prim üretimine ulaşıldığının, toplam sözleşme tutarının yüzde 14'üne denk gelen 1.2 milyar Euro'luk üretimine mevcut reasürans şartlarıyla yenilenemediğinin altını çiziyor. 2017'ye göre artan poliçe bedelleri, Munich Re'nin 2018 yılının ilk aylarındaki yeni iş üretimini 2.3 milyar Euro'ya taşıdı. Toplam üretim ise 2017'nin aynı dönemine göre yüzde 19 artışla 9.9 milyar Euro civarında oluştu. Artan üretime en çok ABD ve Avustralya bölgelerinde yazılan işlerin katkıda bulunduğu belirtiliyor.

Deutsche Rück, InsurLab Almanya üyesi oluyor

Alman reasürans şirketi Deutsche Rückversicherung AG, Mayıs 2017 tarihinden bu yana faaliyet gösteren InsurLab Almanya'ya üye olduğunu açıkladı.

Almanya'nın Köln kentinde kurulan InsurLab, sigorta sektöründe dijital transformasyonun sağlanması, InsurTech alanında faaliyet gösteren genç şirketlerin (start-up'lar) sektördeki yerleşik kurumlarla işbirlikleri yapmasını amaçlıyor. Sigorta sektöründen 45 temsilciyi bünyesinde bulunduran kurum, Köln Teknik Üniversitesi ve Köln Üniversitesi gibi kurumlarla da akademik işbirlikleri yapıyor. Deutsche Rückversicherung AG



Michael Rohde



Yönetim Kurulu üyesi Michael Rohde, müşteri taleplerinin günümüzde birçok servisin birlikte kullanımını gerekli kıldığını, elementer ve hayat branşlarındaki dönüşümün asıl nedeninin bu yöndeki talepler olduğunu düşünüyor. InsurLab

bünyesine katılarak müşterilerinin teknoloji kullanımıyla ilgili taleplerini daha yakından karşılayacaklarına inanan Rohde, Almanya sigorta sektöründeki dijital dönüşüme büyük katkılar yapmak istediklerini de sözlerine ekliyor.

Generali, Hollanda operasyonlarının satışını tamamladı

İtalyan sigorta devi Generali, Hollanda'da faaliyet gösteren Generali Nederland N.V. ve bağlı iştiraklerinin ASR Nederland N.V. şirketine satışının tamamlandığını açıkladı. Eylül 2017'de başlayan satış süreci, mart ayı içerisinde düzenleyici kurumun onayının alınmasıyla tamamlanmış oldu. Satış bedeli ise 143 milyon Euro olarak açıklandı.

Hollanda'daki faaliyetlerini bünyesindeki Generali Employee Benefits, Generali Global Corporate & Commercial, Europ Assistance ve Generali Global Health şirketleriyle yürüten Assicurazioni Generali, uluslararası müşterilerine bu şirketler aracılığıyla hizmet vermeye devam ediyor.



Euler Hermes, yönetim kurulunu büyük ölçüde yeniledi



Alacak sigortası alanında faaliyet gösteren Euler Hermes'in yönetim kurulunda önemli değişiklikler yapıldı. Nisan 2018'den itibaren geçerli olmak üzere Chantal Schumacher, Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Michael Eitelwein, Operasyonlardan Sorumlu Genel

Müdür Yardımcısı oldu. Piyasa yönetimiyle ilgili her türlü faaliyetten sorumlu olan Yönetim Kurulu Üyesi Michele Pignotti ise mevcut sorumluluklarına ek olarak Euler Hermes'in ticari faaliyetleri ve dağıtım kanallarının yönetimi sorumluluğunu da almış oldu. Yeni Genel Müdür Yardımcısı

Schumacher, 1999 yılından bu yana Allianz bünyesinde varlık yönetimi, planlama ve kontrol, performans raporlaması konularında önemli pozisyonlar üstlenmişti. Eitelwein ise yine Allianz'da dijital teknolojiler, büyük veri yönetimi, yapay zeka, blockchain ve nesnelerin interneti konularında çalışmalar yapıyordu.

“İklim değişikliğinin etkileri sigortacıların kapısını çalıyor”



Thomas Buberl



Fransız sigorta devi AXA Group'un Genel Müdürü Thomas Buberl, Davos'ta düzenlenen Dünya Ekonomi Forumu'nda (World Economic Forum) iklim değişikliğinin önemine dikkat çekti. Değişen iklimle birlikte

sigortacıların ödediği hasarların da hızla arttığını belirten Buberl, özellikle dünyanın bazı bölgelerinin sigortalanamaz hale geldiğinin altını çizdi. Thomas Buberl'a göre sigorta şirketlerinin özellikle fosil yakıtların

tüketiminin azaltılması konusunda da ciddi çalışmalar yapması gerekiyor. Buberl, fosil yakıtların azalmasıyla birlikte doğal afetler ve diğer hasar türlerinde ciddi maliyet azalışları kaydedileceğini sözlerine ekledi.

Almanya'nın 2018 beklentisi orta düzeyde ümit verici

Almanya sigorta sektörü, 2017 yılını beklentilerin üstünde bir prim üretimiyle kapattı. 2018 yılının da olumlu sonuçlar ortaya çıkarması bekleniyor. Alman Sigortacılar Birliği (GDV) Başkanı Wolfgang Weiler tarafından yapılan açıklamada, bütün branşlarda 197.7 milyar Euro prim üretimine ulaşan sigorta şirketlerinin, 2016 yılına göre yüzde 1.7 artış kaydettikleri belirtildi. 2018'de üretim değerinin 2017'ye göre azalarak yüzde 1.3 artacağını tahmin eden GDV, sektörde görece durgun bir yıl öngörüyor. Bünyesinde yaklaşık 450 şirket bulunan GDV'nin 2017 yılı sonuçlarını değerlendirip 2018 beklentilerini açıkladığı toplantıda, ülkedeki ekonomik gelişmenin sigorta sektörüne de yansdığı, ancak düşük faiz oranlarının bütün üyeleri için zorlayıcı olmaya devam ettiği belirtildi.



Wolfgang Weiler

2 yıldır yürürlükte olan Solvency II düzenlemesine de değinen Weiler, hayat branşında yeterlilik rasyosunun yüzde 350, elementer branşta ise yüzde 300

seviyesinde olduğunu hatırlatarak, bu yeterlilik düzeyinin kamu ve müşteri çıkarlarının gözetilmesi açısından önemli bir kaynak yarattığını ifade etti.



**SİZİN
İÇİN!
çalışıyoruz**

- Yol Yardım
- Ev ve İşyeri Yardım
- Konut Hasar Onarım
- İşyeri Hasar Onarım
- Seyahat Yardım
- Sağlık Yardım
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri
- Hasar Yönetimi
- Call-Center Hizmetleri
- Butik Hizmetler
- Oto Cam Hizmetleri



Tel: 0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE



Liane Hirner

VIG'nin yönetim kurulunda kadın-erkek eşitliği

Son zamanlarda Orta ve Doğu Avrupa bölgesinde satın almalarla adını duyuran Avusturyalı sigorta devi VIG (Vienna Insurance Group), Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı ve Yönetim Kurulu Üyeliği pozisyonuna Liane Hirner'i atadığını duyurdu. Şubat 2018'den itibaren VIG Yönetim Kurulu'nda yerini alan Hirner, Temmuz 2018'den itibaren de finansal fonksiyonların başına geçecek. Hirner'in atanmasıyla 12 kişilik VIG Yönetim Kurulu'nda erkek ve kadın yönetim kurulu üyesi sayısı eşitlenmiş oldu.



Yönetim kurulu üyeliği 2023 yılına kadar geçerli olacak olan Hirner; vergi, denetim ve uluslararası finansal raporlama standartları alanlarında geniş deneyime sahip. Vienna Insurance Group CEO'su Elisabeth Stadler tarafından yapılan açıklamada, Hirner'in VIG bünyesinde görev almasından duyulan memnuniyetin altı çizildi. VIG, hisseleri Viyana Borsası'nda (Vienna Stock Exchange) işlem gören şirketler arasında kadın-erkek çalışan oranı eşit tek şirket konumunda. Yine borsaya kote şirketler arasında tek kadın CEO da VIG'de...

IFRS 17, sigortacılar için yeni maliyetler yaratabilir

2021 yılında yürürlüğe girmesi planlanan IFRS 17'nin (Uluslararası Finansal Raporlama Standartları) uluslararası alanda tanımladığı yeni muhasebe standartları sigortacılar için ek maliyetler yaratabilir. Uluslararası kredi değerlendirme kuruluşu Fitch tarafından yapılan açıklamada, zaten pek çok yatırımcı tarafından karmaşık bulunan sigorta sektörünün, yeni muhasebe standartlarıyla birlikte mevcut cazibesini de kaybedebileceğine dikkat çekiliyor. Sektör profesyonelleri arasında yapılan bir araştırmaya katılanların yüzde 39'u, IFRS 17 ile birlikte sermaye maliyetlerinde artış bekliyor. IFRS 17 yürürlüğe girdikten belli bir süre sonra yatırımcılar için belirsizlik ortamının devam edeceğini ve sigorta sektörüne yatırım için ek koşullar öne sürülebileceğini öngören Fitch, düzenlemenin genelleşmesiyle birlikte sermaye maliyetindeki artışın azabileceğini ve eski seviyesine çekilebileceğini düşünüyor.



IFRS 17 ile birlikte sigorta şirketlerinin mali tablolarının ve muhasebe hesaplarının karşılaştırılabilir hale geleceğinin altını çizen Fitch, bu sayede yatırımcılar için daha iyi analiz zeminleri kurulabileceğine de işaret ediyor. Mevcut sistemde sigorta şirketleri arasında çok farklılaşan hesap düzenleri, ek değerlendirme ve bazı durumlarda hesapların yeniden sınıflandırılması gibi maliyetli süreçler oluşturuyordu. IFRS 17 ile sigorta şirketlerinin

reytinglerinin değişmeyeceği belirtiliyor. Çünkü bilançolar değişmeyecek. Sadece kredi profillerinin orta ve uzun vadede iş modellerine ve kârlılığa olumsuz etkileri olabileceği düşünülüyor. IFRS 17, 1 Ocak 2021 itibarıyla mevcut IFRS 4 düzenlemesinin yerini alacak. Düzenlemelerin bazı ülkelerde lobi faaliyetlerinden olumsuz etkilenebileceği ve ABD gibi bazı pazarlarda yürürlüğe girmeyebileceği de tahminler arasında.



VERUSA
H O L D İ N G



GÜCÜMÜZ FARKIMIZDIR

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-çelik, telekomünikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer güçlerine güç katıyor...

Eski Büyükdere Caddesi Ayazağa Yolu İz Plaza Giz
No: 9 Kat: 14 D: 51 34398 Maslak - İstanbul - TÜRKİYE
Tel: +90 212 290 74 90 Fax: +90 212 290 74 91 e-posta: info@verusa.com.tr

www.verusa.com.tr

AIG, Validus için 5.56 milyar dolar peşin ödeme yapacak

American International Group (AIG), Validus Holding hisselerinin alımı için 5.56 milyar dolar ödeme yapacağını duyurdu. Bu satın almayla birlikte reasürans alanında faaliyet gösteren Validus Re, varlık yönetim şirketi AlphaCat, Lloyd's sendikası üyesi Talbot ve Western World şirketleri AIG çatısı altında toplanacak.

Tespit edilen fiyat doğrultusunda hisse başına değer 68 dolar oldu. AIG, hisse sahiplerine ödemeyi nakit olarak yapacak. AIG Yönetim Kurulu Başkanı

ve Genel Müdürü Brian Duperreault, düzenleyici kurum onayının ardından 2018 yılı ortalarında bitirilmesi planlanan işlem hakkında şu açıklamayı yaptı: "Validus, bizim için mükemmel



bir iş ortağı olacak. Teknik anlamda kapasitemizi artıracak, operasyonel etki alanlarımızı genişletecek."

Validus Yönetim Kurulu Başkanı Ed Noonan ise AIG gibi büyük

bir yapıya katılarak faaliyetleri çeşitlendireceklerinin, etki alanlarını genişleterek müşteri portföyünü bekledikleri seviyeye yükselteceklerinin altını çizdi.

Fransa'daki hayat şirketleri arayışta



Bernard Spitz

Fransızların uzun dönemli hayat poliçelerine ilgisini canlandırmam için Euro bonus sözleşmeler oluşturulması fikri gündeme getirildi. Fransız Sigortacılar Federasyonu (FFA) tarafından yapılan açıklamada, mevcut hayat sigortası ürünlerinden farklı olarak poliçe sürelerinin ve birikimlerin geri alınabilme dönemlerinin farklılaştırılabileceği, bu şekilde toplanan fonların Euro ağırlıklı yatırım kanallarında değerlendirilebileceği belirtildi. Uzmanlar, 8 veya 10 yıllık periyotlarda, belirli bir getiri vaat eden ürünlerin piyasayı



canlandıracağı inancında. Araştırmalar, Fransızların kısa dönemli düşük riskli yatırımları tercih ettiğini gösteriyor. FFA Başkanı Bernard Spitz ise vergi uygulamalarından dolayı mevcut yapısından farklı ürün çeşitlerinin şirketler tarafından kârlı bulunmadığına işaret ediyor. Spitz, poliçelerle ilgili ek gelirin sadece belirlenmiş dönem boyunca ödemelerini yapan müşterilerden elde edilebildiğini, bu durumun da ek gelir yaratabilme potansiyelini sınırlandırıdığını vurguluyor.



Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

Eviniz ve aileniz **HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi** ile daima güven altında.

Hayatta bazı kareler vardır ki hiç yaşamamış olmayı dilersiniz. Ama eninde sonunda o kareler gelir sizi bulur. Biz bunlara **"Kırmızı Kareler"** diyoruz ve biz o anlar için varız. Örneğin evinizi ve içinde yaşayan tüm sevdiklerinizi güvence altına almak için HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi ile daima yanınızdayız. Olabilecek tüm risklere karşı evinizi, eşyalarınızı güvence altına alırken, isterseniz ev halkının acil durumlarda veya kaza sonucu gerekli acil tıbbi masraflarını da karşılıyoruz.

**Hayatınız hep mutluluk kareleriyle dolsun istiyorsanız,
o zaman haydi HDI.**

Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr **f** **e** /hditurkiye

HDI
Sigorta



ALLIANZ, TÜRKİYE'DE HEDEFLEDİĞİ BAŞARIYA ULAŞTI

Allianz Türkiye hayat sigortası ve emeklilik şirketlerinin Genel Müdürü Taylan Türkölmez, “Liderliği sadece prim üretimi olarak algılamıyor, teknik üstünlüğümüzle gelecekte de yola güçlü olmaya devam etmemiz sağlayacak stratejiler izliyoruz. Allianz Grubu’nun Türkiye’de hedeflediği başarıya ulaştığını net olarak söyleyebiliriz” diyor...

Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik, bireysel emeklilik sisteminde devlet katkısı dahil yaklaşık 13 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştı. Bu iki şirketin Genel Müdürü Taylan Türkölmez, 2017 yılında fon yönetimi açısından sektör ortalamasının üzerinde performans gösterdiklerini vurguluyor. Türkölmez, “Enflasyonun yüzde 12 civarında gerçekleştiği bir ortamda fon yönetiminde sektörün getiri ortalaması yüzde 15 oldu. Aynı dönemde Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik’in ağırlıklı ortalama getirisi yüzde 18 ile sektör ortalamasının yaklaşık 3 puan üzerinde gerçekleşti” diyor. Taylan Türkölmez ile BES’i ve grup şirketlerinin sektördeki konumunu konuştuk...



Taylan Türkölmez

büyüklüğüyle kapadı. Yönetilen fonların performansına baktığımızda ise enflasyonun üzerinde bir getiri görüyoruz. BES’teki katılımcı sayısı ise yüzde 4.4 artışla 7 milyona yaklaştı.

Kuşkusuz 2017’nin en önemli gelişmesi otomatik katılım uygulamasının başlamasıydı. Otomatik katılım ile birlikte yıl içinde sistemde kalıcı olan katılımcılar ve fon büyüklüğünü de dikkate alırsak, BES’in beklentilerimiz doğrultusunda büyümesini sürdürdüğünü söyleyebilirim. Ancak fonlar büyüye de ekonomik şartlar nedeniyle geçmiş yıllara göre yeni sözleşme sayısında sadece yüzde 5’e yakın bir artış olduğunu görüyoruz. Yine de ulaştığımız bu büyüklükle sistem, Türkiye ekonomisi içindeki ağırlığını ve önemini korumaya devam ediyor.

Otomatik katılımın sektöre katkısı ne oldu? Otomatik katılım ile sektöre girenlerin ne kadarı sistemde kaldı?

Otomatik katılımı, Türkiye’de üç basamaklı BES’in ikinci basamak yapılandırılmasında ve sistemin sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesinde önemli bir adım olarak görüyoruz. Bu açıdan otomatik katılım, sektör olarak hem beklediğimiz hem de arzu ettiğimiz bir adımdı. Bu uygulamanın yürürlüğe girmesiyle birlikte bizler için öncelikli ve önemli olan da otomatik katılımı dahil olan katılımcıları sistemde tutundurmak. Yıl sonu verilerine baktığımızda, otomatik katılım ile 3.4 milyon katılımcıya

2017 yılı BES açısından nasıl geçti? Katılımcı sayısı, fon tutarı bir önceki yıla göre ne kadar arttı?

Emeklilik Gözetim Merkezi’nin açıkladığı 29 Aralık 2017 tarihli verilere göre, sektör geçen yılı yüzde 28’e yakın artışla, devlet katkısı dahil 78 milyar TL’ye yakın fon

ulaştığımızı, ancak sisteme dahil edilen yaklaşık 8 milyon çalışanın yüzde 60'ının erken çıkış yaptığını görüyoruz. Her ne kadar çıkış oranları yüksek olsa da sadece 1 yılda neredeyse 4 milyona yakın katılımcının otomatik katılımla bireysel emeklilik sistemine dahil olmasının sektör için önemli bir gelişme olduğunu düşünüyoruz. Aslında çıkış oranları da mevcut şartlarda öngörülerimiz doğrultusunda oldu diyebilirim.

Şirketiniz açısından 2017 yılı nasıl geçti?

Liderliği sadece prim üretimi olarak algılamayan, teknik üstünlüğüyle gelecekte de güçlü olmaya devam etmesini sağlayacak stratejiler izleyen kurumumuz, Allianz Grubu'nda çok güçlü bir konuma yerleşti. Bu çerçevede Allianz Grubu'nun Türkiye'de hedeflediği başarıya ulaştığını net olarak söyleyebiliriz. Bireysel emeklilik sistemi özelinde baktığımızda, Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik şirketlerimizle fon büyüklüğünde devlet katkısı dahil yaklaşık 13 milyar TL'ye ulaştık. BES'te sektöre liderlik eden oyuncularından biriyiz. 2017 yılında fon yönetiminde sektör ortalamasının üzerinde bir performans gösterdik. Enflasyonun yüzde 12 düzeyinde gerçekleştiği geçen yıl fon yönetiminde sektörün getiri ortalaması yüzde 15 oldu. Aynı dönemde Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik'in ağırlıklı ortalama getirisi yüzde 18 ile sektörün yaklaşık 3 puan üzerinde gerçekleşti. Otomatik katılım tarafında da kamu kuruluşlarının tamamen kamu şirketlerini seçtiğini düşünürsek, özel şirketler arasında en büyük dört oyuncudan biri konumundayız. Biz otomatik katılım başlarken



daha hızlı, daha geniş dağıtım ağına sahip ve katma değerli hizmetler verebilen sektör oyuncularının çabalarının uygulamanın başarısında önemli rol oynayacağına inandık. Buradan hareketle de stratejimizi hem işverenleri hem de çalışanları odağa aldığımız bütüncül bir yaklaşımla hazırladık. Oluşturduğumuz portal, işverenlere çalışanlarıyla pozitif ve sorunsuz bir katılım veya cayma süreci yürütmelerini sağladı, kendilerinin artı maliyet üretmelerinin önüne geçti. Çalışanlarda da kendi emeklilik programları üzerinde kontrol sahibi olmalarını sağlayan bir hizmet oldu.

BES açısından 2018 yılına ilişkin beklentileriniz neler?

Bireysel emeklilik için öngörümüz, sektörün katılımcı sayısının 7.2 milyon kişiye fon büyüklüğünün de 90 milyar TL'ye ulaşacağı yönünde. Otomatik katılım tarafında ise sisteme girişlerin daha küçük firmalarla devam etmesini bekliyoruz. İlk yılını geçiren uygulamanın fon büyüme performansını önümüzdeki yıl daha iyi değerlendirebileceğimizi düşünüyorum. Otomatik katılımın başlaması bizler için çok önemliydi. Ancak kurgusu nedeniyle istediğimiz sonuçları elde edemedik. Bu yüzden önümüzdeki dönemde bir dizi revizyon gündeme gelebilir.

Bu uzun bir yolculuk. Bu yolculukta da belli adımlarla toplumsal uzlaşmayı sağlayarak ilerlenmesi gerektiğini düşünüyorum. Şunu da ifade etmek isterim ki, bu uygulamanın en önemli gelişim alanları işveren katkısı ve mevcut cayma hakkı yapısı. Hükümetin son açıklamalarına bakılırsa, sistemden cayma hakkını kullananların istedikleri zaman dönüş yapmalarına olanak sağlanması, cayma süresinin 2 aydan 6 aya çıkarılması, 1000 TL'lik devlet katkısının nelerden kaldırılması gibi revizyonlar öngörülüyor. Her üçü de sistemdeki katılımcı sayısını belli ölçüde artırır ama beklenen iki haneli büyümeler yaşanmaz kanaatindeyim. Yurtdışındaki başarılı uygulamalar incelendiğinde, tümünde belirli oranlarda işveren katkısı olduğu görülecektir. İşveren katkısı cazibesine rağmen işverenlerin istihdam maliyetini artıracak olması nedeniyle işveren ve/veya devlet katkısının kademe-leri olarak uygulamaya alındığı bir geçiş yapılabilir. Örneğin, yüzde 1 ile başlayıp belli bir sürede yüzde 3'e yükselmesi ve/veya başka bir işveren ödemesinden karşılanması (işsizlik sigortası) gibi modeller geliştirilebilir. İşveren katkısının çalışanların sistemde kalması için önemli bir motivasyon, çalıştığı şirket için de önemli bir sadakat unsuru olacağını düşünüyorum. 

"TÜRKİYE'NİN GELECEĞİNE İNANIYOR, GÜVENİYORUZ"

ieaieaiea Taylan Türkölmez, "Allianz Türkiye olarak ülkemizin parlak geleceğine güveniyor ve inanıyoruz, faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda da büyümeye devam diyoruz" diyor. Ardından da grup şirketleri için yıl 2018 beklentilerini şöyle anlatıyor:

"2018 yılını da müşterilerimize daha iyi ve geniş yelpazede hizmet sağlamaya devam ederek, başarıyla kapatma-

yı hedefliyoruz. Sektörün vaat ettiği potansiyel doğrultusunda ülkemize ve müşterilerimize daha iyi hizmet sunmak, çalışanlarımızın memnuniyetini daha da artırmak üzere faaliyet alanlarımızı yatırım yapmaya devam edeceğiz. Bireysel emeklilik özelinde de yüzde 17-18 bandında bir büyümeyle yaklaşık 15 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşma öngörümüz var."

tüm taraflara teşekkürlerimi sunuyorum.”

11 yılda 4 milyar TL hasar ödendi

İsmail Kemaloğlu, TARSİM'in 11 yılını da rakamlar eşliğinde şöyle değerlendirdi: “Bugüne kadar tüm tarım sigortası branşlarında 9 milyon poliçe ve 6.5 milyar TL prim üretilerek, 136 milyon dekar alan, 127 bin sera, 9 milyon büyükbaş ve küçükbaş hayvan ile 7 milyon aralı kovan sigortalandı, 124 milyar TL'lik tarımsal varlık teminat altına alındı. Üreticilerimizden çeşitli sebeplerden ötürü alınan 2 milyon hasar ihbarı değerlendirilmek suretiyle, 4 milyar TL hasar ödemesi yapıldı.” Kemaloğlu, konuşmasının devamında yeni yıl itibarıyla uygulamaya alınan yeniliklere de değindi. TARSİM tarafından sigorta kapsamına alınan riskler, ürünler ve bölgeler ile prim fiyatlarında değişiklikler olduğunu bildirerek şu açıklamayı yaptı: “İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'nın geçen yıl buğday ürününe uygulamaya alınmasını sistem açısından bir dönüm noktası olarak değerlendiriyoruz. Bu yıl yeni tahıl ürünleri de Kuraklık Sigortası çerçevesinde teminat kapsamına alındı. Yenilikler bununla da sınırlı değil. Hayvan hayat sigortalarında da üreticilerimizi sevindirecek gelişmeler var. Büyükbaş, küçükbaş ve kümes hayvanları hayat sigortaları kapsamında olan hastalık teminatına, epidemik ve ihbarı mecburi hastalıkların büyük bir çoğunluğu ilave edildi.”



Genç ve kadın çiftçilere yüzde 5 prim indirimi başlatıldı

Toplantıda değerlendirmelerde bulunan Dr. Ahmet Genç ise Türkiye'de sigortalanabilir açıdan ciddi bir tarımsal varlık potansiyeli olduğunu belirterek, bu alanda sigortanın yükselişinin hızla devam edeceğine işaret

etti. Sistem çerçevesinde tarım sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketlerinin sayısının 25'e ulaştığını hatırlatan Genç, sözlerine şöyle devam etti: “Sistemin ülkemizde faaliyetlerine başlamasıyla birlikte tarımsal üretimi doğrudan etkileyen, ancak özellikleri nedeniyle daha önce sigortalanması mümkün olmayan birçok riskin teminat altına alınması sağlandı. Bu süreçte üreticinin primine sağlanan devlet desteği yüzde 50 ile 67 arasında değişen oranlara, sigortalılık da yüzde 1'den 20'ler seviyesine ulaştı. Her yıl genişleyen teminat kapsamı, ödeme kolaylıkları ve indirimlerle daha fazla üreticimizin sistemden yararlanması temin ediliyor. Bu yıl itibarıyla tarım alanında faaliyetlerini sürdüren genç çiftçilerimiz ve kadın çiftçilerimiz için primlerinde yüzde 5 oranında indirim sağlanmaya başladığını da müjdelemek isterim.”

9 soruda **YANGIN SİGORTASI** hakkında bilinmesi gerekenler



1 Yangın sigortasının kapsamı nedir?

Yangın sigortasıyla yangının, yıldırımın, infilakın veya yangın ve infilak sonucu meydana gelen duman, buhar ve hararetin sigortalı mallarda doğrudan neden olacağı maddi zararlar, sigorta bedeline kadar teminat kapsamına alınır.

2 Yangın sigortasında ek sözleşmeyle teminat kapsamına alınacak riskler nelerdir?

Yangın sigortasında ek sözleşmeyle grev, lokavt,

kargaşalık, halk hareketleri, terör, deprem ve yanardağ püskürmesi, kar ağırlığı, sel ve su baskını, yer kayması, fırtına, dahili su, duman, taşıt çarpması, kara taşıtları, deniz taşıtları, hava taşıtları, kötü niyetli hareketler nedeniyle meydana gelen zararlar da teminat kapsamına alınabilir.

3 Antika, tablo, koleksiyon, değerli halı gibi özelliği olan varlıklar sigorta teminatına dahil edilebilir mi?
Sanat veya antikacılık



bakımından değeri olan tablolar, resimler, kitaplar, gravürler, yazılar, heykeller, biblolar, koleksiyonlar, halılar ve benzerleri ile modeller, kalıplar, plan ve krokiler, ihtira beratları, belgeler, ticari defterler; nakit, hisse senedi ve tahvil, kıymetli kağıtlar, her çeşit altın ve gümüş ve bunlardan mamul ziynet eşyası ve mücevherler ve sair kıymetli madenler ve mamulleri, kıymetli taş ve inciler ve benzerleri ancak sigorta bedelleri poliçede ayrı ayrı belirtilmek kaydı ile ve ek sözleşmeyle teminata alınabilir.

4 Sözleşme süresi içinde menfaat sahibinin değişmesi halinde sigorta poliçesinin durumu ne olur?

- Sözleşme süresi içinde, menfaat sahibinin değişmesi halinde sigortanın hükmü devam eder ve sigorta ettirenin sözleşmeden doğan hak ve borçları yeni hak sahibine geçer. Değişiklik halinde, sigorta ettiren/sigortalı ve sigortanın varlığını öğrenen yeni hak sahibi durumu 15 gün içinde sigortacıya bildirmekle yükümlüdür.
- Sigortacı değişikliği, yeni hak sahibi de sigortanın varlığını öğrendiği tarihten itibaren 8 gün içinde sözleşmeyi feshedebilir. Süresinde kullanılmayan fesih hakkı düşer.
- Feshin hüküm ifade ettiği tarihe kadar geçen sürenin primi, gün esaslı üzerinden hesap edilir ve fazlası yeni hak sahibine geri verilir.
- Sigortalı şeylerin sahibinin değişmesi anında ödenmesi gerekli prim borçlarından, sigorta ettiren ile fesih hakkının kullanılmayan yeni hak sahibi birlikte sorumludur.

5 Sigortalının ölümü halinde, yangın sigortası poliçesinin durumu ne olur?

Sigorta ettirenin ölümü halinde, sözleşmeden doğan bütün hak ve borçlar yeni hak sahibine geçer.

6 Ek teminatlar için prim tutarı nasıl belirlenir?

Yangın sigortasında ve yangına ek olarak verilen deprem ve yanardağ püskürmesi dışındaki diğer ek teminatlarda (grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, terör, sel ve su baskını, yer kayması, fırtına, dahili su, duman, taşıt çarpması, kara taşıtları, deniz taşıtları, hava taşıtları, kötü niyetli hareketler)



prim tutarı sigorta şirketlerince serbestçe belirlenir. Yangın sigortasına deprem ve yanardağ püskürmesi teminatının eklenmesi halinde ise "İhtiyari Deprem ve Yanardağ Püskürmesi Teminatına İlişkin Tarife ve Talimat" hükümleri uygulanır.

7 Hasar durumunda sigortalının yükümlülükleri nelerdir?

Sigorta ettiren/sigortalı, rizikonun gerçekleşmesi halinde aşağıdaki hususları yerine getirmekle yükümlüdür:

- Rizikonun gerçekleştiğini öğrendiği tarihten itibaren en geç 5 iş günü içinde sigortacıya bildirimde bulunmak.
- Sigortalı değilmişçesine gerekli kurtarma ve koruma önlemlerini almak ve bu amaçla sigortacı tarafından verilen talimata elinden geldiği kadar uymak.
- Sigortacı veya yetkili kıldığı kimselerin, makul amaçlarla ve uygun şekillerde hasara uğrayan

bina ve yerlere girmesine, bunları teslim almasına, el koymasına, muhafaza altına almasına ve zararı azaltmaya yönelik girişimlerde bulunmasına izin vermek.

- Zorunlu haller dışında, hasar konusu yer veya şeylerde bir değişiklik yapmamak.
- Sigortacının isteği üzerine, rizikonun gerçekleşmesi nedenlerini ayrıntılı şekilde belirlemeye, zarar miktarıyla delilleri saptamaya, rücu hakkının kullanılmasına yararlı ve sigorta ettiren için sağlanması mümkün gerekli bilgi ve belgeleri gecikmeksizin sigortacıya vermek.
- Zararın tahmini miktarını belirtir yazılı bir bildirimini makul ve uygun bir süre içinde sigortacıya vermek.
- Tazminat yükümlülüğü ve miktarı ile rücu haklarının saptanması için sigortacının veya yetkili kıldığı temsilcilerinin sigortalı yer veya şeylerde ve bunlarla ilgili belgeler üzerinde



yapacakları araştırma ve incelemelere izin vermek.

- Sigortalı yer veya şeyler üzerine başkaca sigorta sözleşmeleri varsa bunları sigortacıya bildirmek.

8 Hasar bildirimi yapıldıktan ne kadar süre sonra sigorta şirketinin olumlu veya olumsuz sigortalıya bilgi vermesi gerekir?

Sigortacı, hasar miktarına ilişkin belgelerin kendisine verilmesinden itibaren 1 ay içerisinde gerekli incelemelerini tamamlayıp hasar ve tazminat miktarını tespit edip sigortalıya bildirmek zorundadır.

9 Hasar sonrasında sigorta tazminatı nasıl hesaplanır?

Sigorta tazminatının hesabında 3 yöntem vardır:

1- Poliçede sigorta tazminatının hesabına ilişkin bir hüküm bulunmuyorsa, sigortalı şeylerin rizikonun gerçekleşmesi anındaki tazmin kıymeti (rayiç bedel) esas tutulur. Ancak sigorta ettiren ve sigortacı poliçenin ikame bedeli (yeni değer) üzerinden tanzim edilmesi hususunda anlaşılabilir. Bu durumda poliçenin ikame bedeli (yeni değer) üzerinden tanzim edildiği poliçede açıkça belirtilir. Rayiç bedel esasına göre tanzim edilen poliçelerde, teminat kapsamına dâhil edilmiş olan kıymetlerin tazminat ödemelerinde eskime, aşınma, yıpranma (kullanma payı) ve başka sebeplerden ileri gelen kıymet eksilmeleri düşülür ve varsa yenilerinin belirgin randıman ve nitelik

farkları da ödenecek tazminattan indirilir.

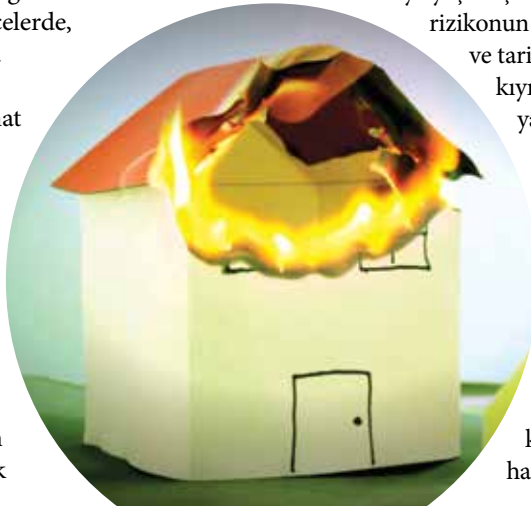
2- Yeni değer (nakliye, montaj, gümrük, vergi, resim, harç masrafları dâhil olmak üzere yenisinin ikame bedeli) esasına göre tanzim edilen poliçelerde, teminat kapsamına dahil edilmiş olan kıymetlerin tazminat ödemelerinde;

- Poliçede eskime, aşınma, yıpranma (kullanma) payı için belirtilmiş olan azami oranın veya yaşın aşılmanması kaydıyla, rizikonun gerçekleştiği yer ve tarihte sigorta konusu kıymetin yeniden yapım veya alım maliyetine göre bulunan ikame bedeli esas alınır. Ancak sigortacının eksik sigorta, sovtaj ve belirgin teknoloji farkından kaynaklanan tenzilat hakları saklıdır.

- Eskime, aşınma ve yıpranma (kullanma) payı için poliçede belirtilmiş olan azami oranın veya yaşın aşılması halinde, tazmin kıymetinde rayiç bedel esası dikkate alınır.

3- Üçüncü yöntem ise mutabakatlı değer esasıdır. Sigorta sözleşmesinin yapılması sırasında veya sigorta süresi içinde; sigorta konusu bina, sabit tesisat, makineler, demirbaşlar veya ev eşyasının değeri sigorta ettiren ve sigortacının oybirliğiyle seçtikleri bilirkişiler tarafından saptanır ve taraflarca kabul olunursa, rizikonun gerçekleşmesi durumunda tazminatın hesabında bu değere taraflarca itiraz olunamaz.

- Mutabakatlı değer esasıyla yapılacak sözleşmeler için saptanacak değer listesi en çok 1 yıllık sigorta süresi için geçerlidir.
- Ticari emtia üzerine mutabakatlı değer esasıyla sözleşme yapılamaz.
- Bilirkişi masrafı, sözleşmeyi mutabakatlı değer esasıyla isteyen tarafa aittir.



GÜNDEM TOPLANTILARI

ETKİNLİK TAKVİMİ 2018

Sektörün geleceği daha iyi görebilmesine ve olası tehditlerin fırsata dönüştürmesine yönelik çalışmaların yapılmasına yardımcı olmak amacıyla düzenlediğimiz **"Gündem Toplantıları"**nda konun tüm taraflarını aynı masada buluşturuyor, hedef kitleleri ile bir araya getiriyor, çözüm üreticisi ve kullanıcısı tüm paydaşlarla oluşacak diyalog ortamının sinerjisini tüm aktörler için bir kazan-kazan ekosistemine dönüştürmeyi hedefliyoruz.

Gecikmeden yerinizi ayırtın!

MART

Risklere Karşı:
Alacak Sigortası

Dijital Çağın Yeni Nesil
Ödeme Sistemleri

NİSAN

Kişisel Verilerin
Korunması Kanunun
Sigorta Sektörüne Etkileri

ATM'lerde
Yeni Dönem

Mobil Ödemelerde
Güvenlik Çözümleri

MAYIS

Sigorta Sektöründe
Siber Güvenlik
Çözümleri

Perakende
Dünyasında
Teknolojik Trendler

Büyük Veri Yönetimi
ve Çözümleri

HAZİRAN

e-Dönüşüm:
Tehditler ve Fırsatlar

TEMMUZ

Temassız Ödemeler:
Uygulamalar Trendler

EYLÜL

Sigortacılıkta
Yeni İş Modelleri ve
Müşteri Memnuyeti

Yemek Kartları ve
Yenilikçi Uygulamalar

Nesnelerin İnterneti ve
Finansal Uygulamalar

EKİM

Sigortacılıkta
Mobil Uygulamalar
ve Trendler

FinTech'lerin
Uluslararası
Pazar Yolculuğu

FinTech'lerde
Siber Güvenlikteki
Tehditler ve Önlemler

KASIM

BES'i Şahlandıracak
Formüller

360° Kart Teknolojisi
Çözümleri

Finansal Karar Alma
Süreçlerinde
Yapay Zekâ:
Fırsatlar ve Tehditler

ARALIK

Sigorta Sektöründe
Dijital Satış Çözümleri

e-Pay 2019:
Uygulamalar Trendler

AKILYasam
Finansal Yaşamın Akıllı Çözümleri

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

GMD
GÜNDEM MEDYA GRUBU

Gündem Toplantıları

Sponsorluk ve toplantılar hakkında bilgi için
gundem@gundemmedyagrubu.com

TÜRK NIPPON SİGORTA HEDEFLERİNİN ÜZERİNDE BÜYÜDÜ

2017 yılında özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık veren Türk Nippon Sigorta, yüzde 57 oranında büyüdü. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2018'de de bu alanlarda aktif bir oyuncu olarak büyümemizi sürdüreceğiz" diyor...

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2017 yılı sonuçlarını değerlendirip 2018 öngörülerini paylaştı. Sigortacılığın birçok sektörden birebir etkilendiğine işaret eden Pamukçu, "Örnek vermek gerekirse otomotiv, inşaat gibi sektörlerdeki büyüme sigortacılığı da olumlu etkiliyor. Bu yüzden de birçok sektörün dinamikleri sigortacılar tarafından yakından izleniyor" diyor. Pamukçu, yeni yıla yönelik küresel beklentileri ise şöyle değerlendiriyor: "Bu konuda birçok farklı görüş var. Ancak pek çok kişinin yakından takip ettiği dünyaca ünlü The Economist dergisinin tahminlerinin önemli bir gösterge olabileceğini düşünüyorum. The Economist, 2018'de savunma, bilgi teknolojileri ve turizmi, ekonomik canlılığın en yüksek olacağı sektörler arasında gösteriyor." Türkiye sigorta sektörünün genel



Dr. E. Baturalp Pamukçu

ekonomiye paralel büyüyeceğini öngören Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Sigortayla hiç tanışmamış kişilerin sisteme katılması mümkün olabilecek mi sorusu önümüze çıkan en büyük belirsizliklerden biri. Sigorta bilinci arttıkça, bu bilince sahip olan

tüketiciler kendi ihtiyaç ve beklentileriyle paralel sigorta ürünlerini doğru şekilde seçerek, risklerini en sağlıklı şekilde teminat altına alabilecektir."

"Oto dışı branşlarda öne çıkıyoruz"

Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigortanın 2017 yılında ulaştığı sonuçları ise şöyle açıklıyor: "Geçen yılı hedeflerimizin üzerinde tamamladık. 2017'de yıllık yüzde 57 büyümeye kaydettik. 2018 yılında daha yüksek hedeflerle ve yüksek çalışma temposuyla yine hedeflerimizin üzerinde bir performans sergileyeceğimize inancım tam. Özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigortalarında oldukça aktif bir oyuncu olduğumuzu her fırsatta dile getiriyoruz. Sağlık branşında, özellikle de tamamlayıcı sağlık ürünlerimiz sigortalılar tarafında yoğun talep görüyor. Oto dışı tüm branşlarda öne çıkan bir şirket olarak büyümede isticrara verdiğimiz önem doğrultusunda, 2018 yılında da aynı stratejiyle yolumuza devam edeceğiz."

"KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASI İÇİN TÜM TEDBİRLERİ ALIYORUZ"

Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigortacılık hizmetleri için de kritik önem taşıyan Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) hakkında şu değerlendirmeyi yapıyor: "Çok sayıda yenilik ve değişiklik öngören bu kanun için sektör olarak önemli bir uyum sürecinden geçiyoruz. Birçok şirkette, gerek web sitelerinde gerekse çağrı merkezi ve müşteriyle iletişime geçilebilen her türlü mecrada KVKK ile ilgili tüm sebep-sonuç ilişkileri gözden geçirilerek, gerekli uyarı metinlerinin ve bilgilendirme anonslarının entegrasyonu sağlanıyor.

Ayrıca sektörde kullanılan tüm sigortacılık sistemlerinin söz konusu kanunla çizilen çerçeveye uyumlu hale getirilmesi için çalışmalar yapılıyor. Türk Nippon Sigorta olarak biz de toplanan kişisel verilerin korunması, yetkisiz kişilerin eline geçmemesi ve müşterilerimizin/müşteri adaylarımızın mağdur olmaması için gerekli teknik ve idari bütün tedbirleri alıyoruz. Bu çerçevede yazılımların standartlara uygun olması ve şirket içinde de veri koruma politikasına riayet edilmesi çok önem verdiğimiz ve hassasiyet gösterdiğimiz bir konu."



Hızlı olan değil, iyi olan kazanır!

İyi sürücüye iyi fiyat AXA SİGORTA'da.

Siz de iyi bir sürücüseniz gelin, AXA SİGORTA'nın Alman Kalite-Finans Enstitüsü ve Capital dergisi araştırmasına göre "Mükemmel Kasko" ve "Mükemmel Fiyat Performans" ödülleri alan kaskosuyla tanışın. Üstelik diğer sürücülerden farklı olarak, iyi sürücüye iyi fiyat avantajından faydalanın.

AXA SİGORTA ACENTELERİ
www.axasigorta.com.tr
0850 250 99 99



AXA SİGORTA

sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

BES'in 2017 karnesi II: Katılımcılar



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

ses@ludens.com.tr

Bireysel emeklilik sisteminde (BES) geçen yılın değerlendirilmesine devam ediyoruz.

2017 yılında bireysel emekliliğe katılımın nasıl bir gelişme gösterdiği ve katılımcıların fon tercihlerinin nasıl olduğu sorularını yanıtlamaya çalışacağız...

Bireysel emeklilik sisteminde geçen yılın en önemli başlığı "otomatik katılım sistemi"nin (OKS) hayata geçmesiydi. OKS'nin devreye girmesiyle birlikte "gönüllü BES"e ilginin azalacağı tahmin ediliyordu. Nitekim son yılın verilerine baktığımızda bu beklentinin gerçekleştiğini görüyoruz.

Bireysel emeklilik sistemine 2017 yılında yaklaşık 287 bin yeni katılımcı

girdi. Böylece sistemde 2017 sonu itibarıyla 6.9 milyon katılımcı yer alıyor.

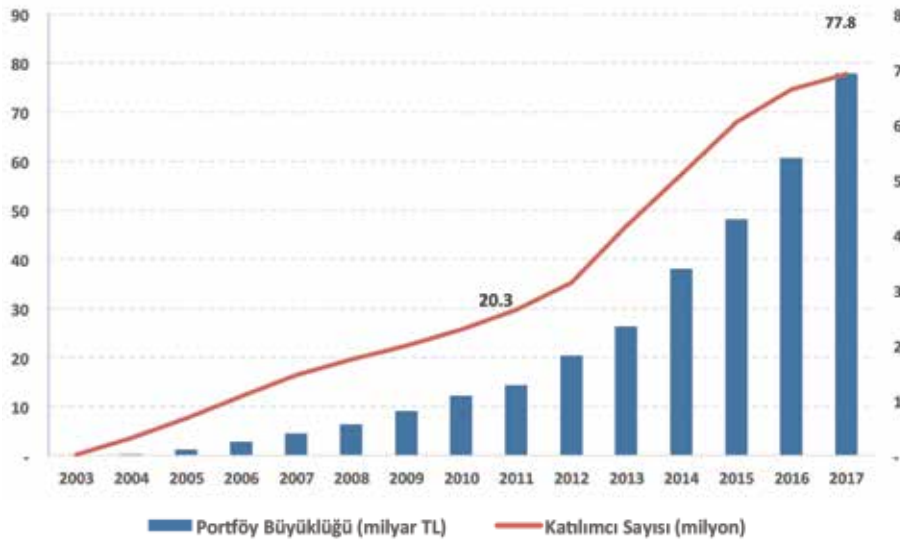
Oransal olarak bakıldığında, katılımcı sayısındaki yıllık artış yüzde 4.3. 2016 yılında sisteme yaklaşık 587 bin kişi katılmıştı ve 2015 sonuna göre artış yüzde 9.7 seviyesindeydi.

2017 yılı sonu itibarıyla BES'te portföy büyüklüğü yaklaşık 77.8 milyar TL. Bu tutar, 2016 sonuna göre yüzde 28.5 büyümeye anlamına geliyor. Bu oranın katılımcı sayısındaki artışa göre yüksek olmasının sebebi, 2017 yılında fon getirilerinin yüksekliğinin portföy büyüklüğünü artırıcı etkisi.

BES'e devlet katkısının getirildiği 2013 yılından bu yana verileri incelediğimizde, son 5 yılda portföy büyüklüğünün yaklaşık 4 katına, katılımcı sayısının da 2 katına çıktığını söylemek mümkün.

2017 yılında BES katılımcı hesap sayılarına göre en çok tercih edilen fon türü karma ve esnek fonlar. Katılımcı hesap sayılarının fon kategorilerine göre dağılımı incelendiğinde, 5 milyon katılımcı hesabının esnek fonlarda olduğu görülüyor. Bu da oransal olarak toplam katılımcı hesabının yüzde 22'sine karşılık geliyor. Esnek fonları yüzde 15 payla kamu borçlanma araçları,

YILLARA GÖRE BES KATILIMCI SAYISI VE PORTFÖY BÜYÜKLÜĞÜ



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



yüzde 10'la da standart fonlar takip ediyor. Geçen yılın getiri şampiyonu hisse emeklilik fonları olmasına rağmen katılımcıların sadece yüzde 7'si bu fonları tercih etti. Aslında bu durum önceki yıllarla oldukça benzer. Bu tablodan Türk insanının hisse piyasasındaki volatil yapıdan kaçındığı ve daha durağan yatırım araçlarını tercih ettiği okunuyor. 1 yıllık değişim incelendiğinde ise kıymetli madenler ve kamu dış borçlanma araçları emeklilik fonlarının katılımcı sayısındaki artışlar diğerlerinden hayli yüksek. 1 yılda kıymetli maden emeklilik fonlarında katılımcı sayısı yüzde 51 artmış. Kamu dış borçlanma araçları fonlarının katılımcı sayısındaki artış ise yüzde 41. Anlaşılan o ki altın ve dövize ilgi yükselmiş.

KATILIMCILARIN FON TERCİHİ

Kategori	Katılımcı hesap sayısı (2016)	Katılımcı hesap sayısı (2017)	Pay (%) 2017	Değişim (%)
Kamu borçlanma araçları	3.437.960	3.547.442	15	3
Kamu dış borçlanma araçları	1.006.274	1.418.020	6	41
Hisse senedi	1.504.951	1.670.831	7	11
Karma & Esnek fonlar	4.489.122	5.270.740	22	17
Standart fonlar	2.226.111	2.350.257	10	6
Kıymetli madenler	693.483	1.046.048	4	51
Para piyasası	1.778.310	1.851.959	8	4

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 nolu "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.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(31 Ocak 2018 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BEK	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	5.1%	307.969.779	46.523
MHK	MetLife Em. ve Hay. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	5.6%	523.118.831	159.534
GEK	Garanti Em. Hay. Glr. Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	5.3%	1.891.373.041	256.658
BPG	BNP Par. Car. Em. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	4.9%	586.012.013	130.879

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

BED	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	17.3%	142.813.454	12.131
EIK	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kam. Dış. Bor. A. EYF	★★★★★	17.6%	25.699.576	14.259
BPU	BNP Par. Car. Em. Gel. Am. Bir. Kam. Dış Borç. Arç. EYF	★★★★★	15.8%	220.579.844	26.661
AH4	Anadolu Hayat Em. Glr. Am. İki. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★★★	19.7%	387.751.344	99.569

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

EIH	Fiba Emeklilik ve Hay. Büy. Amaç. His. Sen. EYF	★★★★★	13.6%	36.159.649	18.555
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF	★★★★★	17.6%	79.346.100	24.508
GHH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	14.7%	144.655.518	19.325
GEH	Garanti Em. Hay. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★★★★	15.2%	307.988.361	33.105
AZH	Allianz Hayat Em. Büyüme Amaçlı His. Sen. EYF	★★★★★	16.2%	308.109.899	50.762

Esnek Emeklilik Fonları

CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Esn. Emk. EYF	★★★★★	10.8%	26.425.911	13.807
IEF	NN Hay. Em. Büyüme Am. Esnek EYF	★★★★★	10.6%	109.938.233	60.125
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF	★★★★★	10.8%	336.557.278	155.137
IEE	NN Hayat Em. Esnek EYF	★★★★★	10.6%	414.899.852	190.395
GHE	Garanti Em. Hay. Esnek EYF	★★★★★	10.1%	850.645.866	106.115
ALS	Allianz Yaşam ve Em. Esnek EYF	★★★★★	9.0%	2.009.553.407	331.755

Standart Emeklilik Fonları

ATK	Anadolu Hayat Em. Glr. Am. Kamu Borç. Ar. Std. EYF	★★★★★	6.2%	360.257.661	124.346
IEB	NN Hay. Em. Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★★★	7.5%	276.883.988	116.314
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Standart EYF	★★★★★	8.1%	592.496.282	358.208
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart EYF	★★★★★	7.2%	69.234.606	21.414
BNS	BNP Par. Car. Em. Standart EYF	★★★★★	7.3%	129.542.487	54.351

Tansiyonun ABC'si



Prof. Dr. Sabri Demircan
Grup Florence Nightingale
Hastanesi Kardiyoloji Bölümü

Kalbin kanı pompalarken oluşturduğu basınca tansiyon veya kan basıncı denir. Dijital aletler veya manşonlu cihazlarla ölçülen tansiyon, “büyük” ve “küçük” olmak üzere iki sayıyla ifade edilir. İlk olarak ifade edilen ve “büyük tansiyon” olarak ifade edilen sayı, kalbin kasılma esnasında oluşturduğu basıncı (sistolik kan basıncı), ikinci olarak söylenen ve “küçük tansiyon” olarak ifade edilen sayı ise kalpte kasılma olmadığı dönemde büyük damarlardaki basıncı (diastolik kan basıncı) ifade eder.

Başta beyin olmak üzere vücudun yaşamsal fonksiyonlarını devam ettirebilmesi için büyük tansiyon kabaca 90 mmHg (milimetre cıva), küçük tansiyon ise 60 mmHg'nin üzerinde olmalıdır. Baş dönmesi, bayılma ve halsizlik gibi yakınmalarla birlikte bu değerler 90/60 mmHg'nin altında olursa bu durum tansiyon düşmesi (hipotansiyon) olarak isimlendirilir. Kan basıncının uzun dönemde özellikle beyin, böbrek, kalp ve vücuttaki

damarlara zarar vermemesi için belli değerleri aşmaması gerekir. Yani ideal kan basıncı değerleri 90/60 ile 140/90 mmHg arasında olmalıdır. Kan basıncı değerlerinin ısrarcı bir şekilde 130/85 mmHg'nin üzerinde olması hipertansiyon olarak tanımlanır.

Hipertansiyon neden olur?

Hipertansiyon, kan basıncının belli sınırlar arasında dengede olmasını

sağlayan dolaşım sistemine ait kalp ve damar sisteminin balansının bozulmasından kaynaklanır. Çoğu hipertansiyon hastasında özellikle heyecan, yorulma, üzüntü gibi duygusal faktörlerle ilişkili kalbin atım gücünde anormal artış ve damar sisteminde büzüşme kan basıncının anormal yükselmesine sebep olur. Bu durum genellikle hipertansiyona yatkın kişilerde hastalığın tam olarak yerleşmediği erken dönemlerde olur. Daha ileri evrede kan basıncının belli düzeyde tutulmasını sağlayan kontrol mekanizmaları arasındaki denge tamamen bozulmuştur. Bu durumda, istirahatatta bile kan damarlarında anormal büzüşme cevabı olup, kalbin aşması gereken damar direnci yüksek olur. Sonuçta, küçük ve büyük tansiyondan biri veya çoğu zamanda olduğu üzere her ikisi birden müdahale edilmediği takdirde sürekli yüksek kalır. Özellikle yaş arttıkça kan damarları gevşeme yeteneğini daha çok kaybettiğinden dolayı hipertansiyon hastalığı yaşlılarda daha çok görülür.

Kimlerde görülür?

Hipertansiyon yukarıda anlatıldığı üzere, kalp-damar sisteminin oluşturduğu kan basıncını dengeleyen mekanizmaların bozulmasından kaynaklanır. Bu denge bozukluğu, özellikle ailesinde hipertansiyonluların fazla olduğu kişilerde daha fazla görülür. Yani hipertansiyon hastalığı önemli bir oranda genlerde kodlanmıştır. Bunun yanında, damar sisteminin büzülme ve





gevşeme dengesi bazı durumlarda bozulmaya eğilimlidir. Bu durumu kolaylaştıran bazı faktörler; şişmanlık (obezite), günlük kısıtlı aktivite (sedanter yaşam), aşırı tuz tüketimi, ileri yaş, sigara, şeker hastalığı (insülin direnci), stres, aşırı alkol tüketimi ve uygunsuz beslenmedir.

Hipertansiyonu yukarıda yazılan faktörlerden sadece biriyle ilişkilendirmek mümkün değildir. Hipertansiyonlu çoğu hasta birçok faktöre sahip olabilir.

Özel bir hastalığa bağlı olmayan hipertansiyon olgularında genelde hipertansiyona yol açan somut bir sebep bulunamaz. Bu yüzden hipertansiyonlu hastaların en az yüzde 80'inde neden belli değildir (esansiyel hipertansiyon). Özellikle erişkin yaşlarda görülen hipertansiyonlu hastaların az bir kısmında hipertansiyona sebep olan başka bir hastalık veya etken vardır. Bu durum ikincil hipertansiyon olarak adlandırılır. Hipertansiyona neden olan bazı hastalık veya faktörler arasında böbrek yetersizliği, böbrek damar hastalığı, böbrek üstü bezi tümörü, ana atardamarda doğuştan darlık ve bazı ilaçlar yer alır.

Hipertansiyon hangi sorunlara yol açar?

Hipertansiyon iki şekilde hastaları etkiler. İlkinde, özellikle

ani tansiyon yükselişi hastayı rahatsız eder. Baş ağrısı, ateş basması, ensede ağrı, nefes darlığı gibi belirtilerle kendini belli eden ani tansiyon yükselmeleri bazen hastayı acile kadar sürükleyebilir. Özellikle hipertansiyonun ilaçlarla kontrol edilemediği veya hastanın ilacı bıraktığı durumlarda ortaya çıkan bu tansiyon artışları bazen hastanın yaşam kalitesinde ciddi sorunlara yol açabilir. Özellikle ciddi ani kan basıncı yükselmelerinde bilinç kaybına (hipertansif kriz) kadar ilerleyebilir ve acil tedavi gerektirebilir. Kan basıncının ani yükselmesiyle ilişkili diğer önemli sorunlar beyin kanaması ve felçtir.

Hipertansiyonun hayat boyu tedavi edilmesini gerektiren ikinci etkisi, kalp ve damarlar üzerinedir. Uzun süreli yüksek kan basıncı, dolaşım sistemini oluşturan kalp ve damarlara sürekli yük bindirir. Kalpteki etkisi, kalp kasında kalınlaşma ve uzun vadede kalpte genişleme ve büyümedir. Uzun süreli hipertansiyonun kalpte en istenmeyen ve geri dönüşümsüz etkisi kalp yetersizliğidir. Uzun süreli hipertansiyon kalp damar hastalığı açısından önemli bir risk faktörüdür. Yani uzun süre kontrolsüz hipertansiyonu olan kişilerde kalp krizi ve kalp damar

hastalığı olma olasılığı fazladır. Hipertansiyonun vücudun damar sistemi üzerine önemli etkileri vardır. Kontrolsüz hipertansiyonu olan kişilerde ana atardamar olan aortta genişleme ve dolayısıyla yırtılma olasılığı artar. Ayrıca vücuttaki iç uç ve organları besleyen damarlarda uzun süreli hipertansiyonun etkisiyle yapısal ve fonksiyonel bozulmalar olur. Kalp damarlarının etkilenmesi sonucu kalp damar hastalığı, beyin damarlarının etkilenmesi sonucu beyin damar hastalığı (karotis daralması) ve felç, böbrek damarlarının ve böbreğin yapısında bozulmaya bağlı böbrek yetersizliği, göz damarlarının etkilenmesine bağlı görme sorunları, alt taraf damarlarının etkilenmesine bağlı yürümeyle ilişkili yakınmalar ve ileri safhalarda bacaklarda gangren, hipertansiyonlu hastalarda daha fazladır.

Nasıl tedavi edilir?

Hipertansiyonun kısa ve uzun vadeli olumsuz etkilerinden kurtulmanın en etkin yolu, kan basıncının normal sınırlarda tutulmasıdır. Geri dönüşümlü ve düzeltilebilir nedenlere bağlı geçici kan basıncı yükselmelerinde amaç, kan basıncında yükselmeye sebep olan durumu düzeltmektir. ➡

Düzeltililebilir ve geçici etkenin yokluğunda, kan basıncındaki yükselme sebat ediyor veya sık olarak ortaya çıkıyorsa tedaviye başlanmalıdır.

Beslenme nasıl olmalıdır?

Hipertansiyonun ilaç dışı, ilaçla ve girişimsel olarak tedavi yöntemleri vardır. Hipertansiyonlu hastaların diyet, aktivite ve alışkanlıkları ile birtakım değişiklikler yapması gerekir. Hipertansiyonlu kişilerin diyetinde tuz kısıtlaması çok önemlidir. Bunun yanında kilo aldırıcı, yağlı ve karbonhidrat içeriği fazla olan besinler kısıtlı tüketilmelidir. Kafein gibi hormonal sistemi uyarıcı içecekler ölçülü tüketilmelidir.

Egzersizin önemi...

Egzersiz ve kilo vermenin ilaç kullanılmaya bile belli düzeye kadar kan basıncında düşmeye sebep olduğu bilinir. Kan basıncında yükselmeye sebep olan ilaçlar (özellikle romatizma ilaçları, bazı grip ilaçları) mümkünse kullanılmamalıdır. Eğer sigara kullanıyorsa hipertansiyonlu bir hasta mutlaka sigarayı bırakmalıdır. Kilo verme, egzersiz ve diyetle uyum tek başına belli düzeye kadar kan basıncında düşme sağlayabilir. İlaç kullanılsın veya kullanılmaması hastanın bu konulara dikkat etmesi, hayat boyu devam edecek bir hastalık olan hipertansiyonla yaşamda mümkün olduğu kadar az sorun yaşamasında büyük önem taşır.

İlaç kullanımı

İlaç tedavisi, hastanın ek hastalıkları, kişisel özellikleri, ilaçların yan etkileri ve ilaçlara verilen kan basıncı kontrol cevabına göre değişebilir. Bazı hastalarda tek bir ilaç yeterli

olurken, bazı hastalarda kan basıncının kontrolü için çok sayıda ilaç gerekebilir. Burada en önemli nokta, hipertansiyon tedavisinin ömür boyu olduğudur. Tedavide kullanılan ilaçlarla kan basıncı normal sınırlara düşer. Ancak tedavi kesilirse kan basıncı yine eski değerlerine ulaşacaktır. Bu nedenle tedaviye ara verilmemeli, en az yılda bir kez doktora kontrole gidilmelidir. Düzenli ilaç tedavisi altında olan veya ilaç kullanmayan hastalarda özellikle duygusal olaylar, yorulma, aşırı yemek yeme gibi faktörlerle tansiyon yükselmesi olabilir. Bu durumlarda istirahatle rağmen kan basıncı hala yüksekse limon suyu, sarımsak

gibi geleneksel yöntemler işe yarayabilir. Bu yöntemlerle ilgili kısıtlı veriler olmakla birlikte özellikle aşırı şikayeti olan olgularda dil altı ve çiğneme yoluyla bazı hızlı tansiyon düşürücü ilaçların alınması daha uygundur.

Bazı hastalarda tüm bu yaşamsal ve ilaçla ilgili önerilere rağmen hipertansiyon kontrol edilemeyebilir. Bunlar, daha çok stres gibi duygusal faktörlerle hipertansiyon atakları yaşayan hastalardır. Kalp damar sisteminin hızlı veya aktif çalışmasını sağlayan sistemin aktivasyonu böbrekler vasıtasıyla salınan hormonlarla sağlanır. Bu aktivasyonu başlatan böbreğin uyarılmasını sağlayan sinir sisteminin duyarısızlaştırılması amacıyla bir girişimsel tedavi yöntemi geliştirilmiştir. "Renal denervasyon" denen bu tedavi yönteminde, anjiyo benzeri bir işlemle böbrek atardamarlarının içine doğru gönderilen cihazla damar boyunca seyreden sinirlerin harabiyeti sağlanmaya çalışılır. Bu tedaviyle hipertansiyonlu hastaların kan basıncı kontrolü için gereken ilaç sayısı azaltılır, hatta az bir kısım hastada ilaç gereksinimi ortadan kalkabilir. 



CİNSEL YAŞAMI VE CİNSEL GÜÇ ARTIRAN İLAÇ KULLANIMINI NASIL ETKİLER?

Tansiyonu olan hastalarda toplumsal olarak ilgi ve merak uyandıran önemli konulardan biri de cinsel yaşamdır. Özellikle psikosomatik nedenlerle impotans (ereksiyon) sorunu yaşanabilir. Yine tansiyon sorununun damarsal düzenin bir anormalliği olduğu düşünüldüğünden, organik nedenli libido sorunları ortaya çıkabilir. Uygun tansiyon ayarı ve ürolojik değerlendirmeyle cinsellik sorunu yaşayan hastalarda çözüm sağlanabilir. Yine tansiyon hastalarında ilişki sırasındaki performansla ilişkili olarak aşırı tansiyon

yükselmeleri veya sonrasında terlemeyle birlikte tansiyon düşmeleri yaşanabilir. Bu durumlarda uygun bir ilaç düzenlemesi gerekebilir.

Bazı hastalar cinsel gücü artıran ilaç kullanmaya ihtiyaç duyabilir. Bu kişiler özellikle ilaç alacakları akşam saatlerinde, özellikle damar genişletici özellikteki tansiyon ilaçlarını kullanma konusunda mutlaka doktoruna danışmalıdır. Nitrat olarak bilinen ilaçları kullanan hastalarda cinsel gücü artırıcı ilaç kesinlikle kullanılmamalıdır.

Borsa = Gündem Kazanmak için

önce siz öğrenin



- ✓ Hisse senetlerindeki hareketlerin perde arkası
- ✓ Uluslararası piyasalardaki son gelişmeler
- ✓ Altın, döviz, faiz için yatırım stratejileri



Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



[http:// www.borsagundem.com](http://www.borsagundem.com)





Gözün Serüveni / Görme Sanrısı Üzerine Bilimsel Bir Anlatı

Ürün Dirier *Büyük Kitaplar / 136 sayfa*

Gazeteci yazar Ürün Dirier'in yeni kitabı Gözün Serüveni, "Görme Sanrısı Üzerine Bilimsel Bir Anlatı" spotuyla raflardaki yerini aldı. İnsan türü olarak düpedüz kör olduğumuzu anlatmaya çalışan kitap, ışığın doğasına bir pencere açıyor ve algı kapılarımızın sırlarını aralıyor. Görmek ve algılamak arasındaki gelmeli gıtmeli ilişkii masaya yatıran kitap, gördüklerimize şüpheyle bakmamızı neden olacak.

Cesur Yeni Dünyada I Love Tesla kitabının yazarı Ürün Dirier'in yeni kitabı Gözün Serüveni, Büyük Kitaplar Yayınevi Popüler Bilim Kitaplığı'ndan çıktı.

Kitap "Hayvanların aksine hareketsiz nesneleri nasıl görebiliyoruz", "Dünya mı yalan yoksa gözler mi yalancı", "Astronotlar dünyadaki tırları nasıl görebiliyor", "Horozun gördüğü düş mü", "Gözler matematik biliyor mu", "Kurşunlar sadece Matrix'te mi görülebilir", "Gözlerin asıl amacı görmek mi", "Şuurdışı algılama nedir", "Rüyayı gören kim", "Şizofrenler aslında ne görüyor", "Foton telepatisi ile ayrılık acısına kesin çözüm mümkün mü", "Körler de görmek ister mi", "Köroğlu'nun küheylanı karanlıkla nasıl güçlendi", "3. göz var mı", "Bir hologram içinde yaşıyor olma ihtimalimiz nedir",

"Tesla'nın gördüğü neydi", "Sabahattin Ali neden haklıydı", "Madde müzik olabilir mi" ve "Anne çoraplarını nerede" gibi 100 puanlık sorulara cevap arıyor.

3 yanlış 1 doğruyu götürmüyor. Çünkü yanlış ile doğru arasındaki paradoks ilişkii de sorgulanıyor. Gözün Serüveni ayrıca, dünyadaki maskeli balodan aşkın renklerine, Gestalt kurallarının bizi nasıl manipüle ettiğinden Savant çocukların bize ne anlatmaya çalıştığına kadar onlarca dikkat çekici konuyu titizlikle inceliyor.



Ürün Dirier



Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme (1820-1913)

Şevket Pamuk *Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları / 272 sayfa*

Prof. Dr. Şevket Pamuk, bu eserinde dünya ekonomisiyle bütünleşme açısından ayrı bir önem taşıyan 19'uncu yüzyıl Osmanlı ekonomisinin dünya kapitalizmiyle ilişkileri ve bu ilişkilerin üretim alanındaki sonuçlarını ele alıyor.

Ticaret ve yabancı sermaye yatırımları 1820'lerden itibaren Osmanlı ekonomisini Avrupa kapitalizminin etki alanına çekmiş ve Türkiye Cumhuriyeti'nin devralacağı iktisadi yapılar bu dönemde ortaya çıkmıştı. Köklü iktisadi dönüşümleri nicel yöntemlere geniş yer ayıran bir çerçevede inceleyen Pamuk, dış açılış sürecine egemen olan eğilimlerin, artan bağımlılıkla birlikte durgunluk değil, yapısal dönüşümler ve iktisadi büyüme olduğunu vurguluyor.

Söz konusu eser, 1984'teki ilk basımının ardından, 1987'de de Cambridge University Press tarafından



yayınlanmış (The Ottoman Empire and European Capitalism, 1820-1913) ve Osmanlı iktisat tarihi alanında önemli bir tartışma başlatmıştı.

Arabasına aşık olan o adamı biz de çok seviyoruz!



Ona aşkla bağılı olduğunuzu biliyoruz. İşte bu yüzden **Güneş Genişletilmiş Kasko** ile aracınızı tam güvence altına alıyoruz. Yanma, çarpma ve sel gibi durumlarda artık endişelenmenize gerek yok. Çünkü, Güneş Sigorta ile #hayatdahakolay!

#HayatDahaKolay

**GÜNEŞ
SİGORTA**
“Hayat daha kolay”

ANADOLU SİGORTA İLE SİBER DÜNYADA DA KAYBETMEK YOK



**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr



KİMLİK
HİRSİZLİĞİ



ONLINE İTİBARA
ZARAR VERİLMESİ



E-ALİŞVERİŞ
ANLAŞMAZLIKLARI



ÖDEME ARAÇLARININ
ÇALINMASI



OTOMATİK
RAPORLAMA HİZMETİ