



Uğur Özer

Tahkim amacına ulaşıyor mu?



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

**"Siber risk, doğal
afetlerin önüne geçti"**

**BES fonlarının
başarı oranı**



Doç. Dr. Serra
Eren Sarıoğlu

GÜNDEM TOPLANTILARI

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu

**KVKK: Bürokratik bir zorunluluk mu
dijital çağın gereği mi?**

17 Nisan
14.00 - 16.30

2018

**TEKNOLOJİ
İŞ SÜREÇLERİ
HUKUK
UYUM**



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



Allianz 

GÜNDEM TOPLANTILARI

Kişisel Verilerin Korunması

KVKK: Bürokratik bir zorunluluk mu dijital çağın gereği mi?

17 Nisan

14.00 - 16.30

2018

**TEKNOLOJİ
İŞ SÜREÇLERİ
HUKUK
UYUM**



PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

AKILYasam
Akıllı Yaşam

Finans Gündem

GMG
GÜNDEM MEDYA GRUBU

Sponsorluk iletişim: gundem@gundemmedyagrubu.com

www.psmmag.com - www.sigortagundem.com - www.finansgundem.com

InterContinental İstanbul



TSB başkanlığı yakan top mu?

Sigorta sektörü için 2018 yılı hızlı başladı. Geçen ay Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü değişti. Yaklaşık 2 yıldır bu görevi yürüten Şerif Çakırsoy, koltuğunu Murat Kayacı'ya devretti. Ne oldu neden oldu, bekleniyor muydu beklenmiyor muydu, sürpriz miydi değil miydi gibi gereksiz tartışmaların Ankara'da da İstanbul'da da kimseye bir faydası olmayacaktır. En iyisi Murat Kayacı'ya yeni görevinde başarılar dileyip konuyu kapatmak. Malum Kayacı da yıllardır Hazine'ye emek vermiş önemli bürokratlardan biri. Bu görevi en iyi şekilde yapmaya çalışacağından şüphemiz yok. Ankara'da bu tür değişiklikler olurken İstanbul'da bu ay Türkiye Sigorta Birliği (TSB) başkanlık seçimleri yapılacak. Henüz kesin tarih belli olmasa da seçimin 12 Nisan'da yapılacağı söyleniyor.

TSB Başkanı ve Eureko Sigorta Genel Müdürü Can Akın Çağlar'ın tekrar aday olacağına dair güçlü beklentiler var. Çağlar'ın genel müdürlerden randevu almaya başladığı, seçimlerde oy kullanacak yöneticileri ziyaret ettiği biliniyor.

Seçimlere az bir süre kalmasına karşın Çağlar'ın karşısına aday çıkacak mı belli değil. Her ne kadar seçimlerin amacı demokratik yarış olsa da Can Akın Çağlar tek aday olarak girebilir.

Şimdilik genel izlenim, kimsenin TSB başkanlığı adaylığına gönüllü olmadığı yönünde. Bir dönem TUSİAD başkan adayı bulmakta zorlanırdı. Şimdi benzer durum TSB için de geçerli. 63 genel müdürden kimse TSB başkanlığına aday olmak istemiyor. Peki neden?

Ya Can Akın Çağlar karşısında kaybetmekten korkuyorlar ya da böyle bir dönemde şirketleri yerine TSB ile mesai harcamak istemiyorlar. Bir ara HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancioğlu'nun aday olacağı konuşuluyordu ama kendisi herhangi bir açıklama yapmadı. Bilindiği gibi HDI Sigorta, böyle bir dönemde Liberty Sigorta'nın Türkiye operasyonlarını satın alarak önemli bir iş yaptı. Alman sigorta grubunun Türkiye'ye güvenini pekiştirdi. Bugünlerde önemli bir birleşme süreci yönetilse de HDI Sigorta'da işler rayına oturdu sayılır. Bilanço birçok şirkete göre daha pozitif bir ivme izliyor. Piyasadaki söylentilere bakılırsa, birçok sektör yöneticisi istemesine rağmen Hancioğlu isteksizmiş. Hatta yakın çevresine "Ben hariç herkes aday olmamı istiyor" gibi sözler söylüyormuş...

Bakalım Ceyhan Hancioğlu aday olacak mı? Olursa da seçimlerde Can Akın Çağlar'ı zorlayabilecek mi? Umalım ki baharın ilk ayları tüm sektör için çok güzel başlangıçlara vesile olsun.

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozuturk@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

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.



YIL 2018 Biz 70'iiz

#akbank70iz

Yeni teknolojilere
ve hayatın hızına
yetmiřiz.

AKBANK

sizin için



22



24



28



36



34



32



60

22

"Siber risk, doğal afetlerin önüne geçti"

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. Pamukcu, teknoloji bağımlılığına bağlı olarak bilişim teknolojisi altyapısından kaynaklanan aksamaların ve siber saldırılara maruz kalma riskinin arttığına dikkat çekiyor...

24

Deprem güvencesi için günde 50 kuruş ayıramaz mısınız?

DASK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kayacı, yaptığı açıklamada "2018 sonunda zorunlu deprem sigortası poliçe sayısının 9 milyona ulaşması bekleniyor. Bugün Türkiye'de dakikada 15 kişi zorunlu deprem sigortası yaptırıyor. Günde sadece 50 kuruş ayırarak konutları depreme karşı sigortalamak mümkün" dedi...

28

Tahkim amacına ulaşıyor mu?

Tahkime yapılan başvuruların yüzde 90'ı çok küçük tutarlı değer kaybı taleplerinden oluşuyor. Bin TL'lik uyumsuzluk için 2 bin 290 TL'den daha fazla bir tutar masraf olarak ödeniyor. Çok pahalı, fahiş olan bu sistem adil değil, hakkaniyete aykırı. Çözüm sürecinin uzaması da cabası. Bu maliyetler er ya da geç primlere ve poliçe satın alanlara, dolayısıyla tüm topluma yansımak zorunda...

32

5 yılda "hayallerin ötesine" geçtiler

Fibaemeklilik, kurulduğundan bu yana "fon marketi", sektör içi satın alım, portföy devralımı, online BES satışı, sağlık sigortası satışı, BES müşterilerine yönelik fon bilgilendirmeleri gibi birçok ilke imza attı. Hayat sigortası prim üretiminde son 2 yılda yüzde 200'ün üzerinde büyüyen tek şirket oldu. BES fon büyüklüğünde de 15'inci sıradan 11'inciye yükseldi...

34

"İran'da resim kursları tıklım tıklım, Türk gençleri ilgisiz"

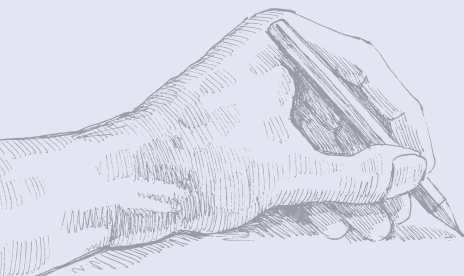
İranlı ressam Prof. Dr. Hamid Namdar'ın, ruhunu ve tecrüğini İran, Almanya, Türkiye coğrafyalarından harmanladığı eserleri yoğun ilgi görüyor. Namdar, hat sanatındaki yoğun ritmik hareketleri ve kontrastları resim dünyasına taşıyan eserleriyle de dikkat çekiyor...

36

Anadolu Sigorta çalışanlarının yarından fazlası kadın

Anadolu Sigorta, kadınları geleceğe dair en önemli güvence olarak görüyor. İ. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, "Çalışanlarımızın yarından fazlasını kadınlar oluşturuyor. Fırsat eşitliği temelinde belirlediğimiz insan kaynakları stratejimiz, kadın çalışanların yönetim kadrolarında daha çok yer almasına imkan tanıyor" dedi...

yazarlar



38

Dalkan Delican
Bireysel emeklilik sistemini kaybediyoruz

42

Zeynep Turan Stefan
Hayat branşı yeniden mi doğuyor?

56

Sinan Metin
Bireysel emeklilik acentesiz olmaz

60

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
BES fonlarının başarı oranı

Kafana takma sigortan Groupama!

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



Anadolu Sigorta'nın dijital müşteri deneyimine iki ödül birden

Türkiye'nin önde gelen markalarının yarıştığı "Müşteri Deneyimi Arenası" ödülleri sahiplerini buldu. Anadolu Sigorta, Turbojet ile "Müşteri Deneyimine İnovatif Yaklaşımlar" kategorisinde "Büyük Düşünce", 7/24 Sağlık Danışmanlığı ile de "Dijital Müşteriye Yaratılan Deneyim ve Süreç Entegrasyonu" kategorisinde "İyi Fikir" ödülünün sahibi oldu. Tamamı müşteri deneyimi hakkında ilk etkinlik olma özelliği taşıyan Müşteri Deneyimi Arenası'nda yarışmaya başvuran markalar, alanında uzman ve sektöre hakim akademisyenlerden oluşan jüri tarafından değerlendirildi. Ön değerlendirmenin ardından toplam 24 proje Arenada aday olarak yarışmaya hak kazandı.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, ödüle layık görülen "Turbo Jet" ve "7/24 Sağlık Danışmanlığı" uygulamalarıyla ilgili şu bilgileri veriyor: "Turbo Jet, faturalı hasarların mobil uygulamamız üzerinden aracısız ve kâğıtsız olarak bize iletilmesini ve sanijeler içinde ödenmesini sağlayan bir yenilik. Mobil uygulamamız Sigortam Cepte'nin parçası olan Turbo Jet, konut poliçelerindeki cam, elektronik cihaz ve makine kırılması hasarlarında anlık çözüm sunuyor. Doküman tanıma aşamasında yapay zekadan da faydalanarak, Anadolu Sigorta müşterilerine 5 saniye gibi kısa bir süre içinde hasar tazminatı ödeyebiliyoruz. Sağlık sigortası sahiplerine sunduğumuz hizmeti kapsamında ise Anadolu Sigorta web sitesi üzerinden '7/24 Sağlık Danışmanlığı' butonuna tıklayıp TC kimlik numarasıyla giriş yaparak, canlı ve görüntülü görüşme yapmak mümkün. Sigortalılarımız bu



hizmetle birlikte, görüşme esnasında diledikleri sağlık dokümanlarını yükleyip, bunları sağlık uzmanıyla paylaşabilme imkanına da sahip."

En iyi müşteri deneyimi için tasarlanmış dijital platformlar

Levent Sönmez, Anadolu Sigorta'nın müşteri deneyimi konusunda izlediği



Levent Sönmez

stratejiyi ise şöyle anlatıyor: "Müşteri deneyimini mükemmelleştirmek her zaman önceliğimiz. Bunun için işimizin her aşamasında teknolojiye faydalıyoruz. Müşterilerimize hızlı ve kaliteli hizmet sunmak, acentelerimizin de operasyonel yükünü hafifletmek için teknolojinin her alanına yatırım yapıyoruz. Başlıca yatırım alanlarımızdan biri de dijital kanallar. Anadolu Sigorta müşterileri kasko, trafik, zorunlu deprem, sağlık, ferdi kaza, 'Güvenli Gelecek' ve yurtdışı seyahat poliçeleri için gerek internet sitemizden gerekse mobil uygulamamız Sigortam Cepte üzerinden çok hızlı bir şekilde fiyat bilgisi alabiliyor ve poliçe satın alma işlemini online tamamlayabiliyor. Anadolu Sigorta dijital platformları, ürünün hangi kanaldan satıldığından bağımsız olarak, en iyi müşteri deneyimini sağlamak üzere tasarlandı ve sürekli olarak güncelleniyor. Müşterilerimizin güvencelerinin sorunsuz şekilde devamı ve poliçelerinden en iyi şekilde faydalanabilmeleri, bizim en öncelikli konumuz."

1. İdil 8 yaşındadır. Babasının yaşı İdil'in yaşının 5 katıdır. 8 sene sonra babasının yaşı İdil'in 3 katı olacaktır.

Buna göre, İdil'in kalan eğitim masraflarını kim karşılayacaktır?



Çocuklarımız çözemeyecekleri problemlerle karşılaşmasın diye eğitim sigortası Garanti Emeklilik'te.

Güneş Sigorta, obeziteye karşı savaşta 340 kilo hafifledi!

60'ıncı kuruluş yılı olan 2017'de çağımızın hastalığı obeziteye karşı savaş açan Güneş Sigorta'nın, 6 Temmuz Perşembe günü genel müdürlük binasında yapılan eğitim ve ölçümlemeyle başlayan "Sağlıklı Yaşam Hareketi", 6 aylık çok yönlü çalışmayla devam etti. Program, haftada iki gün düzenlenen pilates dersleriyle desteklendi. Süreç boyunca Nutrist Beslenme Danışmanlık'tan diyetisyen Maide Tatlıyer'in destek verdiği çalışanlar, her hafta bir gün 8.30-17.30 saatleri arasında detaylı vücut analizi sonuçlarına göre her bireye özel planlanan diyet programlarını uyguladı. Temmuz-aralık dönemi için programa katılan çalışanlarla toplam 827 görüşme planlandı. 893 vücut

ölçümünün verilerine göre kaybedilen toplam kilo 340, obezite oranındaki düşüşse yüzde 6 olarak ölçüldü.

"Güneş Sigorta Sağlıklı Yaşam Hareketi" programı süresince bireysel diyetisyen danışmanlığı alan erkeklerin yağ oranında ortalama yüzde 0.7, vücut yağ ağırlığında ortalama 1.3 kg azalma oldu. Kadınlarda ise yağ oranı ortalama yüzde 1.3, vücut yağ ağırlığı ortalama 1.7 kg azaldı.

Güneş Sigorta ailesi; doğru miktar ve zamanda beslenme, doğru beslenme alışkanlığı, güvenli ve yeterli beslenme metotları, ofis çalışanlarının sağlık riskleri, günümüzde obezite ve cinsiyete göre dağılımı hakkında, hayatları boyunca kullanabilecekleri, altın değerinde bilgiler edindi.



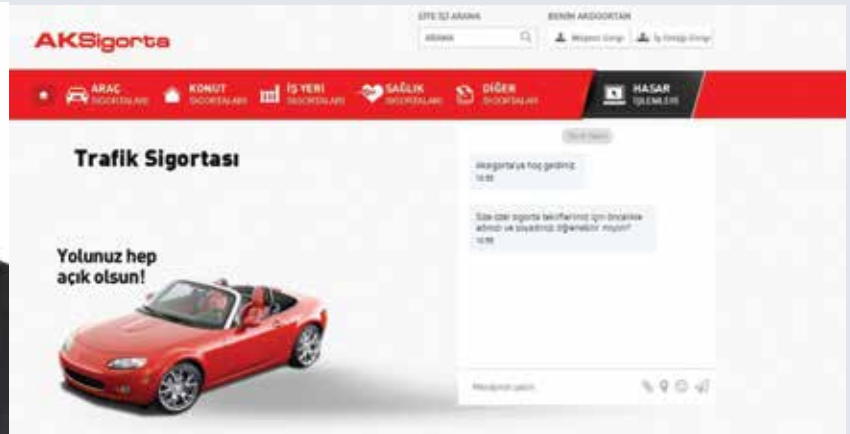
Toplamda yüzde 20 kilo kaybıyla beraber migren, depresyon, astım, kolesterol, kalp hastalıkları, yüksek tansiyon, reflü, eklem ağrıları, polistik over ve gut gibi hayatımızı etkileyen hastalıklara yakalanma riski de önemli ölçüde azaltılmış oldu.

Aksigorta'dan "chat" hızında trafik sigortası teklifi

Aksigorta müşterileri, trafik sigortası tekliflerini "Dijital Asistan" üzerinden chat (sohbet) hızında alıyor. Müşteriler, www.aksigorta.com.tr üzerinden araç sigortaları sekmesinde yer alan trafik sigortası ürününü seçtiklerinde Dijital Asistan tarafından karşılanıyor. Teklif için gerekli bilgileri alan Dijital Asistan'ın CRM'e (müşteri ilişkileri yönetimi) ilettiği bu bilgiler yetkili acentelerle paylaşılarak teklif oluşturuluyor. Aksigorta'nın bu yeni hizmeti farklı



Metin Demirel



ürünler için de sunulan avantajlı hizmetlerin randevu alımlarında da kullanılıyor.

Yeni uygulama öncesinde müşterilerin teklif almak için form doldurdıklarını belirten Aksigorta BT ve Dijitalden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel, chatbot uygulamasıyla hizmetleri

daha hızlı hale getirdiklerini ve kolaylaştırdıklarını vurguluyor. Demirel, "Tanımlı operasyonel işlerimizi robotlara ve chatbot'lara devrettik. Böylece insan kaynağımızı müşterilerimize daha iyi hizmet üretmek için kullanıyor, müşterilerimizin ihtiyaçlarını 7/24 karşılamayı hedefliyoruz" diyor.

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

“Kadrajımda Sigorta” fotoğraf yarışmasının takvimi belli oldu

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV), sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincine dikkat çekmek amacıyla her yıl mayıs ayının son haftası kutlanan Sigorta Haftası’nda ödülleri dağıtılacak bir fotoğraf yarışması düzenliyor.

“Kadrajımda Sigorta” Ödüllü Fotoğraf Yarışması’ ile sigortayı anlatan en güzel üç fotoğraf karesi, fotoğraf veya sigorta konusunda uzman kişilerden oluşan seçici kurul tarafından seçilerek TSEV tarafından ödüllendirilecek.

Dereceye giren üç fotoğraf, yine aynı kurul tarafından seçilecek 30 fotoğrafla birlikte Sigorta Haftası boyunca Nazım Hikmet Kültür ve Sanat Evi’nde fotoğraf severlerin ziyaretine açık olarak sergilenecek.

Son katılım tarihi 13 Mayıs 2018 saat 23.59 olan ‘Kadrajımda Sigorta Ödüllü Fotoğraf Yarışması’ hakkında detaylı



bilgi için www.kadrajimdasigorta.com adresini ziyaret edebilir; www.tsev.org.tr adresinden sisteme kayıt olarak fotoğraflarınızı yükleyebilirsiniz. TSEV Genel Müdürü Mehmet Kalkavan, yarışmayla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Geçen yıl zaman kısıtlı olduğundan yetiştirememiş ama domain satın

alımını yapmıştık. Yarışmamızın adını “Kadrajımda Sigorta” olarak belirledik. Amacımız insanların sigortayı düşünmelerini sağlamak; fotoğraf-sigorta ilişkisini anlatırken, arada sigorta konseptini kafalara yerleştirmek. Ayrıca sigorta haftasına bir etkinlik daha ekleyerek, eleştiri aldığımız bu alana vakıf olarak katkıda bulunmak. Birinciye 5 bin, ikinciye 3 bin 500, üçüncüye de 2 bin TL net ödül verilecek. İlk üçün yanı sıra sergide 30 fotoğraf sergilenecek ve sergi bedeli 250 TL olacak. Ayrıca 33 yarışmacıya 100 bin TL teminatlı ferdi kaza sigortası hediye etmeyi planlıyoruz. Böylece sigortayı da sürece dahil etmiş olacağız. Yarışmanın ses getirmesi, iyi fotoğrafçıların da katılması için ödülleri yüksek tuttuk. Sergi 28 Mayıs 2018’de, Şişli Belediyesi Nazım Hikmet Kültür ve Sanat Evi’nde açılacak.”

TARSİM yurtdışı temaslarına devam ediyor



Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) yurtdışı temaslarına hız kesmeden devam ediyor. Bu kapsamda İsviçre’nin Zürih ve Fransa’nın Paris şehirlerinde çeşitli ziyaretler yapıldı. TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu, Genel Müdür Yusuf Cemil Satoğlu ve beraberindeki heyetin gerçekleştirdiği ziyaretler kapsamında, SCOR ve Swiss Re firmaları yetkilileri ile Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği (AIAG) Başkanı Arnaud de Beaucaron ile bir araya gelindi. Görüşmeler çerçevesinde, sistemle ilgili gelişmeler aktarıldı, gelecek dönemlerde hayata geçirilebilecek ortak çalışmalar hakkında bilgi alışverişinde bulunuldu. Ayrıca, AIAG Kongresi’nin 2021 yılında Türkiye’de yapılmasına ilişkin teklif sunuldu.

KOBİ İşyeri Paket Sigortası ile Dertler Hafiflesin İşler İlerlesin!

KOBİ müşterilerimize özel hazırladığımız İşyeri Paket Sigortası sayesinde siz işinizi büyütürken biz de iş yerlerinizi yangın, sel, hırsızlık ve daha birçok riske karşı tek bir poliçeyle güvence altına alıyor, size destek oluyoruz.

Ayrıca asistans hizmetlerimizle de karşılaşılabileceğiniz cam kırılması, elektrik tesisatında arıza ya da kapıda kalma gibi aksaklıklara karşı sunacağımız çözümlerle sizin hayatınızı kolaylaştırıyoruz.



0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

[/ERGOTurkiye](#) [/ERGOTurkiye](#)



Generali Sigorta, tüm çalışanlarıyla yenilenen ofisinde

Türkiye’de 150 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren ve dünyanın önde gelen sigorta kuruluşlarından olan Generali Sigorta, tamamen yetkilendirme, işbirliği ve hizmet sunma kültürüne odaklanan yeni felsefesiyle ofislerini yeniledi. Daha önce Şişli ve Beşiktaş’ta yer alan iki ayrı ofisinde paydaşlarına hizmet sunan Generali, bundan sonra Beşiktaş Dikilitaş’ta bulunan Barbaros Plaza’da çalışmalarını sürdürecektir. Tamamını Generali Sigorta çalışanlarının hayal ettiği ve tasarladığı ofisler; her alanın esnek kullanımına imkân tanıyan mobil ve modern planlamasıyla daha fazla toplantı odası, alternatif çalışma ve dinlenme alanları, temiz masa ve kâğıtsız politikalarla desteklenen daha yeşil ve çevre dostu özellikleriyle dikkat çekiyor.

22 Şubat Perşembe günü 185 Generali çalışanı katıldığı özel bir buluşmayla resmi açılışı yapılan ofis, her köşesinden izlenebilen İstanbul Boğazı ve Tarihi Yarımada manzarası, tamamen açık ofis ortamı ve modern sosyal alanlarıyla ayrıcalıklı bir çalışma ortamı sunuyor.

Açıklık, şeffaflık ve evde olma hissi

Generali’nin yeni ofis ortamı, tamamen yetkilendirme, işbirliği ve hizmet sunmaya odaklanan yeni bir konsept etrafında şekillendi. Yeni konsept geleneksel, kapalı, sıkıcı ve gri ofis

ortamı yerine ev hissi sunan, çalışanların keyif alarak kalmak isteyecekleri ve iş yapabilecekleri; CEO dahil hiçbir çalışanın kapalı odasının olmadığı tamamen açık ofis ortamı, ortak çalışma alanları, gerektiğinde deşarj olma fırsatı sunan dinlenme ve sosyal alanları, yüzde 100 dijital belgelerle akıllı teknolojinin ve sıfır kağıt iş akışlarının yoğun kullanıldığı



Maurizio Pescarini

anlayış, yaygın yeşil alan entegrasyonu, işlenmemiş ahşap, demir ve cam gibi doğal maddelerin kullanımı, endüstriyel tasarım ayrıntıları barındıran ve “ev hissi” veren mobilyaların kullanılmasıyla desteklendi.

Mimarlar ve çalışanlardan oluşan bir ekip tarafından klasik ofis mantığının dışında tasarlanan yeni ofis ortamı, Generali Sigorta’nın “Bildiğin Gibi Değil” sloganıyla çalışanlarına yeni ayrıcalıkları ve fırsatları da beraberinde getiriyor. Generali çalışanları, yeni ofis ortamıyla, akıllı çalışma ve farklı çalışma saatlerini tamamen destekleyen çalışma esnekliğinden yararlanacak. Generali CEO’su Maurizio Pescarini, “Generali olarak müşterilerimiz, acentelerimiz, çalışanlarımız ve faaliyet



gösterdiğimiz toplumda hakkımızda ‘Bildiğin Gibi Değil’ dedirtmek istiyoruz. Çalışanlarımızın ‘Bildiğin Gibi Değil’ diyebilmesi, işveren ve çalışan arasındaki geleneksel iş ilişkisi konseptini altüst etmek anlamına geliyor. Kontrol etmek yerine onlara tam yetki veriyoruz; kuruluşumuzu hiyerarşi olarak yorumlamak yerine, onu her seviyede çalışan departmanlar arası bir ekip oluşturmak için kullanmak istiyoruz” diyor. Yeni ofis düzenini Generali’nin Türkiye’deki yeni stratejisi için temel bir adım olarak gören Pescarini, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Yenilenen ofisler ve çalışma kültürü, uzun vadeli bir yatırım olması sebebiyle Generali Grubu’nun Türkiye’ye verdiği önemin bir göstergesi. 1863 yılından beri bu ülkede faaliyet gösteriyoruz ve piyasada en uzun süredir hizmet sunan sigorta şirketiyiz. Uzun süredir buradayız ve uzun süre daha burada kalmaya niyetliyiz. Türkiye’ye sonsuz bağlılığımız var ve hak ettiğimiz konuma gelmek için mücadele edeceğiz.”



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



BNPPCardifTurkiye



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın
sigortacısı

Depreme Dayanıklı Bina Tasarım Yarışması'na 35 ilden 76 başvuru

Geleceğin inşaat mühendislerine depreme dayanıklı bina tasarımında akademik bilgilerini pratiğe dönüştürme fırsatı ve depreme dayanıklı yüksek bina tasarımı, analizi ve model yapımı aşamalarında çalışma fırsatı sunmak için Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından düzenlenen ve dördüncü yılına giren Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'na 51 üniversiteden 76 başvuru geldi. Geleceğin inşaat mühendisleri ve mimarlarına birlikte çalışma imkanı tanıyarak disiplinler arası işbirliği olanağı yaratan yarışmaya, bazı üniversitelerden çok sayıda takım başvurdu. Deprem mühendisliği alanında tek ve özel bir yarışma olan DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda başvuru sürecinin hemen ardından ön elemeler de tamamlandı. Yarışmaya

başvuran 76 takımdan 24 takım büyük finale katılmaya hak kazandı. İkinci aşaması başlayan yarışmada 24 takıma DASK tarafından maket malzemeleri gönderilecek. Takımlar final gününe kadar açıklanan Teknik Şartname'ye uygun bir şekilde bina maketi hazırlayacak. Son aşamayı oluşturan yarışma finali ise 6-7-8 Mayıs tarihlerinde Osmanlı Arşivleri Kağıthane binasında düzenlenecek. Finalde, bina maketlerinin şartnameye uygunlukları, binanın deprem yükleri, analiz etmiş oldukları depremleri simüle eden sarsma masası üzerindeki performansları ve fayda/maliyet oranları değerlendirmeye tabi tutulacak. DASK Koordinatörü İsmet Güngör, yarışmayla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Bu yıl dördüncüsünü düzenleyeceğimiz yarışmamızın gördüğü ilgiden son derece



memnunuz. Başvuruda bulunan tüm takımlara ve onlara yol gösteren değerli hocalarımıza tüm kalbimle teşekkür ediyorum. Tüm başvurular, proje ön şartnamesinde belirtilen içerik doğrultusunda, jüri ve Teknik Danışma Kurulu tarafından titizlikle değerlendirildi ve finalist takımlar bu değerlendirme sonucunda belirlendi. DASK olarak, ön elemenden geçemeyen takımlara akademik hayatlarında başarılar diliyor ve bir sonraki yarışmamıza da başvurularını mutlaka bekliyoruz. Finale kalan takımlarımıza ise şimdiden başarılar diliyorum."

Engelleri kayarak aşılar!

İstanbul İstinye Rotary Kulübü, Altı Nokta Körler Vakfı üyesi görme engelli 20 genci, HDI Sigorta sponsorluğunda düzenlenen kayak kampında buluşturdu. Bu yıl 15'incisi düzenlenen etkinlikte, görme engelli gençler kayak pistine ayak bastı. Uludağ Beceren Otel'deki 3 günlük kampa, gönüllü hocalar tarafından eğitilen görme engelliler, hayatlarında ilk kez kayak yaptı. Kısa mesafelerde tek başlarına kayan gençler, yaşadıkları deneyimi "özgürlüğün tadı" olarak tarif ederken, organizasyon boyunca engellerini kayarak aşmanın keyfine vardı. "Görme engellilerin hayatlarına dokunmanın hazzını yaşadık" diyen İstanbul İstinye Rotary Kulübü Başkanı Aydın Çetin'in etkinlikle ilgili



değerlendirmeleri şu şekilde: "Bu etkinlikte amaç, görme engellilerin özgüvenlerini artırmak ve toplumla onları bir şekilde buluşturup, görme engellilerin neler yapabileceğini göstermek. Projeyi Altı Nokta Körler Vakfı ile beraber yürütüyoruz. Her yıl, hayatlarında hiç kayak yapmamış görme engelli 20 genci

3 günlük kampa alıyoruz. Şimdiye kadar yaklaşık 350 görme engelli arkadaşımızı kayakla buluşturduk. Her yıl farklı görme engellilerle buraya geliyoruz ve onların dünyalarına giriyoruz. Onların mutlu olması bizleri çok daha fazla mutlu ediyor. Etraftaki insanlar da mutlu. Bu haz, bu mutluluk hiçbir şeye değişilmez."

Sigortayeri, iyi fiyat, hızlı teklif!

Onlarca sigorta ürünü tek adreste buluştun,
en iyi teklifi bulmak Sigortayeri ile kolaylaştı.





Sigortanın patronu yine değişti!

Geçen ay Ankara'da sigorta sektörünü yakından ilgilendiren sürpriz bir gelişme yaşandı. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne yaklaşık 2 yıl önce vekaleten atanan Şerif Çakırsoy görevden alındı. Yerine ise Genel Müdür Yardımcılarından Murat Kayacı atandı. Hatırlanacağı gibi Şerif Çakırsoy, Ekim 2017'de yapılan hayat dışı sigorta hakemliği sınavına şaibe karıştırdığı iddialarıyla gündeme gelmişti. Süreleri yasal olarak uygun olmayan Sigortacılık Genel Müdürlüğü (SGM) çalışanlarının sınava girmesine aracı olduğu ileri sürülmüştü.

İlk kez Akıllı Yaşam'ın gündeme getirdiği bu iddialar üzerine Hazine Müsteşarlığı'ndan geçen ay yapılan açıklamada, "Konuyla ilgili denetim yaptırıldığı, soruşturmanın sürdüğü" belirtilmişti...

Sonrasında kamuoyuna herhangi bir açıklama yapılmasa da Ankara'daki bu görev değişimi, denetimler ve soruşturmanın sonuçlandığı anlamına geliyor.

Hazine Müsteşarlığı'ndaki bu son değişiklikle birlikte kısa süre içerisinde Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne üçüncü atama gerçekleşmiş oldu. Hatırlanacağı gibi, Sigortacılık Genel Müdürlüğü görevini yıllarca yürüten Ahmet Genç'in Müsteşar Yardımcısı olarak atanmasıyla bu göreve



Dr.N.Şerif Çakırsoy
@nscakirsoy

Sigortacılık Genel Müdürlüğü görevini değerli arkadaşım Sn. Murat Kayacı'ya devretme anısı.



vekaleten Gökhan Karasu getirilmişti. Kendine münhasır kişiliğiyle tanınan Karasu da asaleten atanamadan görevinden alınmış, yerine Şerif Çakırsoy getirilmişti.

Şimdi yine benzer bir durum yaşandı. Sigorta sektörünün birçok sorunla boğuştuğu bugünlerde umarım bu atama uzun soluklu olur. Hepsinden önemlisi de umarım gelen gideni aratmaz.

Peki Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü olarak atanan Murat Kayacı kimdir?

Hazine, OECD, TSEV, TARSİM, DASK...

Murat Kayacı, Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Maliye Bölümü'nden 1996 yılında mezun oldu. Aynı yıl açılan sınav sonrasında Hazine Müsteşarlığı'nda uzman yardımcısı olarak başladığı çalışma hayatına sigortacılık genel müdür yardımcısı olarak devam etti. Hazine Müsteşarlığı'ndaki çalışma süresi içinde, ABD'deki Michigan State Üniversitesi'nde (ABD) ekonomi alanında yüksek lisans eğitimi aldı. Bir süre merkezi Paris'te bulunan Ekonomik İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı (OECD) Kurumsal ve Finansal İşler Direktörlüğü'nde danışman olarak görevlendirildi. 2008-2014 yılları arasında Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı

(TSEV) ve Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu üyeliğinde bulundu.

Murat Kayacı, son olarak DASK Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütüyordu.



Murat Kayacı



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



Özer Şimşek'in yeni adresi Sampo Japan Sigorta

AXA Sigorta ile yollarını ayıran Özer Şimşek, Sampo Japan Sigorta'da Pazarlama ve Satış Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı oldu. 11 yıl çalıştığı AXA Sigorta'dan mart başında ayrılan Şimşek, yeni görevine 16 Nisan'da başlayacak. Sampo Japan Sigorta'da Pazarlama ve Satış Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı pozisyonunda çalışacak olan Özer Şimşek, pazarlama, acente satış geliştirme ve bölge satışlarından sorumlu olacak. Sampo Japan Sigorta'da bu görevleri Mustafa Orhan ve Şenol Ortaç vekaleten yürütüyorlardı.

AXA Türkiye için büyük onur: 2 önemli terfi

AXA Sigorta'da Teknik ve Bilgi Teknolojileri Başkanı olarak çalışan Yavuz Ölken, CEO'luga terfi etti. 1 Nisan 2018 itibarıyla görevini Ölken'e devreden Guillaume Lejeune ise AXA Global RE'nin (Global Reinsurance) CEO'su olarak atandı. Atama duyurusunu yapan AXA Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı, Uluslararası ve Yeni Pazarlardan Sorumlu, EMEA Stratejik Kalkınma Yöneticisi CFO Wilm Langenbach, Yavuz Ölken'in son 3 yıl içerisinde AXA Sigorta'nın dönüşümünde önemli rol oynadığının altını çizdi. Langenbach, "AXA Sigorta'ya 2002 yılında katılan Ölken, güçlü bilgi teknolojileri yapısını yönetirken, fiyatlandırma ve underwriting'in teknik alanlarını da doğrudan yönetmiştir. Kendisini geçmişteki başarıları için içtenlikle kutluyor, yeni görevinde de bu başarılarının devamını diliyorum" dedi.

2015 yılının ilk aylarından bu yana AXA Sigorta CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapan Guillaume Lejeune'un yönetimi altında şirketin pazardaki konumunu güçlendirirken gelecekteki sürdürülebilir büyümeye yönelik adımlar attığını söyleyen Wilm Langenbach, açıklamasını şöyle sürdürdü: "Guillaume'a cesur liderliği, güçlü motivasyonu, başarılı bir şirketi yeniden inşa etme ve Türkiye'de liderlik konumumuzu yeniden oluşturmaya yönelik kararlılığından dolayı en içten teşekkürlerimi iletmek isterim. AXA Grubu'ndaki yeni rolü için de bol şanslar dilerim. 22 yıl boyunca Fransa ve Meksika'da AXA Grubunda birkaç farklı rol üstlendi. AXA Group bünyesindeki görevine AXA Global RE'nin CEO'su olarak devam edecek. Bay Lejeune, AXA Sigorta'nın Yönetim Kurulu üyesi görevine de devam edecektir."



Yavuz Ölken

Görevini devralan Yavuz Ölken'e iyi dileklerini ileten Guillaume Lejeune ise "Bugüne dek elde ettiğimiz ortak başarıda kendisine fazlasıyla borçlu olduğumuzu söyleyebilirim. AXA Sigorta'nın işine bağlı çalışanları ve acenteleriyle birlikte uzun geçmişimize eklenecek yeni ve olağanüstü başarı hikayeleri yazmaya devam edeceğinden eminim. Dümeni kendisine devretmekten çok mutluyum" dedi.



Guillaume Lejeune

YARINA İNAN



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



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatemeklilik

“Siber risk, doğal afetlerin önüne geçti”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, teknoloji bağımlılığına bağlı olarak bilişim teknolojisi altyapısından kaynaklanan aksamaların ve siber saldırılara maruz kalma riskinin arttığına dikkat çekiyor...

Bilgi teknolojisi altyapılarında oluşabilecek teknik arızalar, bu sistemlere yönelik siber saldırılar büyük finansal kayıplara yol açabiliyor. Gerek Türkiye gerekse global ölçekte hızla yayılan dijitalleşme, pek çok getirisinin yanı sıra hem kurumsal hem de bireysel bazda çok sayıda risk içeriyor. Hemen hepimiz bilgisayarlardan ya da akıllı telefonlardan internete erişebiliyor, kredi kartlarımızla online ortamda alışveriş yapıyor, pek çok bilgiyi bilgisayarlarda saklıyoruz. Teknolojinin gelişmesi ve teknoloji bağımlılığının artmasına bağlı olarak bilişim sistemlerine yönelik işlenen suçlar da artıyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, geçen yıl Avrupa’da düzenlenen siber saldırıların çoğunun hedefinde Türkiye’nin bulunduğunu hatırlatıyor ve “Ponemon Institute” tarafından yapılan bir anketin sonuçlarını şöyle değerlendiriyor: “Firmalar artık siber güvenlik risklerini daha fazla önemsiyor ve bu konuda sigorta teminatı araştıranların sayısı giderek artıyor. Söz konusu ankete katılan katılımcı-



Dr. E. Baturalp Pamukçu

ların çoğu güvenlik ihlallerinin doğurabileceği sonuçların; yangın, doğal afetler ya da iş kayıpları gibi risklerin doğurabileceği sonuçlardan daha ciddi olduğunu düşünüyor.”

“Siber risk sigortaları için fırsat var ama...”

Son dönemlerde siber saldırıların sıklığını ve etkisini artırdığını, gerek görsel gerekse yazılı medyadan takip etmek mümkün. Pamukçu’ya göre sosyal medyanın yaygınlaşması, pek çok e-dönüşüm projesinin devreye girmesi ve gelişen mobil tekno-

lojiler kurumları siber tehditlere daha açık hale getiriyor. Teknoloji bağımlılığına bağlı olarak bilişim altyapılarından kaynaklanan aksamaların ve siber saldırılara maruz kalma riskinin arttığına dikkat çeken Pamukçu, “Örneğin ‘Wanna Cry’ saldırısı, Mayıs 2017’de eski Windows işletim sistemlerinde bulunan bir zafiyeti kullanarak 90’dan fazla ülkede 200 binin üzerinde bilgisayarı etkisi altına aldı ve İngiltere ile İskoçya’da ulusal sağlık sisteminin çökmesine neden oldu. Bazen tek bir siber saldırıyla bile şirketlerin faaliyeti tamamen sonlanabiliyor. Her ne kadar fiziksel ve teknolojik önlemler alınsa da siber güvenliğin yüzde 100 sağlanabildiğini söylemek zor” diyor.

Siber güvenlik sigortalarının Türkiye’de henüz olgunlaşmadığını belirten Pamukçu, ticari bir fırsat gibi görünse de risklerin değerlendirilmesi, fiyatlandırılması ve meydana gelebilecek hasarların ekspertizi konusunda yeterli uzman ve bilgi birikiminin tatmin edici düzeyde olmadığını düşünüyor.

Pamukçu, bilgi güvenliği yönetimi kapsamında olası kötü sonuçların önüne geçebilmek için “riskten kaçınma”, “riski azaltma”, “riski kabul etme” ve “riski transfer etme” gibi temel yöntemler izlendiğini hatırlatıyor. İş sürekliliği ve kriz yönetimi ise şirketlerin iş kesintisine neden olabilecek bir olay veya kriz öncesinde, sırasında ve sonrasında olayı en etkin şekilde yönetme çalışmalarının bütünüdür. Pamukçu, bu noktada çalışanların ilgili konularda eğitime tabi tutulmasını, iş sürekliliği/kriz yönetimi konusunda da hazırlıklı olmalarının sağlanmasını öneriyor.





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

Deprem güvencesi için günde 50 kuruş ayıramaz mısınız?

Deprem Türkiye'nin de içinde bulunduğu coğrafyanın değişmeyen bir gerçeği. Onu asıl yıkıcı kılasa insanların depremin etkilerinin daha kolay yönetilmesini sağlayacak fiziksel ve finansal tedbirleri almaması. Günümüz teknolojisiyle bir depremi yaşanmadan günler önce fark edebilme imkânı yok. Ancak başta Japonya olmak üzere birçok ülke, depremin yıkıcı etkilerine karşı korunmanın ve tedbirli olmanın depremi önceden bilmek kadar faydalı olabildiğinin en somut örnekleri arasında...

Depreme karşı sigortalı konut oranı yüzde 47'ye yükseldi

DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu), 1-7 Mart Deprem Haftası dolayısıyla bir açıklama yayınladı. DASK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kayacı Kayacı, açıklamada özetle şu değerlendirmelerde bulundu:

"Depreme karşı alınabilecek en etkili fiziksel tedbirlerin başında mevcut tüm binaların dayanıklılığını artırmak, yeni binaları da depreme dayanıklı şekilde inşa etmek gelir. Finansal önlemlerin en önemlilerinden biri ise zorunlu deprem sigortası yaptırmaktır. Zorunlu deprem sigortası, her yıl artan sigortalılık oranıyla Türkiye'nin depreme karşı hazırlıklarında kilit öneme sahip. 1999'da sadece 500 bin civarında, 2016'da ise 7.6 milyon olan deprem teminatlı konut sayısı, 2017 sonu itibarıyla 8.4 milyona ulaştı.



Murat Kayacı

DASK verilerine göre, Türkiye'de zorunlu deprem sigortalı konutların sayısı 8 milyonu aştı. DASK Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kayacı, 1-7 Mart Deprem Haftası dolayısıyla yaptığı açıklamada "2018 sonunda zorunlu deprem sigortası poliçe sayısının 9 milyona ulaşması bekleniyor. Bugün Türkiye'de dakikada 15 kişi zorunlu deprem sigortası yaptırıyor. Günde sadece 50 kuruş ayırarak konutları depreme karşı sigortalamak mümkün" dedi...

Türkiye genelinde sigortalılık oranı ise yüzde 47'ye yükseldi. Bu oran 2016'da yüzde 43'tü. 2018 yılı sonunda ise poliçe sayısının 9 milyona ulaşması bekleniyor. Bugün Türkiye'de dakikada 15 kişi zorunlu deprem sigortası yaptırıyor. Günde sadece 50 kuruş ayırarak konutları depreme karşı sigortalamak mümkün."

Afet Yönetimi Sistemi, mobil hasar tespit uygulaması, Afet Çağrı Merkezi...

DASK'ın afet yönetimi konusunda dünyaya referans olabilecek yatırım ve işbirliklerine devam

ettiğini hatırlatan Murat Kayacı, söz konusu çalışmalarla ilgili de şu bilgileri paylaştı: "Bu çalışmalardan biri DASK çatısı altında hayata geçirilen Afet Yönetimi Sistemi (AYS) projesi. Proje kapsamında, hasar tespitinin mobil cihazlarla yapılması konusundaki çalışmalar hız kazandı. Mobil uygulamanın tam anlamıyla hayata geçmesiyle birlikte hasar tespitleri artık çok daha hızlı ve hatasız bir şekilde yapılabilecek. Hatta önümüzdeki dönemde hasar tespitinin sadece mobil hasar tespit uygulamasıyla yapılması planlanıyor. İkinci ola-



DASK, 17 YILDA 183 MİLYON TL HASAR ÖDEDİ

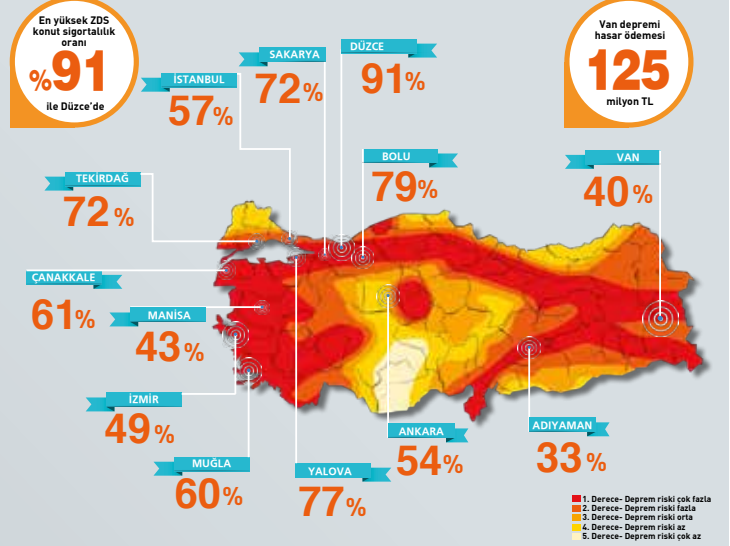
DASK'ın kurulduğu 2000 yılından bu yana yaptığı toplam hasar ödemesi 183 milyon TL'ye ulaştı. Kurum, poliçe sayısının artırılmasına yönelik çalışmalarının yanı sıra afet dönemindeki hasar sürecini sorunsuz bir şekilde yürütebilmek için operasyonel kapasitesini artırmaya da en az büyüme kadar önem veriyor. En gelişmiş teknolojileri kullanarak tüm depremlerde kullanılabilecek bir altyapı kurmayı ve vatandaşların yaşamına kaldığı yerden devam etmesini sağlamak amacıyla bina zararının en hızlı şekilde tazmin etmeyi hedefliyor. Bu kapsamda ilgili devlet kurumları ve çağrı merkezleriyle birlikte geliştirdikleri protokollerle hem deprem bilincini artırmayı hem de kurumlar arası işbirliklerinin kapsamını genişletmeyi amaçlıyor.

rak, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile yapılan bir protokolle, zorunlu deprem sigortasının sağladığı mesken güvencesiyle Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın bilgi, birikim ve teknik kapasiteleri AFAD AYDES altyapısı üzerinde birleştirilmesi planlanıyor. Böylece ülke genelinde oluşturulan hasar tespit kaynağıyla deprem sonrasındaki mağduriyetler hızlı bir şekilde giderilebilecek ve ülke genelinde kaynak tasarrufu sağlanacak. Üçüncü yatırım alanı ise afet yönetimi sürecinin bir diğer önemli parçası olan Afet Çağrı Merkezi projesi. Son aşamasına gelmiş olan bu proje, gerekli altyapı hazırlıkları tamamlandıktan sonra, ihtiyaç duyulduğu zaman devreye alınabilecek."

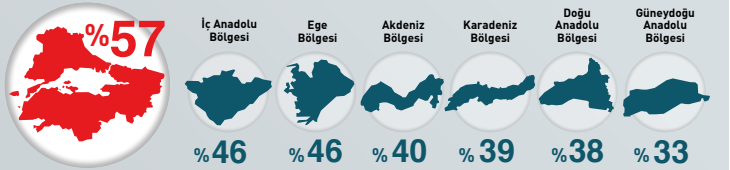
"Dünyaya örnek olan bir sistem"

Murat Kayacı, açıklamada DASK'ın hedeflerini ise şöyle özetledi: "DASK hayata geçirdiği projelerle Türkiye'yi deprem öncesi ve sonrasına dair bilinçlendirirken, sağladığı bilgi birikimi ve maddi teminatla depreme hazır, depremden sonra hızla toparlanan bir ülke yaratma hedefiyle

TÜRKİYE ZDS SİGORTALILIK ORANI %50'YE YAKLAŞTI



Marmara Bölgesi'nde konut ZDS yaptırma oranı



çalışıyor. DASK poliçe adedi, sigortalılık oranı, havuzun büyüklüğü ve teknolojik altyapı gibi özellikleriyle doğal afet havuzları açısından diğer ülkeler nezdinde bir model olarak kabul ediliyor. Son yıllarda başta Pakistan, İran, Güney Kore, Kazakistan Azerbaycan, Özbekistan, Moğolistan ve Romanya olmak üzere birçok ülke DASK'ın Türkiye'deki çalışmalarını model alıyor. DASK yetkilileri İngiltere, Japonya, Yunanistan, İtalya, Filipinler, Çin,

Meksika, Makedonya, Ürdün, Fas, Arnavutluk, Endonezya, Romanya, Kuveyt, Azerbaycan gibi ülkelerden gelen kurumlarla DASK'ı ve zorunlu deprem sigortasını anlatıyor. DASK, olası bir İstanbul depreminde hasarların tazmininde yeterli kaynak sunmanın yanı sıra afetin tüm operasyonel sürecini etkin ve teknoloji rehberliğinde yönetmek amacıyla da hızla çalışıyor ve diğer ilgili devlet kurumlarıyla işbirlikleri geliştiriyor."

EN YÜKSEK SİGORTALILIK ORANI DÜZCE, BOLU VE YALOVA'DA

DASK verileri bölgesel olarak incelendiğinde Marmara, yüzde 57 sigortalılık oranıyla ilk sırada yer alıyor. Marmara'yı yüzde 46 ile Ege ve İç Anadolu, yüzde 40 ile Akdeniz, yüzde 39 ile Karadeniz, yüzde 38 ile Doğu Anadolu ve yüzde 33 ile Güneydoğu Anadolu bölgeleri takip ediyor.

Deprem gerçeğiyle yüzleşen illerdeki sigortalılık oranının daha yüksek seyrettiği de bir diğer önemli saptama. Zorunlu deprem sigortası yaptırmaya oranı en yüksek olan illerde ilk üç sırayı alan Düzce, Bolu ve Yalova da bunu açıkça gözler önüne seriyor.

Bana bu kalemi “sat” bakalım!



Ali Savaşman

Bilgiyi toplamak, işlemek, aktarmak ve satışı kapatmak... İyi bir satıcı olduğunuzu göstermek için elinize geçen fırsatı değerlendirmek istiyorsanız bu dört becerinin dördünde de ustalaşana kadar durmayın...



Ocak ayında uzun mesafeli bir uçuş esnasında, THY'nin eğlence sisteminden “Para Avcısı” (The Wolf of Wall Street) filmi izledim.

Leonardo DiCaprio'nun canlandığı Jordan Belfort karakterinden, hayatta ilgili pek çok şey öğrendiğiniz gibi ne sattığının önemli olmadığını, doğru hedef kitleyi ve nasıl satmanız gerektiğini bilerseniz her şeyi her fiyattan satabileceğinizi keşfediyorsunuz. Filmi izledikten sonra net olarak iyi bir satıcının gelirinin sınırsız olabileceği algısı oluşuyor. Lakin bu sınırsız gelir kendi yaptığı satışlardan gelmiyor.

İyi de o zaman iyi bir satıcı nasıl sınırsız gelir elde eder? Filmde bunu üç aşamalı bir formülle anlatmışlar aslında:

1. Önce yeni başlayanlara nasıl satılacağını öğret.
2. Sonra onları bolca cesaretlendir ve başarıları abartılı şekilde ödüllendir.
3. Ve senin için satan bu ekibi kendine bağımlı kıl.

Üçüncü adım formülün en bomba kısmı. Zira ekibini kendine öyle bağımlı hale getirmelisin ki sensiz nefes bile alamayacaklarını düşünsün, sen olmadan bir hiç olacaklarına ve sahip oldukları her şeye senin lütfunla sahip olduklarına inansınlar. İzlemeyenlerin hevesi kaçmasın diye yazmadığım benze en az iki tane çok çarpıcı örnek var.

Anladık film hoşuna gitmiş de “başlıkla filmin alakası nedir” diye sormak en doğal hakkınız. Başlık, filmde önemli iki sahnede kullanılmış olan bir replik aslında: “Bana bu kalemi SAT

bakalım!”

Repliğin ilk geçtiği sahnede harika bir cevap var. Hazırcevap ve tecrübeli bir satıcının verebileceği en mükemmel cevap. Final sahnesinde ise verilen cevapların hepsinin ürünün özellikleri ve vaat ettikleriyle ilgili olduğunu ve asla doğru cevap olmadığını çok net kavriyorsunuz.

Cevabı bulan satış makinesine dönüşür

Çok şükür, başlıkla filmin alakalı olduğunu da gösterdik de bu konuda bir yazı yazmak fikri nereden çıktı değil mi?

Harika, tam da istediğimiz noktadayız. Hiç düşündünüz mü, bir iş görüşmesinde neden böyle bir talepte bulunurlar? Böyle davranmalarının amacı nedir? Sizinle dalga geçmek mi yoksa başka bir şey mi?

Düşünseniz de düşünmeseniz de hepimiz yapacağımız bir satış görüşmesinde böyle bir taleple karşılaşma riskini taşıyoruz. Her ne kadar mantıklı bir talep gibi görünmese de müşteri adayı açısından böyle bir talepte bulunması çok normal, karşındakinin satış becerilerini test etmeyi kim istemez ki?

Böyle bir taleple karşılaştığınızda panik olmadan işi kapmak için, nasıl cevap vermeniz gerektiğini önceden düşünüp, prova yapmalı ve vereceğiniz cevaba kendinizi hazırlamalısınız. Siz de Para Avcısı'nda dramatize edildiği gibi, kalemin ne kadar mükemmel olduğu, ucunun harika yazdığı, altın, gümüş ya da nadir bir reçineden yapıldığını anlatmaya başlarsanız asla o işi kapamazsınız.

İyi de biz işi nasıl kapabileceğimizi öğrenmek

istiyoruz. Böyle bir talebi nasıl karşılamamız gerekiyor? Böyle bir talebi, pek çoğunuz gibi ben de ilk duyduğumda saçma buldum, lakin aklım da bu soruya takıldı. Üzerinde bir süre düşündükten sonra şunu fark ettim: Herhangi biri, bu talebi cevaplama konusunda kendini geliştirirse adeta bir satış makinasına dönüşür.

Doğru cevabı bu kadar ölümcül yapan neydi? Bu sefer de kafayı bunu taktım! İşin içinden çıkabilmek için, önce karşınızdakinin neden böyle bir talepte bulunduğunu anlamak gerekiyormuş.

Karşımızdaki aldığı cevapta esas olarak şu dört konuda bilgi sahibi oluyor:

1. Nasıl bilgi topluyorsun?
 2. Topladığın bilgiyi nasıl kullanıyorsun/işliyorsun?
 3. Kendi bilgini nasıl aktarıyorsun?
 4. Ve satışı nasıl kapatıyorsun?
- Böyle bir taleple karşılaşabilirim diye hemen bir hazırlık yapmam gerekiyordu. Her satıcının yapması gerektiği gibi durumu senaryolaştırdım ve prova ettim. İşte hikayemiz...

Satış eğitimleriyle ilgili eğitim bölümüyle konuştuktan sonra beni CEO'larına takdim ettiler. CEO benimle birkaç cümle konuştuktan sonra "vakit nakittir" diyerek bodoslama daldı işe:

"Ali Hocam sizinle tanıştığıma çok memnun oldum.

Hakkınızda sürekli olumlu geri bildirimler alıyorum. Belli ki işinizi çok seviyor ve başarıyla yapıyorsunuz. Hazır sizi yakalamışken ben de feyz almak isterim. Acaba sizden rica etsem bana bu kalemi satabilir misiniz?"

Böyle deyip elime kalemi tutuşturunca, sakince (sakin olmak burada püf noktası,

sanki her gün rutin olarak yapıyormuşsun gibi yapmam lazım) başparmağımla işaret parmağım arasında birkaç tur çevirdim. Ardından biraz da Komiser Kolombo edasıyla "En son ne zaman kalemle bir şeyler yazdınız" diye sordum.

"Bir iki saat önce" dedi...

"Güzel, acaba hangi kalemi kullandığınızı hatırlıyor musunuz?"

"Hayır."

"Harika. Peki, ne yazdığınızı hatırlıyor musunuz?"

"Tabii ki, yeni aldığımız ihalenin sözleşmesini imzaladım."

"Muhteşem, bir kalem bundan daha iyi bir iş için kullanılamazdı. Cevabınızdan bu tarz sözleşmelerin şirketinizin geleceği için çok önemli olduğunu anlıyorum. Anlamadığım şeyse, geleceğiniz için çok önemli olan bu sözleşmeye neden hak ettiği özeni göstermiyorsunuz? Lütfen yanlış anlamayın, amacım şunu öğrenmek: Asla unutulmayacak bir sözleşmeye, hatırlamadığınız bir kalemle imza attınız değil mi?"

"Evet..."

"Sizin gibi başarılı, nazik ve üst düzeyde bir insan nasıl böyle davrandı gerçekten anlamakta zorlanıyorum. Nasıl ki imzaladığınız sözleşme aklınızdan çıkmıyorsa, imzalarken kullandığınız kalem de kolay kolay unutulmamalıdır. Şu anda bakmakta olduğunuz elimdeki bu kalem, elde edilen zaferlerin en önemli nişanıdır ve görevi, başarıya atılan imzaları ölümsüzleştirmektir. Attığınız imzanın sonsuza kadar hatırlanması için sınırlı sayıda üretilen bu çok özel kalemin bir benzeriyle geçen ay THY'nin Yönetim Kurulu Başkanı 22 tane geniş gövdeli uçağın sipariş anlaşmasını imzalayarak Boeing'in CEO'suna hediye etti.

Siz! (Bir duraklama) Bu şirketi bugünlere getiren kişi! (Bir duraklama daha) Başarılarınızın altına atacağınız imzanızı ölümsüzleştirmek istemez misiniz? Bence, ayağınıza kadar gelen bu fırsatı hemen değerlendirin ve başarılarınızın sembolü olacak kalem koleksiyonunuzun ilk parçasını şimdi kullanmaya başlayın. Ne dersiniz?"

"Ee, evet... Evet aslında.

Başkalarında görüp beğeniyordum, galiba benim de böyle bir kalem alma zamanım geldi."

Dört beceri aşaması

Gördünüz mü, aslında o kadar da zor değilmiş! Çünkü benden beklenen satış becerilerinin tamamını sergiledim.

Bir kalem "sat"mam istendiğinde kullandığım metodu özetleyecek olursam:

1. En son hangi amaçla kalem kullanmış öğrendim (bilgi topladım).
 2. Kullanım amacının önemini vurguladım (bilgiyi işledim).
 3. Kalemde daha büyük bir değer sundum, kurumsal başarıyı kişiselleştirmek gibi (bilgi verdim).
 4. Alması için eyleme geçmesini sağladım (satışı kapattım).
- Sözün özü, iyi bir satıcı olduğunu göstermek için elinize geçen fırsatı değerlendirmek istiyorsanız bu hazırlığı mutlaka yapın ve yukarıdaki dört becerinin dördünde de ustalaşana kadar durmayın. Bu arada unutmadan, Para Avcısı'nda sınırsız para kazanabilmenin formülünü dört adımda işlendiğini belirtip, sadece ilk üç adımı söylemiştim. Filmde işlenen dördüncü adım sürekli büyümektir. Mutlu ve bereketli bir ay geçirmeniz dileğiyle.

Tahkim amacına ulaşıyor mu?



Uğur Özer

Sompo Japan Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Tahkime yapılan başvuruların yüzde 90'ı çok küçük tutarlı değer kaybı taleplerinden oluşuyor. Bin TL'lik uyuşmazlık için 2 bin 290 TL'den daha fazla bir tutar masraf olarak ödeniyor. Çok pahalı, fahiş olan bu sistem adil değil, hakkaniyete aykırı. Çözüm sürecinin uzaması da cabası. Bu maliyetler er ya da geç primlere ve poliçe satın alanlara, dolayısıyla tüm topluma yansımak zorunda...

2008 yılından bu yana uygulanan tahkim müessesesi, Türk sigorta sektöründe önemli bir unsur haline geldi. Etkili ve kuruluş amacına uygun işleyen bir tahkim sisteminin sigortacılık sektörü açısından son derece önemli olduğunu düşünüyoruz.

Tahkimden beklenen nedir?

Sigorta, sigorta ettiren, sigortalı ve mağdurlar arasında ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkların daha kısa sürede, daha düşük maliyetle ve daha adil biçimde çözülmesidir. Sigorta sözleşmeleri her yıl binlerce uyuşmazlığa konu oluyor. Tahkim yoluyla bu uyuşmazlıkların, konusunda uzman kişilerce kısa sürede çözülmesi ve yargının iş yükünün azaltılması da amaçlanıyor.

Uygulamaya baktığımızda, maalesef son yıllarda ortaya çıkan gelişmelerin hiç de beklenen yönde olmadığı ortaya çıkıyor.

Uyuşmazlıkların çözüm maliyeti açısından tahkimin çok yüksek

maliyetle çalıştığı görünüyor. Peki bu neden böyle?

En baştan başlarsak, tahkime başvuru ücrete tabi olduğu için belli bir ücret karşılığı başvuruda bulunulabiliyor. Bu tutar, uyuşmazlık miktarına bağlı olarak 100 ila 350 TL arasında değişiyor.

Başvurular aslında doğrudan gerçek ve tüzel kişilerce yapılabilir ama Sigorta Tahkim Komisyonu faaliyet raporlarından, başvuruların vekil yani avukatla yapılma oranının yüzde 90'ın üstünde olduğu anlaşılıyor. Doğal olarak bu da vekalet ücretine yol açıyor. Sigorta şirketleri iki ayrı vekalet ücreti ödemek durumunda.

İlki ilam vekalet ücreti ki asgari tutarı (asıl alacaktan fazla olmamak şartıyla) 2 bin 180 TL. İkincisi de icra vekalet ücreti ki asgari tutarı 360 TL.

Tahkime gelen dosya için önce bir hakem atanıyor. Hakem ücreti 350 TL. Uyuşmazlık tutarı 15 bin TL'yi geçince, 3 hakemden kurulan bir heyet oluşturuluyor. Ki bu durumda hakem ücreti 1.050 TL'ye çıkıyor.

Hakem hemen her dosyayı



bilirkişiye atadığı için bir de bilirkişi ücreti doğuyor. O da 350 TL.

Sonuçta özellikle görece düşük miktarlı uyuşmazlıklar için tahkim maliyeti inanılmaz noktalara ulaşabiliyor.

Örneğin, diyelim ki sigorta şirketine 3 bin TL tutarında bir değer kaybı başvurusu geldi. Sigortacı, eksper raporuna göre 2 bin TL ödedi. Bin TL için tahkim başvurusu oldu ve Tahkim Komisyonu sigorta şirketi aleyhine karar verdi. Bu durumda ödenen toplam tutar aşağıdaki gibi oluyor:

Tür	Tutar (TL)
Asıl alacak	1.000
Tahkim başvuru ücreti	100
Hakem ücreti	350
Bilirkişi	350
İlam vekalet ücreti	1.000
İcra vekalet ücreti	360
İcra tahsil masrafı (Ort.)	130
Faiz	x
Toplam	3.290 + Faiz

Bin TL'lik uyuşmazlık için 2 bin 290 TL'den daha fazla bir tutar masraf olarak ödeniyor. Bu ekstrem, nadiren yaşanan bir durum değil. Her gün onlarca örneği yaşanıyor. Değer kaybı dosyalarının önemli bir oranı bu şekilde.

Unutmayalım ki sigorta şirketi eksper raporuna göre ödeme yaptığı halde bu durumla karşılaşılıyor. Bu sistem pahalı, hatta çok pahalı. Hukukçuların çok kullandığı deyimle fahiş, adil değil, hakkaniyete aykırı. Çünkü zarar gören kişinin 3 bin 290 TL'den aldığı pay 1.000 TL. Yine unutmamalı ki bu toplumsal bir maliyet. Bu maliyetler er ya da geç primlere ve poliçe satın alanlara dolayısıyla tüm topluma yansımak zorunda. Şu an için tahkime yapılan başvuruların



yüzde 90'ının çok küçük tutarlı değer kaybı talepleri olduğu düşünüldüğünde, adil olmayan bu düzenin yarattığı maliyetin boyutu çok daha net anlaşılabilir. Tahkimden beklenen bir diğer fayda da uyuşmazlıkların konusunda uzman kişilerce çözülmesi. Uygulamaya baktığımızda ise hemen her dosya için bilirkişi atandığını görüyoruz. Örneğin, tahkime en çok başvurunun olduğu değer kaybı dosyalarına baktığımızda, biz bir eksper atıyor ve eksper raporu alıyoruz. Ekspertise hukukun bağımsız, tarafsız ve tanımı gereği konusunda uzman bir kişi. Ama dosya Tahkim Komisyonu'na gittiğinde eksper raporu dikkate alınmadan yeni bir bilirkişi atanıyor. İşte bu noktada çok ciddi bazı sorular sormak gerekiyor...

Tahkim neden eksper raporunu dikkate almıyor?

“Bağımsız ve tarafsız değil” derse bu hukuka aykırı. Çünkü Sigortacılık Kanunu'na göre de Ekspertise Yönetmeliği'ne göre de eksper tarafsızdır. Ekspertise konusunda uzman, sınava tabi

tutulan ve belirli şartları taşıyan kişilerden oluşuyor ve Hazine Müsteşarlığı gözetiminde levhaya kayıtlı olarak çalışabiliyorlar. Bu durumda değer kaybı için eksper raporunun dikkate alınmayıp ayrıca bir bilirkişi atanmasının izahı çok zor. Aslında bu hususu eksperlerin de gündeme getirmesi gerekir. Süre konusunu ele alırsak, tahkimden beklenen fayda uyuşmazlıkların kısa sürede sonuçlandırılmasıdır. Bu açıdan bakıldığında, tek bir dosyada tahkim süresi mahkemelerle kıyaslandığında kısa olabilir. Ama olaya daha geniş bir pencereden baktığımızda, tahkimin uygulamada hasar dosyası yönetim sürecini uzattığına da şahit oluyoruz. Bu nasıl oluyor? Öncelikle hasar aşamasında ödemesi yapılan pek çok dosyada bile tahkim yoluyla elde edilecek vekalet ücretleri nedeniyle tahkime gidildiği görülüyor. Çok cüzi bir fark için bile tahkime başvuru yapıldığına rastlıyoruz. Bu nedenle dosyalar hasarda ödeme ➡

yapılsa da kapanmıyor, tahkim dosyası haline geliyor. Yani sürecin bütünü açısından süre kısalıyor.

Uyuşmazlıkların daha kısa sürede çözülmesi hedefine engel olan ikinci bir husus da bir dosyadan çok sayıda uyuşmazlık çıkarma ve bunların her biri için ayrı ayrı tahkime başvurma yöntemi. Nasıl mı?

Örneğin, ölümlü-yaralanmalı bir trafik kazasında önce maddi hasar, sonra her bir mağdur için ayrı ayrı vefat ve sakatlık başvurusu yapılıyor. Daha sonra bakıcı gideri için, geçici iş göremezlik için, vefat durumunda cenaze giderleri için ayrı ayrı başvuru yapılıyor. Bunlara değer kaybını da eklemek gerekir. Bu haliyle toplamda sürenin uzaması uyuşmazlık sayısının artması sonucuyla karşılaşıyoruz. Aynı kazadan birbirini takip eden çok sayıda dosyanın ayrı ayrı açılması, toplamda uyuşmazlık çözüm sürecini kısaltmadığı gibi uzamasına da sebep olabiliyor.

Çözüm önerileri

Öncelik her zaman için uyuşmazlıkları önleyici yaklaşım olmalı. Burada sektörde yer alan tüm paydaşlara önemli görevler düşüyor. En başta düzenleyici çerçevenin istikrar kazanması gerekiyor. Her yeni ve farklı düzenleme yeni uyuşmazlık konuları yaratıyor. Kanunla düzenlenmesi gereken hususların ikincil düzenlemelerle, genel şartlarla düzenlenmesi iptallere ve dolayısıyla uyuşmazlıklara konu oluyor.

Uyuşmazlıklar miktar ve oran olarak trafik poliçelerinde, değer kaybı ve bedeni hasarlarda



yoğunlaşıyor. Her iki konuda da hakkaniyete uygun ve uyuşmazlıkları engelleyici yeni bir model kurgulanmalı. Değer kaybı yaş, kilometre gibi

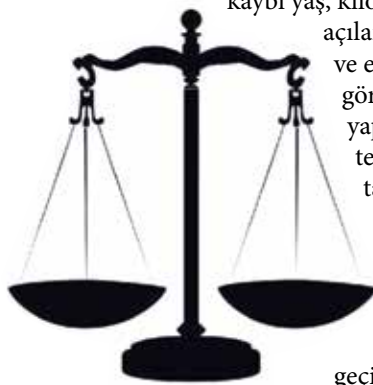
açılardan sınırlanmalı ve eksper raporuna göre ödeme yapılan dosyalar tekrar bilirkişiye taşınmamalı. Tahkimde hakemlik ve bilirkişilik uygulaması gözden

geçirilmeli. Aynı kişilerin bir dosyada

başvuran vekili, başka bir dosyada hakem, bir başkasında bilirkişi olması hukuki açıdan ve çıkar çatışması bakımından sorgulanmalı.

Hakemlerle ilgili diğer bir konu da uygulama ya da içtihat birliği. Aynı konuda farklı farklı kararlar alınabiliyor. Mahkemelerde yüksek yargı tarafından içtihat birliği sağlandığı halde tahkimde böyle bir sistem yok. Bazı hakem kararları kesindir. Aynı konuda farklı kararlar da alınsa başvuracak bir merci bulunmuyor.

Sigortacılar olarak bizler de mevzuat ve yerleşik yargı içtihatlarına göre ödenmesi gereken dosyayı en hızlı biçimde ödeyerek uyuşmazlıktan kaçınıp, konunun yargıya ve tahkime taşınmasının önüne geçmeye özen göstermeliyiz.



SİGORTA TAHKİM KOMİSYONU

Bir sonraki acentemiz belki de sizsiniz!

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olmak için sayısız nedeniniz var.

Anadolu Hayat Emeklilik acentesi olduğunuzda, sektörünün lideriyle çalışmanın avantajlarından yararlanırsınız: Müşterilerinize markanızı anlatmak zorunda kalmaz, kurumsal bir şirketle çalışmanın rahatlığını yaşar, sürprizlerle karşılaşmazsınız.

Gelin, Türkiye'nin en güçlü acente ağına katılın, ailemizin bir parçası olun.

www.anadoluhayat.com.tr/iletisim adresini ziyaret ederek, siz de İyi Gelecek'te yerinizi alın.



**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**



Herkese İyi Gelecek



5 yılda "hayallerin ötesine" geçtiler



Fibaemeklilik, kurulduğundan bu yana "fon marketi", sektör içi satın alım, portföy devralımı, online BES satışı, sağlık sigortası satışı, BES müşterilerine yönelik fon bilgilendirmeleri gibi birçok ilke imza attı. Hayat sigortası prim üretiminde son 2 yılda yüzde 200'ün üzerinde büyüyen tek şirket oldu. BES fon büyüklüğünde de 15'inci sıradan 11'inciliğe yükseldi...

Fibaemeklilik, beşinci yaşını çalışanları, iş ortakları, acenteleri ve Fiba Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Özyeğin'in katıldığı bir etkinlikte kutladı. Ev sahipliğini

Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu'nun yaptığı gecenin sloganı, 5 yıl gibi kısa bir sürede elde edilen başarılarından yola çıkılarak "Hayallerin Ötesinde" oldu. Fibaemeklilik'te beşinci yıllarını

doldurarak başarının mimarı olan kadro, plakelerini Fiba Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Özyeğin'in elinden aldı. Özyeğin, törende yaptığı konuşmada, Fiba şirketlerinin genel başarısında profesyonel



yöneticilerin önemli bir payı olduğunu vurguladı. Hüsni Özyeğin, kurulduğu günden bu yana Fibaemeklilik bünyesinde görev yapan tüm çalışanlara teşekkür ederken, bu başarıda iş ortakları ve acentelerin de büyük katkısı olduğunu; acenteleri Fibaemekliliğin ortakları olarak gördüklerinin altını çizdi.

Doğru vizyon, doğru strateji...

Gecede bir konuşma yapan Fibaemeklilik Genel Müdürü Öztürkoğlu ise özetle şu değerlendirmelerde bulundu: “Geri kalan 5 yılda Fibaemeklilik bir taraftan pek çok ilke imza atarak sektörde öncü rol üstlendi, diğer taraftan da hem müşterilerimizin hem de iş ortaklarımızın takdirleriyle rüştünü ispat etti. Rekabetin

oldukça zorlu olduğu bir sektörde, 5 yıl gibi kısa bir sürede doğru bir vizyon ve doğru bir stratejiyle büyüdük, esnek, yenilikçi ve farklı bir iş modeliyle hareket ettik, dijitalleşmeye, çağın gereğini işimize uygulamaya önem verdik, deneyimli ve dinamik bir kadro istihdam ettik. Gücünü Fiba Grubu’ndan alan bir hayale inandık ve bu hayali gerçekleştirmek için tüm ekip olarak büyük bir özveriyle çalıştık. Beşinci yılımızın sonunda hep birlikte, hayallerimizin de ötesinde bir başarı elde etmenin gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz.”

5 yılda neler başardılar?

Fibaemeklilik, 5 yıl içerisinde sigorta sektöründe “fon marketi”, sektör içi satın alım, portföy devralımı, online BES satışı,

sağlık sigortası satışı, BES müşterilerine yönelik fon bilgilendirmeleri gibi birçok ilke imza atarak öncü rol üstlendi. 5 yıldır kadın sağlığı alanında farkındalığı artırmak üzere “Pembe Kurdele” projesini yürüten Fibaemeklilik, ilk günden bu yana “Pembe Kurdele” paketinin gelirini MEVA ve AÇEV ile paylaştı. 2017 yılında 21 milyon lira kâr elde eden Fibaemeklilik, sektörde hayat sigortası prim üretiminde son 2 yılda yüzde 200’ün üzerinde büyüyen tek şirket oldu. Fon büyüklüğünü 1.5 milyar TL’ye taşıırken, BES fon büyüklüğünde de 15’inci sıradan 11’inciliğe yükseldi. Fibaemeklilik’in 2017 yılında 326 olan acente sayısı, Groupama portföy devri sürecinin tamamlanmasıyla 750’yi bulacak. 📌



“İran’da resim kursları tıklım tıklım, TÜRK GENÇLERİ İLGİSİZ”

İranlı ressam Prof. Dr. Hamid Namdar’ın, ruhunu ve tekniğini İran, Almanya, Türkiye coğrafyalarından harmanladığı eserleri yoğun ilgi görüyor. Hat sanatındaki yoğun ritmik hareketleri ve kontrastları resim dünyasına taşıyan eserleriyle de dikkat çeken Namdar, yeteneklerini İstanbul Kadıköy’deki Art & Colors atölyesinde kursiyerlerle paylaşıyor...



Prof. Dr. Hamid Namdar, 1959 yılında İran’ın Tebriz şehrinde doğmuş. 1980’de İran’daki Mirak Güzel Sanatlar Fakültesi’nden mezun olmuş. İran’daki ihtilalin ardından gittiği Almanya’da, 1982 yılında Kassel Üniversitesi’nde güzel sanatlar eğitimine başlamış. 2000 yılında yine aynı üniversitede mastır ve doktorasını tamamladıktan sonra, 4 yıl boyunca hocalık yapmış. 2003’te İran’a dönen Namdar, Tebriz ve Tahran’daki üniversitelerin grafik tasarım

bölümünde eğitimler vermiş, yöneticilik görevleri üstlenmiş. Tahran Ressamlar Derneği ve İran Profesyonel Ressamlar Derneği’nin sürekli üyesi olan Namdar, İran’ın yanı sıra farklı ülkelerdeki gazete, dergi ve sanat yayınlarında yazılar yazıyor. Prof. Dr. Hamid Namdar’ın eserleri Almanya ve İran’da birçok sergide görücüye çıkmış. Peki ilk kişisel sergisini 1980 yılında Tebriz’de açan Namdar’ın, ikincisi

için 1981 yılında İş Bankası Sanat Galerisi’ni (İş Sanat) tercih ettiğini biliyor muydunuz? Namdar, yıllar sonra araştırmalar yapmak, sanat adına yeni bir şeyler ortaya koymak için geldiği İstanbul’da, sanatçı arkadaşlarıyla birlikte “Art & Colors” adlı bir atölye kurmuş. Şimdi burada birçok öğrenciye eğitim veriyorlar. Prof. Dr. Hamid Namdar ile

Kadıköy'deki atölyesinde buluşup keyifli bir sohbet yaptık...

Resim ve sanat sizin için ne ifade ediyor?

Resim benim için hayatı, daha doğrusu bir hayat tavrını ifade ediyor. Bu bir görme sanatıdır. Sanat, çok farklı coğrafyalardan gelen insanları birbirlerine yakınlaştırma ve aralarında barış sağlama gücüne sahiptir. İnsanın bakıp görebilmesi içinse resamlara ihtiyacı vardır. Sanat bir ağacın koludur; resamlık ve sanatçılık insana hayatın başka yüzünü gösterir. Normal insanlar bunu göremez. Daha çok hayatın ve yaşamın derinlerine gidersiniz. Deryanın üstündeki dalgalar gürültü yapar ama altı çok sakindir. Cevherler de orada yatar. Sanat işte budur. İnsan sanatla tanışır ve yaşamını onunla bütünleştirip sanki deryanın altında cevherlerle yaşıyormuş gibi hisseder. Ben de kendimi, bir yandan yerel değerlerini özgün bir şekilde kullanan, diğer yandan da sanatın küresel dilini konuşmaya çalışan bir sanatçı olarak görüyorum. Soyut sanatta yenilik arayışında olduğum bir dönemde hat üzerine yoğunlaştım. Hat sanatındaki yoğun ritmik hareketlerin ve kontrastların soyut resim dünyasına taşınmaya çok müsait olduğunu gördüm. Hat üzerine yaptığım denemelerde de yazıyı kelime karşılığından çıkarıp kendi başına görsel anlatım sağlayan bir forma sokmayı denedim. Eserlerimde bu doğrultuda, nar veya portakal kabuğu gibi somut ve geçici objelerle hat sanatının soyutluğu ve kalıcılığı arasındaki kontrastı yakalamaya yoğunlaştım. Yani eskiyi başkalaştırıp yeninin merkezine oturttum. Bu deneyim bana bir kez daha, içlerinde



şekil aldığımız kültürleri sanatçı kimliğimizde ve sanatımızda doğru değerlendirebilmenin elimizde olduğunu gösterdi.

Konusu açılmışken, hat sanatını bilmeyenler için biraz anlatabilir misiniz?

Almanya'da soyut sanatta yenilik arayışında olduğum dönemde Profesör Haug, coğrafyamızda özgün hat sanatımız sayesinde, soyut sanatın batıdan çok daha önce ve başarılı bir şekilde tecrübe edildiğini hatırlattı. Ben de bu konu üzerine çok yönlü düşündüm ve araştırmalar yaptım. Hat sanatının, sanki bir dans performansı sergileniyormuşçasına yoğun ritmik hareketler ve kontrastlar yaratmaya müsait olduğunu gördüm. Normalde yazı, yazılan şey; ister güzel bir gül olsun isterse ekmek gibi daha temel bir olgu, sadece yazılanı zihnimizde canlandırmak için eskiden beri kullanılan bir yöntemdir. Ben eserlerimde bu yöntemin formunu kırdım ve soyut ifadeleri somutlaştırdım. Yarı yarıya hat ve formdan oluşan orijinal bir görsel ifade şekli ortaya koydum. Örneğin, çoğumuzun önemsemediği ve işlevsiz bir ➡



artık olarak gördüğü portakal kabuğunu kendime konu seçtim ve onun estetik formunu, güzelliğini ortaya çıkarmaya çabaladım. Bunu yaparken de soyut ve kalıcı hat sanatı ile somut ve geçici portakal kabuğunu bir araya getirerek bir kontrast yarattım.

Sizce sanata ve sanatçıya hak ettiği değer veriliyor mu?

Maalesef bizim gibi ülkelerde sanata çok değer vermiyorlar. İnsanlar maneviyata değil de maddi şeylere daha çok önem veriyor. Bu yüzden de insanlar bunu uzun süre yapamıyor, mutsuzluğa uğruyor. Sanat insanı mutlu ediyor, manevi bir huzur sağlıyor. Sanat vazgeçilmez bir yaşam tarzı ve kültürleri bir araya getiren büyük bir enerji. Dolayısıyla çok farklı coğrafyalardan gelen insanları birbirlerine yakınlaştırma ve aralarında barış sağlama gücüne sahip. Geçen yüzyıldan bu yana yaşanan gelişmelere baktarsak, bizim coğrafyamızda yeterli seviyede bir birlik kurulamadığını görürüz. Bunun en önemli sebeplerinden biri de bu coğrafyada sanatın arka planda kalması. Batıdan esinlenerek kat ettiğimiz belli bir mesafe var ama sanatımızı özgün bir temele oturtmamız, daha büyük faydalar

elde etmemizi sağlayacaktır. Diğer yandan, batıda sanatçılar pek çok yönden destekleniyor ve ülkelerini yücelten çalışmalara imza atıyor. Bu desteği coğrafyamızda da sağlayabilirsek sanatçılar, vatandaşlar ve ülkeler için önemli kazanımlar elde edebiliriz. Bu yüzden de herkese sanatçı olmasa da ressam olmasını tavsiye ediyorum

Peki herkes ressam olabilir mi?

Herkes eline fırça alıp resim yapabilir, ressam olabilir ama sanatçı olamaz. Sanatçı olabilmek için uzun bir mesafe kat etmek gerekir. Ressam herhangi bir kişinin resmini yapabilir. Doğada oturup yine bir manzara resmi veya bir portre çizebilir. Veya başka bir ressamın resmini kopyalayabilir. Ancak sanatçı olmak, Allah'ın ilhamı ve enerjisiyle başka boyutları

görmeyi sağlar. Sanatçı kendi yolunda gider; sağa sola bakmadan, kendisi iddia eder, tıpkı bir teknisyen gibi. Sanatçı bir şeyleri tekrar etmez. Ruhunun derinliğinde olan şeyleri şeffaf bir aynaya çevirip gözler önüne serer.

İran'la bir kıyaslama yapacak olursak, Türkiye'de resim sanatına ilgi ne düzeyde?

İran'da kadınlar da erkekler de resme karşı çok ilgili. Resim kurslarımız tıklım tıklım gençlerle dolu. Türkiye'de ise üzülererek görüyorum ki gençler sanata pek yanaşmıyor. Bu bence büyük bir problem. Nedenlerini ülkenin temel sorunlarında, psikolojik sorunlarında, düşüncelerinde aramak gerekiyor. Aksine emekli hanımlar, beyler resim kurslarına geliyor. Elbette bu da çok güzel. Çünkü insan o yaşta bilerek vaktini resim kursunda değerlendiriyor. Ancak benim görüşüme göre önce okullarda başlamak gerekiyor resim yapmaya. Umarım Türkiye'de de gençlerin resim ve sanata ilgi gösterdiğini görürüz.

Sizce sanatta başarıyı ölçen bir kıstas var mıdır?

Sanat sonsuzdur. Resimde de başarıyı ölçen tek bir kıstas olamaz. Sanat tarihine baktığımızda her akımın

kendisinden önce gelen akımların üzerinden ilerlediğini ve aşama sağladığını görürüz. Günümüz sanatçıları olarak bizler de geçmişin ortak hafızası üzerinde yükseliyoruz. Dolayısıyla hiçbir akımı bir diğerinden üstün tutmak doğru olmayacaktır. Bunun yerine hepsinin özgün ve ilham verici yanlarını görebilmeyi denemeliyiz.

Sanata önem veren toplumlarda sanatçı olanlar daha mı şanslı?

Sanatsever toplumlarda faaliyet gösteren sanatçıların biraz daha şanslı olduklarını kabul etmemiz gerekir. Zira duygu ve düşünce dünyalarını paylaşabilmeleri için daha elverişli bir ortama sahiptirler. Tabii bu diğer toplumların büyük sanatçıları yetiştiremeyeceği anlamına gelmez. Sadece bu toplumlara mensup sanatçıların daha zorlu yollardan geçeceğini gösterir. Açıkçası, içlerinde şekil aldığımız kültürleri avantajımıza kullanabilmenin biraz da kendi elimizde. Kimi sanatçıların eserleri incelendiğinde, kültürlerinin etkisinden kurtulamadıkları görülür. Bu da onların küresel anlamda bir etki ve beğeni uyandırmalarını engelleyebilir. Bunun yanında, spesifik bir kültürü özgün ve küresel bir dille yorumlayarak eserlerinize katabilirsiniz avantajınız haline gelebilir. Gerek Türkiye gerekse İran'da çok zengin ve derinlikli kültürlerimiz var. Önemli olan bunlardan küresel çapta faydalanabilmemiz.

Siz kendinizi bir sanatçı olarak nasıl geliştirdiniz?

Lisedeyken dünyaya ve sanata bakışım çok dardı. Almanya'da gördüğüm eğitim ve yaptığım çalışmalar ufkumu açtı. Her



sanatçı için farklı ülke ve kültürleri deneyimleyebilmenin büyük bir nimet olduğunu düşünüyorum. Ancak burada bahsettiğim deneyim iki aşamalı bir süreçti. İlk aşama, gittiğiniz yerlerde olabildiğince çok sanatçıdan olabildiğince fazla şey öğrenebilmek. İkincisi ise bunun akabinde köklerinize ve yerel değerlerinize bir dönüş yaşayabilmek. Biraz önce de belirttiğim gibi, bu şekilde hem küresel hem de yerel olan bir ilham doğurtusunda çok daha geniş bir zümreye hitap eden ve bunu yaparken özgün de olabilen eserler yaratabilirsiniz. Örneğin,

ben yerel meyve kasalarını kullandığım soyut çalışmalarında da bu yerel-küresel karışımı deneyimlemiş ve beğeni uyandırmaya muvaffak olmuştum.

Genç ressamalara başarılı bir sanatçı olabilmeleri için neler öneriyorsunuz?

Çok çalışmalarını, hocalarıyla ve iyi sanatçılarla irtibat kurmalarını, çok gezmelerini, okumalarını ve müzelere gitmelerini tavsiye ediyorum. Günümüzde çok daha çeşitli teknikler ve imkânlar var, faydalansınlar.

Sigortayla aranız nasıl? İran'da ressamalara özel sigortalar var mı?

Sağlık sigortam var. Ressamlara İran'da 10 yıldır sigorta yapıyorlar. Ancak emeklilik hakkı verip vermeyecekleri henüz belli değil. Çünkü sosyal güvenlik sistemi çok karışık. Kanunlar, mevzuat hakim düzeyde değil. Bugün dediklerinin tam tersini başka bir gün söyleyebiliyorlar. Bu yüzden emeklilik beklentisine çok da bel bağlamamak gerekiyor. Ancak ressamların özel sektörden destek gördüğünü söyleyebilirim. 



Bireysel emeklilik sistemini kaybediyoruz



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Geçen yıl katılımcı sayısındaki büyüme oranı yüzde 4.5 olarak gerçekleşti. İlk 2 aydaki performansa bakacak olursak bu yıl yıllık büyüme yüzde 1.5'i ancak bulacak gibi görünüyor. Bir nedeni otomatik katılım sistemi olabilir mi? Son derece muhtemel...

Bilmiyorum tehlikenin farkında mısınız? 15 yılda yetiştirdiğimiz, büyüttüğümüz büyük emek ve maliyete katlandığımız “evladımızı” kaybediyoruz. Bireysel emeklilik açısından katılımcı bazında büyüme rakamlarını paylaşmak isterim...

Tarih	Katılımcı sayısı	Büyüme oranı (%)	Yıllık büyüme oranı (%)
9.03.2018	6.946.572	0.25	1.52*
5.01.2018	6.928.978	4.50	4.50
6.01.2017	6.630.402	9.79	9.79
1.01.2016	6.039.300	18.46	18.46
2.01.2015	5.098.027	22.55	22.55
3.01.2014	4.160.035	32.67	32.67
4.01.2013	3.135.708		

* Beklenen, son derece muhtemel...

Yukarıdaki tablo devlet katkısının başladığı tarihten bugüne kadar bireysel emeklilik sistemine dahil olmuş katılımcıların yıllar itibarıyla sayısını gösteriyor.

Neden?

Neden 2017'den başlayarak büyük bir düşüş söz konusu? Bu konunun çok iyi araştırılması gerekiyor.

Ne olmuştu?

2017 yılında, bireysel emeklilik sisteminin katılımcı sayısı büyüme hızındaki düşme eğilimi nedeniyle hiç gereği yokken kesintilerde revizyona gidildi.

Daha az kesinti olursa daha fazla katılımcının sisteme dahil olacağı sanıldı! Ama tam tersi bir sonuç ortaya çıktı. Kesintiler azaltarak, emeklilik şirketlerinin gelirleri indirilerek, dağıtım kanallarını verimsizleştirerek sistem yukarı yönlü ivmelendirilemezdi. Ve öyle de oldu. Şirketler düşen gelirleri nedeniyle dağıtım kanallarına yatırım yapmaktan vazgeçme eğilimine girdi.

Geçen yıl katılımcı sayısındaki büyüme oranı yüzde 4.5 olarak gerçekleşti. İlk 2 aydaki performansa bakacak olursak bu yıl yıllık büyüme yüzde 1.5'i ancak bulacak gibi görünüyor. Bir nedeni otomatik katılım sistemi olabilir mi? Son derece muhtemel...

Otomatik katılım, bireysel emeklilik sisteminin kardeşi. Daha 1 yaşında. Ama abisinin can çekişmesine neden oluyor. Bu yıl içerisinde Hazine Müsteşarlığı bireysel emeklilik için can suyu(!) sağlayacak. Ancak bu durum için maalesef “flin züccaciyeceye girmesi” benzetmesi yapacağım. “Neden” diye sormayın. Geçmiş aylardaki yazılarıma bakabilirsiniz.

Çözüm önerisi: Keşke kıdem tazminatları bireysel emeklilikte değerlendirilse.

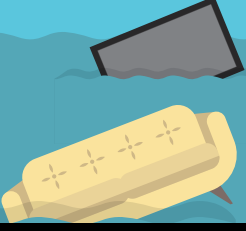
Son söz: 40 kez yazarsam dileğim gerçekleşir mi? Sağlıcakla kalın...



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.

   /ziraatsigorta

Anadolu Sigorta çalışanlarının yarından fazlası **KADIN**

Anadolu Sigorta I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla görüşlerini ve şirketinin bu alandaki çalışmalarını anlattı. Tiryakioğlu, bir insan hakları konusu olan cinsiyet eşitliğinin, ekonomik kalkınmaya doğrudan etkisiyle de ülke ekonomisi açısından büyük bir öneme sahip olduğunu vurguladı. Hem iş hem aile hayatında büyük bir özgüven ve başarıyla yer alan kadınların, geleceğe dair en önemli güvence olduğunun altını çizen Tiryakioğlu, şöyle konuştu: “Anadolu Sigorta olarak, fırsat eşitliğini destekleyen uygulamalarımız, ürünlerimiz ve projelerimizle daima cinsiyet eşitliğinin destekçisi olma gayretindeyiz. Bugün Anadolu Sigorta çalışanlarının yarından fazlasını kadınlar oluşturuyor. Fırsat eşitliği temelinde belirlediğimiz insan kaynakları stratejimiz, kadın çalışanların yönetim kadrolarında daha çok yer almasına imkan tanıyor.”

“Kadın sigortalılarımız için de birçok ayrıcalık sunuyoruz”

Anadolu Sigorta’da 2008 yılından bu yana Genel Müdür Yardımcılığı, 2013 yılından bu yana ise I. Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdüren Tiryakioğlu, “Anadolu Sigorta, çalışanlarına, yükselme ve kendini kanıtlama anlamında fırsat eşitliği sağlıyor. Bu

Anadolu Sigorta, kadınları geleceğe dair en önemli güvence olarak görüyor. I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, “Çalışanlarımızın yarından fazlasını kadınlar oluşturuyor. Fırsat eşitliği temelinde belirlediğimiz insan kaynakları stratejimiz, kadın çalışanların yönetim kadrolarında daha çok yer almasına imkan tanıyor” dedi...

özelliğimiz bir anlamda bizi diğer birçok şirketten ayıran bir kurumsallaşma yaratıyor. Çalışanlarımız dışında kadın sigortalılarımız için de birçok ayrıcalık sunuyoruz. Sağlık sigortası ürünlerimizde poliçe sahiplerimizin önemli kısmını kadınlar oluşturuyor. Anadolu Sigorta olarak poliçe sahiplerimize sunduğumuz farklı içeriğe sahip ürünlerimizle onların meme, yumurtalık, rahim ve rahim ağzı kanseri şüphelerinde, her türlü donanıma sahip hastanelerde uzman hekimlerden hizmet almalarını sağlıyoruz” dedi.

Tiryakioğlu, son 3 yıldır İstanbul Üniversitesi Onkoloji Enstitüsü ile mamografi cihazı konusunda yaptıkları işbirliği kapsamında her 8 Mart’ta hastane bünyesinde mamografi hizmeti sunarak



Filiz Tiryakioğlu

bu konudaki bilinci artırmaya çalıştıklarını da vurguladı. 9 yıldır kadınların da işgücüne katılmalarına önemli katkı sunan Bir Usta Bin Usta projesini yürütmekten mutluluk duyduklarını ifade eden Filiz Tiryakioğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: “Her yıl 5 farklı ilde yürüttüğümüz Bir Usta Bin Usta projemizle bugüne kadar yüzlerce kadına eğitim verdik, pek çoğunu iş hayatına kazandırdık. Kaybolmaya yüz tutmuş mesleklerle can veren bu kadın ustalarımız da en önemli gurur kaynaklarımızdan. 8 Mart Dünya Kadınlar Günü, fırsat eşitliği konusunda daha geniş kitlelerde farkındalık yaratma şansı sunduğundan bizim için en özel günlerden biri.”

ANADOLU SİGORTA

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

sektörü; değişken piyasalar, düşük faiz gelirleri, düzenleyici kurumların artan baskısı, mevcut veya potansiyel müşterilerinin değişen demografik yapısı ve yatırım alışkanlıkları gibi, etkileri kapsamlı risklerle baş etmeye çalışıyor. Yani hayat portföyünün daralmasında ekonomik krizin yanında hedef kitledeki demografik değişimler de rol oynuyor.

Bu olumsuz ortamı, yaşam süresinin sağlık sektöründeki gelişmelerle birlikte artması, sosyal güvenlik sistemlerinin artan nüfus ve yaşam süresi gibi temel değişimlere uyum sağlayamaması, iş güvencesinin artık neredeyse hiçbir sektörde olmaması ve gelir dağılımı eşitsizliğinin her geçen gün yaygınlaşması gibi olumsuz faktörler de kötüleştiriyor.

Çözüm teknolojiye

İşte bu kritik konjonktürde, sigorta sektörünün teknolojik yolculuğu olarak adlandırabileceğimiz InsurTech, hayat sigortası sektörünün ihtiyacı olan yaşam enerjisini vermek için devreye girmiş durumda. Sektörün değişen müşteri istekleri doğrultusunda gelişimini ve süreçlerindeki maliyet optimizasyonunu sağlayamaması, dolayısıyla elde edilebilir fiyatlarla ürünlerini satamaması ve standart ürün kavramından müşteriye özel ürün kavramına geçememesi gibi faktörler, InsurTech ile hayata geçirilebilecek bir modelle tamamen online, kullanımı kolay ve kişiselleştirilebilecek bir sigortalanma deneyimine dönüşebilecek. Sigorta teminatına sahip olmanın ilk adımı olan müşteriye ulaşım, bu modelde her kanaldan sağlanabiliyor.



Teknik süreç. InsurTech yardımıyla tamamen otomatize edilmiş durumda. Anlık sigortalama ve fiyat hesaplaması yapabilen algoritmalarla 1 yılda 6 milyona yakın sigortalanma talebi otomatik olarak cevaplanabiliyor. Bu, günde yaklaşık 16 bin 500 talebin cevaplanabilmesi demek ki, standart bir şirkette bunun sağlanabilmesi için ilgili departmanda yüzlerce çalışanın görev yapması gerekiyor.

Teknik süreç, InsurTech yardımıyla tamamen otomatize edilmiş durumda. Anlık sigortalama ve fiyat hesaplaması yapabilen algoritmalarla 1 yılda 6 milyona yakın sigortalanma talebi otomatik olarak cevaplanabiliyor. Bu, günde yaklaşık 16 bin 500 talebin cevaplanabilmesi demek ki, standart bir şirkette bunun sağlanabilmesi için ilgili departmanda yüzlerce çalışanın görev yapması gerekiyor. Müşteri, poliçesine istediği her kanaldan ulaşabiliyor. Ürünler müşteri ihtiyaçlarına göre farklılaştırılabilir. Dolayısıyla standart bir hayat poliçesi yüzlerce farklı kombinasyonla müşteriye sunulabiliyor. Ürünlerin içeriği olabildiği kadar sadeleştirilmiş ve eğitilmiş bir satış gücüne ihtiyaç bırakmayacak kadar açık bir yapıya sahip. Müşterinin hasar anında şirkete ulaşması da yine otomatize edilmiş süreçlerle destekleniyor. Hasar anında, hasarın türüne göre otomatik cevaplama sistemleri veya ürün

konusunda bilgilendirilmiş çağrı merkezi devreye giriyor. Bu kadar otomatize edilen ve süreç kalitesi artırılan bir ürün için bir sonraki aşama markalaşmaya gerek duyulmaması. Dolayısıyla bir sigorta şirketi -ki günümüzde Avrupa piyasasında uygulama bu yönde- direkt müşteriye (B2C) ulaşma yerine, portföyü olan bir kuruma (B2B) ulaşabilir ve ürettiği poliçe üzerine aracı kurumun logosunu koyarak üretim yapabilir. Hayat sigortasında devrim olarak niteleyebileceğim bu model sağlık sigortasında veya elementer branşta da uygulanabilir. Türkiye gibi gelişmekte olan ve finansal derinleşme sürecini henüz tamamlayamamış piyasalarda küçük bir ekip tarafından kolaylıkla uygulanabilecek bu yöntem, sektördeki dengeleri değiştirebilir. Ve piyasanın yeni kuralı olan "hızlı balık", "büyük balığı" alt edebilir. İlk kim uygulayacak merakla bekliyorum.



Avrupa Birliği Komisyonu, ertelemeye onay verdi

Avrupa Birliği Komisyonu tarafından yapılan açıklamada, sigorta şirketlerinin dağıtım kanallarıyla ilgili düzenlemenin uygulanma tarihinin 1 Ekim 2018 tarihine ertelendiği belirtildi. Komisyon ayrıca, üye ülkelerin yerel düzenlemelerine uyum konusundaki çalışmalarına 1 Temmuz 2018'de başlayabileceğini duyurdu. Aralık 2015 tarihinde hazırlıkları tamamlanan ve Şubat 2018 sonunda yürürlüğe girmesi öngörülen 2016/97 sayılı düzenleme, sigorta şirketlerinin dağıtım kanalı faaliyetlerinin birlik üyesi ülkelerde standart bir hizmet kalitesi sunması amacıyla hayata geçirilecekti. Kamuoyuyla paylaşıldığı andan itibaren sigorta şirketleri tarafından tartışmaların merkezine yerleştirilen düzenleme için uzmanlar hazırlık süresinin yeterince uzun olmadığı



konusunda uyarılarda bulunmuştu. Eylül 2017'de yapılan AB Komisyonu toplantısında uyum süreci bir kez

daha değerlendirilirken, sigortacıların ekim ayına kadar hazırlıklarını tamamlamaları bekleniyor.

InsurTech şirketi Momo, Aviva'nın inovasyon ödülünü kazandı



AVIVA | Customer
Innovation
Award



Akıllı ev projesi Momo, Aviva Müşteri İnovasyon Yarışması'nda büyük ödülü kazandı. Finalde jüriye özel bir demo gösterimi yapılan Momo, aslında yapay zeka ile çalışan bir ev robotu. Otomasyonun artırılmasını, bir ev içerisinde yürütülebilecek bütün faaliyetlerin tek bir elde toplanmasını ve yönetilmesini amaçlayan Momo, sahibinin hareketlerini taklit edebiliyor ve günlük taleplerine eksiksiz cevap verebiliyor. Güvenlik, ev otomasyonu ve güvenlik unsurlarının iyileştirilmesi gibi önemli faydalar sağladıklarını belirten Momo yaratıcı ekibi, ödülü kazanmanın mutluluğunu da dile getirmeyi unutmadı. Londra'da düzenlenen ödül gecesi, sektörden birçok yöneticinin katılımıyla gerçekleştirildi.

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

MetLife'dan inovasyon atağı

Hayat sigortası alanında müşterilerine yenilikler sunmaya devam eden Amerikan MetLife, "Collab 3.0 EMEA" olarak adlandırdığı yeni bir platformu hayata geçirdi. InsurTech alanında yatırımcı ve fikir sahiplerini bir araya getirmeyi hedefleyen uluslararası platform, EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgelerinde de faaliyet gösterecek. Sahip oldukları fikre göre 100 bin dolara kadar yatırım alabilecek girişimcilerin sigorta sektörüne değer yaratacak yenilikler getirmesi bekleniyor. Operasyon yönetimi, satış, müşteri ilişkileri gibi birçok alanda değerlendirilecek fikirler, MetLife yönetimi tarafından uygun ülkelerde de uygulanma fırsatı da bulacak. MetLife bünyesinde inovasyon alanında faaliyet gösteren ve LumenLab olarak adlandırılan ekip tarafından



değerlendirilen projeler, 2016 yılında Singapur'da ve 2017 yılında Japonya'da da başarıyla uygulanmıştı. 350 başvuru arasından seçilen ve 35 ülkede uygulanma fırsatı bulan yeni fikirler,

MetLife sayesinde sigorta sektörüne kazandırılmış oldu. Aynı başarıyı bu sefer EMEA bölgesinde de bekleyen MetLife yöneticileri, kazanan projeleri temmuz ayı içerisinde kamuoyuyla paylaşacak.

Amazon her yerde

1997 yılında yatırımcılarına yazdığı mektupta müthiş kazançlar için sadece zamana ihtiyacı olduğunu belirten Jeff Bezos, müşteri tabanını genişletmek için hiçbir fırsatı kaçırmıyor. 61 milyar dolarlık satış rakamına ulaşmasına rağmen halen bir start-up gibi ilk günkü heyecanlarını koruduklarını belirten Amazon ekibi, farklı sektörlerden satın almalarla müşterilerini şaşırtmaya devam ediyor. 2017 yılında satışlarını yüzde 38 artırmayı başaran ve 1.9 milyar dolar net gelir elde eden Amazon ekibinin yeni oyun alanı ise sağlık sektörü oldu. "Büyük veri" yönetiminde büyük başarılar elde eden Amazon Web Services (AWS) artık sadece Amazon müşterilerine değil birçok kurumsal şirkete ve hatta Amazon'un rakiplerine de hizmet veren bir platform haline geldi. Bu konumlandırmayla ciddi bir oyun alanı yaratan Amazon'un yeni hamlesi ise reçetesiz ilaç satışı oldu. Amazon'un, sözlü komutlarla çalışan



dijital asistanı Alexa ile artık Amazon müşterilerinin ilaç taleplerini birkaç saniye içerisinde sipariş verebilecek. Amazon'un bu hamlesi sigorta sektörüne doğru yeni bir adım olarak değerlendiriliyor. Yapay zeka ve öğrenen makineler

alanlarında yaptığı büyük ölçekli Ar-Ge faaliyetleriyle adından söz ettiren Amazon, yatırımlarının geri dönüşlerini hızla almaya başladı. Milyonlarca kullanıcı ve çok değerli bir veritabanı olan şirketin sigorta sektörüne ilgisi artarak devam ediyor.



**SİZİN
İÇİN!
ÇALIŞIYORUZ**

- 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

Emeklilik fonları yeni bir rekor kırdı

Danışmanlık şirketi Willis Towers Watson'ın emeklilik fonlarını değerlendirdiği yeni araştırmasının sonuçları kamuoyuyla paylaşıldı. 22 ülkedeki emeklilik fonları ve yatırım performanslarının değerlendirildiği çalışmada, toplamda 41.3 trilyon dolarlık büyük bir işlem hacmi yaratıldığı ve 1997 yılında elde edilen rekorun geçildiği belirtildi. Toplam varlıklarında yaklaşık 5 trilyonluk önemli bir büyüme kaydeden emeklilik sektörü, yüzde 13 ile şimdiye kadarki en büyük büyüme oranını yakaladı. Son 20 yıllık grafiğe bakıldığında dolar bazında ortalama yüzde 6 büyüme görülen emeklilik fonlarının son performansı, uzmanlar tarafından



finansal krizin aşılabilmesi açısından umut verici bulundu. Gayri safi milli hasıla ve emeklilik fonlarının gelişimi ilişkisi üzerinde de duran Willis Tower Watson uzmanları, yatırımcı güveni ve derinleşen finansal piyasalarla artık yeni bir yatırım ortamında

olduğumuzun altını çiziyor. Araştırmaya göre emeklilik sektöründe toplanan fonların yüzde 49'u en büyük yedi ekonomiden geliyor. Sektörde yönetim ve risk yönetiminin de önemine dikkat çeken uzmanlar, özellikle yatırım alanında daha iyi risk iştahı ve getiri-maliyet analizlerine ihtiyaç duyulduğunu düşünüyor. Genel olarak dünya ekonomisindeki gelişmenin ana dinamiklerinden biri olarak görülen ve gelecek yıl projeksiyonlarına yön veren emeklilik fonlarının performansı birçok ekonomist ve araştırmacı tarafından da yakından takip ediliyor.

Cigna, Express Scripts'i 52 milyar dolara satın aldı



ABD merkezli sağlık şirketi Cigna, ilaç sektöründe fayda yönetimi alanında faaliyet gösteren Express Scripts Holding'i 52 milyar dolara satın alacağını açıkladı. Yükselen sağlık maliyetleri ve değişen piyasa yapısı doğrultusunda kârlılığını korumayı

amaçlayan Cigna, 2017 yılı son aylarında da CVS Health Corp ve Aetna Inc şirketleriyle toplam değeri 69 milyar dolar olan büyük ölçekli bir birleşme süreci başlattığını açıklamıştı. Artan ilaç maliyetlerine geliştireceği inovatif ürünlerle cevap vermeyi planlayan

Cigna'nın üst düzey yöneticisi David Cordani, "Müşterilerimiz en kısa zamanda satın alma faaliyetlerinin olumlu etkilerini görecek" diyor. Cigna, satış sürecinin tamamlanmasının ardından yılda 600 milyon dolarlık bütçe tasarrufu öngörüyor.



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



Chubb, tacizci yapımcının mahkeme masraflarını ödemeyecek

Sigorta devi Chubb, 11 farklı davada 75'in üzerinde cinsel istismar ve taciz suçlamasıyla yargı karşısına çıkmaya hazırlanan ünlü Hollywood film yapımcısı Harvey Weinstein'ın adli masraflarını karşılamayacağını açıkladı. Ortaya çıktığı andan beri Amerika'yı sallayan skandalda Weinstein'ı şikayet eden 75 kadının 50'si Hollywood'un ünlü kadın film yıldızları arasında...

Chubb yetkilileri tarafından yapılan açıklamada, Weinstein ve ailesi için 1994 ve 2018 yılları arasında üçüncü şahıs sorumluluk sigortasıyla ilgili birçok poliçe düzenlendiği, Weinstein tarafından ise bu poliçelere istinaden savunma masraflarının karşılanmasını istendiği belirtildi. Yetkililer, normal şartlar altında

poliçelerin hukuki masrafları tazmin etmesi gerektiğini, ancak Weinstein'ın taciz eylemlerini kontrolü dışında yapmadığından tazminatın risk yönetiminin doğasına aykırı olduğunu ve Chubb'ın hiçbir ödeme yapmayacağını belirttiler. Miramax'ın kurucusu ve Weinstein Company'nin sahibi, Hollywood'un en güçlü yapımcılarından biri olan Harvey Weinstein hakkında skandal patlak verdiği andan beri taciz suçlamaları birbirini takip etmişti. Davaları görecek olan ilgili New York mahkemesiyle hemen iletişime geçen Chubb yetkilileri, Weinstein'ın sigorta poliçelerinin şiddet, cinsel taciz ve tecavüz eylemleri ile ilgili hukuki masrafları karşılamayacağını belirtmişti.



Harvey Weinstein

SCOR'dan büyük sermaye artışı

Fransız reasürör SCOR, Avrupa Birliği sermaye düzenlemesine göre en yüksek likidite özelliğine sahip sermaye hesaplarında (Tier 1) 625 milyon dolarlık artışa gideceğini belirtti. Finansal açıdan daha esnek bir yapıya kavuşarak sermaye kalitesini artıracaklarını belirten SCOR yetkilileri, borçlanma araçlarının da kalitesini artırmayı amaçlıyor. Düzenleyici kurumun onayının ardından 315 milyon ve 250 milyon İsviçre Frangı değerinde şirket tahvili piyasaya sürülecek. Tahvillerin ödeme tarihleri ise Haziran 2018 ve Kasım 2018 olarak belirlendi. 2002 yılından bu yana SCOR'u yöneten Denis Kessler tarafından yapılan açıklamada, bu tahvil ihracıyla SCOR markasının değerine duyulan güvenin bir kez daha kanıtlandığı



Denis Kessler

vurgulandı. SCOR Grubu'nun inovasyon alanındaki çalışmalarına ve sektördeki yenilikçi faaliyetlerine de değinen Kessler, "Organik

büyümemizi sürdüreceğiz. Finansal esnekliğimiz ve güçlü ödeme yapımız en önemli itici güçlerimiz olmaya devam edecek" dedi.



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

Fitch, AXA'nın reytingini negatife çevirdi

Uluslararası kredi derecelendirme şirketi Fitch, XL Group'u 15 milyar dolar gibi müthiş bir nakit bütçesiyle satın alan Fransız sigorta devi AXA'nın reytingini uzun dönemli yatırım performansına göre negatife çevirdi. Geçen haftalarda sektörün büyük oyuncularından XL Catlin Group'u 12.4 milyar Euro (yaklaşık 15 milyar dolar) bedelle ve tamamı nakit bir bütçeyle aldığını açıklayan AXA'nın ardından gözler, satın alma sonrası şirketin yeni değerini tespit edebilmek adına değerlendirme kuruluşlarına çevrilmişti. Satın alma sürecini 2018 yılının ikinci yarısında tamamlamayı hedefleyen ve halen düzenleyici kurum ve XL Group'un hissedarlarının onayını bekleyen AXA'dan, bu yazının hazırlandığı sırada reyting notuyla ilgili herhangi bir yorum yapılmış değildi. Fitch yetkilileri ise olası bir halka arz senaryosunu göz önüne bulundurdıklarını ve bu durumda AXA'nın kredibilitesinde bir gerileme ortaya çıkabileceğini belirterek, şirketin finansal gücünün genel olarak olumsuz etkilenebileceğine



işaret ediyorlar. Fitch yetkilileri, AXA'nın borç yapısını değiştirmeyi amaçlayan ve daha likit bir şirket için uzun zamandır çalışan yönetime olan güvenlerinin de altını çiziyor. İlgili plan doğrultusunda 2020 yılında AXA'nın ABD'deki hayat portföyünde radikal değişimlere gitme gibi

aksiyonlar da seçenekler arasında. XL Group'u satın alarak elementer branşta (P&C) dünya liderliğine ele geçiren AXA stratejisine göre doğru bir adım atsa da Fitch, globalde bu satın almanın AXA'nın pozisyonunu beklediği kadar güçlendirmeyeceği görüşünde.

Dominic Christian, Aon Benfield'in en tepesinde



Dominic Christian



Julie Page

İngiliz Aon Plc'nin dümenine Dominic Christian'ın getirildiği açıklandı. Aon İngiltere operasyonlarının yönetimi ise Julie Page'e devredildi. İki atama da düzenleyici kurumun onayının ardından hayata geçirilecek. 2013 yılından bu yana Aon Benfield International Yönetim Kurulu Üyesi olan ve yeni görevi öncesinde İngiltere'deki faaliyetleri yöneten Christian, eski görevinde olduğu gibi Yönetim Kurulu Başkanı Greg Case'e raporlamaya devam edecek. Atamalar sonrasında Aon Benfield Başkanı Greg Case tarafından yapılan açıklamada, hem Dominic Christian'ın hem de Julie Page'in Aon'daki önemli projelere katkılarına ve yönetim becerilerine değinilirken, global stratejilerinin yeni atamalarla daha hızlı bir şekilde yol alacağına inançlarının tam olduğu belirtildi.

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)



TEKNOLOJİK TSUNAMİYE hazırlıklı olun!



Geleneksel hale gelmesi planlanan Gündem Toplantıları'nın ikincisi "Blockchain: Teknolojik Tsunami" ana temasıyla İstanbul'da düzenlendi. Hatırlanacağı gibi ilk toplantı aralık ayında, Akıllı Yaşam tarafından "Sigorta sektöründe InsurTech" temasıyla yapılmıştı... Ödeme Sistemleri Dergisi PSM tarafından organize edilen ve Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) ev sahipliği yaptığı ikinci toplantıda, sigorta sektörünü de yakından ilgilendiren blockchain konusu bütün yönleriyle masaya yatırıldı. Yaklaşmakta olan bu teknolojik tsunamiye hazırlıksız yakalanmamak;

dönüşümün ve adaptasyon sürecinin sağlıklı ve hızlı bir şekilde ilerlemesine katkıda bulunmak amacıyla düzenlenen toplantıya Blockchain 101 kitabının eş yazarı Ahmet Usta moderatörlük yaptı.

İşte BKM Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu, Avrasya Blockchain ve Kripto Para Araştırmaları Derneği Başkanı Kadir Kurtuluş, IBM Türkiye Blockchain Lideri Sinem Alpargun, Softtech Dijital Ürünler ve Mobil Teknolojiler Çözüm Mimarı Serkan Doğantekin ve T2 Software Kurucu Ortağı Mustafa Sakalsız'ın konuşmacı olarak katıldığı "Blockchain: Teknolojik Tsunami" toplantısında öne çıkan görüşler, değerlendirmeler...

AHMET USTA **Blockchain 101 Kitabı Eşyazarı** **"KRİPTO PARA SÜRECİ** **DOĞRU YÖNETİLEMEZSE** **BLOCKCHAIN** **ALGISI BOZULUR"**

Blockchain deyince aklımıza önce kripto paralar geliyor. Ama blockchain sadece kripto paralardan ibaret değil. İnsanların, kurumların kendi aralarındaki



anlaşmalarını, uzlaşmalarını, veri alışverişlerini, dijital dünyada merkezi sistemlere ihtiyaç duymaksızın ve sonrasında da manipüle edilmesi mümkün olmadan kayıt altına almasını sağlayan bir teknoloji. Merkezi sistemleri ortadan kaldırabilecek yeni bir veri kayıt sisteminden bahsediyoruz. Bunlar kamu ya da özel şirketlerin kayıtları, dijital dünyada tutulan farklı yapılar, sosyal medya kayıtları, haber kayıtları ve çok daha fazlası labilir.

CELAL CÜNDOĞLU **BKM Genel Müdür Yardımcısı** **"BLOCKCHAIN İLE İNSAN** **MÜDAHELESİ OLMADAN** **ÖDEME MÜMKÜN"**

Mevcut duruma baktığımızda, dünyanın hiçbir yerinde perakende ödeme sistemlerindeki çok yüksek işlem sayısını karşılayabilecek seviyede blockchain teknolojisinin olgunlaştığını görmüyoruz. Türkiye ödeme sistemlerinde



blockchain hemen yarın hayata geçmeyecek ama toptan ve perakende ödemeler ile bugün olmayan ama gelecekte çok önemli yeri olacağını düşündüğümüz akıllı sözleşmeler, nesnelerin interneti açısından fırsatlar içerdiği muhakkak.

KADİR KURTULUŞ
Avrasya Blockchain ve Kripto
Para Araştırmaları Derneği
Başkanı, Copyrobo Kurucu Ortağı



“BLOCKCHAIN İLE KÜRESEL BİR HUKUK SİSTEMİ İNŞA EDİLİYOR”

Blockchain, yerel hukuk sistemlerini küresel hale getirmeye çalışıyor. Veya kendi aralarında bir hukuk sistemi, yazılı kaydı olmayan şirketler arasında bir güven mekanizması ve hukuk oluşturuyor. Adı konulmamış bir “kayıt birliği” olan blockchain için herhangi bir birliğe girmenize gerek yok. Tanıdığınız anda zaten o kayıt birliğinin içinde oluyorsunuz.

SERKAN DOGANTEKİN
Softtech Dijital Ürünler ve Mobil
Teknolojiler Çözüm Mimarı



“BITCOIN’İN KAYBI, BLOCKCHAIN’İ DAHA İYİ BİR GELECEĞE TAŞIYACAK”

Blockchain alanında pek çok marka çıktı ama henüz platformlar olgunlaşmış değil. Ar-Ge, pilot proje gibi süreçlerin ardından blockchain’de de hızlı bir adaptasyon sürecine geçebiliriz. İnsanlar şu anda olayın teknolojik değerinden ziyade kazanma fırsatına odaklanmış durumda. Teknolojinin bir hatalı kullanımı söz konusu ve insanların güvenini zedelemeye doğru gidiyor. Bitcoin’i asıl amacından uzaklaştırıp, sadece borsada alıp satılan bir değer yapmamak gerekiyor.

SİMGE ALPARGUN
IBM Türkiye Blockchain Lideri



“SİGORTA, DEĞİŞİMİN İLK YANSIYACAĞI SEKTÖRLERDEN OLACAK”

Blockchain, birbirlerinden bağımsız, aralarında organik bağ olması gerekmeyen ancak beraber çalışmak, iş yapmak zorunda olan oyuncuların yer aldığı her sektörün ilgi alanına giriyor. Mutabakat sürecini merkezi bir kuruluşun yönettiği, o kuruluşun tuttuğu kayıtların, verilerin esas kabul edildiği sistemler de var. Blockchain böyle bir kuruluş da gerek bırakmayabilir. Bu tanımdan yola çıkarsak sigorta, finans aklınıza gelebilecek her türlü üretim, lojistik, taşıma, perakende, medya, sağlık sektörlerinin öncelikle değişeceğini öngörebiliriz.

MUSTAFA SAKALSIZ
T2 Software, CTO



“BİLGİYİ DEĞİL TEYİDİNİ DAĞITALIM”

Blockchain konusunda şirketimize gelen projelerin çoğunun PR (halkla ilişkiler) amaçlı olduğunu söyleyebilirim. Bunu açık bir şekilde söylemeseler de hissedebiliyoruz. Bunda bu teknolojinin yeterince olgunlaşmaması, bugüne kadar yapılan projelerin bir rapor seviyesinde kalması, gerçek anlamda değerinin anlaşılmasını engelliyor. Şirketler “Bir şeyler yapalım, medyada haber olsun, bizim de adımız duyulsun” diye düşünülüyor.

Bireysel emeklilik acentesiz olmaz



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Acentelerin ilgisi, şirketlerin de desteği ve teşvikiyle bireysel emeklilikten, kısmen hayat sigortalarına kaydı. Acenteler elementer, sağlık ve hayat üçgenine sıkıştı. 2015 yılında yapılan araştırmaya göre acentelerin ortalama aylık maliyeti 7 bin 20 TL. Giderler artarken trafik sigortalarında düşen komisyonlar, BES'te azalan komisyonlar ve uzun süreli iade kontrolleri, ayrı bir uzmanlık gerektiren sağlık sigortaları üzerinden de gelir imkanı mümkün değil...

Bireysel emeklilik acentesiz olmaz. Ancak mevcut acentelerle de olmaz. Bu iki saptamanın ayrıntılarını açıklamadan önce şu bilgilere bir göz atalım:

■ Acenteler sisteme dahil ettikleri katılımcılara ağırlıklı olarak 3 aylık ve yıllık ödeme yaptırıyor.

■ Acenteler 2016 yılı içinde sisteme dahil ettikleri katılımcılara aylık ortalama düzenli 338 TL katkı payı ödedi.

■ 2016 sonu itibarıyla yürürlükteki yaklaşık 7.8 milyon adet sözleşmenin yüzde 7.6'sı acenteler tarafından üretildi (592 bin 685 sözleşme).

■ 2016 yılında acentelerde satış yetkisine sahip lisanslı aracı oranı yüzde 12.2 ve sayısı 4 bin 588. Emeklilik şirketlerinin yöneticileri sürekli acentelerle büyüyeceklerini ifade ediyor. Acenteye çalışmayan şirketler acente dağıtım kanalını oluşturuyor. Acenteye çalışan şirketler acente üretimini

artırmaya ve çeşitlendirmeye çalışıyor.

Mevzuat düzenlemeleriyle birlikte şirketlerin gelirleri azaldı.

Şirketler acentelere kısa vadeli yüksek komisyon veremez hale geldi. Komisyon oranları azaldı ve verilen komisyonlar üçer, dörder yıl kontrol edilir oldu.

Otomatik katılım sistemi (OKS) ile kurulan sözleşmeler için acente kanalı şirketlerce tercih edilmedi. Yine OKS'de gelirlerin azlığı sebebiyle acenteye verilebilecek komisyon gelirlerinin düşüklüğü nedeniyle...

Acentelerin ilgisi, şirketlerin de desteği ve teşvikiyle bireysel emeklilikten, kısmen hayat sigortalarına kaydı.

Acenteler elementer, sağlık ve hayat üçgenine sıkıştı. 2015 yılında yapılan araştırmaya göre acentelerin ortalama aylık maliyeti 7 bin 20 TL. Giderler artarken trafik sigortalarında düşen komisyonlar, BES'te azalan





komisyonlar ve uzun süreli iade kontrolleri, ayrı bir uzmanlık gerektiren sağlık sigortaları üzerinden de gelir imkanı mümkün değil. Yıllar itibarıyla acentenin BES'e olan ilgisinin azaldığını aşağıdaki veriler de gösteriyor:

Yıl	Acentelerin sistemdeki sözleşme oranı (%)	Sözleşme sayısı	Lisanslı aracı oranı (%)	Lisanslı aracı sayısı
2012	9.7	338.129	16.5	3.069
2013	9.6	449.511	20.5	4.944
2014	9.6	558.396	18	5.403
2015	8.8	617.402	15	5.074
2016	7.6	592.685	12.2	4.588

Şirketlerin acentelerle ilgili ve acentelerin de kendi içlerinde iş yapış biçimini değiştirmeleri

gerekiyor. Acenteler kendilerine bakkal mı süpermarket mi olacaklarını sormalı. İşletmelerini müteşebbis (girişimci) gibi mi görecekler? Acente işletmeciliği konusunda eğitim alıp kendilerini yetiştirecek mi? Datalarını analiz edebiliyor ve katma değerli projeler için kullanabiliyor mu? Şirketler de şunlara dikkat etmeli: Acenteler için yol arkadaşı ve kelimenin tam anlamıyla iş ortağı olmalı. Bu iş ortaklığında şirketler acenteleri işletme ve acente sahiplerini de müteşebbis olarak görmeli. O zaman acentelere yatırım yapma zamanı. Onları yarına hazırlamak, şirketlerin işlerini ve kârlarını yarına taşımaları demek. Acentesine yatırım yapan şirket, acenteler tarafından tercih edilir



olacaktır. Bireysel emeklilik bugünün olduğu kadar yarının da önemli işlerinden. Ticari ve sosyal güvenlik anlamında... Yarının acentesi bireysel emekliliği çok iyi yapar. Yarının acentelerini şirketler, acenteler, otorite ve hizmet taleplerimizle biz müşteriler şekillendirmek ve var etmek zorundayız.

BİR USTA BİN USTA 2018:

Tulum, cilt, nazar boncuğu, çarşaf, çini

Anadolu Sigorta'nın 2010 yılında başlattığı "Bir Usta Bin Usta" projesi, kaybolmaya yüz tutan meslekleri canlandırmaya, geleceğin yetenekli ustalarını yetiştirmeye devam ediyor. Ulusal ve uluslararası alanda birçok ödüle layık görülen projeye 8 yılda 40 mesleki eğitim düzenlendi ve 748 usta adayına eğitimler verildi. Kursiyerler, MEB onaylı usta öğretici niteliğindeki kurs bitirme sertifikalarını alarak mezun oldu. Böylece kurslar aracılığıyla bir yandan yerel mesleklerin kaybolması engellenirken diğer yandan kurslara katılanlara yeni iş olanakları yaratılmış oldu. Kültür ve Turizm Bakanlığı Araştırma ve Eğitim Genel Müdürlüğü'nün teknik danışmanlığında yürütülen proje kapsamında her yıl 5 ilde, 3 ila 6 ay arasında değişen eğitim programlarıyla 5 mesleki kurs düzenleniyor. Projeye 10 yıl boyunca 50 mesleğin ve toplam 1.000 usta adayının desteklenmesi hedefleniyor. Projenin dokuzuncu yılı olan 2018'de Artvin'de "Tulum Yapımı", İstanbul'da "Cilt Yapımı", İzmir'de "Nazar Boncuğu Yapımı", Kastamonu'da "Çarşaf Dokuma" ve Kütahya'da "Kütahya Çiniciliği" kursları düzenlenecek.

Artvin - Tulum Yapımı

Tulum, deri önü yırtılmadan olduğu gibi çıkartılmış kuzu, koyun ve oğlak derisinden yapılır. Kesim sırasında deri çok dikkatli bir şekilde tulum olarak çıkarılır.

Anadolu Sigorta, "Bir Usta Bin Usta" projesinin dokuzuncu yılında da kaybolmaya yüz tutan meslekleri canlandırmaya ve yeni usta adayları yetiştirmeye devam ediyor. Bugüne kadar yaklaşık 750 kişiye eğitim verilen proje kapsamında 2018'de Artvin'de "Tulum Yapımı", İstanbul'da "Cilt Yapımı", İzmir'de "Nazar Boncuğu Yapımı", Kastamonu'da "Çarşaf Dokuma" ve Kütahya'da "Kütahya Çiniciliği" kursları düzenlenecek...



Suyla karışık ateş külünde iki üç gün bekledikten sonra tüylerin dökülmesi sağlanır ve tabakalama işlemi yapılarak, baş ve arka kısmı tersten sıkıca bağlanır. Ön ayakları birbirine bağlanarak şişirilip asılır ve sürekli badem yağı veya gliserin sürülür. Dışının güzel görünmesi için üzerine değişik renk ve desenlerle kılıf geçirilir. Gövde kısmının boğumları kesilir. Temizledikten sonra kurutulur. Delikler sıkıca bağlanır. Üst deliğe ise bir oluk atılır. Bu kısma "nav" denir. Genellikle şimşir ağacından yapılır. Navın oluk kısmına iki sıra halinde perdeli kamaşlar yerleştirilir. Bu kamaş veya borular tek de olabilir. İki borulu olanlarda delik sayısı birinde 2, diğerinde 5'tir. Tek borularda ise delik sayısı üstte 6, altta 1 adettir. Navın tulumla bağlanan kısmının ucuna ince kamaştan düdük şeklinde dilik konulur. Sesin çıktığı kısım daha geniştir. Böylece meydana gelen alete tulum adı verilir.



İstanbul - Cilt Yapımı

Bir mecmua veya kitabın yaprakları ve sırası bozulmadan bir arada tutabilmek için yapılan koruyucu kapağa "cilt" denir. Cilt, Arapça kökenli bir kelime olup "deri" anlamına gelir. Klasik cilt yapımında kullanılan en uygun malzeme deri olduğu için bu ismi almıştır. Esere takılan kapağa cilt, cilt ustalarına mücellit veya mücelli de denir.

Cilt ve ciltçiliğin tarihi çok eskidir. Kâğıdın icadından önce parşömen ve papirüs üzerine yazılan

yazılar rulo şeklinde, tahtadan yapılmış kutularda saklanır. Daha sonra parşömenler katlanarak formalar haline getirilir ve dikilerek ciltlenir.

İzmir - Nazar Boncuğu Yapımı



Göz figürü, insanlık tarihi boyunca her kültürde ve dinsel inançta, kötülükleri savan güçlü bir tılsım olarak kabul edilir. Nazar boncuğu yapımı ise Anadolu'nun 3 bin yıl öncesine dayanan cam sanatında yeni bir kimlik kazanır. Anadolu bir cam ustası, göz figürünün gücünü ateşin gücüyle birleştirerek yepyeni bir tılsım yaratır. Türkiye'de, insanı nazar değmesine karşı koruduğuna inanılan en yaygın kullanımlı nesnesi mavi renkli nazar boncuğudur. Genellikle, parmakları açık bir el ya da göz biçiminde tasarlanan küçük nazar boncukları olarak üretilir. Nazar boncuklarını anahtarlıklarda, cüzdanlarda, kemerlerde, çantalarda veya kıyafetlerde asılı olarak görmek mümkün. Daha büyük boyutlu olan nazar boncuklarını ise nazardan koruduğuna inanıldığı için odalara, apartman veya dükkân kapılarına, arabalara asılır. Genelde yuvarlak ya da oval şeklindeki boncuk ocakları (fırın-fırın), İzmir Nazarköy'deki işinin ehli ustalar tarafından yapılır. Ocağın duvarları, düzeltilmiş 7 zemin üzerine 12 sıra ateş tuğlası, kil ve demir dökümünde kullanılan cürufalar kullanılarak

nal biçiminde örülür. Bu bölümün üzerinde yine ateş tuğlası ve diğer malzemeler yardımıyla eritme potası veya tava diye tabir edilen camların eridiği en az beş bölmeden oluşan odalar oluşturulur. Her odada ana malzeme olarak kullanılan mavi renkli camın eritildiği ana bölmenin yanında farklı renkte camların bulunduğu 2-3 adet küçük bölme oluşturulur. Ocağın tamamı kille sıvanır. Her gün 800-1000 derecelik ısıyla çalışan ocaklar, en çok 1 yıl dayanabilir. Nazar boncukları bu fırınlarda üretilir ve şekillenir.

Kastamonu - Çarşaf Dokuma

Dokumacılık tarih boyunca Kastamonu'nun en büyük gelir kaynaklarından biri oldu. Cumhuriyetin ilk yıllarında hemen her evde bir dokuma tezgahı kuran aileler, mutlaka evde dokuma işleri yapardı. O dönemde bölgede bin dokuma tezgahının varlığından bahsedilir. Geleneksel Kastamonu çarşaf bağlamaları, Tosya ilçesinde dokunan ve "sarı kıvrak" adıyla da anılan yatak çarşaflarının iki uzun kenarlarına veya dört kenarına, pamuk ipliğinden, alet kullanılmaksızın, kadınların parmak uçları ve tırnaklarıyla sıkıştırarak attıkları düğümlerin yan yana ve alt alta örülmesiyle oluşan dantellerdir. Bağlamalarda kullanılan ana malzeme merserize pamuk ipliğidir. İplik kalitesine göre dantelin kalitesi de değişir. İplik sayısı bağlamalarda önem taşır. İplik sayısı ne



kadar az olursa dantelin düğüm sıklığı da o kadar sık olur. Genel görünümü ve kaliteyi düğüm sıklığı, düzgünlüğü, kompozisyonun temizliği belirler. Pamuk ipliğinden

yapılan çarşaf bağları, yapılışında gösterdiği şekle göre; kuş dili, katipt defteri, delik yürek, baklavalı, güneş, doktor gözlüğü gibi birçok isimle adlandırılır.

Kütahya - Kütahya Çiniciliği



Hamur haline getirilmiş killi toprağın pişirilmesiyle yapılan, çeşitli renk ve motiflerle süslenmiş sırlı seramik ev eşyaları veya duvar panolarına "çini" denir. Çinicilik ise kendine özgü yapım ve süsleme teknikleriyle yüzyıllardan beri yaşayan geleneksel Türk çini sanatının etrafında şekillenen zanaatkarlığı ifade eder. Çini süslemelerinde genellikle kozmik düşünceleri ve inançları simgeleyen geometrik şekiller, bitkisel süslemeler ve hayvan figürleri değişik renk kompozisyonlarıyla kullanılır. Renk kompozisyonlarında beyaz veya lacivert fon üzerine kırmızı, kobalt mavisi, turkuaz ve yeşil renklerin kullanımı geleneksel çinilerin karakteristik özelliğidir. Çini ustaları, "reçete" olarak adlandırdıkları doğayla ilgili geleneksel yapım bilgilerini ve süsleme tekniklerini usta-çırak ilişkisi içinde yüzyıllardır kuşaktan kuşağa aktararak yaşatmışlardır. Geleneksel çini sanatına karakterini veren ve onu koruyan en temel etken; hammaddenin teminine, boyaların hazırlanmasına, üretim araçlarının yapım ve kullanımına, fırınlama süreçlerine, süsleme tekniklerine ve estetik anlayışlara ilişkin kuşaktan kuşağa aktararak yaşatılan bilgiler ve uygulamalarda kendini gösteren geleneksel zanaatkarlıktır.



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

ses@ludens.com.tr

BES fonlarının başarı oranı

Bireysel emeklilik sisteminde katılımcıların fonlarını portföy yönetim şirketleri yönetiyor. Fon yöneticileri bu fonları yönetirken, kendilerine belirli karşılaştırma ölçütleri seçer. Başarıları da bu ölçütlerin getirileri ile fonlarının getirileri kıyaslanarak bulunur. Söz konusu ölçütler, fonun içeriğinde yer alan menkul kıymetleri temsil eden endekslerdir. Örneğin, hisse

senetlerini temsil eden BİST 100 Endeksi veya devlet tahvillerini temsil eden KYD Tüm Bono Endeksi gibi... Fonun getirisi karşılaştırma ölçütünün getirisinden yüksekse başarılı addedilir.

Biz de bu yazımızda 2017 yılında “fonların başarı oranları” nasılmış diye bakmak istedik. Analizimizi iki farklı getiri hesabı üzerinden yaptık. İlkinde, karşılaştırma ölçütlerinin sadece brüt getirileri yayınlandığı için fonların brüt getirileri ile bu getirileri karşılaştırdık. Fon yönetiminde genel teamül, brüt getiriler üzerinden karşılaştırma yapmaktır...

BES fonlarının kategori bazında 2017 yılında ağırlıklandırılmış brüt getirilerinin karşılaştırma ölçütleriyle kıyaslanması

Fon kategorisi	Fonların 2017 yılı brüt getirisi (%)	Karşılaştırma ölçütlerinin 2017 yılı brüt getirisi (%)	Fark (Puan)	Başarı oranı (%)
Toplam	17.03	14.25	2.8	74.8
Borçlanma Araçları Fonları	13.05	12.65	0.4	50.9
Kamu Borçlanma Araçları Fonları	9.84	8.79	1.1	89.7
Kamu Dış Borçlanma Araçları Fonları	19.64	20.59	-0.9	8.0
Hisse Senedi Fonları	52.44	43.25	9.2	88.0
Karma & Esnek Fonlar	20.51	13.44	7.1	88.9
Kıymetli Maden Fonları	19.38	19.71	-0.3	34.0
Katılım Fonları	15.67	12.07	3.6	73.3
Para Piyasası Fonları	12.87	11.45	1.4	81.8
Standart Fonlar	10.36	9.34	1.0	82.6
Katkı Fonları	10.65	9.83	0.8	83.3

Brüt getiriler üzerinden hesaplanan başarı oranları

Analizlerimizi hem karşılaştırma ölçütü getirisi hesaplanabilen tüm fonlar üzerinden hem de kategori bazlı yaptık. Öncelikle fonların brüt getirileriyle karşılaştırma ölçütlerinin brüt getirilerini kıyaslayarak, karşılaştırma ölçütünden daha yüksek getiri sağlayan fonları belirledik. Ardından, bu fonların toplam fonlar içindeki oranına baktık. Bunu da “başarı oranı” olarak adlandırdık. Karşılaştırma ölçütünün getirisinin üzerinde getiri sağlayan fonların toplam fonlar içerisindeki payına baktığımızda, 2017 yılında yüzde 74.8’lik başarı oranıyla karşılaşıyoruz.

■ Karşılaştırma ölçütüne göre en

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



farklı getiriye elde eden kategoriler 9.2 puanlık farkla hisse, 7.1 puanlık farkla da karma ve esnek emeklilik fonları.

■ Başarı oranı en yüksek kategoriler sırasıyla kamu borçlanma araçları, karma ve esnek fonlar ve hisse senedi fonları.

■ Tüm kategoriler içinde karşılaştırma ölçütünün getirisinden daha düşük getirisi olan fonlar kamu dış borçlanma araçları ve altın fonları.

Bilindiği gibi, katılımcılar için önemli olan net getirilerdir. Bunun için analizimizi bir de net getiriler üzerinden tekrarladık.

Net getiriler üzerinden hesaplanan başarı oranları

Karşılaştırma ölçütlerin net getirilerini hesaplayabilmek için brüt getirilerden, pasif yönetim esasıyla yönetilen endeks fonlarının ortalama uygulanan yıllık yönetim ücreti oranını (yüzde 1.8) düştük. Net getirilerle yapılan analizlerde bu kez başarı oranı yüzde 79.6 oluyor.

Karşılaştırma ölçütüne göre en farklı getiriyi yine hisse ve karma ve esnek emeklilik fonları sağlıyor. Başarı oranı en yüksek kategoriler para piyasası, karma ve esnek fonlar, kamu borçlanma araçları ve hisse senedi fonları. Tüm kategoriler içinde karşılaştırma ölçütünün getirisinden daha düşük getirisi olan fonlar ise kamu dış borçlanma araçları fonları.

Emeklilik fonlarının 2017 yılı performanslarını incelediğimiz raporumuzdan “başarı oranları” ile ilgili daha detaylı bilgi alabilirsiniz. Rapor için ludens.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

NOT: Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşlar listesine 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 (28 Şubat 2018 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getirisi (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BEK	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	6.4	311.422.320	46.055
MHK	MetLife Em. ve Hay. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. EYF	★★★★★	6.5	531.698.383	158.877
AE2	AvivaSA Em. Hay. Gelir Am. Kamu Brç. Ar. EYF	★★★★★	6.3	3.166.001.382	807.995
AH8	Anadolu Hayat Em. Gelir Am. Esnek. EYF	★★★★★	8.9	983.922.608	299.645

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

AH3	Anadolu Hayat Em. Gelir Am. Bir. Kamu Dış Bor. Ar. EYF	★★★★★	14.9	867.348.110	213.858
EIK	Fiba Emeklilik ve Hay. Gel. Am. İki. Kamu Dış Bor. A. EYF	★★★★★	15.9	27.162.885	14.779
BPU	BNP Par. Car. Em. Gel. Am. Bir. Kamu Dış Borç. Arç. EYF	★★★★★	14.9	219.597.708	26.610
AH4	Anadolu Hayat Em. Gelir Am. İki. Kamu Dış Bor. Ar. EYF	★★★★★	18.2	393.439.978	101.069

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

ALH	Allianz Yaşam ve Em. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★★★	16.3	408.624.713	57.985
CHH	Cigna Finans Emeklilik ve Hayat Büyüme Amaçlı Hisse Sen. EYF	★★★★★	20.3	80.193.885	24.244
GHH	Garanti Emeklilik Hayat Hisse Senedi EYF	★★★★★	16.2	141.340.959	19.476
GEH	Garanti Em. Hay. Büyüme Amaçlı Hisse Senedi EYF	★★★★★	16.3	320.940.855	34.794
AZH	Allianz Hayat Em. Büyüme Amaçlı His. Sen. EYF	★★★★★	18.6	318.596.445	50.451

Esnek Emeklilik Fonları

CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Esnek Emeklilik EYF	★★★★★	12.9	27.278.593	13.672
IEF	NN Hayat Emeklilik Büyüme Amaçlı Esnek EYF	★★★★★	11.4	113.724.354	60.426
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF	★★★★★	11.4	334.854.842	153.944
IEE	NN Hay. Em. Esnek EYF	★★★★★	11.1	417.565.083	189.660
GHE	Garanti Em. Hay. Esnek EYF	★★★★★	11.1	873.102.453	106.614
BPE	BNP Par. Car. Em. Esnek EYF	★★★★★	11.0	210.010.967	87.923

Standart Emeklilik Fonları

ATK	Anadolu Hayat Em. Gelir Am. Kamu Borç. Ar. Standart EYF	★★★★★	6.8	370.739.716	124.751
IEB	NN Hayat Emeklilik Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★★★	8.1	276.386.548	114.939
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Standart EYF	★★★★★	8.7	605.188.224	360.654
AMS	Allianz Yaşam ve Emeklilik Standart EYF	★★★★★	8.2	71.050.388	21.589

Kadın kalp yapısının özellikleri ve kalp-damar hastalıkları



Prof. Dr. Nurcan Arat
Ataşehir Florence Nightingale
Hastanesi Kardiyoloji Bölümü



Kadınların en önemli ölüm nedeni kalp-damar hastalıklarıdır ve bu hastalıkların oranı giderek artıyor.

■ Kadınlarda damar sertliğine bağlı kalp hastalıkları erkeklere kıyasla daha geç ortaya çıkmasına rağmen sonuçları daha olumsuz seyrediyor.

■ Kalp damar hastalıkları en az yüzde 80 oranında risk faktörlerine bağlı olarak gelişiyor. Günümüzde kadınlarda risk faktörlerinin daha genç yaşlardan itibaren artmaya başlaması kalp-damar hastalıklarının daha sık ve erken yaşlarda ortaya çıkmasına sebep oluyor.

■ Kadınlar bazı risk faktörleri açısından erkeklere kıyasla çok daha olumsuz özellikler sergiliyor. Risk faktörlerinin azaltılmasıyla kalp damar hastalıklarına bağlı ölümler ve diğer olumsuz olayları yüzde 80-90 oranında azaltılabilir.

■ Menopoz sonrası kadınlarda kalp damar hastalıkları riski artıyor. Menopozla birlikte obezite, hipertansiyon ve kolesterol bozuklukları birlikteliği de artıyor. Menopozdaki

kadınlarda erkeğe göre kan kolesterol düzeyleri daha olumsuz özellik gösteriyor.

■ Adet düzensizlikleri, özellikle menopoz öncesi dönemde kalp damar hastalıklarına bağlı olayları artırabiliyor.

■ Diyabetik (şeker hastalığı) kadınlarda, kalp damar hastalığı

riski erkeklere kıyasla daha fazla.

■ Kadınlarda depresyon kalp damar hastalıklarıyla ilişkili ölümleri artırıyor.

■ Kadınlardaki tüm koroner olayların yarısı sigara içenlerde meydana geliyor. Halen sigara içiyor olmak, kadınlarda hem ölümcül hem de ölümcül olmayan kalp krizi riskini artırıyor.

■ Sigara, kadınlarda damar sertliğine bağlı ölümleri yüzde 70 oranında artırıyor. Bu risk, günde 1 ile 4 adet arasında sigara içen kadınlarda bile hiç içmeyenlere oranla 2 kat fazladır.

■ Kadınlarda kalp hastalıklarının belirtileri ve bazı testlere verdikleri cevaplar erkeklere göre bazı farklılıklar gösterebildiğinden tanıda gecikme ve güçlüklerle karşılaşılabilir.

■ Kadın kalp hastaları da tedavilerden erkekler kadar olumlu şekilde yarar görüyor. Ancak tüm dünyada kadın hastalarda uygun tedavilerin erkeklerdeki kadar yeterince ve zamanında uygulanmasında yetersizlikler ve gecikmeler görülebiliyor. Bu da kadın hastalarda kalp hastalıklarının sonuçlarını olumsuz etkiliyor.

■ Kadınlarda genelde erkeklere kıyasla daha ince damar yapısına sahip. Bu yüzden, girişimsel tedavilerde bazı zorluklarla karşılaşılabilir. Başarılı tedavilerden erkeklerle eşit şekilde fayda sağlayabiliyorlar.

■ Bazı kalp hastalıkları kadınlarda daha sık görülebiliyor. Hatta sadece

kadınlarda karşımıza çıkan bazı kalp problemleri olabiliyor.

■ Her üç kadından biri kalp hastalıklarına bağlı olarak kaybediliyor. Koroner kalp hastalığı, kadınlarda ölümlerin en sık sebebi. Kadınlar yaşlandıkça kanser, özellikle göğüs kanseri hakkında sıklıkla endişe ediyor. Ancak meme kanserinden çok daha fazla kadın kalp hastalığından ölüyor.

■ “Koroner arter hastalığı” olarak da adlandırılan koroner kalp hastalığı, en yaygın kalp hastalığı türlerinden biridir. Koroner kalp hastalığında kalbe kan getiren arterler yağlı tortularla tıkanıyor. Koroner kalp rahatsızlığı, kalp krizi ve diğer kalp rahatsızlığı riskine maruz bırakan bir durum.

Kadınlarda koroner kalp hastalığının belirtileri

Koroner kalp hastalığının belirtileri kadınlarda erkeklerden biraz daha farklı, sıra dışı ve şüphe uyandırıcı olabiliyor. Bu yüzden kadın hastalar, çoğu kez tanıda daha fazla güçlüklerle ve gecikmelere maruz kalabiliyor. Koroner kalp hastalığına yakalanmış birçok insanda hiçbir şikayet olmayabilir. En yaygın yakınmalarsa genellikle egzersizde olur.

En yaygın yakınma göğüs ağrısıdır. Ancak kadın ve erkekler göğüs ağrısını farklı şekillerde tarif edebiliyor. Erkekler genelde göğüs ağrısını göğüste sıkışma hissi olarak tanımlıyor. Kadınlarsa genelde göğüs ağrısının keskin veya yanma şeklinde olduğunu belirtiyor. Erkeklerde belirtiler genelde egzersizle birlikte, kadınlarda ise istirahat veya uyku sırasında da ortaya çıkabiliyor. Stresle de ortaya çıktığı bir gerçek. Belli başlı belirtileri şöyle sıralamak mümkün:



■ Göğsün merkezinde ağrı, baskı veya rahatsızlık

■ Boyun, sırt veya vücudun diğer bir bölümünde ağrı

■ Üst vücudun diğer bölümlerinde ağrı, karıncalanma veya rahatsızlık -kollar, sırt, boyun, çene veya mideyi içerebilir.

■ Nefes darlığı hissi

■ Bulantı, kusma, geğirme veya mide ekşimesi

■ Terleme veya soğuk, nemli cilde sahip olmak

■ Hızlı ya da düzensiz kalp atışı

■ Baş dönmesi veya sersemlik hissi

Bazı kadınlarda kalp krizin başlayana kadar koroner kalp hastalığı belirtisi görülmez. Bir kalp krizi, kalbe kan getiren arterlerden birindeki kan akışı engellendiğinde ortaya çıkar. Kadınlarda kalp krizinin en sık görülen belirtileri ise şu şekilde:

■ Solunum zorluğu

■ Güçsüzlük, halsizlik

■ Her zamankinden çok daha fazla yorgun hissetmek
Bunlar, kalp krizi geçiren birinde genellikle görülen klasik belirtilerden farklı. Bazen kadınlarda kalp krizi geçirdiğinde

bu “klasik” belirtilere de sahip olabilir.

Bu şikayetleriniz 10 dakikadan fazla sürer ya da tekrarlamaya devam ederler, mümkünse bir ambulansla hastaneye başvurmalsınız. Koroner kalp hastalığı olan bazı insanlar, kalp krizi geçirmedikçe bile göğüs ağrısı yaşar. Bu, çoğunlukla yürürken, merdiven çıkarken veya dolaşırken olur. Ancak göğüs ağrınız yeni veya daha önce yaşadığınızdan farklıysa hemen bir doktora görünmelisiniz.

Kadınlarda koroner kalp hastalığı için bir test var mıdır?

Koroner kalp hastalığını kontrol etmek için yapılan testler genelde kadınlarda ve erkeklerde aynıdır. Ancak bazı tanısal testlerin kadın ve erkekteki duyarlılıkları farklılıklar gösterebiliyor. İşte bu testlerin bazıları:

■ Kolesterol düzeylerini kontrol etmek için yapılan testler de dahil olmak üzere kan testleri.

■ **Elektrokardiyografi (EKG):** Bu test, kalbinizdeki elektriksel aktiviteyi ölçer. ➡

■ **Stres testi:** Egzersiz testi olarak da adlandırılan bir stres testi sırasında bir koşu bandı veya bisikletle egzersiz yaparken doktorunuz EKG'nizi kaydeder. Fiziksel aktivite, kalbin kan ihtiyacını artırır. Bu test doktorların, kalbin yeterli kan alıp almadığını anlamasına yardımcı olur. Yürüyemiyor veya koşamıyorsanız, doktorunuz size kalp pompanızı daha hızlı hale getirmek için bir ilaç vererek bu testi yapabilir.

■ **Ekokardiyografi (yankı):** Bu test, kalbinizin canlı ve hareketli bir resmini oluşturmak için ses dalgalarını kullanır. Doktorunuz kalbe ses dalgaları göndermek için “dönüştürücü” veya “prob” olarak adlandırılan bir cihaz kullanır. Ses dalgaları, kalp odacıklarının boyutlarını, kalp pompalamasının ne kadar iyi olduğunu ve kalp kapakçıklarının ne kadar iyi çalıştığını gösteren görüntüler yaratır.

■ **Stres ekokardiyografi:** Bazen doktorlar, bir TTE ile birlikte “stres testi” adı verilen bir test uygular. Bir stres testi, çok hızlı pompalarken kalbin ne kadar iyi çalıştığını ölçer. Kalp pompalaması hızlandığında kalp dokusunun da daha fazla kan alması gerekir. Stres testi, bu durumdayken kalbin yeterli kan alıp almadığını gösterir. Bir ekokardiyografi görüntülemesiyle birlikte stres testi yapıldığında buna bir “stres ekokardiyografi” denir. Özellikle kadınlarda kalbin kanlanmasını değerlendirmekte oldukça değerli bir testtir.

■ **Nükleer kalp testi:** Bu test sırasında doktor damarına bir iğne yardımıyla az miktarda radyoaktif madde uygular. Ardından özel bir kamera kalbin resimlerini çeker.

■ **Kardiyak kataterizasyon, koroner anjiyografi:** Bu test sırasında doktor, bacağınızda

veya kolundaki bir kan damlasına ince bir tüp yerleştirir. Sonra tüpü kalbinize doğru hareket ettirir. Tüp gerekli yere geldiğinde içerisinden verilecek özel maddeler sayesinde tıkanmış bir arteri saptayabilir veya tıkanıklığını giderecek işlemler (balon veya stent uygulamaları) bu tüp aracılığıyla yapılabilir.

■ **Bilgisayarlı tomografik anjiyografi:** Vücuttaki başlıca damarların görüntülenmesinde kullanılan kol damarından ilaç verilerek yapılan bir görüntüleme yöntemidir. BT koroner anjiyografi sayesinde koroner arterler saniyeler içinde görüntülenebilir. Ayrıca özel bilgisayar programları kullanılarak 3 boyutlu görüntüler yapılabilir.

■ **Kalbin manyetik görüntülemesi:** Vücuda zararlı olabilecek iyonize radyasyon kullanmadan kalp fonksiyonlarını değerlendirmek için kullanılan girişimsel olmayan ileri görüntüleme tetkiki.

Kalp hastalıklarını önlemeye yardımcı olmak için neler yapabiliriz?

■ Doktorunuzla birlikte çalışarak yüksek tansiyon, yüksek kolesterol ve diyabet kontrolü altındaki tıbbi durumları kontrol altına alın.

■ Sigarayı bırakın.

■ Hergün 30 dakika egzersiz yapın.

■ Fazla kiloluysanız, kilo verin.
■ Daha çok meyve ve sebze yiyin ve az yağlı süt ürünlerini tüketin; çok fazla et veya yağlı gıdalar tüketmeyin.

■ Alkol alımınızı günde en fazla 1 içecekla sınırlayın.

■ Eğer depresyondaysanız, depresyon tedavisi alın. Depresyon, kalp rahatsızlığı olasılığını artırır.

■ 20 yaşından itibaren periyodik olarak kalp hastalığı risk faktörlerini açısından kontrollerinizi yaptırın.

■ Bilinen bir kalp rahatsızlığınız varsa ve gebe kalmayı planlıyorsanız, mutlaka gebe kalmadan önce kalp doktorunuza danışın. Gebeliğin riskleri ve gebelik süresince ne tür kontroller yaptırmanız gerektiği hakkında bilgi alın. Halen kullanmakta olduğunuz ilaçlar varsa bunlarda kendiniz değişiklik yapmayın. Mutlaka gebe kalmadan önce hem gereken tedavileri uygun şekilde alabilmeniz hem de bebeğinize zarar vermemesi için gereken düzenlemelerin yapılmasını için doktorunuza danışın.

■ Bilinen bir kalp rahatsızlığınız var ve planlanmamış bir gebelik gerçekleşmişse, bunu fark ettiğiniz en erken zamanda kendiniz ve bebeğinizin sağlığı için hiç zaman kaybetmeden kalp doktorunuza başvurun.

KADINLARDA KORONER KALP HASTALIĞI NASIL TEDAVİ EDİLİR?

Genel olarak, koroner kalp rahatsızlığı kadınlarda ve erkeklerde aynı şekilde tedavi edilir. Bazı ilaçlar göğüs ağrısını hafifletir. Bunlara nitratlar, beta bloker'lar ve diğerleri dahildir. Diğer ilaçlar kalp krizi riskinizi düşürür ve daha uzun yaşamanıza yardımcı olur. Bazılarını şöyle sıralamak mümkün:

➤ Kolesterolü düşüren statinler adı verilen ilaçlar

➤ Kan basıncını düşüren ilaçlar

➤ Kalp hızını ve ritmini düzenleyici ilaçlar

➤ Aspirin veya kan pıhtısını önlemeye yardımcı diğer kan sulandırıcı ilaçlar

➤ Kan şekerini düzenleyici ilaçlar

➤ Tıkalı bir arterin yeniden açılması için “stentleme”

➤ “Bypass ameliyatı” veya “koroner arter bypass grefti” adı verilen tıkanmış bir arterin etrafında kan dolaşımı yapan cerrahi

Dert Varsa



Derman AXA



**AXA Sigorta Sunar;
Farklı Beklentilere Yeni Kasko Paketleri!**
Maksimum, Tutumlu ve Büyük Hasar Kasko



AXA SİGORTA



Gündemdeki kitaplar

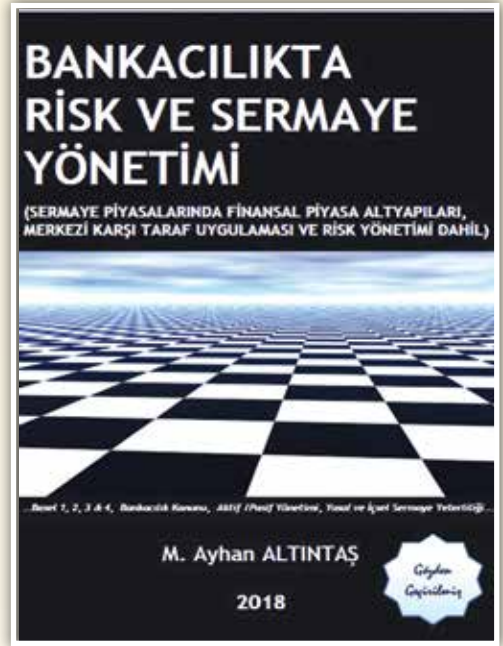


Bankacılıkta Risk ve Sermaye Yönetimi

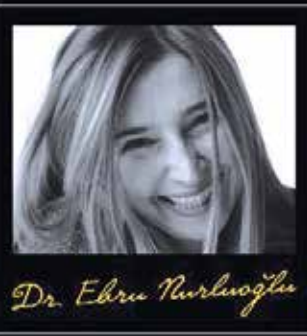
M. Ayhan Altıntaş E-kitap

Güncelleştirilmiş Basel kriterleri göz önüne alınarak kalem alınan Bankacılıkta Risk ve Sermaye Yönetimi, sadece "elektronik kitap" formatında ve Google Commerce Ltd. tarafından satışa sunuluyor. Yazar, kitap hacimli ve renkli olduğu için fiziki baskıyı tercih etmemiş. Altıntaş, "E-kitap formatı, bilgiye hızlı ve katlanılabilir bir maliyetle ulaşma ve kitabı güncel tutma bakımından da yarar sağlayacaktır" diyor. Kitapta öne çıkan başlıklar şöyle:

- Risk, Tehlike ve Fırsat
- Bankalarda Risk Yönetim Süreci
- Optimal Sermaye
- Monte Carlo Simülasyonu - Stres VaR ve ES
- Piyasa Faiz Riski Standart Sermaye Yükümlülüğü Bileşenleri
- Borçlanma Senetleri Spesifik Risk Sermaye Yükümlülüğü
- Binom Ağacı ile Spot Fiyat veya Kurun Tahmini
- Çift Taraflı Güven Düzeyi için Standart Sapmalar
- Beklenen Kuyruk Kaybı ESETL
- Likidite ve Kârlılık Çelişkisi
- Faiz Oranı Oynaklıklarının Bilanço Etkisi
- Fon Transfer Fiyatlama Sistemi
- Opsiyon Sermaye Yükümlülüğünde Senaryo Yöntemi
- Faiz Oranı Swaplarının IRS Fiyatlanması
- Net Döviz Pozisyonu ve Kur Riski



- Tahvil ve Bono Portföyünde Eşleştirme için Risk Faktörü ve Faiz Belirleme
- Kredi Riski Doğuran Faktörler
- Finansal Piyasa Altyapıları, Sistem ve İstikrar



Dr. Ebru Nurluoğlu



Yaşadığınız Her An Bir Tilsim,
Onu Mutlulukla Doldurun.



Denemeyi Deniyorum

Dr. Ebru Nurluoğlu Eksik Parça Kitabevi / 246 sayfa

Profesyonel koç ve kişisel gelişim uzmanı Dr. Ebru Nurluoğlu'nun "Başarı denemeyle başlar" şiarıyla yazdığı bu kitap, kalpten çıkan akıllı sorularla gününüzü aydınlatmayı, hayatınızı netleştirmek için yalın bir pusula sunmayı vaat ediyor. Dünya vatandaşlığından dostluğa, verimli takım danışmanlığından hayırseverliğe; yazar kendisini tanıyanların yakından şahit olduğu hayat felsefesini yani "denemeyi denemeyi" kendisi için tuttuğu hayat notları aracılığıyla okuyucuya paylaşıyor.

Nurluoğlu notlarını, "Kendinden Kaçarken Yakaladım Seni/Mutluluk Kılavuzu" adlı kitabında bahsettiği, yıllar sürdürdüğü "mutluluk harcı" araştırmalarının çıktısı olan dört ana kavram etrafında şekillendiriyor: Öze sadakat, sadelik, içsel barış ve ritüel. Her şeye rağmen yaşam sevinci donanarak "Hayatı nasıl daha yaşanılır kılarız"

sorusuna muzip ve düşündürücü diliyle cevaplar veriyor.

Nurluoğlu, "Vaha"nın ardından bu üçüncü kitabında bir yandan sorumluluk bilincine işaret ederken diğer yandan da sizi hayatı çok da ciddiye almayarak onu ağırlaştırmama becerisine davet ediyor.

Ağırlıklı olarak üst düzey yönetici, takım ve değişim koçluğu yapan Dr. Ebru Nurluoğlu, kurumlara verdiği eğitimlerin yanı sıra ilişki yönetimi, itibar, imaj, kişisel gelişim, zor insanlarla iletişim, yönetim becerileri gibi konularda profesyonellere kişisel danışmanlık hizmeti veriyor. Nurluoğlu'nun yegane tutkusu ise farklı kültürlerin mutluluğa yaklaşımlarını gözlemlemek üzere Bhutan'dan Paraguay'a, farklı ülkelerinin en ücra köşelerine seyahat etmek. Yazarın sıra dışı gezilerinden ilginç fotoğraflar da bu kitapta yer alıyor.

Eksik Yok, Her Şey Tastamam



Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, yüksek kalite sağlık hizmetlerinden fark ücreti ödemededen faydalanmanızı sağlıyor. **SGK anlaşmalı tüm kurumlarda** üst düzey sağlık hizmetleri Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda!

Üstelik poliçen başvuru yaptığın an elinde!
#hayatdahakolay

Audi Tutkusu Anadolu Sigorta'yla koruma altında.

Anadolu Sigorta ve Audi iş birliğinden yararlanın, aracınıza özel Audi Kasko yaptırın.
Aracınızın tüm ihtiyaçlarını Audi yetkili servislerinde karşılayın.

Audi Kasko

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.