

Tatilde, yolculukta içiniz **SİGORTA** ile rahat olsun



Can dostlarımız için
bir iyi haber daha!

Ticari işletmeler ve KOBİ'ler de
siber risklere karşı koruma altında

Kafana takma sigortan Groupama!

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





Tatilde de sigorta...

Sigortanın temel amacı, beklenmedik risklere karşı teminat verip mağduriyetleri gidermek. Kasko yaptırırsanız arabanızı, konut sigortası yaptırırsanız evinizi, sağlık sigortası yaptırırsanız sağlığınıza ilgili giderlerinizi, seyahat sigortası yaptırırsanız tatil esnasında karşılaşılabileceğiniz riskleri teminat altına alırsınız. Evet, yine bir yaz ortasında ve tatil dönemindeyiz. Malum tatil herkesin ihtiyacı, parası olan yurtdışına ya da yurtiçi tatil bölgelerine giderek yılın yorgunluğu atmaya çalışıyor. Tatil için bütçe ayıramayanlar da yılda en az iki defa memleketine giderek bir anlamda tatil yapmış oluyor. Kısacası yılın yorgunluğu, büyük şehirlerde çalışmanın stresi tatsız atılmıyor. Ancak tatile giderken de bazı risklerle karşılaşabiliriz. Tatildeyken evimize hırsız girebilir, tatil yolunda da aksilikler yaşayabiliriz. Örneğin, turumuz iptal olabilir. Olmaz olmaz demeyelim, valizimiz kaybolabilir. Küçük şeylerle keyfimiz kaçabilir, tatilimiz kelimenin tam anlamıyla berbat bir hal alabilir. Nitekim hemen her gün benzer olaylarla ilgili haberler okuyoruz. İşte bu tür beklenmedik aksilikleri, tatilcilerin ekonomik kayıplarını azaltmak için birçok sigorta şirketi seyahat sigortaları sunuyor. Primleri düşük, teminatları ise büyük olan bu sigortaları satın olarak keyifli bir tatil geçirebilirsiniz. Özellikle yurtdışı seyahatlerde sağlık sigortası önemli bir ihtiyaç olarak dikkat çekiyor. Nitekim

yurtdışı seyahatler için sigorta yaptırmak bir nevi zorunlu hale geldi. Yurtiçi tatillerde de sigorta her geçen gün yaygınlaşıyor. Seyahat sigortaları hem yurtiçi hem yurtdışı seyahatlerde karşılaşılabilecek hastalık, kaza ve valiz kaybı gibi riskleri güvence altına alıyor. Yurtdışı seyahat sigortası, özellikle Avrupa ülkeleri ve ABD için vize işlemlerinin bir önkoşulu oldu. Nitekim bu yüzden "vize sigortası" olarak da biliniyor. Seyahat sigortaları, başta yaralanma ve hastalık sebebiyle tıbbi tedavi ve hastanın nakli, taburcu olduktan sonra geri dönüş masrafları, ölüm durumunda cenaze masrafları, tıbbi danışmanlık ve organizasyon ile acil mesajların iletimi gibi önemli teminat ve hizmetler sağlıyor. Çoğu standart olan bu teminatların yanı sıra tarifeli bagaj kaybı veya gecikmesiyle ilgili kaybın telifisi, bagajın ulaştırılması, kanuni işlemlerle ilgili kefalet gibi asistans hizmetleri, turla yapılan seyahatlerde geçerli olan seyahatin iptali ve kayak gibi daha kapsamlı teminatlar ek prim karşılığında alınabiliyor. Öyle ki bazı sigorta planları dış rahatsızlıklarını bile kapsıyor. Ayrıca sigortanızın 24 saat acil yardım ve hizmet sunmasına özen gösterin. Siz siz olun seyahat sigortası yaptırın, beklenmedik riskleri teminat altına alın. Tatilde keyfinizin kaçmasına izin vermeyin. Adı üzerinde tatil; seyahat sigortası olarak tatilin keyfini çıkarın, tatil süresince karşılaşılabileceğiniz riskleri de sigorta şirketinize havale edin...

Künye

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

Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.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 Kafesoglu,
Serap Sürmeli, Burak Taşçı

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

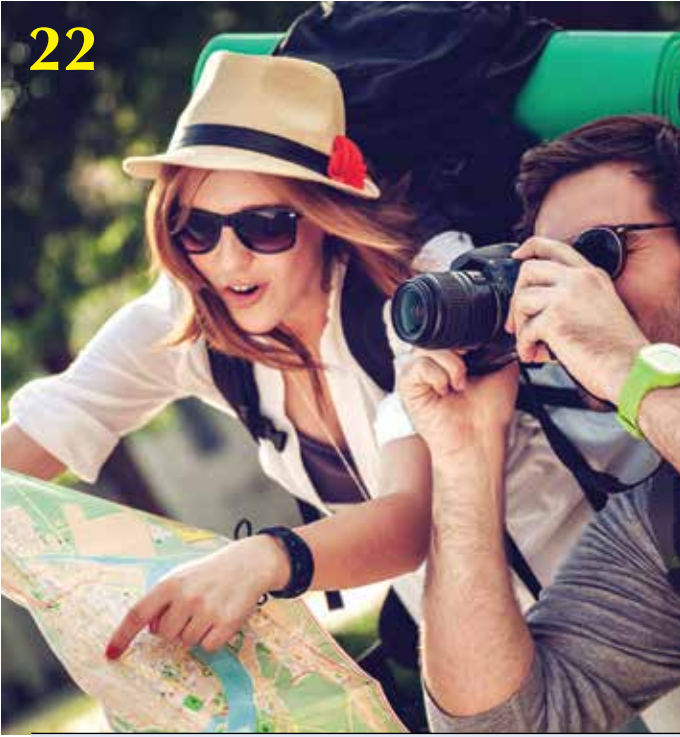
Danışman, Marka ve Etkinlik Yönetimi
Tülin Çakmak
tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

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: Ömür Matbaacılık A.Ş.
Telefon: 0 212 422 76 00 pbx
Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.



22



22

Tatilde, yolculukta içiniz sigorta ile rahat olsun
Yurtiçinde tur iptalleri, yurtdışında ise hastalıktan kazaya, bagaj kaybindan uçusun kaçırılmasına kadar pek çok riske karşı teminat ve asistans hizmeti sunan seyahat sigortalarına talep artıyor. Yurtdışı seyahat sigortalarında primler 8-15 Euro, teminat limitleri ise 30-50 bin Euro arasında değişiyor...

30

Ticari işletmeler ve KOBİ'ler de siber risklere karşı koruma altında
Anadolu Sigorta, Türkiye'nin standart kapsamlı ilk "Ticari Siber Güvenlik Paket Sigortası"nı ticari işletmeler ve KOBİ'lerin hizmetine sundu. Ekonomik prim tutarıyla dikkat çeken ürün, veri korumadan siber fidye zararına, veri ihlalinin kayıplarına kadar birçok teminatı içeriyor...

32

AXA acentelerine dijital destek
AXA Sigorta, Google Premier Partners projesiyle acentelerin dijitalleşmesini hızlandırıyor. AXA acenteleri, kurumsal web sitesini yenileme, sosyal medya içeriği oluşturma, Google Adwords reklam yönetimi gibi hizmetlerden faydalanabiliyor.

48

Garanti'den kişiye özel "Kazançlı Kasko"
Modüler yapıya sahip "Kazançlı Kasko", araç sahiplerine istediği teminatı ekleyip çıkararak kişiselleştirme imkânı sunuyor. Üstelik prim ödemesini bonus özellikli kredi ve banka kartıyla yapanlar yüzde 10 bonus kazanıyor.

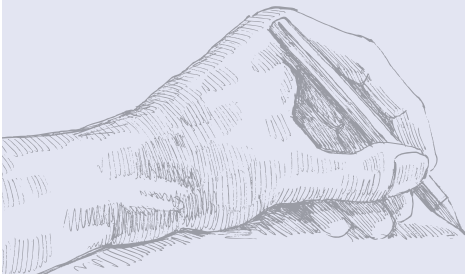
56

Can dostlarımız için bir iyi haber daha!
Mapfre Sigorta'nın Pet Sigortası piyasadan kalkınca 3 yıl bu alanda tek tabanca hizmet veren Aksigorta Pati Sigortası'na, kasko sigortasına eklediği evcil hayvan güvencesiyle Anadolu Sigorta da katıldı...

60

Hızlı ve kârlı büyümenin anahtarı: MÜŞTERİ DENEYİMİ
Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, hızlı ve kârlı bir şekilde büyümenin yolunun iyi bir müşteri deneyimi sunmaktan geçtiğini vurguluyor. Pamukçu, sigortalıların, detaylı ve çözümücü bir müşteri deneyimi yaratan sigorta şirketlerini tercih ettiğine dikkat çekiyor...

yazarlar



34

Zeynep Turan Stefan
Moore Yasası,
InsurTech'te de işler mi?

54

Ali Savaşman
Hayat boyu öğrenme

58

Sinan Metin
Hayat kariyerinin neresindesin?

62

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Piyasa mı, varlık dağılım politikası mı yoksa aktif yönetim becerisi mi? (II)



Anahtar teslim Otomatik BES Garanti Emeklilik'te!

Çalışanlarınızı Garanti Emeklilik'ten Otomatik BES'li yapın,
tüm süreçlerle biz ilgilenelim, siz rahat edin.
Hemen bir Garanti şubesine gidin,
Otomatik BES başvurunuzu son güne bırakmayın.

Dijital sigorta girişimcilerine 'AStart' desteği

Anadolu Sigorta, sektörde dijitalleşmeyle ilgili girişimcileri desteklemek amacıyla AStart isimli bir program başlattı. Yeni ürün ve hizmetler sunarak "dijital sigortacılık" dünyasına katkıda bulunacak girişimlere destek olacak Astart ile erken aşama teknoloji iş fikirlerinden, yatırım almış iş fikirlerine kadar pek çok girişimin desteklenmesi amaçlanıyor.

Anadolu Sigorta, AStart'ta destekçisi olduğu platform veya kuluçka merkezleriyle işbirliği yaparak, seçtiği girişimleri partnerlerine yönlendirecek ve fikirlerin hayata geçme sürecine katkı sunacak. AStart, girişimcilere kuluçka merkezlerine erişim ve sektörün uzmanlarından mentor desteği gibi imkanlar sunacak. AStart ile InsurTech kavramını yaygınlaştırarak, sürdürülebilir projelere katkıda bulunmayı hedeflediklerini dile getiren Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, şu bilgileri veriyor: "Yeni teknolojilerin gelişiminde yeni



Levent Sönmez

iş fikirlerini desteklemenin büyük payı olduğunu biliyoruz. Bu amaçla sigortacılıkta yenilikçi IT çözümleri geliştirmek ve InsurTech'leri yakından takip etmek için Kolektif House'ta bir ofis açtık. Kolektif House, fikri olan ama bu fikrini hayata tek başına geçiremeyen, özellikle genç girişimcileri buluşturan bir mekân.



Biz de bu çatı altında İş Bankası ile ortak bir ofis açarak genç girişimcileri desteklemeye başladık. Bu kapsamda Kolektif House'taki ilk workup mezunlarımızdan biri olan e-kira.net ile ortak bir çalışma yaptık. Yine Kolektif House'ta geliştirdiğimiz TurboJet projemiz de faturalı hasarların mobil uygulamamız üzerinden aracısız ve kâğıtsız olarak bize iletilmesini ve ihbardan itibaren saniyeler içinde ödenmesini sağlayan bir yenilik. Geçen yıl başlattığımız Hackathon gibi adımlarımız da bu programımızın bir parçası. Şimdi de AStart ile işbirliği içinde olduğumuz tüm platformları, girişimcileri desteklemek için bir araya getiriyoruz."

"GÜNEŞ'İNİ YAKALA" ödüllü fotoğraf yarışması başladı

Güneş Sigorta'nın bu yıl "Güneşli Kareler" temasıyla düzenlediği yarışmaya 13 Temmuz-30 Eylül tarihleri arasında başvurulabiliyor. Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) desteğiyle düzenlenen yarışmada birinciye 4 bin, ikinciye 3 bin, üçüncüye de 2 bin TL'lik para ödülü verilecek. Ayrıca üç esere 500 TL mansiyon, sergilenmeye değer bulunan 30 adet fotoğrafın her biri için 150 TL'lik para ödülü verilecek. Yarışma, Seçici Kurul ve TFSF temsilcisi dışında, 18 yaşını dolduran ve üzeri yaşlardaki, fotoğraf sanatına ilgi duyan tüm



amatör veya profesyonel fotoğraf çeken katılımcıların başvurusuna açık. Yarışmaya katılan eserlerin değerlendirmeleri, alanında uzman jüri üyeleri tarafından 9 Ekim 2018'de yapılacak. Yarışma sonuçları

ise 12 Ekim tarihinde Güneş Sigorta'nın www.gunessigorta.com.tr web sitesinde ve Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu'nun www.tfsf.org.tr ve www.tfsfonayliyarismalar.org web sitelerinde açıklanacak.

Türkiye'nin En Değerli 100 Markası arasına yükseldik!

Ülkemizin değerine değer katarak yükselmeyi hedeflediğimiz bu yolda,
çalışmalarımızın karşılığını görmeye başlamış olmanın gururunu yaşıyoruz.



*Brand Finance 2018 verilerine göre.

Allianz Türkiye 'startup dostu' seçildi

Allianz Türkiye, Corporate & Startup Day'de startup dostu ilk 10 şirketten biri seçildi. Bizz Consulting tarafından, TOBB Genç Girişimciler Kurulu, Endeavor Türkiye ve Özyeğin Üniversitesi işbirliğiyle düzenlenen Corporate & Startup Day kapsamında şirketler, "Startup 100" ve "Startup Dostu Şirketler" olmak üzere iki kategoride ödüllendirildi. "Startup Dostu Şirket" ödülüne layık görülen Allianz Türkiye, startup'ların oylarıyla belirlenen startup dostu ilk 10 şirket arasında 8'inci sırada yer aldı. Türkiye'deki holdingler, büyük şirketler, bankalar ve startup'ları bir araya getiren Corporate&Startup Day kapsamında startup'lar şirketleri, bu alana yapılan yatırımların yanı sıra iş birliklerinin kalıcılığı, mentorluk ve danışmanlık konularında verilen desteğin kalitesi ve hızlandırıcı program imkânları



açısından değerlendirdi. Allianz Türkiye adına ödülü alan CEO Aylin Somersan Coqui, şu değerlendirmeyi yaptı: "Toplumsal yaşam kalitesini artıran sosyal bir marka olma vizyonumuzla oluşturduğumuz sürdürülebilirlik stratejimizin bir ayağı önleyici çözümler, bir ayağı ise girişimcilik ve inovasyona odaklanmak üzerine kurulu. Girişimcilik ve

inovasyon alanındaki yolculuğumuz 1.5 yıl önce başladı. Bu ödülü almak bizim için büyük bir onur. Hem kurum içi girişimciliği hem de kurum dışındaki startup'larla işbirliğini geliştirmek için çalışıyoruz. Bu noktada Allianz'ın çalışanları girişimcilere kendi uzmanlık bilgilerini aktarırken biz de startup'lardan yeni nesil iş modellerini, farklı çalışma disiplinlerini öğreniyoruz. Sigortacılık, geniş faaliyet alanı sayesinde de birçok yeni nesil iş modeli potansiyelini içinde bulunduran bir sektör. Startup'lar için sigorta teknolojileri alanında çok büyük fırsatlar var. Türkiye'de sigorta teknolojileri alanının genişlemesi ve derinleşmesi ve aynı zamanda sosyal girişimlerin desteklenmesi ve hayata geçmesi amacıyla yaptığımız çalışmalara devam edeceğiz."

"Sigortacılık, sektörler kapı açan bir geçit"



Allianz Türkiye, İTÜ Çekirdek ile işbirliği kapsamında düzenlediği "Sigortacılıkta X Faktörü: Startup'lar için Insurtech Fırsatları" etkinliğinde, dünyada ve Türkiye'de sigorta teknolojileri yatırımları ve startup'lara sunduğu fırsatları masaya yatırdı. 27 Haziran 2018'de İTÜ ARI Teknokent içerisinde yer alan ve girişimciler için "İleri Aşama Girişimcilik Merkezi" olarak tasarlanan çalışma ortamı İTÜ MAGNET'te yapılan etkinlikte, Allianz Türkiye İnovasyon Ofisi Direktörü Melike Demirel de bir

konuşma yaptı. Startup'lar ve sigorta şirketleri arasında oluşturulacak bağın her iki tarafa da eşsiz kazanımlar sağlayacağına dikkat çeken Demirel, "Sigortacılık teknik ve uzmanlaşma gerektiren bir alan. Ancak yarattığı değer zenginliği ve sahip olduğu iş modeli genişliğiyle aynı zamanda farklı endüstrilere kapı açan stratejik bir geçit niteliğinde. Bu yüzden startup'lar için sigorta endüstrisiyle çalışmak çok önemli bir fırsat. Bu işbirliğinin sigortacılıkta ihtiyaç duyulan inovasyonu tetikleyebileceğine inanıyoruz" dedi.

EĞİTİM GELECEĞİM SİGORTASI ile çocuğunuzun yarınları güvence altında.



Çocuğunuzun yüzü hep gülsün.

Eğitim Geleceğim Sigortası ile, hayatın getirdiği risklere karşı çocuğunuzun eğitimini güvence altına alın.

Siz de BNP Paribas Cardif'e gelin, kendinize ve sevdiklerinize değer verin. Detaylı bilgi için: 444 43 23

bnpparibascardif.com.tr



BNPPCardifTR



BNPPCardifTürkiye



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın
sigortacısı

Güneş panelleri ERGO'ya emanet



Yıldırım Türe

Sürdürülebilir kalkınma anlayışı içinde önemli bir yer tutan çevre politikaları, doğal kaynakların korunmasıyla beraber yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını yaygınlaştırmayı hedefliyor. Doğanın kendi evrimi içerisinde kendiliğinden mevcut olabilen enerji kaynakları arasında yer alan güneş enerjisi ise küresel çapta olduğu gibi Türkiye’de de giderek önem kazanıyor. Bu vizyon doğrultusunda ERGO Türkiye, yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımını artırmak hassasiyetiyle geliştirdiği güneş enerji santralleri sigortacılığını yeni bir boyuta taşıdı. Geçen yıl sektöründe bir ilke imza atarak yetersiz ışımadan kaynaklı performans kayıplarını güvence altına alan ERGO Türkiye, Antalya acentesi Kotra Sigorta aracılığıyla Türkiye’nin 500 büyük sanayi kuruluşu arasında yer alan güneş paneli üreticisi CW Enerji ile işbirliğine imza attı. Söz konusu anlaşmayla CW Enerji’nin güneş

enerjisi panellerinin verimliliği 25 yıl süreyle ERGO güvencesi kapsamına alındı.

Sürdürülebilirlik, çevresel sorumluluğun bir parçası

ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Yıldırım Türe, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma İlkeleri arasında yer alan iklim değişikliğine karşı mücadelenin ERGO Grubu’nun da çevresel sorumluluk anlayışının da bir parçası olduğunu belirterek, “ERGO Grubu ve hissedarımız Munich RE’nin ortaklaşa geliştirdiği sürdürülebilirlik vizyonuyla hareket etmeyi her daim ilke ediniyoruz. Grubumuzun küresel çapta yaygınlaştırdığı kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri, temel olarak iklim değişikliğiyle mücadele çerçevesinde şekilleniyor” dedi. Türe sözlerini, “Antalya acentemiz Kotra Sigorta aracılığıyla CW Enerji ile yapılan bu işbirliğini gönülden destekliyorum” diyerek sonlandırdı.

Seyahatinizi güvence altına alın,
tatilin tadını çıkarın.



Seyahat Sağlık Sigortası, yurt içi ve yurt dışı seyahatlerinizde karşılaşabileceğiniz beklenmedik sağlık masraflarınızı ve kaza sonucu tedavi giderlerinizi karşılayarak sizi korur.

 **Türkiye
Sigorta Birliği**

Tarımda sigortalı varlık değeri yüzde 28 arttı



TARSİM tarafından yapılan açıklamada, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yılın ilk yarısında büyümesini sürdürdüğü, üreticilerin tarım sigortasına ilgisinin arttığı; değişen iklim şartları sebebiyle yaşanan doğal afetlerin, sistemin güçlü yapısının, bu alanda hayata geçirilen yeni uygulamaların, üreticilerin duyduğu memnuniyetin ve devletin tarımın gelişimini teşvik eden yaklaşımının bu artışta etkili olduğu belirtildi.

Açıklamada, son yıllarda küresel düzeyde yaşanan doğal afetlerin yol açtığı hasarların yıkıcı nitelikte olduğunun ve tüm dünyayı olduğu kadar ülkemizi de derinden etkilediğinin altı çizilerek, artık sigortasız olarak sürdürülen tarım faaliyetlerinin bile lades olacağı vurgulanarak şu ifadelerle yer verildi:

770 milyon TL'nin üzerinde hasar ödenecek

“Devlet Destekli Tarım Sigortaları çerçevesinde her yıl yeni teminatlar uygulamaya alınıyor. Devletin üreticiye sağladığı prim desteği bazı branşlarda yüzde 67'ye ulaştı. Üreticilere ödeme kolaylıkları sağlanıyor, bu doğrultuda portföy istikrarlı bir şekilde büyüyor. 2018 yılının ilk yarısında, tüm tarım sigortası branşlarında sigortalanan varlık bedeli bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 28 artışla 28 milyar TL'ye, poliçe adedi 1.5 milyona,



prim üretimi 1.6 milyar TL'ye, büyükbaş ve küçükbaş hayvan adedi yüzde 35 artışla 1.6 milyona, Bitkisel Ürün Sigortalarında sigortalı alan 22 milyon dekara ulaştı. Ayrıca yeni yılda kapsamı genişletilen İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'na ilginin arttığı ve bu branşta üretilen poliçe adedinin 80 bini geçtiği görülüyor.

Tarım sigortalılarının yaşanan hasarlar anlamında değerlendirmişimizde ise geçtiğimiz yıllara kıyasla mayıs ayına kadar ciddi anlamda bir hasarla karşılaşmadığı dikkat çekiyor. Bazı bölgelerde 'don' nedenli hasarlar yaşansa da bunlar bir önceki yıla göre yıkıcı boyutlarda ve yaygın bir şekilde gerçekleşmedi. Ancak mayıs ayından itibaren dolu, sel ve su baskını

ile fırtına nedenli hasarlarda artışlar olduğu gözlemlendi. Bu yıl, tüm tarım sigortası branşlarında 257 bin adedin üzerinde ihbar alındı. Hasar sebeplerinde dolu, don, fırtına ile sel ve su baskını, hasar ihbarı alınan illerde Malatya, Manisa ve Konya; ürünlerde ise kayısı, buğday ve üzüm öne çıktı. Alınan hasar ihbarlarını takiben başlayan ve tüm hızıyla devam eden ekspertiz çalışmalarının birçoğuna bölge müdürlüklerimiz de iştirak ediyor. Hasar dosyaları tamamlanan üreticilere genel şartlar, tarife ve talimatlar çerçevesinde 172 milyon TL ödeme yapıldı. Ürünlerin poliçe bitiş tarihleri doğrultusunda önümüzdeki günlerde 770 milyon TL'nin üzerinde ödeme yapılacaktır.”

Tatilin Olmazsa Olmazı: ERGO Seyahat Sağlık Sigortası!

İster Eiffel Kulesi önünde havalı bir fotoğraf için Paris'e gidin
ister Bodrum'da denizin keyfini sürmek için ilk uçağa atlayın; ama bunları
yapmadan önce mutlaka ERGO Seyahat Sağlık Sigortası edinin.

Ani rahatsızlık, sağlık merkezine nakil veya bagaj kaybı gibi beklenmedik durumlara karşı
yurt dışında **40.000 Euro**, yurt içinde **1.000 Euro**'ya kadar koruma sağlayan **ERGO Seyahat
Sağlık Sigortası** ile tanışmanız için acentelerimize bekliyoruz.

Bavulunuz tam, seyahat sağlık sigortanız hazırsa iyi tatiller dileriz!

- ☒ Seyahat Sağlık Sigortası
- ☒ Güneş Kremi
- ☒ Gözlük
- ☒ Kulaklık
- ☒ Şarj Aleti

0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

[f/ERGOTurkiye](https://www.facebook.com/ERGOTurkiye)

Ayrıntılı bilgi için: www.ergosigorta.com

Doğa Sigorta'dan 'mobil' atak

Doğa Sigorta, yeni mobil uygulamasını hem müşterilerinin hem de acentelerinin kullanımına sundu. Doğa Sigorta müşterileri, mobil telefonları sayesinde şirketin sunduğu her hizmete anında ulaşabilecek. Ayrıca poliçelerini, hasarlarını ve tekliflerini uygulama sayesinde kolaylıkla takip edebilecekler.

Hasar sürecinde zaman kaybına sebep olabilen eksik evrakları hızlıca organize etmeye de yardımcı olan uygulama, aynı zamanda Doğa Sigorta müşterilerinin tek tuşla kendileri için ayrılmış özel bir telefon hattıyla sorularına hızlıca cevap almasına olanak sağlayacak. Müşterilerin geçmişte poliçelerini hazırlayan Doğa Sigorta acenteleri üzerinden de işlem yapmasına fırsat tanıyan uygulama, böylece acenteler için artı fayda yaratacak.

Doğa Sigorta, uygulama sayesinde müşteri memnuniyetini artırırken aynı zamanda acentelerine de hız ve kolaylık kazandırmayı amaçlıyor. Doğa Sigorta acentelerinin poliçe kesimini her yerden gerçekleştirebileceği mobil uygulama üzerinden, müşterilerden gelen olumlu ya da olumsuz geri bildirimler de değerlendirilerek gerekli iyileştirmeler için hızlıca harekete geçilebilecek. Doğa Sigorta, uygulamayla müşterilerine sürekli temas ederek iletişimini de kuvvetlendirmeyi hedefliyor.

App Store ve Play Store'dan kolayca indirilebilecek uygulamayı kullanmak da oldukça basit. Uygulamayı indiren kullanıcılar telefon numaralarını ve TC kimlik numaralarını sisteme girdikten sonra, cep telefonlarına gelen şifreyi kullanarak



Nihat Kırmızı

mobil uygulamadan faydalanmaya başlayabiliyor.

Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, mobil uygulamada önceliklerinin acentelerin işini kolaylaştırmak ve hızlandırmak olduğunu altını çiziyor: "Acentelerimizin her an her yerden poliçe kesmesini sağlayarak,

müşteri kaybını minimuma indirmeyi hedefliyoruz. Müşteri ve acentelerimiz, gerek hasar takibi gerek hasar ihbarlarını yine her an her yerden, çağrı merkezinde telefon başında beklemeden yapabilecek. Doğa Sigorta acenteleri basit bir prosedürle uygulamayı deneyimlemeye başladı. Şimdiden son derece olumlu geri dönüşlerde bulunmaya başladılar."

UYGULAMA NELER SAĞLIYOR?

- Müşteri girişini yapan kullanıcı, yürürlükte olan ve/veya vadesi dolan poliçelerine hızlı bir şekilde ulaşılabilir. Ardından dilediği poliçeyi seçerek detaylarını, teminat ve ödeme bilgilerini görüntüleyebilir.
- Online olarak hasarların takip edilmesini sağlayan uygulamayla müşteriler, hasar anında Doğa Sigorta'ya iletmeleri gereken eksik evrakları

da uygulama üzerinden anında gönderebilecek. Bu sayede hasar süreçleri de hızlanacak.

■ Uygulama DASK poliçelerinde de kolaylık sağlıyor. Mevcut bir poliçe olması durumunda, poliçe numarası girerek müşteriler DASK'larını yenileyebilecek. Poliçe yoksa adres bilgilerini, metrekare bilgisini ve binanın inşa yılını girerek kolayca yeni bir poliçe alabilecekler.

■ Kullanıcılar, gerekli bilgileri girerek, sadece birkaç adımda kasko, trafik ve seyahat sağlık poliçesi alabilecek; geçmişte poliçeyi düzenleyen acente varsa onlar üzerinden sistemde işlem yapabilecek.





Olmaz demeyin, Ziraat Sigorta'ya gelin.

"Hayatta olmaz," demeyin. **Ziraat Sigorta'ya** gelin; geniş kapsamlı Özel Konut Sigortası ile yangından sele, fırtınadan depreme kadar evinizin başına gelebilecek beklenmedik birçok tehlikeye karşı önleminizi alın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta

Quick Sigorta sponsor oldu, motosikletseverler Cunda'da buluşuyor

Quick Sigorta, 8. Uluslararası Balıkesir Motosiklet Festivali'nin ana sponsorluğunu üstlendi. Festival, 2-5 Ağustos 2018 tarihlerinde Balıkesir'e bağlı Cunda Adası'nda düzenleniyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, faaliyete geçtikleri ilk günden itibaren motosiklet kullanıcılarına yönelik önemli çalışmalara imza attıklarını hatırlatarak etkinlikle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Oldukça kapsamlı ve uygun fiyata piyasaya sunduğumuz trafik sigortası, motosiklet kullanıcıları tarafından büyük ilgi gördü. Ticari anlamda bu yaklaşımımızın yanında motosikletlerin trafikte fark edilmesi için açık hava reklamları uyguladık. Her fırsatta motosiklet kullanıcılarına destek veriyoruz. Bu yıl 8'inci düzenlenen Balıkesir Uluslararası Motosiklet Festivali'ne ana sponsor



Ahmet Yaşar

olarak katkılarımızı sürdürüyoruz. Festival boyunca geniş bir ekiple Cunda'da olacağız ve ürünlerimizi, sosyal sorumluluk projelerimizi

anlatacağız. Aynı zamanda motosiklet sürücülerine sürpriz etkinliklerimiz ve hediyelerimiz olacak." Festival organizasyonunu üstlenen 10 Riders Balıkesir Motosiklet Kulübü'nün yanı sıra Motosiklet Kullanıcıları ve Sporları Federasyonu'nun da başkanı olan Özgür Candar ise hazırlıkların tamamlandığını belirterek festivalle ilgili şu bilgileri verdi: "Balıkesir Motosiklet Festivali, alanında Türkiye'nin en önemli etkinliklerinden biri. Bu yıl 8'inci kez düzenliyoruz. Etkinlik boyunca konserler, yarışmalar, çekilişler ve eğitimler olacak. Sponsor firmalar da etkinlikler yapacak. Festivalimize ilgi gösteren ve bu yıl ana sponsor olan Quick Sigorta'ya ayrıca teşekkürlerimi sunuyorum. Motosiklet alanında yaptıkları çalışmaları keyifle takip ediyorduk. Bu türde katkılarının artarak devam etmesini bekliyoruz."

Başkent Üniversitesi Sigortacılık ve Risk Yönetimi mezunları 20'nci yılda buluştu

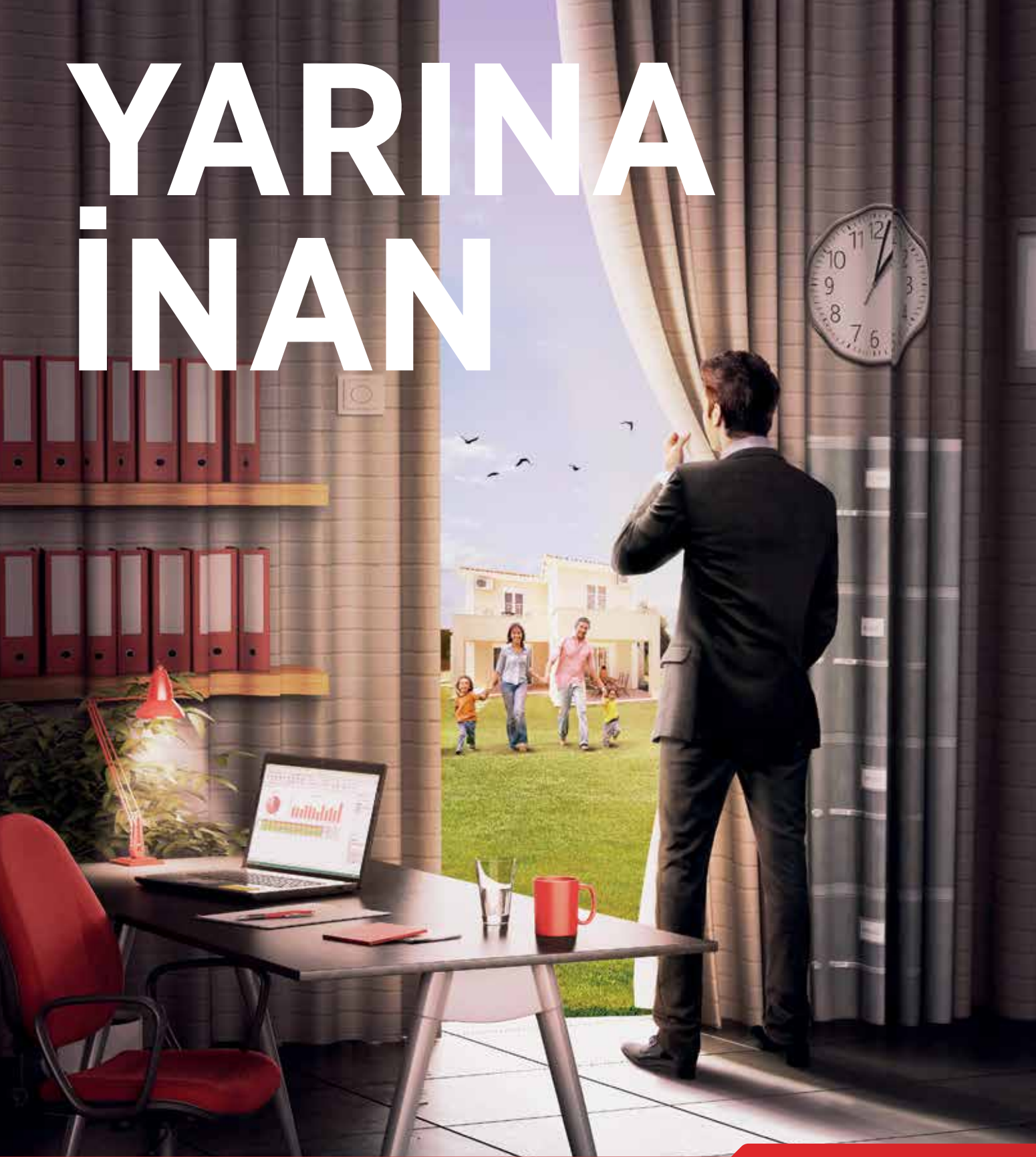
Türkiye'nin lisans düzeyinde ikinci köklü sigortacılık programı olan Başkent Üniversitesi Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü, kuruluşunun 20'nci yılında mezunlarıyla buluştu. 6 Temmuz 2018 akşamı Ankara'daki Rıfki Restoran'da düzenlenen etkinlikte, sigortacılık sektöründe çalışan çok sayıda mezun ile bölümdeki öğretim üyeleri bir araya geldi. İlk mezunlardan olan ve halen aynı bölümde öğretim üyesi olarak görev yapan Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, 20 yıldır sigortacılık sektörüyle iç içe, sektörü yakından takip eden ve uygulamalı bir eğitim anlayışına sahip olduklarını, bugün de yetiştirdiği mezunlarıyla sigortacılık



sektöründe önemli bir itibara sahip olmanın gururu içinde olduklarını ifade etti. Kırkbeşoğlu, Başkent Üniversitesi Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü olarak yüzde 88 istihdam oranına sahip olduklarını

ve bölüm mezunlarının yüzde 56'sının sigortacılık sektörünün farklı noktalarında görev aldığını belirterek, böylesine güçlü bir mezun ağına sahip olmanın sigortacılık sektörüne önemli bir güç kattığına vurgu yaptı.

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



Groupama Türkiye’de bayrağı Burlisson devralacak

Philippe-Henri
Burlisson

Sigorta sektörünün önemli oyuncularından Groupama Türkiye, üst yönetimde bayrak değişimine hazırlanıyor. 1 Eylül 2018 itibarıyla gerekli yasal izinlerin alınmasını müteakiben ataması yapılacak ve görevi devralacak olan Philippe-Henri Burlisson, Ecole Nationale des Industries Chimiques de Nancy ve Ecole Nationale Supérieure du Pétrole et des Moteurs üniversitelerinde kimya mühendisliği eğitimi aldı. Kariyerine süreç ve üretim mühendisi olarak Exxon-Mobil Grubu’nda başladı. 1999’dan itibaren enerji konusunda uzman underwriter olarak Groupama’nın reasürans şirketi olan Sorema’da iş

hayatına devam etti. Sorema’nın 2001’de Scor’a satılmasıyla Groupama Portföy Yönetimi’ne geçen Burlisson, burada sırasıyla finansal analist, uluslararası fon yönetimi ve aktif yönetiminden sorumlu müdür görevlerini üstlendi. 2009 yılında grup aktif yönetimi ve ilişkileri müdürlüğüne, 2012’de de Groupama Assicurazioni’de (İtalya) mali işler ve hukuktan sorumlu genel müdür yardımcılığına atandı. 2014’te genel sekreterlik ve satın alma birimleri de kendisine bağlandı. Philippe-Henri Burlisson, 2016’dan bu yana ise Groupama Grubu’nda uluslararası operasyonlar müdürü olarak görev yapıyordu.

Koru Sigorta’da iki yeni atama

Koru Sigorta’daki yeniden yapılanma kapsamında Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Ömer Toker getirildi. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Muhasebe Bölümü’nden 1995 yılında mezun olan Toker, 2001 yılında Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe-Finansman Bölümü’nde yüksek lisans eğitimini tamamladı. Groupama Sigorta ve Güneş Sigorta’da muhasebe yöneticiliği görevlerini üstlenen Toker, 2017’den beri Koru Sigorta’da Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev alıyor. SMMM ruhsatı ve ileri düzey SPK Lisansı sahibi olan Ömer Toker, iyi derecede İngilizce biliyor. Koru Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü olarak atanan Andaç Baran ise Galatasaray Lisesi ve İstanbul



Ömer Toker

Üniversitesi İletişim Fakültesi mezunu. Çalışma hayatına 1997 yılında başlayan Baran, sırasıyla Beymen, Aksigorta, Peugeot Otomotiv, Bosch gibi firmaların kurumsal iletişim faaliyetlerini yürüttü. Andaç Baran, iyi derecede Fransızca ve İngilizce biliyor.



Andaç Baran

Zeyilname mi?

iki
tık tık

İŞLEM
TAMAM!

TÜRKİYE'DE
İLK!



Türkiye'de ilk defa sigortalılarımız internet sitemizden ve sesli yanıt sistemi üzerinden otomatik olarak kendi zeyillerini yapıyorlar. Şimdi **Araç Satışından Poliçe İptali Zeyili** ya da **Poliçe Plaka Değişikliği Zeyili** işleminizi anında yapın, keyfinize bakın. Acenteniz mi? Onlar size hizmet için hep hazır.



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN

Zeyilname işlemlerine www.quicksigorta.com/Zeyil ve 0850 755 1 755 no'lu telefondan 7'yi tuşlayarak ulaşabilirsiniz.



www.quicksigorta.com

QUICK
SIGORTA



Mikail Hıdır

Güneş Sigorta'ya hukukçu Genel Müdür Yardımcısı

VakıfBank'ta iç kontrol başkanlığı görevini yürüten Mikail Hıdır, Güneş Sigorta'nın Strateji ve Sistem Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. VakıfBank bünyesinde çeşitli kademelerde görev alan Hıdır, 8 yıllık müfettişlik görevinin ardından sırasıyla takip ekipleri müdürlüğü, uyum ve mevzuat izleme müdürlüğü, kredi izleme ve takip başkanlığı ve iç kontrol başkanlığı görevlerinde bulundu. 2015-2017 yılları arasında VakıfBank International AG-Viyana'da yönetim kurulu üyeliği yaptı. 2000 yılında Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olan Mikail Hıdır, iyi derecede İngilizce biliyor.

Birgül Denli, sigortadan turizme transfer oldu

Finansal piyasalar konusunda uzman, sigorta sektörünün önemli isimlerinden Birgül Denli, çalışma yaşamında rotayı turizme çevirdi. 2012 yılından bu yana Güneş Sigorta'da genel müdür yardımcılığı görevini sürdüren Denli, 6 yıl sonra Taksim Otelcilik'e transfer oldu. Denli, VakıfBank iştiraki Taksim Otelcilik A.Ş.'ye "Genel Müdür" unvanıyla atandı. İngilizce, Almanca ve Fransızca bilen Birgül Denli, ilk kadın genel müdür olarak Taksim Otelcilik tarihine de adını yazdırmış oldu.

ODTÜ İstatistik Bölümü mezunu Birgül Denli, yüksek lisansını London Metropolitan University'de finansal piyasalar ve türevleri üzerine yaptı.

Yurtiçi ve yurtdışında birçok banka ve şirkette çeşitli kademelerde görev alan Denli, VakıfBank International AG/Viyana'da muhabir bankacılık ve uluslararası finans bölümü başkanlığı ile yönetim kurulu üyeliği

görevlerini üstlendi. 2005 yılında VakıfBank'ta genel müdür yardımcısı olarak göreve başlayan Denli, sırasıyla yatırım bankacılığı ve hazine başkanlığından sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yaptı. VakıfBank'taki uluslararası ilişkiler ve yatırımcı ilişkilerinden sorumlu genel müdür yardımcılığından ayrılıp Temmuz 2012'de Güneş Sigorta'da bütçe planlama ve yatırımcı ilişkilerinden sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini yürütmeye başlayan Denli, Mayıs 2014'ten itibaren strateji ve sistem yönetiminden sorumlu genel müdür yardımcısı unvanıyla bilgi işlem yönetimi grup müdürlüğü, bütçe planlama ve yatırımcı ilişkileri müdürlüğü, strateji proje ve talep yönetimi müdürlüğü, insan kaynakları ve eğitim müdürlüğü, tedarik ve idari hizmetler müdürlüğü, kurumsal iletişim müdürlüğü bölümlerinden sorumlu oldu.



Birgül Denli



“SİGORTA EKSPERİ”

**HASARIN TESPİTİNDE
TARAFSIZ VE BAĞIMSIZDIR**

**İHTİYAÇ ANINDA SİGORTA EKSPERİNİZİ
SEÇEBİLECEĞİNİZİ BİLİYOR MUYDUNUZ?**



Sigorta Eksperleri İcra Komitesi

Tatilde, yolculukta içiniz **SİGORTA** ile rahat olsun



Yurtiçinde tur iptalleri, yurtdışında ise hastalıktan kazaya, bagaj kaybından uçuşun kaçırılmasına kadar pek çok riske karşı teminat ve asistans hizmeti sunan seyahat sigortalarına talep artıyor. Yurtdışı seyahat sigortalarında primler 8-15 Euro, teminat limitleri ise 30-50 bin Euro arasında değişiyor...

Tatil herkesin ihtiyacı. Gelir düzeyi uygun olanlar yurtdışına ya da yurtiçi tatil bölgelerine giderek yılın yorgunluğu atıyor. Tatil için bütçe ayıramayanlar da en az yılda iki kez memleketlerine giderek bir anlamda tatil yapmış oluyor. Kısacası yılın yorgunluğu, büyük şehirlerde çalışmanın stresi tatilsiz atılamıyor. Bunun için de tatil, iş ve benzeri amaçlarla

seyahate çıkanların sayısı her yıl artıyor. Özellikle yurtdışı seyahatlerde sağlık sigortası önemli bir ihtiyaç olarak dikkat çekiyor. Nitekim yurtdışı seyahatler için sigorta yaptırmak bir nevi zorunlu hale geldi. Yurtiçi tatillerde de bu sigorta her geçen gün yaygınlaşıyor. Seyahat sigortaları hem yurtiçi hem yurtdışı seyahatlerde karşılaşılabilecek hastalık, kaza ve valiz kaybı gibi riskleri güvence

altına alıyor. Yurtdışı seyahat sigortası, özellikle Avrupa ülkeleri ve ABD için vize işlemlerinin bir önkoşulu oldu. Nitekim bu yüzden “vize sigortası” olarak da biliniyor. Seyahat sigortaları, başta yaralanma ve hastalık sebebiyle tıbbi tedavi ve hastanın nakli, taburcu olduktan sonra geri dönüş masrafları, ölüm durumunda cenaze masrafları, tıbbi danışmanlık ve organizasyon ile acil mesajların

iletimi gibi önemli teminat ve hizmetler sağlıyor. Çoğu standart olan bu teminatların yanı sıra tarifeli bagaj kaybı veya gecikmesiyle ilgili kaybın telafisi, bagajın ulaştırılması, kanuni işlemlerle ilgili kefalet gibi asistans hizmetleri, turla yapılan seyahatlerde geçerli olan seyahatin iptali ve kayak gibi daha kapsamlı teminatlar ek prim karşılığında alınabiliyor.

Primler ucuz, teminatlar büyük

Yurtdışı seyahat sigortasının primleri, teminat altına aldığı risklere göre oldukça düşük. Nitekim Avrupa'da bir haftalık tatil için 30 bin Euro hasar limitli genel teminatları kapsayan bir seyahat sağlık sigortasını 8-10 Euro'ya almak mümkün. Aynı teminat Avrupa dışındaki ülkeler için 50 bin TL'ye çıkarken prim de 12-15 Euro arasında değişiyor. Yaklaşık iki katı prim ödeyerek daha kapsamlı, örneğin kayak, snowboard gibi nispeten riskli sporları da teminata dahil etmek mümkün. Bu teminatlar aynı zamanda tarifeli uçuşlarda kayak takımlarının kaybolması, çalınması veya zarar görmesi riskini de kapsıyor. Ancak bu teminatı her sigorta şirketi vermiyor.

Tur iptali de sigortalıyor

Yurtiçi seyahat sağlık sigortası ise henüz emekleme aşamasında. Nitekim her yıl tatilcilerin sayısı artmasına rağmen henüz yurtiçi seyahatler için özel sağlık sigortası pazarı oturmuş değil. Bazı acentelere göre bunun sebebi bilinçsizlik ve uygun ürün olmayışı. Bazılarına göre ise özel sağlık sigortasının kapsamı ya da ferdi kaza sigortasının belirli bir güvence vermesi. Seyahat acentelerinin sunduğu paket sigortalar da bir başka etken...



Metin Oğuz

Bilindiği gibi seyahat acentelerinde zorunlu hale getirilen seyahat sigortası sadece tur iptallerine karşı güvence veriyor. Yetersiz katılımdan dolayı en fazla iptallerin yaşandığı alansa kültür turları. İşte bu yüzden paket tur alırken sigorta ve iptal koşullarını iyice öğrenmek gerekiyor. Yurtdışı seyahatlerde kaza ve hastalık sonucu tedavi masrafları seyahat poliçesinin önem teşkil eden teminatlarından biri. Seyahat iptali, bagaj kaybı, bagaj gecikmesi ve uçuşun kaçırılması teminatları da seyahatinizi güvence altına alan ve yine önem arz eden seyahat aksaklık teminatlarının başında geliyor. Yurtiçi seyahat poliçelerine baktığımızda ise ferdi kaza teminatları ön plana çıkıyor.

Zorunlu olmayan sigortalar Avrupa, ABD ve Asya Pasifik ülkelerinde yoğun olarak tercih ediliyor. Ülkemizde son 5 yılda önemli bir gelişim görülse de oran henüz düşük. Türkiye'de kesilen seyahat sigortası poliçe sayısının yaklaşık yüzde 70'inin zorunlu Schengen vizesi için yaptırılan sağlık sigortası olması da bunun önemli bir göstergesi.

Pek çok risk koruma altında

Seyahat sigortaları yurtdışı seyahat sırasında karşılaşılabilecek pek çok riske karşı koruma sağlıyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, "Yurtdışı seyahat sigortası, tatil keyfinin kesintisiz sürmesi için, tatil başlangıcından bitişine kadar geçen sürede yaşanacak birçok sıkıntıda (sağlık problemleri, bagaj kaybı, yolculuğun belirli nedenle ani kesintiye uğraması ve planlanan süreden önce eve dönüşün zorunlu olduğu durumlar vb) destek sağlayan teminatlar sunuyor" diyor.

Anadolu Sigorta Yurtdışı Seyahat Sigortası; yaralanma veya hastalık nedeniyle tıbbi tedavi, sigortalının nakli, taburcu oluşu takiben sigortalının daimi ikametgâhına nakli ve vefat eden sigortalının nakli teminatları için azami 30 bin Euro limit veriyor. Bunların yanı sıra yaralanma ya da hastalık nedeniyle yurtdışında konaklama süresinin uzatılması, sigortalıya yapılacak tedavi nedeniyle aile üyelerinden birinin konaklaması, aile üyelerinden birinin ölümü nedeniyle yolculuğun durdurulması sonucu geri dönüş seyahati, evde meydana gelen hasar nedeniyle yolculuğun durdurulması sonucu geri dönüş seyahati, bagajın bulunması ve sigortalıya ulaştırılması, tarifeli ➡



bagaj kaybı, zarar görmesi, çalınması, gecikmeli bagaj, kanuni işlemlere kefalet (borç olarak), ilaç gönderilmesi organizasyonu, acil mesajların iletilmesi teminatları için de hizmet veriliyor. Poliçeye, isteğe bağlı olarak ferdi kaza teminatları da eklenebiliyor.

Ancak, dağa tırmanma gibi tehlikeli sportif faaliyetler sonucunda oluşacak tedavi giderleri için teminat verilmiyor. Oğuz, zaman içinde Anadolu Sigortası Yurtdışı Seyahat Sigortası'nın farklılık yaratan teminatlarla zenginleştiğini, sağlık dışında ortaya çıkabilecek riskler için de teminat verildiğini belirtiyor. "Örneğin, pasaport ve bilet kayıpları ile overbooking durumları, ek prim olmaksızın poliçe kapsamında güvence altına alınıyor. İsteğe bağlı olarak, ek primle kayak teminatının poliçeye eklenmesi mümkün hale geldi. Kayak ve snowboard ekipmanının

kaybolması veya zarar görmesi durumları da böylece teminat altına alındı" diyor.

Anadolu Sigorta'nın eğitim amacıyla yurtdışına giden öğrenciler içinse "Yurtdışı Eğitim Sigortası" ürünü bulunuyor. Bu poliçe sayesinde, sadece kısa süreli seyahatler değil daha uzun süren eğitim dönemi de güvence altına alınabiliyor.

Kapsam dışı durumlar

Yurtdışı seyahat sigortasından yararlanmak için öncelikle hastalığın ya da yaralanmanın mutlaka seyahat süresi içinde gerçekleşmiş olması gerekiyor. Kapsam dışı durumlar her şirket için değişmekle birlikte, genel olarak şu durumlara ilişkin giderler poliçe kapsamı dışında tutuluyor:

Hamilelikle ilgili giderler, poliçe başlangıç tarihi öncesine ait rahatsızlıkların tedavilerine ilişkin giderler, doğal afet sonucu

ortaya çıkacak zararlar, poliçenin coğrafi limitleri dışında, seyahat sona erdikten sonra oluşacak masraflar, koruyucu aşılar, estetik amaçlı tedaviler, tehlikeli sportif faaliyetler...

Avrupa ülkeleri, dünya ülkeleri

Peki seyahat sigortası her seyahat için zorunlu mu? Vize başvurularının çoğunda seyahat sigortası zorunlu tutuluyor. Yurtdışı seyahat sigortası düzenlenirken poliçe kapsamı "Avrupa ülkeleri" ve "dünya ülkeleri" olmak üzere iki seçenek halinde sunuluyor. Metin Oğuz, primlerin seyahat süresi ve gidilen lokasyona göre değiştiğini belirtiyor. "Avrupa ülkeleri" seçeneği, Schengen anlaşması kapsamındaki ülkeler de dahil olmak üzere tüm Avrupa bölgesini kapsıyor. "Dünya ülkeleri" ise Avrupa ülkeleri de dahil olmak üzere tüm dünyayı kapsıyor.

Allianz'dan dört farklı seyahat sigortası

Allianz Türkiye, dört farklı seyahat sağlık sigortası sunuyor. "Allianz Seyahat Sağlık Sigortası" adında sunulan ürün temel olarak sigortalıların yurtiçi ya da yurtdışı seyahatleri sırasında meydana gelebilecek risklere karşı koruma sağlıyor. Aynı zamanda yurtdışından Türkiye'ye seyahat eden kişileri de ülkemizdeki seyahatleri süresince güvence altına alıyor.

Teminatlar kapsamına temel olarak "maddi zararlar", "sağlık giderleri", "sürekli sakatlık" ve "vefat" durumu giriyor. Allianz Sigorta Genel Müdürü Arif Aytekin, "Yurtiçi ve yurtdışı seyahatleri için eklediğimiz yeni teminatlarla da müşterilerimize kapsamlı güvence sunuyoruz. Yurtiçi seyahatleri için sigorta yaptırmak isteyenler; seyahatin iptali, bagaj kaybı, seyahatin gecikmesi ya da bagaj gecikmesi gibi durumlar için ek teminat ekletebiliyor. Yurtdışı planlarda ise bu başlıklara ek olarak çifte rezervasyon nedeniyle gecikme, uçuş ya da aktarmanın kaçırılması, gıda zehirlenmesi ve erken dönüş gibi masraflar da ek teminatla sigorta kapsamına alınabiliyor. Ayrıca isteğe bağlı olarak kişisel sorumluluk, kapkaç, doğal afet ile vefat-sürekli sakatlık da teminatlara eklenebiliyor" diyor.

Allianz Sigorta'nın oldukça geniş kapsamlı asistans hizmetlerini ise şöyle sıralamak mümkün:

Bagajın bulunması ve ulaştırılması, refakatçi ulaşımı, ilaç gönderilmesi, acil mesajların gönderilmesi, genel bilgi servisi, hukuki danışma, nakit avans, kefalet için avans ödeme, refakatçinin konaklaması ve tedavi nedeniyle konaklama...



Allianz Sigorta, seyahat sigortalarında skalayı çok geniş tutuyor. Örneğin, yurtiçi seyahat sigortası için primler 4.5 TL'den başlıyor. Teminat limiti de 2 bin TL'den başlayıp 15 bin TL'ye kadar uzanıyor. Şirket, yurtdışı seyahatler içinse 6 Euro'dan başlayan primler ve 50 bin Euro'ya kadar ulaşan teminat limitleriyle geniş bir yelpazede hizmet sunuyor. Arif Aytekin, "Sunulan hizmetin fiyatı, kalınan süre ve istenilen teminat çeşitlerine göre farklılık gösteriyor" diyor. Peki seyahat sağlık sigortasında Allianz'ı rakiplerinden ayıran özellikler neler? Aytekin, bu soruyu şöyle yanıtlıyor: "Hasar ödeme sürecindeki hızımız, kalitemiz ve online işlem seçeneğimizle farklı bir noktadayız. Teminatların birbirine çok yakın olduğu bir ortamda hizmet kalitemizle müşterilerimize farkımızı yansıttığımızı düşünüyorum."

İnternette satışlar artış trendinde

Allianz Sigorta, teknolojik gelişmeler ve tüketici tercihlerindeki değişime bağlı olarak seyahat sağlık sigortalarında internet üzerinden de satış yapıyor. Müşteriler poliçeleriyle ilgili farklı soruları için kendilerine en yakın acenteden de destek alabiliyor. İnternet üzerinden yapılan satışlarda üç boyutlu güvenlik sistemiyle yapılan ödeme sonrasında, sigortalıların seyahat sağlık sigortası poliçesi, tahsilat makbuzu ve ürünün özel ve genel şartları kişinin e-posta adresine iletiliyor. Aytekin, bu noktada teknolojinin gelişmesi ve tüketici taleplerine bağlı olarak seyahat sağlık sigortalarında internet üzerinden satış kanalının zaman içinde gelişeceğine inanıyor. Şu anda ise Allianz'ın satışlarının küçük bir kısmı bu kanal yoluyla yapılıyor. Aytekin, internet üzerinden satışların diğer satışlara oranının tüketici



trendlerine paralel olarak artış göstermeye devam ettiğini belirtiyor.

Aytekin, “Seyahat sağlık sigortalarına talebin düşük olduğu düşünülebilir. Ancak ülkemizin genel olarak sigorta sahipliği ve sigortalılık bilinç düzeyi göz önünde bulundurulduğunda bu pazarın gelişme aşamasında olduğunu söyleyebiliriz. İster yurtiçi ister yurtdışına yönelik olsun, seyahatlerde sağlık ve yanı sıra risklerin giderek artmasıyla birlikte tüketicilerde seyahat sigortalarına bir yönelim olduğunu gözlemliyoruz” diyor.

Nelere dikkat etmeli?

Arif Aytekin, seyahat sigortası alırken nelere dikkat edilmesi gerektiğini ise şöyle açıklıyor: “Tüm sigorta ürünlerinde olduğu gibi seyahat sigortalarında da müşterilerimize, ihtiyaç ve beklentilerine uygun planları tercih etmelerini öneriyoruz. İhtiyaç duyulan teminatlar ve bu teminatlara ilişkin limitlerin yanında seyahat edilen ülkeye

göre değişiklik gösteren bir yapı bulunuyor. Bu anlamda tüketicilerin, sigorta şirketinin sunduğu bilgilendirme formlarını iyi incelemeleri, ürünün kapsadığı teminatlar ve geçerli olduğu ülkelerle ilgili olarak doğru bilgilendiklerinden emin olmaları çok önemli. Poliş hazırlandıktan sonra, eksiksiz olarak okunması ve merak edilen noktalara ilişkin sigorta

aracısından gerekli bilgilerin alınması, sahip olunan ürünün anlaşılması için gerekli unsurların başında geliyor.”

7/24, 3 dakikada “Seyahatim Güvende”

Yurtdışı seyahatleri sırasında ortaya çıkabilecek hastalık, kaza ve bagaj kaybolması gibi riskleri güvence altına alan seyahat sigortasına ulaşmak artık düşünüldüğünden daha kolay. Tatil başlangıcından bitişine kadar geçen sürede tatilcilerin hayatını kolaylaştırmayı amaçlayan Generali Sigorta, yazın yoğun dönemlerinde yollara çıkan tatilcileri web ve mobil cihazlar üzerinden 7/24 ulaşılabilecekleri seyahat sağlık sigortası paketleriyle buluşturarak, 3 dakikada Seyahatim Güvende Sağlık Sigortası’na sahip olma imkanı sunuyor. Yurtdışı seyahatine çıkan tatilciler, Generali Sigorta’nın online kullanıcılardan alınan geri bildirimlere göre hazırlandığı generali.com.tr arayüzünü ister bilgisayardan ister mobil telefonlardan kullanarak yalnızca

YURTIÇİ SEYAHATE ÇIKARKEN BUNLARA DİKKAT EDİN!

- Eğer paket tur satın alıyorsanız acen-tenin acente belge numarasını ve acente unvanını mutlaka sorun.
- Tur satın alırken zorunlu sigorta kapsa-mındaki iptal ve iade şartlarını içeren genel şartları dikkatli bir şekilde inceleyin. Hangi durumları kapsıyor, süreleri nedir, hangi durumlarda iptal ve iade hakkınız doğuyor iyice anlayın.
- Eğer satın aldığınız tur seyahat sağlık sigortasını da kapsıyorsa hangi koşullarda teminat sunduğunu araştırın. Sigortanın kapsadığını düşündüğünüz bazı durumlar sigorta planına dahil olmayabilir ve tatilde zor durumda kalabilirsiniz. Sigortanızın sağlık kapsamını, varsa muafiyetini ve teminatlarını sorun.
- Tur şirketi dışından sigorta yaptıraca-sanız satın alacağınız poliçenin özellikle sağlık, yardım ve destek hizmetlerini inceleyin.
- Sigorta yaptırırken kapsamlı bir poliçe alın. Poliçeniz mutlaka seyahatinize baş-lamadan önceki dönemi de kapsamalı. İyi bir seyahat sigortası tatile çıkacağınız ana kadar gerçekleşebilecek kaza, hastalık, acil ev kazaları, yangın ve doğal afetlerden kaynaklı iptalleri de kapsamalıdır.
- Sigortanızın kazalar ya da hastalık sonucu ortaya çıkan her türlü acil sağlık masrafla-rını karşılamasına dikkat edin. Bazı sigorta planları dış rahatsızlıklarını da kapsayabili-yor. Ayrıca sigortanızın 24 saat acil yardım ve hizmet sunmasına özen gösterin.

Hızlı ve Etkili Bankacılık Çözümlerimizle Kaybedecek Zamanı Olmayanların Yanındayız!

VakıfBank, Yanındaki Güç.



VakıfBank

Mobil Saha Satış Ekibi

Bu hizmetin geçerli olduğu illeri www.vakifbank.com.tr adresinden öğrenebilirsiniz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

3 dakikada sahip olabiliyor. Seyahat süresince tatilcilerin yanlarında bulunması gereken Seyahatim Güvende Sağlık Sigortası poliçesi, kaza veya hastalık sonucu ayakta/hastanede yatarak tedavi masraflarını ve ani bir rahatsızlık/kaza nedeniyle ortaya çıkan hayati tehlikenin bulunduğu durumları kapsıyor ve limitler dâhilinde tatilcileri güvence altına alıyor. Türk vatandaşlarının vize uygulamasına tabi tutulduğu ülkeler tarafından, başvuru dokümanlarında zorunlu talep edilen yurtdışı seyahat sigortasını Generali'den alan sigortalılar, zorunlu tutulan asgari 30 bin Euro'luk sağlık teminatının yanında birçok ek avantaja da sahip oluyor.

"Vize Paket" ve "Kapsamlı Paket" olarak iki alternatifle sunulan Seyahatim Güvende Sağlık Sigortası ürünleri, vize başvurusunda zorunlu tutulan asgari teminatları karşılıyor ve artı ek hizmetler sunuyor. "Kapsamlı Paket" tercih eden tatilciler, ek hizmetlerin yanı sıra Turkcell hat sahiplerine özel "yurtdışında geçerli 30 dakikalık konuşma paketi" hizmetine de sahip oluyor.

Tüm ihtiyaçlar bir üründe

HDI Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Tefvik Somer, "Çalışarak geçirilen bir yılın ardından tatile çıkan sigortalımızın tatil süresince tüm ihtiyaçlarını kapsamaya özen göstererek ürün yapısı oluşturmaya çalışıyoruz" diyor. Riskin oluşması durumunda sigortalının karşılaşılabileceği sorunlara karşı çözüm ürettiklerini belirten Somer, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Sorunsuz ve sağlıklı bir tatil için hizmetin yurtiçi ve yurtdışında



Tefvik Somer

kesintisiz ve 7/24 ulaşılabilir olarak acil sağlık harcamalarını kapsamaması, asistans hizmetleriyle ülkeye geri dönüş masraflarının karşılanması, gerekli durumlarda aileden bir kişinin refakatçi olarak getirilmesi, evinde oluşacak hasar sonucu



sigortalının seyahatini yarıda keserek geri dönüşünün sağlanması ve kefalet (avans olarak) sağlanabilmesine kadar tüm seyahat süresini kapsayacak şekilde ek teminatlarımız var."

Zorla kartlı alışverişe karşı sigorta koruması

HDI Sigorta, seyahat sigortası altında yurtiçi, yurtdışı ve Öğrenci Seyahat Sigortası olmak üzere üç ürün grubunda müşterilerin talebine göre dar veya geniş kapsamlı ürünler sunuyor. HDI Sigorta'nın ürün yelpazesinde birçok özel proje için sigortalıların taleplerine ve ihtiyaçlarına göre çeşitlendirdikleri ürünler mevcut. Sağladıkları teminatların sektörde fark yarattığını belirten Somer, şu örneği veriyor: "Öğrenci ve şoförler için uzun süreli teminat sağlayan özel ürünlerimiz var. Yurtdışı ve yurtiçi seyahat ürünlerimize sektörde karşılaşılmayan 7/24 geçerli sigortalının ATM'lerden yaptığı işlemlerde fiziksel soygun olaylarına maruz kalması, zorla para çekirme veya zorla kartlı alışveriş sonucu nakit kaybı, ayrıca ATM işlemi sırasında uğranılan fiziksel saldırı sonucu kaybedilen kıymetli evrakin yerine koyma masrafları temin ediliyor."

Yurtdışı ve yurtiçi sigortalar büyük oranda benzerlikler içerse de tatilcilerin bilmedikleri bir ülkede, sorun ortaya çıksın veya çıkmasın, HDI Sigorta kişilerin hayatlarını kolaylaştırabilecek ek teminatlar sunuyor. Somer, bu teminatlara yararlanma veya hastalık nedeniyle yurtdışında konaklama süresinin uzatılması, gecikmeli bagaj, kanuni işlemlerle ilgili kefalet (borç olarak) ve vize reddi gibi ek kapsamaları örnek veriyor.



Trafik sigortanız 47 ülkede geçerli

Türkiye sınırları içerisinde kazaya neden olunması durumunda üçüncü şahıslara verilen maddi ve bedeni zararlar trafik sigortasıyla, yurtdışında ise “Yeşil Kart” sigortasıyla koruma altına alınıyor. Kazanın meydana geldiği ülkede yürürlükte olan trafik sigortası mevzuat, kapsam ve limitleri çerçevesinde sigortalıyı koruyan, 15 günden bir yıla kadar istenilen sürelerde teminat sunulan Yeşil Kart sigortasını kullanıcılar yurtdışına çıkmadan önce diledikleri her yerden www.anadolusigorta.com.tr adresine giriş yaparak online olarak da uygun fiyata satın alabiliyor.

Kısa süreli poliçe imkanı

Yeşil Kart sigortasının Türkiye’de trafik sigortasında olduğu gibi yurtdışında karşı tarafa verilebilecek maddi hasarları teminat altına aldığını hatırlatan Anadolu Sigorta Oto Sigortalarından sorumlu Genel

Yeşil Kart poliçesi, Türkiye sınırları dışında kalan 47 ülkede teminat sunuyor. Yurtdışında kazaya neden olunması durumunda üçüncü şahıslara verilen maddi ve bedeni zararları teminat altına alan poliçenin primleri oldukça uygun



Metin Oğuz

Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, ürünle ilgili şu bilgileri veriyor: “Yeşil Kart sayesinde sigortalılar, seyahatte büyük oranda sıkıntı yaşatabilecek maddi hasarlı kazalara karşı kendini güvenceye almış oluyor. Kısa süreli de

yaptırılması mümkün olan poliçe 47 ülkede geçerli. Yeşil Kart poliçenizle bir Avrupa ülkesine doğru seyahat ederken, sadece o ülke içinde değil, seyahatiniz boyunca geçtiğiniz neredeyse tüm ülkelerde güvence altında oluyorsunuz. Üstelik poliçe sadece Avrupa ülkelerinde değil Ortadoğu, Afrika ve Asya ülkelerinde de geçerli olması sebebiyle geniş bir güvence sunuyor.”

Yeşil Kart sigortasıyla ilgili detaylara ve geçerli olduğu ülkelerin listesine <https://www.anadolusigorta.com.tr/tr/arak/yesil-kart-sigortasi> adresinden ulaşılabilir. Ayrıca www.anadolusigorta.com.tr adresinden de sadece TC kimlik numarası ve plaka numarası giriş yapılarak satın alınabilir.

Ticari işletmeler ve KOBİ'ler de siber risklere karşı koruma altında

Günümüzde siber tehditler, işletmeleri, dolandırıcılık veya hırsızlık konularının çok ötesinde endişeye sürüklüyor. Siber saldırganlar çok daha organize çalışıyor ve işletmelerin hizmetlerini durdurmaya, verilerini imha etmeye, aynı zamanda fidye karşılığı sistemlerine el koymaya odaklanıyor. Dolayısıyla bu tür risklerden doğan zorluklar günden güne çok daha karmaşık bir hale geliyor.

Anadolu Sigorta, geçen yıl hayata geçirdiği "Bireysel Siber Güvenlik Poliçesi"nin ardından Türkiye'de bir ilke daha imza atarak standart kapsamlı "Ticari Siber Güvenlik Paket Sigortası"nı ticari işletme ve KOBİ'lere özel bir çözüm olarak tasarlayarak bu işletmelerin hizmetine sundu.

Dijitalleşme ve teknolojik gelişmelerle birlikte artan risklere dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, "Dünyada teknoloji baş döndürücü bir hızla gelişip dönüşürken siber dünyadaki tehlikeler de aynı hızla artıyor ve gerek bireyler gerekse de kurumlar için risk unsuru oluşturuyor. Siber sigorta, dünya genelinde daha çok ticari ürünlerin bulunduğu ve oldukça hızlı büyüme gösteren bir alan. Anadolu Sigorta olarak biz bu alanda geçtiğimiz yıl Türkiye'de bireylere yönelik ilk paket ürünü sunmuştuk. Şimdi yine bir ilk olan standart kapsamlı Ticari Siber Güvenlik Paket Sigortası'nı

Anadolu Sigorta, Türkiye'nin standart kapsamlı ilk "Ticari Siber Güvenlik Paket Sigortası"nı ticari işletmeler ve KOBİ'lerin hizmetine sundu. Ekonomik prim tutarıyla dikkat çeken ürün, veri korumadan siber fidye zararına, veri ihlalinin iş kaybına kadar birçok teminatı içeriyor...



Levent Sönmez

ticari işletmeler ve KOBİ'lerle buluşturuyoruz" diyor.

Anlaşılması kolay, standart limitli, kapsamlı, makul primli...

Levent Sönmez, Anadolu Sigorta Ticari Siber Güvenlik Paket Sigortası'nın ticari işletmelere ve KOBİ'lere yönelik standart limitler ve geniş teminatların yer aldığı yeni bir paket ürün olmasına karşın oldukça uygun fiyatlarla sunulduğunun altını çiziyor. Ardından da ürünün çıkış noktası ve kapsamıyla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Yaptığımız araştırmada

sektörümüzde ticari işletme ve KOBİ'lere yönelik standart limitler ve teminatlar içeren paket bir ürün bulunmadığını gördük. Genellikle daha büyük ölçekli işletmelere yönelik 'terzi usulü' ürünler bulunmasına rağmen küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ihtiyaçlarını karşılayacak, anlaşılması kolay, standart limitli, kapsamlı ve aynı zamanda makul primli bir ürünün eksikliği hissediliyordu. Biz de ticari işletmeler ve KOBİ'ler için hazırladığımız Ticari Siber Güvenlik Paket Sigortası ile siber güvenlik riski nedeniyle oluşacak veri koruma hasarlarından iş durmasından kaynaklanan zararlara, kamu otoritesine karşı yapılan savunma ve para cezalarından siber fidye hasarlarına, bilgi güvenliği ve gizlilik sorumluluğundan ve veri ihlali masraflarına kadar birçok riski standart limitler ve makul primlerle teminat altına alan yepyeni bir ürün geliştirdik." Anadolu Sigorta Ticari Siber Güvenlik Paket Sigortası, şirketlerin uğradığı finansal zararlardan kâr kaybına, veri kaybı sebebiyle oluşan masraflardan siber risk uzmanlarının sunduğu hizmetlere kadar tüm masraf ve zararları teminat altına alan tam ve kapsamlı bir paket siber risk poliçesi olma özelliğini taşıyor. 

SİGORTA ASİSTANININ ŞİMDİ CEBİNDE, **TÜRK NİPPON MOBİL** *NEREDE İSTERSEN ARTIK SENİNLE*

Türk Nippon Sigorta müşterisi olun ya da olmayın, Türk Nippon Mobil ile Kasko ve Trafik sigortalarınızı buradan takip edebilir, aracınızla ilgili işlemlerinize hız verebilir, yurtiçi ve yurtdışı yolculuklarınız için Seyahat Sigortası poliçenizi birkaç tıkla bu uygulamadan alabilirsiniz.

Hadi, şimdi siz de sigorta işlemlerinizi kolaylaştıracak bu uygulamayı indirin,
Türk Nippon Mobil'in avantajlarını keşfedin!



AXA acentelerine dijital destek

AXA Sigorta, dijital alanda imza attığı ilklerle müşterilerinin olduğu kadar acentelerinin de hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor. AXA Sigorta dijital yolculuğunu müşteri 4.0, acente 4.0, çalışan 4.0 ve proses 4.0 olmak üzere dört unsurdan oluşan AXA 4.0 vizyonunu sürdürürken acentelerini de farklı uygulamalar ve işbirlikleriyle destekliyor. Şirket bu kapsamda Google Premier Partners projesini hayata geçiriyor.

AXA acentelerine dijital dünyada yeni fırsatlarla işlerini büyötmeleri için kaynak sağlamayı hedefleyen program kapsamında acenteler; kurumsal web sitelerinin yenilenmesi, sosyal medya içeriği oluşturma ve Google Adwords'ten reklam yönetimi gibi hizmetlerden faydalanabiliyor. Programa başvuran ilk 30 acentenin ise 2018 yılı içerisinde Google reklam bütçesi 4 ay boyunca AXA Sigorta tarafından karşılanıyor.

AXA 4.0'ın dört temeli: Müşteri, acente, çalışan ve süreç

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, acentelerin dijitalleşmesinin AXA Sigorta'nın dijital dönüşümünde çok kritik bir yeri olduğunu altını çiziyor. Teknolojinin hızla değiştiği ve iş dünyasının her alanına nüfuz ettiği günümüz koşullarında aksinin mümkün olmadığına işaret eden Ölken, bu doğrultuda 2018 yılında hayat geçirdikleri AXA 4.0 stratejisiyle ilgili şu bilgileri veriyor:

AXA Sigorta, Google Premier Partners projesiyle acentelerin dijitalleşmesini hızlandırıyor. AXA acenteleri, kurumsal web sitesini yenileme, sosyal medya içeriği oluşturma, Google Adwords reklam yönetimi gibi hizmetlerden faydalanabiliyor



Yavuz Ölken

“Müşteri, acente, çalışan ve süreç olmak üzere dört temel üzerine inşa ettiğimiz AXA 4.0 vizyonu, müşterilerimize büyük veri ve nesnelerin interneti gibi teknolojilerden faydalanan yeni ürün ve hizmetler sunarken

acentelerimizin hayatını kolaylaştıracak uygulamaları hayata geçirmemizi sağlıyor, çalışanların elini inovatif yaklaşımlar için güçlendiriyor ve süreçlerimizi yeniden şekillendiriyor. Çünkü biliyoruz ki içinden geçtiğimiz dönemde dijital dönüşüme direnen ve bunun bir parçası olmayan şirketler gelecekte kendilerine yer bulamayacak. Google Premier Partners ile gerçekleştirdiğimiz bu projeye de bu sebeple AXA 4.0 kapsamında büyük önem atfediyoruz.”

AXA Sigorta, yıllardır öncelik olarak belirlediği ve önemli yatırımlarla desteklediği dijitalleşme konusunda acentelerinin de aynı vizyona sahip olması gerektiğine inanıyor. Ölken, “Google Premier Partners projesi, acentelerimizin dijitalleşmesini büyük oranda hızlandıracak. Acentelerimiz program kapsamında Google Adwords reklam yönetimi, kurumsal web sitelerinin yeniden yapılması veya yenilenmesi, sosyal medya içerik yönetimi gibi farklı hizmetler alabilecek” diyor.



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

Moore Yasası, InsurTech'te de işler mi?



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

“Yaratıcı yıkım” yani bir paradigma değişimi olarak görülen InsurTech; sistemin yapısal istikrarsızlık eğilimi içeren dinamik bir yapıya kavuşacağı, teknolojik gelişmelerle mevcut şirket ve süreçlerin içeriden dönüştürüleceği, eski olanın yok edilerek yerine yepyeni bir yapının geleceği bir döngüye yol açacak...



Moore Yasası, Intel'in kurucularından Gordon Moore tarafından ifade edilen ve her 2 yılda bir bilgisayarların işlem kapasitesinin iki katına çıkacağını, ancak maliyetlerin aynı kalacağını, hatta düşme eğilimine gireceğini ifade eden bir kurallar bütünüdür. Moore Yasası'nı David Eagleman'ın “The Brain: Story of You” adlı kitabında okuduğumda aklıma bu yasanın sigorta sektöründeki teknolojik atılım, kısaca InsurTech için de geçerli olabileceği fikri gelmişti. Moore, yasasını bilgisayarın mikroişlemcileri ve transistörler üzerine kurarak, bilgisayarların faaliyetlerini ve performansını belirleyen bileşenlerdeki değişimin hızının ve bu hızın getirdiği artan etkinin altını çizmişti. Benzer bir artan etki, InsurTech ile birlikte sigorta sektöründe de gözlenebilir mi? InsurTech, başta Türkiye gelişmekte olan ülkeler olmak üzere teminat açığı (protection gap) sorunuyla boğuşan ülkelerin varmak istediği noktaya, yeterli penetrasyona ulaşabilmeyi beklenenden daha hızlı sağlayabilir mi? Peki InsurTech'in nasıl gelişeceğini öngörebilmek için kullanabileceğimiz disiplinlerden farklı kurallar var mı?

InsurTech'in giriş, gelişme ve sonuç bölümleri

Öncelikle, yarattığı etki bakımından InsurTech, literatürde “yaratıcı yıkım” olarak adlandırılıyor. Yani bir

paradigma değişimi. Bu kavram genelde ekonomik analizlerde kullanılsa da sistemin yapısal istikrarsızlık eğilimi içeren dinamik bir yapıya kavuşacağı, teknolojik gelişmelerle mevcut şirket ve süreçlerin içeriden dönüştürüleceği, eski olanın yok edilerek yerine yepyeni bir yapının geleceği bir döngü olacak InsurTech.

InsurTech için “döngü” kavramının kullanılmasını daha uygun buluyorum çünkü, ilerlemelerle birlikte karşımıza devresel dalgalanmalar çıkacak. Yani InsurTech'in de giriş, gelişme ve sonuç bölümleri olacak. Giriş bölümünde öncelikle sektörde teknolojik yeniliklerle birlikte yeni girişimler ortaya çıkacak. Gelişme bölümünde, sektöre giren yeni girişimlerin beraberlerinde ekonomik canlanmayı getireceğini ve sektördeki cazibeyi artıracığını göreceğiz. Yeniliklerin InsurTech'in gelişme dönemlerinde yoğunlaşacağı ve büyümenin asıl ateşleyicisinin bu yoğunlaşmalar olacağı rahatlıkla söyleyebiliriz. Sonuç bölümünde ise ortaya çıkan yenilikler artık herkes tarafından kullanılabilir hale gelecek ve bu yoğun kullanım beraberinde gerilemeyi de getirecek. Ve bu, bir döngü şeklinde kendini tekrar edecek. Yani yenilikler yerleşip sonuç bölümüne girildikten sonra, bir sonraki yenilik dalgasına kadar rutin bir dönem geçirileceğini söyleyebiliriz. “Rutin” olarak adlandırılan bu dönemi çok önemli buluyorum. Zira sektörde genel olarak istikrarı sağlayacak bileşen



Şu anda sektörün dinamiği olan sigorta ürünlerinin InsurTech sonrasında eski önemini kaybedebileceğini veya günümüzde sigortacıların uzak durduğu (terör, pandemik riskler gibi) risklerin birden en kârlı branşlar haline gelebileceğini görebiliriz.

Fırsat penceresi kapanmak üzere

Süreçleri tanımladıktan sonra aklımıza hemen hangi dönemi yaşadığımız sorusu geliyor doğal olarak. Bu soruya iki farklı cevabım var. Avrupa sigorta piyasası yukarıda bahsettiğimiz döngünün geç birinci evresini yaşıyor. Yani yaklaşık 4 yıl boyunca yeni teknolojileri tanıma ve sektöre ne kadar uygulanabilir olduğunu anlama yolunda yeterli çabayı gösterdi. Şimdi bu teknolojilerin son kullanıcıyla buluşturulma zamanı. Ki bazı alanlarda (örneğin 3D ve artırılmış gerçeklik) kullanımlar başladı. Avrupa InsurTech ekosisteminde taşların yerine oturduğunu ve büyük oyuncuların (Munich Re, Allianz ve Swiss Re) köşeleri tutma yarışında olduğunu söyleyebiliriz. Harıl harıl fikir avında olan bu büyüklerin InsurTech alanında faaliyet gösteren gencecik girişimciler için harcadıkları enerji ve finansal imkanlar inanılmaz. Ama iki taraf için de fırsat penceresi artık kapanmak üzere. Sigorta sektörü açısından büyük satın alma ve satışların yaşanacağı yıl olacak dediğimiz 2018 için artık sona yaklaşıyoruz. 2019'da satın alma ve birleşme piyasasının bu kadar avantajlı olmayacağını, birçok nedenden dolayı öngörüyorum. Gerekçeleri ve ikinci cevabım ise başka bir yazının konusu olacak...

bu rutin dönemler olacak. (Burada bahsettiğim döngü, aslında iktisat literatüründe Schumpeter'in "devresel dalgalanmalar" kuramı olarak adlandırılıyor. Ancak InsurTech'in olası gelişimiyle de ilgili fikir verir nitelikte.)

Giriş bölümündeki 12 yeni alan

InsurTech'in giriş bölümü olarak adlandırılan teknolojik yenilikler aslında dünya ekonomisini 21'inci yüzyılda dönüştürecek düzeyde ve genel olarak 12 alanda gruplandırılıyor:

- 1) 3D yazıcılar
- 2) İleri teknolojik materyaller ve "anometaryeller"
- 3) Yapay zeka (AI) ve robotlar
- 4) Biyoteknolojiler
- 5) Enerjinin oluşturulması, depolanması ve transfer edilmesi
- 6) Blockchain
- 7) Jeomühendislik
- 8) Birbiriyle konuşan ve çok sayıda sensorün bir araya gelmesiyle oluşan sistemler
- 9) Neuroteknolojiler
- 10) Programlama alanındaki yeni teknolojik gelişmeler

- 11) Uzun teknoloji
 - 12) Sanal gerçeklik (VR) ve artırılmış gerçeklik (AR)
- Mevcut durumları veya gelecekte yaratabilecekleri gelişmeler dikkate alındığında bahsettiğimiz bu 12 gruptan 8'i (AI, IoT, blockchain, drone, robotlar, AR, VR, 3D) günümüzde sigorta sektörüyle yakından ilişkilendiriliyor. Bu grupların sigorta sektöründeki kullanımlarına bu yazımda değinmeyeceğim. Zira hemen hepsini teker teker incelediğimiz yazılarımı hem sigortagündem.com hem de kendi sitemde (www.zeynepstefan.com) bulabilirsiniz.

Geriye dönüş yok!

Altını çizmek istediğim diğer bir nokta da paradigma değişimlerinin "tersinir" özelliği sahip olmaması. Yani geriye dönüşü yok! Bununla birlikte paradigma değişimleri sonrasında eski düzende lider olan alanın yeni paradigmadaki avantajını kaybederek gerilemesi veya ortadan kaybolması çok olası.



Fitch, Generali'nin satışını her açıdan kârlı buluyor

VIRIDIUM GRUPE

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, Generali'nin Almanya'daki hayat portföyünü Viridium'a 1 milyar Euro bedelle satmasını değerlendirdi. Almanya'da şu ana kadar yapılan en büyük portföy devri olduğu belirtilen işlemin yankıları devam ediyor. Satış bedelinin Almanya piyasası için çok önemli olduğunu belirten Fitch yetkilileri, işlemin portföy devri konusunda niyetli olan diğer sigortacıları da hareketlendireceğine inanıyor. Hayat branşında düşen kârlılık oranlarına ve Solvency II sonrası artan sermaye zorunluluğuna dikkat çeken Fitch, sektörde yeni satın alma ve devir işlemleri bekliyor. 1 trilyon Euro değerindeki Alman hayat branşında 130 milyar Euro değerinde portföyün işlem dışı tutulduğuna (run-off) dikkat çeken Fitch, Generali'nin satış bedelinin her



açıdan çok kârlı olduğunu düşünüyor. Bununla birlikte kârlılık ve sermaye gerekliliği gibi kısıtlamalarla sektördeki

yatırım dışı portföy tutarının 2022 yılı itibarıyla 180 milyar Euro'ya yükselmesi bekleniyor.

İngiliz brokerlerin KOBİ planı tuttu

İngiliz sigorta sektöründeki broker hakimiyetinin devam edeceği belirtiliyor. Brokerlerin prim üretimindeki payı ve rakiplerine göre konumunu inceleyen uzmanlar, sektördeki dijitalizasyon akımının en çok brokerlerin işine yaradığını, özellikle KOBİ'lerden gelen primlerin ana kaynağının brokerler olduğunu vurguluyor. 2016 yılında payları düşüşe geçince ciddi bir yenilenme süreci geçiren İngiliz brokerler, piyasadaki öncü pozisyonlarını korumak için teknolojiye sonuna kadar yararlanma yolunu seçti. Fiyat karşılaştırması



hizmeti veren internet sitelerine karşı doğru bir stratejiyle KOBİ'leri hedefleyen ve üretimlerini artırmayı

başaran brokerlerin 2018'i nasıl bir çizgiyle bitireceği ve 2019 yılı planları merakla bekleniyor.



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

Aon ve Chubb'dan 500 milyon dolar teminatlı terör sigortası

İngiliz Aon ve Chubb şirketleri, terör ve politik şiddet riskine karşı ortak geliştirecekleri bir ürün için çalışmalara başladı. "Platinum" olarak adlandırılacak yeni ürün, özellikle gelişmiş ülkelerdeki talebi karşılamayı amaçlıyor. Poliçe başına 500 milyon dolarlık teminat limiti öngörüyor. Ürünün teminatları müşteri ihtiyaçlarına göre şekillenebilecek. Platinum, Lloyd's'un fiyatlama ve teknik analiz konusundaki desteğini de alacak. 120 ülkede erişimi olacak olan ürün, düzenleyici kurumların talep ettiği AA reytingini de garantiliyor. Sigortacıların gündeminde olan siber saldırılar, iş kaybı ve üçüncü şahıs sorumluluk gibi riskler de yeni ürünün teminat ağı içerisinde olacak.



Chubb ayrıca, blockchain konusunda faaliyet gösteren BiTA (Blockchain in Transport Alliance) oluşumuna katılacağını açıkladı. Ağustos 2017'de kurulan, lojistik ve ulaşım alanlarındaki blockchain çözümlerini destekle-

meyi amaçlayan oluşumun birçok farklı endüstriden katılımcıları bulunuyor. Chubb'ın Asya-Pasifik bölgesi nakliyat sigortalarından sorumlu yöneticisi Anthony O'Brien, sağladıkları hizmet ve ürünlerde dijitalizasyonun önemine dikkat çekerek, "Müşterilerimize daha kaliteli bir sigorta deneyimi yaşatmak için birçok farklı birimle işbirliği yapıyoruz" diyor. Blockchain kullanımının özellikle lojistik ve nakliyat alanında mevcut hizmetleri çok farklı bir boyuta taşıyacağına inanan O'Brien, Chubb'ın elementer branştan BiTA'daki tek sigorta şirketi olduğunu sözlerine ekliyor.

AXA ve XL Group, birleşme planını açıkladı

Mart 2018'de XL Group'u 15.3 milyar dolara satın alan AXA, operasyonların birleştirilme sürecinin başlatılacağını açıkladı. Satın alma sonrasında oluşturulacak AXA XL birimi, AXA markası altında faaliyet gösterecek ve elementer alanda ticari risklere odaklanacak. AXA bünyesinde faaliyet gösteren AXA Art ve AXA Kurumsal Çözümler ile birleştirilecek olan XL Group, böylelikle üç ana branşta faaliyet gösteren bir yapının parçası olacak. XL Group'un reasürans alanında faaliyet gösteren şirketi XL Reinsurance ise XL Risk Consulting Line ile birlikte AXA Matrix adı altında faaliyet gösterecek. XL Group'un Lloyd's benzeri yapılanması XL Catlin Syndicate ise faaliyetlerine satın alma sürecinden önceki şekilde devam edecek. AXA CEO'su Thomas Buberl tarafından yapılan açıklamada, XL Group ve AXA gibi iki büyük ve alanında önder şirketin birleşme sürecinin birçok



okulda ders olarak okutulacak nitelikte yönetileceği ve sorunsuz bir şekilde sonlandırılarak elementer alanda dünyanın en büyük sigorta şirketinin ortaya çıkarılacağı vurgulandı. Satın alma sürecinin 2018 yılının ikinci yarısı içerisinde tamamen sonlandırıl-

ması bekleniyor. Satış fiyatı ise geçen haziran ayında XL Group hissedarları tarafından onaylanmıştı. Halen düzenleyici kurum onayında bekleyen satış işlemi sonlanana kadar AXA ve XL Group iki farklı ticari kurum olarak faaliyetlerini sürdürecektir.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com





CAT tahvilleri 10 milyar dolar büyüklüğe ulaştı

Katastrofik risklerle ilgili tahvil ihracı ve sigorta sektörü bazlı yatırım ürünlerinin 2018 yılı işlem hacminin 10 milyar dolar seviyesine yükseldiği açıklandı. Şimdiden 2017 yılı toplam işlem hacmini yakalayan piyasada tahvillerin ihraç işlemlerinin hız kes-

meden devam etmesi bekleniyor. İhraç sırası bekleyen 35.3 milyar dolarlık işlem olduğunu belirten yatırım analistleri, ilk defa 2018 yılında çift haneli büyüme rakamlarının yakalandığına dikkat çekiyor. 2017 yılında toplamda 12.56 milyar

dolarlık ihraç yapıldığını hatırlatan uzmanlar, ülkelerin düzenleyici kurumlarının vergi konusunu netleştirmeleri ve tahvillerin mevcut ekonomik konjonktürden farklı bir risk iştahına sahip olması sayesinde yüksek talep oluştuğunu düşünüyor.

ERGO'nun genç CFO'su Munich Re'ye transfer oluyor

Alman reasürans devi Munich Re önemli bir yönetim değişikliğine hazırlanıyor. Aralık 2018'de yaş haddinden emekli olacağı açıklanan Munich Re Group'un Finanstan Sorumlu Yöneticisi (CFO) Jörg Schneider'ın yerine ERGO Group CFO'su Dr. Christoph Jurecka geçecek. 43 gibi genç sayılabilecek bir yaşta bu önemli sorumluluğu üstlenmeye hazırlanan Jurecka, yıllardır ERGO bünyesindeki başarılı çalışmalarıyla biliniyor.

Alman finans kurumları içerisinde en uzun süre boyunca CFO'luk görevini devam ettirme başarısı gösteren Schneider, Munich Re'ye 1988'de katılmış, 2000 yılında ise yönetim



kurulu üyesi olarak atanmıştı. Almanya ve İsviçre'deki farklı yönetim pozisyonlarının ardından 2011 yılında ERGO Group Yönetim Kurulu'na katılan Jurecka ise stratejik planlama, risk yönetimi ve finansal yapıdan sorumluydu.



Analistler Alman finans şirketlerinde CFO pozisyonunun önemine dikkat çekerken, Munich Re'nin Schneider'ın yerine en iyi adayı seçebilmek için birçok danışmanlık şirketiyle görüştüğü belirtiliyor.

YOL YARDIM

EV VE İŞYERİ YARDIM

KONUT HASAR ONARIM

İŞYERİ HASAR ONARIM

SEYAHAT YARDIM

SAĞLIK YARDIM

HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA

HASAR YÖNETİMİ

CALL-CENTER HİZMETLERİ

BUTİK HİZMETLER

OTO CAM HİZMETLERİ

Assistans hizmetleri ile ilgili kafanızda her ne var ise hepsi bizde de var.
Kafanızda olmayanlar için bize ulaşın.

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Allianz, Afrika operasyonlarını büyütüyor



Alman sigorta devi Allianz, Afrika operasyonları için yeni bir satın alma yaptığını duyurdu. Nijerya'da faaliyet gösteren Ensure Insurance'ın yüzde 99 hissesini Greenoaks Holding'den satın alan Allianz, satış bedeli hakkında ise henüz bir açıklama yapmadı. 2017 yılında 18.2 milyon Euro

(yaklaşık 21 milyon dolar) brüt prim üretimi gerçekleştiren Ensure, hayat ve elementer branşlarında faaliyet gösteriyor. Hızla büyüyen Afrika piyasasındaki konumunu güçlendirmeye devam eden Allianz, kıtayı en önemli geliştirmekte olan piyasalarından

biri ilan etmişti. Allianz Afrika operasyonları yöneticisi Coenraad Vrolijk, Allianz'ın yüksek kalitedeki servis ve ürünleriyle tanışan Nijeryalı müşteriler ve piyasada oluşacak sinerjinin diğer ülkelerdeki operasyonlar için iyi bir örnek teşkil edeceğine inanıyor.

AIG, Validus satın alma sürecini tamamladı

AIG (American International Group), Validus Holding'i 5.56 milyar dolara satın aldığı açıklanmış ve süreç düzenleyici kurum onayına gönderilmişti. Ocak 2018'de açıklanan satın alma kararı için düzenleyici kurum onayı geçen ay AIG'ye iletili. Onay sonrası AIG Başkanı Brian Dupperreault tarafından yapılan açıklamada reasürans, sigorta ve varlık yönetimi alanlarında faaliyet gösteren Validus'un hissedarlarına sahip oldukları hisse başına 68 dolarlık önemli tutarda bir ödeme yapılacağı belirtildi. Depperreault, AIG stratejisi ile Validus'un finansal yapısının uyum içerisinde olduğunu da sözlerine ekledi. Validus Holding bünyesinde reasürans



alanında faaliyet gösteren Validus Re, 3.2 milyar dolarlık portföyüyle sigorta alanında yatırımlarına devam eden AlphaCat, Lloyd's bünyesinde faaliyet gösteren Talbot ve KOBİ'lere yönelik

sigortacılık faaliyetleriyle bilinen Western World'un AIG bünyesinde doğru konumlandırılması durumunda kârlılığa önemli katkı yapacağı düşünüyor.

“SON GÖRÜLME” İÇİN ÇOK ERKEN.

Güvenli bir sürüş için
gözünüzü yoldan ayırmayın.
Bir an için bile!



Mesaj gönderirken ya da okurken gözümüzü yoldan en az 5 saniye ayırmış oluyoruz. Bu süre, 90 km hızla giderken 1 futbol sahasını boydan boya geçmeyle eşdeğer. Axa Sigorta Yol Güvenliği Anket ve Raporu'na göre ülkemizde sürücülerin 4'te 1'i sürüş esnasında telefonuna kısa süreli göz atmakta sorun görmüyor. 5'te 1'i direksiyon başında telefonla konuşuyor, e-postalarına cevap veriyor. 6'da 1'i arkadaşlarının mesajlarına cevap vermezse kınacaklarını düşünüyor. Axa Sigorta olarak “İnsanların daha iyi bir yaşam sürmelerine katkı sağlama” misyonumuz doğrultusunda “Telefon Kazasına Son” diyoruz. Trafikteki milyonlarca insanın hayatı için sürüş esnasında elinizi direksiyondan, gözünüzü yoldan ayırmayın.



AXA SİGORTA

Guy Carpenter'dan InsurTech hamlesi

Reasürans brokerliği konusunda Marsh & McLennan Grubu'na bağlı olarak faaliyet gösteren Guy Carpenter, InsurTech Alliance adında yeni bir inisiyatif kurduğunu duyurdu. InsurTech alanındaki fırsat ve iş fikirlerini yakalamayı ve üyeleriyle birlikte InsurTech temelli yeni iş planları geliştirmeyi amaçlayan inisiyatif, veri analizi ve inovasyona yoğunlaşıyor.

İnovasyonun sigorta sektöründeki artan rolüne dikkat çeken Guy Carpenter Global İnovasyon ve Ürün Geliştirme Lideri Claude Yoder, "Her ay yaklaşık 50 InsurTech startup şirketiyle görüşüyoruz. Bu alandaki çalışan önemli bilim adamları ve mühendislerle birlikte sigorta sektöründe önemli bir katma değer yaratmayı hedefliyoruz" diyor.

GUY CARPENTER



Avrupa'da drone kullanımına standart getirilmesi öneriliyor

Avrupa Sigorta ve Reasürans Şirketleri Federasyonu, sigorta ve reasürans şirketleri tarafından operasyonel süreçleri kolaylaştırmak için kullanılan drone'larla ilgili detaylı bir düzenlemenin önemine ve sektördeki bu yöndeki ihtiyacın aciliyetine dikkat çekti. Avrupa Komisyonu raporunda da yer verilen talep, Avrupa kıtası genelinde kullanılan drone'larla ilgili mevcut düzenlemelerin yetersizliğine ve



şirketler arası süreç farklarının risklerine dikkat çekiyor. Ülkeler arasındaki yasal düzenleme farkının drone kullanımının artışının

önündeki en büyük engel olduğuna işaret eden hukukçular, ortak bir düzenlemenin şirketlerin operasyonel maliyetlerinde önemli bir düşüşe yol açacağına inanıyor. Ticari ya da kişisel kullanım arasındaki fayda analizlerinin henüz net olarak ayrılmadığına dikkat çeken uzmanlar, kötü kullanımın yarattığı hasarların ve tazminat taleplerindeki artışın da düzenlemeyi gerekli kıldığını düşünüyor.

Dünya Bankası'ndan Romanya'ya doğal afet kredisi



Dünya Bankası'nın ülkelerin doğal afet hazırlıkları için ihtiyaç duyduğu finansal kaynağı sağlamak amacıyla kurduğu fonun son kullanıcısı Romanya oldu. İlgili sigorta ürünlerinin geliştirilmesi, doğal afet tahvillerinin ihracı ve rezervlerin artırılması gibi ülke ekonomisi için önem taşıyan alanlara hitap eden fon, Romanya'dan önce Dominik Cumhuriyeti, Filipinler ve Sri Lanka tarafından da kul-

lanılmıştı.

20 yıl vadeli olarak kullanılacak 400 milyon Euro'luk fonun geri ödemesi 19.5 yıl sonra başlayacak. Romanya'nın altyapı kalitesini artırmayı, olası bir doğal afetin ülke ulaşım ve kamu hizmetlerine etkilerini azaltmayı amaçlayan proje kapsamında, iklim değişikliğinin etkilerinin de gözlemlenerek azaltılması yönünde faaliyetler yürütülecek.



SİGORTA ACENTEN ANINDA YANINDA

- MÜŞTERİLERİNİ TANIR
- İHTİYAÇLARINI BİLİR
- EN UYGUNUNU ÖNERİR
- DOSTÇA İLGİLENİR
- 7/24 ARANABİLİR



Sigorta Acenteleri İcra Komitesi

Avrupa Birliği'nden kritik veri kullanımıyla ilgili yeni yönerge

Avrupa Düzenleyici Kurumlar Birliği (ESA) ek bir yönerge yayınlarak, sigorta bazlı yatırım ürünlerine (PRIIPs) ait kritik veri içeren dokümanların alınması ve saklanmasıyla yönelik ek tedbirler getirdi. 2017 yılında yayınlanan düzenlemeyi tamamlamaya yönelik ESA tarafından yapılan çalışmada, risk hesaplaması ve stres testleriyle ilgili ekler, ilgili şirketler tarafından iletilen sorular ve cevapları ile hesaplamalara yönelik güncellenmiş şablonlar yer alıyor.



Avrupa Parlamentosu, emeklilik fonlarıyla ilgili düzenlemeyi onayladı

Avrupa kıtasındaki bireysel emeklilik fonları (PEPP) ile ilgili uzun zamandır beklenen düzenleme Avrupa Parlamentosu ve Avrupa Komisyonu tarafından onaylandı. 2019 yılı başından itibaren yürürlüğe girecek olan düzenlemede ilk göze çarpan konu, EIOPA'nın (Avrupa Sigorta ve Emeklilik Branşları Düzenleyici Kurumlar Birliği) PEPP yetkilendirme sürecindeki pozisyonunun ne olması gerektiği idi. Yetkilendirme

sürecinde asıl yetkiyi ülkelerin düzenleyici kurumlarına veren Avrupa Parlamentosu, EIOPA'yı süreci gözlemleme ve gerekli durumlarda denetim gerçekleştirme yetkisiyle sınırladı. Diğer önemli bir madde ise PEPP ürünlerinin satış süreciyle ilgili. Satış ve satış sonrası bilgilendirme süreciyle ilgili hükümlerini kesinleştiren parlamento, uyumsuzluk halinde önemli yaptırımlar öngörüyor.



Willis Towers Watson CEO'sunun görev süresi uzatıldı

Reasürans ve sigorta broker Willis Towers Watson CEO'su John Haley'in görev süresi Ocak 2021'e kadar uzatıldı. 1977 yılında Willis Towers Watson ailesine katılan Haley, 1998'dan bu yana CEO olarak görev yapıyor. Haley, 2000 yılında halka açılma sürecini başarıyla yönetmiş; 2005, 2010 ve 2016 yıllarında geniş kapsamlı birleşmelere imza atarak Willis Towers Watson'ın şimdi ki görünümünü almasını sağlamıştı.



Büyüyen 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



GARANTİ'DEN KİŞİYE ÖZEL

“KAZANÇLI KASKO”

Modüler yapıya sahip “Kazançlı Kasko”, araç sahiplerine istediği teminatı ekleyip çıkararak kişiselleştirme imkânı sunuyor. Üstelik prim ödemesini bonus özellikli kredi ve banka kartıyla yapanlar yüzde 10 bonus kazanıyor

Garanti Bankası’nın Euroko Sigorta işbirliğiyle sunduğu “Kazançlı Kasko” ürünü, modüler yapısı sayesinde tüm araç sahiplerine istediği teminatı ekleyip çıkararak tamamen kişiselleştirme imkânı sunarken, önemli bir fiyat avantajı da sağlıyor. Garanti müşterisi araç sahiplerinin Garanti Cep, Garanti İnternet ve garanti.com.tr üzerinden yaptırabildiği Kazançlı Kasko, ödemesini Garanti Bankası’na ait bonus özellikli kartlarla yapanlara yüzde 10 da bonus kazandırıyor. Garanti müşterisi olmayan araç sahipleri de garanti.com.tr üzerinden Kazançlı Kasko yaptırabiliyor.

İhtiyaç olmayan teminatlar için ödeme yok

Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Didem Dinçer Başer, ürünün özellikleri ve sunduğu avantajları şöyle anlatıyor: “Garanti Bankası’nın, müşterilerine her zaman hayatı kolaylaştıracak ve değer yaratacak yenilikçi ürünler sunma felsefesiyle hayata



Didem Dinçer Başer

geçirdiği Kazançlı Kasko ürünü araç sahiplerinden büyük ilgi gördü. 2016 yılında Garanti’nin dijital kanallarından sunmaya başladığımız Kazançlı Kasko ile müşterilerimize uçtan uca kendilerinin tamamlayabildiği dijital satın alma deneyimi yaşıyoruz. Tüketiciler, Euroko Sigorta güvencesiyle internet üzerinden kolayca satın alabildiği Kazançlı Kasko sayesinde, kendi ihtiyaç ve isteklerine göre poliçenin teminatlarını belirleyip ihtiyacı olmayan teminatlar için ödeme yapmayarak, tamamen kişiye özel bir kaskoya sahip olabiliyor. Aynı zamanda peşin hasarsızlık ve anlaşmalı servis indirimi gibi ek özelliklerden de yararlanıp ekstra indirim kazanıyor. Kasko yaptırmayı planlayan tüm araç sahiplerine, Garanti Cep, Garanti İnternet ve garanti.com.tr’yi ziyaret ederek yararlanabilecekleri özel avantajları incelemelerini tavsiye ediyoruz.”

**Kazançlı Kasko’yla
teminat seçme
özgürlüğü
Garanti’de.**



Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

ING Bank'ın yeni genel müdürünü sektör finansgündem'den öğrendi

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

9 soruda **YANGIN SİGORTASI** hakkında bilinmesi gerekenler



1 Yangın sigortasının kapsamı nedir?

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

2 Yangın sigortasında ek sözleşmeyle teminat kapsamına alınacak riskler nelerdir?

Yangın sigortasında ek sözleşmeyle grev, lokavt,

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

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

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



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

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

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

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

6 Ek teminatlar için prim tutarı nasıl belirlenir?

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



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

7 Hasar durumunda sigortalının yükümlülükleri nelerdir?

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

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

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

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



yapacakları araştırma ve incelemelere izin vermek.

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

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

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

9 Hasar sonrasında sigorta tazminatı nasıl hesaplanır?

Sigorta tazminatının hesabında 3 yöntem vardır:

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

farkları da ödenecek tazminattan indirilir.

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

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

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

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

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



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)



HAYAT BOYU ÖĞRENME



Ali Savaşman

Herkese aynı muameleyi yapmayı bırakıp her çalışana farklı bir yaklaşım tarzı geliştirin. Delegasyon becerilerini geliştirip bunu cesurca uygulayın. "Ben oldum, bilmem gereken her şeyi öğrendim" demeyip, çalışanlarınızla beraber öğrenme sürecine devam edin. Öğrenme sürecine çalışanları da katıp neşeli ve etkin kılmanın şifrelerini çözün...

Yaz tatilinde okumak için seçtiğim Burcu Aybat'ın "Öğretmen 2.0" adlı kitabını okuduktan sonra öğretmenlik mesleğinin artık eskisi gibi olmayacağını anladım. Kitabın bana verdiği en önemli mesaj, bundan böyle öğretmenler de öğrencileriyle beraber öğrenmek zorunda. Aksi takdirde öğretmen öğrenci üzerindeki etkisini ve kontrolünü kolayca kaybedebilir ve bu gelecek nesiller açısından olumsuz sonuçlar doğurabilir. Öğretmenlik mesleğinde yerleşik yaklaşıma göre, öğretmenlerimiz öğrenmesi gereken her şeyi öğrenmiş ve artık yeni bir şey öğrenmek zorunda kalmadan öğrencilerine kendi bildiklerini, kendi öğrendiği şekilde aktarmaktadır. Kendisi de çok başarılı ve sevilen bir öğretmen olan, bununla yetinmeyip binlerce öğretmene bu yeni yaklaşımı anlatmış, bununla ilgili sayısız atölye çalışmaları yapmış olan Burcu Aybat'ın deneyimlerinden aktardığına göre bu geleneksel

yaklaşım artık çalışmıyor. Günümüz çocukları üzerinde etkili değil. Kitapta yazarlardan anladığıma göre, bu yenilikçi yaklaşımda öğretmenler de öğrencileriyle beraber öğrenme süreci içinde yer almalı ve sürekli olarak kendilerini güncellemeli. Kitapta bilgiyi aktarmak için kullanılan her bir yöntemin ayrı bir teknoloji olarak değerlendirilmesi gerektiğinin altı çizilerek, her ne kadar aktarılan bilgi içerik olarak aynı kalsa da, bilgiyi aktarma yöntemi ve kullanılan teknolojinin sürekli değiştiği ve öğretmenlerin de bu değişime göre kendilerini güncellemeleri gerektiği ana fikir olarak işleniyor.

Yeni bir kuşak çatışması yaşamamak için...

Peki bu durumun iş dünyası açısından önemi ne? Şu anda bu yeni yaklaşımla eğitim alan öğrencilerin bir kısmı en geç 3-4 yıl içinde iş dünyasıyla tanışacak. Kişiye özel eğitim almaya alışmış ve bunu standart





olarak kabul etmiş yeni nesil, doğal olarak iş hayatında da bu standartları bekleyecek. Eğer ki yöneticiler kendilerini bu duruma alıştırmada konusunda şimdiden bir şey yapmazsa uyum sağlayamadıkları, hiçbir şekilde kontrol edemedikleri ve işle ilgili bilgi edinme konusunda destek olamadıkları çalışanlarla başları belaya girecek ve X jenerasyonunun Y jenerasyonu ile yaşadığından çok daha fazla problemler yaşayacaklar.

Dört aşamalı program

Peki bu durumu engellemek için günümüzün yöneticileri ve yönetici adayları ne yapmalı?

■ İlk olarak herkese aynı muameleyi yapmayı bırakıp, her çalışana farklı bir yaklaşım tarzı geliştirmeleri gerekir. Bunun standart bir formülü olmadığı için de davranış kalıplarını, karakter özelliklerini analiz etmeyi ve teknolojiyi takip etmeyi öğrenmelidir.

■ İkinci olarak delegasyon becerilerini geliştirmeli ve bunu cesurca uygulamalıdır.

■ Üçüncü olarak o güne

kadar nasıl öğrenerek kendilerini geliştirmişlerse, “ben oldum, bilmem gereken her şeyi öğrendim” demeyip, çalışanlarıyla beraber öğrenme sürecine devam etmeli ve bunu bir sorun olarak görmemeliler.

■ Dördüncü olarak öğrenme sürecine çalışanları da katıp neşeli ve etkin kılmanın şifrelerini çözmeliler. Basit gibi görünen bu dört aşamalı programı uygularken, asla “ben nasıl öğretirim”e

odaklanmadan, “karşımdaki nasıl öğrenir”i sorgulayarak ve sadece buna odaklanarak hareket etmelidir. Bu yeni yaklaşım tarzı şimdiye kadar alışagelen geleneksel yöntemle taban tabana zıt olduğu için, çok sıkı uygulanması gereken bir diyet programı yapar gibi sıkı bir disiplin içinde hareket edilmeli. Eminim önümüzdeki süreçte bu konuyla ilgili pek çok makale, araştırma ve köşe yazısı okuyacaksınız. Pek çok reçete, çözüm, müthiş formüller de yazılacak çizilecek şüphesiz, lakin problemi kökünden çözmek isteyenler, sorunun köküne inmek adına mutlaka bu kitabı okumalı.

Kim bilebilir, sizler de kendi adınıza farklı mesajlar edinerek, kişisel gelişiminiz adına ilk adımı atacaksınız. Bu arada unutmadan, 0-18 yaş aralığında çocuk sahibi olanlar ve anne baba adayları da çocuklarının öğrenme süreci hakkında birinci ağızdan tavsiyeler edinecek, çocuklarının eğitimi hakkında müthiş bilgilere sahip olarak onların geleceği adına bir yatırım yapmış olacaksınız.



Can dostlarımız için bir iyi haber daha!

Mapfre Sigorta'nın Pet Sigortası piyasadan kalkınca 3 yıl bu alanda tek tabanca hizmet veren Aksigorta Pati Sigortası'na, kasko sigortasına eklediği evcil hayvan güvencesiyle Anadolu Sigorta da katıldı...

Türkiye'yi evcil hayvan sigortalarıyla Mapfre Sigorta tanıştırdı. Şirketin 2012 yılında, veteriner hekimlerin sıklıkla karşılaştığı acil sağlık sorunlarını dikkate alarak geliştirip kullanıma sunduğu Pet Sigorta, kedi ve köpekleri güvence altına alıyordu. Buna göre kedi ve köpekler, yüksekten düşme, kavga, zehirlenme, yabancı cisim yutma gibi birçok sağlık sorununa yol açan durumlara karşı teminat altına alınıyordu. Pet Sigorta poliçesiyle birlikte gönderilen mikroçipler kedi ve köpeklere anlaşmalı veteriner kliniklerinde ücretsiz takılıyordu. Mikroçip takılan ve sisteme kayıt edilen kedi ve köpeklerin kaybolması durumunda, bulan kişiye veteriner klinikleri aracılığıyla hemen sahiplerine ulaşma imkanı sağlanıyordu...

Pet Sigorta, kısa sürede tahminlerin de üzerinde ilgi gördü. Ancak Mapfre Sigorta, anlaşma yaptığı veterinerlik kliniğiyle çıkan sorunlar nedeniyle bu ürünü kullanımdan kaldırmak zorunda kaldı. Aksigorta, 2015 yılından bu yana sektörde evcil hayvan sigortası konusunda "Pati Sigortası" ürünüyle hizmet veren tek şirket konumundaydı. Şimdi ona biraz dolaylı da olsa Anadolu Sigorta da katıldı.



Evet, Anadolu Sigorta kasko poliçesi, sigortalılardan gelen talepler doğrultusunda Türkiye'de ilk kez evcil hayvanları da güvenceye almaya başladı. Kaskolu aracın uğrayacağı ve teminat kapsamında gerçekleşen kazalar sonucunda, aracın içinde bulunabilecek evcil hayvanların zarar görmesi halinde tedavi masrafları 1.000 TL limitle karşılanıyor.

Patiler için yıllık 150 TL'ye sigorta güvencesi

Aksigorta Pati Sigortası, kedi ve köpek cinsi evcil hayvanların acil sağlık ihtiyaçlarını güvence altına alıyor. Bu sigorta, aşıları tamamlanmış olan 6 aydan büyük, 10 yaşından küçük olan tüm ırk ve cinsiyetteki kedi ve köpekler için yapılabilir. "5199 sayılı Hayvanları Koruma Kanunu ile yasal kimliklendirme ekipmanı olarak belirlenen mikroçipi de hediye eden Pati Sigortası, mikroçipin anlaşmalı veteriner kliniklerinde ücretsiz olarak uygulanmasının ardından geçerli oluyor. Ürünün içeriğinde 5 bin TL kapsamında acil durum teminatı, 3 bin TL kapsamında üçüncü şahıs mali sorumluluğu ve 250 TL kapsamında kayıp arama ilanı ve ödül teminatı yer alıyor. Yüksekten düşme sonucu oluşan kırık ve yaralanmalar, herhangi bir kaza veya enfeksiyon sebebiyle oluşabilecek göz tedavileri, trafik kazası sonucu oluşan tüm sağlık



problemleri, yanma, elektrik çarpması, yabancı cisim yutma ve batması sebebiyle oluşacak tedaviler ve zehirlenmeler Pati Sigortası'nın güvencesi altında. Böcek sokması, sıcak havalarda ısı çarpması, soğuk havalarda donma gibi risklere karşı da can dostlarımızı güvence altına alan Pati Sigortası, boğulma ve başka bir kedi veya köpekle kavga sonucunda oluşacak tedaviler için de teminat sunuyor. Ürünün yıllık prim tutarı 150 TL. Üstelik bu tutar, kredi kartlarıyla 9 eşit taksitle ödenebiliyor. Poliçe dahilinde yılda 1 kez ücretsiz muayene, tırnak kesimi, göz-kulak temizliği gibi hizmetler de hediye ediliyor.

Yurtdışında aylık primler 15-45 dolar arasında

Birçok ülkede yine ağırlıklı kedi, köpek olmakla birlikte hamster, papağan, tavşan gibi hayvanlar için de bu tür sigortalar düzenlenebiliyor. Pati Sigortası ise sadece kedi ve köpekler için geçerli. Aksigorta'nın verdiği bilgilere göre, anlaşmalı kliniklerde geçerli olan ürün için daha çok yabancı cisim yutma, zehirlenme, kavga durumundaki hasar çağrılarıyla karşılaşıyor. Şirketin ciddi yaralanmalar için de ödeme yaptığı oluyor. Başlangıç yani satın alma tarihinden itibaren 1 yıl süreyle geçerli olan Pati Sigorta poliçesinin aktif hale gelmesi için bekleme süresi 15 gün. Bu süre, poliçenin satın alındığı tarih itibarıyla başlıyor ve 15'inci gün sona eriyor. Poliçe teminatları 15'inci günden sonra ortaya çıkan acil sağlık sorunlarında geçerli. Evcil hayvan sigortaları için Avustralya, Kanada, İngiltere gibi ülkelerde aylık ortalama prim 15-45 dolar arasında değişiyor. Ek primle ileri görüntüleme, yoğun bakım, mide hastalıkları taraması gibi opsiyonlar da eklenebiliyor.



EVÇİL HAYVANLARLA GÜVENLİ SEYAHATİN PÜF NOKTALARI

Mapfre Sigorta, artık evcil hayvan sigortası yapmasa da faydalı olması amacıyla sitesinde evcil hayvanlarla araçta güvenli seyahat için ipuçlarını paylaşıyor. Buna göre evcil hayvanların arabadaki güvenliği, doğrudan, her durum için uygun taşıma gereçlerini ve muhafaza etme sistemlerini kullanmaya bağlı. Ayrıca, evcil hayvanlarla güvenli bir şekilde seyahat etmek için bazı koşulları göz önünde bulundurmak ve hem hayvanın hem de araçtaki diğer yolcuların güvenliğini tehlikeye atabilecek belirli hataları önlemek gerekiyor.

Arabada bir evcil hayvanın bulunması sürücü için dikkat dağınıklığı ve endişe sebebi olabiliyor. Bu yüzden, arabayı çalıştırmadan önce sürücünün her şeyin yolunda olduğundan ve yolun ortasında hayvanın muhafaza sisteminden çıkamayacağından emin olması ve bunu sağlama alması gerekiyor.

● Bağlama sistemleri onaylı, test edilmiş ve sertifikalı olmalı; arabada evcil hayvanın güvenliğini garanti etmek için ev işi veya doğaçlama çözümler işe yaramaz.

● Evcil hayvanın yolculuk ettiği yer de uygun olmalı. Köpek ve kedi gibi küçük evcil hayvanlar arabanın iç tarafında kafeslerinin içinde seyahat edebilir, asla koltukların üzerinde gitmemelidir.

Testlerin gösterdiği gibi, evcil hayvanların kafeslerini yerleştirmek için en güvenli yer, ön koltukların arkasındaki otomobilin zeminidir.

● Bagajda da hayvanlar güvenli bir şekilde seyahat edebilir. Ancak bu, büyük boyutlu hayvanlar için tavsiye edilir. Kafes daima arka koltukların sırtına mümkün olan en yakın biçimde ve gidış yönüne göre çaprazlama pozisyonda yerleştirilmelidir.

● Arabayla yapılacak yolculuk uzun sürecekse evcil hayvanın da araç dışında mola süreleri olmalıdır. Güvenliği sağlamak için hayvanın yeme, içme, hareket etme ihtiyaçlarına özen gösterilmesi gerekir.

● Bagajda ve elimizin altında daima su ve yol boyunca köpeğe su vermek, onu soğuktan korumak veya beslemek için gereken her şeyi bulundurmamız.

● Hemen seyahat öncesi evcil hayvanı beslemek bir hatadır. Tıpkı insanlar gibi onların da midesi bulanabilir veya kötü hissedebilirler. Bu da araçtaki güvenliği tehdit eder ve sürücüyü durmaya ya da yolculuğu iptal etmeye zorlayabilir.

● Arabada hayvanlarla seyahat edince arabanın iç kısmının, yani döşemenin, koltukların, yerin, camların kesin olarak kirleneceğini kabul etmek gerekir. Bu yüzden, oto sigortasının teminatları arasında araç içi temizliğini ve hangi durumlarda ve koşullarda bunu kapsadığını teyit etmek önemlidir.

Hayat kariyerinin neresindesin?



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

“Risk algımız değişti” diyordu. Sigorta işinde yıllarca veremediğimiz teminatlar aklımdan geçiyordu. “Yeni” diyordu, ben eskiyordum. “Gençlik” diyordu, ben yaşılanıyordum. “Sen” diyordu, ben oluyor, sorumluluk alıyordum. “Siz” diyordu, biz oluyor, farkındalık yaşıyordum. “Ölüm” diyordu -hayır sigortacı ifadesiyle “vefat” diyordu- yaşam oluyordum. “Avcı satıcı” diyordu, “çiftçi satıcı” oluyordum...

Yapabilirim... Geçen ay şirketin İstanbul'daki eğitim salonunda, kendi ifadesiyle “saçı az, alını geniş” (aslında kel de denebilir), tek düze sese sahip, ince yapılı eğitmenin ilk cümlesi buydu... Uzun bacakları, dümdüz omuzları, çıkık elmacık kemikleri ve çalışılmış olduğu belli gülümsemesiyle “rahat” komutunu duymuş bir asker gibi karşımızda duruyordu.

Tam gün süren (tam günden kasıt 8 saat) ve değişen müşteri davranışları üzerine bir eğitimdi bu. Geç kalmaları, kaytarmaları, telefon bahaneleriyle dışarı çıkmaları, sosyal medya dikizlemelerini ve kaynatmaları saymazsak, toplanan 5 saat sürmüştü. Ama eğitim süresi 8 saat olarak söylenmişti.

“Kariyerimin zirvesindeyim”

Alını geniş eğitmen adını ve soyadını söylemedi. “Yapabilirim” dedi ve sustu. Sesimiz çıktı mı bilmem ama sınıfın tamamının “neyi” dediğinden adım gibi eminim. Suskunluğunu bizi tanımak için bozdu: “Kendini tanı” faslı...

Ortaokuldan beri kendi çapımda

kendimi tanımaya çalışırım. Bu idmanlı halimle sınıfta sözlüye kalkmış ama geceden de derse hazırlanmamış öğrenci psikolojisiyle bazı şeyler gevelerken buldum kendimi.

“Hayat kariyerinin neresindesin” mi dedi o? Tam bu an ben; vapuru saniyelerle kaçırın, otobüste iş yolunu yarıladiğında cüzdanımı evde unuttuğumu fark eden, “abi ben hallederim” dedikten sonra kredi kartı yetersiz bakiye veren, ilgi duyduğu kıızı başka biriyle görüp gözü kararan, ateş beynine vurup ortamı hızla terk etmeye çalışan insan hallerini yaşadım... Eğitim sıradanlıktan çıkıyordu. Geriliyor ve dikkatimi kazanmaya veriyordum. Hep böyle olurdu. Kazanmaya odaklandığımda ne yapar eder kazanırdım. Bu gerginliğim ve kazanmayı arzulayan tutumum yöneticilerimin söylediğine göre “avcı satıcı” yapıyormuş beni.

Ben avcı satıcı olmak nedir çok bilmem. Pek de ilgilenmem. Ama sigorta satışlarından kazandığım yüksek primler, 2 yılda borçsuz aldığım arabam, okşanan egom, bir de başarı plaketlerini düşününce iyi bir şey olduğunu sanıyorum. O zaman tek düze sesli güvercin eğitmenin sorusu-





nun cevabı da “Kariyerimin zirvesindeyim” oldu. Şimdi o düşünsün. Gülüşmeler oldu, yerime oturdum, sustum. “Yapabilirim, daha iyisini” dedim, ama içimden, usulca. Bu da ne demek şimdi? Adam sübliminal mesaj mı veriyor? Bize “yapabilirim” mi dedirtmek maksadı. Yoksa başardı ve ben kazanamadım mı?

“Avcı satıcı” mı “çiftçi satıcı” mı?

Dedim ya gerilirim, daha çok geriliyorum. Caz esintisiyle başlayan kır düğününde kokteyl masasında ülkeyi kurtaran genç sohbetinden, Ankara havasıyla göbek atan damadın erkek arkadaşı havasına geçmiş bir haldeyim. Ne yapabilirim? Müşterinin davranışları nasıl değişiyor bilmem ama benim bu iç konuşmalarım içimde fena bir tartışma başladı. Benim davranışlarım her an değişebilir. Sahneye çıkıp Twitter’dan alışkanlığımla 280 karakterle olayı bitirebilirim.

Avcıyım oğlum ben. 5 saat boyunca hiç oturmadan karşımızda sahnede dolaştı adını bilmediğim eğitmen. Ülkemizde ve dünyada intiharların arttığını söylüyordu. “Neden” diyordum. Hepimizin aslında tüketici ve müşteri olduğunu, bizim hayatımızda da değişen şeyler olduğunu anlatıyordu. Haz ve heveslerimin değiştiğini düşünüyordum. “Hız” diyordu, “teknoloji” diyordu. Babamın uzaktan kumandanın çalışmasını anlamadığı zamandan Android telefonunu elinden düşürmediği bugünleri düşünüyordum. “İletişimin dijital hayatı” diyordu. Arkadaşlarımın eğitim boyunca sosyal medyada gezerken yaşadıkları dijital iletişimin yüzlerine yansıyan ifadelerini görüyordum.

Hem de eğitimde. “Risk algımız değişti” diyordu. Sigorta işinde yıllarca veremediğimiz teminatlar aklımdan geçiyordu. “Yeni” diyordu, ben eskiliyor- dum. “Gençlik” diyordu, ben yaşılanıyordum. “Sen” diyordu, “ben” oluyor, sorumluluk alıyordum. “Siz” diyordu, biz oluyor, farkındalık yaşıyordum. “Ölüm” diyordu -hayır sigortacı ifadesiyle “vefat” diyordu- yaşam oluyordum. “Avcı satıcı” diyordu, “çiftçi satıcı” oluyordum... Dedim ya toplansan 5 saatlik bir eğitim olurdu. O günü yazabilsem inanın roman olurdu. Bir de güzel film çıkardı. Her sabah “kariyerimin zirvesindeyim” diyorum kendime ve karşısında her gün tıraş olduğum aynamın üzerine yazdım: “Yapabilirim.”



Hızlı ve kârlı büyümenin anahtarı: MÜŞTERİ DENEYİMİ

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, hızlı ve kârlı bir şekilde büyümenin yolunun iyi bir müşteri deneyimi sunmaktan geçtiğini vurguluyor. Pamukçu, sigortalıların, detaylı ve çözümücü bir müşteri deneyimi yaratan sigorta şirketlerini tercih ettiğine dikkat çekiyor...

Müşteri deneyimi ve müşteri memnuniyetinin stratejik önem taşıdığı sektörlerden biri de sigorta. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, en iyi müşteri deneyimini sunan şirketlerin fark yaratarak, diğerlerine göre daha hızlı ve daha kârlı bir şekilde büyüdüğüne dikkat çekiyor. “Bu büyüme ivmesini yakalayabilmek için kanallar ve iş fonksiyonları arasındaki müşteri deneyimini bıkmadan usanmadan geliştirmek gerekiyor” diyen Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bilindiği gibi sigorta şirketleri birbirine benzer hatta aynı ürünleri satıyor. Günümüzde web siteleri üzerinden fiyat/hizmet seviyesi olarak karşılaştırma yapmak da çok kolay. Bu da detaylı ve çözümücü bir müşteri deneyimi yaratmanın bir sigorta şirketi için ne kadar önemli bir ‘tercih edilmeye’ nedeni olduğunu net bir şekilde gösteriyor. Müşteri memnuniyetinin maksimum düzeye yükseltilmesi ve bu seviyenin korunabilmesi için çalışan bilgisi ve profesyonellik, süreçlerin kolaylığı, taleplerin sonuçlanma hızı gibi faktörler öne çıkıyor.” Dijital dönüşümün etkilerinin

Türkiye sigorta sektöründe de net bir şekilde görüldüğünü vurgulayan Pamukçu, “Hatta dijital dönüşümü en çok önemseyen ve bu konuda yatırım yapan şirketlerin ülkemizde faaliyet gösterdiğini söylemek mümkün. Önümüzdeki yıllarda dijitalleşmeye ve hıza önem veren şirketler kazanacak. Sektördeki tüm şirketler, hem dijital anlamda yapılandırılmış ürünlerle hem de bu bağlamda yeniden oluşturulan müşteri memnuniyeti uygulamalarıyla ‘yeni nesil sigortacılar’ adı altında hizmet verecek” diyor. Pamukçu, bu noktada her geçen gün önemi artan online sigortacılık hizmetleriyle ilgili ise şu değerlendirmeyi yapıyor: “Online sigortacılık, sigorta satın



Dr. E. Baturalp Pamukçu

almaya karar verdiğimiz andan satış ve satış sonrası hizmetlere kadar tüm sürecin online kanallar üzerinden yürütülmesi anlamına geliyor. Sigorta satışının artırılması sigorta bilincinin gelişimiyle doğru orantılı. Sigorta satış süreçlerinde mümkün olan en üst seviyedeki dönüşümün yaşanabilmesi için, kullanıcı deneyiminin yenilikçi teknolojiler aracılığıyla, kullanıcı dostu bir deneyime dönüşmesi oldukça önemli.”

ONLINE PLATFORMLARLA ACENTELER DE KAZANIYOR

Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Türk Nippon Sigorta olarak dijital dönüşüm için gerekli altyapıyı kurgulayıp yeni neslin ihtiyaçlarını belirlerken, şirketimize emek veren acentelerimizi de düşünüyor, platformlarımızı acentelerimize kazanç sağlayacak şekilde tasarlıyoruz” diyor. Ardından da şirketin dijitalleşme yatırımlarıyla ilgili şu bilgileri veriyor: “Sigortalılarımıza dijital anlamda kolaylık sağlamak için mobil sigortacılık alanında yeni bir uygulamaya imza attık. iOS ve Android cihazlara uyumlu, yeni ‘Türk Nippon Mobil’ mobil uygulamasıyla

Türk Nippon Sigorta müşterilerine kasko ve trafik poliçelerini hangi şirketten olursa olsun takip etme imkanı sağlıyoruz. Uygulama üzerinden hasar dosyalarının durumları sorgulanabiliyor ve ihtiyaç halinde sadece bir tıkla çekici hizmetinden faydalanılabiliyor. Ayrıca, Türk Nippon Sigorta müşterisi olsun ya da olmasın uygulamayı indiren herkes, yurtiçi veya yurtdışı seyahatleri için seyahat sağlık poliçelerini istedikleri acenteyi seçerek oluşturabiliyor ve Türk Nippon Sigorta kampanyalarından haberdar olabiliyor.”



Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

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

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

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

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

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

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

HDI
Sigorta

Emeklilik fonlarının performansını hangisi belirliyor? Piyasa mı, varlık dağılım politikası mı yoksa aktif yönetim becerisi mi? (II)



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

ses@ludens.com.tr

Geçen ayki yazımızda bir emeklilik fonunun toplam performansını üç parçaya ayırabileceğimizi yazmıştık:

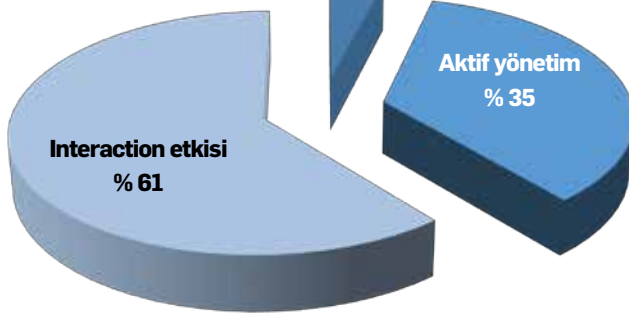
- 1) Piyasa hareketlerinden kaynaklı getiri,
- 2) Varlık dağılım politikasından kaynaklanan getiri,
- 3) Aktif yönetim getirisi.

Ve çalışmamızın bulgularının emeklilik fonların getirisinin büyük bir kısmının piyasadaki değişimlerden etkilendiğini ortaya koyduğunu eklemiştik. Çalışmamızın ikinci aşamasıyla ilgili sonuçları ise bir sonraki yazımızda paylaşacağımızı iletmiştik...

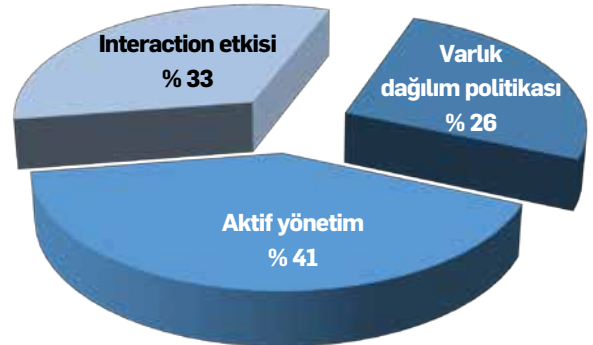
İncelememizin diğer aşaması, piyasa hareketlerinden kaynaklı getiriyi arındırdıktan sonra varlık dağılımı ve aktif yönetimin görece önemini belirlemek oldu. Bu analiz sonucunda ortaya çıkan tablo, hisse ve esnek emeklilik fonları için farklılık arz ediyor. Esnek emeklilik fonlarında varlık dağılım politikası ve aktif yönetim hemen hemen eşit öneme sahip. Hisse emeklilik fonlarında ise aktif yönetim varlık dağılım politikasından bariz biçimde yüksek bir öneme sahip.

Hisse emeklilik fonlarında 10 yıllık dönem için varlık dağılım politikasının getirideki değişimi ortalama açıklayıcılık düzeyi yüzde 4 düzeyinde. Aynı

Varlık dağılım politikası
% 4



Hisse emeklilik fonları (10 yıllık dönem)



Esnek emeklilik fonları (10 yıllık dönem)

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

dönemde aktif yönetim için bu düzey yüzde 35. Esnek emeklilik fonlarına baktığımızda, grafikten de izlenebileceği üzere, ortalama açıklayıcılık aktif yönetim için yüzde 41, varlık dağılım politikası için yüzde 26 düzeyinde. Analizimizi 5 yıllık dönem için yinelediğimizde de benzer sonuçlara ulaştık. Bilindiği üzere ülkemizde fon türleri tanımlanırken fonun yatırım yapabileceği varlıklar konusunda birtakım kısıtlar söz konusu. İncelememiz kapsamında yer alan hisse emeklilik fonları için, fon portföyünün en az yüzde 80'inin devamlı olarak yerli ve/veya yabancı ihraççıların paylarından oluşması kısıtı mevcut.

Esnek emeklilik fonlarında ise fon portföyündeki varlık dağılımına ilişkin herhangi bir kısıt bulunmuyor. Varlık dağılımındaki bu kısıtların uygulamadaki sonuçları incelememizde kendini gösteriyor. Hisse emeklilik fonlarında yüksek oranda hisse bulundurma kısıtının yarattığı sonuç, varlık dağılımından kaynaklı getirinin toplam getiriyi açıklamadaki payının görece önemli ölçüde düşmesi oldu. Aktif yönetimin açıklayıcılığı hisse emeklilik fonlarında baskın biçimde yüksek.

Bu noktada kısıt içermeyen portföylere sahip esnek emeklilik fonlarında toplam getirideki değişimi açıklamada varlık dağılım ile aktif yönetim arasındaki eşit dağılım da bu bulguyu destekler nitelikte. Esnek emeklilik fonlarında aktif yönetim ve varlık dağılım arasında hemen hemen eşitlik olduğu söylenebilir. Beklentilerimize paralel bu bulgular ışığında, fon portföylerine ilişkin kısıtlamaların doğal sonucu fon toplam performansı içerisinde varlık dağılım politikasından kaynaklı getirinin payının görece düştüğü söylenebilir.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (30 Haziran 2018 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
GEK	Garanti Em. Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	5.0	1.768.786.418	242.989

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

HED	AXA Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	19.0	38.876.496	8.164
-----	-------------------------------	-------	------	------------	-------

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	14.7	69.075.038	23.316
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	13.5	281.489.635	49.168
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	11.8	385.081.758	61.374
GEH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	10.6	332.710.951	38.270
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	8.5	37.514.427	18.901

Esnek Emeklilik Fonları

GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	10.4	820.204.680	102.295
AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	10.1	931.117.666	168.741
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	9.9	191.502.843	84.846
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	9.3	84.799.641	18.380
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	9.2	69.708.798	20.057
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	8.5	25.197.788	13.159
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	8.5	794.914.025	510.742

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	7.5	950.459.677	266.613
CHS	Cigna Finans Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	7.4	14.974.273	5.038
AMS	Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★★	6.5	70.418.078	22.537
AZS	Allianz Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	5.0	28.378.957	16.063

NOT: Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşlar listesinde yer almaktadır. Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Seri VII - 128.5 no'lu "Bireysel Portföylerin ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarının Performans Sunumuna, Performansa Dayalı Ücretlendirilmesine ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarını Notlandırma ve Sıralama Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ"de yer alan esaslar çerçevesinde notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunmaktadır. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin, notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşu listeye alması; notlandırma, sıralama ve diğer faaliyetlerinin kefil olduğu anlamına gelmeyeceği gibi, söz konusu faaliyete ilişkin bir tavsiye olarak da kabul edilemez.



Yeni çıkan **benler** neyin işaretçisi?



Dr. Ar. Gör. Zahide Eriş Eken
Gayrettepe Florence Nightingale
Hastanesi Dermatoloji Bölümü

Cilt kanserlerinin görülme sıklığı tüm dünyada iklim değişiklikleri, UV ışınları ve havaya salınan kimyasallar sebebiyle hızla artıyor. Cilt kanserleri arasında kötü huylu olanı “malin melanom” olarak adlandırılıyor. Bu kanser, deriye renk veren hücrelerden köken alıyor ve çok hızlı ilerliyor. Malin melanom lezyonlarının yüzde 30'u bir ben üzerinde gelişirken, yüzde 70'i normal cilt zemininde oluşuyor. Melanom erken evrede tanı konulduğunda etkin bir şekilde tedavi edilebiliyor. Ancak bu dönemde tanı konulamazsa hızla bölgesel lenf düğümlerine, ardından tüm vücuda yayılıyor ve tedavi şansı önemli ölçüde ortadan kalkıyor. En ölümcül cilt kanserlerinden olan bu hastalıkta erken tanı hayati öneme sahip. Tümör erken dönemde tespit edilip çıkarılabilirse hastalar, hayatlarına normal akışında devam edebiliyor. Ancak ne yazık ki toplumumuzda yanlış inanışlar söz konusu. Böyle bir lezyon geliştiğinde bıçak değmesinin kanserin vücuda yayılmasına neden olabileceği düşüncesi tanıda gecikmeye, hatta hastaların hayatını kaybetmesine neden olabiliyor.

Belli periyotlarla ayna karşısında benlerinizi muayene edin!

Cilt kanseri, el içi ayak tabanından tutun da tırnak yatağına kadar derinin herhangi bir yerinde ortaya çıkabiliyor. Ancak daha çok güneş hasarının yoğun olduğu vücut alanlarında

gözleniyor. Tarım toplumu olduğumuz için ülkemizde melanom, kronik ultraviyole güneş maruziyetinin daha yoğun olduğu baş ve boyun bölgesinde görülüyor. Bu esnada saptanan bende asimetri, sınırda düzensizlik, renk değişikliği (benin birden çok renk içermesi), belirgin büyüme, iltihabi reaksiyon ya da kanama cilt kanserine işaret edebilir. Bununla birlikte değişik görünümlü, hızlı büyüyen, pigmente bir lezyonun saptanması durumunda da acilen bir dermatoloğa başvurulmalıdır.

Kimlerde deri kanseri gelişim riski daha yüksek?

- Açık tenli, renkli gözlü, kızıl-sarı saçlı veya kolaylıkla güneş yanığı gelişebilen deri tipinde olanlar
- Uzun süre veya aralıklı olarak yoğun güneş ışığına maruz kalanlar
- Ailesinde deri kanseri malin melanom olanlar
- Ailesinde ve kendisinde deri kanseri dışında kanser olanlar, organ nakil hastaları
- Anormal görünümlü nevüsli olanlar
- Doğumsal çok sayıda benleri olanlar

Benlerin takibi neden gerekli?

Benler deriye renk veren hücrelerin oluşturduğu deri değişiklikleridir. Vücudumuzda çok sayıda ben görülebilir. Bu benlerin bazıları doğuştan, bazıları da güneşe maruz kalınması sonucu sonradan oluşur. Benler; kahverengi, siyah ya da koyu mavi renkte



olabilir. Her renk değişikliği ya da kabarıklık ben değildir. Derideki değişikliğin ben olup olmadığı konusunda dermatoloji uzmanınızdan görüş almak gerekir. Özellikle risk altında olanlar, çok sayıda beni olanlar mutlaka bilgisayarlı dermatoskopi yöntemiyle ben haritalamasını yaptırmalı ve takip altında olmalı. Mevcut bende ani gelişen düzensizlik, renk değişimi, ağrı, kaşıntı ve kanama görülmesi durumunda acilen doktora başvurulmalı. Kesinlikle benlerle oynanmamalı ve sıkılmamalı.

Dermatoskopi nedir?

Dermatoskopi deri yüzeyi mikroskopisidir; benlerin ve pigmentli diğer lezyonların tanısında kullanılır. Bu yöntemde deri yüzeyi, ışıklı büyütme sağlayan dermatoskopi ile incelenir. Daha önceki yıllarda ben takibi, el dermatoskopisindeki görüntülerin fotoğrafları çekilerek sağlanıyordu. Bu yöntemle bilgisayar eklenerek bilgisayarlı dermatoskopi teknolojisi geliştirildi.

Bilgisayarlı dermatoskopinin avantajları

Bilgisayarlı dermatoskopiyle vücuttaki benlerin haritası oluşturularak noktasal lokalizasyonları belirlenir. Ardından her bir ben için dermatoskopik görüntü alınır ve kaydedilir. Böylece bir sonraki kontrolde elde edilecek görüntüyle karşılaştırma şansı sağlanır. Bilgisayarlı dermatoskop, bende izlenen şüpheli değişiklikleri



matematiksel hesaplayarak melanom riskini gösteren indeks de oluşturur. Bu indeks tanı ve tedavinin planlanmasında yardımcı olur. Çıplak gözle erken evre melanomun tanı şansı yüzde 60'ken bilgisayarlı dermatoskopiyle bu oran yüzde 90'lara çıkar. Bilgisayarlı dermatoskopiyle derideki lekeler, benler değerlendirilir, arşivlenir; böylece, benlerin belli aralıklardaki değişimlerinin saptanması ve incelenmesi bilgisayar ekranında kolayca yapılabilir.

Vücutta bulunan çok sayıda

benin tamamını çıkarmak söz konusu olamayacağından, biz dermatoskopi yöntemi sayesinde şüphelendiğimiz lezyonları tespit ederek bunların çıkarılmasını sağlıyoruz. Böylece hem gereksiz cerrahi girişimlerin önüne geçiyor hem de hastalarımızı 3 ay, 6 ay, 1 yıl gibi periyotlarla kontrole çağırarak bu benlerin seyrini aldığımız kayıtlarla takip ediyoruz.

Özellikle çok sayıda beni olanlar, mutlaka bilgisayarlı dermatoskopi bulunan kliniklere başvurmalı ve ben haritalarını yaptırarak takip altına aldırılmalı.

● CİLT KANSERİNDEN KORUNMAK İÇİN NELER YAPMALIYIZ?

Özellikle çocuklarımızı güneşin zararlı ışınlarından korumak için daha çok önem vermemiz gerekiyor. Çünkü çocuklarda gelişen şiddetli güneş hasarı DNA'da birtakım bozukluklara neden olup cilt kanseri riskini artırıyor.

☛ Çocuklara filtreli güneş koruyucu kremler kullanılmalı. Genel olarak UVA ve UVB'ye karşı koruyucular içeren 30 SPF ve üzeri güneş kremlerini öneriyoruz.

☛ Koruyucular güneşe çıkmadan 30 dakika önce sürülmeli ve gerekirse 3-4 saatte bir yenilenmeli.

☛ Güneşin dik geldiği 11:00-16:00 saatleri arasında gölgede kalınmasında yarar var.

☛ Solaryumdan tümüyle uzak durulmalı. Hatta ABD ve Avrupa'da olduğu gibi ülkemizde de 16 yaş altına solaryumun yasaklanmasını öneriyoruz.



Değer Odaklı Satış

Ümit Ünker

Ceres Yayınları / 224 sayfa

Ceres Yayınlarından çıkan Değer Odaklı Satış kitabı, zengin içeriğinin yanı sıra görsel çizimlerin "artırılmış gerçeklik" (AR) özel olarak oluşturulması; kitaba Google Play ve Apple Store'daki özel uygulamasıyla ulaşılabilmesi açısından kendi alanında bir ilk olma özelliği taşıyor.

Değerin kattığı anlamla satışta yaratılabilecek mucizeleri, "Cebinizde taşıyabileceğiniz 1000 şarkı..." cümlesini başarıya götüren sırı, insanın kaç beyni olduğunu, hipnotik satış teknikleriyle neler yapabileceğinizi, yalan söyleyenleri bir kaş hareketinden nasıl yakalayabileceğinizi, mutlu olmanın çay bardağıyla ilgisini, satışla ilgili gerekli ve ilginç daha pek çok bilgiyi öğrenmek istiyorsanız Değer Odaklı Satış raflarda...



Edebi Ziyafet

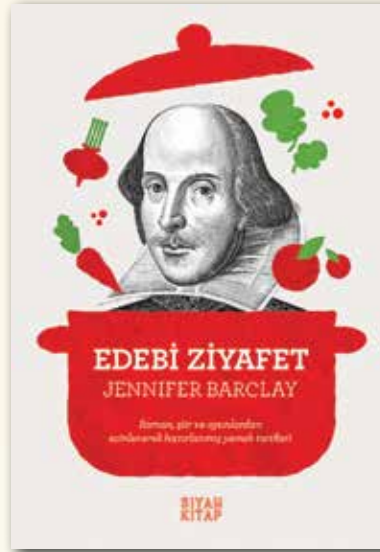
Jennifer Barclay

Siyah Kitap / 220 sayfa

Bu kitapla birlikte "değişmez" gözüyle baktığınız birtakım şeyler değişebilir. Örneğin, bundan sonra eve geldiğinizde ortalığı saran muhteşem yiyecek kokularının hangi edebi eserden geldiğini bulmaya çalışabilirsiniz. Cezbedici çağrının kaynağı, Narnia Günlükleri - Aslan, Cadı ve Dolap'ta zavallı Edmund'un aklını başından alan Türk lokumları mı, yoksa Shakespeare'in sevimli oburu Falstaff'tan alınan ilhamla hazırlanmış salsa soslu ızgara somon mu? Belki de o çok meşhur, kızarmış yeşil domateslerdir sizi bekleyen?

"Yemek ve okumak, hayranlık uyandırıcı bütünlüğe sahip iki hazdır" diyor C. S. Lewis... Edebiyatta karakterleri anlayıp haklarında bir karara varmanın yollarından biri de neyi, nasıl yediklerine bakmaktır. Nihayetinde karakterlerin yemek hakkında düşündükleri, onları eşsiz kılan özelliklerdendir. Ancak sadece bu değil, karakterleri hangi yemeği nasıl pişirdiğine bakarak da tanıyabiliriz.

Edebi Ziyafet'in yazarı Jennifer Barclay, bu kitapta dünyanın dört bir yanında sevilen edebi eserlerdeki yemek sahnelerini gün yüzüne çıkarıyor ve yemeklerin tarifini paylaşıyor. Amacı da gayet basit:



Edebiyat tutkunlarının sıkı bir edebi ziyafet çekebilmesi! Tariflerin asıl çeşnisi olan "atmosfer"i yakalamak istiyorsanız, onlara ilham veren eserleri okumayı unutmayın.

"Mutsuzluğa patates püresi kadar iyi gelen bir şey daha yoktur" demiş Nora Ephron... "Harry, Sally ile Tanışınca", "Sleepless in Seattle" ve "Julie and Julia" filmlerinin senaryolarını yazan bu kadının, ağırlarken neye ihtiyacınız olduğunu bilmesi hiç de şaşırtıcı değil. Otobiyografik bir roman olan

Heartburn'de, yiyeceklerle olan ve herkesçe iyi bilinen düşkünlüğü, ana karakter Rachel'in hayatını kazanmak için yemek kitapları yazmasıyla ön plana çıkmış, ayrıca bir zamparaya kötü bir evlilik yapmıştır. Nora Ephron, her çatalda biraz daha tereyağı eklemeyi öneriyor; ancak bu, işler gerçekten de çok kötü gidiyorsa yapılınsın... İşte tarifi:

1 KİŞİLİK

Malzemeler

- 250 gram patates
- 2 yemek kaşığı tereyağı
- 80 ml süt

HAZIRLANIŞI

■ Patateslere biraz tuz ekleyerek (ya da suya gözyaşları-nızı akıtarak) yumuşayana kadar haşlayın (sizinle aynı kıvama gelecek, kolayca paramparça olacak kadar yumuşasın).

■ İyice süzün, sonra püre haline getirin, tüm hırsınızı o zavallı küçük patateslerden çıkarın.

■ Sütü ve tereyağının çoğunu ekleyin, tuz ilave ederek tahta bir kaşıkla patatesleri ezin. Üzerine biraz daha tereyağı ekleyin, sonra favori kâsenize koyun ve iştahla yiyein.

■ Bir süreliğine kendinizi daha iyi hissedeceksiniz, dünya daha güzel bir yer olacak.

EVİNİ EŞYALARINA SARILACAK KADAR ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!



**GÜNEŞ
SİGORTA**
“Hayat daha kolay”

SİZ APARTMANI YÖNETİN, RİSKLERİ BİZ YÖNETELİM.

Siz de Anadolu Sigorta'dan
Site/Apartman Yönetimi
Ortak Alan Paket Sigortası yaptırın,
yöneticisi olduğunuz site veya
apartmandaki ortak alanları
güvence altına alın.

Tek poliçeyle yangında, fırtınada,
hırsızlıkta, su baskınında ve
oluşabilecek pek çok riskte
teminatsız kalmayın.

Detaylı bilgi
anadolusigorta.com.tr/de.