



61 bin girişimci kadın yıllık 14 TL primle sigortalandı!



KOBİ'lere özel 2 sigorta paketi



200 TL'ye mini kasko!

FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

CPP, Türkiye'de InsurTech ŞİRKETİ SATIN ALACAK



Türkiye'de Bir İlk

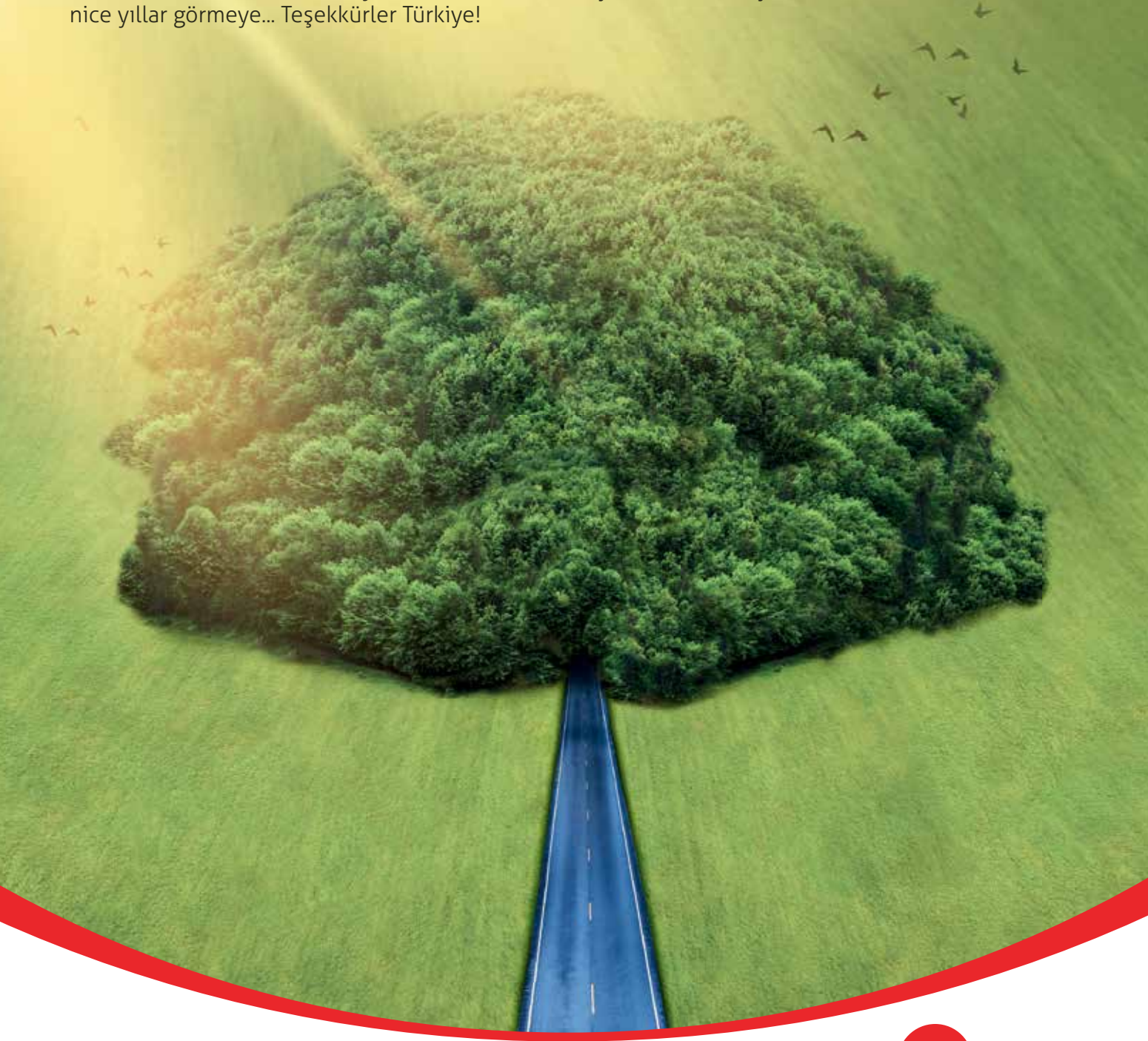
Aksigorta, sektördeki tüm boşlukları **tamamlayacak**



"Her türlü afet ve felaketin sigortası var"

Nice yollara nice 60 yıllara...

60 yıl önce birlikte çıktığımız bu yolda ilerledik, büyüdük, koca bir çınar olduk. Memleketimiz ve milletimiz için durmadan daha ileriye, birlikte nice yollar, nice yıllar görmeye... Teşekkürler Türkiye!





Kaybedenlerden olmayın!

Elinizde 2018 yılının son sayısını tutuyorsunuz. Bir yıl daha geride kaldı. 2018, sigorta sektörü açısından oldukça tartışmalı bir yıl oldu. Artan kurlar nedeniyle birçok branşta yükselen maliyetler, poliçe yenilerken primlere yansıtılmadı. Özellikle kasko ve sağlık sigortalarındaki maliyet artışları dikkat çekici boyutlara ulaştı. Malum, yedek parçaların yüzde 70'i ithal olduğu için kur artışı maliyetlere hemen yansdı. Buna karşılık sektör soğukkanlı ve sakin tavrını korudu. Enflasyonla mücadeleye desteğini sürdürdü. Kur artışları sadece yedek parça fiyatlarını değil sağlık enflasyonunu da olumsuz etkiledi. Sigorta şirketlerinin özel hastanelere ödediği ücretler artmaya başladı. Peki buna karşılık primler arttı mı? Artmadı. Neden? Çünkü sektör de zorlu bir süreçten geçiyor. Artan hayat pahalılığı sigortaya ilgiyi azaltmaya başladı. Ağustos ayında kasko sigortası yenilemelerinde yüzde 10 gerileme görüldü. Yani ağustos ayında süresi dolan her 100 kullanıcıdan 10'u kasko sigortası yaptırmadı. Aylık kasko yenileme sayısını 500 bin varsayarsak, sadece ağustos ayında 50 bin kişi kaskosunu yenilememiş. Bu ivmenin devam edip etmeyeceğine girmeyelim ama

veriler hiç de iç açıcı değil.

Öte yandan, sigortacıların geliri azalırken sigortalanması gereken malların değeri artıyor. Dövizle satın aldığınız araba ya da bir iş makinesi için aldığınız teminat, kurlar artınca düşük kalıyor. Çünkü malın değeri artıyor. Bunun için de ekstra bir sigorta yapılması gerekiyor. Aksi halde "eksik sigorta" durumuyla karşılaşmanız kaçınılmaz olabilir.

Sigorta fiyatları verilen teminatlara göre hala ucuz. Tüketicie birçok teminatı daha düşük fiyata sunan ürünler var. Örneğin kaskonuz yok ama trafik sigortanız varsa, benzer özellikleriyle farkı tamamlayan ürünler bulabilirsiniz. Düşük primli alternatif kasko ürünleri de oldukça yaygın: Muafiyetli kasko, pert kasko, mini kasko gibi...

Siz siz olun sigortasız kalmayın. Bir yıl kasko sigortasına ara vereceğim diye hasarsızlık indirimi gibi haklarınızdan vazgeçmeyin. Yıllardır sağlık sigortası primi ödüyorsanız, sağlık sigortasında aldığınız hayat boyu yenileme haklarınızı bir yıl ara verme uğruna kaybetmeyin. Özellikle böyle dönemlerde sigortanın daha önemli olduğunu unutmayın. Bu süreç de bir şekilde bitecek. Sonunda kaybeden siz olmayın.

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 Kafesoğlu,
Serap Sürmeli, Burak Taşçı

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

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



20



24



26



28



34



50



57

20

CPP, Türkiye'de InsurTech şirketi satın alacak Kart Koruma Planı ile tanınan, "Kimliğim Güvende" ve "Şifrelerim Güvende" ürünleriyle büyüme trendini hızlandıran Londra merkezli CPP, satın almak üzere Türk InsurTech şirketi arıyor...

24

61 bin girişimci kadın yıllık 14 TL primle sigortalandı! GüneşSigorta, MikroSigorta ile 38 bin, MikroKonut ile de 23 bin düşük gelirlili girişimci kadına güvence sağladı. Girişimci kadınlar bu poliçelere yılda sadece 14 TL ödeyerek sahip olabiliyor...

26

Sompo Japan Sigorta'dan 200 TL'ye kasko! Sompo Japan Sigorta, genişletilmiş kasko yaptırımdayanlara yönelik geliştirdiği Mini Kasko'yu 200 TL'den başlayan fiyatlarla sunmaya başladı...

28

Tasarruf ile avantajları birleştiren ürün: Genç BES Vakıf Emeklilik'in 18-25 yaş arası kitleye özel geliştirdiği Genç BES, ayda 74 TL'den başlayan küçük birikimlerle güvenli bir gelecek için ilk adımı atma fırsatı sunuyor. Faizli ve faizsiz olmak üzere iki seçenekle sunulan Genç BES'te prim tutarı arttıkça ek faydalar da artıyor...

34

Fon değişimini akıllandıran platform: AkıllıBES AkıllıBES, kısa sürede Türkiye emeklilik ve yatırım fonları sektörünün yüzde 25'ine ulaştı. AkıllıBES, katılımcılara fon değiştirme hakkını kullanarak daha fazla getiri ve birikim kazandırmayı hedefliyor...

50

Aksigorta, sektördeki tüm başlıkları TAMAMLAYACAK Aksigorta, yeni nesil sigortacılık yaklaşımıyla kolay, yalın ve erişilebilir ürün ve hizmetlere odaklanıyor. Genel Müdür Uğur Gülen, "Yeni dönemde müşterinin gözünden bakıp, sigortacılığın sınırlarını zorlayacağız" diyor...

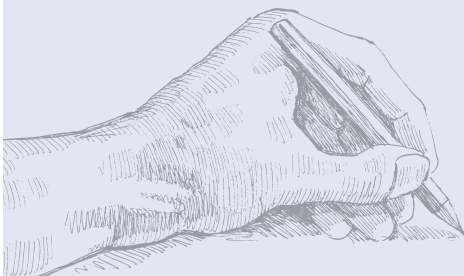
56

Mapfre'den KOBİ'lere özel 2 sigorta paketi Mapfre Sigorta, KOBİ'lere Özel Sağlık Sigortası Paketi ile işverenlerin yanı sıra ailelerine ve çalışanlarına da üst düzey güvence sağlıyor.

57

"Her türlü afet ve felaketin sigortası var" 2017 yılında küresel çaptaki 301 büyük afet 337 milyar dolarlık hasara yol açtı. Bir önceki yılın neredeyse iki katına ulaşan bu tutar, iklim değişikliği kaynaklı afetlerden korunma ve kayıpları azaltmaya yönelik sigorta uygulamalarının önemini ortaya koyuyor...

yazarlar



18

Sinan Metin
Kısa kısa...

36

Zeynep Turan Stefan
InsurTech'leri 'tekrar'dan gelişmekte olan pazarlar kurtaracak

54

Özer Şimşek
Zorunlu inşaat tamamlama sigortasına ne kadar hazırız?

60

Doç. Dr. Serra Eren Saroğlu
Bireysel emeklilik sistemi DÜŞÜN, TARTIŞ, ÖNER!



ALLIANZ'IN YEPYENİ WEB SİTESİ KARŞINIZDA!

Allianz Sigorta, Allianz Hayat ve Emeklilik,
Allianz Yaşam ve Emeklilik'in tek çatı altında toplandığı
allianz.com.tr yepyeni, kullanıcı dostu tasarımıyla sizlerle.

www.allianz.com.tr
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama



Allianz 

Kastamonu Sarıkıvrak Çarşaf Dokuma kursiyerleri mezun oldu

Anadolu Sigorta'nın kaybolan veya kaybolmaya yüz tutan meslekleri ilgiyi artırmak ve bu meslekleri yeniden canlandırmak amacıyla Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığında yürüttüğü "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projesi Kastamonu Sarıkıvrak Çarşaf Dokuma Kursu, 8 Kasım 2018 tarihinde Rifat Ilgaz Kültür Merkezi'nde düzenlenen törenle tamamlandı. Sevgi Güngör eğitmenliğinde 10 Eylül 2018 tarihinde başlayan ve 2 ay boyunca 256 saat süren kursu başarıyla tamamlayan 19 kursiyer mezun oldu. Kurs süresince usta adaylarının dokuduğu ürünler, Rifat Ilgaz Kültür Merkezi Güzel Sanatlar Galerisi'nde bir hafta boyunca sergilenecek.

Dokumacılık tarih boyunca Kastamonu'nun en büyük gelir kaynaklarından biri oldu. Cumhuriyetin ilk yıllarında hemen her evde bir



dokuma tezgahı kuran aileler, mutlaka evde dokuma işleri yapardı. O dönemde bölgede bin dokuma tezgahının varlığından bahsediliyor. Geleneksel Kastamonu Sarıkıvrak çarşafı geleneksel haşılama tekniği kullanılarak, sarıkıvrak ve fantazi ipten hazırlanan çözümlerle el dokuma tezgahlarında

dokunuyor. Bu dokumaların ucu ise kenar süsü olarak Kastamonu geleneksel çarşaf bağlarıyla bağlanıyor. Kastamonu dokumalarında yaygın kullanılan desenlerse gelinduvağı, selalmaz bezi, Azdavay masa, gelincik ve Azdavay kaydırma, antikacı masa, gıcı, zehilli, karanfil ve mantar olarak sıralanıyor.

"The Bodrum Cup"ın sponsoru yine Anadolu Sigorta oldu

Anadolu Sigorta'nın ikinci kez etap sponsorluğunu üstlendiği, Türkiye'de 30 yıldır kesintisiz devam eden tek yelken yarışları olan The Bodrum Cup, bu yıl 22-27 Ekim tarihleri arasında düzenlendi. Genel klasmanda "Bodrum Belediyesi Dragonfly" ekibi birinciliği, "Dafne" ekibi ikinciliği, "Jasmin 1" ekibi de üçüncülüğü elde etti. Cruiser A Klasman birincisi "Mira 2" ise ödülünü Anadolu Sigorta Nakliyat Sigortaları Müdürü Mustafa Alperdem'den aldı. Anadolu Sigorta Genel Müdür



Yardımcısı Levent Sönmez, yelkencilik sevdirmesi ve dünyaca ünlü Bodrum guletlerinin tanıtımını sağlayan Bodrum Cup'ın sponsorları arasında yer alarak yatçılık ve denizcilik sektörüne katkıda bulunmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirtti. Sönmez, "Anadolu Sigorta olarak

birçok branşta olduğu gibi su araçlarında da sektör lideriyiz. Denizcilik sigortalarında yıllardır kesintisiz olarak hizmet veren tek şirket olarak ticari yük gemileri dışında, özel ve ticari amaçlı gezinti tekneleri, tekne inşaat/yenileme projeleri, gemi tamircilerinin, marinaların, liman işletmelerinin sorumluluklarına ilişkin sigorta teminatları da sağlıyoruz. Bunun yanında sigortalılarımızın ihtiyaç duyduğu uluslararası uygulamalar hakkında teknik bilgi sağlamak için de titiz ve koordineli çalışmalar yürütüyoruz. Son 2 yıldır Bodrum Cup sponsorluğumuzla sektörü bu yönden de desteklemekten memnuniyet duyuyoruz" dedi.



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.

AXA Sigorta, acenteler toplantısını da “bir başka” yaptı

AXA Sigorta, her yıl acenteleriyle bir araya gelerek performans değerlendirmesi yaptığı ve gelecek hedeflerini paylaştığı acenteler toplantısını bu yıl 11-14 Ekim tarihleri arasında Antalya’da düzenledi. Türkiye’nin dört bir yanından 370 acentenin katılımıyla yapılan toplantıda AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken’in yanı sıra AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, acentelere seslendi.

AXA Sigorta’nın yeni dönem sloganının “Biz AXA’yız, biz başkayız” olduğunu hatırlatan AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, “Finansal koruma ve varlık yönetimi alanında dünyanın en büyük grubu olan AXA’nın bir parçası olmanın bizlere sunduğu gücün farkındayız. Grubumuzdan aldığımız destek, güçlü ödenmiş sermayemiz ve finansal yapımız, yepyeni bir yönetim anlayışı, sürdürülebilir gelir modelleri ve fark yaratan uygulamalarımızla acentelerimizin her zaman yanındayız” dedi.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama



Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan ise özetle şu değerlendirmeyi yaptı: “AXA olarak güçlü bölge stratejimizin en önemli hedefi, rekabetçi avantajın kritik unsurlarından biri olan müşteri memnuniyetini sağlamak. Müşterilerimize daha yakın olmaya ve onları daha derinlemesine anlamaya ihtiyacımız var. Bu stratejiyle müşterilerimize ve acentelerimize daha da yakınız; ihtiyaçları tespit etmek ve anlamak için dinliyoruz. Bölgelerimize daha fazla yetkinlik kazandırdığımız bu stratejiyle süreçlerimiz önemli ölçüde hızlandı ve müşteri ilişkilerimiz daha

etkili hale geldi. Deneyimli ekibimizle her zaman ulaşılabiliriz ve hem acentelerimize hem de müşterilerimize zamanında hizmet veriyoruz.” 4 gün süren ve 360 derecelik bir sahneyle düzenlenen toplantıda Endüstri 4.0 Platformu Organizasyon ve Saha Sorumlusu Ali Rıza Ersoy, “Endüstri 4.0” konulu bir oturum gerçekleştirdi. Dijital sanatçı Ozan Türkkkan da bir enstalasyonuyla toplantıya katıldı. Devamında ise AXA’nın merakla beklenen ürünleri Cep Telefonu Sigortası, AXAGo ve AXAFit’in konuşulduğu oturumlar düzenlendi.

“Uzayan emeklilik dönemi için bireysel emeklilikle tasarruf şartı”

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Dünya Tasarruf Günü dolayısıyla bir açıklama yayınladı. Tasarruf yapmanın makro düzeyde ülke ekonomisi için kaynak yaratarak büyümeye itici güç olduğunun ve bireysel düzeyde de yaşam standartlarının devamlılığını sağladığının ifade edildiği açıklamada, geleceğe dönük tasarruf yapmanın en iyi yollarından birinin bireysel emeklilik sistemine (BES) ve otomatik katılıma dahil olmaktan

geçtiği vurgulandı. Emekliliğe dönük tasarruf için bireylerin inisiyatif almasının kaçınılmaz olduğunu belirten TSB, emeklilik döneminde yeterli gelire sahip olabilmek için çalışanların gelirlerinin yaklaşık yüzde 10-15’ini tasarrufa ayırmaları gerektiğini, OECD ülkelerinin çoğunda tasarrufların bu düzeyin altında kaldığını hatırlattı. Açıklamada, 1 Ocak 2017’de yürürlüğe giren ve yaklaşık 15

milyon çalışan ile 600 bin işyerini kapsayan otomatik katılım uygulamasıyla tasarrufların tabana yayılmasında önemli bir adım atıldığı vurgulanarak, 15’inci yılını tamamlayan BES’teki fon tutarının 85.9 milyar TL’ye ulaştığı, katılımcı sayısının da 7 milyonu bulduğu kaydedildi. TSB açıklamasında paylaşılan verilere göre otomatik katılıma ise 22 ayda 5 milyon kişi dahil olurken, biriken fon tutarı da 4 milyar TL’ye ulaştı.

ERGO

Sigortalamak anlamaktır.

Eşyalarınızın yüzünü güldüren koruma: **ERGO Kolay Eşya Sigortası!**

Teminat tutarını sizin belirleyeceğiniz ERGO Kolay Eşya Sigortası ile ister ev sahibi ister kiracı olun eşyalarınız güvende, içiniz rahat.

- Aylık 8 TL'den başlayan taksitlerle **çok hesaplı**
- Hazır planlarla **çok kolay**
- Dakikalar içerisinde **çok hızlı**

Üstelik ERGO Kolay Eşya Sigortası ile **MiniMontaj** hizmetinden yararlanabilir, beyaz eşyadan kombiye acil montaj ihtiyaçlarınızı ücretsiz karşılayabilirsiniz.



0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

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

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

ERGO, iş ortaklarını Karadeniz turuna çıkardı

ERGO Türkiye, iş ortaklarını ödüllendirmeye devam ediyor. Yaptıkları satışla kampanya hedeflerine ulaşan ERGO acenteleri, hep birlikte Karadeniz'in eşsiz doğasının keyfini çıkardı. Yaylaları, iklimi ve yöresel lezzetleriyle her mevsimi birbirinden keyifli Karadeniz'de acentelerin ilk durağı Trabzon oldu. Seyahatin ikinci gününde tertemiz havasıyla adeta bir oksijen deposu olan Rize'yi keşfeden acenteler, tüm dünyaya ün salan Sürmene bıçağı, tarihi Birinci Dünya



Savaşı öncesine dayanan Rize bezi ve Rize'nin sembolü olan çayın üretim süreçlerini yerinde görme fırsatı

yakaladı. Tam bir görsel cümbüş sunan, bölgenin en popüler turizm bölgesi Ayder Yaylası'nın yanı sıra sık ormanlarla kaplı göl ve çevresiyle bir bütün olan Uzungöl Set Göller Bölgesi ve Trabzon'un tüm görkemiyle gözler önüne serildiği Boztepe'de keyifli zaman geçirdiler. Karadeniz'in sembollerinden olan tulum eşliğinde horon gösterisi izleyen, bölgeye ait yerel tatları deneyimleyen ERGO acenteleri, 3 günlük Karadeniz turundan huzurlu ve dinlenmiş olarak ayrıldı.

İkinci "ERGO Şehir Kulübü" toplantısının konuğu Dr. Mahfi Eğilmez

ERGO Türkiye tarafından ilki geçen yıl yapılan ve acenteler tarafından ilgiyle karşılanan "ERGO Şehir Kulübü" toplantılarının ikincisi, 11 ve 25 Ekim tarihlerinde İstanbul'da düzenlendi. Türkiye'nin dört bir yanından gelen acenteler illerinin beklentilerini, fikirlerini ve çözüm önerilerini de beraberinde getirdi. "ERGO Şehir Kulübü", iki farklı günde yapılan toplantılarda Dr. Mahfi Eğilmez'i ağırladı. ERGO Türkiye CEO'su Yıldırım Türe önderliğinde, İcra Kurulu'nun katılımıyla gerçekleşen ERGO Şehir Kulübü toplantılarında ERGO acenteleri, iş süreçleriyle ilgili geri bildirim ve önerilerini şirket yetkilileriyle paylaşma fırsatı yakaladı. Toplantının açılış konuşmasını yapan

ERGO Türkiye CEO'su Yıldırım Türe, "Cumhuriyetimizin kurulduğu dönemde şehrin ileri gelenlerinin bir araya gelerek gündem konularını tartıştığı toplantılardan esinlenerek bu yıl ikincisini gerçekleştirdiğimiz ERGO Şehir Kulübü, bizlere ülkenin dört bir yanındaki iş ortaklarımızla bir araya gelerek fikir alışverişinde bulunduğumuz bir nevi yıllık paylaşım toplantısı olanağı sunuyor. Acentelerimizin bölgesel ya da bireysel olarak tecrübeleriyle ilgili geri bildirimlerini, soru ve önerilerini dinlediğimiz bu geniş katılımlı toplantıları şirket olarak oldukça önemsiyoruz. Bu toplantılar aracılığıyla iş ortaklarımızla doğrudan iletişime geçerek her türlü fikir alışverişinde bulunuyoruz.

'ERGO varsa yakınlık, ulaşılabilirlik, güven var' diyerek yürüdüğümüz bu yolda şirketimizin gelecek stratejisini birlikte şekillendiriyoruz" dedi. Bulunduğu şehirde en yüksek prim üretim oranına sahip olmakla beraber, yıllık prim üretimi bölge ortalamasının üzerinde olan ERGO acentelerinin katılımıyla düzenlenen "ERGO Şehir Kulübü" toplantılarının ikincisinde alınan kararlar, aksiyonlara dönüştürülerek acentelerle paylaşılacak. Toplantının ikinci bölümünde, ekonomi ve tarih üzerine 17 kitabı ve çeşitli makaleleri bulunan ekonomist Dr. Mahfi Eğilmez, sosyo-ekonomik analizlerini ve finansal piyasaların geleceğine dair öngörülerini acentelerle paylaştı.



Ceyhan Hancıoğlu

HDI Sigorta da tamamlayıcı sağlık sigortasına girdi

Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünüyle anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında fark ödemedi hizmet alma kolaylığı sunan HDI Sigorta, müşterilerinin yatarak ve ayakta tedavilerine teminat sağlıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla müşterilere yönelik hizmet kapsamının genişlediğini ifade eden HDI

Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "HDI Sigorta olarak her geçen gün hizmet ağımızı ve kalitemizi artırmayı hedefliyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortasıyla birçok ayrıcalık ve kolaylığı bir arada sunacağız. Daima yanlarında olduğumuz müşterilerimize sağlık konusunda da destek olacağız" dedi.



*Geleceđi öngörebilmenin en iyi yolu,
onu güvence altına almaktır.*

Sigorta Sektörü, Türkiye Finansal Piyasası'nda ikinci büyük sektördür ve icra ettiği fonksiyonları ile Türk Ekonomisi için stratejik bir öneme sahiptir. Sektörümüz; hasar tazminatlarını üstlenerek, yatırımların başlamasını, ekonominin devamlılığını ve kişilerin korunmasını sağlar.



ALLIANZ TÜRKİYE VE ALLIANZ TÜRKİYE AKADEMİ ÖDÜLE DOYMUYOR

Brand Week İstanbul kapsamında 13'üncüsü dağıtılan MediaCat Felis Ödülleri, 9 Kasım Cuma akşamı Zorlu PSM'de düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Organizasyonda "Allianz Seninle" televizyon reklam kampanyası "Film" bölümünde "Finansal Hizmetler" kategorisinde Felis Ödülü'ne layık görülürken, "Allianz Kapkaç Teminatlı Seyahat Sigortası" basın ilanı çalışmasına "Basın" bölümü "Finansal Hizmetler" kategorisinde Başarı ödülü verildi.

Türkiye'nin ilk ve tek kurumsal YouTube kanalı "Allianz Motto Müzik" ise "PR" bölümünde "İtibar Yönetimi" kategorisinde Felis Ödülü'ne layık görülürken, "İçerik

Üretimi" ile "Sosyal Medya ve Dijital Topluluk Yönetimi" kategorilerinde Başarı Ödülü'nün sahibi oldu. Sürekli öğrenme kültürünün oluşturulması, yaygınlaştırılması ve kurumsal bilgi birikiminin sürdürülebilir olması vizyonuyla çalışan Allianz Türkiye Akademi ise eğitim ve gelişim alanının en saygın ödülllerinden biri olarak kabul edilen Association for Talent Development (ATD) BEST Awards 2018'de "The Best" ödülüne layık görülerek sektörde bir ilke imza attı. The Best ödülüyle Türkiye ve dünyadaki en büyük kurumsal akademilerin arasına giren Allianz Türkiye Akademi, bireysel gelişim eğitimleriyle, pazarlama, finans, teknik

işler gibi fonksiyonlara özel tasarlanan eğitim programlarıyla, liderlik gelişim programlarıyla çalışanların yanı sıra Allianz acentelerinin ve anlaşmalı kurumların da kişisel ve mesleki gelişimlerine katkıda bulunuyor. Ayrıca üniversitelerde Allianz Türkiye Akademi markalı dersler açarak geleceğin sigortacılarının yetiştirilmesi konusunda destek veriyor.

2017 yılında sınıfı içi programlarıyla 12 bin 35, dijital programlarıyla 7 bin 338 kişiye ulaşan Allianz Türkiye Akademi, geliştirdiği TİM (Takım & İşbirliği & Muhabbet) Buluşmaları gelişim programıyla da TEGEP tarafından "En İyi Eğitim & Gelişim Programı" ödülüne layık görülmüştü.

Otomatik katılıma Allianz'la dahil olanlara indirimli TSS fırsatı

Allianz bünyesinde otomatik katılım sistemine (OKS) dahil olan firmalar, avantajlı fiyatlarla grup tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) satın alabiliyor. 31 Aralık 2018'e kadar geçerli kampanyadan, 2017-2018 yıllarında OKS'ye Allianz aracılığıyla dahil olan tüm firmalar da yararlanabilecek. Kampanya kapsamında ilk defa grup TSS ürünü satın alacak firmalara, çalışan sayısına bağlı olarak yüzde 25'e varan indirim fırsatı sunulacak. TSS, SGK ve TSS anlaşması olan



özel sağlık kurumlarında sadece SGK katkı payını ödeyerek sağlık hizmeti alma olanağı sunuyor. Ayakta ve yatarak tedavi teminatı içeren TSS, poliçe özel şartları dahilinde SGK'dan onay alınan tüm işlemler için kullanılabilir. Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndan, Allianz ile OKS'ye giriş yapmış 65 yaş altındaki tüm grup tamamlayıcı sağlık sigortalıları faydalanabiliyor. 3 yıllık kesintisiz sigortalı olan ve hasar prim oranı yüzde 75'in altında kalanlara ömür boyu yenileme garantisi

veriliyor. Yatarak tedavi, suni uzuv ve tıbbi malzeme teminatları sunuluyor. Ayakta tedavi ve 12 ay bekleme süresini doldurmak koşuluyla doğum teminatı da isteğe bağlı olarak poliçeye eklenebiliyor. Yeni doğan bebekler de tıbbi risk değerlendirmesi sonrasında doğum tarihinden itibaren poliçe kapsamına alınabiliyor. Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile müşteriler, anlaşmalı sağlık kurumu ağını kendileri seçebiliyor. Turuncu Network ile SGK ile her branşta anlaşmalı olan kurumlardan hizmet olanağı sunulurken, Turuncu Plus Network'ü seçenler daha kapsamlı bir ağdan faydalanabiliyor.



Siz de kendinize ve sevdiklerinize değer verin!

#kadinlaradeger

kadinadegersigortasi.com

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

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

bnpparibascardif.com.tr  BNPPCardifTR  BNPPCardifTurkiye



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın
sigortacısı

Anadolu Hayat Emeklilik karbon ayak izini sıfırladı

Anadolu Hayat Emeklilik (AHE), geçen yıl olduğu gibi bu yıl da rüzgar enerji santrallerine yaptığı katkılarla, operasyonel faaliyetleri sonucunda oluşan karbon ayak izini sıfırlayarak “karbon nötr” oldu.

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, AHE'nin geleceğini güvence altına alma bilincini geliştirip yayma, insanların ihtiyaçlarını karşılayan finansal çözümler sunma ve uzun vadeli istikrarlı emeklilik fonları

yaratma misyonuyla faaliyet gösterdiğini vurguluyor. Erkan, şirketin bu konudaki anlayışını şöyle anlatıyor:

“Gelecek kuşaklara daha yaşanabilir bir dünya bırakabilmek için sürdürülebilirliği tüm süreçlere entegre ediyoruz. Bu konuda sektörün öncülerinden biri olmaktan da büyük mutluluk duyuyoruz. Çevre dostu enerji kullanımı için atılan her adımın çok boyutlu etkilerinin farkındayız. Bu etkiyi güçlendirmek ve düşük karbonlu



M. Uğur Erkan

ekonomiye geçiş konusunda herkese büyük görevler düşüyor. Anadolu Hayat Emeklilik olarak karbon ayak izimizi sıfırlamamız da bu anlayışın bir parçası.”

Siz de 387.50 kuruş ödeyerek bir engelliye sigortalatabilirsiniz!

HDI Sigorta, Engelsiz Yaşam Vakfı ile “Engelliler, Gaziler, Şehit Aileleri için Özel Kaza ve Sağlık Sigortası” projesini hayata geçirdi. Proje için düzenlenen basın toplantısına HDI Sigorta Grup Müdürü Öznur Öktem, Engelsiz Yaşam Vakfı Kurucu Başkanı Atilla Kaplakarslan ve proje destekçileri Aveon Sigorta'nın Yönetim Kurulu Üyesi Kerim Bağdaş, April Sigorta ve Reasürans Brokerliği CEO'su Özlem Bankal ile Engelsiz Yaşam Vakfı Başkan Yardımcısı Av. Edip Önder, Yönetim Kurulu üyeleri Özlem Safiye Kurt, Esra Özkeçeci ve Mustafa Mercan katıldı. Atilla Kaplakarslan,



Türkiye'de bir ilk olan ve bağışçıların katkılarıyla yürütülecek projeye ilgili şu bilgileri paylaştı: “Sigortalanan engelli artık 7-24 tıbbi bilgi ve danışmanlık hizmeti alabilecek. Devlet elinden gelen her şeyi yapıyor bunda hiçbir sıkıntı yok. Bu artık engelli bireylerin ya da

şehit ailelerinin yakınlarının, gazilerin artık özel hastanelere de gidebileceğini anlatan bir olay. Altını çizerek söylüyorum: Burada amaç, bağışlarla engelli bireylerimiz ve diğerlerinin sigortasını yapmak.” Proje kapsamında engelli bireylerin sigortadan yararlanabilmesi için

engellilik yüzdesi aranmayacak ve yaş sınırı 65 dahil şeklinde olacak. Projeye destek olmak isteyen bağışçılar, her engelli sigortası için 387.50 kuruş ödeyerek engelli, gazi ya da şehit ailesi olan vatandaşlara 1 yıllık özel kaza ve sağlık sigortası yaptırabilecek.

Güneş Sigorta çalışanları beden diliyle iletişimi öğrendi

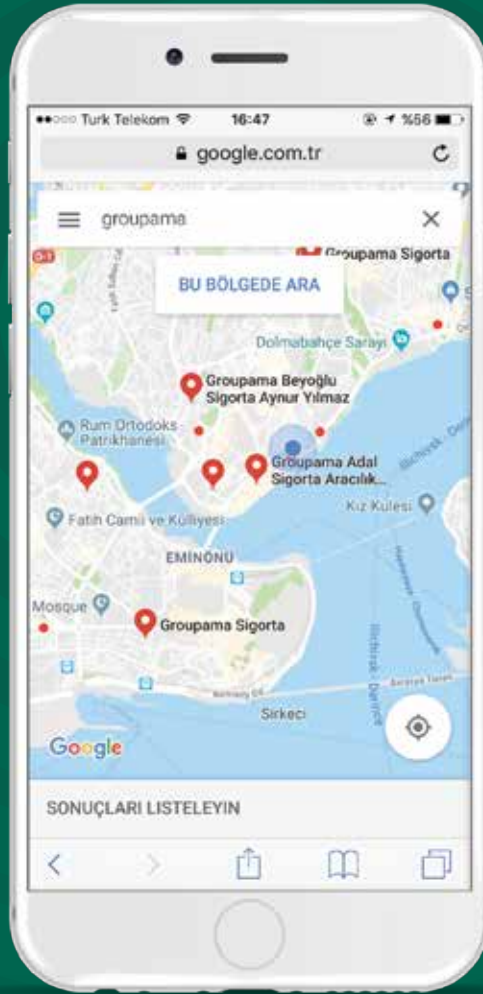
Güneş Sigorta, çalışanlarına yönelik düzenlediği öğle arası seminerlerinde bu ay, hayatın her anında beden dilinin kullanımı ve önemini ele aldı. Genel müdürlük binasında saat 12:30-13:30 arasında düzenlenen seminerde İletişim Uzmanı Güven Bakırtaş, Güneş Sigorta çalışanlarına konuyla ilgili önemli

ipuçları verdi. Katılımcıların ilgi ile takip ettiği seminerde insanlar arası ilişkilerde mesafe, yalan, samimiyetsizlik, şüphe, tereddüt ve insanlarla ilişkileri kolaylaştıran bedensel davranışlar konuları ele alındı. Seminerin ardından katılımcılarla uygulamalı oyun çalışması yapıldı.



GROUPAMA'DAN ÇEKİCİ HİZMETİNDE DİJİTAL BİR ÇÖZÜM: ÇEKİCİ E-TAKİP SİSTEMİ!

- » Konumunu gönder » Yol ve süre olarak çekiciyi cebinden takip et
- » Aracının serviste çekilen fotoğraflarını gör



Yol yardımında daha hızlı ve daha teknolojik gelişmeler ile çözüm sunuyoruz.

Güneş Sigorta'nın "kıdemli acenteleri" ödüllendirildi



Güneş Sigorta, her yıl düzenlediği "Acente Yıl Ödülleri Töreni" ile sektörde uzun yıllar faaliyet gösteren başarılı acentelerini ödüllendirmeye devam ediyor. 31 Ekim Çarşamba günü Güneş Sigorta Genel Müdürlüğü'nde düzenlenen törende, 10 yıl ve üzerinde Güneş Sigorta ailesinde hizmet veren acentelere ödülleri verildi. Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin

ve Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcıları İlhan Şahin, Bülent Somuncu, Tahsin Oral, Murat Koygun ve Tayfun Altıntaş'ın katıldığı törende Marmara Bölge, İstanbul Batı Bölge, Kadıköy Bölge ve Kurumsal Sigortalar Müdürlüğü acentelerine ödülleri takdim edildi. Çetin, ödül töreninde şu konuşmayı yaptı: "Şirketimizin uzun yolculuğunda sizlerle birlikte çok önemli başarılar

imza attık. Yeri geldi yorulduk, yeri geldi ailelerimizden fedakarlık yaptık. Tüm bu süreçte hepimizin tek bir amacı vardı: Başarmak. Sigorta sektörünün öncü ve tercih edilen markası olmak. 61 yıllık yolculukta, ideallerimize birlikte çalışarak ve hedefe birlikte koşarak ulaştık. Beraberce kazandığımız başarılar ve yaptığımız işler; geleceğimizin teminatı, şirketimizinse temel taşıdır."

Turkland Sigorta resmen Maher Holding bünyesine katıldı

Sigortacılık sektörüne 2 yıl önce Quick Sigorta markasıyla giriş yapan Maher Holding, Hazine onayının ardından Turkland Sigorta'yı bünyesine kattı. Maher Holding CEO'su Levent Uluççeçen, Turkland Sigorta'nın yeni Yönetim Kurulu üyeleriyle bir araya geldiği toplantıda şirketin gelecek planlarıyla ilgili şu ipuçlarını verdi: "Quick Sigorta önemli bir başarı yakaladı. Dijital yaklaşımı, bu yaklaşım etrafında şekillenen yönetim anlayışı, son derece etkili ve benim sürekli 'sosyal-dijital' olarak



adlandırdığım iletişim süreçleri sektöre önemli katkılarda bulundu. Turkland Sigorta ise daha sonra ayrıntılarını açıklayacağımız birçok yenilik ve farklılıkla sahneye çıkacak.

İki şirket tamamen bağımsız şekilde faaliyet gösterecek." Turkland Sigorta Genel Müdürü olarak atanan Sertem Demir ise geçiş dönemini hızlı bir şekilde tamamlayacaklarını belirterek, "Mevcut ekibe katılacak yeni arkadaşlarımız olacak. Hedeflerimiz doğrultusunda yapılanma ve planlama çalışmalarımız tamamlanmak üzere. En kısa sürede faaliyetlerimiz hızlanacak ve Maher Holding bünyesindeki bir başka başarılı sigorta şirketi olarak yürüyeceğiz" değerlendirmesini yaptı.

QUICK SİGORTA, İNOVASYONDA AVRUPA BİRİNCİSİ OLDU

The Digital Insurer tarafından düzenlenen ve dünyanın önde gelen sigorta şirketlerinin katıldığı "Sigortacılıkta İnovasyon" yarışmasında Quick Sigorta, Avrupa birincisi seçildi. Sigortacılık dünyası tarafından oylanan çalışmalarda Quick Sigorta; Q-Port, Q-Blog, Q-Sözlük, Q-Mag gibi çalışmalarıyla oyların yüzde 58'ini alarak ilk sırada yer aldı.

Yarışmada İngiltere'den Opalotix ikinci, Almanya'dan Allianz üçüncü, Polonya'dan PZU ise dördüncü seçildi. Quick Sigorta CEO'su Levent Uluççeçen, ödülle ilgili "Yakın zamanda verdiğim bir röportajda, daha yeni başladığımızı söylemiştim. Bu önemli başarının devamı gelecek. 18 ayda, 40 kişilik ekiple 1 milyon 400 bin poliçe ürettik, 1500 acente kurulumu yaptık,

sosyal medyayı sigortacılık alanında domine ettik" değerlendirmesini yaptı. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise "Muhteşem bir ekiple harika işler çıkarmaya devam ediyoruz. Her alanda ilklere imza atıyoruz. İkinci yılımızı tamamlamadan sayısız başarı ve ödülün sahibi olduk. Bu ödülün kazanılmasında tüm ekip üyelerimizin emeği var" dedi.

Doğa sigorta
güven doğasında var

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile Sağlığınız Tam, Bütçeniz Tamam Olsun!



www.dogasigorta.com

KISA KISA...



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

65 bin kişi "iyi ki BES'te para biriktirdim" dedi.

1 yıldır katılımcı sayısında yerimizde sayıyoruz. Keza devlet katkısı da öyle...

Sektörde ömür boyu maaş verebilecek bir yıllık gelir sigortası hala yok. Yeni yılla birlikte bin ve üzeri çalışanı olan işverenler isterse otomatik katılım şirketlerini değiştirebilecek...

65 bin katılımcı emeklilik hesabını bozdu

Eylül başından kasım ayının ortasına kadar yaklaşık 65 bin ferdi bireysel emeklilik katılımcısı emeklilik sözleşmelerinden ayrılmış. 5 bininin emekli olarak ayrıldığını düşünürsek, 60 bin katılımcı bireysel emeklilikte para biriktirmenin faydasını görmüş. Emeklilik hesabındaki birikimleriyle kendine yedek akçe oluşturmuş ve kullanmış. Bireysel emeklilik araçları piyasaların (işlerin) iyi olduğu zamanda "BES'te para biriktir" der. Aynı aracı piyasanın (işlerin) kötü olduğu zamanda "İyi ki BES'te para biriktirdin" der. Eğer katılımcı adayı BES yaptırmamışsa aynı aracı "Sözümü dinleseydin, şu kadar birikimin olurdu. Bu da şu an çok işine yarardı" der ve bir bireysel emeklilik sözleşmesi yapar. 65 bin kişi "İyi ki BES'te para biriktirdim" dedi.

7 milyonu göremedik

Gönüllü bireysel emeklilik katılımcı sayısında kasım ayının ortası itibarıyla 7 milyona ulaşamadık. Biraz daha geriye gidersek, 1 yıldır katılımcı

sayısında yerimizde sayıyoruz.

11 milyar TL olamadı

Devlet katkısı 11 milyar TL'ye ulaşamadı. Mayıs ayı başındaki rakama bugün yaklaşık olarak ulaştık: 10.9 milyar TL. Mayıs ayından kasım başına kadar katılımcı hesaplarına yaklaşık 1.8 milyar TL devlet katkısı ödenmesine rağmen...

24 bin emekli

Bireysel emeklilikte yılbaşından bugüne kadar 24 bin katılımcı emekli oldu. Emekliler sisteme park edip devlet katkısı, fon getirileri, emekli maaşı gibi avantajlardan faydalanmak istemediler. Ne yazık ki hiçbiri ömür boyu maaş alma seçeneğini kullanamadı. Çünkü sektörde ömür boyu maaş verebilecek bir yıllık gelir sigortası hala yok.

Aktarım zamanı geldi

Otomatik katılım çok tartışıldı. Ancak yeni yılla birlikte bin ve üzeri çalışanı olan işverenler isterse otomatik katılım şirketlerini değiştirebilecek. İlginç bir durum oluştu: Emeklilik şirketleri otomatik katılımın en az çalışana sahip işveren grubunu sisteme dahil etmeye çalışırken, aynı zamanda en büyük çalışan grupları da bünyelerinde tutmaya çalışacaklar. Emeklilik şirketleri için değişik bir tecrübe olacak.

Zor bir yıl daha kapıda

Seçim, mali kriz, global kriz, enflasyon, işsizlik, büyüyememe, daralan kredi dünyası derken 2018 tartışmalarıyla tarihteki yerini alıyor. Zor bir 2019 yılı bizi bekliyor. Şansa, sağlığa, birlikte çok çalışmaya gerçekten ihtiyacımız var. Sağlıcakla kalın. 🇹🇷



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

CPP, TÜRKİYE'DE INSURTECH ŞİRKETİ SATIN ALACAK



Selnur Güzel

Kart Koruma Planı ile tanınan, “Kimliğim Güvende” ve “Şifrelerim Güvende” ürünleriyle büyüme trendini hızlandıran Londra merkezli CPP, satın almak üzere Türk InsurTech şirketi arıyor...

CPP Türkiye Genel Müdürü Selnur Güzel'i 2013 yılının ağustos ayında konuk etmiştik Akıllı Yaşam sayfalarına. Çağrı merkezleriyle kazandıkları ödülü Viyanada teslim almış ve Türkiye'ye dönüşte ayağının

tozuyla bu ödülün ayrıntılarını, o dönemde büyük ilgi gören “Kart Koruma Planı”nı ve gelecek planlarını anlatmıştı bize... 5 yıl aradan sonra Selnur Güzel ile yeniden buluştuk ve herkesin “krizden” bahsettiği bir dönemde CPP Türkiye'nin yeni planlarını, hedeflerini konuştuk...

Önce kısaca CPP'nin Türkiye pazarındaki konumunu anlatabilir misiniz?

11 yıl önce başladığımız yolculukta, her geçen gün büyüyen organizasyon yapımızla sektörün önde gelen 7 banka ve 7 sigorta şirketiyle devam eden uzun vadeli iş ortaklıklarımızla

faaliyetlerimize hız kesmeden devam ediyoruz. Kart Koruma Planı ile başlayıp, küresel pazarda müşterilerimize sunduğumuz Kimlik Koruma (ID Safe) Planı ve yine lokal olarak geliştirdiğimiz “Şifrelerim Güvende”, ATM Koruma Paketi gibi ürünlerimizle Türkiye pazarına yeni ürünler kazandırma anlamında farklı bir soluk getirdiğimize inanıyoruz. Yıllık yüzde 35-40 civarında sürdürülebilir ve kârlı bir büyüme performansımız da bu kanıtı olsa gerek.

Bu hızlı büyümeyi nasıl sağladınız?

Büyüme stratejimizin temelinde çoklu kanal ve çoklu ürün stratejisi yatıyor. Yine bu strateji kapsamında bünyemizde kurduğumuz, en ileri teknolojiyle donatılmış ve 150 koltuk (seat) kapasiteli çağrı merkezimizle iş ortaklarımıza hizmet vermeye devam ediyoruz. Çağrı merkezi çalışanlarımızın hepsi CPP bordolu. 4 iş ortağı bankanın yanı sıra ürünlerimizi kendi çağrı merkezimizden de satıyoruz. Tüm satışlarımızın kanal bazında dağılımına bakıldığında yüzde 60 payla bankaların çok önemli bir yere sahip olduğunu görüyoruz. Geçen yıla göre banka kanalıyla satışlarımızı yüzde 75 artırdık. İnternet bankacılığından tutun da ATM, şube ya da bankaların direkt satış ekipleri tarafından da satılan ürünlerimiz var. İş ortaklarımız, müşterileri için kullanım oranı ve katma değeri yüksek, satışı daha kolay, yeni ürünler arıyor. Bu noktada CPP ürünleri, basit ve

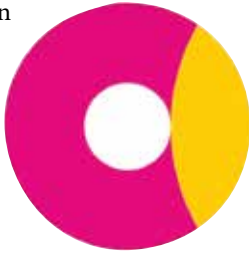


anlatımı kolay içerikleri, özellikle çağrı merkezlerinden yüksek satışa dönüşüm oranlarıyla cazip bir seçenek olarak öne çıkıyor.

Bankalar ve sigorta şirketleriyle iş ortaklığı yaparken nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Bankalarla işbirliğine başladığımızda uzun soluklu sözleşmeler yapmak istiyoruz. CPP olarak bankaların

ve telemarketing (telefon ile pazarlama) hizmetlerini birlikte sunduğumuz modellerimiz var. Başarının sırrı, yenileme oranlarını yükseltmek ve mevcut müşterileri tutundurmaktan yatıyor. Yüzde 60-65 aralığında bir yenileme rasyomuz var. 2017 yılı sonunda yeni iş ortağımız Anadolu Sigorta'yla da çalışmaya başladık. Türkiye'deki tüm iş ortaklarımızla ayda 40-50 bin arasında yeni poliçe üretim performansına sahibiz. Aylık toplam poliçe üretim hacmimizse 70 bin civarında. Grubumuzda Hindistan'dan sonra en hızlı büyüyen ülkeyiz. Malum Hindistan ve Uzakdoğu pazarları nüfus potansiyelleriyle yabancıların gözdesi konumunda. Uzakdoğu ve Asya'da CPP Grubu olarak yeni yatırımlara devam ediyoruz ama Hindistan'ın ölçeği çok farklı. CPP India, sadece o pazarda ayda 300 bin yeni poliçe satıyor. Bu coğrafyadaki yüksek potansiyel sebebiyle son olarak Bangladeşe yeni yatırım yapıldı ve bu ay sonunda ilk banka iş ortağımızla



ve sigorta şirketlerinin çözüm ortağı şeklinde hareket ediyoruz. Bu doğrultuda, uçtan uca hem ürün hem de servis sağlayıcı olarak müşteri hizmetleri

satışlara orada da başlıyor olacağız. Hızlı yatırım imkanları ve düşük penetrasyon oranları doğrultusunda grubumuz, asıl büyüme stratejisi bundan sonra dünyanın doğusu olarak belirlendi. Sigorta penetrasyonu yüksek ve olgun Avrupa pazarında ise malum hemen her ülkede ciddi bir durgunluk var. Bu yüzden de CPP Grubu bırakın Türkiye’den çıkmayı, yeni satın almalar düşünüyor. Hatta Avrupadaki yatırımlarını Türkiye’ye kaydırmayı düşünüyor.

Sözü açılmışken, satın alma konusunda izlediğiniz stratejiyi de öğrenebilir miyiz?

CPP olarak InsurTech olma yolunda ciddi adımlar atıyoruz. Örnek vermek gerekirse, 2017 yılının başında İngiltere’de FCA’nın (Finansal Yönetim Kurumu) “SandBox” programında en inovatif sigorta ürünleri dalında ödül alan “Blink Innovation” şirketini satın aldık. Aslında bu satın almanın CPP açısından, FCA onaylı yeni ürünlerimizin İngiltere’de tekrar doğuşu ve lansmanı olduğunu söyleyebiliriz. Tüm dünya dijitale giderken CPP’nin de hızlı hareket etmesi gerekiyordu. Hızlı adımlarla dijital ürünler yaratma isteğimizin sebebi de bu tarz yeni ürünlerin müşteri aktivasyon oranının yüksek olması. Anadolu Sigorta’ya sunduğumuz siber güvenlik ürünümüzde de müşteri aktivasyon oranları aynı şekilde yüksek seyrediyor. Genel olarak kayıp çalıntı, ferdi kaza gibi alanlarda hasar oranı düşük oluyor. Bu yüzden, ancak asistans özellikleriyle bu tür ürünlerin kullanımını

CPP Group

artırabiliyorsunuz. Yüksek kullanım yenileme oranlarında başarıyı da beraberinde getiriyor. Nitekim müşteri bazındaki yüksek yenileme oranı başarımız da buradan geliyor. Keza CPP’nin Türkiye pazarında 11 yıldır süren başarısı da... Artık ciddi bir ölçek ekonomisine ulaştık. İş ortaklarımızla devam eden kontratlarımız doğrultusunda hizmet verdiğimiz müşteri sayısı 700 bini geçti. Önümüzdeki yıl 1 milyonu aşmasını hedefliyoruz.

Türkiye’de nasıl bir satın alma süreci planlıyorsunuz?

Yaşayan ve hizmet vermeye devam ettiğimiz müşteri tabanımızla, banka ve sigorta şirketi iş ortaklarımızla Türkiye pazarında uzun yıllar

hizmet vermeye devam etmek istiyoruz. Bu kriz ortamını fırsata çevirmek istiyoruz. Tabii bunu “fırsatçılık” değil, piyasayı canlandırmak, pazarı büyütmek anlamında söylüyorum. İngiliz sermayedarlarımız artık Türkiye pazarını çok iyi tanıdığı, bankacılıkla ilgili riskleri çok iyi bildiği için yeni yatırımlar ve satın almalar düşünüyor. Pazara yeni giren bir yabancı şirket olsaydı belki bu ortamda bir iki yıl bakıp çıkabilirlerdi. Ama takdir edersiniz 11 yıllık bir tecrübe ve birikimle bu yapılmaz. Ayrıca grup bünyesinde Hindistan’dan sonra ikinci büyük pazarız. İspanya ve İtalya’daki durgunluk nedeniyle ikinciliğe yükseldik. Bir InsurTech şirketi olma yolunda ilerlemek ve iş ortaklarımıza yeni, inovatif, katma değerli, kullanım oranı yüksek yeni ürünler tasarlamak amacı doğrultusunda satın almalar planlıyoruz.

Bu ürünlere örnek verebilir misiniz?

Bildiğiniz gibi sigorta teminatları kopyalanması çok kolay özellikler taşır. Ürünlerde ancak asistans özellikleri sayesinde yaratıcılık devreye girer. Örneğin, siber güvenlik ürünümüzde verdiğimiz hizmetin Türkiye pazarında eşi benzeri yok. Finansal değer taşıyan bilgilerinizi arka planda bir tarama motoruyla 7-24 anlık tarayan, herhangi bir riskli durum oluştuğunda da direkt aksiyon planıyla birlikte ne yapmanız gerektiğini bildiren, yaşayan bir siber güvenlik sistemi bu. Elbette bu hizmetin benzerlerini sunan dünyada çok büyük firmalar var. Türkiye’de ise bu kapsamda sadece biz varız. Küresel



çözüm ortağımız bu hizmeti CPP'ye özel tasarladı. Benzer şekilde, yine asistans konusunda kopyalanamayan, bizi InsurTech olarak konumlandıran yepyeni bir dijital seyahat ürünümüz daha var. Biraz önce bahsettiğim, FCA'den ödül alan inovatif ürün bu. Basit anlamda bir uçuş iptal veya gecikme sigortası gibi de düşünebilirsiniz. Uçuş iptalinin ve gecikmenin havalimanında ekrana düştüğü anda müşteriye SMS yoluyla bildirilmesini veya yeni uçak bileti opsiyonlarının da yine anında alternatif rotalarla sunulmasını sağlıyor. Müşterinin hasar evraklarıyla ulaşmadan dijital olarak tüm hizmet ve hasar sürecinin mobilde tamamlandığı yepyeni inovatif bir hizmetten bahsediyoruz. Diyelim ki uçuşunuz 2 saat ve üzeri gecikmeye uğradı, uçuş gecikme teminatı nakit olarak hesabınıza geçiyor. Bilindiği gibi sigorta ürünlerinde eksik evrak gönderimi, gecikmiş hasar ödeme gibi sorunlar sıkça yaşanır. Bizim ürünümüzde evrak gönderimi yok; hasar ekranda, ödeme ise SMS gönderimiyle tetikleniyor. Burada güzel bir müşteri deneyimi söz konusu.

Türkiye'deki satın alma planınıza dönecek olursak...

Müşteriyi memnun edecek yeni nesil sigorta uygulamaları odağımızda olacak. Startup, yeni kurulmuş ya da pazarda halihazırda yerleşik bir firma da olabilir. Tabii InsurTech özellikleri taşıması bizim için en önemli koşul. Aslında yatırım fırsatları anlamında ülkemizle gurur duyuyorum. Her ne olursa olsun, kriz zamanlarında bile Türkiye bir fırsatlar ülkesi. Tecrübeli yatırımcılar biliyor



ki günün sonunda Türkler bir şekilde başarılı oluyor. Buradaki dinamizme inanıyorlar. "Türkiye her zaman büyük bir pazar. Bu kriz de öncelikler gibi geçecek, fırsatlar her zaman olacak" diye düşünüyorlar. Buna örnek olarak, önceki ay grubumuzun Türkiye'de çağrı merkezine yeni teknoloji yatırımı yapmasını ve çağrı merkezi platformumuzun Genesis'e taşınmasını verebilirim.

Bu hizmeti Hindistan'dan üzerinden veremez miydiniz?

Türkiye'deki düzenlemeler buna izin vermiyor. Kişisel verilerin korunmasıyla ilgili kanun (KVKK) gereği server ve verilerin Türkiye'de yerleşik olarak tutulması gerekiyor. Çağrı

merkezi hizmetlerimizde de veri için içinde olduğu için bu tarz hizmetlerin Hindistan'dan verilmesi mümkün değil. Genesis altyapısıyla birlikte çağrı merkezi üzerinden satış verimliliğimizin en az yüzde 20 artacağını öngörüyoruz. Özellikle de kendi çağrı merkezimizden sattığımız banka projelerinde... Kriz dönemlerinde neredeyse bütün firmalar operasyonel verimliliğe odaklanıyor. Biz de CPP Türkiye olarak bu zor dönemde iş ortaklarımızla birlikte mevcut momentum ve hızımızı operasyonel verimlilikle korumaya çalışacağız. Kriz döneminde de büyümeye odaklandığımız bir yönetim stratejimiz var.



61 BİN GİRİŞİMCİ KADIN yıllık 14 TL primle sigortalandı!

Güneş Sigorta, toplumsal gelişimi ve girişimci kadınları desteklemek amacıyla iş ortağı Büyükkaya Brokerlik ile birlikte Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek oluşturduğu MikroSigorta ve MikroKonut ürünleriyle girişimci kadınları güvence altına alıyor. 175 ülkede dar gelirli kadınların ekonomik hayata katılmaları amacıyla yürütülen Mikrokredi programı kapsamında, girişimci kadınlara farklı ürün seçeneklerine sahip ve ekonomik fiyatlarda MikroSigorta imkanı sunuluyor.

Güneş Sigorta'nın 2011 yılından itibaren düşük gelirli girişimci kadınlara güvence sunmaktan onur duyduğunu belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, "Türkiye Grameen Mikrofinans Programı ile mikrokredi verilen düşük gelir düzeyine sahip girişimci kadınları kaza sonucu ölüm, sürekli sakatlık, terör ve deprem gibi doğal afetler teminatları ile güvence altına alıyoruz. 2011 yılında hayata geçirdiğimiz bu projeye sektörde bir ilki gerçekleştirdik ve bu ürünümüzü müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentisine uygun şekilde sürekli olarak geliştirmeye devam ediyoruz" diyor.

23 bin kadın MikroKonut sigortası yaptırdı

Güneş Sigorta, kadın girişimcileri desteklemek amacıyla yürüttüğü



Serhat Süreyya Çetin

çalışmalarını 2013 yılında MikroKonut sigortasıyla genişletmişti. Çetin, bu ürünle ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: "Girişimci kadınların yuvası

GüneşSigorta, kurumsal sosyal sorumluluk çalışmaları kapsamında MikroSigorta ile 38 bin, MikroKonut ile de 23 bin düşük gelirli girişimci kadına güvence sağladı. Girişimci kadınlar bu poliçelere yılda sadece 14 TL ödeyerek sahip olabiliyor...

için yangından yıldırıma, sel ve su basmasından yer kaymasına kadar birçok temel riske karşı teminat sağlıyoruz. Bu yıl ocak ayından itibaren ekim ayına kadar MikroSigorta uygulamamızla yaklaşık 38 bin, MikroKonut ile yaklaşık 23 bin kadını güvence altına aldık. Üstelik girişimci kadınlar bu poliçelere yılda sadece 14 TL ödeyerek sahip olabiliyor."



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
SİGORTA

Sompo Japan Sigorta'dan 200 TL'YE KASKO!



2018 yılının ilk 6 aylık döneminde kasko branşında atağa geçerek portföyünü büyütmeye devam eden Sompo Japan Sigorta, yeni ürünü Mini Kasko ile hedef kitlesinin çok önemli bir ihtiyacına çözüm sunmayı amaçlıyor.

Mini Kasko ile çift taraflı çarpışma, yanma ve çalınma gibi birçok riske karşı 200 TL'den başlayan primlerle teminat sağlayan şirket, radyo ve dijital reklam kampanyasında kullandığı akıllarda kalıcı jingle ile "Aracın güvende, paran cebinde" mesajını vurguluyor. Tanıtım için hazırlanan radyo jingle'ında ayrıca, kaskonun avantajlarından bahsediliyor ve adı "mini" ama kendisi "dev" olarak nitelendirilen üründeki farklılıkların altı çiziliyor.

"Çeviklik" yaklaşımının bir ürünü

Mini Kasko kapsamında müşteriler ihtiyari mali mesuliyet, ferdi kaza ve asistans hizmetlerinden istediklerini poliçelerine ekleyerek, teminat kapsamını genişletebiliyor. Ayrıca asistans hizmetleri kapsamında araç çekme, araç kurtarma ve kiralık araç hizmetlerinden yararlanabiliyorlar. Sompo Japan Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, Mini Kasko ürünüyle ilgili şu bilgileri veriyor:

"Sompo Japan Sigorta olarak değişen piyasa koşullarında

Sompo Japan Sigorta, yükselen fiyatlar nedeniyle genişletilmiş kasko yaptıramayanlara yönelik geliştirdiği Mini Kasko'yu, 200 TL'den başlayan fiyatlarla müşterilerine sunmaya başladı...



yükselen fiyatlardan dolayı kasko yaptırmayan ya da daha önce yenilemekten vazgeçen araç sahiplerini düşünerek, ihtiyaçları doğrultusunda Mini Kasko'yu geliştirdik. Mini Kasko'nun ismi her ne kadar 'mini' olsa da sunduğu kapsamlı hizmetlerle fiyat performans açısından önemli bir ürün. Mini Kasko ürünümüzü güçlü bir reklam kampanyasıyla



Özer Şimşek

destekliyoruz. Radyo jingle'i ve dijital mecralarda başlattığımız kampanyamızda Mini Kasko'nun 'dev' hizmetini akılda kalıcı bir jingle ile ön plana çıkarmaya çalıştık. Dijital mecralar üzerinden yayınladığımız reklamlarla hedef kitlemizi ürün hakkında bilgilendiriyor ve müşterilerimize internet sigortacılığı platformumuza yönlendirerek teklif verebiliyoruz. Bu sayede acentelerimize de yeni müşteriler kazandırıyoruz." Şimşek, Sompo Japan Sigorta kurum kültürünün bir parçası olan "çeviklik" anlayışı

çerçevesinde müşterilerin ihtiyaçları ne ise onu hızla tespit edip anında çözüm üretmeye odaklı çalıştıklarını, Mini Kasko'nun da bu çevik yaklaşımın bir ürünü olduğunu sözlerine ekliyor.



Vadeli gibi kazanın vadesiz gibi harcayın


VakıfBank, Yanındaki Güç.

Sürekli ve
güvenli birikim
için



444 0 724 | vakifbank.com.tr

 **VakıfBank**
Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank

TASARRUF İLE AVANTAJLARI BİRLEŞTİREN ÜRÜN: GENÇ BES

Vakıf Emeklilik'in 18-25 yaş arası kitleye özel geliştirdiği Genç BES, ayda 74 TL'den başlayan küçük birikimlerle güvenli bir gelecek için ilk adımı atma fırsatı sunuyor. Faizli ve faizsiz olmak üzere iki seçenekle sunulan Genç BES'te prim tutarı arttıkça ek faydalar da artıyor...

Vakıf Emeklilik, 18-25 yaş arasındaki gençlere hitap eden "Genç BES" ürününü, aylık 74 TL'den başlayan ödemelerle kullanıma sundu. Faizli ve faizsiz olmak üzere iki farklı seçenekle sunulan Genç BES'e dâhil olan katılımcılardan 74-179 TL arası ödeyenler Genç BES'in ek faydalarından, 180 TL ve üzeri ödeyenlerse hem Genç BES'in hem de Vakıf Emeklilik Yaşam Kulüpleri'nin ek faydalarından yararlanabiliyor. Vakıf Emeklilik'te bireysel emeklilik sözleşmesi bulunanlar, ayrıcalıklı Yaşam Kulüpleri dünyasında kapsamlı sağlık hizmetlerinden danışmanlığa, eğitimden spora birçok alanda hayatlarına yenilik katıyor; konut, araç, tatil, ulaşım gibi günlük hayatta ihtiyaç duyulabilecek hizmetlerde avantaj sahibi oluyor, Vakıf Emeklilik Yaşam Kulüpleri dünyasının ücretsiz ya da indirimli fırsatlarından yararlanabiliyor. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, amaçlarının gençleri tasarrufa teşvik etmek olduğunu belirterek, "Ülkemizde 15-19 yaş aralığında yaklaşık 6.6 milyon, 20-24 yaş aralığında ise 6.3 milyon genç bulunuyor. Nüfusumuzdaki genç



yoğunluğuna rağmen 25 yaş altı BES katılımcılarının oranı sadece yüzde 5.2. Gençlerimiz gelecek kaygısı yaşamadan bugünden kendilerini güvende hissetsin istiyoruz. Bu yüzden ek faydalarla dolu emeklilik

planımız Genç BES'i hazırladık ve bu ürünümüzün gençler arasında büyük ilgi göreceğini düşünüyorum" diyor. Obalı, gençlerin hayal ettiği araba, evlilik, ev, seyahat ve çocukları için gerekli birikimi Genç BES'in sunduğu imkânlarla kolayca yapabileceğine inanıyor.

Eğitim danışmanı, kariyer koçu, dil kursları ve daha fazlası

Vakıf Emeklilik, gençlerin günlük yaşamını avantajlarla desteklemek ve buluşabilecekleri bir platform oluşturmak amacıyla Genç BES'i; eğitim danışmanlığı bilgi hattı, mesleki gelişim kursları, yabancı dil kursu ve kariyer koçluğu gibi ek faydalarla da donatıyor. Eğitim danışmanlığı bilgi hattı kapsamında yılda bir kez organize edilen ve katılımcının ilgi alanları, kariyer beklentilerine uygun eğitim, sertifika ve kurs programları hakkında bilgi veriliyor. Genç BES katılımcısı, kendini geliştirmek istediği bilgisayar, yazılım ve programlama kurslarından, öğrenmek ya da kendini geliştirmek istediği yabancı dil kurslarından avantajlı fiyatlarla yararlanabiliyor. Ayrıca uzman kariyer danışmanları ve koçlarıyla bir araya gelerek gelecek planlaması konusunda destek alabiliyor.

Vakıf Emeklilik
geleceğiniz bize emanet

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

sompojapan.com.tr

DIŞ SES DEĞİL, PERDE ARKASINDAKİ SİHİRBAZ!

HERKESİN
MERAK
ETTİĞİ
O DIŞ SES!



TARKAN KOÇ

Opera okurken tanıştı tiyatroyla. İlk sahne tozunu AKM'de, Aziz Nesin'in "Yaşar Ne Yaşar Ne Yaşamaz" oyunu için yuttu... Kenan İşik, Müşfik Kenter, Engin Cezzar gibi hocaların tedarikatından geçti; Ali Sürmeli, Sumru Yavrucuk, Musa Uzunlar, Nejat İşler, Emre Kınay gibi sanatçılarla aynı sahneyi paylaştı... Tiyatro sezonu kapanınca "Sesin çok güçlü, dublaj yapsana" dedi hocası. Bu işte de Mehmet Ali Erbil, Talat Bulut gibi ustalarla pişti...

Özel tiyatrolar karın doyurmayıp dublaj işi de krize yenik düşünce metin yazarlığı ve televizyon yapımcılığını denedi. "Kırmızı Lokomotif" in "Çuf Çuf Amcası" oldu. Şimdilerde ise televizyon dünyasının yeni fenomenlerinden Yemekteyiz'in "dış sesi" olarak konuşturuyor sanatını... Yemekteyiz'de yüzünü hiç görmediğimiz halde sesiyle gönüllere taht kuran ve bir o kadar da merak uyandıran Tarkan Koç ile dublaj sanatının inceliklerini, bilinmeyenlerini konuştuk...

Biraz kendinizden bahsedermisiniz, neler yapıyorsunuz?

İstanbul'un farklı bölgelerindeki İSMEK'lerde seslendirme üzerine ders veriyorum. Dublaj işleri ve televizyon programı da devam ediyor. Kısacası hayli yoğunum. Seslendirme işi şu sıralar çok popüler. Özellikle internet ortamında yoğun şekilde takip ediliyor. Kim neyi seslendirmiş diye merak ediyorlar. Bizden bağımsız gruplar oluşmuş. Güzel bir gelişme. Seslendirme bence hiç ölmeyecek bir alan. Kendimi bildim bileli, TRT'nin ilk zamanlarından beri var. Bence bu işin bir numarası

Sezai Aydın'dır. Biz de o ve diğer ustalardan öğrendik bu işi. Gerçi önceleri benim aklımda dublaj pek yoktu. Mimar Sinan Üniversitesi Devlet Konservatuarı'nın opera bölümündeydim. O dönemde bu bölümden hazırlık 2, 4 de lisans olmak üzere 6 yılda mezun olunuyordu. Müdür muavinimiz Hasan Hoca bir gün beni çağırdı ve "Devlet tiyatrosunda bir oyun var; şarkılı, türkülü, danslı. AKM'de seçmeleri olacak, git katıl" dedi. Apar topar gittim. Meğerse bahsettiği oyun "Yaşar Ne Yaşar Ne Yaşamaz" imiş. Kenan Işık yönetiyor ve kapalı gişe oynuyor. Başrollerde Ali Sürmeli ve Sumru Yavrucuk var. Kenan Hoca beni seçti. Böylece, 17-18 yaşlarında tiyatro maceram başlamış oldu. Sağ olsun, Kenan Hoca daha sonra beni bütün oyunlarına aldı. Hayatımda çok önemli bir figürdür, benim için baba gibidir. Destekleyip yönlendirdi. Bu arada opera eğitimim de devam ediyordu. Engin Cezzar yönetimindeki "Budala" oyununu da katıldım. Musa Uzunlar da oynuyordu. Bu işi onun gibi ustalara baka baka öğrendim. Bu anlamda kendimi şanslı hissediyorum.

Dublaj işine nasıl başladınız?

Tiyatroda, dublaj işleri esnasında yaşadığınız ilginç deneyimleri anlatabilir misiniz?
İlk radyo tiyatromu yine Kenan Hoca ile yapmıştım. Turhan Selçuk'un ünlü karikatür kahramanı Abdülcanbaz'ın maceralarını işleyen oyunda rol aldım. Yönetmen Kenan Işık, müzikleri da Timur Selçuk yapıyor. Oyunda tek operacı benim. Musa abi de var ve yine şarkılı türkülü bir oyun... Sezon kapanınca rahmetli Ayton

Sert yanına çağırdı ve "Şimdi ne yapacaksın, öğrencisin, para lazım olacak" dedi. "Bilmiyorum" deyince, "Sesin çok güçlü, dublaj yapsana" diyerek beni Senkron şirketine gönderdi. Şifreli yayın yapan Cine 5 yeni açılmıştı... İşte o dönemde dublaja



başladım. Alev Sezer, Mehmet Ali Erbil gibi ustalarla yan yana çalışıyoruz. Erbil, inanılmaz bir konuşmacı, çok çok yetenekli. Bence şovmenliğin çok ötesinde yetenekleri olan biri. Hayranlıkla izliyordum. Keza Talat (Bulut) abiden de çok şey öğrendim. Yine okul döneminde başladığım dublaj işini hiç bırakmadım. Opera malum, çok ağır bir bölüm. Hemen her gün okuldaydım ve çalışmam gerekiyordu. Haftanın üç dört günü şan dersleri vardı. Mezun olmaya yakın daha da ağırlaştı dersler. Neredeyse baştan sona bir opera hazırlıyorduk. Yanı sıra sınav ve konser repertuarları vardı. Çünkü konser vermek zorundaydık. Yorucu da olsa o günlerin çok çok değerli olduğunu görüyorum şimdi. Çok şey öğrendim. Opera bölümünü bitirdim ama operaya hiç girmedim. Tiyatroya devam ettim. Konservatuardayken Müşfik (Kenter) Hoca'nın tiyatro derslerine girerdim. O da beni oyunlarına aldı. Koroya girdim, sahne çalıştırdım. Müşfik Hoca da önemli bir figürdü benim için. O dönemden çok sevdiğim arkadaşlarım var; Emre Kınay, Nejat İşler gibi. Nejat neyse odur, hiç değişmedi, değişmeyecek de. Teşvikiye'de kitap satardı öğrencilik dönemlerinde. Yine arkadaşlarımdan Murat Şen de çok ünlü bir seslendirme sanatçısı. Halit Ergenç de bizim dönemden ve dostlarımız arasında... Bazı özel tiyatrolarda da çalıştım. Örneğin, "Tiyatro Çisenti"... Enver Aysever'le, Süheyl-Behzat Uygur abilerle de çalıştım. Uygur kardeşler çok disiplinlidir, oyunlarda inanılmaz bir matematik vardır. Tempo asla aksamaz. Sonra tiyatrodan kopuş başladı. Çünkü maddi ➡



imkanları yetersiz kalıyordu. Özel tiyatroların durumu malum. Ben de dublaja dönmeye karar verdim. Ali Şen Kalkan sağ olsun, “Tarkancığım gel birlikte dublaj yapalım” dedi. Digtürk yeni açılmıştı ve orada başladım. Her gün çok yoğun çalışıyordum. Gerçekten de o dönem iyi paralar kazandım. Gecenin ikisinde, üçünde çıktığımı hatırlarım. Sonra piyasa bunalıma girdi. Oysa biz hep iş gelecek sanıyorduk. Bir anda iş sayımız düştü. Bir süre sonra stüdyo kapandı.

Hatırlarsınız, o dönemde bankalar herkese kredi kartı dağıtıyordu. Ben de taksit yaptıran bir kart aldım. Gencim ve o zaman bilmiyorum tabii, bu

kartları da tıpkı araba kullanır gibi öğrenmek gerekiyormuş. Olmayan parayı harcayınca kartlar “patladı”. İşsiz güçsüz, evden dışarı çıkamadan günler geçirdim.

Biraz da metin yazarlığı, televizyon yapımcılığı maceranızdan bahsedelim mi?

Evet, Enver (Aysever) ile birlikte televizyonculuk ve metin yazarlığı deneyimimiz oldu. Billur Kalkavan ile “Saklambaç” programını yaptık. Billur’u orada tanıdım. Billur ve Enver’le tiyatrodan da çalıştık. Billur’un tiyatro geçmişi bizimle başladı. Sonra Enver, “Oğlum ne yapıyorsun, gel televizyonculuk yapalım”

dedi. Show TV için “Kırmızı Lokomotif” diye bir çocuk programı yaptım. Hatırlarsanız ben de “Çuf Çuf Amca” rolünde lokomotifi kullanıyordum... 18 bölüm çektik. Sonra yayından kaldırıldı. Böylece televizyonda da kalıcılığın zor olduğunu yaşayarak öğrendim. Daha doğrusu reytingin önemini kavradım. Sonra dublaj tekrar canlandı ve işler rayına girdi. Arkadaşlarım Kerem Koban ve Savaş Öz, “Akla Kara” diye bir yer kurmuştu. “Abi gel” dediler, hala da orada çalışıyorum.

“Yemekteyiz” programına nasıl başladınız?

Yine bir arkadaşım aradı ve “Show TV’de bir program

başlayacak, demo istiyorlar” dedi. Daha önce birkaç demo yapmışım ama herhangi bir karşılığı olmamış, ses getirmemişti. “Abi sen yine de gönder bir sesini” deyince kıramadım. Sonra bir telefon geldi ve “Show TV’den arıyoruz, Levent’e gelir misiniz” dediler. Gittim. Stüdyoya soktular ve elime birkaç kağıt verip “Okur musunuz” dediler. Sonra “Teşekkür ederiz, sizi arayacağız” diye uğurladılar.

Aradan 10 gün kadar geçti. “Başkasını seçmişlerdir” diye düşünürken aradılar. Gittim, yine aynı şekilde bir metin okuttular ve “Tarkan Bey ne kadar istersiniz” dediler. “Şu kadar” deyince yine teşekkür edip arayacaklarını söylediler. Ses seda yok. Derken telefon yine çaldı: “Tarkan Bey Show’a uğrar mısınız?” Gittim, programın üç bölümünü seslendirip çıktım ve “Tamam, anlaştık” dediler, el sıkıştık.

Sonra “Caner Bey sizle tanışmak istiyor” dediler. Baktım hiperaktif biri, tanışınca bir o kadar da zeki olduğunu anladım. “Cep telefonun var mı” dedi. Gösterince, “Hayır bu olmaz, akıllı telefon lazım. E-maillerine bakarsın. Bir Blackberry al” dedi. Sonra “Ses sistemin var mı” diye sordu. Olduğunu söyleyince, “Sesleri kaydeder gönderirsin” dedi.

Böylece “Yemekteyiz” macerası başladı. Program başta 20 dakikaydı. Zaten İngilizce formatı da o kadar. Biz onu Türkçeye uyarladık. Baktık reytingler yüksek, ilk üçe girmeye başlamışız, programın süresi 45 dakikaya çıktı. Reyting yükselince programı ana haberin önüne aldılar. Çünkü reytingin habere taşınması gerekiyordu. Böylece izleyici kanaldan kopmadan



direkt habere yönelecekti. Sonra bir anda prime time’da bulduk kendimizi. Program acayip tutmuştu. Tabii bunun üzerine birçok kanalda kopyaları yapıldı.

Programa katılanlar için “oyuncu”, kast üyesi olduğu konuşuluyor...

Evet, bize de programın kurgu olduğu, seçilmiş insanların rol yaptığı yönünde eleştiriler geliyor. Ancak buradan kesinlikle oyunculuk, kurgu olmadığını belirtmek istiyorum.

Peki seçimler neye göre ve nasıl yapılıyor?

Öncelikle yarışmaya katılmak isteyenlerle yüz yüze görüşülüyor. Bunun için oluşturulmuş özel bir birim var. Tabii görsellik çok önemli. Düşünsenize 5 kişiyi yan yana getireceksiniz, hepsinin farklı farklı özellikleri, yapıları var... Kompozisyon kurmak, hatta o kompozisyonda masaya oturtmak çok önemli. Doğallık daha da önemli. Mesela şu anda TV 8’deki “Yemekteyiz”de sunucumuz Onur Büyüktopçu. Çok şeker biri. Çok da güzel götürüyor işi. Çünkü doğal,

oynamıyor. Formata uygun davranıyor. Ben de onun gibi olabildiğince doğal konuşmaya çalışıyorum. Dublaj değil, konuşur gibi... Zaten dublaj gibi olduğunda insanlar hemen anlıyor.

Dublaj çalışmalarınıza örnek verebilir misiniz?

Diziler, filmler, çizgi filmler, belgeseller... Ağırlıklı olarak da yabancı yapımlar. Mesela Westworld’de siyahı karakteri seslendiriyorum. Kung Fu Panda’nın babası Po’yu seslendirdim. Game Of Thrones için seslendirme yaptım...

Dublaj yaparken her seferinde farklı kişiliklere bürünmek zor olmuyor mu?

Elbette. Ama kendi açımdan, tiyatro deneyiminin getirdiği bir rahatlık var. Olmasa bile dramatik bir yapıya sahip olmakla ilgili bu. Çünkü işimiz karakterle ilgili. O karakterin gerektirdiği rengi yakalayabilmek. Bu da yapa yapa edinilen bir yetenek.

Peki herkes seslendirme, dublaj yapabilir mi?

İmkanları dahilinde yapabilir elbette. Tabii bazı asgari yetenekler de şart. Öncelikle Türkçeyi çok iyi bilecek ve düzgün kullanacaksınız. Metnin rahat ilişki kurabilmelisiniz. Metni takip etmek çok önemli. Akıcı bir konuşma için metin analizi de gerekiyor. Bu önemli bir detay. Çünkü biz mevcut bir şeyin üzerinde iş yapıyoruz. Bu yüzden de biraz daha değerli ve anlamlı. Aslında en zorunu yapıyoruz. Çünkü sezgisel, duyuşsal, duygusal bir iş. Yine kendi açımdan bakarsam, opera ve şan eğitiminin bu noktada sağladığı avantajı da belirtmem gerekiyor.

FON DEĞİŞİMİNİ AKILLANDIRAN PLATFORM: AKILLIBES

AkıllıBES, bireysel emeklilik sisteminde daha iyi getiriler elde edilmesine ve daha fazla birikim yapılmasına yardımcı olmak üzere geliştirilen bir robot tavsiye platformu. Bilindiği gibi BES'te 12 milyon katılımcı var ve katılımcılara yılda 6 kez fon değiştirme hakkı tanınıyor. Ancak BES katılımcılarının yüzde 95'i bu hakkı kullanmıyor. İşte AkıllıBES, bu hakların kullanılarak daha iyi getiriler elde edilmesine yardımcı olmayı amaçlıyor. Sisteminin temelinde ise yapay zeka ve davranışsal finans yaklaşımları yatıyor.

AkıllıBES, ODTÜ Kamu Yönetimi bölümünden mezun olduktan sonra İngiltere'deki Exeter Üniversitesi'nde finans ve yatırım konularında yüksek lisansı yapan Onur Yurtsever tarafından kuruldu. Halen Özyeğin Üniversitesi'nde tasarım ve teknoloji alanında doktora yapan Yurtsever, 3 yılı yurtdışında olmak üzere 15 yıllık bankacılık ve finans deneyimine sahip. Kendi işini kurmadan önce ING Bank'ta yatırım ürünleri müdürü olarak görev yapıyor. Yurtsever, girişimin kuruluş hikayesini şöyle anlatıyor:

“Uzun süre özel bankacılık, yatırım bankacılığı ve portföy yönetimi alanlarında çalıştıktan sonra finansal hizmet tasarımı ilgimi çekmeye başlamıştı. Müşterileri mutlu edecek ve gerçek fayda sağlayacak bir ürün geliştirmek istedim. İnovasyonun

Yapay zeka ve davranışsal finans yaklaşımını temel alan AkıllıBES, kısa sürede Türkiye emeklilik ve yatırım fonları sektörünün yüzde 25'ine ulaştı. AkıllıBES, katılımcılara fon değiştirme hakkını kullandırarak daha fazla getiri ve birikim kazandırmayı hedefliyor...



Onur Yurtsever

kurum dışından gerçekleşeceğine inandığım için kendi girişimimi kurmaya karar verdim.

Abdurrahman Beşinci de kurucu ortak olarak katıldı. Helen Allianz, NN Emeklilik ve Vakıf Emeklilik ile çalışıyoruz. Türkiye'nin en büyük bankalarından biriyle de yatırımcı profillemeye üzerine çalışıyoruz.”

Onur Yurtsever, AkıllıBES robot tavsiye sisteminin müşterilerin duygulardan arınmış rasyonel yatırım kararları almasına yardımcı olduğunu vurguluyor. “On milyonlarca hesaplamayı her gün yapıyor ve yatırımları takip ediyor. Kişisel özelliklerini dikkate alıyor. Eğer çocuğunuz

varsa, çocuğu olmayana göre farklı bir tavsiye alıyorsunuz. Emeklilik sistemindeki 12 milyon müşteriye aynı hızda ve kalitede ulaşmanın yolu olarak bir teknoloji platformu yarattık. BES'te yılda 6 kez olan fon değişikliğinin yapılması için destek veren tek sistem olan AkıllıBES, gücünü yapay zeka tabanlı gelişmiş yazılım mimarisinden alıyor” diyor.

Hollanda ile yurtdışı macerası başladı

TÜBİTAK desteği alan AkıllıBES, dünyanın önde gelen yatırım ve hızlandırma programlarından Startupbootcamp Amsterdam'a küresel düzeyde seçilen 10 FinTech girişiminden biri olmuş ve ilk yatırımını almış. Yurtsever, Oracle'in küresel hızlandırma programına Türkiye'den kabul edilen ilk girişim olduklarının altını çiziyor. AkıllıBES, 2018 yılında başvurduğu İTÜ Çekirdek'te kabul edilerek Big Bang Startup Challenge finaline kalmayı da başardı.

Yurtsever, çalıştıkları finansal kurumlar sayesinde Türkiye emeklilik ve yatırım fonları sektörünün yüzde 25'ine ulaştıklarını vurguluyor. Kısa vadeli hedef, bu oranı yüzde 50'ye yükseltmek. Yurtsever, yurtdışı operasyonlara Hollanda'dan başladıklarını da açıklıyor ve şöyle ekliyor: “Kuzey Avrupada yeni kurumsal müşteriler kazanmak istiyoruz. Buralarda başarılı olduktan sonra rekabetin yoğun olduğu İngiltere ve Almanya piyasalarını hedefliyoruz.”





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

0850
222
97 00

Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta

InsurTech'leri 'tekrar'dan gelişmekte olan pazarlar kurtaracak



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

DIA Münih'teki startup sunumları, InsurTech'in gelişmekte olan pazarların işi olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Çünkü bu piyasalar penetrasyonu artırmak için zaten risk almak zorunda. Sektörü geliştirmek için zaten yeni şeyler söylemeliler. Yani InsurTech'e en fazla onların ihtiyacı var...



Roger Peverelli, Reggy de Feniks ve Conny Dorrestijn'in kurduğu Digital Insurance Agenda (DIA), beşinci konferansını Münih'te düzenledi. Yine sahneye çıkan 50 startup, fikirlerini ve ürünlerini tanıttı. Bunun dışında 4 tane oturum, kahve araları, toplantılar, röportajlarla iki günü dolduran bir etkinlikti...

Bu benim DIA'ya dördüncü katılımım oldu. Katılımcılardan, sunumlardan ve yapılan oturumlardan edindiğim bilgilerin ışığında sizinle geribildirimlerimi paylaşmak isterim.

Ancak belirtmeliyim, bu tür konferanslardan sonra gördüğüm ve bu yazıda yapamayacağım bir geribildirim türü var. Kim, hangi şirketten, hangi sunumu yapmış, kimler katılmış gibi... Konferansın sunumları organizasyon öncesi paylaşıldı ve şu anda da siteden ulaşılabilir durumda. Katılımcı ve sunumları yapanlar da organizasyonun mobil uygulaması Bizzabo'da mevcut. Benim bu yazıda anlatmak istediklerimse bu hazır bilgilerden farklı olarak iki gün boyunca InsurTech piyasasında gözlemlediklerim ışığında 2018 yılı değerlendirmem ve 2019 yılı tahminlerim...

Bu projeksiyonu sağlayabildiğine göre, benim açımdan konferans hem çok verimliydi hem de çok iyi organize edilmişti. 2019 yılının nisan ayında Amsterdam'da düzenlenecek

organizasyonu da şimdiden merakla beklemeye başladım.

Atılan taş ürkütülen kurbağaya değer mi?

DIA Münih için ilk gözlemim, hem sektörde yıllardır her alan oyuncular hem de startup'lar arasında artık dile getirilmeye başlanan "marjinal maliyet" kavramı oldu. Bence daha ilk adımla birlikte düşünülmesi gereken bu iktisadi kavramın günlük dildeki en iyi karşılığı "atılan taşın ürkütülen kurbağaya değip değmediği" olsa gerek. Fikirler çok parlak, gençler çok dinamik ama sonrası? Sigorta şirketlerinin -tabii ki hepsi değil- suyun içerisindeki yaprak gibi sağa sola, şirketlerinin çıkarları yönünde değil de kontrolleri dışında savrulmaları gibi olabildiğince edilgen ve kontrolsüz bir yatırım ve "ilk biz gördük ve biz kaptık" stratejileri var ne yazık ki.

İlk bakışta startup'lar için avantajlı görünse de beklentiler ile sahip olunanlar arasındaki farklılık işbirliğini takip eden birkaç ay içerisinde ortaya çıkıyor. Benim bu konudaki gözlemim, sigorta şirketlerinin InsurTech konusunda ciddi niyetleri olduğu, ancak net bir stratejilerinin olmadığı veya stratejileri varsa bile bunun birkaç tane sahibin elinde sağa sola çekildiği yönünde. İşte size DIA'da tanık olduğum iki örnek: Yakın zamanda hayat portföyünü satan bir şirket hayatla ilgili bir teknolojiye ilgi duyuyormuş. Sağlık sigortacılığında çok küçük bir portföyü olan bir



diğeri ise kalp ritmini takip eden uygulamayı müşterilerine sunmak istiyormuş...

InsurTech yaratıcı güç grafiği platosuna ulaştı

İkinci çıkarımımı ise konferansın ilk günündeki 25 ve ikinci günündeki 21 sunumu teker teker izledikten sonra yaptım. (Bu arada sunumların kısa olsa da art arda olması, dışarıdaki sohbetin cazibesi, yiyecekler-içecekler takibi zorlaştırmıyor değildi. Dolayısıyla ilk günün ilk yarısı oturacak yer çok zor bulunuyor olsa da sonrasında herkes yemek bölümünde takılıyordu. Neyse ki neden konferansa katıldığımı ajandama yazmıştım ve amacımdan sapmadım: “An appetite for knowledge.” Yani iştahımı bilgiye sakladım.) Çıkarımına dönecek olursak: InsurTech yaratıcı güç grafiği platosuna artık ulaşmış, yani tekrarda. Sunum yapan bazı startup’ların DIA’da ikinci hatta üçüncü sahneleriydi. Şirket orijinleri Avrupa’nın sadece bazı ülkelerinde yoğunlaşmıştı; Asya ve Afrikadan neredeyse kimse yoktu ve fikirler artık birbirlerini ne yazık ki tekrar eder hale gelmişti. Bu tekrarda Avrupalı meslektaşlarımızın daha az risk alan ve garantici tavrı da

etkili olmuş olabilir. Hasarın bir kısmını dijitalleştirmek, sağlık sigortacılığıyla ilgili önleyici bazı tedbirler almak, daha çok müşteriye ulaşmak için direkt satış uygulamaları geliştirmek gibi önceden defalarca işlenmiş konulara ufak makyajlar, sadece eski fikirlerin yeni versiyonları izlenimini verdi. Bu doymuş bir pazarda iş yapmanın dezavantajı olsa gerek.

Sunumlar sırasında bir daha gördüm ki InsurTech kesinlikle gelişmekte olan piyasaların işi. Çünkü penetrasyon için zaten risk almak zorundalar. Sektörü geliştirmek için zaten yeni şeyler söylemeliler. Yani InsurTech’e en fazla onların ihtiyacı var. İlk olarak Garanti Bankası’nın efsanevi genel müdürlerinden Akın Öngör’ün kitabında okuduğum söz: “Zamanlama her şeydir.” Türk sigortacılığı için de artık doğru zamanın geldiğini görmüş oldum böylece. InsurTech’teki bu kendini tekrar eden dönemi gören ve sunumlarında dile getiren birileri daha vardı elbette. Örneğin, McKinsey... DIA Münih’in içerik ve bilgi sağlayıcılarından McKinsey’in iki ortağı Jörg Musshoff ve Simon Kaesler, bence iki günlük konferansın en iyi sunumunu yaptılar ve doğal olarak birçok

sigortacıdan da tepki aldılar. Söyledikleri kısaca ekosistemin ivmesinin yeterli hızla belirli bir zaman aralığı içerisinde ulaşması gerektiği, eğer bu başarılamazsa InsurTech’in iyi niyetten öteye geçemeyeceğiydi. Ki bence de haklılar!

Ancak sunumlarının sadece tek bir sayfasından bundan bahsettiler ve sonra konuyu hemen “aydınlık yarınlar” klişesine getirdiler. Oysa herkesin bildiği, aralarında konuşup topluluk önünde paylaşmadığı bu durum, eğer gerçekten bir dönüşüm isteniyorsa daha çok dile getirilmeli ve adeta bir yükselen risk (emerging risk) gibi dikkate alınmalı. Ancak henüz bu konuda net bir çıkış göremedim. 20 Kasım’da EIOPA’nın 8. Olağan Toplantısı’na da katılacağım. Bakalım proaktif bir tutumları ve 2019’a yönelik bir InsurTech ajandaları olacak mı?

Reasürans şirketleri nerede?

Sonuç olarak yararlı ve yenilikçi düşüncelerin bir arada olduğu iki günlük harika bir organizasyondur DIA Münih. Amsterdam’a da katılımı kesinlikle tavsiye ederim. Ancak birkaç gün sonra Baden-Baden’de düzenlenen ve artık yüzyılları bulan reasürans toplantıları geleneğinin de bu dijital ortamla kocaman bir tezat yarattığını söylemeden geçemeyeceğim. Sigorta sektörünün çerçevesini oluşturan ve bence bazı durumlarda sigorta şirketlerinden bile daha önemli fonksiyonları olan reasürans şirketlerinin InsurTech’e Munich Re dışında ilgi göstermemesinin nedeni de bu geleneksel yapı olsa gerek. 2019 yılında kendilerini InsurTech sahnesinde daha çok görmek dileğiyle...



Talanx, 3 yıllık yeni stratejisini açıkladı

Elementer ve hayat branşlarında faaliyet gösteren HDI ve Hannover Re'nin de bağlı olduğu Talanx Group, yeni stratejisini açıkladı. Holding seviyesinden başlayarak bütün şirketleri kapsayan bir dönüşüm öngören Talanx, yenilikçi ve entegre edilebilir sigortacılık ürünleri geliştirmeyi amaçlıyor. Bütünlükçü yaklaşımıyla özsermaye kârlılığını ve hisse başına düşen kârlılığı artırmayı hedefleyen Talanx Group, bu stratejinin 2022 yılına kadar geçerli olacağını belirtti.

Yatırım gelirlerinin yükselmesini hedefleyen, konservasyon oranlarında

artış öngörerek hayat dışı reasürans anlaşmalarını holding bünyesine toplamayı planlayan Talanx, bu şekilde daha bütüncül bir yaklaşımla reasürans faaliyetlerini yönetmeyi amaçlıyor. Yeni stratejinin finansal tablolara etkisini 50 milyon Euro olarak açıklayan Talanx, dijitalizasyona da önem vererek müşterilerine yenilikçi ve bütüncül çözümler sunmayı hedefliyor. Talanx Yönetim Kurulu Başkanı Torsten Leue tarafından yapılan açıklamada, son 5 yıldaki performansın inanılmaz olduğu belirtilirken, rakiplere kıyasla finansal

yapının daha da güçlendiğinin ve kâr marjlarının hep olumlu seviyelerde tutulduğunun altı çizildi. 2019 stratejisi çerçevesinde grup şirketlerinin sermaye fazlasının holdinge transferini de öngören Talanx yönetimi, yatırım faaliyetlerini de grup bünyesinde bütünlükçü bir yaklaşımla sürdürmeyi planlıyor. Leue ayrıca, 2019 yılında birleşme ve satın alma faaliyetlerinde de aktif olacaklarını belirtirken, önceliklerinin hayat dışı şirketlerde özsermaye geliri ve hisse başına getiriye artıracak şirketleri satın almak olduğunu açıkladı.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Tazaviva
Madzinga

Swiss Re'nin İngiltere ve İrlanda operasyonu Madzinga'ya emanet

İsviçre merkezli reasürans devi Swiss Re, Tavaziva Madzinga'nın Ocak 2019 itibarıyla Birleşik Krallık ve İrlanda operasyonlarını yöneteceğini duyurdu. Madzinga, o tarihe kadar Swiss Re Ortadoğu ve Afrika operasyonlarını, hayat ve hayat dışı branşlarda olmak üzere yönetmeye devam edecek.

EMEA bölgesi yönetim ekibindeki konumunu da sürdürecektir.

Kasım 2016'da Swiss Re ailesine katılan Madzinga,



öncesinde 16 yıl kadar Güney Afrika'da faaliyet gösteren Old Mutual'da birçok yönetim kademesinde görev almıştı. Atama sonrasında Swiss Re EMEA Bölgesi CEO'su Russel Higginbotham, Madzinga'nın Ortadoğu ve Afrika operasyonlarındaki başarısına işaret ederek, İngiltere ve İrlanda bölgelerindeki Swiss Re varlığının Madzinga'nın yönetimiyle daha da öne çıkacağını belirtti. Bu arada,

Madzinga'nın bu göreve, geçen eylül ayında Swiss Re'den ayrılan Frank O'Neill'in yerini dolduracağını geleceğini belirtti.

Generali, Polonya'da yatırım şirketi satın aldı

İtalyan sigorta devi Generali, Polonya'da faaliyet gösteren varlık yönetim şirketi Union Investment TFI'yı satın aldığını duyurdu. Generali'nin Orta ve Doğu Avrupa piyasasındaki varlığını kuvvetlendirmeyi amaçlayan bu işlemle 3.3 milyar Euro değerinde bir portföyü yöneten ve ülkenin altıncı büyük yatırım şirketi olan Union Investment'ın tamamı 135 bin bireysel ve 550 kurumsal yatırımcısıyla Generali bünyesine katılmış oldu.

Başta Polonya olmak üzere Orta ve Doğu Avrupa piyasasında birçok yatırım fırsatı gördüklerini belirten Generali Varlık Yönetim CEO'su Timothy Ryan, Union Investment'ı satın alarak bölgede güçlerine

güç kattıklarını vurguladı. Bu satın almanın Generali'nin Polonya'daki operasyonlarını da olumlu etkileyeceğini ve grubun yatırım performansını artıracaklarını düşünen Ryan, 2017 yılında açıklanan stratejik plan çerçevesinde çalışmalara devam edeceklerini sözlerine ekledi. Generali Avusturya, CEE ve Rusya bölgesi yöneticisi ve Generali CEE Holding CEO'su Luciano Cirinà tarafından yapılan açıklamada ise bölgenin önemine değinilirken, sigortacılık ve yatırım performansının beraber değerlendirilmesi gerektiği, aynı sürecin Slovenya operasyonlarında da yürütüldüğü ve benzer operasyonel başarılar elde edildiği hatırlatıldı.





V E R U S A
H O L D I 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

Lloyd's teminat açığına dikkat çekiyor



İngiliz sigortacı Lloyd's tarafından yapılan açıklamada, dünya sigorta piyasalarındaki teminat açığının çözümünün, sigorta temelli yatırım ürünleri gibi sermaye piyasası yatırım araçlarında olduğunu belirtildi. Özellikle doğal afetlerde çokça tartışılan, teminat altındaki varlıkların toplam hasar tutarına oranını ifade eden teminat açığı uzmanlara göre sürekli artış gösteriyor ve günümüzde 163 milyar dolar değerinde varlık risk altında olmasına rağmen sigortalanamıyor.

Teminat açığının tespit edilebilmesi için Lloyd's'un Centre for Global Disaster Protection, Risk Management Solutions (RMS) ve Vivid Economics şirketleriyle birlikte yürüttüğü çalışmada sigorta ve reasürans şirketlerinin sermaye piyasalarındaki yatırım faaliyetlerinin önemine dikkat çekilirken, yenilikçi yatırım ürünlerinin sigorta sektörünün teminat kapasitesini artırmadaki önemi bir kez daha vurgulandı. Araştırma sonrası Lloyd's Yönetim Kurulu Başkanı Bruce Carnegie-Brown tarafından yapılan açıklamada, sigorta ve reasürans şirketlerinin özellikle



doğal afetler sonrasında yaptığı hasar tespit ve ödeme faaliyetlerinin afete uğrayan toplum ve ekonomi için önemine değiniliyor. Özellikle afet bölgelerindeki ülke yönetimlerinin sigorta ve reasürans şirketleriyle birlikte çalışarak sigorta ürünlerinin kullanımının yaygınlaştırılması yönünde çalışmalar yapması gerektiği ve teminat açığının ancak kolektif bir çabayla azaltılabileceği belirtildi.



YOL YARDIM

EV VE İŞYERİ YARDIM

KONUT HASAR ONARIM

İŞYERİ HASAR ONARIM

SEYAHAT YARDIM

SAGLIK 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 **L**INE

AIG, Brexit için onay aldı

American International Group'un (AIG) Avrupada faaliyet gösteren kolu AIG Europe (AEL), Brexit sonrası uygulayacağı iş planı için İngiltere ve Galler Yüksek Mahkemesi'nden (High Court of England and Wales) onay aldı. İş planına göre AIG Europe, Brexit öncesi faaliyetlerinde olduğu gibi Birleşik Krallık topraklarında sigortacılık faaliyetlerine devam edecek ve sağladığı teminatları sürdürecektir. AIG UK, Londra'da faaliyetlerine devam edecek ve AEL'in Brexit süreci boyunca Birleşik Krallık operasyonlarından çekilme sürecini yönetecek. Avrupa Birliği bünyesinde faaliyetlerine devam eden

Anthony Baldwin

AIG ise AESA markasıyla Avrupa Birliği Ekonomik Bölgesi'ndeki (EEA) 21 ülke ve İsviçre'de faaliyetlerine devam edecek. AEL ve AIG UK CEO'su Anthony Baldwin, Brexit sonrası AIG'nin pozisyonunun çok önemli olduğunu ve transfer sürecinin sorunsuz yürütüleceğini açıkladı. Son yasal onay sürecini de sorunsuz atlattıklarını belirten

Baldwin, uluslararası bir şirket olarak Brexit sonrası hem İngiltere hem de Avrupa Birliği bölgesinde faaliyetleri kesintisiz devam ettirmenin önemine değinirken, müşteri memnuniyetinin her koşulda sağlanmasının öncelikli hedef olduğunu vurguladı.



AXA, Ukrayna operasyonlarını satıyor



Fransız sigorta devi AXA, Ukrayna operasyonlarını, Toronto merkezli Fairfax Financial Holding'e satacağını açıkladı. Böylece

Ukrayna pazarından tamamen çıkacak olan AXA, elementer ve hayat branşlarında geniş bir portföye sahipti.

Anlaşmaya göre AXA'nın Ukraynadaki operasyonlarının yüzde 50'si, ticari bankacılık faaliyetleri yürüten Ukrainsibbank bünyesine geçecek. Rekabet kurumu ve sigorta sektörü düzenleyici kurum onayına iletilen anlaşmanın 2019 yılında sonuçlanması bekleniyor.

TÜRK NİPPON SİGORTA

VIP SERVİS HİZMETİ

TNS VIP Servis Hizmeti ile hususi araç sahibi sigortalılarımızın hasar anında ve ihtiyaç duydukları her an yanındayız.



TNS VIP SERVİS HİZMETİ NEDİR?

TNS VIP Servis Hizmeti uygulaması, Türk Nippon Sigorta ile Türkiye çapında yaygın, üst düzey ve garantili onarım standartlarında hizmet veren RS Servis arasında yapılan ortak bir çalışmadır.

Bu uygulama, Türk Nippon Sigorta'dan Kasko poliçesi yaptırmış olan hususi araç segmentine sahip sigortalılarımıza çok özel avantajlar sağlamaktadır.



TNS VIP SERVİS HİZMETİ'NİN AVANTAJLARI

- Poliçe süresi içerisindeki ilk hasarda hasarsızlık indiriminin korunması
- Onarım süresince kiralık araç hizmeti
- Parça değişimi söz konusu ise orijinal parça kullanımı
- Türkiye çapında onarım garantisi
- Vale hizmeti
- 7/24 araç kabulü

444 88 67
www.turknippon.com

 **TÜRK NİPPON**
SİGORTA

Aon'dan parametrik sigorta atağı

Sigorta ve reasürans brokeri Aon'un inovasyon ekibi, NDBI adıyla yeni bir ürün geliştirdi. Bu ürünle Airbnb ve Uber gibi kendi envanterinde olmayan varlıklarla ilgili riskler taşıyan şirketlerin teminat açığının kapatılması hedefleniyor. Doğal afetler, terörist ataklar, siber saldırılar, ekonomik krizler gibi şirketlerin finansal varlıklarını ciddi şekilde etkileyebilecek risklerin teminat altına alınmasını hedefleyen Aon, iş devamlılığının sürdürülmesini ve riskin gerçekleşmesinden sonra şirketin finansal varlığını devam ettirmesinin ürünün öncelikli hedefleri olduğunu belirtti.

Aon inovasyon takımı yöneticisi Kurt Cripps, bu yeni ürünle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "NDBI'yi geliştirirken ileri veri analizi ve



aktüeryal hesaplamaları en üst seviyede kullandı. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayacağına inanıyoruz. Uluslararası otel zincirleri, tedarikçiler,

ilaç firmaları ve lojistik şirketleri de hedef müşterilerimiz arasında. Swiss Re ve Lloyd's of London ile de kapasite ve müşterilere erişim konusunda işbirliği içerisinde hareket ediyoruz."

Willis Towers Watson'a deneyimli danışman

Sigorta ve reasürans brokeri Willis Towers Watson (WTW), danışmanlık ve teknoloji biriminin başına Iain Whittingham'ın atandığını duyurdu. WTW'ye katılmadan önce FTI Consulting'de küresel sigortacılık servisleri yöneticisi olan Whittingham; danışmanlık, reasürans ve sigorta sektörü ileri veri analizleri, dijital dönüşüm, operasyonel modellerin oluşturulması ve maliyet optimizasyonu projeleri konusunda 25 yıllık tecrübeye sahip.

WTW İngiltere P&C Fiyatlama, Hasar, Ürün Yönetimi ve Teknik birimleri yöneticisi Stephen Jones, atamayla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Teknolojik gelişme her geçen gün farklı bir yönde ilerliyor. Sigortacılık dünyasında risk analizlerinin optimizasyonu, veri geliştirme ve değerlendirme sürecindeki



otomasyon ve operasyonel maliyetlerin azaltılması faaliyetleri önemini artırdı. Iain Whittingham'ın WTW ailesiyle katılımıyla ürün yelpazemiz genişleyecek ve müşterilerimize daha iyi hizmet vereceğiz."

WTW ekibine Lloyd's London'dan yapılan diğer bir atama ise elementer branş ekibine katılan Adhiraj Maitra oldu. Solvency II, sermaye modelleme, kontrol ve risk yönetimi konularında uzman olan Maitra, 10 yıllık tecrübeye sahip.

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



FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

Zurich, 2019 yılında daha stabil bir piyasa öngörüyor

Zurich Insurance Group'un finanstan sorumlu yöneticisi (CFO) George Quinn, elementer branştaki fiyat artışının 2019 yılında yavaşlamasını beklediklerini açıkladı. 2018 yılı için belirledikleri finansal hedeflere üstün performansla ulaşacaklarını

vurgulayan Quinn, ancak bu yıl yaşanan doğal afetlerin maliyetinin beklenenden yüksek olduğuna ve sadece Michael fırtınasının şirketleri için 175 milyon dolarlık maliyet oluşturduğuna dikkat çekti. Küresel sigorta piyasasını derinden

etkileyen Michael kasırgası sadece Zurich Insurance Group'u etkilemedi elbette. Berkshire Hathaway 550 milyon, AIG 500 milyon, Axis 120 milyon, Progressive de 120 milyon dolar hasar ödemesi yapacağını açıklamıştı.

JLT'nin başkanı, Guy Carpenter'a yardımcı geliyor



Ross Howard

Reasürans brokeri Guy Carpenter, JLT Re'de yönetim kurulu başkanı olarak görev yapan Ross Howard'ı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak transfer ettiğini duyurdu. JLT'nin (Jardine Lloyd Thompson), Marsh & McLennan Companies, Inc. (MMC) tarafından 5.6 milyar dolara satın alınmasının ardından gözler JLT'nin üst yönetimine çevrilmiş ve olası transfer haberleri kulislerde dolaşmaya başlamıştı. Ross Howard'ın 2019 yılının ikinci çeyreğinden



itibaren göreve başlayacağını öngören yetkililer, atamanın düzenleyici kurum onayına iletildiğini açıkladı. Reasürans brokerliği alanında yeni iş fırsatlarının geliştirilmesi hedefi doğrultusunda Guy Carpenter Başkanı ve CEO'su Peter Hearn'a bağlı olarak çalışacak olan Howard, icra komitesinde de görev alacak.

simit
sarayı

Dünya'nın Kalbindeyiz!

İstedik ki tüm
dünya lezzetlerimizi tanısin,
bizim gibi sevsin,
bizim gibi paylaşsın.
Şimdi 23 ülkede,
günde 1.000.000 misafirimizle
aynı heyecanı yaşıyoruz.

TÜRKİYE • İNGİLTERE • ABD • ALMANYA • AZERBAYCAN • BAE • BELÇİKA • HOLLANDA • İSVEÇ • NAHÇIVAN • KIBRIS • KUVEYT • KATAR
SİRBİSTAN • SUUDİ ARABİSTAN • ÜRDÜN • LÜBNAN • İRAK • BAHRAYN • İSPANYA • MİSİR • FAS • İSVİÇRE

www.simitsarayi.com •   /simitsarayi •  /simitsarayiofficial

RAMAZAN
Dostluk
- YAK

Aksigorta, sektördeki tüm boşlukları TAMAMLAYACAK



Uğur Gülen

Tolga Tezbaşaran

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, sigorta sektöründeki rekabetin çok sınırlı olduğunu, müşteri talepleri ve ihtiyaçlarının aksine ürünlerin çok yavaş değiştiğini, neredeyse tüm sürecin zararın tazmini üzerine kurgulandığını düşünüyor. Gülen, Aksigorta olarak son 1 yıldır “yeni nesil sigortacılık” temelinde sektöre liderlik ederek bambaşka bir dünya yaratmak için çalıştıklarını belirtiyor. Gülen’in “yeni nesil”den kastı; kolay, yalın ve erişilebilir

Aksigorta, yeni nesil sigortacılık yaklaşımıyla kolay, yalın ve erişilebilir ürün ve hizmetlere odaklanıyor. Genel Müdür Uğur Gülen, “Yeni dönemde müşterinin gözünden bakıp, sigortacılığın sınırlarını zorlayacağız ve sigortacılığa bambaşka bir bakış açısı getireceğiz” diyor...

sigortacılık vizyonu. Uğur Gülen, bu noktada Aksigorta ve sektördeki diğer şirketlere düşen görev ve sorumlulukları şöyle ifade ediyor: “Sektör şirketleri olarak artık bakışımızı ürün ve hizmetlerin içeriğinden ziyade müşterinin ihtiyaçlarına ve hayatlarının içindeki izlerine çevirmemiz gerekiyor. Aksigorta olarak yeni

nesil sigortacılık odağımızda her şey müşteriden başlıyor. Bu yüzden müşterilere ihtiyaçlarını, beklentilerini soruyoruz. Derinlemesine müşteri görüşmeleri yapıyoruz. Buradan hareketle müşterinin yanında duran, onların ihtiyaçlarına çözüm olan bir sigortacı olmak, sigortacılığın sınırlarını zorlamak istiyoruz. Bunun için de başka

bir sigortacılık anlayışından yola çıkarak hareket ediyoruz. Artık bakış açımızı değiştiriyoruz. Müşterinin gözüyle bakan, onların ihtiyaçlarını görüp, bambaşka ürünler ve hizmetler getiren, kısacası sigortaya bakış açısını 'bambaşka' yapma yolunda iddialı bir Aksigorta göreceksiniz."

PURA'nın yeni hedefi sağlık, konut-işyeri branşları

Gülen, "bambaşka bir Aksigorta" için sihirli kelimenin "inovasyon" olduğunu özellikle vurgulayarak şöyle devam ediyor: "İnovasyon yaklaşımı ve metodolojisiyle hareket ediyoruz. Bu metodolojiyi hayata geçirmek için kurumsal inovasyon platformumuz PURA'yı kurduk. PURA'da şu anda farklı departmanlardan 100'e yakın çalışmamız görev aldı. Platformun ilk etabında 4 ay boyunca arkadaşlarımız, hem müşteri, hem henüz sigorta müşterisi olmayan hem de acentelerle birebir görüşmeler yaparak ana ihtiyacı tanımladı. Bu ihtiyaçtan yola çıkarak farklı değer önerilerinde bulundular. Aksigorta içinde hep birlikte bu değer önerilerini tartıştık, değerlendirdik ve sonunda da Tamamlayıcı Trafik Paketlerini ortaya çıkardık. PURA'nın özellikle müşteri olmayan kitle için üzerinden çalıştığı birçok farklı fikir var. 2019 yılında sağlık, konut-işyeri branşında yeni ürünlerimizi duyuracağız." İnovasyon, analitik, yapay zeka ve diğer yeni teknolojiler, Aksigorta için yeni dönemin öncelikli yatırım alanları olarak



AKSigorta

öne çıkıyor. Gülen, bu yıl bu alanlarla ilgili ciddi çalışmalar yürüttüklerini söylüyor. İnovasyon ve müşteri odaklı yaklaşımla geliştirilen dijital asistan ADA'yı lanse ettiklerini, startup'larla yakınlaştıklarını, veri analitiği ve yeni teknolojiler konusunda önemli adımlar attıklarını anlatıyor. Ardından da "Tüm bunlar 'Bambaşka bir Aksigorta' yaratmak için önemli çalışmalardı. 2019 yılında daha da hız kazanarak ilerleyeceğiz" diye ekliyor.

2 ayda 15 bin "Tamamlayıcı Trafik" poliçesi satıldı

Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Tolga Tezbaşaran da yeni dönemde müşteriye en uygun, modüler ve ona özel ürünlerin hazırlanarak sunulması gerektiğinin altını çiziyor. Tezbaşaran, "Aksigorta olarak sektörde artık yeni şeyler söyleme zamanının geldiğine inanıyoruz. Bu düşüncenin ilk ürünü olarak da Tamamlayıcı Trafik Paketleri'ni müşterilerimize sunduk ve ürün büyük heyecanla karşılandı. 2 ay gibi kısa sürede yaklaşık 15 bin poliçe satışıyla 10

milyon TL prim ürettik. En çok satışı İstanbul, Ankara ve İzmir'de yaptık. 2019 sonuna kadar 1 milyon kişinin bu ürünü almasını hedefliyoruz" diyor. Türkiye'de trafiğe kayıtlı 16 milyon otomobil ve kamyonet bulunduğunu hatırlatan Tezbaşaran, bu yeni ürünün çıkış noktası ve amaçlarıyla ilgili de şu bilgileri paylaşıyor: "Araçların zorunlu trafik sigortalılık oranı yüzde 87, kasko sigortalılık oranı ise yüzde 27 seviyesinde. 0-3 yaş aralığındaki araçlarda yüksek olan kasko sigortalılık oranı, araç yaşı arttıkça azalıyor. Piyasada trafik sigortası olup da kaskosu olmayan, 4 yaş üstü ve değeri 100 bin TL altında olan 7 milyonun üzerinde araç bulunuyor. Özellikle 4-15 yaş aralığında araca sahip müşteriler yüksek bedelli kasko fiyatları nedeniyle kasko yaptırmaktan kaçınıyor. Zaten trafik sigortasını yaptırdıklarını, kaskonun ek maliyet oluşturduğunu belirtiyorlar. Bir yanda da yalnızca trafik sigortasıyla trafikte karşılaşılan çarpma, çarpışma durumlarında veya bu aralar sıkça yaşadığımız sel, dolu gibi doğal afet olaylarında kendi aracında oluşan hasarlara karşı tam güvence altında olmadıklarının da farkındalar. İşte Tamamlayıcı Trafik Paketleri tam da bu ihtiyaca yönelik bir çözüm sunuyor. Trafik sigortasının güvence altına aldığı tüm durumlarda müşterilerin kendi araçlarında oluşabilecek hasar riskini de güvence altına alıyoruz. ➡

Günümüz ekonomik şartlarını da göz önüne aldığımızda, yeni paketlerimiz sabit fiyat garantisi ve maliyet avantajı sunmasıyla da dikkat çekiyor.”

Modüler yapısı ve maliyet avantajıyla fark yaratıyor

Aksigorta Tamamlayıcı Trafik Paketleri, özellikle trafik sigortası olup da kasko yaptırmayan müşterileri hedefliyor. Bu ürün, araç yaşı arttıkça artan kasko primlerine karşı, sabit fiyat garantisi ve uygun fiyatlarla riskin güvence altına alınabileceği bir alternatif olarak öne çıkıyor. Tamamlayıcı Trafik Paketleri çarpma, çarpışma veya doğal afet durumlarında müşterinin kendi aracında oluşan hasarları karşılayarak daha geniş kapsamda güvence sunuyor. Sadece trafik kademesine ve araç bedeline göre sabit fiyat uygulanması ve tek başına satın alınabilen doğal afet paketiyle de sektörde ilke imza atıyor. Modüler yapısı ve maliyet avantajıyla fark yaratan bu yenilikçi ürün; Tamamlayıcı Çarpışma, Tamamlayıcı Doğal Afet ve Tamamlayıcı Sorumluluk olmak üzere üç paket halinde araç sahiplerine sunuluyor.

Tamamlayıcı Çarpışma Paketi

347 TL'den başlayan fiyatlarla sunulan Tamamlayıcı Çarpışma Paketi, trafik sigortasının karşılamadığı, çarpma, çarpışma sonucu müşterinin kendi aracında oluşan hasarı karşılayarak aracın korumasını tamamlıyor. Geniş teminat seçenekleri ve belirli bir limite bağlı olmaksızın araç bedeli kadar koruma sağlamasıyla dikkat çeken bu paket, trafik kademesine ve araç bedeline göre sabit fiyat garantisiyle de maliyet avantajı sağlıyor. Tamamlayıcı Çarpışma Paketi aynı zamanda



yol yardım, ikame araç, ferdi kaza ve hukuk koruma, mini onarım ve ücretsiz kara ambulansı gibi katma değeri yüksek ek faydalarla hayatı kolaylaştırıyor.

Tamamlayıcı Doğal Afet Paketi

126 TL'ye sunulan Tamamlayıcı Doğal Afet Paketi, Trafik sigortasının karşılamadığı doğal afet sonucu oluşan hasarları karşılayarak aracın korumasını tamamlıyor. Deprem, dolu, sel, su baskını ve fırtınaya karşı araç güvencesi sağlıyor. Türkiye'de doğal afet teminatının ayrı satılabilmesiyle bir ilk özelliği taşıyan bu paket, sabit fiyat garantisiyle trafik sigortasına ek olabileceği gibi tek başına da satın

alınabiliyor.

Tamamlayıcı Sorumluluk Paketi

Trafik sigortasındaki İMM (ihtiyari mali mesuliyet) teminatını 100 bin TL artıran ve 63 TL sabit fiyatla satışa sunulan bu paket, trafik sigortası limitlerinin yetmediği maddi ve bedeni hasarlarda ek koruma sağlıyor. Modüler yapısı sayesinde, trafik sigortası olan müşteriler, Tamamlayıcı Çarpışma ve Tamamlayıcı Doğal Afet paketlerini ayrı ayrı alabilirken, Tamamlayıcı Sorumluluk ek paket olarak diğer iki paketten biriyle birlikte satın alınabiliyor. e

"Haydi"
HDI Sigorta
"Daima yanınızda"



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  /hditurkiye

HDI
Sigorta



Özer Şimşek

Sompo Japan Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Geçtiğimiz günlerde Çevre ve Şehircilik Bakanlığının meclis gündemine getirdiği yasa tasarısında yer alan inşaat sektöründe müteahhitlerin çalışma esaslarına ilişkin düzenlemeler kritik öneme sahip. Zira müteahhitlik sektörünün mali, teknik ve deneysel yeterlilik klasmanlarının belirlenerek üstlenecekleri yükümlülüklerle sınır getirme yaklaşımını son derece yerinde buluyoruz. Kanun taslağının bir bölümünde gündeme getirilen inşaat tamamlama sigortası, 16 Mart 2015 tarihinde ilgili genel şartlar yayınlanarak yürürlüğe girmişti. Ancak gerek potansiyel sigortalı gerekse sigortacı tarafından talep ve arz olmadığından sistem çalışmadı. Sadece Türkiye değil dünyada da inşaat sektörü, ekonomik büyümenin motoru ve destekleyicisi olarak algılanıyor. Çünkü inşaattaki hareketlilik onlarca yan sektörü de beraberinde büyütüyor. Öte yandan, ülke ekonomilerinde yaşanan en hafif resesyonda

Zorunlu inşaat tamamlama sigortasına ne kadar hazırız?

durgunluktan ilk etkilenen sektörler hizmet ve inşaat oluyor. Bu denli büyük yatırımların olduğu inşaat ve bu sektörün ana aktörü olan müteahhitlerin mali yeterlilikleri kritik öneme sahip. Zira inşaat finansmanında “bir şekilde inşaat bitene kadar satılır” yaklaşımı ve bilhassa kentsel dönüşüm projelerinde yüzde 20-80 gibi yüksek arsa rantlarıyla taahhüde girilen projelerde dairelerin satılmaması, döviz kurlarındaki yukarı yönlü hareket ve bunun getirdiği aşırı maliyet artışı ve sonrasında ülke genelinde ortaya çıkan gayrimenkul fiyatlarındaki düşüş çok sayıda müteahhidin iflası ya da işi bırakması gibi ağır sonuçlar doğurdu. Bugün sadece Kadıköy ilçesinde 1000’e yakın inşaatın bahsedilen nedenlerle durduğu belirtiliyor. Elbette burada inşaat aşamasında maketten ya da kentsel dönüşüm dolayısıyla mevcut evini yeniden yaptırmak üzere müteahhide veren binlerce insanın mağduriyeti söz konusu.

Sorumluluk ağır, uzmanlık ve kapasite yetersiz

Girişte sözünü ettiğimiz ilgili kanun teklifi kapsamında önerilen düzenleme, ilk bakışta soruna çözüm getirecek gibi görünse de özünde tarafları yeterince dinlemeden ve ortak aklı devreye alarak yaratılan bir çözüm olmadığı için maalesef beklenen etkiyi yaratmayacaktır. Bugün Türk müteahhitlik sektörü bankalar tarafından sağlanan tüm krediler içerisinde yüzde 10 gibi önemli bir paya sahip. Peki verilen kredilere karşılık alınan teminatlar gözetildiğinde, sigorta şirketlerinin

uzmanı olmadıkları bir alanda önce müteahhidin mali yeterliliğini ölçme, ardından denetleme görevini üstlenerek arkasında hiçbir teminat güvence olmaksızın bu denli ağır sorumlulukların altına sokulması ne derece anlamlı? Öte yandan, sigorta sektörünün bu önemli ve ağır görevi yerine getirebilecek mali ve know-how kapasitesi var mı?

Bu sorular yanıt bulmadan sigortanın zorunlu hale getirilmesi, sistemin kitlenmesi dahil kaotik istenmeyen bazı sonuçları beraberinde getirecektir. Bugün Türkiye’de faaliyet gösteren ve kredi sigorta teminatı veren üç global oyuncunun son 3 yıllık bilanço rakamlarına bakıldığında zarar söz konusu. Başka bir ifadeyle yabancı yatırımcının bu alanı bir fırsat olarak görmesi söz konusu dahi değil.

Dolayısıyla devletin zorunlu deprem sigortası ya da tarım sigortasındaki deneyimlerini ortaya koyarak bir havuz oluşturması ve bu havuzu sektör bu alanda belli bir deneyim kazanana kadar bizzat kendisinin teminat verip yönetmesi en doğru seçenek olacaktır.

Gerekli mekanizmaların kurulması sürecinde Türkiye Sigorta Birliği, Türkiye Bankalar Birliği, Türkiye Müteahhitler Birliği ve Hazine Müsteşarlığı ile ortaklaşa yürütülecek çalışmaların sonuçları üzerinden bir mutabakat sağlanmasının hedeflenmesi ve bu çerçevede konuyla ilgili tüm paydaşların görüş ve katkılarının dikkate alınması da diğer bir rasyonel adım olacaktır.

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>



MAPFRE'den KOBİ'lere özel 2 SİGORTA PAKETİ

Mapfre Sigorta, KOBİ'lere yönelik ayrıcalıklı hizmetlerini sürdürüyor. Şirketin yeni ürünü "KOBİ'lere Özel Sağlık Sigortası", sadece işverenlere değil, ailelerine ve çalışanlarına da üst düzey güvence sunuyor. Sigorta tarihinden itibaren sigortalı güvence altına almaya başlayan paket kapsamında, Mapfre Sigorta'nın anlaşmalı olduğu kurumlarda özel indirimlerden yararlanma imkanı sunuluyor. 7/24 ücretsiz SOS ambulans hizmeti, yılda bir kez check-up, PSA, mamografi ve acil dış teminatı da sağlık paketinin sağladığı ayrıcalıklar arasında. Paketle çalışan sayısı 25'in altında olan şirketler için grup poliçesi imkanı sağlanıyor. İşverenlerin prim ödeme zorunluluğu yok. Primler, çalışanlar veya işverenin ailesi tarafından da karşılanabiliyor. Şirket çalışanları, grup prim avantajından faydalanabiliyor. Şirket sahiplerine vergi avantajı sağlanırken çalışanların da işyerlerine olan bağlılığı artıyor.

"Küçük işletmelerin büyük huzuru"

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan 2016 yılı istatistiklerine göre, Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99.8'ini KOBİ'ler oluşturuyor. İstihdamda yüzde 74.2, maaşlı ve ücretli çalışanlarda ise yüzde 54.7 ile en yüksek paya sahip olan KOBİ'ler sağlıktan sanayiye, ticaretten

Mapfre Sigorta, KOBİ'lere Özel Sağlık Sigortası Paketi ile işverenlerin yanı sıra ailelerine ve çalışanlarına da üst düzey güvence sağlıyor. "Süper Kobim Sigortası" ise işletmelerin yatırımlarını doğal afetlerden elektrik kaçağına kadar pek çok riske karşı koruma altına alıyor...

KOBİ SAĞLIK PAKETİ



Sizi düşünüyor,
sağlığınız için çalışıyoruz.

MAPFRE Sigorta
Emin Ellerdensiniz

tarıma kadar tüm sektörlerde faaliyet gösteriyor. Mapfre Sigorta, işte bu işletmelerin olası riskler karşısında yatırımlarını koruma altına almaları için "Süper Kobim Sigortası"nı sunuyor. Doğal afetlerden yangın veya elektrik kaçağına kadar

işletmelere ciddi ölçüde zarar verebilecek durumlar karşısında olası riskleri minimuma indirmeyi hedefleyen şirket, tek bir ürünle eksiksiz koruma sağlıyor.

Mapfre Sigorta'nın ana teminatlarında yangın, yıldırım, infilak, deprem, dahili su, duman, fırtına, kar ağırlığı, yer kayması, yakıt sızması, taşıt çarpması ve enkaz kaldırma masrafları bulunuyor. Poliçe, "eksis sigortaya" karşı koruma, alternatif işyeri masrafları, kira kaybı, kazı sonucu yer kayması, dolu, izolasyon eksikliği, çalışanlara ve müşterilere ait eşyalar, sprinkler sızıntısı teminatı, hasar sonrası mimar, mühendis danışmanlık masrafları, elektrik hasarları, içe çökme hasarları, arıza inşaat işleri, alçıpan tavan çökmesi, raf ve vitrin devrilmesi, taşınmazla bağlı hukuksal koruma, yangın söndürme masrafları, hasar sonrası altyapı temizliği masrafları, kazaen kırılma ve yönetici sorumluluklarını da ek teminatlar kapsamında güvence altına alıyor.

Yine aynı ürün içerisinde standart asistans hizmetlerine ilave olarak hukuki danışma, mali müşavir danışma, marka ve patent danışma, dış ticaret danışma, vergi işleri danışma, insan kaynakları personel işleri, işyeri güvenlik danışma, e-ticaret danışma, sosyal güvenlik danışma, iş sağlığı ve güvenliği danışma hizmetlerini de içeren geniş kapsamlı danışmanlık hizmetleri sağlanıyor.

Hizmet verdiği sektöre göre farklı güvencelere ihtiyaç duyan işletmelere ise isteğe bağlı ek teminatlar kapsamında, mal sahibinin kiracıya karşı sorumluluğundan hırsızlığa, cam kırılmasından ferdi kazaya kadar pek çok seçenek sunuluyor.

“Her türlü **AFET** ve felaketin sigortası var”

2017 yılında küresel çaptaki 301 büyük afet 337 milyar dolarlık hasara yol açtı. Bir önceki yılın neredeyse iki katına ulaşan bu tutar, iklim değişikliği kaynaklı afetlerden korunma ve kayıpları azaltmaya yönelik sigorta uygulamalarının önemini ortaya koyuyor...

İklîm değişikliği kaynaklı doğal afetlerin sayısı ve yol açtığı hasarlar her geçen gün artıyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Swiss Re'nin 2017 yılında meydana gelen felaketleri incelediği son Sigma raporundan şu çarpıcı sonuçları paylaşıyor: “Geçen yıl dünya çapında 301 adet farklı afet gerçekleşti. Bunların 183'ü doğal afet, 118'i ise insan kaynaklı felaketler. Afet ve felaketlerin toplam hasarı raporda 337 milyar dolar olarak yer alıyor. Bu tutar, 2016 yılındaki 180 milyar dolarlık hasarın nerede ise iki katına karşılık geliyor ve risklerin her geçen gün daha da arttığını gösteriyor.”

Türkiye'de de son dönemlerde iklim değişikliğine bağlı sel, fırtına, dolu, hortum, kuraklık, verim düşüklüğü gibi risklerde ciddi artışlar görüldüğüne dikkat çeken Pamukçu, “Ülkemizin yüzde 98'ini kapsayan deprem riskinden sonra ikinci sırayı seller alıyor. Dere yataklarındaki yoğun yapılaşma ve altyapı yetersizliğinden kaynaklanan taşkınlar bu risk grubu için ciddi tehlikeler oluşturuyor” diyor.

Pamukçu, bu noktada afetlerden korunma ve kayıpları azaltmaya yönelik sigorta uygulamalarının

önem kazandığına işaret ederek sözlerini şöyle sürdürüyor: “Her türlü afetin sigorta kapsamına girebildiği unutulmamalı. Sigorta şirketleri ve aracı kurumlar risklerin yerinde belirlenmesi, azaltılması ve bu risklere karşı önlem alınması konularında büyük sorumluluklar taşıyor. Son dönemde yapılan araştırmalar ve yayınlanan raporlar Türkiye'yi, 21'inci yüzyılın sonlarına doğru Avrupa ve Orta Asya bölgesinde ekstrem iklim olaylarına en çok maruz kalacak ülkeler sıralamasında üçüncü sıraya koyuyor.” Pamukçu, doğal afet ve felaket




Dr. E. Baturalp Pamukçu

risklerine karşı sigortanın faydalarının yanı sıra Türk Nippon Sigorta'nın bu alandaki ürün ve hizmetleriyle ilgili şu bilgileri veriyor: “Sigorta poliçelerinde doğru ve gerekli teminatlar bulunduğu takdirde, tüm risklere karşı kendimizi güvence altına almış ve gerçekleşecek hasarları en az zararla atlattığımız oluruz. Yangın poliçeleriyle doğru teminatları seçerek kendimizi risklerden uzak tutarken, asistans hizmetlerinden de rahatça faydalanıyor, riskin oluşmasını beklemeden hayatımızı kolaylaştırabiliyoruz. Türk Nippon Sigorta olarak biz de sigortalılarımızın katastrofik risklerini güvence altına alırken, aynı zamanda konut poliçelerimizle birlikte çilingir hizmeti, kombi bakımı, halı yıkama gibi birçok asistans hizmet yelpazesini de ücretsiz ve bekleme süresi olmaksızın kendilerine sunuyoruz.”

▲ TÜRK NIPPON SİGORTA ÇALIŞANLARI KAÇUV İÇİN KOŞTU

Türk Nippon Sigorta, 11 Kasım Pazar günü düzenlenen 40. İstanbul Maratonu'nda Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV) için koştu. 24 Türk Nippon Sigorta çalışanının katıldığı koşu için toplanan bağışlar, kanser tedavisi gören çocuklar ve ailelerine ücretsiz konaklama imkanı sunmak üzere inşa edilen Pendik'teki II. Aile Evi'nde kullanılacak. 2000 yılında kurulan KAÇUV, maddi durumu yetersiz ailelerin çocuklarının tedavisinin sürekliliğinin yanı sıra kanserle mücadelede önemli bir gereksinim olan psikolojik destek ve çocuk psikolojisine uygun tedavi ortamı sağlıyor. Vakıf, şehir dışından İstanbul'a tedavi için



gelen ailelerin tedavileri süresince ücretsiz konaklayabileceği Cerrahpaşa'daki I. Aile Evi'ni de 2012'de hizmete açmıştı. 



soruda tamamlayıcı SAĞLIK SİGORTASI

SGK'lı hastalara anlaşmalı özel hastanelerde tedavi olduklarında fark ödetmeyen tamamlayıcı sağlık sigortasına ilgi her geçen gün artıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası, özellikle özel sağlık sigortası yaptırmak isteyen ama yıllık 4-5 bin TL gibi yüksek primler ödemek istemeyenler için oldukça cazip bir seçenek olarak dikkat çekiyor. Hem özel sağlık sigortam olsun hem de yüksek prim ödemeyim diyorsanız siz de yıllık ortalama 750-800 lira civarında primlerle tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilirsiniz.

Peki tamamlayıcı sağlık sigortası nedir, kimler hangi koşullarda yaptırabilir, hangi teminatları verir, hangi ödemeleri karşılar, hangilerini karşılamaz?..

1 Tamamlayıcı sağlık sigortası nedir?

Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından sigortalı olan kişiler için SGK anlaşmalı özel hastanelerde artan giderleri karşılamak amacıyla satın alınan bir sağlık poliçesi türüdür. Tamamlayıcı sağlık sigortası, kişilerin istekleri doğrultusunda yaptırabildikleri bir sigorta alternatifidir. Kişiler bu sigortayla



anlaşmalı sağlık kuruluşları ve özel hastanelerden dilediği hizmeti alabilir. Tamamlayıcı sağlık sigortasını "devlet destekli özel sağlık sigortası" olarak da tanımlamak mümkündür.

2 Kimler tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabilir?

Bu sigortayı SGK'lı ve 0-60 yaş arasındaki tüm TC vatandaşları yaptırabilir.

Tamamlayıcı sağlık sigortası kişiye özeldir ve başkalarına kullanılamaz. Kişiler isterse bakmakla yükümlü oldukları aile fertleri için de ayrı poliçe satın alabilir.

3 Tamamlayıcı sağlık sigortası süresi ne kadardır?

Diğer sigorta dallarında olduğu gibi tamamlayıcı sağlık sigortası poliçeleri de 365 gün esasıyla yıllık olarak hesaplanır. Sigorta sahibinin talebi ve onayıyla sigorta yenileme dönemlerinde 1 yıl süreyle uzatılabilir.

4 Tamamlayıcı sağlık sigortası hangi teminatları sunar?

Sosyal güvenlik sisteminin karşılamadığı veya sistemin limitlerini aşacak sağlık giderleri tamamlayıcı sağlık sigortasıyla giderilebilir. Tamamlayıcı sağlık sigortası, ayakta tedavi ve yatarak



tedavi olmak üzere iki teminat sunar. Tamamlayıcı sağlık sigortasını bir örnekle açıklamak gerekirse, diyelim ki devlet 500 TL'lik bir tedavi ücretinin sadece 200 TL'sini karşılıyor. İlgili kişinin tamamlayıcı sağlık sigortası varsa ödemesi gereken hizmet bedeli çok daha düşük olacaktır veya hiç bedel ödemesi gerekmeyecektir.

5 Yatarak tedavi teminatının kapsamı nedir?

Sigortalı başlangıç tarihinden sonra gerçekleşen rahatsızlıklara ilişkin, tıbben gerekli olması ve doktorun bu nedeni ayrıntılı olarak raporunda belirtmesi şartıyla; dahili veya cerrahi yatışları, sigortalının hayati bir tehlikeye neden olabilecek acil sağlık durum giderleri, küçük müdahaleleri yatarak tedavi kapsamında özel ve genel şartlara uygun olarak ödenir.

6 Ayakta tedavi teminatının kapsamı nedir?

Sigortalı başlangıç tarihinden sonra gerçekleşen rahatsızlıklara ilişkin doktor muayene, tahlil, radyoloji, modern teşhis yöntemleri, fizik tedavi ve rehabilitasyon giderleri ayakta tedavi kapsamında değerlendirilir.

7 Hangi ödemeler tamamlayıcı sağlık sigortası kapsamına girer?

Tamamlayıcı sağlık sigortası genel şartları doğrultusunda bu sigorta türünün kapsamını maddeler halinde şöyle sıralanabilir:

- Finansmanı sağlanmayan sağlık hizmetlerine ait bedeller,
- İlave ücret tutarları,



- Otelcilik ücreti gibi hastadan alınabilecek tutarlar,
- Sağlık hizmet sunucusu ile sigorta şirketi arasında yapılabilecek anlaşmaya göre, Sağlık Uygulama Tebliği fiyatları üzerinde kalan tutarlar... Tamamlayıcı sağlık sigortası uygulamaları sigorta şirketlerine göre değişebilir. Örneğin, sigorta şirketlerinin ürünleri arasında yeni doğan sağlık sigortası veya limitsiz doğum teminatı gibi hizmetler de bulunabiliyor. Yeni doğan sağlık sigortasıyla bebeğin ilk muayenesi, aşıları ve topuk kanı gibi işlemleri karşılanmaktadır. Zorunlu bir kuvöz hizmet varsa bir ücret ödenmemektedir.



8 Tamamlayıcı sağlık sigortası primleri neye göre belirlenir?

Tamamlayıcı sağlık sigortası için sigorta şirketlerinin talep ettiği primler, sigorta sahibi olmak isteyen kişinin yaş grubuna, geçmişine veya poliçe hazırlanırkenki sağlık durumuna ve alınacak güvencelerin limitlerine göre değişebilir.

9 Tamamlayıcı sağlık sigortasının istisnaları nelerdir?

- Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesinin geçerli olabilmesi için Sosyal Güvenlik Kurumu ile sağlanmış olan Genel Sağlık Sigortası aktif durumda olmalıdır.
- Poliçe kapsamındaki teminatlar, poliçede ismi yer alan kişi/kişiler için geçerli olacaktır.
- Acil durumları da kapsamak üzere anlaşmasız kurumlarda yapılacak tedavilere ilişkin giderler teminat kapsamına dahil değildir.
- Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından belirlenen bekleme süreleri haricinde herhangi bir bekleme süresi uygulamaya konulamaz.
- Poliçe başlangıç tarihi öncesinde var olan hastalık ve şikayetler dahilinde tanı alınmış tedavi görülmüş her türlü sağlık gideri poliçe kapsamı dışında değerlendirilecektir.
- Sosyal Güvenlik Kurumu'nda karşılanmayan sağlık hizmetleri teminat kapsamıyla değerlendirilmez.
- Sağlık hizmetlerinden yararlananların sağlık kurumlarında başvuruda buldukları ilk kayıt sırasında ödemekle yükümlü oldukları katılım payları bu poliçe kapsamında değildir.



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

ses@ludens.com.tr

Bireysel emeklilik sistemi DÜŞÜN, TARTIŞ, ÖNER!

Bu ayki yazımızda, BES için önemli söylemlerin yer aldığı iki etkinlikten bahsetmek istiyoruz.

İlki, geçen ayki yazımızda da bahsettiğimiz, BES'in mimarisinin yeniden tasarlanmasıyla ilgili bir maddenin de yer aldığı Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin (TSPB) önerisi ve bu öneriyi paydaşlarla tartıştığı vizyon toplantısı. İkincisi ise kasım ayında üçüncüsü yapılan Sermaye Piyasaları Kongresi...

TSPB ve Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği (TKYD) tarafından ortaklaşa düzenlenen "Sermaye Piyasaları Vizyon Toplantısı" geniş bir katılımcı kitlesiyle ekim ayında gerçekleştirildi. Kamudan Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sermaye Piyasası Kurulu, Türkiye Sigorta Birliği, Borsa İstanbul, Merkezi Kayıt Kuruluşu, Takasbank, portföy yönetim şirketleri, aracı kurumlar, fon reyting şirketleri ve akademisyenler toplantının

katılımcıları arasındaydı.

Toplantının ilk gününde üç ayrı panel düzenlendi. Bu panellerden birinin konusu ise bireysel emeklilik sistemi ve otomatik katılımı...

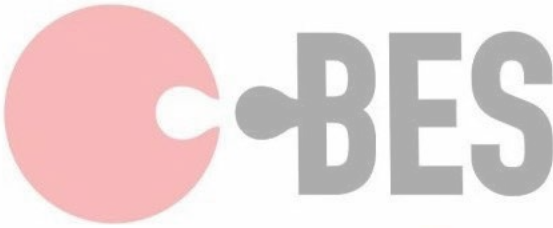
Yine tasarruf açığı, hep tasarruf açığı...

Panelde söz alan konuşmacıların hemen hepsi ülkemizin tasarruf açığının ciddi düzeylere geldiğine işaret etti. Türkiye'nin toplam yatırımlarının GSYH'ya oranının yüzde 30 civarında olduğu, tasarruflarının yüzde 25 civarında kaldığı, dolayısıyla 5 puanlık tasarruf açığı olduğu vurgulandı. BES'in bu açığa bir çare olabileceğini düşünen panelistler, ancak sistemin yeniden yapılandırılması şartıyla bir fayda sağlanabileceğini belirttiler.

BES'in gelişmesi için öneriler

Panelistlerin sistemin iyileştirilmesine yönelik önerilerini şöyle özetlemek mümkün:

- OKS'de (otomatik katılım sistemi) cüzi miktarda işveren katkısının başlatılması veya kıdem tazminatının bir bölümünün işveren katkısı olarak düzenlenmesi,
- Sisteme girişten sonra en az 3 yıl sistemde kalış zorunluluğu,
- Etkili iletişimle sisteme kısa vadeli bakışın değiştirilmesi,



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

- Birikimlerin banka kredilerine teminat olarak gösterilebilmesi,
- 18 yaşından küçüklerin sisteme girebilmesi için gerekli mevzuat düzenlemesinin yapılması,
- Çeyiz ve konut hesaplarının, sağlanan devlet destekleriyle birlikte BES şirketleri tarafından yönetilmesi...

BES'te "robo advisory" kullanımı

Vizyon toplantısı boyunca en sık konuşulan konulardan biri de müşterilerin ne istediğini iyi anlamının, onlara dokunmanın ve değer yaratmanın önemi idi. Bu noktada "robo advisory" (robot danışmanlık) hizmetinin önemi neredeyse bu konuda konuşan tüm ilgililer tarafından dile getirildi.

BES'in katılımcı için tek bir ürün olmadığı, dolayısıyla katılımcıya hangi ürünün, ne zaman onun için anlamlı olduğunun otomatik bir sistem tarafından iletilmesi zorunluluğunun gün geçtikçe arttığı vurgulandı. Sistemin otomatik olması konusunda tüm taraflar hemfikir. Keza BES'te birikimler küçük ancak sayıca fazla hesaplardan oluştuğu için bunu insan eliyle yapmak mümkün değil.

III. Sermaye Piyasaları Kongresi

Sermaye piyasalarının sorunlarının ve çözüm önerilerinin tartışıldığı kongrenin üçüncüsü 13-14 Kasım tarihlerinde İstanbul'da yapıldı. Kongredeki panellerinden birinin başlığı şöyleydi: "Bireysel Emeklilik Türkiye'nin Geleceğine Nasıl Daha Fazla Hizmet Eder?" Panelistler su sorular eşliğinde fikirlerini paylaştı:

■ Türkiye büyüyor ve daha çok kaynağa ihtiyaç duyuyor. Yatırımların finansman ihtiyacının karşılanmasında bireysel emeklilik fonlarının rolü ve önemi nedir?

■ Bireysel emeklilik fonları sermaye piyasalarının gelişimine nasıl katkıda bulunur?

■ Otomatik katılım uygulaması bireysel emeklilik fonlarının büyümesine nasıl hizmet eder?

■ Türkiye nüfusunun demografik yapısı da değişiyor, nüfus hızla yaşlanıyor. Bu döngüde, emeklilik için tasarruf etmek daha da önem kazanıyor. Genç nüfus teknolojiyle büyürken, gençleri gelecek için tasarrufa nasıl yönlendiririz?

■ İyi bir gelecek için ve bugünden emeklilik için tasarrufun önemi nedir?

Bu tür tartışma ortamlarının artmasının, yeni önerilerin getirilmesinin sistemin gelişimi için sevindirici olduğunu düşünüyoruz. Umarız bu tür etkinlikler artarak devam eder ve kanun yapıcılar nezdinde de dikkate alınır.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(31 Ekim 2018 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BEK	Fiba Em. ve Hay. Fiba Port. Borç. Araç. EYF	★★★★★	4.0	229.102.768	40.580
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	5.0	193.266.078	13.586
GEK	Garanti Em. Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	4.5	1.584.577.599	224.635
EIG	Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	5.4	56.826.133	26.723

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
HED	AXA Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	21.9	45.064.845	8.638
HHG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	21.7	359.851.300	87.655

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	13.3	262.762.551	46.411
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	12.0	376.626.102	62.096
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	8.5	38.849.621	18.104
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	16.7	67.878.162	22.385
ZHB	Ziraat Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	11.5	166.407.145	195.585

Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	11.0	733.775.142	11,0%
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	9.3	58.338.955	9,3%
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	10.4	160.994.272	10,4%
IEE	NN Hay. Em. Den. Değ. EYF	★★★★★	9.0	358.982.549	9,0%
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	9.5	847.707.610	9,5%

Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	9.0	908.976.341	248.272
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	4.3	361.968.744	116.844
AMS	Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★★	6.3	70.458.020	22.495
AZS	Allianz Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	4.7	26.515.539	14.906

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.

Doğum sonrası **DEPRESYON**



**Op. Dr. Selma Nihan
Karakaya Çoban**

Koşuyolu Sağlık Muayenehaneleri
Kadın Hastalıkları ve Doğum uzmanı

Kadınların yüzde 21'i hayatlarının bir döneminde depresif bozukluk, yüzde 19'undan fazlası da gebeliğin herhangi bir döneminde depresif atak yaşıyor. Gebelik ve lohusalık dönemleri mental hastalıkları provoke edebilecek stresli dönemlerdir. Daha önceden var olan psikiyatrik bozukluklar bu dönemde tekrarlayabilir veya şiddetlenebilir. Ya da bu dönem yeni bir hastalığın başlangıcı olabilir.

Araştırmalar her 8 kişiden birinde depresif bozuklukların görüldüğünü ve bu oranın kadınlarda iki katına çıktığını ortaya koyuyor. Ne yazık ki depresyona giren kadınların dörtte birinden azı tedavi edilebiliyor.

Birinci basamak sağlık hizmeti veren merkezlerin çoğunda depresyon tanısı sıklıkla atlanıyor. Doğum sonrası depresyon yaşayan kadınlar da genellikle tam tespit edilemiyor, dolayısıyla tedavi edilmiyor. Oysa depresif bulguların fark edilmesi annenin sağlık durumunu düzeltmenin yanında bebek için de kazanç olacaktır.

Pek çok araştırmada depresif bulguların erken doğum ve düşük doğum ağırlıklı bebekle ilişkili olduğu yer alıyor. Erken doğan veya düşük doğum ağırlıklı olan bebeklerde sakatlık ve ölüm riski yüksektir. Doğum sonrası depresyon anne-bebek ilişkisinin bozulmasına ve bebek davranışlarında negatif algı ve güvensizliğe neden oluyor. Bebeğin bilişsel gelişimi gecikiyor, sosyal ilişkileri

zorlaşıyor, dil gelişimi yavaşlıyor, uzun dönemde davranışsal problemlere neden oluyor. Yine araştırmalarda, doğumdan sonraki üçüncü ayda annesinde depresyon olan bebeklerin gelişiminin annesinde depresyon olmayan bebeklerden daha zayıf olduğu gözlenmiş. Bebeğin reddi ve evlilik içindeki stres, genelde ayrılık ve boşanmalarla sonuçlanıyor. Yani annenin depresif durumunun düzeltilmesi hem annenin hem bebeğin sağlığı açısından önemli. Gebelik çoğunlukla büyük sevinç yaratsa da kadınların çoğunda strese de neden olabiliyor. Gebelik konusunda çelişkili duyguları olan kadınlarda bu stres daha da artıyor. Belirli veya belirsiz şekillerde strese tepki gösteriyorlar. Pek çok kadın, bebeklerinin normal olup olmadığı konusunda endişe duyuyor. Bebekte sakatlık ihtimali olan kadınlar stresi daha fazla yaşıyor.

Gebelik boyunca, özellikle doğuma yakın dönemde, bebek bakımı ve yaşam tarzının değişecek olmasıyla ilgili endişeler de başlıyor. Bazı kadınlarda doğum sırasında çekilecek ağrı korkusu özellikle bir stres kaynağı olabiliyor. Bir bebeğin doğumundan sonraki dönem, anneler için alışkın oldukları hayattan hiç bilmedikleri bir gerçekliğe geçişi ifade ediyor. Gebelik ve doğumun neden olduğu fiziksel ve duygusal toparlanmaya ek olarak, ebeveyn olmanın zorlu görevleriyle eş zamanlı olarak yüzleşiyorlar. Aynı zamanda yenidoğan bebeğin bakımı için yeni yeteneklere ihtiyacı var. Bir



yenidoğanın sorumluluğunun eklendiği bu yeni dönemde annenin yaşadığı deneyimler beklentileriyle örtüşmezse durum daha da kötüleşebiliyor. Lohusalık, psikiyatrik hastalıklar bakımından riskin arttığı bir dönem olarak kabul edilir. Yeni doğum yapmış kadınların yüzde 10-15'inde doğum sonrası depresif bozukluk geliştiği de araştırmalar sonucunda ulaşılan bir gerçek.

Gebeliğin psikolojik hastalıklar üzerine etkisi

Premenstürel sendrom ve menopozal depresyondan da bilindiği gibi hormonlar duygudurumu etkiliyor. Hormonun mutlak seviyesi ve hormonların seviyelerindeki değişiklik hızının etkili olduğu düşünülüyor. Doğum sonrası depresyon geçiren kadınlarda gebelikte östrojen ve progesteron seviyeleri daha yüksek oluyor. O yüzden doğum sonrası döneme geçerken daha büyük düşüş yaşıyorlar. Gebelik depresif yatkınlıkları da ortaya çıkarabilecek veya şiddetlendirebilecek bir stres faktörü. Gebe kadınların yüzde 10'u majör depresyonun tanı kriterlerine uyuyor. Daha çok evlilik problemleri yaşayanlarda, istenmeyen gebeliklerde veya ailesinde depresyon öyküsü olanlarda görülüyor. Gebeliğe bağlı depresyon ile düşük sosyoekonomik düzey, çocuğu yük olarak görme, hayattan yeterince tatmin olamama, erken annelik yaşı, tek ebeveynlik, gebelik sırasında tütün veya uyuşturucu kullanımı, gebeliğin aşırı bulantı kusması, sık acil servise başvurma arasında ilişki olduğu araştırmalarla kanıtlanmış durumda. Doğum sonrası psikolojik bulgular çok değişken olabiliyor.



Örneğin blues, doğum sonrası kadınların yüzde 15-80'ini etkiliyor. Doğum sonrası psikoz ise 2 bin kadında bir görülüyor...

Doğum sonrası blues

Blues, doğumdan sonraki 3-6 gün içinde kadınların yarısında görülen duygudurum rahatsızlığıdır. Bu üzüntü dönemlerinin progesteron düşüşüne bağlı geliştiğine dair kanıtlar var. Blues'un ana bulguları; uykusuzluk, ağlamaklı hal, depresyon, konsantrasyon azlığı, duygudurum dalgalanmalarıdır. Kadın birkaç saat ağlamaklı olup sonra tamamen düzelebilir. Sonraki günlerde tekrarlayabilir. Bulgular hafiftir, birkaç saat ile birkaç gün sürebilir. Aileler bu durumu geçici olduğunu, muhtemelen biyokimyasal değişimlere bağlı olduğunu bilmeli. Destekleyici tedavi yapılmalı. Arkasından doğum sonrası depresyon ve psikoz gibi daha ağır tablolar gelişebilir. Bu açıdan dikkatli olunmalı ve takip edilmeli.

Doğum sonrası depresyon

Doğumdan sonraki 3-6 ay arasında gelişen depresyon, birçok açıdan normal zamanda gelişen minör ve majör depresyona benzer.

Majör depresif atak kriterleri

2 haftalık süre içinde aşağıdaki bulgulardan en azından 5'inin görülmesi gerekir:

- Günün büyük kısmında depresif duygudurumu
 - Gün içindeki aktivitelerden zevk alamama veya aktivitelere ilgisini kaybetme
 - Diyet yapmıyorken belirgin kilo kaybı veya kilo artışı, iştah artma veya azalma
 - Uykusuzluk veya aşırı uyuma
 - Bitkinlik veya enerjinin azalması
 - İşe yaramazlık hissi veya aşırı derecede suçluluk duygusu
 - Düşünme ve konsantrasyon yeteneğinde azalma
 - Sürekli ölümü düşünme, aklında belli bir plan olmaksızın sürekli intiharı düşünme
- Bu bulgular, bir maddenin veya genel medikal durumun doğrudan etkilerine veya son

2 ay içinde kaybedilen bir yakına bağlı olmamalıdır.

Doğumdan sonraki 2-3 ay içinde gelişen depresif bozukluklar doğum sonrası dönemdeki kadınların yüzde 8-15'inde görülür. Genel popülasyondaki kadınlarda görülen sıklıktan biraz daha yüksektir. Depresyon yüküsü olan kadınlarda doğum sonrası depresyon gelişme riski yüzde 30'dur. Daha önce doğum sonrası depresyon geçirmiş bir kadında tekrar benzer bir atak görülme riski yüzde 70, bu kadınlar doğum sonrası blues atağı geçiriyorsa majör depresyona dönüşme riski yüzde 85'tir.

Doğal seyirde, doğumdan sonraki 6 ay içinde yavaş ilerleyen bir iyiye gidiş söz konusudur. Tam iyileşme imkanı yüksektir. Kadınların yarısında bir sonraki doğumda hastalık nüksitse de sadece yüzde 10'u tamamen iyileşememiştir.

Bazı vakalarda kadınlar aylarca veya yıllarca depresif kalabilir. Annenin depresif hastalığı bebekle olan ilgisini etkileyebilir; daha az ilgilenir, onlarla daha az oyun oynarlar.

Destekleyici tedavi, doğum sonrası depresyon için tek başına yeterli olmayabilir. Tedavide antidepressanlar, anksiyolitik ilaçlar, elektrokonvulsif terapi uygulanabilir. Psikiyatrik ilaçların pek çoğu anne sütüne geçeceğinden bu dönemde anne sütü kesilip biberonla beslenme düşünülmelidir. Tedavi ayrıca, intihar veya bebeği öldürme düşünceleri, ani psikoz ve tedaviye cevap açısından takibi de içermelidir. Kadının yeni sorumlulukları ve rolleri nedeniyle yaşadığı korkuları ve endişeleri üzerinde yoğunlaşmalıdır. Bazı kadınlarda hastalığın seyri hastaneye yatış gerektirecek kadar ağırdır.

Doğum sonrası psikoz

En çok endişe edilen ve lohusalığındaki en ciddi psikiyatrik hastalıktır. Neyse ki 2000 doğumda bir görülür. Bu kadınların gerçeklikle ilişkisi kopmuştur. Zaman zaman bilincin normale döndüğü dönemler olur. Bu tip hastalığa yatkın iki tip kadın vardır: Altta yatan depresif, manik, şizofrenik hastalığı olanlar ve daha önceki yıllarda depresyon veya ağır bir travma geçirenler. Daha önceden doğum sonrası psikoz geçirmiş kadınların dörtte birinde sonraki gebelikte hastalık tekrar eder. Bulguların en sık görüldüğü dönem doğumdan sonraki 10-14'üncü günlerdir. Ancak risk doğumdan aylar sonra da

hala yüksektir. Nadir de olsa bir kadında, doğum sonrası dönemde psikotik atak görülme riski hayatının başka evresinde görülme riskinden daha fazladır. Bu hastalığı olan kadınların çoğunda gebelikle ilişkisiz dönemlerde hastalık tekrar edecektir. Hastalığın seyri değişkendir ve altta yatan hastalığa bağlıdır. Manik-depresif ve şizofrenik psikozu olanlarda iyileşme 6 ay kadar sürer. En çok şizofrenik hastalarda fonksiyonlarda bozulma görülür. İlaç tedavisi zorunludur ve vakaların çoğunda hastaneye yatırmak gerekir. Psikotik kadın çocuğa bakmakta zorlanır ve kendine ve bebeğe zarar verme şeklinde delüzyonlar yaşayabilir.

DOĞUM SONRASI DEPRESYONDAN KORUNMAK İÇİN...

Doğum sonrası depresyonun tedavisi anne-bebek arasındaki ilişkinin gelişmesinde yeterli olmayabilir. Bu durumda korunma tedaviden daha iyi bir tercih olabilir. Ama maalesef korunmak için etkisi kanıtlanmış ve güvenilir bir ilaç yoktur. Gebelik ve doğum sonrası kadınların diyetlerindeki bazı eksiklikler doğum sonrası depresyona neden olabilir. Bu eksikliklerin tamamlanması bazı kadınların bu durumdan korunmasını sağlayabilir. Önemli olan depresyon başlamadan ve tanı konmadan bu planlama yapılmasıdır. Bu besin maddelerine örnek olarak omega 3 yağ asitleri, demir, folat, vitamin B12, B6, B2, vitamin D ve kalsiyum verilebilir.

Omega 3 yağ asitleri balık yağı ve deniz canlılarında bulunan DHA ve EPA'dır. Son yüzyılda sanayileşmiş ülkelerin beslenme düzeninde omega 3 yağ asitleri azalırken, omega 6 yağ asitleri artmıştır. Balık tüketimiyle depresyon gelişimi arasında bağlantı vardır. Nitekim Hong Kong, Çin, Japonya gibi balık tüketiminin yüksek olduğu topluluklarda depresyon, batı topluluklarından daha az görülür. Az balık tüketimi aynı zamanda doğum sonrası depresyon sebebi olabilir. Anemi, doğum sonrası depresyon için bir

risk faktörüdür. Yani doğum sonrası kanama depresyon için bir sebeptir. Yapılan çalışmalarda doğumdan 48 saat sonra ferritin seviyesinin düşük olmasının doğum sonrası depresyonla ilişkili olduğu bulunmuştur. Demir ilaçları, demir eksikliği anemisi ve buna bağlı uyusukluk ve depresyonu önler. Aynı zamanda demir, sinir hücreleri arasındaki sinyal geçişini sağlayarak elektrokimyasal yolla da sinirsel fonksiyonları düzenler. Diyetinde B vitaminleri ve folat eksikliği olanlarda doğum sonrası depresyon daha fazla görülür.

Yaşlılarda düşük vitamin D depresyon sebebidir. D vitaminini yüksek tutmak doğum sonrası depresyon için de yararlı olabilir.

Preeklampsi riski yüksek olan ve gebelikleri sırasında preeklampside korunmak amacıyla kalsiyum kullanan kadınlarda doğumdan sonra depresyon görülme sıklığının daha az olduğu görülmüştür.

Diğer tedavi yöntemleriyle karşılaştırıldığında besin maddeleri ucuz, hazır, kolay elde edilir ve genellikle yan etkileri yoktur. Gebe ve doğum yapmış bir kadının bu bileşimlere ihtiyacının toplumdaki diğer kadınlardan fazla olduğu unutulmamalıdır.

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.

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY sigORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Hem ufkunuz genişlesin, hem kızların eğitimine katkıda bulunun



Ödeme sistemleri sektörünün duayeni Mehmet Sezgin, "Büyük bir şirkette, genç bir şirket ruhuyla lovmemark nasıl yaratılır" sorusuna "Hikayesi En Bol" ile yanıt veriyor. Sezgin, 17 Nisan 2000'de kullanıma sunulan ve bugün Türkiye'nin en güçlü lovmemark'ları arasında yer alan Bonus kart fikrinin nasıl doğduğunu anlatarak başladığı kitabının zorlu yazılış sürecini şöyle anlatıyor:

"Hikayesi En Bol, Garanti Bankası'ndan BBVA'ye geçmemim ardından çok uzun iş yolculukları sırasında ortaya çıktı. Önce işletmecilik ve yöneticilikle ilgili bir blog açtım. Orada yayınladığım yazıları da birleştirerek, zaten kafamda olan Bonus hikayesini işletmecilikle ilişkilendirip kitaba dönüştürdüm. Asıl amacım 'Okulda öğretilenler kitaplarda kalmamalı, iş hayatına yansıtılmalı. Bunları iş hayatına da uygularsanız başarılı olursunuz' diyebilmektir. Hikayesi En Bol aslında bir işletmecilik kitabı. Bu yüzden bölümler halinde yazdım. Kitabın daha rahat okunabilmesi için de ODTÜ'deki öğrencilik dönemimden itibaren hikâyeyi ilişkilendirdim. Bonus fikrinin doğuşu ve süreçlerini farklı bölümlerde kaleme aldım."

Kitabında özellikle genç yönetici ve öğrencilere seslenen Sezgin, "Büyük şirketlerin ellerindeki büyük

imkanlarla topluma ekonomik değer katması daha kolay. Bizim gibi gelişmekte olan ülkelerde onlara büyük iş düşüyor. Eğitim, sanat ve spora zaten yatırım yapıyorlar ama ellerindeki yetenekli insanların önlerini daha fazla açmaları gerekiyor" diyor.

Şirketlerin daha yaratıcı olması gerektiğini düşünen Sezgin, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Teknolojiyle iç içe

olup yenilik peşinde koşmaları şart. Bunu yapabilmek için de yöneticilerin sabah işlerine şevkle, motivasyonla gelmesini sağlamaları lazım. İş hayatındaki sıkıcılığı azaltmak, daha keyifli ortamlar yaratmak zorundalar. Kitabımın bu açıdan da gençlere, yöneticilere, hatta genel müdürlere ilham vereceğini düşünüyorum. Şirketlerimizin daha yaratıcı olma yolunda harekete geçmesine bir nebze katkıda bulunabilirsem çok mutlu olacağım."

Kitabın geliri ÇYDD'ye bağışlanıyor

Mehmet Sezgin halen, 2 yıl önce ABD'de kurduğu myGini isimli FinTech startup'ını yönetiyor. Sezgin, "Hikayesi En Bol" isimli kitabının imzası için Türkiye'ye geldi ve 9 Kasım'da Brand Week İstanbul'da bir imza günü düzenledi. Bu arada, "Hikayesi En Bol"un satışından elde edilecek gelirin kız çocuklarının eğitimi için ÇYDD'ye bağışlanacağını belirttim.

Güneşim Tamamlayıcı Sağlık



KENDİNİ VE SAĞLIĞINI

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

% 10 Aile indirimi ile poliçe sahibi olabilirsiniz.

Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile SGK anlaşmalı sağlık kurumlarında ihtiyacınız olan tüm sağlık hizmetlerinden fark ücreti ödmeden faydalanabilirsiniz. Üstelik başvuru sırasında poliçeniz anında elinizde!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank şubelerini ziyaret edebilirsiniz.

**SINIR
TANIMA-
YANLARA
SINIRSIZ
TEMİNAT**



Anadolu Sigorta ve Dünya Engelliler Vakfı DEV iş birliğiyle sınır tanımayan sürücülere özel kasko: **DEV Kasko**. Karşı tarafa verilen maddi ve bedeni zararı sınırsız karşılayan teminatı ve hasar ödeme süreçlerinde öncelik hizmetiyle, trafikte önünüzde hiçbir engel yok.

Detaylı bilgi anadolusigorta.com.tr'de.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.