

“Türkiye Sigorta” ile sektörde YENİ BİR DÖNEM başladı



PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

Prof. Dr. Serra Eren Sarıoğlu



Hisse
emeklilik
fonlarının
performansı

Zeynep Turan Stefan

Başarılı
emeklilik
fonlarının
yönetim
sırrı



Türkiye Sigorta Birliği
“BES, şeffaf ve herkesin
kazandığı bir sistem”



Generali'nin
dijital dönüşümü
“yeni normal”e
cuk oturdu



TÜRKİYE SİGORTA

Güçü, adında.

Asırlardır değişmeyen dayanışma kültürümüz ve
zor zamanda birbirimize destek olma geleneğimiz,
sigortacılık alanındaki en çağdaş uygulamalar ve en son teknolojiyle birleşiyor.
Bu topraklar üzerindeki en büyük projeler de en küçük hayaller de artık
Türkiye Sigorta güvencesinde.

**Çünkü biz adımızı ve gücümüzü
Türkiye'den alıyoruz.**





BES birikimlerine el konur mu?

Geçen ay gündeme emeklilik fonlarının geleceğiyle ilgili soru işaretleri damga vurdu. Katılımcıların çoğu "Acaba devlet BES birikimlerine el koyar mı" endişesine kapıldı. Bu endişenin gerekçesi ise Türkiye Sigorta'nın Ankara'da yapılan tanıtım toplantısında, BES fonlarının özel sektör yatırımları için kaynak olarak kullanılabileceği yönündeki öneri oldu. BES fonlarını büyütmek amacıyla ve iyi niyetli olarak yapılan bu açıklama katılımcıların gereksiz yere endişelenmesine yol açtı. Endişeye kapılan herkes, işsizlik sigortası primlerinin amacı dışında kullanılmasını örnek gösteriyordu. Hani eski bakan bu fonda biriken paralarla otoyollar yapıldığını açıklamıştı ya, bu öneri de BES yatırımcılarının kulağına kar suyu kaçırmaya yetmişti. Peki içinde bulunduğumuz ekonomik ortamda devletin BES fonlarına el koyma olasılığı var mı? Elbette koymaz, koyamaz. İşsizlik fonu birikimleri devletin kontrolünde ve söz konusu fonları devlet yönetiyor. BES fonları ise her katılımcının kendi bireysel hesabında ve Takasbank'ta saklanıyor. Özel portföy şirketleri de katılımcılar adına bu fonları yönetiyor. Kısacası devletin BES fonlarına el koyması ile bankadaki mevduatlara el koyması arasında bir fark yok. Onun için "BES fonlarına el konulacak" endişesi yersiz ve gereksiz.

Bence geleceğinizi düşünerek BES'te birikim yapmaya devam edin, fonlarınızı günün şartlarına göre değiştirin, fırsatları kaçırmayın.

★ ★ ★

Geçen ay üç kamu sigorta şirketi "Türkiye Sigorta" çatısı altında birleşti. Böylece Türkiye'nin en büyük sigorta şirketi doğdu. Atilla Benli ve Alper Karayazgan, Varlık Fonu'nun da gücüyle kısa sürede başarılı bir birleşmeye imza atıldılar. Sigortacılık ve özel emeklilik sektörlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesine dair görevleri yürütmek üzere kurulan ve başkanlığına Türker Gürsoy'un getirildiği Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na (SEDDK) üç de başkan yardımcısı atandı. Ray Sigorta'da görev yapan Mahir Çipil, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Uluç İçöz ile Sigorta Denetleme Kurulu'nun son başkanı Mete Güler, SEDDK Başkan Yardımcısı oldular.

★ ★ ★

Bir haber de bizden. Taşındık. Artık Kadıköylüyüz. Yeni iletişim bilgilerimiz şöyle: Osmaga Mah. Hasircıbaşı Sok. Hasircıbaşı Apt. No: 15/3 Kadıköy İstanbul Tel: 0216 550 10 61 / 62

Künye

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık Adına İmtiyaz Sahibi

Kayhan Öztürk
Kozturk@psmmag.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Editörler
E. Esin Gedik
esin.gedik@gmail.com
Berrin Vildan Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Marka ve Proje Yönetimi
Tülin Çakmak
tcakmak@psmmag.com

Görsel Tasarım
Yücel Asırlık
yucelasirlik@gmail.com

Reklam Rezervasyon
bbekar@akilliyasamdergisi.com

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

Baskı: Plusone Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi ZF3 34025 Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 20 www.plusonebasim.com





14



18



22



28



24



26

14

Generali'nin dijital dönüşümü "yeni normal"e cuk oturdu
Generali Sigorta, yaklaşık 2 yıldır sürdürdüğü değişim ve yenilenme çalışmalarıyla tüm sistemlerini dijital çağa uyumlu hale getirdi. Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sunay Koray, "Generali Sigorta artık dijital bir oyuncu. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak dijital dönüşüme dair tüm adımları attık. Gelişen dijital ekonomi ve finansal teknolojilerle birlikte dijital sigortacılığın daha da hızlı büyüyeceğine inanıyoruz" diyor...

18

"Tüm aile bireyleri sağlık güvencesi altında olmalı"
Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan'a göre bir ailenin düzeni, devamlılığı ve güven içinde yaşayabilmesi için en önemli koruma yollarından biri de tüm üyelerinin sağlık güvencesi altında olması. Erdoğan, "Tamamlayan Sağlık Sigortası ile tüm aile fertlerini en ekonomik çözümlerle güvence altına alıyoruz" diyor...

22

Quick Sigorta'nın aktif büyüklüğü 2 milyar TL'yi aştı
Quick Sigorta, 2020 yılının ilk yarısı itibarıyla aktif büyüklüğünü yüzde 35, özsermaye karlılığını yüzde 63, prim üretimini de yüzde 41 artırdı. Bu sonuçlarla şirket, hayat dışı sektör ortalamasını 4 kata varan oranlarda geçmiş oldu...

24

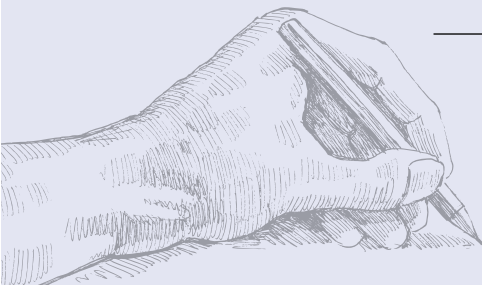
"Türkiye Sigorta" ile sektörde yeni bir dönem başlıyor
Finans sektörünün güçlü ve köklü kurumları Ziraat Bankası, Halkbank ve VakıfBank'ın sigorta ve emeklilik iştiraklerinin Türkiye Varlık Fonu çatısı altında birleşmesi tamamlandı. Gücünü adından alan bu büyük yapı, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik isimleriyle hizmet verecek...

28

"Sigorta sektörü salgında iyi bir sınav verdi"
Salgın sürecinde sağlığın ve sağlık sigortalarının öneminin daha iyi anlaşıldığına dikkat çeken Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Bu süreç sektöre bakışın değişmesine, sağlık sigortasının öneminin anlaşılmasına ve sigorta bilincinin gelişmesine çok önemli katkı sağladı" diyor...

26

Tamamlayıcı sağlık sigortasında
"Sağlıklı Yaşam İndirimi" dönemi
AXA Sigorta, "Sağlığım Tamam" tamamlayıcı sağlık sigortasına özel bir iletişim kampanyası düzenledi. Yaş sınırı uzatılıp kapsamı genişletilen ürün için yıllar içinde yüzde 50'ye varan kademeli indirim imkanı da getirildi...



yazar

32

Zeynep Turan Stefan
Başarılı emeklilik
fonlarının yönetim sırrı

32

Prof. Dr. Serra Eren Sarioğlu
Hisse emeklilik
fonlarının performansı

AKBANK



160'tan fazla ülkenin en iyi bankası Türkiye'nin Akbank'ı

Ülkemizde bir ilki gerçekleştirdik ve Euromoney tarafından "Gelişmekte Olan Piyasaların En İyi Bankası"* seçildik. Ülkemiz ve bankacılık sektörü adına bu ödülü kazanmamızı sağlayan, başta müşterilerimiz, çalışanlarımız ve yatırımcılarımız olmak üzere tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.

*Euromoney, Mükemmellik Ödülleri 2020, Gelişmekte Olan Piyasaların En İyi Bankası

Sizin için

Anadolu Sigorta ödüllere doymuyor

2002 yılından bu yana dünya çapında düzenlenen Stevie Awards'ta, Anadolu Sigorta iki projesiyle ödüle layık görüldü. Müşteri Analitiği (MAT) projesiyle "Sigorta Çözümü" kategorisinde altın ödül kazanan Anadolu Sigorta, Uçuşum Güvende ürünüyle de "Yılın En İyi Yeni Ürünü veya Hizmeti" kategorisinin "Finansal Hizmetler" dalında gümüş ödülün sahibi oldu. Anadolu Sigorta, "Yeniden icat için yarış: Dijital dönüşümü hızlandırmak için liderler buluşması" temasıyla bu yıl 11'inci düzenlenen IDC Türkiye CIO Summit de iki ödül birden kazandı. "AS'lı Yapay Zeka ile Görüntüden Hasar Tahminleme" projesiyle "BT maliyet verimliliği" kategorisinde üçüncülük ödülüne layık görülen Anadolu Sigorta, "İşin Geleceği-Yetenek Yönetimi" kategorisinde de "Veri Analisti Yetiştirme Programı" ile ikinci oldu. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, "Yıllardır dijital dönüşüme yatırım yapıyor, birbiri ardına proje ve uygulamaları hayata geçiriyoruz. Ulusal ve uluslararası birçok ödül organizasyonunda bu çalışmaların meyvelerini almaktan mutluluk duyuyoruz" diyor.



Mehmet Abacı

düzenlenen, etkinlik ve toplantı sektörünün buluşmasına ev sahipliği yapan "ACE of M.I.C.E. Awards Etkinlik ve Toplantı Ödülleri" de sahiplerini buldu. Lobby Event Factory, Anadolu Sigorta'nın "Bir Usta Bin Usta" projesinin 10'uncu yıl gala gecesiyle "En İyi Davet Etkinliği" ödülüne layık görüldü. Kaybolmaya yüz tutmuş 50 mesleğe can suyu olan Anadolu Sigorta'nın Bir Usta Bin Usta projesinin 10'uncu yılı, 2019 yılı nisan ayında Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Ersoy'un da katıldığı bir gala gecesiyle kutlanmıştı. Gecede, müzik direktörlüğünü Fahir

Atakoğlu'nun, koreografi ve sanat yönetmenliğini Beyhan Murphy'nin, moderatörlüğünü ise Mert Fırat'ın üstlendiği, dans ve müzik dolu çok özel bir performans sergilenirken,

ünlü müzisyenler Sema Moritz ve Demet Tuğcu da sahne almıştı. Anadolu Sigorta Birinci Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, ödülle ilgili "Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın katkılarıyla yürüttüğümüz Bir Usta Bin Usta projemizin onlarca mesleğe can suyu olmasından büyük mutluluk duyuyoruz. Bu 10 yıllık yolculuk Anadolu Sigorta için çok keyifli ve öğretici oldu. Bu önemli projeyi böylesine özel bir geceyle taçlandırmak ve bu gecenin ödüle layık görülmesi bizi fazlasıyla gururlandırdı" değerlendirmesini yaptı.



"Bir Usta Bin Usta" gala gecesi de ödül kazandı
Öte yandan, bu yıl 8'inci

**Siz de parayı tutamıyorsanız
Garanti BBVA Emeklilik'le
biriktirmeye bugünden başlayın.**



HDI Sigorta, “İş’te Eşit Kadın” sertifikası aldı

Sigorta sektörünün öncülerinden HDI Sigorta, Sürdürülebilirlik Akademisi ve Intertek iş birliği ile kurumlarda kadınlara sunulan eşit hak ve fırsatların değerlendirildiği bağımsız denetimlerin sonucunda, “İş’te Eşit Kadın” sertifikasını almaya hak kazandı.

Sürdürülebilirlik Akademisi ve Intertek işbirliğiyle yapılan denetimler sırasında Yönetim Sistemi, İstihdam Uygulamaları, İş Sağlığı Güvenliği & Çalışma Saatleri, Tedarikçi Zinciri ve Sosyal Etki olmak üzere beş ana başlık altında incelemeler yapıldı. Bu doğrultuda şirketin cinsiyet eşitliğine yönelik politikaları, ayrımcılığa karşı şikayet mekanizmaları, kadın ve erkek çalışanlar arasında ücret dengesi, sosyal hayatta kadını destekleyen çalışmaların denetlenmesi sonucunda HDI Sigorta, 100 üzerinden 95 puan



aldı. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, sertifikayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Öncelikle bizleri bu anlamlı çalışmaya teşvik eden Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER) ile süreç boyunca bizlere eşlik eden Sürdürülebilirlik Akademisi ve Intertek’e teşekkürlerimizi sunuyoruz. Bugün çalışanlarımızın yüzde 48’ini kadınlar oluşturuyor; hemen hemen bir eşitlik söz konusu. Aynı şekilde



Ceyhan Hancıoğlu

kadın personellerimiz yönetici pozisyonlarımızı da taçlandırıyor. Bu sertifika bizlere kadına verdiğimiz değer ile her alanda eşitliğin sağlanmasına yönelik gayretlerimizin bir armağanı oldu. Cinsiyet farkı gözetmeksizin tüm çalışanlarımız için uygun iş ortamını sağladığımız ve bu anlamda örnek teşkil ettiğimiz için de memnuniyet duyuyoruz.”

NN Hayat ve Emeklilik’e Romanya’dan genel müdür geliyor



Anna Grzelonska

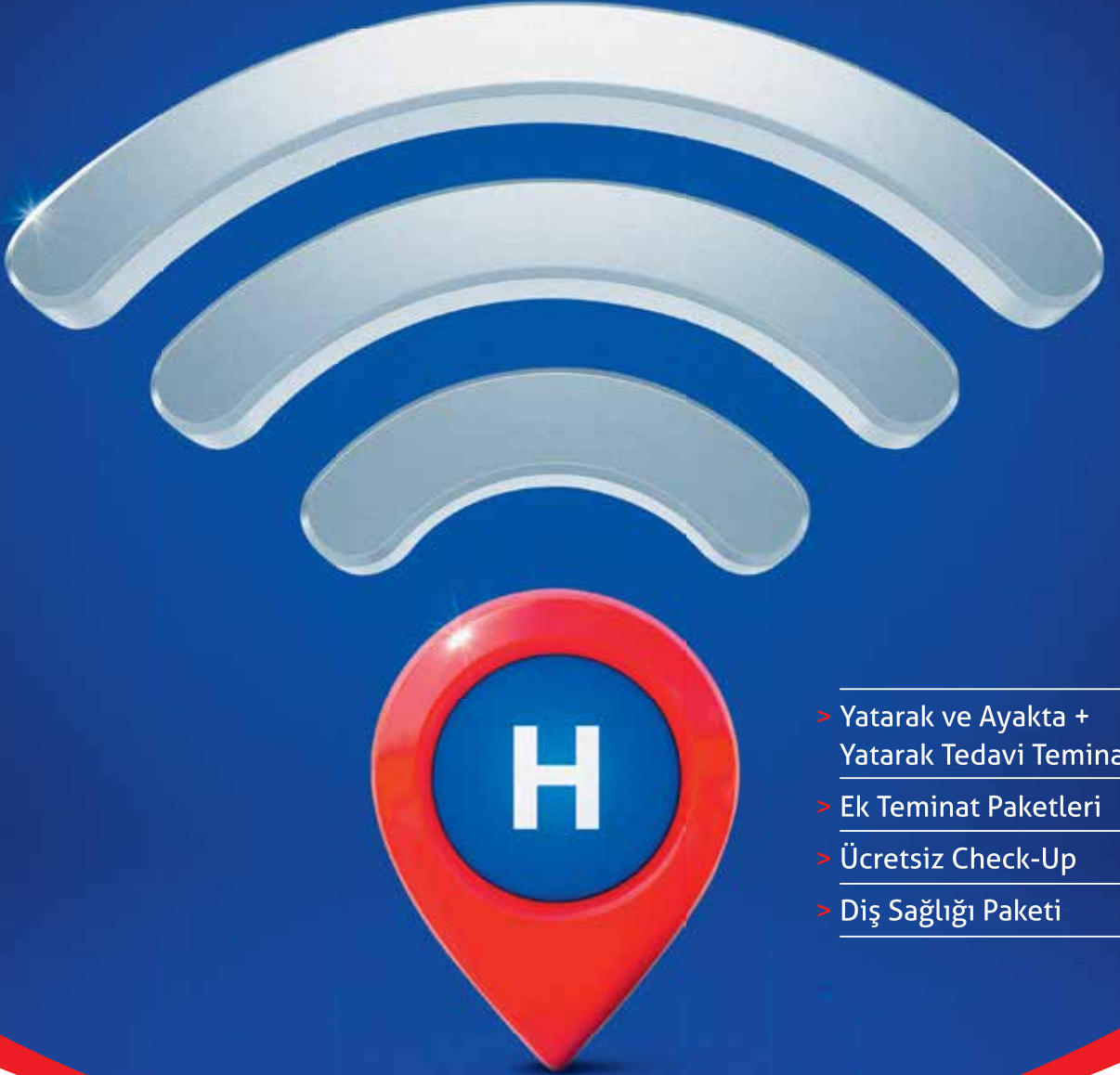
NN Hayat ve Emeklilik, halen NN Romanya Genel Müdürü olarak görev yapan Anna Grzelonska’nın Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) onayına tabi olmak kaydıyla, 1 Aralık 2020’den itibaren NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü pozisyonunu üstleneceğini duyurdu. Grzelonska, 1 Şubat 2020 itibarıyla NN Group bünyesinde Performans ve Analiz Başkanı olarak atanan Marius Popescu’nun ardından Genel Müdür Vekili olarak görev yapmakta olan Didem Özsoy Dirican’ın yerini alacak. Açıklamada, Grzelonska’nın sigorta sektörü hakkında derin bir bilgi

birikiminin yanı sıra değişimi yönlendirmek, insanlar arasındaki ilişkiyi güçlendirmek ve belirlenen stratejileri uygulamak konusunda oldukça deneyim sahibi olduğu vurgulanıyor.

Anna Grzelonska, 2008 yılında pazarlama ve iletişim direktörü olarak NN Group ailesine katıldı. 2010’da NN Polonya’nın pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı ve yönetim kurulu üyesi olarak atandı. 2014’te NN Polonya’nın operasyon ve bilgi teknolojilerinden sorumlu genel müdür yardımcısı oldu. 2017’de ise NN Romanya Genel Müdürü olarak göreve başladı.

Sigortanızın kapsama alanı genişliyor!

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



- > Yatarak ve Ayakta +
Yatarak Tedavi Teminatı
- > Ek Teminat Paketleri
- > Ücretsiz Check-Up
- > Dış Sağlık Paketi



Groupama'dan kazandıran uygulama: Çak Beşlik!

Groupama Sigorta, mobil uygulama aracılığıyla indirilip oynanabilen yeni bir canlı bilgi yarışması başlattı. "Çak Beşlik" adı verilen yarışmada her hafta pazartesi ve çarşamba günleri katılımcılara 10'ar soru soruluyor, cuma günleri de kazanan açıklanıyor. Haftada toplam 20 soruya en kısa

sürede ve en fazla doğru yanıt veren yarışmacı, birbirinden değerli sürpriz hediyeler kazanıyor.

Mobil uygulama üzerinden oynanabilen ve insanları ortak bir platformda bir araya getirmeyi hedefleyen Çak Beşlik yarışmasına Groupama müşterisi olsun veya

olmasın herkes katılabiliyor. Her yarışmada Groupama Sigorta hakkında bonus sorunun da olacağı Çak Beşlik yarışmasında, bu soruya doğru yanıt verenler 2 kat fazla puan kazanacak. Bonus soruyla ilgili ipuçları hafta genelinde Groupama Sigorta'nın resmi Instagram hesabından duyurulacak.

Sompo Yurtdışı Eğitim Seyahat Sigortası'nın Kovid-19 teminatı var

Sompo Sigorta, Yurtdışı Eğitim Seyahat Sigortası ürününe Kovid-19 teminatını dahil etti. Sompo Sigorta Özel Ürünler Direktörü Serdar Aybay, yeni teminatla ilgili şu bilgileri veriyor: "Salgın döneminde Türkiye sağlık sistemi ve hastane yeterliliği bakımından oldukça iyi bir sınav verirken, Avrupa ülkelerinde tam tersi durumlar yaşanıyor. Bu süreç Avrupa ülkelerindeki sağlık sisteminin ne kadar yetersiz olduğunu bizlere gösterdi. Dolayısıyla aileler çocuklarının eğitim için yurtdışına gitmesinden dolayı endişeli. Diğer taraftan ülkemizde ücretsiz olan Kovid-19 tedavisi, Avrupada oldukça yüksek maliyet oluşturuyor. Bu gerçeklerden hareketle biz de ailelerin bu endişelerini en aza indirmek ve öğrencilerimizin karşılaşacağı olumsuz durumları ortadan kaldırmak amacıyla Yurtdışı Eğitim Seyahat Sigortası'na Kovid-19 teminatını dahil ettik. Seyahat sigortasında Türkiye'nin lider şirketi olarak,



Serdar Aybay

müşterilerimizin günümüz koşulları doğrultusunda farklılaşan ihtiyaçlarına yönelik en kapsamlı poliçeleri sunmak, kurulduğumuz ilk günden beri önceliğimiz oldu. Bu bakış açısıyla kapsamını Kovid-19 tedavisiyle genişlettiğimiz Yurtdışı Seyahat Sağlık Sigortası ürünümüz özellikle son 2 aydır yoğun ilgi görüyor. Bu ilginin en önemli nedenlerinden biri, sunduğumuz poliçenin müşterimizi yurtdışında maddi

anlamda da koruması. Genel uygulamada sigorta şirketleri risk gerçekleştiğinde ödemeyi sigortalının yapmasını ve sonrasında tedaviye ait faturaları şirkete gönderilmesini ister. Şirket olarak farkımız işte burada ortaya çıkıyor. Yurtdışında herhangi bir risk gerçekleştiğinde limitler dahilinde ödemeyi sigortalımız değil, kurumla irtibata geçerek direkt biz karşılıyoruz. Sigortalımız tedavisini olup bu tedaviye ait ödeme yapmadan kurumdan ayrılıyor. Bu yüzden uzun yıllardır Erasmus öğrencileri tarafından ilgi gören ürünümüze Kovid-19 tedavisinin de dahil edilmesiyle her ailenin almak isteyeceği bir ürün haline geldi."

Sompo Sigorta, ürün kapsamında teminatlar ve limitler dahilinde sigortalının hastalanması veya yaralanması durumunda kişiye refakat edecek bir aile üyesinin seyahatini ve konaklamasını da karşılıyor. Salgın dolayısıyla oluşacak tıbbi ve yatarak tedavi giderleri teminat limitleri dahilinde karşılanıyor. Aile üyelerinden birinin vefat etmesi halinde sigortalının ülkeye dönüş seyahati de organize ediliyor.



12-18 EKİM

SİGORTA 9. YIL HAFTASI

#sigortasızolmaz

Hayat bu. Ne olur ne olmaz!
Sahi. Ne olur bu hayatta?

Araban olur. Güzel tatiller,
keşfedilecek yerler olur,
yağmur olur çamur olur;
heyecan olur.

Evin olur. Çoluk-çocuk olur,
kalabalık sofralar olur,
yaz olur kış olur; huzur olur.

İş güç olur. Yeni fikirler olur,
kazanç olur, inişler-çıkışlar olur,
alacak verecek olur.

İyi gün olur, kötü gün olur.

Ama hayat bu, her şey olur.
Sigortasız olmaz.

#SigortasızOlmaz

Allianz Türkiye'den, BM'nin uluslararası işbirliği çağrısına destek sözü

Allianz Türkiye, Birleşmiş Milletler'in 75'inci yıldönümü kapsamında UN Global Compact tarafından başlatılan "Yenilenen Küresel İşbirliği için CEO Bildirisi"nin imzacısı oldu. Birleşmiş Milletler'in 75. yıldönümünün öncesinde UN Global Compact, tüm şirketleri küresel riskler karşısında uluslararası işbirliğine ve kapsayıcı çok taraflılığa destek olmaya çağırdı. Bu çağrıya yanıt veren 100'den fazla ülkeden 1000'den fazla CEO, "Yenilenen Küresel İşbirliği için CEO Bildirisi"ni imzaladı. Bildiriye



imza atan Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan, Birleşmiş Milletler'e ve kapsayıcı çok taraflılığa desteğini beyan etti. Gürkan, bildiriye ilişkin "Tüm dünya

Kovid-19 salgınıyla birlikte yepyeni bir düzene uyandı. Değişen koşullara uyum sağlayabilmek adına işbirliği için tüm sınırları kaldırmalıyız. Gezeganimizin ve insanlığın iyiliği için özgün, cesur liderliğe ve küresel işbirliğine her zamankinden daha fazla ihtiyacımız var. UN Global Compact'in imzacısı olarak biz de kapsayıcı çok taraflılığın tüm dünyada yankılanacağını sözünü veren bu bildiriye imza atarak destek vereceğimizi taahhüt ediyoruz" değerlendirmesini yaptı.



EXTRE



Kartlı ödemeler ağustos ayında yüzde 22 artış gösterdi

BKM verilerine göre banka kartları ve kredi kartlarıyla ağustos ayında toplam 101.6 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 83.8 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 17.8 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 44 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 18 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 22 oldu.



Kartlarla ağustos ayında 3.7 milyar TL tutarında sigorta ödemesi gerçekleşti

Sigorta sektöründe 2020 yılı ağustos ayında 3.7 milyar TL tutarında kartlı ödeme yapıldı. Geçen yılın aynı dönemine göre kartlarla yapılan sigorta ödemeleri yüzde 16.5 artarken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 3.5'ini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2019 Ağustos	2020 Ağustos	Değişim
Banka kartı	12.4	17.8	% 44
Kredi kartı	71.2	83.8	% 18
Toplam	83.6	101.6	% 22

Sigorta sektörü	2019 Ağustos	2020 Ağustos	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3.2	3.7	% 16.5
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 3.5	% 3.5	

Yenilenen Ticari Mobil Bankacılık ile tüm işlemler parmağınızın ucunda!

Şimdi siz de VakıfBank Mobil uygulamasını indirin, kredi kartı işlemlerinden, çek/senet işlemlerine, kredi işlemlerinden barkod okutarak gerçekleştirilen vergi ödemelerine kadar tüm bankacılık işlemlerinizi anında ve kolaylıkla gerçekleştirin.

VakıfBank, daima seninle.



444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Generali'nin dijital dönüşümü "yeni normal"e cuk oturdu

Generali Sigorta, yaklaşık 2 yıldır sürdürdüğü değişim ve yenilenme çalışmalarıyla tüm sistemlerini dijital çağa uyumlu hale getirdi. Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sunay Koray, "Generali Sigorta artık dijital bir oyuncu. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak dijital dönüşüme dair tüm adımları attık. Gelişen dijital ekonomi ve finansal teknolojilerle birlikte dijital sigortacılığın daha da hızlı büyüyeceğine inanıyoruz" diyor...



Generali Sigorta Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sunay Koray, tüm dünyayı saran ve Türkiye'de de etkisini gösteren yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgınının sigorta sektörüne etkilerini Akıllı Yaşam okurları için değerlendirdi. 2020'nin ilk 8 ayında gündemi neredeyse tamamen salgının kapladığını hatırlatan Sunay, sigortacıların da salgının sağlık açısından yönetimi ve ekonomik etkilerine uyum sağlama amacına odaklandığını vurguluyor. Salgının günlük hayata etkilerinin farklı müşteri beklentileri ve ihtiyaçlarını da beraberinde getirdiğini söyleyen Sunay, "Bu süreçte sağlık ve hayat sigortası ürünlerine talep arttı. Finansal sigorta ürünleri de hem bireysel hem de kurumsal alanda önem kazandı. Kasko ve trafik sigortalarını salgından en çok etkilenen branşlar listesinde üst sıralarda yer aldı. Salgın ayrıca, aniden ortaya çıkabilecek, günlük hayatı ve işleyişleri derinden etkileyecek olaylara-durumlara karşı geliştirilen sigorta ürün ve hizmetlerine yönelik talepleri de artırdı" diyor...

Sigorta sektörü ve şirketiniz salgın sürecinden nasıl etkilendi? Önümüzdeki dönemde nasıl bir strateji izleyeceksiniz?

Lokal olmayan, her ülkenin ve ekonominin etkilendiği bir süreç-

le karşı karşıya kaldık. Koronavirüs salgını, birçok ülkenin hem sosyal hayatı hem de ekonomisinde büyük hasarlara, değişimlere yol açtı. Salgın sürecinden en çok etkilenen sektörlerin başında ise sigortacılık geliyor. Sektörün mevcudiyet nedenlerinden biri de malum bu gibi durumlar karşısındaki duruşu ve aksiyon planları. Bu süreçte yapılan analizler gösteriyor ki insanlar sağlık kadar ekonomik gelir kaybı endişesini de yaşıyor ve yaşamaya devam ediyor. Bu durum ekonomiyi, sektörü ve sigorta talebini doğrudan etkiledi, etkilemeyi de sürdürecektir. Ayrıca salgının günlük hayata etkilerinin, farklı müşteri beklentilerini ve ihtiyaçları da beraberinde getirdiğini söyleyebiliriz. Salgın da bir dinamik ve bu dinamığın tek farklı yanı içinde, daha önce deneyimlemediğimiz tarzda bir belirsizlik barındırması. Generali Sigorta olarak salgının ilk döneminde de, yeni normalleşme döneminde de hızlı bir şekilde beklenti ve ihtiyaçlara cevap sunduk. Önümüzdeki dönemde odaklanılması gereken konu, sürdürülebilir şekilde bu gibi süreçlerin yönetimi için şirketimizin ve sektörün hazır olması. Bu da dağıtım kanallarının çeşitliliği ve esnekliğinin yanı sıra ürünlerin kapsamının genişletilmesi ve dijital altyapıların bu gibi süreçleri çok daha esnek şekilde yönetmek üzere hazır bulundurulmasıyla mümkün olacak. Değişkenlik gösterecek bir diğer husus da olası müşteri davranış ve taleplerini etkin gözlemek, yorumlamak ve müşteri tarafından daha çok yönlendirilen bir ortama doğru sektörün evrilmesi olacak. Generali Sigorta olarak sadece salgın sürecinin getirdiği ve getireceği müşteri beklentilerini değil, yeni jenerasyonların



önümüzdeki 15 yıllık davranış ve taleplerine yönelik pazarlama, ürün ve yönetim planımızı da şimdiden hazırladık. Çünkü salgın gibi olası kriz senaryolarının yanı sıra yeni gelecek kuşakların beklentilerini de şimdiden gözlemek ve ona göre reaksiyon almak gerekiyor.

Kasko ve trafik sigortalarında durum nasıl?

Kasko ve trafik sigortaları salgın sürecinden en çok etkilenen branşlar listesinde üst sıralarda yer aldı. Salgının etkisini gösterdiği ilk çeyrek ve nisan ayında etkilenen bu iki branşta, haziran itibarıyla iyileşmeye tanıklık ettik. Özellikle insanların evde kaldığı mart, nisan ve mayıs ayları içerisinde kasko branşında gerek yeni poliçe satışlarında gerekse yenilemelerde düşüşler dikkat çekti. Kasko ve trafik branşında haziran ayından itibaren normale dönüş başladı. Bu dönemde bankaların taşıt kredisi faizlerini düşürmesiyle birlikte artan araç satışları kasko branşını olumlu etkiledi. Diğer taraftan, bu dönem mobilitenin azalması sebebiyle oto sigortaları hasar frekansında beklediği gibi bir iyileşme gözlemlendi. Bu da üretim kaybını geçici de olsa finansal anlamda bir ölçüde telafi etti.

Artık sektörümüzün lokomotifi durumundaki oto sigortalarının normal üretim ve büyüme seviyesine dönüşü için tüm ekonomik birimlerin çalışması gereken bir döneme girmiş durumdayız.

Tamamlayıcı sağlık sigortaları hızlı büyüyor. Sizce özel sağlık sigortalarının yerini alıp ana bir ürün grubu haline gelebilir mi?

Salgınla birlikte sağlık sigortasına talebin arttığı bir gerçek. Tamamlayıcı sağlık sigortası, özü itibarıyla müşteri segmenti, mali güç ve benzeri kriterleri barındıran bir fiyatlandırma yapısı içeriyor. Sağlık gibi vezgeçilmez bir hizmete, sıra beklemeden ve hekimlerin kaliteli zaman ayırmasına olanak sağlayan bir sigorta ürününden bahsediyoruz. Bu anlamda günümüz müşteri beklenti ve memnuniyetine çok uygun bir özelliğe sahip. Bu doğrultuda bizim de beklentimiz bu ürünün sağlık sigortaları içindeki payının giderek artması, sektörün temel ürünlerinden biri haline gelmesi yönünde.

Dijital tarafta büyüme nasıl gidiyor?

Bildiğiniz üzere Generali Sigorta, son 2 yıldır büyük bir değişim ve yenilenme içerisinde. Bu dönemde mevcut sistemimizi dijital çağa uyumlu hale getirerek dönüştürdük. Generali Sigorta artık dijital bir oyuncu. Müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak dijital dönüşüme dair tüm adımları attık. Bütün hasar ve poliçe süreçlerimizi dijitalleştirdik. Bu sayede poliçe sahiplerimiz, istedikleri zaman web sitemizden, mobil hesabımızdan poliçe bilgilerine ulaşabiliyor; hasar ihbarında bulunup, hasar durumunu sorgulayabiliyor. Acente portalımızı, web sitemizi, mobil uygulamamızı dijital dönüşüme uygun çerçevede dizayn ettik. Başta kasko ve

KOBİ olmak üzere birçok ürünü şekillendirip satın alabileceğiniz yeni bir sistem kurduk. Bu dönüşümün adımlarından biri olarak “Benim Kaskom” hizmetinin ardından, acentelerimizin iş yapış biçimlerini değiştirme ve dağıtım kanallarını dijitalleştirme ekseninde hazırladığımız dijital platform GATE’i hayata geçirdik. Ayrıca kullanıcı dostu olarak tasarlanan, tek bir ekran üzerinden çapraz satış yapma ve tek bir tuşla teklif detaylarını paylaşma imkanı sunan, hızlı, kolaylaştırılmış, pratik yapısıyla dikkat çeken direkt satış platformumuzu süreçlerimize entegre ettik. Sadece Generali Sigorta değil, acentelerimizin de dijitalleşmesi için adımlar atıyoruz. Eğitim süreçlerimizi dijital ortama uyumlu hale getirerek acentelerimize tüm branşlarda eğitim verdik. Nisan ortasında başladığımız eğitimlere bugüne kadar 800 katılımcı iştirak etti. Bu eğitimleri fiziki olarak organize etmek istesek hem zaman hem de maliyet açısından 2 yıl gibi bir süre gerekirdi. Dijital ortamda eğitim ve bilgilendirmeleri etkili olarak kullandık. Eğitimlerde hem yazılı hem de sözlü olarak aldığımız geri bildirimlerle süreçlerimizde birçok iyileştirme yaptık. Yılın ikinci yarısında da eğitimlere devam ediyoruz. Dijital alanda kazandığımız tecrübe ve kaynakları acentelerimizle de paylaşmak üzere çalışmalar yapıyoruz. Bu bağlamda acentelerimizin pazarlama faaliyetlerine destek verdik. Acentelerimizin sigortalılarıyla iletişimlerinin sürekliliğini sağlamak amacıyla, sosyal medya mecralarında kullanılmak üzere özel iletiler hazırladık, dijital pazarlama çalışmalarına tam destek sunduk. Son dönemde pazarlama ekiplerimizin hazırladığı görseller sosyal mecra da oldukça ilgi çekti.



GENERALİ SİGORTA SAKARYA VOLEYBOL SPOR’A 1. LİG’DE BAŞARILAR

Sunay Koray, Generali Sigorta’nın sigortacılık dışında, sponsorluk çalışmalarıyla ilgili sıcak bir gelişmeyi de hatırlatmadan geçemiyor: “Hatırlanacağı gibi kısa bir süre önce Sapanca’da düzenlediğimiz bir basın toplantısıyla Sakarya Voleybol Spor Kulübü’nün isim sponsoru olduğumuzu açıklamıştık. Generali Sigorta olarak Sakarya Bayan Voleybol Spor ile sponsorluk anlaşması imzaladık. Buna göre, 2020-21 sezonu boyunca Sakarya Voleybol Spor Takımı ‘Generali

Sigorta Sakarya Voleybol Spor’ olarak anılacak. Kadınlar Voleybol 2. Ligi’ni namağlup şampiyonlukla tamamlayan ve Kadınlar 1. Ligi’ne yükselen Sakarya Bayan Voleybol Spor, yeni sezonda sponsorluğa özel tasarlanan formayla mücadele edecek. Bu anlaşmayla ilk amacımız Türk voleybolunun ve sporunun gelişmesini desteklemek. Bu amaçla yola çıktık. Gerek Türk sporuna, gerek Sakarya Voleybol Spor Takımı’na gerekse Generali Sigorta’ya hayırlı olmasını diliyoruz.”

Önümüzdeki dönemde hangi alanlarda büyümeyi hedefliyorsunuz?

Her şeyden önce, sektörümüzün de temel ürünleri olan, hedef ürünlerimiz kasko, KOBİ, tamamlayıcı sağlık ve konut sigortaları olmaya devam edecek. Bu ürünleri “bilindiği gibi olmayan” içerikte ve yapıda müşterilerimize sunmaya devam edeceğiz. Bildiğiniz üzere uzun süredir üzerinde çalıştığımız tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüzü yakın zamanda lanse ettik. Sigortalıların daha kapsamlı, kaliteli ve daha uygun fiyatlarla sağlık hizmetlerinden yararlanabilmelerini sağlayacak Generali Tamamlayıcı

Sağlık Sigortası’nın toplam üretimimiz içerisinde ilk 5 üründen biri olmasını hedefliyoruz. “Modüler Kasko” ürünümüz oldukça iyi gidiyor. Sunduğu esnek teminat paketleriyle bütçe ve ihtiyaca göre tamamen isteğe bağlı olarak özelleştirilebilen, aynı zamanda ekstra indirim opsiyonları da sunan “Benim Kaskom” ürünümüzde büyümeye devam etmek istiyoruz. Yine modüler KOBİ ürünümüz “Ekmek Teknem”, adıyla uyumlu şekilde küçük ve orta büyüklükteki girişimcilere sigorta güvencesi sunma hedefiyle hayata geçti. Modüler özellikli ve niş ürünleri müşterilerimize sunmaya devam edeceğiz.

Doğa
sigorta

İLE
SAĞLIĞINIZ GÜVENDE



**TAMAMLAYICI
SAĞLIK SİGORTAMIZ
COVID-19 TEDAVİLERİNDE DE
YANINIZDA**

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00

“Tüm aile bireyleri sağlık güvencesi altında olmalı”

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan’a göre bir ailenin düzeni, devamlılığı ve güven içinde yaşayabilmesi için en önemli korunma yollarından biri de tüm üyelerinin sağlık güvencesi altında olması. Erdoğan, “Tamamlayan Sağlık Sigortası ile tüm aile fertlerini en ekonomik çözümlerle güvence altına alıyoruz” diyor...

Sağlık sigortası ailelerin, bireylerin hayattaki en büyük güvencelerinden biri. Ancak yüksek primler nedeniyle özel sağlık sigortası tercih edilmeyebiliyor. Son yıllarda özel sağlık sigortasına ekonomik ve kapsamlı bir alternatif sunan tamamlayıcı sağlık sigortaları ülkemizde yoğun ilgi görüyor. Anlaşmalı hastanelerde fark ücreti ödetmeyen tamamlayıcı sağlık sigortaları pek çok avantaj sunuyor, en önemlisi de ekonomik bir sağlık teminatı isteyen aileler için büyük bir fırsat oluşturuyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, sağlık sigortasının tüm aile bireylerini kapsaması gerektiğini düşünüyor. Erdoğan, “Tamamlayıcı sağlık sigortası, trafik ve kasko sigortasının haricinde geniş kitlelere yayılan çok değerli bir ürün. Sağlık, hayatın her alanını etkiliyor. Bu yüzden tüm aile üyelerinin sağlık güvencesi altında olması önemli. Tamamlayan sağlık sigortası ürünümüzle sağlık güvencesi sunmanın yanı sıra aile bütçesine de ihtiyaca yönelik ürün



Koray Erdoğan

yapısı sayesinde katkı sağlamayı hedefliyoruz” diyor.

Erdoğan’a göre, en önemli riskleri güvence altına sağlık sigortalarında tüm ailenin sağlığı ve bütçesi dikkate alınmalı, buna göre bir plan seçilmeli. Özellikle eğitim-öğretim yılının başladığı bu dönemde sağlık sigortası için alınacak kararların her zamankinden daha önemli olduğu unutulmamalı.

Kapsamlı teminat, geniş hizmet ağı

“Tamamlayan Sağlık Sigortası”, SGK ve Ray Sigorta’nın anlaşmalı olduğu özel hastane ve sağlık kuruluşlarında poliçe kapsamında olan sağlık harcamalarında devlet katılım payı dışında bir fark ödenmemesini sağlıyor. “Yatarak tedavi” ve “yatarak tedavi + ayakta tedavi” olmak üzere iki farklı paket seçeneğiyle sunulan üründe check-up ve diş tedavi hizmetleri de bulunuyor. 64 yaşından

küçük herkesin faydalanabildiği ürünle, sigortalıların 0-18 yaş arasındaki çocukları ebeveynleri olmadan tek başına ek bir primle sigorta güvencesine alınabiliyor. 0-18 yaş grubu sigortalılarda, sigorta başlangıç tarihinden itibaren ilk 1 ay içinde bazı hastalıklar ve işlemler için bekleme süresi bulunuyor. Belirli bir ek prim karşılığında Ray Sigorta Tamamlayan Sağlık Sigortası’na doğum teminatı da eklenebiliyor. Aynı zamanda doğum masrafları Ray Sigorta tarafından karşılanan ve sağlık sorunu olmayan yeni doğan bebekler, doğum tarihi itibarıyla 72 saat ile 1 ay arasındaki sürede sigortalandıkları takdirde ömür boyu yenileme garantisine hak kazanabiliyor. Sağlık sigortalarında ilerleyen yaşlarda poliçe yenileme konusunda yaşanabilen zorluklara karşı da hareket geçen Ray Sigorta, sigortalılarına ömür boyu yenileme fırsatı sunuyor. Ray Sigorta’dan ilk kez poliçe yaptıran 55 yaşını geçmemiş sigortalılar, 3 yıl boyunca poliçesini yenilemesi ve belirli kıstasları yerine getirmesi durumunda ömür boyu yenileme hakkı kazanıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasında en çok dikkat edilmesi gereken hususlardan biri de anlaşmalı kurumlar ve hizmet ağı. 81 ildeki 3 bine yakın anlaşmalı kurumda geçerli olan Ray Sigorta Tamamlayan Sağlık Sigortası ile Türkiye çapına yayılmış 475 hastanede tedavi olmak mümkün.

Her anınızda yan yana olmak ne güzel.

HDI Sigorta Daima Yanınızda.

Evinizi, aracınızı, iş yerinizi sizinle birlikte güvence altına almak, her anınızda aile gibi olmak ne güzel! Biz, HDI Sigorta olarak ihtiyaç duyduğunuz her an, sizinle hep yan yanayız.

“BES, şeffaf ve herkesin kazandığı bir sistem”

Türkiye Sigorta Birliği, uzun vadeli bir tasarruf yöntemi olan BES'in herkesin kazandığı bir sistem olduğuna ve sistemdeki büyümenin devamlılığının, vatandaşlarımızın daha müreffeh bir emeklilik dönemi yaşamaları açısından büyük önem arz ettiğine dikkat çekti...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yazılı bir açıklamayla özel emeklilik sektörünün

gelişimini ve yarattığı faydaları değerlendirdi. Gelişmiş bir sigorta sektörü ve bireysel emeklilik sisteminin (BES) güçlü bir ekonomi için olmazsa olmaz olduğuna vurgu yapılan açıklama özetle şu şekilde: “Tüm dünyada gözlemlendiği üzere sigorta sektörü, riskin devralınmasından sermaye piyasalarına kaynak yaratılmasına kadar pek çok kritik fonksiyonu yerine getiriyor. Yeni yatırımlar yapılması, üretim bandının genişlemesi, ekonomik büyüme ve yaşam standartlarının yükseltilmesi için tasarruf artışı olmazsa olmaz. Sigorta sektörü de tasarrufların artışında önemli bir misyon üstleniyor. Sürdürülebilir büyüme ancak tasarrufların yatırımları karşılamasıyla mümkün olabilir. BES, bu konuda örnek model teşkil eden, çok önemli bir başarı hikâyesi. BES, otomatik katılım sistemi (OKS) ile birlikte biriken 160 milyar TL'ye yakın fon ve ekonomiye sağladığı ek finansman kapasitesiyle hem vatandaşlarımızın hem



de ülkemizin bugününü ve yarınını güvence altına alıyor. Sistem, şeffaflığın ve güvenliğin sağlanması ve etkin şekilde işleyişi amacıyla SEDDK, SPK, Emeklilik Gözetim Merkezi, Takasbank ve bağımsız denetim şirketlerinin denetim, gözetim ve kontrolü altında gelişimini sürdürüyor. BES'teki büyümenin devamlılığı, hem vatandaşlarımızın hem de ülke ekonomimizin refahına katkı sağlıyor. Öte yandan, gelişmiş ülkelerde tasarrufların önemli bir kısmını bireysel emeklilik yatırım fonları oluşturuyor. Böylelikle, ülke ekonomilerinin ihtiyaç duyduğu uzun vadeli yatırım ihtiyacını da bu fonlar karşılıyor. BES'in temelinin tasarrufa ve bu yöntemle oluşan fonların değerlendirilmesine dayandığı unutulmamalı.

Sistemde her şey açık ve şeffaf ilerliyor

17 yıl önce hayatımıza giren ve bugün 160 milyar TL'ye yakın bir büyüklüğe ulaşan BES ve OKS, katılımcıyı korumak

üzerine tasarlanan bir özel emeklilik sistemi. Bu büyüklüğe ulaşılmasında şüphesiz yüzde 25 devlet katkısının önemli bir rolü bulunuyor. Öncelikle sistem, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından çok sıkı denetleniyor. Şirketlerin günlük faaliyetleri ise Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından elektronik ortamda izlenerek, SEDDK'ya gözetim ve denetim altyapısı sunuluyor. Katılımcıların birikimleri ise Takasbank'ta güvence altında tutuluyor. Sistemde katılımcılar istedikleri gibi hesaplarını başka bir emeklilik şirketine aktarabilirken; tasarruflarını koruyup artırmaya devam edebiliyor. BES Kanunu'na göre katılımcılar, birikimlerini hangi fonlarda değerlendireceklerine, fon tercihlerine ve fon dağılımı değişikliklerine bizzat kendileri karar veriyor. Diğer yandan, emeklilik şirketleri de emeklilik fonları da bağımsız denetime tabi tutuluyor. Ayrıca sektördeki tüm şirketler güçlü bir iç denetim ve risk yönetimi mekanizmasına sahip. Katılımcı hesaplarının mevzuatta belirli bir tutara kadarki kısmı herhangi bir iflas, rehin veya haciz işlemine tabi tutulamıyorken; fonun malvarlığı da rehin edilemiyor. Fonların ve portföy yöneticilerinin faaliyetleri de Sermaye Piyasası Kurulu'nun gözetimi ve denetimi altında. Bireysel emeklilik tüm dünyada bir tasarruf yöntemi olarak kullanılırken; yatırımlara yönlendirilen tasarruflar, üretim ve istihdamın artmasını ve istikrarlı ekonomik büyümeyi destekleyen önemli bir kaynak haline geliyor.”



AXA SİGORTA

Sağlığım Tamam

AXA'dan eksiksiz bir tamamlayıcı
sağlık sigortası.

Ayda 30 TL'den başlayan fiyatlar
En geniş anlaşmalı özel hastane ağı
Salgın hastalıklar dâhil
Hızlı teklif: BASVUR boşluk T.C. Kimlik No 7292

Know You Can

axasigorta.com.tr

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

Quick Sigorta'nın aktif büyüklüğü 2 milyar TL'yi aştı

Quick Sigorta, 2020 yılının ilk yarısı itibarıyla aktif büyüklüğünü yüzde 35, özsermaye kârlılığını yüzde 63, prim üretimini de yüzde 41 artırdı. Bu sonuçlarla şirket, hayat dışı sektör ortalamasını 4 kata varan oranlarda geçmiş oldu...

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, şirketinin 2020 yılı ilk yarıyıl finansal sonuçlarını değerlendirdi. Kuruluşundan itibaren istikrarlı bir büyüme sürecinde olan Quick Sigorta'nın geride kalan 3 yıl içinde aynı zamanda bir test sürecinden geçtiğini belirten Yaşar, "Gerek ülkemizin gerekse sektörün yaşadığı son derece önemli gelişmeler karşısında ekibimiz son derece verimli bir süreç geçirdi. Zorlu dönemlerde yeni ürünler, hızlı karar alma ve etkili acente-toplum-şirket etkileşimi sayesinde istikrarlı büyümemiz devam ediyor. Bugün şirket aktif büyüklüğümüz 2 milyar TL'yi aşarken, özsermayemiz de 344 milyon TL'ye ulaştı. Bu veriler, yoğun çalışma ve planlama süreçlerimizin son derece verimli sonuçlar verdiğini gösteriyor. Bu başarının sağlanmasında emeği geçen tüm ekip arkadaşlarımıza ve bizi her zaman en iyi şekilde destekleyen grubumuza (Maher Holding) teşekkürlerimi sunuyorum" dedi. Ahmet Yaşar, diğer finansal sonuçlarla ilgili değerlendirmesini şöyle



Ahmet Yaşar

sürdürdü: "30 Haziran 2020 tarihli finansal tablolara göre şirketimizin özsermayesi 2019 yılına göre yüzde 63 artarak 344.2 milyon TL'ye yükseldi. Aktif büyüklüğümüz de 2 milyar TL'yi geçti. Aktif büyüklük içinde yatırım portföyü yaklaşık 1

milyar 750 milyon, nakit ve nakit benzeri varlıklar ise 1 milyar 568 milyon TL civarında pay oluşturdu."

"Sektör ortalamasının üzerinde büyüdük"

Bu sonuçlarla sektör ortalamasının üstünde bir performans gösterdiklerini vurgulayan Ahmet Yaşar, sektör genelindeki durumu ise rakamlar eşliğinde ve Quick Sigorta ile kıyaslayarak şöyle özetledi:

"Haziran 2020 sonu itibarıyla hayat-dışı sigorta sektörünün özsermayesi 2019 yılı sonuna göre yüzde 16.5 artışla 21.8 milyar TL oldu. Aynı dönemde

sektörün aktif büyüklüğü yüzde 12 artarak 77.2 milyar TL'den 86.5 milyar TL'ye yükseldi. Quick Sigorta ise aynı dönemde aktif büyüklüğünü yaklaşık yüzde 35 büyütme başardı. 2020 yılının ilk 6 ayında sektörün özsermaye kârlılık oranı yüzde 16.5 iken, Quick Sigorta olarak yüzde 63 ile hayat dışı sektör ortalamasının üzerinde performans gösterdik. Sektörün 2019 yılının ilk yarısında 27.1 milyar TL olan toplam prim üretimi 2020'nin aynı döneminde yüzde 15 büyüyerek 31.1 milyar TL oldu. Quick Sigorta ise aynı dönemde prim üretimini yüzde 41 artırdı. Böylece 30 Haziran 2020 itibarıyla şirketimizin bilanço ve özsermaye büyüklüğü ile prim üretimi hayat-dışı sektörün üzerinde büyümüş oldu."

Quick Sigorta'nın hayat-dışı pazar payı yüzde 2.7

Quick Sigorta, 2020 yılının ilk yarısında yaklaşık 859 milyon TL prim üretti. Hayat-dışı sektörün 31.2 milyar TL'lik topla prim üretimi göz önüne alındığında şirketin sektördeki pazar payı yüzde 2.7 seviyesine işaret ediyor. Aynı dönemde yatırım gelirlerinin 156.3 milyon TL'ye ulaştığını söyleyen Yaşar, "Bu tutar 2019 yılı geneli için 139.8 milyon TL idi. 2019 yılı için 116 milyon TL olarak açıkladığımız net kârımızı bu yılın ilk 6 ayında aşarak 134 milyon TL'ye ulaştırdık" dedi. 

“Sektörlere tam güvence ve çözüm odaklı ürünler başarıyı getirdi”

Sektörün yeni oyuncularından Corpus Sigorta'nın ilk 8 aylık performansı yüz güldürdü. Ahmet Yaşar, “Sektörlere özel yaklaşım ve çözüm odaklı ürünler, 2020 ilk 8 ay itibarıyla 87 milyon TL net kâr ve yüzde 107 sermaye yeterliliği sağladı. Aktif büyüklük de geçen yıla göre yüzde 21 artışla 497 milyon TL'ye ulaştı” diyor...

Maher Holding bünyesinde 2 yıl önce faaliyete başlayan Corpus Sigorta, 2020 yılının ilk 8 aylık dönemine ait finansal verilerini açıkladı. Corpus Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Vekili Ahmet Yaşar, söz konusu verilerin doğru bir strateji uygulandığının temel göstergesi olduğunu belirterek, “Sektörlere özel yaklaşım ve çözüm odaklı ürünlerimizle 2020 ilk 8 ay itibarıyla 87 milyon TL net kâr ve yüzde 107 sermaye yeterliliği sağladık. Net kârımız geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık 8 kat arttı. Aktif büyüklüğümüzse geçen yıla oranla yüzde 21 artarak 497 milyon TL düzeyine ulaştı” diyor. Kurulduğundan bu yana Corpus Sigorta'nın farklı sektörler için özel çözümler üreten, hızlı ve verimli bir çalışma modelini benimsediğini aktaran Yaşar, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Maher Holding Sigorta Grubu bünyesinde bulunan Quick Sigorta ve Corpus Sigorta temelde ortak prensipler çerçevesinde faaliyet gösteriyor. İş ortaklarını, sigortalılarını



ve dağıtım kanallarını tüm iş süreçlerinde merkeze alan bu yaklaşım, her iki şirketimiz için de istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme sağladı.”

Kuruma özel, güçlü kapsama özellikli ürünler

Ahmet Yaşar, Corpus Sigorta'nın güçlü iş kabul ve yüksek reasürans kapasitesiyle ön plana çıktığını vurguluyor: “Sigortalıya ve sigorta aracısına önceden hazırlanmış ürünlerle değil, anında terzi işi, talep edilen çözümü üreten güçlü kapsama ve yüksek kapasitede güvence sağlayan çözümler sunuyoruz. Corpus Sigorta aynı zamanda sigorta brokerleri ve sigorta acentelerinin riski ve kendini

detaylıca anlatma fırsatı bulduğu bir platform olarak ön plana çıkıyor. Bu durumda broker ve acenteler oldukça teknik risklerini, dar bir kalıba sığdırmak gibi çok konforlu olmayan bir modelden, riskleri kendi çerçevesine oturarak güvence altına almak gibi son derece konforlu bir model içinde hareket ediyor. Şirketimiz, reasürans koruması temininde A reyting ve üzeri kredi notuna sahip reasürörleri tercih ediyor. Bu doğrultuda reasürans anlaşmalarımıza Hannover Re liderlik yapıyor. Odyssey Re, Ms Amlin AG, Mapfre Re, XL Re Europe SE (AXA XL), Milli Reasürans T.A.Ş. de programımıza destek veren reasürörler arasında.”

200 yıllık uluslararası, 30 yıllık yerel tecrübe

Corpus Sigorta'nın temelleri 1989 yılında Gothaer Alman Sigorta tarafından atıldı. Sonrasında Demir Sigorta, Turkland Sigorta gibi önemli markalarla faaliyet gösterildi. Yaşar, “Bu anlamda Corpus Sigorta markasının arkasında 200 yıllık uluslararası, 30 yıllık da yerel bir tecrübe ve birikim var. Turkland Sigorta adı altında faaliyet gösteren şirketi 2018 yılında Maher Holding bünyesine kattığımızda aynı zamanda bir ilke imza attık. Bu, Türkiye sigortacılık tarihinde yabancı bir sigorta şirketinin yerli bir sigorta grubu tarafından satın alınması anlamında bir ilk oldu” diyor.

“TÜRKİYE SİGORTA” İLE SEKTÖRDE YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR



Finans sektörünün güçlü ve köklü kurumları Ziraat Bankası, Halkbank ve VakıfBank'ın sigorta ve emeklilik iştiraklerinin Türkiye Varlık Fonu çatısı altında birleşmesi tamamlandı. Gücünü adından alan bu büyük yapı, Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik isimleriyle hizmet verecek...

Üretim ve kârlılıkta sürdürülebilir liderlik ve küresel sigorta şirketi olma hedefiyle faaliyetine başlayan Türkiye Sigorta, ülke genelinde toplam 7 bin 100 dağıtım noktasında hizmet sunacak. 2 bin 600 çalışanı, 5 bin 250 çözüm ortağı

ve 15 milyon müşterisiyle yola çıkan Türkiye Sigorta, çevik iş yapış biçimi ve ileri teknoloji altyapısıyla Türkiye’de sigortacılığa yeni bir soluk getirecek ve küresel rekabet gücüne katkı sağlayacak. Dev birleşmeyle birlikte Türkiye’de sigortacılık hizmetlerinin daha geniş

kesimlere ulaşması ve istikrarlı büyümenin devamlılığı konusunda önemli bir misyon üstlenen Türkiye Sigorta, bankacılık dışı finansal sektör büyüklüğünün dünya ortalamasına ulaşmasına katkı sunmak üzere çalışmalarına Eylül 2020 itibarıyla başladı. Gücünü adından alan Türkiye

Sigorta'nın stratejik yol haritası, sigorta sektörünün küresel rekabette daha etkin bir noktaya taşınmasını, tüm dağıtım kanallarının daha etkili kullanılmasını, yenilikçi bir yaklaşımla bugüne kadar çözüm sunulmamış ihtiyaçlara özel ürünler geliştirilmesini ve sigortanın ekonomideki payını artırarak sektörün daha dinamik bir yapıya kavuşturulmasına katkı sağlanmasını içeriyor.

6 köklü kurumun birleşmesiyle doğan sinerji

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Benli, geçen ay düzenlenen basın toplantısında şirketlerinin kuruluş vizyonu, hedefleri ve kısa-orta vadeli planları hakkında şu bilgileri paylaştı: "Türkiye ekonomisinin gelişmesi ve güçlenmesi yolunda sigortacılığın stratejik önemi ve toplumsal faydasını görerek bu projeye imkân sağlayan ve desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen başta Sayın Cumhurbaşkanımız ve Sayın Bakanımız olmak üzere, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Türkiye Varlık Fonu'nun değerli yöneticileri ve çalışanlarına şükranlarımı sunmak istiyorum. Bu süreçte, birbirinin ikamesi olan değil birbirini tamamlayan; müşteri potansiyeli, kanal-ürün dağılımı ve farklı alanlarda uzmanlıklara sahip kamu sermayeli altı köklü kurumumuzun birleşmesi sayesinde çok güçlü sinerji alanları doğdu. Türkiye Sigorta olarak bu sinerji alanlarından ülkemize ve ekonomimize en yüksek katkıyı üretmeyi amaçlıyoruz. Şirketimizin kuruluşunun, sektörün topyekün büyümesine ve gelişimine ivme kazandıracağına inanıyorum.



Zafer Sönmez



Atilla Benli



Hedefimiz üretim ve kârlılıktaki sürdürülebilir liderliğin yanı sıra Türkiye dışında da faaliyetleri bulunan bir şirket konumuna ulaşmak."

Türkiye Varlık Fonu Genel Müdürü Zafer Sönmez ise "Türkiye Varlık Fonu, ülkemizin stratejik ve büyük ölçekli yatırımlarına öncülük yapma amacıyla kuruldu. Yeni Ekonomi Planı'nda belirtilen, sigorta sektörünün penetrasyonunun artması, bankacılık dışı finansal sektörün payının yükseltilmesi, Türkiye'nin tasarruf bazının artırılması, bölgesel ve hatta küresel sigorta lideri bir şirket oluşturulması amaçlarıyla çıktığımız yolculuğumuzda bugün önemli bir dönüm noktasındayız. Gücü adında olan Türkiye Sigorta, lider Türkiye'nin lider kuruluşlarından biri olacaktır, bunun sözünü veriyoruz" dedi.

Yenilikçi ürünlerde öncü rol üstlenecek

Müşteri, kanal ve çalışan deneyimini önceleyen bir anlayışın hedeflere ulaşmada temel anahtar olduğunun altını

çizen Atilla Benli, Türkiye Sigorta bünyesinde, olası tüm süreçleri ve fonksiyonları yapay zekâ algoritmaları tarafından yönlendirilen, dijital yetkinliği yüksek bir yapı kurguladıklarını ifade etti. Benli, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Sigortacılığın temel ürünlerinde sektör liderliğini; finansal sigortalar, bakım sigortaları, dövizli BES gibi stratejik ürünlerde öncü rolü üstlenmeyi; modüler, ihtiyacın kadar kullan, telematik ve müşterinin tüm ihtiyaçlarının tek bir şemsiye poliçede kapsam altına alındığı yenilikçi ürünlerde ise sektörde yönlendirici rolü üstlenmeyi hedefliyoruz. Bugün adım attığımız yeni dönemle birlikte Türkiye Sigorta olarak, tüm paydaşlarımızın katkılarıyla sigorta ve emeklilik sektörünün potansiyelini harekete geçirerek Türk sigortacılık ve emeklilik sektörünü dünyada hak ettiği konuma ulaştırmak için var gücümüzle çalışacağız. Tüm hedeflerimize başarıyla ulaşacağımıza inanıyoruz tam; çünkü Türkiye Sigorta olarak gücümüzü, adımımızdan alıyoruz." 📌

Finans ve teknoloji dünyasının Oscar'ları için geri sayım başladı

Finans ve teknoloji sektörünün inovatif projeleri, PSM AWARDS 2020'nin "Yenilik", "Yaratıcılık" ve "Sosyal Fayda" bölümlerindeki 11 kategoride "Altın PSM", "Gümüş PSM", "PSM Başarı Ödülü" ve "PSM Büyük Ödülü" için yarışacak...



Kuruluşundan bu yana öde-me endüstrisinin beklen-tilerine cevap veren katma değerli işleriyle sektörün nabzını tutan PSM, bu yıl da inovatif projeleri ödüllendirmeye hazırlanıyor. PSM AWARDS; finansal kuruluşların, finansal teknoloji şirketlerinin ve bu sektör-lere çözüm sağlayarak ortak proje geliştiren şirketlerin inovatif projelerini öne çıkarıyor, sektördeki yaratıcılığı teşvik edip başarı olanları ödüllendiriyor. PSM AWARDS 2020'nin kazananları, aralık ayında yapıla-cak ödül töreninde açıklayacak.

Sektör yarışıyor, yazılımcı olmak isteyen gençler kazanıyor

PSM Ödülleri her yıl olduğu gibi bu yıl da bir sosyal sorumluluk projesi olarak devam ediyor. Katılımcılar bir yandan

ödülleri için yarışırken bir yandan da yazılım alanında gelişmeye istekli gençleri destekleyerek önemli bir sosyal sorumluluk projesine iştirak ediyor. Önceki yıllarda sırasıyla "Yarın İnşa Et" ve KızCode sosyal girişimini destekleyen yarışmacılar, bu kez başvuru ücretleriyle yazılımcı gençlere destek olacak.

11 kategoride "Altın", "Gümüş", "Başarı" ve "Büyük Ödül" dağıtılacak

Geçen yıl 34 ödülün dağıtıldığı PSM Ödülleri'nde yarışmacılar bu yıl "Yenilik", "Yaratıcılık" ve "Sosyal Fayda" bölümlerindeki 11 kategoride "Altın PSM", "Gümüş PSM", "PSM Başarı Ödülü" ve "PSM Büyük Ödülü" için yarışacak. 15 Kasım Pazar gününe kadar devam edecek yarışmaya www.psmawards.com üzerinden başvurulabilir.

PSM AWARDS 2020 BÖLÜM VE KATEGORİLERİ

Yenilik

- En İnovatif Ürün, Hizmet, Proje
- Yenilikçi Müşteri Etkileşimi ve Deneyim
- Kurum İçi İnovasyon
- En İyi Altyapı
- Dijital Dönüşüm

Yaratıcılık

- Yılın Teknoloji Sağlayıcısı
- Yılın Ekibi
- Yılın Startup'ı
- En İyi Tutundurma, Pazarlama Başarısı

Sosyal Fayda

- Sosyal Sorumluluk
- İnovatif Hızlandırma ve Kuluçka Programları

NASIL BAŞVURABİLİRİM?

- Yarışma için başvurular online olarak www.psmawards.com'dan yapılabilir.
- Pazara sunulmuş bir veya birden fazla ürün ve/veya hizmetle başvurulabilir.
- Pilota çıkmış projeler için başvuru yapılabilir. Uygulamaya geçmemiş, tamamen proje aşamasında olan başvurulara değerlendirmeye alınmayacak.
- Birden fazla kategori için başvuru yapılabilir. Ancak her başvuru için ayrı form doldurulması gerekiyor.

KİMLER BAŞVURABİLİR?

- PSM Ödülleri, finans ve teknoloji alanındaki KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerin yanı sıra startup'ların da başvurusuna açık.
- Bankalar, FinTek'ler, sigorta şirketleri ve finans kuruluşlarıyla işbirliği yapan, ortak proje yürüten diğer sektörlerden (yazılım, bilişim, telekomünikasyon, perakende...) şirketler, ödeme kuruluşları, e-ticaret siteleri ile güvenli donanım üreticileri, PSM Ödülleri'ne tüm kategoriler için başvuru yapabilir.

YARIŞMA TAKVİMİ

Proje uygulama dönemi:	1 Ocak 2019 - 15 Kasım 2020
Başvuru dönemi:	1 Eylül - 15 Kasım 2020
Online jüri değerlendirmesi:	18 Kasım 2020
Jüri değerlendirme toplantısı:	21 Kasım 2020
Ödül töreni:	Aralık 2020

PSM Ödülleri'ne başvurmak ve organizasyon hakkında detaylı bilgi almak için psmawards.com'u ziyaret edebilirsiniz.



Yılın Yıldızları PSM AWARDS'ta buluşuyor

Yıkıcı teknolojiler, yaratıcı girişimler, yenilikçi projeler bu yıl TRANSFORMASYON ana temasıyla sahneye çıkıyor

Başvuru dönemi: 1 Eylül | 15 Kasım 2020

Başvuru: psmawards.com

“SİGORTA SEKTÖRÜ salgında iyi bir sınav verdi”

Salgın sürecinde sağlığın ve sağlık sigortalarının öneminin daha iyi anlaşıldığına dikkat çeken Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, “Bu süreç sektöre bakışın değişmesine, sağlık sigortasının öneminin anlaşılmasına ve sigorta bilincinin gelişmesine çok önemli katkı sağladı” diyor...

Sağlığımızın kıymetini ne yazık ki kaybedince ya da tehlikeye girince anlıyoruz. Kovid-19 salgınıyla gündeme gelen yeni koşullar ve riskler, sağlığın önemini ve değerini bir kez daha anlamamızı sağladı. Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, bu gerçekten yola çıkarak sağlık sigortalarının önemi ne dikkat çekiyor ve sağlıklı günlerde alınacak önlemlerin gün gelip hayat kurtarabileceğine vurgu yapıyor. Kırmızı, bu noktada da son yıllarda cazip bir alternatif olarak öne çıkan tamamlayıcı sağlık sigortasına (TSS) işaret ediyor:

“Cebe kolaylık, sağlığa güvence sağlayan, ülkemizin dört bir yanında yaygın kitlelere hitap eden tamamlayıcı sağlık sigortaları, sektör genelinde olduğu gibi şirketimizde de gelişerek büyüyen branşlardan biri konumunda. Bu alanda bireysel ve kurumsal müşterilerimize yaygın bir hizmet veriyoruz. 2020 yılında da büyüme trendi artarak devam ediyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayınladığı sektör verilerinde de hastalık/sağlık branşında ilk 6 ay sonuçlarında geçen yıla göre yüzde 33 büyüdüğü-

müz görülüyor. Bu dönemde şirketimiz bünyesindeki büyük grup işlerimizi de yenileyerek TSS bilincinin yayılmasına katkıda bulunuyoruz. Özellikle üçüncü yıl için tamamlayıcı sağlık sigortasının yenilemesini yaptığımız büyük çaplı kurumsal şirketler ve grup mensupları olan sigortalılarımızın yoğun memnuniyeti bizleri de ayrıca mutlu ediyor, verdiğimiz hizmetin kalitesini gösteriyor.”

TSS'de 3 yılı doldurana ömür boyu yenileme garantisi

Doğa Sigorta, salgın döneminde, teminat kapsamı dışında olmasına rağmen sürecin ilk günlerinde Kovid-19 tedavilerini teminat altına aldığını duyuran ilk şirketler arasında yer almıştı. Kırmızı, “Bu süreçte de hastalanan tüm sigortalılarımızın tedar-

vileri eksiksiz karşılandı. Salgın hastalıklar, sigortacılık tekniği açısından katastrofik riskler kapsamında olduğundan teminat kapsamı dışında. Ancak tüm



Nihat Kırmızı

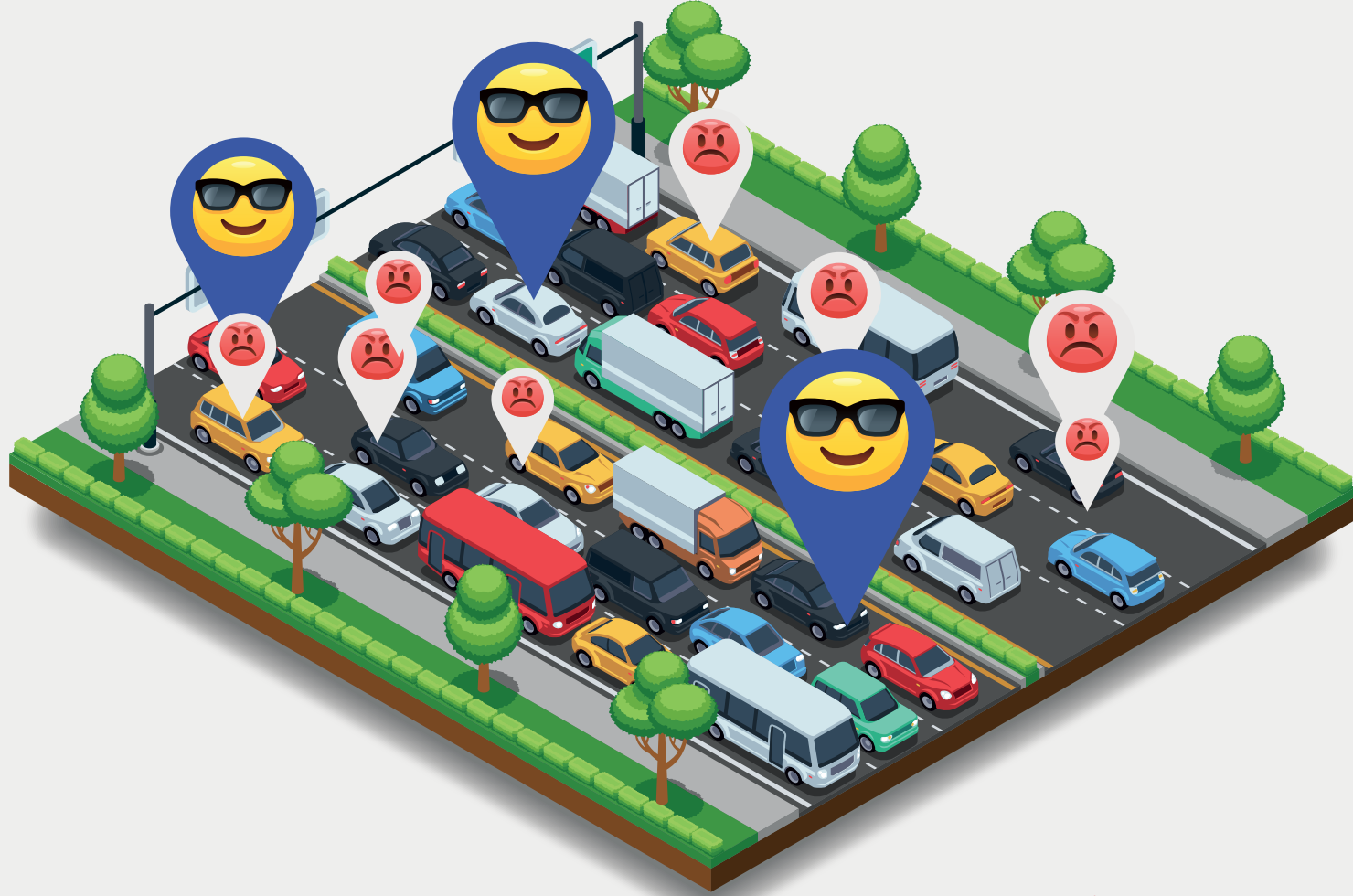
dünyayla birlikte ülkemiz de böyle bir durumla karşılaştığında sektörümüz teminat altında olmamasına rağmen salgın hastalık giderlerini ödeyerek iyi bir sınav verdi. Sektöre bakışın değişmesinde, sağlık sigortasının öneminin anlaşılmasında ve sigorta bilincinin gelişmesinde çok önemli katkı olduğunu değerlendiriyoruz” diyor.

Doğa Sigorta, tamamlayıcı sağlık ürünlerinde “sadece yatarak tedavi”, “yatarak ve ayakta tedavi” içeren planlarıyla hizmet veriyor. Ek teminat olarak da check-up, diş paketi, erkekler için kontrol PSA, kadınlar için kontrol mamografi olarak geniş bir teminat yapısı sunuyor. 3 yılı dolduran ve şartları yerine getirmiş sigortalılar için 4'üncü yıl sigortalanmalarında yenileme garantisi verilebiliyor. Bu garantiyi alan sigortalı, sonraki yenilemelerinde, sağlık risklerine ek şart bildirilmeden kendisi yenilediği sürece yaşamı boyunca aynı şartlarla devam edebiliyor. ❶



GÜLÜMSETEN KASKO

Arabanıza ne kadar düşkün olduğunuzu biliyoruz.
Sevmesi sizden en **ekonomik** kasko bizden!



Hasarsızlık indiriminin
korunması



Vale
hizmeti



Orijinal parça
garantisi



Genişletilmiş kaskoya
göre çok daha
ekonomik



TÜRK NIPPON
SİGORTA

Tamamlayıcı sağlık sigortasında “Sağlıklı Yaşam İndirimi” dönemi

AXA Sigorta, “Sağlığım Tamam” tamamlayıcı sağlık sigortasına özel bir iletişim kampanyası düzenledi. Yaş sınırı uzatılıp kapsamı genişletilen ürün için yıllar içinde yüzde 50’ye varan kademeli indirim imkanı da getirildi...

AXA Sigorta, uygun fiyatlarla özel hastanelerde tedavi olma fırsatı sağlayan “Sağlığım Tamam” tamamlayıcı sağlık sigortası ürününü ulusal bir kampanyayla iletişime taşıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasında geniş anlaşmalı özel hastane ağıyla öne çıkan şirket, tüm salgın hastalık teminatlarını da poliçe kapsamına alıyor. Üstelik “Sağlıklı Yaşam İndirimi” ile müşterilerini kendilerine daha iyi bakmaları için teşvik ediyor; her yıl yapılan sağlık harcamalarına ve tedavi giderlerine bağlı olarak yıllar içinde yüzde 50’ye varan kademeli indirimlerden faydalandırıyor.

Sağlığım Tamam ile yaş sınırı 59’dan 65’e çıkarılarak daha geniş bir kitlenin üründen faydalanması sağlandı. Ayrıca, ekim sonuna kadar yakınlarıyla birlikte gelerek aynı anda 5 kişi ve üzeri sağlık sigortalı olanlara özel yüzde 10 “sülale indirimi” ve aile üyelerine yönelik yüzde 7.5 “aile indirimi” sunuluyor. Ek olarak AXA Doktor Danışma Hattı hizmetiyle müşterilerin hastaneye gitmeden akıllarına takılan sağlık sorunları konusunda görüş almasına imkân veriliyor. 0850 250 99 99 numaralı müşteri hizmetlerinden ya

da AXAFit sağlıklı yaşam uygulaması üzerinden her an uzman doktorlara ulaşılabilir; yazılı, sesli ya da görüntülü olarak uzman desteği alınabiliyor.

Ayda 30 TL’den başlayan fiyatlar...

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşçan, yenilikler ve iletişim kampanyasıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: “Sigortalılarımız Sağlığım Tamam ile küçük ya da büyük tüm sağlık ihtiyaçlarını kolaylıkla karşılıyor. Üstelik müşterilerimiz kendilerine iyi baksın, daha sağlıklı yaşamaya özen gösterin diye teşvik amaçlı Sağlıklı Yaşam İndirimi başlatıyoruz. Müşterilerimizin 1 yıl boyunca yaptığı sağlık harcamalarına ve tedavi giderlerine göre, kullandıklarına bağlı olarak sonraki yıllarda yüzde 50’ye varan oranlarda kademeli indirim fırsatı sunuyoruz. Sağlığım Tamam ürünümüzden daha geniş kitlelerin faydalanabilmesi amacıyla bir de 360 derece reklam kampanyası hazırladık. Sevdiklerimiz, ailemiz bizim için çok kıymetli, her an üstlerine titriyoruz. Ama onların sağlığı için bizim yapabileceklerimiz bir yere kadar. Söz konusu sağlıklı olduğunda eli-



Firuzan İşçan

mizden gelenler sınırlı kalıyor ve güvenilir bir uzman desteği arıyoruz. Bu uzman desteğini hiç düşünmeden almak istesek de kendimizi, sevdiklerimizi korumakla bütçe gerçekleri arasında sıkışmış halde buluyoruz. İşte biz de sigortacı ve gerçek bir çözüm ortağı olarak sigortalılarımızı rahatlatmak uygun fiyatlı ve akılcı çözümlerle onların karşısına çıkıyoruz. Ayda 30 TL’den başlayan fiyatlarla en geniş anlaşmalı özel hastane ağında tedavi imkanı sağlayan, aynı zamanda tüm salgın hastalıkların da poliçeye dahil olduğu avantajlı Sağlığım Tamam ürünümüzle müşterilerimize sesleniyoruz. TV, radyo, dijital, açık hava ilanlarımızla da görünürlük sağlayarak bu alandaki bilinirliği arttırmaya ve kampanyalarımızla iş ortaklarımızın satışlarını desteklemeye gayret edeceğiz.”



Siz Güzel Anılar Biriktirin

Bireysel Emeklilik ve Hayat Sigortası İşlemlerinizi için Yenilenen **AHE Mobil**'i indirin.

 App Store'dan
İndirin

 Google Play
'DEN ALIN



Herkesi İyi Gelecek

BAŞARILI EMEKLİLİK FONLARININ YÖNETİM SIRRI



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Fon yönetiminin en başarılı olduğu ülkelerde şu ortak noktalar dikkat çekiyor: Profesyonel bir CEO ve yatırım performansından sorumlu bir CIO pozisyonu oluşturuluyor. Yönetim ve yatırım ekiplerinin belli varlık türlerinde profesyonel deneyim sahibi olmasına önem veriliyor. Fon yönetim yapısında alınan kararlarda sürdürülebilirlik ve hesap verilebilirlik kavramları göz önünde bulunduruluyor. Yönetim performansı, ölçülebilir değerler yardımıyla sürekli takip ediliyor...

E meklilik fonları, değişen finansal koşullara karşı ülkede yerleşik kişilerin ilave finansal kaynağa ve tıbbi desteğe ihtiyacı duyduğu aktif çalışma yılları sonrası, emeklilik dönemlerinde hayat standartlarının düşmesini önleyecek önemli bir finansal kaynak. Finansal alandaki sonuçlarıyla birlikte toplumsal sonuçları da beraberinde getirdiği için emeklilik fonlarının yönetimi hayati önem taşıyor. Emeklilik fonlarının iktisadi konjonktür içerisindeki yerini doktora tezimde “finansal derinleşme” ana başlığı altında işlemiş, ekonometrik analizle fon büyüklüğünün ülkenin ekonomik yapısının sağlıklı gelişimine katkısını matematiksel olarak ispat etmiştim...

Belirlenmiş katılım, belirlenmiş fayda

Sadece tasarruf alışkanlığının bir sonucu olmayan, etkin yönetimiyle de ülkeye ek kaynaklar getirebilen, altyapı çalışmalarının finansmanından sağlık sisteminin geliştirilmesine kadar sayısız fayda sağlayan emeklilik fonlarına ilgi, Kovid-19 salgını sırasında daralan ve 2008 yılındaki küçülmeden sonra tekrar kırılanaşan dünya iktisadi konjonktüründe tekrar artış gösterdi.

Ülke idari görevini üstlenen partilerin ötesinde uzun vadeli bir politika ve uygulamada kararlılık isteyen emeklilik fonlarının yönetiminde ortaya çıkan iki temel yönetim şekline bahsedebiliriz:

- Belirlenmiş katılım (DC – Defined contribution)
- Belirlenmiş fayda (DB – Defined benefit)



“Belirlenmiş katılım” sisteminde fon toplayan kurumlar tarafından emeklilik dönemlerinde sağlanacak faydaya sahip olunabilmesi için katılımcıdan alınacak kaynağın toplam değeri ve hangi sürede sağlanacağı fon toplama süreci başlamadan önce belirleniyor. Belirlenmiş fayda yöntemi, elde edilecek kaynakların etkin yönetimi için ileri düzey aktüeryal analiz metotlarıyla birlikte yüksek operasyonel maliyetleri karşılayabilecek bir yönetim fonu da gerektiriyor. Son yıllarda sürekli azalan faiz oranlarıyla birlikte emeklilik fonlarının yönetiminde ortaya çıkan diğer bir yaklaşım “belirlenmiş fayda” yöntemi oldu. Bu yöntemde, prim toplama dönemi bitince elde edilmek istenen kaynağın toplam değeri belirleniyor ve yıllara yayılan prim ödemeleri bu kaynağa göre dağıtılıyor. Belirlenmiş katılım yönteminden en büyük farkı, yatırım sürecinin başarı sorumluluğunun fonu yöneten odaktan emeklilik talep eden birime geçmesi. Fon yönetiminde faiz gelirleri gelişmiş ülke piyasalarında azaldığı için özellikle hayat sigortalarında belirlenmiş faydaya göre dizayn edilmiş hayat poliçelerinin sigorta ve reasürans şirketleri için büyük mali riskler yarattığını ve çoğunun portföylerini ellerinden çıkardığını görmüştük. Sürdürülebilirliği iki taraf için de sorunlu olabilen bu yöntem de artan bir taleple yürütülüyor.

P7 ülkelerini örnek almakta yarar var

WTW’nin 2020 emeklilik fonları raporu, fon yönetimine dair kantitatif veriler ve önemli



sonuçlar içeriyor. Bunlardan ilki, yönetim altındaki toplam fonların ülke gayri safi yurtiçi hasılasına oranıyla ilgili. Ülke ekonomisinin hem nicel hem de nitel olarak büyümesi, “finansal derinleşme” için de önemli etken. Etkin yönetilen fonlara sahip olan 22 ülkenin (P22) toplamda 50 trilyon dolara ulaşan fon büyüklüğü, söz konusu ülkelerin toplam gayri safi milli hasıllarının yüzde 62’sini temsil ediyor. Büyüklük olarak ilk yedide yer alan (P7) Avustralya, Kanada, Japonya, Hollanda, İsviçre, İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri ise söz konusu 22 ülke fon büyüklüğünün yüzde 92’sini karşılıyor. Türkiye için yüzde 60 oranı karşılaştırılabilir bir değer ve hedef olmakla birlikte fonların yönetim biçimini

örnek almamızda yarar var. Ülkelerin topladığı fonları değerlendirme yöntemlerinde yüzde 45 ile hisse senetleri öne çıkıyor. Borsayı yüzde 29 ile bono-tahvil yatırımları, yüzde 3 ile de nakit izliyor.

Etkin fon yönetiminde öne çıkan ve P7 olarak adlandırılan Avustralya, Kanada, Japonya, Hollanda, İsviçre, İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri’nin yatırım karar süreçleri için şu benzerlikler göze çarpıyor:

- Profesyonel bir CEO ve yatırım performansından sorumlu bir CIO pozisyonu oluşturuluyor.
- Yönetim ve yatırım ekiplerinin belli varlık türlerinde profesyonel deneyim sahibi olmasına önem veriliyor.
- Fon yönetim yapısında alınan kararlarda sürdürülebilirlik ve hesap verilebilirlik kavramları göz önünde bulunduruluyor. Yönetim performansı, ölçülebilir değerler yardımıyla sürekli takip ediliyor. Bu yönetim yapısı da ülkemizin düşük tasarruf oranları dolayısıyla sınırlı olan fon kaynaklarının etkin yönetilebilmesi için iyi bir örnek olarak karşımıza çıkıyor.





Fitch'in 2021 reasürans beklentisi negatif

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, salgın sürecinde sigorta ve reasürans sektörlerini değerlendirdiği raporunda 2021 sonu beklentisini "negatif" olarak açıkladı. Kovid-19'un ekonomik etkisini küresel piyasaların gelişimini olumsuz etkileyeceğini öngören Fitch analistleri, düşük faiz oranlarının olumsuz koşulları daha da zorlaştıracağını düşünüyor. Zorlu finansal koşullara rağmen sigorta ve reasürans şirketlerinin salgın dolayısıyla ortaya çıkan hasarı karşılayabilecek finansal yeterliliğe sahip olduğunu belirten Fitch, bunu da sektörün geleceği açısından olumlu buluyor. 2021 yılında piyasanın daha da daralmasını bekleyen uzmanlar, doğal afet sezonunun da zorlu geçmesi durumunda birçok şirkette sermaye yetersizliği zillerinin çalabileceğine dikkat çekiyor. 2020'nin ilk yarısında alınan hasar taleplerindeki belirsizliğin yılın geri kalanını da etkileyeceğini ve 2021'nin de bu belirsizliğin



gölgesinde geçeceğini tahmin eden Fitch, bildirilen ancak henüz şirketlerin finansal tablolarına yansımamış salgın hasarlarının büyüklüğünden ve gerçek hasar büyüklüğünün uzun süre tam olarak

tespit edilemeyeceğinden endişeli. Sektörde prim bedellerinin de artmasını bekleyen Fitch, bu olumlu artışın ne yazık ki hasarların yarattığı yüksek nakit çıkışını karşılayamayacağını düşünüyor.

Guy Carpenter'ın Kuzey Amerika operasyonları Klisura'ya emanet

Reasürans brokeri Guy Carpenter, 27 yıldır Marsh bünyesinde birçok yönetim pozisyonunda görev alan Dean Klisura'yı yeni oluşturulan bir pozisyon için atadı. Ekim 2020 itibarıyla göreve başlayan Klisura, New York merkezli olmak üzere Kuzey Amerika operasyonlarından ve danışmanlık faaliyetlerinden sorumlu olacak. Guy Carpenter CEO'su Peter Hearn, Dean Klisura'nın derin teknik analiz bilgisine güvendiklerini

ve Guy Carpenter'a ciddi katkı sağlayacağını düşündüklerini belirterek, zorlu geçen 2020 ve daha da zorlayıcı olacak olan 2021 yılı için yönetim ekiplerini güçlendirmeye devam edeceklerini sözlerine ekledi. Guy Carpenter bünyesinde veri analizinin daha sofistike araçlar yardımıyla yapılabilmesi için kapsamlı bir çalışma başlatan Hearn, bu operasyonların yönetimini de Klisura'ya devredecek.



Dean Klisura

Swiss Re'den yatırım atağı

Reasürans devi İsviçreli Swiss Re, daha yüksek verimlilik elde etmek amacıyla attığı stratejik adımlar doğrultusunda alternatif sermaye araçlarında değişiklikler yapacağını açıkladı. Alternatif sermaye süreçleri yöneticisi Philipp Rüede tarafından kamuoyuyla paylaşılan bilgilendirmede, sigorta temelli yatırım ürünlerine (ILS) yönelik talebin hızla artmaya devam ettiğinin ve Swiss Re'nin yeni opsiyonlarla yatırım piyasasında olacağının altı çizildi.

Salgın dolayısıyla yatırım performansı düşen finansal piyasaların, risk yapısı finansal piyasaların dışında gelişen ILS ürünleri için talebi tetiklediğini hatırlatan Rüede'ye göre sırada, ürün çeşitlendirmesiyle farklı yatırımcı profillerinin piyasaya çekilmesi var. Sigorta ve reasürans temelli yatırım ürünlerine yoğun talep gösteren yeni bir yatırımcı profilinin oluştuğunu tespit ettiklerini belirten Rüede, sektörün bu beklentilere doğru cevap verebilmesinin, fon toplama ve yeni ürün geliştirme çalışmaları için hayati olduğunu düşünüyor. Doğal afet tahvillerini çeşitlendirdiklerini, süreçleri otomatize ederek yatırım ürününe kolayca ulaşılmasını



Philipp Rüede

sağladıklarını söyleyen Rüede, söz konusu tahvilleri sektörün olası bir 2021 daralmasına karşı çıkış bileti olarak görüyor.

Öte yandan Swiss Re, “makine öğrenmesi” ve ileri hesaplama algoritmalarıyla motor branşında daha öngörülebilir projeksiyonlar oluşturmayı, bu doğrultuda portföyünü revize etmeyi planlıyor. Alternatif aktüeryal hesaplamalarla yeni modeller kurmak isteyen grup, ABD’de faaliyet gösteren ve araç trafiği hakkında önemli verileri toplayan NHTSA ile işbirliği başlattı. Swiss Re, 30 yıllık verilerin

oluşturduğu büyük resmi geliştirdiği ileri analitik teknikleriyle inceleyerek daha doğru bir hasar projeksiyonu hedefliyor.

Kazaları oluş şekline göre üç ana senaryo çerçevesinde gruplamayı öngören algoritma, sonrasında her biri kazaya göre ayrı bir senaryo ve sonuç geliştirerek hem belli bir senaryo çevresinde yığılmanın önüne geçilmesini hem de doğru riske doğru fiyat verilmesini amaçlıyor. Öncelikle Almanya, İngiltere ve Fransa’da denenecek algoritmanın başarılı olması durumunda diğer piyasalarda da yaygınlaştırılması planlanıyor.

Chubb'dan yeni bir dağıtım kanalı

Sigorta şirketi Chubb, oluşturduğu Studio (SM) platformuyla dijital dünyada daha aktif bir rol almak istiyor. Şirketin iş ortaklarının ürünlere online olarak istedikleri lokasyondan kolayca ulaşmasını sağlayacak olan bu platform; perakende, sanal ticaret, bankacılık, FinTek, hava ulaşımı, telekomünikasyon ve daha birçok sektör tarafından kendi sigorta poliçelerini, risk iştahlarına göre online olarak oluşturma olanağı sunacak.

Chubb yöneticisi Sean Ringsted, ürün lansmanı için yaptığı açıklamada Chubb Studio’yu yüksek tutarlı bir yatırımla hayata geçirdiklerini ve dijitalleşme yolunda önemli bir adım attıklarını vurguladı. Bütün süreçleri tek bir algorithmada birleştirerek müşteri dostu bir sigortalanma deneyimi yaratacaklarının altını çizen Ringsted, en ileri teknoloji ve algoritmalarla taleplere hızla cevap verileceğini de sözlerine ekledi.



Sean Ringsted

WTW'nin siber risk rehberi Oxford Üniversitesi

Sigorta ve reasürans brokeri Willis Towers Watson (WTW), Oxford Üniversitesi ile işbirliği yaparak hazırladığı, siber güvenlik riskinde dikkat edilmesi gereken üç alanı açıklayan raporu kamuoyuyla paylaştı. Doğal afetlerin görülme sıklığında yaşanan artış, siber atakların maliyetinin artan dijitalleşmeyle birlikte katlanarak yükselmesi, yapay zekanın sigorta ve reasürans sektörlerine etkisinde devam eden bilinmezlik, suiistimal riskleri gibi geniş bir sonuç

yelpazeyle kamuoyuna sunulan araştırma, sektörde de ses getirdi. Oxford Üniversitesi'ne müşteri verilerini ileten ve daha gerçeğe yakın senaryolar oluşturmalarını sağlayan WTW, bunun karşılığında daha fazla kişiselleştirilebilir ürün için ihtiyacı olan veriyi elde etmek istiyor. İşbirliğinden duydukları memnuniyeti dile getiren WTW yöneticisi Peter Foster, "Siber güvenlik konusunda daha önemli aşamalar kaydetmemiz gerekiyor. Bu uzun ve zorlu yolda ancak



bilimsel çalışmalardan elde edilen bilgiler ışığında hareket edilebiliriz. Bu anlamda Oxford gibi araştırma alanında bir ekol olan bir kurumla yaptığımız işbirliğinden yüksek fayda sağlamayı umuyoruz" diyor.

2020, sigorta ve reasürans şirketleri için en maliyetli yıl olacak

Salgının etkileri devam ederken bir de başlayan doğal afet sezonunu yönetmeye çalışan sigorta ve reasürans şirketleri için 2020 tam bir dönüm noktası olacak. Oyun yapısının tamamen değiştiğini, artık yeni dinamikler çerçevesinde faaliyet göstermeleri gerektiğini düşünen Hannover Re Yönetim Kurulu Üyesi Sven Althoff, ikiz kulelere saldırı, Katrina ve Wilma kasırgası gibi yüksek maliyetli ve yıkıcı hasarların yönetildiği dönemlerin bile yaşanan salgın krizinden daha öngörülebilir olduğunu hatırlatıyor ve sektörde büyük değişiklikler beklediklerinin altını çiziyor. Kamu ve özel sektör işbirlikleriyle salgın dönemindeki belirsizliklerin azaltılması gerektiğini öneren Althoff, aksi durumda birçok şirketin sermaye yeterliliğiyle ilgili sorunlar yaşayacağını, olası bir



birleşme ve satın alma dalgasının ise en çok müşterileri olumsuz etkileyeceğini vurguluyor. 2021 yılı yenilemelerinde prim artışları yüksek olmasına rağmen piyasadaki belirsizliklerin gölgesinde kaldıklarını söyleyen Althoff, "Doğal afet sezonu henüz

kapandı. 2020, en maliyetli yıl olabilir. Hem teminat hem de yatırım ürünlerindeki artan talep dikkat çekici düzeyde. Önümüzdeki dönemde en büyük olanın değil en hızlı ve atak (agile) olanın hayatta kalacağı görüşündeyim" diyor.

AXA XL sermaye artırmak zorunda kalabilir

Sigorta ve reasürans şirketlerinin sermaye yapılarını ve yeterliliklerini inceleyen Deutsche Bank'ın yetkilileri, Fransız AXA XL'in 2020 sonuna kadar 1 milyar Euro tutarında sermaye artıracığını öngörüyor. CEO Thomas Buberl ve CFO Etienne Bouas-Laurent 2010 yılının ilk yarısı için sermaye ihtiyacı olmadığını teyit etse de salgınla birlikte gelen daralma ve artan hasar baskısı sonrasında aksiyon planlarının değişebileceğini açıklamıştı. 2018 yılında XL Catlin'i 15.3 milyar dolara satın alan ve birleşmenin ardından AXA XL markasıyla faaliyetlerine devam eden Fransız sigortacı, salgın dolayısıyla 800 milyon, organizasyon iptalleri gibi dolaylı hasarlardan



dolayı ise 500 milyon Euro hasar talebi bekliyor. Bu talepler sonrasında teknik kârlılık yüzde 72

azalarak 554 milyon Euro'ya düşse de 2020 yılı hedefi olan 1.2 milyar Euro kâr hedefi değiştirilmedi.

Blackstone, Lloyd's startup'ına yatırım yaptı

Fon yönetim şirketi Blackstone, İngiliz broker Lloyd's bünyesinde faaliyet gösteren startup Brit'e yatırım yaptı. Lloyd's bünyesinde faaliyet gösteren, ilk dijital ve algoritmaya dayalı sendika olan Brit, sektöre iddialı bir giriş yapmıştı. Blackstone yöneticilerinden Qasim Abbas, yatırımla ilgili "Geleneksel sigortacılık sektörünün dönüştürülmesi için yürüttüğü faaliyetlerle değer yaratan Brit'in dijital iş modeli sektör için bir ilk" değerlendirmesini yaptı. Lloyd's CFO'su Burkhard Keese ise Blackstone'u yatırımcı olarak Lloyd's bünyesinde görmekten duydukları memnuniyeti dile getirdi ve diğer büyük yatırım gruplarını da sektörde daha çok



görmek istediklerini vurguladı. Poliçeleşme sürecini kısaltan ve doküman yönetimi gerekliliğini ortadan kaldıran uygulamanın özellikle Birleşik Krallık

piyahasında hızla yaygınlaşacağını öngören Brit yetkilileri, bütün Lloyd's portföyünün dijitalleştirilmesi projesine de talip olduklarını açıkladı.

ABD'deki yangınların maliyeti 8 milyar doları buldu

Amerika Birleşik Devletleri'nin batı kıyılarındaki orman yangınları 5 milyon hektar alana yayılarak 10 bine yakın eve zarar verdi. Toplam hasar bedelinin 8 milyar doları bulacağını öngören uluslararası derecelendirme kuruluşu Moody's, teminat altındaki hasar oranının 5 milyar dolar civarında olacağını tahmin ediyor. Moody's, eyaletler arasındaki gayrimenkul değer farklılıklarına dikkat çekiyor ve Kaliforniya'daki maliyetin yüksekliğinin hasarın yoğunluğundan değil evlerin maliyetinden kaynaklandığına işaret ediyor.

Yangınların Oregon eyaletine sıçramasıyla birlikte üretim endüstrisinin de alarma geçtiğini belirten yetkililer, fabrika ve üretim alanlarındaki olası bir kaybın hasar tutarını katlayacağı konusunda hemfikir.



ILS ürünlerine de dikkat çeken Moody's, bazı yatırım ürünlerine konu olan orman yangınları için reasürans şirketlerinin harekete geçtiği ve tahvil sahiplerinden hasara katılım bedeli istediği bilgisini de kamuoyuyla paylaştı. ABD'de çıkan yangınlar, eylül ortası itibarıyla

2020'yi hasar açısından en maliyetli üçüncü yıl yapıyor. Yangınlar 2017'de 12 milyar, 2018'de de 13 milyar dolar hasara yol açmıştı. Moody's, 2021 yılı reasürans yenilemelerinin artan maliyet baskısı nedeniyle zorlu geçeceği konusunda sigortacılarla hemfikir.

“İklim değişikliğine karşı ortak akıl şart”

Munich Re CEO'su Torsten Jeworrek, iklim değişikliğiyle ilgili artan farkındalığa dikkat çekiyor ve ancak kolektif bir aksiyonun insanlığı yıkıcı etkilerden koruyabileceğini ifade ediyor. Sigorta sektörü için sistemik riski artıran ve sigortalama kapasitesini zedeleyen iklim değişikliğinin 1980 yılından günümüze kadar 4.2 trilyon dolar değerinde hasara ve milyonlarca kişinin ölümüne neden olduğunu hatırlatan Jeworrek, hasar tahminlerinin her yıl artırıldığını ve bunun sürdürülemez olduğunu belirtiyor. İklim değişikliğinin direkt



etkilerinin yanı sıra tedarik zincirinin zarar görmesi, bankaların kredi yapısını olumsuz etkilemesi ve bitki-hayvan

popülasyonunu yok etmesi gibi dolaylı birçok etkinin de beraber geldiğini vurgulayan Jeworrek, ülke yönetimlerini kolektif aksiyon almaya davet ediyor. Ardından da akademik araştırmalar ve sektör deneyimiyle her zaman yardıma hazır olduklarını sözlerine ekliyor. Sera gazı salınımlarının artması, sıcaklığın mevsim normallerinin üstünde seyretmesi ve kirlenen doğal yaşam alanlarının içerisinde olduğumuz durumu kötüleştirdiğinin altını çizen Jeworrek, geç kalınması durumunda sonuçların daha da yıkıcı olacağı konusunda uyarıyor.

BİTER Mİ

DIYE DÜŞÜNMEYİN. QUICK BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI İLE

BİTER!



Quick Bina Tamamlama Sigortası

Konut inşaat projelerinde hem konut alıcılarını hem inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortası finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başladı. Quick Bina Tamamlama Sigortası ile konut alıcıları başlarını sokacakları eve kavuşacak, yatırımcılar birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak. Quick Sigorta ülke ekonomisi için çalışmaya devam ediyor. Quick'le herkes kazanıyor.

Quick Sigorta'nın 2.500 acentesi bina tamamlama sigortası için sizi bekliyor, detaylı bilgi ve başvuru için;

www.quicksigorta.com/bina-tamamlama



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

HİSSE EMEKLİLİK FONLARININ PERFORMANSI



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

ses@ludens.com.tr

Bu ayki yazımızda hisse senedine yatırım yapan emeklilik fonlarının getirilerini mercek altına aldık. BES'in (bireysel emeklilik sistemi) kuruluşundan bu yana, son 10 yılda, son 5 yılda ve 2020 yılının 15 Eylül tarihine kadar fonlar katılımcılara ne kadar kazandırdı?

Bu sorunun yanıtını yerli hisselerle yatırım yapan fonlar, yabancı hisseye yatırım yapan fonlar, endeksi takip eden fonlar ve katılım hisse fonları için cevaplamaya çalıştık...

Hisse senedi emeklilik fonlarının performansı

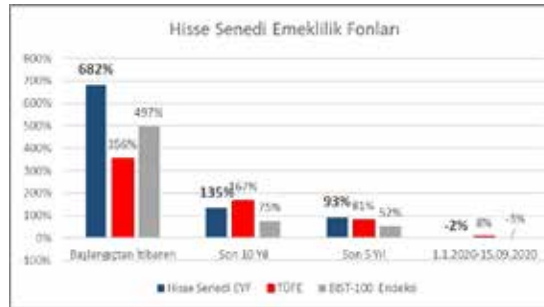
Eylül 2020 itibarıyla farklı emeklilik şirketlerine ait 23 adet hisse senedi fonu işlem görüyor. Aşağıdaki grafiği incelediğimizde, hisse senedi fonlarının inceleme dönemlerimizin hepsinde

karşılaştırma ölçütleri olan BİST-100 Endeksi'nin üzerinde getiri sağladığını görüyoruz. Hisse senedi fonları BES'in başlangıcından beri enflasyonun yaklaşık iki katı kadar kazandırmış durumda. Ancak son 10 yıllık dönem incelendiğinde hisse fonlarının getirisi TÜFE'nin altında kalıyor. Son 5 yılı incelediğimizde TÜFE'nin 12 puan üzerinde bir getiri görüyoruz.

2020, salgının piyasalara damgasını vurduğu yıl olarak tarihe geçecek. Hisse senetleri piyasası da bu dönemde yüksek dalgalanmalara sahne oldu, olmaya da devam ediyor. Eylül ayının ilk 15 gününde BİST-100 Endeksi yüzde 3 değer kaybetti. Hisse emeklilik fonları ise aynı dönemde bu kaybı yüzde 2 olarak katılımcılarına yansıttı.

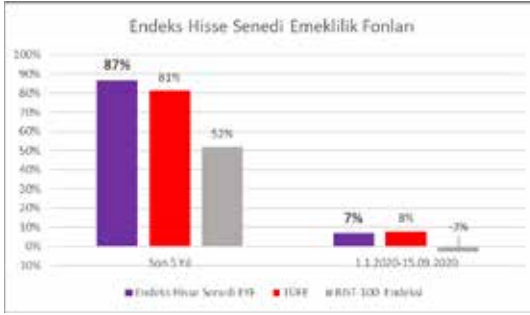
Endeks hisse senedi emeklilik fonlarının performansı

Eylül 2020 itibarıyla 3 emeklilik şirketlerine ait 4 adet endeks hisse senedi fonu işlem görüyor. Bu fonlar 2011 ve 2012 yıllarında kuruldukları için incelememizi sadece son 5 yıl ve 2020 yılı olarak yapabildik. Aşağıdaki grafikten de izlenebileceği gibi, bu fonlar son 5 yılda hem TÜFE'nin hem de endeksin üzerinde kazanç

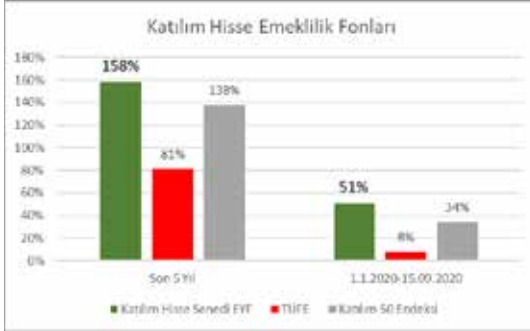


Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için www.ludens.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer 5 yıldızlı ise bunun anlamı, içerisinde yer aldığı kategoride en başarılı fonlar arasında yer aldığıdır. 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

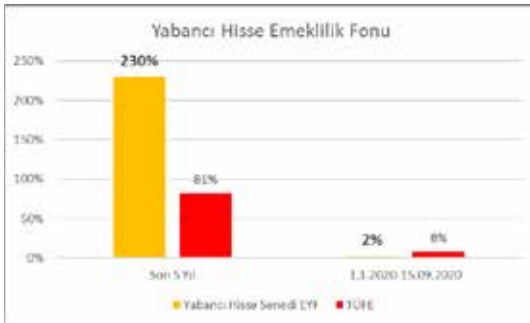


sağlamış durumda. 2020 yılında ise endeks negatif getiri yazmasına rağmen endeks hisse fonları yüzde 7 getiri elde etti.



Katılım hisse senedi emeklilik fonlarının performansı

Eylül 2020 itibarıyla 4 emeklilik şirketlerine ait 4 adet katılım hisse senedi fonu işlem görüyor. Bu fonlar 2012 yılından itibaren kurulmaya başladığı için incelememizi sadece son 5 yıl ve 2020 için yapabildik. Aşağıdaki grafikten de izlenebileceği gibi, bu fonlar son 5 yılda hem TUFİ'nin hem de Katılım 50 Endeksi'nin üzerinde kazanç sağladı. Aynı şekilde 2020 yılında yüzde 51 getiriyle yüksek performans sergiledi.



Yabancı hisse senedi emeklilik fonunun performansı

Yabancı hisse senetlerine yatırım yapan tek bir fon bulunuyor. Kuruluş yılı 2010 olan bu fonun grafiği incelendiğinde, son 5 yılda katılımcısına yüzde 230 gibi yüksek bir getiri sağladığı görülüyor. Ancak 2020 yılında bu fon da salgından payını aldı.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (31 Ağustos 2020 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	12.6	161.292.555	11.008

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

HED	Axa Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	29.7	89.179.140	9.550
GHG	Garanti Em. Hay. D.B.A. EYF	★★★★★	29.2	1.573.187.580	74.745
EIK	Fiba Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★★	29.4	264.647.381	30.494

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	9.9	335.858.932	37.588
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	9.8	543.671.172	73.702
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	10.5	78.913.152	17.739
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	6.8	45.883.887	15.229
BEH	Fiba Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	14.6	57.214.619	10.277

Esnek Emeklilik Fonları

AHL	Anadolu Hayat Em. Agr. Değ. EYF	★★★★★	10.7	111.241.111	19.407
AH0	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	14.6	1.126.712.226	139.287
HEB	Axa Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	14.3	110.008.434	14.003
EIE	Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	17.4	155.795.641	25.157
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	20.3	59.991.274	14.284
FEA	Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★★	18.2	13.102.719	603
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	14.6	157.226.466	60.159
AH6	Anadolu Hayat Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	28.7	720.575.642	127.983

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	15.9	948.069.331	193.854
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	14.0	55.121.663	5.073
BNS	BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★★★	12.5	166.922.626	58.480
ANG	Aegon Emeklilik ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	12.6	53.659.489	38.727

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 Kuruluşlarının 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.



21 Kedide Sanat Tarihi

İllüstratör: Nia Gould
Çevirmen: Ebru Berrin Alpay
VBKY / 96 sayfa

VakıfBank Kültür Yayınları (VBKY) tarafından Türkçeye kazandırılan bu kitabın çevirisini Ebru Berrin Alpay, illüstratörlüğünü ise Nia Gould yaptı. Her yaşta sanatseverin ilgisini çeken bu eğlenceli ve öğretici çalışma, okuru kedi illüstrasyonları eşliğinde sanat tarihinde bir yolculuğa çıkarıyor. Sanat akımlarının ortaya çıkış öykülerinin ve akımlara ilişkin önemli detayların sıralandığı kitaptaki anlatım Antik Mısır'la başlayıp Genç Britanyalı sanatçılara kadar ulaşıyor.

Sanattan bilime, düşünceden edebiyata kadar hemen her alanda bir yükseliş dönemi olan Rönesans'ta sanatçı, ortaçağın kasvetli ve baskıcı anlayışından sıyrılmaya çalıştı. Perspektifi keşfetti, gerçeğe uygun resim anlayışını



benimsedi. Johannes Vermeer ile Leonardo da Vinci gibi usta isimler bu dönemde yaşadı. İnci Kúpeli Kız tablosu Hollandalı ressam Vermeer'in başyapıtı olarak kabul ediliyor.

Büyülü Gerçekçilik'in en iyi bilinen temsilcilerinden Frida Kahlo, var olduğunu hissettiği simgesel bir gerçekliği temsilen, çıplak gerçeklikle fantastik unsurları buluştururdu. Mekânı büken, sembolleri kullanan sanatçılar kendilerini sürrealist sanatçılardan ayrı konumlandırırken, çalışmalarda gerçeğe sadık olanla düşsel olan bir araya getirilirdi.

Pop art sanatçılarının çoğu serigrafi gibi mekanik tekniklere yöneldi. Çizgi romanlar ve reklamlardan beslenen sanatçılar çalışmalarında logo, konuşma balonu, cesur ve parlak renkler kullandı. 1960'larda akıma dönüşen pop art, o yıllarda eleştirmenler tarafından alçak



kültürün yüksek sanatmış gibi sunulması olarak düşünüldü. Akımın en önemli temsilcisi, "Herkes bir gün 15 dakikalığına ünlü olacak" sözleriyle tarihe geçen Andy Warhol oldu.

"21 Kedide Sanat Tarihi"nin finalinde ise akımlar ve sanatçıları minimalist bir şekilde özetleyen Kedigiller Tarih Cetveli adında bir tablo yer alıyor. Birçok medeniyette simgeleştirilen kedileri bu kitapta sanatın her haliyle görmek mümkün.

2 ayda 174 bin korsan materyale el kondu, 224 link erişime kapatıldı

YAYBİR (Yayıncılar Telif Hakları ve Lisanslama Meslek Birliği), "Temmuz-Ağustos 2020 Dönemi Korsanla Mücadele Raporu"nu yayınladı. 2 aylık süreçte YAYBİR; İstanbul, Ankara, Aydın olmak üzere 3 ilde 40 işyerinin denetlenmesi için gerekli izinleri aldı. Denetimler sonucu 17 işyerinde 71 bin 54'ü kitap olmak üzere 173 bin 993 adet korsan materyale el konuldu.

2020-2021 öğretim yılının başlamasıyla özellikle eğitim yayınları üzerinde yoğunlaşan korsan faaliyetlerine karşı sürdürülen mücadele, matbaa ve depoların İstanbul ve Ankara'da bulunması nedeniyle bu illere odaklandı. Ankara'da depo, matbaa, sevkiyat ve fotokopi merkezi olarak çalışan 15 adreste yapılan denetimlerde akademik ve ithal eğitim yayınlarının çoğunlukta olduğu 127 bin 647 adet korsan materyale el kondu. İstanbul'da yapılan çalışmalarda ise YAYBİR'in yakın takibinde olan bir depoya yapılan baskında, tamamı ithal eğitim yayını olmak üzere 42 bin 170 adet kitaba, yine İstanbul Fatih'te bulunan bir kitabevine yapılan baskında ise toplam 4 bin 176 adet ithal eğitim yayınına el kondu.

YAYBİR, dijital mecralardaki korsana karşı da



mücadele veriyor. Sosyal medya platformu Facebook üzerinden PDF formatında yasadışı dijital kitap paylaşımı yapan ve on binlerce takipçisi olan 5 grubun sayfaları kapatıldı. Fotokopiyle çoğalttıkları kitapları Instagram aracılığıyla satan 10 hesaba erişim de savcılığa yapılan başvuru sonucu engellendi. YAYBİR üye yayınevlerine ait 224 adet kitaba ait link içeren internet sayfalarına da erişim engellendi.

Groupama'dan avantajlı asistans paketi; **Asistans Ekstra Plus!**

Kaza durumunda vaka sınırı olmadan, 30 gün bir üst segment ikame araçtan, kilometre sınırı olmayan çekici hizmetine pek çok avantajlı kasko asistans hizmeti Groupama Asistans Ekstra Plus'ta!





Hesaplı çözüm arama, Hesaplı Kasko yapdır.

Anadolu Sigorta'ya gelin, Hesaplı Kasko'yu çok uygun fiyata yaptırın. Aracınızı poliçe teminat kapsamındaki her türlü hasar durumuna karşı anlaşmalı özel servislerde* güvence altına alın. Ayrıntılı bilgi: anadolusigorta.com.tr'de.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

*Herhangi bir motorlu taşıt üreticisi veya distribütörü tarafından yetkilendirilmemiş servis.