

BİREYSEL EMEKLİLİK için ne yapmalı?



EMEKLİLİK FON YÖNETİMİ

Yürürlükten
kaldırılan
uygulamanın
9 aylık bilançosu



ŞİRKETİNİZİN dijital ikizini kurun!

SİGORTACILAR blockchain'in avantajlarını görüyor

Tecrübeyle sabit: **SİGORTA** **KOBİ için olmazsa olmaz!**



AKTÜER ADAYLARI bu eğitimle sınav da kazanacak deneyim de...



Kafana takma sigortan Groupama!

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





Reklamdan tasarruf olmaz!

Ekonomik açıdan zorlu bir süreçten geçiyoruz. Bu süreç herkesi etkiliyor. Doğal olarak sigorta sektörünün içinde bulunduğu durum da ülkedekinden farklı değil. Klasik deyişle hepimiz aynı gemideyiz. Gemi su alırsa hepimiz batarız. Geminin su almaması için elbirliğiyle çalışmamız, ekstra gayretler göstermemiz şart. Sektörün tüm paydaşlarının etkilendiği bir dönemde yıllardır yayıncılık işiyle uğraşan bizler de olumsuzluklardan payımızı alıyoruz.

Sigorta ve ödeme sistemlerine yönelik, kendi alanlarında etkili olduğunu düşündüğümüz iki dergi yayınlıyoruz. Yayıncılık zorlaşıyor, kağıt ve dağıtım maliyetleri sürekli artarken gelirler aynı oranda artmıyor. Hatta azalıyor. Yine sıkça duymaya başladık "tasarruf ediyoruz" sözlerini. "Biz de tasarruf ediyoruz" diyoruz cevaben... Evet, gerçekten biz de tasarruf ediyoruz. Artan maliyetler karşısında tasarruf etmeden ayakta kalmak mümkün mü? Peki ama sektörün küçüldüğü, sigortalanma oranlarının istenilen düzeyde artmadığı bir dönemde reklamdan tasarruf etmek ne kadar doğru? Diyelim ki reklam bütçelerini kısarak tasarruf ettiniz, bu doğru bir strateji olur mu? Bu konuda Henry Ford şöyle demiş: "Reklam bütçesini durdurarak paradan tasarruf etmek isteyen biri, saat durdurarak zamandan tasarruf etmek isteyen biri gibidir." Reklamla ilgilenen herkesin yakından tanıdığı

Henry Ford'un bu sözünü hatırlatmak, tekrarlamak, akılda tutmak ve uygulamaya geçirmek için tam zamanı. Herkesin bildiği gibi reklam çalışmaları kısa vadeli yapılan ve kısa vadede sonuçları alınan bir pazarlama stratejisi değildir. Yıllarca süren bir çalışmalara dayanır, meyveleri de zamanla alınır. Siz yeter ki iyi ve etkili bir reklam yapın, eninde sonunda sonuçlarını alırsınız. Kısacası reklam stratejisi kitap okumaya benzer. Yıllarca okursunuz ama okuduklarınızın tam olarak neye yaradığını bilemezsiniz. Sonra öyle noktaya gelirsiniz ki o okuduklarınızın kimliğiniz, kişiliğiniz üzerinde ne kadar etkili olduğunu anlarsınız. Yine David Ogilvy'nin de dediği gibi "Yeni bir müşteri kazanmanın en iyi yolu, mevcut müşterileriniz için müstakbel müşterilerinizi etkileyecek reklamlar yapmaktır. Her reklam markanın kimliğine yapılan uzun vadeli bir yatırımdır". Peki doğru reklam nasıl yapılır, hangi mecralarda yayına verilir? Bırakalım da buna şirketlerin profesyonel ekipleri karar versin. Tıpkı sigorta şirketlerindeki ürünlerin bolluğu gibi yayıncılık tarafından da reklam verecek o kadar çok mecra var ki... Dergiler kaç adet basılıyor, nasıl dağıtılıyor, kimlere ulaşıyor, internet siteleri kimlere hitap ediyor, günlük kaç kişi bu sitelerin haberlerini okuyor? Artık tüm bu veriler eskiye oranla çok daha iyi ölçülebiliyor...

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

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: Turkuvaaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.





14



32



24



26



36



38

14

Görünmez kazalara karşı Ferdi Ray sigortası
Türkiye’de her gün ortalama 20 kişinin kaza nedeniyle hayatını kaybettiğini, çok sayıda insanın da sakat kaldığını hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Görünmez kazalara karşı alınabilecek en iyi önlem ferdi kaza sigortası yaptırmak” diyor...

24

Tecrübeyle sabit: Sigorta KOBİ için olmazsa olmaz!
TOBB ve ERGO Türkiye işbirliğiyle hazırlanan “Türkiye’de KOBİ’lerin Sigortaya Bakış Açıları Araştırması”na katılanların yüzde 72.4’ü, sigortalı olmayı “işyerinin ve malının güvencesi” olarak görüyor...

26

“Sağlıklı fiyat için sağlıklı veri şart”
Sigorta sektörünün veri ambarı SBM, birçok ülke tarafından örnek alınıyor. SBM Genel Müdürü Murat Hakseven, “Sektörden topladığımız verileri işleyip bilgiye dönüştürüyoruz. Sağlıklı ve anlamlı veri hem sigorta sektörü hem de tüketici açısından çok önemli. Bizim işimiz SBM’ye aktarılan verileri işleyip güvenilir istatistikler sunmak” diyor...

32

Şifre Osmanlı Mutfağı, sihir Anadolu
Vedat Başaran, Osmanlı mutfagının otorite isimlerinden. Günümüz Türk mutfagının da büyük ustası. Yorulmak bilmeyen bir aşçı, lezzet durakları yaratan bir işletmeci. Bilgi kúpü ünlü gurmeyele buluşup masadaki tatların, saraydaki yemeklerin sırrını konuştuk...

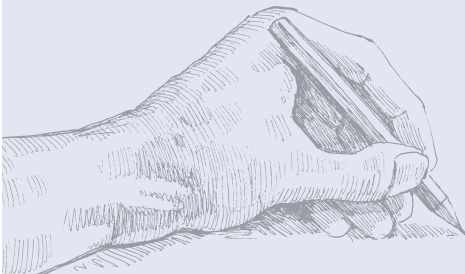
36

2019, TNS KULÜP ile ayrıcalıklar yılı olacak
Türk Nippon Sigorta, “TNS Kulüp” ile acentelerine, yurtiçi ve yurtdışı seyahatlerden sosyal yaşama; sağıktan eğlenceye, sosyal sorumluluk projelerinden ek komisyon haklarına kadar birçok avantajdan yararlanma fırsatı sunacak...

38

“Aktüerlik de doktorluk mühendislik gibi bir meslektir”
Yöneticilik, müdürlük gibi kavramların meslek değil birer pozisyon olduğunu hatırlatan BRG Consulting Kurucu Ortağı Dr. Genco Fas, “Yükselen uygarlıklarda bir meslek sahibi olmak ve insanlar için bir başvuru mercii haline gelmek, insanın kendini geliştirmesi için bir dönüm noktasıdır” diyor...

yazarlar



20

Sinan Metin
Bireysel emeklilik için ne yapmalı?

30

Özge Çelik
Sigortacılar blockchain’in avantajlarını görüyor

40

Zeynep Turan Stefan
Dijital ikiz

46

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Emeklilik fon yöneticilerinin değişiminin sektördeki yoğunlaşmaya etkisi



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.

Anadolu Sigorta'dan İstanbul'da iki yeni Boyasız Göçük Onarım Merkezi

Anadolu Sigorta, İstanbul'un iki yakasında, iki yeni "Boyasız Göçük Onarım Merkezi"ni hizmete açtı. Anadolu Sigorta Boyasız Göçük Onarım Merkezleri, araçların kaportasındaki ezik ve göçüklere, dolu hasarlarına ve döşeme hasarlarına hızlı ve kolay onarım imkânı sağlıyor. Bu merkezlerde araçların kaplama ve boya düzeltme işlemleri de gerçekleştiriliyor. Masaj ve vakumlama tekniklerinin kullanıldığı onarım merkezleri; dolu hasarlarının yanı sıra boyasız göçük onarımıyla giderilebilecek park hasarları, cam tamiri ve değişimi ihtiyaçlarına yönelik de hizmet veriyor. Her iki yöntemle onarılamayan hasarlar ise ilgili merkezlere yakın konumda bulunan Anadolu Sigorta anlaşmalı servislerine yönlendiriliyor. Onarım merkezlerinde ihtiyaç ve talep halinde poliçe teminatları kapsamında ikame araç da temin edilebiliyor. Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, 2017 yılında İstanbul'da yaşanan dolu felaketini

ANADOLU SİGORTA BOYASIZ GÖÇÜK ONARIM MERKEZİ



hatırlatarak, "Boyasız Göçük Onarım Merkezleri'ni böyle olağanüstü durumlarda Anadolu Sigortalılara öncelikli ve hızlı hizmet vermek amacıyla açtık. Anadolu Sigorta'nın üstün hizmet anlayışıyla çalışan merkezlerde, alanında uzman ve dünya standartlarında onarım tekniklerine hâkim alt yüklenicilerimiz görev yapıyor" diyor. Gören, önümüzdeki dönemde bu merkezlerin sayısını artırarak hizmet ağını genişletmeyi hedeflediklerini de sözlerine ekliyor.



Fatih Gören



Ahmet Özer
Özcan

Unico Sigorta genel müdür değiştirdi

Unico Sigorta'da 18 Aralık 2014'ten bu yana genel müdür olarak görev yapan Cenk Tabakoğlu, 16 Ocak 2019 tarihi itibarıyla şirketle yollarını ayırdı. Yerine vekaleten, yine Unico Sigorta'da CFO unvanıyla görev yapan Ahmet Özer Özcan atandı.

Lisans eğitimini İTÜ İşletme Mühendisliği'nde yaptıktan sonra Michigan Üniversitesi'nde MBA derecesiyle mastırını tamamlayan Ahmet Özer Özcan, iş hayatına PricewaterhouseCoopers İstanbul ofisinde başladı. PwC'de 4 yıl süreyle

kıdemli denetçi olarak çalıştı. Ardından Amerika'da sağlık sigortası sektörünün önemli şirketlerinden CIGNA Corporation'ın merkez ofisinde 8 yıl süreyle görev yaptı, finans bölümünde çeşitli yöneticilik görevleri üstlendi. Sonrasında, yine CIGNA bünyesinde; CIGNA Hayat Sigorta'nın Türkiye'de kuruluşunda rol aldı ve finans direktörü olarak görev yaptı. Ahmet Özer Özcan, 17 Ağustos 2015 tarihinden bu yana Unico Sigorta'da Finans Genel Müdür Yardımcısı (CFO) olarak çalışıyor.

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.

Antalya'nın sigortacılık haritası açıklandı



Generali Sigorta verilerine göre Antalya'da sigorta hizmeti alanların yüzde 64'ü 30-59 yaş altındaki bireylerden

oluşuyor. İldeki sigortalıların genel yaş ortalaması ise 47. Antalya'nın en çok tercih ettiği Generali sigortacılık ürün ve hizmetleri ise yüzde 50 ile zorunlu deprem sigortası (DASK), yüzde 25 ile zorunlu trafik sigortası, yüzde 15 ile de kasko sigortası oldu. Antalyalı Generali müşterilerinin online ve acente kanalı üzerinden sigortacılık ürünlerini alma oranına göz atıldığında, yüzde 32'sinin kadın, yüzde 68'inin de erkek olduğu görülüyor.

Depreme en dayanıklı bina için yarışacak üniversiteler belli oldu

İnşaat mühendisliği öğrencilerine depreme dayanıklı yüksek bina tasarımı, analizi ve model yapımı aşamalarında çalışma fırsatı sunmak ve depreme dayanıklı bina bilincini artırmak amacıyla Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından düzenlenen ve beşinci yılına giren Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın ön kayıt dönemi sona erdi.

Yarışmaya başvuranlar arasında 24 takım ön elemeyi geçerken, elemeyi geçen inşaat mühendisleri



İsmet
Güngör



ve mimar adayları, DASK'ın göndereceği malzemelerle Teknik Şartname'ye uygun bir şekilde bina maketi hazırlayacak. Son aşamada 7-8-9 Nisan 2019 İstanbul Osmanlı Arşivleri'nde düzenlenecek büyük yarışma finalinde bina maketlerinin şartnameye uygunlukları ve depremi simüle eden sarsma masası üzerindeki performansları değerlendirilecek.

Kuvvetli yer hareketlerinden herhangi birinde yıkılmayan binalar

arasından, değişik parametrelerle değerlendirilerek belirlenecek en başarılı tasarım ve uygulamayı yapan takım yarışmanın birincisi olacak. Yarışmada dereceye giren ilk üç takımın yanı sıra en iyi mimari, en iyi deprem performansı, en iyi sunum ve iletişim becerisi ile yarışma ruhuna sahip takımlar da ödüllendirilecek.

DASK Koordinatörü İsmet Güngör, "Yarışmamızın gördüğü ilgiden son derece memnunuz. Tüm başvurular, proje ön şartnamesinde belirtilen içerik doğrultusunda, jüri ve Teknik Danışma Kurulu tarafından titizlikle değerlendirildi ve finalist takımlar belirlendi. Başvuruda bulunan tüm takımlara ve onlara yol gösteren değerli hocalarımıza teşekkür ederken, tüm yarışmacı takımlara şimdiden başarılar diliyorum" diyor.

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.



İzmir Nazar Boncuğu Yapımı kursu tamamlandı

Anadolu Sigorta'nın kaybolan veya kaybolmaya yüz tutan mesleklerle olan ilgiyi artırmak ve bu meslekleri yeniden canlandırmak amacıyla, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın teknik danışmanlığında gerçekleştirdiği "Bir Usta Bin Usta" sosyal sorumluluk projesi kapsamındaki Nazar Boncuğu Yapımı kursu, 28 Aralık 2018 tarihinde Kemalpaşa Nazarköy'de gerçekleşen törenle tamamlandı. Törene Kemalpaşa Kaymakamı Kemal Kızılkaya ile Kemalpaşa İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü temsilcileri katıldı. UNESCO tarafından, nazar boncuğu yapımında, "Yaşayan İnsan Hazinesi" seçilen Mahmut Sür'ün eğitmenliğini yaptığı kursta, 3 ay boyunca 352 saat eğitim verildi. 19 Eylül 2018 tarihinde



başlayan Nazar Boncuğu Yapımı kursunu tamamlayan kursiyerler, kapanış töreninde başarı sertifikalarını alarak mezun oldular. Kurs süresinde

usta adaylarının ürettiği ürünler Nazarköy Köy Meydanı'ndaki kurs için inşa edilen atölyede bir hafta boyunca sergilenecek.

BNP Paribas Cardif Türkiye yönetiminde önemli değişiklikler

2008 yılından bu yana Türk sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren BNP Paribas Cardif'in üst yönetiminde önemli değişikliklere imza atıldı. Strateji, pazarlama ve acenteler direktörü olarak görev yapan Uğur Kırçal, İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı pozisyonuna atandı. Lisansını İstanbul Teknik Üniversitesi, yüksek lisansını ise Manchester Business School'da tamamlayan Kırçal, 6 yıllık uluslararası deneyimin ardından 2012 yılında BNP Paribas Cardif bünyesine katılmıştı. Operasyonlar direktörü olarak görev alan Aliye Şıklaroğlu, Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı oldu ve sorumluluk alanlarına, teknik ve operasyon birimlerinin yanı sıra satın alma ile idari işler eklendi. Yıldız Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'nden lisans derecesine sahip olan Şıklaroğlu, 1999-2012



Uğur
Kırçal



Aliye
Şıklaroğlu



Mesut
Sandal

yılları arasında sigorta sektöründeki köklü bir firmada değişik görevler üstlendi, 2012 yılından bu yana ise BNP Paribas Cardif'te çalışıyor. Daha önce TEB'de iştirakler ve temel bankacılık yazılımları bilgi teknolojileri direktörü olarak görev yapan Mesut Sandal ise BNP Paribas Cardif Türkiye Bilgi

Teknolojileri ve İş Çözümleri Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. Lisansını İTÜ Matematik Mühendisliği'nde tamamlayan ve TEB ile Çolakoğlu Holding bünyesinde 20 yılı aşkın yöneticilik deneyimine sahip olan Sandal, 1994 yılından bu yana bilgi teknolojileri alanında çalışıyor.

Otomatik BES'e
kademeli geçişte son faz!
[5-9] çalışanı olan işyerleri için düğmeye basıldı.



%25
Devlet Katkısı

1.000 TL
Devlet Katkısı

Emeklilikte
%5 Ek Devlet
Katkısı

1 Ocak 2019'dan itibaren, [5-9] çalışanı olan işyerleri, 45 yaşını doldurmamış çalışanlarını Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil ediyor.



Türkiye
Sigorta Birliği

TARSİM, 2018'de 2 milyar TL'nin üzerinde prim üretti

Tarım Sigortaları Havuzu TARSİM, bir açıklama yayınlayarak 2018 yılı faaliyetleriyle ilgili şu bilgileri paylaştı:

■ Sistem çerçevesinde geçen yıl tüm tarım sigortası branşlarında 1.7 milyonun üzerinde poliçe düzenlendi ve 25 milyon dekar alan sigortalandı. Sigortalanan küçükbaş ve büyükbaş hayvan sayısı yüzde 42 artışla 3.6 milyona ulaştı.

■ Sigortalanan tarımsal varlık değeri de 2018 sonu itibarıyla bir önce yıla göre yüzde 40 artışla 42.3 milyar TL oldu. Ağırlıklı olarak bitkisel ürün sigortaları olmak üzere bütün branşlarda 2 milyar TL'nin üzerinde prim üretildi.

■ Çeşitli nedenlerden ötürü 360 bine yakın hasar ihbarı alındı. İhbarlarda sırasıyla dolu, don, fırtına ve sel-su baskını, ölüm, zorunlu kesim, çeşitli hastalıklar gibi nedenler; Malatya, Manisa, Konya gibi iller; buğday, kayısı, üzüm, elma gibi ürünler başı çekti. Hayvan hayat sigortalarında ise zorunlu kesim ve ölüm gibi sebepler öne çıktı. Üreticilere 1.1 milyar TL'nin üzerinde hasar ödemesi yapıldı.

■ Önceki yıllarda olduğu gibi 2018'de de çok sayıda ülkenin temsilcisiyle görüşmeler yapıldı. Son olarak, Azerbaycan'da iki ülkenin tarım bakanları arasında "Tarım Sigortaları

Alanında İş Birliği Protokolü" imzalandı. Bu protokol doğrultusunda TARSİM, kardeş ülke Azerbaycan'da benzer bir yapının kurulması ve işletilmesinde etkin rol üstlenecek.

■ 2018'de TARSİM'in hayati fonksiyonlarından biri olan risk inceleme ve değerlendirme ile hasar tespit süreçlerinde uydu teknolojileri ile insansız hava araçları (İHA) uygulamaya alındı.

■ Türkiye genelinde 11 farklı noktada konumlanan bölge müdürlüklerine bir yenisi daha eklendi ve Kayseri Bölge Müdürlüğü aralık ayında hizmet vermeye başladı.



BKM EXTRE

Kartlı ödemeler aralık ayında yüzde 17 artış gösterdi

BKM (Bankalararası Kart Merkezi) verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla aralık ayında toplam 73.4 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 64.4 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 9 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 29 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 16 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 17 oldu.



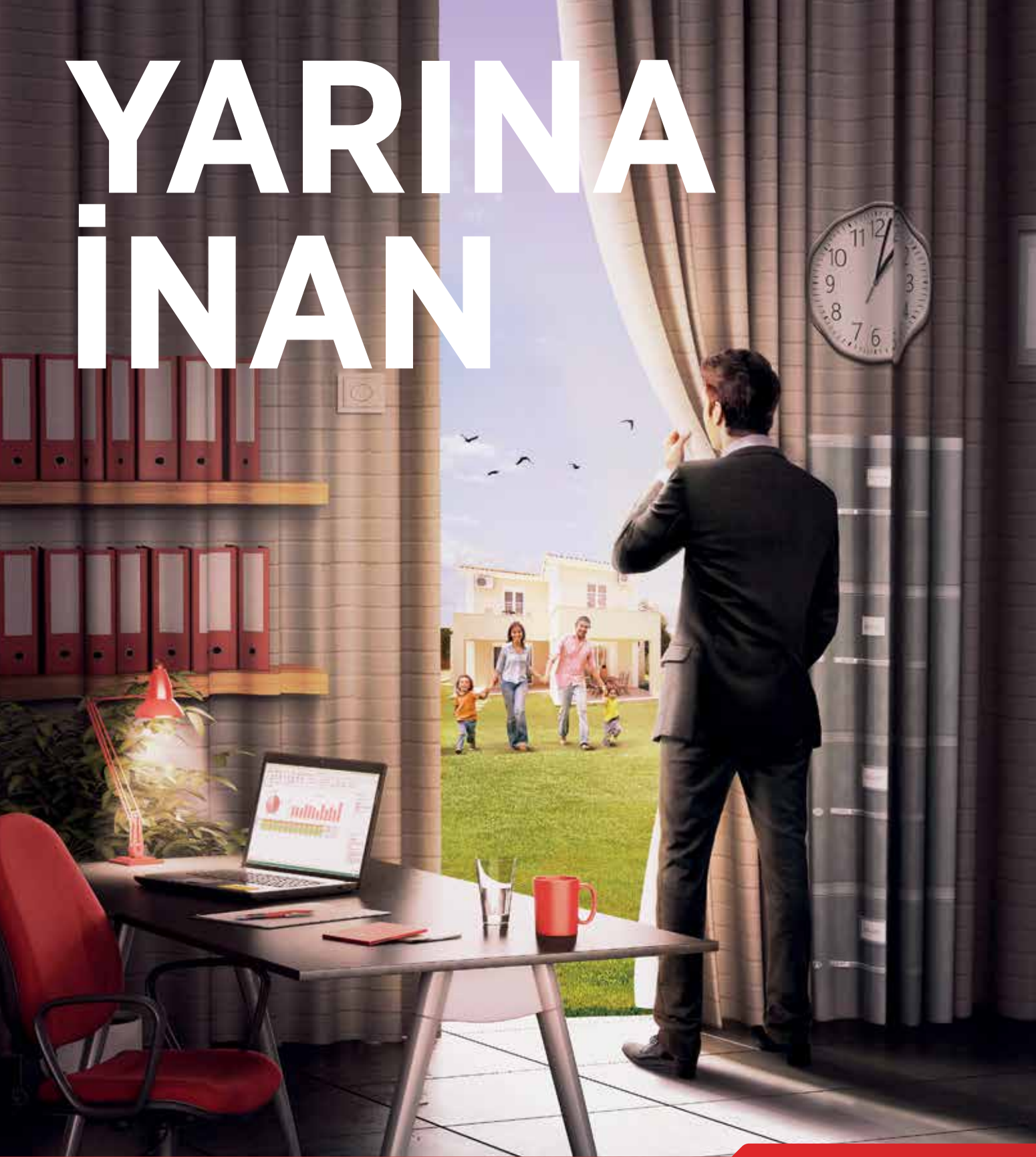
Kartlarla aralık ayında 3.4 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2018 yılı aralık ayında 3.4 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 16 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4.7'sini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2017 Aralık	2018 Aralık	Değişim
Banka kartı	7.0	9.0	% 29
Kredi kartı	55.6	64.4	% 16
Toplam	62.6	73.4	% 17

Sigorta sektörü	2017 Aralık	2018 Aralık	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3	3.4	% 16
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4.7	% 4.7	

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

Görünmez kazalara karşı

Ferdi Ray sigortası

Taksitler, krediler ve envai çeşit ödeme derken ay sonundaki finansal hedefleri tutturmak zor olabiliyor. Olası bir görünmez kaza ise tüm dengeleri altüst edip, bireyleri zor durumlarda bırakabiliyor. Bu kazalar aynı zamanda Türkiye’de en çok cana mal olan nedenler arasında yer alıyor.

Türkiye’de ölüm nedenleri arasında kazaların beşinci sırada yer aldığını ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, istatistiklerden yola çıkarak bu konuda alınabilecek önlemler ve sigortanın rolüyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Türkiye İstatistik Kurumu’nun 2017 yılı verilerine göre kazalar nedeniyle hayatını kaybedenlerin sayısı 8 bine yaklaşıyor. Bu da günde yaklaşık 20, ayda ise ortalama 610 kişinin kaza nedeniyle hayatını kaybettiğini ortaya koyuyor. Böylesi can kaybıyla sonuçlanan kazalar tahmin edilebilir nitelikte olmadığı için bireylerin ailelerine etkisi hem maddi hem de manevi olarak hayli fazla oluyor. Kazalar can kaybının yanı sıra sakatlıkla da sonuçlanabiliyor. Kazaları önceden tahmin etmek çok zor. Bu konuda alınabilecek tek önlemse ferdi kaza sigortası yaptırmak. Kaza sonrasında sigortalının vefat etmesi veya sakat kalması durumunda devreye giren ferdi kaza sigortası sigortalının kendisine ya da yakınlarına ödeme yaparak,

Türkiye’de her gün ortalama 20 kişinin kaza nedeniyle hayatını kaybettiğini, çok sayıda insanın da sakat kaldığını hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Görünmez kazalara karşı alınabilecek en iyi önlem ferdi kaza sigortası yaptırmak” diyor...



oluşabilecek mağduriyetleri asgari seviyeye indiriyor ve ailelerin yükünü bir nebze azaltmayı hedefliyor.”

Ferdi Ray, polİçe süresince yanınızda

Ray Sigorta, ferdi kaza ürünü “Ferdi Ray” ile vefat, kaza sonucu olabilecek bir sakatlık durumunda ödeme yapıyor. Bu sigorta aynı zamanda kaza sonucu ortaya çıkabilecek doktor ücreti, ilaç, radyografi, hastane ve diğer tedavi masraflarını polİçede belirlenen kapsamda



Koray Erdoğan

sigortalıya ödüyor. Sigortalının birlikte yaşadığı aile bireylerinin, hizmetkarlarının, varsa evcil hayvanlarının üçüncü şahıslara verebileceği zararlar da polİçe kapsamında güvence altına alınıyor.

Ray Sigorta, Ferdi Ray sayesinde sigortalıların sadece başına gelebilecek olumsuzluklarda değil, polİçe boyunca yanında oluyor. Ferdi Ray polİçesiyle sigortalılar hem konut hem de araçları için asistans hizmetlerinden faydalanabiliyor. Araç asistans kapsamında; kaza ve arıza durumunda aracın çekilmesi, vinç ile kurtarma, oto kapı kilit ve lastik değiştirme hizmetleri bulunuyor. Yakıtın bitmesi durumunda aracınız istediğiniz yere çekiliyor. Konut asistans kapsamında ise tesisat, elektrik ve cam işlemleri, eve ambulans veya doktor gönderilmesi gibi profesyonel ev hizmetleri, konutta yaşanan hasardan dolayı ikame edilememe durumunda konaklama masrafları ve konutta meydana gelen su basması, yangın ve patlama sonucu hasar durumunda konutun 2 günlük koruma ve gözetim altına alma masrafları Ray Sigorta tarafından karşılanıyor.

Araç sahibi sigortalılarımızın
hasar anında ve ihtiyaç duydukları her an

YANINDAYIZ!



VIP Servislerde Geçerli

 **TÜRK NIPPON**
SİGORTA

YEŞİL KASKO



Güneş Sigorta'da Atilla Benli dönemi başladı

Sigorta sektörünün deneyimli isimlerinden Atilla Benli, 16 Ocak 2019 itibarıyla Güneş Sigorta Genel Müdürü olarak görev yapmaya başladı. İstanbul Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü mezunu Benli, Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü'nde yüksek lisans eğitimini tamamladı. Kariyerine Garanti Bankası'nda denetçi olarak başladı ve bankada şube, birim müdürlüğü görevlerinde bulundu. Ardından Garanti Sigorta Mali İşler, Operasyon, Acente ve Broker Dağıtım Satış Kanalı'nda çeşitli birimlerden sorumlu birim müdürü olarak görev yaptı. 2007 yılında BNP Paribas Cardif'te Mali İşler Yönetimi, İnsan Kaynakları, Hasar ve Hukuk birimlerinden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalıştı.

Groupama Sigorta ve Groupama Hayat & Emeklilik bünyesinde hasar grubundan sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini üstlendi. Vakıf Emeklilik'te Satış, Finans ve Mali İşler, İnsan Kaynakları, Teknik ve Aktüerya birimlerinden sorumlu genel müdür yardımcılığı görevlerini yürüttükten sonra 2016 yılında hasar grubundan sorumlu genel müdür yardımcısı ve yönetim kurulu üyesi olarak Zurich Sigorta'ya transfer oldu. Bu şirketteki son görevleri ise satış ve dağıtım kanallarından sorumlu genel müdür yardımcılığı ve yönetim kurulu üyeliği idi.



Atilla Benli

GÜNEŞ SİGORTA'NIN TEPE YÖNETİMİ DEĞİŞTİ

Müşteri beklentileri ve çağın gerekliliklerini ön planda tutan iş yapış anlayışını benimseyen Güneş Sigorta, 2019 yılına üst yönetimini yeniden

yapılandırarak başladı. 28 Aralık 2018 tarihinde düzenlenen yönetim kurulu toplantısında şirketin üst yönetim kadrolarında yeni atama kararları

alındı. Buna göre, Strateji ve Sistem Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan İlhan Şahin, ek olarak Pazarlama ve Satış Yönetimi Genel Müdür Yardımcılığı görevini de üstlendi.

Hasar Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Bülent Somuncu, Teknik Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı. Mali İşler Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Murat Koygun'un istifasını sunması ve 31 Aralık 2018 tarihi itibarıyla kabulünün ardından Saltuk Buğra Sürüel'in Mali İşler Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başlaması kararı alındı.

Pazarlama ve Satış Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Tahsin Oral'ın da 31 Aralık 2018 tarihi itibarıyla görevinden ayrılmasına karar verildi.



Zeyilname mi?

iki
tık tık

İŞLEM
TAMAM!

TÜRKİYE'DE
İLK!



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



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN

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



www.quicksigorta.com

QUICK
SIGORTA

Allianz Türkiye'nin sağlık sigortaları OKAN ÖZDEMİR'e emanet

Çevik çalışma modelini üst düzey atamalarla güçlendirmeyi amaçlayan Allianz Türkiye'de Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcılığı ve İcra Kurulu Üyeliği görevine 1 Kasım 2018 tarihi itibarıyla Okan Özdemir getirildi. İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu Okan Özdemir, European School of Management and Technology'de yine işletme alanında yüksek lisans yaptı. Profesyonel yaşamına 1996 yılında Barem Research International'da başlayan Özdemir, Allianz Türkiye ailesine 2001 yılında katıldı. Pazarlama ve satış alanlarında üstlendiği çeşitli rollerin ardından 2016 yılında pazarlama genel müdür yardımcılığı ve icra kurulu üyeliğine atandı. CMO olarak



görev yaptığı 2 yıl süresince Allianz Türkiye'ye Effie, Felis, Kristal Elma gibi prestijli ödülleri kazandı. Özdemir, kasım başından bu yana yürüttüğü yeni görevine ek olarak İcra Kurulu Üyeliği'ne de devam edecek.



Okan Özdemir

Allianz Türkiye'nin operasyonlarını FAHRİ KAN TOKER yönetecek



Fahri Kaan Toker

Fahri Kaan Toker, Haziran 2018'de Allianz Türkiye bünyesinde çevik çalışma modelinin ilk oluşturulan Oto Sigortaları Takımı'na liderlik yapmaya başlamıştı. Toker, 1 Ocak 2019 itibarıyla Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı (CEO) olarak atanan Tolga Gürkan'dan boşalan Operasyonlar Genel Müdür Yardımcılığı ve İcra Kurulu Üyeliği pozisyonuna getirildi. Lisans ve yüksek lisans derecelerini Marmara Üniversitesi İşletme Enformatiği Bölümü'nde tamamlayan Fahri Kaan Toker, kariyerine 1999

yılında Vizyon Net Yazılım Geliştirme şirketinde kurucu ve yönetici ortak olarak başladı. Allianz Türkiye ailesine 2008 yılında proje yönetim ofisi müdürü olarak katılan Toker, dönüşüm projeleri müdürlüğü, hasar grup başkanlığı, elementer operasyon grup başkanlığı, elementer operasyon direktörlüğü gibi pozisyonlarda görev aldı. Haziran 2018'den bu yana oto sigortaları lideri olarak görev yapan Fahri Kaan Toker, 1 Ocak 2019 itibarıyla Allianz Türkiye Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi olarak atandı.



Olmaz demeyin, Ziraat Sigorta'ya gelin.

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta

Bireysel emeklilik için ne yapmalı?



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Katılımcıların sistemdeki kıdem yılını artırmalıyız. Emeklilik fonlarını reel getirili kılmalıyız. Birikimlerin sistemde daha uzun süre kalmasının yollarını bulmalıyız. Otomatik katılımı mutlaka iyileştirmeliyiz...



2003 yılı başında doğan bir çocuk düşünelim... 16 yaşından gün almaya başladı bugünlerde. Bedeni gelişimiyle, davranışlarıyla, mizacıyla kendini diğerlerine belli etmeye çalışıyor. Hızlı koşuyorsa atlet, ezberi kuvvetliyse akademisyen, matematiği güçlüyse mühendis, kulağı iyiye müzisyen olma yönünde kararlar almaya, yetenek gelişimini planlamaya çalışıyor. Emeklilik sistemleri için 16 yıllık süre çok az olsa da ülkemiz özelinde sistemle ilgili bazı karakteristik özellikler kendini göstermeye başladı. Sosyal güvenlikle ilgili özellikler şimdilik ön planda değil. Ama tasarruf, yatırım ve yeni özelliklerin tespiti ve gelişimi çok umut verici. Disiplinli tasarruf ettirme özelliği, emeklilik fonlarının tanınması ve sermaye piyasasında hızla güçlenmesi, insanımızın artık bireysel emekliliği broşür bilgisi kadar olsa da biliyor olması gibi özellikler ön planda. Bugün bireysel emekliliğin ülkemizdeki halini eleştirebileceğimiz çok fazla konu başlığı bulabiliriz. Fakat fon büyüklüğü, toplam katılımcı sayısı, her geçen yıl cazibesi artan devlet katkısı fonu, teknolojik, hızlı şirket hizmetleri kesinlikle övgüyü hak eder nitelikte. Ancak otomatik katılım sistemi gibi yeni bir alan ve insanımız için öğrenilmesi elzem olan finansal okuryazarlık gibi bir konu bireysel emeklilik nedeniyle insanlarımızın ilgisini çekiyor. Bireysel emekliliğin avantajlı hali ve getiriler bu ilgiyi artırıyor. Sektörün sıkıntılı konuları yok mu? Elbette var. Bugünün sıkıntılarına değinecek olursak aşağıdaki tespitleri yapabiliriz:

- ❖ KPMG'nin bireysel emeklilikle

ilgili raporunda 2016 yılı sonu itibarıyla sistemdeki sözleşmelerin ortalama kıdemi 3.4 yıl. Bireysel emeklilikte katılımcının park etme süresini en az 10 yıl kalma üzerinden anlattığımız düşünüldürse bu kıdem çok az.

- ❖ Diğer taraftan, son yıllarda yeni katılımcı bulmakta zorlandığımız gerçeği var. Aynı rapora göre, 2016 öncesi tüm yıllara ait girişler dikkate alındığında, sözleşmesi varken yeni sözleşme alan katılımcı oranı ortalama yüzde 16.8. 2016 yılında yürürlüğe giren sözleşmelerin katılımcıları içinse bu oran yüzde 22.2.
- ❖ 2018 yılında başlayan ekonomik sıkıntılar nedeniyle katılımcılar ya emeklilik birikimlerine ödemelerini durduruyor ya da sistemden ayrılıyor.
- ❖ Ülke olarak emeklilik sistemine ve emeklilik fonlarına yatırım yapmaya devam etmek zorundayız. Bugüne kadar yapılan işlerin mikro verimliliği tartışılır ama sonuçlar makro olarak olumlu değerlendirilebilir.
- ❖ Bireysel emeklilik yatırım yapmaya değer. Sistemin özünde olan yeteneğin gelişmesi yatırım, takip, gelişim planlamayla mümkün olacaktır. Biz acilen şunları yapmaya başlamalıyız:
- Katılımcıların sistemdeki kıdem yılını artırmalıyız.
- Bireysel emekliliğin avantajını otomatik katılımı da fırsat bilerek tüm katılımcılara anlatmalıyız. Sürekli anlatmalıyız.
- Emeklilik fon getirilerini katılımcılar özelinde mutlaka reel getirili kılmalıyız.
- Birikimlerin sistemde daha uzun süre kalmasının yollarını bulmalıyız.
- Otomatik katılımı mutlaka iyileştirmeliyiz.

Cüzdanınız olmadan ne kadar uzağa gidebilirsiniz?

Yenilenen VakıfBank Mobil ile sınır yok.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



Mobil Temassız Ödeme, NFC özelliği bulunan Android 5.0 ve üzeri sürümlü akıllı telefonlarda çalışmaktadır. 90 TL ve altındaki işlemlerde telefonu, temassız POS cihazına okutmanız yeterlidir. 90 TL üzeri işlemler için ise POS cihazına kredi kartı şifresinin girilmesi gereklidir. Mobil Temassız Ödeme'ye bireysel, asıl kartlar eklenebilmektedir. Cepte Kazan ile sadece bireysel kart kampanyaları görüntülenmektedir. VakıfBank kampanyaları dilediği zaman durdurma ve değiştirme hakkına sahiptir.

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Aktüer adayları bu eğitimle sınav da kazanacak deneyim de...



Mehmet Kalkavan

TSEV (Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı) Müdürü

Sigorta sözleşmelerini yeniden düzenleyen IFRS 17 doğrultusunda aktüer açığı daha da artacak. TSEV olarak, teknolojik gelişmelerle birlikte değişip dönüşen, farklı çalışma alanları için farklı bilgi ve donanımlara ihtiyaç duyan bu mesleğe nitelikli eleman kazandırmak için yeni bir eğitim programı başlatıyoruz...

TSEV olarak, 2009 yılından bu yana yürüttüğümüz başarılı çalışmaların ardından, Şubat 2019 itibarıyla "Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları"nı tekrar başlatıyoruz. Halihazırda sigorta sektöründe var olan aktüer açığının IFRS 17 ile daha da artacağı öngörülüyor. Bu doğrultuda, daha geniş kitlelere üst düzeyde kesintisiz eğitim verilebilmek için 10 yıllık tecrübemizi kullanarak eğitim formatında bazı değişikliklere gittik.

3'ü akademisyen 4 kişilik yeni eğitim kadrosu oluşturduk

Aktüerlik sınavlarına yönelik yeni dönem eğitim programlarımızda iki önemli değişiklik var. İlk değişikliği eğitmen kadrosunda yaptık ve tüm sınav başlıklarında birbirinin yerini alabilecek 4 kişilik yeni bir kadro oluşturduk. Tamamı matematikçi olan bu yeni kadronun en dikkat çeken özelliği, halihazırda aktüerlik mesleğini icra etmeleri ve bu meslekte önemli bir tecrübeye sahip olmaları. Dört eğitmenimizden üçü akademi kökenli. Hepsisi de 11 konu başlığının tamamında uzman ve mesleklerinde tüm bu konuları icra ediyorlar. Eğitmenlerimiz dönemsel olarak farklı konuları işleyecek, her bir eğitmen sorumlu olduğu başlıklara odaklanacak. Bu sayede daha verimli bir ders süreci amaçlıyoruz. Önümüzdeki dönemde eğitmen kadrosunu genişletmeyi düşünüyoruz.

Derslerin işleniş tarzı değişti

İkinci önemli değişikliği ise derslerin işleniş tarzında yaptık. TSEV, elbette katılımcıları sınavlarda üst düzeyde başarılı kılmak ister. Ancak bildiğiniz gibi vakfımızın kuruluş amacı, sigorta sektöründe çalışan kişilerin niteliklerini, bilgi seviyelerini daha yukarılara taşımak. Bu doğrultuda artık derslerde işlenecek konulara sorular üzerinden geçiş yapılmayacak. Diğer bir deyişle katılımcıların sınav sonrası iş yaşamına da katkıda bulunmayı amaçlıyoruz. Derslerde önce konular anlatılarak aktüeryada nasıl kullanıldığı, mantığının ne olduğu katılımcılarla paylaşılacak, sonrasında soru çözümüne geçilecek. Zaten bu yüzden eğitmenlerimizin tamamı aktüerlerden oluşuyor. Kadromuzda aktüerlik sınav sorularını hazırlayan komisyonda görev almış olan da var; yurtdışında aktüerya yüksek lisansı olan da, aktüeryada doktorası olan da... Ayrıca eğitmenlerimizin ikisi yurtdışında aktüerlik sınavlarına giriyor, hatta biri bu sınavların son aşamasında. Özetle, üç seviyede yapılan sınavlarda başarılı olanların derslerde aldığı eğitimi aktüerlikte nasıl kullanılacağını anlamasını üst düzeyde önemsiyoruz. Bu yeterliği, sınavda başarılı olmanın ötesinde başarılı bir uygulamacı olmanın da ilk şartı olarak görüyoruz. Sadece sınavlarda başarıyı hedeflemiyor, eğitime katılan arkadaşlarımızın öncelikle aktüerlik yolunda, tabiri caizse bir "usta - çırak"

ilişkisi içinde olmalarını da bekliyoruz. Derslerde öğrendikleri teorik bilgilerin pratikte nasıl işlerine yarayacağını, bu bilgileri nasıl kullanacaklarını öğrenmelerini en az sınavda başarılı olmaları kadar önemsiyoruz.

Sadece soru-cevap dersleri de olacak

Bütün bunlar sınavın öneminin azaldığı anlamına gelmiyor elbette. Aktüerya sınavlarına yönelik kurguladığımız eğitim modelinde; üç seviyede yapılan aktüerya sınavlarında çıkmış tüm sınav soruları incelenerek cevapları kısa konu anlatımıyla birlikte tartışılacak ve çıkmış sorulara ilişkin çözümler benzer örneklerle desteklenecek. Böylece konu anlamında sınavlarda karşılaşılması olası farklı soru çeşitlerine yönelik de hazır hale gelinecek. Eğitimlerin tamamlanmasını takiben sadece soru-cevaptan oluşan derslerle sınava girecek adayların soru çözme kapasiteleri geliştirilecek.

Rehberliğin yanı sıra kesintisiz mentörlük desteği...

Aktüerlik sürekli bir değişim içinde. Özellikle teknolojik gelişmeler bu mesleği çok farklı boyuta taşıdı, farklı çalışma alanları yarattı. Gelişen dünyada farklı alanlarda çalışma imkanı sunan bu meslekte var olabilmek için aktüerya sınavları mesleğe ilk adım niteliğinde. Aktüerlik sınavına hazırlanan adaylara yönelik açılan eğitim programımızda, bu mesleği uzun süredir farklı yapılar içinde sürdürmekte olan eğitimci kadromuzla birlikte sınavlara hazırlanma imkanı sunacağız. Eğitimcilerimiz sınavı yönelik mesleki öngörülerini de bu süreçte adaylarla paylaşacak. Bu sayede adayların sınavı yönelik çalışmalarına rehberlik etmenin



TÜRK SİGORTA ENSTİTÜSÜ VAKFI

yanı sıra bir anlamda bu süreçte ihtiyaç duydukları kesintisiz mentorlüğün de devrede olmasını hedefliyoruz.

Yeni döneme şimdiden hazırlanıyoruz

Dünya uygulamalarına baktığımızda, aktüerlik mesleğinin öncülüğünü yapan ABD'de aktüerlik sınavları önceleri sadece SOA (Society of Actuaries-Aktüerler Birliği) bünyesinde yapılıyordu. Bu sınavlar uygulamada duyulan ihtiyaca binaen hayat aktüeryası ve emeklilik ağırlıklıydı. Tabii ki bunun yanında finansal matematik, matematik, istatistik ve ekonomi gibi temel bilimler de vardı. Sonrasında uzun vadeli hayat ve anüite ürünlerinin de çeşitlenmesiyle sınav sisteminde finans, yatırım, risk yönetimi yönünde bir gelişme oldu. Şu anda SOA'da temel aktüerya konularına (Olasılık, Finansal Matematik, Yatırım ve Finansal Piyasalar, Aktüerya Matematiği, Risk Modellemesi vb) ilişkin sınavlarla sadece yardımcı aktüerlik unvanı alınıyor. Ancak sonrasında İşletme Finansmanı ve Kurumsal Risk Yönetimi, Sayısal Finans ve Yatırım, Bireysel Hayat ve Anüite, Emeklilik, Grup ve Sağlık uzmanlıklarından seçilen birinde 3-4 sınavın verilmesiyle ancak aktüer olmak mümkün hale geldi. Diğer taraftan kaza ve mal sigortaları branşlarıyla ilgilenen CAS (Casualty Actuarial Society-Amerikan Kaza Aktüerleri Birliği), önceleri SOA'nın

uzmanlaşmaya geçmeden önceki sınav sistemiyle aktüer yetiştirirken, şimdi tamamıyla kendine özgü bir sınav sistemiyle aktüer olma koşullarını belirledi. CAS'ta Olasılık, Finansal Matematik, Finansal Ekonomi, Modern Aktüeryal İstatistik gibi aktüeryayı ilgilendiren temel konular yanında hayat dışı sigortalara ilişkin Temel Seviyede Fiyatlandırma ve Karşılık Hesaplama Teknikleri, Düzenleme ve Finansal Raporlama, Şirket Değerlemesi ve Kurumsal Risk Yönetimi, İleri Seviye Fiyatlandırma ve Finansal Risk konuları çerçevesinde bir sınav sistemi kurgulandı. Kurumsal risk aktüeri (chartered enterprise risk actuary) olmak için de ayrıca bir sınavı geçmek gerekiyor. Görüldüğü gibi Amerika'da aktüer olma şartları zaman içinde evrilerek bugünkü düzeye geldi. Ülkemizde ise 2007 yılında yayınlanan Aktüerler Yönetmeliği'nde yapılan düzenlemeyle getirilen sınav sistemi, aktüeryaya ilişkin sadece temel konuları (Matematik, İstatistik, Finansal Matematik, Sigorta Matematiği, Risk Analizi, Aktüerya Matematiği vb) esas alıyor. Yönetmelik hazırlanırken üçüncü seviyedeki sınavlar ilerleyen zamanlarda branşlaşmaya imkan vermek amacıyla tasarlanırsa da aktüerya ve sigortacılık sektörünün ülkemizdeki ve dünyadaki gelişimine bakıldığında, bizdeki bu sistemin zaman içinde evrilmesinin kaçınılmaz olduğunu gösteriyor. İşte bu yüzden TSEV olarak sadece bugünkü sınavlarda değil, gelecekte oluşturulacak olan düzende gençlere destek olacak sistemin temellerini proaktif davranarak bugünden atıyoruz. Bu anlamda da son derece heyecanlıyız.

TECRÜBEYLE SABİT: **SİGORTA** **KOBİ İÇİN OLMAZSA OLMAZ!**

TOBB ve ERGO Türkiye işbirliğiyle hazırlatılan “Türkiye’de KOBİ’lerin Sigortaya Bakış Açıları Araştırması”na katılanların yüzde 72.4’ü, sigortalanmayı “işyerinin ve malının güvencesi” olarak görüyor...

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve ERGO Türkiye tarafından hazırlatılan “Türkiye’de KOBİ’lerin Sigortaya Bakış Açıları Araştırması”nın sonuçları, ERGO Türkiye CEO’su Yıldırım Türe tarafından kamuoyuyla paylaşıldı. Türkiye’de işletmelerin yüzde 99.8’ini oluşturan KOBİ’lerin faaliyetlerinin sürdürülebilirliğinde sigortanın katkısına dikkat çekmek ve sigortaya yönelik farkındalık yaratmak amacıyla hazırlanan çalışmanın, KOBİ’lerin sigortalanma davranışları hakkında kapsamlı bir kılavuz işlevi de göreceği düşünülüyor. 1200 KOBİ’yi kapsayan ve İstanbul Ekonomi Araştırma tarafından hazırlanan araştırmada İstanbul, Ankara,



Yıldırım Türe

İzmir, Bursa, Antalya ve Kocaeli’nde hizmet ve üretim alanında eşit oranda faaliyet gösteren KOBİ’ler üzerinde yoğunlaştı.

KOBİ’lerin ilk tercihi acente kanalı

Araştırmaya katılan KOBİ’ler, sigorta alımında yüzde 62.7 oranında acente kanalını tercih ederken, yüzde 23.2 ile banka,

yüzde 8.3 ile online, yüzde 5.8 ile de broker kanalı kullanılıyor. Acentelerin bu derece tercih edilen bir kanal olmasında en büyük pay, KOBİ’lere hasar ve teminat süreçleri hakkında bilgi verme kapasiteleri. KOBİ’lerin yüzde 67.8’i, acente temsilcilerinin KOBİ’lere yeterli, doğru ve güvenilir bilgi verdiğini ifade ediyor. Nitekim TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken de KOBİ’lerin sigortalanma tutumunda acentelerin rolüne dikkat çekerek “Araştırma sonuçları, sigorta sektörünün bel kemiği olarak adlandırdığımız acentelerin KOBİ’ler nezdinde ne derece önem taşıdığını bir kez daha gösteriyor” değerlendirmesini yapıyor.

Tecrübe “sigorta” diyor!

Araştırma sonuçlarına göre, 1 yıl ve daha az süredir sektörde faaliyet gösteren KOBİ’lerde işyeri paket sigortası sahipliği yüzde 24.2. Faaliyet süresi arttıkça bu oran da artıyor. 6-10 yıl arasında faaliyet gösteren KOBİ’lerde sigortalılık oranı yüzde 35.4’e, 16-20 arası sektörde yer alan KOBİ’lerde ise yüzde 43.7’ye kadar çıkıyor. Yıldırım Türe, bu eğilimi şöyle yorumluyor: “Farklı ekonomik koşullarda yıllarca hayatta kalmayı ve kârlı olmayı başarmış KOBİ’lerimiz bu yolculukta sigortalılığın onlara faydasını tecrübe etme fırsatı buluyor ve işlerinin büyümesi ile sigortalanma arasındaki bağı daha net kurabiliyor. Bu noktada

TEPAV'ın (Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı) Ağustos 2018 verilerine göre ülkemizde 1 milyon 858 bin KOBİ faaliyet gösteriyor. ERGO Türkiye olarak KOBİ'leri desteklemenin ve sigorta risklerini minimize etmenin ülke ekonomisine katkı noktasında oldukça önem taşıdığını düşünüyoruz. Artan rekabet, riskli yatırımlar, likidite yönetimi problemleri gibi KOBİ'leri kırılgan hale getiren bu atmosferde ERGO Türkiye olarak iş insanlarının, girişimcilerin risklerini paylaşmayı bir sorumluluk olarak görüyoruz. Bu bakış açısıyla, TOBB işbirliğiyle bir pilot çalışma yürüterek bu araştırmayı gerçekleştirdik. Temel hedefimiz, KOBİ'lerin faaliyetlerini yürütürken sigortanın katkısına dikkat çekmek, sigorta ihtiyaçlarına yönelik farkındalık yaratmak ve iş hacimlerini sürdürülebilir kılarken, sigortalanmanın gerekliliği hakkında bakış açısı oluşturmak. Araştırmadan elde ettiğimiz bulgular; kamuoyuna fayda sağlayabilecek, KOBİ'lerin ihtiyaçlarını



HASAR YAŞAYAN KOBİ'LERİN % 43.5'i PAKETİNİ DEĞİŞTİRİYOR

- Görüşülen KOBİ'lerin sadece yüzde 37.1'i işyeri paket sigortasına sahip.
- KOBİ'lerin faaliyet süresi uzadıkça, sigorta ihtiyaçlarına ve sigortanın önemine dair farkındalıkları artıyor, sigortalanma davranışları gelişiyor.
- KOBİ'lerin yüzde 20'si yangın, yüzde 14.7'si hırsızlık, yüzde 14.5'i de depremi karşılaşmaktan en çok korktukları risk olarak tanımlıyor. Bunları sırasıyla terör, su basması, sel ve fırtına riski izliyor.
- İşyeri paket sigortasına sahip KOBİ'lerin yüzde 96.4'ü, ürünü faydalı buluyor.
- Görüşülen KOBİ'lerin yüzde 72.4'ü, sigortalanmayı "işyerinin ve malının güvencesi" olarak görüyor.
- KOBİ'lerin sadece yüzde 12.3'ü, sigortalanmadan önce kapsamlı bir risk analizi hizmeti aldığını belirtiyor.
- KOBİ'lerin yüzde 52.3'ü, sigorta sahibi olmanın işlerinin büyümesine katkı sağladığını söylüyor.
- Ürün ve hizmetlerin kapsamı sigortalanma sürecinde KOBİ'lerin önceliğini oluştururken; marka bilinirliği 6'ncı, prim maliyeti ise 7'nci sırada geliyor.
- KOBİ'lerin en çok ihtiyaç duyduğu asistans hizmetleri işyeri güvenlik hizmeti, nakit para, kasa, kıymetli eşya hırsızlığına dair güvence ve elektrik teminat hasar şeklinde sıralanıyor.
- Hasar durumu yaşayan KOBİ'lerin yüzde 43.5'i farklı bir sigorta paketine geçiyor.
- KOBİ'lere hasar süreciyle ilgili memnuniyet oranı sorulduğunda, ilk sıraları yaklaşım, hasar temini süresi ve prosedürler alıyor.

daha net görebileceğimiz, anlayabileceğimiz ve sigorta sektörü olarak nasıl eylemlerde bulunabileceğimizi gösteren birçok noktada bizlere yol gösteriyor.”

Türe, “Kısıtlı bütçelerle ekonomiye muazzam katkı sağlayan, maddi manevi büyük emek harcanarak kurulan işyerlerini olası risklere karşı

korumak, aslında bir tercih değil, gereklilik. Bu yüzden KOBİ'lere, sigortalanmayı bir masraf kalemi olarak görmek yerine ihtiyaçlarına uygun paket poliçeleri araştırmalarını ve bin bir zorlukla inşa ettikleri işyerlerini, maddi varlıklarını ve itibarlarını korumak için harekete geçmelerini önemle tavsiye ediyoruz" diyor.

Sigorta sektörünün veri ambarı SBM, birçok ülke tarafından örnek alınıyor. SBM Genel Müdürü Murat Hakseven, “Sektörden topladığımız verileri işleyip bilgiye dönüştürüyoruz. Sağlıklı ve anlamlı veri hem sigorta sektörü hem de tüketici açısından çok önemli. Bizim işimiz SBM’ye aktarılan verileri işleyip güvenilir istatistikler sunmak” diyor...

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM), sigorta sektörü açısından önemli bir kurum. “Sektörün veri ambarı” olarak da nitelendirilen merkez, sektör adına veriyi ilgilendiren birçok alanda faaliyet gösteriyor. Sigorta şirketlerinin bilgi işlem altyapısı açısından kritik bir rol üstlenen SBM’yi bir uygulama şirketi, hatta Genel Müdür Murat Hakseven’in deyişiyle bir InsurTech firması olarak da nitelendirmek mümkün. Murat Hakseven ile SBM’nin konumunu, verdiği hizmetleri ve yeni projelerini konuştuk...

SBM nasıl bir kurum, sektörün hangi ihtiyaçlarını karşılıyor?

1.5 yıl önce SBM’de göreve başladığım zaman, SBM’nin dünyada eşi ve benzeri olmayan

“Sağlıklı fiyat için sağlıklı veri şart”



Murat Hakseven

bir kurum olduğunu gördüm. SBM, sigorta sektörü için veri toplayan, bu verileri işleyen ve verileri anlamlı hale getiren bir merkez. Hem konumu hem de sunduğu hizmetlerle dünyaya örnek olabilecek bir kurum. Nitekim Rusya da

benzer bir kurum kurmak için araştırmalarına başlamış durumda. Aynı zamanda Azerbaycan, Belarus gibi ülkeler tarafından da örnek alınıyoruz. SBM olarak öncelikle sektörün verilerini topluyor, düzenleyici kurum ve kuruluşların

belirlediği kurallar çerçevesinde işleyip bilgiye ve katma değere dönüştürüyoruz. Nihayetinde de bu katma değeri, daha sağlıklı kararlar alınabilmesi için sektör paydaşlarına sunuyoruz.

Bu süreci biraz daha açabilir misiniz?

SBM'ye aktarılan verileri işleyerek anlamlı hale getiriyor ve güvenilir istatistikler oluşturuyoruz. Bu istatistiklerle başta fiyatlandırma olmak üzere, sektörün ileriye görebilmesi için bilgi ve katma değerli hizmetler sağlıyoruz. Teknik olarak bakıldığında yalın ama çok üretken sistemlerimiz var. Bu da bilgiye erişimi hem kolay hem de etkin bir konuma getirmemize olanak veriyor. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin ana fonksiyonu, verilerin toplanması ve işlenmesi. Biz verilerin doğru toplanıp doğru işlenmesi, güvenilir ve güvenli olarak tutulması yani doğru saklanması ve doğru sunulmasından sorumluyuz.

Gündemde yeni projeler var mı?

Nitelik ve nicelik olarak ölçümleme amaçlı veri olgunluk projesi başlatmıştık, 2018 yılı temmuz ayında bitirdik. Sektör temsilcileri de bize çok destek oldu. Buradan kendilerine tekrar teşekkür etmek isterim. Sonrasında "merkezi bir yapı oluşturabilir miyiz" diye düşündük. SBM, topladığı verilerin ait olduğu ürünün, sonrasında o ürün ve branşın üzerinde çalıştığı nesnenin (ev, araba, işyeri vb.) skorlanmasını ve tarihçesinin tutulmasını hedefliyor. Nihai hedefimiz, tıpkı bankacılıkta olduğu gibi sigorta sektöründe de bir sigortalı skoru üretebilmek. Bu konuda TSB ile birlikte çalışıyoruz.



Her branşta veri toplayıp tutuyor musunuz?

Bir veri merkezi, ancak kendisine aktarılan veriler kadar zengindir. Veriler bize branş bazında ve farklı kategorilerde geliyor. Entegrasyonunu doğru kurguladığımız her alanda veri alıyoruz. Bütün branşların aynı mantıkta bize sorunsuz veri aktarımının sağlanabilmesi için yeni bir sistem kurguladık. Ana hedefimizi, sektöre yeni bir ürün veya hizmet dahil olduğunda, sigorta şirketlerinin bize en az yazılım maliyeti ve sistem transfer eforu ile verilerini merkezimize aktarabilmeleri şeklinde kurguladık. Aynı zamanda sistemlerin esnek ve büyüyebilir olması gerekir. Bu doğrultuda başlattığımız "Ortak Veri Modeli" sistem altyapısını da aralık ayı içerisinde tamamladık.

Nedir bu proje, ayrıntılarını öğrenebilir miyiz?

Ortak Veri Modeli, merkezinde sigortalının olduğu, her bir branşın sigortalının birer varlığı olduğu ve bu branşların parametrik olarak tanımlanarak sigorta bilgilerinin ortak veritabanı, ortak web servis ve ortak veri ambarı ile konsolide edildiği bir model. Bilgi güvenliği ve standartlarının tek modelde toplanması açısından önemli olduğunu düşündüğümüz bu projede öncelikle her sigortalıya bir SBM referans numarası vereceğiz. Sonra bu referans numarası ile TC Kimlik numarasının ilişkisini tanımlayacağız ve sistem kişiyi bu ilişki üzerinden takip edecek. Ayrıca, sigortalının sigorta skoru tüm branşları kapsayacak şekilde tek noktadan hesaplanacak. Bu projeye modelin parametrik yapısı sayesinde uygulama

geliştirme maliyetlerinin de hem SBM hem de şirketler için azalacağını düşünüyoruz.

Vatandaş da dokunan bir yanınız var sanırız?

Evet, bir yönümüzle de vatandaş hizmet veriyoruz. Özellikle hasar sorgulama sistemimizle tüm vatandaşlara açığız. Hasar verilerini sadece kişinin kendisiyle paylaşıyoruz. Bu noktada diğer bir yönümüz de sigorta sektörünün diğer paydaşları olan acenteler ve eksperlerle ilgili. Acenteler TC kimlik numarası ve plakayla giriş yaptığında polise keseceği kişinin geçmiş hasar durumunu görebiliyor. Acenteler gibi bireysel kullanıcılar da sistemlerimizi kullanarak polise ve hasar bilgilerine ulaşabiliyor.

Sağlık verilerini de tutuyor musunuz?

Sağlık verisi çok önemli ama tamamı henüz bizde bulunmuyor. Sigorta şirketlerinin bize ilettiği kadarıyla sağlık verilerini analiz ediyoruz. SBM, veri bütünlüğünü sağlamak için sigorta sektörü dışındaki kurumlarla da entegre olmaya çalışır. Bizim hiçbir kurumdan ham veri talebimiz yok. Hiçbir şirket ya da kurumun da ham veri talebi olmaması gerekir. Veri yerinde kalmalı, şirketler ve kurumlar karşılıklı bilgi ya da ürettikleri skor verisini paylaşmalı. Sadece sağlık değil tüm sigorta branşlarında veri bütünlüğünün sağlanması şart.

Verilerin tamamına ulaşamamak ne gibi sıkıntılara yol açıyor sizce?

Bu noktada olaya sigorta ve sektör dışındaki kesimler açısından bakmak gerekiyor. SBM'de sigorta sektörünün



aktardığı veriler var. Biz SGK ile de görüşmelerimizi sürdürüyoruz ama biraz önce bahsettiğim şekilde veriden ziyade bilgi paylaşımı talebi olarak ilerliyoruz. Kurumlar veriyi işleyip bilgiye çevirmeli, birbiriyle de bu işlenmiş bilgiyi paylaşmalı. Sağlık sigortası poliçeleri ya beyan üzerine ya da check-up bilgileriyle düzenleniyor. Daha önceden edinilmiş geçmiş sağlık verilerinden oluşturulan bir skor bilgisi ile yapılırsa daha iyi olmaz mı? Sadece sağlık değil bütün branşlar için böyle olması gerekiyor. Temel prensibimiz elbette sigorta sektörünün ihtiyaç duyduğu bilgilerin tamamına ulaşabilmek. Hem vatandaş hem de sektör için ideal olan budur.

Veriyi paylaşırken güvenliği nasıl sağlıyorsunuz?

SBM veriyi topluyor, güncel teknolojilerle bunu çok iyi depolayabiliyor ama iletiminin de en üst kaliteye yükseltmesi gerekiyordu. Sigorta şirketleriyle görüştük ve aramızda kapalı devre iletişim hatları kurduk. Bu hatlar ve şifreleme teknikleri sayesinde veri iletiminde güvenliği maksimum seviyede

tutabiliyoruz. Hem sistem hem de uygulama anlamında veriyi en güncel teknolojilerle koruyoruz. Bunun yanında da sigorta sektörünün paydaşlarının mümkün olan en iyi, en güvenli ve en etkin uygulamalarına ulaşabilmeleri için “SBM Bulut” platformunu kurduk. Yazılım üreticileri de SBM’nin belirlediği güvenlik ve kalite kurallarına uygun şekilde ürünlerini geliştirerek platformumuza ekliyorlar. Nihai noktada tüketici ile üreticiyi buluşturuyoruz. Bunun için de bir ekosistem oluşturduk; bir ucunda sektör, ortada biz, diğer ucunda ise acenteler, eksperler ve diğer paydaşlar var. Bu erişim ve paylaşım platformunu “SBM Bulut” olarak tanımladık. Aslında bu bir “sigortacılık ekosistemi” ve bir anlamda SBM’yi bir InsurTech yapıyor. Son teknolojileri kullanarak birçok projeyi birleştirip ekosistemi güçlendiriyoruz. Bunu yaparken de sigorta şirketleri ve diğer paydaşlarla birlikte çalışıyoruz. Ayrıca kurduğumuz bu ekosistemin sigortacılık dışındaki diğer ekosistemlerle entegrasyonunu da hedefliyoruz.

Kısacası dünya dijitalle gidiyor, biz de tüm çalışmalarımızı ve hizmetlerimizi geleceğe yönelik planlıyor ve gerçekleştiriyoruz.

Kişisel verilerin saklanması ve korunması hakkındaki görüşlerinizi de öğrenebilir miyiz? SBM, bu sürecin neresinde?

Bana göre kişisel veri, sizin üzerinizdeki her türlü zımmetli veridir. Sizi tarif eden her şey kişisel veridir ama çok iyi ayırt edilmesi gerekir. Bazısı özel veridir, bazısı da hassas. SBM olarak bu konuda iyi bir noktadayız. Projemizi başlattık ve tespitlerimizi konsolide ettik. Uyum noktasında iyi bir noktaya ulaştığımızı düşünüyorum. Genel olarak KVKK’ya (Kişisel Verilerin Korunması Kanunu) üç açıdan bakıyoruz: Hukuk, iş süreçleri ve teknoloji.

Hukuki tarafı ayrı bir uzmanlık alanı ve üzerinde zaten hukukçular çalışıyor. Biz geri bildirimleri alıyoruz, iş süreçlerimizi de hukuki yorumlara ve olması gereken işleyişe göre düzenliyoruz. İş süreçlerine uygun bir biçimde de teknolojik altyapıyı güncelliyor ve güçlendiriyoruz.





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 • IRAK • BAHRÉYN • İSPANYA • MISIR • FAS • İSVİÇRE

www.simitsarayi.com •   /simitsarayi •  /simitsarayiofficial

RAMAZAN
Dostluk
AYI

Sigortacılar blockchain'in avantajlarını görüyor



Özge Çelik

Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

Sigortacılıkta blockchain kullanımıyla ilgili örneklerin sayısı her geçen gün artıyor. Sektörün henüz gelişmekte olan blockchain teknolojisine şimdiden yatırım yaparak blockchain'i daha yakından tanınması, bu teknolojinin uzun vadede yaratacağı fırsat ve verimlilik anlamında büyük avantaj sağlayacak...

Blockchain teknolojisi tam hesap verebilirlik, şeffaflık ve üstün güvenlik sağlama yeteneğiyle sigorta şirketlerinin zamandan ve paradan tasarruf etmesinin yanı sıra müşteri memnuniyetini artırması için de önemli fırsatlar sunuyor. Dağıtık veri tutma özelliği sayesinde her bir işlem kaydını tutarak şüpheli ve yinelenen işlemleri ortadan kaldırılabilmek; akıllı sözleşmeler sayesinde talep ve ödeme gibi işlemler fiziksel belgeler yerine birbirini tetikleyen gerçek zamanlı bilgilerle daha verimli hale gelebilir.

Örnek vermek gerekirse, bir tarım (hasat) sigortası analizinde, bölgeye ait hava raporları, uydudan çekilmiş fotoğraflar ve drone ile çekilmiş görüntüler değerlendirilebilir. Müşteri talepleri temsilcilere iletilmeden önce algoritmalarla otomatikleştirilmiş bu süreç girerek fraud analizi yapılabilir. SAP Dijital Dönüşüm Araştırması'na göre bankacılık ve sigortacılık alanında yöneticiler 2019 yılında blockchain yatırımlarını ikiye katlayacak. Dünyada blockchain'i sigortacılık alanında kullanan bazı örneklerle göz atarsak...



B3i: Ekim 2016'da sigorta ve reasürans alanlarında en büyük isimlerden bazılarıyla

blockchain teknolojisini araştırmak için oluşturulmuş bir konsorsiyum. Üyelerinden bazıları AIG, Allianz, Aegon ve Swiss Re.

2017 yılında B3i, afet sigortası için bir tür reasürans olan Property Cat XOL sözleşmeleri için bir akıllı sözleşme yönetim sisteminin prototipini başlattı. Platformdaki her reasürans sözleşmesi, ortak altyapı üzerinde yürütülebilir kod içeren bir akıllı sözleşme olarak yazılıyor. Kasırga veya deprem gibi bir doğal afet meydana geldiğinde, akıllı sözleşme katılımcıların veri kaynaklarını değerlendiriyor ve etkilenen taraflara otomatik olarak ödeme yapıyor.

B3i'nin pilot programı, Eylül 2018'de 40 şirketten test geribildirimini aldıktan sonra sona erdi. Canlı lansmanının ise önümüzdeki günlerde yapılması planlanıyor.

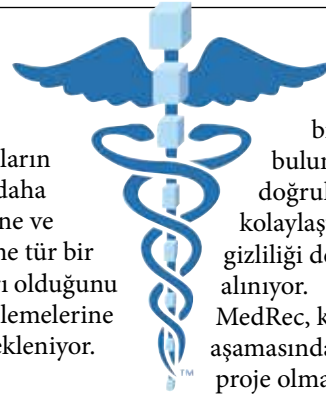


Insurwave: Aralarında EY, Guardtime, A.P. Moller-Maersk, Microsoft ve ACORD'un da yer aldığı işletmelerden oluşan bir ortaklık, 2018 yılında deniz taşıtlarının makine ve ekipmanlarının kaybolması ve hasar görmesini kapsayan blockchain tabanlı sigorta platformu Insurwave'i başlattı.

Platform artık ticari kullanımda ve ilk 12 aylık çalışma döneminde binden fazla ticari gemi ve 500 bin otomatik işlem riskini üstleneceği öngörülmüyor. Insurwave platformunun gelecekte kargo, havacılık ve lojistik dâhil olmak üzere diğer sektörlerde de açılması bekleniyor. Insurwave platformu hem sigorta yapanlar hem de sigorta yaptırılanlar için geminin yeri, durumu ve güvenlik koşulları hakkında gerçek zamanlı bilgi sağlıyor. Gemiler savaş bölgeleri gibi yüksek riskli bölgelere girdiklerinde, program bunu algılıyor ve sigorta poliçesi ve fiyatlandırma hesaplamalarına dâhil ediyor. Tekne hareketleri,

hava koşulları ve konum gibi bilgilerin, sigortacıların üstlendikleri riski daha kolay belirlemelerine ve gemi sahiplerinin ne tür bir sigortaya ihtiyaçları olduğunu daha doğru çözümlerine yardımcı olması bekleniyor.

➔ **MedRec:** MedRec, MIT'den gelen tıbbi kayıtlara yönelik merkezi olmayan bir içerik yönetim sistemi. Tıbbi verilerin doğrudan zincir üzerinde depolanması yerine, blockchain'deki tıbbi kayıtları endeksleyerek, sadece izin verilen sağlayıcılar tarafından erişilmesine olanak sağlıyor.



Böylece hasta bilgilerinin bulunması ve doğrulanması kolaylaştırılırken, hastanın gizliliği de garanti altına alınıyor. MedRec, kavram kanıtı aşamasında akademik bir proje olmasına rağmen, tıbbi verilerin blockchain teknolojisiyle nasıl güvence altına alınabileceğini anlamak açısından yararlı bir model sunuyor. Örneğin Çinli sigorta devi ZhongAn, ocak ayında 100'den fazla hastaneyle blockchain ile hasta verisi ve finans bilgilerini tutmak üzere anlaşma yaptığını duyurdu.

BLOCKCHAIN TÜRKİYE PLATFORMU, EKOSİSTEMİ BİR ARAYA GETİRİYOR

Gelişmiş ülkelerin ve birçok uluslararası kuruluşun son yıllardaki en önemli gündem maddelerinden biri blockchain. Blockchain finanstan tedarik zinciri yönetimine, sağlıktan enerjiye kadar birçok sektörde kullanım alanları araştırılan bir teknoloji olarak dikkat çekiyor.

Sunduğu güvenli ve şeffaf yapıların yanı sıra yeni iş modellerinin doğmasına da aracı olan blockchain, "geleceğin teknolojisi" olarak anılıyor. Öyle ki başta teknoloji, finans ve sigorta olmak üzere pek çok farklı alanda blockchain'e önemli bütçeler ayrılıyor, denemeler yapılıyor, yeni ürün ve hizmetler hayata geçiriliyor. Bu anlamda haziran ayında Türkiye Bilişim Vakfı (TBV) liderliğinde kurulan Blockchain Türkiye Platformu (BCTR) da kurulduğu günden beri çalışmalarına hızla devam ediyor.

Blockchain teknolojisinin Türkiye'de yaygınlaşması, bilinirliği ve kullanımının artırılması, faydalarının araştırılması ve stratejik önceliklerinin saptanması için eğitimler vermek, etkinlikler düzenlemek, içerikler üretmek, çalışma gruplarıyla blockchain teknolojisine ilişkin güncel konuları ve kullanım alanlarını değerlendirmek,



ilgili paydaşları bir araya getirmek gibi hedeflerle yola çıkan platform; kanun yapıcılar, kamu kurum ve kuruluşları, düzenleyici otoriteler ile özel sektör ve akademi arasında köprü kurmayı hedefliyor.

Aralarında Anadolu Sigorta, AvivaSa ve AXA Sigorta'nın da bulunduğu 44 üyesi

ve 10'a yakın üniversite ve sivil toplum işbirliğiyle Blockchain Türkiye Platformu, kurulduğu günden bu yana gerek 4 çalışma grubunda gerekse düzenlediği ve katıldığı etkinliklerle blockchain'in önemini, yarattığı fırsatları ve bu ekosistemin ne kadar gerekli olduğunu vurgulamaya devam ediyor.

Ekosistemin kuşkusuz en önemli ve olmazsa olmaz aktörlerinden biri de

kamu kurumları. BCTR, 9 Ocak'ta T.C. Ticaret Bakanlığı ile işbirliği yaparak bu konuda çok önemli bir adım attı. İmzalarının Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve Türkiye Bilişim Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Eczacıbaşı tarafından atıldığı anlaşmayla bakanlığın bu konuya verdiği önem de kanıtlanmış oldu. Dış ticaret işlemlerinde blockchain teknolojisinin devreye girmesi, ticaretin tüm paydaşlarına büyük avantajlar sağlayacak. Ticaret Bakanlığı da bu amaçla öncelikle Singapur ve Güney Kore gibi ülkelerle temasları hızlandırdı. Yakın zamanda bu ülkelerle yapılan ithalat ve ihracat işlemlerinde blockchain teknolojisiinden faydalanılması hedefleniyor. Sonrasında ise hedef, ikili mevzuatlara uygun olarak diğer ülkelerle olan ticarette de bu teknolojiden yararlanmak. Kuşkusuz blockchain'e sadece bir teknoloji olarak bakmamak gerekiyor. Getireceği fırsatları, yeni iş modellerini görebilmek için bu teknolojinin en üst seviyeden sahiplenilmesi, ekosistemin tüm oyuncularıyla iletişim halinde olunması çok önemli. BCTR bu kapsamda, üyeleriyle farklı sektörleri bir araya getirmenin yanı sıra kurumların bilgi alışverişinde bulunup yeni modeller geliştireceği fırsatlara ev sahipliği yapmaya devam ediyor.



Şifre OSMANLI MUTFAĞI sihir ANADOLU



Vedat Başaran

Osmanlı, saray, mutfak... Devlet, saltanat, mabet... Bir yüzyıl geride kalan, ama yüzyıllara damgasını vuran muhteşem birliktelik. Çağdan çağa koşturan, imzasını atan üçlü. Sürprizlerle dolu bir kombinasyon. “Medeniyetler tarihleriyle yaşar, tarihler mutfaktan başlar” sözünün canlı kanıtı...

Soru şu: Osmanlı saray mutfağının sırrı nedir? Merakı bile insanı heyecanlandırıyor da cevaplar beyninizdeki fırtınayı dindirmeye, gönül sofranızdaki ateşi söndürmeye yeter mi? Karides, kuru balık, havyar ve

Vedat Başaran, Osmanlı mutfağının otorite isimlerinden. Günümüz Türk mutfağının da büyük ustası. Yorulmak bilmeyen bir aşçı, lezzet durakları yaratan bir işletmeci. Bilgi küpü ünlü gurmeye buluşup masadaki tatların, saraydaki yemeklerin sırrını konuştuk...

morina balığı hayranı olduğu söylenen İstanbul Fatih'i'nin mantı sevdalı olduğu kaç kişi bilir? Dizide gördük, çok taze bıldırcın yumurtalarıyla beslenen Trabzonlu Kanuni'nin hamsiyi sevmesinden doğal ne olabilir? Öyle düşünebilirsiniz ama kılıcına hamsi motifi işlettiğini öğrenince ne dersiniz? Söğüt'ten Dersaadet'e 36 padişahı, yediklerini, içtiklerini, matbah-ı âmirenin (saray mutfağı)

hünerlerini saymaya kalksak vaktimiz yetmez, yazalım istesek buraya sığmaz... Av etleri, hünkar beğendiler, pilavlar, dolmalar, yaprak sarmalar, börekler, zeytinyağlılar, yahniler, köfteler, kebablar, çorbalar, sebzeler, yumurtalar, lokumlar, baklavalara, helva-i hakaniler, kadayıflar, reçeller, şerbetler, keçi sütü beyaz ekmekler... Daha neler, neler... Hepsisi de elleri “tatlı” yüzlerce

aşçıbaşının, aşçının, yamağın ter döktüğü, sultandan hareme, vezirlere binlerce kişi için ocakların yandığı, kazan kazan kaynadığı bir adabın ikramı, bir mutfağın harikaları. Sırları... Diyelim, altı sığ paragrafta boğulmadan usta isme geçelim. Vedat Başaran'a bir "merhaba" diyelim. Konuk otorite, konu önemli, sohbet derin; hem dünü hem bugünü dinleyelim... Edirne'den Kars'a, bu ülkenin havasından, suyundan, toprağından yetişen 80 milyon vatandaş içinde, yıllara meydan okuyan bir isim Vedat Başaran. Her zamanki gibi dinç, zevkli, çok renkli. Aklını, ruhunu Osmanlı sofralarına, saray mutfağına vakfetmiş. Uzun uzun harcanan emeklerin neticesi; malzemesini, tadını, sosunu, baharatını, pişme derecesinden servisine, kimin ne yediğine tüm detayları kalbine nakşetmiş. Şimdilerde arşivlerde kalan, ancak çok arayanın bulacağı hazları günümüze taşıyan bir uzman Başaran. Bir gurme. Anadolu yerel lezzet duraklarını adım adım dolaşmış, tavanın, tencerenin, kazanın, testinin buharını solumuş bir derya. Ve... Artık oturduğunu sanıyorsanız, aldaniyorsunuz; her biri diğerini kıskanan işletmeler açarken dev markalara danışmanlık yapıyor, yeni projelerle hedeften hedefe koşuyor. Sarayın ve halkın damak zevkini tanıyan, anlayan ve anlatan Başaran'dan, çok özel, nadir bilinen yemekleri, bu işe gönül verenlerin o kadar öğrenecek şeyi var ki... Aşçılığı kadar işletmeci kartvizitiyle de gastronomi sektörünün ünlü ve usta bir markası olan Vedat Başaran ile yeni başarısı Tershanede buluşuyoruz. Dost ziyareti, konuşuyoruz...



Osmanlı mutfağının bir dünya markası olduğundan söz ederken, altta pişen, üstte yenen bir görüntüden ısrarla kaçınılması gerektiğini vurguluyor. "Doğadaki gerçek ürünlerin gerçek zamanda ve binlerce yıllık bilgi kültürüyle hazırlanmasıyla ortaya çıkmış halidir" diyor. Çok net konuşuyor: "Ortada mucize yok, kadim geleneklerin oluşturduğu bir sır lezzet var. Osmanlı mutfağının kozmopolit yapısı, İstanbul'un bir dünya başkenti oluşu unutulmamalı. Bu zenginlik ve çeşitlilik içinde farklı dinlerden, kültürlerden insanların bir arada yaşamışlığı ve muhteşem bir değerler birikimi var." Ermenilerden, Rumlardan, Yahudilerden bahsediyor, batının gıptayla izlediği, esinlendiği mutfaktaki gizemi, damaklar arasındaki ittifakı, böyle ince bir tarifle sunuyor. Şapka çıkartılacak yorumlar sürüyor. 600 yıllık imparatorluğun mutfak kültürüyle de izlendiğini,

günümüzde markalaşmış birçok ürünün aslında Osmanlı mutfak kültürünün icadı olduğunu söylüyor.

Pazarlama dâhilerinin at koşturduğu yeni dünya düzeninde, milenyumunda, Türk mutfağını tanıtamamanın faturasını deyim yerindeyse "beceriksizliğe" çıkarıyor. Sözü sihirli kelimeye, Anadolu'ya getiriyor. Dünya coğrafyasını açıyor, parmağını bastırıyor. Orijinalliği, tarihi ve imbikten süzülen maddi-manevi değerleriyle müthiş bir birikime işaret ediyor. "Bizim bugünkü dünya gastronomisinde kullanmamız gereken başat projedir. Bizi Anadolu öne çıkaracaktır" diyor. Ama uyarıyor, geç kalınsın istemiyor. Vedat ustayla, bir duayenle muhabbetin tadına da doyum olmuyor. 110 yıl sonra, 1909'da kilit vurulan Osmanlı Mutfağının kapısını yeniden aralıyoruz. Tabii modern Türk mutfağının eşliğinde...

Osmanlı-Türk mutfağının otorite ismi olarak, Osmanlı mutfağının lezzetini anlatır mısınız? Bugün mutfaklarda Osmanlı izleri var mı?

Osmanlı dönemi lezzetini derinlemesine anlatmak kolay değil. Zira bu lezzeti oluşturulan değerler toplamını ayrı ayrı ve de birbirlerine etkisini de irdelemek gerekir. Ancak kıssadan hisse tarzında söylemek gerekirse, o devir insanların mutfağına bakış açılarının kalitesi günümüzün çok üzerinde olduğunu, birkaç yemek tarifinden bile hemen anlayabilirsiniz. Osmanlı mutfağının lezzeti doğadaki gerçek ürünlerin gerçek zamanda ve binlerce yıllık bilgi kültürüyle hazırlanmasıyla ortaya çıkmış halidir. ➡



**TER2
HANE**

Yemek ve mutfak kültürü binlerce yıllara dayanan süreçte oluşur. Bu olgudan hareketle Osmanlı mutfak kültürünün gelmiş olduğu seviyenin aslında sonuç olarak değerlendirilmesi gerekir. Ancak bu sonuçta, Osmanlı İmparatorluğu sürecindeki dinamiklerin ve siyasi erk kültürünün katmanlanmış deneyimlerle oluştuğu vurgulanmalı ve görülmelidir. Bu anlamda geçmişin kültürünü anlamak için zaman ve mekan faktörü değerlendirmesi tabii ki kaçınılmaz ve birçok alanı içine alan bir süreç. Maalesef ülkemizde bu kapsamda araştırma ve inceleme yapılmadı. Birçok nedenden ötürü bu

kültür bir şekilde günümüze aktarılamadı.

Sizce Türk mutfağı dünyada yeterince tanıtılıyor mu?

Türk mutfağının dünyadaki yeri hakkında durum malum. Osmanlı, iletişimin çok yavaş olduğu asırlarda bile, her alanda takip edildiği gibi mutfak kültürüyle de öne çıkmış. Günümüzde markalaşmış ürünler de genelde Osmanlı dönemine ait mutfak kültürünün icatlarıdır. Mutfak kültürünün salt kendisi kolaylıkla markalaşamaz, mutlaka diğer alanlarda gelişmelerin beraberliğinde anlam kazanabilir. Kültür alanları birbirleriyle etkileşim içinde olursa toplam

gelişme sağlanabilir. Kısaca ülkenin markalaşması esastır. Dünyada öne çıkan mutfak kültürlerini incelediğimizde, alt yapılanmanın 150 yıl önce başladığını görüyoruz. Yeni dünya koşullarında mutfak kültürü pazarlaması ülkelerin ekonomik kalkınmalarında en önemli alan haline geldi. Maalesef ülkemiz bu konuda çok gecikti. Hatta sahip olduğumuz dünya çapında beslenme kültürüne yerleşmiş icatlarımızı dahi kaybetmek üzereyiz.

DÜNYA GASTRONOMİSİ VE ANADOLU

Anadolu'nun yerel yemekleri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Anadolu'yu, bugünkü dünya gastronomisinde kullanmamız gereken başat proje olarak görmemiz gerekiyor. Hem de bir an önce. Dünya coğrafyasında eğer bir gastronomik tanımlama yapılacaksa bunun en önemli bölgesi tartışmasız Anadolu olmalı. Dünya gastronomisi artık sadece ünlü şeflerin mönülerini tatmakla değil, bu ünlü veya ünsüz lokantaların hangi gerçek ürünleri kullandığıyla ilgileniyor. Ürünlerin orijinallliğini, tarihi ve kültürünü de sorguluyorlar. Bu anlamda Anadolu, dünya gastronomisinde bizi öne çıkaracak esas sihirli kelimedir.

Lezzet durakları yaratmadan duramıyorsunuz. Sizin için aşçılık mı yoksa işletmecilik mi öncelikli?

Aşçılık genel ve teknik anlamda "yemek pişiren" olarak algılanıyor. Oysa dünyanın her yerinde ve her döneminde aşçı birçok alanı kapsar. En basit yemek dahi bir tasarım ve üretim meselesidir. Bütün yıl planlanan, saatlerce pişirilen yemeklerin sadece

çok kısa zamanda tüketilmesi gereken lezzetli, anlam dolu lokmalar olduğunu göz önüne alırsak aşçılık zor bir iştir. Çünkü zamanını ve bütçesini ayıran müşterinin en önemli hakkı, damağında iz bırakan sağlıklı lezzetlerdir. Ben hep aşçı oldum; hep damakta iz bırakan lezzetlerin keyfini müşterilerimle karşılıklı yaşamayı isterim...

TARİHİ İSTANBUL MANZARASI EŞLİĞİNDE KATMAN KATMAN DUYGULAR

Son eseriniz Tershane'de işler nasıl gidiyor? Mekanı, servisi, müşterileri biraz anlatır mısınız?

Tershane kendi çapında samimi ve egolardan sıyrılmış bir işletme. Mönüsü insanların sorgulamadan, rahatça seçebileceği tarzdan. Bazen "İmza yemeğiniz nedir" diye soruyorlar. Burada imza yemek yok, ne yerseniz her şey fazlasıyla tatminkardır. Tarihin en derin hayatlarının yaşandığı İstanbul'un merkezinde, Karaköy'deki lokasyonu insanları tarihe taşıyor. Turistlerin en çok ilgi gösterdiği bir bölge olmasına rağmen İstanbullular burayı çok ihmal etmiş. Tershane bu lokasyonda keyifli yemekler sunarken, aynı zamanda eşsiz bir tarihi İstanbul manzarasıyla insana katman katman duygular yüklüyor.

LEZZET ARASI ÇOK TUTTU

CarrefourSA içinde lokanta projesi nasıl doğdu? Geri dönüşlerden memnun musunuz? CarrefourSa yönetimi ne düşünüyor?

"Hiper" olarak konumlandırılan büyük CarrefourSA'larda 2 yıl önce başlayan lokanta konsepti



kısa zamanda test sürüşlerini bitirerek, başarıya ulaştı. Bu konseptin adı olan "Lezzet Arası", CarrefourSA tasarım ekibi tarafından yaratıldı. Peki neden Lezzet Arası? İnsanlar mağazaları dolaşırken, market alışverişlerini yaparken farkında olmadan çok yoruluyor. Tabii acıkıyor da... İşte Lezzet Arası da alışverişe ara verip soluklanma, aynı zamanda bir şeyler atıştırma fırsatı yaratma amacıyla oluşturuldu. Ama hem sağlıklı hem ekonomik olmalı; sabah kahvaltı, öğlen çorba, pizza, pide, geniş tencere yemeklerinden fırın yemeklerine kadar çeşitler sunulmalı, müşteri isterse reyondan aldığı balığı ücretsiz pişirebilmeli, tavuk ve yerli besi et çeşitlerini raf fiyatına isterse ferahlatan atmosferde oturup yiyebilmeliydi. Nitekim öyle de oldu. Şimdi eşim devamlı söyleniyor, "Lezzet Arası olan bir CarrefourSA'ya yakın olaydık" diye. İnsanlar bu hizmeti çok sevdi. CarrefourSA yönetimi de projeyi genişletme ve çoğaltma kararı aldı.



TURİZME GASTRONOMİ DOPİNGİ

Antalya'da Paloma Grubu'na danışmanlık yapıyorsunuz, orada nasıl bir proje yürütülüyor?

Son yıllarda bölgemizde yaşanan savaşlar ve istikrarsızlıklar maalesef turist sayısını azalttı. Ancak yatırımcılar hedeflerinden vazgeçmeden çalışmalarını sürdürüyor. Paloma ailesi de her ne olursa olsun geleceğe ümitle bakarak hizmetlerini geliştirme amacıyla yatırımlarını yenileme kararı aldı. Bunun ilk örneğini de İzmir Özdere'de bulunan Marvy işletmesiyle hayata geçirdiler. Bu başarıyı diğer yatırımlarına da taşıma kararı alan aile, üst düzey mimarlarla çalışıyor.

Dünya çoklu kültür etkileşiminde. Bu kültür dokusunda mutfak kültürü de çok önemli bir yer tutuyor. Turizm tesislerinin, özellikle tatil köylerinin de artık mutfak kültürlerini hizmet alanlarında iz bırakacak kaliteye getirmeleri gerekiyor. Özellikle Toroslar ve Akdeniz'in müthiş ürünlerini, yerel ve mevsimsel özelliklerini öne çıkarıp, turiste beklediği unutulmaz gastronomik deneyimleri yaşatmak pazarlama açısından rekabet avantajı sağlayacaktır. Paloma ailesi de gelecekte gastronominin turizmde değer yaratacak bir dinamik olduğunun farkında.

Sigortaya nasıl bakıyorsunuz? Yaşam, sağlık, BES, kasko ürünlerini kullanıyor musunuz?

Sigorta elbette önemli. Sağlık, BES ve araçlar için kasko sigortalarımız var. Ben ve ailem bu yolda Allianz, Mapfre, Anadolu, Garanti ve American Life ile yürüyoruz.

2019, TNS KULÜP ile ayrıcalıklar yılı olacak

Türk Nippon Sigorta, 2019'un ocak ayı itibarıyla çalışmalarına başladığı "TNS Kulüp" ile acentelerine ayrıcalıklarla dolu, alışılmışın dışında bir dünya sunmaya hazırlanıyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu yeni uygulamayla ilgili şu bilgileri veriyor: "Şirketimizle aktif olarak çalışmalarını sürdüren tüm acentelerimizin TNS Kulüp ile farklı alanlarda çeşitli kazanımlar elde etmesini hedefliyoruz. Aynı zamanda bu uygulamanın içerikleriyle acentelerimiz, yoğun çalışma yaşamlarında farklı sürprizlerle Türk Nippon Sigorta ile çalışmanın ayrıcalığını hissedecek. TNS Kulüp ile acentelerimize çeşitli kriterler çerçevesinde, yurtiçi ve yurtdışı seyahatlerden, sosyal yaşama; sağlıktan eğlenceye, sosyal sorumluluk projelerinden, ek komisyon haklarına kadar birçok farklı avantajdan yararlanma fırsatı sunuyoruz."

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu bir kez daha vurgulayan Pamukçu, acentelerden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlıca değerlendirip inandıkları her iş için destek verdiklerini sözlerine ekliyor. Bu yıl acente sayısını 1000'e ulaştırmayı hedeflediklerini hatırlatan Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Şirketimizin en önemli dağıtım

Türk Nippon Sigorta, "TNS Kulüp" ile acentelerine, yurtiçi ve yurtdışı seyahatlerden sosyal yaşama; sağlıktan eğlenceye, sosyal sorumluluk projelerinden ek komisyon haklarına kadar birçok avantajdan yararlanma fırsatı sunacak...

kanalını acenteler oluşturuyor. Acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Şirket olarak bunun bilinciyle hareket ediyoruz. Üretimimizin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz vasıtasıyla sağlıyoruz ve böyle de devam edeceğinin altını her zaman



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

çizmek istiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak, diğer şirket uygulamalarının dışında, acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. TNS Kulüp uygulamamız da bu dinamik yapının bir parçası."



▲ TÜRK NIPPON, MADENLERDEKİ İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİNİ ÖNEMSIYOR

Türkiye Madenciler Derneği (TMD) tarafından üçüncüsü düzenlenen "Uluslararası Madenlerde İş Sağlığı ve Güvenliği Konferansı ve Sergisi", 1-4 Aralık 2018 tarihlerinde Hilton Convention Center İstanbul'da yapıldı. Konferansta 2018'de maden ruhsatlarındaki artışa, maden ocaklarına yapılan denetimlerin sıklaşmasına ve ölümlü

kazaların sıfıra indirilmesi hedefine dikkat çekildi, madencilik sektöründe güvenlik kültürü ve bilincinin önemi vurgulandı. Konferansın geleneksel sponsorları arasında yer alan Türk Nippon Sigorta'dan da temsilcilerin katıldığı organizasyon, 4 Aralık akşamı düzenlenen "4 Aralık Dünya Madenciler Günü Gala Yemeği" ile son buldu. 



VERUSA
H O L D İ N G



GÜCÜMÜZ FARKIMIZDIR

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

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

www.verusa.com.tr

“**AKTÜERLİK** de doktorluk mühendislik gibi bir meslektir”

Sigortacılık genel olarak, hasar yaratabilecek olayların gerçekleşmesi sonucu meydana gelen maddi kayıpların ödenerek karşılanması şeklinde tanımlanıyor. Bu noktada hasar yaratabilecek olayların gerçekleşme olasılığı ise sigortacılığın riski oluyor. İşte bu riski doğru hesaplamak sigorta sektörü için hayati önem taşıyor. Bu riskin hesaplanmasına aktüerya, hesaplama da aktüer deniyor.

Peki sektör için bu denli önem taşıyan aktüerler nasıl yetiştiriliyor? Kimler, hangi eğitim ve sınav süreçlerinden geçerek nasıl aktüer olabilir?

Bu sorulara, 2009 yılından bu yana 200'ün üzerinde eğitim düzenleyerek sektöre 500 civarında aktüer kazandıran Bilgi Üniversitesi Finans Programları Direktörü ve BRG Consulting Kurucu Ortağı Dr. Genco Fas ile birlikte yanıt aradık...

Sınav süreçlerinde yer alan kişiler ve şirketler için tanınmış bir isimsiniz ama özellikle sektöre yeni katılan veya aktüerliğe merak duyanlar için kendinizi biraz tanıtır mısınız?

Boğaziçi Üniversitesi Matematik Bölümü'nde aldığım lisans eğitiminin ardından, yine

Yöneticilik, müdürlük gibi kavramların meslek değil birer pozisyon olduğunu hatırlatan BRG Consulting Kurucu Ortağı Dr. Genco Fas, “Yükselen uygarlıklarda bir meslek sahibi olmak ve insanlar için bir başvuru mercii haline gelmek, insanın kendini geliştirmesi için bir dönüm noktasıdır” diyor...

aynı bölümde yüksek lisans ve sonrasında Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'nde doktoramı tamamladım. Uzmanlık alanım “Rassal Süreçler Kullanan Ekonomik Modeller”di. Günümüz endüstrisinde ve mühendisliğinde sıklıkla kullanılan bu modellere örnek olarak envanter kontrolü, aktüeryal modeller, finansal koruma ve operasyon yönetimini verebilirim.

İş hayatına ise lisans mezuniyetimin ardından Koç Holding Finansal İşlemler'de başladım. 3 yıllık özel sektör deneyiminden sonra kendi girişimlerimi ortaya koyabilmek için üniversiteye döndüm ve endüstri mühendisliğinde, uygulamalı matematiği odağına alan doktora çalışmamı yaptım.

Bu süreç ve sonrasında 8 yıl Boğaziçi Üniversitesi Matematik Bölümü'nde öğretim üyesi olarak ders verdim. 2013'ten bu yana da Bilgi Üniversitesi akademik kadrosundayım. Bir yandan “Bilgi'de rassal süreçler” alanlarında çalışmalar yaparken bir yandan da 2009'dan

beri BRG Consulting ile aktüerya, finansal koruma ve tarihi eser restorasyonu/işletmesi alanlarında faaliyetlerde bulunuyoruz.

Bir yanda matematik denklemleri, diğer yanda restorasyon... Çok farklı alanlar değil mi?

Farklı oldukları için beni tamamladı diyebilirim. Matematik, duygu ve düşünce dünyama hitap eder ve matematiksel bir deyimle “invariant”ım yani değişmezimdir. Finansal işlemler ve emlak ise yaşamımda mühendisliğin materyalist tarafına karşılık gelir. Biri olmasaydı diğerine de yoğunlaşamazdım.

Aktüerya ve aktüerlik sınavlarına dönersek; sınav sistemi, sınavların verimi ve hazırlık aşamaları hakkında ne düşünüyorsunuz?

2008'den beri uygulanan sınav sistemimiz İngiltere, Kıta Avrupası ve ABD'de olduğu gibi artık bizde de belli bir oturmuşluk sergiliyor. Sınavlarda hala soru tekrarlarına ve az sayıda hatalı soruya rastlasak da moda tabirle “büyük resme” bakmak gerektiğini düşünüyorum. Yani sınavların bir aktüerde olması gereken matematiksel altyapıyı ve donanımı yeter şekilde ölçtüğü



Genco Fas

kanaatindeyim.

Tabii sınavlar kişiye özel hale getirilerek daha efektif bir ölçme de yapılabilir. Örneğin, test yerine klasik sorularla ve/veya üçüncü seviye adaylarına yazılı sınav yanında sözlü yaparak... Sonuçta son seviyede yaklaşık 100 kişi bulunuyor. Beş veya altı kişilik bir jüri tarafından rahatlıkla sözlü sınav da yapılabilir.

Sınavlara hazırlık süreci için düşüncemse klasik matematik ekolünden gelen bir öğretim üyesi olarak “aktif şekilde çalışmak ve problemlere farklı gözle yaklaşabilme becerisini geliştirebilmek” derim. Aktif çalışmaktan kastım, kişinin teoriyle baş başa kalması, üzerinde vakit harcayarak düşünmesi ve matematiksel kavramları içselleştirmesidir. Biliyorsunuz, matematik bir dil ve konuşma dilimiz gibi mecazlar, kapalı söylemler barındırmıyor. Söylemek istediğini doğrudan ve en profesyonel yolla söylüyor. İşte adaylar bu yaklaşıma sahip olursa aktüeryadaki aslında tüm başlıkların aynı olduğunu ve sadece farklı alanların uygulamaları oldukları için birbirlerinden ayrıldıklarını görecektir ve bütünsel bir mühendislik yaklaşımıyla problemlere farklı açılardan yaklaşabileceklerdir.

Madem konuyu açtınız, soralım: Sizle ilgili bir eleştiri de tüm teknik dersleri veriyor olmanız... Bu konudaki düşünceniz nedir?

(Gülerek) “Tüm teknik dersler” derken bari sayıyı da söyleseydiniz. Ben söyleyeyim: 10 tane. Aslında aktüerlik sınavları için ilgi ve uzmanlık alanıma giren tek ders var ve ben de bunu veriyorum: “Rassal Süreçler”. Bir ferdi olduğum Boğaziçi ve Bilgi ailelerinin ders yetkinlikleri

noktasındaki düşüncesi şudur:

Bölümdeki bir öğretim üyesi lisans seviyesinde bölümün tüm derslerini verebilmeli. Dolayısıyla her kim ki örneğin “sadece hayat sigortaları” veya “hayat dışı” veya “emeklilik sistemleri eğitimi” açarım, benim uzmanlık alanım budur” diyorsa, bilin ki aktüeryada bütünsel bilgi sahibi değildir. Tabii ki doktora seviyesinde ve ileri akademik düzeyde branşlaşma her matematik dalında olduğu gibi aktüeryada da uzun yıllardır var ve bilim insanları bu özel alanlarda uzmanlaşabilir.

Fakat sınavların seviyesi lisans son sınıf veya bilemediniz erken dönem yüksek lisans seviyesidir. Bu yüzden her zaman tek ders verdiğimi düşünmüşümdür. Ama zorlanırsa belki şu ayırım yapılabilir: Rassal süreçlerin hayat, hayat dışı ve finans alanındaki uygulamalarıdır bu sınavlar. Bu ayırımla bile en fazla üç ders karşımıza çıkıyor ki 20 yıla yakın akademik hayatımda açtığım farklı ders sayısının yanında çok küçük bir sayı bu. Zaten adaylardan da tüm derslerden sınavları vermeleri istenmiyor mu? Demek ki aktüerya bir bütünlük. Aksi takdirde sınavlarda branşlaşmaya izin verilirdi.

Bu yılın programına ne zaman başlıyorsunuz?

Bu röportaj okurlarınıza ulaştığında biz aday arkadaşlarımızla bir ve ikinci seviyeler için çalışmalara başlamış olacağız. Birinci seviyeden Olasılık ve İstatistik; ikinci seviyeden ise Risk Analizi ile başladık. Mayıs'a kadar tüm başlıkları çalışacağız. Bu yıl bir farklılık olarak, özel gruplarımız yanında İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Merkezi ile bir ortaklığımız olacak. Sektörün yakından tanıdığı bir isim, Prof. Dr. Suna Özyüksel

ile 2009'da ilk kez beraber başlattığımız Aktüerlik Sınavları Hazırlık Eğitimleri'ni İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Merkezi'nde de açacağız. Burada ayrıca sınavları tamamlamış veya tamamlamak üzere olan aktüer/yardımcı aktüer arkadaşlarımız bu sınavlara yeni girecek arkadaşlarımıza mentörlük yapacak, sınav konusunda ve mesleki alanlarda ücretsiz seminerler düzenleyecekler.

(Detaylı bilgi için:

<http://fpfem.ticaret.edu.tr/>)

Son olarak adaylara söylemek istediğiniz bir şey var mı?

Bu unvana sahip olmanın adaylara çalışma ve sosyal hayatlarında farklı kapılar açacağını düşünüyorum. Türkiye'de aktüer ihtiyacı gittikçe büyüyor ve farklı alanlarda bu ihtiyaç beliriyor. Her şeyi bir kenara bırakın, eğitim alanında bile! Sonuçta bu akademik bir eğitim ve bugünlerde baltalanmak isteniyorsa da aslında usta-çırak ilişkisine dayanıyor. Çok yakın gelecekte mesleki uygulamalarda ve eğitiminde söz sahibi olacak kişiler ancak bu sınav sistemiyle altyapısını tamamlamış ve aktüeryanın her alanında bilgi sahibi kişiler olacaktır. Bilindiği gibi yöneticilik veya müdürlük birer meslek değil pozisyonudur ve bu pozisyonlar çabuk değişebilir. Halbuki aktüerlik de tıpkı tıp doktorluğu, mühendislik, avukatlık, müzisyenlik veya marangozluk gibi bir meslektir. Batı dünyasıyla ailevi ve mesleki bağları olan biri olarak rahatlıkla söyleyebilirim ki yükselen uygarlıklarda bir meslek sahibi olmak ve insanlar için bir başvuru mercii haline gelmek insanın kendini geliştirmesi için bir dönüm noktasıdır. Tüm adaylara bu süreçte başarılar diliyorum.





Zeynep Turan Stefan
znptm@gmail.com

2014 yılında ortaya çıkan InsurTech ile artık sahip olunması zorunlu bir kavram haline gelen dijital ikizler, günümüzde değer zincirindeki beş ana ve dört yardımcı faaliyetin hepsini kapsıyor ve şirketin fiziksel varlığı ile dijital ikizi arasındaki kapsam farkı her geçen gün azalıyor...



Dijital ikiz

Danışmanlık alanında faaliyet gösteren uluslararası bir şirketle Viyana'da yürüttüğümüz çalışma sırasında, 2018-2022 dönemini kapsayan stratejileri dikkatimi çekti. Almanca konuşan ülkelerin baş harflerinden oluşan DACH (Almanya, Avusturya ve İsviçre) bölgesinin yanı sıra Brexit sonrası İngiltere ve İrlanda'da uygulanacak olan bu stratejinin şimdiye kadar karşılaştıklarımın farkı ise şirketin 2017 yılından bu yana bünyesine kattığı dijital ajansların, müşterilerinin stratejilerini belirlemede üstleneceği kritik rol oldu. Otomotivden bankacılığa kadar çok farklı sektörlerde çözümler üreten, müşterilerinin sektörlerinde konumlandırılmasından tutun ürünlerinin lansmanına kadar birçok alanda faaliyet gösteren bir ajans neden bir danışmanlık firmasının çatısı altına girmek ister? Aslında cevap sigorta sektörüne de yabancı olmayan bir kavramdan, "dijital ikiz"den (digital twin) geliyor...

Dijital ikiz ve simülasyon

Dijital ikizin iki karşılığı var. Birincisi herhangi bir sektörde faaliyet gösteren firmanın kurumsal kimliğinin aynısını dijital ortamlarda oluşturmak, popüler tabiriyle "avatarını" yaratmak. 2012 yılı öncesinde belki de çok dikkate alınmayan bu kavram, şirketlerin sosyal medya hesaplarından yaptıkları paylaşımlarla tepki çekmesiyle, hatta bazı durumlarda linç edilmesiyle, on yıllarca süren

emeklerle oluşturulan bir şirket kimliğinin tek bir paylaşımın yerle bir olabilmesiyle önem kazandı.

Şirketler açısından bazı durumlarda kapıya kilit vurmaya kadar gidebilecek yıkıcı sonuçları olan, gerçek hayattaki kurum vizyon ve misyonunun dijital mecralarda karşılık bulamamasından oluşan kayıpları engellemenin en etkili yolu ise şirketin dijital ikizinin şirket fiziksel olarak kapısını açmadan önce, yani daha ilk adımda şekillendirilmesi. Dolayısıyla şirketlerin dijital ajansların kapısını aşındırması büyük bir riski yönetmek zorunda kalmalarından ortaya çıkıyor.

İkincisi ise şirket hizmet ve faaliyetlerinin dijital ortama taşınması ve müşteriye fiziksel koşullarda verilebilen her hizmetin dijital platformlarla da verilebilmesinin sağlanması. Genelde ilk amaç ikinciyi kapsıyor. İlk amacın stratejik ve bütünsel yaklaşımından ziyade ikinci yaklaşımda amaç, daha kısıtlı ve günümüzdeki dijitalizasyon furasına çabuk ve en düşük maliyetle uyum sağlayabilmek.

Burada dikkatimizi çekmesi gereken hızla yükselen bir iş modeli ise holistizm. Yani tek bir kaynaktan ihtiyaç duyulan birçok hizmetin veya ürünün, günümüzün standartları olan kişiselleştirilmiş, kolayca ulaşılabilen ve aracısız (Me, Free, Easy) bir şekilde temin edilebilmesi. Tek bir ürün veya hizmet için, en uygun fiyatı ve kaliteyi sunan platformu (fiziksel olarak tek bir ürün satan bir mağaza veya internet sitesi)



bulmak ve bunu talep edilen her şey için tekrarlamak yerine bir süpermarketteki gibi ihtiyaç duyulan neyse hepsine yönelik bir çözüme sahip olanın müşteri tarafından tercih edilmesi... Talebi doğrultusunda dijital ikizini yaratmak isteyen bir kurum, bu zorlu sürecin her aşamasında sahip olmak istediği dijital misyon ve vizyonunu bilen bir ekiple stratejisini geliştirebilir, iş modellerini ve sonrasında süreçlerini şekillendirebilir ve danışmanlık aldığı farklı şirketlerin oluşturduğu iş modellerinin uyumsuzluğu dolayısıyla yaşanabilecek kayıpların önüne geçebilir. Dijital ikiziyle neler yapmak istediğine karar veren şirket, örneğin kendisi için büyük önem taşıyan bazı süreçlerle ilgili daha fazla detay içeren simülasyonlar gerçekleştirebilir. Hatta 5 veya 10 yıllık projeksiyonlarını bu simülasyonlarla elde ettiği sonuçlara göre şekillendirebilir. Bu bir nevi Solvency II sürecinde gerçekleştirdiğimiz stres testlerine benziyor.

Sigorta şirketlerinin dijital ikizleri

Türkiye sigorta sektörü için henüz yeni bir kavram olan dijital ikiz, Avrupa'da 2012 yılından itibaren dijital platformların daha yoğun kullanılmasıyla birlikte gündeme gelmeye başlamıştı. Sigorta değer zincirinin ikinci aşaması olan satış ile başlayan dijital ikiz ihtiyacı, giderek diğer zincir halkalarına da yayıldı. 2014 yılında ortaya çıkan InsurTech ile artık sahip olunması zorunlu bir kavram haline gelen dijital ikizler,

günümüzde değer zincirindeki beş ana ve dört yardımcı faaliyetin hepsini kapsıyor ve şirketin fiziksel varlığı ile dijital ikizi arasındaki kapsam farkı her geçen gün azalıyor.

Ülkemizde sigorta sektöründe yukarıda bahsettiğim bütüncül hizmeti verebilen, Adan Z'ye bir sigorta şirketinin dijital ikizini oluşturabilecek seviyede hem stratejik danışmanlık hem de yaratıcılık faaliyetlerini yürütebilen bir kurumu, bu yazıyı hazırlarken yaptığım araştırmalar sırasında bulamadım. Her talebin kendi arzını yarattığı günümüzde, demek ki sigorta şirketlerinin henüz böyle bir talebi olmamış. Sürecin küçük parçalarını gerçekleştirebilen birçok şirket olmasına ve büyük sigorta şirketlerine hizmet vermelerine rağmen hiçbirinin bu bütüncül bakış açısını ortaya çıkarabilecek yetenekte ekibe ve yeterli tecrübeye sahip olmadığı sonucuna ulaştım. Ancak bu furya yakın zamanda ülkemize de gelecek ve danışmanlık şirketlerinin dijital ikiz hizmeti veren ajansların peşine düştüklerini, kendi sektörel stratejik deneyimlerini dijital ikizlerin yaratılması için kullanacaklarını görebileceğiz. 📌





Katastrofik hasarlar son 30 yılın zirvesinde



Reasürans devi Munich Re, 2018 yılında yapılan katastrofik hasar ödemelerinin 80 milyar dolar civarında olduğunu ve son 30 yılın ortalaması olan 41 milyar doları neredeyse ikiye katladığını açıkladı. Swiss Re'nin 2018 yılı için tahmini olan 79 milyar dolara yakın bir değere işaret eden Munich Re, Kaliforniya'daki yangınların yarattığı 18 milyar dolarlık yıkımın ise 2018 yılın en yüksek maliyetli hasarı olduğunu vurguladı. 2018 yılında Japonya'da gerçekleşen yedi tayfun da yıllık toplam maliyeti artıran diğer etkenlerden biri oldu. Ekim

ayında gerçekleşen ve hızı saatte 250 km'ye ulaşan Amerika tarihinin en büyük beşinci fırtınası olan Michael fırtınası da 2018 yılının en maliyetli katastrofik hasarları arasında değerlendirildi.

Munich Re Yönetim Kurulu Üyesi Torsten Jeworrek, 2018 yılında küresel ısınmadan dolayı büyük çaplı yangınlar, tayfun ve fırtınaların sıklığında artış olduğunu hatırlatıyor ve ilgili makamların bir an önce ortak akıl doğrultusunda planları harekete geçirmesi gerektiğine dikkat çekiyor.

Zurich Yönetim Kurulu'na “enerjik” yeni üye: Jasmin Staiblin

İsviçreli enerji şirketi Alpiq'in Genel Müdürü Jasmin Staiblin, Nisan 2019 itibarıyla Zurich Insurance Group Yönetim Kurulu Üyesi olarak göreve başlayacak. David Nish'in ayrılmasıyla

boşalan koltuğu dolduracak olan Staiblin, 2013 yılından bu yana Alpiq bünyesinde çalışıyor. Öncesinde 15 yıl boyunca ABB, Rolls-Royce, Georg Fischer gibi çokuluslu şirketlerde yöneticilik yaptı.



Doğal afetlerin finansal performansa etkisi en alt düzeyde

Avusturya merkezli sigorta devi Vienna Insurance Group (VIG), EIOPA tarafından yapılan stres testlerinin sonuçlarını değerlendirdi. Buna göre VIG'nin sermaye yeterlilik oranlarında yüzde 158 ile 215 arasında performans gösterdiği, böylece yüzde 100 olan yasal sınırın çok üzerinde olan finansal sağlamlığının tescillendiği vurgulandı.

Hatırlanacağı gibi EIOPA, geçen yıl mayıs-agustos döneminde Avrupada faaliyet gösteren 42 sigorta şirketini stres testlerinden geçirmişti. Testlere



konu olan üç ana senaryonun ilki, faiz oranlarının artmasıyla şirketlerin pazar değerinin düşmesi ve enflasyona bağlı olarak maliyetlerin artmasıydı.

İkincisi uzun süre devam etmesi beklenen düşük faizli finansal iklimde şirketlerin piyasa değerinin düşmesiyle birlikte poliçelere dair beklenen yaşama süresinin artması, üçüncüsü de Avrupa genelinde oluşan sekiz katastrofik hasarın şirketlerin finansal performansına yapabileceği olası etkiydi... 2017 yılı finansal tablolarında

yüzde 220 oranında sermaye yeterliliği beyan eden VIG, stres testleri sonuçlarına göre de bu değeri onaylatmış oldu.



Nigel Frudd

Nigel Frudd, 1 Nisan'da Sompo International CEO'su olacak

Bermuda merkezli Sompo International, Nigel Frudd'un yeni genel müdür olarak atanacağını açıkladı. Sompo International'ın ana sermayedarı Sompo Holding'in yönetimine de girecek olan Frudd, 2014 yılında şirkete katılmıştı. Mart 2017'de stratejiden sorumlu yönetici olarak atanan Frudd, Sompo International öncesinde İngiltere sigortacılık sektöründe birçok farklı yöneticilik pozisyonunda yer almıştı.

Görevi John Charman'dan devralacak olan Frudd için devir teslim töreni 1 Nisan 2019'da yapılacak. Sompo Holding'in toplam operasyonlarının yüzde 27'sini oluşturan Sompo International, 30 ülkede 9 bin çalışanıyla faaliyetlerini yürütüyor. 2020 yılında toplam büyüklüğünün 10 milyar dolara ulaşması beklenen şirketin yönetim kurulunda Katsuyuki Tajiri, Recai Dalaş ve Kengo Sakurada gibi isimler de yer alıyor.

Munich Re, İngiltere'deki iştiraki Ellipse'yi AIG'ye sattı



AIG (American International Group), Munich Re bünyesinde İngiltere'de hayat, kritik hastalıklar ve gelir teminatı ürünleri alanında faaliyet gösteren Ellipse şirketini satın aldığını duyurdu. AIG'nin uluslararası operasyonları yöneticisi Adam Winslow, satın almayla ilgili "İngiltere'de bireysel sigortacılık ve grup risk poliçeleri alanlarında etkinliğimizi artırmak istiyoruz. Ellipse'nin üst

düzey teknoloji kullanarak oluşturduğu iş modeli AIG'nin stratejik hedeflerine bütünüyle uyuyor" değerlendirmesini yaptı. İngiltere pazarında hayat alanındaki ürünleriyle de yer alan AIG, sahip olduğu geniş ürün yelpazesıyla bireysel ve kurumsal alandaki müşterilerine finansal araçlar, çalışan memnuniyeti danışmanları ve kurumsal ortaklıklar aracılığıyla ulaşıyor.

Generali, Belçika operasyonlarını Athora Holding'e devretti

İtalyan sigorta devi Generali, Belçika'daki operasyonlarının Athora Holding'e devrinin tamamlandığını açıkladı. Generali Belgium S.A. stratejik planlar çerçevesinde, operasyonel verimliliği artırmak ve sermaye yapısını güçlendirmek amacıyla satışa çıkarılmıştı. Satış koşulları Nisan 2018'de belirlenmiş ve düzenleyici kurum onayına iletilmişti. Generali, bundan böyle Global Business Lines ve Europ Assistance markalarıyla Belçika piyasasında faaliyet gösterecek.





Ethniki'ye şimdi de Hannover Re talip!

Fosun, Exin ve Gongbao gruplarının yaptığı satın alma tekliflerini değerlendiren ancak satış sürecini bir türlü sonuçlandıramayan Yunan sigorta şirketi Ethniki - Hellenic General Insurance Co'ya son teklif Alman reasürans devi Hannover Re'den geldi. Henüz satın alma

isteğiyle ilgili Hannover Re'den resmi bir açıklama gelmese de kulislerde Ethniki'nin yüzde 75 hissesi için 850 milyon ile 893 milyon Euro arasında bir değer biçildiği konuşuluyor. Ethniki'nin ana sermayedarı Greek National Bank ile 10 yıllık bankasürans anlaşması yapılması

durumunda ek 155 milyon Euro'luk bir iş hacminin ortaya çıkacağını öngören uzmanlar, satış kararının iptal edilme seçeneğinin de halen masada olduğunu altını çiziyor. Satışla ilgili süreci Mart 2019'a kadar uzatan Yunan düzenleyici kurumu da halen sessizliğini koruyor.

AXA Azerbaycan'ı Yavuz Ölken yönetecek

AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken, Azerbaycan operasyonlarını yönetmek üzere Yönetim Kurulu Başkanı olarak atandı. Bu görevi Eldar Garibov'dan devralan Ölken'le birlikte yönetim kurulu üyelerinin sayısı da beşten üçe düşürüldü. Yeni atanacak Christophe Knaub'un yanı sıra Elkhan Garibli de yönetim kurulunda yer alacak. 1992 yılında Azerbaycan'ın ilk özel sigorta şirketlerinden biri olarak kurulan MBASK Sigorta'nın yüzde 51 çoğunluk hissesi 2010 yılında AXA tarafından satın alınmış ve şirketin ismi AXA MBASK olarak değiştirilmişti. 2017 yılında 19.73 milyon manat (AZN) ödenmiş sermayesi bulunan şirkette AXA, Şubat 2018'de AXA MBASK'ın kurucusu Elkhan Garibli ile



Yavuz Ölken

anlaşmaya vararak sahip olduğu hisseleri devretmişti. AXA Group, satışa gerekçe olarak sektörden alınan payın yetersiz oluşunu ve ülke

genelinde işlem hacminin azlığını göstermişti. Söz konusu satış işlemi halen düzenleyici kurumun onayını bekliyor.

Avrupalı reasürörler iç modelin avantajlarında mutabık



Avrupa Reasürans Şirketleri Birliği (RAB) tarafından yayınlanan son araştırmayla reasürans şirketlerinin Solvency II sermaye rejimi için geliştirdiği hesaplama modelleri ve bu modelleri kullanmanın avantajları değerlendirildi. EIOPA tarafından oluşturulan standart hesaplama modeline göre daha karmaşık olan ve daha yüksek bir hazırlanma bütçesi gerektiren iç modeller, şirketlerin risklerini daha doğru yansıtmaları, riskler ve şirketler arasında farklılaşmaya izin vermesi gibi olumlu özellikleri dolayısıyla daha avantajlı bulunuyor.

Avrupalı yedi önemli reasürörün (Gen Re, Hannover Re, Lloyd's of London, Munich Re, Partner Re, Scor ve Swiss Re) CEO düzeyinde temsil edildiği RAB'a halen Hannover Re CEO'su Ulrich Wallin başkanlık yapıyor. Wallin, raporu şöyle yorumluyor: "Özellikle düzenleyici kurumlar tarafından şirketlerin geliştirdiği iç modellere yönelik yapılan eleştirilere cevap vermeyi amaçladık. İç modelin halen risklerin ölçümü için en doğru metot olduğuna inanıyoruz. Bütün



Ulrich Wallin

şirketlerin kendi dinamiklerine göre geliştirdikleri iç modeller yerine standart hesaplama modelini kullanmaları durumunda finansal sağlamlığın azalacağını düşünüyoruz." Reasürörler tarafından daha esnek bulunan ve sürekli değişen risk koşullarına daha kolay uyum sağlayabildiği düşünülen sermaye iç hesaplama modeli, EIOPA ve yerel düzenleyici kurumlar tarafından karmaşık bulunuyor. İç modeli

düzenleyici kurum tarafından reddedilen bir şirkete mecburen standart modele yöneliyor. Bu da ciddi bir finansal kaynağı ek sermaye olarak tutması ve yatırıma yönlentmemesini beraberinde getiriyor. RAB'ın vizyonunu "sağlam, yenilikçi ve rekabetçi bir reasürans sektörü sağlamak" olarak özetleyen Wallin, düzenleyici kurumları iç model geliştirilmesi konusunda daha destekleyici davranmaya davet ediyor.

Swiss Re, istikrarsız ekonomik büyümeye dikkat çekiyor

Reasürans devi Swiss Re tarafından 2019 yılı beklentileri doğrultusunda hazırlanan çalışmaya göre dünya ekonomisini, 2019 yılında değişken ve zayıf bir büyüme performansı bekliyor. Çalışmasında 3P'ye (prices-fiyatlar, policies-merkez bankaları politikaları ve politics-ticari politikalara) dikkat çeken Swiss Re, sigorta sektöründeki büyüme potansiyelinin olumlu olduğunun da altını çiziyor. Son 2 yılın ekonomik performansının son dönemlerin en iyisi olduğunu düşünen Swiss Re, ABD'deki büyüme

hızının 0.7 puan düşüşle yüzde 2.2, Euro Bölgesi performansının ise önceki dönemlere göre düzelerek yüzde 1.5 olacağını öngörüyor. Özellikle gelişmekte olan piyasaların performansına dikkat çeken Swiss Re



uzmanları, bu ülkelerin ekonomisinde ortalama yüzde 4.9 artış bekliyor. Çin'deki büyümenin ise bir önceki döneme göre azalarak yüzde 6.3 olacağı tahmin ediliyor. ABD ile Çin arasındaki tarife savaşlarının fiyatlara yüzde 25 artış olarak yansıtılacağına değinen rapora göre, bu artışın ekonomilere olumsuz etkisi yüzde 0.1 ila 0.2 arasında olacak. Küresel sigorta sektöründe yüzde 3 büyüme öngören uzmanlar, Çin ve gelişmekte olan Asya ülkelerini büyümenin motoru olarak görüyor.

Emeklilik fon yöneticilerinin değişiminin sektördeki yoğunlaşmaya etkisi



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

ses@ludens.com.tr

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, 15 Aralık 2016 tarihinde bir sektör duyurusu yayınlanarak, bir emeklilik şirketine ait toplam emeklilik fonlarının portföyünün yüzde 40'ından fazlasını 1 Temmuz 2017 tarihinden itibaren aynı portföy yönetim şirketinin yönetemeyeceğini belirtmişti. Bu duyuru fiili olarak uygulamaya 2018 yılının ilk aylarında geçmişti. Bu uygulamayla şunlar hedefleniyordu:

- Daha rekabetçi bir portföy yönetim ortamı oluşması
 - Mevcut durumdaki yoğunlaşmanın azaltılması
 - Varlık sınıfı bazında yönetim performansına göre seçim yapılması
 - Fon getirilerinde artış sağlanması
- Ancak 2018 yılı henüz tamamlanmadan, aralık ayında

Hazine tarafından yapılan bir başka duyuruyla uygulamanın yürürlükten kaldırıldığı bildirildi. Biz de bu yazımızda, önce uygulamaya alınan, üzerinden 1 yıl geçmeden uygulamadan kaldırılan bu düzenlemenin sektöre etkilerini incelemeye çalıştık...

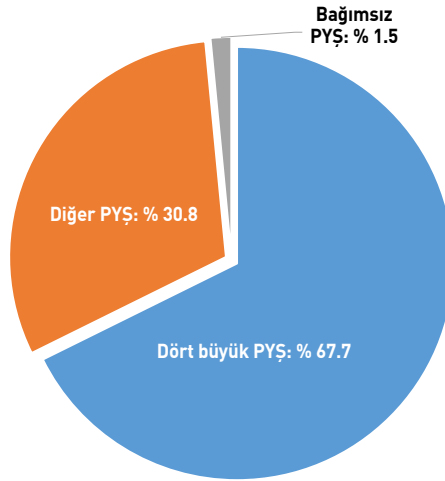
Portföy yönetim şirketi bazında yönetici değişikliğinin incelenmesi

Bu bölümde yer alan analizlerde, geçtiğimiz 9 aylık dönemde yukarıdaki hedeflerden ilk ikisine ne ölçüde ulaşıldığını inceliyoruz. Fon getirilerinde artış sağlanması hedefine ilişkin sağlıklı bir analiz yapabilmek içinse yeterli veri olmadığı söylenebilir. Portföy yönetici değişikliğinin sektördeki etkilerini incelediğimiz bu çalışmayı gönüllü BES için yaptık. OKS (otomatik katılım sistemi) fonları, sağlıklı bir analiz yapılabilecek bir veri henüz oluşmadığı için kapsam dışında bıraktık. Analizlerde fonların 31 Aralık 2017 itibarıyla portföy büyüklük değerlerini dikkate aldık.

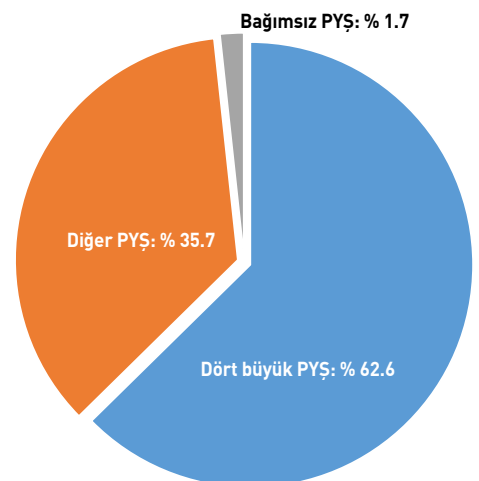
31 Aralık 2017 itibarıyla gönüllü BES'teki fon sayısı 259. Uygulamanın fiiliyata geçişi sonrasında bu fonların yüzde 52'si, bir başka deyişle 135 adedi başka bir portföy yönetim şirketi (PYŞ) tarafından yönetilmeye başladı. Portföy büyüklüğü açısından bakıldığında, yönetici değiştiren fonların toplam değeri 52.7 milyar TL. Bu da toplam fon büyüklüğünün yüzde 68'ine



denk geliyor. Portföy yönetim değişikliğiyle ilgili uygulamanın fiiliyata geçmesinden önce gönüllü BES tarafında 26 olan portföy yönetim şirketi sayısı, uygulamayla birlikte 25'e düştü. Gönüllü BES fonlarında, 31 Aralık 2017 itibarıyla portföy yöneticisi açısından bir yoğunlaşma söz konusuydu. Toplam fon büyüklüğünün (77.8 milyar TL) yarısından fazlası (yüzde 68'i) dört büyük portföy yönetim şirketi tarafından yönetiliyordu. Portföy yönetim değişikliğiyle ilgili uygulamanın fiiliyata geçmesiyle beraber bu oran yüzde 63'e düştü. Bağlı bulunduğu ana ortağı banka ve/veya banka iştiraki olmayan (bağımsız) portföy yönetim şirketlerinin uygulamadan önce portföy büyüklüğünden aldığı pay yüzde 1.5'ti. Uygulamanın ertesinde bunların payları yüzde 1.7'ye yükseldi. Üst kısımdaki grafikten de görülebileceği gibi, uygulama sonrasında payını artıran portföy yönetim şirketleri, dört büyükler dışında ana ortaklığı banka ve/veya banka iştiraki olanlar. Bu grup içinde yer alan PYŞ'ler paylarını 5 puan artırarak yüzde 35.7'ye çıkardı.



Uygulama öncesi portföy büyüklük dağılımı



Uygulama sonrası portföy büyüklük dağılımı

Fon kategorisi bazında yönetici değişikliğinin incelenmesi

Bu bölümde portföy yönetim şirketi değişikliğinin fon kategorileri bazında yansımalarını ele alıyoruz. Kategori bazında portföy yönetim şirketi yoğunlaşmasının uygulama öncesi ve sonrasındaki durumunu farklı kriterlere göre değerlendirdik. Tablolarda gönüllü BES fonlarının konuyla ilgili verileri yer alıyor... İnceleme kapsamında yer alan kategorilerin altısında uygulama öncesi yoğunlaşmanın devam ettiği görülüyor: Kamu borçlanma araçları, kamu dış borçlanma araçları, hisse emeklilik fonları, kıymetli

maden, para piyasası ve standart fonlar. Bunlardan kamu borçlanma araçları, para piyasası, standart ve kıymetli maden kategorileri, her üç kriterle göre de yoğunlaşma etkisi gösteriyor. Örneğin, kamu borçlanma araçları kategorisinde en yüksek paya sahip PYŞ'nin portföydeki payı yüzde 25'ten 48'e çıkmış. Aynı zamanda bu kategorinin toplam portföy değerinin yarısından fazlasını yöneten PYŞ'lerin oranı 6 puan artarken, bu payı yöneten PYŞ sayısı da 3'ten 2'ye inmiş. Yoğunlaşma etkisinin görülmediği kategorilerse değişken ve karma ile katılım fonları...

Gönüllü BES fon kategorisi bazında portföy yönetim şirketi yoğunlaşması

	KAMU BORÇLANMA ARAÇLARI		KAMU DIŞ BORÇLANMA ARAÇLARI		HİSSE		DEĞİŞKEN VE KARMA		KIYMETLİ MADEN		PARA PİYASASI		STANDART		KATILIM	
	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra
En yüksek paya sahip PYŞ'nin oranı (%)	25	48	28	40	27	37	21	24	47	25	25	44	35	35	28	18
Toplam portföyün yarısından fazlasını yöneten PYŞ'lerin oranı (%)	60	66	67	61	63	58	59	59	69	53	53	69	61	61	65	49
Toplam portföyün yarısından fazlasını yöneten PYŞ'lerin sayısı	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	2	2	3	3



Uygulama yoğunlaşmayı azaltıcı etki yapmadı

■ Portföy yönetim şirketi değişikliğinin yönetici bazında incelendiği alt analize göre, fon büyüklüğünün yüzde 68'ini alan dört büyük PYŞ'nin payı 5 puan düştü. Bu farkın neredeyse tamamı ana ortağı banka ve/veya banka iştiraki olan PYŞ'lere kaydı. Bağımsız PYŞ'lerin payı 1.5'den 1.7'ye çıktı. Gerek PYŞ sayısındaki değişim gerekse fon büyüklüğünden alınan pay göz önüne alındığında, uygulamanın yoğunlaşmayı azaltıcı etki yapmadığı görülüyor.

■ Yönetici değişikliğinin kategori bazında etkilerinin incelendiği alt analizde toplam 8 kategoriden 6'sında yoğunlaşmanın süregeldiği izleniyor. Yoğunlaşmanın azalmasından bahsedilebilecek kategorilerse değişken ve karma ile katılım fonları.

■ Genel olarak bakıldığında, Hazine Müsteşarlığı'nın getirmiş olduğu uygulama emeklilik fonu yönetim sektöründeki yoğunlaşmayı azaltıcı bir etki sağlamadı. Sistemin getirisinde artış sağlanması hedefinin ölçülmesi ise ancak belli bir sürenin ardından mümkün olacak.

Yıldız Sayısı	Anlamı	Yıldız Sayısı	Anlamı
★★★★★	Çok iyi ve istikrarlı	★★★	Vasat
★★★★	Çok iyi	★★	Kötü
★★★	İyi	★	Çok Kötü

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.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(31 Aralık 2018 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldız	Yıllık ortalama getirisi (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BEK	Fiba Em. ve Hay. Fiba Port. Borç. Araç. EYF	★★★★★	6.8	235.056.162	39.525
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	7.7	163.490.075	13.118
EIG	Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	7.8	60.491.801	26.201

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

HHG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	22.0	365.161.917	92.123
EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	23.2	210.495.124	27.084

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	17.1	256.136.670	45.004
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	16.0	368.263.421	61.982
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	20.1	65.194.585	21.861
ZHB	Ziraat Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	14.5	167.674.446	199.183
BPH	BNP Paribas Cardif Em. His. Sen. EYF	★★★★★	12.7	137.544.680	34.843

Esnek Emeklilik Fonları

CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	12.6	24.950.649	12.439
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	11.7	85.236.101	16.959
AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	13.2	939.791.730	156.197
VEE	Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★★★★	11.7	493.279.151	173.924
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	13.3	730.137.094	90.383
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	11.9	56.786.678	17.893
IEE	NN Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★★★	11.0	358.633.952	173.312

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	11.2	936.922.864	240.806
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	7.1	389.212.306	113.784
AMS	Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★★	8.7	85.833.067	23.021
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Stand. EYF	★★★★★	9.9	703.950.280	365.809

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, söz konusu faaliyete ilişkin bir tavsiye olarak kabul edilemez.

KOLON KANSERİ

Önlenebilir bir hastalıktır

Kolon kanseri, ülkemizde kadınlarda üçüncü, erkeklerde ise ikinci sıklıkta görülen, erken tanıyla etkin bir şekilde tedavi edilebilen önemli bir halk sağlığı problemidir. Bu hastalığı diğer kanserlerden ayıran en önemli özelliklerden biri de zaten erken tanı şansının olmasıdır. Öyle ki önlenebilir kanser türleri arasında ilk sıralarda yer alıyor. Türkiye de dahil pek çok ülkede kolon kanseri tarama programları uygulanıyor.

Kolon kanseri, kalın barsakta (bağırsak) anormal hücre büyümesi sonucu görülür. Barsak lümeni içerisine doğru olan bu büyümeler polip ya da düz lezyon olarak isimlendirilir.

Tüm poliplerin yaklaşık yüzde 80'lik kısmı kanser gelişimi için risk faktörüdür. Adenom ya da serrated adenom denilen poliplerden kanser gelişir. Polip kanser gelişmesi süreci arasında belirli bir zaman periyodu bulunduğu için kanser öncüsü olan bu lezyonları, kanser gelişmeden saptamak mümkündür. Bu sayede kolon kanseri taramalarıyla erken tanı mümkün olabiliyor.

Kolon kanseri gelişmesinde risk faktörleri

Yaş, sigara, alkol, cinsiyet, şişmanlık, fiziksel aktivitenin azalması, ailede kolon kanserlilerin bulunması ya da genetik geçişli kanser (mesane kanseri, prostat kanseri, pankreas kanseri, mide kanseri, meme kanseri)

sendromlarının olması kolon kanseri için risk faktörüdür.

Hiçbir yakınmaya neden olmayabilir!

Hiç şikayet olmasa da kolon kanseri için zamanında tarama yaptırılması büyük önem taşıyor. Şikayet oluşana kadar hastalık genelde ilerlemiş olduğu için bu hasta gruplarında beklenen yaşam süresi kısalabiliyor.

Kolon kanseri, kalın barsaktaki yerleşim bölgesine göre farklı şikayetlere de neden olabiliyor. Kanama, kabızlık, karın ağrısı, karında şişlik, barsak alışkanlıklarında ya da dışkıının şeklinde değişiklik, halsizlik, yorgunluk, kilo kaybı ve demir eksikliği de kolon kanserinin bulguları arasındadır.

Kimler tarama yaptırmalı?

Tarama, herhangi bir şikayeti olmayan kimselerde bile kolon kanserini ve kolon poliplerini erken dönemde saptamak amacıyla yapılmalıdır. Bilindiği gibi, bu konuda tüm dünyada 50 yaş sınırı getirildi. 50 yaşın üzerindeki kişiler için, herhangi bir şikayeti olmasa dahi kolon kanseri taraması öneriliyor. Sigara, alkol kullanımı ve cinsiyete göre yapılan puanlama sistemleri baz alınarak belli kriterlere göre 50 yaş altı için de bu öneri yapılabilir. Ailesinde kolon kanseri bulunan kimselerde ise genelde 40 yaşında taramaya başlanıyor. Bazı özel genetik geçişli kanser sendromları açısından çok daha erken yaşlarda taramaya başlanmasında yarar var. Şikayeti olan kimselerde ise



Doç. Dr. Erdem Akbal

Kadıköy Florence Nightingale Hastanesi
Gastroenteroloji Bölümü

yaş sınırına bakılmadan, gerekli görüldüğünde kolon kanseri için tetkikler yapılmalıdır.

Kolon kanseri taraması nasıl yapılır?

Kolon polibini ve kanserini saptamada en güvenilir yöntem kolonoskopidir. Kolonoskopiyle kalın barsaklar net olarak görülebilir, polip veya kanser gibi lezyonlardan biyopsi alınarak tanı konulabilir.

Dışkıda gizli kan testi, fekal DNA testi, sanal kolonoskopi, çift kontrastlı grafi gibi bazı testler de tarama amacıyla kullanılıyor. Ancak kolonoskopiye göre tanıda doğruluk oranının düşük olduğu bir gerçek.

Kolon kanseri ya da polipler ameliyatsız tedavi edilebilir mi?

Kolon poliplerinin ve erken evre kolon kanserlerinin tedavisinde endoskopi ile yapılan polipektomi, rutin işlemler arasında yer alıyor. Bazı büyük polip/erken evre kanserler, daha önce sadece ameliyatla çıkarılıp tedavi edilebiliyordu. Artık endoskopik mukozal rezeksiyon, endoskopik submukozal diseksiyon ya da endoskopik tam kat rezeksiyon denilen yöntemlerle ameliyatsız tedaviler mümkün.



20 yıllık tecrübenin eseri: Kişisel Verilerin Korunması Hukuku

Teknoloji alanında yaşanan gelişmeler son yıllarda önemli bir başlığı daha Türkiye gündemine taşıdı: Kişisel verilerin korunması. Sigortacılık da dahil olmak üzere hayatın her alanında önemli hale gelen kişisel verilerin güvenliği, özellikle internet ve sosyal medya platformlarında yaşanan suistimal örnekleriyle her geçen gün daha fazla dikkat çekiyor. İşte Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün, Kişisel Verilerin Korunması Hukuku isimli eseriyle bu alana ışık tutuyor. İş hayatında 20 yılı geride bırakan SRP-Legal Kurucu Yöneticisi Öngün, kişisel verilerin korunması konusundaki birikimini, alanında referans olan Kişisel Verilerin Korunması Hukuku kitabıyla okurlarına aktarıyor.

Kitabının mesleki tecrübesi ve son 15 yılda odaklandığı kişisel verilerin korunması konusunda birikiminin bir yansıması olduğunu belirten Öngün, "Mesleki geçmişim ve özellikle elektronik haberleşme sektöründe çalıştığım dönemde kazandığım birikim, yapacağım çalışmanın teknoloji hukukuyla ilgili olması gerektiğini gösterdi. Kişisel verilerin önemi ve değeri giderek artıyor. Sadece verilerinizi paylaşarak pek çok uygulama ve servisi kullanabilmeniz, uygulama ve servislerin ücretsizliğini değil sizin verinizin ne kadar değerli olduğunu gösteriyor" diyor.

Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün, çalışmalarına dünyadaki öncü genel kişisel veri koruması düzenlemeleri ve uygulamalarının yanı sıra veri temelli bir sektör olan elektronik haberleşme sektörüne ilişkin düzenlemeleri inceleyerek başladı. Ardından Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun yasama çalışmalarında elektronik haberleşme sektörü sözcüsü olarak yer aldı.



Çiğdem Ayözger Öngün

Elektronik Haberleşme Kanunu'nun ve bu kanuna dayanılarak yapılan düzenlemelerin yasallaşması ve düzenlenmesi sürecinde sözcülük yaptı. Bu süreçte tezinin çatısını oluşturan Öngün, University of London, Institute of Advanced Legal Studies'de gönüllü misafir araştırma görevlisi olarak çalışarak tezini tamamladı.

Kişisel Verilerin Korunması Hukuku kitabının ikinci baskısı, Beta Yayıncılık ile kitapçılarda ve online platformlarda satışa sunuluyor.

Bir gün okuyacak **KİTABIMIZ** kalmayabilir!

Yayıncılar, dövizdeki artış, kâğıt maliyetleri, dağıtım-cı payı derken çok zor bir dönem geçiyor. Yayıncılar Birliği'nin paylaştığı verilere göre, aralık ayında son 5 yılın en düşük kitap üretimine tanık olduk. Bunun en büyük nedeni ise yayıncılar ile dağıtım-cılar yani zincir kitap mağazaları arasında yaşanan sorunlar. Zaman zaman kitabın üzerinde yazan fiyat üzerinden yüzde 70'lere varan indirim isteyen zincir mağazaların ciro primi, lojistik payı, raf ücreti, web satış iskontosu gibi ekstra maliyetlerle yayıncının kazancını azalttığına dikkat çekiliyor. Öyle ki 10 TL'lik bir kitabın sadece 2 ya da 3 TL'si yayıncının eline kalıyor. Bir yayınevi sahibi, "Bu gelirle kitabın matbaa maliyetini, yazar telifini ve varsa yurtdışı ödemelerini yapmak zorundayız" diyor.

Butik kitapçılar da sadece bir popüler yazar sayesinde kiralarnı ödeyebildiklerini, popüler eserler olmazsa ayakta kalmanın mümkün olmayacağını ifade



ediyor. Öte yandan, fiziki raflarda 10 binden daha fazla kitap bulunmazken internet sitelerindeki 200 binin üzerinde farklı kitap ve daha yüksek indirim imkanı bu alandaki girişimcileri daha avantajlı kılıyor.

KOBİ Paket Sigortası



Büyük emekler vererek kurduğunuz işletmenizi; yangın, sel, su baskını, hırsızlık/kasa hırsızlık, cam kırılması gibi birçok riske karşı güvence altına alıyor, her bütçe ve ihtiyaca uygun çözümler sunuyoruz.

KOBİ Paket Sigortası sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank şubelerini ziyaret edebilirsiniz.

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



Siber saldırılarda iş yeriniz güvende

Anadolu Sigorta Ticari Siber Güvenlik Paket Poliçesi'yle işiniz siber tehditlere karşı güvende.
Veri koruma hasarı masraflarından bilgi güvenliğine, gizlilik sorumluluğundan
kâr kayıplarına oluşabilecek tüm zararlar poliçeniz kapsamında.
Detaylı bilgi anadolusigorta.com.tr'de.

TÜRKİYE'DE BİR İLK *