

“2019 HEYECANLI GEÇTİ 2020’de daha kötüsü olmaz!”



Nihat Kırmızı

PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR



Mehmet Abacı

“Yıkıcı teknolojiler sigortacılığı hızla değiştiriyor”

Birakın fon seçimini Fonmatik ROBO yapsın!

FonMatik ROBO

ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK





sardis
awards

#AşkıçinRiskAl

Kampanyamız
Sardis Ödülleri'nden
Entegre İletişim Kategorisinde
Altın Sardis ile Döndü!





Bireyselde de elementerde de umut var

Bireysel emeklilik sistemi tasarrufların artırılması açısından önemini koruyor. BES deyince kuşkusuz akla önce yüzde 25 devlet katkısı geliyor. Tabii en az onun kadar da fon getirileri... Fon yöneticileri getiri konusunda daha fazla eleştirilmeye başladı. Çünkü katılımcılar yani yatırımcılar daha önce fonları takip etmiyordu. Oysa katılımcının hem fonlarını hem de sisteme dahil olduğu şirketi değiştirme hakkı var. Değişim hakkının kullananların sayısı ise çok çok düşük. Kısacası BES katılımcılarının çoğu, sisteme girerken hangi fonlara yatırım yaptıysa (daha doğrusu yapıldıysa) birikimlerini uzun süre orada tutmayı tercih ediyor. Ya bu işi önemsemiyor ya da gerek duymuyor... İşte Anadolu Hayat ve Emeklilik, yeni bir uygulamayı devreye sokarak katılımcılar adına fon değişikliğini, güncel gelişmelere göre kendisi yapmaya başladı. "Fonmatik Robo" adı verilen uygulamayla önce katılımcının yatırımcı karakteri çıkarılıyor, ardından onun beklentilerine en uygun fon dağılımı belirleniyor. Piyasa koşullarına göre de fonlar düzenli olarak değiştiriliyor. Katılımcı bir anlamda fon değiştirme hakkını, AHE'nin portföy yönetim şirketi İş Portföy'e devrediyor. Sistem katılımcıya fayda sağlayacak gibi görünüyor. İşler iyi giderken yani fonlar iyi kazandırırken iyi olur da beklenmedik durumlarda getiriler düşerse bu durum müşteriye nasıl anlatılır onu da zaman gösterecek.

ERGO'yu satın aldıktan sonra Türkiye'nin en yaygın acente ağına sahip şirketi haline gelen HDI Sigorta, ilk acente toplantısını geçen ay yaptı. 3 bin 200 acentenin 1000'e yakınının davet edildiği toplantı yapıldığı saatlerde dergi basıldığı için ayrıntıları sonraya bırakıyoruz. Ancak iki konuya değinmekte fayda var... HDI Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Bana kalırsa 1 yıl daha satın alma yapmamalıyız" dese de HDI yönetiminin bir şirket daha satın alma arzusu var. Peki neden? Aslında iki nedeni var. İlki ilk 5'e girme hedefi, ikincisi de Türkiye'nin genç nüfusu ve düşük penetrasyon oranı. Zorunlu olan trafikte yüzde 86, DASK'ta ise yüzde 47 sigortalı oranı var. Bu oranlar isteğe bağlı kaskoda yüzde 26, konutta ise yüzde 20. Anladığım kadarıyla bu tablo HDI yönetiminin iştahını kabartıyor. Peki potansiyel umut veriyorsa gidenler neden gidiyor? Buna gerekçe olarak da son 10 yıldır sürekli değişen mevzuat gösteriliyor.

* * *

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı ile keyifli bir söyleşi yaptık. Türkiye'de sıfırdan kurulan ve ilk 10'a kadar yükselen ilginç bir hikayesi var Doğa Sigorta'nın. Bu büyümenin, sektörde eleştiri konusu olan trafik sigortalarını abartmadan sağlandığını söylüyor Kırmızı...

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş. adına

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu,
Serap Sürmeli

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.

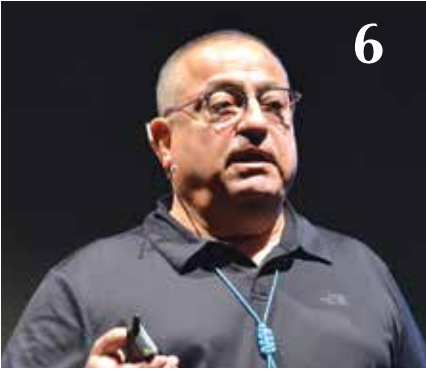
Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

Baskı:
Karakiş Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu Sok. 2-4 1B1F1 - Zeytinburnu - İstanbul
Tel: 0212 544 58 10 www.karakisbasim.com





6



22



26



28



30



44

6

Sompo Sigorta çalışanları: "Dünyanın sigortası biziz"
Sompo Sigorta, küresel iklim değişikliğine ilişkin bir bilinç yaratmak, davranışa dönüştürmek ve etkilerini azaltmak amacıyla bu yılın başında "Yerküreye Saygı" projesine imza atmıştı. Bu doğrultuda, bu yılki çalışan toplantısında Sompo Sigorta çalışanları "Dünyanın sigortası biziz" dedi.

22

"2019 heyecanlı geçti 2020'de daha kötüsü olmaz"
2020 beklentisini "Daha kötüsü olmaz" sözleriyle özetleyen Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı'ya göre trafikte tavan fiyat uygulaması yavaş yavaş kaldırılıp serbest tarifeye geçilmeli. Yabancı ortaklık ya da satış konusunda ise Kırmızı, "Bizim böyle bir düşüncemiz yok" yorumunu yapıyor...

26

Bırakın fon seçimini Fonmatik ROBO yapsın!
İş Portföy tarafından geliştirilen Fonmatik ROBO uygulaması, Anadolu Hayat Emeklilik BES katılımcılarının yatırımcı karakterini çıkarıyor, yatırım beklentilerine en uygun fon dağılımını belirliyor, piyasa koşullarına göre değiştiriyor ve bu değişiklikleri düzenli olarak paylaşıyor...

28

Allianz Teknik, deprem ve yangın riskine karşı farkındalığı artıracak

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, "Allianz Teknik ile deprem ve yangın konusunda toplumsal risk farkındalığını artırmayı amaçlıyoruz. Bu kapsamda akademik çalışmaları destekleyeceğiz. Endüstriye yönelik uluslararası standartlarda yangın ve deprem testleri yürüteceğiz" dedi...

30

"Yıkıcı teknolojiler sigortacılığı hızla değiştiriyor"

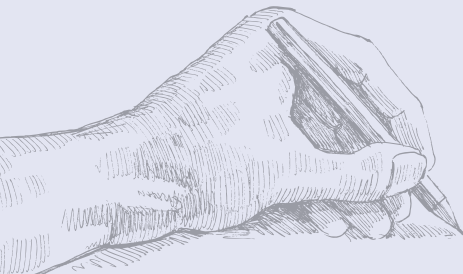
Finans ve teknoloji/inovasyon liderleri İstanbul Fintech Summit'te bir araya geldi. "Etkinlikte konuşan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, "FinTek'ler finans alanında yeni ürünleri çok hızlı bir şekilde sunabiliyor; ortaya koydukları iş modelleriyle geleneksel finans sektörünü ciddi anlamda zorlayabiliyor" dedi...

44

"Çalışan ve acente dostu şirket" mottosu

"Ailemiz Büyüyor, Gücümüz Katlanıyor" konseptiyle tüm çalışanlarını Sapanca'da buluşturan Türk Nippon Sigorta, Bölge Performans Toplantısı'nda da 2019 yılı kapanış beklentileri ve 2020 stratejilerini görüştü...

yazarlar



20

Sinan Metin
SGK açıkları

32

Zeynep Turan Stefan
Slovakya sigorta sektörü analizi

46

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Değişimin eşliğindeki bireysel emeklilik sistemi



AKBANK

“Ben mobilin
Akbanklısını
severim”

Hemen yenilenen Akbank Mobil'i indirin,
yepyeni bir mobil bankacılık deneyimi yaşayın.

Sizin için

Sompo Sigorta çalışanları: “Dünyanın sigortası biziz”

Sompo Sigorta, 2019 yılını değerlendirmek ve 2020 hedeflerini paylaşmak üzere 636 çalışanıyla 28 Eylül 2019 Cumartesi günü Sapanca Elite World Hotel’de toplandı.

Sektörün eş zamanlı en yüksek kârlılık ve büyüme rasyosuna sahip şirketi Sompo Sigorta, çalışan sayısını son 3 yılda yüzde 37 artırdı. Şirket, iş performansının yanı sıra “toplumdan aldığını yine topluma verme” mottosuyla ülkeye, yerküreye karşı sorumluluğun bilinci ile küresel iklim değişikliğine ilişkin bir bilinç yaratmak, davranışa dönüştürmek ve etkilerini azaltmak amacıyla bu yılın başında “Yerküreye



Saygı” projesine imza atmıştı. Bu doğrultuda, bu yılki çalışan toplantısında Sompo Sigorta çalışanları “Dünyanın sigortası biziz” dedi.

Sompo Global tarafından Sompo Perakende Platform CEO’su olarak da görevlendirilen Sompo Sigorta CEO’su Recai Dalaş, yaptığı sunumla 2019 yılını değerlendirirken 2020 hedefleri ve gelecek vizyonuna ilişkin paylaşımında bulundu. Sektör liderliğine oynayan bir şirket olduklarını belirten Dalaş, “Geldiğimiz noktada rakiplerimizi takip etmek yerine kendi kültürümüzü yaratarak farklılaşma yolunda başarılı



Recai Dalaş

bir şekilde ilerliyoruz” dedi. Toplantı sırasında 10 ve 15 yıllık çalışanlar, Recai Dalaş tarafından “Kıdem Ödülleri” ile onurlandırıldı. Yerküreye Saygı projesinde aktif rol üstlenen Türk Meteoroloji ve Afet Yönetimi Profesörü Mikdat Kadioğlu da toplantıda küresel iklim değişikliğinin etkileri ve bireysel olarak alınabilecek önlemler üzerine sunum yaptı. Toplantı komedyen Kaan Sekban’ın stand-up’ı ve DJ performans ile son buldu.

Sompo Sigorta, Adana’da yeni bölge ofisinde...

Ülke çapında yatırımlarına hız kesmeden devam eden Sompo Sigorta, Türkiye ekonomisinde kilit role sahip Adana’da yeni bir ofis satın alarak Güney Anadolu Bölge Müdürlüğü’nü taşıdı. Adana’nın en önemli caddelerinden Atatürk Caddesi üzerinde yer alan, acenteler için eğitim ve toplantı salonlarının yer aldığı, 2 kat ve toplam 440 metrekareden oluşan modern ofise yaptığı yatırımla Sompo Sigorta, bölgesel kalkınmaya desteğini sürdürüyor. Sompo Sigorta aynı yaklaşımla, nisan ayında da Bursa’da yeni ofis yatırımına imza atmıştı. Adana Seyhan’da yer alan yeni ofisin açılış töreni; Sompo Sigorta CEO’su Recai Dalaş, Sompo Sigorta üst yönetimi ve acentelerin katılımıyla gerçekleşti. Dalaş, törende özetle şu konuşmayı yaptı:



“Adana, Güneydoğu Anadolu Bölgesi illerine yakınlığı, geçmişten günümüze yapmış olduğu ekonomik katkısı ve sigorta bilinciyle vazgeçilemez illerimizden biri olmuştur. Bugün Adana’da acentelerimizle birlikte

yeni başarılarla yelken açıyoruz. Amacımız en kaliteli hizmet sunarak fark yaratmak. Yeni ofisimizin sağladığı imkanlarla daha hızlı, yenilikçi ve müşteri ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmayı sürdüreceğiz.”

Kaskoda %25 indirim geliyooooooooor!

0-5 yaşı arası çocuk sahibi olanlara, en tatlı indirim
Baby on Board kaskoda.



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması'nda ödüller sahiplerini buldu

Her yıl yurdun dört bir köşesinden binlerce amatör ve profesyonel fotoğrafçının katıldığı "Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması"nda bu yıl dereceye girenler ödülleri kavuştu. Vakıf Emeklilik'in öncülük ettiği ve bu yıl yedincisi düzenlenen yarışmanın birincilik ödülü Tokat'tan Süleyman Üzümcü'ye, ikincilik ödülü Ordu'dan Necmettin Güney'e, üçüncülük ödülü ise Trabzon'dan Meral Yeşilçiçek'e verildi. Yarışmada ayrıca İstanbul'dan Sebahattin Özveren, Balıkesir'den Adil Emektar ve Edirne'den Elif Çakıcı da mansiyon ödülünün sahibi oldu. 2 bin 389 fotoğrafçının 8 bin 87 eseriyle katıldığı yarışmaya Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu da (TFSF) yine destek verdi.

Yarışmada dereceye giren fotoğraflar 14-21 Ekim tarihleri arasında Vakıf Emeklilik Genel Müdürlük binasında sergilenecek. Sergide ayrıca VR teknolojisinin kullanıldığı sanal sergi standı da yer alacak. Sanata ve sanatçıya saygı çerçevesinde düzenlenen yarışmada jüri üyeliklerini; İz TV Genel Yayın Yönetmeni Coşkun Aral, Milliyet Gazetesi eski fotoğraf editörü Garbis Özatay, fotoğraf sanatçısı Prof. Dr. Güler Ertan, fotoğraf sanatçısı Turan Keskin ve Vakıf Emeklilik Kurumsal İletişim

Müdürü Berkan Karakurt üstlendi. Yarışmada jüri üyelerinin değerlendirmesi sonucunda birinci olan eserin sahibi 5 bin, ikinci 3 bin 500, üçüncü 2 bin 500; mansiyon ödülüne layık görülen 3 eserin her birinin sahibi de 750 TL'lik para ödülüne hak kazandı.



BES'te birikimin en tatlı hali!

Vakıf Emeklilik, BES'e ilgiyi artırmak, tüm BES katılımcılarının emeklilik fonları ile içeriklerinde yer alan piyasa enstrümanlarını basit biçimde kavrayabilmelerini sağlamak adına Türk ve dünya mutfağının en beğenilen tatlılarından ilham alarak "Tatlı Fonlar" projesini hazırladı. Katılım, katkı ve faizli seçenekleri altında içlerinde birçok finansal enstrümanı bulunduran 16 adet fonu müşterilerine sunan şirket, dövizde endekslilerden hisse, altın ve kira sertifikası gibi birçok opsiyonu barındıran fonlara varıncaya dek geniş bir portföyü; tulumba, aşure, revani, şöbiyet, mozaik pasta gibi



Ender Şenol

tatlı isimleriyle eşleştirdi. Proje, Mutfak Sanatları Akademisi'nde influencer'ların katılımıyla gastronomi yazarı Sahrap Soysal eşliğinde faizsiz fonlara karşılık gelen aşure yapılararak anlatıldı. Vakıf Emeklilik Finans ve İç Sistemlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ender Şenol, projeyi davranışsal finans modellerinden ilham alarak geliştirdiklerini açıkladı. Sektörde pozitif bir farkındalık oluşturmak istediklerini ifade eden Şenol, sözlerine şöyle devam etti:

"Sağlıklı bir ekonomi için birikim alışkanlığını ve finansal okuryazarlık bilincini her yaştan yurttaşımıza en basit ve kısa yoldan yaymak zorundayız. Emeklilik fonları hem bireysel

emeklilik sisteminde olanlar için hem de henüz sisteme girmeyenler için karmaşık bir görünüme sahip. Türkiye ve dünyada yükselen bir disiplin olarak davranışsal iktisat alanında yapılan çalışmalar, bu karmaşık durumun bireylerin birikim yapmaya ve BES gibi birikim yöntemlerine karşı çekingen veya önyargılı olmasına neden olduğunu gözler önüne koyuyor. Ülkemizdeki birikim kültürünün ve yeterli finansal okuryazarlık bilincinin daha yaygın hale gelmesi adına vatandaşlarımızın işlerini kolaylaştıracak yeniliklere imza atmak bizim için büyük önem taşıyor. Bu projeye BES'e genel yaklaşımı olumlu etkileyeceğimizi ve sistemdeki katılımcıların yalnızca yüzde 5'inin yaptığı fon dağılım değişikliği işlemlerini daha yukarı taşıyacağımıza inanıyoruz."

Siz de parayı tutamıyorsanız

Garanti Emeklilik'e

gelin birlikte biriktirelim.



 **Garanti Emeklilik**

   /garantiemeklilik | garantiemeklilik.com.tr • 444 0 336

Güneş Sigorta Doğu ve Güneydoğu Bölge Müdürlükleri açıldı

Türkiye genelinde yaygın acente, banka ve broker ağıyla hizmet veren Güneş Sigorta, Erzurum'da Güneş Sigorta acente ve banka kanalına yönelik faaliyet gösterecek olan Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölge ve Bankasürans Bölge Müdürlüklerini 8 Ekim'de hizmete açtı. Açılış törenine Güneş Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, VakıfBank ve Güneş Sigorta üst yönetimi ve çalışanlarının yanı sıra bölge acenteleri ve çeşitli sektörlerden işletme sahipleri katıldı. Geniş katılımıla Erzurum Sway Otel'de yapılan açılış toplantısında konuşan Üstünsalih, VakıfBank Finans Grubu şirketlerinden Güneş Sigorta'nın VakıfBank ile arasındaki sinerji ve işbirliğine vurgu yaparak şunları söyledi:

"1957 yılında VakıfBank'ın bir iştiraki olarak kurulan Güneş Sigortamız bugün 62 yıllık bir tecrübeyle sektörüne liderlik ediyor. Müşteri odaklı hizmet anlayışının bir yansıması olarak yenilikçi ürün

ve hizmetleriyle tüm paydaşlarına değer katıyor. VakıfBank Finans Grubu'nun kıymetli bir parçası olarak Türkiye bilançosuna azami katkı sağlama hedefiyle ülkemize hizmet veriyor. Risk yönetimi gibi kişiler ve kurumlar için kritik öneme sahip bir alanda öncü çalışmalara imza atıyor. VakıfBank'ın desteği ve örnek işbirliğinin de katkısıyla sürdürülebilir büyümesini devam ettiriyor. VakıfBank olarak bağlı ortaklıklarımıza desteğimizi tüm gücümüzle sürdürüyoruz. Bu yıl, Güneş Sigortamızın sermayesini yüzde 100 oranında bedelli artırarak 540 milyon liraya yükselttik. Bu sermaye artışında VakıfBank olarak hem rüçhan hakkımızı kullandık hem de kullanılmamış haklar için yeni paylar olarak bankamızın payını ve pay oranını artırdık. VakıfBank ile Güneş Sigorta arasındaki bağ ve sinerji her zamankinden daha güçlü. İnaniyorum ki bu güçle Güneş Sigortamız başarılarını katlayarak sürdürecektir." Atilla Benli ise "Güneş Sigorta olarak Erzurum'un ekonomisine, insanına,



Atilla Benli

Abdi Serdar Üstünsalih

potansiyeline güveniyoruz. Bu doğrultuda mevcut temsilciliğimizi hem acente hem de bankasürans bölge müdürlüğü olarak yeniden yapılandırdık. Bu bölgeye yönelik kaynaklarımızı artırdık. Doğu ve Güneydoğu Bölge Müdürlüklerimiz şu anda 18 İlde 50 VakıfBank, 7 Vakıf Katılım, 11 Albaraka Türk Katılım Bankası şubelerimize ve 73 Acentemize hizmet verecek" dedi.

"Trafikte Küçük Hata Yoktur"

Milli Eğitim Bakanlığı ve İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından yürütülen "Trafikte Küçük Hata Yoktur" isimli proje, İstanbul Ticaret Üniversitesi Söğütözü Kampüsü'nde düzenlenen lansman toplantısıyla başladı. Toplantıya Milli Eğitim Bakanı Ziya Selçuk da katılarak bir konuşma yaptı. İlk etapta İstanbul'da 110 okulda uygulanacak projenin ana sponsorluğunu Shell Türkiye üstlendi. Projenin sponsorları arasında bulunan Quick Sigorta'nın

Genel Müdürü Ahmet Yaşar da lansman toplantısına katıldı. Yaşar, "Trafik bilincini küçük yaşlarda yerleştirmek büyük önem taşıyor. Her yıl binlerce insanımız trafik kazalarında hayatını kaybediyor. Öğrencilere yönelik bu çalışmaya katkıda bulunmak bizim için son derece önemli. Projeye kendi bünyemizde yapacağımız çalışmalarla ayrı bir destekte sunacağız" dedi. Proje çerçevesinde tüm Türkiye genelinde öğrencilere trafik bilincini



yerleştirmek için etkinlikler gerçekleştirilecek. Tiyatro gösterileri, trafik vurgusunun yapıldığı oyunlarla öğrencilerin bu alanda bilgilerinin artması amaçlanıyor.

Otomatik BES kazandırıyor!



Otomatik BES; 45 yaşını doldurmamış, kamu ve özel sektör çalışanlarının emekliliğe yönelik birikim yapmalarını sağlayan ve devlet katkısı avantajıyla desteklenen bir yatırım ve tasarruf sistemidir.

Katkı payı tutarının

%25'i
oranında
Devlet Katkısı

2 aylık başlangıç
dönemi sonunda
sistemde kalmaya
devam eden çalışana
1.000 TL ek
Devlet Katkısı

Emeklilik hakkı kazanıldığında,
en az **10 yıl süreli**
yıllık gelir sigortası
yaptırılması durumunda
birikimlerinin
%5'i karşılığı ek
Devlet Katkısı



Türkiye
Sigorta Birliği

Groupama Healpy ile İzmir Kültürpark'ta adımlar iyiliğe atıldı

Groupama, sağlıklı yaşam alanında rehberlik veren ve herkese açık olan yeni mobil uygulaması Healpy ile birlikte başlatılan “Her Adım İyilik” sosyal sorumluluk projesi kapsamında 5 Ekim Cumartesi günü İzmir Kültürpark'ta yürüyüş etkinliği düzenledi. Groupama çalışanları ve acentelerinin katıldığı etkinlikte adımlar iyilik için atıldı. Atılan her adımın ihtiyaç sahiplerine umut olduğu projede, Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği'ne bugüne kadar 21 adet akülü sandalye bağışı yapıldı. Groupama Sigorta Pazarlama, Kurumsal İletişim ve Çağrı Merkezi Genel Müdür Yardımcısı Frederique Guegan Tayar, etkinlikle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Öncelikle Groupama adına etkinliğimize katılan tüm acentelerimize en içten

teşekkürlerimi sunuyorum. Bugüne kadar ‘Her Adım İyilik’ projemizle toplamda 21 akülü sandalye bağışında bulunduk. Atılan her adım sayesinde bir engellinin hayatına dokunduk ve onun özgürlüğüne bir adım atmasında rol oynadık. Hayatlara dokunduğumuz bu kampanya bizim için sosyal sorumluluğun ötesinde bir kazanım sağladı. Bundan sonraki hedefimiz her seferinde daha fazla adımla üzerine koyarak bu kampanyamızı büyütmek. İnanıyorum ki bugün attığımız adımlarla da hayatları güzelleştirmeye



Frederique
Guegan Tayar

devam edeceğiz.”

Tayar, bugüne kadar “Her Adım İyilik” projesiyle 1 milyar 732 milyon adım atıldığını da sözlerine ekledi. Healpy uygulaması kişileri sağlıklı bir yaşam ve günlük hareketlerinin artması için yürümeye motive ediyor. Uygulamaya

ücretsiz kayıt olmak ve i-health ya da google fit entegrasyonu ile adımların toplanmasına izin vermek yeterli. Healpy’de toplanan adımlar, uygulamanın “Adım Adım Sağlık” menüsünde yer alan “Her Adım Bağış” alanından takip edilebiliyor.

Groupama acenteleri, Nemrut ve Göbeklitepe’de tarihe yolculuk yaptı

Groupama Sigorta, başarılı acenteleriyle kampanya gezilerini sürdürüyor. Yıl içerisinde kasko, konut, sağlık, ticari ve trafik branşlarında düzenlediği Yaz Kampanyası ile büyüme kriterlerine göre üretim artışı gösteren Groupama acenteleri, Şanlıurfa ve Adıyaman gezisiyle ödüllendirildi. Başarılı iş sonuçlarıyla kampanya hedeflerini gerçekleştiren acenteler, performanslarının karşılığı olarak üç günlük Anadolu Medeniyetleri turuyla tarihe yolculuk yaptı. 13-15 Eylül ve 20-22 Eylül tarihleri arasında düzenlenen ve 40 Groupama acentesinin katıldığı gezilere Groupama Sigorta Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür



Yardımcısı Arda Tuncay da eşlik etti. Seyahatin ilk gününde Nemrut dağına hareket eden Groupama acenteleri, daha sonra Kommagene Krallığı’nın kadın üyelerinin gömülü olduğu Karakuş Tümülüsü’nü gördü. İkinci günün programında Şanlıurfada efsanelere konu olan Balıklı Göl’ü, Hz. Makamı ve

İbrahim Mağarası ile Kapalıçarşı’nın ardından Ulu Cami’yi ziyaret eden Groupama acenteleri, Urfa Arkeoloji ve Halepli Bahçe müzelerini de gezdi. Müzenin ardından grup, son yıllarda arkeoloji dünyasındaki en büyük keşif olan ve dünyada dinler tarihini değiştiren Göbeklitepe’yi inceleyerek bu olağanüstü keşfi yerinde gördü.

ARACINIZ ÇALINABİLİR
YANABİLİR, KAZAYA KARIŞABİLİR,
SELE KAPILABİLİR, TOPRAK KAYMASINA YAKALANABİLİR,
DOLUYA TUTULABİLİR, FIRTINAYA GİREBİLİR,
FIRTINADAN ÇIKAMAYABİLİR
VE HATTA' DEPREMDE
H A S A R ALABİLİR.
AMA SİZ YİNE DE ÜZÜLMEZSİNİZ ÇÜNKÜ TÜM SORUNLAR İÇİN
ALLIANZ TÜM OTO GENİŞLETİLMİŞ KASKO İLE YANINIZDA.

TÜM OTO GENİŞLETİLMİŞ KASKO'DA TEMİNAT ÇOK, SORUN YOK

Allianz ayrıcalıklarından, zengin asistans hizmetleri, farklı indirim olanakları ve ikame araç hizmeti seçenekleri ile faydalanabilirsiniz.

Allianz Acenteleri | allianz.com.tr
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama



AXA “Dünya Dostu Acente” programını açıkladı

AXA Sigorta, acenteleriyle 2018-2019 değerlendirmelerinin ve 2020 planlarının aktarıldığı, yeni teknoloji, ürün ve hizmetlerinin paylaşıldığı yıllık toplantısını Antalya’da 400’ü aşkın acentenin katılımıyla gerçekleştirdi. Toplantıda “Dünya Dostu Acente” programı başta olmak üzere müşterilerin, acentelerin ve çalışanların hayatını kolaylaştıracak, sektörel fark yaratan birçok çalışma acentelerle paylaşıldı. AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, toplantıda özetle şu değerlendirmeyi yaptı: “Doğaya, topluma ve gelecek nesillere karşı sorumluluklarımızın farkında olarak çevre bilinciyle hareket etmeyi işimizin bir parçası olarak görüyor, tüm iş ortaklarımızı da bizimle beraber aksiyona geçmeye davet ediyoruz. Dünya Dostu Acente hareketimizle acentelerimiz karbon ayak izlerini azaltmak için söz veriyor ve etraflarına da bu bilinci yaymak



için hızla çalışmalarına başlıyor. Bu çalışmaya gönüllü katkılarından dolayı tüm acentelerimize teşekkür ediyoruz.”

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Firuzan İşcan ise 2020’ye giden yolda hedef ve stratejilerini paylaştı ve acentelere “Biz AXA’yız hep beraber bir başkayız” diye seslendi: “Hasar ödeyenden çözüm ortağına dönüşüm vizyonumuzla, Acente

4.0 yaklaşımımızla bölgelerimizi ve acentelerimizi güçlendiriyor, operasyonel iyileştirmelerle süreçlerimizi hızlandırıyoruz. Yıl boyunca sahadaydık. 30’un üzerinde toplantıda 1000’den fazla acentemizle bir araya geldik ve anlamak için dinledik. Acentelerimiz güçlensin diye onları sürdürülebilir gelir modellerimiz, teknolojimiz, iletişimimiz, bilgi ve uzmanlığımızla destekliyoruz. Toplumsal duyarlılığı da tüm bunların en merkezinde görüyoruz. Acentelerimizin geleceğe güvenle bakmaları ve işlerini hayallerindeki yere getirmeleri, büyütmeleri için AXA Akademi çatısı altında oluşturduğumuz Gelecek Fakültesi’yle ikinci kuşak ve genç profesyonel acentelerimizi Boğaziçi Üniversitesi işbirliğiyle 1 yıllık eğitim kampına alıyor, ihtiyaç duydukları tüm alanlarda gelişimleri için destek veriyoruz.”

BNP Paribas Cardif, Gamification Hackathon’a katıldı

BNP Paribas Cardif Türkiye, Londra merkezli Uluslararası Oyunlaştırma Federasyonu GamFed’in Türkiye temsilciliği olan ve tamamı gönüllülerden kurulu GamFed Türkiye’nin ikinci kez düzenlediği “Gamification Hackathon”a katıldı. Oyunlaştırma tekniğiyle şirketlerin gereksinimlerine çözüm bulmayı hedefleyen hackathon kapsamında BNP Paribas Cardif Türkiye İnovasyon Kulübü’nün mentorluğunda yarışan ve Denizli’den katılan ekip, 15 takım arasında ikinci olmayı başardı. Electro Fox adlı takım, BNP Paribas Cardif Türkiye için şirket içi eğitime katkıda bulunacak oyunlaştırma fikirlerine imza attı. BNP Paribas Cardif Banka ve Acente Sigortacılığı Genel



Müdür Yardımcısı Gökhan Sertsöz, “BNP Paribas Cardif olarak eğitime verdiğimiz değer kapsamında hem gençlere dokunacak hem de teknolojiye verdiğimiz önemi vurgulayan projelere odaklanıyoruz. Gerçek iş fikirlerine oyunlaştırma fikirleri üretilmesini sağlayan GamFed ile Gamification

Hackathon kapsamında bir araya geldik ve kurumumuzun eğitim ihtiyacına oyunlaştırma tekniğiyle çözüm aradık. İnovasyon Kulübümüzün mentorluğunu üstlendiği Denizlili gençlerden oluşan takım ise yarışmada ikinci oldu. Bu alandaki çalışmalara destek vermeyi sürdüreceğiz” dedi.

Parmağında sigorta

sigorta parmağında

Tek tuşla hasar ihbarından hızlı hasar ödemesi almaya, nöbetçi eczaneden anlaşmalı sağlık kuruluşlarını bulmaya kadar hayatı kolaylaştıran pek çok özellik Sompo Mobilo'da... Hemen indirin, sigortanız parmaklarınızın ucuna gelsin.



SOMPO JAPAN
SIGORTA

Anadolu Sigorta'dan Memur-Sen üyesi Motif Kartlılara özel avantajlar

Müşteri ihtiyaçlarına yönelik çalışmalarla sigorta sektöründe ilklere imza atan Anadolu Sigorta, Memur-Sen ile işbirliği başlattı. Bu doğrultuda Motif Kart sahibi Memur-Sen'lilerin ihtiyaçlarına özel ve ayrıcalıklarla dolu Motif Kart Trafik Sigortası, Motif Kart Birleşik Kasko, Motif Kart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Motif Kart Bireysel Sağlık Sigortası ve Motif Kart Modüler Konut Paket Sigortası ürünleri hazırlandı. İşbirliği kapsamında

Motif Kartlılar hem Anadolu Sigorta ayrıcalıklarından yararlanıyor hem de bu ayrıcalıklara indirimli olarak sahip oluyor. Söz konusu indirimlerden Motif Kartlıların anne, baba, eş ve çocukları da faydalanabiliyor.

ÜRÜN

İNDİRİM ORANI

Motif Kart Trafik Sigortası	% 3
Motif Kart Birleşik Kasko Sigortası	% 10
Motif Kart Tamamlayıcı Sağlık Sigortası	% 10
Motif Kart Bireysel Sağlık Sigortası	% 10
Motif Kart Modüler Konut Paket Sigortası	% 25
Motif Kart Yeni Nesil Konut Paket Sigortası	% 25



EXTRE

Kartlı ödemeler Eylül ayında yüzde 15 artış gösterdi

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla eylül ayında toplam 85.2 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 73.1 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 12.1 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde, banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 33 olurken, kredi kartıyla ödemelerde bu oran yüzde 12 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 15 oldu.



Kartlarla eylül ayında 3.4 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2019 yılının eylül ayında 3.4 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 26.1 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 3.6'sını oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Eylül	2019 Eylül	Değişim
Banka kartı	9.1	12.1	% 33
Kredi kartı	65.1	73.1	% 12
Toplam	74.2	85.2	% 15

Sigorta sektörü	2018 Eylül	2019 Eylül	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2.7	3.4	% 26.1
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 3.4	% 3.6	

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI



Acil Durum
Olmadan
Cami Kiriniz!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası beklenmedik sağlık sorunlarında hem SGK hem de Doğa Sigorta ile anlaşmalı özel hastanelerdeki fark ücretlerinizi uygun primlerle güvence altına alır.

**YAYGIN
HASTANE
AĞI**

Doğa
sigorta

**EN İYİ
FİYAT
GARANTİSİ**

www.dogasigorta.com

0 850 811 51 00



Doğa Sigorta'nın yeni CFO'su Fehmi Özbalkan göreve başladı

Doğa Sigorta, kurum strateji ve hedeflerine yönelik atamalarla insan kaynağını güçlendirmeye devam ediyor. Şirketin yeni CFO'su Fehmi Özbalkan, eylül ayı itibarıyla görevine başladı. 1999 yılında lisans eğitimine State University of New York'ta başlayan Özbalkan, Boğaziçi Üniversitesinde Siyasal Bilimler ve Uluslararası İlişkiler okudu. University of Illinois'de Siyasal Bilim ve Finans üzerine yüksek lisans yapan Özbalkan, kariyerine burada araştırma ve öğretim görevlisi

olarak başladı. 2006 yılında İş Assest Management'ta fon operasyon sorumlusu olan Özbalkan, daha sonra Garanti Assest Management'ta yatırım uzmanı pozisyonunda göreve geldi. 2009 yılında HSCB Global Assest Management'ın sabit gelir departmanında müdür yardımcılığı yaptıktan sonra Allianz Life & Pension'da uzman fon operasyon sorumlusu oldu. Fehmi Özbalkan, 2011 yılında katıldığı ERGO Sigorta'da ise yatırım uzmanı ve kurumsal yatırım müdürü görevlerini üstlendi.



Fehmi Özbalkan

AUTO KING YÖNETİMİ YENİLENDİ



İlter Tekin

Safiye Kanar

Engin Atakan

Bülent Şanlı

Erkan Kırac

Türkiye'nin en büyük onarım ve oto bakım markası Auto King'in Genel Müdürlüğü'ne yüksek mühendis Engin Atakan getirildi. Atakan, Auto King bünyesinde sigorta şirketlerine oto dışı hasar branşında hizmet veren ServiceMaster Clean'da 11 yıl genel müdür olarak görev yaptı. Auto

King'in kuruluşundan bu yana çeşitli birimlerinde hizmet veren Atakan, 2019 yılı başından bu yana şirketin operasyondan sorumlu genel müdür yardımcılığı görevini yürütüyordu. Genel Müdür Engin Atakan'ın yanı sıra Auto King'in yönetim kadrosu şu isimlerden oluştu: Satış Pazarlama

Genel Müdür Yardımcısı Erkan Kırac, Operasyon ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Safiye Kanar, Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı İlter Tekin, Servisler ve Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Bülent Şanlı ve Finans Genel Müdür Yardımcısı Berrin Susamış.

VakıfBank, Yanındaki Güç.

*Geçmişten
aldığımız gücü,
geleceğe taşımaktır
görevimiz.*



444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

2019'un ilk 7 ayında SGK açığı 30 milyar TL'ye yaklaştı. Uzayan ömrün yanı sıra enflasyon riskini de düşünürsek emekli maaşlarının iyileşmesini beklemek gerçekçi değil. Önümüzdeki yıllarda emekli maaşlarıyla standartları korumak hayal. Hükümetin sadece bu verilerle bile EYT'lileri emekli etmesi, tercih edeceği bir seçenek değil...

SGK açıkları

Sosyal Güvenlik Kurumu'nun toplam gelir ve gider tablosuna bakınca dikkat çeken bazı noktalar var. 2018 yılı gelirleri 369.2 milyar, giderleri 384.9 milyar TL. Bu da 15.7 milyar TL açığa işaret ediyor. Yani toplam gelirlerin toplam giderleri karşılama oranı yüzde 95.9. Söz konusu açık ne yazık ki sadece 2018 yılına özel değil. On yıllardır devam ediyor ve giderek de artıyor. Nitekim 2019 yılının temmuz ayına geldiğimizde açık tutarı 28.3 milyar TL'ye ulaştı. Yılın ilk 7 ayı itibarıyla toplam gelirlerin toplam giderleri karşılama oranı yüzde 89.2. Bu veri de SGK'nın yine bütçeye büyük bir yük olacağını gösteriyor. Aşağıdaki grafikten de görüleceği üzere SGK açığını bir türlü azaltamıyor, ortadan kaldıramıyoruz. Sosyal güvenlik açığını iyileştiremediğimiz gibi aktif pasif oranında (Temmuz 2019 itibarıyla 1.69) da iyileşme sağlayamıyoruz. Emeklilik döneminde uzun ömür ve enflasyon, ciddiye almamız gereken risklerden. Bu iki temel riski de düşünürsek emekli maaşlarının iyileşmesini beklemek gerçekçi değil. Önümüzdeki yıllarda emekli maaşlarıyla standartları korumak hayal.

Hükümetin sadece bu verilerle bile EYT'lileri (emeklilikte yaşa takılanlar) emekli etmesi tercih edeceği bir seçenek değil. Kısacası emekliler için maddi anlamda kolay bir emeklilik dönemi gözüküyor. Peki ne yapacağız?

- Bireysel sosyal güvenlik planımızı yapmalıyız. Sigortacılar bu planlamada bize yardımcı olacak danışmanlardır. Pek çoğu da danışmanlığınıza ücretsiz yapacaktır.
- Bireysel emeklilik yaptırmalıyız. Hatta birden fazla sözleşmemiz olmalı.
- Otomatik katılımlı bireysel emekliliğimizi sürdürmeliyiz.
- Hayat sigortası yaptırmalıyız.
- Hayat sigortasını finansal çözümler için de değerlendirmeliyiz.
- Sağlığınıza korumalıyız. Sağlık riskleri ve olası mağduriyetler için hazırlıklı olmalıyız.
- İşimizi ve iş yerimizi sigortalamalıyız.
- Yıllarca uğraşıp didinerek oluşturduğumuz varlıklarımızın yok olması ihtimalini hesaba katmalıyız. Önlemler almalıyız. Emeklilikte, hastalıkta ek ya da tamamlayıcı bir gelire ihtiyacımız olacak. Başımıza gelmeden planlamayı yapmak ve "gereği gerekmeden görmek" lazım.



MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

ZİRAAT EMEKLİLİK ORADA



Kullanıcı dostu ekran



Tek kullanımlık şifre ile
hızlı ve güvenli erişim



Sözleşmeleri kolayca
görüntüleme ve işlem yapma



Ziraat Emeklilik Mobil Şube ile birikimleriniz hakkında aradığınız her şey elinizin altında. Mobil Şube'yi kullanarak sözleşme ve poliçelerinizi kolayca takip edebilir, birikimleriniz ve devlet katkısıyla ilgili detaylara hızlı ve güvenli şekilde ulaşabilirsiniz.

 **Ziraat Emeklilik**
Geleceğiniz için daha fazlası



Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



“2019 HEYECANLI GEÇTİ 2020’de daha kötüsü olmaz!”



2020 beklentisini “Daha kötüsü olmaz” sözleriyle özetleyen Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı’ya göre trafikte tavan fiyat uygulaması yavaş yavaş kaldırılıp serbest tarifeye geçilmeli. Yabancı ortaklık ya da satış konusunda ise Kırmızı, “Maalesef şirketi belli bir yere getirip satalım gibi bir alışkanlık oluşmuş. Bizim böyle bir düşüncemiz yok. Ortaklık yapacak olursak da bize bir şeyler katması, daha ileri götürmesi gerekir” yorumunu yapıyor...



Sektörde ilk 10’a girme hedefine 2017-2018 yıllarında ulaşan Doğa Sigorta, prim üretiminde trafiğin payını yüzde 60’ın altına düşürerek sürdürülebilir kârlılık anlamında da önemli bir mesafe kat etti. Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, altyapı, reasürans ve satış kanallarını hiçbir zaman zarar etmeyecek şekilde kurguladıklarını vurguluyor. Kırmızı, satış ya da ortaklık



f t i /dogasigorta | www.dogasigorta.com

konusunda kapıları tamamen kapatmasa da “kırmızı çizgilere” işaret etmeden geçemiyor. Nihat Kırmızı ile SDDK, Türk Re, havuz, tavan fiyat gibi sektörel konu ve gelişmelerin yanı sıra Doğa Sigorta’yı konuştuk...

Yılın bitmesine az bir süre kaldı ama sanırız tablo büyük ölçüde netleşti. 2019 sektör açısından nasıl geçti? Beklentilerle kıyaslandığında nasıl bir yıl oldu?

2018 ve bu yıl ciddi bir ekonomik yenilenme çabalarına sahne oldu. Zikzaklar çizildi; bazen iyiye bazen de kötüye gidişler oldu. Sektör ise her durumda hep ayakta durmaya çalıştı. Mali gelirlerle bir şekilde kârlılık açıklayabilen sektör yoluna devam ediyor. Teknik olaraksa bazı olumlu adımlar atıldı. Sektör bu yıl SDDK’nın (Sigorta Düzenleme ve Denetleme Kurulu) kurulmasını heyecanla izleyip bekledi. Bazı ön adımlar atıldı; genel müdürlük ve denetleme kurulunun İstanbul’a taşınması gibi. SDDK’nın kurulması Hazine ve Maliye Bakanımızın açıkladığı ekonomik kalkınma planının da içindeydi. Yine daha önce gündeme gelen yerli bir reasürans şirketinin kuruluşu gerçekleşti.

Aslında sektör 2019’u dolu dolu, heyecanlı ve geçmişte konuşulanların temellerinin atıldığı bir yıl olarak geçirdi. Teknik olarak biraz daha dikkatli davranmaya başladık. Geçmiş yıllarda hep trafik sigortaları konuşulurdu. Bu yıl da konuşuldu ama başka yeni konular gündemimize girmeye başladı.

“Havuz” konusu sektörün gündeminden düştü mü?

2017 yılında trafik sigortalarını ve havuzu konuşmuştuk. 2019’da da konuştuk ama gündemimiz biraz daha diğer konulara yoğunlaştı. Önümüzdeki günlerde de artarak devam edeceğini düşünüyorum. SDDK’nın kuruluşunda sona yaklaşıldı. Tabii siyasi iradenin görüşü önemli, yıl sonuna kadar kurulacağı konuşuluyor. Hepimiz kurulun başına kimlerin geleceğini, kaç kişiden oluşacağını, nasıl yönetileceğini, nasıl bir düzen oluşacağını merak ediyoruz. Sanırım yıl sonuna kadar bu konuları daha net görmüş oluruz.

SDDK sektöre ne katacak? Genel müdürlük yerine kurul, denetlemeye ilave olarak düzenleme sizce ne fark ettirecek?

Evet, bir genel müdürlük, bir de denetleme kurulu var. İkisi de ayrı kurumlar. Çok iyi çalışmalar da zaman zaman ikisinin ayrı bir kurum olması nedeniyle bazı sorunlar, farklı görüşler oluşabiliyor. Tek çatı altında olmasıyla daha hızlı karar alma, bazı ürünlerin daha hızlı çıkması gibi yıllardır sektörde konuşulan birçok konuda daha hızlı adımlar atılması sağlanabilir. SDDK ile birlikte sektörün kazancının artmasını, daha hızlı kararlar alınmasını bekliyoruz.

Peki yeni kurulan yerli reasürans şirketi Türk Re için ne düşünüyorsunuz?

Öncelikle teminat bulunamayan bazı ürünler için çözüm sağlayacağını düşünüyoruz. Hep konuştuğumuz alacak sigortaları, kefalet sigortaları gibi konularda teminat sağlayacaktır.

Şirketin sahibinin Hazine olması sizce avantaj mı dezavantaj mı?

Özel sektör, ekonomi ve ülkenin geleceği için çok önemli. Ancak bazen devletin de işin içine girmesi gerekiyor. Devlet zaten her zaman işin içinde olacaktır ama bu genelde denetleme tarafında olur. SDDK’nın bu işi yönetmesi lazım. Bir yerden sonra teminat bulamıyoruz. ➡

Türkiye'nin politik ve ekonomik koşullarından dolayı teminat verilemiyor. Sektörde bu riskleri ve teminatları tek başına karşılayabilecek şirket sayısı ise çok az. Bu yüzden devlete bağlı kurumların devreye girmesi gerekiyor.

Ülke riski için iyi olabilir ama şirket riskine karşı teminat verirse o zaman da kötü yönetim olasılığı bir handicap olmaz mı?

Her şeye teminat verecek diye bir şey söz konusu değil elbette. Ülke riski ve ekonomik durumlardan dolayı verilmeyen teminatlardan kaynaklanan açmazların aşılmasını sağlayacaktır. Şirket riski varsa bu ayrı bir konu. Şirketleri elbette ayrı ayrı değerlendireceklerdir. Söz konusu şirketi özel sektör gibi değerlendirip inceleyerek riskin az, çok ya da hiç olmadığı şeklinde değerlendirecektir. Burada önemli olan şirketten şirkete değil de Türkiye'ye gelmeyen teminatlara teminat vermek. Uluslararası reasürörlerin "siyasi ve politik risk var girmiyoruz" ya da "çıkıyoruz" dediği durumlarda devreye girmesi lazım. Mesela deprem bizim için çok önemli, Türkiye'nin bir gerçeği. Reasüransa dünya kadar para ödüyorsunuz ama gün geliyor "Bundan böyle payımı azaltıyorum, deprem riski arttı" diyebiliyor.

Trafikteki sorunlar halledildi mi? Tavan fiyat artık sorun olmaktan çıktı mı?

Alıştık diyelim. Sonuçta insanlar her duruma uyum sağlıyor. Ancak özellikle havuz, gerçekten yeniden çalışılması gereken bir konu. Tavan fiyat uygulamasının

da artık yavaş yavaş kaldırılıp serbest fiyat tarifesine geçilmesi lazım... "Bu ne zaman olur" dersiniz biz bilemeyiz. SDDK kurulduktan sonra yeniden değerlendirilecektir mutlaka. Tavan fiyat uygulaması aslında kötü de olmadı. Fiyatlara bir denge getirdi, birbirine yaklaştırdı. Bir şirket "çok zarar ediyoruz" derken, diğeri "şu kadar kâr ediyoruz" diyebiliyordu. Artık gerçekten kârlı mı zararlı mı olduğunu daha detaylı inceleme imkânı oluştu. Önümüzdeki süreci de şirketler ve sektör daha iyi yönetir diye düşünüyoruz.

Kaskoda durum nasıl?

Dolu yağışı, fırtına gibi eskiden pek rastlanmayan hasarlar oluştu. Bunlar Türkiye'de çok nadir yaşanırdı, şimdi neredeyse her yıl görmeye başladık. Tabii sigorta da bu tür durumlara karşı yapılır.

Ancak kasko trafiğe göre bir nebze daha iyi yönetiliyor gibi. Kârlılık daha iyi. Trafikte maddi hasarlardan çok bedeni hasarlar yoruyor. Ödüyorsunuz, 8-10 yıl sonra aynı hasarın bir de bedenisi geliyor. Son birkaç yıldır bir de "değer kaybı" furyası yaşanıyor. Kaskoda böyle durumlar olmadığı için zarar da etseniz ne kadar ettiğinizi biliyorsunuz.

2020 bu yıldan daha mı iyi olur, beklentiniz nedir?

Sadece biz değil ülke ekonomisi için de önümüzdeki yılın daha iyi olmasını bekliyoruz. Çünkü her yıl kötü olursa sürdürülebilirlik olmaz. Bir yerden sonra dönüş lazım. Daha kötü olur mu, bence olmaz. Çünkü Türkiye her şeyi yaşadı. Büyük bir ekonomik kriz yaşadık, siyasi krizler yaşadık. Anayasa değişikliği, belediye seçimleri gibi süreçler Türkiye tarihinde görülmemiş tartışmalarla yaşandı. "Daha kötüsü olmaz" diye düşünüyorum.

Doğa sigorta ilk 10'a girdi değil mi? Bu konuda çok eleştiriliyorsunuz. Sahi çok mu agresifsiniz?

Önümüzdeki yıllarda agresif değil kârlı bir şirket olacağız. Evet, 2017-2018 yıllarında ilk 10 şirket arasına girdik. İlk dönemlerde yeni bir şirket olduğumuz için biraz agresif görünebiliriz. Ancak bu agresifliğimiz tamamen matematiksel olarak hesaplanmıştı. Ciddi bir reasürans yapımız vardı. Dünyanın en büyük reasürans şirketleriyle beraberdik. Örneğin Swiss Re... Çok sağlam bir altyapı oluşturup istikrarlı bir büyüme sağladık. Hiçbir zaman zarar etmeyecek şekilde altyapımızı



oluşturduk. Şu anda ciddi bir portföy dengesi sağladık. Oto ve oto dışını tamamen ayırdık. Trafığın oranını yüzden 60'ların altına indirdik. Havuzdan dolayı geleni saymazsak trafiğin oranı sektör ortalamasının da altında. Halen de böyle devam ediyor. Şirket küçülüyor, diğer portföy büyüyor.

Tamamlayıcı sağlıkta da büyüdük. Klasik sağlık da yapıyoruz ama çok istisnai durumlarda. Mesela büyük şirketlerde, gruplarda yöneticiler klasik sağlık sigortası istiyor, onlar için yapıyoruz. Acentelerde sağlık sigortası satmıyoruz. Ancak genel anlamda tamamlayıcı sağlık sigortasında varız.

Yangın branşında da önemli bir büyüme ve kârlılık sağladık. Daha dikkatli ve titiz olmaya özen gösteriyoruz. Kefalet sigortalarında çok iyiyiz. Güçlü bir altyapı kurduk. Aslında bunu sektörde dillendiren, ilk poliçeyi kesen şirketiz ama çok hızlı gitmek istemedik. Agresif değil kârlı olarak büyümek istedik. Reasürans yapısı kurmak istedik. Satış kanalları oluşturduk. Bankalarla işbirliği yaptık. Oto dışı prim üretimine çok önemli kaynak sağlayan iki bankayla çalışıyoruz. Bu kanal tabii tüm ürünler için geçerli. Satış kanallarımızı da çeşitlendirdik. Yine acente ağırlıklı ama banka gibi yeni satış kanalları oluşturarak portföy dengesini önemli ölçüde sağladık. İlk 10'a girmenin yanı sıra hem kârlı hem de artık önemli bir yer edinmiş, sektörün en güçlü şirketlerinden biri haline geldik. Ekibimiz çok iyi, şanslıyız. Yönetim kadromuz sektörün tecrübeli ve önemli isimlerinden oluşuyor.

Doğa Sigorta

Şirketimize kurumsallık anlamında da çok şey kattılar. Bunların hepsi bir araya gelince bugünkü Doğa Sigorta ortaya çıkıyor. Sektörde en kârlı 10 şirketten biri haline geldik.

Şirketi satmayı ya da ortaklık yapmayı düşünüyor musunuz?

Bunu çok soruyorlar. Maalesef hemen her sektörde “şirketi belli bir yere getirip hemen satalım” dile hastalıklı bir mantık oluşmuş. Diyelim ki bir yatırımcı gelip çok iyi para verdi, sattık. Ne yapacağız bu parayı? Amacımız şirketimizin kalıcı olması. Tabii bu söylediklerimiz “her şeye kapalıyız” anlamına gelmiyor. Yerli veya yabancı bize değer katacak, daha da güçlendirecek, ileri bir seviyeye götürecek, yurtdışına daha iyi açılmamızı sağlayacak bir şirket gelirse oturup konuşuruz, sıcak bakarız. Eğer ortaklık yapacaksak da bize bir şeyler katması, daha ileri götürmesi gerekir.

Doğa Sigorta için de klasik bir acente şirketi diyebilir miyiz?

Evet, ağırlıklı olarak acente şirketiyiz ama biraz önce de söylediğim gibi banka kanallarımız, dijital kanallarımız var. Özellikle dijital kanallarda çok iyiyiz. Önemli bir mesafe kat ettik. Hatta sektörde en öndeki şirketlerden biriyiz. Ancak dijitali de tamamen acente kanalı üzerinden götürmeye çalışıyoruz. Bir kişi dijital kanallardan ürün talep ettiğinde, acentemizin müşterisi ise onu acente kanalına yönlendiriyoruz. Dijital çok yeni bir alan ve önümüzdeki 10 yıl içerisinde çok gelişecek. Burada acentelerin kendilerini geliştirmesi çok önemli. Acentelerin varlığını devam ettireceğini düşünüyorum

ama iki banka (Türkiye Finans Katılım Bankası ve QNB Finansbank) kanalımızdan yüzde 95 gibi önemli bir oranda üretim sağlıyoruz. Tabii bankalarla oto dışı branşlar için çalışıyoruz.

Sigorta şirketlerinin spor kulüplerine sponsor olması son dönemde yaygınlaştı. Doğa Sigorta da bu alanda hayli etkin. Sektör sporu yeni mi keşfediyor?

Evet, Şanlıurfaspor ile biz başlattık. Sonra İstanbul Teknik Üniversitesi'nin altyapısının gelişmesine katkıda bulunduk. Aslında bunlar çok anlamlı katkılar ama pek gündeme gelmiyor. Bir yerde sektörün gücünü de gösteriyor. Büyük kulüpleri neredeyse sigorta sektörü sırtlar oldu. Doğa Sigorta olarak Tahincioğlu Basketbol Süper Ligi'nde Galatasaray Erkek Basketbol Kulübü'nün ana sponsorluğunun ardından Arel Üniversitesi Büyükçekmece'ye de forma sponsoru olduk. Galatasaray sponsorluğunun en büyük katkılarından birini seyirci sayısında gözlemledik. Daha önce maçlara çok az seyirci geliyordu. Yatırımlar ve kampanyalarla bazı maçlarda seyirci sayısının 8-10 binlere kadar çıkmasını sağladık.

Kişisel olarak da spora ilginiz var mı?

Geçmişte amatör olarak futbol oynadım. Aktif olarak yapmasanız da spor bir sevgidir. Bu konuda da bir projemiz var. Doğu bölgelerimizdeki gençlerin de spora yönelmesine katkıda bulunmak. Onları İstanbul'a getirip gezdireceğiz. Sporla gençleri terör, kötü alışkanlar ve art niyetli oluşumlardan koruyabiliriz.



FonMatik ROBO

ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK

İş Portföy tarafından geliştirilen Fonmatik ROBO uygulaması, Anadolu Hayat Emeklilik BES katılımcılarının yatırımcı karakterini çıkarıyor, yatırım beklentilerine en uygun fon dağılımını belirliyor, piyasa koşullarına göre değiştiriyor ve bu değişiklikleri düzenli olarak paylaşıyor...

Bırakın fon seçimini Fonmatik ROBO yapsın!



Yılmaz Ertürk

Anadolu Hayat Emeklilik'in yeni hizmeti Fonmatik ROBO ile fon uzmanı olmayan kişiler de artık birikimlerini yatırımcı karakterlerine en uygun şekilde bireysel emeklilik fonlarında değerlendirebilecek. İş Portföy uzmanlığıyla hayata geçirilen Fonmatik ROBO ile katılımcılar birikimlerini hangi fonlarda değerlendireceklerini düşünmeden birikimlerine kolayca yön verebiliyor. Piyasadaki değişikliklere göre fon dağılım değişikliğini onlar adına yapan Fonmatik ROBO, fon getirilerini de düzenli olarak kullanıcıyla paylaşıyor. Ücretsiz olarak sunulan bu hizmetle Fonmatik ROBO, önce bir anket aracılığıyla katılımcıların risk profilleri ve yatırımcı karakterlerini belirliyor. Ardından katılımcı, fon dağılım değişikliği hakkını Anadolu Hayat Emeklilik'in emeklilik fonlarını yöneten portföy yönetim şirketi İş Portföy'e devrediyor ve İş Portföy, karakter testinin sonucuna göre fon dağılımını belirliyor.

Katılımcı kendisine sunulan düzenli raporlarla hem mevcut birikimini hem de emeklilikte elde edeceği tahmini birikimi görebiliyor, fonlarının getirilerini Fonmatik ROBO öncesi ve sonrası olarak karşılaştırabiliyor.

"Gönüllü BES katılımcılarına ücretsiz profesyonel hizmet"

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, Fonmatik ROBO uygulamasının çıkış noktası ve amacını şöyle anlatıyor: "Temel amacımız müşterilerimizin uzun vadede istikrarlı ve enflasyon üzerinde getiriler elde ederek birikimlerini artırmalarına yardımcı olmak. Bu hizmeti sunmadan önce, yılda 6 defa fon dağılımını değiştirme hakkı olmasına rağmen katılımcılarımızın yüzde 90'ının bunu kullanmadığını gözlemledik. Fon dağılımının değiştirilmeme sebeplerini araştırdığımızda katılımcıların finansal piyasalardaki gelişmeleri çoğunlukla takip etmediğini, takip etseler dahi gelişmeler sonucunda harekete geçme konusunda çekinceleri olduğunu ve bunların

başında birikimlerini kaybetme korkusunun geldiğini tespit ettik. Uzun vadeli bir yatırım aracı olan bireysel emeklilik sisteminde birikimlerini, yatırım beklentilerine uygun fonlarda değerlendirerek getirilerini onlar adına düzenli olarak takip etmenin müşterilerimize sağlayacağı faydaya odaklandık. Böylece finansal okuryazarlık seviyesi ne olursa olsun yatırımlarına yön vermek ya da piyasalardaki gelişmelere göre harekete geçmekte tereddüt eden müşterilerimizi hedefleyerek Fonmatik ROBO hizmetimizi hayata geçirdik. Fonmatik ROBO'nun kendileri adına uygun fon dağılımını belirleyip piyasalardaki güncel gelişmeleri takip ederek gerektiğinde fon dağılım değişikliği yapmasına onay veren katılımcılarımızı, bu profesyonel ve pratik çözüm sayesinde güncel birikim ve getirileri hakkında da düzenli olarak bilgilendiriyoruz. Müşterilerimizin birikimlerini en iyi şekilde değerlendirmelerini sağlayarak memnuniyetlerini artırmayı amaçlıyoruz."



VAKIF EMEKLİLİK CEP ŞUBE YENİLENDİ!

Vakıf Emeklilik Cep Şube'yi
hemen indirin, kolay kullanımı
sayesinde sigorta ve emeklilik
işlemlerinizi anında gerçekleştirin.



- Parmak izi ve yüz tanıma özelliği
- Kişiyi ve ihtiyaca özel deneyim
- Fon değişikliği işlemleri
- Müşteri İletişim Merkezi'ni aramadan işlem imkânı
- BES ödeme işlemleri
- Güvenli ödeme

Allianz Teknik, deprem ve yangın riskine karşı farkındalığı artıracak

Allianz Türkiye'nin 30 milyon liralık yatırımla hayata geçirdiği Allianz Teknik Deprem ve Yangın Test ve Eğitim Merkezi açıldı. Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan, "Allianz Teknik ile deprem ve yangın konusunda toplumsal risk farkındalığını artırmayı amaçlıyoruz. Bu kapsamda akademik çalışmaları destekleyeceğiz. Endüstriye yönelik uluslararası standartlarda yangın ve deprem testleri yürüteceğiz. Üniversite öğrencilerine ve gençlere yönelik eğitim çalışmaları hayata geçireceğiz" dedi...



Allianz Türkiye'nin, İstanbul Beykoz'daki Türk-Alman Üniversitesi kampüsü içinde hayata geçirdiği Allianz Teknik Deprem ve Yangın Test ve Eğitim Merkezi, 15 Ekim 2019 tarihinde yapılan açılış töreniyle faaliyetlerine başladı. Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan'ın ev sahipliğinde düzenlenen törene Allianz Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Sergio Balbinot, Allianz Sigorta ile Allianz Hayat ve Emeklilik Yönetim Kurulu

Başkanı Cansen Başaran-Symes, Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Arif Aytekin ve Türk-Alman Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Halil Akkanat katıldı.

"Önlem almanın yolu toplumsal risk farkındalığı artırmaktan geçiyor"

Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Tolga Gürkan açılışta yaptığı konuşmada Allianz Teknik Deprem ve Yangın Test ve Eğitim Merkezi ile toplumda risk farkındalığını artırmaya katkıda bulunmayı hedeflediklerini söyledi. Türkiye'de yeni nesil

sigortacılığın öncüsü olarak sektörde bir ilke daha imza attıklarını belirten Gürkan, sözlerini şöyle sürdürdü: "AFAD'a göre Türkiye'de doğal afetlerde en yüksek riski 9.3 puanla deprem taşıyor. Ancak ülkemizde her 10 kişiden 7'si, herhangi bir inceleme yaptırmamış olmasına rağmen evinin sağlam olduğunu düşünüyor. Allianz'ın her yıl yayımladığı küresel iş dünyası riskleri araştırması 'Risk Barometresi'nde yangın da deprem gibi, ülkemizin karşı kaşıya olduğu ilk 10 risk arasında

yer alıyor. Geçen yıl ülkemizde yaşadığımız, etkileri ciddi boyutlara ulaşan yangınlar ve 27 Eylül'de gerçekleşen 5.8'lik deprem bizlere toplumsal risk farkındalığı konusunda daha gidecek çok yolumuzun olduğunu bir kez daha hatırlatıyor. Ülkemizin karşı karşıya olduğu bu kritik riskler için atılabilecek en önemli adım, risk meydana gelmeden önlem alabilmek. Bunu başarmanın yolu da hem bireysel hem de kurumsal farkındalığı artırmaktan geçiyor. Biz de Allianz Türkiye olarak hayalimizi işte tam da bu hedefle kurduk. Allianz Teknik ile ülkemizin karşı karşıya olduğu deprem ve yangın tehlikelerine karşı toplumsal risk farkındalığının artırılmasını amaçlıyoruz. 30 milyon liralık yatırımla hayata geçirilen Allianz Teknik, uluslararası akreditasyon standartlarına uygun, bu ölçekteki yangın ve deprem testlerini tek bir merkezde toplayan, Türkiye'nin ilk tesisi. Türkiye'deki toplumsal risk farkındalığını artırma konusunda önemli bir adım olarak gördüğümüz merkezimizle deprem ve yangınlara karşı bilgilendirme çalışmaları yapacağız."

"Faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkelere Allianz Türkiye'yi örnek gösteriyoruz"

Allianz Grubu'nun faaliyet gösterdiği coğrafyalar içinde Türkiye'nin stratejik bir öneme sahip olduğunu dile getiren Allianz Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Sergio Balbinot da törendeki konuşmasında özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Sigortanın ekonomi içindeki payının ve toplumdaki sigorta bilincinin artırılması açısından da büyük bir potansiyel taşıyan Türkiye, uzun vadeli yatırım



ajandamızın ilk sıralarında yer alıyor. 2008 yılından bu yana yaptığımız 1 milyar Euro'yu aşkın yatırım, bu ülkeye olan inancımızın ve kalıcılığımızın en önemli göstergesi. Allianz Teknik'in dünyaya örnek gösterilecek bir proje olduğunu düşünüyoruz. "Allianz Türkiye ekibi grubumuza, Türkiye'nin karşı karşıya olduğu deprem ve yangın tehlikelerine karşı, toplumsal risk farkındalığını artırmak hedefiyle böyle bir merkez kurma önerisinde bulunduğu fikri heyecanla kabul ettik. Allianz Teknik, Allianz Grubu çatısı altındaki üçüncü test merkezi olma özelliğinin yanı sıra grubun Almanya dışındaki ilk test merkezi. Allianz Teknik ayrıca deprem ve yangın alanlarındaki ilk test merkezi. Faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkelere, Allianz Türkiye'nin başarılı finansal sonuçlarının yanı sıra inovasyonda, teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılık uygulamalarında, sürdürülebilirlikte sektörüne liderlik etmesini ve iş yapış

şekillerindeki çevik yaklaşımını örnek gösteriyoruz."

"Türkiye ve Almanya arasındaki işbirliğine katkılar vermeyi hedefliyoruz"

Türk-Alman Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Halil Akkanat, işbirliğiyle ilgili şu açıklamayı yaptı. "Kuruluş anlaşılmamızda da belirtildiği üzere, Türk ve Alman yükseköğretim geleneklerinin en önemli başarı ve kazanımlarını araştırma ve öğretim alanlarında birleştirmeyi, iki ülke arasındaki bilimsel, iktisadi ve kültürel işbirliğine önemli katkılar vermeyi hedefliyoruz. Bugün birlikte açılışını gerçekleştirdiğimiz test ve eğitim merkezi vesilesiyle Allianz Türkiye ile yaptığımız bu işbirliği de bu hedefler doğrultusunda yürüdüğümüzün önemli bir göstergesi. Bu merkez, aynı zamanda üniversite-sanayi işbirliğinin de en önemli örneklerinden birisi olarak kabul ediyoruz. Merkezin kurulmasıyla hayata geçirilen her iki kurum arasındaki işbirliğinin bütün alanlara yayılması temel arzumuz."

ALLIANZ GRUBU'NUN ALMANYA DIŞINDAKİ İLK TEST MERKEZİ

2500 metrekarelik alan üzerine kurulu Allianz Teknik, 1400 metrekare kapalı, 1100 metrekare de açık alana sahip. Allianz Teknik, deprem laboratuvarı, deprem eğitim salonu, deprem simülasyonunun da olduğu konferans salonu, edok ve spray odaları, yangın eğitim salonu, yangın pompa odası, duman kaçış simülasyon odası, temiz yangın simülasyonu ve yangına tepki laboratuvarı olmak üzere toplam 10 ana bölümden oluşuyor. Münih'teki iki test merkezinin ardından Allianz Grubu'nun bünyesinde dünya genelinde üçüncü test merkezi olma özelliğini taşıyan Allianz Teknik, aynı zamanda grubun deprem ve yangın alanlarında

hizmet veren dünyadaki ilk test merkezi. Uluslararası akreditasyon standartlarına uygun olan Allianz Teknik'te endüstriye yönelik yürütülecek deprem ve yangın testlerinin yanı sıra sertifikasyon ve eğitim programları hayata geçirilecek. Çatısı altında profesyonel risk danışmanlık hizmeti verilecek olan merkezle, meslek kuruluşları ve üniversitelerle birlikte hareket ederek kamuya ve özel sektöre nitelikli teknisyen ve mühendisler yetiştirilmesine de katkı sağlanması amaçlanıyor. Akademik çalışmalara sunulacak desteğin yanı sıra üniversite öğrencileri için bilimsel programlar, gençler ve çocuklar için de bilgilendirmeler ve eğitim programları hayata geçirilecek.

“YIKICI TEKNOLOJİLER SİGORTACILIĞI hızla değiştiriyor”

Yıkıcı teknolojilerle değişen finans sektörünün geleceği ve rekabet döneminin

ele alındığı Fintech Summit, “Değişim Döneminde Liderlik” başlığıyla İstanbul’da yapıldı. Dijital sigortacılığa yaptığı yatırımlar ve inovatif uygulamalarıyla fark yaratan Anadolu Sigorta da etkinliğin sponsorları arasında yer aldı. Fintech Summit’e konuşmacı olarak katılan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, çok büyük ve köklü finans dünyasında son zamanlarda FinTek’ten daha popüler bir konu olmadığına vurgu yaptı. Abacı sözlerini şöyle sürdürdü: “1876’da Graham Bell telefonla ilk konuşmayı yapmıştı. O tarihten 75 yıl sonra telefon 50 milyon kişiye ulaştı. Maxwell isimli İngiliz bilimci radyo dalgalarını 1869’da, Hertz de 1895’te radyoyu icat etti. Radyo 38 yılda 50 milyon kişiye ulaştı. Artık hiçbir değişim için o kadar yıl beklemeyeceğiz. FinTek’ler yeni teknolojileri en iyi şekilde kullanarak müşterilerin ihtiyacını mevcut aktörlerden daha iyi karşılayabiliyor. Bu girişimlerin yıkıcı veya ciddi anlamda dönüştürücü etkilerini şimdiden görmeye başladık. FinTek’ler, yeni ürünleri, yeni iş modellerini çok hızlı bir şekilde sunabiliyor; ortaya koydukları iş modelleriyle geleneksel finans sektörünü ciddi anlamda zorlayabiliyor. Hizmetleştirilmiş, ürünleştirilmiş

Türkiye ve Avrupa’nın finans ve teknoloji/inovasyon liderleri İstanbul Fintech Summit’te bir araya geldi. “Değişim Döneminde Liderlik” konulu etkinlikte konuşan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, “FinTek’ler finans alanında yeni ürünleri, yeni iş modellerini çok hızlı bir şekilde sunabiliyor; ortaya koydukları iş modelleriyle geleneksel finans sektörünü ciddi anlamda zorlayabiliyor” dedi...



çözümler sağlamaları yönünden FinTek’lerin finans sektörü açısından değer yarattığı tartışılmaz.”

“Yeni girişimlerle yakından ilgileniyoruz”

Mehmet Abacı, sigorta sektöründeki yeni girişimlere bakış açılarını ve bu alanda yürüttükleri çalışmaları da şöyle anlattı: “Anadolu Sigorta olarak bu alana ciddi bir kaynak ayırıyoruz. İnsan kaynaklarımızın ve bütçemizin çok önemli bir kısmı teknolojiyle ilgili faaliyetlerimize tahsis edilmiş

durumda. Dijital sigortacılığa yaptığımız yatırımlar ve inovatif uygulamalarla öncü rol üstleniyoruz. İTÜ ARI Teknokent ile işbirliği halinde İTÜ Çekirdek’te teknoloji tabanlı fikirlere destek vermeye devam ediyoruz. Son yılların en çok konuşulan konularından biri olan yapay zeka, sigortacılık operasyonlarında da yer bulmaya başladı. Dolayısıyla teknolojiye öncelikli yatırım alanlarımızdan biri haline geldi. Yenilikçi uygulamalar alanında son dönemde en dikkat çeken uygulamamız Asistan Magnet oldu. Asistan Magnet, telefonunuza uygulama indirmenize veya giriş yapmanıza gerek kalmadan, Anadolu Sigorta’nın konut asistans hizmetlerinden anından yararlanmanızı sağlayan yeni nesil teknoloji ürünüdür. Ayrıca 3 yıldır devam eden hackathon etkinliğimizle teknoloji odaklı sigortacılığı (InsurTech) da destekliyoruz. ‘Home IoT’ alanında yenilikçi projelere ev sahipliği yapacak Anadolu Sigorta Hackathon için başvurularımız başladı, 31 Ekim’e kadar devam edecek.”

Ekmek Teknem ile İşyerim Güvende!

-  Esnaf ve KOBİ lerin olası risklerini grupladık, seçimi size bıraktık.
-  Poliçe kapsamına ihtiyaç duyduğunuz güvenceleri ekleyin, gerekli bulmadıklarınız için bütçe ayırmayın.
-  Sektörde ilk kez Generali tarafından hayata geçirilen, tamamen modüler yapıdaki Ekmek Teknem ürünü ile Patronlar poliçelerini kendileri şekillendiriyor.

#1

Sektörde İlk!



Seçimlik
Teminat Yapısı



Faaliyet Koluna Özel
Genişletilmiş Güvenceler



Nitelikli Asistans
Hizmetleri



Basit Anlaşılır ve
Hızlı Süreçler

Size en yakın acentemize
www.generalicom.tr 'den ulaşabilirsiniz.



Slovakya sigorta sektörü analizi



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Slovakya, sigorta pazarında yakaladığı büyüme ivmesiyle Orta ve Doğu Avrupa pazarında Macaristan, Polonya, Çekya'yı geride bıraktı. Genç ve eğitimli nüfusunu Avrupa Birliği üyeliğinin getirdiği avantajlarla birleştirmek için sigortacılık ve finansın diğer alanlarında iddialı faaliyetler yürütmeyi planlayan ülke, InsurTech alanında da bir üs olmak istiyor...

FinTek zirvesi (Fin. techsummit 2019) dolayısıyla ilk kez iş için gittiğim Slovakya, gelişmekte olan ekonomisiyle, mensubu bulunduğu CEE (Arnavutluk, Bulgaristan, Hırvatistan, Çekya, Macaristan, Polonya, Romanya, Slovakya, Slovenya ile üç Baltık ülkesi Estonya, Letonya ve Litvanya'dan oluşan Orta ve Doğu Avrupa) bölgesinin diğer üyelerinden kendini ayırtırmaya çalışan, yaklaşık 6 milyon nüfusa sahip ufak sayılabilecek bir ülke. Benden sigorta sektörünün geleceğiyle ilgili bir konuşma yapmamı istediklerinde, sunumda sıralayacağım maddelerin Slovakya piyasasındaki izdüşümünü göstermek adına ülkenin sigortacılık piyasasının detaylı sayılabilecek bir analizini yaptım. Daha önceki piyasa değerlendirmelerinde de kullandığım bir yöntem olan SWOT analiziyle sahip olunan

kapasite ve barındırdığı sigortacılık potansiyeli hakkında bir çerçeve çizilebiliyor.

Slovakya pazarı 10 yılda 2 kattan fazla büyüdü

Slovakya'nın ekonomik yapısı ve finans piyasasının kapasitesini anlayabilmek için öncelikle ülkenin birlikte değerlendirildiği CEE bölgesine bakmamız gerekiyor. CEE, Batı Avrupa'daki olgun sigorta piyasalarına göre gelişmekte olan bir yapıya ve görece düşük sigorta bilincine sahip bir bölge. Hasar frekansı Batı Avrupa pazarına göre daha yüksek olmakla birlikte düşük sigortalanma oranı beraberinde görece düşük hasar ödeme toplamını getiriyor. CEE üyesi ülkelerde de prim üretiminde şirketler arası konsolidasyon yavaş yavaş başlamakla birlikte halen yerel şirketler de piyasada varlığını sürdürüyor. Sigorta piyasasının temelini oluşturan ve kapasitesiyle geleceğini de belirleyen ülke üretim (gayri safi yurtiçi hasıla) performansına baktığımızda ise bölge ülkeleri arasında son sıralarda yer aldığını görüyoruz. Bununla birlikte 2007 yılından itibaren büyüme seyri olumlu ve gelişim trendinde. GSYH'nin 2007'deki 77 milyardan dolardan 2017'de 96 milyar dolara yükseldiği görülüyor.



Türkiye ve bazı CEE ülkelerinin brüt sigorta prim üretimleri (Milyon dolar)

Yıl	Türkiye	Macaristan	Polonya	Çekya	Slovenya	Slovakya
2017	13.074	3.484	16.499	6.402	2.590	5.035
2016	13.718	3146	14.213	6.002	2.414	-
2015	11.775	2.991	14.539	6.173	2.385	2.399
2014	12.314	3.584	17.412	7.608	2.779	2.982
2013	13.212	3.582	18.307	7.998	2.807	2.958
2012	11.399	3.377	19.231	7.846	2.816	2.772
2011	10.247	4.054	19.289	8.764	3.035	2.994
2010	9.971	4.053	17.963	8.167	2.885	2.813
2009	8.455	4.081	16.475	7.562	3.021	2.887
2008	9.051	5.145	24.641	8.191	2.852	2.997
2007	8.389	5.069	15.797	6.549	2.249	2.324

Gelişmekte olan ekonomik üretimle birlikte sigorta sektöründeki gelişime baktığımızda ise brüt prim üretimi değerlerine göre Slovakya sigorta pazarının, 2007'ye göre 2017 yılında neredeyse üç kat büyüdüğünü görüyoruz. 2007-2015 yılları arasında yakın değerlerde gerçekleşmelere sahne olan ülkenin özellikle 2015-2017 arasındaki büyüme grafiği iki katından fazla artırması ise sektörde ciddi bir canlanmanın habercisi.

Tablolara Türkiye değerlerini de eklememin nedeni, ekonomik büyüklük ile sigorta sektörü büyüklüğü arasında proporsiyonu kıyaslayabilme imkanı sunması. Türkiye ekonomisinin neredeyse onda biri büyüklüğünde olan Slovakya ekonomisine göre Türk sigorta sektörünün sadece 2.5 kat büyüklükte olması...

Bu noktada proporsiyonun sigortacılıkta bir hasar tazminatı tespit yöntemi olduğunu belirtelim.

Tazminat sigortalarında amaç, sigortalanacak değer tam olarak tespit edilmesi ve doğru bir şekilde hesaplanarak prim tahsil edilmesidir.

Eksik sigorta gibi durumlarda ya da beyana aykırılık durumu olan haksız indirim uygulamalarında proporsiyon mekanizması işletilir.

Slovakya, InterTech üssü olmayı hedefliyor

Sadece CEE ülkeleri değil OECD ülkeleri geneliyle kıyasladığımızda ve OECD üretim toplamını 100 değer birim olarak kabul ettiğimizde, 2017 yılı itibarıyla yüzde 0.1 üretim payını yakalayan Slovakya, elde ettiği imveyle artış oranlarında bölgenin



25 Eylül'de Slovakya'nın başkenti Bratislava'da üçüncüsü düzenlenen Fin.techsummit organizasyonuna hem açılış konuşmasını yapmak hem de 1 saatlik bir yuvarlak masa toplantısına katılmak üzere davet edildim. Banka ağırlıklı FinTek ile sigortacılığa yönelik

InsurTech'in konuşulduğu ve iki ayrı salonda gerçekleşen konferans, hem Slovakya pazarını tanımam hem de yaptığım açılış konuşmasında değindim konulara aldığım geribildirimler açısından benim için oldukça verimli geçti.

diğer ülkeleri olan Macaristan, Polonya, Çekya'yı geride bırakmış durumda.

diğer bir özelliği de Avrupa sigorta şirketlerinin operasyonel birimlerinin transfer edildiği

	Türkiye ve bazı CEE ülkelerinde sigorta penetrasyonu (%)						
Yıl	Türkiye	Macaristan	Polonya	Çekya	Slovenya	Slovakya	Estonya
2017	1,44	2,46	3,03	2,89	4,67	5,25	3,46
2016	1,50	2,47	2,91	3,00	4,74	..	3,40
2015	1,33	2,41	2,96	3,24	4,84	2,68	3,34
2014	1,25	2,54	3,16	3,60	4,94	2,91	3,15
2013	1,35	2,61	3,45	3,75	5,17	2,98	3,08
2012	1,27	2,61	3,81	3,71	5,33	2,94	2,68
2011	1,19	2,86	3,62	3,78	5,21	3,02	2,42
2010	1,24	3,08	3,71	3,88	5,28	3,13	2,90
2009	-	3,11	3,71	3,64	5,29	3,23	1,75
2008	-	3,24	4,57	3,45	5,32	2,98	..
2007	1,24	3,61	3,64	3,44	5,39	2,69	..

Düşük nüfusuna göre yüksek bir penetrasyona sahip olan Slovakya, bu önemli özelliğiyle piyasa büyüklüğü olarak geride kaldığı ülkeleri geçiyor ve Avrupa Birliği ülkeleri içerisinde önemli bir avantaj elde ediyor. Genç ve eğitilmiş nüfusunun Avrupa Birliği üyeliğinin getirdiği avantajlarla birleştirmek için sigortacılık ve finansın diğer alanlarında iddialı faaliyetler yürütmeyi planlayan Slovakya, InsurTech alanında da bir üs olmak istiyor. Henüz resmi bir platform kurulmasa da ülkede bu yöndeki çalışmaların hızı her geçen gün artıyor. Slovakya'nın sigorta sektörü açısından avantaj sağlayan

elverişli bir istihdam sahasına sahip olması. Genelde Slovak gençlerini istihdam eden ve 1600 çalışanıyla birçok sürecini Bratislava'dan yöneten reasürans devi Swiss Re, aynı zamanda ülke ekonomisi için önemli bir istihdam kaynağı konumunda. Brexit sonrası İngiliz piyasasından birçok sigortacının Avrupa Birliği için operasyonları Bratislava'ya taşımaya düşündüğünü belirten Slovak yetkililer, Türkiye piyasasını 80 milyonluk genç nüfusu ve henüz gelişme aşamasındaki sigorta sektörüyle oldukça cazip bulduklarını da konferans sonrası görüşmelerde dile getirdiler.



FRISS ile anlaşmasını uzatan Munich Re, InsurTech'i de büyütüyor

Dolandırıcılık önleyici yazılımları ve risk çözümleriyle tanınan FRISS, Munich Re ile işbirliği anlaşmasının süresini uzattı. Ayrıca önümüzdeki dönemde suistimal tespitine yönelik yeni ürünlerin müşterilerle buluşturulacağı açıklandı. Özellikle elementer branşta yapay zeka ve veri madenciliğiyle 600'e yakın senaryoyu inceleyebildiklerini vurgulayan FRISS yetkilileri, sigortacılar tarafından gerçek zamanlı olarak kullanılabilen ürünlerin Latin Amerika ve İberya'da büyük talep gördüğünü ifade ediyor. Munich Re Danışmanlık Hizmetleri Lideri Joachim Mathe de "Pek çok müşterimiz FRISS çözümlerini kullanmaktan memnun. Bu çözümler sayesinde hasar maliyetleri azalıyor, otomasyonda ciddi bir rekabet avantajı kazanıyoruz" diyor. Öte yandan Munich RE, InsurTech alanında da yatırımlarını büyütüyor.



ABD Kaliforniya'daki Silikon Vadisi'nde kurulan NEXT Insurance'ın yüzde 27.5'ini 250 milyon dolara satın alan Munich Re, bu yatırımla söz konusu şirketin piyasa değerini 1 milyar dolara yükseltmiş oldu. Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için dijital sigortacılık ürünleri sunan

Next Insurance, Munich Re ile 2016 yılından beri işbirliği içerisindeydi. Nationwide, Markel, American Express Ventures, Ribbit Capital, TLV Partners gibi birçok şirketle projeler yürüten NEXT Insurance ile Munich Re dijital sigortacılık alanında birçok yeni ürün geliştirmeyi planlıyor.

Notunu koruyan Generali, sürdürülebilir ve çevreci yatırımlarını sürdürecektir

Uluslararası kredi derecelendirme (reyting) kuruluşu AM Best, İtalyan sigorta devi Generali'nin notunu A-, uzun dönemli yatırım görünümünü ise "durağan" olarak açıkladı. AM Best yetkilileri tarafından şirketin son dönemdeki finansal atağı ve bütçe disiplini örnek gösterilerek 2022 stratejisine vurgu yapıldı. Operasyonel maliyetlerini düşürmek ve kârlı büyüme prensibiyle hareket etmek isteyen Generali, bir yandan da karbon salınımının azaltılmasıyla ilgili çalışmalar yürütüyor. Yatırımlarında sürdürülebilirlik ilkesini gözetken Generali, hatırlanacağı gibi kömür işletmelerini



finanse edecek yatırım projelerinden çıkacağını açıklamıştı. Finansal kuruluşların orta ve uzun dönem stratejilerinin yanı sıra finansal yapılarına dayanarak yıllık değerlendirmeler yapan kredi

derecelendirme kuruluşları, son dönemde analizlerine teknolojik yenilikleri de ekleyerek gerçek zamanlı ve kısa vadeli reyting kontrollerini de gündeme taşımaya başladı.

✓ yeniliklerimizi
paylaşıyoruz!



Japon AIA Group, Avrupa'ya açılmak istiyor

Son yıllarda sigorta sektörünü kasıp kavuran InsurTech, birçok sigorta şirketinin inovasyon dünyasına girişine önayak oldu. AIA Group ise bu ve benzer süreçleri 2006 yılından bu yana uyguluyor. AIA yetkililerinden Daisuke Iwase, inovasyonun bir yaşam biçimi olduğunu ve bu konuda ölçülü risk almayı tercih ettiklerini belirtiyor. Japonya'nın ilk dijital hayat sigortası şirketi olan AIA, sektörde emin adımlarla ilerlemek istiyor. Japonya borsasına kote olan ve Swiss Re ile işbirliğini güçlendirmeyi hedefleyen grubun planları arasında Avrupa pazarına açılmak da var. İş modellerine çok güvendiklerini belirten şirket yetkilileri, yeni ortaklıklar kurmak için ilgili danışmanlık şirketleriyle görüşmeye devam ediyor.



Iwase, 18 pazarda 30 milyon müşteriye hizmet veren AIA'da inovasyonu bir şirket geleneği haline

getirdiklerini vurguluyor ve kârlılık açısından geleceğinin kesinlikle hayat sigortalarında olduğunu iddia ediyor.

Allianz, sürdürülebilirlik endeksinin zirvesinde

Alman sigorta devi Allianz, kurumsal sürdürülebilirlik endeksi CSA'da (Corporate Sustainability Assessment) ilk sıraya yükseldi. Şirketleri 100 puan üzerinden değerlendiren ve stratejilerden sosyal medya projelerine kadar kurumsal kimliğe dair birçok detayı inceleyen CSA analistleri, Allianz'ın puanını 88 olarak belirledi. Sigorta sektöründe ortalama sürdürülebilirlik notunun 49 olduğunu hatırlatan yetkililer, Allianz'ı yüksek notu için tebrik etmeyi de ihmal etmedi. AXA, Generali, NN Group ve MetLife'in da yer aldığı listeyi belirleyen ve yıllık analizleri hazırlayan ESG Ratings, bu çalışmasıyla şirketler arası kıyaslanabilirlik tanımına yeni bir boyut getirmiş oldu. Analiz ekibiyle 80'den fazla endüstriye özel sorular yönelten ve onlarca değişkeni



inceleyen şirket, yıllık olarak açıklanan raporun ana kaynağını oluşturuyor. Metodolojinin sürekli yenilediğini belirten ESG yetkilileri,

dijitalleşmeyle birlikte analizlerin büyük bir kısmının artık bilgisayarlar üzerinden hazırlandığını sözlerine ekliyor.



Quick İkinci El Garanti Sigortası

Quick İkinci El Garanti Sigortası ile ikinci el araç satarken de alırken de daha avantajlısınız. Satarken alıcıya Quick güvencesi sağlayıp satışı kolaylaştırır, alırken garantili bir araç almanın güvenliğini yaşarsınız.



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK
SIGORTA



Terör risklerine yönelik reasürans talebi sürüyor

Amerika Reasürörler Birliği (Reinsurance Association of America - RAA) Başkanı Frank Nutter, Amerika Birleşik Devleti'nde kurulan TRIA (Terrorism Risk Insurance Act) ile ilgili soruları cevapladı. ABD komisyonu tarafından belirlenmesi gereken yetki devrine dikkat çeken Nutter, 2015 yılında çıkarılan yasalarla sektörde öngörülebilirliğin arttığını ifade etti. Öte yandan, Ocak 2020'de yürürlükten kalkacak kanunla birlikte TRIA'nın işlevini kaybedebileceği de konuşulan ihtimaller arasında.

Terör riski dolayısıyla ortaya çıkabilecek hasarlarda devreye giren TRIA, 2001 yılındaki Dünya Ticaret Merkezi saldırıları sonrasında artan kamuoyu baskısıyla etkinlik alanını genişletmişti. Uzun dönemli yetkilendirmeye ilgili eyalet meclisinde sürekli gündemde tutulan TRIA, terör gibi teknik analiz bakımından yavaş ve detaylı ilerleyen bir branşta hızlı ve yenilikçi çözümler sunma hedefiyle hayata geçirilmişti.

İngiliz sigortalılar daha doğru bir fiyatlama istiyor

İngiltere düzenleyici kurumu FCA (Financial Conduct Authority) tarafından yangın ve araç sigortalarına yönelik hazırlanan araştırma, rekabetin müşteri lehine doğru bir şekilde işlemediğini ortaya koydu. 6 milyona yakın sigorta müşterisinin olması gerekenden fazla prim ödediğini belirten FCA, piyasadaki fiyatlama metodolojisindeki yanlışlıklara dikkat çekiyor.

İngiltere'de her üç sigorta müşterisinden biri düşük gelir veya diğer olumsuz etkenler dolayısıyla fiyatlama sürecinden olumsuz etkileniyor. Rekabet özellikle belli bir müşteri kesimi için avantajlı sonuçlar doğursa da düşük olan başlangıç prim bedelleri yenilemelerle normalin çok üstüne çıkabiliyor.



Daha yüksek bir teknolojiyle doğru fiyatlamaya yaklaşılabileceğini düşünen uzmanlar, sektörün gelişimi için rekabetin sağlıklı işleminin önemine işaret ediyor. Fiyatlama,

yenileme süreci, yakın iletişim ve şeffaflık konularıyla ilgili şirketlerin yaklaşımlarını da değerlendiren FCA, toplam maliyetin 1.2 milyar sterline yaklaştığına dikkat çekiyor.

Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası ile Sağlıkla Gidin Sağlıkla Dönün

"Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası"
ile hem yurtiçi hem de yurtdışı seyahatlerinizde
beklenmeyen risklere karşı geniş kapsamlı
teminat imkanından yararlanabilirsiniz.

Las Vegas katliamının bedeli 751 milyon dolara ulaştı

Las Vegas'ta 2017 yılında bir konser alanına yönelik silahlı saldırı sonucu 58 kişi ölmüş, 800 kişi de yaralanmıştı. Söz konusu katliam nedeniyle sigorta şirketlerinin 735 ila 800 milyon dolar arasında tazminat ödeyeceği belirtiliyor. Saldırının yapıldığı konsere katılan pek çok kişinin psikolojik destek aldığını da hatırlatan uzmanlar, saldırganın ateş açtığı otel olan MGM'e karşı açılan davalarda anlaşma zemini arandığını sözlerine ekliyor. Hukuki sürecin 2020 yılına kadar sürmesi bekleniyor. MGM'ye otellerinin Başkanı Jim Murren, kurbanların aileleriyle yakın iletişim halinde olduklarını belirtiyor. Kurbanların aileleriyle MGM arasındaki iletişim ve pazarlık



sürecini yöneten Plaintiffs' Counsel ise 1 Ekim'de meydana gelen trajik olayda ortaya çıkan travmanın hızlı

bir şekilde tedavisi için tazminat sürecinin uzatılmaması gerektiğine dikkat çekiyor.

AXA XL ile Uber arasında yeni bir işbirliği başladı

AXA XL, İngiltere'deki Uber kullanıcılarına yönelik hazırladığı yeni ürünüyle olası kazalar sonrasında ortaya çıkabilecek kazanç kayıplarını teminat altına aldı. Uber'in İngiltere piyasasındaki pazar payını artırmaya yönelik bu yeni sadakat programıyla sürücülere 450 sterline kadar teminat sağlanıyor. İngiltere'de yoğun talep gören ürünün kısa bir süre içinde Avrupa'daki diğer ülkelere de yayılması bekleniyor. Uber kullanıcılarının uygulama üzerinden satın alabileceği poliçeyle birlikte AXA da birçok yeni müşteriye ulaşmış olacak. AXA XL İngiltere CEO'su Paul Greensmith, araçların kullanılmadığı dönemi kapsayan sigortayla sigortalılara esnek saatlerde teminat sağlanabildiğine ve poliçelerin hızlı oluşturulabildiğine dikkat çekiyor.



Uber Avrupa, EMEA (Ortadoğu ve Afrika) bölgesi sigorta birimi yöneticisi Russell Corbould-Warren ise sürücüler için en uygun ürünleri oluşturmak için yeni işbirlikleri

geliştirmeye devam edeceklerini açıklıyor. Corbould-Warren, Uber'in esnek çalışma saatleriyle birlikte sigorta teminatının da esneyeceğini sözlerine ekliyor.



AXA SİGORTA

Tutumlu Özel Sağlık Sigortası

AXA Sigorta'nın uygun fiyatlı yepyeni Tutumlu Özel Sağlık Sigortası ile ayakta tedavilerinizi yaygın ve kaliteli SGK anlaşmalı özel hastanelerde olabilir, **yatarak tedavilerinizi seçtiğiniz özel hastanelerde SGK anlaşması sınırlaması olmadan yaptırabilirsiniz!**

Kıymetini kaybetmeden bilin, sağlığınıza AXA güvencesine emanet edin.

Özel Sağlık Sigortasının Tutumlusu AXA'da!

- Türkiye'de bir ilk!
- Sınırsız yatarak tedavi ve 10 adet ayakta muayene hakkı.
- 900'e yakın anlaşmalı kurum.
- Hızlı provizyon işlemleri.

Know You Can



axasigorta.com.tr • 0850 250 99 99 • AXA Sigorta Acenteleri

Filminizi izlemek için
QR kodu okutabilirsiniz.





SİGORTA SEKTÖRÜ

PSM AWARDS için yarışıyor

Teknoloji odaklı inovatif projelerin ödüllendirileceği PSM AWARDS için başvuru süreci

8 Kasım'da tamamlanıyor. İnovasyona dayalı bir prestij ödülü olan PSM AWARDS, sigorta sektörünü de ödüllendirmeye hazırlanıyor. Geçtiğimiz yıl 7 kategoride 20 ödülün dağıtıldığı PSM AWARDS'ta, bu yıl yeni açılan kategorilerle birlikte, daha fazla proje sesini kamuoyuna duyurabilecek. PSM AWARDS sigortacılık ve bilişim sektöründeki teknolojilerin gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri geliştirmek, iyileştirme çalışmalarını desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak amacıyla bu yıl ikinci

Sigorta sektöründeki yaratıcılığı teşvik etmek, teknolojiyi geliştirmek, genç girişimcileri desteklemek üzere sektörün zirvesindekileri kasım ayında buluşturuyoruz...

kez düzenleniyor. PSM AWARDS katılımcıları bir yandan ödüller için yarışırken, diğer yandan yazılım alanında gelişmeye istekli dezavantajlı bölgelerdeki kız çocuklarını ve genç kadınları destekleyerek önemli bir sosyal sorumluluk projesine iştirak ediyor. Organizasyon için yatırılan yarışma başvuru ücretleri ile "KızCode" sosyal girişimi destekleniyor. NCR'ın Altın Sponsor, Verifone'un Özel Ödül

Sponsoru olduğu yarışmayı Türkiye Sigorta Birliği (TSB), ÖDED ve YASAD destekliyor. Yarışmanın kazananları bu ayki jüri toplantısında belirlenecek ve ödül töreninde açıklanacak. Yarışmayla ilgili tüm bilgilere www.psmawards.com üzerinden ulaşılabilir.

ÖDÜL KATEGORİLERİ

- En İnovatif Ürün
- En İyi Mobil Ödeme Çözümü
- En İyi Online Ödeme Çözümü
- Yılın Teknoloji Sağ-layıcısı
- En İyi Ödeme Sistemleri Altyapısı
- Kurum İçi İnovasyon
- Yılın Startup'ı
- Müşteri Odaklılık





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

“Çalışan ve acente dostu şirket” mottosu

“Ailemiz Büyüyor, Gücümüz Katlanıyor” konseptiyle tüm çalışanlarını Sapanca’da buluşturan Türk Nippon Sigorta, Bölge Performans Toplantısı’nda da 2019 yılı kapanış beklentileri ve 2020 stratejilerini görüştü...

Türk Nippon Sigorta’nın tüm çalışanları, 11-12 Ekim tarihlerinde “Ailemiz Büyüyor, Gücümüz Katlanıyor” konseptiyle Elite World Sapanca Hotel’de düzenlenen Bölge Performans Toplantısı ve şirket etkinliğinde bir araya geldi. Bölge Performans Toplantısı için 11 Ekim’de yine Elite World Sapanca Hotel’de düzenlenen Türk Nippon Sigorta Bölge Müdürleri ise Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz, Satış & Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve Teknik & Hasar Grup Müdürü M. Murat Dinç’in katılımıyla 2019 yılı kapanış beklentileri ve 2020 stratejilerini görüştü. 12 Ekim’de de Genel müdürlük ve bölge müdürlükleri çalışanlarının katılımıyla yapılan etkinlikler ve akşamında devam eden “TNS Night Party” ile tüm ekip eğlenceli ve keyifli saatler geçirdi.

Şirkette 10’uncu yılını dolduranlara ödül

“Ailemiz Büyüyor, Gücümüz Katlanıyor” sloganıyla düzenlenen organizasyonda, Türk Nippon Sigorta’da 10’uncu yılını dolduran çalışanlara kıdem ödülleri verildi. Takım çalışması etkinlikleriyle devam



eden organizasyon, gün boyunca tüm ekibi kapsayan eğlenceli aktivitelerle sürdü. Özellikle “Ritim Atölyesi” etkinliğiyle çalışanlar motivasyonlarını artırıp keyifli saatler geçirdi.



Organizasyonun ikinci akşamında düzenlenen “TNS Night Party” ile ise çalışanlar doyuya eğlenerek yılın yorgunluğunu atma şansını yakaladı.

▲ TÜRK NIPPON SİGORTA ACENTELERİ KİEV’İ KEŞFETTİ

Türk Nippon Sigorta, düzenlediği kampanya sonucunda başarılı olan acentelerini Ukrayna’nın başkenti Kiev’de ağırladı. Doğal harikaları ve kendine has canlı yaşam tarzıyla Ortaçağ’dan günümüze tarihi dokusunu koruyan ve pek çok turiste ev sahipliği yapan Kiev’de 3-5 Ekim tarihleri arasında 3 günlük dolu dolu bir program çerçevesinde gerçekleştirilen gezide acentelere, Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz, Satış & Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve Teknik & Hasar Grup Müdürü M. Murat Dinç de eşlik etti. Kiev gezisinde acenteler, şehrin tarihi yapılarıyla iç içe keyif dolu saatler geçirip 3 gün boyunca güzel anılar biriktirmiş oldu. 🇹🇷



İŞYERİM ZİRAAT GÜVENCESİNDE SİGORTASI'YLA İŞYERİNİZİ RİSKLERE KARŞI KORUYUN!



Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

Geniş kapsamlı teminatlara sahip, **İşyerim Ziraat Güvencesinde Sigortası**'yla işyerinizi risklere karşı koruyun! Siz de Ziraat Sigorta'ya gelin, işyerinizi Ziraat güvencesi altına alın, huzurunuz hiç kaçmasın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr



/ziraatsigorta

Değişimin eşiğindeki bireysel emeklilik sistemi



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

ses@ludens.com.tr

Yurtiçi tasarrufları artırma ve ülke ekonomisini iyileştirme konusunda atılan önemli adımlardan olan BES, yüksek cari açık ve bunun dış finansmana bağımlılığı artırıcı etkisini azaltma açısından büyük önem arz ediyor. Gelişmekte olan birçok ülkede kamunun sağladığı mevcut emeklilik sistemine ek olarak zorunlu ve/veya gönüllü özel emeklilik sistemleri bulunuyor. Ülkemizde de 2003 yılında uygulamaya konulan BES ile tasarruf oranlarının artırılması ve uzun vadeli finansal kaynak yaratılması hedeflenmektedir. Keza Yeni Ekonomi Planı 2020-2022'de de bireysel emeklilik sisteminden

beklentilerin yüksek olduğunu görmekteyiz. Fon büyüklüğünün gayrisafi milli hasılaya oranını günümüzdeki yüzde 3'lerden 10'lara çıkarma hedefine, yapılacak birtakım düzenlemelerle ulaşmak yönünde adımlar atılıyor. Son olarak açıklanan veriler itibarıyla 6.8 milyonu gönüllü BES'te, 5.2 milyonu da otomatik katılım sisteminde (OKS) olmak üzere toplam 12 milyon katılımcı bulunuyor. Gönüllü BES'teki toplam fon büyüklüğü 108.8 milyar, OKS'de ise 7.3 milyar TL. Kısacası sistemdeki toplam fon büyüklüğü 116 milyar TL.

Peki sonra?

Peki sistemde yer alan 12 milyon kişiyi içeride tutabilmek ve bunların üzerine yeni katılımcıları sisteme alabilmek için neler yapmak gerekiyor? YEP'ten (Yeni Ekonomi Programı) anlaşıldığı kadarıyla BES'i bir dönüşüm bekliyor. Kanımca BES, birkaç yıl içinde tamamen farklı bir yapıya sahip olacak. Konuyu geçen hafta sonu TSPB ve TKYD'nin ortaklaşa düzenlediği vizyon toplantısındaki "Değişimin Eşiğinde BES ve OKS" panelinde tartıştık. Moderatörlüğünü yaptığım panelde SPK Kurumsal Yatırımcılar Daire Başkanı Onur Atilla, Emeklilik Gözetim



Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için www.ludens.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer 5 yıldızlı ise bunun anlamı, içerisinde yer aldığı kategoride en başarılı fonlar arasında yer aldığıdır. Diğer bir deyişle, ilgili dönemde bu fonun başarısı çok iyidir ve sıralamada en üst sıralarda yer almaktadır. Ayrıca bu en üst sırada yer alan fonlar arasından 5 yıldız alıp geçmiş dönemde istikrarlı biçimde başarılı olan fonlar için de 5 yıldızın yanı sıra istikrarı temsilen ☑ ifadesi kullanılmaktadır.

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



Merkezi Genel Müdürü Mustafa Akmaz ve Ak Portföy Genel Müdürü Mehmet Ali Ersarı konuşmacı olarak yer aldılar.

BES fonları için açık mimari yapı

Yıllardır önerdiğimiz gibi, yatırım fonlarındakine benzer açık bir mimari yapının BES fonları için de uygulanacağına dair güzel haberi Onur Atilla verdi. SPK'nın TEFAS (Türkiye Elektrik Fon Dağıtım Platformu) yapısının BES fonları için de kurulmasına dair karar aldığını ve altyapı çalışmalarına başlanacağını ilettili. Böylelikle katılımcı istediği emeklilik fonunu seçebilecekti.

EGM, Fon Performans Değerlendirme Sistemi'ni açıkladı

EGM Genel Müdürü Mustafa Akmaz ise Emeklilik Gözetim Merkezi'nin BES'in gelişmesindeki rolünden ve sorumluluklarından bahsetti. Bu kapsamda EGM geçtiğimiz günlerde faaliyet konuları arasında yer alan "Fonların Performansının İzlenmesi, Değerlendirilmesi ve PYŞ'lere Ödül/Yaptırım Uygulanması Mekanizması"nı hayata geçirdi ve web sitesinde yayınladı. Yine bu köşede yazmıştım; SPK, Emeklilik Fonları Rehberi'nde "10.4. Emeklilik Yatırım Fonlarının Getiri Performansının Ölçülmesi, Değerlendirilmesi ve Portföy Yöneticilerine Uygulanacak Teşvik ve Tedbire İlişkin Usul ve Esaslar" maddesine bir ekleme yapmıştı. Bu madde esasta, performansı düşük olan portföy yönetim şirketlerine bir yaptırım uygulayarak fon getirilerini artırmayı hedefliyordu. EGM, konuyla ilgili aksiyonu almış oldu. Bundan sonra uygulamanın sonuçlarını takip ediyor olacağız. Bu noktada panelde, portföy yöneticilerinden "Hem TEFAS gibi bir yapı kurmanın, hem de fonların performanslarını izlemenin birbirleriyle çelişen bir durum oluşturup oluşturmadığı" yönünde bir soru geldi. Bu sorunun da daha ayrıntılı düşünülmesi ve tartışılması gerektiğini düşünüyoruz. BES ile ilgili planların, atılan adımların sektörün sağlıklı büyümesinde yarar sağlamasını umarak "bir sonraki ay görüşmek üzere" diyorum.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI (30 Eylül 2019 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	10.6	160.201.276	11.713

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

AVB	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24.9	1.534.660.670	273.138
AVG	AvivaSA Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24.6	1.940.560.275	151.692
HHG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24.5	490.775.673	113.277
EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	25.2	209.590.929	24.645

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	23.3	80.594.319	19.782
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	22.1	284.890.680	39.798
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	21.6	427.488.612	63.755
GEH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	18.9	338.672.655	30.887
HES	AXA Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	18.3	42.655.124	9.650

Esnek Emeklilik Fonları

BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	16.8	48.481.049	15.149
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	16.5	776.220.792	83.541
AH6	Anadolu Hayat Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	28.1	562.174.157	109.485
FEA	Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★★	17.7	9.454.077	549

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	14.8	996.909.209	214.512
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	12.4	52.188.160	5.519
AZS	Allianz Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	11.0	31.796.245	12.555
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	10.9	481.993.798	109.798

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

OBEZİTE kader değildir!



Prof. Dr. Haluk Sargin

Kadıköy Florence Nightingale Hastanesi
Endokronoloji ve Metabolizma
Hastalıkları Bölümü

Sağlıklı bir yaşam tarzına sahip olmak, ciddi sağlık problemleri oluşturabilecek hastalıklara maruz kalmamak için yaşam tarzı alışkanlıklarımızı yeniden belirlemek ve bunu sağlıklı bir zemine oturtmak gayemiz olmalı. Sağlıklı bir yaşam, sağlıklı beslenme ve kişiye özel egzersiz programları uygulamakla mümkündür.

Çağımızın getirdiği yüksek tempolu şehir yaşantısı, yoğun mesai ve ulaşım problemleri arasında egzersiz genelde ihmal ediliyor, öteleniyor, zaman gerekçe gösterilerek hayatımızdan çıkarılabilir. Sadece diyet programları uygulayarak, bazen abartılı diyet uygulamalarıyla kişi kendini bunalıyor, kısır döngüye giriyor, tekrarlayan kilo alıp vermelerle bezginliğe uğruyor ve kader olarak obeziteye teslim oluyor. Oysaki obezite kader değildir...

■ **Kural 1:** Yaşam tarzınızı değiştirin... Spor için bir engelınız yoksa spesifik sporlara yönelerek, antrenman programlarıyla hayatınızı düzenleyin.

■ **Kural 2:** Hayatınızdan egzersizi ve uygun diyet programını eksik etmeyin.

■ **Kural 3:** Spesifik spor yapma imkanı ve zamanı hatta kabiliyeti olmayan fertler için en uygun egzersiz biçimi yürüyüştür. Yürüyüş basit bir spor olmakla kalmayıp maliyeti olmayan sistemli yapıldığı zamanda çok etkin bir egzersiz seçeneğidir.

Şimdi yürüyüş zamanı...

Son yıllarda yapılan çalışma ve araştırmalarda egzersiz yapan kişilerde erken ölüm riski azalması, kalp damar hastalığı, diyabet ve obezite, kan yağları yüksekliği gibi metabolik hastalıklar için ciddi önleyici, riski azaltıcı rolleri tespit edilmiştir. Yürüyüş insan bünyesini çok zorlamadan ağır hareketler yapmayı gerektirmeyen her yaşa uygun, elverişli bir spordur.

En uygun yürüme tekniği nasıl olmalıdır?

- 1- Yavaş hareket edin.
 - 2- Zıplamayın.
 - 3- Esneme hareketleri boyunca sürekli nefes alıp verin.
 - 4- Bedeninizin izin verdiği kadar daha fazla esnemek için kendinizi zorlamayın.
- 30 dakikalık yürüyüşe başlamadan önce, sakatlanmaları önlemek ve yaptığınız egzersizin tam



amacına ulaşmasını sağlamak için şunlara dikkat edin:

- Yürürken, ayak başparmaklarınız ileriye bakmayın.
- Her adımda yere önce topuğunuz değsin, ardından beden ağırlığınızla ileri hareket etmeye devam edin.
- Kollarınızı doğal bir şekilde hareket ettirin.
- Omuzlarınız hafifçe arkaya doğru olsun, çenenizi dik tutun. Yere bakmamaya çalışın.
- Yürüyüş yapmadan önce sağlık problemi olanlar, yaşlılar muhakkak bir sağlık kontrolünden doktorlar tarafından geçirilmeli. Unutmayın, 6-40 yaş üzerindeki kişiler için hiçbir sağlık problemi olmasa bile doktor kontrolü önemlidir.
- Diyabet, hipertansiyon problemleriniz varsa doktor kontrolünde olmanız gerektiğini unutmayın.
- Yürüyüş öncesi ve sonrası susuz kalmamaya dikkat edin.
- Ağır bir yemek sonrasında ağır ve hızlı tempolu yürüyüşler asla yapmayın.
- Spora elverişli olmayan ince tabanlı, ortopedik özellik taşımayan, makosen veya topuklu ayakkabılarla yürüyüşten sakının.
- Çok sıcak ve aşırı soğuk havalarda yürüyüşten kaçın.
- Yürüyüş esnasında herhangi bir sıkıntı olursa ısrarla yürüyüşe devam etmeyin, sonlandırın. Yürüyüş esnasında naylon gibi hava geçirmez giysiler giyerek kilo vermeye asla çalışmayın.
- Özellikle hamileler, yürüyüşü önerilen süre ve şekilde yapmalı, aşırıya kaçmamalı.

Yürüyüşün vücudumuza faydaları

- **Kasları güçlendirir:** Kalp kası yanı sıra vücut kaslarını



güçlendirir, daha etkin çalışmasını sağlar.

- Kalbin her bir kasılmasında kalbin pompaladığı kan miktarını artırır, istirahatte kalp atım hızı olan nabız azalır.
- Kan basıncını düzenler.
- Beyin-damar ve kalp-damar hastalıkları riskini azaltır: Yürüyüş, kan akım ve miktarını arttırarak dolaşımı iyileştirir. Kalp kasının ana damarlar dışında yan damarlarında beslenmesini artırır. Böylece ana damarlardaki tıkanıklık hallerinde oluşacak tıkanıklıklarının vereceği zararı minimize eder.
- Hareketsizlik ve kireçlenmeye bağlı eklem sertliğini azaltır.
- Dayanıklılığı artırır.
- Eklem ve kasların esnekliğini artırarak bel ve boyun ağrılarını hafifletir.
- Duruş bozukluklarının giderilmesine yardımcı olur.
- Koordinasyona etki yapar.
- Kemiklerin kuvvetlenmesi ve sertleşmesini artırır. Kemik erimesini (bilhassa osteoporozlu hastalarda) engelleyici veya azaltıcı rolü vardır.

- Bacak, kalça ve gövde kaslarını güçlendirir.
- Moral kaynağı olur; özgüven ve iyimserliği artırır.
- Obezite riskini azaltır.
- **Yaratıcılığı destekler:** Beyine oksijen sağlanmasını artırarak yaratıcı düşünce potansiyelini, zihinsel keskinliği artırır.
- **Sindirimi kolaylaştırır:** Kabızlığı, reflüyü azaltıcı etkisi vardır.
- **Uykusuzluğu azaltır:** Uyku kalitesini artırır, rahatlamayı sağlar.
- Egzersiz esnasında ve sonrasında metabolizmayı uyarır, yağların yakılmasını sağlar.
- Solunum kapasitesini artırır.
- Kan yağlarını (kolesterol-trigliserid) düzeyini düşürür.
- İyi ve kötü huylu kolesterol dengesini iyi kolesterol yönünde iyileştirir.
- **Yaşlanma sürecin geciktirir:** Genç ve dinç görünümü sağlar.
- **Moral deposu olur:** Beyinde endorfin, dopamin seviyesini artırır. Kişide bu kendini iyi hissetme hali ve moral yüksekliği hali olarak tezahür eder.
- Depresyon giderilmesinde önemli bir etkidir.
- Kolon, prostat, göğüs kanseri gibi kanser türü riskini azaltır.
- İştah kontrolü sağlar: Yeme isteğini (iştah) kontrol ederek insülin direncini kırar.
- Cinsel gücü artırır.
- Alkol, kafein, nikotin gibi bağımlılık yapan maddelere karşı kişisel kontrole yardımcı olur.
- Diyet ve rejim formüllerimizin hedefe ulaşmasında ve kilo kaybı yaşanmasında olumlu etkisi vardır.
- Yürüme ile kalori yakma arasındaki ilişki, yürünen mesafe ve yürüme temposuyla yakından ilişkilidir: Ortalama 5 km'lik tempolu bir yürüyüş saatte 400-500 kalori yağ yaktırır. Bu her gün uygulanırsa bir ayda 2-3 kilo zayıflamayı sağlar.



5 Soruda Blokzinciri

Bugüne kadar iki blokzinciri uygulamasını hayata geçiren Bankalararası Kart Merkezi (BKM), bu uygulamalarda öğrendiklerini rapor haline gelip kamuoyunun beğenisine sunmuştu. Katma değerli içerikleri okuyucularla buluşturmaya devam eden BKM, bu kez blokzincirinin temellerini anlattığı ve Prof. Dr. Cem Say'ın blokzincirinin yapısını ve mantığını anlatmak amacıyla kaleme aldığı yazı dizisini de kapsayan raporu sizlerle buluşturuyor. Kitabı okuyabilmek için;

- BKM Express mobil uygulamasını indirin,
- BKM Express'e kayıt olun ve kredi kartınızı ekleyin,
- Uygulama içerisinde yer alan "QR ile Öde" seçeneğinden aşağıda yer alan QR kodu okutarak veya doğrudan QR koda tıklayarak AÇEV'e dilediğiniz tutarda bağışınızı gerçekleştirin,
- Bağış işleminiz tamamlandıktan sonra kitabınız BKM Express'e kayıtlı e-posta adresinize otomatik olarak gönderilecektir.



Geleceğin Meslekleri

Deniz Kılınc, Şebnem Özdemir
Abaküs / 216 sayfa

Dikey çiftçilik danışmanı, dijital terzi, siber şehir analisti, kuantum makine öğrenme analisti ve çok daha fazlası...

Teknolojideki değişim hızı ve uygulama sahasının genişlemesiyle 2016 yılından itibaren pek çok önemli kaynak, mesleklerin sanıldığından daha hızlı şekilde değişeceğini vurgulamaya başladı. Üstelik bu sefer değişimin hızı insan ömrü kadar değil sadece 5-6 yıl olarak tahmin ediliyor. 5 yıl, bir mesleği hedefleyerek üniversiteye giren bir gencin, mezun olduğu zaman hedefinin (mesleğinin) büyük ölçüde değişmiş/güncellenmiş olması demek. Peki insanoğlu bu hıza, değişime nasıl adapte olacak? "Geleceğin Meslekleri" kitabı, işte bu hızlı değişimin tetikleyicileri hakkında bilgiler vererek, olası meslekler ve bu mesleklerin arka planı hakkında aklınıza takılanları, karanlıkta kalan noktaları aydınlatmayı amaçlıyor.

Akıllı İnsanların Mantıksız Kararları

Richard H. Thaler
Paşasus Yayınları / 496 sayfa

Dikey çiftçilik danışmanı, dijital terzi, siber şehir analisti, kuantum makine öğrenme analisti ve çok daha fazlası...

Teknolojideki değişim hızı ve uygulama sahasının genişlemesiyle 2016 yılından itibaren pek çok önemli kaynak, mesleklerin sanıldığından daha hızlı şekilde değişeceğini vurgulamaya başladı. Üstelik bu sefer değişimin hızı insan ömrü kadar değil sadece 5-6 yıl olarak tahmin ediliyor. 5 yıl, bir mesleği hedefleyerek üniversiteye giren bir gencin, mezun olduğu zaman hedefinin (mesleğinin) büyük ölçüde değişmiş/güncellenmiş olması demek. Peki insanoğlu bu hıza, değişime nasıl adapte olacak? "Geleceğin Meslekleri" kitabı, işte bu hızlı değişimin tetikleyicileri hakkında bilgiler vererek, olası meslekler ve bu mesleklerin arka planı hakkında aklınıza takılanları, karanlıkta kalan noktaları aydınlatmayı amaçlıyor.



GÜNEŞ SİGORTA

KATILIM SİGORTACILIĞI HİZMETİNE BAŞLADI!



**Katılım Sigortacılığı prensiplerine
uygun faizsiz ürünlerimizle her zaman yanınızdayız.**

İslami hassasiyetlerinizi gözeterек oluşturduğumuz
Katılım Sigortacılığı ürünlerimizi gönül rahatlığıyla yaptırabilirsiniz.

0850 7 24 0850

www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



Hayatta alabileceğiniz en büyük risk, hazırlıksız olmak!

Anadolu Sigorta'dan Riskli Hastalıklar Sigortası yaptırın,
kendinizi 10'dan fazla tehlikeli hastalığa karşı güvence altına alırken,
toplu ödeme ayrıcalığıyla bu zor süreçteki ihtiyaçlarınızı rahatlıkla karşılayın.