



**“Bu yılki kârlara
GÜVENEREK
fiyat rekabetine
girilmesin”**

Sampo Sigorta CEO'su Recai Dalaş

PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

**Fon Koçu düşük
getiriyi yendi**



Burak Ali Göçer



BES'ten TES'e

Prof. Dr. Serra Eren Sarioğlu yazdı

**RAY SİGORTA'nın
önceliği iklim
değişikliğiyle mücadele**



Koray Erdoğan

Güneş Genişletilmiş Kasko



ARABANI ÖPÜP KOKLAYACAK KADAR ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

Aracınıza gözünüz gibi baktığınızı biliyoruz. Tam da bu sebepten, aracınıza Güneş Genişletilmiş Kasko ile tam koruma sağlıyoruz.

Güneş Genişletilmiş Kasko poliçesi sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank şubelerini ziyaret edebilirsiniz.



Yıl biterken...

2 019'u da bitirdik. Doğan her bebeğin büyüdüğü gibi başlayan her yıl da bir şekilde bitiyor. Evet, elinizdeki dergi 2019'un aralık ayına ait. Yani yılın son sayısı... 2019'un ilk sayısında bu köşede "Sektörde 2018 yılında da Ankara konuşuldu" diye yazmışız. 2019'da da farklı olmadı. Yine sektörün gündeminde Ankara kaynaklı gelişmeler, düzenlemeler vardı. Yerli reasürans şirketi Türk Re kuruldu. Hazine tarafından kurulan Türk Re, kuşkusuz sektöre önemli katkılar sağlayacak. Özellikle yurtdışında reasürans bulmakta zorlanılan alanlar için sektörün elini güçlendirecek, gelişmesine ve büyümesine katkı sunacak. Ankara kaynaklı bir başka önemli gelişme de yıllardır konuşulan Sigortacılık Üst Kurulu'nun oluşturulmasıydı. Bu yapının da Ankara'da iki başlılığı önleyerek sektörün gelişmesine katkı sunacağından kimsenin kuşkusu yok. Malum daha önce düzenlemeler Sigortacılık Genel Müdürlüğü (SGM) tarafından yapılırken, sektörün denetimi Sigorta Denetleme Kurulu'na (SDK) emanetti. İki kurum da Hazine Müsteşarlığı'na bağlıydı ama düzenleme ile denetim arasında dönem dönem çıkan tartışmalar sektörde çift başlılığa neden oluyordu. SDK ara sıra şirketlerle ilgili raporlar

yazıp yayınlarken, SGM bu konuda daha hassas davranıp bazen raporları raflarda bekletmeyi tercih ediyordu. Bu tablo büyük bir sorun olarak görülmesi de tartışmalara neden olduğunu yıllarca gördük. Şimdi bu durum ortadan kalkmış olacak. 2019'un önemli gelişmelerinden biri de Alman ERGO'nun Türkiye pazarından çıkmasıydı. ERGO'nun portföyünü yine bir Alman şirketi olan HDI Sigorta devraldı. Çıkmak isteyen başka yabancı şirketlerin de olduğu biliniyor. Yabancılar pazardan çıkarken ilginçtir birçok yerli sigorta şirketi kuruluyor. Öyle ki bu durum, Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş'a göre üniversitelerde tez konusu bile olabilir. Böyle bir dönemde sigorta şirketi kurmayı anlamlı bulmayan Dalaş, bu tür girişimlerin itibar sağlama ya da nakit yönetimi amaçlı olduğunu düşünüyor. 2019, birçok sektöre göre sigortacılar açısından iyi bir oldu. Yüzde 20 prim büyümesi sağlandı. Kârlılık arttı. Ancak kârlar faaliyetlerden ziyade faiz gelirleriyle sağlandı. Malum geçen yıl faizler yüksekti, bu yıl düştü. Bence Recai Dalaş'ın bu konudaki uyarısı da önemli: "Bu yılki kârına güvenerek haksız fiyat rekabetine girenler bedelini öder!" Bakalım 2020'de neleri konuşacağız...

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

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





20

"Bu yılki kârlara güvenerek fiyat rekabetine girilmesin"

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.

24

Fon Koçu düşük getiriye yeni

Fon Koçu hizmetini kullanan Garanti Emeklilik katılımcıları, TL mevduatı ve en düşük risk profiline göre daha yüksek getiri elde etme fırsatı buldu. Yapay zeka - insan işbirliğiyle karar alan hizmeti 2 yılda yaklaşık 75 bin katılımcı kullandı...

26

Allianz'dan indirimli tamamlayıcı sağlık sigortası

31 Aralık 2019 tarihine kadar Allianz'dan ilk kez tamamlayıcı sağlık sigortası alanlar yüzde 25'e varan indirimlerden yararlanabilecek...

28

Ray Sigorta'nın önceliği iklim değişikliğiyle mücadele

Ray Sigorta'nın ana hissedarı Vienna Insurance Group (VIG), gün geçtikçe artan küresel iklim değişikliği riski konusunda farkındalık yaratmayı ve mücadele etmeyi öncelik olarak belirledi...

30

Patronlar 'almaya', yönetim 'hazmetmeye' istekli

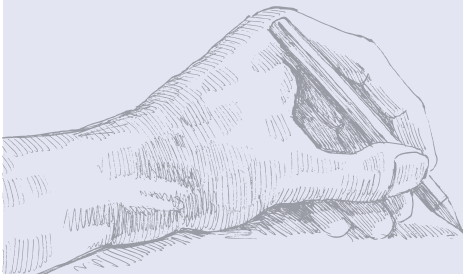
Türkiye'de son 2 yılda iki şirket satın alan Talanx'ın arayışları sürüyor. Ancak HDI Sigorta Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, önce sürecin biraz hazmedilmesi taraftarı. Yönetim Kurulu Başkanı Sven Andre Paul Fokkema ise "İlk 5'e girmek için önceliğimiz elbette organik büyüme ama fırsat çıkarsa bir şirket daha satın alırız" dedi...

42

"Acentelerimizle birlikte kazanıp birlikte paylaşacağız"

400'e yakın katılımcıyla düzenlenen 2019 Doğa Sigorta Acenteler Toplantısı'nın konsepti "Doğa'nın Aslanları" oldu. Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "2020'de kârlılığımızı çok daha iyi noktalara getireceğiz. Birlikte kazanıp, birlikte paylaşacağız" dedi...

yazarlar



18

Sinan Metin
TES, TISSS olmasın

32

Dalkan Delican
Düzenleme versiyonlarının sonsuz döngüsü

34

Zeynep Turan Stefan
BaFin 2018-2019 değerlendirmesi ve 2020 beklentileri

46

Prof. Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
BES'ten TES'e

Kaskoda %25 indirim geliyooooooooor!

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



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAYSIGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Groupama Türkiye 95'inci yılını kutluyor

Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson, şirketin kuruluş yıldönümü dolayısıyla şu mesajı yayınladı:

“Groupama'nın Türkiye'deki deneyim ve mesleki birikimi 95 yıllık bir geçmişe dayanıyor. Güven, Başak ve nihayetinde Groupama markaları altında faaliyet gösteren şirketlerimizin Türkiye'de sigortacılığa yön veren hikayesi, Güven Sigorta'nın kurulduğu 1924 yılında başladı. Tam 95 yıldır ekonomik ve sosyal anlamda değer üreten insanların hikayesini hep birlikte oluşturuyoruz.

Tüm bu yıllar boyunca sigorta şirketi olarak bizim rolümüz, gerek zor zamanlarda gerekse olumlu ve dinamik gelişmelerde ülkemizin büyümesine

ve toplumumuza destek vermek oldu. Bu süreçte gerçekleştirdiğimiz sayısız proje ve çalışmalarla tecrübemizi ve kültürel zenginliğimizi inşa ettik.

Siz değerli acentelerimiz, brokerlerimiz, iş ortaklarımız ve çalışanlarımız sayesinde bu güzel ve başarılı hikayeyi hep birlikte devam ettiriyoruz. Bazılarınız uzun yıllardır, bazıları ise nispeten daha kısa bir süredir bu tecrübe ve başarının oluşmasına katkıda bulunuyorsunuz.

Azminiz ve özveriniz sayesinde, bizler için çok değerli olan sigortalılarımız ve ailelerinin güvencemiz altında huzurla yaşamaları için en iyi hizmeti veriyoruz. Bugün sigortacılığın Türkiye'deki potansiyeline ve geleceğine, geçmişte

olduğundan daha da fazla inanıyoruz. Şirketimizde dinamik bir dönüşüm süreci başlattık. Groupama olarak ekonomiye, teknolojik gelişmelere ve bunların sigortacılığa olan etkilerine fazlasıyla hakimiz. Bu sayede gelecekteki değişimleri başarıyla yönetmeye de hazırız. Geçmişte olduğu gibi bugün de başlıca hedefimiz müşterilerimizin ve dağıtım kanallarımızın ihtiyaç ve taleplerine en iyi şekilde karşılık vererek, tüm paydaşlarımız için referans marka olmaya devam etmektir. Olabildiğince çok kişinin yaşamını güvenle kurmasına yardım etmek için buradayız. Groupama Grubu'nun mevcut olduğu her yerde ve Türkiye'de varlık sebebimiz budur. Birlikte nice başarılı çalışmalara imza atarak gelecek hikayemizi yazmak dileğiyle, 95'inci kuruluş yıl dönümümüz kutlu olsun. Şahsım ve yönetim ekibimiz adına sizlere teşekkür ediyor; sağlık, başarı ve mutluluk dileklerimi iletiyorum.”



Philippe-Henri Burlisson

Vakıf Emeklilik Yaşam Kulüpleri'ne cep şubeden tek tıkla ulaşılabilir

Vakıf Emeklilik, müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılarken hayatlarını kolaylaştırmak için sunduğu “Yaşam Kulüpleri” hizmetlerini ek faydalarla zenginleştirdi. Yaşam Kulüpleri'nin “Sağlık”, “Elit” ve “Elit Plus” üyeleri, yenilenen Vakıf Emeklilik Cep Şube üzerinden tek tıkla yararlanabiliyor. Göz sağlığı, ütü hizmeti, kuru temizleme, kombi ya da klima bakımı, halı ya da koltuk yıkama, hobi, akaryakıt indirimi, psikolojik destek, medikal ikinci görüş, indirimli mini ya da ultra check-up gibi ek faydalar sunan Vakıf Emeklilik, bu yeni hizmetleri müşterilerine ücretsiz veya yüzde 40'a varan indirimlerle sunuyor.



Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Volkan Sinan, “Birçok alanda avantajlar sunan Yaşam Kulüpleri dünyasına yenilenen Vakıf Emeklilik Cep Şube üzerinden kolayca ulaşım imkanı sunuyoruz.

Böylece müşterilerimizin Vakıf Emeklilik'teki deneyimlerini iyileştirirken günlük ihtiyaçlarında onlara avantajlar sunarak memnuniyetlerini en üst seviyeye çekmeyi amaçlıyoruz” diyor.

Sektörümüz; ekonomiye fon arz ederek, yatırımlara teminat sağlayarak ve hasarları üstlenerek 2019 yılında da yanınızda oldu.



Sigorta ve özel emeklilik sektörü olarak; üye şirketlerimiz, paydaşlarımız ve kamu otoritesiyle uyum ve işbirliği içerisinde, risklerinizi güvence altına alarak hayatınıza değer katacağımız iyi bir yıl dileriz.

*Türkiye Sigorta Birliği ve Emeklilik Gözetim Merkezi 2019 üçüncü çeyrek sonu sektör sonuçlarına göre

Allianz Türkiye marka elçisi Kaan Baysal, "2019 Mozart Solist Ödülü" aldı

Türkiye'nin klasik müzik alanında genç yeteneklerinden, Allianz Türkiye Marka Elçisi Kaan Baysal, Almanya Mannheim Sarayı'nda düzenlenen Mozart Gala Konseri'nde "2019 Mozart Solist Ödülü"ne layık görüldü. Mayıs ayında yapılan yarışmayı kazanmasıyla tek piyanist olarak Mozart Gala Konseri'nde çalmaya hak kazanan Baysal konserde, Şef Prof. Cosima Sophia Osthoff yönetimindeki Kurpfälzisches Kammerorchester eşliğinde Mozart'ın 12 no'lu konçertosunu seslendirdi. 10 solistin yer aldığı gala konserinin sonunda her yıl geleneksel olarak verilen Mozart Solist Ödülü, Mozart-Gesellschaft Kurpfalz, Kurpfälzisches

Kammerorchester üyeleri ve Şef Prof. Cosima Sophia Osthoff'dan oluşan jüri tarafından Kaan Baysal'a takdim edildi. Baysal böylelikle 1000 Euro para ödülünün yanı sıra Mozart-Gesellschaft Kurpfalz tarafından önümüzdeki sezonda düzenlenecek bir konserde yer alma hakkına sahip oldu.

Allianz Türkiye 2015 yılından bu yana Kaan Baysal'ın müzik eğitimine destek veriyor. 2003 doğumlu olan ve 5 yaşından bu yana piyano çalan Baysal, müzik eğitimine Mannheim Musikhochschule'de devam ediyor. Baysal'ın öğretmenliğini Prof. Wolfram Schmitt-Leonardy üstleniyor.



Quick Sigorta'dan Diyarbakırlı öğrencilere spor ve kırtasiye desteği

Quick Sigorta, sosyal sorumluluk projesi kapsamında Sur ilçesine bağlı köylerde eğitim gören öğrencilere spor ve kırtasiye malzemesi yardımında bulundu. İlçeye bağlı Kervanpınar ve Zorova köylerindeki öğrencilere spor ve kırtasiye malzemesi desteğinde bulunulan proje kapsamında, tespit edilen 10 köy okulu yardımlardan faydalanacak.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Diyarbakır'ın köylerinde bulunan bazı okulların spor ve kırtasiye malzemesi ihtiyaçları konusunda öğrencilere destek olacaklarını belirterek, bu kapsamda iki okulu ziyaret ettiklerini açıkladı. Kentte çok sayıda okula gidip öğrencilerin ihtiyaç duyduğu spor ve kırtasiye malzemesi desteğinde bulunacaklarını dile getiren Yaşar, "Bunun dışında okullarımızdan



çeşitli talepler aldık ve yakın bir süreçte bunlara da yanıt olacağız" dedi.

Diyarbakır Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Erdal Çiçek de Sur İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü ile irtibata geçtiklerini ve tespit edebildikleri ihtiyaçlar konusunda öğrencilere destek olmak istediklerini ifade etti. Yaptıkları çalışmada 10 köyde öğrencilerin eksikliklerini

tespit ettiklerini aktaran Çiçek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu projemizde Quick Sigorta bize destek oldu ve onların katkılarıyla bugün iki okulumuzda öğrencilerimizle buluştuk. Sigorta yönetimi ilk etapta 10 okulun futbol, voleybol ve basketbol topu ihtiyacını karşıladı." Sur İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü Rehberlik Araştırma Merkezi Müdürü Murat Aygün de çocukları mutlu etmeye gayret ettiklerini ifade ederek şu değerlendirmeyi yaptı: "Sorunlarımızı birlikte çözebileceğimiz kanaatindeyim. Okullarımızı belirlerken daha çok ihtiyaca göre bir tercihte bulunduk. Ekonomik sıkıntı yaşadığını düşündüğümüz okullarımızdaki öğrencilerimizi bu şekilde mutlu edebiliriz diye düşündük. Umarım çocuklarımız da burada çalışan mesai arkadaşlarımız da mutlu olurlar."

Siz de parayı tutamıyorsanız

Garanti Emeklilik'e

gelin birlikte biriktirelim.



 **Garanti Emeklilik**

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

DASK, DEPREM UZMANLARINI İSTANBUL'DA BULUŞTURDU

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), "Deprem Hasar ve Risk Yönetiminde Uluslararası Gelişmeler Çalıştayı"nı düzenledi. Sigorta sektörünü, uluslararası reasürans ve modelleme şirketlerini, kamu kurumlarını ve üniversiteleri bir araya getiren çalıştayda, deprem sonrası hasar tespiti konusunda ülkelere özel uygulamalar ele alınırken deprem riskinin modellenmesinde son gelişmeler de konuşuldu. DASK'ın olası İstanbul depreminde oluşacak hasarın öngörülebilmesi için geliştirdiği hasar modellemesi ve hasar tespit metodolojisi ile afet yönetim sistemi de çalıştayda konuşulan konular arasında yer aldı.

DASK'ın 2000 yılında kurulduğunu hatırlatan DASK Yönetim Kurulu Başkanı Mete Güler, açılış konuşmasında şunları söyledi: "Deprem riski ve yönetimi son derece geniş kapsamlı bir konu. Deprem yol açtığı riskler nüfus artışı, şehirleşme, sanayileşmeyle birlikte sürekli yeni boyutlar kazanırken, deprem riski yönetiminin de değişen bu koşullara uyum sağlayacak şekilde sürekli geliştirilmesi gerekiyor. DASK, ülke genelinde zorunlu deprem sigortası bilincini geliştirmek ve ev sahiplerini zorunlu deprem sigortası yaptırmaya teşvik etmek amacıyla kuruluşundan bu yana farkındalık ve bilgilendirme faaliyetlerini düzenli olarak sürdürüyor. Bu çalışmalar sayesinde zorunlu deprem sigortası teminatına sahip konutlarımızın sayısı 9.5 milyona ulaştı. Ülkemiz genelinde her iki konuttan biri artık zorunlu deprem sigortasına sahip. Ancak



buradan, zorunlu deprem sigortası sistemine dâhil etmemiz gereken diğer bir yüzde 50'nin daha olduğunu da hiçbir zaman unutmamalıyız. Kurumun bir depremdeki ödeme kapasitesi bugün itibarıyla 24 milyar TL seviyelerine ulaştı."

İstanbul depreminin ardından 10 bini aşkın hasar ihbarı

Güler, 26 Eylül İstanbul depremi ve sonrasında yaşanan gelişmeleri de şöyle değerlendirdi: "İstanbul'da Marmara Denizi merkezli 5.8 büyüklüğünde bir deprem yaşadık. Deprem ardından 10 binin üzerinde hasar ihbarı aldık. Gelen ihbarları hızlı bir şekilde değerlendirip yüzde 25'ini depremden sonraki bir ay içinde sonuçlandırdık. Bu süreçte 2.5 milyon TL seviyesinde tazminat ödedik. 2-3 hafta gibi çok kısa bir süre içerisinde ulaştığımız bu sonuç, altyapılarını kurduğumuz afet

yönetim sisteminin özellikle mobil hasar tespit süreci ve dijitalleşen hasar dosya süreçlerinin tamamlanmasıyla ortaya çıktı."

Mete Güler, DASK'ın strateji ve çalışmalarını iki ana konu üzerinde yoğunlaştırdığını vurguladı: "İlki ülke genelinde zorunlu deprem sigortası penetrasyonunu yüzde 100'e ulaştırmak, ikincisi de güçlü bir IT, afet finansmanı, operasyon ve koordinasyon yapısını kapsayan 'Bütünleşik Afet Yönetimi' altyapısını kurmak. Afet yönetimi çalışmaları kapsamında ülkemizin riskini ve yapı stoğunu daha doğru çözümleyen hasar tespit metodolojileri ve modelleri üzerinde çalışıyoruz. Özellikle Van depreminden öğrenilen dersler ve ihtiyaçlar sonrasında projelendirilen ve yoğun bir şekilde üzerinde çalışılan bu modeller son 4 yıldır kademe kademe devreye alınmaya başladı."

RİSKLERİ
HAPTA
BIRAK

ALLIANZ YUVAM SİGORTASI İLE EVİN GÜVENDE KALSIN

Yangın, deprem, hırsızlık, doğal afet, taşıt çarpması gibi birçok farklı riske karşı yuvanızın güvencesi **Allianz Yuvam Sigortası**.

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

Allianz'ım Mobil Uygulama



Allianz 

Ray Sigorta, 147 Darüşşafakalı öğrencinin eğitimini güvence altına aldı

41. Vodafone İstanbul Maratonu'nda adımlarını Darüşşafaka'nın 156 yıllık "eğitimde fırsat eşitliği" misyonunu desteklemek için atan Ray Sigorta çalışanları, "Söz Konusu Eğitimse Yardıma Koşarız" kampanyası için topladığı bağışlarla Darüşşafakalı öğrencilerin geleceğine değerli bir katkıda bulundu. Söz konusu kampanyası için en çok bağışı toplayan Ray Sigorta, tüm sivil toplum kuruluşları (STK) için bağış toplayan kurumsal takımlar arasında da üçüncü oldu. Ray Sigorta ekibi, Darüşşafaka tarafından duyurulan son rakamlara göre toplam 147 öğrencinin eğitim hayatının devamlılığını güvence altına almış oldu.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Türkiye'de eğitime çok

önemli katkılarda bulunan, ülkemizin yarınlarmı temsil eden çocukların ellerinden tutarak onları geleceğe hazırlama konusunda ülkemizin en değerli ve en köklü kuruluşlarından Darüşşafaka'nın düzenlediği kampanyada Ray Sigorta olarak böyle bir başarıyı gösterdiğimiz için çok mutluyuz. 18 Kasım'da sonuçlanan bağış penceresi kapanana kadar, baştan sona tüm ekibimiz sürece dâhil oldu. Çocuklarımız için elimizden gelenin en iyisini yapmak için çalıştık. 147 öğrencinin eğitimine destek olmak, geleceği şekillendirecek çocukların elinden tutabilmek Ray Sigorta için büyük bir sevinç ve gurur kaynağı. Önümüzdeki dönemde de ülkemize değer katmak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz" diyor.



BNP Paribas Cardif Türkiye, Brand Week'te 4 yıldızının hikayesini anlattı

BNP Paribas Cardif Türkiye, 6-8 Kasım tarihleri arasında düzenlenen Brand Week etkinliğinde "4. yıldız sensin" diyerek katılımcılara ilham verdi. Hayatta her şeyin bir hikayesinin olmasından yola çıkan şirket, birinci yıldızını "Kadın", ikinci yıldızını "Eğitim ve Çocuk", üçüncü yıldızını ise "Engelsiz Hayat" olarak paylaşırken, 4'üncü yıldızın hikayesinde Brand Week katılımcıları rol aldı.

BNP Paribas Cardif Türkiye İletişim ve İnovasyon Müdürü Tuğba Çamlı Cantürk, etkinlikle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"BNP Paribas Cardif olarak kadınlara özgü kanser türlerine karşı geliştirdiğimiz 'Kadına Değer', çocukların eğitimlerini güvence altına alan 'Eğitim Geleceğim' ve engellilerin yaşamını koruyan 'Engelsiz



Hayat' sigortalarıyla topluma fayda yaratmayı amaçlıyoruz. Kadın ve toplumsal cinsiyet eşitliği, gençlerin ve dezavantajlı bireylerin eğitimleri gibi alanlarda Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi, Darüşşafaka

Cemiyeti, Tohum Otizm Vakfı gibi farklı sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliği yapıyor ve müşterilerimizin de ürünlerimiz aracılığıyla projelerimize katkıda bulunmalarını sağlıyoruz. Brand Week etkinliğinde ise tüm bu hikayelerimizi farklı bir yolla anlatarak katılımcıların yolculuğumuza dahil olmalarını hedefledik. Etkinlik boyunca aldığımız güzel tepkiler, doğru yolda ilerlediğimizi bize bir kez daha gösterdi."

Pazarlama ve iletişim endüstrisini, dünyanın en yaratıcı zihinleri ve işleriyle buluşturmayı hedefleyen Brand Week, bu yıl yedinci kez düzenlendi. Her yıl farklı bir temayla misafirlerini ağırlayan etkinlik, bu yıl da "Geleceği Tasarlamak" temasıyla ilham verici markaları, sanatçıları, bilim insanlarını, profesyonelleri bir araya getirdi.

YAŞAM KULÜPLERİ'NİN AYRICALIKLI DÜNYASI YENİLENDİ!

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne
Vakıf Emeklilik farkıyla dahil olun,
Yaşam Kulüpleri'nin yenilenen ayrıcalıklarından
yararlanmaya hemen başlayın.



ÜCRETSİZ
GÖZ MUAYENESİ*



ÜCRETSİZ
AMBULANS



ÜCRETSİZ
DIŞ TEMİZLİĞİ



AKARYAKIT
İNDİRİMİ



ÜCRETSİZ
HALI YIKAMA



ÜCRETSİZ
KLİMA BAKIMI



ÜCRETSİZ
ÜTÜ HİZMETİ



ÜCRETSİZ
KOMBİ BAKIMI



AYRICALIKLARDAN
KOLAYCA
YARARLANMAK İÇİN
CEP ŞUBE'Yİ
HEMEN İNDİRİN.

*SGK'lı üyelerimiz, göz muayenesi için zorunlu devlet katkı payı dışında herhangi bir ek ödeme yapmayacaktır.

AXA çalışan toplantısı Antalya'da yapıldı

AXA Sigorta çalışanları, 15-17 Kasım tarihleri arasında "Biz AXA'yız Hep Beraber Bir Başkayız" mottosuyla bir araya gelerek geçmiş dönem çalışmalarını değerlendirdi ve gelecek dönem hazırlıklarını paylaştı. Antalya Cornelia Diamond Otel'de düzenlenen toplantılara 746 AXA çalışanı katıldı. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, toplantıda özetle şu konuşmayı yaptı: "Çok büyük bir küresel güce sahibiz ve önce müşteri odağımızla hasar ödemenin ötesinde müşterilerimizin her an yanlarında olarak büyümenin peşindeyiz. Sektör büyümese de 2018'de iyi bir yıl ve zorlu son iki çeyrek geçirdik. Bu yılı da pazar payımızı artırarak kapatacağız.



Odaklanmayı başardığımızda nasıl büyüdüğümüzü ve sektörden nasıl pozitif ayrıştığımızı çok net görebiliyoruz. Güçlü ve rekabetçi olan, büyümeye odaklanan bir şirket olarak

hedef 2020 için yola çıkmıştık. Son 1.5 yıl içerisinde bu yolda klasik sigorta anlayışının ötesinde müşterilerimizin ve çalışanlarımızın hayatına değer katan birçok çalışma yaptık. Sigorta 4.0 hepimiz için cesaret verici bir vizyon olarak kalmaya devam edecek." Etkinlik kapsamında AXA çalışanlarına bir de Beyaz Show sürprizi yapıldı. Beyazıt Öztürk'ün konukları AXA Sigorta'nın CEO'su Yavuz Ölken, İcra Kurulu Üyesi Esra Güller ve AXA Sigorta İcra Kurulu Üyeleri oldu. Çalışanların eğlenceli dakikalar geçirdiği etkinliğin kapanış partisinde ise emekli olan, AXA'da 20'nci yılını dolduran ve doğum günü olan AXA'lılar kutlandı.

BKM EXTRE

BANKALARARASI
KART MERKEZİ



Kartlı ödemeler ekim ayında yüzde 20 artış gösterdi

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartları ile ekim ayında toplam 86.4 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 73.9 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 12.5 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 40 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 17 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 20 oldu.



Kartlarla ekim ayında 3.7 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2019 yılı ekim ayında 3.7 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 24.7 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4'ünü oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Ekim	2019 Ekim	Değişim
Banka kartı	8.9	12.5	% 40
Kredi kartı	63	73.9	% 17
Toplam	71.9	86.4	% 20

Sigorta sektörü	2018 Ekim	2019 Ekim	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3	3.7	% 24.7
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4	% 4	

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



Uco Vegter, asaleten Eureko CEO'su oldu



Uco Vegter

Uco Vegter, Achmea'nın Türkiye'deki iştiraki Eureko Sigorta'nın Genel Müdürlüğü'ne atandı. Vegter, geçen bahar görevden ayrılan Can Akın Çağlar'ın yerine bu görevi vekaleten yürütüyordu. Uco Vegter aynı zamanda, 2015 yılından bu yana Achmea International'ın Eureko Sigorta da dâhil olmak üzere Hollanda dışındaki tüm

faaliyetlerinden sorumlu yönetici direktörü olarak görev yapıyordu. Achmea Yönetim Kurulu Başkanı Willem van Duin, görevlendirmeye ilgili "Eureko Sigorta'nın yeni genel müdürünün Achmea'nın içinden yetişen biri olmasından son derece memnunuz. Bu sayede uyguladığımız stratejinin gereğince sürdürülmesi mümkün olacak" değerlendirmesini yaptı.

MURAT BEKÖZ, UNICO'DA...

Unico Sigorta'da Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Murat Beköz getirildi. Sektörün tecrübeli ismi Beköz, Unico'nun Acente ve Broker Satış Kanalları, Pazarlama, İş Geliştirme ve Bankasürans departmanlarından sorumlu olacak. 1971 Zonguldak doğumlu Murat Beköz, Orta Doğu Teknik Üniversitesi

Matematik bölümünden 1995'te mezun olduktan sonra, aynı yıl profesyonel kariyerine Halk Yaşam Sigorta'da başladı. Yıllarca Yapı Kredi Sigorta bünyesinde satış alanında çeşitli görevlerde bulundu. 2014'ten itibaren ERGO Sigorta'da çalışma hayatına devam eden Beköz, 5 yılı aşkın süre bu kurumda satış direktörü olarak görev yaptı.



Murat Beköz

İLK 100'DE 7 SİGORTA ŞİRKETİ VAR!

2018 yılında en fazla gelir ve kurumlar vergisi ödeyen mükelleflerin listesi yayımlandı. İlk 100 kurumlar vergisi mükellefi arasında



7 sigorta şirketinin bulunması dikkat çekti. İsmi açıklamak istemeyen kurumlar arasında sigorta

şirketi var mı yok mu bilemiyoruz ama açıklayanlar, sektörün sadece prim alıp hasar ödemekle yükümlü olmadığını, ödediği vergilerle de

ülke ekonomisine ciddi bir kaynak aktardığını gösterdi. Ziraat Hayat ve Emeklilik, 159

milyon TL'lik vergiyle 32'nci sırada yer aldı. Garanti Emeklilik 132 milyon TL ile 47'nci, Allianz Sigorta 112 milyon TL ile 60'ıncı, Sampo Sigorta 93 milyon TL ile 75'inci, Ziraat Sigorta 86 milyon TL ile 82'nci, Halk Emeklilik 81 milyon TL ile 89'uncu, Allianz Yaşam ve Emeklilik de 75 milyon TL vergi ödeyerek 93'üncü sırada kendine yer buldu.

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



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

İşveren katkısı yoksa, çıkış serbestse, sistemde kalmak avantajlı değilse, çalışanlar ve işveren doğru bilgilendirilmemişse, birikimler enflasyona ezdirilecekse, fon içerikleri doğru oluşturulmamışsa TES pekala TISSS olabilir...

TES, TISSS olmasın

Pek çok ülkede olduğu gibi ülkemizde de sosyal güvenlik sistemi üç basamaktan oluşuyor. Birinci basamak “beşikten mezara kadar” kamununun işin içinde olduğu zorunlu sistem, üçüncü basamak gönüllü katılımlı bireysel emeklilik sistemi. İkinci basamak ise vakıf ve sandıklardı. Ancak istenen verim alınamayınca vazgeçildi. 2017 yılı itibarıyla işyeri bazlı otomatik katılımlı emeklilik ile çalışanlar emeklilik sistemine zorunlu olarak dahil edildi, çıkış serbest olunca onlar da kolayca çıktı. Kalkınma planında “otomatik katılımın sistemde kalış süresi ve fon tutarını artıracak şekilde tamamlayıcı emeklilik sistemine (TES) dönüştürülmesi” öngörüldü. Hatta mesleki esaslı tamamlayıcı emeklilik sisteminin alternatif uygulamalarının bulunması istendi. Yani ikinci basamak sosyal güvenlik sistemi sektör, iş kolu ve mesleki esaslı olarak hayat bulacak gibi gözüküyor. Kalış süresi artırılması, çıkışın kısa vadeli olmaması için şartların konulması demek.

Bu sebeple birkaç yıldan önce ayrılamamak, belli bir yaştan önce birikimi alamamak, belli şartlarda nakit çekme hakkıyla sistemi esnek kılmak gibi uygulamalar planlanabilir. Fon tutarını artırmak için çalışanın yaşına bağlı olarak farklı kesintiler belirlenebilir. İşveren de emeklilik planına katkı sağlayabilir. Şu anki oran yüzde 3.75. Yıllar içinde yüzde 5 çalışan, yüzde 3 işveren ve yüzde 2 devlet katkısı (çalışan ve işverenin katkılarının yüzde 25'i kadar) ile toplamda yüzde 10'luk bir orana ulaşılmış olur.

Daha iyisini yapabiliriz

Tamamlayıcı emeklilik sistemi, emeklilik şirketleri için gerçek anlamda ölçek işi. Son 2 yılda yapamadığımız çalışanın ve işverenin sistem hakkında doğru ve şeffaf olarak bilgilendirilmesi olumlu etki yapacaktır. BES okuryazarlığının yanında finansal okuryazarlık bu süreçte değerlendirilmelidir. Kıdem tazminatı ve tamamlayıcı emeklilik sistemi bu aşamada yan yana getirilerek tartışılmamalıdır. Yaşa bağlı emeklilik fonları oluşturulmalı ya da mevcut fonların içeriği revize edilerek gençler ve emekliliğine yakın çalışanlar için çeşitli alternatifler hazırlanmalıdır. İşveren katkısı yoksa, çıkış serbestse, sistemde kalmak avantajlı değilse, çalışanlar ve işveren doğru bilgilendirilmemişse, birikimler enflasyona ezdirilecekse, fon içerikleri doğru oluşturulmamışsa TES pekala TISSS olabilir. Olmasın. Her zaman daha iyisini yapabiliriz.



SADECE
210
TL
KISA BİR SÜRE İÇİN

Dijital dünyada kimliğiniz tehlikede!

QKiMLiK

Web'te, cepte, ATM'de kimliğiniz güvende!



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



339 TL değerindeki
Antivirüs Programı
Bitdefender Total Security
HEDİYE!



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

“Bu yılki kârlara güvenerek fiyat rekabetine girilmesin”

Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş'a göre sektörün bu yılki kârlılığında yüksek faiz ortamı etkili oldu. Dalaş, yüksek faiz ortamının sona erdiğini hatırlatıyor ve bu yılki kârına güvenerek fiyat rekabetine girecek şirketlerin önümüzdeki dönemde zararlı çıkabileceğini dikkat çekiyor

Deyim yerindeyse az konuşup çok iş yapan yöneticilerden Recai Dalaş...

Sompo Grubu'nda uluslararası düzeyde üstlendiği görev ve sorumlulukları dolayısıyla deneyimini Türkiye sınırlarının çok ötesine taşımış durumda. Öyle ki Dalaş, bu yıl tam 21 ülkeyi dolaşarak bu tecrübelerini uluslararası düzeyde ilgililerle paylaşmış.

Sompo Perakende Platformu ve Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş, geçen ay İstanbul'da düzenlenen bir basın buluşmasında da Türkiye ve dünya sigorta sektörüyle ilgili önemli bilgiler paylaştı. Dalaş'a Sompo Perakende Platformu CEO Yardımcısı Katsuyuki Tajiri ile Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek de eşlik etti.

Toplantıda Sompo Sigorta'nın 2019 yılı finansal performansı, dijital bakış açısı ve İstanbul'da kurulan Sompo Perakende Platformu ile ilgili bilgiler de paylaşıldı...



Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş

“İyi yaşam” konseptli ürünler gelişecek

Recai Dalaş, Türkiye'de, dünyadaki trendlerden bir miktar ayrışarak, özellikle küresel ısınmanın getirdiği riskler dolayısıyla konut ve işyeri sigortalarında belirgin bir

büyüme olacağını öngörüyor. Dalaş, “Diğer yandan, dünyadaki eğilimlere paralel olarak finansal sigortalar ve ‘iyi yaşam’ dediğimiz ürünler çatısı altında, başta sağlık sigortaları olmak üzere, benzer alanlarda önemli gelişmeler olacağını düşünüyoruz. Ayrıca mobil cihazlara entegre şekilde, sağlıkla ilgili sigorta ürünlerinin hayatımızda çok daha fazla yer alacağını söyleyebiliriz” dedi.

Türkiye ekonomisi için görece olumlu bir beklenti oluştuğunu vurgulayan Dalaş, şöyle devam etti: “Bankacılarla konuştuğumuzda enflasyon, faiz ve döviz kurlarında yeni bir politik sürprizle karşılaşmazsak iyimser bir beklenti var. Kurlar ve faizlerin artmayacağı, enflasyonun da kontrol altında alındığı düşünülüyor. Ben de bu görüşlere katılıyorum. Türkiye'nin içinde bulunduğu jeopolitik durum yeni sürprizlere yol açmazsa olumlu bir sürece girdiğimizi söyleyebilirim.”

Konut ve otomotivde sorun sürüyor

Sigortacılık için oldukça önemli olan konut sektöründe sıkıntının sürdüğünü hatırlatan Dalaş, “Satışlarda bir miktar hareketlenme olsa da bu faiz seviyeleriyle canlanma zor. Faizlerin biraz daha düşmesi lazım. İnşaat sektörü, işsizliğe de çare olması açısından Türkiye

ekonomisi için önemli. Faizler biraz daha düşerse inşaat canlanır. Bugünkünden biraz da fazla iyimserliğe ve güvene ihtiyacımız var. Böyle olursa faizler düşer konut ve otomobil satışları canlanabilir” dedi. Recai Dalaş ile toplantı sonrası ayaküstü bir röportaj yapma fırsatı bulduk. İşte sektörle ve Sompo Sigorta'nın performansı ile ilgili değerlendirmeleri...

Güncel veriler doğrultusunda sektör 2019'u nasıl geçiriyor?

Sigorta sektörü, her şeye rağmen prim büyüklüğü açısından başarılı bir yıl geçirdi. Toplam prim üretimi ilk 9 ayda yüzde 20 civarında büyüdü. Enflasyonun yüzde 10'ların altına indiği bir dönemde iyi bir büyüme sayılabilir. Her şeye rağmen reel bir büyüme var. Üstelik konut ve otomotivdeki daralmaya rağmen... Otomotiv sektöründeki daralma ticari araç kısmında daha fazla oldu. Bu da ticaretteki duraganlığın habercisi.

Bu büyüme kârlılıklara nasıl yansıyor?

Birçok sektöre göre iyi durumdayız. Ama şunu da belirtmek lazım: 2019, sigortacılık faaliyetlerinden elde edilen kârın azaldığı, faiz gelirlerinin arttığı bir yıl oldu. Teknik sonuçların kötüleşmesinden daha fazla mali gelir elde edildiği için bilançolar düzelmiş görünüyor. Şunu unutmamak lazım: Türkiye'de faiz geliri üzerinden vergi ödeniyor. Yüzde 20'nin üzerinde gelir elde ederseniz, bunun için gelir vergisi ödüyorsunuz. Enflasyon prensibi kuralını uygularsanız bilançoların bir miktar küçüldüğünü görmek mümkün. Bu yüzden “kârlar iyi”



Özer Şimşek

Katsuyuki Tajiri

sözünün iyi değerlendirilmesi lazım.

Nasıl yani?

Bazı sermayedarlar ve şirket yöneticileri bu yıl iyi kâr yazdıklarını düşünerek önümüzdeki yıl riskli işlere

girerse bunun bedelini öder. Faturası ağır olur. Kâra karşılık görüldüğü kadar iyi bir tablo yok. Birçok sektöre göre durum iyi ama detaylara baktığımızda çok da parlak değil. Bunu düşünerek gelecek yıllara hazırlanmamız lazım. ➡

EN OLASI 10 RİSK VE SOMPO SİGORTA İKLİM SİGORTASI

Her yıl Dünya Ekonomik Forumu sonrasında o yıla ilişkin yayınlanan “Küresel Riskler Raporu”, bu yıl da Davos’un en önemli gündem maddelerinden birini teşkil etti. 2019 Küresel Riskler Raporu’nda en olası 10 risk sırasıyla şu şekilde belirlendi:

- 1- Aşırı hava olayları (sel, fırtına vb)
- 2- İklim değişikliği kaynaklı göçler
- 3- Doğal felaketler (deprem, volkanlar, vb)
- 4- Veri hırsızlığı
- 5- Büyük ölçekli siber saldırılar
- 6- İnsan kaynaklı çevresel problemler (petrol sızıntıları, radyoaktif yayılmalar)
- 7- Zorunlu göçler
- 8- Biyoçeşitlilik kayıpları, ekosistem zararları
- 9- Su krizi
- 10- Balon ekonomiler ve etkileri

İlk 3 risk doğrudan iklim değişikliği

kaynaklı. Yine 10 riskin 6’sının doğrudan iklim değişikliğiyle ilgili olduğu görülüyor. Bu tablo da iklim ve ekosistem kaynaklı risklerin iş dünyasının ajandasında ilk sırada olması gerektiğini ortaya koyuyor. Sompo Sigorta da hayata geçirdiği “İklim Sigortası” ürünüyle bu sorunların önemini vurguluyor. Bu poliçeyle küresel iklim değişikliği kaynaklı tüm risklerin güvence altına alınması amaçlanıyor. İklim Sigortası, frekansı ve şiddeti dünya ölçeğinde gittikçe artan dolu, fırtına, sel-su baskını, hortum gibi felaketlere ve bu felaketlerin dolaylı etkileri olan kar ağırlığı, yer kayması, ağaç devrilmesi ve ferdi kaza kapsamındaki risklere karşı sigortalıya ait tüm varlıkları (konut, işyeri, motorlu kara taşıtı ve tekne) bina ve eşyalar da dahil olmak üzere “ilk ateş” esasına göre teminat altına alıyor.



SOMPO JAPAN SİGORTA

Bu uyarıya neden gerek duyuyorsunuz?

Bizim sektörde hep fiyat rekabetinin fazla olduğu söylenir. Sadece bu tabloya bakarak kâr ettiğini düşünen şirketler gereksiz fiyat rekabetine girerse bedeli ağır olur demek istiyorum.

Sektörde son 20 yılda neler değişti?

2001 yılına dönüp baktığımızda hayat dışında faaliyet gösteren 36 şirket varmış. Bugün bu şirketlerin çoğu isim ve cisim olarak yok. Bir kısmı isim ve ortak değiştirmiş. 36 şirketten sadece üçü (Ankara, Anadolu, Güneş) isim ve cisim aynı olarak yola devam ediyor. Peki bu neyi gösteriyor? Türkiye ekonomisinin ve sigorta sektörünün canlı ve dinamik olduğunu, ancak görüldüğü kadar kolay para kazanılan değil, kolay para kaybedilen bir endüstri olduğunu gösteriyor. Sürekli bir devinim var. Bugün de şirket sayısı yaklaşık aynı; 17 yeni şirket kurulmasına rağmen. Sayılarda bir değişiklik yok. Önümüzdeki 17 yıl içinde de benzer değişiklikler olabilir.

Geçmiş 17 yıl kadar hızlı olur mu?

Daha da hızlı olur. Çünkü çok dinamik bir ortam var. Eskiden 17 yıla sığan gelişmeler günümüzde 7 yıla sığıyor. Bu da biraz küreselleşmeyle ilgili. Tüm sektörlerde 2010'lu yıllarda satın almalar oldu. Daha sonra yerel etkenler ön plana çıktı. Önceden yabancı şirketlerin sayısı artarken şimdilerde bir azalma var. Türkiye'ye yatırım yapan yabancıların bu

pazarda aradığını bulamadığını görüyoruz.

Ama bir yandan da sürekli yeni şirketler kuruluyor...

Evet, ilginç bir şekilde yeni yerli yatırımcılar yeni şirketler kuruyor. Yabancılar ilgi duymazken yerli yatırımcılar neden ilgi duyuyor, yeni şirketler kuruyor bunun da araştırılması lazım. Bu doktora tezi bile olabilir.

Biz Fiba Sigorta'yı kurarken Romanya'da da bir şirket kurmuştuk. Trafik hariç bütün lisansları verdiler. Trafik "kuyruklu" diye tabir edilen uzun soluklu bir alan olduğu için "Biraz sizi görelim, sermayedarınız gerektiği zaman şirkete para koyacak

mı bakalım" dediler. Bizde ise sanki "trafik fiyatları düşsün" diye ruhsat veriliyor. Hazine'nin ruhsat verirken kriterleri nedir bilmiyorum. Bunun net olması lazım. Şu anda sermaye yeterliliği sağlayamayan şirketler var ve bunlara hoşgörü gösteriliyor. Bu da haksız rekabete neden oluyor.

Yeni oluşturulan üst kurul bu yapıyı değiştirebilir mi?

Beklentimiz o yönde. Denetim kurulu ile Hazine arasındaki bazı tartışmaların ortadan kalkması açısından üst kurul iyi olacaktır diye düşünüyorum. Bir yandan da şöyle bir realite var: Prestijli olduğu için bu sektöre girilmez. 2016 yılında trafik sigortası fiyatları artınca Hazine rekabeti teşvik etmek

10 YILLIK HIZLI BÜYÜMENİN SIRRI...

Recai Dalas, basın toplantısında Sompo Sigorta'nın 2019 yılı ilk 9 aylık finansal performansı ve şirketin sermayedarlarının Türkiye'ye bakışıyla ilgili de şu değerlendirmeleri yaptı:

- Sompo Sigorta, gerek bileşik rasyo dediğimiz teknik marj gerekse operasyonel verimlilik açısından Sompo Grubu içerisinde ilk sırada yer alıyor.
- Son 2 yılda yüzde 35'in üzerinde öz-sermaye kârlılığı elde ettik. Geçen yıl 2.5 milyar TL prim üretmiştik. Bu yıl ise ilk 9 ayda yüzde 29.8 büyümeyle 2.3 milyar TL'lik prime ulaştık.
- Eylül 2019 sonu itibarıyla kasko poliçe sayısında sektör lideriyiz. Poliçe sayısında 2018'in aynı dönemine göre yüzde 26 artış sağladık. Sektör ortalamasının adet bazında yüzde 5 küçüldüğü düşünülürse yakaladığımız başarının önemi daha net ortaya çıkıyor. Yine aynı dönemde kasko prim üretiminde yaklaşık yüzde 58 ile sektörün en hızlı büyüyen şirketi olduk.
- Son 10 yılda en hızlı büyüyen ve sürekli kâr eden sigorta şirketi olma başarımızın ardında yönetim istikrarı, sağlam bir kurum kültürü, güçlü insan kaynağı ve inovatif bakış açısı yatıyor.

- Kârlılık ve büyümeyi aynı anda sürdürebilen şirket sayısının dünyada çok az olduğuna dikkat çekmek istiyorum. Bu bakımdan, büyürken kârlılığını da artırmayı başararak, tüm dağıtım kanallarını etkin olarak kullanan şirketler arasında lider durumdayız. Sermayedarlarımız da Türkiye'yi küresel yatırımlarda öne çıkan bir ülke olarak görüyor ve ülke ekonomisine güveniyor.
- Ortaya koyduğumuz sürdürülebilir başarı küresel arenada örnek gösteriliyor. Sompo Uluslararası Perakende Platformu İstanbul'da kuruldu ve platforma bağlı tüm ülkelerden sorumlu CEO olarak görevlendirildim.
- Japonya hariç perakende hattında yer alan tüm ülkelerin Türkiye'den yönetilmesi, içinde bulunulan ekonomik koşullar açısından da önemli bir mesaj olarak algılanıyor. Bu yapılanma aynı zamanda, İstanbul'un jeostratejik pozisyonunun bir finans merkezi olarak yeniden değer kazanmaya başladığını gösteriyor. Bu gelişmeyi ülkemiz ve sigorta sektörümüz açısından çok kıymetli görüyoruz. Bu başarılar bizi her alanda daha güçlü kılıyor ve uzun soluklu projeler hayata geçirme konusunda teşvik ediyor.

istedi ve yeni kurulan şirketleri destekledi. Ama bu çok sağlıklı bir tablo oluşturmadı. Neden 36 şirketten sadece üçü konumunu koruyabilmiş? Bu sektörde işi yönetmek ve para kazanmak kolay değil. Birçok üründe tarife yönetimi çok zor, ciddi teknoloji yatırımları gerektiriyor. Bu yatırımları yapmayan bazı şirketlerin de rekabete girdiğini görüyoruz. İkinci bir Ege Sigorta vakası yaşamayalım.

Sizce sektör neden gelişmiyor?

Ben bunu Türkiye'nin orta gelir kuşağından bir üst gelir düzeyine çıkamamasına bağlıyorum. Hep "bilinç" diyorlar ama ekonomi daha önemli. Büyük kesim dar gelirli. Türkiye'de sigortacılığın gelişmemesinin temel nedeni gelirlerin düşük olması. Kişi başına milli gelir 10 bin dolar olunca insanlar zorunlu harcaması için 9 bin 500 dolar harcaıp kalanıyla tasarruf yapıyor. Sigorta harcamalarını da tasarruf için ayırdığı bu kısımdan yapıyor. Kişi başına gelir 20 bin dolara çıksa zorunlu harcamaları iki katına çıkmayacak; 12 bin dolara çıkacak, tasarruf için ayırdığı para da 8 bin dolara... Sigorta için de buradan para harcaıyacağı için daha fazla ürün alacak. Kişi başına gelir artınca evlerin kalitesi de artacak. Sonuçta her şey ekonomiyle ilgili.

Siz sermayedar olsanız şirket kurar mısınız?

Doğrusu ben bu koşullarda bir sigorta şirketi kurmam. Böyle bir dönemde çok da mantıklı olduğunu düşünmüyorum. Yeteri kadar şirket var. Dünya devi şirketler bu pazarda faaliyet gösteriyor. Yenilerine ne gerek var? Ya yanlış hesap yapıyorlar



ya da bazı şirket sahipleri nakit yönetimine hevesli diyebilirim. Yanılıyor da olabilirim ama benim görüşüm bu yönde. Hazine'nin ruhsat verirken biraz daha sorgulayıcı olmasını bekliyorum. Sigorta sektöründe para kazanılmaz demiyorum ama bunu bilen yöneticilerle para kazanılır. Nitekim geçmişe baktığımızda şirketlerin yeteri kadar para kazanamadığını görüyoruz. Bu iş o kadar da kolay değil.

Sompo olarak rekabette nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Bizim stratejimiz çok basit. Hiçbir zaman prim üretimindeki büyümeyi öncelik olarak belirlemedik. Önceliğimiz hep kârlılık oldu. Bunun basit bir mantığı var: Kâr etmezseniz rekabet edemezsiniz. Oysa bizim sektörde rekabet sadece fiyatla ediliyor. Tabii bu ayıp bir şey değil. Hala orta gelir grubunda bir ülkedeyiz ve küçük prim farkları için bile sigortalılar şirketini değiştirebiliyor. Dolayısıyla onlara uygun fiyat

verebilmek için rekabetçi olmak lazım. Bunu yapabilmek için de kârlı olmak lazım. Tabii başarı için daha iyi elaman, daha iyi altyapı, teknoloji yatırımı, daha iyi organizasyon yapısı ve daha iyi şirket gibi kriterler de şart. Bizim stratejimiz çok basit: Her gün bir öncekinden daha iyi bir şirket olmak için çalışıyoruz. Daha ilk 3 ayda o yılın bittiğini düşünerek bir sonraki yılın planlarını yapıyoruz. Her şirket bu lükse sahip değil. Herkes günü, ayı kurtarmaya çalışırken biz önümüzdeki yılın planlarını yapıyoruz. Sektör son 10 yılda TL bazında 2.2 kat büyümüş. Bizim rakiplerimiz 2.4 kat büyümüş. Bizse 8 kat büyümüşüz ve kârlığımız da hepsinden iyi.

Bu durumda ana ortağınız sizden çok memnun olmalı...

Evet, Japonlar şirketi aldığımda ilk 4 yıl bizim rakamlarımıza inanmamıştı. Sigorta sektöründe her yıl sürekli büyümenin ve sürekli kâr etmenin mümkün olmadığına inanılır. Bu yüzden önce biraz kuşkuyla bakmışlar. Ama iyi bir şirket olduğumuzu düşündükleri için bu pazara girdiler. Yönetim yapısı da önemli tabii. Bugünkünden çok daha küçük bir şirketken bile 6 genel müdür yardımcımız vardı. Sorumlulukları birbirinden ayırarak kaliteli bir yönetim anlayışını benimsedik. Şirkete yönetici alırken önce yönetim becerisi var mı diye bakıyoruz. Sigortacılık bilgisinden daha önemlidir bizim için insanı yönetme beceresi. Yöneticilerin yeterliliğine çok önem veriyoruz. Arkadaşlarım her sene bana not verir. Ben de kendimi ona göre hazırlarım. Her yönetici için bu yapılır; düşük not alan yönetici uzun süre çalışamaz bizde.

FON KOÇU düşük getiriyi yendi

Fon Koçu hizmetini kullanan Garanti Emeklilik katılımcıları, TL mevduatı ve en düşük risk profiline göre daha yüksek getiri elde etme fırsatı buldu. Yapay zeka - insan işbirliğiyle karar alan hizmeti 2 yılda yaklaşık 75 bin katılımcı kullandı...

Garanti Emeklilik'in 2017 yılında başlattığı fon danışmanlık hizmeti "Fon Koçu" iki yılı geride bıraktı. Ekim ayı itibarıyla risk almak istemeyen katılımcıların tercihi olan "en düşük risk" profilinde getiri yüzde 20.53 olurken "çok yüksek risk" profilindeki getiri yüzde 23.35 oldu. Yıllık bazda ise "en düşük risk" profilinin getirisi yüzde 24.65 olurken, "çok yüksek risk" profilinin getirisi ise yüzde 28.03 olarak gerçekleşti. Aynı dönemde TL mevduat getirisi yüzde 20.65 oldu.

Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, Fon Koçu'nun bugüne kadarki performansının hedefleri yakaladığına işaret ederek hizmetin çıkış noktasını şöyle anlatıyor: "Piyasanın dönem dönem değişmesi sebebiyle katılımcıların yüksek getiri için fon dağılımlarında değişiklik yapmaları lazım. Yılda 6 kez fon değişikliği yapılabilir ama bu hakkımı kullananlar çok az. 2017 yılında katılımcıların düşük getiri şikayetlerinden yola çıkarak ve bu sürece daha fazla destek vermek amacıyla dijital kanallarımızda Fon Koçu adını verdiğimiz fon danışmanlık hizmetimizi uygulamaya aldık."

Fon Koçu, Türkiye'nin ilk portföy yönetim şirketi olan Garanti Portföy danışmanlığında robo danışmanlık matematiksel



Burak Ali Göçer

Garanti Emeklilik

yaklaşımı, algoritmaları ve piyasa beklentilerini kullanarak fon paketi sunuyor. Hizmet, piyasalara bu gözle bakarken benzer kişilik profillerindeki bireylere göre özellikle risk anlayışı ve yatırım vadesini göz önüne alarak fon paketleri sunuyor. Yapay zeka - insan işbirliğiyle karar alınıyor. Yani insan faktörü kararlarda olmaya devam ediyor.

Fon Koçu, piyasalardaki değişimleri ve genel trendi yakından takip ederek aldığı hızlı aksiyonla iyi getiri sunmayı hedefliyor. Sunulan

risk profillerinde değişiklik olduğunda katılımcılara anlık olarak e-posta ve SMS yoluyla fon dağılım değişikliği yapmaları konusunda uyarı gönderiliyor.

75 bin müşteri Fon Koçu'ndan yararlandı

Burak Ali Göçer, Fon Koçu hizmetinin çalışma yöntemiyle ilgili şu bilgileri veriyor: "Fon Koçu, varlık sınıflarının tarihi risk primi, geçmiş getiri verilerinin analiziyle, beklenen getirilerin algoritmalar yardımıyla tahmin edildiği bir model. Fon Koçu anketi, fon dağılım değişikliği yapılması istendiğinde ve/veya katılımcıların risk profillerini merak edip talep etmesi durumunda yapılıyor. Fon Koçu anketi yanıtlarına göre katılımcının risk profili belirleniyor, ilgili risk profiline uygun fon paketi sunuluyor. Katılımcılarımız fonlarını ister kendi kararları doğrultusunda isterse Fon Koçu hizmetimizin sunduğu pakete göre değiştirebiliyor ya da Fon Koçu'nun uyarılarını değerlendirerek kendileri belirleyebiliyor."

Bugüne kadar 75 bin katılımcının Fon Koçu hizmetinden yararlandığını ifade eden Göçer, "Garanti Emeklilik olarak bu alandaki temel amacımız fon paketlerinin performansını artırarak müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak. Katılımcılarımız ücretsiz olan bu fon danışmanlık hizmetinden, internet veya Cep Şube'ye girip anketi doldurduktan sonra kendilerine özel sunulan fon paketini tercih ederek faydalanabiliyor" diyor.



Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Sağlıklı bir yaşamın yolundan gidenler AXA Sigorta'ya geliyor. **AXA Sağlıkım Tamam Sigortası** ile siz de özel hastanelerde rahatça tedavi olun, SGK güvencenizi AXA Sigorta ile mükemmele tamamlayın.

Özel Hastane Ayrıcalığı
Hızlı Provizyon Süreçleri
Geniş Hastane Ağı

**SGK'lıysanız
şanslısınız!**



axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri · #DertVarsaDermanAXA

AYDA
100 TL'DEN
BAŞLAYAN
FİYATLARLA!

ALLIANZ'DAN İNDİRİMLİ TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

31 Aralık 2019 tarihine kadar Allianz'dan ilk kez tamamlayıcı sağlık sigortası alanlar yüzde 25'e varan indirimlerden yararlanabilecek...

Müşterilerine "Sen Hep Yanlarında Ol Diye; Allianz Seninle ve Sevdiklerinle" diye seslenen Allianz Türkiye, Allianz'dan ilk kez tamamlayıcı sağlık sigortası alan müşterilerine yüzde 25'e varan indirim olanağı sunuyor. 31 Aralık 2019 tarihine kadar devam edecek kampanya kapsamında herhangi bir sigorta şirketinde mevcut aktif sağlık poliçesi olmayan ve Allianz'dan yeni bir tamamlayıcı sağlık sigortası alacak olan müşteriler, ilk yıl primine özel olarak ve yatarak tedavilerde geçerli yüzde 25 indirim avantajından yararlanacak.

Allianz Türkiye Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, kampanyayla ilgili şu bilgiyi veriyor: "Bizlere sağlığını, geleceğini ve varlıklarını emanet eden sigortalılarımız, onları çok daha iyi tanımamızı ve özel hizmetlerle onların her an yanlarında olmamızı bekliyor. Türkiye'de sağlık sigortası denildiğinde ilk aklı gelen sigorta şirketi olarak müşterilerimize her daim sevdiklerinin yanında olabilmeleri için tamamlayıcı



Okan Özdemir



sağlık sigortası ürünümüzde böyle bir fırsat sunuyoruz. Allianz Türkiye'nin 1 milyonu aşkın sağlık sigortalısının yaklaşık yüzde 30'u tamamlayıcı sağlık sigortasına sahip. Bireysel müşterilerimize TSS satışlarımız artmış durumda. Bu artışın önemli bir bölümü İstanbul dışından geliyor. Geçen yıl yeni işlerimizin 3'te 1'i İstanbul dışından geliyorken bugün bu oran yüzde 50'ye ulaştı. Anadolu'daki



sigortasız müşterilere sağlık güvencesi sağlama hızımız arttı. Tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık sigortasına ilk adım olmakla beraber sağlık ihtiyaçlarını karşılamak için SGK ile anlaşmalı özel hastaneleri tercih eden müşterilerimiz için ideal bir ürün. Özellikle yüksek standartlarda sağlık hizmeti alırken, ilave ücret ödemek istemeyenler, bütçelerine de uygun olan bu ürüne ilgi gösteriyor."

Tedavi olunan kurumun SGK ile anlaşmalı olması yeterli

Tamamlayıcı sağlık sigortası Allianz Türkiye'nin güçlü olduğu ve pazarda önemli yeri olan ürünlerden biri. Temel teminat olan yatarak tedaviye ek olarak suni uzuv, tıbbi malzeme ve evde bakımı kapsadığı gibi, müşteriler isteğe bağlı olarak ayakta tedavi ve doğum teminatını da eklettirebiliyor. Özdemir, "Allianz'ın bu alandaki en büyük farkı, anlaşmalı kurum ağı dışında olsa bile SGK ile anlaşması olan bir kurumda gerçekleşen yatarak tedavi harcamalarını da poliçe limitleri dahilinde kapsamaması" diyor. Allianz Türkiye, yaptığı özel anlaşmalar sayesinde SGK ile belirli branşlarda anlaşması olan bazı büyük hastanelerde de müşterilerine bu branşlarda hizmet alma imkanı sunuyor. Doğum paketi olan sigortalılar ayrıca, ayakta tedavi paketindeki 10 muayeneye ek olarak rutin gebelik işlemleri için 10 muayene hakkına daha sahip oluyor.

Vibi

Dinleyen, anlayan, yapan zeka.

Tüm bankacılık hizmetlerinizdeki yeni sesli asistanınız Vibi,
tanışmak için sizi VakıfBank Mobil'de bekliyor.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



VakıfBank Mobil uygulamasını indirin,
Vibi ile hemen tanışın.



Google Play
'DEN ALIN



App Store'dan
İndirin

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank

Ray Sigorta'nın önceliği iklim değişikliğiyle mücadele

Ray Sigorta'nın ana hissedarı Vienna Insurance Group (VIG), gün geçtikçe artan küresel iklim değişikliği riski konusunda farkındalık yaratmayı ve mücadele etmeyi öncelik olarak belirledi...

Bugünün ihtiyaçlarını gelecek kuşakların kaynaklarını tüketmeden karşılamak çağımızın en önemli risk yönetimi konuları arasında yer alıyor. Ray Sigorta'nın bağlı olduğu ve Avrupa'nın lider konumundaki sigorta şirketi Vienna Insurance Group da bünyesindeki şirketler içerisinde iklim değişikliği ve bundan kaynaklı küresel ısınma konularında risklere karşı önleyici çözümlerin geliştirilmesine öncülük edecek.

VIG, yeşil yatırımları ve düşük karbon seviyesini destekliyor

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray



Koray Erdoğan

Erdoğan, sigorta çözümlerini kişisel ve yerel gereksinimler ve taleplere uygun olarak geliştiren VIG'nin, sorumluluk alma ve aldığı sorumluluğu yerine getirmeye gösterdiği önemin sürdürülebilirlik ilkelerinin temelini oluşturduğunu vurguluyor. Ray Sigorta'nın bağlı olduğu VIG'nin yeşil yatırımlar ve düşük karbon seviyesini destekleyici adımlarla yeni bir sigortacılık stratejisi uygulama kararı aldığını hatırlatan Erdoğan, şu bilgileri paylaşıyor: "Risk sıralamasında hızla en üst sıralara tırmanan küresel iklim değişikliği dünyadaki birçok şeyi değiştirdiği gibi sigorta sektöründe de köklü bir değişime yol açacak. 25 ülkede faaliyet gösteren ve 200 yıllık sigortacılık deneyimine sahip grubumuzun bilgi birikiminden sonuna kadar yararlanmaya çalışıyoruz. Biz de bu çerçevede geçmişteki doğal afetleri inceleyerek elde ettiğimiz bilgilere göre risk haritalarını oluşturuyor ve ürünlerimizin içeriğini toplumsal ihtiyaçlar doğrultusunda güncelliyoruz."



RAY SİGORTA GENEL MÜDÜRLÜK BİNASI "YEŞİL OFİS" SERTİFİKALI

Ray Sigorta'nın 2018 yılında WWF - Doğal Hayatı Koruma Vakfı tarafından yürütülen "Yeşil Ofis" projesine dâhil olmuştu. Genel müdürlük binasının Yeşil Ofis Sertifikası sahibi olduğunun altını çizen Koray Erdoğan, aldıkları sertifikaya sahip Türkiye'de sayılı şirketlerden biri olduklarını vurguluyor. Sosyal sorumluluk

anlamında da iklim değişikliği kaynaklı sorunlarla mücadelede yer alacaklarını belirten Erdoğan, "Ray Sigorta olarak kaynaklarımızı daha dikkatli kullanma, doğayı koruma, gelecek nesillere daha yeşil, nefes alınabilir ve korunmuş bir dünya bırakma konusunda tüm sektöre ve topluma örnek olmayı arzu ediyoruz" diyor.

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.



PATRONLAR 'ALMAYA', yönetim 'HAZMETMEYE' istekli

Türkiye'de son 2 yılda iki şirket satın alan Talanx'ın arayışları sürüyor. Ancak HDI Sigorta Genel Müdür Ceyhan Hancıoğlu, önce sürecin biraz hazmedilmesi taraftarı. Yönetim Kurulu Başkanı Sven Andre Paul Fokkema ise "İlk 5'e girmek için önceliğimiz elbette organik büyüme ama fırsat çıkarsa bir şirket daha satın alırız" dedi...

ABD'li Liberty Sigorta'nın Türkiye operasyonlarını satın aldıktan sonra ERGO Sigorta'yı da bünyesine katan HDI Sigorta, birleşmeler sonrası ilk acenteler toplantısını yaklaşık 1000 acentenin katılımıyla KKTC'de yaptı. Toplantıda acentelere hitap eden HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, yeni satın almalarla ilgili "ERGO ile birleşmenin ardından sektörde 7'nci şirket konumuna geldik. 1.5 yıl içinde iki şirket satın aldık. Bu kolay sindirilebilir bir süreç değil. Önce bunu hazmedelim. Değerlerimizi kaybetmeden büyüyelim. Sermayedarlarımızdan en azından önümüzdeki 1 yıl içinde yeni bir şirket daha satın almamalarını istiyoruz" değerlendirmesini yaptı. HDI Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Sven Andre Paul Fokkema ise bu talebe "İlk 5 şirket arasına girmek istiyoruz. Elbette bizim de önceliğimiz organik büyümeden yana. Ama böyle olmazsa fırsatları değerlendirmek adına bir şirket daha satın alabiliriz" sözleriyle karşılık verdi.



Ceyhan Hancıoğlu

"Acentemin kalbini kazanmayı birinciliğe tercih ederim"

"Senle Bir Olunca" konseptiyle düzenlenen toplantıda acentelere yönelik kapsamlı bir sunum yapan Ceyhan Hancıoğlu, özette şu değerlendirmelerde bulundu:

■ Bağlı bulunduğumuz Talanx, Türkiye'yi hedef ülkeler arasına aldı. Grubumuzun hedefi üretim ve kârlılık açısından ilk 5 şirket arasında yer almak. Ancak kimsenin yeri sabit değil. Biz değerlerimizi kaybetmeden büyüyelim istiyoruz. Derdimiz lider, ikinci ya da üçüncü olmak değil, kârlı bir şekilde büyüyerek varlığımızı sürdürmek. Ben

acentelerimiz kalbini kazanmayı birinci olmaya tercih ederim.

■ ERGO çalışanlarının da katılımıyla 550 kişilik bir aile olduk. Acente sayımız da 3 bin 200'e ulaştı. Birleşmeler sonrası branş bazında nakliyatla 1'inci, kaskoda 5'inci, yangında 6'ncı, mühendislikte 8'inci, sağlıkta 10'uncu, trafikte 12'nci olduk. Toplamda ise 7'nci sıradayız.

■ HDI olarak bir sağlık şirketi değil ama ERGO sonrasında görece yaşlı bir portföyle karşı karşıya kaldık. Tarafları sıkıntıya sokmadan bu süreci yöneteceğiz.

■ Önceliğimiz tercih edilen bir şirket olmak. Sektör olarak teknik kâr elde edemedikçe faize sırtımızı dayıyoruz. 2016'dan itibaren sürücü kusuru kapsam dışına çıktı da sektör biraz nefes aldı. Trafikte tasvip etmediğimiz "havuz" oluştuktan sonra sigortacılık yapmak zorlaştı. Serbest fiyat beklentimiz var. Kaskoda da yıkıcı bir rekabet başladı ve bu branşın kârlılığa etkisi büyük.

■ Sadece trafik sigortası satarak ayakta kalmak mümkün değil. HDI Sigorta'da trafik branşındaki üretimin toplamdaki payı yüzde 30 civarında. Bazı şirketlerde ise bu oran yüzde 80'lerin üzerine çıkmış durumda.

■ Zorun olan trafik sigortasında bile yüzde 14'lük poliçe satamıyoruz. Öte yandan, sigorta sektörünün önemli girdisi olan araç satışlarında sert düşüşler var. DASK ve konutta sigorta potansiyeli çok yüksek. Sektör büyümüyor, kendimizi kandırmayalım. Enflasyondan arındırınca geriye bir şey kalmıyor. Reel bir büyüme yok. "Alıdan al Veli'ye ver" durumu var.

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

Düzenleme versiyonlarının sonsuz döngüsü



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Mevcut BES zaten bir tamamlayıcı emeklilik sistemi değil mi? Acaba BES sosyal güvenlik sistemini tamamlarken, TES de BES'i mi tamamlayacak?

Takip edenler, geçen yıl otomatik katılım özelinde düzenlemelerin yetersiz ve doğru olmadığı, ihtiyacı karşılamaktan uzak olduğu yönündeki eleştirilerimizi hatırlayacaktır. Bu çerçevede de gönüllü bireysel emeklilik sisteminin küçülme aşamasına girdiğini/gireceğini söylediğimizi hatırlayacaktır. Yine bu eleştiriler çerçevesinde bitmeyen düzenlemelerin yeni düzenlemeleri beraberinde getireceğini ifade ettiğimizi hatırlayacaktır...

Ne yazık ki "ben demiştim" gibi bir kibir ifadesi gelip dilimize, kalemimize bulaşıyor. Ama başka çare de görünmüyor. Son tahlilde yapılan açıklamaların bir kısmı olumlu. Örneğin, otomatik katılımın zorunluluğu konusunda bir adım atılacağı açıklaması... Bu bize göre doğru. Bu sistemde zorunluluk en azında 3 ya da 5 yıl için olmalı. Keşke zorunluluk olmadan insanlarımızın tasarruf

yapabilmesi mümkün olsaydı. Ama olmadığını şu ana kadar birçok kez gördük. Bir diğer olumlu gelişme kıdem tazminatıyla ilgili. Karşımıza ne çıkacağını henüz bilmiyoruz ama olacaksa lütfen grup emeklilik

planları çerçevesinde işleyiş oluşturulsun. Şapkadan tavşan çıkarma lüzumsuzluğuna gidilmesin. İçinde bulunduğumuz dönemde illüzyona değil mantığa ihtiyacımız var.

TES de BES'i mi tamamlayacak?

Gelelim tamamlayıcı emeklilik sistemine (TES)... Unutanlar için hatırlatalım: BES ile ilgili 28 Mart 2001 tarih ve 4632 sayılı kanunun birinci maddesi "Bu kanunun amacı, kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak..." diye başlar.

Yani mevcut BES zaten bir tamamlayıcı emeklilik sistemidir. Ama açıklamalara bakarsak yeni dönemde tamamlayıcı emeklilik sistemi başlayacak. Bu yeni TES de BES'i mi tamamlayacak? Şunu mu söylemek istiyorlar acaba: "BES sosyal güvenlik sistemini tamamlarken, TES de BES'i tamamlayacak..."

Yıl sonu yaklaşıyor. Bu açıklamaların gerçekte neye karşılık geleceği belli olmaya başlar. Hatırlayalım, ekimin sonu Dünya Tasarruf Günü'ydü. Her zamanki gibi pek farkına varan olmadı. Bu arada fiili olarak ilk BES sözleşmesinin satıldığı günün üzerinden tam 16 yıl geçti. Ama BES gün almaya devam ediyor. Umarım eleştirdiğimiz günler biter, övdüğümüz günler başlar. Sağlıkla kalın.



TÜRKİYE'DE
BİR İLK!

0850 724 55 00 / anadoluhayat.com.tr

Size özel, pek akıllı bir
bireysel emeklilik fon uzmanı:



Bireysel emeklilik birikimlerinizi en doğru şekilde değerlendirmek için fon uzmanı olmanıza gerek yok.

FonMatik ROBO yatırımcı karakterinizi belirler, **İş Portföy uzmanlığıyla** piyasa koşullarına göre fon dağılımınızı değiştirerek fon getirilerinizi düzenli olarak sizinle paylaşır.

Siz geleceğiniz için birikim yapmaya devam edin,
gerisini FonMatik ROBO'ya bırakın.



Mobil şube ve
anadoluhayat.com.tr
online işlemlerde!

Herkes İyİ Gelecek

**ANADOLU HAYAT
EMEKLİLİK**

Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

BaFin 2018-2019 değerlendirmesi ve 2020 beklentileri



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Büyük veri ve yapay zeka ile "dağıtılmış defter teknolojisi" raporda geniş yer bulmuş. Tek ve ortak bir düzenleyici kurum mekanizmasının gerekliliği vurgulanıyor. Dijitalizasyonun sadece sigorta şirketleri değil piyasa düzenleyicisi açısından da önemine dikkat çekiliyor. 2020'de yapılması planlanan Solvency II düzeltmeleri de ele alınmış...

Almanya düzenleyici kurumu BaFin tarafından hazırlanan ve Temmuz 2019'da kamuoyuyla paylaşılan 2018-2019 yılı değerlendirme raporu önümüzdeki 3 yıllık dönemde Almanya ve Avrupa piyasaları için önemli ipuçları veriyor. Genel olarak Brexit ile Avrupa Birliği üyesi ülkelerde yapılan ve finansal piyasaları yakından ilgilendiren düzenlemeleri (MiFID II - Markets in Financial Instruments Directive), dijitalizasyon ve kara para aklama konularını detaylı bir şekilde inceleyen 200 sayfalık rapor, üçüncü yılına giren Solvency II sermaye yeterlilik rejiminin Alman sigortacıları tarafından ne şekilde uygulandığına ve uygulanması gerektiğine yönelik de değerlendirmeler içeriyor. BaFin raporunu Avrupa Birliği üyesi ülkelerin düzenleyici kurumları tarafından hazırlanan yayınlardan ayıran en önemli özellik, Almanya'nın ortak sigorta pazarındaki payı. OECD tarafından en son 2017 yılı verileriyle hazırlanan sigorta sektörü değerlendirme raporuna göre 310.4 milyar dolar brüt prim üretimi, 173.3 milyar dolar hasar ödemesi, yüzde 24.7'lik yabancı yatırımcı oranı ve OECD ülkeleri toplamının yüzde 6.1'i kadar olan üretimiyle Almanya, sadece sektör lideri sigorta ve reasürans şirketleriyle değil, genel üretime katkısıyla da önemli bir konumda. Sigorta farkındalığının çok

yüksek olduğu bu ülkede piyasayı düzenleyen kurumun değerlendirme ve öngörülerini dünya genelindeki diğer sigortacılar için de haliyle önem taşıyor. 2012 yılından bu yana yakından takip ettiğim yıllık raporda yer alan önemli noktaları sizinle paylaşmak istedim...

Büyük veri, yapay zeka, DLT...

Önceki yıllarda olmayan ve ilk olarak 2018 değerlendirmesinde karşımıza çıkan iki kavram büyük veri ve yapay zeka ile Türkçe'ye "dağıtılmış defter teknolojisi" olarak çevrilen DLT'nin (distributed ledger technology) raporda geniş yer bulması dikkat çekici. Büyük veri yönetimi, yapay zeka ve sigorta sektöründeki uygulamalarına önceki yazılarda etraflıca değinmiştik. DLT ise başka bir yazıya konu olabilecek kadar ayrıntılı ve sigortacılık adına önemli bir konu...

BaFin'in altını çizdiği en önemli unsur, finansal kurumlar için bilgi işlem altyapılarına yönelik detaylı ve yeni yaptırımlar getirecek düzenlemelerin planlanması. Düzenleyici kurumun bu niyeti, altyapının sigorta şirketleri için gelecek yıllarda daha da önemli bir varlık olacağını ve sektör için siber stres testleri yapılacağını habercisi.

Ortak ve tek düzenleyici kurum ihtiyacı

BaFin'in dikkat çektiği diğer bir nokta da altyapı yetersizliği dolayısıyla Solvency II gibi

önemli bir düzenlemeden ve Avrupa Birliği genelindeki tek pazar uygulamasından şirketlerin yeterli ölçüde faydalanmadığı. Tek pazar uygulamasıyla birlikte gelmesi beklenen tek düzenleyici kurum mekanizmasının (SSM) gerekliliği de bu vesileyle kamuoyuna hatırlatılıyor. Avrupa Birliği çerçevesinde sigortacılık kanunlarını da tekleştirmek isteyen ve Avrupa Komisyonu aracılığıyla ESAs (European Supervisory Authorities) kanunu üzerinde çalışmaya devam eden ülkeler, gelecekte Asya ve Amerika piyasalarına karşı varlıklarının devamı için bu adımı elzem buluyor.

Dijitalleşme düzenleyicileri de kapsıyor!

Ve tabii ki dijitalizasyon. BaFin burada farkını ortaya koyarak diitalizasyonu sadece sigorta şirketlerine neler getireceği açısından değil, piyasanın düzenleyicisi olarak kendine neler getireceği açısından da değerlendiriyor. Yakından takip ettiğim İtalya, Avusturya ve İsviçre piyasaları içerisinde bu yaklaşım bir ilk! Bünyesinde bir CDO (chief digital officer) pozisyonu oluşturan ve bütün süreçlerini dijitalleştirme yolunda önemli adımlar atan BaFin, hem veri yönetimi hem de şirket analizi görevlerini teknolojik gelişmelerle birlikte yenilemeyi planlıyor. Finansal piyasaların geleceğini dijital hizmetlerde gören BaFin, kendi geleceğini de bu yönde kurguluyor. Dijitalizasyonun yaygınlaşmasıyla birlikte sektör içerisinde sirayet riskinin (contagion risk) de arttığının altını çizen BaFin, VAIT (Supervisory Requirement for



IT in Insurance Undertakings) ve BAIT (The Supervisory Requirements for IT in Financial Institutions) olarak adlandırılan ve bilgi işlem risklerini kontrolü amaçlayan iki düzenlemeyi de önceki yıllarda yürürlüğe almıştı.

Solvency II düzeltmeleri için 2020 önemli bir tarih

Uygulamada üçüncü yılına giren ve raporda geniş yer bulan Solvency II de doğal olarak BaFin'in halen yakın takibinde. Risk türlerine göre farklı sermaye yeterlilikleri belirlemeyi esas alan düzenlemede faiz riskiyle ilgili EIOPA'ya iletilen düzeltmeler halen hayata geçirilmiş değil. BaFin tarafından da sıklıkla tekrarlanan düzeltme taleplerine cevaplar için verilen tarihsel 2020. Ancak Komisyon ve Avrupa Parlamentosu'nun 2020 yılı gözden geçirmesi birçok risk türüyle ilgili değişiklik öngörüyor ve EIOPA, hesaplamalardaki kapsamlı bir yöntem değişimi yerine yıllara yayılan düzeltmelerin piyasa

açısından daha faydalı olacağı görüşünde. BaFin'in yaklaşımı da bu yönde. Yani 2020 yılında Solvency II sahasında hem hesaplamalarda hem de raporlama standartlarında farklı bir atmosfer bizi bekleyecek.

“Riski azaltmak, paylaşmaktan iyidir”

Son olarak BaFin'in üzerinde durduğu ve benim de yüzde yüz katıldığım önemli bir kavramdan bahsetmek isterim: “Riski azaltmak, paylaşmaktan iyidir.” (Risk reduction is better than risk sharing.) Çatısı altında olan finans şirketlerinin mevcut yapılarına ve kurumsal hedeflerine bu perspektiften bakan BaFin, Avrupa sigorta sektörünün geleceğinin de öncelikli bu kavram çevresinde şekillendirilmesinden yana. Sigorta sektöründe tek pazar uygulamasının devamlılığını da bu kavramın iyi işletilmesine bağlayan BaFin, her adımında sürdürülebilirliği dikkate aldığını da raporda sıklıkla belirtiyor. 🌐



Doğal afet tahvilleri yok satıyor!

2019 yılının yedinci doğal afet tahvil (cat bond) ihracı reasürans şirketi Eclipse RE tarafından yapıldı. Toplamda 300 milyon dolar değerinde ve beş ana bölümde gerçekleştirilen tahvil ihracının ardından analistler, 2017 yılındaki 73.3 milyon dolar ve 2018 yılındaki 150 milyon dolar değerinin ardından şirketin tahvillerine talebin katlanarak arttığına ve önümüzdeki dönemde de artmaya devam edeceğinin beklendiğine dikkat çekiyor.

Sigorta temelli yatırım araçları grubunda yer alan doğal afet tahvilleri, finansal piyasalardan bağımsız risk yapısı ve taahhüt ettiği getiriyle yatırımcıların yoğun ilgisini çekiyor.



Eclipse RE tarafından sağlanan ve 2017 yılından bu yana aktif olarak faaliyet gösteren yatırım platformunda ihraç

edilen tahvillerin talepleri de dijital ortamda toplanmış ve yatırımcılar tarafından hızla tüketilmişti.

ERGO, Çin'deki varlığını güçlendiriyor

Reasürans devi Munich RE'nin elementer branşta faaliyet gösteren şirketi ERGO, Çin'deki operasyonlarını büyütme için düğmeye bastı. Bu stratejik amaca hizmet etmek amacıyla Çin merkezli otomotiv üretim şirketi Great Wall Motors ile anlaşma imzalandığını duyuran ERGO Yönetim Kurulu Üyeleri Markus Rieß ve Karsten Crede, işbirliğinin şimdilik ERGO'nun Çin'deki şirketini kapsayacağını, sonuçlara bağlı olarak diğer ülkelerde de uygulanabileceğini belirtiyor. ERGO CEO'su Rieß, Great Wall Motors ile birlikte inovatif ürünlerin geliştirileceğini, veri yönetimine dayalı aktif bir ürün yönetim sistemi uygulanacağını vurguluyor. Çinli otomotiv üreticisi Great Wall Motors bünyesinde çalışan 70 bin çalışana özel ürünler geliştirmek için düğmeye basıldığını belirten



Rieß, yüksek bir işlem hacmi beklediklerinin altını çiziyor. ERGO Mobil çözüm süreçleri yöneticisi Crede ise Çin'in otomotiv

piyasası açısından önemini "Ülkede geçen yıl trafiğe 22 milyon yeni araç kaydedildi. Bu sayı Almanya'da ise 3.3 milyon" sözleriyle açıklıyor.



Kaliforniya yangınlarının maliyeti 25 milyar dolar

Amerika Birleşik Devletleri'nin batı eyaleti Kaliforniya'da ekim ayı sonunda çıkan yangınlar sigorta şirketlerini meşgul etmeye devam ediyor. Yangınların söndürülmesinin ardından bir yandan onarım bir yandan da maliyet tespit çalışmaları yapılıyor. Analistler, iletilen taleplerle doğrultusunda 25 milyar dolar civarında bir hasar tutarı ortaya çıkabileceğini hesaplıyor. Son Kaliforniya yangınlarında 75 bin dönüm civarında arazi yanmış, 90 bin konut etkilenmiş, 200 bin kişi evlerini terk etmek zorunda kalmış, tam bir kaos ortamı yaşanmıştı. Yangınlarla ilgili hasar çalışmaları reasürans şirketleri tarafından da yakından izleniyor.

Aon, Londra'daki merkezini İrlanda'ya taşıyacak

İngiltere'nin Avrupa Birliği'ni ne şekilde ve hangi koşullarla terk edeceği belirsizliğini korurken, İngiliz finans sektörü devlerinin nasıl aksiyon alacakları da netleşmeye devam ediyor. Son olarak sigorta brokeri Aon, Avrupa Birliği tek piyasa uygulamasından yararlanmak adına genel yönetim merkezini Londra'dan İrlanda'ya taşıyacağını duyurdu.

Avrupa Birliği üyesi ülkelerin finans sektörlerinin tek piyasa çatısı altında faaliyetlerine devam etmesi ve piyasadaki pozisyonlarını kaybetmemeleri için genellikle merkezlerini ülke dışına taşımayı tercih ettiği görülüyor. İngiltere'deki merkezini 2020 yılının ilk yarısında kapatmayı planlayan Aon, süreci başlatmak için düzenleyici kurumun onayını bekliyor. Londra Leadenhall Building'deki ofisin korunacağını



açıklayan Aon yetkilileri, yeni şirketin de New York borsasına kote olacağını ve düzenleyici kurum SEC'e raporlayacağını sözlerine ekliyor.



EIOPA, düzenleyici kurumlar için de standart belirliyor



Gabriel Bernardino

Avrupa Sigorta ve Emeklilik Sektörleri Düzenleyici Kurumlar Birliği (EIOPA) sigortacılık sektöründeki sistemik riskin azaltılmasıyla ilgili yeni çalışmalara başladığını duyurdu. Sigorta şirketlerinin uygulayacağı yeni sermaye düzenlemeleri üzerinde çalışıldığını duyuran EIOPA, sadece sigorta şirketlerinin değil ülke düzenleyici kurumlarının denetim faaliyetlerine de standart getirileceğini vurguladı.

Uzun zamandır sektör tarafından beklenen yeni düzenlemeler hakkında düzenlenen basın toplantısında konuşan EIOPA Başkanı Gabriel Bernardino, sadece şirketler



seviyesinde değil Avrupa Birliği üyesi ülkelerin düzenleyici kurumları arasında da standartların geliştirilmesi ve şirketlerin en baştan doğru bir yaklaşımla yönlendirilmesinin önemine dikkat çekti.

AXA'dan Goldman Sachs'a kârlı satış



Fransız sigorta devi AXA, Amerika'da faaliyet gösteren iştiraki AXA Equitable Holdings'ın (EQH) 144 milyon hissesini uluslararası yatırım şirketi Goldman Sachs'a sattığını duyurdu. Satış sonrası Goldman Sachs, AXA Group'a bağlı halka arz işlemlerinde

tek yetkili olarak yer alabilme hakkını da elde etti. 144 milyon hissenin satışıyla birlikte EQH de Goldman Sachs'ın 24 milyon hissesini satın almış oldu. Satış detaylarıyla ilgili analistler tarafından yapılan açıklamada, AXA tarafından EQH hisselerinin beheri

21.80 dolar fiyatla satın alındığı ve aralık ayı içerisinde satış işlemlerinin sonuçlandırılmasının beklendiği belirtildi. Satış fiyatını AXA açısından çok iyi bulan analistler, piyasada benzer işlemlerin 2020'de daha sık gerçekleşeceğini öngörüyor.

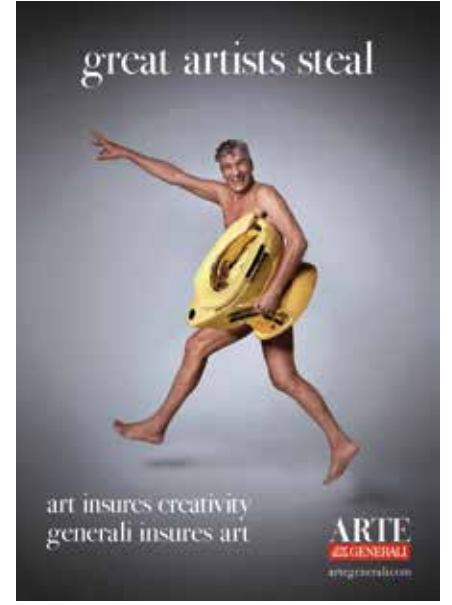
Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası ile Sağlıkla Gidin Sağlıkla Dönün

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

Generali'den sanatseverleri sevindirecek haber

İtalyan sigorta devi Generali, piyasaya sürdüğü yeni ürünü Arte Generali ile sanatseverler arasındaki yaygınlığını artırmayı planlıyor. Sanat koleksiyonu eserlerinin korunması ve taşınmasıyla ilgili risklere karşı geliştirilen ürünle hem teknik analiz hem de hasar yönetimi merkezileştirilmiş oldu. 2022 yılına kadar sektörün yüzde 20 civarında gelişeceğini öngören Generali, toplam piyasa büyüklüğünü ise 2.3 milyar dolar civarında hesaplıyor.

Generali Group CEO'su Philippe Donnet, sanat ürünlerine yönelik portföyün genişletilmesi için çalışmalarına 2021 yılı stratejisi çerçevesinde devam edeceklerini, farklı ürünlerle bu alandaki faaliyetleri geliştireceklerini açıkladı. Tablolar, mücevher koleksiyonları ve antikalardan korunması, ulaşımı ve sergilenmesi gibi konularda kullanılacak olan Arte Generali ürünlerinin dijital dağıtım kanalları üzerinden müşterilere ulaştırılması planlanıyor.



Lloyd's yönetiminde radikal değişim



İngiliz sigorta ve reasürans devi Lloyd's, Haziran 2020'de köklü bir yeniden yapılanmaya giderek komisyon ve yönetim kurulu birimlerini birleştireceğini duyurdu. 9 aylık bir danışmanlık sürecinin

ardından tek bir yönetim birimi yapısı üzerinde anlaşıldığını açıklayan yetkililer, yeni yönetimin toplamda 15 üyeden oluşacağını; 6 üyenin adaylar, 3 üyenin de profesyonel yöneticiler arasından seçileceğini belirtiyor. 6

üye de piyasadan seçilecek. 2020 yılı nisan veya mayıs ayı içerisinde yapılacak seçimler sonrasında yeni yönetim biriminin hayata geçirilmesi ve üyelerin kamuoyuyla paylaşılması bekleniyor.

AllianzGI'da iki CEO'lu dönem başlıyor



Allianz Group'a bağlı Allianz Global Investors (AllianzGI), CEO koltuğundaki Andreas Utermann'ın 1 Ocak 2020'den itibaren emekli olarak yönetimden ayrılacağını duyurdu. Allianz'a 2002'de katılan Utermann, özellikle uluslararası yatırım faaliyetlerinin geliştirilmesi sürecinde yer almıştı.

2012'de genel müdür yardımcılığına terfi eden Utermann, 2016'da CEO olarak atanmıştı. Utermann zamanında alternatif ve sabit getirili yatırım araçları birimleri kurulmuş ve aktif olarak işletilmeye başlamıştı. Utermann'ın yerine gelecek olan isimlerse Tobias C. Pross ve Deborah Zurkow olarak

açıklandı. Dağıtım kanalları yöneticisi Pross, AllianzGI CEO'su olarak atanırken, Zurkow da yine aynı unvanla yatırım faaliyetlerini yönetecek. Şu anda 70 milyar Euro civarında finansal kaynağı yöneten AllianzGI, özellikle alternatif yatırım kanalları alanında faaliyetlerini artırmayı planlıyor.



Jan-Hendrik Erasmus

Jan-Hendrik Erasmus, Aviva'ya katıldı

Hollandalı sigorta şirketi NN Group'ta riskten sorumlu yönetici olarak çalışan Jan-Hendrik Erasmus, İngiliz Aviva'ya transfer oldu. 31 Aralık 2019 itibarıyla NN Group'tan resmi olarak ayrılacak olan Erasmus, Aviva'nın risk yöneticisi olarak Şubat 2020'de göreve başlayacak. Eylül 2016'da NN Group yönetim kuruluna katılan Erasmus, ekim ayında da risk yönetiminden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak atanmıştı.





“Acentelerimizle birlikte kazanıp

BİRLİKTE PAYLAŞACAĞIZ”

400'e yakın katılımcıyla düzenlenen 2019 Doğa Sigorta Acenteler Toplantısı'nın konsepti “Doğa'nın Aslanları” oldu. Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, “2020'de kârlılığımızı çok daha iyi noktalara getireceğiz. Birlikte kazanıp, birlikte paylaşacağız” dedi...

Doğa Sigorta'nın düzenlediği 2019 Acenteler Toplantısı 8-10 Kasım tarihlerinde Antalya Belek'teki Calista Luxury Resort'ta yapıldı. 400'e yakın katılımcıyla gerçekleşen toplantının ana konsepti “Doğa'nın Aslanları”ydı. Davetliler 2 gün boyunca hem hoşça vakit geçirdi hem de sunum, söyleşi ve plaket törenlerine katıldı. Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, toplantıda özetle şu değerlendirmelerde bulundu: “Burada ‘Doğa'nın Aslanları’ konseptiyle aslında sektörün aslanları olan acentelerimizi ağırlıyoruz. Acentelerimiz sayesinde 2019 yılını çok iyi rakamlarla kapatacağımıza inanıyoruz. Biz acentelerimize sektörün aslanları diyoruz. Burada sektörün aslanlarıyla

birlikteyiz. Kurulduğumuzdan bu yana geçen 6 yıllık süreçte acentelerimizle birlikte muazzam işler başardık. Şirketimizi sektörün en önemli kuruluşlarından biri haline getirdik. İnanıyorum ki bu enerji, bu güç, senenin son diliminde çok daha ileriye götürecektir. Önümüzdeki senelerde de şirketimizin çok daha iyi yerlere

geleceğine olan inancımız tam. En önemli hedefimiz kârlılığın sürdürülebilirliğini sağlamak. Çok agresif olmamıza gerek yok. Bu kârlılık sadece şirket bazlı değil, tüm acentelerimizle birlikte bu dengeyi sağlayacağız. 2020'de kârlılığımızı çok daha iyi noktalara getireceğiz.”

Acente sayısının son 5 yılda yüzde 1242 büyüdüğüne dikkat çeken Kırmızı, “2017 yılında 1442 acentemiz vardı. 2018'de 1723'e, 2019'da ise 1744'e ulaştı. Bu sayıları sizlere iyi hizmet vermek için bu seviyelerde tutmak istiyoruz. Acentelerimizle “kazan kazan” ilkesiyle birlikte kazanıp, birlikte paylaşacağız” dedi.

DOĞA SİGORTA EN ÇOK TAMAMLAYICI SAĞLIKTA BÜYÜDÜ

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar da acenteler toplantısında Eylül 2019 itibarıyla şirketin ulaştığı seviyeleri ve yıl sonu beklentilerini şöyle açıkladı:

- Katılım sigortalarında üretim ve sektör payımız yüzde 11.44 oldu. Oto dışı branşlarda yıllar itibarıyla yüzde 241 büyüme sağladık. Bu branşta 2016'da 65.3 milyon TL olan prim üretimimizin 2019 sonunda 223 milyon TL'ye ulaşacağını öngörüyoruz.
- 2019 sonunda toplamda 1.4 milyar TL'nin üzerinde prim üretimi beklentimiz

var. 2020 hedefimizse yüzde 10 büyümeyle 1.5 milyar TL'yi aşmak.

■ Yangın branşında 2016'da yaklaşık 14.4 milyon TL olan prim üretimi için 2019 yılı beklentimiz 90.5 milyon TL.

■ Tamamlayıcı sağlık sigortasında (TSS) yüzde 4 bin 272 büyüme sağladık. TSS'de 2016'da 444 bin TL olan prim üretimimizin 2019 sonu itibarıyla 19.4 milyon TL'ye ulaşmasını bekliyoruz.

Nakliyat branşında 2016'da 13 milyon TL olan prim üretiminin de 30 milyon TL'ye yaklaşacağını tahmin ediyoruz.



Yapay zeka operasyonel maliyetleri düşürüyor

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya göre yapay zeka kullanımı maliyetleri düşürüp rekabet şansını artırıyor. Pamukçu, "Örneğin bir kasko teklifi verirken, sigortalının kaza yapma ihtimali ve kaza halinde ne kadarlık bir hasar maliyet oluşabileceği gibi öngörülerini farklı hesaplama teknikleriyle özdeşleştirip 'riskli müşteri' kategorisi rahatlıkla tespit edilebilir" diyor...

Araştırma ve danışmanlık firması Forrester'ın Türkiye'yi de kapsayan EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesine yönelik bir çalışması, yapay zeka kullanımının rekabet avantajını artırdığını ortaya koydu. Araştırmaya katılan şirketlerin yaklaşık yarısı müşteri deneyimini geliştirmek, güven ve memnuniyeti artırmak için kararlı bir şekilde çalışmalarını sürdürmesine rağmen müşteri kazanım maliyetlerinin yükselmesi ve geri ödenemeyen borçların artması gibi durumlarla karşılaşır. Türkiye'de araştırmaya katılan yöneticilerin yüzde 47'si de müşterilerin hassas işlemlerini daha erken bir aşamada gerçekleştirerek potansiyel yüksek riskleri yönetmek için otomatik karar sistemleri uygulamaya odaklanıyor. Yöneticiler, Türkiye'de yapay zekayı aktif şekilde kullanan sektörlerin operasyonel maliyetlerini ortalama yüzde 4 düşürdüğünü belirtiyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Yapay zekânın

sigorta sektöründe kullanımıyla örneğin bir kasko teklifi verirken, sigortalının kaza yapma ihtimali ve kaza halinde ne kadarlık bir hasar maliyet oluşabileceği gibi öngörülerini farklı hesaplama teknikleriyle özdeşleştirip 'riskli müşteri' kategorisi rahatlıkla tespit edilebilir" diyor. Yapay zeka algoritmaları, özellikle yüksek miktar ve kritik düzeydeki değerli veriyi ayrıştırma aşamasında büyük önem taşıyor. Ancak bu verileri ve sonuçlarını değerlendirmek ve uygulamaya alınıp alınmayacağı hususlarında doğru kararları verebilmek için mutlaka insan gücüne ihtiyaç duyuluyor. Pamukçu'nun bu konudaki değerlendirmesi şu şekilde: "Yapay zekâ nedeniyle robotların

insan kaynağının yerini alacağı yönünde yaygın bir inanış var. Ancak ben yakın zamanda insan kaynağını hiçe sayarak sadece robotların dahil olduğu bir sisteme adım atacağımızı düşünmüyorum. Robotların tespitleriyle birtakım verilere, tespitlere ulaşacağımızı bir gerçek ama tüm bunların sektörün hakimi olabilecek kadar yaygınlaşarak insan kaynağını hiçe sayacak hale gelebilmesi için önümüzde çok uzun bir dönem var. Günümüzde insan kaynağı dokunuşu olmadan sadece yapay zeka teknikleriyle sektörü ayakta tutmak şu an için fazla ütöpik bir düşünce. Ancak gelecekte tüm sektörler gibi sigortanın da geleceğini etkileyecek gelişmelere de hazır olmak gerekiyor."



Dr. E. Baturalp Pamukçu

▲ TNS İYİLİK PEŞİNDE KOŞTU!

3 Kasım'da yaklaşık 37 bin sporcunun katılımıyla düzenlenen 41. İstanbul Maratonu renkli görüntülere sahne oldu. Türk Nippon Sigorta ekibi, Down Sendromu Derneği (DSD) ile birlikte 60 down sendromlu çocuğun eğitimine katkıda bulunmak amacıyla koştu. DSD, bireylerin bebeklikten itibaren her yaşta ve her konumda karşılaştığı ayrımcılıkla mücadele ederek fırsat eşitliği sağlamayı ve onların toplumdaki vazgeçilmez yerini sağlamlaştırmayı amaçlıyor. Down sendromlu bireylerin üretken ve topluma bütünleşen bir yaşam kurabilmesi adına eğitim programları düzenliyor.





V E R U S A
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



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

ses@ludens.com.tr

BES'ten TES'e

2020 yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı geçen ay Resmi Gazete'de yayınlandı. Programda, istikrarlı ve güçlü ekonomi hedefinin sağlanmasında üretken alanlara yönelik yatırımların önemi vurgulanıyor. Bu yatırımların finansmanında en güvenilir kaynağın ise yurtiçi tasarruflar olduğuna işaret ediliyor.

Ülkemizde toplam yurtiçi tasarruf oranı 2018 yılında yüzde 27 olarak gerçekleşmiş. Yine rapora göre, bu oran Avrupa OECD ülkelerinin üzerinde. Ancak orta-yüksek gelirli ülkelerin altındayız. Öte yandan tasarruf-yatırım açığımız sürüyor ve 2018 yılında bu oran yüzde 2.5 düzeyinde.

Raporda uzun vadeli tasarrufların artırılması açısından bireysel emeklilik sisteminin önem arz ettiğinden bahsediliyor. Sistemin katılımcı tabanını genişletmeye yönelik çalışmalar

kapsamında gelişimini sürdürdüğü ifade ediliyor. Rapora göre, önümüzdeki dönemde de bireysel emeklilikte sürdürülebilirliğe yönelik iyileştirmeler yapılacak. Yıllık programda bu kapsamdaki politika/tedbirler ve bunlara yönelik yürütülecek faaliyetler/projelere de yer verilmiş.

Devlet destekleri yaşa göre farklılaştırılacak.

Gençlerin tasarruf alışkanlıklarının zayıf olduğu bilinen bir gerçek. BES'teki katılımcıların sadece 300 bini 25 yaş altında. 25-34 yaş arasındaki kişilerden BES katılımcısı olanların sayısı ise 1.6 milyon. Gençleri BES aracılığıyla tasarrufa özendirmek için programda yeni bir düzenlemeye yer verilmiş: Yaşa göre farklılaşan devlet desteği...

Bilindiği üzere sistemde mevcut durumda katılımcı olan herkes yaşına bakılmaksızın yüzde 25 devlet katkısı alıyor. Artık devlet destekleri yaşa göre farklılaştırılacak. Bunun anlamı, gençlerin daha yüksek oranda devlet katkısı alacağı. Raporda, katılımcıların sistemde kalış süreleri ve yaşlarına yönelik durum analizleri ve projeksiyonlar yapılacağına; desteklerin yaşa göre farklılaştırılmasının yaratacağı ilave kaynak ihtiyacının tespit edileceğine ve mevzuat taslaklarının hazırlanacağına yer verilmiş.



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



Katılımcılara "kısmi çekme" olanağı tanınacak

Halihazırdaki uygulamaya göre BES'teki birikiminizden kısmi tutar çekme olanağınız yok. Katılımcılar nakde sıkıştıklarında sistemdeki birikimlerinin bir kısmını alarak devam etme hakkına sahip değil. Böyle bir durumda katılımcının BES'teki parasının tamamını çekmekten başka bir yolu kalmıyor. Bu da sistemden ayrılmaların nedenleri arasında en ön sıralarda yer alıyor. Sistemdeki kalış süresinin bu denli düşük olmasının ardındaki temel nedenlerden birini oluşturuyor. Yıllık programda bu soruna bir çözüm getirilmiş. Katılımcıların sağlık, eğitim, mülk sahibi olma, evlilik gibi ihtiyaçlar nedeniyle sistemden çıkmadan birikimlerinin bir kısmını çekmesine olanak sağlanacak.

Buna yönelik olarak çıkış nedenlerini araştıran anket çalışmaları yapılacağından; kısmi çekiş yöntem ve kriterlerine karar verileceğinden ve mevzuat taslaklarının hazırlanacağından bahsediliyor.

Tamamlayıcı emeklilik sistemi (TES) hayata geçirilecek

Programdaki yeni düzenlemeye göre bireysel emeklilikteki otomatik katılım sistemi, kalış süresi ve fon tutarını artıracak şekilde yeniden düzenlenerek tamamlayıcı emeklilik sistemine dönüştürülecek. Sektör, işkolu veya meslek esaslı tamamlayıcı emeklilik kurumlarının iyi uygulama örnekleri doğrultusunda geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması sağlanacak. Programda önümüzdeki süreçte meslek esaslı tamamlayıcı emekliliğin geliştirilmesine yönelik uygulama alternatiflerinin ortaya konacağı belirtiliyor. Dünya uygulamalarında meslek esaslı tamamlayıcı emekliliğin riskli, yıpranma payı yüksek meslek çalışanları için oluşturulmuş bir model olduğu görülüyor. Amaç, bu tür mesleklerde çalışanların emekli olduklarında çalıştıkları döneme yakın bir emekli maaşı alabilmesi. Hangi meslek grupları için bu uygulamanın yapılacağı, isteğe bağlı olup olmayacağı, işveren katkısı olup olmayacağı gibi detaylar ise önümüzdeki süreçte belirlenecek.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(31 Ekim 2019 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahraman Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	11.6	164.659.905	11.840
EIG	Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	12.2	57.733.936	23.166

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahraman Sayısı
HHG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24.5	504.880.864	114.535
AVG	AvivaSA Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24.6	1.952.912.452	150.180
EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	25.8	207.129.548	24.355

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahraman Sayısı
GEH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	15.9	331.521.673	31.151
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	19.3	270.323.259	39.502
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	19.0	423.452.116	65.320
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	20.3	68.477.133	19.611
HES	AXA Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	15.1	40.867.524	9.582

Esnek Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahraman Sayısı
AH0	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	15.7	983.135.031	140.322
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	16.1	27.018.459	10.996
HEB	Axa Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	16.5	98.813.863	15.083
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	15.9	757.302.143	82.959
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	15.9	48.238.001	14.972
FEA	Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★★	17.3	10.016.066	611
AH6	Anadolu Hayat Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	27.9	562.354.456	107.770

Standart Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahraman Sayısı
VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	15.2	1.007.850.518	215.807
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	11.5	496.968.135	109.054
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	12.8	53.724.651	5.510
AZS	Allianz Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	11.5	32.706.435	12.432

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.

TÜP BEBEK tedavisinde doğru bilinen yanlışlar



Op. Dr. Mehmet Nuri Delikara

Kadıköy Florence Nightingale Hastanesi
Tüp Bebek Merkezi
Kadın hastalıkları ve doğum uzmanı

Tüp bebek işlemi, yumurta ve spermin vücut dışında laboratuvar ortamında bir araya getirilmesi ve döllenme sonrası elde edilen embriyonun anne rahmine transfer edilmesidir. Başlangıçta tüp bebek tüpleri hasar görmüş, tıkalı ya da tüpü olmayan kadınları tedavi etmek için kullanılıyordu. Günümüzde ise erkek kısırlığı ya da açıklanamayan kısırlık gibi geniş bir yelpazede tedavide kullanılıyor. İşte tüp bebek ve diğer üremeye yardımcı tedaviler hakkında yanlış bilinenler konular...

Yanlış: Kısırlık sorunları her zaman kadından kaynaklanır

Doğru: 1 yıl süreyle ortalama haftada 2-3 kez düzenli ilişkiye girilmesine ve herhangi bir doğum kontrol yöntemi kullanılmamasına rağmen gebe kalınmaması "infertilite" olarak tanımlanır. Kısırlık problemlerinin yaklaşık yüzde 40'ı kadın ve yüzde 40'ı erkekten kaynaklanırken, yüzde 20 vakada ya her iki tarafta bir sorun saptanmakta ya da hiçbir sorun saptanamamaktadır. Dolayısıyla nedeni araştırılırken her zaman erkeğin de araştırılmasını gerektirir.

Yanlış: Gebe kalmak nasılsa kolay, gebeliğimi kariyer planlarıma göre yapabilirim

Doğru: Bir kadının üreme kapasitesi yaş ilerledikçe düşmektedir. Yaşla birlikte yumurta sayısı ve kalitesi azalmaktadır. Bu da kadının hormon seviyesini etkiler. 35 yaşın

altında her ay gebe kalma şansı yüzde 20 civarındadır. 40 yaş civarında bu oran yüzde 5'lere geriler ve düşük doğum oranları da hızla artar. Kadının yaşı 40 civarındayken kalan yumurtalarının yaklaşık yarısı kromozomal olarak anormal olacaktır.

Yanlış: Adetlerim düzenli, çabuk gebe kalabilirim

Doğru: Düzenli adet gören kadınlar da kısırlık problemiyle karşılaşabiliyor. Düzenli adet yani yumurtlamanın olduğunu gösteren bir göstergedir ama gebelik oluşmasında etkili birçok başka faktör bulunmaktadır. Günümüzde her on çiftten birinde kısırlık problemi görülmektedir.

Yanlış: Kilo gebe kalmayı etkilemez

Doğru: Kadında vücuttaki yağ miktarıyla östrojen üretimi ve dağılımının etkilendiği bilinmektedir. Kilosu aşırı fazla ya da aşırı düşük olan kadınlar yumurtlamada oluşabilecek sorunlara bağlı olarak gebe kalmada sorun yaşayabilmektedir.

Yanlış: Eğer kadın doğum uzmanım beni düzenli olarak muayene eder ve her şeyin yolunda olduğunu söylerse gebe kalmakta problem yaşamam

Doğru: Sağlığınız için kadın doğum muayenelerinizin çok önemli olmasına rağmen rutin muayeneler fertilité araştırması için çok az bilgi vermektedir. Rutin kontrollerde vajina, uterus



hacmi, yumurtalık hacmi kontrol edilmekte, ayrıca Pap smear ile serviks kanseri taraması yapılmaktadır. Kısırlık değerlendirilmesi ise yumurtalık rezervinin, yumurta kalitesinin, tüplerin açık olup olmadığının, rahim anormalliklerinin ve erkek nedeni araştırmanın yapılmasıyla mümkündür. Kadın doğum uzmanının konu hakkında yeterince tecrübe sahibi değilse sizi genellikle üreme üzerine uzmanlaşmış kişilere yönlendirecektir.

Yanlış: Bir çocuğumuz var, tekrar çocuk sahibi olmam kolay

Doğru: Bir grup hasta için bu durum doğru olmakla birlikte her zaman bu kural geçerli olmayacaktır. Birçok çift ikinci çocuğunu isterken zorluklarla karşılaşabilmektedir. Özellikle kadının yaşı ilk çocuktan sonra çok ilerlemişse bu durum görülebilir.

Yanlış: Sigara içmek üremeyi engellemez

Doğru: Tüm bilimsel yayınlar sigaranın doğurganlık üzerine olumsuz etkisini göstermektedir. Kadınlar için sigara içmek yumurtalıklar üzerine olumsuz etkilidir. Sigara, yumurta kaybını artırıp kalitesini düşürmektedir. Sigara içenlerin içmeyenler göre daha önce menopoza girdiği gösterilmiştir. Bu nedenle gebe kalmak isteyen kadınlar eğer sigara içiyorlarsa hemen bırakmalarını şiddetle tavsiye ediyoruz.

Yanlış: İnfertilite uzmanına giden her hasta direkt tüp bebek tedavisine alınır

Doğru: Birçok fertilitite kliniğinin hastaları çok hızlı tüp bebek tedavisine aldıkları doğrudur. Tüp bebek tedavisi bebek isteyen çiftler için tek alternatif olmayıp, son çare de değildir. Tedaviye başlamadan önce altta yatan



nedene yönelik tanısal testlerin yapılıp ona göre tedavinin planlanması gerekir. Tanısal testler ve incelemeler yapıldıktan sonra çiftte özgü tedavi planlanmalıdır. Bu şekilde hastaların birçoğu ilaçlarla yumurtalıkların uyarılması ya da aşılama işlemi gibi daha az maliyetli ve daha az invaziv yöntemlerle tedavi edilebilmektedir.

Yanlış: Tüp bebek en son tedavi alternatifidir

Doğru: Kadında her iki tüpün tıkalı olduğu ya da ileri yaşta ve şiddetli erkek faktör kısırlığında tüp bebek tedavisi seçilecek ilk tedavi alternatifidir.

Yanlış: Tedavilerde kullanılan uyarıcı ilaçlar kalan yumurtalarımı bitirir

Doğru: Bir kadın henüz anne karınıdayken tüm yaşamı boyunca kullanabileceği yumurtaları bellidir. Bu sayının yaklaşık 7-8 milyon arasında olduğu bilinmektedir. Doğduğu anda bu sayı yaklaşık 3-4 milyona, ergenlikte ise 500-700 bin seviyelerine inmektedir. Her ay bir grup olgun olmayan yumurta, yumurtalıklarda o ay kullanılmak ya da kaybedilmek üzere seçilir. Erken yirmili yaşlarda her ay bir kadın 15-30 yumurta kaybetmektedir. Her ay bu yumurtalardan biri dominant (baskın) olarak seçilmekte ve bu yumurta olgunlaşarak atılmakta yani yumurtlanmaktadır. Kalan-

lar ise bozulup atılmaktadırlar. Kadın yaşlandıkça her ay daha az yumurta mümkün olabilmektedir. Böylece daha hızlı yumurta kaybı olmaktadır. Fertilitte tedavilerinde amaç, olgun yumurta sayısını arttırmaktır, azaltmak değil. Fertilitte ilaçları, vücudun kendi yumurta kapasitesini değiştiremez.


Yanlış: Tüp bebek tedavileri her zaman ikiz ya da üçüz gebelikle sonuçlanır

Doğru: Çoğul gebelik olma olasılığı transfer edilecek embriyo sayısındaki kısıtlamayla azalmaktadır. Özellikle genç ve daha önce denemesi olmayan kadınlarda tek embriyo transferiyle çoğul gebelik riski ortadan kalkmaktadır.

Yanlış: Tüp bebek uygulaması her zaman başarıyla sonuçlanır

Doğru: Tüp bebekte merkezin deneyimi, kadının yaşı, infertilite nedeni, biyolojik ve hormonal birçok faktör başarıyı etkilemektedir. Tüp bebek uygulamalarında yüzde 40 vakada gebelik elde edilebilmektedir. Canlı çocuk sahibi olma oranları ise yüzde 30 civarındadır.

Yanlış: Tüp bebek tehlikeli bir tedavidir

Doğru: Tüp bebek sanılanın aksine güvenli bir tedavi yöntemi olup yakın takiple olası problemleri (yumurtalıkların aşırı uyarılma sendromu) da minimuma indirmek mümkündür. 



Kediler ve Erkekler - Uykudan Önce Öyküler

Bariş Soydan

The Roman / 144 sayfa

Bariş Soydan'ın hikâye kitabı "Kediler ve Erkekler" The Roman Yayınları tarafından yayınlandı. T24 ekonomi yazarı Soydan'ın daha önce "Boruotu Cinayeti" ve "Cemaatçinin Ölümü" adlı iki polisiye romanı yayınlanmıştı. Soydan yeni kitabında erkeklerle kediler arasındaki dostluk, yoldaşlık ve



sırdaşlık ilişkilerini anlatıyor. Üniversiteden politik nedenlerle kovulduktan sonra çareyi Bandırma'ya 33 kilometre mesafedeki rüzgâr santralinde bekçilik etmekte bulan Kerem'in yeni doğum yapan Roza'yla dostluğu, cezaevinden ayakları tutmaz, gözleri görmeyen halde çıkan Wernicke-Korsakoff hastası devrimci Adnan'ın yavru kedi

Tarçın'la yoldaşlığı, karısını beklenmedik bir anda kaybeden işhanı kâpıcısı Salih'in mahallenin kabadayı erkek kedisi Şaban'la sırdaşlığı... "Kediler ve Erkekler"de anlatılan hikâyelerden birkaçı...

Bariş Soydan, "Biz erkeklerin kedilerden öğreneceği çok şey var," diyor kitabın arka kapak

Araf

Vladimir Bartol

Koridor Yayıncılık / 416 sayfa

Fedailerin Kalesi Alamut'taki sıra dışı anlatım tekniği ve muazzam düşünce derinliğinden sonra Bartol, bu kitapta usta bir hikayeci olarak karşımıza çıkıyor. Aykırı karakterler ve merak uyandırıcı olay örgüleri içeren hikayeleriyle çağına tanıklık eden, üzerine uzun uzun düşünceğinizin tespitleri sunan ve modern insanın ruhsal portresine yeni katkılarda bulunan bu eser size psikoloji, tarih ve felsefe gibi pek çok alanda yeni ufuklar açacak.

İnsanın hem kıyametvari şizofrenisinin bir resmi hem de gelecek haritası olan Araf, bir kez kötülüğün kapısından içeri girdiğinizde ruhunuzdan bir şeyleri geride bırakacağınızın, ancak hep umut edilecek bir şeyler olduğunun altını çiziyor ve sizi yeryüzündeki kendi Araf'ınızla baş başa bırakıyor. Şimdi içinize dönme zamanı. Şimdi kendinizle hesaplaşma zamanı...

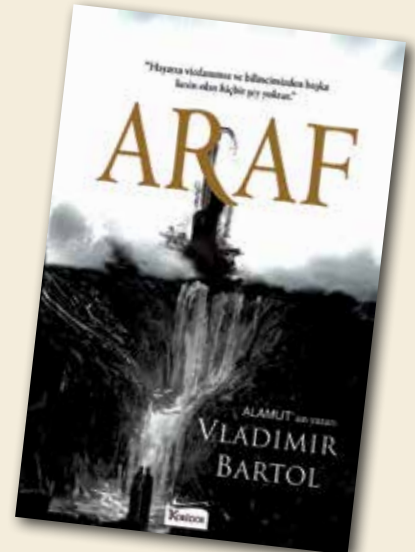


Bariş Soydan

yazısında: "Kibarlık, merak, düşmeyi bilmek, boyun eğmemek, gerektiğinde burnunun dikine gitmek, icabında çekip gitmek, sürüden ve sürülerden uzak durmak, tasma takılmasına direnmek, özgürlükten vazgeçmemek... Bu kitap kedilerle aramızdaki yoldaşlık ilişkisinin hikâyesi. Daha doğrusu hikâyeleri."

Soydan'ın kedileri güçlü bir humour duygusuna sahipler, hatta insana zaman zaman kahkaha attırabilecek kadar komik olabiliyor. Çizmeli Kedi masalının çağdaş bir uyarlaması olan hikâyede olduğu gibi...

"Kediler ve Erkekler", karanlığın ve hoyratlığın hüküm sürdüğü bir dönemde insanın içini ısıtan bir kitap...



95 YIL
1924 / 2019



95. YILIMIZI KUTLUYORUZ!

KÖKLÜ GEÇMİŞİMİZ İLE
GELECEĞE GÜVENLE
BAKIYORUZ.



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.