



İlhami Koç

Anadolu Sigorta
Genel Müdürü



Aylin Somersan-Coqui

Allianz
Türkiye CEO'su



Burak Ali Göçer

Garanti Emeklilik
Genel Müdürü

SEKTÖRÜ 2018'DE NELER BEKLİYOR?



ERGO

KOBİ İşyeri Paket Sigortası ile **Dertler Hafiflesin** **İşler İlerlesin!**

KOBİ müşterilerimize özel hazırladığımız İşyeri Paket Sigortası sayesinde siz işinizi büyütürken biz de iş yerlerinizi yangın, sel, hırsızlık ve daha birçok riske karşı tek bir poliçeyle güvence altına alıyor, size destek oluyoruz.

Ayrıca asistans hizmetlerimizle de karşılaşılabileceğiniz cam kırılması, elektrik tesisatında arıza ya da kapıda kalma gibi aksaklıklara karşı sunacağımız çözümlerle sizin hayatınızı kolaylaştırıyoruz.

0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

 /ERGOTurkiye  /ERGOTurkiye



“Yetmez ama iyi” bir yıldır

2017, sigorta sektörü ve bireysel emeklilik sistemi açısından nispeten iyi bir yıl oldu. Sigorta bilincinin artmasına bağlı olarak son yıllarda sigortalama oranındaki büyüme dikkat çekiyor. Kaza, sağlık, kasko ve yangın branşları büyümeye devam etti. Bu da şirketlerinin kârlılığında olumlu yansıdı. Her ne kadar sektörün kronikleşen sorunları devam etse de büyüme ivmesinin bu yıl da sürmesi bekleniyor. Sigorta sektörü gibi BES de geçen yıl iyi bir ivme yakaladı. 14 yıldır hayatımızda olan sistemin büyüme hızı yavaşlasa da 300 bin yeni katılımcı dahil oldu. 2017’de bireysel emeklilik sistemi büyürken asıl gündemi “otomatik BES” oluşturdu. Bir milat olarak da nitelendirebileceğimiz bu uygulama; emeklilik şirketlerinin, çalışanların, işverenlerin ve kanun koyucunun gündeminde ilk sırayı aldı. Evet, başta da söylediğimiz gibi kronikleşen sorunlar açısından çok fazla değişiklik olmadı. Kurlardaki artış elbette sektörü negatif etkiledi. En çok etkilenen kalem yedek parça fiyatları oldu. Bu

yüzden de kur artışları, başta kasko branşında olmak üzere maliyetleri bir miktar yukarı çekti.

Trafik sigortalarındaki tavan fiyat uygulaması bu yıl da devam edecek. Her ne kadar tavan fiyata yüzde 5 zam yapılsa da tarife uygulamasının gerçek olumsuz etkisinin 2018’de daha net görüleceği, zararın devam etmesinin büyük olasılık olduğu belirtiliyor.

Kısacası sektörün sorunları devam ediyor. Biz de bu sayımızda sigorta sektörünün sorunlarını Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, Allianz Türkiye CEO’su Aylin Somersan-Coqui ve Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer ile konuştuk...

Elbette dergimizin konuları bunlarla sınırlı değil. Yazarımız Zeynep Stefan yurtdışındaki gelişmeleri, Dalkan Delican otomatik katılımı, Sinan Metin hayat sigortalarını, Serra Eren Sarioğlu ise BES fonlarının getirisini analiz etti. Her ay olduğu gibi keyifli bir dergi hazırlamaya çalıştık. Umarım sizler de keyifle okursunuz.

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. A.Ş. adına

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu, Serap Sürmeli,
Burak Taşçı, Murat Soral

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyonu
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

Baskı: Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
Tel: 0216 585 90 00
www.turkuvazmatbaacilik.com

Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.





24

"Sektör büyümeye devam edecek"

Anadolu Sigorta genel Müdürü İlhami Koç, sigorta sektörünün önümüzdeki 5 yıl boyunca büyümeye devam edeceğini öngörüyor. Koç, 2018 yılı için de büyümenin yüzde 16-17 seviyelerinde oluşacağını tahmin ediyor...

26

"Kur artışı her branşta maliyetlere yansıyor"

Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan-Coqui, kur artışının yedek parça fiyatlarını etkilediğine, başta kasko olmak üzere tüm branşlarda maliyetlerin yükseldiğine dikkat çekiyor. Somersan-Coqui, olumsuzluklara rağmen bu yıl da sektörün büyüyeceğini öngörüyor...

30

"Otomatik katılımdan çıkış hızı azalacak"

Ocak 2018 itibarıyla 20 bin, Temmuz 2018 itibarıyla ise 200 bin üzerinde firmanın çalışanları "otomatik" olarak BES'e dahil olacak. Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer'e göre, farkındalığın ve bilgi seviyesinin yükselmesiyle birlikte otomatik BES'ten çıkışlar azalacak...

32

Şiir avcısı, kent ozanı

2013'te 25'inci sanat yılı için farklı sanatçılar tarafından seslendirilen "Onurlu Yıllar" ve 2015'teki "Kanatlarımda Kaldı Bahar"ın ardından uzun süre sessiz kalan Onur Akın, bahar bitmeden çıkaracağı yeni albümünün müjdesini Akıllı Yaşam'da veriyor. Yıllardır meslek birliği MÜYORBİR'in yönetiminde yer alan Akın'ın, sigorta konusunda da söyleyecekleri var...

36

"Sigorta acenteden alınır" dediler

Silikon Vadisi'ne çağrıldılar

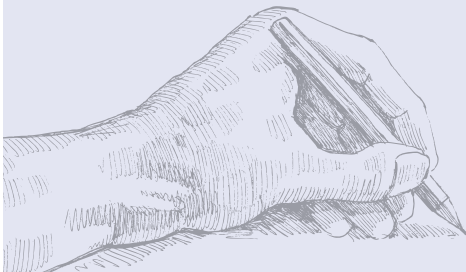
Dünyanın en büyük kuluçka merkezlerinden Y Combinator, Türkiye'nin acentelere yönelik ilk "InsurTech" girişimlerinden biri olan Sigortali.io'yu Silikon Vadisine davet etti...

58

Konutta örnek projelerin sigortası Ral Yapı

Van'da, Sincan'da, Afyon'da toplamda 2 bin konutun üzerinde üç TOKİ projesini hayata geçiren Ral Yapı, Trio ve Hera inşaat şirketlerinin hakim ortaklarından Rıza Kandemir, çalışan dostu bir patron. Grubun binlerce çalışanı arasında tek bir sigortasız işçi yok...

yazarlar



18

Dalkın Delican
Otomatik katılım
BES'i desteklemiyor!

38

Sinan Metin
Hayatının sigortası

40

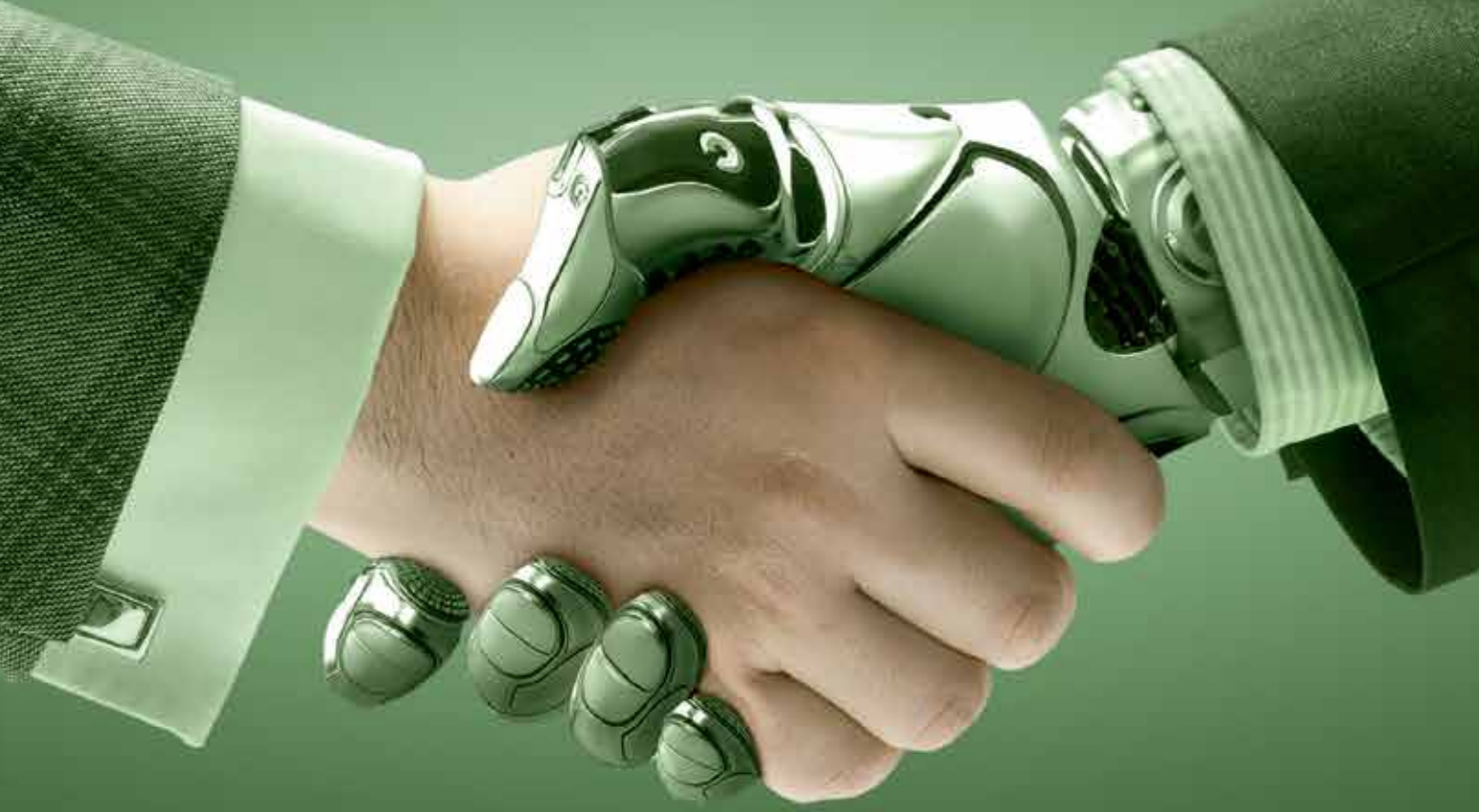
Zeynep Turan Stefan
Yapay zeka ve sigorta (2)

62

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
BES'in 2017 karnesi I: Getiriler

FON KOÇU

Robot Fon Danışmanınız



GARANTİ EMEKLİLİK'TEN BİREYSEL EMEKLİLİĞİNİZ VARSA, **FON KOÇU**'NUZ DA VAR!

Fonlar hakkında bilginiz ya da bunlarla uğraşacak vaktiniz olmayabilir. Yapmanız gereken tek şey Garanti Emeklilik İnternet Şubesi'ne girip anketi doldurmak ve size özel sunulan fon dağılımını tercih etmek. Gerisi Fon Koçu'nda!

Fon Koçu aracılığıyla risk gruplarına sunulan fon dağılımı, Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş. görüşlerini yansıtmakta olup, yatırım danışmanlığı hizmeti kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti; aracı kurumlar, portföy yönetim şirketleri, mevduat kabul etmeyen bankalar ile müşterileri arasında imzalanacak yatırım danışmanlığı sözleşmesi çerçevesinde sunulabilmektedir. Mali durum ile risk ve getiri tercihlerinin çeşitliliğini göz önünde bulundurunca bu görüşlere dayanarak verilecek yatırım kararları beklentilere uygun sonuçlar doğurmayabilir. ©2017 Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.

/GarantiEmeklilik



444 0 336 / garantiemeklilik.com.tr

 **Garanti Emeklilik**

ERGO, iş ortaklarıyla 2017'yi değerlendirdi, 2018 öngörülerini paylaştı

ERGO Türkiye'nin, müşteri ve acente odaklı yaklaşımıyla 2013 yılından bu yana gelenekselleştirdiği Bölgesel Acente Toplantıları, ilki İzmir'de olmak üzere Bursa, Adana, Kayseri, Antalya, Ankara, İstanbul ve Konya'da düzenlendi. 21 günde, 8 bölgede yoğun ve verimli toplantılarla ERGO Türkiye, acentelerin 2017 yılında gerçekleştirdikleri prim üretimleri, komisyon oranları ve değişen kazançları hakkında detaylı görüşmeler yaparak sektörün nabzını tuttu. 2017 yılına dair finansal sonuçların, 2018 hedef ve stratejilerinin, iş ortaklarına yönelik yeni uygulamalar ve kampanyaların paylaşıldığı toplantılarda ERGO Türkiye'nin iş ortakları, kıdem teşvik ödülleri ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyeleri Yıldırım Türe ve Suat Oruç'tan aldılar. Açılış konuşmalarını Satış Direktörü Murat Beköz'ün yaptığı toplantılarda söz alan Türe, sürdürülebilir kârlı büyüme hedefiyle hareket ettiklerinin altını çizerek, "Şirketimizin bel kemiği şüphesiz acentelerimizdir. Bu sebeple hedefimiz, iş ortaklarımızla birlikte büyümek, karşılıklı olarak birbirimizi beslemek, güçlenmek ve güçlendirmektir. Bu süreçte temel önceliklerimizi, iş süreçlerimizi yalınlaştırmak ve çağın gerekliliklerine ayak uyduracak şekilde üstün hizmet sağlamak olarak belirledik" dedi. Yıldırım Türe, toplantılarda sigorta sektöründeki gelişmeler ve ERGO Türkiye'nin konumuyla ilgili de şu değerlendirmeyi yaptı: "2017, uluslararası stratejimiz kapsamında şirketimizin operasyonel verimlilik ve teknik mükemmellik için var gücüyle çalıştığı, acente ve müşterilerimizin memnuniyetlerini yükseltmek için yoğun çaba sarf ettiği ve iş akışı ve yeni ürünler konusunda çok önemli gelişmeler sağlandığı bir yıl oldu. Trafik



dışı branşlarda başarılı bir büyüme grafiğine sahip olduğumuzu görüyoruz. 2018'de de sürdürülebilir kârlı büyüme stratejimizle hareket etmeye devam ederek, pazar payı gelişiminde trafik dışı branşlara odaklanmayı sürdüreceğiz ve böylece kârlılık seviyemizi koruyacağız."

Türe, ERGO Türkiye'nin iş ortakları olan acentelere ise şöyle seslendi: "Şirketimizin temel üretim kaynakları sizlersiniz; üretim kanalı yatırımlarımız da çoğunlukla sizlere yönelik. Bundan sonra da hem sektörümüzün gidişatına hem de şirketimizin stratejisine paralel olarak acentelerimizin yanında olmaya devam edecek ve değişen iklimde birlikte büyüyeceğiz."

ERGO Türkiye İcra Kurulu Üyesi Suat Oruç ise yaptığı sunumlarda, 2017'de global stratejilere paralel olarak başlattıkları program kapsamında yangın, konut, sağlık, kasko ve nakliyat olmak üzere 5 branşa odaklandıklarını, bu alanlarda önceki yıla kıyasla anlamlı bir prim üretimi artışı sağladıklarını ifade etti.

ERGO'DAN PERFORMANS KAYBI GÜVENCELİ GES SİGORTASI

Bölgesel Acente Toplantıları'nda, ERGO Grubu ve hissedarı Munich RE'nin sahip olduğu sürdürülebilirlik vizyonu paralelinde geliştirilen güneş enerji santralleri (GES) ürünü hakkında da bilgi verildi. Bu ürünle standart olarak sağlanan yangın, yangına bağlı kâr kaybı, makine kırılması, makine kırılmasına bağlı kâr kaybı ve sorumluluk teminatlarının yanı sıra performans kaybı bedelinin piyasadaki örneklerinden daha yüksek limitler çerçevesinde teminat altına alındığı belirtildi. Bununla beraber "lack of sun" olarak bilinen, yetersiz ışımadan kaynaklı performans kayıplarını da temin etme garantisi verilerek, ERGO Türkiye olarak sigorta sektöründe bir ilke imza atıldığı vurgulandı.

Kafana takma sigortan Groupama!

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



Fındık üreticileri için sigorta zamanı

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), 2018 yılı poliçe tanzimlerinin başladığını duyurdu ve fındık üreticilerine vakit kaybetmeden sigortalarını yaptırmaları gerektiği konusunda uyarıda bulundu. TARSİM açıklamasında, öncelikle Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) kayıt olunması ya da kaydın güncellenmesi gerektiği, sonrasında ise tarım sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketlerinin dağıtım kanalları aracılığıyla sigortanın kolaylıkla yaptırılabilceği belirtilerek şu ifadelerle yer verildi:

“Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de küresel ısınmanın yol açtığı iklim



değişikliği nedeniyle doğal afetlerin ve çeşitli risklerin frekansı ve şiddeti her geçen gün artmaktadır. Buna bağlı olarak, geçtiğimiz yıllarda ülkemizde yaşanan çeşitli riskler ve doğal afetler

sonucunda, başta fındık olmak üzere pek çok ürün zarar görmüştür. Bu durumda üreticilerin, üretimlerini kesintisiz bir şekilde devam ettirebilmeleri için tek güvencesi TARSİM'dir. Sistem'in başlangıcından 2017 yılı sonuna kadar, fındık ürünü için ülke genelinde 652 bin adedin üzerinde poliçe düzenlenmiştir. Fındık üreticilerinin ödediği 136 milyon TL'lik prim karşılığında, 148 milyon TL'nin üzerinde tazminat ödenmiştir. Üreticilerimizin olası risklere karşı mağduriyet yaşamaması ve ürünlerini güvence altına almaları için zaman kaybetmeden poliçelerini yaptırmaları gerekmektedir.”

Taksitle satış yapan işletmelerin alacakları Kuru Sigorta güvencesinde

Aralık 2017 itibarıyla kooperatiften anonim şirkete dönüşen Kuru Sigorta, yeni yılda yeni ürünleriyle fark yaratmayı amaçlıyor. Şirket, bu yeni ürünlerinden biri olan “Fatura Güvence Sigortası” ile fatura karşılığı senetle satış yapan işletmelere taksitlerin ödenmemesi riskine karşı güvence sağlıyor. Kuru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, Fatura Güvence Sigortası ile senet ve/veya açık hesap yoluyla taksitli satış yapan perakende sektöründeki işletmelerin sigortalanmasını hedeflediklerini belirtiyor. Şahin, “Bayileri senetlerin ödenmemesi riskinden koruyan Fatura Güvence Sigortası, nihai tüketicinin fatura karşılığı senetle yaptığı alışverişin taksitlerinden birini veya tamamını ödememesi durumunda satıcı firmayı yüzde 100 koruyor” diyor.

Fatura Güvence Sigortası'nın sağladığı en önemli faydanın işletmelerin satışlarını ciddi oranda artırmak olduğunu vurgulayan Şahin, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bununla



beraber, işletmelerin gerçekleştirdiği bir nevi kredili satışlardaki alacaklarını güvence altına alarak, batık risklerini sıfırlıyor. Bir diğer faydası ise işletmelerin müşterileriyle tahsilat sürecinde yaşayabilecekleri olumsuz durumları önlemek olacaktır. Ayrıca bu ürünün çok önemli bir diğer faydası da tahsilat takip maliyetini çok büyük ölçüde ortadan kaldırması. Fatura Güvence Sigortası'nın temlik edilebilmesi işletmelere nakit akışlarındaki ihtiyaçlarını düşük maliyetlerle karşılama imkanı sunuyor.” Soner Şahin, genel kanının aksine



Soner Şahin

günümüzde perakende sektöründeki satışların üçte birinin taksitli ve senetli yapıldığını, kredi kartlarına getirilen sınırlamalarla birlikte alışverişlerde tercih edilen ödeme biçiminin geleneksel senet yöntemine kaydığını işaret ediyor. Şahin, bu noktada, piyasada sigorta çözümü arz edilmemiş ihtiyaca yönelik geliştirdikleri Fatura Güvence Sigortası'nın bir çözüm niteliğinde olduğunu sözlerine ekliyor.



ALACAK SİGORTASI YAPTIRIN, ŞİRKETİNİZİ RİSKE ATMAYIN.

Siz de Alacak Sigortası yaptırın, risklerinizi biz üstlenelim.
Böylece müşterilerinizin finansal kayıplarından etkilenmeyin,
şirketinizi kolayca büyütün.



Türkiye Sigorta Birliği

Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda başvuru süreci başladı

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), geleceğin inşaat mühendislerine depreme dayanıklı bina tasarımında akademik bilgilerini pratiğe dönüştürme fırsatı sunmaya devam ediyor. Bu yıl dördüncüsü düzenlenecek Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın ön kayıt dönemi başladı.

Bu yıl takımların İstanbul 4. Levent'te ofis binası projeleriyle katılacağı DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'na, beşer kişilik takımlar halinde başvuruluyor.

Yarışmaya, çoğunluğu inşaat fakültesi öğrencilerinden oluşmak üzere mimarlık fakültesi öğrencileri de katılabilir. Üç aşamadan oluşan yarışmanın ilk aşaması olan ön kayıt sürecinde takımların 16 Şubat 2018 tarihine kadar projelerini DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması web sitesi www.daskbinatasarimi.com üzerinden iletmesi gerekiyor. Proje ön



şartnamesine uygun şekilde tasarlanan bina projelerinin ön elemenden geçeceği ilk etabın ardından, ikinci aşamaya geçen takımlar projelerini DASK tarafından sağlanacak malzemelerle, teknik şartnameye uygun bina model maketlerine dönüştürecek. Son aşamada ise üniversite öğrencilerinin tasarladığı bina maketleri, şartnameye uygunluklarına ve sarsma masasındaki depreme dayanıklılık performanslarına

göre değerlendirilecek. Üç kuvvetli yer hareketinden herhangi birinde yıkılmadığına karar verilen binalar arasında, değişik parametreler kapsamında değerlendirilerek belirlenecek en başarılı tasarım ve uygulamayı yapan takım yarışmanın birincisi olacak. Yarışmada dereceye giren ilk üç takım ödüllendirilecek ve birinci olan üniversiteye deprem sarsma masası da hediye edilecek.

Q MAG yayında...

Quick Sigorta'nın, LOG dergisiyle işbirliği içinde hazırladığı kent-kültür-sigortacılık dergisi Q MAG'in ilk sayısı yayınlandı. Derginin ilk sayısı ile ilgili bilgi veren Quick Sigorta CEO'su Levent Uluççen, iletişim çalışmalarının her zaman öncelikli olduğunu belirterek, "Q Mag bizim iletişim çalışmalarımızın, içerik üretmek etkileşim yaratma faaliyetlerimizin bir ürünü. Q BLOG ve Q MAG alanlarında benzersiz yayınlar. İnsanlara sigortacılık konusunda ihtiyaç duydukları bilgileri sunarken aynı zamanda keyif alacakları röportaj, haber ve inceleme tarzı içeriklerimiz bulunuyor" diyor. Q MAG'in bir sigortacılık dergisi



olmadığının altını çizen Quick Sigorta İletişim ve Pazarlama, Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay ise şu değerlendirmeyi

yapıyor: "Q MAG oldukça başarılı bir yayın olan LOG ile birlikte satılıyor. Q MAG bir sigorta dergisi değil. İçinde okuyucuların işine yarayacak, sigortacılık konusunda bir kültür yaratma çabası olan haberler var. Öncelikli amaç tabii ki keyifle okunması. Örneğin, ilk kapak konumuz 'parfüm'. Konunun ustası Vedat Ozan ile röportajımız var. Gezi, motosiklet dünyası, sosyal medya üzerine keyifli yazılar var. Bu bakımdan bu dergiyi klasik bir kurumsal yayın olarak görmüyoruz. Binlerce bastırılıp, masalarda kapağı açılmadan duran dergilerden olsun istemedik. Bu nedenle satış yapılan bir dergiyle birlikte dağıtılıyor."

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

Ziraat'e gelin, yılda sadece 79 TL'ye
Eşya Paket Sigortası yaptırın.
Sel, hırsızlık, yangın gibi birçok risk karşısında
eşyalarınızı güvence altına alın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta

Aksigorta'nın robot dönüşüm projesi Uzakdoğu'ya örnek oldu



Uzakdoğulu sigorta şirketi Etiqa, operasyonel süreçlerini azaltıp verimliliğini artırmak üzere başlattığı proje için Aksigorta'nın Robot Süreç Otomasyonu (RPA) çözümünü örnek aldı. Aksigorta Robot Süreç Otomasyonu (RPA) ekibi tarafından Etiqa'nın Singapur'da bulunan merkezinde, süreçlerin belirlenmesi, tanımlanması ve RPA programlarından Blue Prism'in etkin bir şekilde kullanılması konusunda

eğitimler verildi. Projeyi son 1 yıldır 20'den fazla süreçte uygulayan Aksigorta, eğitimin yanı sıra Etiqa'da bir çalışanın iki farklı sistem üzerinden gerçekleştirdiği hasar dosyası açma işlemi sürecinin baştan sona çizilip sanal çalışanlar tarafından yürütülerek canlı ortama alınmasına destek verdi. Bu çalışmayla normal şartlarda bir çalışanın 20 dakikada gerçekleştirdiği hasar dosyası açma süresi, sanal çalışanla 3 dakikaya düştü.

Acenteler, Fibaemeklilik ile kabuk değiştiriyor

Fibaemeklilik, 2017'de başlattığı acente ağı atağını 2018'de de sürdürüyor. Şirketin ERGO Emeklilik satın alımı sonrası 320'ye ulaşan acente sayısı, Groupama portföy devri sürecinin tamamlanmasıyla 730'u bulacak.

Fibaemeklilik, acente memnuniyeti odaklı yeni yaklaşımını ve sektörde ilk olma niteliğindeki yeni uygulamalarını, Genel Müdür Erol Öztürkoğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Nehir Aksın Bahar'ın katılımlarıyla düzenlenen toplantıda tanıttı. Öztürkoğlu, toplantıda şu değerlendirmeyi yaptı: "Müşterilerimizle doğrudan temas eden acentelerimizin üstlendiği elçilik rolünü önemsiyor, bu anlayışla 'müşteri memnuniyeti eşittir acente memnuniyeti' yaklaşımını benimsiyoruz. ERGO Emeklilik satın alımından itibaren acente ağına yatırım yaparak daha da büyük bir organizasyon haline gelmeyi hedefledik. ERGO sürecinde elde ettiğimiz deneyim ve başarı, Groupama Emeklilik gibi 420 acentelik çok geniş bir ağına portföy devrine talip olma konusunda iddialı

ve cesur olmamızı sağladı." Öztürkoğlu, "Acenteler neden Fibaemeklilik'i tercih ediyor" sorusunun yanıtını ise şöyle verdi: "Fibaemeklilik ailesine dahil olan acenteler, imzasız ortamda satış için gerekli altyapıya anında kavuşuyor. Kurulum için zaman harcamıyor, hiçbir operasyonel zorlukla karşılaşmıyor, böylelikle doğrudan işlerine odaklanabiliyor. E-acente online platformumuz satış ve raporlama için sorunsuz bir ortam sağlıyor. Buna ek olarak kısa bir süre sonra müşteri bazında işlemlerini merkezle koordineli yapabilmelerini, tüm soru ve taleplerine hızla ve doğrudan yanıt alabilmelerini sağlayacak CRM portalimizi de acentelerimizin kullanımına açacağız. Başarı getiren bir diğer avantajımız da Fibaemeklilik olarak acenteye öncelik veren ve onların ihtiyaçlarına cevap veren özelleştirilmiş bir yapıya sahip olmamız. Doğamız gereği acentelerimizle daha hızlı ve butik çalışabiliyoruz. Komisyon sistemimizi sattıkları ürün gamına göre acentelerimizi mutlu etmek üzere şekillendirdik. Piyasadakilerden



Erol Öztürkoğlu

farklı ürünlerimiz olması, özellikle hayat sigortası tarafında acentelerimizin elini güçlendiriyor. BES'te ise müşterilerimize fon önerisi getirebilen tek emeklilik şirketi olmamız acentelerimizin, müşteri karşısında gücünü artırıyor. Tüm bunların yanında, Fibabanka desteğini arkamıza almamızın da acentelerimiz açısından avantajları var: Sigorta şirketlerine teminat vermekle yükümlü olan acentelerimiz için, Fibabankadan ilk yıl 50 bin TL'ye kadar komisyonsuz teminat mektubu sağlıyoruz. Cep şubesinde ücretsiz işlem imkânı, 12 ay ücretsiz hesap işletimi, ilk yıl aidatsız Business Kredi Kartı, tüm ATM'lerden masrafsız hizmet alabilme ve sanal POS gibi ek değerlerle finansal ihtiyaçlarında da acentelerimizin yanındayız."

KADINA DEĞER SİGORTASI ile BNP Paribas Cardif, hayatınıza değer geleceğinize sağlık katar.



Sağlıklı bir gelecek için yanınızdayız.

Kadınlara özgü tehlikeli hastalıklardan birine yakalanmanız halinde oluşacak finansal güçlüklerle karşı çözümler BNP Paribas Cardif'de. Şimdi sizi de bu çözümlerimizden faydalanmak ve sağlıklı bir geleceğe hazırlanmak için 444 43 23 Müşteri İletişim Merkezimize bekliyoruz.

bnpparibascardif.com.tr  BNPPCardifTR  BNPPCardifTurkiye



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen
dünyanın
sigortacısı

Allianz Yolsuzlukla Mücadele Programı, 2017 Şeffaflık Ödülü'nü aldı

Allianz Türkiye, yolsuzlukla mücadeleye liderlik eden Uluslararası Şeffaflık Derneği tarafından düzenlenen 2017 Şeffaflık Ödülleri organizasyonunda, sektöre örnek olacak nitelikte uygulamaları sayesinde kurumsal kategoride ödüle değer görüldü. Yolsuzluğa karşı mücadeleye ilişkin çabaların desteklenmesine yönelik bireysel ya da kurumsal girişimlerin teşvik edilmesi amacıyla verilen ödül, Allianz Türkiye adına Risk Yönetimi, İç Kontrol ve Uyum Direktörü Zeynep Karayurt ile Yolsuzlukla Mücadele Yöneticisi Hümeysra Boztunç, Orjin Maslak'ta düzenlenen törenle aldı.

“Şirket olarak itibarımız, müşterilerimizin, ortaklarımızın, çalışanlarımızın ve genel olarak toplumumuzun, dürüstlüğümüze duyduğu güvene dayanıyor” diyor Karayurt, konuyla ilgili şu bilgileri verdi: “Bu güvenin sürdürülebilir olması ve güçlenmesini sağlamak üzere ‘İş Ahlakı ve Uyuma İlişkin Davranış Kuralları ile Uyum Politikalarımız’ın uygulanmasını sağlıyoruz. Yerel ve uluslararası yolsuzluk ve rüşvet karşıtı kanun ve düzenlemelere tamamen uymayı taahhüt ediyoruz. Sigorta sektörünün

ilk sürdürülebilirlik modelini açıklayan şirketimizin hedefleri arasında, ‘İyi Bir Kurumsal Vatandaş Olmak İçin Çalışmak’ da yer alıyor. Bu hedefimizi destekleyen ‘Yolsuzlukla Mücadele Programı’ kapsamında yürüttüğümüz tüm faaliyetlerin, özellikle hediye ve ağırlamalara ilişkin prosedürümüz doğrultusunda düzenlediğimiz açık artırma etkinliğimizin, özel sektörde konuyla ilgili farkındalığı artıracak nitelikte bir uygulama olmasından onur duyuyoruz.”

Program kapsamında neler yapılıyor?

Allianz Türkiye, yolsuzluk ve rüşvete karşı “sıfır tolerans” politikası uyguluyor. Yolsuzlukla mücadele konusunda çalışanlarına kurum içi ve online eğitimler verirken, farkındalığı artıracak çeşitli faaliyetler gerçekleştiriyor. Allianz Türkiye’yi temsil eden ve hizmet alınan tarafların yolsuzluk risk değerlendirmeleri yapılarak, sonuçlar “Etik Komite” aracılığıyla üst yönetime raporlanıyor. Çalışanların şahit olabileceği uygunsuz iş süreçleri içinse anonim, gizli bildirim kanalı devreye giriyor. Anonim olmayan bildirimlerde kişi gizliliği,



Uluslararası Şeffaflık Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Oya Özarslan ile Allianz Türkiye Risk Yönetimi, İç Kontrol ve Uyum Direktörü Zeynep Karayurt

“Misillemeyi Önleme Politikası” kapsamında üst yönetim ve uyum departmanının güvencesiyle korunuyor. Hem globalde hem de yerelde Birleşmiş Milletler Küresel İklim Sözleşmesi’ni imzalayan şirketler arasında yer alan Allianz Türkiye’nin, yerel ve uluslararası düzenlemelere tam uyum konusunda açık bir taahhüdü bulunuyor.

Hediyeler açık artırmayla satılıyor, gelir Koruncuk’a bağışlanıyor

Allianz Yolsuzlukla Mücadele Programı’nda, hediye ve ağırlamalara ilişkin standartlar da yer alıyor. Bu standartlar, Allianz Türkiye personelinin müşteri, tedarikçi, iş ortağı gibi kişi ve kurumlarla olan ilişkilerinde dikkat edilmesi gereken kuralları belirliyor. Alınan veya verilen hediyeler için 150 lira üst limit prensibine göre hareket edilmesi bekleniyor. Personele gönderilen limit üstü hediyeler, prosedürden bahseden bir teşekkür mektubuyla iade ediliyor. ladeinin mümkün olmadığı durumlarda ise şeffaflık kuralı gereğince gönderen tarafa hediyein kurumsal sosyal sorumluluk projesi kapsamında bir bağışta kullanılacağını belirten mektup iletiliyor ve söz konusu hediyeler 9 Aralık Uluslararası Yolsuzlukla Mücadele Günü’nde profesyonel bir firma yönetiminde yapılan açık artırmayla personele satışa sunuluyor. Toplanan meblağ Koruncuk’a Muhtaç Çocuklar (Koruncuk) Vakfı’na bağışlanıyor.



Başarılı Toplantılarınızın En Yakın Çözüm Ortağı



İstanbul'un iş ve yaşam merkezinin kalbi Taksim'de yer alan InterContinental İstanbul, en ince ayrıntıda dahi en iyiye sunmaya çalışan deneyimli ekibi ve usta aşçıların enfes menülerinden oluşan mutfağıyla organizasyon içerik oluşumundan gerçekleşmesine kadar tüm aşamalarda size yardımcı olarak toplantılarınızın en başarılı şekilde geçmesi için çözüm ortağınız olarak fark yaratıyor.

Tamamı yenilenen, birbirinden şık ve görkemli, kolay ulaşılabilir, pek çoğu gün ışığı alan, Boğaz manzaralı, en üst düzeyde teknik sisteme sahip olan InterContinental İstanbul'un toplantı salonları tüm lansman organizasyonlarınız, konferanslar, seminerler, özel resepsiyonlar, gala yemekleri ve benzeri davetleriniz için mükemmel seçenekler sunuyor.



Levent Sönmez

Artık kiracılar da konut sigortası yaptırabiliyor

Anadolu Sigorta'nın geniş kapsamlı konut paket sigortasıyla sadece ev sahipleri değil kiracılar da evlerini ve içindeki eşyalarını; yangından hırsızlığa, depremden su baskınına kadar pek çok riske karşı koruma altına alabiliyor. Ayrıca "Sigortam Cepte" de yer alan "Turbo Jet" uygulamasıyla, konut poliçelerindeki 1.000 TL'ye kadar olan cam kırılması, makine kırılması ve elektronik cihaz hasarlarının, poliçe sahiplerine ihbardan sonra 5 saniyeden kısa sürede ödenmesi sağlanıyor. Anadolu Sigorta konut poliçesiyle kiracılar, öncelikli olarak elektronik eşya ve ziynet eşyası gibi değerli eşyalarını, ev için yapılan dekorasyon masraflarını, komşularına ve mal sahibine verebilecekleri zararları teminat altına alıyor. Üstelik eşyalarını depreme karşı da

sigortalatabiliyorlar.

Kamuoyunda konut sigortasının sadece ev sahiplerine yönelik olduğuna ilişkin yanlış bir algı bulunduğu dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, konut paket poliçesinin geniş teminatlarıyla ilgili şu bilgiyi veriyor:

"Kiracı olunan konut içerisinde herhangi bir risk meydana geldiğinde eşyalarla birlikte bina da zarar görebilir. Konut sahibi, meydana gelen hasarın kiracının ihmalden kaynaklandığını belirterek, zararın kiracı tarafından karşılanmasını talep edebilir. Bu durumda kiracı konut sigortası devreye girerek, kiracının kendi eşyalarında meydana gelen hasarlarla birlikte sorumluluğuna ait bu tür masrafları da karşılıyor."

Garanti Emeklilik, ikinci kez kurumsal yönetim notu en yüksek şirket seçildi

Garanti Emeklilik, Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği'nin (TKYD) düzenlediği Kurumsal Yönetim Ödülleri Töreni'nde bu yıl da kürsüye çıkmayı başardı. Kurumsal yönetim derecelendirme notları temel alınarak belirlenen ve "adillik", "şeffaflık", "hesap verebilirlik", "sorumluluk" ilkeleri üzerinde yönetim standartlarını inşa eden kuruluşların ödüllendirildiği tören kapsamında şirket, "Halka açık olmayan kuruluşlar" kategorisinde "Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu

En Yüksek Şirket" ödülünü kazandı. İkinci kez bu ödüle layık bulunduklarını hatırlatan Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "Uluslararası yönetim standartlarını önemseyen bir şirket olarak bu ödül, kurumsal yönetim ilkelerine yönelik çalışmalarımızın yeterliliğini kanıtlayarak bizi motive ediyor. Ödülümüzün vermiş olduğu motivasyon ve kurumsal yönetim ilkelerine gösterdiğimiz önemle bu alandaki liderliğimizi sürdürmeyi hedefliyoruz" diyor.





Kahveniz

pişmeden

poliçeniz

hazır.

Cepten, netten ya da acenteden, kahveniz soğumadan sigorta poliçeniz hazır olsun.
Siz kahvenizin keyfini çıkartın. Çok Quick bir hareket!



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK
SIGORTA

Otomatik katılım BES'i desteklemiyor!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Fon büyüklüğündeki artış, özellikle devlet katkısındaki büyüme oldukça başarılı. Bu performans daha fazla katılımcının sisteme girmesini gerektirirken, maalesef katılımcı sayısındaki artış oranı yaşlı bir ülkedeki kadar...

2 018 yılının ilk verilerine göre bireysel emeklilik fonlarındaki birikim devlet katkısı dahil 80 milyar TL'ye yaklaştı. Katılımcı sayısı yaklaşık 7 milyon kişi... Bireysel emeklilik sistemi yeni gençlik çağına bu sayılarla ulaştı.

Bu verilerin içerisinde otomatik katılım dahil değil. Katılımcı sayısı dışındaki verilere bir katkısı olmayacak. Otomatik katılım verilerini daha detaylı olarak önümüzdeki sayılara bırakalım. Hacim ve sayı olarak daha anlamlı rakamlara ulaştığında değerlendiririz...

Bireysel emeklilik verilerine geri dönecek olursak, Ocak 2017'den Ocak 2018'e değişim şöyle oluştu:

Katılımcı artış oranı:..... % 4.10

Emeklilik yatırım

fon büyüklüğü: % 24.91

Devlet katkı

fon büyüklüğü:..... % 36.49

Toplam fon büyüklüğü: %26.29

Otomatik katılıma giren sözleşmesini sonlandırıyor mu?

Yıllık değişimdeki en dikkat çekici veri, katılımcı sayısındaki

düşük artış oranı. Temel sebebinin otomatik katılım olduğu kanaatindeyim. Katılımcı açısından otomatik katılım, bireysel emekliliğe göre daha avantajlı gözüküyor. Buradan hareketle, otomatik katılım kapsamına giren bireysel emeklilik katılımcıları sözleşmelerini sonlandırmış olabilir.

Bu durum bir başka noktayı daha gözler önüne seriyor. Otomatik katılım bireysel emeklilik sistemini desteklemiyor. Aksine büyümesine engel oluyor. Ancak fon büyüklüğündeki artış, özellikle devlet katkısındaki büyüme oldukça başarılı. Bu performans daha fazla katılımcının sisteme girmesini gerektirirken, maalesef katılımcı sayısındaki artış oranı yaşlı bir ülkedeki kadar...

Otomatik katılım gençlik yıllarına giren BES'i engellememeli. Bu kadar emek, zaman ve maliyet harcanmış bir sistemi korumalı ve güçlendirmeliyiz. Sağlıcakla kalın...



YARINA İNAN



Yarın, sana bugünün hediyesi olacak.
Rahat bir emeklilik için Ziraat Emeklilik'le bugün biriktireceksin;
yarın, hayalin hayatın olacak.



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.





Tahkim sınavı Hazine'yi karıştırdı

Hazine Müsteşarlığı'nda şok iddia... 22 Ekim 2017 tarihinde yapılan hayat dışı sigorta hakemliği sınavına şaibe karıştırıldığı iddiası ortalığı karıştırdı. Sigortacılık Genel Müdürlüğü (SGM) tarafından yapılan sınava şartları tutmayan SGM çalışanlarının da girdiği, bu duruma göz yumulduğu iddia ediliyor. Edinilen bilgilere göre, Sigortacılık Genel Müdürü ve aynı zamanda Sigorta Tahkim Komisyonu Yönetim Kurulu Başkanı Şerif Çakırsoy'un gerekli şartları taşımayan yaklaşık 10 çalışana sahte belge vererek sınava girmelerini sağladığı iddia ediliyor. Çakırsoy'un yaptığı işlemin evrakta sahtecilik ve görevi kötüye kullanma suçunu teşkil ettiği, bununla ilgili ceza alabileceği söyleniyor.

Diğer taraftan, Tahkim Komisyonu Yönetim Kurulu'nda yer alan TSB (Türkiye Sigorta Birliği) çalışanlarının da sigortacılıkta 10 yıllık deneyimi olmamasına rağmen sınava girdiği iddia ediliyor. İddialar üzerine Hazine Müsteşarlığı'nın incelemelerini tamamladığı ve hazırlanan raporun Hazine Müsteşarı Osman Çelik'e sunulduğu da gelen bilgiler arasında. İşin ilginç ise Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy'un kendi hakkında yazılan raporu hem Hazine Müsteşarlığı çalışanlarına hem de TSB yönetimine dağıtması olmuş.

Kendi sorumluluğu konusunda rapor hazırlayan üye!

Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve TSB arasında tartışmalara, soruşturmalara neden olan sınavla ilgili bir diğer iddia ise daha da ilginç. TSB Genel Sekreter Yardımcı ve aynı zamanda Sigorta Tahkim Komisyonu Üyesi olan Erhan Bozkurt'un da bu iddialarla ilgili



Şerif Çakırsoy

ayrı bir inceleme yaptığı ve konuyla ilgili rapor hazırladığı da söylentiler arasında.

Usulsüzlüklerin bunlarla sınırlı olmadığı, FETÖ davası nedeniyle kamudan uzaklaştırılan bazı isimlerin de sınava girdiği iddiaları ortağı karıştırmış. Tahkimin tarafsız ve sorunsuz işlemlerinden sorumlu yönetim kurulu üyelerinin, kendi işlemleri hakkında tespitlerde bulunup bunları raporlaması da ayrı bir komedi olsa gerek.

Diğer taraftan, rapor hazırlayan Erhan Bozkurt'un Tahkim Komisyonu Yönetim Kurulu

Üyesi olmasının yanı sıra sınav işlemlerinin mevzuata uygun ve şaibesiz yapılmasını sağlamak üzere oluşturulan sınav komitesinde

yer alması da ilginç bir durum oluşturuyor. Bozkurt'un, söz konusu usulsüzlük ve mevzuata aykırı işlemlerden sorumlu olmasına rağmen, sorumluluğunda olan sınavdaki eksiklik ve şaibeleri ortaya koyarak, kendisinin en azından görevi

savsaklama suçu işlediğini ispatlar nitelikte bir rapor hazırladığı iddia ediliyor. İddialar nasıl sonuçlanır; sınav iptal mi olur, yoksa usulsüzlüklere göz yuman istifa mı eder bilemiyoruz. Bakalım sınavı yapan da, hak etmediği halde giren de,

bütün bunlara

göz yuman da bu işin içinden nasıl

çıkacak? Bunları zaman gösterecek ama görünen köy de

kılavuz istemez; bu kadar incelemeye ve rapora konu olan iddialar doğruysa fatura mutlaka birilerinin önüne konacaktır değil mi?



SİGORTA TAHKİM KOMİSYONU

KOBİ'LERE SESLENİYORUZ!

Yoğun çalışma temposunda ne kadar çok sorumluluk aldığınızın farkındayız.

Size destek olmak, bu yükünüzü paylaşmak istiyoruz.

Gelin sadece ihtiyacınız olanı seçin,
poliçenizi kendiniz şekillendirin,
fazlasına para ödemeyin.

RAY SİGORTA
KOBİ SORUMLULUK SİGORTASI



Bereket şirketlerinin dümenine **MAHMUT GÜNGÖR** geçti



Bereket Sigorta ile Bereket Emeklilik ve Hayat şirketlerine Genel Müdür unvanıyla Mahmut GÜNGÖR atandı. GÜNGÖR, yaklaşık 200 çalışanı bulunan Bereket'in hayat ve emeklilik ile elementer branşlarındaki sigorta faaliyetlerinden sorumlu olacak.

Mahmut GÜNGÖR, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü'nden 1995 yılında mezun oldu. 2006 yılında Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü'nde yüksek lisansını tamamladı. 1996-2011 yılları arasında Ziraat Finansal Kiralama'da uzman, müdür yardımcısı, müdür ve genel müdür yardımcısı; 2011-2015 yılları arasında Vakıf Finansal Kiralama'da genel müdür yardımcısı olarak görev aldı. Ekim 2015'ten itibaren genel müdür yardımcılığı görevini sürdürdüğü Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği'nin grup şirketleri olan Bereket Emeklilik ve Hayat ile Bereket Sigorta'nın Genel Müdürlüğü'ne 4 Ocak 2018 tarihi itibarıyla atandı. 1972 yılı Ankara doğumlu Mahmut GÜNGÖR, evli ve iki çocuk babası.

TSB'den Ray Sigorta'ya transfer

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) koordinatörü Ersin Tüvar, Ocak 2018 itibarıyla Ray Sigorta'nın İş Zekası Kıdemli Müdürü olarak göreve başladı. 1983 doğumlu Ersin Tüvar, İstanbul Üniversitesi'nden bilgisayar mühendisi olarak 2006 yılında mezun oldu. Yüksek lisans eğitimini yönetim ve organizasyon bölümünde tamamlayarak Yapı Kredi Emeklilik'te sektöre ilk adımını attı. 2010 yılında Ankara Sigorta'da çalışmaya başlayan Tüvar, 2014 yılında bütçe ve mali işler müdürü olarak çalıştığı görevinden ayrılıp Türkiye Sigorta Birliği'nde istatistik, aktüerya, maliye muhasebe, mali tablolar ve vergi mevzuatı yöneticiliğini üstlendi.



Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

ING Bank'ın yeni genel müdürünü sektör finansgundem'den öğrendi

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

“Sektör büyümeye devam edecek”

Sigorta sektörü için 2017 nispeten olumlu geçen bir yıl oldu. Sigorta bilincinin artmasıyla birlikte son yıllarda sigortalanma oranlarındaki artış dikkat çekti. Sektör genelinde kaza, sağlık, kasko ve yangın branşları büyümeye devam etti. Bu da şirketlerinin kârlılığına olumlu yansdı. Her ne kadar sektörün kronikleşen sorunları devam etse de sektördeki büyüme ivmesinin bu yıl da sürmesi bekleniyor.

Bu yıl sektörün yüzde 16-17 oranında büyüyeceğini öngören Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç ile 2017 sonuçlarını ve 2018 beklentilerini konuştuk...

2017 yılı sigorta sektörü için nasıl geçti? Sektör yıl onunda ne kadarlık bir büyüme gösterir?

Sigorta sektörü 2017’de ekonomik gelişmeler, döviz kurunun artışı ve bunların tüketicilere etkisi gibi sebeplerle önceki yıllara kıyasla aynı performansta bir büyüme hızı sergileyemedi. Döviz kurlarındaki artış sektörün hasar maliyetlerini yükseltti. Buna rağmen sektör hem hayat hem de hayat dışı branşlarda kâra geçti. Hayat branşında 952 milyon, hayat dışı branşlarda ise 1 milyar 660 milyon lira kâr elde edildi. Önceki yılın aynı döneminde ise hayat dışı branşların toplam kârı 1 milyar lira civarındaydı. Türkiye Sigorta Birliği tarafından açıklanan verilere göre ise Ekim 2017 sonu itibarıyla

Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, sigorta sektörünün önümüzdeki 5 yıl boyunca büyümeye devam edeceğini öngörüyor. Koç, 2018 yılı için de büyümenin yüzde 16-17 seviyelerinde oluşacağını tahmin ediyor...

sektörün toplam prim üretimi önceki yılın aynı dönemine göre reel yüzde 2.7, nominal olaraksa yüzde 15 büyümeyle 37 milyar 224 milyon lira olarak gerçekleşti. Hayat dışı branşında ise önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11.1 artışla toplam üretim 31 milyar 593 milyon lira olarak kaydedildi.

Peki sigortalılık oranında, penetrasyonda bir artış oldu mu?

Evet, son yıllarda sigorta bilincinin artmasıyla birlikte ülkemizde sigortalılık oranları arttı. Ayrıca dijital gelişmeler sayesinde geleneksel müşteri profili, farklı kanalları aynı anda kullanan, dijital ortamdan araştırma yapan, fiyat

karşılaştırması yaparak istediği ürünü istediği yerden satın alan müşteri profiline dönüşüyor. Uluslararası sermayenin artan talebi ve mevcut büyüme potansiyeli de dikkate alındığında istikrarlı gelişimi olumlu buluyoruz. Sektörümüzün ekonomik istikrara daha fazla katkıda bulunarak 2017 yılını kârlı kapattığını tahmin ediyoruz.

Büyüme daha çok hangi branşlarda oldu? Önceki yıla göre prim üretiminde küçülen branşlar var mı?

Sektör genelinde kaza, sağlık, kasko ve yangın branşları büyümeye devam etti. Yangın ve doğal afetler sigortasında 4 milyar 509 milyon liralık prim üretimi gerçekleşmiş olup, bu branştaki prim üretimi 2016 yılına göre yüzde 20.63 artış gösterdi. Kaskoda ise önceki yıl 4 milyar 866 milyon olan prim üretimi 2017’de yüzde 11.16 artışla 5 milyar 409 milyon lira oldu. Kefalet sigortasının teminat mektubu yerine geçmesine ilişkin düzenlemeyle kefalet sigortası da geçen yılın sonlarına yaklaşırken üretimi artan branşlardan oldu. 2017’nin ilk 10 ayında kefalet sigortasında toplam prim üretimi 41 milyon olarak gerçekleşti. Önceki yıla göre prim üretimi değişim oranı ise yüzde 43.9 olarak hesaplandı. Trafik sigortasında önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2.15 azalma kaydedildi.

Sürekli tartışılan trafik sigortalarında primler yerine oturdu mu? Kasko sigortaları ne kadar büyüdü?

Tavan fiyat uygulaması sayesinde trafik sigortasında ortalama fiyat yılın başına oranla yüzde 42, önceki yıla göre ise yüzde 54 düştü. Bu uygulamayla primler düşerken araç sahipleri üzerindeki trafik



İlhami Koç

prim yükü biraz da olsa azaldı. 11 Temmuz'da ise hasar riski yüksek araçlar ile taksi, minibüs, otobüs gibi araç gruplarındaki prim ve hasarı sigorta şirketleri arasında paylaştıracak "Riskli Sigortalılar Havuzu" kuruldu. Bu adım, sektörün 2017 yılında trafik sigortalarında arzulanan büyüme ve kârlılık performansını sergileyemediğini düşündürüyor. Tavan fiyat uygulamasından sonra fiyatlar havuz modeliyle dengeli hale gelse de bu modelin uzun sürmesinin fiyatları tekrardan yükseltme ihtimali mevcut. Daha önce de belirttiğimiz gibi, kasko sigortaları prim üretimi yüzde 11.16 oranında artışla 5 milyon 409 milyon lira olarak gerçekleşti. 2017 yılının üçüncü çeyreği sonunda kasko branşında 252 milyon lira teknik kâra geçildi.

Kurlardaki artış sektörü nasıl etkiledi, artış devam ederse ne olur? Primlerde artış gündeme gelir mi?

Ekonomide esen sert rüzgarlar ülke ekonomisini etkilerken, tüm sektörlerde de olumsuz şekilde yansdığı görülüyor. Özellikle dolar kurunun artışıyla ilgili tahmin yapılmasının bile oldukça güç olduğu dönemlerden geçiyoruz. Sigorta sektörü ve müşterileri de bu gelişmelerden etkileniyor. Döviz kurunun yükselişi, ithalatla bağlı yedek parça fiyatlarıyla birlikte trafik ve kasko sigortasındaki maliyetleri de artırıyor. Kasko ve trafik sigortalarının sektördeki ağırlığı göz önüne alındığında, yedek parça fiyatlarının yükselmesi sigorta şirketlerini de maliyetler açısından zor durumda bırakıyor. Bu artış sürerse söz konusu maliyetlerin de sigorta primlerine yansıtılması kaçınılmaz olacaktır. Döviz cinsinden düzenlenen poliçelerde ise prim üretimi

"KRONİKLEŞEN SORUNLAR VAR"

Anadolu Sigorta genel Müdürü İlhami Koç, sigorta sektöründe yıllardır süren kârsızlık, fiyat rekabeti, operasyonel verimsizlik, yaygınlaşmama, yetişmiş insan kaynağı bulamama gibi sorunların adeta kronikleştiğini söylüyor. Koç'un söktürün sorunlarıyla ilgili görüşleri şöyle: "Nisan 2017 itibarıyla uygulanmaya başlayan trafik sigortalarında tavan fiyat uygulaması ve havuz modellemesiyle serbest piyasa şartlarının korunamaması da prim üretimi ve kârlılıkta bir daralma yaşanmasına neden oldu. 2017 yılında döviz kurundaki dalgalanmalar ve küresel iklim değişiklikleri 2018'de de yaşanacağı düşünülen önemli sorunlar arasında."



TL karşılığı olarak daha yüksek görünürken, aslında alım gücünün zayıflamasıyla bu poliçeleri satın alabilecek sigortalı sayısı azalacaktır. Aynı şekilde ithal otomobil fiyatlarının yükselmesine bağlı olarak bu araçlara ait primler artacağı için,

"BİRÇOK ALANDA SEKTÖR LİDERİYİZ"

İlhami Koç, Anadolu Sigorta'nın son 5 yıllık dönemde kasko, su araçları, kara araçları, yangın ve doğal afetler ile genel sorumluluk branşlarında sektör lideri olarak konumlandığını vurguluyor. Koç, "Anadolu Sigorta olarak 2017 yılını rekabet gücümüzü artırarak, marka değerimizi yükselterek, ürünlerimizin değerini artırarak ve piyasaya çıkardığımız yeni ürünlerle müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerine hızlı geri dönüşler yaparak geçirdik. Müşteri ihtiyacını doğru ve tam belirleyerek talebi karşılayacak doğru ürünü sunmayı birincil hedef olarak belirleyen şirketimiz 2018 yılında da bu

stratejisini devam ettirecek" diyor. 2018 yılında müşterilerin tercihlerinin giderek farklılaşması nedeniyle yeni müşteriler edinimi kadar mevcut müşteriyi korumanın daha da önemli olacağı vurgulayan Koç, şöyle devam ediyor: "Teknolojinin hızla değişmesi, yeni dağıtım kanalları, değişen müşteri davranışları ve yerel, bölgesel ve küresel regülasyonlar sigortacılığı da diğer tüm sektörler gibi değişime zorlayacaktır. Sigorta sektöründe dijitalleşmenin öneminin artmasına paralel olarak değişen sigortacılık dinamikleri nedeniyle şirketler de bu değişime ayak uydurmak için çaba harcayacaktır."

yine satın alım gücü düşüyor olacaktır ve bu da pazarın büyüme hızını düşürecektir. Sağlık branşında da medikal ürünler bazında artan fiyatlar poliçe maliyetlerine yansıtılacak ve primleri artıracaktır.

Sektörün 2018 yılından beklentileri neler? Ne kadar büyüme öngörüyorsunuz?

Gelişen ülkelerle kıyasladığımızda maalesef sigortalılık oranımız düşük. Geçen yıl poliçe sayısındaki artışın prim üretiminin üzerinde olması ve prim üretiminin yaklaşık yüzde 30'luk bölümünün zorunlu trafik sigortasına yönelik düzenlenmeden kaynaklanması da büyümeyi negatif etkiledi. Ancak 2018 yılı beklentilerine baktığımızda aslında halen sektör için gizli bir potansiyel olduğunun farkındayız. Kişi başı harcanabilir gelirin artması, ekonomik açıdan daha güçlü bir nüfus ve sigorta bilincinin artırılması da bu büyümenin sağlanabilmesi için gerekli kriterler. Sektörün önümüzdeki 5 yıl boyunca büyümeye devam edeceğini öngörüyoruz. 2018 yılı için büyümenin yüzde 16-17 seviyelerinde oluşacağını tahmin ediyoruz.

“KUR ARTIŞI HER BRANŞTA MALİYETLERE YANSIYOR”

2017'nin sigorta sektörü için zorlu bir yıl olduğunu belirten Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan-Coqui, 2018'de hayat dışı branşlarda prim üretiminin yüzde 15 civarında artışla 45 milyar TL'yi aşmasını bekliyor. Hayat branşında da benzer bir artışla prim üretiminin 7.5 milyar TL'yi bulacağını öngören Aylin Somersan-Coqui, Allianz Türkiye ve sektör açısından 2017 yılını değerlendirip 2018 beklentilerini paylaştı...

2017 yılı sigorta sektörü açısından nasıl geçti?

Sigorta sektörü için zorlu bir yıldır. Bildiğiniz gibi trafik sigortalarına getirilen regülatif düzenlemeler sektörümüzü oldukça zorladı. Sigorta şirketleri bu gelişmelere bağlı olarak oto harici branşlara daha fazla odaklandı, farklı alanlarda rekabet iyice arttı. Kasım sonu verilerine göre hayat dışı branşlarda, düşen trafik sigortası primlerinin de etkisiyle büyüme yüzde 12 düzeyinde kaldı. Üçüncü basamak bireysel emeklilik sistemi tarafında ise 2017 sonu itibarıyla yüzde 28'e yakın büyümeyle 78 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşıldı. Emeklilik fonları yılı enflasyonun üzerinde getiriyle kapattı. Yeni sözleşme sayısı artış hızı geçmiş yıllara göre düşerek sadece yüzde 5'e yakın büyüme kaydedildi. Ocak 2017'de başlayan otomatik katılım sisteminde aralık sonu itibarıyla 3.4 milyon çalışan

Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan-Coqui, kur artışının yedek parça fiyatlarını etkilediğine, başta kasko olmak üzere tüm branşlarda maliyetlerin yükseldiğine dikkat çekiyor. Somersan-Coqui, olumsuzluklara rağmen bu yıl da sektörün büyüyeceğini öngörüyor...



Aylin Somersan-Coqui

var. Bu da sisteme 2017 yılında dahil edilen yaklaşık 8 milyon çalışanın yüzde 60'ının erkenden çıktığını gösteriyor. Buna karşılık 1 yılda neredeyse 4 milyona yakın katılımcının otomatik katılımı

BES'e dahil olmasının sektör için önemli bir gelişme olduğunu düşünüyoruz. Hayat sigortalarında ise Kasım 2017 sonu itibarıyla yüzde 40'a yakın büyüme kaydedildi.

Primlerin yüzde 80'den fazlası kredi bağlantılı işlerden ve bankasürans kanalından geldi. Şirketlerin kredi bağlantısız ürünlere de odaklanmaya başladığını görüyoruz.

2017 yılı için büyüme tahmininizi öğrenebilir miyiz?

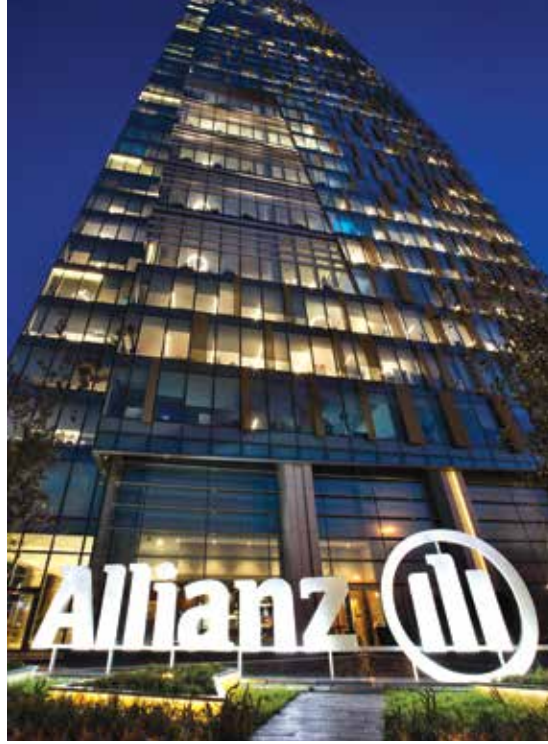
Hayat dışı sigorta sektöründe yaklaşık yüzde 10 büyümeyle 40 milyar TL'ye yakın prim üretimine ulaşıldığını tahmin ediyoruz. Hayat sigortalarındaki tahminimizse yüzde 30'a yakın büyümeyle 6.5 milyar TL'lik prim üretimi...

Büyüme daha çok hangi branşlarda oldu? Önceki yıla göre prim üretiminde küçülen branşlar var mı?

Trafik primi elementer sigortalarda büyük paya sahip olduğu için, sektörün büyümesi de ciddi olarak etkilendi. Büyüme daha çok prime bağlı ve kasko, yangın, mühendislik, sağlık, ferdi kaza, nakliyat gibi alt branşlardan kaynaklandı. Özellikle yangın ve sağlık branşlarında yüzde 20'ye yakın büyüme gerçekleşti. Sigortalı sayısındaki artışın da bütün branşlarda pozitif olmakla birlikte kısıtlı kaldığını söyleyebiliriz. Trafik branşında ise mükerrer yazılan dolaylı primler hariç yüzde 10'u aşan küçülme oldu.

Sürekli tartışılan trafik sigortalarında primler yerine oturdu mu? Kaskoda durum ne?

12 Nisan 2017 itibarıyla zorunlu trafik sigortalarına getirilen ve ortalama sigorta primini yüzde 30 civarında aşağı çeken tavan fiyatı uygulaması tüm sektörü doğrudan etkiledi. Bu branşta poliçe adedi artmasına rağmen poliçe fiyatları azaldığı için trafik



prim toplamında düşüş oldu. Kaskoda da büyüme oldu ama beklenen seviyelerde değil. Poliçe sayısı olarak kaskolanan araç sayısında artış olurken, fiyatlar enflasyon oranında artmadığı için büyüme yüzde 12'de kaldı.

Trafik sigortalarıyla ilgili beklentiniz nedir?

Sektör adına önümüzdeki dönem temel beklentimiz ve

umudumuz, trafik tavan fiyat uygulaması konusunda bütüncül bir yaklaşımla tüm tarafların yararına olacak kalıcı bir çözümün üretilmesi ve yeniden serbest tarife sistemine geri dönüşmesi. Mevcut uygulama kısmi iyileştirmelerle devam ettiği takdirde, kötü sürücü iyi sürücü ayrımı ile doğru fiyatlama, kazaların azaltılması ve sistemin sağlıklı temeller üzerinde gelişimi anlamında eksiklik de sürecek. Bu vesileyle sektörün sürdürülebilirliği ve gücünün, serbest tarife mekanizmalarının sağlıklı işlemesine bağlı olduğunu bir kez daha belirtmek isterim.

Kurlardaki artış sektörü nasıl etkiledi? Primlerde artış olur mu?

Kur artışları elbette negatif etkiledi. En çok etkilenen de yedek parça fiyatları oldu. Başta kasko olmak üzere tüm branşlarda maliyetleri bir miktar yukarı çekti. Kasko branşında dövizde endeksli hasar oranının yüzde 30-35'i bulduğunu görüyoruz. Bu oran trafik sigortalarında yüzde 15'lerde. Trafikte tavan fiyat uygulaması nedeniyle bu maliyet artışının fiyatlara yansımaları sınırlı kalırken, kaskoda daha hissedilir olacağı söylenebilir. ➡

"6 MİLYAR TL PRİM, 15 MİLYAR TL FON BÜYÜKLÜĞÜ HEDEFLİYORUZ"

Aylin Somersan-Coqui, Allianz Grubu'nun Türkiye'ye 2008'den bu yana 3.5 milyar TL'den fazla yatırım yaptığını vurgulayarak şirketinin 2018 yılı beklentilerini şöyle açıklıyor: "Sürdürülebilir büyüme odaklı stratejimizle liderlik konumunu sürdürüyoruz. Liderliği sadece prim üretimi olarak algılamayan, teknik üstünlüğüyle gelecekte de güçlü olmaya devam etmesini sağlayacak stratejiler izleyen şirketimiz, grubunda da çok güçlü bir konuma

yerleşti. Bu çerçevede Allianz Grubu'nun Türkiye'de hedeflediği başarıya ulaştığını net olarak söyleyebiliriz. Allianz Türkiye olarak 2018'de, hayat dışı branşa sektöre paralel büyüyerek toplam prim üretiminde 6 milyar TL'ye ulaşmayı hedefliyoruz. Hayat branşında yüzde 16'ya yakın büyümeyle 850 milyon liralık prim üretimi beklentimiz var. BES'te ise yüzde 17-18 büyümeyle yaklaşık 15 milyar TL fon büyüklüğü öngörüyoruz."

Sağlık sigortalarında da özellikle ameliyatlarda kullanılan tıbbi malzemeler ve cihazlar yurtdışından getirildiği için maliyetlere yansımaları olacaktır. Türkiye ekonomisi açısından bakıldığında döviz kurundaki artış, enflasyonu ciddi biçimde etkiliyor. Enerji fiyatları başta olmak üzere dövizin fiyatlara geçişkenliği çok fazla. Bu da dolaylı olarak diğer fiyatlara etki ediyor. Dolayısıyla kurlardaki artış enflasyonu yukarıya çektiği için, bahsettiğim spesifik branşların yanı sıra tüm sektörü etkileyecektir.

2018 yılından beklentileriniz neler?

2018 yılı için hayat dışı branşlarda prim üretiminin yüzde 15 artışla 45 milyar TL'yi aşmasını bekliyoruz. Hayat branşında ise yine benzer bir artışla 7.5 milyar TL'yi aşan prim üretimi öngörüyoruz. BES'te 2018 sonu için öngörümüz, sektörün katılımcı sayısının 7.2 milyona, fon büyüklüğününse 90 milyar TL'ye ulaşacağı yönünde. Otomatik katılım tarafında ise çıkış oranlarında önümüzdeki dönem azalan bir ivme bekliyoruz. İlk yılını geçiren uygulamanın fon büyüme performansını önümüzdeki yıl daha iyi değerlendirebileceğimizi düşünüyorum.

Sizce şu anda sektör için en önemli sorun nedir?

Hükümet tavan fiyat uygulamasının devam edeceğini açıkladı. Sigorta şirketlerinin 2017'nin ilk 9 ayında 240 milyon liralık zarar ettiği tespit edilince, sermayelerin erimemesi için azami prim tutarlarında bir defaya mahsus yüzde 5 artış yapıldı. Oluşan zararın devlet tarafından görülerek önlem için



adım atılması memnuniyet verici. Ancak tarife uygulamasının gerçek olumsuz etkisinin 2018 yılında daha net görüleceği ve yüzde 5 ek zamma rağmen zararın devam etmesinin büyük olasılık olduğunu belirtmek isterim. BES tarafında ise otomatik katılım son derece önemli. Hükümetin son açıklamalarına göre, sistemden cayma hakkını kullananların istedikleri zaman dönmesine olanak sağlanması, cayma süresinin 2 aydan 6 aya çıkarılması, 1.000 TL'lik devlet katkısının nemalandırılması gibi revizyonlar öngörüyoruz. Her üçü de sistemdeki katılımcı sayısını

belli ölçüde artırır ama beklenen iki haneli büyümeler yaşanmaz diye düşünüyorum. Yurtdışındaki başarılı uygulamalar incelendiğinde, tümünde belirli oranlarda işveren katkısı görüyoruz. İşveren katkısı cazibesine rağmen işverenlerin istihdam maliyetini artıracak olması nedeniyle işveren ve/veya devlet katkısının kademeli olarak uygulamaya alındığı bir geçiş yapılabilir. Örneğin, yüzde 1 ile başlayıp belli bir sürede 3'lere yükselmesi ve/veya başka bir işveren ödemesinden karşılanması (işsizlik sigortası) gibi modeller geliştirilebilir.



İZMİR'DEKİ ALLIANZ KAMPÜS, İKİNCİ ÇEYREKTE AÇILACAK

Allianz Türkiye'nin devam eden yatırımları arasında en önemlilerinden biri de İzmir'de kurulan operasyon merkezi Allianz Kampüs... Aylin Somersan-Coqui, "Büyüyen şirketimizin gelişen ihtiyaçlarını karşılamak üzere İzmir'in Gaziemir ilçesinde inşasını sürdürdüğümüz 1.100 çalışan kapasiteli Allianz Kampüs'ü 2018'in ikinci çeyreğinde açmayı planlıyoruz. Dijital dünyanın gerektirdiği tüm kanallarda

gelişim kaydetmek üzere dijital dönüşüm programımıza ve müşteri deneyiminin güçlendirilmesi, müşteri memnuniyeti ve sadakatinin uzun yıllar sürmesine yönelik yatırımlarımıza da devam edeceğiz. Bireysel emeklilik ve hayat sigortaları sektöründe faaliyet gösteren iki şirketimizin yeni bir BT platformu üzerinden hizmet sunması konusunda süren çalışmalarımızın ilk önemli sonuçlarını da görmeyi planlıyoruz" diyor.

GÜNDEM TOPLANTILARI

ETKİNLİK TAKVİMİ 2018

Dijitalleşme, bulut, büyük veri, nesnelerin interneti, artırılmış gerçeklik, otonom araçlar, sanal gerçeklik, yapay zeka, robotlar ve elbette blockchain... Her yeni teknolojik değişim tehditleri ve fırsatları beraberinde getiriyor. Sektörler her geçen gün birbiriyle daha fazla kesişip birbirlerinin alanına girerken, ezber bozan gelişmelere hızla uyum sağlayıp yenilikçi bakış açısını sahiplenener geleceği şekillendirecekler

OCAK	Sigorta Sektöründe InsurTech Dönemi	ŞUBAT	Blockchain: Teknolojik Tsunami	MART	Dijital Çağın Yeni Nesil Ödeme Sistemleri İnsan Kaynaklarında Dijital Dönüşüm Kişisel Verilerin Korunması Kanunun Sigorta Sektörüne Etkileri	NİSAN	ATM'lerde Yeni Dönem Mobil Ödemelerde Güvenlik Çözümleri
MAYIS	Perakende Dünyasında Teknolojik Trendler Dijital Müşteri İlişkilerinde Yeni Dönem Sigorta Sektöründe Siber Güvenlik Çözümleri	HAZİRAN	e-Dönüşüm: Tehditler ve Fırsatlar Bankacılık Sektöründe Bulut Çözümleri	TEMMUZ	Temassız Ödemeler: Uygulamalar Trendler Büyük Veri Yönetimi ve Çözümleri	EYLÜL	Yemek Kartları ve Yenilikçi Uygulamalar Nesnelerin İnterneti ve Finansal Uygulamalar Sigorta Sektöründe Dijital Satış Çözümleri
EKİM	FinTech'lerin Uluslararası Pazar Yolculuğu FinTech'lerde Siber Güvenlikteki Tehditler ve Önlemler Sigortacılıkta Yeni İş Modelleri ve Müşteri Memnuyeti	KASIM	360° Kart Teknolojisi Çözümleri Finansal Karar Alma Süreçlerinde Yapay Zekâ: Fırsatlar ve Tehditler Sigortacılıkta Mobil Uygulamalar ve Trendler	ARALIK	e-Pay 2019: Uygulamalar Trendler Eğitimin Dijitalleşmesi Sigortacılık Sektöründe Müşteri Memnuniyeti Ölçümünde e-Çözümler		



Ocak 2018 itibarıyla 20 bin, Temmuz 2018 itibarıyla ise 200 bin üzerinde firmanın çalışanları “otomatik” olarak BES’e dahil olacak. **Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer**’e göre, farkındalığın ve bilgi seviyesinin yükselmesiyle birlikte otomatik BES’ten çıkışlar azalacak...

“Otomatik katılımdan çıkış hızı azalacak”

Sigorta sektörü gibi bireysel emeklilik sistemi (BES) de geçen yıl iyi bir ivme yakaladı. 14 yıldır hayatımızda olan BES’te geçen yıl otomatik katılım herkesin gündemindeydi. Önceki yıllara göre büyüme hızında yavaşlama olsa da bireysel emeklilik sistemine geçen yıl 300 bin yeni katılımcı dahil oldu. BES nasıl bir yıl geçirdi? Büyüme bu yıl da sürer mi? Garanti Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer’e sorduk...

2017 yılı BES açısından nasıl geçti?

14 yıldır hayatımızda olan bireysel emeklilik sistemi 2017’de de büyümeye devam etti ve yıl sonunda 6.7 milyon katılımcının, 10 milyar TL’si devlet katkısı olmak üzere 78 milyar lira fonu birikti.

2017’de bireysel emeklilik sistemi büyürken asıl gündemi “otomatik BES” oluyordu. Bir milat olarak nitelendirebileceğimiz otomatik BES; emeklilik şirketlerinin, çalışanların, işverenlerin ve kanun koyucunun gündeminde ilk sırayı aldı.



Garanti Emeklilik

Katılımcı sayısı, fon tutarı bir önceki yıla göre ne kadar arttı?

Geçen yıl bireysel emeklilik sistemine 300 bin yeni katılımcı dahil oldu. Önceki yıllarla karşılaştığımızda katılımcı sayısının büyüme hızında bir yavaşlama olduğunu görüyoruz. Ancak bu yavaşlama büyük bir sürpriz değil. 14 yıllık sistem belli bir doygunluğa ulaşmıştı. Otomatik BES ile çalışanların zaten sisteme otomatik olarak girecek olması sebebiyle yeni katılımcı sayısını azalması da öngördüğümüz bir durumdu. Buna karşılık katılımcıların fon büyüklüğü devlet katkısı dahil 17 milyar TL artış gösterdi.

Garanti Emeklilik olarak BES iş kolundaki çalışmalarımıza hız kesmeden devam ettik ve büyüme hızı yavaşlayan sektöre önemli bir ivme kazandırdık. 2017 yılında 66 bin yeni katılımcı Garanti Emeklilik’i tercih etti ve katılımcı sayısında sektör liderliğimizi koruyoruz. Yıl sonu itibarıyla toplam katılımcı sayımız 1.2 milyona ulaştı. Katılımcılarımızın fon

Burak Ali Göçer

büyüklüğü devlet katkısı dahil 11.8 milyar TL.

Otomatik katılımın sektöre katkısı ne oldu? Otomatik katılım ile sektöre girenlerin ne kadarı sistemde kaldı?

Otomatik BES’in bu zamana kadar çeşitli nedenlerle BES’le tanışmamış olanlar ile daha öncesinde BES’le tanışıp çeşitli sebeplerle sistemden ayrılanlara yeni bir başlangıç yapmak için önemli bir katkısı oldu. 2017 yılında otomatik BES ile 100 ve üzeri çalışanı olan şirketler sisteme girerek yeni bir birikim dünyasıyla tanıştı. 2017’de sisteme dahil olan katılımcıların yaklaşık yarısı devam ediyor. Burada asıl odaklanmamız gereken nokta

kaç kişinin tasarruf ettiği. 2017 yılı sonunda otomatik BES'te 3.5 milyon katılımcı emeklilikleri için tasarruf ediyor. Ve bu katılımcıların 2.5 milyonunun daha önce bireysel emeklilik sözleşmesi yoktu. Eğer otomatik katılım sistemi hayatımıza girmemiş olsaydı bu 2.5 milyon insan henüz BES ile tanışmamış olacaktı. Açıkçası bunu önemli bir başarı olarak görüyorum.

Şirketiniz açısından 2017 yılı nasıl geçti?

BES'te liderliğimizi güçlendirerek korurken, otomatik BES'te 350 bine yakın katılımcıyı Garanti Emeklilik'le birikime yönlendirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Özetle 2017'nin Garanti Emeklilik için oldukça verimli bir yıl olduğunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim. Rakamsal başarıların yanı sıra 2017 yılında sadece şirketimiz için değil bireysel emeklilik sektörü için oldukça yenilikçi bir hizmeti hayata geçirmenin, öncü olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Son 5 yıldır, sistemde biriken tutarların da büyümesiyle de birlikte, tüm araştırmalarda, katılımcılara uzatılan tüm mikrofonlarda aynı şeyi duyuyorduk. "Emeklilik fon sayısı çok fazla, içerikleri karışık, bunları anlayamıyorum, anlamak da istemiyorum" şeklinde net ifadeyle emeklilik şirketlerinden hizmet beklentilerini dile getiriyorlardı. Biz de müşterimizin bu ihtiyaçlarına cevap verecek ve hayatlarını kolaylaştıracak bir yeniliğe imza attık: "Fon Koçu"... Müşterilerimiz internet şubemiz üzerinden Fon Koçu'na girerek yeni risk algılarını ve getiri beklentilerini ölçen anketi doldurduktan sonra Fon Koçu'nun onlara



özel olarak sunduğu fon önerilerine göre fon dağılım değişikliği gerçekleştirebiliyor ve yatırımlarına kolayca yön verebiliyor. "Fon Koçu" sektörde teknoloji alanında yaptığımız, 2017 yılına damgasını vuran önemli bir öncülük oldu. 2017 yılında şirket stratejisi olarak hedeflediğimiz noktalara ulaştık ama amacımız daima sürdürülebilir büyüme.

2018 yılına ilişkin beklentileriniz neler?

Bu yıl ocak ayından itibaren 50-99 arasında olan bir işverene bağlı olarak özel sektörde çalışanlar ile mahalli idareler ve kamu iktisadi teşebbüslerinde çalışanlar; temmuz ayından

itibaren de 10-49 çalışanı olan firmalarda çalışanlar dahil olacak. Ocak ayında 20 bin, temmuz ayında 200 binden fazla firma çalışanlarını otomatik BES'e dahil edecek. Bu emeklilik sektörü için çok önemli bir kitle. KOBİ'ler sisteme giriş yapacak. Gelecek dönemde de yeni müşterilerimizi daha mikro incelememiz gerekecek. Bu işin altından kolayca kalkabilmek için de yine teknolojinin sektörde keşfedilmemiş yönlerine dokunacağız. Farkındalığın ve bilgi seviyesinin yükselmesiyle 2018 yılında otomatik BES'ten çıkışların geçen yıla göre daha düşük olacağını tahmin ediyoruz. Otomatik BES hariç baktığımızda ise BES'in hızı azalsa da büyümeye devam edeceğini düşünüyoruz. 2018 yılında Garanti Emeklilik olarak biz de önceliklerimizi bu çerçevede belirledik. Daha fazlası için çalışmaya devam edeceğiz. Yine gündemimizde dijitalleşme olacak. "Fon Koçu" hizmetini daha ileri taşımak üzere çalışmalara başladık. Yeni ürün ve hizmetlerle müşterilerimize pratik çözümler sunmaya devam edeceğiz.





Memleket İsterim,
Asi ve Mavi...
Yürekler
Yazılanlar, Mor
Bir Hüzün...
Seni Aşka Yazmalı, Ey Hayat...
Aşk Bize Küstü, Firari... Salkım
Salkım Tan Yelleri Estiğinde,
Nereye Ey Güzel İnsanlar...
Kendini "kent ozanı" olarak
tanımlayan, müzikte 30 yılı
deviren usta sanatçı Onur Akın'ı
alanının en verimli bestekârları
arasında gösterebiliriz. Hatta
"idolum" dediği Zülfü Livaneli ile
bile yarışacak kadar...
Nazım Hikmet'ten Ahmet Muhip
Dranas'a, Küçük İskender'den
Yusuf Hayaloğlu'na, Ahmed
Arif'ten Yılmaz Odabaşı'na, hatta
Vedat Türkalî'ye... Evet, Vedat

2013'te 25'inci sanat yılı için farklı sanatçılar tarafından seslendirilen "Onurlu Yıllar" ve 2015'teki "Kanatlarımda Kaldı Bahar"ın ardından uzun süre sessiz kalan Onur Akın, bahar bitmeden çıkaracağı yeni albümünün müjdesini **Akıllı Yaşam**'da veriyor. Yıllardır meslek birliği MÜYORBİR'in yönetiminde yer alan Akın'ın, sigorta konusunda da söyleyecekleri var...

Türkalî'nin, sahafların tozlu raflarından bulunan "Bekle Bizi İstanbul" kitabının ilk sayfasında keşfedilen şiirinin bestecisi de Onur Akın...
Ancak Akın, şiirde artık denizin büyük ölçüde bittiğini düşünüyor. "Eskiden şairler şiir geceleri düzenlerdi, şiir bir ihtiyaç gibiydi" diyor. Teknolojinin insanları şiirden, edebiyattan kopardığını, şairlerin de artık tıklandığını

belirtiyor.
Telif hakları konusunda çok duyarlı Onur Akın. Yıllardır meslek birliği MÜYORBİR'in yönetim kurulunda yer alıyor. Müziğin de tıpkı su, elektrik, doğalgaz gibi ihtiyaç olduğunu ve ücrete tabi olması gerektiğini düşünüyor. Telif hakkı bilincinin de artık yerleşmesi, müziğin kullanıldığı her mekanda lisans koşulu aranması gerektiğini

vurguluyor.

Yeni albümünü hayranlarıyla buluşturmak için gün sayan Onur Akın ile şiiri, müziği, sanatı, sanatçıları, telif haklarını ve elbette sigortayı konuştuk...

Uzunca bir süredir sesiniz sedanız çıkmıyor? Şair mi tıkanıp, bestekâr mı yoksa dinleyici mi?

Evet, böyle düşünmekte haklısınız. 2015'teki "Kanatlarımda Kaldı Bahar"ın ardından uzun bir ara oldu. Ama artık yeni bestelerimiz, şarkılarımız hazır. 17'nci albümüm nisan ya da mayıs gibi çıkacak. Adı da eğer değişmezse "Beni Düşün, Unutma" olacak. Rahmetli Yusuf Hayaloğlu'nun çok sevdiğim şiirlerinden biri...

Tıkanmayla ilgili sorunuza gelince, şair mi bitti şiir mi bilmiyorum ama artık şiire eskisi kadar ilginin olmadığı bir gerçek. Bir dönem şiir gerçekten bir ihtiyaç olarak görülüyordu. Beyoğlu'ndaki mekanlar, barlar bile mutlaka haftada bir gün şiir gecesi olurdu. Artık şairler toplanıp şiir akşamları, şiir dinletileri düzenlemiyor.

Bunu neye bağlıyorsunuz?

Teknolojiye tabii. Artık her şey elektronik ortamda. Teknoloji, insanları şiirden, edebiyattan kopardı. Tüketim başka yerlere kaydı. Müzik tüketimi de neredeyse tamamen dijital ortama indirgendi. Her şey internette, elinizin altında. Aynı tadı verir mi? Tabii ki

vermez. Şiir diye sosyal medyada paylaşılan bazı şeyler var ama tamamen demagogik, duygusal, arabesk metinler. Şiir kitabı alma geleneği de kalmadı zaten.

Peki yeni albümünüz çıktığında nasıl satış yapacaksınız? Teknoloji ve internet gelir modelini nasıl değiştirdi?

Albüm satışı diye bir şey de kalmadı. Eskiden her mahallede kaset, CD satan dükkanlar

kullanımlardan kaynaklanan telifler oluşturuyor. YouTube'ta ise ne kadar tıklanırsan tıklansın, besteciye ya da müzisyene para olarak geri dönmüyor. Ancak şarkı indirilip satın alınırsa oradan para kazanabiliyorsun. Ben aynı zamanda Müzik Yorumcuları Birliği'nin (MÜYORBİR) yönetim kurulu üyesiyim. MESAM, MÜYAP ve MSG ile birlikte telif hakları konusunda çalışmalar yürütüyor, üyelerimiz olan müzik sanatçıların teliflerini toplayıp hakkaniyetli bir şekilde dağıtıyoruz. MÜYORBİR olarak 2 bine yakın üyemiz var.

Tarkan da bizim üyemiz, Anadolu'daki bir ozan da...

Sizce bu dönüşüm olumlu mu olumsuz mu?

Yıllardır korsan sitelerden şarkılar dinlendiği için sanatçıya, besteciye, üreticiye bir katkısı olmuyordu. Öyle ki müzik "en bedava sanat" olmuştu. Oysa hayatta hiçbir şey bedava değildir.

Nitekim biz de "Müzik bedava değildir" diye bir kampanya başlatmak istiyoruz. Amacımız telif

hakkı bilincini yerleştirmek. Avrupada, ABD'de olduğu gibi bu konuda net olarak yasanın, mevzuatın çıkarılması, sıkı denetimler eşliğinde hayata geçirilmesi gerekiyor. Son yıllarda bu konuda önemli aşamalar kaydedildi. Ancak telif haklarıyla ilgili yeni yasa bekleniyor, artık güncellenmesi lazım. Bu olursa müziği çalan, tüketen her kurum lisanslama belgesini almak zorunda kalacak. Kafe ya da bar mı açtın, mecbur müzik



vardı. Hepsi bitti. Artık gelirin büyük kısmını Turkcell, Türk Telekom, Vodafone gibi GSM operatörlerinden; internetteki Spotify, iTunes gibi platformlardan; diziler, sinema filmleri, TV ve radyolardaki programların yanı sıra kafe-restaurantlar, oteller, barlar ve diğer eğlence mekanlarındaki

kullanma lisansını alacaksın. Türkiye'deki bütün otellerden, barlardan, kafelerden, müzik dinlenen her yerden sanatçılara telif hakkı gelecek. Bunlar da hak sahiplerine paylaştırılacak. Türkiye artık bir "korsanlar ülkesi" olarak anılmamalı değil mi?

Bir dönem ekranlarda, özellikle de TRT'de sizi çok sık görüyorduk. Şimdi neredeyse hiçbir kanalda yoksunuz. Neden?

Hatırlarsanız CHP için, Kemal Kılıçdaroğlu'nun seçim kampanyası için bir beste yapmıştım. Sanırım o yüzden ambargoluyum. Ancak sadece bu değil, artık belli kanallardaki müzik yarışmaları dışında ekranlarda şarkıcıları pek göremiyoruz. TRT Müzik dışında sohbetli müzik programları da yapılmaz oldu. Beyaz Show var ama hangi birimize yetecek? TRT de bizim gibi muhalif sanatçıları çıkarmıyor zaten. Oysa bizim vergilerimizle yayın yapıyor... Diğer televizyon kanallarını ise artık tamamen diziler kapladı. Kral TV, Powertürk gibi kanalların da pek etkisi kalmadı. Kısacası televizyonda kendini gösterebileceğimiz yer yok gibi.

Bir sınıflandırma yapmak gerekirse müziğinizi nasıl tanımlarsınız? Özgün mü?

Hayır, ben bu tanıma hiçbir zaman kabul etmedim. Özgün müzik, İMÇ tarafından Ahmet Kaya'ya atfedilen bir nitelemeydi. Öyle bir tarz da yok zaten. Altın Kelebek'te müziğim için bir kategori duyurmak istediler ve benim de hoşuma giden, benimsediğim "kent ozanı" ortaya çıktı. Besteciyim ve şarkı üretiyorum. Kent şarkıları, kent türküleri diyebiliriz ürettiklerime. Bir dönem bana "şiiir avcısı" da dendi. İyi şiiirler bulup iyi



şarkılara dönüştürerek insanlara sunmak önemli. Bu konuda da başarılı olduğumu düşünüyorum.

Unutamadığınız bir anınızı paylaşabilir misiniz?

Ada Müzik'in, Beyoğlu'nda açılışı vardı. Yanımda Yavuz Bingöl, Hüseyin Turan ve daha birçok sanatçı arkadaşım vardı. Rahmetli Aysel Gürel, kalabalığı yar yara üzerimize doğru geliyor. İçimden "Beni tanıımıyordur, herhalde Yavuz'a geliyor" dedim. Ama yanılmışım, "Dur bir dakika, yıllardır hep bu anı kolluyordum" dedi. Şaşkınlık içinde "Buyurun Aysel Hanım" diyebildim. "Sen çok önemli bir şeyi başardın, farkında mısın" dedi. "Valla bilmiyorum, neyi başarmışım" dedim. "Sen bu memlekette iyi müzik yapıp, iyi şiiir ve sözler besteleyip kendini dinletebilmeyi başardın. Normalde kendini

dinletebilmek için ya müziğinin kalitesinden ya da sözünden feragat edeceksin. Şiiir ezberlemek zordur. Pop müzikse sadece iki kıtadan oluşur, yarısında da aynı sözler tekrarlanır, hemen ezberlersin. İşte sen şiiiri ezberletmeyi başardın, senin şarkılarını dinledikten sonra o şiiirleri okumaya gerek kalmıyor. Dur, seni öpeceğim" deyip sarıldı ve öptü. Çok hoşuma gitti tabii. Sonra da Ada Müzik'ten çıkan kasetimi getirip "Bunu imzala, kızlarıma gösterip hava atacağım" dedi. Utançla gururu bir arada yaşadım, gözlerim yaşardı.

Bir dönemler her ünlü sanatçının olduğu gibi sizin de yolunuzun gece kulüplerinden, pavyonlardan geçtiğini öğrendik. Bu konuda neler söyleyeceksiniz?

(Gülerek) Evet, doğru. Şarkı

söylemesem de ben de pavyonda sahneye çıktım. Sanırım yıl 1988 ya da 89'du. İstanbul Basın Yayın Yüksek Okulu'nda okuyoruz. 1987'de Grup Baran'ı kurmuşuz. Şu anda Adana'da gazetecilik yapan arkadaşım Salim (Büyükkaya) de grubun solistlerinden. Yine şu anda İstanbul'da gazetecilik yapan arkadaşım Apo (Abdullah Çetin) da hem okuyup hem de bir gece kulübünde katip (muhasip-kasiyer) olarak çalışıyor. Grup Baran'ın kaset çıkarabilmek için paraya ihtiyacı var. Apo, bize kendi çalıştığı yerin yanı sıra bir iki gece kulübü daha ayarladı. Ben saz çaldım, yeğenim darbuka; Salim de türkülerini söyledi. Verdikleri ücret pek yüksek değildi ama iyi bahşiş toplamıştık doğrusu.

"İdolünüz kim" diye sorsak...

Beste için Zülfü Livaneli, yorumcu olarak da Edip Akbayram derim. Benim duayenlerim onlar. Zülfü abi, "Onurlu Yıllar" da beni anlatan bir yazı yazdı. Benim için mezuniyet karnesi, ödül gibi bir şey oldu. Sağ olsunlar, Sunay Akın ve Nebil Özgentürk de güzel şeyler yazdılar.

Hiç dizilerde ya da sinema filmlerinde oynamayı düşündünüz mü?

Teklifler geldi. Kurtlar Vadisi'nden bile... Hiç girmedim, bulaşmadım o işlere. Mesela "Canısı" şarkısından yola çıkılarak, İbrahim Erkal'ın da rol aldığı aynı adlı bir dizi çekilmişti. Bana da "Yağmur Yürekli" şarkım için benzer bir teklif yapıldı, kabul etmedim. Dizi, dizi müzikleri başka bir alan. Her alana girmemek lazım, başkaları da para kazanmalı değil mi?

Beste çalışmaları ve konserler dışında hayatınız nasıl geçiyor, neler yapıyorsunuz?

12-13 yıldır yazılarımı Fethiye'de, Ölüdeniz'de geçiriyorum. Tam bir Fethiye sevdalıyım. Dostum Erdal Erzincan'ın eniştesi ve eşiyle birlikte bir pansiyon açmıştık Fethiye'de. Kısa sürede batırdık ama çok güzel dostluklar kazandık. Sonrasında kopamadım Ölüdeniz'den. Her yıl tatile oraya gidiyordum. Arkadaşlarım, "Ya her yaz buraya gelip otelleri zengin ediyorsun, al bir yazlık da kurtul" dedi. Hiç aklımda yokken 2008'de bahçeli bir yazlık aldım ve orada bir düzen kurdum. Benim cennetim,

huzur evim oldu. Hobi olarak bahçeyle uğraşıyorum. Yüzmeyi, özellikle de Ölüdeniz'de yüzmeyi çok seviyorum. Yaz konserlerime de oradan gidip geliyorum.

Biraz da aile hayatınızdan bahsedelim isterseniz...

Eşimle yollarımızı ayırdık. Şu anda beni hayata en çok bağlayan kızım Eylül Türkü... ODTÜ Sosyoloji'de okuyor. 6 aydır ise İspanya'da, Erasmus için gitti. Almanca, İngilizce ve İspanyolca biliyor. Ülkemizin sorunlarına karşı çok ilgili. Bu mesleği de o yüzden seçti. Onunla gurur duyuyorum.

Sanatçıların sigortaya ilgisi nasıl? Özel sigortalarınız var mı?

Sanırım Türkiye'de sigorta konusunda en zayıf kesim sanatçılar. Oysa müzik sanatçılarının kesinlikle sigortalanması gerekiyor. Sigorta şirketlerinin bu konuda pek de duyarlı olduğunu düşünmüyorum. Bu konuda bizim meslek birliklerinin özel çabaları var. Özel sağlık sigortası konusunda mesela MESAM, 2 yılda 2 bin liranın üzerinde telif geliri olanları ücretsiz olarak özel sigortalı yaptırıyor. Benim de bu şekilde her yıl yenilenen bir özel sağlık sigortam var. Kendi şirketim Eylül Müzik dolayısıyla da Bağ-Kur'luyum.



"NUMBER ONE KANALLARI TEK KURUŞ TELİF ÖDEMİYOR!"

Onur Akın, dört müzik meslek birliği MESAM, MSG, MÜYAP ve MÜYORBİR tarafından imzalanan protokol kapsamında oluşturulan "Ortak Lisanslama Birimi" tarafından yapılan çalışmalarla lisanslama ve telif gelirleri açısından önemli aşamalar kaydedildiğini vurguluyor. "Ortak Lisansçılar Birliği" (OLB) adında yeni bir oluşum için çalışmalarını sürdürdüğünü açıklayan Akın, "Telif öde-

meleri konusunda neredeyse bütün radyo ve TV kanallarıyla sorunsuz işleyen bir sistem oluşturuldu. Ancak sadece Number One grubu ve Flash TV'den telif tahsilatı yapılamıyor. Mahkeme kararı doğrultusunda Flash TV ile anlaşma aşamasına gelindi ama Number One'da muhatap bile bulunamıyor. Şirketin sermayedarlarının, yöneticilerinin kim olduğu bile belli değil" diyor.

“Sigorta acenteden alınır” dediler SiLiKON VADiSi’ne çağrıldılar



Kasım 2017'den bu yana sigorta yaptırmak isteyenler ile yetkili acenteleri online ortamda bir araya getiren Sigortali.io, kısa sürede yurt dışında da dikkat çekmeyi başardı. Kendini bir InsurTech (sigorta teknolojisi) start-up'ı olarak nitelendiren Sigortali.io, aralık ayında dünyanın en büyük kuluçka merkezlerinden Y Combinator tarafından San Francisco'ya, Silikon Vadisi'ne davet edildi. Bu noktada Y Combinator'un, Viaweb'i kurup Yahoo'ya 50 milyon dolara satan Paul Graham, Robert Morris ve Trevor Blackwell tarafından kurulduğunu, şimdiye kadar Reddit, Dropbox, AirBnB, Stripe, Scribd gibi başarılı internet şirketlerini bünyesinden

Dünyanın en büyük kuluçka merkezlerinden Y Combinator, Türkiye'nin acentelere yönelik ilk "InsurTech" girişimlerinden biri olan Sigortali.io'yu Silikon Vadisine davet etti...

sigortaliyo.com



çıkardığını belirtelim... Sigortali.io'nun kurucu ortaklardan Levent Buluşan, Türkiye'de internetin ilk yıllarından bugüne kadar birçok banka ve sigorta şirketinde dijital satış ve pazarlama konusunda onlarca projeye imza atmış bir profesyonel. MIT (Massachusetts Institute of Technology) Bilgisayar Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra San Francisco'da yaşayan ve çalışan diğer kurucu ortak Burak Gür ise Sigortali.io teknik altyapısının Silikon Vadisi'nde çıkan en son teknolojilere uygun olarak hazırlanmasını sağlıyor.

Saatte ortalama 4-5 bin kişi internette sigorta arıyor

Sigortali.io'nun acente operasyonlarından sorumlu yöneticisi Murat Kansuker, girişimin çıkış noktası ve faaliyet konusuyla ilgili şu bilgileri veriyor: "Sigortali.io, sektörde üretilen toplam primin yüzde 65'inin sigorta acenteleri tarafından sağlandığı ve sektörün lokomotifinin acenteler olduğu bilinciyle faaliyetine başladı. En büyük amacımız, dijital dünyada sigorta arayan müşteriler ile sigortanın uzmanı olan acenteleri hızlı ve güvenli şekilde buluşturmak. Türkiye'de saatte ortalama 4-5 bin kişi internette

sigortaliyo.com nasıl çalışır?



sigorta arıyor. Görüldüğü gibi çok yüksek bir potansiyel var. Ancak bu potansiyel müşterinin internet üzerinden güvenebileceği acenteye ulaşip sigorta poliçesi alma imkanı çok kısıtlı. Benzer şekilde acenteler de bu müşterilere ulaşmada sıkıntı yaşıyor. Halen internet üzerinden hizmet veren sigorta karşılaştıрма platformları ise müşterinin ihtiyaçlarına tam olarak cevap veremiyor. Bu yüzden de tamamen internet üzerinden yapılan satışlar, tüm sigorta üretiminin yüzde 1'ini ancak oluşturabiliyor. İşte Sigortali.io, müşteri ile acenteleri online ortamda bir araya getirerek bu oranı çok daha yüksek seviyelere ulaştırmayı amaçlıyor.”

Yetkisi olmayan üye olamıyor

Sigortali.io'ya üye olan acenteler, yetkili acente olduklarını belirten resmi evraklarını 1 dakika içinde sisteme yükleyerek kontrolden geçiyor ve gerçekten acente oldukları onaylandıktan



sonra müşterilerden gelen teklif taleplerine ulaşabiliyor. Müşterilere uzman yetkili acentelerden teklif geldiğini garanti edebilmek için bu onay sürecinin gerekli olduğunu belirten Kansuker, “Sigorta konusunda uzman olmayan ve teknik personel sıfatına sahip olmayan kişilerin sektöre ve müşterilere büyük zarar verdiğini düşünüyoruz” diyor. 

**SİGORTALI.IO'NUN ACENTELERE SAĞLADIĞI AVANTAJLAR**

- Sigortali.io, sigorta acentelerinin en önemli sorunlarından biri olan “yeni müşteri bulma” konusunda yeni bir kanal olarak hizmete girdi. Acenteler, bu platformla sigorta poliçesi almak isteyen müşterilerin iletişim bilgilerine çok düşük maliyetlerle anında ulaşabiliyor; müşteriyle telefon, yüz yüze, e-mail üzerinden görüşerek teklif verebiliyor, poliçe satışı yapabiliyor.
- Bölge bağımsız çalışan Sigortali.io, acentelerin Türkiye'nin en uzak köşesindeki müşterilerle bile buluşmasını sağlıyor. Böylece acenteler sadece kendi bölgelerindeki değil, Türkiye'nin her

yerindeki müşterilere teklif verip satış yapabiliyor.

- Sigortali.io'ya üye olan tüm acentelere ücretsiz bir web sayfası otomatik olarak oluşturuluyor ve müşterilerle bu sayfa üzerinden iletişim kurmaları sağlanıyor. Acenteler isterse bu sayfanın içeriğini değiştirebiliyor, çeşitli görsel ve imajlarla kendilerini daha iyi anlatma imkanı bulabiliyor.

- Teklif isteyen müşterilerin iletişim ve istedikleri sigortaya ait detaylı bilgileri, Sigortali.io tarafından doğruluğu kontrol edilerek acentelere sunuluyor.



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

İnsanımız için
“hayatımın
sigortası”; anne
babaya göre evlat,
evlada göre anne
baba, çalışan için
SGK, emekli için
devlet, İzmirli için
asfalya, bankalar
için kredi hayat
sigortası...

Hayatımın sigortası

Rakamların diline göre ülkemizde hayat sigortası üretimleri artıyor. Bu artışta lokomotif sigortalar krediye bağlı kredi hayat sigortaları. Daha sonrasında risk sigortaları geliyor: “Yıllık hayat” diye biliyoruz. Mal varlığımızı koruyoruz. Kaskomuzu, trafiğimizi, işyerimizi sigortalatmada dikkatliyiz. Ancak işin içine sağlığımızı ve canımızla ilgili riskler geldiğinde atalet ve erteleme içinde oluyoruz. Malul olma, hastalanma, ölüm, tedavisi uzun süren kritik hastalıklar başımıza gelince sigorta yaptırıyoruz. İş isten geçmiş oluyor. Ama başımıza gelen riskle mücadele etmeye başlıyoruz. Kötü haber: Bu mücadelede evleriniz, arabalarınız ve bankadaki paranız da yeterli olmayacak. Hastanede kanser tedavisi olan bir hastanın iki evinden birini sadece bir ameliyat için sattığı hikayesini duyduğumda kişinin neden özel sağlık sigortası ya da tehlikeli hastalıklar sigortası ol(a)madığını düşünmüştüm. Sigortacı olarak bu ve benzeri durumlarda bizim de sorumluluğumuz olduğunu düşünürüm. Sigortacı olarak insanımıza tasarruf ettirmek, sağlık ve hayat sigortasıyla onu yaşam içindeki risklerden

korumak işten ziyade sosyal sorumluluk projesidir. İnsanımız için doksanların başındaki birikimli hayat sigortası tecrübesinden kalan kötü travmayı atmanın zamanı geldi. Konu yaşam sigortası. Yaşamın olağan akışında varlığımız ve yokluğumuz da riskler içeriyor. Bu riskler sadece ölüm ve hastalık olarak değerlendirilmemeli. Fakir olarak yaşanmak bir risk değil midir? Uzun süre bir hastalıkla mücadele etmek, ağır ve masraflı giden tedavi süreci maddi ve manevi olarak ıstırap veren bir risk değil midir? Örneğin aylık 5 bin TL gelir sağlayan kişi, 30 yıl çalışırsa 1.8 milyon TL gelir sağlayacak ve bu gelirle bir düzen kuracak. Aile, çocuklar, eğitim, borçlanma, mülk sahibi olma planları bunun üzerine kurgulanıyor. 10’uncu yılında bu gelirin sağlık, ölüm, işsizlik gibi nedenlerle sağlanamadığını düşünsenize... Bütün planlar, düzen altüst oluyor. İşte bu noktada hayatımın sigortası olmalı. Hayat ve sağlık sigortam olmalı. Size teklif edilen hayat sigortalarına bir de bu gözle bakın ve hissiyatla dinleyin. Pişman olmazsınız. Dilerim hayatınız sürekli sigortalı olsun, siz ve sevdikleriniz güvende kalın.



MEDICALPARK

Sağlığınız için
BÜYÜK
cebiniz için
KÜÇÜK BİR ADIM

Mevcut hastalıklarınızı da kapsayan bu paket
anlaşmalı Medical Park Grubu hastanelerinde geçerlidir.

444 88 67 | www.turknippon.com

Yapay zeka ve sigorta (2)



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Her dilde hizmet verebilen sanal çağrı merkezi asistanları, hasar tespit tutanağı ve ekspertiz sürecini kısaltıp kolaylaştıran ses ve görüntü analizleri, büyük veri kaynağı sensörler... Sigortacılık ekosistemi, teknolojinin dokunuşuyla daha da zenginleşecek ve önümüzdeki dönemde farklı bir yola girecek...

2 017 yılının mart ayında bu köşede, sigorta sektörü ve yapay zeka (AI - artificial intelligence) kullanımıyla ilgili bir yazı kaleme almıştım. Yazıyı Twitter adresimden paylaştığımda, özellikle bilişim sektöründe çalışanlar ilgi göstermişti. Nedenini ise “yapay zekayla ilgili bir alanda sigorta sektöründen bir yorum görmeyi beklemedikleri” şeklinde açıklamışlardı.

Sanırım sigorta sektörünün nasıl bir yolda ilerlediğini ve emin adımlarla teknoloji üreten bir sektör haline geleceğini görmedikleri için değişmesi gereken bir önyargıya sahiplerdi. Biraz da bu imajı biraz daha değiştirmek adına, yapay zekanın hangi uygulamalar aracılığıyla sigorta sektöründe kendine yer bulabileceğine değinmek istedim.

Bir önceki yapay zeka yazısında, kavramın ne anlama geldiğini kısaca özetlemiştim. Bu sefer biraz daha detaya girerek sigorta sektöründe poliçe sahiplerine sunulacak hangi hizmetlerin yapay zekayla hayata geçirebileceğinden bahsetmek istiyorum.

Doğrudan ve dolaylı olarak kullanılan uygulamalar

Yapay zeka yardımıyla çeşitlendirilebilecek veya geliştirilebilecek hizmetleri genel özellikleri itibarıyla ikiye ayırabiliriz. İlk alandaki hizmetler, müşterinin kendi kullanabildiği uygulamalar. Bu gruba sanal asistan, yabancı dil çevirileri yapan, ses, grafik veya görüntü analizleri yapabilen veya görselleştirme amacıyla kullanılabilen uygulamaları koyabiliriz.

Yapay zekayla hayata geçen diğer yeniliklere ise müşterinin görmediği ancak dolaylı yoldan kullanageldiği arka plan uygulamalarını örnek verebiliriz. Nesnelerin interneti (IoT - internet of things), özgeitimi makine ve bilgisayar çevirisi olarak Türkçeleştirebileceğimiz “machine learning” ve “machine translation” ve son olarak sosyal ağ analizleri...

Şimdi bu kavramların sigorta sektöründe hangi alanlarda kullanılabileceğine bakalım.

InsurTech’in çıkış noktası...

Neredeyse her yazımda belirttiğim gibi sigorta şirketleri, operasyonel olarak halen emek yoğun bir yapıda. Emek yoğun şirketlerde, ölçeğinden bağımsız birçok personel görev alır.

Değerlendirmeler ve analizler genellikle manuel olarak, operasyonel riske açık şekilde yapılır. Bu da beraberinde birim satış maliyetleri yüksek ve dolayısıyla kâr marjı düşük şirketleri getirir. InsurTech’in genel anlamda sigorta şirketleri için “köprüden önceki son çıkış” şeklinde değerlendirilmesinin temel nedenleri de aslında



özellikle sigortacılık süreçlerinin baştan aşağıya yeniden tanımlanması ve operasyonel maliyetlerde gerçekleştireceği devrim gibi azalma.

Çağrı merkezlerindeki sanal asistanlar

Dijitalizasyonla birlikte sigorta şirketleri yoğun bir şekilde çağrı merkezi kurma veya bir servis sağlayıcısından hizmet alma yarışına girdi. Yoğun iş görüşmeleri, kısıtlı ürün ve sektör eğitimleri ve müşterinin karşısına hazır olmadan çıkarılan, genellikle yeni mezun genç insanlar... Yapay zekanın bu kaos ortamına dair çözümü ise sanal asistanlar. Örneğin, sigorta şirketinizin müşteri hizmet hattını arıyorsunuz. Karşınıza hoş bir insan sesine sahip bir yapay zeka programı çıkıyor. Taleplerinize ve cevaplarınıza göre sizi yönlendiriyor, bilgilendiriyor veya işinize yarayacak bir çözüm üretiyor. Ve bu çözümü aynı anda yüzlerce müşteriye aynı kalitede sunabiliyor.

Avrupa Birliği gibi farklı dillerin konuşulduğu ama ortak sigorta pazarının söz konusu olduğu veya İsviçre gibi aynı ülkede birden fazla resmi dilin olduğu durumlarda ise devreye aynı zamanda yabancı dil çevirisi de yapabilen başka bir yapay zeka giriyor. Bir İtalyan müşteri olarak, Alman sigorta şirketinin Almanya veya Hindistan merkezli operasyon merkezini arıyorsunuz. Karşınızdaki yapay zeka tercihinize göre size İtalyanca veya dilediğiniz başka bir dilde cevap veriyor.

Eksperler için kötü haber mi?

Yapay zekanın bize sunabileceği başka bir hizmet de hasar sürecinde karşımıza çıkıyor. Bir kaza yaptınız veya sabah



otoparka gittiğinizde arabanızı hasarlı halde buldunuz. Akıllı telefonunuzla görüntü ve ses analizleri yapabilen ve bu analizleri doğrudan sigorta şirketinize ileten uygulamayı açtınız. Dolayısıyla hem hasar kaydını oluşturdunuz hem de eksper beklemeden kendi ekspertiz çalışmasını kendiniz yaptınız. Veya kullandığınız uygulamayla anlattığınız kaza görselleştirildi. Hasar tespit raporunu bir çeşit video haline getirdiğinizi ve sigorta şirketiyle paylaştığınızı düşünün... Örnekler çoğaltılabilir. Daha karmaşık hasar senaryolarına göre daha iyi analiz sunabilecek programlar geliştirilebilir. Dikkat etmemiz gereken, müşterinin kullandığı yapay zeka tabanlı programın ürettiği içeriği değerlendirecek sigorta şirketinde de farklı bir yapay zeka programının çalışıyor olacağı.

Büyük verinin yönetimi

Yapay zekanın hayatımıza dokunacağı diğer bir alan da sensör kullanımı. Özellikle sağlık sigortaları ve araç sigortalarında kullanılan sensörlerin ürettiği büyük veriyi analiz edebilen ve

sigorta şirketinin müşterisine katma değerli farklı hizmetler sunmasını sağlayan yapay zeka da sigortalıların direkt olarak kullanmadıkları, ancak sonuçlarından faydalandıkları başka bir alan olarak karşımıza çıkacak.

Sensörler sigorta sektöründe etkin bir şekilde olmasa da kullanılıyor. Günümüzde aksayan husus ise sigorta şirketlerinin elde ettikleri bu yoğun ve büyük veri akışını nasıl yönetmeleri gerektiği. Bu aşamada da karşımıza, başka bir yazımızın konusu olan teknolojinin diğer nimetleri çıkıyor.

Sigortacılık, birçok farklı branşın bir arada olduğu çok zengin bir ekosistem. Teknik analizciler, risk mühendisleri, tahsilatçılar, hasar uzmanları, satış personeli, dağıtım kanalları, eksperler ve niceleri. Bu zengin ortam teknolojinin dokunuşuyla daha da zenginleşecek ve önümüzdeki dönemde farklı bir yola girecek. Biz de sigortacılar olarak hem bu önemli değişim döneminde sektörde olmanın tadına varabileceğiz, hem de bu değişime ufak katkılar sağlayabileceğiz.





AB Komisyonu, Sigorta Dağıtım Kanalları Direktifi'ni erteledi

Avrupa Birliği Komisyonu tarafından şubat ayı içerisinde hayata geçirilmesi beklenen ve sigorta sektöründe faaliyet gösteren dağıtım kanallarıyla ilgili düzenlemeler içeren Sigorta Dağıtım Kanalları Direktifi (IDD - Insurance Distribution Directive), Ekim 2018 tarihine ertelendi. Komisyon tarafından yapılan açıklamada, tasarıdan etkilenen acentelerin, özellikle ölçek olarak küçük olanların, oluşturulması planlanan yaptırımlara hazır olmamaları dolayısıyla 7 aylık bir erteleme uygun görüldüğü belirtildi. Sigorta ürünlerinin nasıl satılması gerektiği, müşterinin nasıl bilgilendirileceği, şeffaflık ve etik kurallar



gibi önemli süreçlerde değişimler öngören tasarı metni oluşturulduğunda da kamuoyunun dikkatini çekmiş ve tartışılmıştı. Erteleme sonrası tasarıdan

etkilenen dağıtım kanallarının alması gereken aksiyonlar ve sağlayacakları uyumun derecesi uzmanlar tarafından merakla bekleniyor.

Allianz iştirakinde önemli yönetim değişiklikleri

Alman sigorta devi Allianz'ın iştiraki AGCS (Allianz Global Corporate & Specialty SE) Yönetim Kurulu'nda önemli değişiklikler yapıldı. Şirketin operasyonlardan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sinead Browne, Temmuz 2018'den itibaren geçerli olmak üzere yönetim kurulu seviyesinde yeni bir sorumluluk aldı. Browne, AGCS'in merkezi Londra'da bulunan ve İngiltere, İrlanda, İskandinav ülkeleri, Rusya, Dubai, Avustralya, Asya ile Güney Amerika operasyonlarının yönetiminden sorumlu olacak.

Allianz Group operasyonlarından sorumlu Bettina Dietsche, Nisan 2018'den itibaren AGCS bünyesine geçiş yapacak. AGCS'de hasar yönetiminden sorumlu Alexander Mack ise haziran sonu itibarıyla emekliye ayrılacak ve yerini Philipp Cremer'e bırakacak. Cremer, AGCS CEO'su Chris Fischer Hirs'e bağlı görev yapacak.

AGCS Yönetim Kurulu'ndan emekli



Sinead Browne



Bettina Dietsche



Chris Fischer Hirs

olacak diğer bir isim de Carsten Scheffel. Allianz bünyesinde yaklaşık 40 yıldır çeşitli görevler alan Scheffel,

AGCS'in Kuzey Amerika ve Birleşik Krallık operasyonlarının yönetiminden de sorumluydu.

MİLPUS PLATINUM'LA

DÜNYADA KEŞFEDECEK ÇOK YER KAÇIRILMAYACAK ÇOK FIRSAT VAR

VakıfBank MilPlus Platinum ile uçak bileti alımlarınızda Worldpuan'larınız kat kat değerli, üstelik ücretsiz seyahat sigortasından lounge'a, yurt dışı kampanyalarından Asistans Hizmeti'ne kadar size özel ayrıcalıklar **MilPlus Platinum'da!**

SMS

Kart başvurusu için;
MILPLUS yazıp,
T.C. kimlik numaranızı
5724'e gönderin.



LOUNGE
HİZMETİ



KAT KAT DAHA
DEĞERLİ WORLDPUAN



YURT DIŞI
AYRICALIKLARI



ÜCRETSİZ SEYAHAT
SİĞORTASI



KEYİFLİ
ALIŞVERİŞ



ASİSTANS
HİZMETLERİ



YAŞAMINIZI
KOLAYLAŞTIRIN

Detaylı bilgi ve kampanya şartları için: www.vakifkart.com.tr'yi ziyaret ediniz.

444 0 724 | vakifkart.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

Organizasyonunu yeniden yapılandıran Generali'de satışlar da sürüyor

İtalyan sigorta şirketi Assicurazioni Generali'de grup operasyonlarından sorumlu yönetici olarak Jaime Anchustegui Melgarejo atandı. Melgarejo, CEO Philippe Donnet'e bağlı olarak hem teknik hem de operasyonların grup içerisinde yönetiminden sorumlu olacak. Generali'nin Meksika operasyonlarının başında olan Melgarejo, bu yeni görevinden önce Peru, Meksika ve diğer Latin Amerike ülkelerinden sorumlu yöneticiydi. Nisan 2015'te Generali Grubu'nun EMEA Bölge Yöneticiliği görevine getirilen Jaime Anchustegui Melgarejo, aynı tarihten itibaren Türkiye'de de Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak atanmıştı. Generali CEO'su Donnet, müşteri ihtiyaçlarının hızlı bir şekilde karşılanması için yönetim organizasyonunda değişikliklere devam edeceklerini açıkladı. Öte yandan Generali, İngiltere'de elementer branşta faaliyet gösteren operasyonlarını 300 milyon Euro'ya Compre Group'a satma kararı aldı. Finanstan Sorumlu Genel Müdür

Yardımcısı Luigi Lubelli tarafından yapılan açıklamada, bu satışla Generali'de sermaye maksimizasyonuna devam edildiği ve etkin bir yönetimin amaçlandığı belirtildi. Generali Grup Uluslararası Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Frederic de Courtois tarafından yapılan açıklamada ise mevcut teminatlar için Compre Group ile bir reasürans anlaşması da imzalandığına değinildi. Generali için başka bir satış haberi de İrlanda'dan geldi. Generali Group'un İrlanda'da faaliyet gösteren şirketi Generali Pan Europe, LCCG'ye (Life Company Consalidation Group) satıldı. İrlanda pazarında 1999 yılından bu yana faaliyet gösteren Generali Pan Europe, hayat ve sorumluluk alanlarında ürünler sunuyordu. 2016 yılı verilerine göre Generali Pan Europe'un, Generali Group operasyonlarına katkısı 20 milyon Euro civarındaydı. Satış sonrasında Generali Group Solvency II rasyosu yüzde 0.4 oranında artarken vergi öncesi 56 milyon Euro dolayında kâr bekleniyor.



Jaime
Anchustegui
Melgarejo

Lloyd's, sermayesini 3 milyar sterlin artıracak



İngiliz Lloyd's, 2017 yılı hasarları sonrasında oluşan sermaye kaybının giderilebilmesi için 3 milyar sterlin değerinde kaynağa ihtiyaç duyduğunu açıkladı. Yönetim Kurulu Başkanı Bruce Carnegie-Brown ve Genel Müdür Inga Beale tarafından yapılan ortak açıklamada, sendikanın esas sermayesinde herhangi bir etki olmadığı, ancak 2018 yılı sigorta faaliyetlerinin yürütülebilmesi için finansal yapının güçlendirilmesi gerektiği belirtildi. 2017 yılında gerçekleşen Harvey, Irma ve Maria kasırgaları için 2 milyar dolar değerinde hasar ödemesi yaptıklarını hatırlatan Lloyd's yetkilileri, 2018 yılı için stratejik planlarını yenilediklerini ve piyasada etkinliklerini artırmayı hedeflediklerini sözlerine eklediler.



Büyüyen hayallerimizle, adım adım

Dünya'nın Kalbindeyiz!

Türkiye

Sırbistan

Ürdün

Lübnan

Azerbaycan

Kıbrıs

Bahreyn

Suudi Arabistan

Kuveyt

Nahçıvan

Fas

İngiltere

Amerika

Mısır

Belçika

Hollanda

İspanya

İsveç

Almanya

Katar

BAE

Irak



Munich Re, Global Aerospace'teki payını artırıyor

Alman reasürör Munich Re'nin, havacılık ve uzay araçlarının teminat ihtiyacını karşılamak amacıyla kurulan Global Aerospace şirketindeki hissesi 5 puanlık artışla yüzde 51'e ulaştı. Şirketin yüzde 49 hissesi ise Warren Buffett'ın sahip olduğu Berkshire Hathaway şirketinde. Global Aerospace Genel Müdürü Nick Brown tarafından yapılan açıklamada sermayedarların sağlam finansal yapılarına dikkat çekilirken, Munich Re'nin uzay sigortacılığına ilgisinin artarak devam ettiğinin altı çizildi.

Uzay faaliyetlerinde ortaya çıkabilecek yüksek tutarlı hasarların tazmini için Global Aerospace bünyesinde oluşturulan teminat havuzunun ise yüzde 44.96'lık kısmı Munich Re'ye ait. Munich Re'yi yüzde 23.39 ile National Indemnity Co, yüzde 12.37 ile Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co, yüzde 10 ile Mapfre Global Risks, yüzde 9.28 ile de Mitsui Sumitomo takip ediyor.

Telematik poliçelerden beklenti büyük

2021 yılında Avrupa ve Kuzey Amerika'da 65.2 milyon telematik poliçesinin kullanımda olacağı öngörülmüyor. 2016 sonu itibarıyla Avrupa piyasasında 6.8 milyon, Kuzey Amerika piyasasında ise 6.9 milyon telematik poliçe sayısı bulunuyordu. Söz konusu poliçelerinin sayısının 2021'de Avrupa'da 30 milyona, Kuzey Amerika'da ise 35 milyona ulaşacağı öngörülmüyor. Piyasalar arasındaki farklılıklara dikkat çeken sektör analistleri, Kuzey Amerika'da akıllı telefon kullanımının giderek yaygınlaştığını, Avrupa'da ise geleneksel telematik araçlarının tercih edilmeye devam ettiğini belirtiyor. Kuzey Amerika'da Progressive, Allstate, Liberty Mutual ve State Farm



ile Kanada merkezli Intact Financial Corporation ve Desjardins şirketleri pazarı yönlendirirken, Avrupa'da UnipolSai ve Assicurazioni Generali ortaklığıyla kurulan şirket pazarın yüzde 50'sine sahip. Telematik araçlarının kullanımının ve bu kullanımın özel poliçe klostlarıyla yaygınlaştırılmasının sigortacılara

hasar maliyetlerinin azaltılması, katma değerli servislerin kolayca müşterilerle buluşturulması gibi birçok fayda sağladığını belirten uzmanlar, akıllı telefon bazlı telematik kullanımıyla daha verimli sonuçlar alındığının da altını çiziyor.

Otomotiv sektöründe de ilgiyle takip edilen telematik kullanımına General Motors, Ford, BMW, Daimler, PSA Group, Fiat gibi önemli markalar büyük destek veriyor. Müşterilere sunulan hizmetlerde ise Octo Telematics, Vodafone Otomotiv, Viasat Group, LexisNexis Risk Solutions, Intelligent Mechatronic Systems, Cambridge Mobile Telematics, Modus, The Floow, Scope Technologies, TrueMotion gibi firmalar pazarın önemli bir bölümünü yönlendiriyor.

Sompo Japan'dan
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi ++ tamam!

Sompo Japan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemeyin, sıra beklemeyin.



SOMPO JAPAN SİGORTA

7/24

0 850 250 81 81

sompोजapan.com.tr



Franz Fuchs

VIG'nin Baltık pazarındaki payı yüzde 25'e ulaştı

Avusturya merkezli VIG (Vienna Insurance Group), Baltık ülkelerindeki satın almalarına devam ediyor. 2017'nin son günlerinde Seesam Insurance AS'i bünyesine kattığını açıklayan VIG, birleşmenin tamamlanması için düzenleyici kurumun onayını bekliyor. Bu birleşmenin ardından pazar lideri olan VIG, 2017 yılının başında ise yüzde 20 pazar payına sahipti. VIG'nin Baltık ülkelerinden sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi



Franz Fuchs tarafından yapılan açıklamada, 2008 yılından beri faaliyet gösterilen bölgede hem elementer hem de hayat branşlarında stratejik hedeflerin olduğu, 2017 yılında 240 milyon Euro tutarında prim üretildiği belirtildi.

Almanya'da hayat portföylerinin devri yasaklanabilir

Alman Hristiyan Demokrat Parti'nin (CDU) sigorta sektörüne yönelik hazırladığı bir teklif tartışma yarattı. Hayat sigortası alanında yeni düzenlemeler getirmeyi öngören ve portföy devrinin zorlaştırılması gerektiğini belirten teklif, oylamaya sunulmayı bekliyor. CDU finans uzmanı Anja Karliczek tarafından yapılan açıklamada, portföy devrinin ve hayat poliçelerinin sigorta şirketleri açısından kazançsız olduğu için satılmasının müşteri mağduriyeti yarattığının ve poliçe oluşturulması sırasında taahhüt edilen getiri oranlarının sağlanamadığının altı çizildi.

Alman finans sektörü düzenleyici kurumu BaFin'in sigortacılıktan sorumlu yöneticisi Frank Grund da yeni alımları durduran ve mevcut müşterilerini portföyünde bulundurmaya devam eden şirketlerin (run-off mode) sektördeki gelişmeyi olumsuz etkilediğini ve potansiyeli görmezden geldiklerini belirtti.



Alman Sigorta Birliği (GDV) ise CDU ve BaFin'den farklı olarak, düzenleyici kurumun ve ülkeyi yöneten partinin sigorta sektörüyle ilgili çıkışlarının rekabet şartlarına uygun

olmayan sonuçlar yaratabileceğine, sektörün BaFin tarafından sıkı kurallarla denetlendiğine ve yeni yükümlülüklerin olumsuz sonuçlara yol açabileceğine dikkat çekti.



VERUSA
H O L D İ N G



GÜCÜMÜZ FARKIMIZDIR

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

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

www.verusa.com.tr

AXA, Thomas Buberl ve Denis Duverne ile yoluna devam edecek



Denis Duverne

Thomas Buberl

Fransız sigorta devi AXA, mevcut Genel Müdür Thomas Buberl ve Yönetim Kurulu Başkanı Denis Duverne ile yoluna devam ediyor. Nisan 2018'de yapılacak olağan genel kurul toplantısında güven tazeleyecek

yöneticiler, 4 yıl daha AXA'nın kaptan köşkünde olacak. 1995 yılından bu yana AXA'da önemli sorumluluklar üstlenen Duverne ve 2016 yılında Genel Müdür koltuğuna oturan Buberl, yeni nesil teknolojiler ve sektördeki ciddi rekabet

savaşına karşı AXA'nın stratejilerini belirlerken, AXA Group genelinde ciddi bir yeniden yapılanma hareketi başlatmışlardı. Yeniden atama, yapılan radikal değişikliklere hissedarların güvenoyu olarak değerlendirildi.

MetLife yenilendi

Amerikan hayat sigortasının büyük ismi MetLife, logosunu yeniledi. 30 yıldır aynı logoyu kullanan şirket, değişen piyasa yapısına ve müşteri taleplerine uygun olarak yenilediği yönetim yapısıyla birlikte logosuna da el atmıştı.

Tamamen dijital olarak yürütülen kampanyada, MetLife'in müşteriler gözünde sağladığı güven ve dinamik



MetLife

yapısı ortaya çıkarılmaya çalışıldı. Logoyu tasarlarken "Hayatı yüzde 100 yaşa" sloganıyla yola çıktıklarını belirten MetLife yetkilileri, doğru tercihlerin hayatımızı şekillendirirken,

yönetemediğimiz risklerin sonuçlarıyla ise yüzleştiklerimizi ifade ettiler. İnternet ortamında kamuoyuna sunulan ve şirketin yeni yapısının anlatıldığı video da hayli ilgi gördü.



**SİZİN
İÇİN!
çalışıyoruz**

- Yol Yardım
- Ev ve İşyeri Yardım
- Konut Hasar Onarım
- İşyeri Hasar Onarım
- Seyahat Yardım
- Sağlık Yardım
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri
- Hasar Yönetimi
- Call-Center Hizmetleri
- Butik Hizmetler
- Oto Cam Hizmetleri



Tel: 0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Acentelerin dijitalleşmeyle sorunu yok!

Türkiye'nin ilk ve tek InsurTech girişimi Bi'Sigortacı, sigorta acenteleri ile müşterilerini İTÜ Teknokent'te "Dijital Sigortacılık" etkinliğinde buluşturdu. Bi'Sigortacı tarafından ikinci kez düzenlenen etkinlikte, dijital dönüşümün sektöre etkileri ile değişen müşteri satın alma deneyimleri ele alındı. Telefonda yeni satış teknikleri konusunda bir de eğitim verildi. Akıllı Yaşam ve Sigortagündem.com'un yanı sıra Quick Sigorta, AVSAD, SAB, Hedef İnsan Kaynakları, Tek Kılavuz Reklam Ajansı Sigorta Medya, Sigorta Dijital de etkinliğin sponsorları arasında yer aldı. "Dijital Sigortacılık" etkinliğinin açılış konuşmasını yapan Bi'Sigortacı kurucusu Metin Öngüç, "Hedefimizi yılda 4-5 kez bu tarz etkinlikler düzenlemek. Bilginin paylaştıkça daha güzel ve faydalı olduğunu düşünüyoruz. Üçüncü konferansımızı nisan ayında düzenlemeyi planlıyoruz. Özellikle acentelerden Doğu Anadolu'da ve Ankara'da da böyle etkinlikler düzenlememiz için teklifler geliyor. Her şeyin dijitalde, teknolojiye doğru kaydığı bu çağda acenteler dönüşüme nasıl ayak uydurabilir, biz de bu soruların yanıtlarını arıyoruz" dedi.

"Acenteler moralini bozmasın"

"Acentelerin dijitalleşmeyle ilgili sorunu yok" diyerek söze başlayan Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay, şu konuşmayı yaptı: "Acenteler aslında online satış konusunda sıkıntı yaşıyor. Büyük şirketler doğrudan dijitalde satış yaptığında primler biraz ucuzlayacak. Bu da

Dijital sigortacılık acenteleri nasıl etkileyecek? Acenteler mutlaka dijitalde olmalı ama neresinde, nasıl yer almalı? İlk yerli InsurTech girişimi Bi'Sigortacı, "Dijital Sigortacılık" etkinlikleriyle bu sorulara yanıt arıyor...

acenteleri sıkıntıya sokacak. Fakat bence morallerini bozmasınlar. Zaten şu an online'dan satış oranı sadece yüzde 1. Önümüzdeki 10 yıl içinde süper satışlar olsa bile en fazla yüzde 5 olur. Müşteriyle bire bir iletişim ve vatandaşla dokunmak çok önemli. Bir taraftan teknolojiye ayak uydurmalı, diğer taraftan fark yaratıp müşteriyle bütünleşmeliyiz." Müşteri beklentilerinin hızla değiştiğine dikkat çeken SAB Derneği Başkanı Doğan Şen ise şu değerlendirmeyi yaptı: "35 yıldır sigortacılık sektörünün içindeyim. Müşterilerin beklentileri hızla

değişiyor. Örneğin, eskiden arabamla çıkıp 10 kişiyi ziyaret ederken, şimdi e-mail, telefon gibi kanallardan çok daha fazla müşteriye ulaşabiliyorum. Değişime ayak uydurmalıyız. Acenteler mutlaka dijitalde olmalı ama neresinde, nasıl yer almalı? Müşteri fiyat ve ürün hakkında bilgilere hızlı bir şekilde ulaşmak istiyor. Ama dönüp dolaşıp işi sonlandıracakları yer acenteler oluyor. Bu yüzden donanımlı çalışana ihtiyacımız var. Biz dijitalde sadece müşterinin verilerini, bilgilerini takip etmek ve kolay satış yapmak istiyoruz."



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



“Yedek parçam orijinal mi” KAYGISI bitiyor

OSEM (Sertifikasyon ve Eğitim Merkezi) ve SICPA Türkiye tarafından oto sigortalarında kullanılan yedek parçanın takip edilerek sektörel bir regülasyon oluşturulması ve son kullanıcının aracına takılan yedek parçaya karşı güven duymasını sağlamak amacıyla geliştirilen “Yedek Parça Takip Sistemi” projesi hayata geçirildi. Projeye ekonomide önemli bir hacme sahip olan yedek parça piyasasının merdiven altı üretiminin yarattığı bireysel kullanıcı zararının azaltılması, müşterinin sigorta sektörüne olan güven ve memnuniyetinin artırılması, KDV ve kurumlar vergisi kaçığının da önüne geçilmesi hedefleniyor. Yedek Parça Takip Sistemi sayesinde üretilen ya da ithal edilen ve aynı zamanda sigorta yedek parça tedarik sistemine girmiş tüm yedek parçalar izlenebiliyor. Projeye, Ocak 2018 itibarıyla talep eden sigorta şirketleri dahil olabiliyor. OSEM Yedek Parça Takip Sistemi, akıllı cihaz uygulaması Android ve iOS aplikasyon merkezlerinden ücretsiz olarak indirilebiliyor. OSEM Yönetim Kurulu Başkanı Ceyhan Hancıoğlu, “Parça Takip Sistemi sayesinde, başta otomotiv ana sanayisinin, parça tedarikçilerinin, sigorta şirketlerinin ve araç sahiplerinin konuya duyarlı olması halinde piyasada haksız rekabet yaratan, zarar oluşturan yedek parça faaliyetlerinin engelleneceğini

OSEM Yedek Parça Takip Sistemi, Ocak 2018 itibarıyla sigorta şirketleri ve müşterilerinin kullanımına sunuldu. Projeye aynı zamanda devreye sokulan “akıllı etiket” sayesinde, yerli ya da ithal yedek tüm parçaların orijinal mi yoksa eşdeğer mi olduğu öğrenilebilecek...



düşünüyoruz” diyor. Projeye aynı zamanda devreye sokulan “akıllı etiket” uygulaması sayesinde ise Türkiye’de üretilen ya da ithal edilen yedek parçaların orijinal ya da eşdeğer olduğu konusunda tüketici bilgilendirilecek. Özel olarak tasarlanan akıllı etiketler, kriptolu (şiflenmiş) seri numaralarıyla benzersiz olarak üretiliyor. OSEM Sertifikasyon A.Ş. Genel Müdürü Bener Yıkılmaz, bu teknolojilerin kağıt para, pasaport, kimlik gibi kritik materyallerin basımında kullanıldığını, sahteciliğin engellenmesi açısından güçlü bir koruma sağladığını vurguluyor.

324 milyon TL’lik vergi kaçağı engellenecek

Yedek Parça Takip Sistemi, İsviçre merkezli ve 30 ülkede faaliyet gösteren Sicpa Türkiye tarafından

OSEM için geliştirildi. Sicpa Türkiye İcra Kurulu Başkanı Aykut Ferah, projenin çıkış noktasını ve amaçlarını şöyle açıklıyor: “Piyasada haksız rekabet yaratan ve merdiven altı dediğimiz tüm işlemleri ortadan kaldırmak, sektördeki suistimalleri engellemek açısından dünyaya örnek olacak bir model geliştirdik. Bu sistem, parça üreticisi ve satıcısı, eksper, onarım servisi, sigorta şirketi, araç sahibi gibi tüm ilgili paydaşları kapsayan bir altyapıda çalıştırılıyor ve yedek parça tedarik zincirinde uçtan uca izlenebilirlik, kontrol ve şeffaflık sağlıyor. Tamamen yerli kaynakları kullanarak devreye aldığımız bu projenin yıllık ortalama 324 milyon TL tutarında KDV ve kurumlar vergisi kaçığını engelleyeceğine, kayıt dışı ekonomiyle mücadele kapsamında başarılı bir örnek olacağına inanıyoruz.”

Borsa = Gündem Kazanmak için

önce siz öğrenin



- ✓ Hisse senetlerindeki hareketlerin perde arkası
- ✓ Uluslararası piyasalardaki son gelişmeler
- ✓ Altın, döviz, faiz için yatırım stratejileri



Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



[http:// www.borsagundem.com](http://www.borsagundem.com)



“Dijital dönüşüm tehdit değil fırsat”

İnternet sigortacılığının hedef kitlesinin zaman sıkıntısı olan tüketiciler ve genç nesil olduğuna işaret eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Uzaktan satışların artması acentelerin üretim payını düşürmeyecek, aksine teknolojik altyapısını hazır hale getirenlere avantaj sağlayacak” diyor...

Dijital dönüşüm hayatımızı, iş yapma şekillerimizi temelden değiştiriyor. Üstelik bu değişim ve dönüşümün henüz başındayız. 2018’den itibaren bu değişimi daha da çok hissedeceğimizi öngören Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Telematik ve giyilebilir teknoloji kullanımı önümüzdeki 5 yıl içinde daha da artacak. Nesnelerin interneti ve giyilebilir teknolojiler müşteri memnuniyeti ve müşteriye özel hizmet verebilmek, fiyatlandırma yapabilmek için büyük fırsatlar sağlayacak. Hem şirket içi hem de sektör analizlerinde büyük veri kullanımına bağlı olarak veri madenciliği ve ‘predictive analytics’ uygulamalarının sigortacılıkta da yaygınlaşacağına inanıyorum” diyor.

Pamukçu’ya göre sosyal medya da şirketler için pazarlama bütçelerindeki küçük bir maliyet kalemi olmaktan çıkarak, kurumsal itibar ve pazarlama faaliyetleri için temel ihtiyaç haline gelecek. Sigortacılar da kendilerini sigortalılara anlatabilmek, onların ihtiyaç ve şikayetlerini anlayabilmek için sosyal medya platformlarını çok daha aktif kullanacak. Pamukçu, Türk Nippon Sigorta’nın bu konuya bakışını şöyle açıklıyor: “Günümüzde yaygın olarak kullanılan sosyal medya, dünya çapında ciddi bir yönlendirici haline geldi. Akıllı telefonlar ve tabletlerle birlikte söz konusu



Dr. E. Baturalp Pamukçu

etkileşim inanılmaz boyutlara ulaştı. Bu doğrultuda sosyal medyanın stratejik planlamaya dahil edilmesi, şirket kültür ve değerlerinin bir parçası olması gerekiyor. 2018’de de sosyal medya kullanımıyla ilgili projelerimiz gelişerek devam edecek. Bunun yanında, oto dışı sigortalarda kişilere farklı

ürünlerle dokunmak, hayatlarını kolaylaştırmak istiyoruz. Ürünlerimizin online tanıtımı ve satışı için sosyal medyayı etkin şekilde kullanıyor, farklı kampanyalarla sosyal medya kullanıcılarının nabzını tutuyoruz.”

“İnternet sigortacılığı yaygınlaşacak”

Türkiye’de giderek büyüyen e-ticaret hacmi sigorta sektöründe de kendini hissettiriyor. Pamukçu’nun bu konudaki değerlendirmesi şöyle: “Tüketici açısından genel olarak e-ticaretle ilgili söylenebilecek tüm avantajlar internet kanalıyla yapılan sigorta satışı için de geçerli. Bireysel satışa destek sağlayacak internet sigortacılığının hedef kitlesi, zaman sıkıntısı olan tüketiciler ile genç nesil olacaktır. Uzaktan satışların artması acentelerin üretim payını düşürmeyecek, aksine teknolojik altyapısını hazır hale getirenlere avantaj sağlayacaktır. Teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, acenteleriyle büyüyen bir sigorta şirketi olarak onların e-ticarette büyümesine yönelik sistem desteği sağlıyor, acentelerimizin üretimini etkileyecek faaliyetlerde bulunmuyoruz.”



Türk Nippon Sigorta ekibi yeni yılı karşılamak için 19 Aralık 2017’de bir araya geldi. Qubbe İstanbul’da düzenlenen etkinliğe Türk Nippon Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shmuel Bassat ile Genel Müdür Dr. Baturalp Pamukçu başta olmak üzere tüm yönetim kadrosu ve personel katıldı. Akşam yemeğiyle başlayan ve DJ eşliğindeki eğlenceyle gece geç saatlere kadar süren yılbaşı kutlamasında Türk Nippon Sigorta ekibi yılın yorgunluğunu atarak, 2018 yılına dinamik bir giriş yaptı.





Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

Eviniz ve aileniz **HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi** ile daima güven altında.

Hayatta bazı kareler vardır ki hiç yaşamamış olmayı dilersiniz. Ama eninde sonunda o kareler gelir sizi bulur. Biz bunlara **"Kırmızı Kareler"** diyoruz ve biz o anlar için varız. Örneğin evinizi ve içinde yaşayan tüm sevdiklerinizi güvence altına almak için HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi ile daima yanınızdayız. Olabilecek tüm risklere karşı evinizi, eşyalarınızı güvence altına alırken, isterseniz ev halkının acil durumlarda veya kaza sonucu gerekli acil tıbbi masraflarını da karşılıyoruz.

**Hayatınız hep mutluluk kareleriyle dolsun istiyorsanız,
o zaman haydi HDI.**

Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr **f** **e** /hditurkiye

HDI
Sigorta

Konutta örnek projelerin SİGORTASI **RAL YAPI**



Rıza Kandemir

Çekirdekten yetişmiş, çimentonun, mermerin tozunu çocuk yaşlarda yutmuş, inşaat sektöründe basamakları en aşağıdan tek tek çıkarak sıfırdan bir imparatorluk kurmayı başarmış...

Binlerce kişiye istihdam sağlıyor, tek önceliği güvenlik ve sigorta. Dünyada benzeri olmayan yüz tanıma sistemiyle, sigortası olmayan çalışanların inşaat alanına girmesine izin verilmiyor...

Ülke çapında bir marka olmak için sermaye piyasalarına yelken açmış bir işadami. Kazandığı her kuruşu işine yatırıyor. Banka kredisi kullanmadan

Van'da, Sincan'da, Afyon'da toplamda 2 bin konutun üzerinde üç TOKİ projesini hayata geçiren Ral Yapı, Trio ve Hera inşaat şirketlerinin hakim ortaklarından Rıza Kandemir, çalışan dostu bir patron. Grubun binlerce çalışanı arasında tek bir sigortasız işçi yok...

özkaynaklarıyla büyüyor...

200 milyon liralık ihalelere teklif verebilecek sayılı inşaat şirketlerinden biri olan, örnek projelerle isminden söz ettiren, ancak kamuoyunda çok fazla tanınmayan Ral Yapı'nın hakim ortaklarından Rıza Kandemir'den bahsediyoruz...

Rıza Kandemir ile çalışanlarla birlikte aynı karavanadan yemek yediğimiz yemekhanede, şirketlerinin üstlendiği projeleri ve gelecek planlarını konuştuk...

Ral Yapı inşaat sektöründe önemli bir firma ama kamuoyunda pek tanınmıyor. Önce şirketiniz hakkında biraz bilgi verebilir misiniz?

Üç şirketimiz var. Üçü de inşaat sektöründe faaliyet gösteriyor. Ral Yapı, Trio ve Hera. Uşak projesini Hera ile yaptık. Van projesini, halen devam eden Sincan ve 1200 konutluk Afyon projelerini Ral Yapı üzerinden yapıyoruz. Her inşaat şirketinde olmayan sadece A grubu şirketlerin sahip

olacağı iş bitirme belgesi yani lisansımız var. Çalışanlarımızın da büyük katkısıyla bu belgeyi aldık. Binlerce çalışanımız arasında tek bir sigortasız işçi yok. İşimiz için güvenlik ve sigorta çok önemli. Dev inşaat alanlarına izinsiz giriş ya da sigortasız tek bir çalışan giriş yapmasın diye yüz tanıma sistemi kurduk. Bu dünyada olmayan örnek bir uygulama. Kartlı sistemlerde çalışan kartını bir başkasına verip yerine çalışmaya gönderebiliyor. Yüz tanıma sisteminde ise bu tür suistimallerin yaşanması imkansız.

Ağırlıklı olarak TOKİ ihalelerine mi katılıyorsunuz?

Evet, TOKİ ile iş yapıyoruz. Ancak çok özel projeler olursa onları da değerlendiriyoruz. Yap-sat tarzı projelerde çok fazla yer almıyoruz. Ankarada 46 konutluk bir projemiz var, inşaatımız tamamlandı. İstanbul'da bazı projelerle ilgilendik ama bir türlü anlaşma sağlayamadık. Ağırlıklı olarak TOKİ ile çalışıyoruz.

İnşaat sektöründe bazı sıkıntılar yaşanıyor. İstanbul'da fiyatlar bir miktar geri çekilmiş durumda. Fiyat dalgalanmaları ve sektördeki sıkıntılar sizi de etkiliyor mu?

Hayır, fiyat dalgalanmaları ya da sektördeki sorunlar bizi etkilemiyor. Bizim TOKİ'ye verdiğimiz bir ihale bedeli var. Bu ihale bedeli kapsamında aylık yaptığımız hakedişlerin bedelini alıyoruz. Aydan aya paramız geliyor. Sattık, satamadık, piyasa bozuldu gibi sorunlar bizi çok fazla etkilemiyor. Van'da 852 konutluk bir projeyi bitirmiştik. O arada Uşak'taki ihaleyi kazandık. İş bitirme belgesi olması için bu projeyi Hera üzerinden yaptık. Çünkü



bazen piyasada öyle işler oluyor ki, büyük projelerde bazen belgeniz yetersiz kalıyor. O zaman da mecburen belgesi olan başka bir şirketle ortak olmak zorunda kalıyorsunuz. Ki, birçok projede bu tarz işbirlikleri var. Şimdi bizim iki şirketin iş bitirme belgesinin karşılığı 100'er milyona yakın. 80 milyon biri, 80 milyon diğeri. Bu iki belgeyle 200 milyon liraya yakın ihalelere teklif verebiliyoruz. Dolayısıyla Van, iş bitirme belgesi almak için Ral Yapı'nın ilk projesiydi. Ardından Sincan'da 852 konutluk projeyi ve Afyon'da 452 konut projesini Ral Yapı adına aldık. Sonra Hera'nın yaptığı proje de tamamlandı. Dolayısıyla bugün Ral ve Hera olarak bu sektörün en büyüklerinin katılabileceği ihalelere girecek konuma geldik.

Bu belge sadece TOKİ ihale için mi geçerli yoksa bütün inşaat ihalelerine girebiliyor musunuz?

Türkiye'deki tüm kamu ihalelerine girebiliyoruz. Lisanslarımız, büyüklük itibarıyla sadece A grubu müteahhitlerde bulunuyor.

Sanırım Türkiye'de bu lisansa sahip çok fazla şirket yok...

Evet. Zaten büyük ihalelere teklif veren şirketlere baktığınızda sayısı sınırlıdır. Türkiye'de en fazla 10 şirket vardır. Mesa, Cengiz, Kolin gibi büyük şirketlerle aynı ihalelere katılabiliyoruz. Mesela İstanbul Gaziosmanpaşa ihalesinde Mesa, Albayrak, İhlas, Gül, Nuhoglu, Fuzul ve Ral Yapı vardı. Ral Yapı, 149.5 milyon lira toplam satış geliri üzerinden, yüzde 18 yani 26.9 milyon lira idareye teklif ederek ihalenin ilk oturumunda öne çıkan firma oldu. İhaleyi Fuzul kazandı ama yeterli belgeyi sağlayabilmek için yanına Yol İnşaat'ı aldı. Biz tek başımıza girebiliyoruz.

Önümüzdeki dönemde yine TOKİ ihaleleriyle mi devam edeceksiniz, başka projeler de olacak mı?

TOKİ ihaleleri devam edecek. Ama İstanbul'da marka bir proje yapmak istiyoruz. Belirli aşamalardan geçiyoruz ve istikrarlı bir büyüme sürecindeyiz. 10 yıl önce satın aldığımızda ➡

Ral Yapı cirosu sıfır, pasif bir şirketti. Bugün Bısaş'ın olduğu gibi. Biz Ral Yapı'yı 10 yılda 250 milyon lira seviyesine getirdik. Bısaş'ta da aynı başarıyı sağlayacağımıza inanıyoruz. Bısaş'taki avantajımız; elimizde bir güç var, sermaye var, belgelerimiz var. Geldiğimiz noktada, geçmiş 10 yıldan daha başarılı işlere imza atabilecek güce sahibiz.

Söz açılmışken, Ral Yapı halka açık Bısaş Tekstil'i neden satın aldı, hedefleriniz neler?

Ral Yapı, 1997 yılında kurulmuş. Biz 2007'de satın aldık. Son 10 yılda ciddi büyüme kaydettik. Markayı daha ileri bir noktaya taşımak adına şirketimizi sermaye piyasalarına taşımayı planladık. Bu kapsamda halka açık bir şirketi satın alarak hedefimize ulaşmak adına ilk adımımızı attık. Zaten inşaat sektöründe birinci ligde yer alıyoruz. Ancak sektör dışında sermaye piyasalarında, finans sektöründe çok fazla bilinirliğimiz yok. Burada amacımız halka açık şirketle bilinirliğimizi artırmak ve marka projelere imza atmak. Sermaye piyasalarına girerek kurumsallaşmayı hızlandırıp marka bilinirliğini artırmak istiyoruz. Biz bugün herkesin örnek olarak gösterdiği dev projeleri yapıyoruz, ancak çok fazla tanınmıyoruz. Halka açık bir şirket olarak ihalelere girmenin ya da farklı inşaat projelerde halka açık şirket olarak masaya oturmanın bizim için daha avantajlı olacağına inanıyoruz.

"Herkesin örnek gösterdiği dev projelere imza atıyoruz" diyorsunuz, bu başarının sırrı nedir?

Öncelikle diğer inşaat şirketleri gibi taşeron sistemiyle iş



yapmıyoruz. İnşaatlarda kullanılan bütün ekipmanlar kendimize ait. Kule vinçlerden 6 tane var örneğin. Kule vinç günümüz projelerinde olmazsa olmazlardan biri. Bu tür ekipmanı kiralamak yerine kendi bünyemizde bulunduruyoruz. Değeri 1 milyon Euro'yu aşan ekipmanımız var. Ayrıca tüm kalıplar kendimize ait. Bir projedeki kalıp maliyeti yaklaşık 3-4 milyon lira. Dolayısıyla iş yaparken 7-8 milyonluk ekipmanı kiralamak yerine kendi imkanlarımız dahilinde yapıyoruz. Ayrıca kimseye bağımlı olmadığımız için projeleri zamanından önce tamamlayabiliyoruz. Bu yüzden daha fazla kazanıyoruz. Kendi mermer fabrikamız var. Bu

da bizim için büyük bir avantaj. İki vardiya çalışan fabrika sadece bizim projeler için üretim yapıyor. Kendi mermer fabrikası olan, kendi ekipmanını kullanan çok fazla firma yok Türkiye'de.

Girmeyi planladığınız yeni ihaleler var mı?

Afyon'daki projemiz ağustos, Sincan projemiz ise aralık ayında bitecek. Mevcut 1200 konutluk proje devam ediyor. 1200 konutluk 10 proje daha alabiliriz. Dönüp bunları başkasına satıp aradan komisyon da alabiliriz. Bunları yapan firmalar var ama biz tercih etmiyoruz. Lisansımızı, belgemizi isteyenler var. Elimizdeki iş bitirme belgesine proje büyüklüğüne göre 5-10 milyon lira para alabiliyorsunuz. İki belgeyi alma maliyetimiz 22 milyon lira. Bu belgeler Hera ve Ral Yapı için çok önemli haklar barındırıyor. İstesek proje başına 5-10 milyon liraya kiraya verebiliriz. Ama biz komisyoncu değiliz. Başarılı projelerle ismimizden söz ettiren bir firmayız ve bu yüzden tercih ediyoruz. Önümüzdeki dönemde de marka projelerle markalarımızı daha iyi noktalara taşımayı planlıyoruz.

Peki farklı sektörlerde yatırımlar planlıyor musunuz?

Öncelikle Bısaş'ta isim değişikliğini yapıp borsadaki Yakın İzleme Pazarı'ndan çıkarmayı planlıyoruz. Yeni projelerle halka açık şirketimizi birinci lige taşıdıktan sonra enerji sektöründe, özellikle de rüzgar enerjisi yatırımları yapmak istiyoruz. 50 milyon özkaynak, 50 milyon kredi olmak üzere 100 milyon liralık bir enerji yatırımı planlıyoruz.





Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



BES'in 2017 karnesi I: Getiriler



Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Ludens İleri Finansal Hizmetler ve
Danışmanlık Yönetici Ortağı
ses@ludens.com.tr

Bu ayki yazımızı BES'te (bireysel emeklilik sistemi) geçen yılın değerlendirilmesine ayırdık. Emeklilik fonlarının geçen yıl getiri açısından nasıl bir performans sergilediğini tespit etmeye çalıştık. 2017 yılında kategori bazında emeklilik fonlarının getirileri incelendiğinde en yüksek getiriye yüzde 48 ile hisse fonlarının elde ettiği görülüyor. Geçen yıl BİST 100 endeksinin yüzde 47.6 değer kazanması hisse fonlarının performansına yaramış görünüyor. Kamu dış borçlanma araçları fonlarında, altın fonlarında ve esnek fonlarda geçen yıl yüzde 18 düzeyinde

kategori getiri ortalamaları oluştu. En düşük getiri ise yüzde 7.95 ile kamu borçlanma araçları fonlarından elde edilmiş. Tüm emeklilik fonlarının genel ortalama getirisi ise 2017 yılı için yaklaşık yüzde 15 olmuş. 2016 yılında bu oran yüzde 12 seviyesindeydi.

2017 yılında emeklilik fonlarının getirileri ile alternatif yatırım araçlarının getirilerini karşılaştıralım:

• 2017 yıllık enflasyon oranı yüzde 11.92. Yıllık mevduat faiz oranı yüzde 13.5. Geçen yıl emeklilik fonlarının ortalama getirisi yüzde 15. Enflasyon ve mevduat oranlarının üzerinde bir getiri söz konusu.

• Hisse fonları geçen yıl yüzde 48 ile borsadaki değer artışıyla uyumlu bir getiri yakalamış durumda.

• Geçen yıl döviz kurunda yaşanan yükselişler sonucunda döviz sepetinde yüzde 15 değer artışı kaydedilmiş. Kamu dış borçlanma araçları fonlarının elde ettiği yüzde 18'lik getiri, döviz sepetindeki artışla açıklanabilir.

• Altın fonlarının getirisindeki yüzde 18'lik artış da altın fiyatlarındaki yüzde 13 düzeyindeki artışın yanı sıra dolar kurundaki yükselişle açıklanabilir.

• Tabloda düşük getirisiyle dikkat çeken iki fon kategorisi var. Bunlardan ilki kamu borçlanma araçları fonları.



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



Getirisi yüzde 7.95. Yüzde 13.5 seviyesinde olan mevduat faizi ortalamasının bile altında.

• Düşük getirili ikinci kategori standart fonlar. Getirisi yüzde 8.4.

• Yüzde 12 olan özel sektör tahvil fonlarının getirisi de katılımcıların aldığı riske oranla düşük kalıyor.

• Para piyasası (likit) fonlarının getirileri, 1 yıllık mevduat faiz oranları ve gösterge tahvil faizinin altında kalmış durumda.

Kategori	Son 1 yıllık getiri (%)
Kamu borçlanma araçları	8
Kamu dış borçlanma araçları	18
Hisse senedi	48
Karma & Esnek	18
Katkı	10
Standart	8
Katılım	14
Altın	18
Para piyasası	12
Genel	15

Alternatif yatırım araçları	Son 1 yıllık değişim (%)
TL/Dolar	7.5
TL/Euro	22
Döviz sepeti (0.5 Euro + 0.5 dolar)	15
Altın (TL/gr)	13
Mevduat faiz oranı (1 yıla kadar vadeli)	13.5
BİST 100	48

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 nolu "Bireysel Portföylerin ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarının Performans Sunumuna, Performansa Dayalı Ücretlendirilmesine ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarını Notlandırma ve Sıralama Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ"de yer alan esaslar çerçevesinde notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunmaktadır. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin, notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşu listeye alması; notlandırma, sıralama ve diğer faaliyetlerinin kefil olduğu anlamına gelmeyeceği gibi, söz konusu faaliyete ilişkin bir tavsiye olarak da kabul edilemez.

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(31 Ocak 2017 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BEK	Groupama Em. Borç. Ar. EYF	★★★★★	5.81	318.061.506	47.467
MHK	Metlife Em. ve Hay. Kamu Borç. Araç. Stnd. EYF	★★★★★	5.79	510.355.933	159.875
AE2	AvivaSA Em. ve Hay. Gır. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF	★★★★★	5.81	3.133.564.395	820.115
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF	★★★★★	5.84	220.496.765	16.850

Kamu Dış Borçlanma Emeklilik Fonları

BPU	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Kam. Dış. Borç. Arç. EYF	★★★★★	18.0	222.365.630	26.301
BED	Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Brç. Ar. EYF	★★★★★	18.2	141.136.110	12.258
AH4	Anadolu Hayat Em. Gır Am. İki. Kamu Dış Bor. Ar. EYF	★★★★★	17.8	366.780.265	97.816

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

AZH	Allianz Hayat ve Em. A.Ş. His. Sen. EYF	★★★★★	16.3	294.708.041	51.124
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Hisse Sen. EYF	★★★★★	18.5	78.651.489	24.732
GHH	Garanti Em. Hay. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi EYF	★★★★★	14.8	137.322.162	19.053
GEH	Garanti Em. Hay. Hisse Senedi EYF	★★★★★	14.9	276.247.492	31.668
ALH	Allianz Yaşam ve Em. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★★★	14.5	401.845.370	55.999

Esnek Emeklilik Fonları

CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★★★	11.8	25.836.941	13.945
IEF	NN Hay. Em. Büyüme Am. Esnek EYF	★★★★★	10.4	103.999.542	59.690
IEE	NN Hayat Emeklilik Esnek EYF	★★★★★	10.5	404.866.154	190.855
IEK	NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF	★★★★★	10.5	324.328.027	156.415
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	10.1	202.338.151	89.507
GHE	Garanti Em. Hay. Dengeli Değişken EYF	★★★★★	10.4	825.601.544	106.688

Standart Emeklilik Fonları

AMS	Allianz Yaşam ve Em. Standart EYF	★★★★★	7.6	67.130.124	21.279
GRS	Groupama Emeklilik Standart EYF	★★★★★	6.2	6.103.238	1.140
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Standart EYF	★★★★★	8.1	579.207.222	356.296
IEB	NN Hay. Em. Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★★★	7.7	274.641.762	117.800

Konuşma bozukluklarında doğru bilinen yanlışlar



İrem Konakçı Yenice
Ataşehir Florence Nightingale Hastanesi
Odyoloji, ses ve konuşma
bozuklukları uzmanı

Çocukluk döneminde en sık karşılaşılan konuşma problemlerinden biri de

konuşma seslerinin doğru üretilmemesidir. Halk arasında “harf bozukluğu”, “harfleri söyleyememe” olarak ifade edilen artikülasyon bozukluklarıyla okul öncesi dönemde sıklıkla karşılaşıyor.

1-3 yaş döneminde çocukların konuşurken basitleştirmeler yapması normal. Ancak yaş ilerledikçe konuşmanın anlaşılabilirliğinin artması gerekiyor. Genel bir ifadeyle, 4 yaşına gelmiş bir çocuğun konuşmasının aile dışındakiler tarafından da net bir şekilde anlaşılıyor olmalı.

Bu konuda yapılan en sık hatalardan biri, çocukla sık vakit geçiren kişilerin bu

konuşma şekline alışıp çocuğu rahat anlaması nedeniyle mevcut konuşmayı sorunsuz algılaması ya da sevimli bulmasıdır. Oysa burada önemli olan ebeveynlerinin değil, arkadaşlarının ya da diğer yetişkinlerin çocuğu rahatlıkla anlayıp anlayamadığıdır. Sesletim (artikülasyon), havanın ses tellerinden geçip dil, çene, dişler, dil ve damakta biçimlenip ses, hece ve kelimeler halinde işlenmesidir. Konuşma organlarının ardışık ve uyumlu hareketleriyle dile ait konuşma seslerinin doğru telaffuzu sağlanıyor.

Neden bazı çocuklar harfleri söyleyemez?

Bu durumun birçok farklı nedeni olabilir. Yapısal nedenlere bağlı olabileceği gibi, hiçbir nedene bağlı olmaksızın da söz konusu sorun yaşanabiliyor. En sık karşılaşılan yapısal nedenler arasında; işitme engeli, yarık dudak damak, kaslarda zayıflık, dil bağı, zihinsel gerilik, otizm, nörolojik kökenli bozukluklar sayılabilir. Ancak çoğu kez herhangi bir fiziksel neden olmaksızın da artikülasyon bozukluğuyla karşılaşılabiliyor. Çocuk o sesi çıkarabilmek için gereken doğru pozisyonu henüz bilmediğinden hatalı üretebiliyor. Örneğin “arı” yerine “ayı”, “kedi” yerine “tedi” diyor...

“Sesbilgisel bozukluk” dediğimiz bir diğer sorunda ise konuşmanın temelini oluşturan dil kurallarına ait





bilgiyi edinmede sorun yaşıyor. Örneğin çocuk, “k” sesini bir kelime içerisinde doğru, diğerinde ise hatalı kullanabiliyor. Bu durum artikülasyon bozukluklarıyla karıştırılıp ilerleyen dönemlerde okuma yazma becerilerini edinirken sorun yaşanmasına da neden olabiliyor.

Ne zaman terapi desteği alınmalı?

Çocuklar her konuda olduğu gibi konuşma seslerini de belli bir sırada ve gelişimsel bir süreç içerisinde öğreniyor. Örneğin “b” sesini 2-3 yaşlarında öğrenirken, “r” sesini daha geç öğrenebiliyor. Ya da bir sesi bir kelime doğru kullanırken, başka bir kelime içerisinde daha zor üretebiliyor. Çocuğun konuşma anlaşılabilirliğinin yetersiz olduğu şüphesi ebeveynlerinde ya da öğretmenlerinde oluştuysa mutlaka bir uzman görüşü almakta yarar var. Çocuğun yaşına uygun konuşmayı

ÇOCUĞUMA SESLERİ DOĞRU ÜRETMEŞİ İÇİN NASIL YARDIMCI OLABİLİRİM?

DOĞRU MODEL OLUN!

En önemli nokta, çocuğa doğru model olmaktır. En sık gözlenen hata, ailenin de o hataya alışması, hatta kendilerinin de benzer şekilde telaffuz etmeye başlamasıdır. Örneğin, çocuk “su” yerine “fu” diyorsa, yakın çevresi de çocuğa “Fu içer misin” diye seslenebiliyor.

HATAYI ASLA PEKİŞTİRMEYİN!

Bir diğer sorun da bu bebeksi konuşma şeklinin erken dönemde ailelere sevimli görünmesi. 4 yaşını geçmiş bir çocukta bebeksi bir konuşma gözleniyorsa, destek alınmalıdır. Bu konuşmanın gelecek yıllara da benzer şekilde aktarılacağı ihtimali düşünülerek, pekiştirmek yerine yardımcı olmaya çalışılmalıdır.

SÜREKLİ KONUŞMASINI DÜZELTMEYİN!

Üretilmediği bir ses konusunda, nasıl yapacağını bilmezken sürekli uyarmak, düzeltmek çocuğu duygusal olarak yıpratır. Aileler evde kendilerince buldukları formüllerle doğru dil pozisyonunu çocuğa öğretmeye çalışıp işi daha da karmaşık hale getirebilir. Bu noktada uzman desteği alıp, çocuğa neyi nasıl yapacağını öğretmek daha doğru olacaktır.

HASSAS DAVRANIN!

Ebeveynler ya da yakın çevresindeki diğer kişilerin çocukla dalga geçmesi, bebeksi bulması gibi durumlar da yaşanabiliyor. Kimsenin konuşmasından dolayı çocukla dalga geçmesine ya da aşağılamasına izin vermemek gerekiyor. Okulda öğretmenlerin, diğer çocukların da bu konuda hassas davranmaları konusunda önderlik etmesi gerekiyor.



değerlendirmeye yardımcı test bataryaları kullanılarak, doğal konuşma örnekleri alınarak ve gerekli gözlemler yapılarak, konuşma seslerini yaşına uygun üretilip üretilmediği uzman tarafından tespit edilebilir. Eğer çocuk konuşma seslerinin bir kısmının üretiminde sorun

yaşıyorsa, sorun erken dönemde ele alındığında daha kısa sürede ve etkili sonuç alınabiliyor. Terapi desteği almakta geç kalınırsa, hem sosyal ve duygusal olarak çocuk etkileniyor hem de alışkanlıkların yerleşmesine bağlı olarak düzelme biraz daha geç olabiliyor.



Fukaralığa Veda - Dünyanın Kısa İktisadi Tarihi

Gregory Clark [İstanbul Bilgi Üniversitesi / 400 sayfa](#)

Neden, dünyanın bazı bölgeleri bu kadar zenginken diğer bölgeler sefalet çekiyor? Niçin, sanayi devrimiyle gelen benzersiz ekonomik büyüme ve gelişme 18'inci yüzyıl İngilteresinde ortaya çıkmış, dünyanın diğer bölgeleri yoksullukla baş başa kalmış? Bu eşitsiz gelişmenin kaynağı neye dayanıyor?

California Üniversitesi öğretim üyesi Gregory Clark, bu sorulara cevap ararken, dünya ekonomisi tarihinin temel hatlarını basit evrelerle açıklayarak, kolay anlaşılır bir tarihi temele oturtuyor. 1800'den önce basit ama güçlü bir işleyiş olan "Malthus Kapanı", teknolojik ilerleme ve değişimlerle elde edilen gelir artışlarının sonunda nüfus artışıyla kaybedilmesine yol açıyordu. Ancak sanayi devrimiyle birlikte maddi tüketim imkânları gelişti; toprak ve sermaye sahipleri ile eğitimliler, vasıfsız işçiler bu yeni



nimetlerden yararlandı. Ancak bundan tüm toplumlar yararlanmadı, refah belirli bölgelerle sınırlı kaldı. Sanayi devrimi belli toplumlar içinde eşitsizlikleri azaltırken, toplumlar arasındaki uçurumu artırdı. Bu noktada başka bir süreç yani "büyük ayrılış" başladı.

Clark, ilk yayınlandığında yankılar yaratan "Fukaralığa Veda - Dünyanın Kısa İktisadi Tarihi" adlı bu kitabında dünya ekonomik tarihini sorgulayıp, Malthus Kapanı'nın neden bu kadar uzun sürdüğünü, sanayi devriminin neden küçük bir adada başladığını ve bunun sonucunda "büyük ayrılış"ın

nasil ortaya çıktığını açıklarken, bugün dünyada ülkeler arasındaki gelir farkının 50'ye 1 oranında olduğunu ve en zenginlerle en yoksulların aynı dünyada yaşamakta olduğunu kıskırtıcı bir dille vurguluyor.

Yürümenin Felsefesi

Frederic Gros [Kolektif Kitap / 192 sayfa](#)

"Yaşamak için ayağa kalkmamışken, yazmak için oturmak nasıl da beyhudedir" demiş ABD'li yazar, filozof, şair, tarihçi, kölelik karşıtı, vergi direnişçisi, kalkınma eleştirmeni ve natüralist Henry David Thoreau... Nietzsche'nin Kara Orman'da yürürken göz çukurlarına



dolan mutluluk gözyaşları, Rimbaud'un tahta ayağıyla açılacağı çöllere dair kurduğu düş, yasaklı Rousseau'nun Alplerdeki adımları, Thoreau'nun Walden'daki gezintisi, Nerval'in dar sokaklardaki aylaklığı ve daha niceleri...

Aylaklar, göçebeler, sürgünler, hacılar, kaçaklar, seyyahlar, münzeviler ve mülteciler yürüyor. Peki yürümek sadece evle iş arasında gidip gelmek, bir yerlere yetişmek ve koşuşturmak değil de evrenle

özel bir ritim, akort ya da hafifleme içinde buluşmak olabilir mi? Yeryüzüyle hemhal olup kendimizi başkalaşmaya açarak yürüyebilir miyiz?

Yürümek iki mesafe arasında gidip gelmek değil yaratıcı bir eylemdir. Hem kendi yalnızlığımıza çekildiğimiz hem de toplum olarak bizi dönüştürecek bir ayağa kalkıştır. İki büküm vücudun karşısında dikilmeye çalışan, attığı her adımda yeryüzünün gerçek bir parçası olduğunu fark eden "yürüyen insan"ın (homo viator) eylemidir. Çünkü yürüyen insan kendi üzerine çöken kaygı, haset ve korku yumaklarını çözer, varlığını yeryüzünün ebediyen yeni olan kalbine düğümler. Yürüyoruz, işte bu düğümü atmak için.

7 Gezi 7 İstanbul

Egemen Demircioğlu

[E Yayınları / 320 sayfa](#)



Kültür gezilerinin tatlı dilli rehberi Egemen Demircioğlu, anlattıklarını tefrikalar haline getirmiş. Müthiş bilgi birikimi ve etimolojiye olan hakimiyetiyle yaptığı yorumlar, kurduğu bağlantılar okuyanı şaşırtıyor, bildiğini zannettiği yerlerde tadına doyum olmaz serüvenlere çıkarıyor. Yazar, gezilerindeki gibi yine zarif ve samimi, dostane, mütevazı. İstanbul'da kaybolmayı sevenlere çok güzel bir yol arkadaşı...

Arabasına aşık olan o adamı biz de çok seviyoruz!



Ona aşkla bağlı olduğunuzu biliyoruz. İşte bu yüzden **Güneş Genişletilmiş Kasko** ile aracınızı tam güvence altına alıyoruz. Yanma, çarpma ve sel gibi durumlarda artık endişelenmenize gerek yok. Çünkü, Güneş Sigorta ile #hayatdahakolay!

#HayatDahaKolay

ANADOLU SİGORTA İLE SİBER DÜNYADA DA KAYBETMEK YOK



**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr



KİMLİK
HİRSİZLİĞİ



ONLINE İTİBARA
ZARAR VERİLMESİ



E-ALİŞVERİŞ
ANLAŞMAZLIKLARI



ÖDEME ARAÇLARININ
ÇALINMASI



OTOMATİK
RAPORLAMA HİZMETİ