

Sigortacılar potansiyele TEKNOLOJİ ile ulaşacak



ŞİRKETİM 360°

ile KOBİ'ler ürün de
alıyor danışmanlık da



BES fonlarının

2018 YILI

değerlendirmesi



Türkiye'nin En Değerli 100 Markası arasına yükseldik!

Ülkemizin değerine değer katarak yükselmeyi hedeflediğimiz bu yolda,
çalışmalarımızın karşılığını görmeye başlamış olmanın gururunu yaşıyoruz.



*Brand Finance 2018 verilerine göre.



Çalıştay...

2011 yılından bu yana mayıs ayının son haftası "Sigorta Haftası" olarak kutlanıyor. Sektörün tüm paydaşları o hafta boyunca bir dizi etkinlik düzenliyor, sorunlar tartışılıyor, çözüm yolları aranıyor. Geçen yıl ise Sigorta Haftası'nın adı şöyle bir geçti ama her zamanki gibi kutlamalar, organizasyonlar, toplantılar yapılmadı. Resmi bir açıklama gelmedi ama Ramazan ayına denk geldiği için böyle olduğunu söyleyenler oldu... Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sektörün çatı örgütü olarak Sigorta Haftası etkinliklerinin de organizasyonunu üstleniyor. Bu yıl da Ramazan ayına denk geliyor. Muhtemelen hafta dolayısıyla kutlama ve bilgilendirme duyurularıyla yetinileceğini, ancak etkinlik düzenlenmeyeceğini tahmin ediyorum. Neden mi? Klasik olarak Sigorta Haftası'nda düzenlenen etkinliklerin çok daha geniş kapsamlısı geçen şubat ayında yapıldı da ondan... Evet, "Sigorta ve Emeklilik Sektörü Strateji Belirleme Çalıştayı"nı organize eden TSB, kamu kurumlarını, sektör temsilcilerini ve tüm paydaşları İstanbul'da bir araya getirdi. Çalıştayda Türkiye'de sigortanın geleceği konuşuldu. Yerli ve yabancı birçok katılımcıdan birbirinden ilginç konuşmalar dinledik. Bu kadar geniş bir çalıştayda elbette kürsüye çıkan herkesten ufkumuzu açacak

konuşmalar ya da sunumlar beklemek doğru olmaz. İş yapmaya gelenler kadar "ilişkiyi yönetmeye çalışanlar" da dikkat çekti. Ama bir "ilk" olması açısından bence çalıştay önemliydi. Elbette basının görevi eleştirmek. Çünkü eleştiri bir sonrakinin daha iyi yapılması içindir. Aksi takdirde sen, ben, bizim oğlan; hepimiz birbirimizi eğlendirir gideriz, sektör de olduğu yerde döner durur. Bu tür toplantılar neden önemli? Farkındalık



yaratmak için. Türkiye'de hala sigortalıların oranı düşük. Zorunlu sigortalarda bile istenilen seviyelerde değil. Varın diğer branşları siz düşünün. Keza yenileme oranları da ortada... Ödenen primler alınan hizmete göre düşük olsa da hala sigortanın maliyet olarak görülmesi bu tabloda önemli rol oynuyor. Neden ekonomik ve

ancak büyümeyle aşılabılır. Bilinç konusunda durum iç açıcı değil. Öyle ki Anadolu'da hala sigortanın helal mi yoksa haram mı olduğu tartışılıyor. Böyle de bir gerçek var. Özellikle de pek çok KOBİ'nin bu gerekçeyle sigorta yaptırmadığı konuşuluyor. Sektör ve paydaşları olarak bu konular üzerine kafa yormaya devam etmemiz şart. Bilinçlendirme çalışmaları ne kadar çok artarsa sektörün büyümesine o kadar katkı yaparız. Elbette bunun da doğru yerde, doğru zamanda ve doğru insanlarla yapılması gerekiyor.

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu,
Serap Sürmeli

Fotoğraf
Çelik Çelikkayan

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

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

Baskı: Ömür Matbaacılık A.Ş.
Telefon: 0 212 422 76 00 pbx

Dağıtım: Turkuvaaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.





24



28



34



36



38

24

Şirketim 360° ile KOBİ'ler ürün de alıyor danışmanlık da...
MAPFRE Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ercan Eryaşar'a göre sigorta sektörü bireysel ve KOBİ alanlarında büyüyecek. Eryaşar, bu beklenti doğrultusunda hayata geçirdikleri "Şirketim 360°" ürününün aynı zamanda şirketlerin sigorta ihtiyacını analiz eden bir danışmanlık paketi olduğunu vurguluyor...

36

"2019'da dengeli büyüme önem kazanacak"
Türk Nippon Sigorta, 2019 yılı stratejisini "dengeli büyüme" üzerine kurguladı. Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık vererek, her zaman olduğu gibi bu yıl da branş dengesini sağlamaya devam edeceğiz" diyor...

28

Sigortacılar potansiyele TEKNOLOJİ ile ulaşacak
GSYH'nın 35 katı kadar teminat sunan Türkiye sigortacılık sektörünün geldiği seviye kimseyi tatmin etmiyor. Peki 30 yıldır sürekli "yüksek" olduğu söylenen potansiyele ulaşmak için neler yapılması gerekiyor? TSB'in bu soruya yanıt bulmak amacıyla düzenlediği çalıştayda çarpıcı görüşler ortaya çıktı...

38

Sigortayı nerede yaptıracağını bilmeyenler var!
Halkın yüzde 72'si bireysel emeklilik ve özel sağlık sigortasının yarar sağladığını düşünüyor. "Çocuğumuzun eğitim masraflarıyla ilgili kaygım var" diyen yüzde 73.4'lük kesimin yüzde 76.3'ü bu konuda bir şey yapmamayı tercih ediyor. Halkın yüzde 29'u ise herhangi bir sigorta ihtiyacı olduğunda ne yapacağını ve nereden bilgi alacağını bilmiyor...

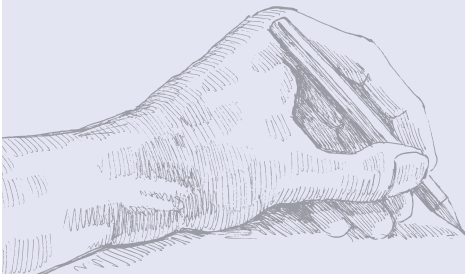
34

Ray Sigorta, kasko teminatında sınırları zorluyor
Hasarsızlık koruma teminatı, kadınlara özel "Prences Kasko", "2. Şans Kasko" gibi ürün ve hizmetleriyle fark yaratan Ray Sigorta; hâkim ve savcılar, doktor ve diş hekimleri, eczacılar, mühendisler, öğretmenler, muhasebeci ve mali müşavirler, TSK üyeleri ve devlet memurları için de yüzde 25'e varan indirimler sunuyor...

42

SCOR ve PartnerRe birleşmesinin yankıları sürüyor
Fransız reasürör Scor ile Bermuda merkezli Partner Re arasındaki birleşme görüşmeleri devam ediyor. Analistler, anlaşma halinde en büyük reasürör şirketler sıralamasının değişeceği görüşünde.

yazarlar



22

Dalkan Delican
Tepetaklak!

40

Zeynep Turan Stefan
Sigorta şirketlerinde teknolojik dönüşüme dair bir uygulama

46

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
BES fonlarının
2018 yılı değerlendirmesi

Anadolu Sigorta, başarılı Trakya acentelerini İstanbul'da ağırladı



Anadolu Sigorta, "Trakya Acentelerimiz ile İstanbul'da Buluşuyoruz" kampanyası kapsamında Trakya'nın en başarılı 20 acentesini İstanbul'a davet etti. İstanbul Bölge Müdürlüğü ev sahipliğinde düzenlenen motivasyon etkinliğine I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu, Genel Müdür Yardımcıları Metin Oğuz, Mehmet Abacı ve Ali Kaplan, İstanbul Bölge Müdürü İdil Pamir, Kurumsal İletişim Müdürü Berna Ergünten ile Acente İlişkileri ve Satış Müdürü Murat Yüksel katıldı. Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli il ve ilçelerinde faaliyet gösteren Anadolu Sigorta acenteleri arasında düzenlenen performans yarışmasında kazanan acentelerin ve Anadolu Sigorta yöneticilerinin katıldığı İstanbul gezisi, Dolmabahçe Sarayı ve Beşiktaş Stadyumu turlarıyla başladı. Akşam yemeğiyle devam eden etkinlikte acenteler oldukça keyifli bir gün geçirerek evlerine güzel anılarla döndü.

Scania'lar Anadolu Sigorta güvencesinde

Anadolu Sigorta, Scania marka ağır vasıta araç sahiplerine özel, birçok riske karşı güvence sunan yeni bir kasko ürünü geliştirdi. Scania işbirliğiyle hayata geçirilen Scania Kasko Sigorta Poliçesi, her türlü hasar hizmetinin, poliçe teminatları kapsamında Scania yetkili servisleri çatısı altında, yalnızca Scania orijinal parçalar kullanılarak, konusunda uzman teknisyenler tarafından tam ve eksiksiz olarak verilmesini sağlıyor. Hasar durumlarında onarım, yine Scania yetkili servislerinde belli tutardaki hasara kadar ekspertiz olmaksızın yapılabilir. Tüm işlemler tek merkezden yönetiliyor. Anadolu Sigorta'nın bu ürünüyle poliçe dönemi içerisinde bir adet



orijinal cam değişimi, muafiyetsiz ve hasarsızlık indirimi etkilenmeden yapılıyor. Ayrıca araçta meydana gelebilecek küçük çaplı hasarlar için anlaşmalı yetkili servislerinde geçerli olacak şekilde mini onarım hizmeti sağlanıyor. Bu kapsamda verilecek hizmetler hasarsızlık indirimi kademesini etkilemiyor.

Hatalı yakıt dolumu sonucunda aracın maruz kalabileceği mekanik zararlar ve masraflar da olay başına ve yıllık 1.500 TL ile teminat altına alınıyor.

Anadolu Sigorta'nın Scania Kasko ile müşterilerine sunduğu en önemli ayrıcalıklardan biri de "sınırsız" ihtiyari mali mesuliyet teminatı...



Anahtar teslim Otomatik BES Garanti Emeklilik'te!

Çalışanlarınızı Garanti Emeklilik'ten Otomatik BES'li yapın,
tüm süreçlerle biz ilgilenelim, siz rahat edin.
Hemen bir Garanti şubesine gidin,
Otomatik BES başvurunuzu son güne bırakmayın.

ATO üyelerinden Quick Sigorta'ya yoğun ilgi

ATO, TÜSAF, BASİAD ve Quick Sigorta ortaklığında düzenlenen “Yeni Sigortacılık ve Ticarete Yeni Kavramlar” konulu panele ATO üyeleri büyük ilgi gösterdi. ATO Meclis Salonu’nda gerçekleşen panelde katılımcılar özellikle kefalet sigortası ve alacak sigortası konusunda bilgilendi, sorularına cevap buldu. Panelde bir konuşma yapan Maher Holding CEO’su Levent Uluçen, yeni sigortacılık ürünleriyle birlikte sigortacılık anlayışının değişeceğini belirterek Maher Holding’in yeni yatırımları konusunda bilgi verdi. Daha sonra söz alan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, kefalet ve alacak sigortasıyla ilgili ayrıntılı bir sunum yapıp, katılımcıların sorularını yanıtladı. Yaşar söz konusu ürünlerin iş dünyası için önemli bir yenilik olduğunu belirterek “İş yapan, üretim yapan kişilere bu ürünler yeni imkanlar



sağlıyor. Aynı zamanda bu ürünlerle birlikte acentelerimiz daha farklı bir sigortacılık anlayışıyla tanışıyor olacak. İş dünyasının talep ettiği ve onların iş süreçlerini rahatlatacak u ürünlerle

birlikte acentelerimiz bugüne kadar bankaların yaptığı iş süreçlerine girmiş oluyor. Kısacası bu ürünler hem iş dünyasına hem de acentelerimize yeni kapılar açıyor” dedi.

Allianz Türkiye, acente ödül programını yeniledi



Ertuğrul Yücenur

Allianz Türkiye, acentelerini motive etmek ve performanslarını ödüllendirmek amacıyla çalışmalarına devam ediyor. Bu kapsamda 2012 yılında “Allianz Lig” adıyla hayata geçirilen ödül programı yenilenerek “Allianz Plus” adıyla acentelerin hizmetine sunuldu. “Türkiye’nin önde gelen sigorta şirketlerinden biri olarak yakaladığımız başarıda acentelerimizin payı büyük” diyen Allianz Türkiye Satış ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı Ertuğrul Yücenur, ödül programıyla ilgili şu bilgileri paylaştı: “Acente odaklı bir şirket olarak şirketimizin görünen

yüzü acentelerimize yönelik ödül programımızı yeniledik. Allianz Lig kampanya portalımızı Allianz Plus’a dönüştürdük. 2012 yılından bu yana bu portalımız aracılığıyla 3 bin 500 acentemize toplam 26 milyon TL’den fazla ödül kazandırdık. Son yıllarda portalımız üzerinden belli bir puan karşılığı hak edilen toplam 10 aracı Karadeniz, Ege, Güney Anadolu, İç Anadolu ve İstanbul bölgelerimize bağlı acentelerimize teslim ettik. Allianz Plus’ın yepyeni tasarımı ve sadeleştirilmiş kazanç kurgusuyla acentelerimiz ürettikçe kazanmaya ve birbirinden güzel ödüller almaya devam edecek.”

KOBİ Paket Sigortası



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

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

AXA, Altınordu'nun "Değerler Ortağı" oldu

AXA Sigorta, İzmir'in Türkiye Cumhuriyeti ile yaşıt futbol kulübü Altınordu ile "Değerler Ortağı" oldu. Altınordu Futbol Kulübü'nün öncelikle sporcu, antrenör ve çalışanlarını, sonrasında ise taşınmazlarını sigorta güvencesi altına alan işbirliğinin yanı sıra nisan ayında dünyanın dört bir yanındaki kulüplerden yüzlerce sporcunun ve ailelerinin ağırlanacağı 6. Uluslararası U12 İzmir Cup'ın da desteklenmesini kapsayan anlaşma, 12 Şubat Salı günü atılan imzalarla resmileştirildi. Altınordu Metin Oktay Yerleşkesi'nde düzenlenen imza törenine AXA Sigorta adına CEO Yavuz Ölken ile Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan; Altınordu adına da Yönetim Kurulu Başkanı Seyit Mehmet Özkan ile İcra Kurulu Başkanı (CEO) Barış Orhunbilge katıldı.

AXA'nın öncelikli misyonunun "insanların daha iyi bir yaşam sürmesini sağlamak" olduğunu ifade eden Yavuz Ölken, sponsorlukla ilgili



şu bilgiyi paylaştı: "Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de farklı işbirliklerine imza atarak hem bu konuda farkındalığın artırılmasına hem de spor alanında ülkemizi gururlandıran başarılarla imza atılmasına destek oluyoruz. Cumhuriyetimizle yaşıt veren ve ülkemize örnek sporcular kazandırmak için çalışan Altınordu Futbol Kulübü ile bu bağlamda

işbirliği yapabildiğimiz için çok mutluyuz. Biz bunun finansal bir ortaklıktan çok daha fazlası olduğunu düşünüyoruz. 'İyi birey, iyi vatandaş, iyi futbolcu' yetiştirme hedefiyle çalışan Altınordu değerlerinin güçlenerek yaşaması, geleceğe taşınması ve yeni nesillerin de hayatına dokunması için kulübümüzün değerlerine ortak oluyor, bu sebeple de kendimizi sadece bir sponsordan ziyade 'Değerler Ortağı' olarak adlandırmayı daha uygun buluyoruz."

Üyesi Firuzan İşcan ise "AXA'da 'kıymetini kaybetmeden bilme'nin önemine inanıyoruz. Altınordu Futbol Kulübü'nün de sadece taşınmazlarını değil, taşınan varlıklarını ve tüm organizasyonlardaki sorumluluklarını, değer biçilemeyecek sporcularını, antrenörlerini ve çalışanlarını seyahat, ferdi kaza ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerimizle AXA Sigorta güvencesi altına alıyoruz" dedi.

Auto King, merkez servisini ve genel müdürlüğünü Kartal'a taşıdı

Auto King, iş süreçlerindeki verimliliği maksimuma çıkarmak için çözümler üretmek amacıyla İstanbul Maltepe'deki servis merkezini ve aynı binada bulunan genel müdürlüğünü, 28 Ocak 2018 itibarıyla Kartal'a taşıdı. Şirket, yaklaşık 8 bin metrekarelik yeni lokasyonunda araç sahiplerine daha hızlı ve kaliteli hizmet verebilmek için tüm ekipmanlarını da son teknolojiyle yeniledi.

Auto King Genel Müdürü Ertuğrul Bul, "Yeni servisimizde teknolojiyi süreçlerimize de aktardık. Merkez



servisimizin giriş ve çıkışında yer alan plaka okuma sistemleriyle araçların giriş-çıkış ve serviste kalış sürelerini sistemlerimiz üzerinde izleyebileceğiz. Daha kısa sürede daha fazla araç onararak araç

sahiplerine ve iş ortaklarımıza daha fazla fayda sağlamayı amaçlıyoruz. Yeni servisimiz, Auto King bünyesinde uzun yıllardır görev yapan yüksek inşaat mühendisleri, Axalta firması mühendisleri ve İtalyan USI mühendisleri tarafından bir üretim bandı şeklinde tasarlandı, planları çizildi. İç tasarım ve makinaların yerleştirilmesi de bu planlara göre yapıldı. Onarıma giren araçların bir kapıdan içeri girmesi ve üretim bandının sonunda onarılmış olarak diğer kapıdan dışarı çıkarılması amaçlandı" diyor.



*Geleceği öngörebilmenin en iyi yolu
alacaklarınızı
güvence altına almaktır.*

1 Ocak 2019 tarihinde yürürlüğe giren Devlet Destekli Alacak Sigortası ile küçük ve orta ölçekli işletmeler, yurtiçinde gerçekleştireceği ürün ve hizmetlerin satışından doğacak ticari alacaklarının tahsilatını güvence altına alarak risklerini azaltıyor, yeni pazarlara girme potansiyelini ve işletmenin kârlılığını artırıyor. Devlet Destekli Alacak Sigortası yaptırın, geleceğe güvenle bakın.

DEVLET DESTEKLİ

**ALACAK
SİGORTASI**



**Türkiye
Sigorta Birliği**



Özer Şimşek

Volkswagen Kasko, anahtar teslim fiyat güvencesi veriyor

Sompo Japan Sigorta'nın yeni ürünü "Volkswagen Kasko" ile araçlar farklı risklere karşı korunurken, orijinal parça garantisiyle araç koruma altına alınıyor. İlk 3 yıl hırsızlık ve pert hasarında da aracın anahtar teslim fiyatını karşılayan Sompo Japan Sigorta ayrıca, Volkswagen Kasko poliçesine sahip müşterilerine servis süresince kendi araçlarına eş değer ikame araç hizmeti sunarak hayatlarına aynı konforla devam etmelerini sağlıyor.

Sompo Japan Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, yeni ürünle

ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Volkswagen ile Sompo Japan Sigorta'nın ortaklaşa sunduğu Volkswagen Kasko ile iki önemli marka işbirliğine gitmiş oldu. Sompo Japan Sigorta olarak hedefimiz, müşteri ihtiyaçları doğrultusunda ürünler sunmaya devam etmek. Yetkili servisin sunduğu hizmetler kapsamında Volkswagen Kasko sahipleri kendilerini çok daha güvende hissedecek. Bu hizmetlerin yanı sıra Volkswagen Kasko'ya dahil ettiğimiz ek teminatlarla aracın anahtar üstündeyken çalınmasını ve araç sahibinin kişisel eşyalarının çalınmasını da güvence altına alıyoruz."

"Parkenin aslanları" için artık Galatasaray Doğa Sigorta diyeceğiz

Doğa Sigorta, Galatasaray Erkek Basketbol Takımı'na isim sponsoru oldu. Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Mustafa Cengiz ve Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın katılımıyla Ali Sami Yen Spor Kompleksi - Türk Telekom Stadyumu'nda düzenlenen basın toplantısında sponsorluk anlaşmasına dair imzalar atıldı. İki taraf arasındaki anlaşmaya göre, 2018/2019 ve 2019/2020 basketbol sezonu için geçerli olmak üzere Galatasaray Erkek Basketbol Takımı'nın ismi "Galatasaray Doğa Sigorta" olacak. Ayrıca sarı kırmızı takımın forma önünde Doğa Sigorta logosuna da yer verilecek. Nihat Kırmızı, sponsorlukla ilgili "Doğa Sigorta olarak 'Ağaç yaşken eğilir' ilkesiyle sosyal sorumluluk projeleri yürütüyoruz. Bu zamana kadar birçok amatör branşa



destek olduk, sporcu yetiştirmek adına birçok gence spor bursu verdik. Gençlerin en iyi ve verimli şekilde yetişmesi, doğru, sağlıklı alanlara yönelmesi için biz de şirket olarak elimizi taşın altına koyuyoruz. Hedefimiz gençlerin

sporu sevmesine yardımcı olmak. Spor yoluyla sağlıklı bedenler ve zihinler yetişmesinin, güçlü ve mutlu toplumlar oluşmasına destek olacağına inanıyoruz. Eğitime ve spora her zaman destek vereceğiz" değerlendirmesini yaptı.



Olmaz demeyin, Ziraat Sigorta'ya gelin.

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta

Bu 5 sigortadan birini yaptıran çiftçinin ortaklık payını Bereket ödüyor

Bereket Sigorta'nın 5 farklı sigorta paketinden (TARSİM, Ortak Kaza Sigortası, Bereketli Çiftlik Sigortası, Çiftçi Hayat Sigortası ve Eşya Sigortası) herhangi biri için toplamda yıllık 1000 lira ve üzerinde prime ulaşan çiftçilerin Tarım Kredi Kooperatifleri ortaklık payları Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik tarafından karşılanacak. Bu paketlerden birini yaptıran çiftçiler, Tarım Kredi Kooperatifleri'ne ortaklık başvuru dilekçesi, nüfus cüzdanı fotokopisi, ikametgâh ilmühaberi ve tarımsal üretim faaliyetini gösteren belgelerden en az biriyle müracaat ederek çok kısa bir sürede ortaklık işlemini tamamlayabiliyor. Ortaklık işlemlerinin tamamlanmasıyla Tarım Kredi Kooperatifleri'nin sunduğu çok sayıdaki imkândan faydalanmaya başlayan üreticiler ayrıca, Bereket sigorta tarafından kooperatif ortaklarına sağlanan



Genişletilmiş Kasko ve Konut Paket sigorta ürünlerinde de yüzde 10 indirimde sahip oluyor. İlk yıldan sonra kampanya şartlarında yeni poliçe satın alınması veya mevcut

poliçenin yenilenmesi halinde ortaklık sermayesinin geri kalan tutarları da aynı şartlarda Bereket Sigorta ve Emeklilik tarafından karşılanmaya devam ediyor.

Eşdeğer parça belgelendirme kapsamında ilk akreditasyonu OSEM aldı

Yerli oto yedek parça üreticilerin ürettiği ve yurtdışından ithal edilen karoser grubu tampon, çamurluk, kaput, aydınlatma yedek parçalarının orijinale eşdeğer olduğunu belgeleyen OSEM, "ISO-EN 17065 Ürün Belgelendirme Akreditasyon Sertifikası" aldı. Söz konusu sertifika, TÜRKAK Genel Sekreter Vekili Orbay Evrensevdî tarafından OSEM Yönetim Kurulu Üyesi Atilla Aksoy'a takdim edildi. TÜRKAK'ın Ankara merkezinde yapılan sertifika törenine TÜRKAK Genel Sekreter Yardımcısı Ahmet Tekin, Ürün Hizmet ve Muayene Akreditasyon Başkan Vekili İsa Paksoy, Akreditasyon Uzmanı-Baş Denetçi Reşit Uzunçam ve OSEM Genel Müdürü Bener



Yıkılmaz da katıldı. OSEM, eşdeğer parça belgelendirme standardıyla akredite olabilmek için TÜRKAK'a 6 Ekim 2017 tarihinde başvurmuştu. Ulusal ve uluslararası alanda akredite olmak üzere 1 yılı aşkın süre yapılan denetimlerden sonra OSEM Sertifikasyon Anonim Şirketi, "Ürün Belgelendirme Kuruluşu" olarak

TÜRKAK tarafından akredite edilmiş oldu. IAF (International Accreditation Forum) üyesi olan TÜRKAK, Türkiye'de ulusal akreditasyonda tek yetkili kurum konumunda. Türkiye Sigorta Birliği tarafından kurulan ve Hazine Müsteşarlığı'nın gözetim ve denetimine tabi olan OSEM ise yerli ve milli otomotiv karoser grubu parça üreticilerinin ürünlerinin orijinale eşdeğer kalitede olduğunun yeterliliğini belgeliyor, güvenlik ve kalite standartlarını artırmayı hedefliyor. OSEM, orijinale eşdeğer yedek parça belgelendirmesi yaparken; sistemini sigorta şirketlerinin kullanımına açarak sertifikalı eşdeğer parçaların takibini de mümkün kılıyor.



ÖDÜYOR ÖDEMİYOR

Müşterilerinizi böyle seçemezsiniz.

**Quick Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası
varsa, fala gerek yok!**

Quick Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ile alacaklarınızın mutlaka ödeneceğini bilir, işinizi gönül rahatlığıyla yaparsınız. Quick'le rahat olun.

www.quicksigorta.com/alacak-sigortasi



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN

DEVLET
DESTEKLİ

ALACAK
SİGORTASI



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA

Yılda 550 TL'ye Türkiye'nin en iyi hastanelerinde özel sağlık hizmeti



AKBANK

AKSİGORTA
BANKA SİGORTASI

Aksigorta, özel sağlık sigortasıyla yeni tanışacak kişiler için, uygun fiyata Türkiye'nin en iyi özel hastanelerinden sağlık hizmeti alma ayrıcalığı sunuyor. Sayfalarca işlem yapmadan, sözlü beyanla Akbank şubelerinden kolaylıkla satın alınabilen Aksigorta Kolay Sağlık Sigortası, yıllık 550 TL primle uygun fiyatlı sağlık sigortası arayan kişiler için önemli bir fırsat sunuyor.

Bu ürünle 0-45 yaş aralığındaki herhangi bir rahatsızlığı olmayan herkes yaş ve cinsiyet fark etmeksizin sabit primle sigorta yaptırabilecek. Aksigorta Kolay Sağlık Sigortası, hastanede yatılan süre boyunca ameliyat, yatak, yemek ve refakatçi, yoğun

bakım, ilaç, tıbbi malzeme, kemoterapi-radyoterapi, anjiyografi ve diyaliz hizmetlerini 50 bin TL'ye kadar (yüzde 10 sigortalı katılım paylı) karşılıyor. Ürüne küçük tıbbi müdahaleler ve ambulansla acil ulaşım hizmetleri de dahil.

Herhangi bir sebeple Kolay Sağlık Sigortası'nın kullanılmadığı ve poliçe kapsamında olan operasyonlar sonradan doktor raporuyla belgelendiği durumda 5 bin TL'ye kadar nakit ödeme de alınabiliyor.

Ürünle birlikte, anlaşmalı kurumlarda ücretsiz check-up, yılda bir kez mamografi/meme USG ve kontrol PSA testi işlemleri de Aksigorta tarafından hediye ediliyor.



EXTRE



Kartlı ödemeler ocak ayında yüzde 17 artış gösterdi

BKM (Bankalararası Kart Merkezi) verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla ocak ayında toplam 70.9 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 62.3 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 8.6 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 29 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 15 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 17 oldu.



Kartlarla ocak ayında 3 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2019 yılı ocak ayında 3 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 15 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4.2'sini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Ocak	2019 Ocak	Değişim
Banka kartı	6.6	8.6	% 29
Kredi kartı	54.1	62.3	% 15
Toplam	60.7	70.9	% 17

Sigorta sektörü	2018 Ocak	2019 Ocak	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2.6	3	% 15
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4.3	% 4.2	

Cüzdanınız olmadan ne kadar uzağa gidebilirsiniz?

Yenilenen VakıfBank Mobil ile sınır yok.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



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

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz



Anadolu'nun kıdemli bölge müdürü **ALİ KAPLAN'a** anlamlı terfi

1 990 yılından bu yana Anadolu Sigorta'da çeşitli pozisyonlarda görev alan Ali Kaplan, Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. 1963 yılında Sivas'ta doğan Ali Kaplan, İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun oldu. İş kariyerine 1990 yılında Anadolu Sigorta'da Yangın Müdürlüğü'nde memur olarak başladı. Aynı müdürlükte sırasıyla servis yetkilisi yardımcısı ve servis yetkilisi olarak çalıştıktan sonra 1999'da ikinci müdürlüğe terfi ettirilerek Gaziantep İrtibat Bürosu'na atandı. 2000 yılında ise aynı unvanla Pazarlama Müdürlüğü'ne tayin oldu ve Kadıköy Bölge Müdürlüğü,

Bakırköy Bölge Müdürlüğü ve Kurumsal Sigortacılık Müdürlüğü'nde müdür yardımcılığı görevlerinde bulundu. 2013'te "müdür" unvanına yükseltilen Kaplan, önce İstanbul Bölge Müdürlüğü'nde, ardından Kadıköy Bölge Müdürlüğü'nde bu görevi yürüttü. 2018 yılında Koç Üniversitesi Yönetici Geliştirme Programı'nı tamamlayan Ali Kaplan, Ocak 2019 itibarıyla Anadolu Sigorta'da Hasar Yönetimi Müdürlüğü, Oto Dışı Hasar Müdürlüğü ve Oto Hasar Müdürlüklerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirildi.



Ali Kaplan

ALLIANZ TÜRKİYE'NİN SATIŞ VE DAĞITIM KANALLARI ERTUĞRUL YÜCENUR'A EMANET



Ertuğrul Yücenur

Allianz Türkiye, yeni döneme yeni yönetim yapısıyla giriş yaptı. Arif Aytekin'in 1 Ocak 2019'da Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı (Deputy CEO) olarak atanmasının ardından Ertuğrul Yücenur da Satış ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcısı ile İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapmaya başladı. Marmara Üniversitesi İngilizce İktisat mezunu Ertuğrul Yücenur, çalışma yaşamına 1999 yılında bilgisayar sektöründe girişimci olarak başladı. Tribal Satış ve Pazarlamada müşteri yöneticisi olarak çalışan Yücenur, Allianz Türkiye ailesine 2004 yılında katıldı. Sırasıyla Batı İstanbul ve Trakya bölge acente satış uzmanı, İstanbul Avrupa Yakası bölge müdürü, otomotiv ve banka sigortacılığı kanal müdürü, acenteler ve direkt satış ofisleri satış grup başkanı gibi görevler üstlenen Yücenur, son 2.5 yıldır satış ve dağıtım kanalları direktörü olarak görev yapıyordu. Halen European School of Management and Technology Berlin'de İşletme alanında yüksek lisansına devam eden Yücenur, 1 Ocak 2019 itibarıyla Allianz Türkiye'deki yeni görevlerine başladı.

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](https://www.facebook.com/ERGOTurkiye)

GÜNEŞ SİGORTA, ÜST YÖNETİMİNİ DENEYİMLİ İSİMLERLE GÜÇLENDİRDİ

Güneş Sigorta, 2019 yılına yeni yönetim yapısıyla başladı. 2 Ocak 2019 itibarıyla Mali İşler Yönetimi'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Saltuk Buğra Sürüel atandı. 10 Ocak 2019 itibarıyla Hasar Yönetimi'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini Mahmut Emre Bayram üstlendi. 1 Şubat itibarıyla ise Strateji ve Sistem Yönetimi'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serhad Satoğlu göreve başladı. İstanbul Üniversitesi Fen Fakültesi Matematik Bölümü'nden 2000 yılında mezun olan Saltuk Buğra Sürüel, 2002 yılında Yeditepe Üniversitesi İşletme Bölümü'nde İngilizce MBA yüksek lisans programını tamamladı. Kariyerine 1999 yılında İş Bankası Kredi Kartları Müdürlüğü'nde başlayan Sürüel, 2003 yılında VakıfBank'ta müfettiş yardımcısı oldu. 2007-2018



Saltuk Buğra Sürüel

yılları arasında VakıfBank Genel Muhasebe ve Mali İşler Başkanlığı Mali Raporlama Müdürlüğü'nde müdür yardımcılığı, Yasal Raporlama Müdürlüğü'nde ise müdür olarak görev aldı. Sürüel, iyi derecede İngilizce, orta seviyede de Almanca biliyor. Mahmut Emre Bayram,

eğitimi İstanbul Erkek Lisesi ve Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde tamamladı. Çeşitli sektörlerde görev aldıktan sonra 2010 yılında kariyerine sigorta sektöründe devam eden Bayram, 2010-

2013 arasında Aviva Sigorta'da hasar lojistik, idari işler ve satınalma müdürü olarak görev aldı. Daha sonra sırasıyla 2013-2016 arasında Aksigorta'da hasar lojistik bölüm müdürü, 2016-2017 arasında aynı şirkette sağlık sigortaları müdürü, 2017-2019



Mahmut Emre Bayram

arasında ise Sampo Japan Sigorta'da hasar koordinatörü olarak çalıştı. Mahmut Emre Bayram, iyi derecede Almanca ve İngilizce biliyor. Serhad Satoğlu, TED Ankara Koleji'ndeki lise eğitiminin ardından 1994 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. 2010'da Marmara Üniversitesi Bankacılık Enstitüsü'nde yüksek lisansını

yapan Satoğlu, 2014'te ise aynı enstitüde doktoraasını tamamladı. 1995-2004 yılları arasında VakıfBank'ta müfettiş olarak görev yapan Satoğlu, 2004-2006 arasında VakıfBank New York Şubesi'nde genel müdür yardımcısı, 2006-2018 arasında Vakıf Yatırım Ortaklığı'nda genel müdür ve yönetim kurulu üyesi olarak çalıştı. 2010-2015 arasında aynı zamanda VakıfBank'ı temsilen Takasbank'ta yönetim kurulu üyeliği yapan Satoğlu, 2018'de ise Vakıf Portföy Yönetimi'nde genel müdür ve yönetim kurulu üyeliği görevlerini üstlendi.



Serhad Satoğlu

Cigna Finans için “stratejik” bir transfer

Express Scripts'i 67 milyar dolara satın alan uluslararası sağlık ve sigorta devi Cigna ile QNB Finansbank ortaklığında faaliyet gösteren emeklilik ve hayat sigortası şirketi Cigna Finans, genel müdür değişikliği sonrasında müşteri odaklı büyüme stratejisine hız veriyor. Bu doğrultuda transfer edilen Sarp Demiray, “Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı” unvanıyla şirketin pazarlama, ürün ve inovasyon stratejisi, dijital servis yönetimi, kanal geliştirme ve iş ortaklıkları fonksiyonlarından sorumlu olacak.

Demiray, 20 yıllık finans kariyerinde Garanti ve Akbank'ta stratejik pazarlama, perakende bankacılığı, CRM ve müşteri programları yönetimi, direkt bankacılık, ürün ve kanal geliştirme konularında üst düzey yönetici olarak görev aldı. Son olarak 2014 yılında Ata Online genel müdürü olarak transfer olduğu Ata Finans Grubu bünyesinde grup CDO'su rolünü yürütüyordu. ODTÜ Elektrik Elektronik Mühendisliği lisans ve ODTÜ İşletme MBA derecelerine sahip olan Sarp Demiray, evli ve iki çocuk babası.



Sarp Demiray

Araç sahibi sigortalılarımızın
hasar anında ve ihtiyaç duydukları her an

YANINDAYIZ!



VIP Servislerde Geçerli

 **TÜRK NIPPON**
SİGORTA

YEŞİL KASKO



Dalkan Delican
BES Uzmanı

2018 başında
sektörün
küçüleceğine
dair yaptığım
öngörü maalesef
gerçekleşti. Bu yıl
için de işvereni işin
içine katmadan
otomatik katılım
sisteminin
işlemeyeceğini veya
kıdem tazminatları
emeklilik yatırım
fonlarında
değerlendirilmeden
gerçek bir reform
sağlamayacağını
baştan söylemiş
olalım...

Tepetaklak!

Üç ay aradan sonra
tekrar merhaba...
Yazmak için
bilgisayarın
karşısına geçince
“neler olmuş” diye Şubat
2018 ve Şubat 2019 Emeklilik
Gözetim Merkezi verilerine
baktım. Katılımcı sayısı 92
binin üzerinde yani yüzde 1.33
azalmış. Toplam fon büyüklüğü
ise yaklaşık 11 milyar TL yani
yüzde 15.8 artış kaydetmiş...
Geçen yılın başında yazdığımız,
sektörün küçüleceğine
yönelik öngörümüz maalesef
gerçekleşmiş. Bunu bir uyarı
olarak ifade etmeye çalışmıştık
ama yapabilecek çok bir şey de
yoktu...
Söz konusu 1 yıllık dönemde
sektörün katılımcı bazında
bir erozyona maruz kaldığını,
fon bazında ise reel olarak
büyüyemediğini söyleyebiliriz.
Fon büyüklüğünün “büyümüş”
gibi gözükmesinin temel
nedeni ise hala sistemde olup
da katkı payı ödeyenler ile
getirinin yüksek olduğu bir

yılı geride bırakmış olmaktan
kaynaklandığını burada
söylemiş olalım.

İki adım dışında yeni düzenleme nafîle olur

“Bu yıl nasıl geçecek” diye
soruyorsanız, tekrar ve yeni
çok önemli düzenlemeler(!)
yapılacak. Maalesef bu
düzenleme kampanyalarının
(2016’dan beri bitmeyen
kampanya kıvamında yapıyor)
inandırıcılığının ve sektöre
katkısının olmadığını da
hatırlatalım.
İşvereni işin içine katmadan
otomatik katılım sisteminin
(OKS) işlemeyeceğini veya
kıdem tazminatları emeklilik
yatırım fonlarında (BES ya
da OKS) değerlendirilmeden
gerçek bir reform
sağlamayacağını, bunun
dışındaki tüm yapılanların
zaman geçirme, maliyet
yaratma dışında bir sonucunun
olmayacağını da 2019’un
başında söylemiş olalım.
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.



/ziraatemeklilik

ŞİRKETİM 360° ile KOBİ'ler ürün de alıyor danışmanlık da...

MAPFRE Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ercan Eryaşar'a göre sigorta sektörü bireysel ve KOBİ alanlarında büyüyecek. Eryaşar, bu beklenti doğrultusunda hayata geçirdikleri "Şirketim 360°" ürününün aynı zamanda şirketlerin sigorta ihtiyacını analiz eden bir danışmanlık paketi olduğunu vurguluyor...

Zorunlu branşlarda bile sigortalanma ve yenileme oranlarının istenilen seviyede olmaması sigorta şirketlerini yeni müşteri arayışına yöneltiyor. Böyle olunca da KOBİ'ler büyük bir pasta olarak herkesin dikkatini çekiyor. KOBİ'lere yönelik yeni atılımlar yapan şirketlerden biri de MAPFRE Sigorta. Bu doğrultuda geçen yıl "Şirketim 360°" projesini hayata geçiren şirketin Genel Müdür Yardımcısı Ercan Eryaşar ile hem KOBİ sigortalarını hem de bu yeni ürünün ayrıntılarını konuştuk...



Ercan Eryaşar

KOBİ'ler sigorta sektörü için neden daha önemli hale geldi?

KOBİ'leri önemsiyoruz. Son dönemlerde diğer şirketler de KOBİ'lere yönelik ürün geliştiriyor. Sigorta sektörü için önemli bir kitle. MAPFRE Sigorta olarak KOBİ'ler için önemli çalışmalar yaptık. En fazla prim üreten 5 şirket arasında banka kanalı olmayan sadece MAPFRE Sigorta var. Portföy dağılımı her alana yayılan büyük şirketlere baktığınızda, banka kanalı olmayan tek şirketiz. Banka kanalında yokuz ama büyük müşterilerde, büyük projelerde varız. Banka kanalı olmaması, belki dezavantaj olarak görülebilir ama doğru alanda doğru sigorta hizmetini sunma gibi bir avantajımız var. Bu sayede her zaman o tür büyük işlerde de kendimize yer bulabiliyoruz.

Özellikle bireysel ve KOBİ müşterileri açısından banka kanalının acentelerden daha güçlü olduğunu söylemek yanlış olmaz. Yaptığımız araştırma sonucu KOBİ'lerde sigortalanma oranının çok düşük olduğunu gördük: Yüzde 30'un altında. Oysa Türkiye'deki toplam ticari işletmelerin yüzde 99'unu KOBİ'ler oluşturuyor. Boşlukları değerlendirerek bu alanda etkin olmak istiyoruz. Portföyümüzde büyük işler var ama bu alanda da olmalıyız. Özellikle yangın gibi branşlarda... Stratejik hedef olarak da KOBİ'leri seçtik ve çalışmalara başladık. Bu niyetimizi gören küresel MAPFRE yönetimi de diğer ülkelerde uyguladığı bir projeden bahsetti. Bizdeki adıyla "Şirketim 360°"tı bu. Özellikle İspanya ve Portekiz'de çok başarılı olmuş. İnceledik ve Türkiye'ye getirme kararı aldık. Günümüzde biz sigortacılar

genellikle hep halihazırda sigorta alan veya sigorta almayı talep eden müşterilere odaklanıyoruz ve neredeyse hep aynı pastayı paylaşıyoruz. Oysaki bizler için henüz sigorta ile hiç tanışmamış, aklına getirmemiş veya gereksiz bir gider kapısı gören çok büyük bir potansiyel var. Bu noktaya yönelmek sektörümüzün gelişmesi için çok önemli. Dolayısıyla MAPFRE ile birlikte bu yıl KOBİ'lere yöneleceğini açıklayan şirketlerin de olmasından memnuniyet duyuyoruz. Çünkü sigortayla tanışmamış potansiyelde, el birliğiyle farkındalık yaratma ve yeni pazarlar oluşturma fırsatı yakalamış olacağız.

Bu ürünün ayrıntılarına geçmeden önce, KOBİ'lerde sigortalanma oranının neden düşük olduğunu anlatabilir misiniz?

Öncelikle halkımıza sigortanın ne olduğunu daha iyi anlatmamız gerekiyor. Sigorta bilinci hala istenilen düzeyde değil. Bu nedenle sigortayı çocukluktan itibaren anlatmak, bilinç eksikliğini gidermek lazım. İnsanlar kendisi ve yakınları bir aksilik yaşayıp sigortanın faydasını görmezse ihtiyaç duymuyor. Bir de ekonomik nedenler var tabii. İşletmelerin

pek çoğu, hala sigorta primlerini vazgeçilebilir bir gider olarak görülüyor.

KOBİ sigortalarında primler yüksek mi?

İşyeri paketlerinde primler, emin olun verdiği teminatlara göre kaskodan daha ucuz. Örneğin, 200 bin lira teminatlı otomobiliniz için 2 bin liraya kasko yaptırabiliyorsunuz. Oysaki işyeri sigortalarındaki ortalama prim tutarımız çok makul seviyelerde. Bakkal, eczane, kuaför gibi küçük esnaf içinse yıllık primler çoğu zaman 1000 liranın altında kalıyor. Yani verilen teminat paketi ve asistans hizmetlerinin içeriği düşünüldüğünde öyle yüksek primlerden bahsetmiyoruz. Bize göre ilgili işletmelerin gider kalemleri içerisinde en küçük pay sigorta olmaktadır.

Şirketim 360°'a dönecek olursak, nedir bu proje? KOBİ sigortası her şirkette var sonuçta...

Şirketim 360° projesi, sigorta ürünü olmanın ötesinde bir proje. Dedığınız gibi, KOBİ'lere yönelik geniş kapsamlı sigorta paketleri hemen her şirkette var. Bizde de yıllardır var. Gerekliliklere göre teminatlarını veya teminat limitlerini sürekli ➡



ŞİRKETİM



genişletiyoruz, ek teminatlar veriyoruz, bazen inovatif özellikler ekliyoruz. Sürekli geliştirdiğimiz, KOBİ'lere yönelik farklı ürünlerimiz mevcut. Ama Şirketim 360° çok farklı bir proje. Başlı başına bir danışmanlık hizmeti vermek esas öncelik ve böylelikle "danışman satış" modeli oluşturuluyor. Bu yolla küçük ve orta ölçekli şirketleri sigortalanma konusunda ikna etmek istiyor ve daha önemlisi daha doğru sigorta ürünü veya ürünleri almalarını sağlamayı amaçlıyoruz. Bunu da bir ürün değil satış yöntemi olarak sunuyoruz. Yani tekrar etmek gerekirse bir anlamda danışman satış modelidir.

MAPFRE müşterisi bir KOBİ'nin, acentesini aynı zamanda bir sigorta danışmanı olarak görmesini istiyoruz. Bu sistemi başlangıç olarak bizimle münhasırlık anlaşması olan tekli acentelerimize açtık.

Neler var içinde?

İlk aşamada müşteriyi ziyaret ediyoruz. Uzun ve sıkıcı olmayan, maksimum 15 dakika süren bir anketimiz var. Gizli bilgilerini istemiyoruz. Çok genel sorular yöneltiliyoruz. Kimlerle iş yapıyorlar, tedarikçileri kimler, hangi sektörde faaliyet

gösteriyorlar gibi... Malı kimden alıyor, kime satıyor gibi sorularla müşteriyi tanıyoruz. Böylece elde ettiğimiz verileri, yani anket sonuçlarını İspanya'da özel olarak yazılan programa giriyor ve her firmaya özel bir danışmanlık raporu hazırlıyoruz. Sigortalımızın hangi limitlerle hangi ürüne ihtiyacı olduğunu karşılaştırmalı olarak ortaya çıkarıyoruz. Tüm KOBİ'lerin yanı sıra faaliyet alanındaki şirketlerle sigorta ihtiyacını kıyaslıyoruz. Hem sigortalanma hem de ticari anlamda ufku açacak bir sunum yapıyoruz. Her sektörü kendi içindeki verilerle gruplandırıp karşılaştırıyoruz. Bu projeye ayrıca sigortalılık oranını ölçüyoruz müşterilerimizin. Sonuçları da bir kitapçık olarak müşteriye sunuyoruz. Tabii bu raporu hazırladık diye bizden ürün almak zorunda değiller. Biz farkındalık yaratıp uzun vadeli ilişki kurmak istiyoruz. Danışmanlık yapıyoruz.

İlgi ne düzeyde?

Yaptığımız araştırmalara göre MAPFRE olarak KOBİ'lerde yangın branşına paralel bir

pazar payımız var, yani yüzde 10 civarında. Bu oranı yükseltmek istiyoruz ama amacımız sektörün mevcut KOBİ pastasından pay almak değil, pastayı büyütmek. Peki bunu nasıl yapacağız? Sigortası olmayanları sisteme dahil edeceğimiz gibi, sigortası olanların da ihtiyaçları doğrultusunda farklı ürünler almasını sağlayacağız. Sektörün prim artışına katkı sağlamak istiyoruz. Rakiplerimizden müşteri kapma gibi bir derdimiz yok.

KOBİ sigortalarında yenileme oranınız nasıl?

Sektörün genel ortalamasının üzerinde olduğunu söyleyebilirim. Sektör olarak baktığımızda tüm branşlarda ortalama yenileme oranı yüzde 60'ler civarında. KOBİ sigortalarında bizim yenileme oranımızsa yüzde 70'ler seviyesinde. Şirketim 360° projesiyle bu yıl yenileme oranı hedefimizi yüzde 85'e çıkardık. Böyle bir ortamda yeni müşteri kazanmak gerçekten zor. Hal böyle olunca da eldeki müşteriyi ihmal etmek istemiyoruz.

“KÜÇÜK KÜÇÜK İŞLERDE BÜYÜK POTANSİYEL VAR”

MAPFRE Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ercan Eryaşar, sigorta şirketleri için geleceğin bireysel ve KOBİ sigortalarında olduğunu düşünüyor. Zorunlu sigortalarda bile penetrasyon oranının düşük olduğuna dikkat çeken Eryaşar, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Trafik, zorunlu deprem sigortası (DASK) gibi alanlarda bile sigortalanma oranı düşük. Konut sigortalarında ise durum daha da vahim. Buralar çok bakir alanlar. Benzer durum KOBİ'ler için de geçerli. Sadece bu alanlardaki boşluğu doldursak bile büyük bir portföye ulaşabiliriz. Günümüzde biz sigortacılar genellikle hep

halihazırda sigorta alan veya sigorta almayı talep eden müşterilere odaklanıyoruz ve neredeyse hep aynı pastayı paylaşıyoruz. Oysaki bizler için henüz sigortayla hiç tanışmamış, aklına getirmemiş veya gereksiz bir gider kapısı gören çok büyük bir potansiyel var. Bu noktaya yönelmek sektörümüzün gelişmesi için çok önemli. Dolayısıyla MAPFRE ile birlikte bu yıl KOBİ'lere yöneleceğini açıklayan şirketlerin de olmasından memnuniyet duyuyoruz. Çünkü sigortayla tanışmamış potansiyelde, el birliğiyle farkındalık yaratma ve yeni pazarlar oluşturma fırsatı yakalamış olacağız.”





Berk ve Canan, güzel bir Ayvalık akşamında tanışmıştı. Tam bir yıl sonra, bu sefer evlilik yıldönümleri için Ayvalık yolundaydılar. Ancak, arabalarıyla yaptıkları o kaza, tüm planlarını altüst etmek üzereydi.

Neyse ki Berk ve Canan, araçlarının **AXA MAKSİMUM KASKO**'sunu çoktan yaptırmıştı. Arabaları güvenli bir yere çekildi ve yola devam etmeleri için yedek araç ayarlandı. Kalacakları otel, hatta akşam yemeği de AXA tarafından organize edildi. Böylece Berk ve Canan, yolculuklarına kaldıkları yerden devam etti.

MAKSİMUM KASKO

- İkame Araç Hizmeti
- Zengin Asistans Hizmetleri
- Bilgi ve Organizasyon Hizmetleri

Kıymetini, kaybetmeden bilenlere.



Sigortacılar potansiyele TEKNOLOJİ ile ulaşacak



Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) düzenlediği "Sigorta ve Emeklilik Sektörü Strateji Belirleme Çalıştayı"; kamu kurumlarını, sektör temsilcilerini ve tüm paydaşları bir araya getirdi. Yurtdışından uzmanların da katıldığı çalıştayda sigorta sektörünün geleceği; teknolojik gelişmeler ve dağıtım kanallarının dönüşümü ile ekonomiye sağlayacağı değerler konuşuldu.

GSYH'nın 35 katı kadar teminat sunan Türkiye sigortacılık sektörünün geldiği seviye kimseyi tatmin etmiyor. Peki 30 yıldır sürekli "yüksek" olduğu söylenen potansiyele ulaşmak için neler yapılması gerekiyor? TSB'nin bu soruya yanıt bulmak amacıyla düzenlediği çalıştayda çarpıcı görüşler ortaya çıktı...

Çalıştayı açılışında konuşan TSB Başkanı Can Akın Çağlar, "Sektör olarak amacımız öncelikli olarak tasarrufların artırılması ama ekonomimizin teminatı olma fonksiyonumuzun kapsamını da genişletmeye çalışıyoruz.

Biliyoruz ki bugününü koruyamayan toplumlar geleceği güvence altına alamaz" dedi. Etkinlikte yapılan konuşmaların önemli bulduğumuz bölümlerini Akıllı Yaşam okurları için derledik...



Can Akın Çağlar

Can Akın Çağlar Türkiye Sigorta Birliği Başkanı “GSYH’nın 35 katı kadar teminat sağlıyoruz”

Önümüzdeki 5 yıl içinde önceliklerimiz; sigorta sektörünün değişen, dijitalleşen dünyada nereye konumlanması gerektiği ve yarı kamusal hizmet sunan bir sektör olarak kamunun da içinde olduğu dönüşüm sürecine eşlik etmek olacak. Sektör olarak bu çalıştaylar dizisiyle bir söylem birliğine varmayı hedefliyoruz. Sigorta ve emeklilik sektörü, Türkiye’nin tasarruf açığının kapatılması için çok önemli bir rol oynuyor. Yeni Ekonomi Programı’nda da ifade edildiği gibi bankacılık dışı finansal kesimin büyütülmesi gerekiyor. Bu şekilde ürettiğimiz tasarrufların ekonomiye sağladığı katkı artacaktır. Bugünkü rakamlarla GSYH’nın 35 katı kadar teminat sağlayarak ekonomimize güvence sağlıyoruz. Sigorta ve emeklilik sistemimizin biriktirdiği tasarruflar 142 milyar TL’ye ulaştı. Bu tasarrufları bankacılık sektörüne, sermaye piyasalarına yönelterek ülkemizin kalkınması için değerlendiriyoruz. Sektör olarak öncelikli hedefimiz tasarrufların artırılması ama ekonomimizin teminatı olma fonksiyonumuzun kapsamını da büyütme

çalışıyoruz. Biliyoruz ki bugününü koruyamayan toplumlar geleceği güvence altına alamaz. Finans sektörünün yüzde 88’ini bankacılık sektörü oluşturuyor. Sigortanın payı ise yüzde 4.1. Ülkemiz dünyanın en büyük 17’nci ekonomisi ama sigortacılık anlamında bakıldığında 39’uncu sıradayız. Avrupada 1.650 dolar olan kişi başı sigorta harcaması, ülkemizde 149 dolar civarında. Dolayısıyla önümüzde yüksek bir potansiyel var. Nitekim bu potansiyeli gören uluslararası yatırımcılar, sigorta sektörüne 7.9 milyar dolar kaynak veya sermaye transfer etti. Sermayenin yanı sıra iş ve istihdam, ana yapılarımızın dijitalleşme süreçleriyle uyumlu hale gelmesi ve inovasyon konularında da çok önemli katkı sağlıyorlar. Sigorta sektörü olarak bir bütünlük içinde önümüzdeki süreçlere ve dijitalleşmeye hazırlanıyoruz.

Mete Güler Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı “Karşılıklı iletişim ve işbirliği sürecek”

Sigorta ve bireysel emeklilik sektörü 2018 yılında da istikrarlı büyümesini sürdürdü. Sektörümüz büyümeye devam ederken finansal sağlamlığını da koruyor. Yeni ürünlerle sektördeki büyüme potansiyelin geliştirilmesi önem arz ediyor. Bakanlığımızın

sigortacılık alanındaki hedefleri arasında sigortalılar ile katılımcıların hak ve menfaatlerini korumak, sigortacılık ile bireysel emekliliğin tabana yayılmasını hızlandırmak, sigorta bilincini ve farkındalığını artırmak, adil piyasa uygulamalarını teşvik



Mete Güler

etmek yer alıyor. Kamu otoritesi ile piyasa oyuncularının karşılıklı iletişim ve işbirliği sayesinde sektörümüzün daha ileri taşınacağına inanıyorum.

Murat Kayacı Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü

“Büyüme istenilen düzeyde değil”



Murat
Kayacı

Sigortacılık ve özel emeklilik sektöründeki istikrarlı büyüme devam ediyor. Ancak sigortacılığın finans sektörü içindeki payı henüz istenilen noktaya

ulaşabilmiş değil. Toplam prim üretimi ve hasar ödemeleri ile toplam teminatın GSYH’nın 35 katı oluşunun yanı sıra bireysel emeklilikteki toplam fon büyüklüğü, ülkemiz açısından ne derece önemli bir fonksiyonu ifade ettiğini gösteriyor. Kamu otoritesi olarak bize düşen rol, sigortacılığın ve özel emekliliğin büyümesini sağlıklı ve sürdürülebilir olmasını sağlayacak şekilde politikalar üretmek. Sorunların etkin bir çözüme kavuşturulması için sektörle işbirliği içinde bir yaklaşım sergiliyoruz. Son dönemde ürün çeşitliliğiyle arz sürekliliğinin sağlanması, sektörün bu ürün arzında da sürdürülebilir büyümesi amaç olarak gözetildi. Ekonomik büyümeye katkıda bulunmak, riski yönetmek ve uzun vadeli hane halkı tasarruflarını teşvik etmek için sigortacılık ve özel emeklilik sektörlerinin mali açıdan sağlam bir şekilde çalışması çok önemli. ➡

Ali Fuat Taşkesenlioğlu Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Başkanı

"Sigorta sektörü, finansal piyasaları da büyütüyor"

Bu çalışmayı hem sigortacılık sektörü hem de sermaye piyasaları açısından önemli buluyoruz. Sigortacılar sermaye piyasalarımızın da önemli kurumsal yatırımcıları. Türk sigortacılık sektörü finansal sistemimizde önemli bir yere sahip olsa da ülkemiz ekonomisinin dünya sıralamasındaki yeri de dikkate alındığında arzulanan konuma ulaşabilmiş değil. Sigorta sektörü 2018'in üçüncü çeyreği itibarıyla 175 milyar TL aktif büyüklüğe, 2018 sonu itibarıyla da tahmini gayri safi yurtiçi hasılanın yaklaşık yüzde 1.5'i oranında 57 milyar TL prim üretimine ulaştı. Sektörün toplam primi yüzde 17 artsa da üretimin sınırlı kalması, sermaye piyasalarına akacak fonları da haliyle kısıtlıyor. Sigorta şirketlerinin uzun vadeli yatırımlara yönelmesi, finansal sistemde istikrar sağlayıcı rol oynamalarını sağlayacaktır. Sigorta şirketleri geliştirdikleri yeni finansal araçlarla sermaye piyasalarımızın gelişmesi için de önem taşıyor. Örneğin, hava koşullarına ve doğal afetlere dayalı türev ürünler, afet bonoları gibi sigortaya dayalı menkul kıymetler, sermaye piyasalarında ürün çeşitliliğinin artmasına yardımcı olma potansiyeline sahip. Doğal afet bonoları bir anlamda sigortanın menkul kıymetleştirilmesi anlamına



Ali Fuat
Taşkesenlioğlu

geliyor. Araç çeşitliği ve derinlik bakımından kayda değer seviyeye ulaşan sermaye piyasalarımız, sigortacılık sektörünün ihtiyaç duyduğu varlık ve yükümlülük yönetiminin yanı sıra yatırım faaliyetlerinin optimizasyonu konularında gereken imkanları sunabilecek durumda. Sigortacılık faaliyetleri ile sermaye piyasalarının bağlantısı, şirketlerin varlıkları ile yükümlülüklerinin yönetimi aşamasında önem kazanıyor. Örneğin, hasar sigortacılığı faaliyetlerinde toplanan primlerin önemli bir bölümü daha kısa sürede tazminata dönüşüyor ve daha kısa vadeli yatırımlar gerektiriyor. Buna karşılık hayat ve emeklilik dalında toplanan primler ve katkı payları daha uzun vadeli yatırımlarla sermaye piyasalarında değerlendirilebilir. Keza ülkemizin nüfusunun henüz genç olduğu düşünülürse sağlık sigortacılığı alanında bile sermaye piyasaları aracılığıyla değerlendirilecek uzun vadeli yatırımların gerekliliği tartışılmaz. Sigorta şirketlerinin uzun vadeli yatırımlara yönelmesi ve risk dağılımını iyi yapması, finansal sistemde istikrar sağlayıcı rol oynamalarına olanak tanıyacak. Türkiye'de toplanan primler içinde hayat dalının pazar payı yüzde 13-15 aralığında kalması ise uzun vadeli yatırım olanaklarını kısıtlıyor. 2017 sonu itibarıyla Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta, emeklilik ve reasürans şirketlerinin varlıkları toplamının 152 milyar TL'yi,

özvarlıkları da 22 milyar TL'yi geçti. Bu varlıkların sadece yüzde 22'yi aşan kısmının bankacılık alanında değerlendirildi. Finansal araçlarda değerlendirilen kısmı ise yüzde 13 seviyesine dahi ulaşamadı. 2018'in üçüncü çeyreği itibarıyla da benzer bir görünüm söz konusu. Sektörün 105 milyar TL'si cari nitelikte olmak üzere 175 milyar TL civarındaki varlıklarının yaklaşık yüzde 19'u bankalarda, yüzde 11'i ise finansal araçlarda değerlendirildi. BES'te ise 2018 sonu itibarıyla 6.8 milyon katılımcıdan toplanan fonlardan yatırıma yönelen tutar 57.4 milyar TL oldu. 406 adet fonun net varlık değeri 92.4 milyar TL olarak gerçekleşti. BES portföylerinde yaklaşık yüzde 34 oranında kamu borçlanma araçları, yüzde 15 oranında yabancı menkul kıymet, yüzde 13 oranında özel sektör borçlanma aracı, yüzde 12 oranında hisse senetleri, yüzde 11 oranında da mevduat bulunuyor. Bu portföylerde özel sektöre hisse senetleri ve borçlanma aracı yoluyla aktarılabilen fonların oranı sadece yüzde 25. Diğer taraftan, 2017 sonu itibarıyla tüm üye şirketlerin dönem gelirlerinin yüzde 27'sini aşan orandaki kısmı yatırım gelirlerinden sağlanıyor. Yatırım faaliyetlerinden sağlanan bu kaynak, şirketlerin faaliyetlerine önemli bir destek teşkil ediyor. Piyasalarımızda işlem gören varlıkların sigorta şirketleri tarafından etkin kullanımı, bu şirketlerin yatırım faaliyetlerinin kalitesinde artış sağlanması bakımından özellikle önemli. Türkiye Sigorta Birliği'ne üye olan şirket sayısı 62. Bu şirketlerin sadece 7'sinin hisseleri borsada işlem görüyor. 28 Aralık 2018 itibarıyla merkezi kayıt sistemi dahilinde piyasalarda işlem gören ve sigortacılık şirketleri de dahil

olmak üzere tüm yatırımcıların kullanımına açık olan yaklaşık 312 milyar TL piyasa değerine sahip pay senetleri, yaklaşık 213 milyar TL piyasa değerine sahip devlet iç borçlanma senetleri, yaklaşık 72 milyar TL civarında piyasa değerine sahip özel sektör borçlanma aracı var.

Piyasalarımızda ayrıca fiyat, kur ve vade uyumsuzluğu risklerini azaltabilecek türev araçlar da işlem görüyor. Araç çeşitliği ve derinlik bakımından kayda değer seviyeye ulaşan sermaye piyasalarımız, sigortacılık sektörünün ihtiyaç duyduğu varlık ve yükümlülük yönetiminin yanı sıra yatırım faaliyetlerinin optimizasyonu konularında gereken imkanları sunabilecek durumda.

Ahmet Genç **Ziraat Bankası** **Yönetim Kurulu Başkanı** **“Kağıtsız ortam** **devrimini yapma** **zamanı geldi”**

Geçenlerde sigorta haberlerine ilişkin geçmiş yıllara ait bir gazete taraması yaptım. 1990’lı yıllarda bir gazetede atılan şu başlık dikkatimi çekti: “Sigorta şirketlerinin aktifleri donuk”... Peki nereden kaynaklanıyordu? Şirketlerin acentelerden alacaklarından elbette. Enflasyon aşırı yüksek, acenteler parayı topluyor ve sigorta şirketine göndermiyordu...

1997 yılında Sigortacılık Genel Müdürlüğü’ne geldiğimde bu sorun hala çok canlıydı. O dönemde şirketleri incelerken direkt acentelerden alacaklara bakardık. Hesap vardı o zamanlar. Artık hesap kalmadı, adı değişti. Şimdi ise katılır ya da katılmazsınız bunun önemi azaldı,



artık böyle bir sorunun sektörde kalmadığını düşünüyorum. Günümüzde zamanı etkin kullanmak çok önemli. Ülkeler arasındaki yarış ve firmalar arasındaki rekabet hızlandı. Teknoloji çok önemli. Bize zamanı etkin kullanıracak olan da zaten teknoloji. Bu teknolojiyi de çok iyi kullanmalıyız. Artık sigorta sektöründe bir kağıtsız ortam devrimi yapmamız gerekiyor. Düzenleme tarafında Hazine, uygulama tarafında özellikle birlikler ve diğer aktörler, hep beraber kağıdı kaldırmalıyız. Teknoloji sigorta araçlarına yönelik tehdit oluşturmuyor. 4-5 yıl önce 6 ülkenin incelendiği bir makale yayınlanmıştı. Orada teknolojiyi araçlarla beraber kullanıyor sigorta şirketleri. Bu şekilde de devam eder diye düşünüyorum. Bizim de artık denetim ve gözetim sistemimizde teknolojiyi kullanmamız gerekiyor. Yoksa daha çok şikayet dinlemeye devam ederiz. 20 yıl önceki gazeteleri açın, “Sigorta canavar gibi bir sektör”, “Küçük ama potansiyeli var” gibi onlarca başlık görürsünüz. Bazı şirketler var, 30 yıldır “küçük ama

potansiyeli var” diyoruz. Artık bu potansiyeli harekete geçirmek gerekiyor. Biraz da özelleştire yapalım. Birçok düzenleme yaptık ama sonuç nerede? Geldiğimiz yere bakın: Prim/GSYH (gayri safi yurtiçi hasıla) 0.5’ten 1.5’e yükselmiş. 3’e katlanmış ama hala çok yetersiz.



İrfan Özhamaratlı **İstanbul Sanayi Odası (İSO)** **Yönetim Kurulu Başkan** **Yardımcısı**

“Teknoloji kazandırırken **beraberinde riskleri de** **getiriyor”**

Sigorta, sanayici için sadece olası hasarların karşılanması anlamına gelmiyor. Üretim ve üretimin



devamı açısından da önemli bir rol üstleniyor. Gerçek sanayici kazandığını hep yatırımına yönlendirip üretimini artırma peşinde koşar. Dünyada her şey inanılmaz bir hızla değişiyor. Sanayi olsun, sigortacılık olsun bütün sektörlerin bu hıza ayak uydurması çok önemli. Türkiye’de sigortacılık maalesef hak ettiği ya da olması gerektiği noktada değil. Bunda hepimiz hemfikiriz. Belki bugünkü seviyenin 5 katı potansiyel var. Biz sanayiciler için böyle bir potansiyelin olması muhteşem bir şey ama çok dikkatli de olmak lazım. Teknolojinin, yapay zekanın, büyük verinin çok şey kazandıracığı kesin. Maliyetleri düşürecek, verimlilikleri artıracak, dolayısıyla umuyoruz ki bizler açısından fiyatları da düşürecektir. Bu da sigortalanmayı bir anlamda artıracak. Fakat bir taraftan da ciddi riskler getiriyor teknoloji. Yapay zeka dediğimiz, sürekli öğrenim halinde olan makinaların hakimiyetinin bizde olması lazım. Sanayicinin sigortacıları paketi sigorta sunulması noktasında bazı beklentileri var. Bu noktada bir eksiklik görüyorum. ➡

Sigortacı ile sanayici bir araya geldiği zaman sigortacının mutlaka o firmanın ve o sektörün bir incelemesini yapması, sanayiciye ya da sigorta yaptıracak olana bir sigorta paketi vermesi lazım. Sonuçta o firmanın da ayıracağı bir bütçe vardır sigorta için. Öngörülebilir bir bütçe vardır ve bu noktada o firma özelinde optimum sigortanın nasıl yapılması gerektiğini aktarmak lazım. Sigortacının ayrıca, sanayicileri ve sigorta yapılanları olası risklerle ilgili bilgilendirmesi, devamlılığı sağlaması gerekiyor.

Ozan Acar
TOBB Sektörler ve Girişimcilik
Daire Başkanı
"Paket sigorta
yaptıran KOBİ'lerin
oranı yüzde 37"

ERGO Sigorta ile birlikte bir çalışma yaparak KOBİ'lerin sigorta kullanım alışkanlıklarını ölçmeye çalıştık. İlginç sonuçlar ortaya çıktı. Örneğin, paket sigorta yaptıran KOBİ'lerin oranı yüzde 37. Dolayısıyla daha gidecek yol var. Bence çalışmanın en çarpıcı sonucu şuydu: "Bir hasarla karşılaştığınız zaman hasardan sonra aldığınız sigorta paketini değiştiriyor musunuz" diye sorduk. Yüzde 44'ü "evet" demiş. Demek ki KOBİ'lerin önemli bir kısmı hasarla karşılaştıktan sonra sigorta paketini değiştiriyor. Bu da onun doğru paketi almadığı anlamına geliyor. Burada bir problem gözüküyor. KOBİ'lerin sigorta paketlerinden memnun olmamasının temel



Ozan Acar

nedeni ise hasarının yeterince karşılanmaması. Bu konuda OECD istatistiklerine baktık ve Türkiye'de toplanan primin yüzde 44'ünün hasar olarak ödendiğini gördük. Almanya, İtalya, Fransa, İspanya, Uzakdoğu ve Japonya'da bu oran yüzde 70-80'lere kadar çıkıyor. Şimdi sigortacılar bana kızabilir; evet belki karşılık ayırmak gerekiyor, bilançolarda birtakım ayrı yerlerde tutulan unsurlar var ama sonuçta hasarın geri ödemesinde ciddi bir düşüklük varmış gibi görünüyor. Bence penetrasyonun düşük olmasının altındaki etkenlerden biri de bu olabilir. Doğru poliçeler yapılarak hasarların doğru ödendiği bir mekanizma oluşturulması gerekiyor.

Levent Korkut
TOBB Sigorta Acenteleri İcra
Komitesi (SAİK) Başkanı
"16 bine yakın
acenteye önemli
bir rol düşüyor"



Levent Korkut

Ülkemizde 6 bin 978'i gerçek, 8 bin 905'i de tüzel kişi olmak üzere 15 bin 883 adet levhaya kayıtlı olarak faaliyet gösteren acente var. Bu acenteler toplamda 40 bin kişiye doğrudan istihdam sağlıyor. Hepsi de ticaret odalarının üyesi konumunda. Sigorta acenteleri ülkemizde yapılan trafik sigortalarının yüzde 93'ünü, hayat dışı sigortaların yüzde 61'ini, hayat sigortalarının da maalesef yüzde 9'unu üretiyor. Türkiye'de sigortalılık oranı yüzde 15 civarında seyrediyor. Bu da sigorta bilincinin acilen artırılması gerektiğini ortaya koyuyor. Halihazırda sektörün en önemli ve

büyük dağıtım kanalı olan acentelerimize, 7/24 hizmet anlayışıyla ve sigortalıya dokunuş mesafesinde yakınlığıyla bu konuda önemli bir rol düşüyor.

Prof. Dr. Göksel Aşan
Cumhurbaşkanlık
Finans Ofisi Başkanı
"Sigorta için de BDDK
benzeri bir yapı
oluşturulabilir"

Finans Ofisi olarak önümüzdeki dönemde özel sektörle daha çok temas halinde olacağız.



Prof. Dr. Göksel Aşan

Ofisimizin en önemli işlevi sermaye piyasalarının derinleştirilmesi, bankacılık sisteminin nispi ağırlığının azaltılması ve diğer araçlara alan açılması olacak. Sigorta sektörü de çok mesafe kaydetti ama daha alınacak çok yol var. Hazine ve Maliye Bakanlığımız ve Genel Müdürlüğümüz sektörün gelişimi için her zaman büyük çaba içinde. Bu süreçte önümüzdeki dönemde belki sektörün BDDK benzeri bir regülasyon kurumu konusunu tartışması lazım. Sektörlerden giden öneriler artık alışagelmışten çok daha hızlı sonuçlanabiliyor. Yeni fikirler geliştikçe ve karar alıcılara iletildikçe bu konularda çok daha hızlı sonuç alınacaktır. İstanbul'un finans merkezi haline gelmesi de bankacılık dışındaki finansal sektörlerin büyütülmesi amacı çerçevesinde Finans Ofisi'nin vazifeleri arasında. Önümüzdeki dönemde dijitalleşemeyen sektörler kaybolacak. Bu alanda geç kalmamalı, hızlı hareket etmeliyiz.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Ray Sigorta, kasko teminatında SINIRLARI ZORLUYOR

Kasko ürününün daha geniş bir kitleye ulaşmasını hedefleyen Ray Sigorta, kasko ürününün çeşitli teminatlarla güçlendiriyor. Sigortalıların zor durumda kalması için kasko poliçesi dâhilinde normalde 14 gün olarak sunulan ikame araç süresini 30 güne çıkaran şirket, hasarsızlığın korunması tarafında da avantajlarını sürdürüyor. Bu da bir sonraki dönem kaskoda daha düşük prim avantajı sağlıyor. Hasarsızlık oranı yüzde 30'a gelen müşterilerine "hasarsızlık koruma teminatı" veren Ray Sigorta, aracın o yıl pert olmaması durumunda ve hasarda Ray Sigorta Hızlı Onarım Merkezlerinin kullanılması halinde hasarsızlığı devam ettiriyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Türkiye'nin birçok ilindeki 44 servisiyle Ray Sigortalılara hizmet sunan Hızlı Onarım Merkezleri hızla ağını genişletiyor. Hasar durumunda sigortalılara pek çok avantaj sağlayan merkezlerimiz 15 bin liraya kadar hasarlarda eksper beklemeden hızlıca onarım sağlıyor" diyor.

Kaskoda bir ilk

"Prenses Kasko" ile ruhsat sahibi kadın sürücülere özel hizmetler sunan Ray Sigorta, kaza sonrası yapılması gereken tüm işlemleri kadın sürücüler yerine üstleniyor ve onların zor anlarında yanlarında olarak rahat ve özel hissetmelerini sağlamaya çalışıyor. Bu özel hizmetler normal kasko ürünü olarak fiyatlandırılıyor. Erdoğan'ın bu ürünle ilgili değerlendirmesi

Hasarsızlık koruma teminatı, kadınlara özel "Prenses Kasko", "2. Şans Kasko" gibi ürün ve hizmetleriyle fark yaratan Ray Sigorta; hâkim ve savcılar, doktor ve diş hekimleri, eczacılar, hemşireler, mimarlar, mühendisler, öğretim üyesi ve öğretmenler, muhasebeci ve mali müşavirler, TSK üyeleri ve devlet memurları için de yüzde 25'e varan indirimler sunuyor...

de şöyle: "Kadın sürücülerin sayısı son 10 yılda iki katına çıktı. Bunu dikkate aldığımızda çok önemli bir ihtiyaç ortaya çıkıyor. Hayatın her alanında olduğu gibi trafikte de kadınlarımızın yanındayız. Kadınlar araçlarıyla ilgili arıza veya kaza gibi bir sorun yaşadıklarında onlara destek olacak, hızlı yanıt alabilecekleri, güvenilir bir muhatap arıyorlar. Bu doğrultuda, sigortalılarımız kaza stresini henüz üzerinden atamamışken bir de hasar süreciyle ilgilensinler istemedik ve onları rahat hissettirecek yeni kasko ürünüümüzü piyasaya sunduk." Ray Sigorta'nın bu ürünüyle birlikte kadın sürücüler için özel ihbar



Koray Erdoğan

hattı, taksi hizmeti, özel moto vale hizmeti, ikame araç gibi avantajlar sağlanıyor.

Tasarruf için pert araçlara 2. Şans Kasko

Ray Sigorta, daha önce pert işlemi görmüş ve onarılmış 0-10 yaş arasındaki araçlara da ikinci bir şans veriyor. "2. Şans Kasko" ürünüyle daha önce pert olmuş araçlar da kasko poliçesinin tüm teminatlarıyla güvence altına alınıyor. Koray Erdoğan, "Genel olarak bu araçların sigortası yapılmıyor. Ama özellikle ülke olarak tasarruf etmemiz gereken dönemlerden geçerken biz de Ray Sigorta olarak üstümüze düşen riski üstleniyor ve ağır hasarlı araçlara ikinci bir şans vererek sigortalıyoruz. 2. Şans Kasko ürünüyle daha fazla aracı güvence altına alıyoruz" diyor.

MESLEĞE ÖZEL KASKODA YÜZDE 25 İNDİRİM

Ray Sigorta, her bütçeye uygun olarak fiyatlandığı kasko ürününde mesleklere özel yüzde 25'e varan indirimler de sunuyor. Hâkim ve savcılar, doktor ve diş hekimleri, eczacılar, hemşireler, mimarlar, mühendisler, öğretim üyesi ve öğretmenler, muhasebeci ve mali müşavirler, TSK üyeleri ve devlet memurları özel indirimlerden faydalanabiliyor.





simit
sarayı

Dünya'nın Kalbindeyiz!

İstedik ki tüm
dünya lezzetlerimizi tanısin,
bizim gibi sevsin,
bizim gibi paylaşsın.
Şimdi 23 ülkede,
günde 1.000.000 misafirimizle
aynı heyecanı yaşıyoruz.

TÜRKİYE • İNGİLTERE • ABD • ALMANYA • AZERBAYCAN • BAE • BELÇİKA • HOLLANDA • İSVEÇ • NAHÇIVAN • KIBRIS • KUVEYT • KATAR
SİRBİSTAN • SUUDİ ARABİSTAN • ÜRDÜN • LÜBNAN • IRAK • BAHRÉYN • İSPANYA • MİSİR • FAS • İSVİÇRE

www.simitsarayi.com •   /simitsarayi •  /simitsarayiofficial

RAMAZAN
Dostluk
AYI

“2019’DA DENGELİ BÜYÜME ÖNEM KAZANACAK”

Türk Nippon Sigorta, 2019 yılı stratejisini “dengeli büyüme” üzerine kurguladı. Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık vererek, her zaman olduğu gibi bu yıl da branş dengesini sağlamaya devam edeceğiz” diyor...

Sigorta sektörü, Aralık 2018 sonu itibarıyla hayat dışı branşlarda 47 milyar 732 milyon TL prim üretimine ulaştı. Söz konusu tutar, 2017 sonu itibarıyla 39 milyar 710 milyon TL’ydi. Bu verilerin yıllık yüzde 20 civarında bir büyümeye işaret ettiğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Birçok olumsuz gelişmeye rağmen sektörün bu performansını başarılı bulmak gerekiyor. Türk Nippon Sigorta olarak bizse geçen yılı yüzde 40 büyümeyle kapattık. Bu oranın da şirketimiz için çok ciddi bir başarı olduğu kanaatindeyim” diyor. Pamukçu, hayat dışı sigortaların branş bazındaki performansı ile ilgili ise şu değerlendirmeyi yapıyor: “En yüksek prim üretimi 15 milyar 854 milyon TL kara araçları sorumluluktan geldi ve bu branş önceki yıla göre yüzde 22 oranında büyüdü. Onu 7 milyar 843 milyon TL’lik üretimle kasko sigortaları izledi. Kaskoda ise 2017 yılına göre yüzde 13 büyümeye kaydedildi. Hastalık/sağlık branşında 6 milyar 244 milyon TL prim üretildi. Hayat dışı toplam sigorta prim üretim hacminin yüzde 13’ünü karşılayan bu branşta önceki yıla göre yüzde

23 büyümeye sağlandı. Hayat dışı toplam sigorta prim üretiminde yüzde 14 sahip olan yangın ve doğal afetler branşında ise yüzde 21 büyümeyle 6 milyar 973 milyon TL’lik prim üretimine ulaşıldı.”

“Sektör güçlü ama penetrasyon oranları düşük”

2018 yılında başta kur artışları olmak üzere olumsuz gelişmeler finans sektörünü de etkiledi. Pamukçu, sigortanın ise en az etkilenen sektörler arasında olduğuna dikkat çekiyor. Türkiye ekonomisinin üzerinde büyüyen sektörün güçlü konumunu sürdürdüğünü düşünen Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bu performansı başarılı bulmakla birlikte potansiyel büyümeye göre oranın düşük olduğu da bir gerçek. Bunun en önemli nedeni ise penetrasyon oranlarının düşük olması. Dinamik ve rekabetin yüksek olduğu bir sektörde faaliyet



Dr. E. Baturalp Pamukçu

gösteriyoruz. Penetrasyon seviyesini yükseltmenin başlıca yöntemi ise zorunlu sigortaların artırılması. Ayrıca sigorta bilincinin küçük yaştan itibaren okullarda aşılanmaya başlaması ve ihtiyaca özel sigorta ürünlerinin geliştirilmesi de gerekiyor.” Türk Nippon Sigorta’nın 2019 yılı stratejisini “dengeli büyüme” üzerine kurduğunu ifade eden Pamukçu, “Bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına bu yıl da ağırlık vererek, her zaman olduğu gibi branş dengesini sağlamaya devam edeceğiz” diyor.



TEKNOLOJİK YATIRIMLAR DEVAM EDECEK

Türk Nippon Sigorta, sigorta sektöründeki dijitalleşme trendi doğrultusunda en çok teknoloji yatırımı yapan şirketlerden biri. Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2018 yılında hızlandırdıkları teknolojik yatırımların bu yıl da hız kesmeden devam edeceğini

anlatıyor. Pamukçu, acenteler için yeni devreye aldıkları “TNS Kulüp” sistemini bir ayrıcalığa dönüştürerek, gerek acenteler gerekse sigortalılar açısından fark yaratmaya devam edeceklerini sözlerine ekliyor.



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)



Halkın yüzde 72'si bireysel emeklilik ve özel sağlık sigortasının yarar sağladığını düşünüyor. "Çocuğumuzun eğitim masraflarıyla ilgili kaygım var" diyen yüzde 73.4'lük kesimin yüzde 76.3'ü bu konuda bir şey yapmamayı tercih ediyor. Halkın yüzde 29'u ise herhangi bir sigorta ihtiyacı olduğunda ne yapacağını ve nereden bilgi alacağını bilmiyor...

SİGORTAYI nerede yaptıracağını bilmeyenler var!

Faizsiz bireysel emeklilik sistemi hizmeti sunan Katılım Emeklilik, Türkiye'de kamuoyunun sigorta okuryazarlığı düzeyinin ve sigorta bilgisini etkileyen faktörlerin belirlenmesi, Türk halkının sigorta, risk ve emeklilikle ilgili konulara yönelik algısının ölçülmesi amacıyla ERA ile birlikte "Sigorta Okuryazarlığı Araştırması" yaptı. Araştırma için Türkiye genelini temsilen, 12 ilde yaşayan, 18 yaş üzeri kadın ve erkeklerden oluşan 805 kişiyle görüşüldü. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik, araştırma sonuçlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Araştırmanın çıktılar arasında aslında tüm durumumuzu özetleyen bir sonuç var. Halkımızın yüzde 72'si bireysel emeklilik ve özel sağlık sigortasının yarar sağladığını düşünüyor ama sigorta sahiplik oranının henüz yeterli seviyeye ulaşmadığını görüyoruz. Öyle ki yüzde 29 gibi önemli bir kesim, herhangi bir sigorta ihtiyacı olduğunda



ne yapacağını ve nereden bilgi alacağını bilmiyor. Bir başka örnek vermek gerekirse halkımızın yüzde 73.4'ü 'Çocuğumuzun eğitim masraflarıyla ilgili kaygım var' diyor ama kaygısı olanların yüzde 76.3'ü bu konuda bir şey yapmamayı tercih ediyor. Oysa eğitimi güvence altına almak için bizim ve birçok sigorta şirketinin bünyesine eğitim sigortaları mevcut. Bu nedenle halkımızın sigorta okuryazarlık seviyesini yükseltmek, tasarruf bilinci oluşturmak ve gelecekte oluşabilecek birçok finansal sorunun bugünden önünün alınabileceğini anlatmak için

önümüzdeki dönemde tasarruf eğitimleri düzenlemeye karar verdik." Sincik, eğitimlerin içeriğiyle ilgili de şu bilgileri verdi: "BES ve sigorta ürünleriyle ilgili daha bilgilendirici, daha ulaşılabilir materyaller üreteceğiz. Dijital kanalları sigorta okuryazarlığını artırıcı içeriklerle zenginleştireceğiz. İstanbul ile başlamayı hedeflediğimiz eğitimlerimizle Türk halkının ve ekonomimizin ihtiyaç duyduğu tasarruf algısına katkı sağlayacağımıza ve geleceğimizi güvence altına alacağımıza inancımız tam."

"5 YILLIK HEDEF 4 YILDA ULAŞTIK"

Ayhan Sincik, Katılım Emeklilik'in geçmiş dönem performansı ve 2019 hedefleriyle ilgili de şu bilgileri paylaştı: "5 yıllık hedeflerimize 4 yılda ulaştık. Geçen yıl BES'te (OKS hariç) sözleşme artışında sektör yüzde 0.13 gerilerken, Katılım Emeklilik olarak yüzde 27 büyüdük. Tüm emeklilik fonlarının ağırlıklı getiri performansında da katılımcılarımıza ortalamının yüzde 5.5'i kadar daha fazla getiri

kazandırdık. 2019 yılı için belirlediğimiz hedefse 100 bin gönüllü BES sözleşmesi ve takribi 150 bin yeni otomatik katılım sözleşmesine ulaşmak. 2018'de 42.5 milyon TL'si hayat, 7.8 milyon TL'si de ferdi kaza olmak üzere 50 milyon TL toplam prim üretimine ulaştık ve hayat sigortalarındaki yüzde 58.5 pazar payıyla faizsiz kategoride sektör liderliğimizi sürdürdük."



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

Sigorta şirketlerinde teknolojik dönüşüme dair bir uygulama



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

InsurTech ile sigorta sektörünün sahip olacağı şeffaflık ve ölçülebilirlik sadece finansal tablolar için değil müşterisinin teminat ihtiyacı ilk ortaya çıktığı andan başlayarak bütün sigortacılık adımlarına yayılacak, sigorta şirketleri ilk kez süreçlerine ve dolayısıyla müşterisine tam anlamıyla hakim hale gelecek. Bu müthiş gelişmenin yaratacağı olumlu sosyal etki ise diğer hiçbir sektöre benzemeyecek...

Geçen aylarda bir toplantı için Hamburg'daydım. Dört buçuk saat boyunca, dijitalleşme stratejilerini beraber hayata geçirmek istediğimiz biz müşterimize sigortacılığın geleceğinin ne olmasını beklediğimizi ve sigorta şirketlerinin bu beklentilere göre hangi aksiyonları almaları gerektiğini anlattık. Elementer, hayat, sağlık ve reasürans alanındaki operasyonların tek bir IT stratejisi etrafında nasıl şekillendirilebileceğini, bu önemli hedefin InsurTech ile nasıl kolaylaştırılabileceğini özetledik.

Toplantıda çizdiğim resim aslında Sigorta Gündem'de yazdığım yazılarda da mevcut. Ancak hepsini art arda sıraladığımızda müşterimizin proje ekip yöneticisi, normalde çok soru sorduğunu ancak bu anlatım sonrasında şimdilik bütün soru işaretlerinin giderildiğini belirtti. Bu önemli stratejik dönüşümün proje yönetim teknikleri çerçevesinde gerçekleştirilecek olması ve ayrılan bütçe, söz konusu değişimi ne kadar önemsediklerini gösteriyor. Bu proje için geç kalmış olduklarını düşünmekle birlikte her proje adımını izlemek istemeleri, üst yönetimin dijital dönüşümün gerekliliğine inancını da gösteriyor.

Ana mesaj ve yeni teknoloji akımları

Toplantıda öncelikle sigorta sektörünün ana mesajının

“me, free, easy” olacağını belirttik. Yani planlanan bütün stratejilerin bir sigorta şirketini ürünleri, hizmet kalitesi, süreçleri ve personeliyle götüreceği noktayı: Sigorta sektörü kişisel konfigürasyona (sadece sahip olunan risklerine uygun teminatların alındığı bir sistem) uygun hale gelecek (me); yalın ve anlaşılır olacak (free - bu özellik hayat sigortası ürünlerinde ciddi bir pazar artışı beraberinde getirecek); her yerden ve ne zaman istenirse ulaşılabilir olacak (easy)...

Sigorta sektörünün bu parlak geleceği 5 ana teknolojik akım çerçevesinde şekillenecek:

- 1- Dijitalizasyon ve çeşitlenen dağıtım kanalları (omni-channels),
- 2- Büyük veri yönetimi ve analizi,
- 3- Dönüşüm için gerekli hukuki yapı,
- 4- Siber güvenlik,
- 5- Teknolojide öne çıkan ve sigorta sektörüne büyük etki yapan, ileride de yapacak 8 ana yenilik (AI - yapay zeka, IoT - nesnelerin interneti, blockchain, drone, robot, AR - artırılmış gerçeklik, VR - sanal gerçeklik, 3D - üç boyutlu görüntüleme ve yazıcı)...

Bu süreçte sigorta sektörü şu 3 gelişmeyle de tanışacak:

- 1- Teknolojik gelişmelerin sigorta sektöründe yaratacağı dönüşümün hızı,
- 2- Farklı sektörlerden sigortacılığa giriş yapan oyuncuların artışı,
- 3- Farklı ekosistemlerde

geliştirilen yeni iş modellerinin sigorta sektörüne yansımaları...

Dijital ikiz, anti-kırılganlık, bütüncül bakış açısı, sürdürülebilirlik...

Görüşmemizde genel çerçeveyi bu şekilde özetlerken öne çıkardığımız 4 özellik de şunlar oldu:

- 1- Şirketlerin dijital ikizlerinin önemi (digital twin),
- 2- Şirketlerin anti-kırılganlık özelliğine (anti-fragility) nasıl sahip olabilecekleri,
- 3- Şirketin faaliyetlerine dair hayata geçirilmesi gereken bütüncül bir bakış açısı (holistic view)
- 4- Bu maddelerin aslında hepsinin bir alt maddesi olan sürdürülebilirlik (sustainability)...

Değişim sürecinin 5 etabı ve performans göstergeleri

Bizim projemiz ana çerçevede bilgi teknolojileriyle ilgili olduğundan, bu değişim sürecinin proje yönetim teknikleri çerçevesinde 5 ana etapta gerçekleştirilebileceğini öngördük:

- İlk aşamada proje planı oluşturulacak ve bu plan üst yönetim tarafından onaylanacak.
- İkinci adımda değişim yönetimi hayata geçirilecek.
- Üçüncü aşamada proje risk yönetim çalışmaları tamamlanacak.
- Dördüncü adım olarak uygulama öncesinde kalite testleri yapılacak.
- Beşinci ve son aşamada ise uygulama hayata geçirilecek. Bu aşamalar için belirlediğimiz 11 performans göstergesi ise aralarında üst yönetimin desteği, gerekli fon kaynaklarının sağlanması ve standart kullanıcı testleri yanında farklı perspektifte değerlendirmeler



yapılabilmesi gibi önemli kontrol noktalarını barındırıyor.

Proje yönetim süreci

İlk toplantıda, proje yönetiminin birinci adımı olan stratejik çerçevenin çizilmesini (conceptualization) yani şirketin aslında neyi başarmak istediğini tanımlamış olduk. Sonrasında projede 6 ana süreç daha hayata geçirilecek. Öncelikle bu amacı nasıl gerçekleştireceğimize karar vereceğiz. Müşterilerinin aslında neye ihtiyacı olduğu tanımlayıp bu hedef çerçevesinde harekete geçilecek. Hareket planı tanımlanacak ve bu plan çerçevesinde elde edilecek sonucun aslında elde edilmesi planlanan sonuç olduğundan emin olunacak. Sonrasında uygulama aşamasına geçilecek ve şirketteki ilgili departmanların eğitimi sağlanacak. Tabii bununla da bitmiyor. Elde edilen sonucun kullanılan bütün bütçe ve çalışma saatlerine değip değmediği değerlendirilecek ve eğer sağlanan marjinal faydanın kullanılan kaynakların toplamından fazla olduğuna kanaat getirilirse proje olumlu bir değer yaratarak tamamlanmış olacak. Aslında standart bir proje yönetim sürecinden bahsediyoruz. Sigorta sektörü için yeni olansa bu adımların artık sektördeki her bilgi işlem dönüşüm süreci için standart

hale gelecek olması.

Kısacası InsurTech ile sigorta sektörünün sahip olacağı şeffaflık ve ölçülebilirlik sadece finansal tablolar için değil müşterisinin teminat ihtiyacı ilk ortaya çıktığı andan başlayarak bütün sigortacılık adımlarına yayılacak, sigorta şirketleri ilk kez süreçlerine ve dolayısıyla müşterisine tam anlamıyla hakim hale gelecek. Bu müthiş gelişmenin yaratacağı olumlu sosyal etki ise diğer hiçbir sektöre benzemeyecek. Çünkü ne bankacılık ne de finansal sektörün diğer alanları sigortacılık kadar dönüştürücü, insanların hayatına en zor zamanlarında dokunan ve bir dalgakıran gibi önemli yıkımların etkilerini inanılmaz derecede azaltan bir yapıya sahip. Bu olumlu ve toplumun geneline yayılabilen etki sadece sigorta sektörü için söz konusu. Dolayısıyla InsurTech, medeniyetimizin gelişimi açısından diğer bütün benzerlerinden (FinTek, WealthTech vs) daha önemli sonuçlar yaratacak. Hatırlayacağınız gibi "dijital ikiz" konulu yazımda Hamburg'un dijital dönüşüm konusunda nasıl bir merkez haline geldiğine kısaca değinmiştim. Sadece sigorta sektörü için değil bankacılık, müşteri deneyimi yönetimi, televizyon programları ve gösteri sanatları için de aranan birçok dijital çözümü en kaliteli haliyle ve son teknolojiyi kullanarak sunabilen bir pazar yaratılmış ve Alman ekonomisi içerisindeki ağırlığı her geçen gün artıyor. Aslında bu canlı ve geleceği çok parlak atmosferin Münih'te oluşturulabilmesini çok isterdim. Böylece sigorta sektörüne en azından ortak lokasyon avantajıyla daha kolay etki edebilirlerdi.



SCOR ve PartnerRe birleşmesinin yankıları sürüyor

Fransız reasürör Scor ile Bermuda merkezli Partner Re arasındaki birleşme görüşmeleri devam ediyor. Analistler, anlaşma halinde en büyük reasürör şirketler sıralamasının değişeceği görüşünde. 2018 yılı içerisinde Fransız Covéa'dan gelen 8.2 milyar dolarlık teklifi reddeden Scor, sadece satış bedeli değil stratejik ortaklık açısından da avantajlı bir teklif beklediğini açıklamıştı. Yatırımcılar açısından da baskı altında olan ve Covéa'nın hisse başına 43 Euro'luk teklifine karşılık mevcut 38 Euro'luk hisse değerini yükseltmesi beklenen Scor için Partner Re ile ortaklık en uygun işlem olarak görülüyor. İki şirketin ürünlerinin yüksek derecede tamamlayıcı olması ve olası bir birleşmenin yaratacağı maliyet ve sermaye verimliliğinin yüksekliği teklifin olumlu olarak değerlendirilmesini sağlayabilir. Partner Re'nin brüt prim üretiminin yüzde 50'sini oluşturan elementer branş, Scor'un da yılda yüzde 3 ila 8 arasında büyümeyi hedeflediği bir alan ve brüt prim üretiminin



yüzde 40'ını oluşturuyor. Analistler, birleşmeyi coğrafi anlamda da olumlu değerlendiriyor. Amerikan hayat piyasasında lider pozisyonunda olan Scor'un burada uzun yıllardır faaliyetlerini yürüttüğü iş ortakları var. Fransa piyasasında uzman Partner Re'nin ise Hamilton, Dublin, Stamford, Toronto, Paris, Singapur ve Zürih'te ofisleri bulunuyor. Scor'un Amerika piyasasındaki ana bölgeleri New York, Charlotte ve Kansas City; Avrupa'da Paris, London, Köln, Zürih ve Asya'da

ise Singapur.

Analistler, olası bir birleşmenin 2018 yılı üçüncü çeyrek sonuçlarına göre 15.72 milyar dolarlık prim üretim büyüklüğü yaratacağının ve sıralamada halen üçüncü olan Hannover Re'yi geride bırakarak en büyük üç reasürör arasına gireceğinin altını çiziyor. Birleşik rasyosu yüzde 114.7 olan ve uzun zamandır bu rasyoyu azaltmaya çalışan Partner Re ise birleşmeyle birlikte Scor'un daha avantajlı olan birleşik rasyosundan (yüzde 93.6) faydalanabilir.

Fransa'dan Brexit alarmı

Fransız hükümeti, İngiltere ile Avrupa Birliği'nin 50'nci maddesi çerçevesinde bir anlaşmaya varamaması durumunda sigorta poliçelerine bazı önlem maddelerinin eklenmesi gerektiğini duyurdu. Brexit öncesi dönemde yapılmış ve İngiltere'nin birlikten çıkacağı tarihten sonra 12 aylık dönemi kapsayan poliçeler için geçerli olacak yaptırım doğrultusunda sigorta şirketleri ek prim ödemesi talep ederse

poliçe sahiplerinin itirazları değerlendirilecek. Yenileme işlemlerine de dikkat çeken düzenlemeyle İngiliz sigortacıların Brexit sonrasında Avrupa Ekonomik Bölgesi'ne taşınan risklerle ilgili portföylerini dondurabilme hakkı veriliyor. Fransız düzenleyici kurumu ACPR, Brexit sonrasında da İngiliz sigortacılara karşı Avrupa Ekonomik Bölgesi'ndeki poliçeler için olası bir yaptırım hakkını saklı tutuyor. Brexit'in Avrupa



Birliği ile anlaşma sağlanmadan tamamlanması riskine dikkat çeken uzmanlar, İngiliz sigortacıların Avrupa Ekonomik Bölgesi'nde (EEA) hasar ödeyebileceklerine, ancak poliçe yenilemek için mutlaka EEA'da bir ofis açmaları gerektiğine dikkat çekiyor.

MICHAEL KASIRGASININ

maliyeti 10 milyar doları bulabilir

ABD'nin Florida eyaletini vuran Michael kasırgasının yol açtığı hasar şimdiden 5.53 milyar dolara ulaştı. Toplam hasarın 10 milyar doları bulması bekleniyor. Halen hasar bildirimlerinin yüzde 75'inin yapıldığını tahmin eden uzmanlar, 36 bin civarında yeni hasar ihbarı olabileceğini düşünüyor. Florida eyaleti sigorta düzenleme kurumu FLOIR tarafından yapılan açıklamada ise hasar taleplerinin yakından takip edildiği ve poliçe sahiplerinin ödemelerinin en kısa sürede almaları için bütün gerekli çalışmaların yapıldığı belirtildi. Irma kasırgasında olduğu gibi hasar tahminlerinin gerçekleşen seviyenin çok altında olduğu bir durumla yeniden karşılaşmak istemeyen sigorta ve reasürans şirketleri ise



analiz çalışmalarını sıklaştırdı. Sadece şirketlerin değil doğal afet tahvili alan yatırımcıların da yakından izlediği

Michael kasırgasının Amerikan sigortacılık sektöründe yarattığı karışıklık devam edeceğe benziyor.

AXA, Çinli müşterilerine WeChat ile ulaşacak

Fransız sigorta devi AXA, Çin piyasasında sunmaya hazırlandığı seyahat sigortasını müşterilerine WeChat mobil uygulaması üzerinden pazarlayacak. Sadece Çin'de 1 milyardan fazla kullanıcısı olan WeChat, anlık mesajlaşma, e-ticaret, para transferi gibi hizmetler sunuyor. WeChat üzerinden tek bir tuşla oluşturulabilecek seyahat poliçelerinin önümüzdeki 3 yıl içerisinde 135 milyon olarak belirlenen yıllık Çinli turist sayısının yüzde 1'ine ulaştırılması hedefleniyor. WeChat aracılığıyla seyahat sigortasının yanı sıra ziyaret edilen ülkeyle ilgili tarihî bilgiler, hava ve sağlık koşulları gibi turistik bilgiler de kullanıcılara sunulacak. Poliçe sahiplerinin kullanabileceği



bir acil yardım düğmesi de tasarlayan AXA, geciken veya iptal edilen uçuşlarda poliçe sahiplerine yardım etmeyi amaçlıyor. WeChat, sigorta sektörü için

geliştirdiği WeSure ürününü Kasım 2018'de kullanıcılarla buluşturmuştu. 20'ye yakın sigorta şirketiyle işbirliği yapan WeChat, aracılık hizmeti de vermeye başlamıştı.

Sompo Global Risk'ten mortgage kredileri için yeni ürün

Sompo Japon iştirakleri arasında yer alan ve Bermuda'da faaliyet gösteren GRS (Sompo Global Risk Solutions), Amerikan bankaları ve yan kuruluşlarının mortgage kredi portföyleri için yeni bir sorumluluk sigortası geliştirdiğini duyurdu. Yeni ürünün tanıtım toplantısında konuşan Sompo GRS Genel Müdürü Michael Chang, bankalardan kredi finansman

kuruluşlarına, finans şirketlerinden sigortacılara kadar geniş bir müşteri portföyü hedeflediklerini belirtti. Genel Müdür Yardımcısı Nelson Telemaco ise yeni ürünle mortgage kredilendirme sürecinde yaşanabilecek birçok finansal sıkıntıya dair teminat sunduklarını ve müşterilerinin finansal tablolarını güçlendirmeyi amaçladıklarını açıkladı.



Michael Chang

Aon, hasar sürecini hızlandırmak için InsurTech'i tercih etti

Uluslararası piyasalarda sigorta ve reasürans brokerliği yapan Aon, InsurTech şirketi Claim Central işbirliğiyle hasar yönetim sistemlerini tamamen dijitalleştirmeyi hedefliyor. Elementer branştaki hasar süreçleriyle başlayacak çalışmaların zamanla bütün şirkette yaygınlaştırılması planlanıyor. Claim Central ile ortaklaşa açılacak bir inovasyon merkezinin de müjdesini veren Aon, yeni pazar fırsatlarının değerlendirilmesini, müşterilere özel



ürünler geliştirilmesini, canlı testler yapılmasını amaçlıyor. Jacksonville Florida'da kurulacak merkezin hasar alanındaki en son teknolojik yeniliklerle donatılması planlanıyor. Aon Reasürans Çözümleri Yöneticisi

Andy Marcell, teknolojinin getirdiği bütün nimetlerin müşteri memnuniyeti için kullanılacağını belirterek, Claim Central işbirliğiyle stratejik hedeflere daha fazla yaklaştıklarını vurguluyor. Claim Central CEO'su Brian Siemsen ise Aon ile işbirliğinden duydukları memnuniyeti ifade ederken, geliştirdikleri ürünle sağladıkları faydanın pek çok yeni müşteri kazanımında da kilit rol oynayacağını öngörüyor.

Allianz'ın eski yöneticisi Lloyd's ekibine katıldı



Burkhard Keese

Allianz Almanya'da 7 yıl boyunca finans operasyonlarını yöneten Burkhard Keese, Lloyd's'un finanstan sorumlu yöneticisi olarak atandı. 1 Nisan 2019'da göreve başlayacak olan Keese, Allianz Almanya'da Solvency II sürecini başarıyla yönetmiş ve birçok dönüşüm projesine imza atmıştı. Keese, Lloyd's'ta 17 yıl boyunca bu görevi yürüten Jon Perry'den bayrağı devralacak. Lloyd's CEO'su John Neal,

Burkhard Keese'nin de katkılarıyla yeni dönemde finans, sermaye yönetimi ve yatırım alanlarında önemli atılımlar planladıklarını açıkladı. Allianz bünyesinden ayrılmanın zor bir karar olduğunu ancak Lloyd's'a katılacağı için duyduğu heyecanın bu süreci kolaylaştırdığını belirten Keese ise 330 yıllık tarihiyle Lloyd's'un sigorta sektöründeki önemini altını çizdi.

29 Mart'tan sonra İngiltere'ye gidecek olanların dikkatine!



Brexit koşulları halen belirsizliğini korurken, sigorta ve reasürans şirketlerinin gündemini bu kez de İngiltere ve Avrupa Birliği arasında seyahat eden yolcuların ve araçların teminat durumu meşgul ediyor. Uzmanlar, henüz net bir düzenleme olmadığı için 29 Mart sonrasında İngiltere'ye giriş yapmayı planlayan bütün araç veya şahısları dikkatli olmaya ve olası hasarlardaki ödeme belirsizliklerine karşı hazırlıklı olmaya çağırıyor. Çıkış tarihi olan 29 Mart sonrasında da Avrupa Ekonomik Bölgesi'nde geçerli olan üçüncü şahıs motor sorumluluk poliçelerinin İngiltere'de geçerli olmayabileceği, sürücülerin bu ihtimali göz önüne almaları gerektiği vurgulanıyor. İngiltere sınırında poliçe kontrolleri yapılacağı da olası senaryolar arasında.

ERGO, Polonya'daki yöneticisini terfi ettirdi

ERGO Polonya Yönetim Kurulu Üyesi Adam Roman, ERGO Group'ta elementer branşın başına geçirildi. 1 Mart itibarıyla yeni görevine başlayan Roman, hem sigorta hem de reasürans alanında ERGO Group'un elementer branşta teknik, aktüeryal hesaplama ve fiyatlama operasyonlarını yönetecek. ERGO Group'un teknikten

sorumlu yöneticisi Clemens Muth, Adam Roman'ın Polonya'da teknik sürece yaptığı olumlu katkıların altını çizerek yeni görevinde başarılar diledi. Reasürans devi Munich Re'nin sigorta sektöründe faaliyet gösteren iştiraki ERGO Group; elementer, hayat ve sağlık branşlarında hizmet veriyor.



Adam Roman

Geneva Association, genel sekreterini AXA'da buldu



Jad Ariss

AXA'nın kurumsal sorumluluk ve halkla ilişkiler süreçlerini yöneten Jad Ariss, 1 Mart 2019 itibarıyla Geneva Association Genel Sekreteri olarak atandı. Ariss, AXA'da Ortadoğu ve Afrika bölgesi yöneticiliği, yatırımcı ilişkileri başkanlığı ve AXA Fransa yöneticiliği gibi birçok kritik pozisyonda görevler üstlendi. AXA CEO'su Thomas Buberl, AXA'ya 24 yıl boyunca hizmet veren Ariss'e teşekkür ederken yeni görevinde başarılar diledi. Sigorta sektörünün "think tank"i olarak değerlendirilen ve 45 yılda önemli araştırmalara imza atan Geneva Association'ın, siber riskten inovasyona geniş bir alanda çalışmaları bulunuyor.



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

ses@ludens.com.tr

BES FONLARININ 2018 yılı değerlendirmesi

2 018 yılı sonu itibarıyla bireysel emeklilik sisteminde (BES) toplam portföy büyüklüğü yaklaşık 93.1 milyar TL. Bu büyüklüğün 88.5 milyar TL'lik kısmı gönüllü BES, 4.6 milyar TL'lik kısmı da otomatik katılım sisteminde (OKS) yer alıyor. Gönüllü BES portföy büyüklüğü 2018'de bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 14 büyümeye kaydetti. OKS portföy büyüklüğü 2017 yılı sonunda 1.8 milyar TL iken 2018 yılı sonunda yaklaşık 2.8 milyar TL artarak 4.6 milyar TL'ye ulaştı.

Gönüllü BES'te ilk defa katılımcı sayısı azaldı

BES'te 2018 yılı sonu itibarıyla yaklaşık 11.9 milyon katılımcı yer alıyor. Bu katılımcıların 6.9

milyonu gönüllü BES, 5 milyonu ise OKS'de. BES'in kuruluşundan bu yana ilk defa gönüllü BES tarafında 2018 yılında katılımcı sayısında bir önceki yıla göre azalış oldu. Gönüllü BES katılımcı sayısı 2017 sonuna göre 46 bin 729 kişi azalarak 6 milyon 875 bin 886 kişi oldu.

Geçen yıl gönüllü BES'te katılımcı sayısının azalmasının en önemli nedeni, Ocak 2018 itibarıyla başlayan OKS uygulaması. OKS'nin uygulamaya geçmesiyle birlikte BES'in gönüllü katılıma dayalı uygulamasına ilgi azaldı. OKS katılımcı sayısı ise 2017 yılı sonunda 3.4 milyon kişi iken, 2018 yılı sonu itibarıyla 4.99 milyon kişiye yükseldi. Tablolarda 2012 yılı sonundan itibaren gönüllü BES ve OKS gelişmelerini görebilirsiniz...



Gönüllü BES portföy büyüklüğü ve katılımcı sayısı

Tarih	Portföy büyüklüğü (TL)	Artış oranı (%)	Katılımcı sayısı	Artış oranı (%)
31.12.2012	20.342.723.283		3.128.130	
31.12.2013	26.362.540.163	29.6	4.153.055	32.8
31.12.2014	38.029.205.201	44.3	5.092.871	22.6
31.12.2015	48.211.017.130	26.8	6.039.300	18.6
31.12.2016	60.689.974.188	25.9	6.627.025	9.7
31.12.2017	77.849.252.427	28.3	6.922.615	4.5
31.12.2018	88.529.206.058	13.7	6.875.886	-0.6

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

OKS portföy büyüklüğü ve katılımcı sayısı

Tarih	Portföy büyüklüğü (TL)	Katılımcı sayısı
31.12.2017	1.795.942.055	3.417.003
31.12.2018	4.618.419.680	4.990.786

BES fonları 2018'de enflasyonu geçemedi

2017 yılında kurulan OKS fonlarının 2018 yılındaki ağırlıklı ortalama getirileri enflasyonun altında kaldı: Yüzde 17. Ancak 2 yıllık dönem için baktığımızda fonların enflasyonla aynı getiriyi yakaladığını görüyoruz. Başlangıç (faiz içeren) ve başlangıç katılım (faiz içermeyen) olarak iki kategoriye ayrılan OKS fonlarında, başlangıç fonları enflasyonun 2 puan üzerinde getiri sağladı: Yüzde 30.9.

2018 yılında BES fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi enflasyonun altında kaldı. TÜFE yüzde 20.3 açıklandıkça, fonların ağırlıklı ortalama getirisi yüzde 14.3 ile enflasyona 6 puan yenildi. Bildiğiniz gibi BES uzun vadeli bir yatırım. O nedenle fonların bir de uzun vadeli getirilerine bakmak lazım. BES kurulduğu tarihten 2018 yılı sonuna getirileri hesapladığımızda, enflasyonun üzerinde değerler görüyoruz. 2004-2018 döneminde TÜFE yüzde 278 iken fonlar ağırlıklı ortalama olarak yüzde 445 kazandırmış.

Fon kategorilerinin ağırlıklı ortalama getirileri

Fonları hisse, tahvil, altın gibi kategorilerine ayırıp, kategorilerin ağırlıklı ortalama getirilerine baktığımızda, 2018 yılında altın (kıymetli maden), eurobond (döviz), katılım ve para piyasası (likit) fonlarının getirileri enflasyonun üzerinde. Tahvil, değişken ve standart fonların ağırlıklı ortalama getirileri ise enflasyonun altında kalmış. Katkı fonları katılımcısına 0.5 puan kaybettirmiş.

Hisse fonlarının durumu

Hisse emeklilik fonları da yüzde 14 ile enflasyona göre katılımcısına kaybettiren fonlardan. Ancak burada şunu belirtmek gerekir: 2018 yılında borsadaki (İMKB-100 Endeksi) kayıp yüzde 21. Hisse fon yöneticileri, tercihi hisse senedi olan yatırımcıları borsadaki yüksek düşüşten korumuş.



LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(31 Ocak 2019 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getirisi (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BEK	Fiba Em. ve Hay. Fiba Port. Borç. Araç. EYF	★★★★★	8.3	235.150.627	38.925
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	9.2	163.936.238	12.828
EIG	Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	9.0	60.701.004	25.853

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

HHG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	21.9	374.816.520	94.659
EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	22.8	220.537.618	27.042

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	20.7	278.626.458	44.132
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	19.9	397.175.183	61.471
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	23.8	73.143.518	21.583
ZHB	Ziraat Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	17.8	188.623.945	199.283
GEH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	18.3	306.334.266	33.954

Esnek Emeklilik Fonları

CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	14.7	26.919.339	12.292
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	13.7	89.856.327	16.734
AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	15.0	993.332.851	153.815
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	15.0	732.933.263	88.119
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	13.2	58.734.497	17.605
IEE	NN Hay. Em. Den. Değ. EYF	★★★★★	13.2	370.966.280	171.065
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	14.8	155.891.535	73.808

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	11.9	942.997.251	236.061
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	8.3	416.475.885	112.742
AMS	Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★★	10.3	82.858.236	23.007
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	9.0	49.654.157	6.004

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

Yemek yedikten sonra yutma güçlüğü yaşıyorsanız dikkat!

Akalazya, yemek borusundaki kasların anormal çalışmasına neden olan, sinir hücrelerinin tahribatı sonucu gelişen, nedeni tam olarak bilinmeyen bir hastalık. Bu rahatsızlığa sahip insanların yemek borusunda, normalde gıdaların mideye itilmesi için düzenli kas kasılmaları olmuyor. Kaslarda kalınlaşma, yemek borusu ve yemek borusu-mide birleşim yerinde anormal basınç artışı, gevşeme bozukluğu görülüyor. Bütün bunlar da alınan gıdaların mideye doğru itilmesini zorlaştırıyor, mideye geçişinde bozulmaya ve yemek borusunda birikmelere neden oluyor. Akalazya yavaş ilerleyen bir hastalık. Ancak ilerleme hızı kişiden kişiye değişiklik gösterebiliyor. Genç erişkin ve orta yaş grubunda daha sık olmakla birlikte her yaş grubunda görülebilen bir hastalık. Yemek yedikten sonra oluşan yutma güçlüğü, akalazyanın en

önemli bulgusu. Göğüste gıdaların takılma ve tıkanma hissi, göğüste rahatsızlık hissi, gıdaların ağızdan geri gelmesi, akciğere kaçması sonucu akciğer enfeksiyonları, ağız kokusu ve göğüs ağrısı gibi belirtileri olabiliyor. Bu tür şikayetler reflü hastalığına benzediği için bazen tanıda gecikmelere yol açabiliyor. Akalazya hastalarının çoğunu, uzun yıllar reflü nedeniyle tedavi alanlar oluşturuyor. Bu yüzden diğer bulguların yanında reflü tedavisine yanıt alınamayan hastalarda da akalazya hastalığını düşünmek gerekiyor.

Akalazya hastalığı endoskopik yöntemle tedavi edilebilir mi?

Dünyadaki en ileri endoskopik tedavi yöntemleri artık ülkemizde de başarıyla uygulanıyor. İleri endoskopik sistemler kullanılarak akalazya hastalığında ameliyat gerektirmeden endoskopik olarak uygulamalar yapılıyor. Akalazya hastalığında Peroral Endoskopik Myotomi (POEM) olarak bilinen endoskopik yöntem uygulanıyor.



Doç. Dr. Erdem Akbal

Kadıköy Florence Nightingale Hastanesi
Gastroenteroloji Bölümü

POEM yöntemi nasıl uygulanıyor?

Günümüzde akalazya hastalığının tedavisinde kullanılan en etkin yöntem olarak POEM dikkat çekiyor. Japonlar tarafından geliştirilen ve dünyada sayılı merkezde uygulanan POEM yöntemiyle normal endoskopi yapılır gibi ağız içerisinden girilerek yemek borusundaki sorunlu olan kaslar kesiliyor. Yemek borusunda bulunan ve akalazya hastalığından etkilenen kaslara endoskopik olarak müdahale edilerek hastanın tekrardan yemek yemesi sağlanıyor. İşlem endoskopik olarak yapıldığı için vücutta herhangi bir kesi izi oluşmuyor. Yaklaşık 1-1.5 saat kadar süren POEM işleminden 1 gün sonra hastalar yemek yemeye başlayabiliyor, ikinci günde de taburcu ediliyor.

Daha önce balon-botoks cerrahi uygulanan hastalarda POEM uygulanabilir mi?

Yeni tanı konulan, daha önce herhangi bir tedavi uygulanmayan hastalarla birlikte daha önce akalazya hastalığı nedeniyle balon uygulanan, botoks tedavisi verilen ya da cerrahi yapılan ancak şikayetleri gerilemeyen/yeniden oluşmaya başlayan hastalarda da POEM yöntemi güvenle uygulanabiliyor.



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



Kızım İle Ekonomi Sohbetleri / Kapitalizmin Kısa Tarihi

Yanis Varoufakis

Epsilon / 165 sayfa

Nereden bakarsak bakalım 21'inci yüzyılın eksenini ekonomi oluşturuyor ve yine de bu konu üzerine hakkıyla konuşamıyoruz. Çünkü hepimizin hayatını bilfiil şekillendiren bu organik kavram, anlaşılması oldukça güç bir terminolojinin ardına gizleniyor. Yunanistan ekonomi bakanlığı döneminde uluslararası üne kavuşan muhalif ekonomist Yanis Varoufakis'in kızıyla sohbet havasında kaleme aldığı bu kitap ise akademik derinliğe dayanmakla birlikte son derece ulaşılabilir ve akıcı bir metin sunuyor okurlarına. Hem gençler hem de günümüz ekonomisini anlamak isteyen ve alanda teknik bilgisi olmayan okurlar için oldukça değerli bir giriş kaynağı. Varoufakis ekonominin "uzmanlara bırakılması gereken" bir bilim değil, siyasi ve sosyal güçlerin etkisinde, tüm insanlığın bugününü ve geleceğini etkileme gücüne sahip bir savaş alanı olduğunu söylüyor ve hepimizi bu gerçekliği anlamaya davet ediyor.

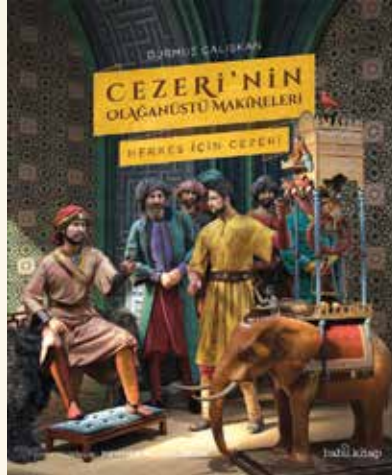


Cezeri'nin Olağanüstü Makineleri / Herkes için Cezeri

Durmuş Çalışkan

Babil Kitap / 336 sayfa

814 yıl önce Diyarbakır Artuklu Sarayı'nda muhteşem bir mühendislik kitabı yazıldı: Kitab'ül Hiye'l. Kitabın yazarı, sarayın başmühendisi Ebu'l İzz El-Cezeri'di. Olağanüstü makinelerin mucidi Cezeri, geçmişin bilgisi ile geleceği inşa eden büyük bir mühendis, sanatçı, dâhi ve aydınlanma adamıydı. Anadolu, tarihinin en kaotik dönemlerinden birini yaşarken, Artuklular bir yanda Selçuklular ve Eyyubiler, diğer yanda Bizans ve Haçlılar arasında muazzam bir varlık mücadelesi veriyordu. İşte böylesine zorlu bir dönemde, Artuklu sultanlarının sunduğu düzen içerisinde dünyanın ilk insansı robotlarını tasarlayan ve çalıştıran, şifresi Enigma'dan bile güçlü kilitler üreten, bugün



kullandığımız krank mili ve 4 zamanlı dişli mekanizmaları geliştiren Cezeri, mühendisliği sanatla, bilimi hayatla buluşturdu... Durmuş Çalışkan da 15 yıllık bu titiz çalışmasıyla, sadece mühendislerin değil herkesin Cezeri'yi anlayabilmesi için yazdığı metinler ve çizdiği teknik resimlerle onun mühendisliğini ve felsefesini renkli ve masalsi bir dille ortaya koydu.

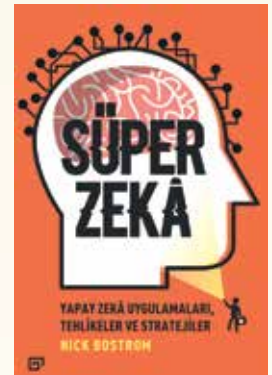
Bu arada, merakla beklenen "Cezeri'nin Olağanüstü Makineleri" sergisinin İstanbul'daki UNIQ Expo'da ziyarete açıldığını belirtelim. Sergide, Cezeri'nin 13'üncü yüzyılda yazdığı Kitab'ül Hiye'l'deki tarife uygun ve çalışır vaziyette üretilen makineler görülebilir.

Süper Zekâ: Yapay Zekâ Uygulamaları Tehlikeler ve Stratejiler

Nick Bostrom

Koç Üniversitesi Yayınları / 392 sayfa

Diğer hayvanların güçlü kasları ve pençeleri var, bizimse daha akıllı beyinlerimiz. Genel zekâ bakımından sahip olduğumuz mütevazı üstünlük sayesinde dil, teknoloji ve karmaşık bir toplumsal örgütlenme geliştirmeyi başardık. Bu üstünlük, her kuşağın öncekilerin başarılarına yenilerini eklemesiyle zaman içinde daha da ilerledi. Bir gün insan beynini aşan makine beyinler yaratmayı başarılırsak, o zaman bu yeni süper zekâ çok güçlü hale gelebilir. Nasıl ki şu an gorillerin kaderi biz insanlara bağlıysa, bizim türümüzün kaderi de makine süper zekâsının eylemlerine bağlı olabilir. Ancak bizim de bir üstünlüğümüz var: Yapay zekâyı insanlar yaratacak. İnsani değerleri koruyacak bir tür süper zekâ yaratabiliriz. İşte Nick Bostrom da bu kitabında süper zekâ olasılığının sunduğu zorluğu ve buna en iyi şekilde nasıl yanıt verebileceğimizi anlamaya çalışıyor.



Kafana takma sigortan Groupama!

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



**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



Siber saldırılarda iş yeriniz güvende

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

TÜRKİYE'DE BİR İLK*