

İşinize de sigortanıza da SAHİP ÇIKIN!



**24 ilde
zorunlu
deprem sigortası
SEFERBERLİĞİ
başlıyor**

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.



İşsizlik korkusu

İçinde bulunduğumuz ortamda Türkiye'nin en önemli sorunlarından biri ekonomik daralma ve bunun sonucunda ortaya çıkan işsizlik korkusu. Kimle sohbet etsek ekonomideki daralmadan, çalıştığı kurumdaki küçülmeden bahsediyor. Evet yanlış duymadınız, işini kaybetme, büyük ya da küçük tüm şirketlerdeki çalışanların ortak korkusu haline gelmiş durumda. Bu korku, iş hayatına yeni başlayan bir çalışandan üst düzey yöneticiye, kendi işini kurmuş serbest meslek sahibinden çocuklarının bakımını üstlenmiş bir ev hanımına kadar herkes tarafından yaşanıyor. İşini kaybetmek ayrı, yeni iş bulmaksa ayrı bir dert. Hayatın her döneminde bu risklerle yaşadığımızı bilip ona göre önlem almamız gerekiyor. Bu noktada, tasarruf yapacak kadar kazananlar birikim yaparken, birikim yapamayanların imdadına işsizlik sigortaları yetişiyor. Hayat branşı kapsamında sunulan işsizlik sigortaları, primleri bireyler tarafından ödenen ve muhtemel bir işsiz kalma durumunda sigortalıyı finansal açıdan destekleyen ürünler olarak dikkat çekiyor.

18-60 yaş aralığındaki kişiler bu sigortadan yararlanabiliyor. İstem dışı işsiz kalma durumunda devletten alınacak işsizlik maaşını destekleyen bir ürün olarak ortaya çıkan işsizlik sigortaları, zamanla gelişen ihtiyaçlar doğrultusunda kişinin aynı mantıkla çeşitli türlerdeki finansal borçlarını da kapsar hale geldi. İçine vefat teminatı giren bu ürünler, hayat sigortası özelliği de taşımaya başladı. Şartlar yerine getirildiğinde kişinin kredi borcu taksitlerini ödeyen ya da kredi kartı borcunu kapatan işsizlik sigortaları hızla yayıldı, ürün yapısında zaman içerisinde geliştirmeler, değişiklikler yapıldı. Ürünler çeşitlendikçe her kesimden çalışanı, hatta öğrenci ve ev hanımlarını bile kapsar hale geldi. Örneğin, kredi kartı ödeme güvencesi, yapısıyla işyeri sahibinden öğrenciye kadar geniş bir yelpazeye hitap edebiliyor. İşsizlik sigortası yaptırarak işsiz kaldığınız belli bir süre boyunca kredi kartı borcunu ya da kredi taksit ödemelerini güvence altına alabilirsiniz. Güzel gelişmelerin habercisi olan bahar ayları, umarım kimsenin işini kaybetmediği, işsiz kalmadığı günlerin de başlangıcı olur.

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu,
Serap Sürmeli

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

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

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

Danışman, Marka ve Etkinlik Yönetimi
Tülin Çakmak
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: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.



16



22



28



44



24

16

İşinize de sigortanıza da sahip çıkın!

Hayat sigortaları kapsamında sunulan işsizlik sigortaları, istem dışı işsizlik ve geçici iş göremezlik gibi risklere karşı finansal koruma sağlıyor. Ev hanımları, öğrenciler gibi bazı kesimler için kaza veya hastalık gibi risklere karşı gündelik hastane tazminatı da teminatlar arasında...

24

20 yıldır kozada bekleyen kelebek çıktı!

Savaşın hakim olduğu bir dönemde, genç bir çiftin bebekleriyle taçlanmış yarım kalan aşkının yanı sıra cinayetler ve entrikaların olduğu, dağılan bir ailenin film tadında öyküsü...

20

Güneş, devlet destekli ticari alacak sigortasıyla KOBİ'lerin yanında

Güneş Sigorta, alacaklarını tahsil etmekte güçlük yaşayan küçük ve orta ölçekli işletmeleri güvence altına alan "devlet destekli ticari alacak sigortası"nı acentelerine anlatmak için tanıtım toplantılarına başladı...

28

Ray Sigorta çalışanları yan haklarını kendi seçecek

Ray Sigorta çalışanları; geliştirilmiş BES, kapsamını kendilerinin belirleyebileceği bireysel veya aile sağlık sigortası, market alışverişi, benzin, tatil çeki veya kişisel gelişim eğitimleri gibi yan haklardan istediği gibi bir paket oluşturabilecek...

22

Milliman Türkiye'de...

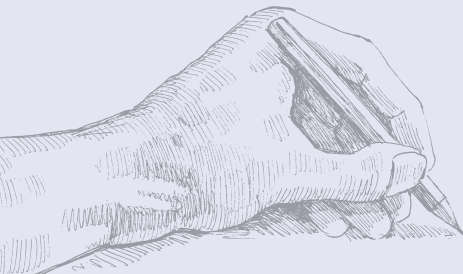
Aktüeryal ürün ve hizmet devi Milliman, İstanbul'da ofis açtı. Halil Kolbaşı yönetimindeki ofis, başta hayat ve hayat dışı sigortacılık olmak üzere IFRS17, InsurTech, veri analizi ve varlık yükümlülük yönetimi gibi konularda danışmanlık hizmeti verecek...

44

Türk Nippon Sigorta'da parola EĞİTİM

"Yaşam boyu öğrenme" kavramı, Türk Nippon Sigorta kurum kültürü için önemli bir yer tutuyor. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Çalışanlarımızın gelişimini, gerek teknik gerekse kişisel eğitimlerle sürekli destekliyoruz" diyor...

yazarlar



30

Sinan Metin
Finansal yeterlilik

32

Zeynep Turan Stefan
IFRS 17 sonrası sigortacılıkta
dijital dönüşüm

46

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
BES fonlarının uzun,
orta ve kısa dönem getirisi

Siz de parayı tutamıyorsanız

Garanti Emeklilik'e

gelin birlikte biriktirelim.



 **Garanti Emeklilik**

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

“Trafik Yol Yardım Sigortası” ile yolda kalmak yok

Anadolu Sigorta, yeni ürünü Trafik Yol Yardım Sigortası ile hukuksal korumanın yanı sıra hem poliçe sahibinin hem de karşı tarafın aracının çekilmesi, kurtarılması gibi hizmetler sunuyor. Ürün kapsamında poliçe sahiplerine, trafik sigortası kapsamında yer alan teminatların yanı sıra hukuksal koruma teminatı sağlandığı gibi, aynı zamanda hem poliçe sahibinin hem de karşı tarafın aracının çekilmesi, kurtarılması gibi hizmetler sunuluyor.

Kaza veya arıza durumunda sigortalı aracın çekilmesi, kurtarılması, aynı zamanda karşı aracın da çekilmesi ve vinçle kurtarılması, web tabanlı hasar

ön tespitinin sağlanması, sigortalı araçta kaza sonrası yaralanma gibi durumları teminat altına alan Anadolu Sigorta, Trafik Yol Yardım Sigortası kapsamında 7 gün 24 saat hizmet veriyor.

“Kaybetmek yok” ilkesiyle hizmet veren Anadolu Sigorta’nın geniş kapsamlı yeni ürünüyle sigortalıları pek çok riskten koruduğuna dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, “Bu yeni ürünümüzle, trafik sigortasına, hukuksal koruma ve Anadolu Hizmet Trafik teminatlarını ekleyerek müşterilerimizi kaza sonrasında karşılaşılabilecekleri pek



Metin Oğuz

çok olumsuzluğa karşı korumayı amaçladık. Hukuki anlaşmazlık masraflarını ve acil yol yardım hizmetlerini teminat kapsamına alarak, her zaman olduğu gibi müşterilerimize Anadolu Sigorta’nın ayrıcalıklı hizmetlerine erişimi mümkün kıldık” diyor.

Doğa Sigorta acenteleri 4 ülkeden 4 şehri gezdi

Doğa Sigorta, 2018 yılında trafik ve trafikle beraber satılan ürünler hariç hedef gerçekleştirme değerlerine göre gerekli şartları yerine getirerek yurtdışı seyahat ödülü kazanan acenteleri için Orta Avrupa gezisi düzenledi. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdür Coşkun Gölpinar ve Genel Müdür Yardımcıları Adnan Sığın ve Mehmet Tümer’in de eşlik ettiği seyahatin ilk iki günü (4-5 Mart) acenteler; Macaristan’ın başkenti Budapeşte’de Estergon Kalesi ve Szetendre Kasabası ziyaretleri, köprüler ve ışıklar şehrinde Tuna nehri üzerinde düzenlenen yemekli tekne turu, Çıgan gecesi gibi etkinliklerle keyifli vakit geçirdi.

6 Mart’ta Slovakya’nın başkenti Bratislava’nın sokaklarını turlayan ekip, Avusturya’daki varış noktası Viyana’nın görkemli bulvarlarında



bol bol fotoğraf çekip büyülu atmosferin tadını çıkardı. 7 Mart’ta Çekya’ya geçildi ve Cesky Krumlov’un masalsı ortamında yapılan gezinti sonrası Prag şehir turuyla adeta bir film platosu havasındaki köprülerin, sokakların, tarih kokan binaların arasında gün tamamlandı.

8 Mart’taki durak, Mustafa Kemal Atatürk’ün şifa bulduğu yer olarak

bilinen ve Prag’a yaklaşık 1.5 saatlik mesafede bulunan, dünyanın en önemli kaplıca kenti Karlovy Vary oldu. Prag’da hafızalardan kolay kolay çıkmayacak bir diğer anı da Ortaçağ gecesi konseptinde, eşsiz müzikler ve dans gösterileri eşliğinde alınan akşam yemeği oldu. Vltava nehri üzerindeki akşam turu ise şehri farklı bir açıdan seyretme fırsatı sundu.



ALLIANZ MODÜLER SAĞLIK SİGORTASI

Allianz, size seçim özgürlüğü sağlayan, bütçenize uygun alternatifler sunan Modüler Sağlık Sigortası'nı geliştirdi. Tek yapmanız gereken hayalinizdeki sağlık sigortası ürününü tarif etmek.

www.allianz.com.tr
0850 399 99 99

Allianz'ım Mobil Uygulama



OKS'ye Allianz'la dahil olanlara indirimli tamamlayıcı sağlık sigortası

Otomatik katılım sistemi (OKS), 2018 sonu itibarıyla 5 milyon katılımcı ve yaklaşık 5 milyar liralık fon büyüklüğüne ulaştı. Hayata geçirdiği projelerle sistemin büyümesine katkıda bulunmaya devam eden Allianz Türkiye de indirim kampanyasını nisan sonuna kadar uzattı. Kampanya kapsamında otomatik katılım sistemine Allianz bünyesinde dahil olan firmalara avantajlı fiyatlarla grup tamamlayıcı sağlık sigortası sunuluyor. OKS'ye Allianz aracılığıyla 2017-2018 yıllarında dahil olan tüm firmaların da yararlanabildiği kampanyayla, ilk defa grup tamamlayıcı sağlık sigortası satın alan firmalar, çalışan sayısına bağlı olarak yüzde 25'e varan indirimlerden yararlanıyor.

2 yılda 2 milyon kişi sisteme dahil oldu

Türkiye nüfusun yüzde 8.5'inin 65 yaşın üstünde olduğunu ve



nüfusun yaşlanmaya devam ettiğini hatırlatan Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü Taylan Türkölmez, "Türkiye'de yaklaşık iki çalışanın bir emekliyi finanse ettiği sosyal güvenlik sisteminde çalışanlar emekli olduklarında mevcut maaşlarının ortalama yüzde 60'ını alabiliyor. Bu nedenle çalışma hayatı süresince disiplinli bir şekilde birikim yapmak, yarınlara güvence altına almak açısından son derece önemli. Çözümse

bireysel emeklilik ve otomatik katılımı" diyor.

2018 yılında kamuda 1 milyon 276 bin 638, özel sektörde 3 milyon 916 bin 650 kişi olmak üzere toplam 5 milyon 193 bin 288 katılımcıyla yüzde 32 oranında devamlılığı gerçekleşen OKS'de ilk yıl sonunda çıkış oranının yüzde 70 olarak kaydedildiğine dikkat çeken Türkölmez, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"2 yıl içerisinde yaklaşık 14.5 milyon çalışanın dahil edildiği

sistemde 2018 sonu itibarıyla yaklaşık 5 milyon kişi kalmayı tercih etti. Yüksek cayma oranına rağmen sadece 5 milyon yeni katılımcının tasarrufu tercih etmiş olması son derece önemli. Sistemde 2019 itibarıyla son faz gerçekleşiyor ve çalışan sayısı 5-9 arasında olan 200-400 bin aralığında firma da sisteme dahil oluyor. Buradan hareketle, 2019 sonunda sektörün 7 milyon katılımcı sayısı ile 7.4 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşacağını öngörüyoruz."

UYGUN FİYATA ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI KONFORU

Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndan, Allianz ile OKS'ye giriş yapmış 65 yaş altındaki tüm grup tamamlayıcı sağlık sigortalıları faydalanabiliyor. 3 yıllık kesintisiz sigortalı olan ve hasar prim oranı yüzde 75'in altında kalmış kişilere ömür boyu yenileme garantisi veren Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, yatarak tedavi, suni uzuv ve tıbbi malzeme teminatları sunuyor.

Ayakta tedavi ve 12 ay bekleme süresini doldurmak

koşuluyla doğum teminatının da isteğe bağlı olarak poliçeye eklenebildiği üründe, yeni doğan bebekler de tıbbi risk değerlendirmesi sonrasında doğum tarihinden itibaren poliçe kapsamına alınabiliyor. Müşterilerin anlaşmalı sağlık kurumu ağını kendilerinin seçebildiği Allianz Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na "Turuncu Network" ile her branşta SGK ile anlaşması bulunan kurumlarda hizmet olanağı sunulurken, "Turuncu Plus Network'ü" seçenler daha kapsamlı bir ağıdan faydalanabiliyor.



**Neye değer verdięinizi,
niye değer verdięinizi
anlıyoruz. İşte bu yüzden...**

Sigortalatmak başka,
ERGOLATMAK başka.

ERGO

Bize Ulařın

0850 211 11 11

www.ergosigorta.com



/ERGOTurkiye

Demir Hayat, 2019'u "atılım yılı" ilan etti

2019'u "dönüşüm yılı" olarak belirleyen Demir Hayat, hızlı bir büyüme planı içerisine girdi. Demir Hayat Genel Müdürü Viktor Hodara, "Geçen yıl ağıımızı genişletip yeni acentelikler vermiştik. Özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerinde üretimlerini artırmış ve 'yapılmayanı yapan şirket olma' hedefi doğrultusunda birçok ilke imza atmıştık. 2019'u ise her yönden atılım yılı olarak belirledik ve hem satış kanalları hem de teknolojik açıdan büyük bir değişim süreci başlattık" diyor.

Geçen yıl "İki Can Hamilelik Sigortası" ile adını duyuran Demir Hayat, doğum teminatlarından faydalanmak için asgari 6 ay ile

1 yıl sigortalı olarak bekleme süresi geçirme zorunluluğunu kaldırmıştı. Bu üründe hamileyken satın alınabilme özelliğiyle de bir ilke imza atan Demir Hayat, bu yıl ise ek olarak yabancı sağlık, seyahat sağlık, acil sağlık, kritik hastalıklar gibi ürünleriyle adından söz ettirmeyi planlıyor. Hodara, dijitalleşme eksenli dönüşüm çalışmalarıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Ana dağıtım kanalımız olan acentelerimizle web entegrasyonumuz



Viktor
Hodara

zaten mevcut ve sürekli geliyor. Çok yakında yeni web sitemizle birlikte dijital dönüşümümüzü daha da ilerleterek, bu platform üzerinden de bazı ürün ve hizmetleri sunacak ve farklı kullanıcı kitlelerine daha hızlı ulaşma fırsatı bulabileceğiz. Bunların yanı sıra farklı mobil çözümler üzerinde de heyecanla çalışıyoruz. Gerek dağıtım kanallarımızın gerekse son kullanıcı olan müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştıracak uygulamalar tasarlıyoruz."

Fibaemeklilik acenteleri "hayat"ta yüzde 102 büyüdü

Fibaemeklilik, Kıbrıs'ta düzenlediği değerlendirme toplantısında 2018 yılının en başarılı 30 acentesiyle bir araya geldi. Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoglu ve Genel Müdür Yardımcısı Nehir Aksın Bahar'ın ev sahipliğinde yapılan toplantıya, geçen yıl hayat ve ferdi kaza sigortası kampanyasında kriterleri başarıyla tamamlayarak dereceye giren acenteler katıldı. Fibaemeklilik acenteleri, 2018'de 9 milyon TL'lik hayat sigortası prim üretimiyle bir önceki yıla göre yüzde 102 büyüdü. Erol Öztürkoglu toplantıda yaptığı konuşmada, geçen yıl boyunca müşteriler tarafından en çok tercih edilen ürünlerin, 20 yıla kadar yenileme garantisi olan, vefat ve tehlikeli hastalıklar teminatı sunan "Dövize Endeksli Uzun Süreli Hayat Sigortası" ve "Mutlak Eğitim Plus Hayat Sigortası" olduğunu ifade etti. Fibaemeklilik'in müşteri memnuniyeti odağının yanında



acente memnuniyeti için de özel bir program izlediğini vurgulayan Öztürkoglu, konuşmasını şöyle sürdürdü:

"2017 yılında 326 olan acente sayımız bugün 675'i buldu. Acentelerimizin memnuniyeti için entegrasyon süreçlerine özel önem veriyor, bu doğrultuda onların ihtiyaç ve beklentilerine yönelik olarak daima büyük bir hız ve esneklikle adım atmaya özen gösteriyoruz. CRM altyapımız

ve hayata geçirdiğimiz 'Acente Portal', sektörümüzde öncülük ettiğimiz dijital dönüşümün birer parçası. Müşterimizin hayatını kolaylaştıracak dijital adımları atarken acentemizin hayatını kolaylaştırmak için de aynı şekilde çaba sarf ediyoruz. Çünkü biliyoruz ki sigortacılıkta başarı çift yönlü bir etkileşimin sonucu elde edilir ve paylaşıldıkça büyür. Fibaemeklilik için her bir acentesinin başarısı işte bu yüzden çok değerlidir."



*Çocuğunuzun eğitimini güvence altına alın,
geleceğe güvenle bakın.*

Eğitim Sigortası; anne ya da babanın, vefat veya sürekli maluliyet durumlarında, çocuğun eğitim masraflarını karşılayarak geleceğini güvence altına alır.

Aksigorta, “Hayata Devam”ın kapsamını “Tedavi Destek” ile genişletti

Aksigorta, yeni geliştirdiği Tedavi Destek Paketi ile sektör lideri olduğu Hayata Devam Sigortası ürününü yenileyerek kapsamını genişletti. Hayata Devam Sigortası'na sahip ve kanser tanısı konan sigortalıların yararlanacağı Tedavi Destek Paketi kapsamında MR ve BT görüntüleme işlemi, radyoterapi ve kemoterapi uygulama seansları, PET ve CT çekim işlemlerinin yanı sıra özel sektör veya üniversite hastanelerinde çalışan öğretim üyesi muayenesi ücretsiz olacak. Yenilenen ve anlaşmalı kurumlarda geçerli olan paket kapsamında ayrıca, sigortalıların kemoterapi uygulamaları ve diğer

destek amaçlı ilaçların, ilgili kuruma ulaştırılması için ücretsiz transfer hizmeti de verilecek. Tedavi Destek Paketi, tanı konulması itibarıyla 1 yıl süreyle geçerli olacak. Hayata Devam Sigortası ile kendilerini ve sevdiklerini güvence altına alan sigortalılar; kanser, böbrek yetmezliği, MS, parkinson, alzheimer, kalp krizi gibi 13 hastalık ve tehlikeli durum



için teşhisin hemen ardından destek ve ödeme alma güvencesine sahip oluyor. Ani gelişen bu tür durum ve tehlikeli hastalık risklerine karşı güvence sağlayan sigortalılar ayrıca, yılda bir kez diş hekimi muayenesi, alt-üst çene diş taşı temizliği, diş röntgen filmi gibi hizmetleri içeren Avantajlı Diş Paketi'nden de ücretsiz olarak yararlanabiliyor.

İşletmeler, siber risklere karşı Aksigorta güvencesinde

Aksigorta, yeni ürünü “Siber Koruma Sigortası” ile veri ihlalleri ve kişisel verilerin korunması kanunu kapsamında karşılaşılabilecek yaptırımlara karşı koruma sağlıyor. Ürün kapsamında ayrıca, siber şantajdan medya sorumluluğuna, iş durmasından siber suça kadar kapsamlı teminatlar sunuluyor. Teknolojideki gelişmelerle birlikte sigortacılıkta yeni risklerin ortaya çıktığına dikkat çeken Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz, Siber Koruma Sigortası'nın çıkış noktasını şöyle anlatıyor: “Siber olayların kurumlara oluşturduğu tehdit giderek artıyor. 2018 yılında dünyadaki siber suçların 2014'e göre 2 katına çıktığını gözlemledik. 2021'de siber suçlar sonucu oluşacak zararların 6 trilyon dolara yükselmesi bekleniyor. Bu da gösteriyor ki



Fahri Altıngöz

sigorta şirketleri olarak bundan böyle bakış açımızı ürün ve hizmetlerimizin içeriğinden daha çok müşterinin ihtiyaçlarına ve hayatlarının içindeki izlerine çevirmemiz gerekiyor. Siber Koruma Sigortası'nı da bu yaklaşımla geliştirdik.” Siber Koruma Sigortası'nın geniş kapsamlı teminat seçenekleriyle

sigortalının banka hesaplarından yasa dışı elektronik aktarım yapılmasına ya da sigortalının bilgisayar sistemlerindeki verilerinin yasa dışı olarak değiştirilmesinden bilgisayar sistemlerine zarar verme tehdidiyle yapılan fidye taleplerine kadar birçok riske karşı işletmeler güvence altına alınıyor. İşletmelerin web sitesi veya sosyal medya hesaplarından yapılabilecek karalama, telif hakkı, unvan, slogan, ticari isim veya marka ihlali ya da gizlilik haklarının ihlali neticesinde sigortalıya yansıyabilecek tazminat talepleri ve savunma masrafları için de güvence sunuluyor. Siber Koruma Sigortası'nın hem sigortalının uğrayabileceği zararlara karşı hem de üçüncü şahıslardan gelebilecek tazminat taleplerine karşı koruma sağlaması da dikkat çekiyor.

Kafana takma sigortan Groupama!

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



Dakikada 15 kişi zorunlu deprem sigortası yaptırıyor



Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından paylaşılan güncel verilere göre Türkiye’de zorunlu deprem sigortası bulunan konut sayısı 9 milyona, ülke genelinde sigortalılık oranı ise yüzde 50’ye ulaştı. DASK’ın 1-7 Mart Deprem Haftası sebebiyle yaptığı açıklamada Türkiye’deki tüm konutların zorunlu deprem sigortasıyla güvence altına alınması gerektiği vurgulandı ve 7’den 77’ye deprem bilincini güçlendirme mesajı verildi.

Bir deprem ülkesi olan Türkiye’de, depremde binalarda oluşan hasarları

karşılıyarak maddi teminat sağlama hedefiyle 20’nci yılına yaklaşan DASK’ın bugün her iki evden birini zorunlu deprem sigortasıyla güvence altına aldığı vurgulanan açıklamada şu bilgilere yer verildi:

“Depreme karşı alınabilecek en etkili fiziksel tedbirlerin başında depreme dayanıklı binaların inşa etmek ve bütün binaları depreme dayanıklı hale getirmek geliyor. Finansal önlemlerin



en önemlilerinden biri de zorunlu deprem sigortasıdır. 1999 yılında yalnızca 500 bin civarında olan deprem teminatlı konut sayısı bugün itibarıyla 9 milyona yaklaştı. Türkiye genelinde sigortalılık oranı ise

yüzde 50’ye ulaştı. Bugün Türkiye’de dakikada 15 kişi zorunlu deprem sigortası yaptırıyor. Günde sadece 37 kuruş ayırarak konutları depreme karşı sigortalamak mümkün.”



Kartlı ödemeler Şubat ayında yüzde 19 artış gösterdi

BKM (Bankalararası Kart Merkezi) verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla şubat ayında toplam 66 milyar TL’lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 57.5 milyar TL’si kredi kartlarıyla ödenirken, 8.5 milyar TL’sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 34 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 17 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 19 oldu.



Kartlarla şubat ayında 2.7 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2019 yılı şubat ayında 2.7 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 13.4 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4’ünü oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Şubat	2019 Şubat	Değişim
Banka kartı	6.3	8.5	% 34
Kredi kartı	49	57.5	% 17
Toplam	55.3	66	% 19

Sigorta sektörü	2018 Şubat	2019 Şubat	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2.4	2.7	% 13.4
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4.3	% 4	



AUTO KING'ten size
cazîp bir teklîf var

AUTO KING
Servis Merkezi
bulunan iller.



Öncelikli servis merkezi yetkisi vereceğimiz şehirler:

* Çanakkale * Kütahya * Erzincan * Aksaray
* Niğde * Artvin * Kastamonu * Nevşehir

Detaylı bilgi için: www.autoking.com.tr

Aracınızın değerini korumak için:

AUTO KING'LİYORUZ



AUTO KING ailesine katılmak ister misiniz?

18 yıllık güven ve kalite anlayışımızla, 'Mini Onarım, Boya Koruma-Bakım, Hasar Onarım ve Mekanik Bakım' alanlarında, kurumsal bir çatı altında hizmet veren lider araç bakım ve onarım markasıyız. Çok çalışma ve çok kazanma isteği olan, kurumsal bir yapının parçası olamaya hazır girişimcilere Servis Merkezi Yetkisi veriyoruz.

Başvuru için hemen arayın!



www.autoking.com.tr



0850 333 54 64



Türk sigorta sektöründe herkese göre bir ürün var. Oto sigortaları, ev ve işyeri sigortaları, yat sigortaları, özel sağlık sigortaları ilk akla gelenler olsa da sektörün ürün gamı oldukça geniş. Son dönemlerde fazlaca konuşulan ürünlerden biri de işsizlik sigortaları... Sigorta şirketleri tarafından hayat sigortaları kapsamında sunulan işsizlik sigortaları, primleri bireyler tarafından ödenen ve muhtemel bir işsiz kalma durumunda kişiyi finansal açıdan destekleyen ürünler olarak dikkat çekiyor. 18-60 yaş aralığındaki kişiler bu sigortadan yararlanabiliyor. İstem dışı işsiz kalma durumunda devletten

Hayat sigortaları kapsamında sunulan işsizlik sigortaları, istem dışı işsizlik ve geçici iş göremezlik gibi risklere karşı finansal koruma sağlıyor. Ev hanımları, öğrenciler gibi bazı kesimler için kaza veya hastalık gibi risklere karşı gündelik hastane tazminatı da teminatlar arasında...

alınabilecek işsizlik maaşını destekleyecek bir ürün olarak ortaya çıkan işsizlik sigortalarının, gelişen ihtiyaçlar doğrultusunda kişinin aynı mantıkla çeşitli türlerdeki finansal borçlarını da kapsayan bir hale geldiğini söyleyebiliriz. İçine vefat teminatı giren bu ürünler, hayat sigortası özelliği de taşımaya başladı. Özellikle şartlar yerine getirildiğinde kişinin kredi borcu taksitlerini ödeyen ya da kredi kartı borcunu kapatan ürünler hızla yayıldı, yapılarında

zaman içerisinde geliştirmeler, değişiklikler yapıldı. Ürünler çeşitlendikçe her güvence türünden çalışanı hatta öğrenci ve ev hanımlarını bile kapsar hale geldi. Örneğin kredi kartı ödeme güvencesi ürünü, işyeri sahibinden öğrenciye kadar geniş bir yelpazeye hitap ediyor.

Hangi riskleri teminat altına alıyor?

Allianz Türkiye, işsizlik sigortaları branşında “Gelir Güvencesi”, “Kredi Kartı Ödeme

Güvencesi” ve “Kredi Ödeme Güvencesi” ürünleriyle teminat sunuyor. Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik şirketlerinin Genel Müdürü Taylan Türkölmez, ürünlerle ilgili şu bilgileri veriyor: “Gelir Güvencesi Sigortası, iş hayatındaki beklenmedik durumlara karşı geliri güvence altına alırken, aniden işsiz kalma ya da geçici iş göremezlik durumunda oluşan gelir kaybını karşılıyor. Sigorta süresi içinde vefat edilmesi durumunda, belirlenen teminat tutarı lehtar/lehtarlara ödeniyor. Gelir Güvencesi Sigortası ürünümüzde istihdam durumuna göre üç farklı teminat bulunuyor:

■ **İstem dışı işsizlik teminatı:**

İsteğiniz dışında ve kusur durumu olmaksızın işinizi kaybetmeniz halinde gelirinizi güvence altına alıyor. İstem dışı işsizlik teminatından yararlanmak için, aynı işyerinde bordrolu olarak en az 12 ay süreyle görev yapmış ve İŞKUR kapsamında işsizlik ödeneğine hak kazanmış olmak gerekiyor.

■ **Geçici iş göremezlik teminatı:**

Kamu kurumlarında, özel sektörde çalışıyorsanız ya da serbest meslek sahibiyseniz bu teminattan yararlanabilirsiniz. Bu



Taylan Türkölmez

teminat, poliçede tanımlanan olaylar nedeniyle geçici iş göremezlik durumunda ödeniyor.

■ **Gündelik hastane teminatı:**

Herhangi bir işte çalışmamanız (öğrenci, ev hanımı gibi) ve kaza veya hastalık sonucu 7 günden uzun süre hastanede yatarak tedavi görmeniz durumunda ödeme gerçekleşiyor.”

Allianz’ın diğer ürünü olan Kredi Kartı Ödeme Güvencesi, ekonomik zorluklar söz konusu olduğunda ya da işsizlik

durumunda kredi kartı borçlarının ödenmesine destek oluyor. Kredi Ödeme Güvencesi ise Yapı Kredi Bankası’ndan bireysel kredi kullanan müşterilerin yaşam kaybı ya da tam ve daimi maluliyet durumlarında kredi borcunu teminat altına alarak kredi taksitlerini ödüyor.

■ **İşsizlik sigortasında prim oranları ne kadar?**

Allianz Türkiye, farklı gelir seviyelerine göre tercih edilebilecek iki farklı tazminat tutarını içeren “Gelir Güvencesi” paketini müşterilerine sunuyor. Taylan Türkölmez, bu ürünle ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: “Primleri birbirinden farklı olan bu paketlerde istihdam durumuna göre istem dışı işsizlik, geçici iş göremezlik, gündelik hastane teminatlarına sahip olunuyor. Bu ürünle aylık küçük prim tutarları ödeyerek işsizlik döneminde devletten alınacak maaşa ek bir maaş alma imkanı da oluyor. Kredi kartı borçlarını koruyan ‘Kredi Kartı Ödeme ➡



Güvencesi' ürünümüzün primi ise toplam borcun belli bir yüzdesi şeklinde belirleniyor. Böylece müşteri, kendi harcama tutarına bağlı olarak primini kendi belirlemiş oluyor."

İşsizlik herkesin korkusu

Türkiye'de işini kaybetme korkusu, iş hayatına yeni başlayan çalışanlardan üst düzey yöneticilere, kendi işini kurmuş serbest meslek sahibinden çocuklarının bakımını üstlenmiş ev hanımına kadar herkes tarafından hissediliyor. Hayatın her döneminde bu risklerle yaşadığımızı bilip ona göre önceden önlem almamız gerekiyor. İşsizlik sigortalarının tam da bu ihtiyacı karşılayan bir ürün olduğunu söyleyen AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, sistemin işleyişini şöyle anlatıyor:

"İşsizlik toplumun sadece belli bir kesimine özel bir olgu değil. Bir işyerinde belirsiz bir süreye kadar bordrolu çalışıyor olmak, kendi işini kurmuş olup geçimini bu iş sayesinde sağlıyor olmak, eş ile paylaşılan bir hayatın devamını sağlayan bir ev hanımı olmak 'iş' kavramı çerçevesinde değerlendirilebilir. İşsizlik sigortasının sağladığı işsizlik teminatından yararlanabilmek içinse bordrolu bir çalışanın kendi hata ve isteği dışında işten çıkarılması, bir serbest meslek sahibinin beklenmeyen bir olay sonucu işini yapamaz hale gelmesi ya da aynı şekilde bir ev hanımının beklenmeyen sebepler sonucu hastanede yatması gibi genel örnekleri verebiliriz. Bu konuda 'dönüşümlü işsizlik' olarak adlandırılan teminatlar üç ana başlık altında sunuluyor:

- Bordrolu çalışanlar için istem dışı işsizlik teminatı,
- Serbest meslek sahipleri/kamu çalışanları için geçici iş göremezlik



Fırat Kuruca

(kaza veya hastalık) teminatı, ● Ev hanımları, öğrenciler vb için gündelik hastane tazminatı (kaza veya hastalık) teminatı."

"Diğer ürünlere göre farkındalık daha fazla"

Peki işsizlik sigortalarına ilgi ne düzeyde? AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, "Hayat sigortalarının bilinirliğinin, sigorta penetrasyon oranları ve tasarruf eğiliminin görece düşük olduğu ülkemizde işsizlik sigortası konusundaki farkındalığın diğer ürünlere göre daha fazla olduğunu söyleyebilirim" diyor. İşsizlik sigortası ürünlerinde teminatlar, kredi taksit tutarına veya bireysel emeklilik katkı payına göre belirleniyor. Bu yüzden prim tutarı da teminat tutarına bağlı olarak farklılık gösterebiliyor.



İŞSİZLİK SİGORTASI ALIRKEN NELERE DİKKAT ETMELİ?

- İşsizlik sigortası yaptırırken bilinen bir işsizlik durumunun olmaması, muafiyet/bekleme sürelerine dikkat edilmesi ve en önemlisi işsizlik döneminde ihtiyaç duyulan gelire göre paket seçilmesi oldukça önemli.
- Ürünün özelliklerinin ve kapsamının net anlaşılması için, bilgilendirme formunun müşteri tarafından dikkatlice okunması

gerekiyor. Örneğin, bazı ürünler sadece istem dışı işsizlik değil, sigortalının çalışma statüsüne göre geçici iş göremezlik ve gündelik hastane tazminatı gibi risklerini de koruma altına alabiliyor. ➤ Farklı teminatları sayesinde sadece çalışanlar değil, öğrenci ve ev hanımları da dahil olmak üzere geniş bir yelpaze bu üründen faydalanabiliyor.



ÖDÜLLÜ FOTOĞRAF YARIŞMASI



**Sigortayı anlatan en güzel kareyi çek,
büyük ödülü kazan!**

Yarışma koşulları ve başvuru formu için:
www.kadrajimdasigorta.com • www.tsev.org.tr



ANA SPONSOR



TÜRK SİGORTA ENSTİTÜSÜ VAKFI

Güneş, devlet destekli ticari alacak sigortasıyla KOBİ'lerin yanında

Güneş Sigorta, alacaklarını tahsil etmekte güçlük yaşayan küçük ve orta ölçekli işletmeleri güvence altına alan "devlet destekli ticari alacak sigortası"nı acentelerine anlatmak için tanıtım toplantılarına başladı...

1 Ocak 2019 itibarıyla Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından uygulamaya konulan devlet destekli ticari alacak sigortasıyla ilgili hazırlıklarını en kısa sürede tamamlayan Güneş Sigorta, bu ürünle yurtiçi satışlarından doğan ticari alacaklarını tahsil edemeyen KOBİ'leri (küçük ve orta büyüklükteki işletmeler) teminat altına alarak, bu işletmelerin zor zamanında yanında oluyor. Güneş Sigorta'nın Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nı acentelerine anlatmak amacıyla düzenlediği lansman toplantısına Genel Müdür Atilla Benli ve Güneş Sigorta üst yönetimi katıldı. Toplantının açılış konuşmasını yapan Genel Müdür Atilla Benli, Güneş Sigorta'nın sektörde devlet destekli ticari alacak sigortası satışına başlayan ilk sigorta şirketlerinden biri olduğuna dikkat çekerek şu bilgileri verdi: "Adından da anlaşıldığı üzere bu ürün, kamu otoritesi tarafından havuz sistemiyle oluşturuldu. Alacak sigortası özelinde sigorta



Atilla Benli

şirketlerine düşen en büyük görev, havuz üretimine katkı sağlamak ve KOBİ'lerin karşılaşacağı riskleri minimize ederek faaliyetlerine devam etmesine destek olmaktır. Sigorta şirketlerinin en önemli iş ortağı olan acentelerimize düşen görev ise bu üründen faydalanan KOBİ sayısının artırılması ve ürünün KOBİ'lerimize faydasının anlatılmasıdır." Devlet destekli ticari alacak sigortasının KOBİ'lerin iş sürekliliğinin sağlanması için çok önemli bir ürün olduğunu belirten Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: "KOBİ'lerimiz Türkiye ekonomisinde gerek ekonomik

gerek sosyal anlamda son derece önemli bir konuma sahip. Güneş Sigorta olarak KOBİ'lerimizin sigorta risklerini teminat altına alarak, günümüz rekabetçi piyasa koşullarında onların her zaman yanında yer almayı hedefliyoruz. Müşteri ve inovasyon odaklı ürün ve hizmet anlayışımız doğrultusunda, ürün gamımıza eklenen yeni ürünlerimiz ve değerli iş ortaklarımızın katkısıyla 2019 yılında da birlikte büyümeye devam edeceğiz." Güneş Sigorta, devlet destekli alacak sigortası tanıtım toplantılarını KOBİ'lerin yoğun olduğu illerde düzenlemeye devam edecek.



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

Milliman TÜRKİYE'de...

Aktüeryal ürün ve hizmet devi Milliman, İstanbul'da ofis açtı. Halil Kolbaşı yönetimindeki ofis, başta hayat ve hayat dışı sigortacılık olmak üzere IFRS17, InsurTech, veri analizi ve varlık yükümlülük yönetimi gibi konularda danışmanlık hizmeti verecek...



Türkiye yabancı yatırımcıların ilgisini çekmeye devam ediyor. Dünyanın önde gelen aktüeryal ve ilgili ürün/hizmet sağlayıcılarından Milliman da İstanbul'da ofis açtı. Faaliyetlerini hayat ve hayat dışı sigortalar, sağlık ve çalışanlara sunulan faydalar olmak üzere 4 başlıkta toplayan Milliman, 1947 yılında ABD'de faaliyetlerine başlamıştı. Şirketin halen Kuzey Amerika, Latin Amerika, Avrupa, Asya Pasifik, Ortadoğu ve Afrika ofislerinde 3 bin 500'den fazla çalışanı bulunuyor. Milliman, özellikle sigorta sektörüne yönelik aktüeryal danışmanlık hizmeti veren küresel bir şirket. Türkiye ofisinin açılışı için İstanbul'a gelen Milliman İtalya, Orta ve Doğu

Avrupa Direktörü Ed Morgan, faaliyet alanlarıyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Diğer tüm rakiplerimizin denetleme, brokerlik gibi daha fazla önem verdikleri alanlar söz konusu. Milliman ise yüksek kalitede bağımsız aktüeryal ve stratejik danışmanlık hizmeti sağlamaya öncelik veriyor. Müşterilerimize yeni fikirler sunabilmek için araştırma ve geliştirmeye yönelik önemli yatırımlar yapıyoruz. Bunu yaparken de sektör kuruluşları ve meslek örgütleriyle yakın işbirliği içerisinde bulunmaya özen gösteriyoruz." Milliman'ın asıl uzmanlık alanı hayat ve hayat dışı sigortacılık. Yanı sıra IFRS17, InsurTech, veri analizi ve varlık yükümlülük yönetimi gibi son dönemlerde öne çıkan konulara odaklanıyor.

Birleşme ve satın alma konusunda da dünyanın önde gelen uzmanlarından biri olduklarını ifade eden Ed Morgan, "Bu konuda oldukça aktifiz. Danışmanlık faaliyetlerimizi destekleyip tamamlayan ve Milliman tarafından geliştirilen MG-Alfa (hayat modelleme), Arius (hasar karşılıkları) gibi çok güçlü yazılımlarımız da var" dedi.

"25 yıldır bu pazarla iç içeyiz"

Milliman Türkiye ofisini yeni açsa da bu pazara yabancı değil. Morgan, yaklaşık 25 yıl önce, Aviva'nın Türkiye'deki hayat şirketinin kurulması aşamasında katkıda bulunduklarını anlattı. O tarihten bu yana Türk sigorta sektörüyle iç içe olduklarını belirten Morgan, ofisin izleyeceği strateji hakkında da şu ipuçlarını paylaştı:

"Türk sigorta sektörü o günden günümüze oldukça gelişti. Yeni fikirlere, ekonomik zorluklara, düzenlemelerdeki değişimlere çabuk uyum sağlayabiliyor. Ayrıca Türk insanıyla birlikte çalışmaktan her zaman memnuniyet duymuşumdur. Türk sigorta uzmanlarının ve yöneticilerinin profesyonelliğine ve açık fikirliliğine büyük saygı duyuyoruz. Piyasayı çok iyi tanıyan, pazarın gelişmesine ve büyümesine yardımcı olmak için neler yapabileceğimizi bilen, güçlü iletişim becerilerine sahip Türkiye Bölge Direktörümüz Halil Kolbaşı'yı bulduğumuz için çok şanslıyız. Halil ile birlikte genç ve dinamik aynı zamanda sektörde deneyimli bir ekip kurduk. Bu yerel ekibin, büyük Milliman ailesinin bir parçası olarak Türk sigorta sektörüne önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Kendilerine Milliman'ın global desteğini her alanda sunacağız."

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

20 yıldır kozada bekleyen kelebek çıktı!

Savaşın hakim olduğu bir dönemde, genç bir çiftin bebekleriyle taçlanmış yarım kalan aşkın yanı sıra cinayetler ve entrikaların olduğu, dağılan bir ailenin film tadında öyküsü...



Levent Gökmen

Gazeteci yazar Levent Gökmen Demirciler'in ikinci kitabı Zemheride Aşk, Tortuga Yayınları'ndan çıktı. Yazar, anneannesinin yaşamından esinlenerek kaleme aldığı romanında, varlıklı bir aileden gelen Behice'nin yaşadıklarına odaklanarak, savaşın savurduğu bir ailenin yürek burkan öyküsünü anlatıyor. Demirciler, bebeğini ve eşini yalnız bırakıp cepheye giden bir askerin yaşadığı ikilemleri, bebeğiyle yalnız kalan genç bir annenin duygularını ve yaşadıklarını çarpıcı bir üslupla kaleme almış... 20 yıldır gazetecilik yapan Levent Gökmen Demirciler ile yazım sürecini ve kitabını konuştuk...

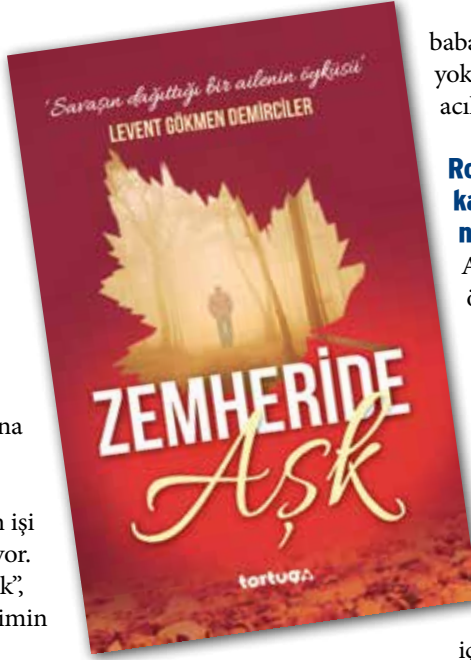
2 yıl önce ebeveynlere yönelik, iyi bir dadının nasıl bulunacağına dair bir kitap yazmıştınız. Ekonomi gazeteciliği açısından bakıldığında nispeten daha kolay bir çalışma olarak değerlendirebiliriz. Şimdi ise bir aşk romanıyla karşımızdasınız. "Zemheride Aşk" nasıl ortaya çıktı, zor olmadı mı?

Ekonomi gazeteciliğini 20 yıldır keyifle yapıyorum. Yazı yazmak benim için mutluluk kaynağı, çünkü yazdıkça çoğalıp mutlu oluyorum. Sadece ekonomi haberleri yazmak beni pek kesmedi. İnsan tecrübesi arttıkça yeni tatlarla çoğalmak, kendini geliştirmek istiyor. Roman yazmak da benim için öyle bir süreç oldu. Yazmayı seven biri olarak kendimi tekrarlamaktan sıkılıp yeni tatlar aramaya başladım. Çalışan bir kadın olduğum için, ilk kitabım "Dadın Kadar Konuş"u biraz da sosyal sorumluluk projesi olarak yazmıştım. Takdir edersiniz, iş hayatıyla birlikte çocuk büyümek

pek kolay bir şey değil. İki kız annesi olarak sancılı bir dadı arama süreci yaşadım. Yaşadıklarım ve çevremde yaşanan öykülerden yola çıkarak diğer annelere bu süreçte rehberlik edecek bir kitap hazırladım. Amacım kadınların anne olunca da iş hayatında kalmasına destek olabilmektir. Çünkü birçok kadın iyi bir dadı bulamadığı için işi bırakmak zorunda kalıyor. Aslında “Zemheride Aşk”, gerçek yazarlık serüvenimin başlangıcı denilebilir.

Zemheride Aşk'ı anneanneniz Behice Hanım'ın hayatından yola çıkarak yazmışsınız. Süreç nasıl gelişti, anlatır mısınız?

Tamamen tesadüflerle gelişti. Anneannem tüm anneanneler gibi çok özel bir kadındı. Rahmetlinin öyküsü insanın yüreğini burkan cinsten ne yazık ki. Daha 8 aylıkken babası Çanakkale harbine gidiyor ve bir daha dönüyor, üstelik künyesi de gelmiyor. Annesi ve babaannesiyse kalıyorlar. Bir süre sonra, kocasının gidişiyse hayata küsen annesi kendine ceza verircesine başka biriyle formaliteden evleniyor. Behice'yi babaannesi sahipleniyor ama küçük oğlu kaza kurşunuyla ölünce kısa süre sonra o da vefat ediyor. Varlıklı bir ailede dünyaya gelen Behice, böylece savaşın hakim olduğu bir ülkede daha çocuk yaşta yapayalnız kalıyor. Ben bu hikayeyi dinleyerek büyüdüm. Seksenli yaşlarındaki Behice, her defasında gözyaşları eşliğinde sanki ilk kez gibi özlemle anlatırdı hiç görmediği



babasını, onun yokluğunda yaşadığı acıları...

Roman yazma kararını nasıl aldınız?

Anneannemin ölümünün üzerinden 18 yıl geçtikten sonra yazma kararı aldım. Ölümünün 20'nci yılında da yayınlandı. Anlayacağınız pek de hızlı bir süreç olmadı. Ergen bir kız olarak, onun gözyaşları içinde anlattığı bu

öykü benim için pek de keyif verici değildi. Onun samimi gözyaşlarını, dinmek bilmeyen baba özlemini üzümlerle izledim çoğu zaman. İçimden “şimdi şunu anlatacak” diye geçirirdim. Büyüdüğümde onun acısının derinliğinin ve baba özleminin insan kaç yaşına gelirse gelsin dinmeyeceğini fark ettim. Daha çocuk yaşta yaşadığı o acılara birçok yetişkin zor dayanır. Ama dönem itibarıyla birçok insan benzer acılar yaşadığı için o bu durumu kanıksamıştı. İçindeki o büyük acıyı anlatıp paylaşarak hafifletmeye çalışıyordu zavallı anneanneciğim. Ben de yaşım ilerledikçe ve yazma yeteneğim geliştikçe o acıları sözcüklere döküp milyonlarla paylaşmak istedim ve ortaya “Zemheride Aşk” çıktı.

“20 yıldır kozasında bekleyen kelebek” tabirini kullanmışsınız roman için. Bunca zaman neden beklediniz?

Her şeyin bir vakti var bence. Kitabımın da vakti şimdiymiş. Anneannemi kaybettiğimizde üniversite öğrencisiydim. Onun ölümünden sonra anlattıkları zihnimde uzun yıllar dolandı durdu; anlattıklarını her hatırlayışında boğazım düğümlenirdi. Tüm bunları boşuna anlatmamıştı, onu ve onun gibi acı çekenleri özgürleştirmeliydim. Bunu nasıl yapabileceğimi düşünürken de romanlaştırmak aklıma geldi. “Zemheride Aşk” adı geldi önce, sonrasında da 2 yılı bulan yazım süreci başladı.

Zemheride Aşk'ı nasıl tarif edersiniz? Roman çalışmalarınızın devamı gelecek mi?

Gerçek yaşam öyküleri hep merak uyandırır. Benim romanım da öyle. Savaşın hakim olduğu bir dönemde, genç bir çiftin bebekleriyle taçlanmış yarım kalan aşkının yanı sıra cinayetler ve entrikaların olduğu, dağılan bir ailenin film tadında öyküsü... Yüreklerle dokunacak bu romanın bundan sonraki aşaması film olmalı diye düşünüyorum. Hem hikaye henüz bitmedi, bununla bağlantılı ikinci romanımı da tamamlamak üzereyim. Behice'ye ne olduğunu merak edecek okurlara duyurulur...

LEVENT GÖKMEN DEMİRCİLER KİMDİR?

20 yıldır gazetecilik yapan Levent Gökmen Demirciler, Sinop'ta doğdu. İstanbul'da yaşayan Demirciler, Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi Gazetecilik bölümünden 2000 yılında mezun

oldu. İngilizce bilen ve fotoğraf tutkunu olan Levent Gökmen Demirciler, kendisi gibi gazeteci olan Sümer Demirciler ile evli. Çiftin Ela ve Nil adında iki kız çocuğu bulunuyor.

24 ilde zorunlu deprem sigortası SEFERBERLİĞİ başlıyor

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), deprem bilincini güçlendirmek ve zorunlu deprem sigortası yaygınlığını artırmak amacıyla başlattığı “Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor” yarışmasının bu yıl altıncısını düzenliyor. 24 ilin katıldığı yarışmada AFAD İl Müdürlükleri, uzmanlar tarafından hazırlanan eğitim içeriklerini binlerce vatandaşa aktaracak...



Türkiye’de zorunlu deprem sigortası bulunan konut sayısı 9 milyona, ülke genelinde sigortalılık oranı ise yüzde 50 seviyesine ulaştı. Deprem ve sigorta bilincini artırmak için 15 Mart 2019 itibarıyla hayata geçirilen projelerle sigortalı konut sayısının artırılması hedefleniyor. Zorunlu deprem sigortası seferberliği niteliğindeki “2019 Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor” yarışmasıyla da ülke genelinde sigortalılık bilinci ve oranının artırılması, deprem güvenceli hayatın teşvik edilmesi amaçlanıyor. Yarışma kapsamındaki iller 15 Aralık 2019 tarihine kadar düzenledikleri yerel bilinçlendirme kampanyaları, polise sayısındaki artış, ulaşılan sigortalılık oranı ve eğitime katılanlarda yarattıkları etki olmak üzere dört farklı kritere göre değerlendirilecek.

Hakkari’den Tekirdağ’a 24 ilde eğitimler düzenlenecek

“2019 Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor” yarışmasına Afyon, Aydın, Bartın, Batman, Burdur, Çanakkale, Denizli, Diyarbakır, Düzce, Gaziantep, Hakkâri, Hatay, Isparta, İstanbul,

İzmir, Konya, Mersin, Muğla, Niğde, Sakarya, Samsun, Sivas, Tekirdağ ve Yalova illeri katılacak. DASK tarafından uzmanların danışmanlığında hazırlanan eğitim materyalleri, bu 24 ildeki AFAD İl Müdürlükleri’ne gönderildi. Katılımcı illerin AFAD görevlileri eğitim materyalleriyle halk eğitim merkezlerinde, okullarda, açık ve kapalı alanlarda eğitim ve etkinlikler düzenleyecek.

“Evimizde Güven, Şehrimize Güven”

“Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor” yarışması bu yıl geçen yıllardan farklı olarak daha geniş kitlelere ulaşacak. Tüm Türkiye’de vatandaşların aktif katılımının hedeflendiği yeni konsept, “Evimizde Güven, Şehrimize Güven” başlığıyla hayata geçiriliyor. Yeni proje kapsamında uzman akademisyenler tarafından deprem

bilincinin güçlendirilmesine yönelik kapsamlı eğitim kitleri hazırlandı. Yarışmaya katılan 24 ilin bu kitlerden yararlanarak projelerini gerçekleştirmesi bekleniyor. Eğitim materyallerinde depremin ne olduğundan depreme yönelik alınması gereken önlemlere ve sigortanın önemine kadar geniş kapsamlı bir içerik bulunuyor. Projeyle 7’den 77’ye herkese ulaşılması hedefleniyor.

İlk 3’e 125 bin TL’lik afet malzemesi verilecek

DASK, “2019 Şehirler Yarışıyor, Sigortalılar Kazanıyor” yarışmasında ilk üçe giren illerin Afet ve Acil Durum Müdürlüklerine depremle ilgili çalışmalarda kullanılmak üzere malzeme yardımı yapacak. Birinci 125 bin, ikinci 75 bin, üçüncü ise 50 bin TL tutarında malzeme yardımı almaya hak kazanacak. 





Her sabah, işten önce parkta koşmak
Berrin'in günlük rutininin bir parçasıydı.
Güne iyi başlamasının sırrı da buydu.
Ta ki, ayağını sakatladığı o güne kadar...

Ancak, Berrin sağlığın her şeyden önce geldiğini
biliyordu ve **AXA SAĞLIĞIM TAMAM SİGORTASI**'nı
çoktan yaptırmıştı. Berrin, sağlığına kavuştuktan sonra
eskisi gibi mutlu uyanıyor, işe yine aynı hevesle gidiyor.

- Geniş hastane ağı
- 50 TL'den başlayan fiyatlar

**Kıymetini,
kaybetmeden
bilenlere.**

RAY SİGORTA çalışanları yan haklarını kendi seçecek

Ray Sigorta, çalışanlarının zaman içinde değişen ihtiyaçlarına destek olmak amacıyla “Esnek Yan Haklar” programını hayata geçirmeye hazırlanıyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Ücret ve yan haklar uygulamalarına birçok yönden değer katarak çalışan memnuniyeti ve kurum içi bağlılığa önem veriyor, çalışanlarımız için daima daha iyiyi hedefliyoruz. Şimdi seçim özgürlüğü sunarak, kişiselleştirilmiş ve esneyebilen yan haklarla şirket içi motivasyonu daha da yükselteceğiz” diyor. Söz konusu programla ihtiyaçlar göz önünde bulundurularak yan haklar belirleniyor ve çalışanların seçimine bırakılıyor. Geliştirilmiş BES, kapsamını çalışanın belirleyebileceği bireysel veya aile sağlık sigortası, market alışverişi, benzin, tatil çeki veya kişisel gelişim eğitimleri gibi yeni yan hakların bulunduğu projede çalışanlar kendine uygun paketi oluşturuyor. Proje kapsamında Ray Sigorta çalışanları, kendi tercihleri doğrultusunda, sahip oldukları mevcut yan hakları devam ettirebiliyor ve bazı yan hakları az alabilirken diğerlerinden daha fazla yararlanabiliyor.

Koray Erdoğan



Ray Sigorta çalışanları; geliştirilmiş BES, kapsamını kendilerinin belirleyebileceği bireysel veya aile sağlık sigortası, market alışverişi, benzin, tatil çeki veya kişisel gelişim eğitimleri gibi yan haklardan istediği gibi bir paket oluşturabilecek...



Çalışan bağlılığı açısından ilk faktör maaş ve yan haklar

Koray Erdoğan, Türkiye’de 2018 yılında yapılan bir araştırmada katılımcılara “Çalışan bağlılığı açısından en önemli 5 faktör nedir” sorusu sorulduğunu, yanıtlarda ilk sırayı maaş ve yan hakların yer aldığını hatırlatarak şu değerlendirmeyi yapıyor: “Söz konusu anket sonucu da yan

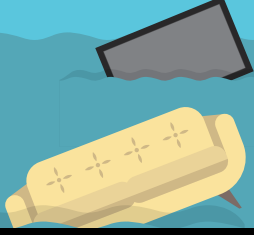
hakların ne kadar önemli bir hale geldiğini ve biz yöneticilerin de bu konuda adımlar atması gerektiğini gösteriyor. Esnek Yan Haklar programı, çalışanların yan haklar paketini bireysel olarak tekrar düzenlemesine izin veren, onlara seçim hakkı tanıyan bir platform. Program kullanımı Türkiye’de son 1 yılda oldukça önemli bir seviyeye geldi. Çalışanlarımızın her birinin zaman içerisinde değişebilen, ayrı ayrı ihtiyaçları ve talepleri olabileceğinin farkındayız. Bu doğrultuda Ray Sigorta olarak her çalışmamızın kendi ihtiyaçları doğrultusundaki haklara ulaşabilmesini istiyoruz. Çalışanlarımıza, kendileri için en uygun yan hak paketine ulaşma fırsatı vererek şirket içi motivasyonu yükseltmeyi amaçlıyoruz. Sektördeki öncü bakış açımızı ve insana değer veren yaklaşımımızı bir kez daha gösteriyoruz.”



EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel



KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ



SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN



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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

   /ziraatsigorta



Sinan Metin
BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

EGM verilerine göre, 93 milyar TL'lik fonun yüzde 24'ü borçlanma araçları, yüzde 7'si standart fonlar, yüzde 8'i kıymetli madenler, yüzde 10'u likit, yüzde 4'ü de hisse senetlerinde değerlendiriliyor. Bu fon dağılımı bile katılımcının sahipsizliğini gösteriyor...



Finansal yeterlilik

Bireysel emeklilikte katılımcı için birbirini izleyen üç aşama var: Tasarruf, yatırım ve emeklilik...

Bireysel emeklilik sözleşmesi imzalayan her katılımcı, emeklilik yatırım fonu satın alıp biriktirmeye başlar. Yatırım olarak konuştuğumuz kısım da tam olarak burasıdır. Emeklilik yatırım fonları satın alıp biriktiren katılımcı, emekli oluncaya kadar yatırım aşamasındadır. Düşünün, 25 yaşında sisteme giren bir katılımcı emekli oluncaya kadar 32 yıl sistemde kalacaktır. Bu, katılımcının emeklilik fonu satın alarak yatırım yaptığı süredir. Şunu çok iyi biliyoruz ki tasarruf ettirmek ve emeklilik işi şimdilik uzmanlık gerektirmiyor. Ancak yatırım işi kesinlikle uzmanlık gerektirir. Peki yüzde 87.5'i üniversite ve üzeri mezun olan 48 bin 346 bireysel emeklilik aracısının yatırım konusunda bilgi düzeyi yeterli midir? İşte size bazı veriler:

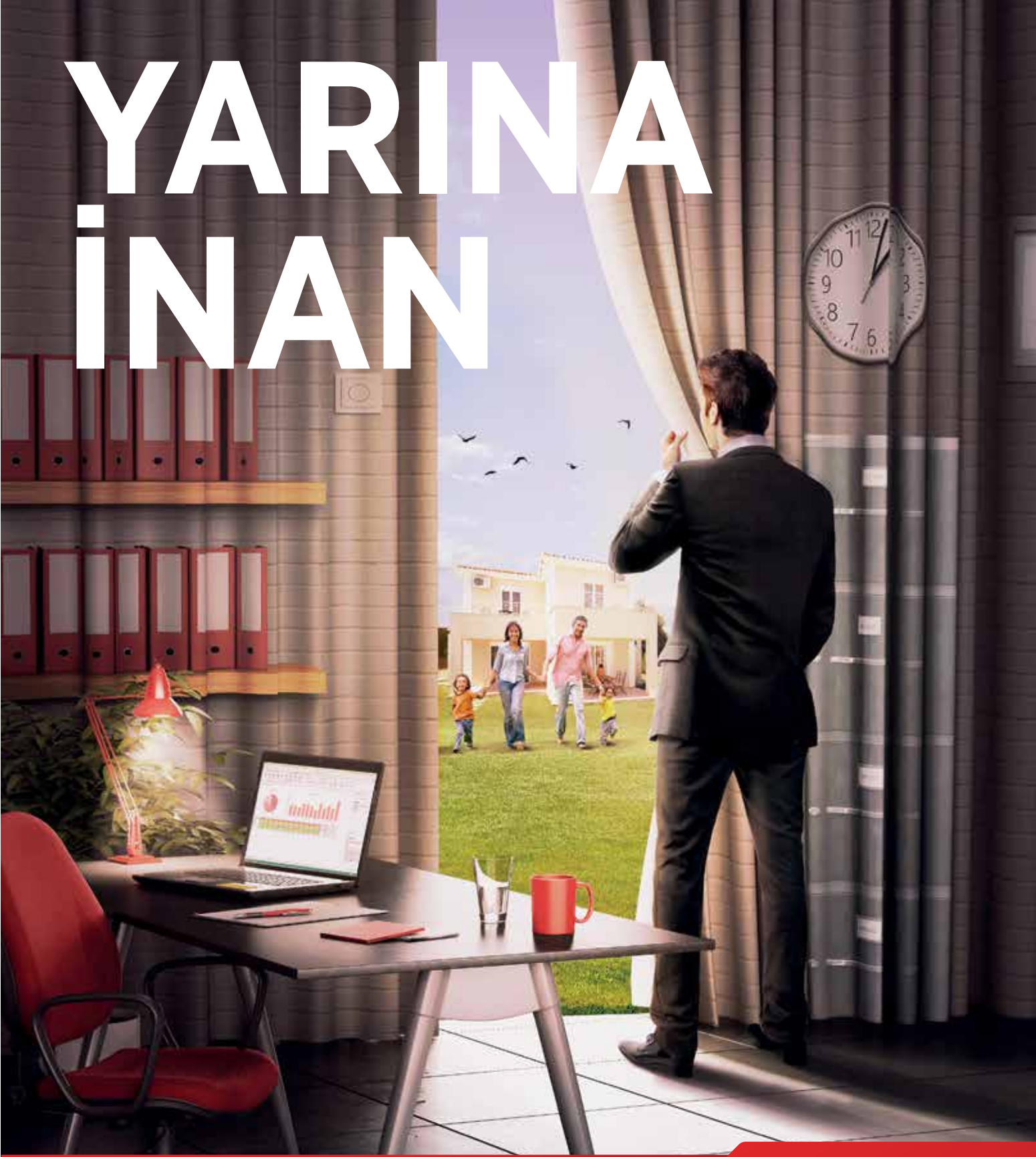
- Devlet katkısı dahil fon büyüklüğü 93 milyar TL.
 - Katılımcı sayısı 6.8 milyon.
 - Sözleşme sayısı 8 milyon.
 - Kasım 2018 tarihli TCMB Finansal İstikrar Raporu'na göre hane halkı finansal varlıklarının dağılımında mevduattan sonra emeklilik yatırım fonları geliyor. Yani mevduattan sonra en çok tasarrufu/yatırımı emeklilik fonlarında yapıyoruz.
 - Emeklilik fonları sermaye piyasası enstrümanı. OKS (otomatik katılım sistemi) fonlarını da dahil edersek 407 adet emeklilik yatırım fonu var...
- Sizce de sadece bu veriler bile bireysel emeklilik sektörünün finansal piyasalar için büyüklüğü ve önemini göstermiyor mu? Emeklilik fonlarının büyüklüğünü görmek için diğer tasarruf örneklerine de bakalım. Devlet katkılı diğer tasarruf hesapları olan çeyiz ve

konut hesapları büyüklük anlamında emeklilik fonlarının çok çok uzağında. Egemen Eroğlu ve Merve Demirbaş Özbekler'in "Bireysel Tasarrufları Teşvik Edici Düzenlemeler Ne Kadar Etkili?" adlı çalışmasına göre toplam büyüklükleri 175 milyon TL ve hesaplara sahip kişi sayısı da 36 bin. Katılımcılar emeklilik hesaplarındaki birikimlerinden pozitif getiriyi bekliyor. Peki bu nasıl mümkün olacak?

En etkili yol, araçlar

EGM verilerine göre, 93 milyar TL'lik fonun yüzde 24'ü borçlanma araçları, yüzde 7'si standart fonlar, yüzde 8'i kıymetli madenler, yüzde 10'u likit, yüzde 4'ü de hisse senetlerinde değerlendiriliyor. Bu fon dağılımı bile katılımcının sahipsizliğini gösteriyor. Katılımcı pozitif getiriyi sağlayacak finansal piyasa bilgisine sahip değil. Emeklilik şirketlerinin bültenlerinin faydası tartışılır. Katılımcıya dokunabildiğimiz en etkili yol hala araçlar. Ancak araçlar mevzuat gereği fon tavsiyesinde bulunamıyor. Bununla birlikte bireysel emeklilik araçları emeklilik fonlarını katılımcılara doğru anlatmak zorunda. Araçlar emeklilik fonlarının içeriğini, takas işlem sürelerini, fondaki yatırım araçlarının çeşitlerini ve oranlarını, piyasadaki hareketlenmelere karşı fonların nasıl davrandığını, müşterinin neden kaybedip kazandığını biliyor mu? Yine araçların SPL faaliyet lisansına sahip olma oranı nedir? Emeklilik fonu satın alan katılımcının yatırım döneminde zamanında ve doğru kararlara ihtiyacı var. Şirketler ve araçlar katılımcının yanında olarak ona destek vermek zorunda. İşe araçların finansal okuryazarlık seviyelerinin finansal yeterlilik düzeyine taşınmasıyla başlamak gerekiyor.

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

IFRS 17 sonrası sigortacılıkta dijital dönüşüm



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

IFRS 17 sayesinde, sigorta sektöründeki uzun vadelerin yarattığı iktisadi belirsizlik azalacak ve ilgili tarihteki finansal resmi ifade eden bilanço gelecek etkisinden uzaklaştırılarak güncel tarihe çekilebilecek. Teminat hizmetinin finansal sonuçlarının sigorta şirketinin finansal gelir ve maliyetlerinden ayrı olarak raporlanacak olması da önemli bir avantaj...

Aslında çok uzun zamandır yazmayı istediğim bir konuda, geçen hafta katıldığım bir çalıştay sonrasında Avrupa piyasasındaki son durumla ilgili net fikirlerim oldu ve IFRS (Uluslararası Finansal Raporlama Standartları) 17'nin sigorta sektörüne etkilerini size kısaca özetlemek istedim. Detaylardan önce kısaca IFRS 17'nin, özellikle sigorta şirketlerinin finansal tablolarının daha karşılaştırılabilir olmasını ve dijitalleşmeyle gelen farklı poliçe tekniklerinin finansal etkilerinin daha net ortaya konulmasını amaçladığını söyleyebiliriz. 2013 yılında yürürlüğe giren IFRS 9 ve IFRS 15'in güncel muhasebe ve raporlama şartlarına göre yeniden düzenlenmiş versiyonu IFRS 17'nin taslağı 2017 yılında ilgili sektörlerle paylaşılmıştı. 2021 yılında kullanılması zorunlu hale gelecek olan IFRS 17'ye

uygun ilk finansal raporlar 2021 yılının verileriyle 2022 yılında sunuluyor olacak. 2017'den 2021 yılı sonuna kadar 5 yıllık bir uyum süreci öngören IFRS 17'nin sigorta şirketlerinde yaşanan dijital dönüşüm furcasını ve özellikle bu alanda aldıkları finansal riskleri en iyi şekilde finansal tablolarına yansıtma ve yatırımcıları eksiksiz olarak bilgilendirmelerine hizmet etmesi bekleniyor.

Değişiklikle ortaya

çıkabilecek iki ana fayda

İçerisinde yer aldığı finans sektörünün diğer dallarından farklı olarak hem finansal ürünleri hem de poliçeleriyle sağladıkları teminat hizmetini bir arada sunan bir yapıya sahip olan sigortacılık, uzun dönemde büyük oranda değişiklik gösterebilen nakit akışlarının görülebildiği bir alan. IFRS 17'nin gerçekleştirmeyi planladığı ilk değişiklik gelecek nakit akışlarının sağladığı



kârın, hizmetin veya ürünün müşteriyle buluşturulduğu raporlama dönemindeki güncel finansal değerinin belirlenmesine imkan tanınması. Bu değişiklik sonrasında ortaya çıkabilecek iki ana fayda öngörülebilir.

Bunlardan ilki sektördeki uzun vadelerin yarattığı iktisadi belirsizliğin azaltılması ve ilgili tarihteki finansal resmi ifade eden bilançonun gelecek etkisinden uzaklaştırılarak güncel tarihe çekilmesi. Bu özelliğin sağlanabilmesi için sigorta şirketinin finans akışının temeli olan poliçeler iki ana gruba ayrılacak. Bunlardan ilki de gelecekte sağlanacak nakit akışının risk temelli olarak bugünkü değerinin bulunması, ikincisi ise henüz hak edilmemiş kara belli bir değer atanarak iskonto edilmesi.

İkinci olarak sigorta şirketlerinin sağladığı teminat hizmetinin finansal sonuçlarının sigorta şirketinin finansal gelir ve maliyetlerinden ayrı olarak raporlanacak olması. Örneğin, sigorta poliçeleri içerisinde yer alan türev ürünler, yatırım araçları veya benzeri zorunlu performans öğeleri sigorta poliçesi ile alakalı raporlamadan ayrı tutulacak. Halen sigorta şirketleri operasyonel kârlılık ve bilanço kârlılığı değerlerini ayrı bir şekilde raporluyor. Ancak özellikle operasyonel kârlılık teriminin neleri kapsadığı şirketten şirkete farklılıklar gösterebiliyor. İşte IFRS 17 ile sigorta şirketi için önemli bir performans indikatörü olan bu değere bir standart getirilmiş oldu ve şirketler arası kıyaslamada doğru değişkenlerin dikkate alınması kolaylaştırıldı. Bu değişikliğe ihtiyaç duyulmasındaki diğer etkeninse sigorta temelli tahvil ve



menkul kıymetlerin finansal piyasalardaki popülaritesinin hızla artması olduğunu düşünüyorum.

Doğal afetlerin gerçekleşme veya gerçekleşmeme koşuluna bağlı olan ve fon sahiplerine finansal pazarlardaki konjonktür dışında farklı bir kâr-zarar metodolojisi sunan ILS (insurance – linked - securities) yatırım araçlarının yarattığı nakit akışının sigorta ve özellikle reasürans şirketlerinin finansal performanslarındaki yeri hızla artıyor. Düzenleyici kurumun olası değerlendirme karmaşasını ortadan kaldırarak mortgage balonu benzeri bir problemin yeniden yaşanmaması için aldığı bu önlem yerinde bir çözüm.

Geçiş süreci Solvency II'ye göre daha kolay olacak

Tıpkı Solvency II'de risk bazlı sermaye analizinde yöntemin genel hatlarıyla şirketlerin tercihine bırakılmasında olduğu gibi, sigorta şirketlerinin muhasebe politikalarına yönelik yapacakları tercihle bütün teknik

(underwriting) faaliyetlerinden doğan gelir ve maliyetlerinin kâr veya zarar olarak finansal tablolara yansıtılması veya içlerinden bazılarının seçilerek yansıtılması da önemli bir yenilik.

Solvency II'den farkı ise sermaye yeterliliğinde kullanılan, sigorta ve reasürans şirketlerinin kendi iç risk dinamiklerine göre geliştirdikleri iç model (internal model) ve bunu kullanmak istemeyen/isteyemeyen şirketlerin kullandığı standart model yerine önceden belirlenmiş iki yaklaşım olması. Bununla birlikte Solvency II'nin üç blok yaklaşımının (kantitatif raporlama, yönetim ve risk yönetimi, raporlama ve şeffaflık) IFRS 17'de oluşturulduğunu (nakit akışları, değerlendirme, risk değerlendirme) görüyoruz.

Ancak rahatlıkla söyleyebiliriz ki Solvency II ile risk analizlerine ve raporlama süreçlerine çağ atlatan sigorta ve reasürans şirketleri için IFRS 17 görece daha kolay bir geçiş dönemi gösterecek.



Generali, iki şirketinin satışını tamamladı

İtalyan sigorta devi Generali, Generali Worldwide Insurance Company Limited ve Generali Link to Life Company Consolidation Group (LCCG) şirketlerinin satışını tamamladı. Temmuz 2018'de duyurulan ancak hukuki süreci devam eden satış işlemi için yapılan açıklamada, Generali Group stratejisi çerçevesinde gerçekleştirilen satış işlemiyle sermaye yapısının güçlendirildiği ve operasyonların coğrafi dağılımının iyileştirildiği belirtildi.

Vergi cenneti Guernsey'de faaliyet gösteren Generali Worldwide, hayat sigortası temelli varlık yönetimi ve personel hakları yönetimi konusunda uzmanlaşmış bir şirket. Şirketin satış sonrasında "Utmost Worlwide" unvanıyla Generali ile çalışmaya devam edeceği açıklandı. Generali Group'un global sağlık branşı tarafından yönetilen Generali Worlwide'in Karayip Adaları'ndaki



şirketi ise mevcudiyetini koruyacak. İrlanda'da faaliyet gösteren, fon ve poliçe yönetiminde uzmanlaşmış Generali Link ise "Utmost PanEurope" unvanıyla faaliyetlerine devam edecek.

İki şirketin satışıyla 409 milyon Euro tahsil eden Generali'nin talep etmesi durumunda, 10 milyon Euro'ya kadar ek varlık veya hisse senedi alma hakkı da bulunuyor.

Munich Re'den terör tazmin havuzu Pool Re'ye 2.3 milyar sterlin



İngiltere hükümeti tarafından desteklenen ve terör riskini tazmin için kurulan Pool Re, 2019 reasürans programını açıkladı. Tazminat havuzunun büyüdüğünü, nükleer, biyolojik veya kimyasal türde birçok saldırı riskinin tazminatlandırıldığını belirten uzmanlar, siber kaynaklı veya konvansiyonel terörist saldırıların da tanımının genişletilerek teminat içerisine dahil edildiğini açıkladı. 2.3 milyar sterlin (pound) büyüklüğe ulaşan ve 3 yıllık bir süreci kapsayan program, Munich Re liderliğinde 50 reasürans şirketinin katılımıyla oluşturuldu. Toplam teminatların 75

milyon sterlini ise terörizm riskine karşı çıkarılan tahvillerden oluşuyor. Pool Re CEO'su Julian Enoizi, İngiltere'de terör kaynaklı kurumsal risklerin etkin yönetilebilmesi için önemli bir oluşum hayata geçirdiklerini vurguluyor. Enoizi, Cranfield Üniversitesi ve Guy Carpenter ile ortaklaşa geliştirdikleri risk modelleme sistemine çok güvendiklerinin de altını çiziyor. Pool Re Teknik Birimi Yöneticisi Steve Coates ise analiz tekniklerinin dinamik bir yapıda olduğunu, değişen koşullara hızla uyum sağladığını ve teknolojilerini sürekli yenilediklerini belirtiyor.



Julian Enoizi



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



Marka değeri, şirketin yüzde 24'ünü oluşturuyor!

JLT Specialty ve Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), KOBİ'lerin kurumsal imaj ve itibarını olası risklere karşı korumayı amaçlayan yeni bir ürün geliştirdi. İngiltere piyasasını hedefleyen ürün, RPP (Reputation Protect Plus) olarak adlandırıldı. İngiliz piyasasında medyadan eğlenceye, iletişimden eğitime birçok sektörden geniş bir müşteri portföyüne bu ürünü ilk kez sunacak broker olan JTL, ciddi bir talep bekliyor.

İtibar kaybıyla birlikte 180 güne kadar

operasyonel gelirlerdeki düşüşü de tazmin edecek geniş kapsamlı bir ürün olan RPP, hasar tespit ve tazmini için kurum dışı uzman maliyetlerini de karşılıyor. JLT ortaklarından Edel Ryan, itibar ve güvenilirliği korumanın günümüzdeki artan önemine dikkat çekerek, sadece küçük şirketlerin değil büyük ve çok bilindik şirketlerin de farkında olmadıkları birçok riskleri olduğunu altını çiziyor.

AGCS Ürün Geliştirme Birimi Yöneticisi Susan Crabtree ise özellikle

sosyal medya kullanımı ve yalan haberleri hatırlatıyor ve on yıllar süren yoğun çabalar sonucunda elde edilen finansal ve itibari birikimin birkaç saat içerisinde yok olabileceğine işaret ediyor. Şirketlerin içine düştüğü bu çıkmazdan rakiplerinin de yararlandığını ve kaybı daha da derinleştirebildiğini belirten Crabtree, "Şirketlerin genelde yüzde 24'ü marka değerinden oluşuyor. Bu konuda yaşanabilecek bir kriz durumunda şirket defter değerinden yüzde 30 kayıp yaşanabiliyor."

Hong Kong hükümeti sigorta temelli menkul kıymetlere yatırımı artırıyor

Hong Kong hükümeti, sigorta temelli menkul kıymet yatırımlarının işlem sayısını artırmak ve ürün çeşitliliği sağlamak için çalışmalarını hızlandırdı. 2019-2020 döneminde yasal altyapı çalışmalarının bitirileceğine işaret eden uzmanlar, 2019 yılı bitmeden doğal afet tahvillerinin ihracına başlanacağını öngörüyor. Hong Kong hükümetinde finanstan sorumlu sekreter olarak görev yapan Paul Chan tarafından yapılan açıklamada, sigorta temelli tahvil ihracının öncelikli olduğu belirtilirken, sigorta ve reasürans sektörlerinin yapısına, ürün çeşitliliğine ve uluslararası piyasalardaki konumuna olan güvenin de altını çiziliyor. Özellikle deniz taşımacılığı ve sorumluluk



alanlarında sağlanan vergi avantajıyla piyasada ciddi bir hareketlenme yaşandığına dikkat çeken Chan,

"Hong Kong'u sigorta tahvilleri alanında bir ihraç merkezi yapmayı planlıyoruz" diyor.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Fitch, Brexit süreci için acil bir risk olmadığını düşünüyor

Uluslararası derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, Brexit süreciyle ilgili İngiliz sigortacılar için acil bir risk öngörmediğini açıkladı. Fitch, şirket bazında derecelendirme sürecinde bazı farklılıklar oluşabileceğini, ancak bunların geniş anlamda etkili olmayacağını düşünüyor. Fitch yetkilileri, istenmeyen bir Brexit senaryosunda en çok uluslararası sigorta ve reasürans şirketlerinin zarar göreceğini ve bir not indirimi dalgasından etkilenebileceğini eklemekten geçemiyor.

Fitch, en yüksek yatırım derecesine (AA-) sahip olan Aviva, Legal & General, Lloyd's of London, M&G Prudential, Scottish Widows gibi İngiliz şirketlerin görünümünün durağan olduğunu, ancak İngiliz hükümeti ve Avrupa Birliği arasındaki anlaşma geriliminin tırmanması durumunda görünümün negatife çevrilebileceğinin altını çiziyor. Brexit sürecinde iki taraf arasında anlaşma olmaması durumunda



bile İngiliz sigortacıların göreceği zararın sınırlı olacağını öngören uzmanlar, sigorta şirketlerinin hem Avrupa Birliği hem de İngiltere operasyonları için ayrı ofisler açtığını, iki tarafın kurallarına göre faaliyetlerini devam ettireceklerini hatırlatıyor. Polişe sahiplerinin de

geçişten en az düzeyde etkilenmesi için Avrupalı sigorta ve reasürans şirketlerinin yoğun bir şekilde çalıştıklarını ifade eden Fitch, İngiliz şirketleri tarafından yeterli çabanın gösterilmediğini gözlemlediklerini ve bu durumun belirsizliği artırdığını da sözlerine ekliyor.

Zurich, InsurTech şirketi Sea Pine'ı satın aldı

İsviçreli sigorta devi Zurich'in ABD'de faaliyet gösteren iştiraki Zurich North America, InsurTech alanındaki faaliyetleriyle tanınan Sea Pine Technologies'ın satın alındığını açıkladı. Zurich'in Kuzey Amerika operasyonlarının başındaki Kathleen

Savio, taşıt sigortası ve finansmanı alanındaki inovatif çözümleriyle öne çıkan Sea Pine'ın, Zurich'in ürün ve hizmet portföyüne önemli katkılar



Vince Santivasi

yapacağına inanıyor. 2016 yılında ABD'nin Dallas eyaletinde kurulan Sea Pine, geliştirdiği dijital çözümlerle araç satıcıları için satış finansmanı ve sigorta ürünleri geliştiriyor. 2018 yılından bu yana Sea Pine ile çeşitli projeler geliştiren Zurich, hayata geçirilen pilot programlarla araç satışı yapan kurumlardan olumlu geribildirimler alıyordu. Satış işlemi sonrasında Zurich Kuzey Amerika

Doğrudan Satış Birimi Yöneticisi Vince Santivasi, Sea Pine Yönetim Kurulu Başkanı olarak atandı. Satış sonrası bir açıklama yapan Sea Pine CEO'su Andrew Rosen, "Zurich gibi büyük bir sigortacılık grubu içerisinde yer almaktan memnuniyet duyuyoruz. Bu sayede inovasyonun öne çıkarılacağı ve müşteriler adına gerçek değerlerin yaratılacağı projelerin hayata geçirileceği bir ekosistem ortaya çıkacak" dedi.



Araç sahibi sigortalılarımızın
hasar anında ve ihtiyaç duydukları her an

YANINDAYIZ!



VIP Servislerde Geçerli

 **TÜRK NIPPON**
SİGORTA

YEŞİL KASKO

Scor ile Barclays arasında sular ısınıyor

Fransız reasürans şirketi Scor'un, Covéa'nın satın alma teklifi sırasında birlikte çalıştığı Barclays ile yaşadığı sorunlar büyüyecek gibi. Scor daha önce de Covéa ve CEO'su Thierry Derez'i yolsuzluk ve ticari sırların ifşa edilmesi suçlamalarıyla dava edeceğini belirten açıklamalarıyla gündeme gelmişti. Sonrasında Barclays'ın de elinde Covéa satışıyla ilgili gizli belgeler olduğunu tespit eden Scor, bunların kullanımının durdurulması için karşı dava açmıştı. Şirket değerlemelerinden finansal sır kapsamındaki önemli bilgilere kadar büyük önem taşıyan verilerin yer aldığı dokümanların Kasım 2018'e kadar Scor yönetim kurulu üyesi olan Derez tarafından sızdırıldığından şüpheleniliyor. Covéa ise hakkında ortaya atılan iddiaların hepsini reddediyor.



Thierry Derez



Denis Kessler

Covéa'nın Scor'u satın alma girişimlerinin sonuçsuz kalması sonrasında ortaya atılan iddiaların ispatlanması için İngiltere hukuk sisteminde hakkını arayan Scor, Rothschild ve Credit Suisse'i de sorumlu tutuyor.

Scor CEO'su Denis Kessler, Credit Suisse ile hukuki sürecin sonunda geri alınan dokümanlar içerisinde üçüncü kişilere kesinlikle gönderilmemesi gereken birçok gizli bilgiye rastlandığını ifade etmiş ve hukuki sürece devam edeceklerini belirtmişti.

Swiss Re'de yeni atama

İsviçreli reasürans devi Swiss Re, Anette Bronder'i 1 Temmuz 2019 tarihinden itibaren geçerli olacak şekilde operasyonlardan sorumlu yönetici olarak atadığını duyurdu. Thomas Wellauer'in Haziran 2018'de emekli olması sonrasında görevini devralacak olan Bronder, Swiss Re bünyesinde katılmadan önce T-Systems International'da yönetim kurulu üyesi olarak görev alıyordu. Vodafone ve HP (Hewlett-Packard) gibi şirketlerde çalışan ve danışmanlık, operasyonel yönetim gibi alanlarda 20 yıllık tecrübesi bulunan Anette Bronder'in atanması sonrası Swiss Re Yönetim Kurulu Başkanı Walter B. Kielholz tarafından yapılan açıklamada, Bronder'in parlak kariyerine ve Swiss Re'nin teknolojik gelişim sürecine yapacağı katkılara değinildi.



Anette Bronder



Türkiye'den Tüm Dünyayla



hamurumuzdaki
dostluğu
paylaşıyoruz!



gururumuzu
paylaşıyoruz!



yeniliklerimizi
paylaşıyoruz!



TÜRKİYE • İNGİLTERE • ABD • ALMANYA • AZERBAYCAN • BAE • BELÇİKA • HOLLANDA • İSVEÇ • NAHÇIVAN • KIBRIS • KUVEYT • KATAR
SİRBİSTAN • SUUDİ ARABİSTAN • BAHRÉYN • ÜRDÜN • LÜBNAN • İRAK • İSPANYA • FAS • FRANSA • BULGARİSTAN • MISIR • SLOVENYA

Yakında

www.simitsarayi.com • /simitsarayi • /simitsarayiofficial

ERGO, Hırvatistan'daki iki şirketinin satışını tamamladı

Alman sigorta devi ERGO, Hırvatistan'da faaliyet gösteren iki şirketi ERGO Osiguranje ve ERGO Zivotno Osiguranje'nin Slovenya merkezli Sava Re'ye satış sürecinin tamamlandığı açıkladı. Sigorta ve reasürans alanlarında faaliyet gösteren Sava Re, satın alma öncesinde Hırvatistan piyasasında açtığı ofisle temsil ediliyordu. 2016 yılında Slovenya'da faaliyet gösteren Zavarovalnica Tili'a'nın yanı sıra Hırvatistan'da faaliyet gösteren Velebit Osiguranje ve Velebit Zivotno Osiguranje şirketlerini satın alan Sava Re, bölgedeki faaliyetlerini genişletmeyi sürdürüyor. ERGO için diğer bir satış haberi de İrlanda'dan geldi. Sigorta sektöründe faaliyet gösteren Düseldorf merkezli aile şirketi Arag Group, ERGO bünyesindeki DAS Legal Expenses

Insurance Company Limited'ı satın aldığını duyurdu. Şubat ayında varılan anlaşma için halen hukuki sürecin sonuçlanması bekleniyor. Hukuki koruma ürünleri alanında 20 yıldır İrlanda'da faaliyet gösteren DAS, yüzde 60 pazar payı ve 6 milyon Euro brüt prim üretimine sahip. Satın alma işlemiyle ilgili Arag Group CEO'su Paul-Otto Fasbender tarafından yapılan açıklamada, İrlanda'nın Arag'ın faaliyette bulunacağı 18'inci ülke olacağı ve Avrupa çapında faaliyetlerini yaygınlaştırma istekleri dile getirildi. İrlanda'nın başkenti Dublin'de faaliyetlerine devam edecek olan DAS İrlanda'nın CEO'su Adrienne O'Sullivan olarak kalacak. Satış sonrası bir açıklama yapan ERGO International AG CEO'su Alexander Ankel, "Uluslararası iştiraklerimizi stratejik önceliklerimiz, pazardaki



konumları ve etkinlikleri bazında değerlendirmeye devam ediyoruz. Bu satış işlemi de uluslararası portföyümüzün optimizasyonu doğrultusunda atılan önemli bir adım olarak görüyoruz" dedi.

AXA XL, Avrupa'daki 711 pozisyonu kapatacak

XL Grup'u bünyesine katan Fransız sigorta devi AXA, operasyonel hedeflerine ulaşmak için organizasyonel yeniden yapılanma çalışmalarına devam ediyor. Bu hedef doğrultusunda Avrupa operasyonlarında 711 pozisyonu kapatacağını açıklayan AXA'nın toplamda 9 bin 500 çalışanı bulunuyor. Fransa, İtalya, Almanya ve İngiltere'yi kapsayacak olan yeniden yapılandırmanın şirketin bileşik rasyosuna olumlu katkıda bulunması bekleniyor. Satın alma sonrasında ortak ekiplerin birleştirilmesiyle verimliliği artırmayı ve operasyonel maliyetlerden ciddi bir tasarruf geliri elde etmeyi planlayan AXA XL,



entegrasyon için AXA Corporate Solutions, AXA Matrix, AXA Art ve XL Catlin şirketlerinin mevcut

operasyonları ve organizasyonel yapıları üzerinde çalışmalarını sürdürüyor.

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

Türk Nippon Sigorta'da parola EĞİTİM



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

Sigorta sektörünün büyümesi ve rekabet gücünün artırılması için nitelikli istihdam faktörü büyük önem taşıyor. Türk Nippon Sigorta da bu gerçekten yola çıkarak çalışanlarının gelişimine önem veriyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Çalışanlarımız arasında Y kuşağının payı her geçen yıl artarak yüzde 59’a ulaştı. Bu sayede şirketimiz bünyesindeki sinerji ve hareket alanının daha da canlandığını söyleyebilirim. Bu kuşağın ve genç yeteneklerin şirketinizi tercih etmesi için fark yaratmanız gerekiyor. Türk Nippon Sigorta olarak bu farkı, çalışanlarımızın gelişmelerine önem vererek ve onları bu alanda her zaman destekleyerek yaratıyoruz” diyor.

Türk Nippon Sigorta’nın çalışanlarına hem teknik hem de kişisel gelişim adına birçok fırsat sunduğunu belirten Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Çalışanlarımızın yaşam boyu öğrenmeyi benimsemesi için çalışıyoruz. Bu, şirket kültürümüzün önemli bir unsuru. Şirket içi süreçlerimizi oluştururken ya da yenilerken çalışan motivasyonunu ve bağlılığını daima ön planda tutuyoruz. Tüm çalışanlarımızı dinleyerek onların fikirlerini alıyoruz. Özellikle yeni projelerde genç çalışanlarımızın görüşleri bizler için oldukça önemli.”

Tüm süreçlerde şeffaflık ön planda

Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta’nın çalışan ihtiyaç-

“Yaşam boyu öğrenme” kavramı, Türk Nippon Sigorta kurum kültürü için önemli bir yer tutuyor. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Çalışanlarımızın gelişimini, gerek teknik gerekse kişisel eğitimlerle sürekli destekliyoruz” diyor...

ları doğrultusunda, gelişime katkı sağlayan, motivasyona önem veren bir İK yapısı oluşturduğunu vurguluyor. Pamukçu, “Bu çalışan odaklı yapı sadece mevcut çalışanlarımızı kapsamıyor. İşe alım sürecine giren tüm adaylar da bizim için birer potansiyel çalışandır. Bu yüzden tüm işe alım sürecini açık ve şeffaf yürütmeye gayret gösterir, adaylarımızı süreç hakkında her zaman bilgilendiririz” diyor. Türk Nippon Sigorta, şirket içi

performansı ölçmek için de yenilikçi bir sistem geliştirmiş. Pamukçu, ayrıntılarını şöyle paylaşıyor: “Türk Nippon Sigorta’da her çalışan, şirket hedefleri, bireysel hedefler ve şirketimizin dört ana yetkinliği üzerinden değerlendiriliyor. Kurguladığımız performans sistemiyle çalışanlarımız kendi performansını ölçebiliyor. Bu sayede herkes kendi performansını değerlendirip hedeflerini etkin olarak takip edebiliyor.”



TNS AKADEMİ EĞİTMENLERİ SERTİFİKALARINI ALDI

Hatırlanacağı gibi Türk Nippon Sigorta, tüm iç ve dış kurumsal eğitimlerini TNS Akademi çatısı altında toplamıştı. TNS Akademi bünyesinde teknik/mesleki bilgi ve beceri, kişisel ve yönetsel gelişim, yabancı dil gibi alanlarda çeşitli eğitimler veriliyor. İK departmanı bu eğitimleri planlarken, özellikle interaktif ve geri-

bildirimle beslenen ve sürekli öğrenmeyi ilke edinmiş eğitim firmaları/eğitmenler ile çalışanlarını bir araya getirmeye özen gösteriyor. Bu doğrultuda TNS Akademi, Türk Nippon Sigorta çalışanlarına eğitim verecek birim yöneticileri için geçen şubat ayında “Eğiticinin Eğitimi” başlıklı bir sertifika programı düzenledi.

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)



BES FONLARININ

uzun, orta ve kısa dönem getirisi



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

ses@ludens.com.tr



BES fonlarının kategori bazında son 10 yıllık birikimli ağırlıklandırılmış ortalama net getirisinin TÜFE ile karşılaştırılması

Bireysel emeklilik sistemi, 31 Aralık 2018 itibarıyla 15 yılı geride bıraktı. Katılımcı sayısının yaklaşık 12 milyon olduğu sistemdeki birikimlerin tutarı 90 milyar TL'yi aşmış durumda. Geçen ayki yazımızda BES fonları için genel bir 2018 yılı değerlendirmesi yapmıştık. Bu yazımızda ise fonların performansına daha geniş bir zaman çerçevesinden bakmaya çalışacağız...

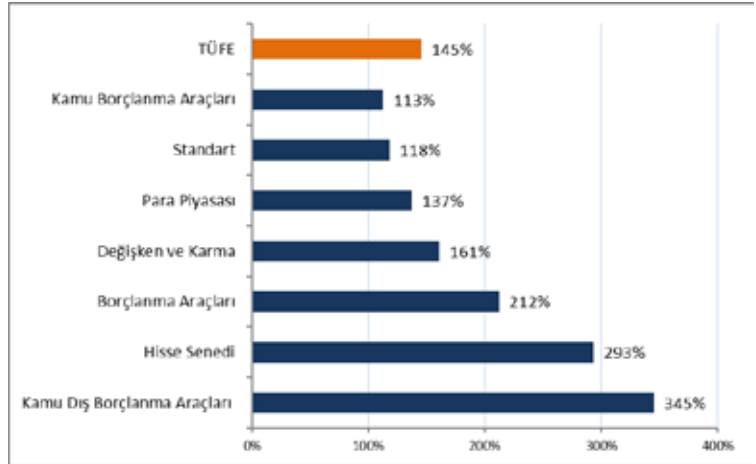
BES fonu getirilerinin enflasyonla karşılaştırması

Gönüllü bireysel emeklilik fonlarının ağırlıklı ortalama net getirisi, son 5 yılda TÜFE'nin 10 puan, son 10 yılda 57 puan üzerinde oldu. BES'in başladığı

2004 yılından bu yana bakıldığında, TÜFE'nin 167 puan üzerinde oldukça yüksek bir getiri göze çarpıyor. 2018 yılında ise emeklilik fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi enflasyonun 6 puan altında kaldı.

Fon kategorilerinin ağırlıklı ortalama net getirisinin enflasyon karşısındaki durumu

Fon kategorileri bazında bakıldığında, gönüllü BES'te başlangıçtan itibaren en yüksek getiri kamu dış borçlanma araçları emeklilik fonlarına (yüzde 544) ait. Son 10 yılda ve son 5 yılda en yüksek getiri yine kamu dış borçlanma araçları fonları kategorisinde sağlanmış. 2018 yılında ise kıymetli maden fonları öne çıkıyor.



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

Mevduat faiz oranlarıyla karşılaştırma

Son 10 yıllık ve son 5 yıllık dönemde vergi sonrası ağırlıklı ortalama fon getirisinin mevduat faizlerinin üzerinde olduğu görülüyor. 2018 yılında ise ağırlıklı ortalama fon getirisi, mevduatın 1.3 puan altında kaldı. Bu noktada, mevduat faizi olarak bankalarca açılan mevduatlara uygulanan ağırlıklı ortalama faiz oranını (Aylık-Stok, 1 aya kadar vadeli TL üzerinden açılan vadeli mevduatlar) esas aldığımızı ve yüzde 15 oranında stopajdan arındırarak kullandığımızı belirtelim. Fonların getirisinden ise bilindiği gibi yüzde 3.75 oranında stopaj kesintisi yapılıyor. Burada da katılımcıların emeklilik hakkı kazanarak sistemden ayrıldığını varsaydık. Yine bilindiği gibi 10 yıl süreyle sistemde kalmadan ayrılanlar için yüzde 15, en az 10 yıl süreyle sistemde kalan ancak 56 yaşını tamamlamadan ayrılanlar içinse yüzde 10 stopaj kesiliyor.

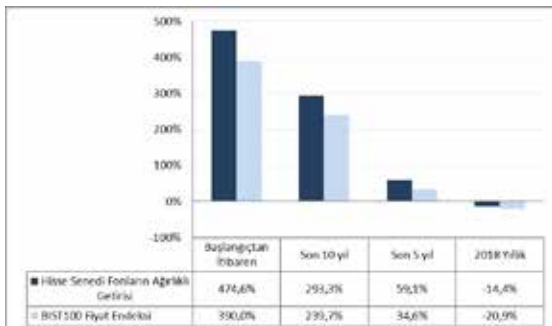
BES fonlarının birikimli ağırlıklandırılmış ortalama getirisinin mevduat getirisiyle karşılaştırılması

	Fonların ağırlıklı ortalama getirisi (%)	Mevduat (Net, %)
Başlangıçtan itibaren	429	452
Son 10 yıl	195	133
Son 5 yıl	79	61
2018 yılı	13.7	15

Hisse fonlarının durumu

Hisse senedi emeklilik fonlarının birikimli ağırlıklandırılmış ortalama net getirisi, gerek başlangıçtan itibaren, gerekse son 10 yıllık ve son 5 yıllık dönemlerde BİST-100 Fiyat Endeksi'nden daha yüksek. 2018 yılında da hisse senedi emeklilik fonları, birikimli ağırlıklandırılmış ortalama net getirisinde BİST-100 Fiyat Endeksi'ne göre katılımcısına daha az kaybettirmiş durumda.

Hisse emeklilik fonlarının birikimli ağırlıklandırılmış ortalama net getirisinin BİST-100 Fiyat Endeksi ile karşılaştırılması



LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(28 Şubat 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	★★★★★	8.1	231.449.822	38.312
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	9.0	158.558.007	12.565
IEG	NN Hay. Em. Borç. Araç. EYF	★★★★★	9.3	296.722.732	128.511
EIG	Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★★★★	9.0	59.157.403	25.533

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	23.6	219.224.497	26.844
HGG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	22.8	392.560.971	97.042

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

GEH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	18.8	313.091.463	33.800
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	20.4	276.634.236	43.499
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	19.7	394.805.172	61.208
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	24.8	74.553.447	21.417
ZHB	Ziraat Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	18.2	191.143.125	201.358

Esnek Emeklilik Fonları

AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	15.2	994.307.761	152.345
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	15.9	27.919.528	12.192
HEB	Axa Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	14.2	90.548.944	16.498
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	15.3	728.829.703	86.164
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	13.4	57.787.721	17.297
BPE	BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★	15.0	162.478.326	72.569
IEE	NN Hay. Em. Den. Değ. EYF	★★★★★	13.6	367.097.276	168.416

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	11.9	934.391.194	232.851
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	8.3	413.777.828	111.881
AMS	Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★★	10.1	84.041.690	23.187
ZHS	Ziraat Hayat ve Em. Stand. EYF	★★★★★	10.7	737.717.641	365.251

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

10 ADIMDA ÇOCUKLARDA KEMİK ve EKLEM ağrıları



Prof. Dr. Abdullah Eren
İstanbul Florence Nightingale
Hastanesi Ortopedi Bölümü

Cocuklarda kemik ve eklem ağrısı belirtileri yaşa göre değişkenlik gösterir. Yeni doğan dönemi ve ilk yaşlarda çocuk, ya ağlayarak ya da kol ya da bacağı kullanarak kendini ifade eder. Buna “yalancı felç” diyoruz. Yürüme yaşından sonraki ağrılar yürüyememe, topallama şeklinde ortaya çıkabilir. Bu ağrıların yüksek ateşle birlikte olması önemlidir ve hekime acil başvuruyu gerektirir. İşte 10 adımda çocuklarda kemik ve eklem ağrılarıyla ilgili bilinmesi gerekenler:

1- Çekilmiş dirsek

Özellikle okul öncesi çocuklarda sık görülür. Eli tutarak gezdirilen çocuğun düşmesi ve kolunun askıda kalması ya da yere düşen çocuğun kaldırılırken tek elinden tutulup kaldırılması sonrası oluşabilir. Çocuk elini

kullanamaz, dirseğini bükemez. Dirsek eklemine yarı çıkık oluşmuştur, tedavisi kolaydır ve alçı gerektirmez. Dirsek yerine gelince çocuk elini ve kolunu kullanır.

2- Eklem nezlesi

Genelde 3-8 yaş çocuklarda gribal enfeksiyon sonrası görülür. Eklem hareketlerinde ağrı ve topallama olur. Çocuk yürümek istemez. Ateş yüksek değildir. Kan tetkikleri normaldir. 8-10 gün içinde istirahat ve ağrı kesicilerle düzelir.

3- İltihaplı artrit

Acil tanı ve tedavi gerektirir. Genelde tek eklemi tutar. Ağrı ve ateş şikayetleri giderek artar. Evdeki yangın gibidir. Yeni doğan döneminde ateş olmaksızın, emmede bozulma, bacağı kullanamama durumu olabilir. Kalça eklemi artriti daha maskeli olup iyi bir muayene ve eklem ponsiyonuyla anlaşılabilir.

4- Omurga eklemi iltihabı

Bel ağrısıyla ortaya çıkar. Çocuk yürümek istemez, kan tablosu değişmiştir. Başlangıçta röntgenografide bir şey görülmez. MR ile tanı konulabilir.

5- Gece ağrıları

Genelde fazla hareketli çocuklarda olur. Çocuk tek bir bölgeyi göstermez. İlgili ve masajla rahatlar. Gece





uykudan uyanmaz. Bu ağrılarının incelenmesi için gece uykudan uyandırılması aynı bölgede ateş olmaksızın 15 gün süreyle devam etmesi gerekir. Yine aktif çocuklarda 8-9 yaşında topuklarda, 10-12 yaş arasında da dizlerde ağrılar olabilir. Bunlar gece ağrısı tarzında olmayıp hareketle artar.



6- Spor yapan çocuklarda ağrı

Erken çocukluk yaşta spora başlayan el ve bacaklarda stres kırığına bağlı ağrılar görülebilir. Bu ağrılarının kısa süreli istirahatlerle geçmemesi ileri tetkik ve tedaviyi getirir. 10-12 yaşındaki ayak ağrılarında kemikler arası bağlantı fazlalığı görülebilir.

7- Kalça kemiğinin beslenme bozukluğu

4-12 yaş çocuklarda görülür. Erkeklerde sıktır. 15 gün geçen ağrısız topallama yakınması vardır. Ağrı fazla değildir.

8- Gelişimsel kalça yetersizliği

Kalça çıkığından farklı topallama ve ağrı yakınması başlangıçta yoktur. Genç yetişkin dönemde kalçadan dize yayılan ağrıyla ortaya çıkabilir. Kalça çıkığından 10 kat fazla görülür. Kalça ultrasonografinin ülkemizde

rutin tarama yöntemi olması bu konuda farkındalığı artırdı. Erken tanıyla tedavisi mümkündür. Yetişkinlerde eklem koruyucu ameliyatlar yapılıyor.

9- Kalça kemiği üst uçta kayma

Özellikle fazla kilolu 10-12 yaş çocuklarda görülür. Ani başlayan topallama kalçadan dize yayılan ağrı ve yürüme şeklinde dışa basmayla ortaya çıkar. Erken tanı ve tedavi önemlidir.

10- Erken çocukluk çağı romatizması

Genelde tek bir eklemi tutmaz, birkaç eklemi aynı andan tutulur. 2 yaş civarı çocuklarda, özellikle de kızlarda daha sık görülür. Ayak bileği ve dizde şişlik ve hafif ısı artımı tarzındadır. Ateş fazla olmaz. Topallayarak yürürler. Romatoloji uzmanı tarafından incelenmesi uygundur.



Kendinle Savaşma Sanatı

Ichiro Kishimi - Fumitake Koga
Koridor Yayıncılık / 296 sayfa

Bir filozof ve genç bir adamın, Freud ve Jung'la birlikte on dokuzuncu yüzyılın en önemli isimlerinden Avusturyalı psikoterapist Alfred Adler'in önünü açtığı yolda deneyimledikleri beyin fırtınası, Japonya'da milyonlarca insanın hayatını değiştiren bir fenomene dönüştü ve şimdi de size duygularınızdan korkmadan yaşamanız, geçmişin zincirlerini kırarak özgürleşmeniz ve kendiniz olmanın önündeki en büyük engeli yani kendinize karşı savaştan galip çıkmanız için gerekli strateji ve felsefeyi sunuyor.

İkili arasında geçen diyaloglarda, kendi içine dönüp cevaplamak isteyeceğiniz ve her cevapta gerçek "siz" olmaya yaklaşacağınız sorular var. Bu kitapla, artık rüzgarın önüne kattığı başıboş savrulan bir yaprak gibi hissetmeyecek, kendinizi tanımanın sonsuz okyanusundaki değerli sırta erişerek yaşam bilgeliliğini kavrayacaksınız.



Caz Çağı Öyküleri

F. Scott Fitzgerald
VakıfBank Kültür Yayınları / 404 sayfa

ABD'de 1919 ile 1929 arasında yaşanan döneme "caz çağı" adı veriliyor. O yıllarda caz müziği tüm ülkeyi etkisi altına alırken lüks tüketim sınırları aşıyor. Hemen ardından ise "büyük buhran", başka bir deyişle dünya ekonomik bunalımı geliyor. Bu dönem için

"Mucizelerin çağıydı, sanatın çağıydı, aşırıya kaçmanın, hicvin çağıydı" diyen F. Scott Fitzgerald, VakıfBank Kültür Yayınları'dan çıkan "Caz Çağı Öyküleri" isimli kitapta Amerikan rüyasını büyüteç altına alıyor. Ve geçiş aşamasındaki ABD'nin hem sosyo-kültürel hem de ekonomik dönüşümünü ortaya koyuyor.

11 "Caz Çağı Öyküsü" arasında, 2008'de aynı isimle beyazperdeye uyarlanan, başrollerinde Cate Blanchett ile Brad Pitt'in oynadığı ve 3 Oscar kazanan Benjamin Button'ın Tuhaf Hikâyesi de var...

Kendi Hikayesini Yazanlar

Doç. Dr. Ata Demirci
Artisan Yayınları / 157 sayfa

Bu kitapta GYİAD üyesi beş kadın girişimci; Gülsha Kozmetik Kurucusu & Genel Müdürü Gülşah Gürkan, Happy İnsan Kaynakları & Omuz Omuza Engelsiz İnsan Kaynakları Kurucusu & Genel Müdürü Özgül Topkan Koryan, MPM Gıda Kurucusu Pelin Özer, EDT Sağlık Kurucusu & Genel Müdürü Dilşad Çelebi ve Artisan Grup Kurucu & Genel Müdür Özge Yılmaz, tecrübelerini okurlarla paylaşıyor.

Girişimciliği ve özellikle kadın girişimcileri desteklediklerini belirten GYİAD Başkanı Yiğit Savcı,



kitapla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Girişimcilik vakaları serisinin ilk kitabı olan 'Formül Sosunda' da vaka-öyküleri aktarmıştık. Serinin ikinci kitabında ise çok değerli ve başarılı girişimcilerimize yer verdik. Kadınların iş hayatında daha çok bulunmaları ve en önemlisi girişimci olmalarını teşvik etmek istiyoruz. İşte bu



kitaptaki feyz verici hikayelerin ışığı, özünde güçlü bir çağrıdır. Kadın girişimcilere 'siz de yapabilirsiniz' demekten çok daha öte 'geç kaldık', hızla erkek-kadın ayrımı olmaksızın 'girişimci sayımızı çoğaltmalıyız' ve ekonomimizi büyütmeliyiz; 'gelişmiş ülkeler kategorisine ancak iş hayatında kadın oranlarını artırarak, güçlendirerek ve katma değerli üretim yaparak geçebiliriz' demek için hazırlanmış bir eserdir. Bu kitap, kadın diye ayırım yapılarak ortaya koyulmadı. Esasen kendisini girişimci olarak tanımlayan herkes, cinsiyet bağımsız yerküreyi değiştirmeye çabalayanlardır. Bu açıdan tüm kadın ve erkek girişimcilere keyifle okuyacakları bir rehber kitap sunuyoruz."

Devlet Destekli Alacak Sigortası



İşyerinizi çok sevdiğinizi biliyoruz. Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ile günümüz ekonomik koşullarında karşılaşılabileceğiniz risklere karşı işletmenizin geleceğini güvence altına alıyoruz.

Devlet Destekli Alacak Sigortası sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank şubelerini ziyaret edebilirsiniz.

KAYBETMEK YOK ANADOLU SİGORTA

Taşkale Halı Dokuma, 2017

Anadolu'nun zanaatları korumamız altında.

Nesilleri bir araya getiren Bir Usta Bin Usta projesinin 10. yılını tamamlıyoruz. Kaybolmakta olan geleneksel mesleklerimizi yaşatacak yüzlerce genç yetiştirmenin haklı gururunu yaşıyoruz. Çünkü Anadolu Sigorta'yla kaybetmek yok.

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

