

"Satmaya değil BÜYÜTMEMEYE GELDİM"



Groupama Sigorta
Genel Müdürü
Philippe-Henri Burlisson



"Sevgi Olsun Sanat"

BİR DÜNYA
MARKASI
YARATMANIN
TASARRUFLA NE
ALAKASI VAR?



Dalkan Delican yazdı



Sigortalı seyahatlerde
ENDİŞEYE YER YOK!



Ray eXpress ile teklifler de ekspres poliçeler de!





Mevzuatın istikrarı...

Bir ülkenin gelişmesi için olmazsa olmazların başında ekonomik ve siyasi istikrar gelir. İstikrar kelime olarak "aynı kararda, aynı biçimde sürme, kararlılık, stabilizasyon, denge" gibi anlamlara gelir.

Ekonomik istikrar, ekonomik büyümenin uzun yıllar boyu çok fazla aşağı yukarı hareket etmeden sürdürülebilmesi, büyüme sürecinde işsizliğin düşük oranlarda tutulması, fiyat artışlarının, bütçe açığının, borçlanmanın, dış açığın kontrol altında tutulabilmesiyle sağlanacak bir durumu ifade eder.

Siyasal istikrar ise ünlü ekonomist Mahfi Eğilmez'in deyimiyle siyasi iktidarın toplumdan aldığı yetkiyle yasal düzenlemeleri yapması, ülke yönetimini istikrarlı bir biçimde yürütmesi ve yaptığı işlerde halkın desteğini alması olarak tanımlanır.

Bir de sosyal istikrar var. Mahfi Hoca aynı yazısında sosyal istikrarı, "Bir toplumun sosyal konularda iktidar ile genel olarak benzer düşünceye ve davranışa sahip olması olarak tanımlanabilir. Yaygınlaşan sokak protestoları, toplumun çeşitli kurumlarından gelen başkaldırıları, sosyal istikrarın zayıfladığının göstergesi olarak kabul edilebilir" diye nitelendiriyor.

Evet, bir ülkede ekonominin büyümesi insanların refah içinde yaşaması için siyasi, ekonomik ve sosyal istikrar önemli. Sektörlerin ve şirketlerin büyümesi içinse bunlara ek olarak bir de mevzuatın istikrarı şart. Groupama Türkiye Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson'a göre Türkiye sigorta pazarı için en önemli ihtiyaç, mevzuatın istikrara kavuşması. Sigortacılığın uzun vadeli düşünülen bir sektör olduğunu hatırlatan Burlisson, "Büyümek için şirketlerin uzun vadede ileriye görebilmeleri gerekir. Kuralların istikrarı bu sektörde bütün unsurlardan daha önemlidir. Makro ekonomide de elbette bazı inişler ve çıkışlar söz konusudur. Son 10 yıllık sürece bakıldığında Türkiye'de sigorta penetrasyonunun fazla gelişmediği görülüyor. Oysa özellikle 2013 ile 2017 yılları arasında pazar büyüme için uygundu. Hızlı büyüme sağlanabilirdi. Ekonomik konjonktür uygundu ama mevzuat istikrarı yoktu. Sektörün büyümesi kısa vadede hanelerin alım gücüne bağlı ama orta ve uzun vadede mevzuatın çerçevesi en önemli belirleyici oluyor" diyor. Evet, zorunlu sigortalarda ekonomik durum dikkate alınır ve zorunlu olmayan sigortalarda 5-10 yıllık planlar yapılabilirse sektör daha hızlı büyüebilir.

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu,
Serap Sürmeli

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

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

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

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

Dağıtım: Turkuvaç Dağıtım Pazarlama A.Ş.





20



24



26



30



28



34

20

"Satmaya değil büyümeye geldim"

Geçen yıl eylül ayında Groupama Sigorta Genel Müdürü olarak atanan Philippe-Henri Burlisson, grubun Türkiye'de kalma ve büyüme kararında bir değişme olmadığını söylüyor. Sektör ortalamasının üzerinde büyüyeceklerini vurgulayan Burlisson, "Ancak önceliğimiz pazar payını büyütme değil, büyürken kârlılığı korumak" diyor...

24

AXA Sigorta konut portföyünü yeniledi

Evim Sigortası'nın teminatlarını güncelleyen AXA Sigorta, yeni ürünü Lüks Evim Sigortası'nı da kullanıma sundu. Sigortalıların teminatları esnek bir şekilde düzenleyebildiği bu ürünler, karşılaşılabilecek sorunların yanı sıra evde kullanılan sabit kıymetler ve makineleri de koruma altına alıyor.

26

Sigortalı seyahatlerde endişeye yer yok!

Türkiye'de yapılan seyahatlerde ortalama geceleme sayısı azalırken harcamalar yükseliyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Tatil günleri halkımız için artık daha değerli. Sigorta yaptırarak bu güzel günlerinizi güvence altına alabilirsiniz" diyor...

28

"Mikro sigorta ürünleri talebi artıyor"

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, basit ve anlaşılır oto dışı ürünlerin yanı sıra mikro sigorta gibi gelir seviyelerine ve ihtiyaca yönelik ürünlerin sigorta talebini artıracığına inanıyor...

30

"Tuhaf Bir Kadın"

Tarzı mevcut resim akımlarına uymuyor. "Küçük sürrealizm" diyenler de olmuş ama o tekrara düşmeyen, özgün eserleriyle kendini bir "varoluşçu" olarak tanımlıyor. Arada şevki kırılma da sanat üretmekten geri kalmayan Emine İlkutlu İzdar, bir yandan da otobiyografisini yazıyor...

34

Katılım Emeklilik'ten geleceğin sigortacılık modeli

Katılım Emeklilik'in dijitalleşmeyi merkeze alan uygulamalarıyla fon yönetim süreçleri de dahil pek çok BES ve sigorta işlemi cep telefonundan ve online platformlardan yapılabilir. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Dijitalleşmeye yaptığımız yatırımlarla geleceğin interaktif sigortacılık modelini hayata geçiriyoruz" diyor...

yazarlar

18

Dalkan Delican

Bir dünya markası yaratmanın tasarrufla ne alakası var?

36

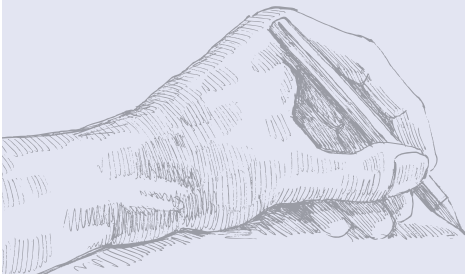
Zeynep Turan Stefan

Düzenleyici kurumların değişen rolleri

46

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu

BES fon yöneticilerine uygulanacak tedbir ve teşvikler (2)



P Kasko Sigortası

Peugeot marka araçlara özel
Groupama Sigorta güvencesi!



P KASKO YARDIM VE
HASAR İŞLEMLERİNİZ İÇİN
☎ 0850 250 50 50



Groupama
SİGORTA

Anadolu Sigorta'ya "En İyi Müşteri Hizmetleri" ödülü

Çağrı merkezi sektörünün en prestijli ödüllerinden biri olarak kabul edilen Contact Center World Awards EMEA (Avrupa-Afrika-Ortadoğu) ödülleri, 24-27 Haziran tarihlerinde Viyana'da sahiplerini buldu. EMEA bölgesinin en iyilerinin seçildiği yarışmada Anadolu Sigorta, "En İyi Müşteri Hizmetleri" kategorisinde gümüş madalyanın sahibi oldu.

Bu yıl 14'üncüsü düzenlenen ödül organizasyonunun Viyana'da yapılan finalinde, aday şirketler performanslarıyla tüm katılımcılar tarafından oylandı. Anadolu Sigorta adına ödülü alan Dijital Kanallar Birim Yöneticisi Barış İnan, katılımcılara hizmetlerimizle ilgili sunum yaptı. En iyi müşteri



deneyimini sağlamanın her zaman öncelikleri olduğunu belirten Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez de ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Müşteri deneyimi kavramı hiçbir zaman şansa bırakılamayacak kadar önemlidir. Anadolu Sigorta olarak

müşteri deneyimini ölçümlemeyi, güçlü ve iyileştirmeye açık alanları tespit etmeyi ve gelişime yönelik hızlı aksiyonlar almayı her türlü hedefin üzerinde tutuyor ve bunun, diğer tüm hedeflerimize ulaşmada en kritik ve belirleyici rolü oynadığını çok iyi biliyoruz. Müşteri deneyimini en üst seviyeye taşımak için bu alana sürekli yatırım yapıyoruz. Aldığımız ulusal ve uluslararası ödüller, en önemlisi de müşterilerimizin olumlu geri bildirimleri en önemli motivasyon kaynağımız. Bu alanda özellikle dijitalleşmenin tüm avantajlarından faydalanmaya gayret gösteriyoruz. Müşteri deneyimi önümüzdeki dönem de en önemli önceliğimiz olmaya devam edecek."

Generali'nin yeni mobil uygulamasıyla sigortacılık işlemleri artık daha kolay

150 yılı aşkın köklü geçmişiyle Türkiye'nin ilk sigorta şirketi olma unvanına sahip olan Generali Sigorta, müşterilerinin teknolojiyen yararlanarak zamandan tasarruf etmesini sağlayan ve sigortacılık işlemlerini kolaylaştıran mobil uygulamasını hayata geçirdi. Generali Sigorta tarafından özel olarak geliştirilen "Generali Hesabım" mobil uygulamasını telefonuna indiren müşteriler, artık birçok sigortacılık işlemini online olarak 7/24, istedikleri yerde mobil uygulama üzerinden kendileri yapabilecek. Dijital dönüşüm çalışmalarıyla sigortacılığa yeni bir soluk getirmeyi amaçlayan Generali Sigorta'nın yeni uygulamasıyla sigortacılık işlemleri daha kolay algılanabilir ve uygulanabilir hale



Kerem Ölmez

geldi. "Generali Hesabım" uygulaması kullanıcılarına hasar işlemlerini takip etme, poliçe detaylarına kolayca ulaşabilme, tek tuşla acenteler ve çağrı merkeziyle iletişime geçebilme, acil durumlarda kolay iletişim sağlama ve kazandığı ödülleri kullanabilme gibi birçok sigortacılık işlemini yapma olanağı sunuyor. Ayrıca Generali Hesabım mobil uygulamasını indiren Generali Sigorta müşterileri, ilk girişe özel bir sürpriz ödünden yararlanma imkanına da sahip

olacak.

Generali Sigorta Direkt Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kerem Ölmez, sigortacılık işlemlerini kolaylaştıran yeni mobil uygulamayla ilgili şu bilgileri veriyor: "Dijitalleşen çalışma kültürümüz ve dijital alanda sunduğumuz yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle sektördeki ezberleri bozmaya devam ediyoruz. Son yıllarda Generali Sigorta'nın yaşadığı dijital gelişimin ve yenilenmenin ürünlerinden olan 'Generali Hesabım' mobil uygulaması sigortacılık hizmetlerine yeni bir soluk getiriyor. Yeni nesil uygulamamız sayesinde tüm sigortacılık işlemlerine tek bir alandan, tek tuşla, hızlı ve zahmetsizce ulaşma imkanı sağlıyoruz. Sektörü, acentelerimizi ve müşterilerimizi dijital yeni uygulamalarla buluşturmaya devam edeceğiz."

*Aracınızın kaza ve hasar riskini
güvence altına alın, geleceğe
güvenle bakın.*

**KASKO
TRAFİK
SİGORTASI**

*Kasko Sigortası aracınızı ve sizi karşılaşılabileceğiniz zararlara karşı koruyarak,
Zorunlu Trafik Sigortası ise diğer araç veya üçüncü şahıslara verebileceğiniz
zararları karşılayarak aracınızı ve sizi güvence altına alır.*



**Türkiye
Sigorta Birliği**

HDI Sigorta'dan oto sigortalarında fark yaratan ürünler

HDI Sigorta, müşterilerine trafik sigortası ve kaskoyu birleştirerek hizmete sunduğu "Trafikasko" ve "Avantajlı Kasko" ürünleri ile kolay çözümler sunuyor.

Sigortalının aracı, kendisi ve üçüncü şahıslar birçok riske karşı Trafikasko ile tek poliçede güvence altına alınıyor. Hem fiyat avantajı hem de ihtiyaç duyulan tüm teminatları tek poliçede sunan Trafikasko, ödeme ve takip etme işlemlerini kolaylaştırmanın yanında iyi şoförlere iyi fiyat politikasıyla birçok avantajı kapsıyor.

Günde 1 TL'nin altında kasko

HDI Sigorta'nın trafik ve kasko teminatlarını bir arada sunan diğer ürünü "Avantajlı Kasko" ise Trafikasko gibi belli özelliklere sahip müşterilere araç yaş sınırlaması olmaksızın öneriliyor.

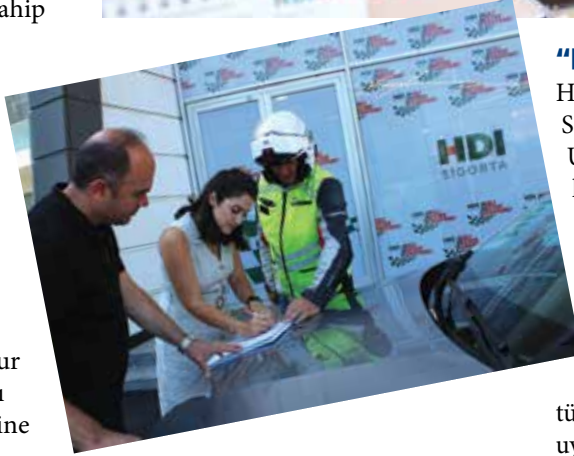
Ürünün en önemli özelliği, kasko priminin günde 1 TL veya daha altında bir fiyata sahip olması. Trafik poliçesini tamamlayıcı bir özelliğe sahip. Bir çarpışma hasarında Trafik poliçesi sigortalının kusuru nispetinde karşı aracın hasarını karşılarken, Avantajlı Kasko kusur durumuna bakmaksızın sigortalı aracın kendi hasarını araç değerine kadar karşılıyor. Cam hasarı ile arıza veya kaza durumunda oluşan çekme çekilme hasarları da bu poliçe teminatları kapsamında.

Pert aracınızın satış değeri artıyor

Yine HDI Sigorta'ya ait özel bir ürün olan "Pert Araç Genişletilmiş Kasko" poliçesi, güvenli sürüşe uygun şekilde onarılmış pert aracınızı teminat altına alıyor. Pert Araç Genişletilmiş Kasko poliçesini satın almaya karar verdiğinizde aracınızın ücretsiz olarak



Ufuk UL



ekspertizi yapılarak güvenli sürüşe uygun olup olmadığı inceleniyor. Böylece hem sizin hem de trafikteki diğer kişilerin can ve mal güvenliğini korumaya yardımcı olunuyor. Ayrıca pert olduktan sonra onarılan araçların kaskosu pek yapılmadığından alım satım değerleri düşüyor. Pert Araç Genişletilmiş Kasko ile aracınızın alım satım değeri yükseliyor. Kredili alımlarda kredi süresince kasko ihtiyacı da karşılanıyor.

"Fark yaratmaya devam ediyoruz"

HDI Sigorta Oto Sigortalarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ufuk UL, "Sunduğumuz ürün ve hizmetlerimizde müşterinin her geçen gün değişen ve gelişen ihtiyaçlarına bütünüyle cevap verebilecek nitelikte çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Trafikasko ürünümüzle trafikte uzun yıllar hasar yapmayan kriterlere uygun özenli müşterilere tüm teminatların bir arada olduğu uygun fiyatlı poliçe imkanı sunuyoruz. Rekabetin her geçen gün arttığı sigorta sektöründe gelecekte de benzer ürünler sunmaya devam edeceğiz. Müşteriye dokunmak, ihtiyacını anlayarak en iyi şekilde karşılamak bizim için önemli. Sigorta sektörü içerisinde mevcut pasta payıyla devam etmek yerine, sektöre ve müşterimize değer katacak yeni ürün ve hizmetler geliştirerek ilerlemek hedefindeyiz. Değişen dünya ve piyasa şartlarında HDI Sigorta olarak fark yaratmaya devam edeceğiz" diyor.

Dünyanın birçok yerinde **Ziraat Sigorta ile** sağlığınız güvende



“Ziraat Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası”yla
dünyanın birçok yerinde sağlığınız güvence altında.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta

AXA, okullara voleybol kitleri hediye ediyor

AXA Sigorta, Türk voleybolunu ve genç yetenekleri desteklemeye devam ediyor. Türkiye Voleybol Federasyonu Resmi Sigorta Sponsoru olan AXA Sigorta, hayallerini gerçekleştirmek isteyen çocuklara destek vermek için sosyal medyada düzenlediği yarışmayla okullara file, voleybol topu ve voleybol kurallarını anlatan bir kitapçık içeren bir "voleybol kiti" hediye ediyor. Voleybol kitlerini ise Türk voleybolunun efsane ismi Neslihan Demir okulları ziyaret ederek teslim ediyor.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, "Dünyanın lider sigorta şirketi olarak sorumluluklarımızın farkındayız. Kurulduğumuz günden bu yana yalnızca insanların varlıklarını ve hayatlarını değil, aynı zamanda hayallerini ve geleceklerini de sigorta altına alıyoruz; hayallerini gerçekleştirmek isteyenlere bir çözüm ortağı olarak destek veriyoruz. Bu yılın başında hayata geçirdiğimiz küresel iletişim kampanyamız 'Know You Can' ile de bu çabalarımızın altını çiziyoruz. İnsanlara daha sağlıklı ve aktif bir yaşam sürmeleri konusunda da ilham verici işler ve işbirlikleri gerçekleştiriyoruz. Bu kapsamda geçen yıl TVF ile bir araya geldik, AXA



Sigorta Kupa Voley ile sayısız voleybol severle heyecan dolu bir turnuva geçirdik. Şimdi de voleybolumuzun geleceği için bir adım attık. Daha çok insanın voleybolla tanışmasını, voleybolu hayatının bir parçası haline getirebilmesine katkı sağlayabildiğimiz için mutlu ve gururluyuz. Spor alanındaki çalışmalarımıza yenilerini eklemeye devam edeceğiz."

Şanlıurfa'nın Birecik ilçesindeki 130 nüfuslu Güneşli Köyü İlkokulu'nu ziyaret ederek çocuklarla bir araya

gelen eski voleybolcu ve TVF Danışmanı Neslihan Demir ise "Benim için çok keyifli bir buluşma oldu. Minik öğrencileri voleybolla tanıştırmaktan ve voleybol tutkumu onlarla paylaşmaktan mutluluk duydum. Hepsinin daha fazlasını yapabileceklerine ve gelecekte ülkemizin gurur duyacağı isimler olabileceklerine eminim. AXA Sigorta'ya bana böyle bir projede yer alma fırsatı verdiği için teşekkür ediyorum" dedi.

Quick Sigorta'nın son sürprizi Q Truck etkinlik turuna başladı

4 Temmuz Perşembe günü Ankara Motosiklet Kulüplerinin Çamlıdere Aluç Dağı Milli Parkında düzenlediği Ankara Motosiklet Festivalinde yer alan Q Truck ve Quick Sigorta ekibi yine büyük sempati topladı. Q Truck'ın sonraki durakları ise Kızılcahamam Cumhuriyet Meydanı ve Eskişehir oldu. Quick Sigorta'nın sigortacılığı tabana yaymak üzere yürüttüğü çalışmaların

yeni bir halkasını oluşturan Q Truck, ilk kez haziran ayında İstanbul Klasik Otomobil Fuarı'nda halkın karşısına çıkmıştı. Çamlıdere ve Kızılcahamam'da bulunduğu sürelerde belediye başkanları tarafından da ziyaret edilen Q Truck, yaz boyunca izleyeceği rotayla ilgi odağı olmaya ve sürprizlerle sigortacılığı tanıtmaya devam edecek.



Parmağında sigorta

sigorta parmağında

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



SOMPO JAPAN
SIGORTA

Ray Sigorta acenteleri büyük Uzakdoğu turuna çıktı

Ray Sigorta, satış kampanyasında yüksek performans gösteren acentelerini Uzakdoğu turuna çıkardı. 10-16 Haziran tarihleri arasında düzenlenen turun başlangıç noktası, son dönemde gezginlerin vazgeçilmez duraklarından biri olan Vietnam oldu. Eskiden Saygon adıyla bilinen, Vietnam'ın kültürel ve ekonomik olarak başat şehri Ho Chi Minh'e iniş yapan acenteler, ABD-Vietnam savaşında oynadığı önemli rolle dünya tarafından bilinen efsanevi Cu Chi tünellerini gezdi. Acenteler, Ho Chi Minh şehrinin Cu Chi bölgesinin altını baştanbaşa saran, kilometrelerce devam eden tünellerin kullanımı ve tarihi önemi hakkında bilgi alırken, cesaret edebilen katılımcılar tünellerin dar ve derindeki odacıklarını inceledi. Gezinin bir sonraki bölümü şehir turu oldu. Mimari dokusunda Güney Vietnam'daki Fransız etkisinin gözlemlenebildiği şehirde ilk ziyaret edilen yapı Kuzey ve Güney Vietnam'ın birleşmesi sonrasında adlandırılan Bağımsızlık Sarayı idi. Acenteler buradan sonra Fransız sömürge mimarisinin en önemli örneklerinden olan Merkez Postane Binası'na hareket etti. Gezinin ilgi çeken bölümlerden biri ise Notre Dame Katedrali'ydi. Nisan ayında alevler içinde kalan Fransa'daki kilise ile aynı ismi taşıyan ve tüm parçaları sömürge döneminde Fransa'dan taşınan Notre Dame Katedrali'ni ziyaret eden acenteler bol bol fotoğraf çektiler. Yöreye özgü "cyclo" bisikletlerin kullanıldığı gezide en son ziyaret edilen lokasyon Ben Thanh pazarı oldu. Acenteler şehir turunu; yerel el sanatları, tekstil ürünleri ve lezzetlerin bulunduğu pazar yerinde keyifli vakit geçirdikten sonra sonlandırdı. Ertesi gün sularla kaplı

Mekong Delta'sını boylu boyunca gezen ekip, Coconut Adası'nda çeşitli atölyelere katıldı. Gezinin ikinci kısmı Tayland'ın dünyaya açılan adası Phuket oldu. Ray Sigorta acenteleri 45 metrelik, beyaz mermer kaplı dev Buddha heykelini ve adanın 29 Budist yapısı arasında en ünlüsü olan Wat Chalong tapınağını ziyaret etti. Renkli ve hayat dolu sokaklarıyla Phuket Eski Şehir'i de gezen acenteler, bölgedeki yerel dükkânlarda alışveriş yapma ve şehir yaşamını gözlemleme fırsatı buldu.



Günün sonunda ise dünyanın en yüksek maymun nüfusuna sahip olan bölgelerinden Maymun Tepesi ziyaret edildi. Ertesi güneze fil safarisi ve kaplan çiftliği gezisi yapıldı.

Ray Sigorta, 4. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'nin sponsoru oldu



Ray Sigorta, sigortacılığın gelişmesi ve yaygınlaşması için düzenlenen etkinliklere destek olmaya devam ediyor. 24-25 Haziran tarihlerinde Ankara'da gerçekleşen 4. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'ne sponsor olan Ray Sigorta aynı zamanda kendilerine ait stantla de etkinlikte yer aldı. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, Ray Sigorta olarak sektörel bu tür çalışmalar ve gelişmeleri desteklemeyi

önemsediklerinin altını çizdi. Aktüerler Derneği ve Uygulamalı Matematik Enstitüsü (Orta Doğu Teknik Üniversitesi) tarafından düzenlenen Dördüncü Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'nde (USAK 2019), yeni raporlama standardı UFRS17, makine öğrenme ve veri madenciliğinden, dijitalizasyon, nesnelerin interneti (IoT) ve telematik, katastrofik riskler ve iklimle kadar pek çok konu uzmanlarca masaya yatırıldı.



Konut Sigortası

Kalede AXA var!

Hafta sonu arkadaşlarıyla evinde seyredeceği derbi maçını konuşarak eve giren Volkan, ilk golü kendi kalesinde gördü. Daha dün akşam keyifle izlediği televizyonunun yerinde yeller esiyordu.

Sonra tabii ki aklına geçen gün yaptırdığı AXA Konut Sigortası geldi. Attığı imza ile kapsamlı korumayı renklerine bağlamış, uygun primlerle defansı sağlamlaştırmıştı. Kıymetini kaybetmeden bilen Volkan, maçı da çevirmesini bildi, AXA'dan tazminatını hızlıca aldı. Son dakikada yaptığı oyuncu değişikliği ile derbinin keyfini yeni televizyonunda arkadaşlarıyla doyasıya çıkardı.

Günde **1 TL**'den başlayan fiyatlar!
İster EV SAHİBİ olun ister KİRACI!

BNP Paribas Cardif Türkiye, 10'uncu yılını iş ortaklarıyla kutladı



Dünya çapındaki 40 yıllık tecrübesi ve 35 ülkedeki uluslararası varlığıyla 100 milyondan fazla müşterisini koruyan BNP Paribas Cardif, Türkiye'de geride bıraktığı 10'uncu yılını törenle kutladı. Çırağan Sarayı'nın ev sahipliği yaptığı resepsiyona katılan BNP Paribas Cardif Yönetim Kurulu Başkanı ve Uluslararası Pazarlardan Sorumlu Genel Müdür Vekili Jean-Bertrand Laroche, iş ortaklarıyla bir araya geldi.

BNP Paribas Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır, resepsiyonda özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

"BNP Paribas Cardif, Türkiye'de 6 farklı sektörde 12 farklı iş ortağıyla 7 milyon müşteriye hizmet veriyor. Müşterilerimiz için değerli olanı korumak misyonu doğrultusunda geleceği inşa ediyoruz. Ortaklarımızın ekosisteminin ayrılmaz bir parçası olmak, dijital dönüşüm sayesinde ortaklarımız ve onların müşterilerine eşsiz bir deneyim sağlamak, tüm müşteri temas noktalarında performansımızı artırmak, müşterilerimize ve ortaklarımıza sağladığımız değeri artırmak amacıyla Türkiye yolculuğumuzda güçlü

adımlar atmaya devam ediyoruz. Bu yolculukta ilk günden bu yana Türkiye'nin en büyük platformu olmayı tercih ettik. İş ortaklarımızdan aldığımız güç ve yaratılan değerli işbirliğiyle müşterilerimizin yaşamına dokunan hizmetler sunuyoruz. Uyguladığımız modelde iş ortaklarımız için bir sigorta ürünleri sağlayıcısı olmaktan öteye gidiyor, uçtan uca tüm süreçlerde değer yaratan bir çözüm ortağı kimliğiyle hareket ediyoruz. Bu başarılı yolculukta bize eşlik eden tüm iş ortaklarımıza teşekkür ediyorum."



Kartlı ödemeler haziran ayında yüzde 20 artış gösterdi

BKM (Bankalararası Kart Merkezi) verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla haziran ayında toplam 80 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 68.3 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 11.7 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 38 olurken, kredi kartıyla ödemelerde bu oran yüzde 17 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 20 oldu.



Kartlarla haziran ayında 2.9 milyar TL tutarında sigorta ödemesi gerçekleşti

Sigorta sektöründe 2019 yılı haziran ayında 2.9 milyar TL tutarında kartlı ödeme yapıldı. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 6 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 3.4'ünü oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Haziran	2019 Haziran	Değişim
Banka kartı	8.4	11.7	% 38
Kredi kartı	58.2	68.3	% 17
Toplam	66.7	80	% 20

Sigorta sektörü	2018 Haziran	2019 Haziran	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2.8	2.9	% 6
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4	% 3.4	

**Geçmişten
Aldığımız
Gücü,**

**Geleceğe
Taşımaktır
Görevimiz.**

VakıfBank, Yanındaki Güç.



444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

 /vakifbank



GÜNEŞ SİGORTA'ya iki yeni genel müdür yardımcısı geldi



İbrahim Hakan Muştı



Ersin Özoğuz

Sigorta sektörünün köklü ve yenilikçi şirketlerinden Güneş Sigorta yönetim kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor. Sigorta sektörünün tecrübeli ismi İbrahim Hakan Muştı, Güneş Sigorta Acente ve Broker Kanalı Satış Genel Müdür Yardımcılığı görevine başladı.

Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde iktisat eğitimi gören Muştı, iş hayatına

Ekim 1989'da Başak Sigorta'da başladı. Mayıs 1998'den Kasım 2012'ye kadar Başak Sigorta ve Groupama Sigorta bünyesinde bölge müdürü ve bölge koordinatörü görevlerini yürüttü. Kasım 2012'den Ocak 2017'ye kadar Groupama Sigorta ve Emeklilik şirketlerinde satıştan sorumlu genel

müdür yardımcılığı yapan Muştı, son olarak Orient Sigorta'da satış ve pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu. Evli ve iki çocuk babası olan Hakan Muştı, İngilizce biliyor. Deneyimli finansçı Ersin Özoğuz ise Güneş Sigorta Bankasürans Satış ve

Vakıflar Bankası'nda (VakıfBank) müfettiş yardımcısı olarak başlayan Özoğuz, 1999 yılında aynı kurumda müfettiş olarak görevini yürüttü. Türkiye Vakıflar Bankası'nın çeşitli şubelerinde müdür olarak görev yaptıktan sonra 2009 yılında bankanın Marmara Bölge Müdürlüğü'nde bölge

müdürü olarak atandı. 2011 yılında ticari bankacılık başkanı, 2013 yılında nakit yönetimi işlemleri başkanı, 2014 yılından itibaren de

teftiş kurulu başkanı olarak görev yaptı. 1 Ağustos 2017'de Vakıflar Bankası'nın genel müdür yardımcısı olarak atanan Ersin Özoğuz, 11 Haziran 2019 tarihi itibarıyla Güneş Sigorta'da Satış ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine başladı. Özoğuz, iyi derecede İngilizce biliyor.

GÜNEŞ SİGORTA

Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü'nden 1993 yılında mezun olan Özoğuz, iş hayatına aynı yıl Maliye Bakanlığı İzmir Defterdarlığı'nda başladı. Bankacılık kariyerine ise 1996 yılında Türkiye

Siz Güvenle Gezin Diye, Seyahat Sağlık Sigortanız Cebinizde!



Doğa
sigorta

Galatasaray Doğa Sigorta
Erkek Basketbol Takımı
İsim Sponsoru



HERMEN İNDİRİN
App Store



HERMEN İNDİRİN
Google play

www.dogasigorta.com

Bir dünya markası yaratmanın tasarrufla ne alakası var?



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Ekonomiyi dışa bağımlı olmaktan çıkarmanın ilacı katma değerli mal ve hizmet üretmek, dünyaca kabul gören markalar oluşturmaktır. Böyle markalarınız olursa uluslararası piyasada rekabet edebilir ve finansal krizlerden etkilenmez veya minimum etkilenirsiniz...

Ekonominin ana dinamiği elbette üretimi gerekli kılıyor. Üretilen mal ve hizmetler ulusal piyasaların ihtiyacını karşılaması açısından önemli. Dışa bağımlı uluslar içinse üretilen mal ve hizmetin uluslararası piyasalarda da talep görmesi gerekiyor. Tıpkı ülkemizde olduğu gibi... Eğer enerjide dışa bağımlıysanız ürettiğiniz mal ve hizmetler uluslararası piyasalarda talep görmeli. Aksi takdirde ihtiyacınız olan enerjiyi alabilmek için daha fazla kaynak tüketmek zorunda kalırsınız. Evet, üretim önemli ama yukarıda girişini yaptığımız ve anlatmaya çalıştığımız konu katma değerli mal ve hizmet üretmeyi zorunlu kılıyor. Sebebi ise çok açık. Eğer ürettiğimiz

değerler katma değerli değilse diğer ülkeler bunu zaten kendileri de üretebilecek veya daha nitelikli ürünü daha uygun koşul ve maliyetlerle alacağı başka tedarikçilere yönelecektir.

Kısacası katma değerli üretim yapmanın günümüz ekonomileri için çok önemli olduğu aşikar. Peki katma değerli üretimin en belirgin göstergesi nedir? Elbette markalarınızın olması, markalaşmanız...

Türkiye olarak uluslararası piyasalarda tercih edilen, katma değerli mal ve hizmetlerimiz var mı? Maalesef bu soruya olumlu bir yanıt veremiyoruz. Uluslararası piyasada tercih edilen bir dünya markamızın olmadığını itiraf edelim.

Özetle, ekonomiyi dışa bağımlı olmaktan çıkarmanın ilacı katma değerli mal ve hizmet üretmek, dünyaca kabul gören markalar oluşturmaktır. Böyle markalarınız olursa uluslararası piyasada rekabet edebilir ve finansal krizlerden etkilenmez veya minimum etkilenirsiniz.

“Katma değerli mal ve hizmet üretmenin, uluslararası piyasalarda kabul gören markalar yaratmanın koşulu nedir” diye soracak olursak, en önemli bir unsurun ulusal tasarrufların güçlü ve uzun vadeli olması gerektiği ortaya çıkıyor. Bu konudaki yetersizliğin nedenlerini de isterseniz bir sonraki yazıda tartışalım.

Sağlıcakla kalın.



MOBİL ŞUBE İLE SİZ NEREDEYSENİZ

ZİRAAT EMEKLİLİK ORADA



Kullanıcı dostu ekran



Tek kullanımlık şifre ile
hızlı ve güvenli erişim



Sözleşmeleri kolayca
görüntüleme ve işlem yapma



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

 **Ziraat Emeklilik**
Geleceğiniz için daha fazlası



Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



“SATMAYA DEĞİL BÜYÜTMEMEYE GELDİM”



Philippe-Henri Burlisson

Geçen yıl eylül ayında Groupama Sigorta Genel Müdürü olarak atanan Philippe-Henri Burlisson, grubun Türkiye’de kalma ve büyüme kararında bir değişme olmadığını söylüyor. Sektör ortalamasının üzerinde büyüyeceklerini vurgulayan Burlisson, “Ancak önceliğimiz pazar payını büyütmek değil, büyürken kârlılığı korumak” diyor...

Türkiye pazarına Başak ile Güven Sigorta'yı satın alarak giren Fransız Groupama, sancılı süreçleri geride bıraktı. Dönem dönem Türkiye pazarından çıkacağı konuşulan şirket, aksine faaliyetlerini büyüyerek sürdürme hedefi doğrultusunda çalışmaya devam ediyor. "Türkiye pazarına girdiğimiz günden bu yana çeşitli zorluklarla mücadele etmemiz gerektiği" diyen Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson, artık bu zorlu sürecin geride kaldığını düşünüyor. Bu pazarda kalıcı olacaklarını ve büyüyeceklerini vurgulayan Burlisson, şirketi satmaya değil kârlı bir şekilde büyültmeye geldiğinin de özellikle altını çiziyor. Philippe-Henri Burlisson ile Groupama Türkiye'nin yeni hedeflerini konuştuk...

Dönem dönem Groupama'nın Türkiye pazarından çıkacağı yönünde söylentiler çıkıyor. Önce bu konuyu biraz aydınlatabilir misiniz?

Şimdi size üç iyi haberim var. İlki, grubumuz Türkiye'deki şirketini büyültmek istiyor ve beni de bu amaçla görevlendirdi. Finansal anlamda son derece sağlam bir şirket haline geldik. Büyümek için gerekli şartlara sahibiz. Sermaye yeterliliğimiz sadece yükümlülüklerimizi karşılamak için değil büyümemiz için de yeterli. İkinci iyi haber, köklü bir acente ağımız var. Geçmişten gelen iyi bir dağıtım kanalımız var. Bu acenteler şu anda bizim istediğimizin de üzerinde üretim yapma beceresine sahip. Bir başka deyişle şirket küçülürken acente dağıtım kanalı aynı



Groupama

kalmış. Bu da bizi büyüme yolunda destekleyen bir durum. Üçüncü iyi haberse acente ve müşterimizin gözünde güçlü bir itibarımız var. Türkiye'de iyi bilinen bir şirketiz. Pazardaki diğer oyuncular "Groupama sigortalıyorsa bu alınabilir bir risktir" diyor. Pazardaki algımız iyi durumda.

Bu üç unsuru bir araya getirdiğimizde büyüme potansiyelimiz kendini gösteriyor. 2018 yılında iyi bir kâr açıkladık. Gruba temettü vermeyip kârı Türkiye'de tutarak sermayemizi daha da güçlendirdik. 2019'un ilk çeyreğinde acentelerimizle birlikte dikkat çekici bir büyüme elde ettik. İlk çeyrek sonuçlarımız iyi geldi. Acentelerimiz bu talebimize karşılık verdi. Algımızın çok iyi olduğunu söylemiştim, bu durum reasürans tarafına da yansdı. Milli Reasürans sigortalama sürecinde doğru değerlendirmeler yaptığımızı gördü ve ilan ettiği trete reasüransını istediğimiz yönde değiştirmemize izin verdi.

Bu durumda Türkiye'den çıkma niyetiniz yok diyebilir miyiz?

Evet, Groupama'nın Türkiye'den çıkma niyeti yok. Bu, grubum tarafından bana deklare edildi. Ama rakiplerimiz böyle düşünüyorsa bizim için daha iyi... Onlar böyle düşünürken biz pazarda büyümeye devam edeceğiz. Bizim ne tür işler

yaptığımızı fark etmeyecekler, pazar payımızın büyümesini hissetmeyecekler demektir. Bir şirket ya satılır ya da büyütülür. Sattığımız şirketlerimiz de oldu. Bir şirket satılmayacaksa oraya yönetici gönderir ve "büyüt" derler. Ben 20 yıldan daha uzun süredir Groupama'da çalışıyorum. Buraya gelmeden önce Groupama'nın uluslararası alandaki ikinci yöneticisi konumundaydım. Paris'te oturduğum yerden, bilgisayar başından bazı şirketleri satabilirdim. Daha önce yaptım da... Bunun için buraya yönetici olarak gelmeme gerek yoktu. Bilgisayar başından satış işlemleri mümkün ama şirketi büyütme işleri merkezden yapılamaz. Tekrar söylüyorum, bir şirketi satmak için oranın genel müdürü olarak atanmaya gerek yok. Satmak için gelsem böyle bir strateji izlemem zaten. 9 ay boyunca 200'den fazla acenteyi ziyaret ettim. 20'ye yakın seyahat yapıp onlara stratejimizi ve faaliyetlerimizi anlattım. Grup beni buraya göndererek bu pazarda büyüme isteğini gösterdi. Groupama, Türkiye pazarına girdiği günden bu yana buranın başına direkt gruptan bir genel müdür atamamıştı. Son görevlerimde hep grubun içerisindeydim. Beni iyi tanıyorlar, aramızda güven bağı var. Türkiye grubun üçüncü büyük pazarı ve önemli bir büyüme potansiyeline sahip. ➡

Groupama'nın büyümesine katkı yapacak pazarların başında geliyor. Kâr getirebilecek ülke olması önemli. Şu anda da kârlıyız. Grubun büyümesine destek vereceğiz. Türkiye'deki faaliyetimiz grup risklerinin dağıtılmasına da katkıda bulunuyor. Örneğin, iklim değişikliğiyle ilgili riskler...

Geçen yıl ve bu yılın ilk çeyrek bilançoları çok iyi. Bunda iştirak satışlarının etkisi var mı?

2018 yılında bireysel emeklilik portföyümüzün satışından kaynaklanan bir gelir vardı. Bu yılın ilk çeyrek bilançosunda böyle bir gelir yok. Bütün şirketler gibi biz de piyasadaki yüksek faiz ortamından yararlanıyoruz. Bu biraz olumlu katkı yapıyor. Prim üretiminde ilk çeyrekte büyük artış kaydettik. Acentelerimiz çok iyi bir iş çıkardı.

Türkiye'ye geldiğinizde ilk olarak neler yaptınız?

Eylül 2018'e kadar portföyümüzdeki kasko poliçesi sayısı azalıyordu. O tarihten bu yana sürekli artıyor. Geçen yıla kıyasla kasko pazar payımız yüzde 1 arttı. Trafik sigortalarındaki prim üretimimiz yüzde 30 arttı. Bu



alandan da pazarın üzerinde bir büyüme gösterdik. Ancak pazar payımız henüz çok düşük. Sektör ortalamasının gerisinde. Haziran 2019 sonu itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre kasko branşında yüzde 31,

trafik sigortalarında ise yüzde 45 artış sağladık. İkisi de pazar ortalamasının çok üzerinde. Sektördeki en yüksek yenileme oranlarına sahibiz. Sektör ortalamasının üzerinde büyüyüp pazar payımızı artıracak ama

“MEVZUAT İSTİKRARI SAĞLANMADAN BÜYÜME OLMAZ”

Groupama Türkiye Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson'a göre Türkiye sigorta pazarı için en önemli ihtiyaç, mevzuatın istikrara kavuşması. Burlisson, sektör geneli için de şu değerlendirmeyi yapıyor: “Sigortacılık uzun vadeli düşünülen bir sektördür. Büyümek için şirketlerin uzun vadede ileriye görebilmeleri gerekir. Kuralların istikrarı bu sektörde bütün unsurlardan daha önemlidir. Makro ekonomide de elbette

bazı inişler ve çıkışlar söz konusudur. Son 10 yıllık sürece bakıldığında Türkiye’de sigorta penetrasyonunun fazla gelişmediği görülüyor. Oysa özellikle 2013 ile 2017 yılları arasında pazar büyüme için uygundu. Hızlı büyüme sağlanabilirdi. Ekonomik konjonktür uygundu ama mevzuat istikrarı yoktu. Sektörün büyümesi kısa vadede hanelerin alım gücüne bağlı ama orta ve uzun vadede mevzuatın çerçevesi en önemli belirleyici oluyor.

Zorunlu sigortalarda ekonomik durum dikkate alınırsa ve zorunlu olmayan sigortalarda 5-10 yıllık planlar yapılabilirse sektör daha hızlı büyüyebilir. Müşterilerin de sigortanın önemini ölçebilir olması lazım. Sigorta şirketleri tüketicinin bilinçlenmesine katkıda bulunmalı. Sigorta duyarlılığı bir risk gerçekleştiğinde artıyor. Sigortacılar olarak bizim görevimiz, zarar oluşmadan bilinçlenmeyi sağlamak olmalı.”

her işi alarak büyüme gibi bir stratejimiz yok. Kârlılık önemli.

Bu konuda nasıl bir strateji izleyeceksiniz?

Çalışma arkadaşlarımdan risklere pragmatik yaklaşımlarını istiyorum. Öncelik satış değil. Doğru riskleri doğru fiyatla sigortalamalarını istiyorum. Kurumsalda hedeflediğimiz kitle, elindeki değerlerin bakımını özenli bir biçimde yapanlar olmalı. Örneğin bir fabrika sahibi fabrikasının bakımını düzenli ve doğru bir şekilde yapıyorsa, biz sadece rastlantısal riskleri sigortalıyoruz demektir. Çünkü mal sahibi gerekli önlemleri almış oluyor.

Hangi alanlara öncelik vereceksiniz?

Kasko, trafik, konut, yangın, sağlık gibi branşlar bizim için stratejik. Bu alanlarda aşama aşama büyüyeceğiz.

Ekonominin genel durumuna bakıldığında bu alanlarda büyüme zor gibi görünüyor. Araç satışları azaldı, konut satışları durdu, sağlık da iki şirketin elinde. İşiniz zor değil mi?

Police sayısı açısından bir durgunluk olduğu doğru. Büyüme çok hızlı ve kolay olmayacak. Sahada yaptığımız çalışmalara bakıldığında da yeni işler olmadığı için rakiplerden pay almak gerektiği görülüyor. Yangın sigortalarında büyüme var ama bu da sadece primlerin artmasından kaynaklanıyor, yeni iş yazılmıyor. Police sayısı artmıyor. Ekonomik durgunluktan dolayı pek çok müşteri sigorta almaktan kaçınıyor. Bizimse yenileme oranlarımız çok iyi. Pazardaki en yüksek oranlar bizde. Hedefimiz

pazardan hızlı büyüme. Pazarda durgunluk olursa biz hafifçe pozitif durumda olacağız. Eğer pazar küçülürse biz daha az küçüleceğiz. Orta büyüklükte bir şirketiz. Bizimki gibi orta ölçekli şirketler çevik davranma yeteneğine sahiptir. Ürüne, bölgeye göre mikro önlemler alabiliriz. Büyük ve küçük şirketler bunu kolay kolay yapamaz. Mevcut durumun bizim için avantaj olduğunu düşünüyoruz.

Sağlık sigortalarında ilk iki şirketin pazar payı yüzde 50'nin üzerinde, o alanda büyüme zor olmayacak mı?

Ben rekabete yönelik denetim kurumu değilim. Buna yorum yapmam doğru olmaz. Ama genel olarak konuşursak tekelleşme hiçbir zaman iyi değildir. Bu durumunun da çok sağlıklı olduğunu söyleyemeyiz. Pazar kurallarına uygunsa yorum yapmak doğru değil. Biz sağlık sigortalarında bir yılda yüzde 23 civarında büyüdük. Bu alanda büyüme zor ama zor diye de vazgeçecek değiliz.

Sağlık sigortalarındaki portföyünüz yaşlı mı?

Bu branşta portföyün yaşlanmaması için özel çaba göstermek şart. Sürekli yeni sigortalılar bulmamız lazım. Prim artışı yetmez. Bu yüzden yeni police adetlerine bakıyoruz. Mevcut tip enflasyonu yüksek ve primler artıyor. Biz müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmaya ve onlara çeşitli alternatifler, farklı imkanlar sunmaya çalışıyoruz. Onlar için mobil uygulamamız var örneğin.

Tamamlayıcı sağlık sigortalarında durum nasıl?

Rekabetçi bir ortam var. Çünkü

oyuncu sayısı fazla. Yakından takip ediyoruz, rakiplerin hepsi bu alanda büyüme istiyor. Biz de yüzde 66 büyüdük. Ciddi prim artışları oldu. Hızlı büyüyen bir branş ve ciddi bir rekabet var.

Groupama Türkiye'de dijitalleşme çalışmaları nasıl gidiyor?

Önümüzdeki iki yıl içinde dijitalleşme konusunda çok ciddi çalışacağız. Acentelerimiz yakın zamanda kampanyalarını, genel durumlarını anbean izleyebilecekleri bir sisteme sahip olacak. Müşterilerimiz için de bir mobil uygulama geliştiriyoruz. Hasar yönetimini kağıtsız bir ortamda yürüteceğiz. Rutin işleri bu şekilde çözerek karmaşık işlere daha fazla vakit ayırabiliriz.

Türkiye'de göreviniz bittiğinde geride nasıl bir Groupama Türkiye bırakmayı hayal ediyorsunuz?

Öncelikle pazar payı sıralamasında bir yer edinmek üzerine strateji inşa etmedik. Zaten grup içinde başarıyı da bunun üzerinden değerlendirmeyecekler. Böyle bir hedef, sonuçları dikkate almadan hacme odaklanmayı getirir ve

tehlikelidir.



Sigorta sektörünün tarihi sadece prim üretimine oynadığı

için zarar eden şirketlerle dolu. Öte yandan, sadece kârlılığa odaklanırsanız da büyüyemez, iş yapamazsınız; zengin bir şirket olarak ölürsünüz. Benim yetkinliğim, işleri büyütürken kârlılığı koruma kapasitemle ölçülecek. Yani pazar ortalamasından daha hızlı büyürken kârlılığı korumakla...

AXA SİGORTA konut portföyünü yeniledi

Evim Sigortası'nın teminatlarını müşteri beklenti ve ihtiyaçlarına göre güncelleyen AXA Sigorta, yeni ürünü Lüks Evim Sigortası'nı da kullanıma sundu. Sigortalıların teminatları esnek bir şekilde düzenleyebildiği ve kişiselleştirebildiği bu ürünler, karşılaşılabilecek sorunların yanı sıra evde kullanılan sabit kıymetler ve makineleri de koruma altına alıyor; 10 bin TL'ye kadar hasarları, ekspertiz ziyaretinin ardından 2 iş günü içinde ödüyor...

AXA Sigorta, evinde yaşayacağı her türlü soruna karşı kendisini ve ailesini güvence altına almak isteyenler ve "Kıymetini Kaybetmeden Bilenler" için konut sigortası ürünlerini yeniledi. Mevcut ürün Evim Sigortası yeni teminatlarla iyileştirilirken, Lüks Evim Sigortası adlı yeni ürün de müşterilerin kullanımına sunuldu. AXA Sigortalılar ihtiyaca göre diledikleri şekilde düzenlenmek üzere esnek bir yapıda hazırlanan ürünler sayesinde ister ev sahibi ister kiracı olsunlar, standart teminatların yanı sıra bina veya eşya teminatlarından diledikleri teminatları seçerek varlıklarını ve sevdiklerini koruma altına alabilecek.

Hem Evim Sigortası hem de Lüks Evim Sigortası yangın, hırsızlık, doğal afetler, terör olayları gibi durumlarda konutu teminat altına alıyor; konutta kullanılan mobilyalar ve evdeki cihazlarda meydana gelebilecek hasarlar ve yaşanabilecek acil durumlardan doğan tedavi

masraflarını karşılıyor. Ayrıca çocuk bakımından tıbbi yardıma kadar pek çok asistans hizmeti sunuyor. Ev sahiplerine evin hasar görmesinden dolayı kira alamamaları durumunda ve kiracılara kirası ödenmiş evin oturulamayacak duruma gelmesi halinde kira desteği sağlıyor. 10 bin TL'ye kadar hasarlar, ekspertiz ziyaretinden itibaren 2 iş günü içerisinde ödeniyor. Lüks Evim Sigortası tüm bunlara ek olarak jeneratör, havuz ekipmanı gibi makinelerdeki beklenmedik hasarlar ve elektrik aksamında meydana gelen zararlara karşı da koruma sağlıyor.

"Kıymetini kaybetmeden bilelim"

Sigorta penetrasyonunun düşük olduğu Türkiye'de konut sigortasının önemini ve kapsamının yeterince anlaşılmadığını düşünen AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, "Konut sigortası ürünleri sıklıkla DASK ile karıştırılıyor. AXA olarak sevdiklerimizin ve varlıklarımızın



Firuzan İşcan

kıymetini kaybetmeden bilmenin önemine inanıyoruz. Bu sebeple insanların daha iyi bir yaşam sürmelerini sağlama misyonumuz çerçevesinde ürünlerimizi acentelerimizden de gelen geri bildirimlerle sürekli gözden geçiriyoruz. Her iki ürünümüzde de müşterilerimize daha modüler ve esnek bir yapı sunuyor, ihtiyaçlarının tam anlamıyla karşılanmasını sağlıyoruz. Önümüzdeki dönemde stratejik ajandamızda da önemli bir yeri olan konut sigortalarını yenileyerek AXA olarak farkımızı ortaya koyacağımıza inanıyorum" diyor.

İşcan, sahip olduklarımızın zarar görmeden önce koruma altına alınmasının önemine dikkat çeken "Kıymetini Kaybetmeden Bilenler" kampanyasının altıncı filmiyle ilgili de şu değerlendirmeyi yapıyor: "Büyük beğeni toplayan kampanyamız bugüne kadar 85 milyondan fazla izlemeye ulaştı. Ürün satışı kadar ülkemizde sigorta bilincini artırmaya yönelik olarak da hayata geçirdiğimiz bu kampanyaya şimdi de konut ürünümüzle devam ediyoruz." 



Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası ile Sağlıkla Gidin Sağlıkla Dönün

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

SİGORTALI seyahatlerde endişeye yer yok!

Türkiye’de yapılan seyahatlerde ortalama geceleme sayısı azalırken harcamalar yükseliyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Tatil günleri halkımız için artık daha değerli. Sigorta yaptırarak bu güzel günlerinizi güvence altına alabilirsiniz” diyor...

Her yıl gezi ve tatiller için yapılan harcamaların artması Türk halkı için seyahatlerin vazgeçilmez olduğunu gösteriyor. Kimi zaman pek çok emek ve araştırmayla oluşturulan tatil planları beklenmedik bir aksaklık ya da sağlık sorunuyla yarıda kalabiliyor. Seyahat sigortaları ise keyifli yaz tatillerinde duyulabilecek endişeyi minimum seviyeye indirmek için hesaplı ve kolay bir çözüm sunuyor. Ülkemizde seyahat için yapılan harcamaların son yıllarda devamlı olarak artış gösterdiğini ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, Türkiye’deki seyahat alışkanlıklarının değişimi ve sigortanın değeri hakkında şu değerlendirmeyi yapıyor: “Ülkemizdeki aile ve bireylerin yıl içinde yaptığı harcamalar



içerisinde seyahat planları önemli bir kalem konumunda. Türkiye İstatistik Kurumu’nun geçenlerde yaptığı “Hanehalkı Yurtiçi Turizm Araştırması”, yurtdışında yapılan seyahat harcamalarının bir önceki yıla göre yüzde 14 civarında

arttığını gösteriyor. Buna karşılık seyahatlerdeki ortalama geceleme sayısının önceki yıla göre yüzde 4.7 azaldığını görüyoruz. Yani tatillerimizin her günü artık daha değerli. Bu durumda, yurtdışında ya da yurtdışında karşılaşılabilecek risklere karşı uygun fiyatlara yaptırılacak seyahat sigortası her zamankinden daha da anlamlı bir hâl alıyor.”

İptalden rötara sigorta koruması

Ray Sigorta’nın sektördeki en kapsamlı seyahat sağlık ürünlerinden biri olan Tripplus Seyahat Sigortası, kişiyi hem yurtdışında hem de yurtdışında ani ortaya çıkabilecek sağlık risklerine ve yaşanabilecek yaralanmalara karşı koruma altına alıyor. Ayrıca vizenin reddinden rötara kadar pek çok riski teminat altına alan alternatifler de poliş kapsamında bulunuyor. Örneğin “Tripplus Vize”, vize alımı için gereken asgari seyahat sağlık teminatları dışında hastalık gibi durumlarda ülkeye nakil işlemlerini de karşılıyor ve uygun prim avantajı sağlıyor. “Tripplus Basic”, Tripplus Vize ürününe ek olarak vizenin reddedilmesi durumunda vize başvuru ücretinin iadesi, bagaj kaybı ve bulunmasına ilişkin harcamaları da içeren genişletilmiş teminat sunuyor. En geniş kapsamlı ürün olan “Tripplus Yurtdışı” paketinde ise Tripplus Basic paketi içeriğine ek olarak, sigortalıya yapılacak tedavi nedeniyle aile üyesinin yurtdışına seyahati ve konaklaması, ilaç gönderilmesi, gecikmeli veya kayıp bagaj, aktarmalı uçuşların kaçırılması, 2 saati aşan rötür durumu, kapkaç ve hukuki danışmanlık gibi pek çok teminat yer alıyor.



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)



“MİKRO SİGORTA ürünleri talebi artırır”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, basit ve anlaşılır oto dışı ürünlerin yanı sıra mikro sigorta gibi gelir seviyelerine ve ihtiyaca yönelik ürünlerin sigorta talebini artıracığına inanıyor...

Türk sigorta sektörü, 2019 yılının ilk çeyreğinde yaklaşık 17.5 milyar TL prim üretimine ulaştı. Bu da sektörün nominal olarak yüzde 19.8, reel anlamda yüzde 0.1 büyüdüğüne işaret ediyor. Sektör hayat dışı branşlar toplamında 15 milyar TL civarındaki prim üretimiyse nominal yüzde 18.8 büyürken, reel anlamda yüzde 0.7 küçüldü. Yılın ilk 3 ayında kara araçları sorumluluk branşının üretimi, 2018'in aynı dönemine göre yüzde 12.8 artışla 4.1 milyar TL oldu. Kara araçları branşında ise yüzde 16 artışla 2.1 milyar TL prim tutarına ulaşıldı. Bu iki branşı takip eden yangın ve doğal afetler ile hastalık/sağlıkta ise prim üretim artışları sırasıyla yüzde 25.8 ve 31.9 oldu. Türkiye'nin sigortacılık açısından dinamik ve rekabeti yüksek bir pazar olduğunu belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sektörün temel sorunlarına ise şöyle işaret ediyor: “Sigorta bilinirliği ve bilinci yeteri kadar gelişmiş değil. Kişilerin gelir seviyesine paralel sigorta penetrasyonu düşük. Talebe bağlı olarak oto sigortalarına daha eğilimli bir yapı söz konusu. Oto sigortalarında da mevcut yapıyla teknik olarak zarar ediliyor. Son yıllarda

şirketler teknik değil ancak mali gelir sağlayabiliyor. Bu da sürdürülebilir bir durum değil.” Pamukçu, bu gerçeklerden yola çıkarak penetrasyon seviyesini yükseltmenin yollarını da şöyle sıralıyor: “Zorunlu branşlardaki sigortalılık oranını artırmalıyız. Sigorta bilincini küçük yaştan itibaren, özellikle okullarda aşılmalıyız. İhtiyaca özel sigorta ürünleri geliştirmeliyiz. Basit ve anlaşılır oto dışı branş ürünleriyle birlikte, mikro sigorta gibi gelir seviyelerine ve ihtiyaca yönelik ürünler her evde en az bir sigorta poliçesi olmasının önünü açacak ve sigortaya talebi artıracaktır.”

“SDDK sektöre ivme kazandıracak”

Dr. E. Baturalp Pamukçu, Sigortacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SDDK) kuruluş çalışmalarının bu yılın sonuna kadar sonuçlanacağını düşünüyor. Pamukçu, “SDDK kurulurken BDDK gibi idari



Dr. E. Baturalp
Pamukçu

ve mali özerkliğin ön planda tutulması sektör için olumlu bir gelişme yaratacaktır. Bunun yanında mevzuatla ilgili düzenlemelerin çok daha çabuk çıkmasının sağlanması, sektörün beklenti ve ihtiyaçlarının giderilmesinde daha etkin bir hareket kabiliyeti yaratılması durumunda SDDK, sektöre ivme kazandıracaktır” diyor.

TÜRK NIPPON'UN PAZAR PAYI ARTIYOR

Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk Nippon Sigorta'nın gerek 2018 gerekse 2019'un ilk 3 ayında başarılı bir grafik çizdiğine dikkat çekerek, şirketinin mali performansını şöyle değerlendiriyor: “Türk Nippon Sigorta olarak sektör ortalamasının üzerinde büyüyüyoruz. Şirketimiz 2018 yılında bir önceki yıla

göre yüzde 40 büyüyerek pazar payını yüzde 1.09'dan 1.26'ya çıkarmıştı. 2019'un ilk çeyreğinde ise yüzde 30 büyümeyle yine sektör ortalamasının üzerinde bir performansa imza attık. Geçen yılın aynı dönemine göre de pazar payımızı artırarak yüzde 1.1 seviyesinde realize ettik. 



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

“TUHAF BİR KADIN”



Mersin 1970’li yıllarını özleyiyor. O dönemi yaşayanlar, Mersin’in adeta bir İtalyan, Levanten şehri gibi olduğunu anlatıyor özlemle. Hayatının yaklaşık yarım asrını İzmir’de geçiren ünlü ressam Emine İlkutlu İzdar da anne tarafından Taşuculu olarak bu özlemi yaşayanlardan... 1945 yılında Antakya’da doğmuş İzdar. Babası gümrük muhafaza

Tarzı mevcut resim akımlarına uymuyor. “Kübik sürrealizm” diyenler de olmuş ama o tekrara düşmeyen, özgün eserleriyle kendini bir “varoluşçu” olarak tanımlıyor. Arada şevki kırılrsa da sanat üretmekten geri kalmayan Emine İlkutlu İzdar, bir yandan da otobiyografisini yazıyor...

memuru olduğu için genelde gümrük kapılarının, gümrüklerin olduğu yerlerde geçmiş çocukluğu. İlkokul yıllarında bulundukları Marmara Ereğlisi’ni unutamıyor mesela. Kişiliğinin oluşmasında, gözlem gücünde,

tutkularının gelişmesinde çok etkili olmuş. Sanat hayatı için asıl dönüm noktaları ise Mersin ve İzmir olmuş. Emine İlkutlu İzdar resim yapmaya çok küçük yaşlarda başlamış ama ressamlığının

temeli Mersin Lisesi'nde, ortaokul ikinci sınıftan itibaren resim hocası Haşmet Akal tarafından atılmış. İzdar, o dönemi şöyle yad ediyor: "Sonradan kendisi de ünlü bir ressam olan Haşmet Hocam, o 2 yılda verdiği eğitimle elime resim, sanat meşalesini tutuşturmuş oldu. Bana söylediği şu sözü hiç unutamam: 'Kalemim bitti deme kömür al, tuvalim bitti deme duvar al!'"

Emine İlkutlu İzdar ile Taşucu'nda, yavaş yavaş bir resim, heykel, şiir müzesine dönüştürdüğü evinde buluşup sıcak, samimi bir sohbet yaptık...

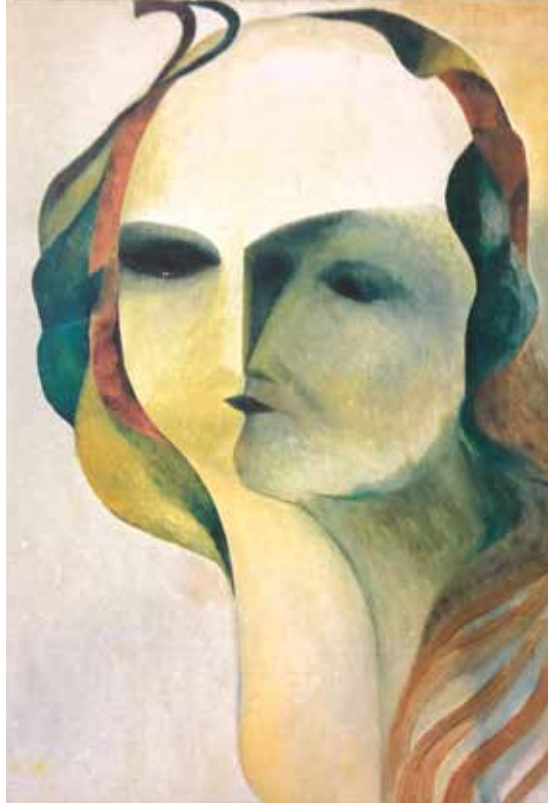
Hayat hikayenizi özetleyen broşürde ressamlık için ilk dönüm noktasının Mersin Lisesi olduğunu yazmışsınız. Gelişme ve olgunluk dönemini oluşturan İzmir macerasını da sizden dinleyelim...

Babamın görevi gereği çocukluğum, çoğu sınır illeri olmak üzere farklı bölgelerde geçti. 1965 yılında babam Mersin'den İzmir'e tayin olunca ailecek oraya taşındık. Taşındığımızın ikinci günü de müstakbel eşim Rüçhan İzdar ile tanıştım. Kısa bir süre sonra da evlendik. Kendisi siyasetle de ilgilediği için çok geniş bir çevresi vardı. Özellikle de kültür sanat camiasından...

Tiyatro, sinema, opera, resim gibi alanlarda birçok değerli insanla tanışma fırsatı buldum. Tahir Aksoy, Adem Genç gibi değerli ressamlarla ahbap olduk, ailecek görüştük, aynı sergilerde yer aldık.

Resme başladığınızda kendinize bir rol model belirlemiş miydiniz?

Öncelikle 1960'lı yıllarda gerek yerli gerekse yabancı ressamların eserlerine bugünkü



kadar ulaşmak kolay değildi. O dönemde Hayat, Ses gibi mecmualar hariç resim görebileceğimiz yayın yoktu. Dolayısıyla dünyaca ünlü ressamlardan esinlenme, onları rol model olarak seçme gibi bir şansım olmadı.

Eserlerinizde hangi temalara, sembollere ağırlık veriyorsunuz?

Annemin nakışları, babamın görevi dolayısıyla sınır bölgelerinde yaşadığımız evlerde yerlere serilen otantik kilimler en büyük ilham kaynağım oldu. Annemin Taşucu'nda genç kızların çeyizleri için işlediği nakışlar vardı. Görsel hafızamda o nakışlar çok önemli bir yer buldu. Eserlerimin çok yönlülüğünde Akdeniz motiflerinin büyük rolü olduğunu düşünüyorum. Asırlardır taşına gelen Türk ve Yörük kültürünün

yanı sıra kendi yaratıp geliştirdiği desenler, motifler... Annem de bir nevi sanatçıydı. Onun el tezgahında dokuduğu masa örtüsü ve peşkiri kullanarak bir kıyafet tasarladım örneğin... Annem de babam da gerek Osmanlıca gerekse Türkçe okuma yazması olan eğitimli insanlardı. Babam çok güzel ilahi, şiir, gazel okurdu. Annemin gözü, babamın da sesi bana yol gösterdi diyebilirim.

Biraz da tekniğinizden, tarzınızdan bahsedebilir misiniz?

Yağlı boya tekniğini kullandığım eserlerimin ana temasını; duygu ve düşünceleriyle bitmez tükenmez bir kaynak olarak gördüğüm insan oluşturuyor. Soyut figüratif eserlerimde hep kadın ön plandadır. Kadını cinselliğin ötesinde yaşamın her alanında bereketin kaynağı olarak görüyorum ve eserlerimin çoğunda bunu vurguluyorum. Kadınlar geleceğin mimarıdır aynı zamanda. Tablolarımın büyük bir kısmı anne, çocuk, aile ilişkileri üzerinedir. Örneğin, neredeyse bütün usta ressamılar Adem ile Havva konseptini işlemiştir. Bense farklı olarak Adem ile Havva eserimde "Adem'i ayartan, kandıran Havva" yerine kadın erkek eşitliğine vurgu yaptım. Kadının yaşamda cinselliğin ötesinde bereket ve sevgi kaynağı olduğuna inanıyorum. Ağaçlar, kuşlar, çiçekler de olayların ezeli ve ebedi tanığı olarak ana sembollerim arasında yer alıyor. Zaman içerisinde bazı tablolarım şiir, bazı şiirlerim de tablo oluşmasına vesile oldu. Resim yapmak benim için bir ibadet gibi oldu. Tarzıma gelince... Vallahi benim tarzımı tanımlayamamışlar. "Küçük sürrealizm" diyenler oldu. Eserlerimin çoğunda kübizmin



izlerine rastlamak mümkün ama hepsi de özgün ve hiçbirini birbirini tekrar etmiyor. Çalışmalarımın çoğunda seramik ve heykel formu vardır. Zaten İzmir'deki sanat hayatım boyunca pek çok seramik eser de ürettim. Beraber çalıştığım, bana "hocam" diye hitap eden komşularımdan, arkadaşlarımdan bazıları usta seramik sanatçısı oldu.

İzmir'deki ilk yıllarınıza dönelim isterseniz. Ressamlık kariyeriniz nasıl başladı?

1965-66 yıllarında İzmir'deki gazete ve dergilerde soyut desenlerim, şiirlerim yayınlandı. Resimlerim ilk kez 1967 yılında, Yaşar Grubu şirketlerinden Dyo'nun sponsorluğunda

düzenlenen birleşik bir sergide yer aldı. İlk bireysel sergimi ise 1983 yılında, çok değerli sanatçılar Fahir Aksoy ve Adem Genç'in teşvik ve destekleriyle İzmir'deki Akbank Sanat Galerisi'nde açtım. Eserlerim şimdiye kadar birleşik ve bireysel 100'ün üzerinde sergide görücüye çıktı. İlk yurtdışı sergimi ise Taşucu'nun kardeş kenti olan Bergkamen'de açtım. 2001 yılında Almanya'nın bu şirin kentinde düzenlenen uluslararası kültür sanat etkinliğine çağrılı sanatçı olarak katıldım. Orada gravürle tanıştım ve bu alanda da eserler üretmeye başladım. Yurtiçi ve yurtdışında kişi ve devlet koleksiyonlarında pek çok eserim bulunuyor.

Örneğin, "Ana" isimli eserimi İzmir'deki Efes Müzesi'ne hediye ettim. Çünkü bana orada iki kez sergi açma izni verdiler.

Hayat hikayenizde gazetecilik yaptığınız da yazıyor. Başka ne gibi işler yaptınız?

1990'lı yıllarda ANA edebiyat dergisinin Ege bölge temsilciliğini üstlendim. 2010 yılından bu yana Silifke'deki yerel yayın organlarına yazılarımla katkıda bulunuyorum. İzmir'de yaşadığım sırada ODTÜ Ege Mezunları Derneği ve KTÜ Derneği lokallerini, BellaVista isimli bir kafe barın işletmeciliğini üstlendim. Bu mekanlarda şiir dinletileri, konserler, resim sergileri gibi etkinlikler

düzenledim. Mesela şarkıcı Ege'nin yolu ünlü olmadan önce bizim mekanlardan geçti...

Sizinle Silifke Kültür Haftası etkinlikleri bünyesinde açılan ortak sergide tanışmıştık, sanırım sosyal sorumluluk projeleri de hayatınızın önemli bir parçası...

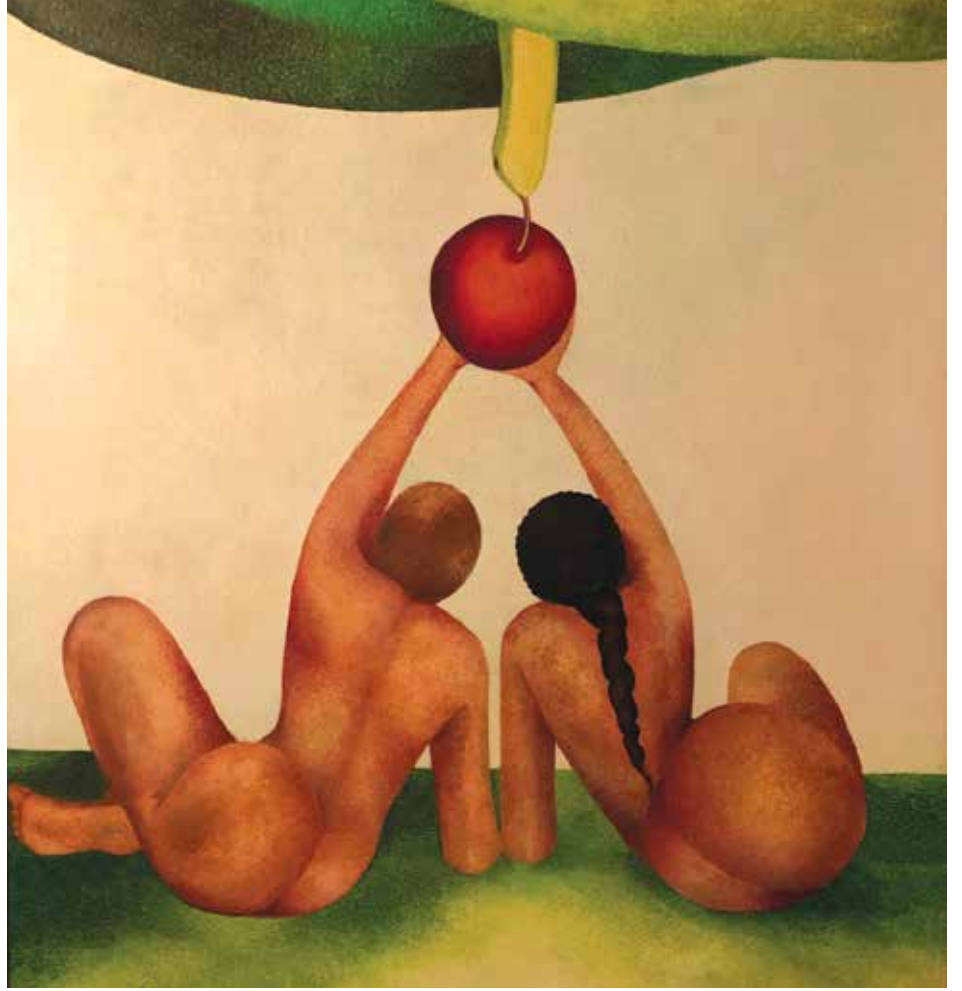
Evet, özellikle de genç, yerel sanatçıların gelişimi, tanınması; bireyselliklerden birliktelik oluşturulması amacıyla S.O.S. (Sevgi Olsun Sanat) adlı bir oluşum başlattım. Mersin, Yenice, İzmir, Gülnar, Taşucu, Silifke gibi yerlerde resim, heykel, seramik, fotoğraf, şiir gibi güzel sanat dallarındaki eserlerin sergilendiği pek çok etkinliğe önayak oldum. 1999 yılından bu yana Uluslararası Silifke Kültür Haftası etkinliklerine resim, şiir ve heykellerimle katkıda bulunuyorum.

Şu sıralar nelerle uğraşıyorsunuz, yeni resimler, projeler var mı?

Sanatçının emekliliği olmaz, ölünceye kadar üretime devam edeceğim. Bir yandan da hayatımı, anılarımı kaleme aldığım otobiyografi üzerinde çalışıyorum. Kitabımın adı şimdiden belli: "Tuhaf Bir Kadın." Şiirlerim, denemelerim var. Taşucu'ndaki evimi zaman içinde müze haline getirmeyi düşünüyorum. Zaten evimin büyük bir kısmını eserlerim, kitaplar kaplıyor. Balkon kapatıp orayı yaşam alanı yapmayı, evin içini ise müze haline getirmeyi planlıyorum.

Sigortaya ilginiz nasıl, varsa bu konuda bir anınızı anlatabilir misiniz?

Evet, ilginç bir anım var. 1986 yılında Marmaris Festivali'ne



davet edilmişim. Eşimle birlikte gitmiştik. Belediye başkanı sergileri geziyordu. Hepimize birer karanfil buketi hediye edip birer resmimizi satın aldı. İşin ilginç, o dönemde festivalde sergilenen tüm eserler sigortalanmıştı. 2001 yılında Almanyada katıldığım sergide ise tablolarımıza fiyat etiketi koymak istediklerinde şaşırmıştım. "Ne gerek var, teklif alınır, ederine yakın tutarsa anlaşılır" diye düşünüyordum. Ancak orada sergiye katılan eserlerin sigortalanma zorunluluğu varmış. Tabii sigortalanabilmesi için de değerinin belli olması lazım. Ben bir eserim için 200 mark yazın dediğimde

"100 olmaz mı" diye sordular. Tabii fiyat yükselince sigorta primi de artıyormuş. Şimdi Türkiye'de böyle bir uygulama var mı bilmiyorum. Varsa da ben Marmaris Festivali'nden bu yana karşılaşmadım. Maalesef ülke olarak kültür sanata gösterilen ilgi ve değer konusunda geriye gittiğimizi düşünüyorum.

Peki sigorta şirketleri kabul etse evinizdeki eserleri sigortalatır mısınız?

(Gülerek) Teminat için güçleri yetmez ki... Mesela şu tablomu (Adem ile Havva) katiyen satmam. Diyelim ki 50 milyar lira verdiler sattım, dayanamam 51 milyar lira verip geri alırım. 

KATILIM EMEKLİLİK'TEN GELECEĞİN SİGORTACILIK MODELİ

Faizsiz bireysel emeklilik ve katılım sigortacılığı şirketi Katılım Emeklilik, dijitalleşme yatırımları ve geliştirdiği inovatif uygulamalarla müşterilerinin gerek web sitesi ve internet şubesi gerekse mobil uygulama aracılığıyla tüm işlemlerini kolayca yapmasını sağlıyor. Şirketin “Katılım Cep” adlı mobil şubesiyle katılımcılar, tasarruflarını anlık görüntüleyebiliyor, fon dağılım değişikliği, katkı payı değişikliği gibi pek çok işlemi telefonları üzerinden yapabiliyor.

Web sitesini ziyaret edenler de faizsiz sigortacılık, BES, otomatik katılım sistemi (OKS) gibi konularda merak ettikleri pek çok bilgiye ulaşabiliyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik, “OKS gibi kurumlar için iş yükü olan bir süreci dijital altyapı ve uygulamalarımızla kolayca yönetebiliyoruz.

Kurumlar OKS’de online olarak dosyasını yükleyerek ve parasını göndererek birkaç dakikada işlemlerini tamamlayabiliyor. Hizmet verdiğimiz kurumsal müşterilerin yanı sıra bireysel müşterilerimiz de işlemlerini internet şubemiz üzerinden hızlıca ve kolaylıkla yapabiliyor” diyor.

Katılım Emeklilik müşterileri, fon yönetimi süreçlerini mobil ve internet şubesi aracılığıyla da yönetebiliyor. Müşteriler, iç verim getiri hesaplamasıyla geçmiş fon bilgilerini analiz ederek getiri oranını

Katılım Emeklilik’in dijitalleşmeyi merkeze alan uygulamalarıyla fon yönetim süreçleri de dahil pek çok BES ve sigorta işlemi cep telefonundan ve online platformlardan yapılabiliyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik, “Dijitalleşmeye yaptığımız yatırımlarla geleceğin interaktif sigortacılık modelini hayata geçiriyoruz” diyor...

görebiliyor, fon seçenekleriyle mevcut durumunu, diğer fon getirilerini karşılaştırmalı olarak değerlendirme imkanı buluyor. Ayrıca kişisel risk profilini oluşturup fon dağılımını telefonundan revize edebiliyor.

Gündemde yapay zeka var

Katılım Emeklilik, operasyonel işlemlerinde robot çözümlerin yanı sıra müşteri hizmetlerinde de önümüzdeki dönemde yapay zeka uygulamaları kullanmayı hedefliyor. “Müşteri talep ve ihtiyaçlarını karşılayan inovatif ürünlerimizle geleceğin sigorta modelini inşa ediyoruz” diyen Sincik, bu yönde yapılan çalışmaları şöyle anlatıyor: “Dijitalleşme sayesinde dağıtım kanalımızı oluşturan Kuveyt Türk, Albaraka Türk ve Türkiye Emlak Katılım bankalarının sistemleriyle uyum içinde hızlı işlemler yapabiliyoruz. Tüm şube ve acentelerimiz ürünlerimizi online sunabiliyor. Kadınlara özel sunduğumuz Kadınca Güven



Ayhan Sincik

Kritik Hastalıklar Sigortası online satın alınabiliyor. Dijitalleşme sürecinde önemli aşamalar kaydettik. Değişen ihtiyaçlara uygun tasarlanarak geliştirilen dijital platformlarımızla pek çok ödül kazandık. Önümüzdeki süreçte de tüm platformlarımızda değişimi ve yeniliği sürdüreceğiz.”

“5 yıllık hedefleri aştık”

Ayhan Sincik, şirketin finansal performansıyla ilgili de “Katılım Emeklilik olarak 5 yıllık hedeflerimizi, sektörümüzün iki katı oranda büyüyerek, 4 yılda aşmayı başardık. 586 bin BES sözleşmesine ve 1 milyar 861 milyon TL fon büyüklüğüne ulaştık. Gelecek 5 yılda da başarılarımızın artarak devam edeceğini umuyorum” değerlendirmesini yapıyor.

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**

Düzenleyici kurumların değişen rolleri



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Sektörde değer yaratma faaliyetinin asla düzenleyici kurum tarafından sağlanmaması, bu rantın bilinçli olarak sadece sektör oyuncularına devredilmesi gerekiyor. Kamu iştiraklerinin piyasadaki payının azaltılması anlamına da gelen bu özellikle birlikte düzenleyici kurumun amaç ve faaliyetleri arasındaki olası uyumsuzlukların önüne geçilmesi mümkün olabiliyor...



Son 3 yıldır düzenleyici kurum faaliyetlerini çok yakından takip ediyorum. Bunlara Almanya'da BaFin, İtalya'da IVASS, İsviçre'de Finma, Avrupa Birliği genelinde EIOPA ve Türkiye'de Hazine Müsteşarlığı'nı örnek verebilirim. Tabii İsviçre'de faaliyet gösteren ve yayınları bütün sigorta piyasalarını kapsayan önemli bir "think tank" olan The Geneva Association ile Almanyada faaliyet gösteren federasyon düzeyindeki birçok inisiyatif de yakın takibim altında...

Bu kadar farklı kurumla iletişim halinde olunca bir ülkenin çok önemli sistemlerinden biri olan ve ekonomisi için büyük bir değer yaratan sigortacılık gibi önemli bir iş kolunun nasıl düzenlenmesi ve düzenleyici kurumun konumunun ne olması gerektiği, etki mekanizmasının nasıl şekillendiği, ne kadar belirleyici, ne kadar takip edici olması gerektiği gibi aslında sektörün gelişiminin yönünü ve hızını belirleyen unsurların ülkeler düzeyinde nasıl farklılaşabildiğini de gözlemleme fırsatı bulabiliyorum.

Avrupa Birliği piyasalarının yanı sıra 2018 ve 2019 yıllarında Azerbaycan ve İsrail düzenleyici kurumları ve piyasa aktörlerini incelerken devlet bazlı operasyonların yoğun olduğu, bununla birlikte yabancı yatırımcı avına çıkmış gelişmekte olan ülke sigortacılığı profilini de yakından tanıma ve bu genel resim içerisine yerleştirme fırsatım oldu. İsterseniz önce Avrupa Birliği ülkeleri düzenleyici kurumları ve çatı kuruluşu EIOPA'nın vizyonu ile başlayalım...

Yaklaşım farkları ve EIOPA'nın karnesi

Piyasaya yaklaşımı ve şirketlerle iletişimi açısından Almanya düzenleyici kurumu BaFin ve İtalya düzenleyici kurumu IVASS arasında büyük farklılıklar olduğunu belirtmekte var. Biraz Almanya ve İtalya piyasalarının yapısal özelliklerinden de kaynaklanan farklar sebebiyle İtalya'da, özellikle Solvency II sermaye yeterliliği hesaplamalarının başladığı yıllarda düzenleyici kurumun görece edilgen kaldığı, sigorta şirketlerinin geliştirdiği iç hesaplama modellerine (internal model) etkin şekilde müdahale etmediği ve bazı modellerin aslında olması gerekenden daha az yükümlülük değerlerine ulaşarak şirketler hakkında yanlış değerlendirmelere yol açtığı gibi aslında tam olarak doğrulanamayan dedikodular ortada dolaşmış ve süreçteki hakkaniyete gölge düşürmüştü. Almanyada ise tam tersi yönde şirketlerin BaFin'in iç hesaplama modellerine çok temkinli yaklaştığına, az sermaye ayırma gibi fazla sermaye ayırmanın da sigorta sektöründe tek pazar uygulamasını benimseyen Avrupa Birliği'nde Alman şirketlerin rekabet avantajını azalttığına dair eleştiriler dile getirilmişti.

İsviçre düzenleyici kurumu Finma ise çizdiği geniş çerçeveye sektördeki oyuncuların ticari faaliyetlerini yakından takip ediyor. Finma'yı biraz "helikopter ebeveynlere" benzetiyorum. Sorun çıktığından tepeden inip, piyasayı silkeleyip tekrar geldiği yere çıkarak izlemeye devam ediyor.

EIOPA ise sektördeki önemli gelişmelerin (özellikle diji-

talizasyon ve artan teknoloji şirketleri yatırımları) gerisinde kalmakla ve çok fazla “bekle-gör” stratejisi uygulamakla eleştiriliyor. EIOPA, bir önceki yıllık olağan kurulunda, 2018 yılı toplantısında aslında bu eleştirilere cevap vermiş ve birçok paydaşı kapsayan çalışmalarının zaman aldığını ve dolayısıyla bazen gelişmelerin gerisinde kaldıkları izlenimi oluşturduğunu dile getirmişti. Benim şahsi fikrimse EIOPA’ya yöneltilen eleştirilerin, özellikle InsurTech alanında haklılık payı olduğu yönünde. Ancak veri kullanımı ve sahipliği gibi diğer önemli konularda yol gösterici ve önleyici çalışmalar yaparak aktif bir profil çizdiği de bir gerçek. Avrupa Birliği gibi gelişmiş ülke piyasalarının düzenleyici kurumlarını bir orkestra gibi yönetmek zor bir iş olsa gerek. EIOPA ve Başkanı Bernardino bu işi şimdiye kadar kontrollü ve etkin bir şekilde götürüyor izlenimi veriyor.

Azerbaycan atak, İsrail temkinli

Azerbaycan, İsrail gibi Avrupa Birliği dışından olan ve geniş finansal kaynaklarıyla sigorta sektörünü geliştirmeyi amaçlayan iki farklı ülkenin düzenleyici kurumları ise farklı yaklaşımlara sahip.

Azerbaycan sektördeki deregülasyon faaliyetlerini artırarak yabancı yatırımcıyı çekmeyi hedeflerken, İsrail düzenleyici kurumu piyasadaki ağırlığını koruma ve bu çerçevede pazar büyüklüğünü artırma peşinde. Burada da iki farklı yaklaşım söz konusu. Yabancı yatırımcı talebi olmadan piyasanın ne kadar gelişebileceği bir soru işareti. Öte yandan piyasanın kontrolsüz bir şekilde yabancı yatırımcıya açılmasının da olumsuz



sonuçlarını yakinen biliyoruz. Sosyal dinamikleri dolayısıyla sigorta sektörleri farklı olan iki ülkenin sigortacılık ve teminat açığı konusunda nasıl ilerleyeceğine ileriki yıllarda hep birlikte göreceğiz.

Değer yaratmak düzenleyici kurumun işi olmamalı

Peki etkin bir düzenleyici kurum nasıl olmalı? Bu sorunun cevabı aslında nasıl olmaması gerektiğinin tanımlanmasıyla başlıyor. Bu konuda yakın zamanda okuduğum Mariana Mazzucato’nun “The Value of Everything / Making and Taking in the Global Economy” kitabı fikirlerimin netleşmesine katkıda bulunan ve size de tavsiye edebileceğim bir eser.

Öncelikle söz konusu düzenleyici kurum olduğunda en başından iyi bir şekilde tanımlanması gereken tek bir kavram söz konusu, o da amaç. Yani düzenleyici kurumun varlığıyla esas olarak ne amaçlanıyor, öncelikle neyin düzenlenmesiyle faaliyetlerin tüketici lehine şekillenmesi hedefleniyor? Bu hedef beraberinde misyon ve vizyon kavramlarını getiriyor ki bu tanımların yapılması aslında işin kolay tarafı. Amacın belirlenmesi sonrasında devreye bu amaca nasıl hizmet edilmesi gerektiği

sorusu giriyor. Bu soru üzerinde mutabakata varılmasının ardından düzenleyici kurumun piyasadaki fonksiyonunun paydaşlarla açık bir şekilde paylaşılması ve bu çerçeveden ayrılmayacağına dair gerekli mesajların verilmesi, çelişen amaçlar dolayısıyla ortaya çıkan yanlış uygulamaların da önüne geçilmesi amaçlanmalı. Düzenleyici kurumun bağımsızlığı ve siyasi konjonktürden etkilenmeden orta ve uzun vadeli hedeflere yönelik ne kadar çaba sarf edileceği de dikkat edilmesi gereken önemli bir özellik.

Bu konuda dikkat edilmesi gereken diğer bir unsur da sektörde değer yaratma faaliyetinin asla düzenleyici kurum tarafından sağlanmaması, bu rantın bilinçli olarak sadece sektör oyuncularına devredilmesi. Kamu iştiraklerinin piyasadaki payının azaltılması anlamına da gelen bu özellikle birlikte düzenleyici kurumun amaç ve faaliyetleri arasındaki olası uyumsuzlukların önüne geçilmesi mümkün olabiliyor. Düzenleyici kurumun piyasada değer yaratmaması önemli. Ancak yaratılan değer, öncelikle tüketici çıkarları göz önünde bulundurularak paydaşlar arasında yeniden dağıtılabilmesi de dikkat edilmesi gereken bir unsur. Düzenleyici kurumların örneğin, ticari açıdan çok avantajlı bir yapı taşımayan ancak toplum menfaati gözetilerek aksiyon alınması gereken alanlar; siber risk, ender hastalıklara yönelik teminatlar, çevre kirliliği gibi yüksek maliyet nedeniyle yürütülemeyen projelerin hayata geçirilmesi açısından inisiyatif alarak finansal açıdan kendini uzun vadede amorti edebilecek projelere önyak olması sektör için azami fayda yaratabilecek bir aksiyon.



Brezilya reasürans piyasasında dev birleşme

Brezilya'nın iki büyük reasürans şirketi Terra Brasis Re ile Austral Re birleşme kararı aldıklarını duyurdu. Düzenleyici kurum tarafından sektördeki rekabet yapısına göre yapılacak inceleme sonrasında birleşme talebinin onaylanması bekleniyor. Böylece yıllık yaklaşık 180 milyon dolar brüt prim üretimiyle ülkenin ikinci büyük reasürans şirketi doğacak. 2018 yılının ağustos ayında görüşmelere başlayan şirketler, uzunca bir süre birleşme şartlarında mutabakata varamamıştı. Şimdi kulislerde, birleşme sonrasında ortaya çıkacak yeni yapının Austral Re CEO'su Bruno Freire tarafından yönetileceği konuşuluyor. Özellikle reasürans piyasasındaki yoğunlaşmaya dikkat çeken analistler, sektörün en büyüğü olan IRB Brasil



Re'nin pazarın yüzde 50'sini kontrol ettiğine ve organik büyümenin satın

alma opsiyonları dışında nerdeyse imkansız olduğuna dikkat çekiyor.

Lloyd's, A+ notuna tekrar kavuştu

Uluslararası reyting şirketi S&P, İngiliz Lloyd's'un notunun görünümünü negatiften durağana yükselttiğini açıkladı. Yeni yönetimle birlikte özellikle teknik ve hasar süreçlerinde yeniden yapılanmaya gidilmesi ve önemli teknolojik atılımlar yapılması not artışına gerekçe olarak gösteriliyor. Böylece A+ notuna tekrar kavuşan Lloyd's, Brexit belirsizliği sürecinde önemli bir avantaj da elde etmiş oldu. Ulaşmaya çalıştıkları pazar oranı ve şirket yapısı hakkında açıklama yapan Lloyd's yöneticileri, kendilerini kolay bir sürecin beklemediğini, özellikle teknik süreçlerde iyileştirme süreçlerinin devam edeceğini belirtiyor. 2017 yılında 2 milyar sterlin zarar açıklayan Lloyd's, hemen ardından sıkı bir revizyona gitmiş ve yönetim



kadrosunu değiştirmişti. 2019 yılında da prim üretiminde düşüş öngören yetkililer, daha dengeli bir portföy yapısına sahip olmak için bunun kaçınılmaz olduğunu düşünüyor. Grubun özellikle katastrofik risklerde daha seçici

olacağı belirtiliyor. S&P yetkilileri ise Lloyd's'un finansal yapısının 2019 ve 2020 yıllarında da yakından takip edileceğini, olası bir finansal zayıflığın yatırım notunda tekrar bir düşüş ihtimali yaratabileceğini vurguluyor.

Moody's, Japonya'daki nüfus yaşlanmasına dikkat çekiyor

Ülke değerlendirmelerine devam eden Moody's, Japonya'daki yaşlanan nüfusa işaret ederek özellikle sigortacıları ve bankaları gelecek projeksiyonlarında dikkatli olmaya çağırıyordu. Ülke nüfusunun 2017 ve 2045 yılları arasında yüzde 16 oranında azalacağını öngören Japon hükümeti, söz konusu dönemde 65 yaş ve üstü kişilerin nüfustaki oranının ise yüzde 28'den 37'ye çıkmasını bekliyor. Demografik yapıdaki bu büyük değişikliğin birçok temel sorunu beraberinde getireceğini düşünen uzmanlar, bankaların kredi ve likidite riskine karşı, sigorta şirketlerinin de hayat ve elementer branştaki talep azalışına karşı hazırlıklı olması



gerektiğini belirtiyor. Yeni nüfus yapısıyla birlikte yeni bir ürün portföyü ve dağıtım kanalı yapısına da ihtiyaç duyulacağını öngören Moody's, şirketlerin gelecek 20 yıllık finansal varlıklarını güvence

altına alabilmeleri için mutlaka yeni bir iş modeli üzerinde çalışması gerektiğinin, aksi takdirde sektörde sermaye yetersizliği nedeniyle satın alma ve birleşme faaliyetlerinin hızlanacağını altını çiziyor.

Seller Çin ekonomisini kötü etkiledi

Çin'de haziran ayında sıkça görülen seller ve su baskınları sonucunda 2 milyar dolara yakın hasar maliyeti oluştu. Uzmanlar, sel bölgelerindeki sigortalanma oranının çok düşük olması sebebiyle hasarların büyük bir kısmının teminat dışı olduğuna dikkat çekiyor.

9 bin 300 evin hasar gördüğü, 3.7 milyon hektar tarım arazisindeki mahsulün de kullanılamaz hale geldiği sel mevsimi sonrasında gözler yine Asya kıtasındaki doğal afet potansiyeline ve düşük sigortalılık oranlarına çevrildi. Sellerin ekonomiye olumsuz etkisine işaret eden uzmanlar, diğer doğal afetlerden farklı olarak geniş alanları etkileyen ve neredeyse kontrolü imkansız olan seller için bölge ülkeleri ve sigorta şirketlerinin birlikte ciddi risk analiz çalışmaları yapması gerektiğinin altını çiziyor.



Çin'in katastrofik risk haritasının yeni modelleme teknikleriyle yeniden oluşturulması gerektiğini belirten uzmanlar, doğal afetler nedeniyle oluşan risklere ait mali yükün ülke yönetimi bilançolarından çıkarılarak sigorta

ve reasürans şirketleri arasında bölüştürülmesi gerektiğini düşünüyor. Bölgede sigorta sektörü için ciddi bir atıl potansiyel olması ve teminat açığının her geçen gün artması da bir başka düşündürücü unsur.

Otonom araçlar sektörde dengeleri değiştirebilir

Tesla'nın sigorta sektörüne girmesiyle otonom araçlar konusundaki sigorta tartışması tekrar alevlendi. Diğer markaların da otonom araç projelerini hızlandırdığı bu dönemde sigorta şirketlerinin bu araçları nasıl sigortalayacağı ve hangi ürünlerin geliştirilmesi gerektiği tartışması da yeniden gündeme geldi. Ancak tartışmalar henüz otonom araçların piyasada yeterli ilgi görmeyeceği, özellikle altyapı eksikliklerinin kısa sürede giderilemeyecek seviyede olduğu yönünde. Karşı görüş ise otonom araçların 5 yıl içerisinde özellikle şehir içi kullanımda normal araçların yarısına ulaşacağını iddia ediyor. Sigorta ve reasürans şirketlerine göre otonom araçlarla birlikte klasik oto poliçelerine talep dramatik bir biçimde azalacak. Ancak klasik oto teminatlarının yerine hangi tür korumaların getirileceği belirsizliğini koruyor. Burada devreye ise henüz



oluşturulma aşamasında olan çalışma grupları ve şirketler arası inisiyatifler giriyor. Dünya genelinde ülke yönetimleri otonom araç kullanımı ve gerekli altyapı yatırımlarıyla ilgili programlarını açıklamaya devam ediyor. Son olarak İngiliz hükümeti, 2021 yılından itibaren otonom araçların yaygın şekilde kullanılabilmesi için gerekli çalışmaların yapılacağını ve ilgili sektörlerle ortak çalışma grupları

kurulacağını açıklamıştı. Konuyla ilgili açıklanan başka bir çalışmada ise otonom araçların yaygınlaşmasıyla birlikte araç sigortası pazarının 2040 yılına kadar yüzde 20 ila 40 arasında küçülebileceği öngörülüyor. Üniversiteler ve sektör temsilcileri arasındaki diyaloglar devam etmekle birlikte henüz atılan net bir adımın olmaması da konuyla ilgili belirsizliğin sürmesine yol açıyor.

Almanya'daki fırtınanın maliyeti 650 milyon Euro

Almanya'nın Bavyera eyaletini etkileyen fırtına ve dolu yağışının maliyetinin yaklaşık 650 milyon Euro (yaklaşık 730 milyon dolar) olduğu açıklandı. Sert rüzgarlar, yoğun yağış ve şiddetli dolu şeklinde kendini gösteren doğal afet sonrasında sigorta ve reasürans şirketleri bölgeye akın etmiş ve hasar tespitlerine başlamıştı. Sigortalılık oranının yüksekliği ise teminat dışı kalacak hasarların az olacağı izlenimi veriyor.



Alman Sigortacılar Birliği (GDV) tarafından yapılan açıklamada, hasar taleplerinin hızla cevaplanması ve tazmin işlemlerinin eksiksiz yürütülebilmesi için gerekli iletişim kanallarının kurulduğu belirtildi. Yağışlar sonrası sigorta şirketlerine toplamda 250 bin hasar

talebi iletiltiği, bunların yarısının araç hasarı olduğu açıklandı. Konutlar için 120 bin civarında hasar kaydı açıldığını belirten GDV yetkilileri, ticari işletmelerdeki

hasarın 300 milyon Euro civarında olduğunu da sözlerine ekliyor. GDV Yöneticisi Bernhard Gause, bölgedeki yüksek sigortalılık oranına rağmen bazı poliçelerin yağmur ve doluya karşı teminat içermediğini tespit ettiklerini, ancak sigortalıların menfaati için poliçeleri inceleme altına aldıklarını belirtti. Haziran ayında yaşanan doğal afette sadece 9 dakikada metrekareye 10 mm yağmur yağmış, rüzgarın hızı da saatte 118 km'ye ulaşmıştı. Hemen ardından gelen tenis topu büyüklüğündeki dolu yağışı ise büyük korku uyandırmıştı.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com





Allianz, İspanya'daki bankasürans ortağından ayrılıyor

Alman sigorta devi Allianz, İspanya'da bankasürans faaliyetlerini yürüttüğü ortağı Banco Santander ile yollarını ayıracağını açıkladı. Banco Santander'in 936.5 milyon Euro ödeyeceği işlem sonrasında elementer branştaki tekli dağıtım kanalı sözleşmesine son verilmiş olacak.

İspanya pazarına 2011 yılında Banco Popular ile giren Allianz, ortak yatırımı olan Allianz Popular SL ile hayat, emeklilik ve varlık yönetimi alanlarında geniş bir yelpazede ürünlerini müşterileriyle buluşturuyordu. 2017 yılında Banco Popular, Banco Santander tarafından

satın alınmış ve iki şirket 2018 yılında birleşmişti. 2018 yılında 300 milyon Euro brüt prim üreten Allianz Popular SL, 12.5 milyar Euro tutarında varlığı yönetiyordu. Halen düzenleyici kurum onayında olan satış işleminin 2020 yılında tamamlanması bekleniyor.

Willis Towers Watson'dan yeni ürün

Sigorta ve reasürans brokeri Willis Towers Watson (WTW) özellikle orta büyüklükteki işletmeler için DBS (Differentiated Broking Solutions) stratejisi kapsamında yeni bir ürün gamı geliştirdi. Müşteriler için önceden planlanmış ve şartları üzerinde anlaşılacak bir teminat kapasitesi tanımlayan yeni üründe, farklı riskler ve teminat seviyeleri belirleniyor ve riskler gerçekleştikçe onay süreci beklenmeden müşterinin kullanımına sunuluyor. Öncelikle üretim ve hizmet sektörlerini hedefleyen yeni üründe sorumluluk teminatından çevreye verilen zararlara kadar birçok farklı teminat çeşidi sunuluyor. Söz konusu ürün gamı için Allianz, Chubb, QBE, Zurich gibi birçok sektör lideriyle



ortaklıklar geliştirdiklerini belirten WTW yöneticisi Jim O'Connor, ciddi bir talep beklediklerini sözlerine ekliyor. DBS bünyesinde sektöre özel çözümler geliştirmeye devam

edeceklerini belirten O'Connor, gayrimenkul, sağlık, kamu ve özel sektör yatırımlarını hedefleyerek ürün çeşitliliğini artıracaklarının altını çiziyor.

✓ yeniliklerimizi
paylaşıyoruz!



Yakunda

Zurich'ten sürdürülebilir yatırım taahhüdü

Birleşmiş Milletler bünyesinde sürdürülen ve iklim değişikliğiyle mücadele ile sıcaklık artışının 1.5 dereceyle sınırlı tutulmasını amaçlayan program çerçevesinde, özellikle büyük finansal kurumların yatırımlarında çevresel etkinin göz önünde tutulması ve sürdürülebilir koşulların hakim kılınması talep ediliyor. Geçenlerde İsviçreli sigorta devi Zurich Insurance Group da uzun vadeli yatırımlarında Birleşmiş Milletler ile yakın çalışma içinde olacağını ve özellikle kömür plantasyonuna dair hiçbir yatırım yapmayacağını açıkladı. Termal kömür ve petrol alanında yatırımları bulunan Zurich'in 2 yıl içerisinde bu tür yatırımları yüzde 30 oranında azaltması bekleniyor. 2022 yılının sonuna kadar özellikle yenilenebilir enerji kaynakları alanında çalışmaların artırılacağını



belirten Zurich yetkilileri, şirket bünyesinde kağıt ve plastik kullanımını da yüzde 80 oranında azaltacaklarını duyurdu. Zurich Insurance Group, çevresel

kaygıları ön plana taşıyan yatırım programına 2012 yılında başlamış, 2014'te de karbon salınımını kabul edilebilir seviyeye kadar azalttığını açıklamıştı.

Guernsey, sigorta temelli yatırım ürünlerinde liderliği hedefliyor

Offshore adaları arasında popülerliğini artırmayı amaçlayan Guernsey (Channel Island of Guernsey), inovatif ürün yönetimi için yatırımlarını sürdürüyor. Özellikle son kullanıcıları hedefleyen ve sahip olduğu esnek yapıyı ürün geliştirmek için seferber etmeyi planlayan Guernsey, 2019 yılı yatırım hedeflerini de bu bağlamda büyüttü, finansal ürünler için bir inovasyon merkezi olma iddiasını güçlendirdi. Finansın her alanında olduğu gibi sigortacılıkta da risk temelli ürünleri yatırımcılarla buluşturmayı amaçlayan Guernsey, doğal afet tahvili gibi sigorta temelli yatırım

ürünlerinde de lider olmayı hedefliyor. The Guernsey Financial Services Commission (GFSC) yöneticilerinden Dominic Wheatley, Solvency II kapsamında olmamalarının kazandırdığı avantajla daha az sermaye yeterlilik oranlarıyla daha çok yatırıma yönlendirilen kaynak sahibi olduklarının altını çiziyor. 2018 yılındaki yatırım performansından duyduğu memnuniyeti de dile getiren Wheatley, birçok farklı ülkeden yatırım aldıklarını ve ürün geliştirme çalışmalarını hızlandırdıklarını sözlerine ekliyor.





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

BES fon yöneticilerine uygulanacak tedbir ve teşvikler (2)



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

ses@ludens.com.tr

Geçen sayımızda “Emeklilik Yatırım Fonlarının Getiri Performansının Ölçülmesi, Değerlendirilmesi ve Portföy Yöneticilerine Uygulanacak Teşvik ve Tedbire İlişkin Usul ve Esaslar” hakkında getirilen yeni düzenlemeleri incelemeye başlamıştık. SPK’nın (Sermaye Piyasası Kurulu) performansı düşük olan portföy yönetim şirketlerine bir yaptırım uygulayarak fon getirilerini artırmayı hedeflediği bu düzenlemelerde başarılı fonlara da

bir teşvik sistemi kurulduğundan bahsetmiş ve bu konuyu yeni sayımızda ele alacağımızı söylemiştik. Şimdi kaldığımız yerden devam edelim...

Başarılı fonlara ilave ödeme yapılacaktır

Düzenlemede performansı yetersiz olanlara yaptırım uygulanmasının yanı sıra başarılı fonlara da bir teşvik sistemi kurulduğu görülüyor. Buna göre performansı başarılı olduğu tespit edilen fonlar için, fonların başarılı olarak kabul edildiği yıl fondan tahsil edilen toplam fon



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



işletim gideri kesintisi içerisinde portföy yöneticisine ödenen sabit yönetim ücretinin yüzde 50'si oranında, kurucu tarafından karşılanmak üzere portföy yöneticisine ilave ödeme yapılacak. Basit ortalama getiri oranının 1 standart sapma değeri üzerinde performans gösteren fonlar başarılı kabul ediliyor. Geçen yazıda getiri performansına dair düzenlemelerin sürü psikolojisini (herding) destekleyebileceğinden bahsetmiştik. SPK'nın yüksek performans gösterenleri ödüllendirme mekanizması işte bu sürü psikolojisinin etkisini azaltıcı bir unsur olarak karşımıza çıkıyor.

Uygulamadaki olası zorluklar

Düzenlemenin uygulamaya geçmesiyle birlikte portföy yönetim şirketlerinin özellikle başarı primi elde edebilmek noktasında gayret gösterirken önlerine çıkması en muhtemel olumsuz etkilerden birinin varlık dağılımlarına ilişkin kısıtlar olacağı söylenebilir. Varlık sınıflarına ilişkin sınırların fon portföylerinin çeşitlendirmesi ve getirisi üzerinde olumsuz etkileri olduğu biliniyor. Özellikle yapılacak düzenlemelerle fon yöneticilerinin getiri performanslarının öneminin artırılması hedeflendiği düşünüldüğünde, bu kısıtlamaların performansı düşürücü potansiyeline dikkat etmek gerekiyor. Bu nedenle fon türüne bağlı olarak yatırım yapılabilir varlık türlerinin portföydeki ağırlığını kısıtlayan mevcut düzenlemelerin yeniden ele alınması düşünülebilir. Mevcut düzenlemede sadece değişken fonlar sahip oldukları risk değerleri (muhafazakar/temkinli, dengeli, atak/dinamik/büyüme ve agresif değişken) esas alınarak gruplara ayrılabilir. Bu yaklaşımın tüm fonların sınıflandırılmasında kullanıldığı bir uygulama yukarıda bahsedilen potansiyel soruna bir çözüm olarak düşünülebilir.

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

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	7,6	139.552.660	11.454

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

HHG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24,8	477.617.339	109.877
AVB	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. K.D.B.A. EYF	★★★★★	25,5	1.538.952.782	281.561
EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	26,8	226.209.570	25.911

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	20,0	71.301.212	20.416
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	17,7	259.744.941	40.984
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	17,4	381.044.784	62.265
ZHB	Ziraat Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	14,9	193.154.233	209.840
HES	AXA Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	14,8	39.621.680	9.928

Esnek Emeklilik Fonları

AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	15,3	978.148.513	144.157
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	14,9	685.769.068	81.603
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	14,6	91.815.530	15.715
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	13,7	47.548.004	15.759
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	13,1	26.729.288	11.567
IEE	NN Hay. Em. Den. Değ. EYF	★★★★★	13,0	339.975.059	160.647
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	12,7	1.033.369.362	534.511

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	12,3	921.313.240	218.820
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	9,5	48.006.509	5.695
BNS	BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★★★	8,8	132.976.665	58.644
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	8,1	439.298.193	111.545

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.

Çocuklarda yaz hastalıkları



Dr. Öğretim Üyesi Lale Seren

Kadıköy Florence Nightingale Hastanesi
Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı

Yazın sıcaklarla birlikte çocuklarda görülen hastalıkların sayısı artar. Bunlardan başlıcalarını şöyle sıralayabiliriz:

İSİLİK

Bebeğinizi her gün ılık suyla banyo yaptırın!

Aşırı sıcaklar sonrasında vücutta terleme veya özellikle 2 yaş altı bebeklerde ter bezi kanallarının tıkanmasıyla oluşan isilik, daha çok boyun omuz ve diz arkası dirsek içi gibi kıvrım bölgelerinde görülür. Küçük kırmızı ve kaşıntılı cilt lezyonlarıdır. Sıklıkla aileler tarafından alerjik cilt lezyonlarıyla karıştırılır.

Önlenmesi için pamuklu giysiler giyilmeli ve derinin mümkün olduğunca hava alması sağlanmalıdır.

PİŞİK

Sık bez değişimini unutmayın

Bebeklerde en sık görülen deri hastalıklarından biri de pişiktir. Bebeğin bez kullandığı dönem boyunca tekrarlayabilir, yazın sıcak ve nemin etkisiyle görülme sıklığı artabilir. Önlenmesi için sık bez değişimi yapılmalı, mümkünse ılık suyla yıkanmalıdır. Özellikle bebek cildinin hassas olduğu ilk aylarda cilt temizliğine önem verilmeli ve nemliliğini korumak için günlük bakım ürünleri kullanılmalıdır.

İSHAL

El hijyenine dikkat!

İshal, dışkılama sayısının artması ve dışkı kıvamının yumuşamasıdır. Ülkemizde ve gelişmekte olan ülkelerde 5 yaşın altındaki çocuklarda en önemli

önlenebilir hastalık nedenleri arasında yer alır. Uygun önlemler alınmadığında ishal, vücuttaki su miktarının azalması beslenmede azalma gibi kısır döngüye neden oluyor, özellikle büyümenin en hızlı olduğu ilk 5 yaşta gelişim bozukluklarına yol açabiliyor. İshalle birlikte vücutta sıvı kaybı oluşacağından özellikle bebeklerde ve küçük çocuklarda hayati tehlikeye neden olabilir. Sıvı kaybının başlıca belirtileri ise ağız ve dil kuruluğu, susuzluk hissi, uykuya meyil, gözyaşında azalma, göz kürelerinin içeri çökmesi, idrar miktarında azalma, solunum sayısının artmasıdır. Yaz aylarında başta rotavirüsler ve enterovirüsler olmak üzere çoğunlukla viral gastroenteritler salgın yapar. Ayrıca havuz suları da bulaşmanın kaynağı olabilir. Önlenmesi için tüm enfeksiyöz hastalıklarda olduğu gibi el hijyenine dikkat edilmeli, sıklıkla sabunla el yıkanmalı, içme sularının ve yiyeceklerin yıkandığı suların temiz su kaynaklarından elde edilmiş olmasına dikkat edilmeli, uzun süre dışarıda bekletilen süt, kremalı, mayonezli, etli yiyecekler satın alınmamalı, ambalajlı ürünler tercih edilmelidir.

Tedavisinde, özellikle 2 yaş altındaki çocuklarda sıvı kaybı daha fazla olacağından kusma ve ishal ile kaybedilen su, tuz, karbonat, potasyum gibi maddeler ve mineraller damardan serum şeklinde verilmesi gerekebilir. Kusma ve ishal vücudun savunma mekanizmaları olduğundan ishal ve kusma önleyici ilaçların



kullanılmasından kaçınmak gerekir. İshale kusma ve ateş eşlik ediyorsa hemen bir doktora başvurulmalıdır.

ÜST SOLUNUM YOLU ENFEKSİYONLARI

Düzgün klima kullanımı önemli

Üst solunum yolu enfeksiyonların da yaz aylarında artış gözlemleniyor. Damlacık enfeksiyonu olarak nefes yoluyla vücuda giren mikroplar, üst solunum yolu, boğaz enfeksiyonu yapabilir. Çocuklarda burun tıkanıklığı, ateş, kırgınlık, halsizlik ve öksürük gibi belirtiler ortaya çıkar. Ayrıca klimaların usulüne uygun kullanılmaması, kontrollerinin ve bakımlarının zamanında yapılmaması, filtrelerinin değiştirilmemesi de sıklıkla üst solunum yolu enfeksiyonlarına neden olur.

GÜNEŞ YANIKLARI

12:00 - 15:00 saatlerine dikkat!

Bebekler ve çocuklar cilt yapıları daha ince olduğundan güneşe ve ısıya karşı büyükler göre daha hassastır. Özellikle sarışın, açık tenli çocuklar güneş ışınlarına daha hassas olabilir; uzun süre güneşe maruz kaldığında ciltte kızarıklık oluşur, bazen daha uzun temaslarda ciltte su toplama tarzında baloncuklar görülebilir.

■ Çocuklar özellikle güneş ışınlarının en yoğun ve dik olduğu 12:00 - 15:00 saatleri arasında güneşe çıkartılmamalıdır.

■ Çocuklara açık renk, pamuklu kumaştan, bol giysiler giydirilmeli ve başına geniş siperlikli şapka mutlaka takılmalıdır.

■ Güneşe çıkmadan en az 20 dakika önce çocuklar ve bebekler için özel güneş koruyucu losyon sürülmelidir ve sık aralıklarla tekrarlanmalıdır.

■ Çocuk gölgede bile olsa kum ve denizden yansıyan



ışınlardan etkilenip yanabileceği unutulmamalıdır.

■ Güneşten korumak için UV korumalı güneş gözlüğü kullanılabilir.

İDRAR YOLU ENFEKSİYONLARI

Bebekler havuza sokulmamalı

Özellikle yaz aylarında yoğun olarak kullanılan havuzlar idrar yolu enfeksiyonları için risk oluşturur. Sağlık için gerekli şartların oluşmadığı havuzlardaki bakterilere karşı çocuklar erişkinlere göre çok daha duyarlıdır. Bu bakımdan bebekler ve 3 yaşından küçük çocuklar için havuz kullanımı önerilmiyor. İdrar yolu enfeksiyonu geçiren çocuklarda yüksek ateş, bulantı, kusma, karın ağrısı, kötü kokulu idrar en sık görülen şikayetlerdir. Tedavi edilmeyen ya da fark edilmeyen idrar yolu enfeksiyonları bazı durumlarda geri dönüşümsüz sorunlar oluşturacağından bu konunun hassasiyeti daha önemlidir.

GÖZ ENFEKSİYONLARI

Havuz yerine deniz tercih edin!

Havuzda yüzmeye bulaşan enfeksiyonlarından biri göz hastalıklarıdır. Gözde kızarıklık,

çapaklanma, akıntı ve sulanma ile seyreden konjunktivit denen hastalık oluşabilir. Doktor önerisiyle kullanacağınız antibiyotikli göz damlalarıyla tedavi edilebilir. Bazen de havuz suyunun dezenfeksiyonu için kullanılan aşırı düzeydeki klor gözlerde tahrişe bağlı alerjik kızarıklık, yanma ve batma hissine neden olabilir.

BURUN KANAMASI

Kafayı öne doğru eğin!

Sıcaklığın etkisiyle ortaya çıkar. Ayrıca çocuğun parmağıyla yaptığı travmaya ya da geçirmekte olduğu üst solunum yolu enfeksiyonunda görülen burun içinde bulunan mukozanın kuruluğuna bağlı olabilir. Sebep sığağa bağlıysa hemen ılık-soğuk suyla burun yıkanmalı, kafanın geriye doğru yatırılmasının aksine kafa öne doğru eğilmeli ve burun köküne mekanik baskı uygulanmalıdır. Yine burun köküne buz ile kompres de yapılabilir. Kontrol altına alınamayan durumlarda en yakın sağlık kuruluşuna başvurulmalıdır.

SİNEK-BÖCEK SOKMALARI

Bebeklere sinek kovucu sürmeyin!

Sinek böcek sokmaları kaşıntıya, ardından deride iltihaplı yaraya neden olabilir. Geceleri mümkünse koruyucu tül perdeli yatak (cibinlik) kullanılabilir. Özellikle bebeklerde ciltten emilim çok olacağı için cilde kimyasal sinek kovucu sürmek doğru değildir. Yaz akşamlarında hava şartlarına uygun ince, hava alan pamuklu uzun kollu ve bacakları örten giysiler seçilmelidir. Sinek, böcek sokmasında doktorunuz öneriyle kaşıntı önleyici ilaçlar içeren lokal krem, merhem, losyonlar kullanılabilir.

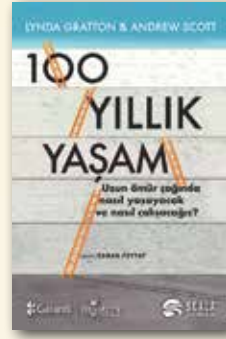


100 Yıllık Yaşam

Lynda Gratton & Andrew Scott
Scala Yayıncılık / 308 sayfa

100 yıl yaşamak ve bu zamanın büyük bölümünü verimli bir şekilde çalışarak geçirmek yakında somut bir gerçek olacak. Bugünün çocuklarının yarından fazlası 100 yaşına dek, hatta daha da uzun yaşayacak. Böylece bildiğimiz üç evreli yaşam modeli işlerliğini yitirecek. Farklı kariyerleri ve geçişleri içeren çok evreli meslek hayatları ve özel yaşamlar bizi bekliyor.

20'nci yüzyılın sonlarına damgasını vuran kadın



istihdamındaki patlama ve çekirdek ailenin dönüşümü yaşamlarımızı nasıl değiştirdiyse, ömrün uzaması da hayatı yaşama biçimlerimizi o kadar derinden etkileyecek. Hepimiz hayatımızın her yönüyle ilgili planlama yöntemlerimizi ve yaşama biçimlerimizi değiştirmeye zorlanacağız. Uzun ömürleri lanet olmaktan çıkarıp armağana dönüştürmek için yalnızca bireyler değil toplumlar ve kurumlar da dönmek zorunda kalacak.

Ellipsis

Erdoğan Eyrik
Ephesus Yayınları / 415 sayfa

Ünlü gazeteci Hüseyin Türkeli'ni öldürmek suçundan tutuklu bulunan Sedat Kara, cezaevinde geçirdiği 5 yılın ardından tutuksuz yargılanmak üzere serbest bırakılır. Artık özgürdür ama suikastın ardından toplumun nefretini kazanmış ve büyük bir kesim tarafından hala suçlu görülmesi özgürlüğünün önüne geçmiştir. Amacı kendini aklamak ve sevdiği meslek gazeteciliğe geri dönmektir.

Serra Yılmaz, sevece evlenmiş olmasına ve toplumun çağdaş kesiminden sayılmasına rağmen kısa süren evliliği boyunca kocasının her türlü fiziksel ve ruhsal işkencesine katlanmak zorunda kalmış, resmi nikahlı eşinin defalarca tecavüzüne uğramış, sonunda her şeye bir son verip zor da olsa boşanarak kendi ayakları üzerinde durmaya çalışan



genç bir gazetecidir.

Sedat'ın suçsuzluğunu ispatlama mücadelesi yolunu Serra ile keşsettirirken, her ikisi için de bu güne kadar görmedikleri bir kirli bir dünyanın kapısı aralanacak ve geçmişin intikamını almaya çalışan acımasız bir seri katille amansız bir mücadeleye girmek zorunda kalacaklardır.

Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları GittiGidiyor'da

E-ticaret sitesi GittiGidiyor, yayıncılık sektöründe Türkiye'nin önde gelen markası Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları'nı platformundaki kitapseverlerle buluşturmaya başladı. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları'nın GittiGidiyor'da açılan mağazasında tarih, çocuk, insan & toplum, sosyoloji, edebiyat ve ekonomi kategorilerinde binlerce kitap seçeneği okurları bekliyor.

İŞ DÜNYASI KİTAPLARI



Arızanın Merkezine Seyahat

Sona Ertekin
MUNDİ / 376 sayfa

"Sona Ertekin'in kitabı Arızanın Merkezine Seyahat, bana sanki benim için yazılmış gibi geldi. Kurgusu, âhir zaman kâşifleri/arayıcıları bir yana, dili resmen bir hazine. Leyla'nın cehennemi de, benim cehennemim, evet: Buzdan bir mekân..."

"Yazar, çevirmen, radyo programcısı Sevin Okyay'ın böyle yorumladığı Arızanın Merkezine Seyahat; gizemli bir kitabın peşindeki maceraperest ödül avcısı ve kırılgan bir kitap dedektifini Moda'nın dar sokaklarından Kamboçya ve Bali sahillerine, yağmur ormanlarından yanardağların zirvesine sürükleyen soluk soluğa bir dünya yolculuğu..."

"Saatte 300 km hızla akan komik, fantastik, romantik bir macera" nitelendirmesiyle özellikle sahillerde okunması önerilen kitap için şu değerlendirme de yapılıyor: "Macera her an bir adım ötemizde olsa da kaçınılmaz değildir. Ama bilinmezliğe bir kez adım attığınızda asla geri dönmek istemezsiniz."

Güneş Seyahat Sağlık Sigortası



SEYAHAT ETMEYİ VE SAĞLIĞINI ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

Güneş Seyahat Sağlık Sigortası ile yurt dışı ve yurt içi seyahatlerinizde karşılaşılabileceğiniz acil sağlık problemi giderlerinizi teminat altına alıyoruz.

Seyahat Sağlık Poliçesi sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank Şubelerini ziyaret edebilirsiniz.

Kaybetmek yok diyenlere, **sınır yok!**

Aracınızla yurt dışına çıkarken zorunlu Yeşil Kart Poliçenizi
www.anadolusigorta.com.tr üzerinden kolayca yapabilirsiniz!

TC Kimlik numaranızı ve plakanızı girin, poliçeniz
kapınıza kadar gelsin, seyahat planınız stressizce
devam etsin!



0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.