



Koray
Erdoğan

Ruhsat fotoğrafına
ŞİPŞAK POLİÇE

Howden'in
IBS'i satın
alacağı
konuşuluyor



Özer
Şimşek

"İklim değişikliğinde
son 10 yıllık kritik
dönemeçteyiz"

BES'te
getiriler
2019'da
gaza bastı!



Prof. Dr. Serra Eren Sarıoğlu yazdı

**"Koşullar ne olursa
olsun SİGORTALIMIZI
yarı yolda bırakmayız"**



Mehmet
Şencan

PSM DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

183 bin

konut

DASK'sızdı!



Güneşli Ev Ekstra



EVİNİ EŞYALARINA SARILACAK KADAR ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

Evini eşyalarına ve duvarlarına sarılacak kadar çok sevdiğini biliyoruz. Bu sevgin hiç bitmesin diye evini; yangın, dolu, hırsızlık, cam kırılması gibi temel risklerin yanı sıra, gıda bozulması, misafire ait eşya hasarı gibi risklere karşı da güvence altına alıyoruz.

Güneşli Ev Ekstra Poliçesi sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank Şubelerini ziyaret edebilirsiniz.



9 bin işletmeye 1.8 milyar liralık yangın ödemesi...

Geçen ay Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde sigorta sektörüyle ilgili ilginç bir gelişme yaşandı. Yangın sigortaları meclisin gündemindeydi. Basında çok fazla dikkat

çekmeyince bu köşeden paylaşmak bize kaldı... CHP Niğde Milletvekili Ömer Fethi Gürer'in, 2018 yılı içerisinde ülkemizde ve Niğde ilinde faaliyet gösteren işyerlerinin durumunu tespit amacıyla Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'a yönettiği sorulara yanıt verildi. Bakan Pekcan, 2018 yılında yangın sonucu hasar gören işyeri sayısını 9 bin olarak açıkladı. Pekcan ayrıca, aynı dönemde 135 bin 780 işyerinin kapandığını ifade etti.

Hatırlanacağı gibi 2018 yılında, döviz kurlarındaki hızlı artışın da etkisiyle yaşanan ekonomik kriz döneminde işyerlerinde arka arkaya başlayan yangınlar dikkat çekmişti. CHP'li Gürer'in yönelttiği sorular ise şöyleydi: "Ülkemizde ve Niğde ilinde 2018 yılında açılan ve faal olarak devam eden kaç işyeri vardır? Ülkemizde ve Niğde ilinde 2018 yılında kapanan kaç işyeri vardır? 2018 yılı içerisinde ülke genelinde çıkan yangın sayısı kaçtır? 2018 yılı içerisinde ülke genelinde çıkan yangınlarda hasar gören işyerlerinin kaç tanesi sigortalı, kaç tanesi sigortasızdır? 2018 yılı içerisinde ülke genelinde çıkan yangınlarda hasar gören

işyerlerine sigorta tarafından yapılan ödeme tutarı nedir?"

"Bu bilgilerden bize ne" diyebilirsiniz ama Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın açıklamaları bence sigorta sektörünün önemini bir kez daha ortaya koyması açısından önemliydi. Pekcan, Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan alınan bilgiler doğrultusunda; Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSB) verilerine göre 2018 yılında yangın sigortası bulunan ve yangın sonucu hasar gören işyeri (ticari ve sınai faaliyette bulunan işletmeler) sayısının yaklaşık 9 bin olduğunu açıkladı. Yine TSB istatistiklerine göre, 2018 yılında yangın hasarı nedeniyle sigorta şirketlerince; inceleme süreci tamamlanan dosyalar için yaklaşık 528 milyon TL ödendiğini, inceleme süreci devam eden dosyalar için ödenmesi beklenen tazminat tutarının da yaklaşık 1.3 milyar TL olarak hesaplandığını belirtti. Bu kapsamda sigortacılık sektörü için toplamda yaklaşık 1.85 milyar TL tutarında tazminat ödeme yükümlülüğü doğduğuna işaret etti. Yıllardır hep söylediğimiz gibi, sigorta sektörü için bireysel sigortalar da işyeri sigortaları da önemli. Sadece bu veriler bile sektörün ekonomiye nasıl bir katkı yaptığını ortaya koymaya yetmez mi?

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

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

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

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





20



22



24



28



30



32

20

"Koşullar ne olursa olsun sigortalımızı yarı yolda bırakmayız"

Genel Müdür Mehmet Şencan, Anadolu Sigorta'nın başarı kriterlerini doğru fiyatlama yapmak, hasarı iyi yönetmek, bunun için de iş süreçlerini mükemmel hale getirmek şeklinde sıralıyor.

22

Ruhsat fotoğrafına ŞipŞak poliş teklifi

Ray Sigorta, trafik ve kasko sigortalarında ezber bozmaya hazırlanıyor. Kapsam ve kullanılan süreçler bakımından sektörde bir ilk olan yeni uygulama sayesinde acenteler, sadece ruhsat fotoğrafını e-posta üzerinden göndererek "şipşak" fiyat teklifi alabiliyor...

24

İTÜ Çekirdek InsurTech Programı için başvurular başladı

İTÜ ARI Teknokent ve sigorta sektörünün önde gelen kurumlarından Agita, Aksigorta, Allianz, AvivaSA, Eureka Sigorta, Güneş Sigorta, HDI Sigorta, Sigorta Cini ve Vakıf Emeklilik güçlerini birleştirerek, İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'nı hayata geçiriyor.

28

"İklim değişikliğinde son 10 yıllık kritik dönemeçteyiz"

Sampo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, "Artık gezegenimizle ilgili risklerin yeni bir iklim gerçeğiyle yönetilmesi gerekiyor. Hükümetler, özel şirketler tüm dünyada kararlı inisiyatifler üstlenerek bu alanda hızla aksiyona geçmeli" dedi...

30

"Tamamlayıcı sağlık, 2020'nin favori ürünlerinden olacak"

Türk Nippon Sigorta, üç farklı ürünle yer aldığı sağlık branşında kısa sürede hızla büyüyerek ilk 10 şirket arasına girdi. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, tamamlayıcı sağlık sigortasının bu yıl en çok ilgi gören ürünler arasında yer alacağını öngörüyor...

32

AXA'dan yeşil bina ve LEED sertifikalı işyerleri için özel sigorta

"Dünya Dostu Acente" programına ek olarak hizmet alanlarını yeniden şekillendiren ve yeni ürünler geliştiren AXA, yeşil ofis ve LEED sertifikalı binalar için özel olarak hazırladığı "Dünya Dostu İşyerim" poliçesinin indirim, hasar sonrası mimari destek ve özel teminat gibi avantajlarıyla yeşil binaları desteklemeyi hedefliyor...

yazar

34

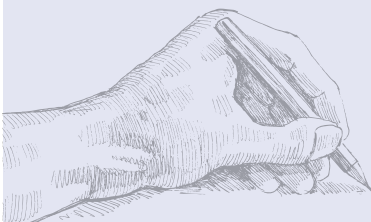
Zeynep Turan Stefan
Operasyonel riskler
matruşka gibi!

46

Sinan Metin
Bireysel emekliliğin
2019 karnesi

48

Prof. Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
BES'te getiriler 2019'da gaza bastı!



Sen sepete ekle iade bilgisi Akbank Mobil'de

Hemen Akbank Mobil'i indirin,
iadelerinizin takibini
kolayca yapın.

Akıllı İpuçları hizmeti Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na uygun şekilde bireysel müşterilerimize Akbank Mobil kanalı üzerinden sunulmaktadır. İpuçları, müşterilerimizin bankamızdaki işlemleri doğrultusunda üretilir ve bilgilendirme amacıyla sunulur, herhangi bir tavsiye niteliği taşımaz.

Sizin için



183 bin konut DASK'sızdı!



Geçen ay Elazığ ve Malatya'da yaşanan deprem, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) ve zorunlu deprem sigortasını bir kez daha gündeme getirdi. 1999 depremi sonrası kurulan ve dünyaya örnek olan DASK'ın, zorunlu olmasına karşın hala önemi bilinmiyor. Depremin meydana geldiği bölgelerde zorunlu deprem sigortası yaptıran konutların oranı hala düşük. Son örnekte de görüldüğü gibi Elazığ'da 80 bin, Malatya'da yaklaşık 103 bin konut depreme sigortasız yakalandı. Elazığ'da sigortalı konut sayısı 123 bin 310 iken sigortalı konut sayısı 43 bin 147. Sigortalılık oranı ise yüzde 35. Depremin yoğun olarak hissedildiği bir diğer il olan Malatya'da tablo farklı değil. Konut sayısının 165 bin 690 olduğu Malatya'da sigortalı konut sayısı 62 bin 984. Sigortalılık oranı ise



Atilla Benli

yüzde 38. Türkiye genelinde ise sigortalı konut sayısı 17 milyon 682 bin iken sigortalı konut sayısı 9 milyon 517. Sigortalılık oranı ise yüzde 53.80. Sigortacılar bir yandan yardımlarla bölgedeki mağduriyetin giderilmesine destek olurken, bir yandan da sigorta bilincinin artırılması için çalışmalara başladı.

"Hasarlar tespit edilip zararlar karşılanacak"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, sigorta sektörü olarak deprem hasarı olan Malatya, Elazığ ve civar bölgelerdeki sigortalılar için çalışmalara başladıklarını açıkladı. Elazığ ve Malatya için bir "geçmiş olsun" mesajı yayınlayan Benli, depremde evi, aracı, işyeri, eşyaları hasar gören sigortalılar

için şu bilgilendirmeyi yaptı: "Arama kurtarma çalışmalarının tamamlanmasıyla birlikte sigorta şirketlerinin hasar eksperleri ihbarda bulunan sigortalıların zararlarını tespit edecek. Hasar ödemelerinin en kısa zamanda sigortalılarımıza ulaşmasını sağlayacağız. Sektör olarak hasar anında sigortalıların yanında olmak en büyük sorumluluğumuz." Türkiye'nin deprem kuşağında bir ülke olduğunu hatırlatan Benli, açıklamasını şöyle sürdürdü: "Depreme karşı yapısal ve yapısal olmayan önlemleri almanın yanı sıra evimizi, işyerimizi sigorta teminatıyla güvenceye almamız da şart. Sigorta teminatı vatandaşımıza depremden sonra hasar tazminatını alıp hayata kaldığı yerden devam etme şansı veriyor. Elazığ'daki toplam 123 bin 310 adet konutun yüzde 34.5 (42 bin 972), depremin merkezi olan Sivrice ilçemizde ise 123 adet konutun zorunlu deprem sigortası bulunuyor. Depremde hasar gören sigortalı vatandaşlarımız DASK'a başvurarak hasar tespit çalışmasını yaptırıp zararını karşılayabilecek."

Ruhsat fotoğrafını şipşak yolla poliçe teklifi "Şipşak" cebine gelsin!

Ray Sigorta'dan yepyeni bir hizmet: "Şipşak"
Siz de ruhsatınızın fotoğrafını Ray Sigorta acentenize yollayın,
kasko ve trafik poliçe teklifiniz "Şipşak" hazırlansın.

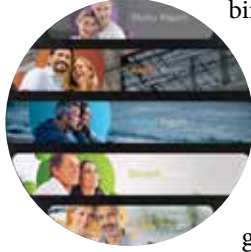
Kasko ve
trafik
poliçesinde
yepyeni
hizmet!



Allianz Emeklilik Dünyası online platformlara taşındı

Allianz'ın bireysel emeklilik sisteminde (BES) emeklilik dönemi yaklaşan müşterilerine yönelik hayata geçirdiği sadakat programı "Allianz Emeklilik Dünyası" online platformlara taşındı. Artık "Allianz Emeklilik Dünyası" müşterileri, Allianz.com.tr web sitesindeki online işlemler portalı ve Allianz'ın mobil uygulamasına giriş yaparak "Birikimlerim" kategorisindeki Allianz Emeklilik Dünyası sekmesinden, kendi paketlerini ve paketlerinde yer alan ayrıcalıkları görüntüleyebiliyor, ayrıca üst paket bilgileri ile bu paketlere geçiş için gerekli adımları kolaylıkla takip edebiliyor.

Allianz Emeklilik Dünyası kapsamında Allianz müşterilerine



birikim tutarlarına göre "Kolay Yaşam", "Güvenli Yaşam", "Rahat Yaşam", "Keyifli Yaşam" ve "Mutlu Yaşam" olmak üzere 5 farklı pakette seçenekler sunuluyor. Ücretsiz seyahat güvencesinden restoran indirimlerine, kültür-sanat etkinliklerinden check-up, göz ve diş sağlığı ile kombi klima bakımına kadar onlarca avantajın yer aldığı paketlerle müşterilerin hayatları kolaylaştırılıyor. Allianz Türkiye Pazarlama ve Dijital Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Onur Kırıcı, programla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Allianz Emeklilik Dünyası ile müşterilerimizin hem emeklilik dönemlerinde hem de emeklilik planları yaparken Allianz'ı yanlarında hissetmelerini amaçlıyoruz. 1 yıldır süren programla 25 bin müşterimize



ulaştık. Programa girmeye aday olan ise 61 bin müşterimiz bulunuyor. Müşterilerimiz sistemde birikimine devam ederken de programımızda yer alan seyahat, yeme-içme, sağlık hizmeti gibi ayrıcalıklardan yararlanma fırsatı yakalıyor. Şimdi programımızı dijital kanallara taşıyarak müşterilerimize sunduğumuz ayrıcalıkların detaylarını iletirken bir yandan da geçebilecekleri bir üst paket bilgisi için yönlendirme sağlıyoruz." Programdan BES'te emeklilik hakkını elde etmeye en fazla 60 ayı kalan ile emeklilik hakkını kazanarak birikimlerine devam eden veya emeklilik gelir planına geçiş yapan müşterilerden belirli bir birikim, aylık katkı payı ve ödeme durumunu sağlayanlar faydalanabiliyor.

Medical Park İzmir de "Sağlığınız Bizde" ağına dahil oldu

Türk Nippon Sigorta ve MLP Care işbirliğiyle 3 yıl önce hayata geçen "Sağlığınız Bizde" tamamlayıcı sağlık sigortası ürününün hastane ağına Medical Park İzmir Hastanesi de dâhil oldu. Türk Nippon Sigorta, MLP Care ve Medical Park İzmir Hastanesi yöneticileri ürünün tanıtımı için Medical Park İzmir Hastanesi'nde Türk Nippon Sigorta'nın Ege Bölgesi'ndeki acenteleriyle bir araya geldi. Etkinlikte MLP Care Anlaşmalı Kurumlar Cari İş Geliştirme Koordinatörü Ruhsan Topçu, Medical Park İzmir Hastanesi



Başhekim Yardımcısı Dr. Zeki Hozer, Türk Nippon Sigorta Grup Müdürü Yasemin Özel, Türk Nippon Sigorta Ege Bölge Müdürü İlker Yavuz ve Türk Nippon Sigorta Oto Teknik ve Sağlık Müdürü Hüsamettin Berişbek

ürün hakkında bilgiler aktardı. Konuşmalar sonrasında Hüsamettin Berişbek ve Yelda Atas, sunumlarıyla Türk Nippon Sigorta Ege acentelerine ürüne ait detaylar ve ürünün avantajları aktardı. Yasemin Özel ise işbirliğiyle ilgili "Sektördeki tamamlayıcı

sağlık sigortaları tarafında ezberleri bozan bir ürün olarak nitelendirilen 'Sağlığınız Bizde', Medical Park İzmir Hastanesi'nin de desteğiyle tüm Ege Bölgesi'yle buluşmuş oldu" değerlendirmesini yaptı.



**Deprem riskine karşı
“Zorunlu Deprem Sigortası” ve “Konut Sigortası” yaptırın,
yuvanızı güvence altına alın.**

Ülkemiz en etkin deprem kuşaklarından birinin üzerinde yer alıyor. **Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS)** ile DASK tarafından belirlenen limitlerle evinizi deprem riskine karşı korursunuz.

Konut Sigortası ile de ZDS teminat bedelinin üzerinde kalan bina bedeli için evinizi ve ZDS kapsamında bulunmayan eşyalarınızı yangın, deprem, sel gibi çeşitli doğal afetler, dahili su, hırsızlık, taşıt çarpması gibi risklere karşı teminat altına alırsınız.

Güvenli yarınlar için
**SİGORTANIZI
yaptırın**



**Türkiye
Sigorta Birliği**

Güneş Sigorta Yelken Takımı ödülleri topladı

Güneş Sigorta Yelken Takımı, İstanbul Yelken Kulübü'nde düzenlenen törende ödülleri aldı. Güneş Sigorta, Çanakkale Zaferi 104. Yıl Kupası, 35. Yıl Deniz Harp Okulu Kupası ve 34. Yıl Amiral Kupası (İstanbul Boğazi Kom. Kupası) yarışlarında birincilik kupalarını kaldırdı. 34. Yıl Amiral Kupası Genel Sonuç ve Heybeliada 1773 Kupası yarışlarında ise üçüncülük kazandı. Bu başarılarla İstanbul Yelken Kulübü, 2019 yılı ve TAYK TEB Trofesi yarışlarını üçüncülükle tamamladı. 2019 yılı yat yarışları ödül töreni 28 Aralık 2019 Cumartesi günü İstanbul



Yelken Kulübü'nde düzenlendi. Yelken takımının 10 yılı aşkın tarihi boyunca önemli başarılarla imza attığını dile getiren Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, takımın elde ettiği başarılar ve aldığı ödüllerle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“62 yıllık tarihi boyunca önemli sosyal sorumluluk çalışmalarına imza atan Güneş Sigorta; çevreden eğitime, spordan kültür-sanata kadar farklı alanlarda kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle toplumsal değer üretmeye devam ediyor. Yelken Takımımız 12 yıldır yelken

sporunun Türkiye’de tanıtılmasında öncü görevler üstleniyor, başarılı bir şekilde markamızı temsil ediyor. Takımımızın tüm üyelerini göstermiş oldukları özveri ve başarılarından ötürü tebrik ediyorum.”

MAPFRE Sigorta, acenteler için MAP platformunu duyurdu

MAPFRE Sigorta, tüm satış kanallarının süreçlerini hızlandıracak, iş akışına destek olacak ve şirketin tüm sistemlerine 7/24 kolaylıkla erişmesini mümkün kılacak bir platform olan MAPFRE Sigorta Acente Portalı (MAP) projesini hayata geçirdi. MAP sayesinde MAPFRE’nin iş ortakları tüm sistemlerine tek bir kullanıcı adı ve şifreyle girebiliyor; üretim, hedef gerçekleştirme, üretim sıralaması, yenileme performanslarının aylık ve yıllık değişimlerini ekranı açar açmaz görebiliyor, detaylı raporlara tek bir butonla kolayca erişebiliyor. İş ortakları, aylık kampanya sonuçlarını günlük takip edebildikleri gibi seyahat kampanyasının tüm kriterlerine göre

puan durumlarını da günlük takip edebiliyor. Ayrıca otomatik olarak üretilen trafik yenileme tekliflerini yine tek ekrandan kolayca polişe haline getirerek müşterilere polişlerini kolayca iletebiliyorlar. Acenteler, e-postayla duyuruları takip etmek zorunda kalmadan, MAP sayesinde tarih ve konularına göre duyurulara tek bir yerden de erişebiliyor. Benzer şekilde MAPFRE hakkında, ilgili satış kanalı ve bölgeye göre özelleştirilmiş tüm haberleri sürekli takip edebiliyorlar. MAPFRE Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cevdet Altuğ, platformla ilgili şu bilgileri paylaştı: “Geçen yıl eylül ayı itibarıyla tüm satış kanallarımızın kullanımına açtığımız MAP’in



Cevdet Altuğ

ekranlarının tasarımı dâhil, birçok fonksiyonun geliştirilmesinde iş ortaklarımızın görüşlerini ve önceliklerini alarak, olabildiğince çevik bir şekilde geliştirmeleri planladık ve kullanıma sunduk. İş ortaklarımız için büyük kolaylık sağlayacak böyle bir projeyi hayata geçirmiş olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Acente bazlı kullanım oranlarımız kısa bir sürede hızla arttı ve acentelerin portal kullanım oranı ise yüzde 100 oldu. Yayına alınmasının üzerinden sadece birkaç ay geçmiş olmasına karşın portal içerisinde yer alan trafik hızlı teklif alanında proje açıldığı tarihten aralık sonuna kadar toplam 7 bin 206 poliş düzenlendi. Mevcutta bulunan özellikler, MAP’in sunduğu temel hizmetlerin bir parçası. Satış kanallarımızın satışlarını arttıracak en yeni fonksiyonları 2020’de sunmaya devam edeceğiz.”

**KOMBİ
BAKIMI**

**PETEK
TEMİZLİĞİ**

**HALI
YIKAMA**

**KLİMA
BAKIMI**

**KONUT PAKET SİGORTASI'NA ÖZEL
KONUT BAKIM PLANI İLE YILDA BİR KEZ
BU HİZMETLERDEN FAYDALANABİLİRSİNİZ.**

“Sigorta sektörünün en itibarlısı”

AXA Sigorta seçildi

AXA Sigorta, pazarlama dünyasının prestijli ödülleri The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama ödülleri 2019 sigorta kategorisinde birinciliğe layık görüldü. 50’yi aşkın sektörel kategorinin değerlendirildiği, Marketing Türkiye ve AKADEMETRE iş birliğiyle düzenlenen ve 12 ilde toplam 1200 kişinin anket çalışmalarına katılımıyla gerçekleştirilen araştırmayla belirlenen lider şirketler özel bir törenle ödüllendirildi.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, “Sigortacılık adına yaptığımız her işte, attığımız her adımla fark yaratmak en önem verdiğimiz

konulardan biri. AXA markasının gücünü artırmakla kalmayan, aynı zamanda sigortalılık bilincinin artırılmasına da katkı sağlayan iletişim çalışmalarımız ve toplumsal hayat için değer yaratan projelerimize bu bakış açısını yansıtmayı sürdürüyoruz. Ürün ve hizmetlerimizi her geçen günün gerekliliklerine uygun olarak geliştiriyoruz. Tüm bu çalışmalarımızın itibar ve marka değerini en çok artıran şirketler arasında yer almamızı sağlaması ve tüketiciler tarafından da anlaşıldığımızı görmek bizleri



oldukça mutlu ediyor. Özellikle Türkiye temsili olarak tüketicilere sorulan sorularla ortaya çıkan bir değerlendirmenin sonucu olarak bu ödüle layık görülmek bizim için çok ayrı bir kıymete sahip. Bu vesileyle bu ödülde emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkürlerimi iletiyorum” dedi.

Binalar altıncı kez depremde ayakta kalmak için yarışacak

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) tarafından düzenlenen ve geleneksel hale gelen DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması’nın altıncısı için başvurular başladı. İnşaat mühendisliği ve mimarlık öğrencilerinde deprem ve depreme dayanıklı bina bilincini artırma hedefiyle hayata geçirilen yarışmanın başvuruları 28 Şubat’a kadar www.daskbinatasarimi.com adresinden yapılabilecek. Başvuruların tamamlanmasının ardından finale kalmaya hak kazanan takımlar jüri ve Teknik Danışma Kurulu tarafından belirlenecek. DASK Yönetim Kurulu Üyesi ve Koordinatörü İsmet Güngör,



yarışmayla ilgili şu açıklamayı yaptı: “Deprem risklerini yönetmenin en öncelikli yollarından birisi güvenli binalar. Dolayısıyla bizim bu konuda bilinçli mühendisler ve mimarlara ihtiyacımız var. DASK olarak bu alanda farkındalık yaratmak ve gençlerin mesleki gelişimlerine de katkıda bulunmak için düzenlediğimiz bu yarışmanın bugüne kadar gördüğü ilgiden çok memnunuz. Bu yılki projeleri ve öğrencileri yapacağı çalışmaları da heyecanla bekliyor, şimdiden tüm takımlara başarılar diliyoruz.” DASK Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması kapsamında

bu yıl takımlardan İstanbul’un Ataşehir ilçesinde, İstanbul Finans Merkezi’nde bir iş merkezi binası projesini tasarlamaları istenecek. Üniversitelerin lisans öğrencilerinden oluşan en az dört, en fazla beş kişiden oluşan takımların üyelerinin çoğunluğunun inşaat mühendisliği bölümünde eğitim görmeleri gerekiyor. Yarışmada birinci olan üniversitenin ilgili bölümüne laboratuvar teçhizatı temini amacıyla 50 bin TL tutarında para ödülü verilecek. Birinci takım 15 bin, ikinci takım 10 bin, üçüncü takım ise 5 bin TL ödülün sahibi olacak. Yarışmada takımlar ayrıca En İyi Mimari, En İyi Deprem Performansı, En İyi İletişim Becerisi ve En İyi Sunum ile En İyi Yarışma Ruhu kategorilerinde de ödüllendirilecek.

Siz de parayı tutamıyorsanız

Garanti BBVA
Emeklilik'e

gelin birlikte biriktirelim.



Sompo Sigorta'dan KAÇUV 2. Aile Evi'ne destek

Sompo Sigorta çalışanlarının Vodafone İstanbul Maratonu'nda topladığı bağışlarla hayata geçmesine katkı sağladığı Kanseri Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV) Pendik 2. Aile Evi açıldı. Açılışa Sompo Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli ve KAÇUV Başkanı Prof. Dr. İnci Yıldız katıldı. Mengenli, açılış töreninde özetle şu açıklamayı yaptı:

"Sompo Sigorta olarak gücümüzü ihtiyacı olanlarla paylaşmak için sosyal sorumluluk bilinciyle hareket ediyoruz. Bu vizyonla 'Küçük

yüreklerde büyük umutlar oluyoruz' diyerek katıldığımız Vodafone İstanbul Maratonu'nda 70 çalışanımız, bini aşkın bağışçıdan yardım topladı. Toplanan bağışlarla tedavileri süresince çocukların ve ailelerin ücretsiz konakladığı Aile Evi'ne destek olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Adımızı 2. Aile Evi'nin bir odasına verdiği için de KAÇUV'a ayrıca çok teşekkür ediyoruz. Çocukluk çağı kanserlerinin yüzde 80'inin tedavi edilebildiğini duyuyoruz. Hep birlikte el ele vererek bu sorunların üstesinden gelebiliriz. Geleceğimiz



Işın Mengenli

Prof. Dr. İnci Yıldız

olan çocuklarımızın yaşamına katkı sağlamak için tüm iş dünyasının elini taşın altına koyması gerektiğine inanıyor ve bu tür anlamlı projelere katılmaya davet ediyoruz."



Kartlı ödemeler aralık ayında yüzde 24 artış gösterdi

Bankalararası Kart Merkezi verilerine göre banka kartları ve kredi kartlarıyla aralık ayında toplam 90.9 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 77.8 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 13.1 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 46 olurken, kredi kartıyla ödemelerde bu oran yüzde 21 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 24 oldu.



Kartlarla aralık ayında 4.4 milyar TL tutarında sigorta ödemesi gerçekleşti

Sigorta sektöründe 2019 yılı aralık ayında 4.4 milyar TL tutarında kartlı ödeme yapıldı. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 29.4 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4.6'sını oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Aralık	2019 Aralık	Değişim
Banka kartı	9	13.1	% 46
Kredi kartı	64.4	77.8	% 21
Toplam	73.4	90.9	% 24

Sigorta sektörü	2018 Aralık	2019 Aralık	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3.4	4.4	% 29.4
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4.6	% 4.6	

SADECE
210
TL
KISA BİR SÜRE İÇİN

Dijital dünyada kimliğiniz tehlikede!

QKiMLİK

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



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



339 TL değerindeki
Antivirüs Programı
Bitdefender Total Security

HEDİYE!



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA



Howden'in IBS'i satın alacağı konuşuluyor



Dünyanın en büyük brokerlik gruplarından Howden'in, Türkiye'nin önde gelen brokerlik şirketlerinden IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği'ni satın almak için görüşmeler yaptığı söyleniyor. Genel merkezi İstanbul'da bulunan IBS'in Ankara, İzmir ve Mersin'de de ofisleri bulunuyor. 1997 yılında kurulan IBS, neredeyse tüm sigorta branşlarında faaliyet gösteriyor. Hatırlanacağı gibi şirket, 2002 yılında Londra merkezli United Insurance Brokers ile ortaklık kurmuştu. Hyperion Insurance Group'un perakende brokerlik kolu olan Howden ise 10 binden fazla çalışanıyla 90'ın üzerinde ülkede faaliyet gösteriyor. Yılda yaklaşık 22 milyar dolarlık prim üreten grup, ABD dışında dünyanın en büyük sigorta brokeri konumunda. Türkiye pazarına 2012



yılında giren Howden, ACP Sigorta'yı satın alarak buradaki varlığını güçlendirmişti. Çalışan sayısını 150'ye, hizmet verdiği şehir sayısını da 4'e yükselten Howden, Türkiye'deki diğer şirketleri ve ACP ile birlikte sigorta brokerliği pazarında ilk üçe girmişti. Türkiye, Howden'in Ortadoğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesinde Birleşik Arap Emirlikleri'nden sonra ikinci büyük sigorta pazarı olarak nitelendiriliyor. Grubun Türkiye'de dahil MENA bölgesi CEO'su olarak Atınç Yılmaz'ı

görevlendirmesi de bu pazara verdiği önemin bir göstergesi olarak değerlendiriliyor. Nitekim Yılmaz, basın mensuplarıyla geçen yıl bulunduğu toplantıda Türkiye, Ortadoğu ve Afrika olmak üzere üç coğrafyadan oluşan bir yapı oluşturduklarını ve ülkemizin bu bölgenin önemli ve büyük bir pazarı olduğunu vurgulamıştı. Atınç Yılmaz, bahsettiği bölgedeki 77 ülkenin

12'sinden sorumlu ve söz konusu pazarları Howden'in Dubai'deki ofisinden yönetiyor.

Aynı toplantıda Yılmaz, sorumluluğu altındaki ülkelerde Türk sigortacıların önemli istihdam olanağı sağladıklarını da ifade etmişti. Dubai ile Türkiye sigorta pazarları arasında çok benzerlikler olduğunu, Dubai'de son 10 yılda alternatif bir sigorta pazarı oluştuğunu kaydetmişti. Yılmaz, "Bunda emirlik yönetiminin verdiği teşvikler önemli etken oldu. Birçok büyük grubun merkezi Dubai'de açıldı ve büyük bir kapasite oluştu. Bu kapasite Ortadoğu, Afrika ve Türkiye'yi de kapsadı.

Oradaki kapasite avantajlarını da kullanıyoruz" ifadelerini kullanmıştı.



Atınç Yılmaz



Dr. İsmail Kızılbay

Maher Holding ve Quick Sigorta'da atama

Maher Holding bünyesinde faaliyet gösteren Quick Sigorta'nın kuruluşundan bu yana iletişim ve pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Dr. İsmail Kızılbay, Maher Holding İletişim

Pazarlama Başkanı olarak atandı. Konuyla ilgili açıklama yapan Maher Holding CEO'su Levent Uluççen, Dr. İsmail Kızılbay'ın grubun amiral gemisi sayılan Quick Sigorta bünyesinde başarılı çalışmalar yürüttüğünü, bundan sonra

kendisinin holding bünyesinde bulunan tüm girişimlerin iletişim ve pazarlama süreçleri üzerinde çalışacağını belirtti. Açıklamada ayrıca, Dr. İsmail Kızılbay'ın aynı zamanda Quick Sigorta Yönetim Kurulu Üyeliği'ne de atandığı belirtildi.

vibi

Dinleyen, anlayan, yapan zeka.

Ben Vibi, tüm bankacılık işlemlerinizdeki yeni sesli asistanınızım.
Tanışmak için sizi VakıfBank Mobil'de bekliyorum.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



VakıfBank Mobil uygulamasını indirin,
Vibi ile hemen tanışın.



Google Play
'DEN ALIN



App Store'dan
İndirin

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz



Primler MetLife'a, cezalar DenizBank'a...

Geçen yılın son ayında sektörde en çok konuşulan konuların biri Sigorta Denetleme Kurulu'nun (SDK) bankalara kestiği cezalar oldu.

Evet, Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigorta Denetleme Kurulu birçok bankaya sigorta cezası kesti. Banka ve sigorta sektörünün üst düzey yöneticilerinin verdiği bilgiye göre, şu ana kadar kesilen cezaların banka başına ortalama tutarı 50 milyon TL'nin üzerinde.

Sigorta Denetleme Kurulu'nun söz konusu cezaları, özellikle bireysel kredi kullanılırken tüketicilere yaptırılan hayat sigortalarıyla ilgili kestiği belirtiliyor. Örneğin, 36 ay vadeli kredi kullanan bir müşteri kredisini vadesinden önce kapatmış ama kalan vade için kesilen hayat sigortası primi iade edilmemiş... Bu şekilde çok sayıda işlem olduğu konuşuluyor. Müşterilere bilgilendirme formu verilmeysi de bir başka

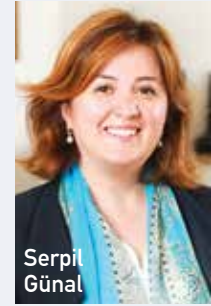
gerekçe olarak dillendiriliyor. Sigorta Denetleme Kurumu'nun denetlemeler sırasında tespit ettiği her bir işlem ayrı ayrı ceza uyguladığı, işlem başına kesilen cezanın ortalama 50 bin TL civarında olduğu belirtiliyor. Bankalarda bu tür işlemlerin çok fazla olduğunu, talep eden müşteriye ödemenin yapıldığını belirten bankacılar, söz konusu işlemlerin takibinin bazen zor olduğunu, pek çoğunun gözden kaçmış olabileceğini ifade ediyor. Dergimizi baskıya verdiğimizde bankalara kesilen cezalarla ilgili henüz resmi bir açıklama yapılmamıştı. Ancak en yüksek cezanın DenizBank'a kesildiği söyleniyor. Sektörde konuşulanlara göre DenizBank'a kesilen cezanın tutarı 450 milyon TL

civarında. Yine duyumlara göre bu cezalar, son yıllarda hayat sigortalarındaki büyümesiyle dikkat çeken MetLife Hayat ve Emeklilik'te büyük rahatsızlığa neden olmuş.



Ziraat'ten TARSİM'e Genel Müdür transferi

Serpil Günal, 13 Ocak 2020 itibarıyla TARSİM (Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi) Anonim Şirketi Genel Müdürü olarak göreve başladı. Günal aynı zamanda TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevini sürdürecektir. 1974 Ankara doğumlu Günal, TED Ankara Koleji'nin ardından 1998 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Fen Fakültesi Matematik Bölümü'nden mezun oldu. 1998 yılında Ziraat Bankası Bankacılık Okulu'nu bitirdi. 2006 yılında Atılım Üniversitesi İşletme Bölümü'nden yüksek lisans derecesini aldı. 1999 yılında Ziraat Bankası Ticari Krediler Birimi'nde iş hayatına başladı. 2001-2012



Serpil
Günal

yılları arasında bankanın bireysel pazarlama bölüm başkanlığını üstlendi. Nisan 2012-Mayıs 2013 döneminde

yine Ziraat Bankası'nın Bireysel Pazarlama Bölüm Başkanlığı'na bağlı Bankasürans Birimi'nde sigorta ve diğer acentelik ürünleri yöneticisi, Mayıs 2013-Ocak 2017 döneminde de Dağıtım Genel Müdür Yardımcılığı'na bağlı Banka Sigortacılığı Birimi'nde bankasürans yöneticisi olarak görev aldı. Ocak 2017 itibarıyla Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik'e operasyon genel müdür yardımcısı olarak atandı. Ağustos 2018'den Ocak 2020'ye kadarsa söz konusu şirketlerde teknik genel müdür yardımcısı olarak görevini sürdürdü. Serpil Günal, evli ve bir çocuk annesi.

Biz limitinizi verelim

Siz kredinizi yönetin

VakıfBank'tan Sky Limit. İhtiyacınız doğrultusunda isterseniz kredi kartı limitinize, isterseniz de ek hesabınıza aktarabilir veya ihtiyaç kredisi olarak kullanabilirsiniz.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



Daima
hazır limit.



Yüksek
limit.



VakıfBank Mobil'den
kolay kullanım.



sky limit

**Sky Limit
Kullanım
Alanları**



| **ekhesap** | İhtiyaç Kredisi

Şubelerimizden gerçekleştireceğiniz Sky Limit başvurunuzun ardından, limit yönetiminizi VakıfBank Mobil'den kolayca yapabilirsiniz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

“KOŞULLAR NE OLURSA OLSUN SİGORTALIMIZI YARI YOLDA BIRAKMAYIZ”

Genel Müdür Mehmet Şencan, Anadolu Sigorta'nın başarı kriterlerini doğru fiyatlama yapmak, hasarı iyi yönetmek, bunun için de iş süreçlerini mükemmel hale getirmek şeklinde sıralıyor. Sigortalılık bilincinin öncelikleri olmaya devam edeceğini belirten Şencan, “Böyle bir ortamda rekabet önceliğimiz olmayacak, işbirlikleri bizim için çok daha önemli. Günümüzde sahip olduklarımız her zamankinden daha kıymetli” dedi...

95’inci yılını kutlamaya hazırlanan Anadolu Sigorta, önümüzdeki dönemde işbirliklerine öncelik vererek sigortalılık bilincini artırmak için çalışırken tüm kurumları ve bireyleri sigorta güvencesine alma hedefiyle yoluna devam edecek. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören’in katılımıyla düzenlenen basın toplantısında şirketin yeni dönem hedeflerini paylaştı. Eylül ayında göreve başlayan Şencan, iş hayatının büyük oranda sahada geçtiğini hatırlatarak yönetim stratejisini şöyle anlattı: “Sahanın gücüne



inanın bir insanım. Anadolu Sigorta’daki görev sürecim boyunca da bakış açımın bu olacağını söyleyebilirim. Ülkemizde sigortalılık oranının istenen seviyeye bir türlü gelememesi yıllardır konuşulan bir konu. Şunu rahatlıkla ifade edebilirim ki böyle bir ortamda rekabet önceliğim olmayacak, işbirlikleri benim için çok daha önemli. Günümüzde sahip olduklarımız her zamankinden daha kıymetli. Bu yüzden kamu, sektör şirketleri, acente ve tüm paydaşlarımızla daha fazla işbirliği içinde olmalıyız.” Anadolu Sigorta’nın 95 yıldır tüm branşlarda hizmet veren

bir şirket olarak misyonunun Türkiye’de sigorta bilincinin yaygınlaşmasını sağlamak olduğunu vurgulayan Şencan, “Önümüzdeki dönemde de yine tüm kurumları, vatandaşlarımızı sigorta güvencesine almayı hedefleyeceğiz. Anadolu Sigorta’nın 2019 yılı rakamlarına baktığımızda, 14 binin üzerinde işyerine ödediğimiz tazminatlarla çarkların tekrar hızlıca dönmeye başladığını, işverene can suyu olduğumuzu görüyoruz. Ekonominin sürdürülebilirliği için sigortanın ne kadar önemli olduğunun çok çarpıcı bir örneği bu aslında” dedi.

“Başarı kriterimiz, iş süreçlerini mükemmel hale getirmek”

Sektörle ilgili de değerlendirmelerde bulunan Mehmet Şencan, 2020’de faizlerdeki düşüşe bağlı olarak yatırım gelirlerinde düşüş yaşanması beklendiğine işaret etti: “Bu durumda sigortacılık faaliyetinden elde edilecek kârlılık ön plana çıkacak. Bu da demek oluyor ki başarı kriteri, doğru fiyatlama yapmak, hasarı iyi yönetmek, bunun için de iş süreçlerini mükemmel hale getirmek olacak. Sigortacılık anlayışımızı aslında maraton koşusuyla metaforlaştırabilirim. Biz konjonktürel hareket eden bir sigorta şirketi değiliz. 95 yıldır ilkeleriyle hareket eden, sürdürülebilirliği esas alan bir sigorta şirketiyiz. Şirketimizi diğer oyuncularından ayıran en önemli özelliğimiz prim üretimimizdeki homojen dağılımdır. Biz koşullar ne olursa olsun sigortalımızı yarı yolda bırakmayız. İhtiyacı olan her branşta hizmet vermeye devam ederiz.”

“Fiyat rekabetinden kaçındık, 2019’u dengeli büyümeyle kapattık”

Şirketin finansal performansı hakkında bilgi veren Anadolu Sigorta CFO’su Fatih Gören, 2019 yılında fiyat rekabetinden kaçınarak dengeli büyüme ve pazar payını koruma hedefiyle hareket ettiklerini belirtti. Sürdürülebilir kârlılığın önemine dikkat çeken Gören, Anadolu Sigorta’nın kurulduğu günden bu yana istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ettiğini, stratejilerini ve planlarını uzun vadeli olarak yaptığını ve Türkiye’nin sigortacısı olmaya özen gösterdiğini dile getirdi. Gören, kasım ayı sonu itibarıyla yüzde 4 civarı reel



büyüme sağlayarak 5.7 milyar TL üretime ulaşan şirketin, yıl içinde bilançosunu ve dolayısıyla portföyünü de büyütmeyi başardığını vurguladı. Anadolu Sigorta’nın 2018 sonu itibarıyla 4.7 milyar TL olan yatırım portföyünün 2019 yılının 9 ayında yüzde 18 artış göstererek 5.5 milyar TL’ye ulaştığını belirten Gören, açıklamasını şöyle sürdürdü: “Yüksek yatırım getiri ortamından maksimum fayda sağladık. Şirketimiz ilk 9 ayda solo bazda yüzde 22.4 özsermaye kârlılık seviyesine ulaşarak sektör ortalaması olan yüzde 20.4’ü geçmeyi başardı. Konsolide bilanço kullanılarak hesaplanan ROE’de ise yüzde 27.3’e ulaştık. 2019 yılının 9 ayında 8.9 milyar TL aktif büyüklüğüne ulaşırken, net kârımızı da bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 33 artışla 310 milyon TL’ye çıkardık.”

“Faaliyetlerimizin özeti: Kaybetmemek ve kaybettirmemek”

Anadolu Sigorta’nın kurulduğu günden bu yana kök saldı

toprağa değer katmak için çalıştığını söyleyen Anadolu Sigorta 1. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ise “Aslında yaptığımız şey iki sözcükle özetlenebilir: Kaybetmemek ve kaybettirmemek. Değerli olanı, geleceğe bırakabilmek” değerlendirmesini yaptı. Bu bakış açısıyla geçen sene 10’uncu yılını tamamlayan Bir Usta Bin Usta projesinin şirket DNA’sına uygun olduğunu belirten Tiryakioğlu, projenin başarısını şöyle anlattı: “Bir Usta Bin Usta gerçekten hepimizin takdir ettiği, uluslararası alanda da ülkemizi aldığı ödüllerle onurlandırmış bir proje. Kurumsal sosyal sorumluluk projelerinin başarılarının ölçülmesinde uluslararası çapta kabul edilen ortak ölçümleme kriterleri bulunuyor. Bunlar arasında, projenin şirket kültürüyle uygunluğu benim en ilgimi çeken. Şirket kültürümüzle uyumun, Bir Usta Bin Usta’nın çok sayıda ödüle değer görülmesindeki en önemli faktör olduğuna inanıyorum.”

Ruhsat fotoğrafına **ŞipŞak** poliçe teklifi

Ray Sigorta, trafik ve kasko sigortalarında ezber bozmaya hazırlanıyor. Kapsam ve kullanılan süreçler bakımından sektörde bir ilk olan yeni uygulama sayesinde acenteler, sadece ruhsat fotoğrafını e-posta üzerinden göndererek “şipşak” fiyat teklifi alabiliyor...



Ray Sigorta, oto sigortalarında fark yaratacak yeni bir uygulama ortaya koyuyor.

Konuyla ilgili teknik altyapı çalışmalarını tamamlayan ve özel bir program oluşturan şirket, ŞipŞak uygulamasıyla sadece ruhsat fotoğrafı üzerinden müşterilerine kasko ve trafik sigortası teklifi gönderiyor. Hem kapsamı hem de kullanılan süreçlerle sektörde bir ilk olan uygulama, kasko ve trafik sigortası süreçlerini çok daha hızlı ve zahmetsiz hale getiriyor. Geliştirilen program sayesinde gönderilen



Koray Erdoğan

ruhsat fotoğrafı dijital ortamda taranıyor ve poliçede yer alan bilgiler yakalanarak otomatik bir şekilde müşteriye yönelik en iyi kasko ya da trafik sigortası teklifi oluşturuluyor. E-postayla gönderilen ruhsat fotoğrafına cevap yine e-posta üzerinden hızlı bir şekilde veriliyor. Buna ek olarak, sigorta yaptırmaya karar veren müşteriler, kredi kartıyla ödeme yapabilecekleri 3D güvenli ödeme platformuna yönlendiriliyor. Ray Sigorta'nın bu hizmeti SBM veya Ray Sigorta kayıtlı olan tüm yenilemeler ve geçerli ruhsatı olan ikinci el araçları kapsamına alıyor.

ŞipŞak teklif alma süreci nasıl işliyor?

Ray Sigorta'nın kullandığı yeni teklif sistemi ŞipŞak, son derece gelişmiş ve hızlı bir altyapı kullanıyor. Acenteleri sistemde kayıtlı adresten tanıyan sistem tek bir e-postada birden fazla ruhsata teklif sunabiliyor. Ayrı

ayrı çekilen ruhsat sayfaları veya ayrı gönderilen e-postalar ise sistem üzerinden otomatik olarak eşleştiriliyor. Kasko ve trafik sigortalarında SBM sorgusundan sonra kasko ürününe özel meslek indirimli fiyat bilgisi paylaşıyor. Kaskoda geçerli bir teklif olması durumunda bu geçerli teklif tekrar sunuluyor. Acentelere gelen e-postadaki tekliflerle tıklı WhatsApp üzerinden kolayca müşterilere gönderilebiliyor. Açılan ekranda müşteri isterse kart bilgilerini girerek ve 3D güvenli sistem üzerinden teklifi onaylayarak poliçeyi satın alabiliyor.

Üç alanda fark yaratıyor

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, ŞipŞak uygulamasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Tek fotoğrafla poliçe teklifi uygulaması ekip arkadaşlarımızın gayretli ve titiz bir çalışmasının ürünü. Adı gibi hızlı olan, böylelikle hem müşteri hem de acenteye vakit kazandıran ŞipŞak ile Ray Sigorta olarak üç alanda fark yaratmayı hedefliyoruz. Bunlardan ilki kolaylık; artık acentelerimizin bizden teklif alması WhatsApp'tan gelen bir fotoğrafı yönlendirmek kadar kolay. Diğer bir avantajı, acentelerimize sağladığımız ofis dışından da rahatlıkla işlem yapabilme özgürlüğü. Böylelikle acenteler ofisleriyle sınırlı kalmıyor ve bulundukları her yerden teklif alabiliyorlar. Son olarak da projemizin satın alım sürecinde, müşterilerin 3D güvenli sistem sayesinde kredi kartları üzerinden ödemelerini gönül rahatlığıyla yapabilmesine olanak sağlıyor.”



SAĞLIĞIM ZİRAAT GÜVENCESİNDE TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTANIZ HEP SİZİNLE!



Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

Sağlığım Ziraat Güvencesinde tamamlayıcı sağlık sigortası ile SGK ve Ziraat Sigorta anlaşmalı özel hastanelerden fark ücreti ödmeden tedavi masraflarınızı karşılayabilirsiniz.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr



İTÜ Çekirdek InsurTech Programı için başvurular başladı



İstanbul Teknik Üniversitesi'nin (İTÜ) teknoloji geliştirme bölgesi İTÜ ARI Teknokent, sigorta şirketlerini bir araya getirerek İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'na start verdi. İTÜ ARI Teknokent'in düzenlediği etkinlikte Agito, Aksigorta, Allianz, AvivaSA, Eureka Sigorta, Güneş Sigorta, HDI Sigorta, Sigorta Cini ve Vakıf Emeklilik güçlerini birleştirerek, İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'nı hayata geçirdi. Program kapsamında sunulan pek çok desteğin yanı sıra girişimlerin sektöre erişimi sağlanacak ve başarılı olan girişimlere 1 milyon TL ödül verilecek. İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca, programla ilgili "Ülkemizin bu değerli kurumları, üniversitelerin girişimcilik kuluçka merkezleri arasında dünyada ilk 5'te yer alan İTÜ

İTÜ ARI Teknokent ve sigorta sektörünün önde gelen kurumlarından Agito, Aksigorta, Allianz, AvivaSA, Eureka Sigorta, Güneş Sigorta, HDI Sigorta, Sigorta Cini ve Vakıf Emeklilik güçlerini birleştirerek, İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'nı hayata geçiriyor. Program sayesinde giyilebilir cihazlar, mobilite, blockchain, yapay zeka, robotik süreç otomasyonu gibi birçok teknolojinin sigorta sektörüne entegre edilmesi hedefleniyor...

Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi'nde başlatılan InsurTech Programı ile girişimcilere destek olarak, kendi sektörlerinin geleceğine yön verecek. Böylelikle İTÜ Çekirdek, sigorta sektörünün de inovasyon merkezi olacak" ifadelerini kullandı. Etkinlikte konuşan İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Doç. Dr. Deniz Tunçalp, İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'nda yeni InsurTech çözümleri üretecek girişimleri geliştirmek, bu alanda sektörel bir ekosistem oluşturmak, girişimlerin ticarileşmesi

ve global başarı hikayeleri oluşturmalarını sağlamak adına Türkiye'nin sigorta sektöründeki isimlerini bir araya getirmenin mutluluğunu yaşadıklarını söyledi. Tunçalp, "Türkiye'nin bu değerli kurumları, üniversitelerin girişimcilik kuluçka merkezleri arasında dünyada ilk 5'te yer alan İTÜ Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi'nde başlatılan InsurTech Programı ile girişimcilere destek olarak, kendi sektörlerinin geleceğine yön verecek. Böylelikle İTÜ Çekirdek, sigorta sektörünün de inovasyon merkezi olacak" dedi.

Yeni ürün ve hizmet modelleri geliştirilecek

İTÜ Çekirdek Program Danışmanı ve Mentoru Okan Utkueri de programın çıkış noktası ve amaçlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Sigorta sektörü, birey ve kurumların yaşam döngüsünün tüm kritik anlarına dokunan, çok geniş bir ürün yelpazesine sahip. Dolayısıyla son dönemde öne çıkan teknolojiler, sigorta sektörünü de yakından ilgilendiriyor. Aynı zamanda, içinde olduğumuz dijitalleşme sürecinde sektörün üzerinde yoğunlaştığı ve çözüm arayışında olduğu birçok problem noktası var. Sigorta sektörü ve girişimciler için çok önemli fırsatlar sunan bu programın, sektörümüzün geleceği adına atılmış büyük bir adım olduğunu düşünüyorum.” Aksigorta Strateji ve Transformasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Esra Öge, geçmişten farklı olarak her



İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü
Doç. Dr. Deniz Tünçalp

şeyin aynı anda farklılaştığına, aynı anda olgunlaştığına dolayısıyla etkisini çok daha fazla gösterdiğine dikkat çekti. Öge, “Sigorta şirketleri ve sektör olarak bizimde mevcuttaki iş modellerimizi güncellememiz hatta sektörün geleceğini hep birlikte şekillendirmemiz gerekiyor” dedi. Sektör olarak tedarikçi bakış açısından müşteri bakış açısına geçilmesi gerektiğini belirten Öge, sözlerini şöyle sürdürdü: “Sigortacılar olarak ürünlerimizi hasar tutarı, maliyet ekseninde şekillendiriyoruz. Gün sonunda tercih edilen olabilmek için sigorta sektörünü müşterilere yaygınlaştırmak için ihtiyacı karşılayan kolay, yalın, anlaşılır müşterilerin ihtiyacını karşılayan ürün ve hizmet modellerini geliştirmemiz lazım.”

“Nesnelerin interneti” ile kişiselleştirilmiş ürünler...

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, bu etkinliğin sektörde rekabet edenlerin

işbirliği çerçevesi için çok iyi bir platform olduğunu kaydetti. Obalı, kişilere uygun “terzi işi” ürünler geliştirilebilmesi için onların verilerinin doğru algılanması, ihtiyaçlarının doğru analiz edilmesi gerektiğini vurguladı. Bu açıdan programın ciddi bir gelişim alanı sunduğunu ifade etti. Obalı, “Burada geliştirilecek her ürün nesnelerin interneti ile önemli bir servis olacak. Kişiselleştirilmiş ürünler en büyük servis alanı gibi gözüküyor” dedi.

“Dönüşümü yakalamakta zorlanıyoruz”

HDI Sigorta Yönetim Bilgi Sistemleri Grup Müdürü Emrah Çalık, sigortacılığın çok karmaşık bir sektör olduğunu hatırlattı ve her sektörde olduğu gibi sigortada da dönüşümü yakalamanın önemine dikkat çekti. Çalık, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Ancak mevzuat olsun mevcut süreçler olsun dönüşümü yakalamakta biraz zorlanıyoruz. ➡



Okan Utkueri



Fakat diğer tarafta fırsatlarımız var. Özellikle Sigorta Bilgi Merkezi'nin Türkiye'deki yapılanmasına baktığınızda dünyadaki sigorta sektöründe örneği görülmemiş bir yapısı var. Gerçekten de pak çok veriyi merkezi bir şekilde elinde tutuyor. Bizim tarafa geçip baktığınızda büyük veriyi kullanma adına sektörlere bütünsel bir ışık tutabilme adına bence önemli bir kaynak bilgi merkezi."

Cep telefonsuz dönemi bilmeyen bir nesil var!

Allianz Müşteri Yönetimi Direktörü Erkan Işıksal ise sürekli değişen bir müşteri kitlesiyle karşı karşıya olduklarının altını çizerek şu değerlendirmeyi yaptı: "Şu anda bizim ürünlerimizin potansiyel müşterisi olmak için ilk adımını atan kişiler hayatlarında cep telefonun olmadığı dönemi hiç yaşamamış. Farklı sektörlerde farklı şirketlerden farklı deneyimler yaşayarak bu deneyimleri, bu sektörlerde öğrendiklerini sigorta şirketlerinde de yaşamak isteyen müşterileri karşı karşıyayız. Bu eksende küresel ve yerel düzeyde çözümler bulmamız gerekiyor."

İTÜ ÇEKİRDEK INSURTECH PROGRAMI'NIN SEKTÖR MANİFESTOSU

■ Sigorta sektörü olarak hayatın her alanına dokunan yeni teknolojileri süreçlerimize dâhil etmeliyiz. IoT, mobilite, blockchain, yapay zeka ve robotik süreç otomasyonu gibi pek çok teknolojinin sigorta sektörüne entegre hale gelmesi gerekiyor.

■ Biz; sektörümüzü daha ileri götürmek için elimizi taşın altına koyarak inovasyonu ve erken aşama girişimcileri desteklemek üzere yola çıktık.

■ İTÜ Çekirdek InsurTech Programı'nda hayatın her alanına dokunan teknoloji girişimcilerine çağrı açarak, mentorluk ve eğitim verecek, toplantılar ve seminerler düzenleyecek, sektörlere girişimcileri bir araya getireceğiz.

■ Bu kapsamda sigorta sektörünün ihtiyaçlarına dair farkındalık yaratılması, yeni InsurTech çözümlerinin oluşması, bu çözümlerin kazanan iş modeline dönüşmesi, yeni

işbirlikleriyle sektörün gelişmesi, ülkeye katma değer sağlanması ve global başarı hikayelerinin çıkmasını hedefliyoruz.

■ Agito, Aksigorta, Allianz, AvivaSA, Eureko Sigorta, Güneş Sigorta, HDI Sigorta, Sigorta Cini ve Vakıf Emeklilik olarak sektörümüzü ileriye taşıyacak girişimleri, girişimcilik kuluçka

merkezleri sıralamasında dünyada ilk 5'te yer alan İTÜ Çekirdek'e davet ediyor ve tüm gücümüzle destekleyeceğimize söz veriyoruz.

■ Bu vesileyle ülkemizdeki farklı sektörlerdeki bizler gibi kendi alanlarının başarılı olan kurumlara da bu dayanışmayla örnek olmayı hedefliyoruz.

VE AİLEM FERDİ KAZA SİGORTASI İLE YARINLARA HAZIRIZ.

Kaza sonucu maluliyet durumunda kendinizi,
vefat durumunda ise ailenizi VE Ailem Ferdi Kaza Sigortası ile
güvence altına alın.

Vefatınız durumunda 10 yıl boyunca;

- Yılda bir kez eğitim destek ile çocuğunuzun,
- Her ay maddi ve manevi tazminat ödemeleriyle tüm ihtiyaçları için ailenizin yanındayız.

Vergi indirimi
avantajından da
faydalanabilirsiniz*

*Aylık brüt ücretinizin yüzde 15'ini ve
asgari ücretin yıllık tutarını geçmeyecek şekilde,
ödediğiniz primleri gelir vergisi matrahından
düşerek vergi indirimi avantajından yararlanabilirsiniz.

“İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNDE SON 10 YILLIK KRİTİK DÖNEMEÇTEYİZ”

Bu yıl Davos Zirvesi'ne iklim değişikliğiyle mücadele damga vurdu. Sompö Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, “Artık gezegenimizle ilgili risklerin yeni bir iklim gerçeğiyle yönetilmesi gerekiyor. Hükümetler, özel şirketler ve sivil toplum örgütleri tüm dünyada kararlı inisiyatifler üstlenerek bu alanda hızla aksiyona geçmeli” dedi...

“Yerküreye Saygı” projesiyle küresel iklim değişikliği

konusunda toplumsal ve bireysel farkındalığı artırmayı amaçlayan Sompö Sigorta'nın Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, Dünya Ekonomik Forumu tarafından bu yıl 50'ncisi düzenlenen Davos Zirvesi'nde de en acil gündemin iklim değişikliği olduğuna dikkat çekti. Türkiye de dahil dünyanın her

yerinde deneyimlenen doğal afetler, aşırı hava olayları ve su kaynaklarıyla ilgili sorunların temel nedeni olan küresel ısınmaya karşı 2020 yılı itibarıyla kritik bir eşige geldiğini vurgulayan Şimşek, bu riskle ilgili atılması gereken adımları şöyle ifade etti:

“Önümüzdeki 10 yıllık sürede başta karbon salınımının en az yüzde 30 düzeyinde azaltılması için enerji gereksiniminin, sürdürülebilir kaynaklardan temini olmak üzere; hükümetler, özel şirketler ve sivil toplum örgütlerinin tüm dünyada kararlı inisiyatifler üstlenerek bu alanda hızla aksiyona geçmeleri gerekiyor. Tüm ülkelerin, önümüzdeki 50 yıl için kapsamlı risk senaryolarını ve ulusal iklim değişikliği eylem planlarını

Özer Şimşek

hazırlayarak devreye almaları gerekiyor.”

“İklim değişikliği lineer olmayan bir zarar boyutuna geçecek”

Davos Zirvesi kapsamında yapılan oturumların yarından fazlasının küresel ısınma, iklim değişikliği ve sonuçlarıyla ilgili



olduğunu hatırlatan Şimşek, şu değerlendirmeyi yaptı: “Oturumlara katılan bilim insanlarının, ekonomistlerin, toplum bilimcilerin, fütüristlerin ve bu alanda karar vericilerin yaptıkları değerlendirmelerde üç temel konu ön plana çıkıyor. Bunlardan ilki iklim değişikliğinin önümüzdeki 10 yılda lineer olmayan bir zarar boyutuna geçeceği, ikincisi ise iklim değişikliği sorununun tek başına fiziksel risklerle sınırlı olmayacağı. Zira özellikle başta tarım ve hayvancılık olmak üzere doğal sermayenin zarar görmesinin toplum yaşamı üzerindeki negatif etkisiyle milyonlarca insanın hayatlarını sürdürememesinin tetiklediği ve yerkürenin kaldıramayacağı ölçekte büyük göç dalgalarından söz ediyoruz. Örneğin, sadece Asya kıtasında 500 milyondan çok insanın geçimini okyanuslardan elde edilen deniz ürünlerinden karşıladığı düşünüldüğünde, okyanuslardaki aşırı ısınmanın dramatik sosyo-ekonomik sonuçlarını öngörmek güç değil.”

“Fiziksel risklerin küresel sermayeye etkisi artacak”

Davos Zirvesi’nde öne çıkan bir diğer konu da fiziksel risklerin küresel sermaye üzerinde yaratacağı uzun vadeli dolaylı negatif etki oldu. Şimşek’in bu konudaki düşünce ve önerileri de şu şekilde: “Geçmişte lüks denebilecek bir yerleşim merkezinin sürekli yaşanan kasırgalarla uzunca süre seller altında kalmasıyla gayrimenkul fiyatlarının giderek düşmesini



16 yaşında İsveçli iklim aktivisti Greta Thunberg, Davos’ta dünya liderlerine şöyle seslendi: “Sizden eviniz yanıyormuş gibi harekete geçmenizi bekliyorum. Çünkü şu anda olan bu. Yetişkinler hep gençlere umut vermekten söz ediyor ama ben sizin umudunuzu istemiyorum, ben sizin paniklemenizi ve benim her gün hissettiğim korkuyu hissetmenizi istiyorum.”

ve hatta uzun vadeli mortgage kredilerinden yoksun kalmasını bu başlığa örnek olarak verebiliriz. Aynı durum maalesef sanayi yatırımları için de geçerli. Bu sorunları çözümsüz kılan faktörler olarak; daha korumacı politikalar, bölgesel ve küresel düzeyde ülkeler arası çıkar çatışmaları, iklim değişikliği ile mücadele konusunda uluslararası toplumun daha isteksiz hatta duyarsız bir noktaya gelmesi olarak değerlendirmek mümkün. Ancak yerküremiz açısından alarm zilleri en üst risk seviyesinde çalarken, çocuklarımıza daha yaşanabilir bir dünya bırakmak adına harekete geçmek zorundayız.”



“Toplum, iklim değişikliği çözümünün bir parçası olmalı”

Sompo Sigorta, tüm bu gerçekleri göz önüne alarak 2018 yılında hayata geçirdiği ve milyonlarca kişiye ulaştığı Yerküreye Saygı projesini kararlılıkla sürdürerek kurumsal vatandaşlık görevlerini yerine getirmeye özen gösteriyor. Şimşek, “Proje kapsamında gerçekleştirdiğimiz eğitim ve çalışmalarla iklim değişikliği konusunda toplumsal farkındalık ve bilinç düzeyini artırmaya katkıda bulunuyoruz. Ürettiğimiz içeriklerin gördüğü ilgi ve paydaşlarımızdan aldığımız olumlu geri dönüşler de bizlere doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Bu bakış açısıyla yıl içerisinde projemizin kapsamını genişleterek, toplumu çözümün bir parçası haline getirecek çalışmalar yürütmeyi hedefliyoruz” dedi.

“TAMAMLAYICI SAĞLIK, 2020’nin favori ürünlerinden olacak”

Türk Nippon Sigorta, üç farklı ürünle yer aldığı sağlık branşında kısa sürede hızla büyüyerek ilk 10 şirket arasına girdi. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, tamamlayıcı sağlık sigortasının bu yıl en çok ilgi gören ürünler arasında yer alacağını öngörüyor...

Uygun fiyata özel hastane hizmeti almayı sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasına

ilgi her geçen gün artıyor. Bu üründe primler, poliçe içeriklerine ve poliçe yapılan kişilerin yaşına göre değişiyor. Özel sağlık sigortaları özel hastanelerdeki ayakta tedavi bedelinin genelde yüzde 80’ini karşılarken, tamamlayıcı sağlık sigortasında bu oran yüzde 100. Türk Nippon Sigorta da kısa bir süre önce dahil olduğu sağlık branşında hız kesmeden büyüyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, hastalık ve sağlık branşında 2019 yılı kasım ayı sonu verilerine göre ilk 10 şirket içerisinde yer aldıklarını vurguluyor.

80 yaş da dahil güvence...

Türk Nippon Sigorta, yabancı uyruklulara yönelik “Sağlığım Sizde”, Medical Park işbirliğiyle geliştirdiği tamamlayıcı sağlık sigortası ürünü “Sağlığınız Bizde” ve standart tamamlayıcı sağlık sigortası “Türk Nippon Sigorta Standart TSS” ile sağlık branşında rekabet ediyor.

“Sağlığınız Bizde” ile 80 yaş dahil SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabilir. SGK tarafından kapsam altına alınan

ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan herkes bu üründen yararlanabiliyor. Bu ürünle sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları da kapsam dahilinde ödeniyor. Yatarak yapılan tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde yüzde 100 ödeniyor. Ayakta yapılan tedavilerdeyse yılda 8 adet doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar poliçe tarafından karşılanıyor. “Türk Nippon Sigorta Standart TSS” ürününden 59 yaş dahil SGK kaydı bulunan herkes faydalanabiliyor. Sigortalılar, SGK’nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta’yla anlaşmalı kuruluşlarda da fark ücreti ödemiyor. Ürün, hem yıllık 2 veya 8 kez alternatifli ayakta tedavi hem de yatarak tedavi uygulamalarını kapsıyor. Yatarak



Türk Nippon Sigorta’dan 2020’ye merhaba!

Türk Nippon Sigorta ekibi yeni yılı karşılamak için 25 Aralık’ta bir araya geldi. Qubbe İstanbul’da düzenlenen etkinliğe Türk Nippon Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shmuel Bassat ve Genel Müdür Dr. Baturalp Pamukçu başta olmak üzere tüm yönetim kadrosu ve çalışanlar katıldı.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

tedavi kapsamında suni uzuv, yardımcı tıbbi malzeme giderleri ve ambulans hizmetlerini de poliçe dahilinde tutan üründe sigortalılar, dış tasarruf planı kapsamında yılda bir kere dış muayenesi, detertraj ve dış röntgen filmi hizmetlerinden ücretsiz yararlanabiliyor. Yine bu poliçeyle beraber yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyen hizmeti de mevcut. Sonraki seanslar ise poliçe kapsamında yüzde 30 indirimli. Aynı durum “psikolojik danışmanlık” hizmeti için de geçerli. “Türk Nippon Sigorta Standart TSS” aynı zamanda isteğe bağlı olarak yılda bir kez ücretsiz check-up hizmeti içeriyor. Yine isteğe bağlı olarak poliçe kapsamında kritik hastalık oluşması durumunda sigortalıya limit dahilinde nakit ödeme yapılıyor.



Akıllı Yaşam

Sigortacılık ödülleri başlıyor!

İnovatif ürünlerin ödüllendirileceği Smarti Awards'ta en iyiler arasında yer almak için sizi bekleriz.

AXA'dan yeşil bina ve LEED sertifikalı işyerleri için özel sigorta

Dünya Dostu Sigortacılık anlayışı “Dünya Dostu Acente” programına ek olarak hizmet alanlarını yeniden şekillendiren ve yeni ürünler geliştiren AXA, yeşil ofis ve LEED sertifikalı binalar için özel olarak hazırladığı “Dünya Dostu İşyerim” poliçesinin indirim, hasar sonrası mimari destek ve özel teminat gibi avantajlarıyla yeşil binaları desteklemeyi hedefliyor...

AXA Sigorta, iklim değişikliğiyle mücadele konusunda farkındalığı artırmak için yaptığı çalışmalara bir yenisini daha ekledi. AXA Sigorta, karbon salınımı, enerji tüketimi, yenilenebilir kaynak kullanımı, atık yönetimi gibi önemli kriterlerin incelenmesi sonucunda sahip olunan yeşil bina ve LEED sertifikalı işyerleri için özel olarak “Dünya Dostu İşyerim” sigortasını geliştirdi. Dünya Dostu İşyerim sigortası, klasik binalardan farklı olarak fiyat avantajıyla birçok destek paketinden oluşuyor. Dünya Dostu İşyerim poliçesinin ilki



Yavuz Ölken

ise ERKE Sürdürülebilir Bina Tasarım Danışmanlık şirketi için hazırlandı.



Fiyat avantajları ve ek teminatlar sunuyor

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, yeni ürünün çıkış noktasını ve hedefini şöyle anlatıyor:



“2019 AXA Gelecek Riskleri raporunun birinci sırasında yer alan iklim değişikliği tüm dünyanın en acil gündem maddelerinden biri. AXA olarak iklim değişikliği mücadelesi için bilinç oluşturma hedefiyle yaptığımız çalışmalarımıza devam ediyoruz. Sigortacılar olarak yeşil binaları ve LEED sertifikalı binaları desteklememiz gerektiği düşüncesiyle karbon salınım oranının düşürülmesine katkıda bulunan sertifikalı işyerleri için ‘Dünya Dostu İşyerim’ poliçesini hayata geçirdik. Bu yeni ürünümüzle klasik binalardan farklı olarak, yeşil bina ve LEED sertifikalı işyerlerine fiyatlandırma avantajı sağlıyor ve ek teminatlarla iklim konusuna pozitif katkı sağlayan bu binaların artmasını hedefliyoruz.”

Hatırlanacağı gibi AXA Sigorta, iklim değişikliği konusunda atılan adımlara destek vermek amacıyla geçen yılın ekim ayında da “Dünya Dostu Acente” programını hayata geçirmiş, dağıtım kanalını da çevresel etkilerini azaltmak için harekete geçmeye çağırmıştı.



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.

Operasyonel riskler matruşka gibi!



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Şirket içi suiistimal, şirket dışından kaynaklı suiistimal, personel uygulamaları, işyeri güvenliği, müşteri-ürün uygulamaları, envantere gelebilecek zararlar, iş durması, sistem hataları ve kurum içerisinde yürütülen her türlü faaliyet sonucunda ortaya çıkabilecek operasyonel riskler... Şirketinizi kapatsanız dahi sıfırlayamayabileceğiniz operasyonel riskin yönetimi de risklere açık...



Isviçre'de faaliyet gösteren bir şirketle operasyonel risk yönetimi konusunda yaklaşık 2 ay süren çok detaylı bir çalışma yürüttük. Bu süreçte operasyonel risk yönetimi alanında özellikle Avrupa uygulamalarını ve risk profesyonellerinin yeni bakış açılarını yakından görme ve aynı zamanda kendi bilgi birikimimi de güncelleme şansım oldu. 2 aylık bu yoğun dönemin ardından elde ettiğim çıkarımları, operasyonel riskle ilgili kısa bir girişin ardından biraz teknik bir yazıyla sizle de paylaşmak istedim...

Sekiz geniş kapsamlı risk kaynağı

Operasyonel risk, finans veya başka bir sektörde olsun benzer yaklaşımlarla değerlendirilen ve yönetilebilen bir risk olmak özelliği taşır. Genel bir tanım olarak yetersiz kapasiteye sahip veya beklendiği gibi performans göstermeyen iç süreçlerden, personel veya sistemlerden veya kurum dışı olayların gerçekleşmesinden dolayı ortaya çıkan finansal kayıpların sınıflandırıldığı bir risk türüdür. Uygulamada genellikle stratejik risk ve repütasyon (güven ve saygınlıkla bilinirlik) riski de operasyonel risk altında yer almasına rağmen bu tanımlama doğru bir yaklaşım olarak kabul edilmez ve operasyonel riskten farklı anlama-ölçme-yönetme metodolojilerine ihtiyaç duyulur. Günümüzde finansal kayba neden olan ve operasyonel risk kapsamında değerlendirilen sekiz geniş kapsamlı risk kaynağı tanımlanıyor: Şirket içi suiistimal, şirket dışından kaynaklı suiistimal, personel

uygulamaları, işyeri güvenliği, müşteri-ürün uygulamaları, envantere gelebilecek zararlar, iş durması, sistem hataları ve kurum içerisinde yürütülen her türlü faaliyet sonucunda ortaya çıkabilecek operasyonel riskler.

Şirketi kapatsanız bile operasyonel riski sıfırlayamayabilirsiniz!

Operasyonel riskle ilgili risk yöneticilerinin en çok şikayet ettiği husus, kalitatif yapıdan dolayı ölçülmesinin zor olmasıdır. Çoğu zaman ortaya çıkan finansal kaybın nedeni operasyonel riskle birlikte birçok farklı risk türünü de barındırıldığından sınıflandırmada da bazı belirsizlikler ortaya çıkabilir. Operasyonel riskle ilgili diğer bir özellik de diğer risk türlerinden farklı olarak kayıpların hiçbir zaman tamamen sıfırlanamamasıdır. Kurum bütün faaliyetlerini durdursa bile operasyonel risk kaynaklı kayıpları devam edebilir.

Peki bu kadar çok olayı kapsayan bir risk türü nasıl şirketin risk iştah limitleri içerisinde tutulabilir? Risk yöneticileri operasyonel riski genellikle üç şekilde yönetir. Bunlardan ilki ve en basiti indikatör yöntemidir. Kurum içi yapılar elde edilen yıllık gelire göre sıralanır ve en çok gelir yaratan birim en yüksek operasyonel risk potansiyeline sahip kaynak olarak kabul edilir. Uygulamada sorunlu birçok tarafı olmakla birlikte küçük ölçekli yapılarda uygulanabilecek basit bir yöntemdir. Biraz daha karmaşık diğer bir yöntem standartlaştırılmış yaklaşımdır. Genelde finansal kurumlarda uygulanan bu yöntemle

faaliyet gösterilen iş kolları önceliklendirilen özelliklerine göre sınıflandırılır ve riske ne kadar açık olduğu manüel yöntemlerle değerlendirilmeye çalışılır. Üçüncü grubu ise iç ölçüm, dağıtım, senaryoya dayalı, skorlama gibi daha sofistike metotlarının kullanıldığı ileri ölçüm teknikleri oluşturuyor. Diğer risk türleriyle de benzer olarak operasyonel risk yönetimi için de altı temel adım öngörebiliriz: Tanımlama, ölçme, takip etme, raporlama, kontrol etme ve engelleme. Kalitatif özelliğinin yarattığı zorluklar özellikle bu aşamada ön plana çıkıyor. Örneğin, yürütülen faaliyetin doğası gereği değişen iş planları analizlere zaman hassasiyeti ekliyor, çoğu zaman kendini doğal olarak yenileyen iş süreçlerine uygun operasyonel risk yöntemleri uygulanamayabiliyor. Optimum operasyonel risk yönetiminin uygulanabilmesi için sahip olunması gereken ile sahip olunan kaynaklar arasındaki fark kurum aleyhine planlanandan daha hızlı genişleyebiliyor veya tam tersi bir yönde ayrılan kaynakların kullanımını gerektirmeyecek şekilde azalabiliyor. Diğer risk türlerini yönetebilmek için kullanılan metotlar operasyonel riski kurum içerisinde artırabiliyor veya üst yönetim açısından operasyonel risk kaynaklarının kontrolüne yeterli önem verilmeyebiliyor. Kişisel değerlendirmelerin diğer risk türlerinden daha çok öne çıktığı operasyonel risk yönetimi, sadece bu özelliğiyle bile yüksek operasyonel riske açık.

Önlemlerin başarısı küresel senkronizasyona bağlı

İsviçre finansal piyasalarıyla ilgili hazırlık çalışmalarını yürütürken özellikle beş unsuru operasyonel risk perspektifiyle daha çok



dikkate alınmaya değer bulduk ve beraber çalıştığımız kurumun risklerini önceliklendirirken göz önünde tuttuk. (Kuruma özel daha detaylı tanımları biraz genelleştirerek sizinle paylaşıyor olacağım.)

■ İlk unsuru, finans sektöründe tabiri caizse tamamen başkalaşan müşteri beklentileri oluşturuyor. Bankacılık alanındaki müşteri beklentileri yönetiminde Türkiye'nin Avrupa piyasasının önünde olduğunu memnuniyetle görmekle birlikte risk yönetimindeki izdüşümünün aynı kapsam ve hız ve kalitede olmadığını rahatlıkla söyleyebiliriz.

■ İkinci önemli operasyonel risk kaynağı ise düzenleyici kurumlar. Türkiye'de malum, düzenleyici kurumun hızına ve aktivite yoğunluğuna yetiştirilemiyor. Avrupa'da ise tam tersi yavaş adımlarla ilerlemeyi tercih eden bir yapı görüyoruz. Aslında ikisi de birbirinden beter. Bu senkronizasyon problemi dolayısıyla risk yöneticileri ya gereğinden fazla proaktif olarak yalancı çoban damgası yiyor ya da aksiyon almakta geç kalarak nehirde yol alan yaprak gibi kontrolü tamamen kaybedebiliyor.

■ Üçüncüsü, değişen teknolojiyle birlikte ortaya çıkan ve gelişiminin nerdeyse anlık takip edilmesi gereken yeni riskler. Bunlar aslında tamamen yeni riskler değil. Mevcut riskler, teknolojik gelişmelerle farklı bir yapı kazanarak bu grup altında sınıflandırılacak hale gelebiliyor. Örneğin, dijitalleşmeyle birlikte azalan operasyonel risklerin yerini farklı siber riskler alabiliyor veya operasyonel risk olarak tanımlanan bir adımın aslında stratejik risk olduğunun farkına varılabiliyor.

■ Operasyonel riski azaltan unsurlardan biri olan eğitilmiş işgücü de gün geçtikçe uğruna

daha çok savaşılmaması gereken bir kaynak haline geliyor. İşgücüne katılım sürekli artmakla birlikte şirketler, ihtiyaç duydukları eğitim seviyesine sahip çalışanlar için her geçen yıl daha fazla süre beklemek durumunda. Süreci sürdürülemez bulan finans kuruluşlarının sayısı ise her geçen gün artıyor.

■ Euro bölgesinde devam eden düşük faiz ortamı ve bir türlü eski parlak günlerine dönemeyen yatırım ortamı beraberinde ya çok riskli yatırım kararlarını ya da çok çok düşük yatırım gelirlerine katlanma tercihinin getiriyor. Bunun birlikte Avrupa Birliği bünyesinde geçerli olan sermaye yeterlilik kuralları da uygulayanların yatırım kararlarını kısıtlayarak ülkeler aleyhine haksız rekabet koşulları oluşturabiliyor. Bu konuda finansal kurumların karşı karşıya kaldığı mağduriyeti gidermenin tek yolu, dünya üzerindeki bütün düzenleyici kurumların benzer bir risk iştahıyla finansal piyasalarını denetlemesi ki doğal olarak mümkün değil.

■ Son olarak artık bütün analizlerimde yer vermeye başladığım ve olası etkilerini başka bir yazıda daha ayrıntılı olarak anlatacağım iklim değişikliği riski karşımıza çıkıyor. Aslında iklim değişikliği artık gerçekleşmekte olduğundan bir risk olmaktan çıktı. Biz sigortacılara düşen de iklim değişikliğinin beklenen etkilerini değil yol açtığı değişimleri yönetmek. Avusturalya yangınlarından Amerika karakışına, Avrupadaki kuraklıktan ülkemizdeki (ancak tropikal iklimlerde örneğine rastlanan) şiddetli rüzgar ve tayfunlara kadar, yaşadığımız şehirleri, yetiştirdiğimiz ve dolayısıyla yediğimiz yiyeceği değiştiren yeni iklim artık sigorta poliçelerimizi ve teminatlarımızı da değiştirmeli.



Microsoft kullanıcılarını siber ataklardan koruyacak işbirliği

Birleşme sürecini tamamlayan AXA XL, yeni bir işbirliği için kolları sıvadı. "Bulut" tabanlı sigortacılık faaliyetleri yürüten Slice ile anlaşmaya giden AXA XL, Microsoft'un ürünlerini siber riske karşı korumak için yeni bir proje geliştirdi. KOBİ'leri hedefleyen işbirliği çerçevesinde Microsoft kullanıcıları, siber saldırılara karşı Slice ve AXA XL tarafından geliştirilen ürünleri kullanabilecek.

AXA XL Kuzey Amerika siber sigortacılık birim yöneticisi John Coletti, işbirliğiyle ilgili "Müşterilerimize özel, siber riskin bütün alanlarını hedefleyen bir ürün



geliştirdik. Kapsamı ise büyük ölçekli şirketler tarafından kullanılan ürünler kadar geniş" değerlendirmesini yaptı. Slice'in kurucusu Tim Attia ise günümüz dijital ekosisteminde B2B,

B2B2C ve B2C iş modellerindeki siber riskin bilinmezlikler dolu ve yönetilemez olduğuna dikkat çekti ve geliştirdikleri hizmetlerle bu belirsizliği gidermeyi hedeflediklerini vurguladı.

Amerika'nın afetleri İsviçreli reasüransçılar için gelir kapısı oldu



İsviçreli reasürans devi Swiss Re ve RenRe, yeni doğal afet tahvilleri geliştirmek için ekip oluşturdu. Öte yandan, Swiss Re tarafından ihraç edilen ve 250 milyon dolar getiri elde edilen Matterhorn Re doğal afet tahvili için sponsor arayışları da devam ediyor. Swiss Re, özellikle Amerika kıtasında görülen tayfun ve



fırtınalara karşı 175 milyon dolarlık fon toplamayı planlıyor. 2013 yılından bu yana söz konusu tahvilleri geliştirip sunan RenRe ise ABD, Porto Riko ve Virgin Adaları bölgelerindeki fırtınalara ve Kanada'daki depremlere karşı tahvil ihraç sürecini başlatmayı hedefliyor. 3 yıllık bir süreci kapsayacak ihraçla

birlikte birçok ülkeden fonların yatırıma aktarılması bekleniyor. Yatırımcılarına finansal piyasadaki risklerden bağımsız bir risk-getiri dengesi sunan doğal afet tahvillerine talep sürekli artış gösteriyor. Ancak daha çok yatırımcıya ulaşmak için ürünlerin yatırım koşullarının basitleştirilmesi gerektiği belirtiliyor.



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

Moody's'e göre Fransız sigortacılar düşük faiz ortamını iyi yönetemiyor

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, 2020 yılında Fransa sigorta sektörüne dair negatif beklentilerini kamuoyuyla paylaştı. Özellikle elementer branştaki büyüme baskısı ve sigorta şirketlerinin bilançolarını uzun zamandır olumsuz etkileyen düşük faiz oranlarının Fransız sigortacılar tarafından iyi yönetilemediğini düşünen uzmanlar, elementer branşın Fransa piyasasındaki ağırlığına da dikkat çekiyor. Elementer branşta 2 ila 5 yıllık yatırım geri dönüş süreleri uygun bulunuyor. Sektörün her yıl portföyünün yüzde 10 ila 35'ini yeniden yatırıma yönlendirdiği de bir başka önemli veri.

Araştırmayla ilgili görüşlerini paylaşan Moody's Başkan Yardımcısı Benjamin Serra, 2019 yılında yine düşen faiz oranları sonrasında Fransız sigortacılar için konjonktürün daha da zorlaştığının, özellikle hasar-prim



dengesinin ciddi zarar gördüğünün altını çiziyor. Sağlık sektörüne de dikkat çeken Serra, sektördeki

rekabetin artarak devam ettiğini ve fiyatlar genel dengesinde bozulma tespit ettiklerini sözlerine ekliyor.

Malaysian Re ve Pacific Life Re'den "retakaful" ortaklığı

Malaysian Reinsurance Berhad (Malaysian Re) ile Pacific Re'nin Singapur şubesi tarafından imzalanan ortaklık anlaşması doğrultusunda tekaful sigortacılığı alanında yeni ürünler geliştirilmesi kararı alındı. Malaysian Re CEO'su Zainudin Ishak ile Pacific Re Asya ve Avustralya Operasyonları Direktörü Andrew Gill tarafından imzalanan anlaşmayla reasüransın İslami versiyonu olan "retakaful" alanında inovatif ürünler geliştirileceği açıklandı. Bu aynı zamanda iki şirket arasındaki ilk işbirliği olacak. Malaysian Re'nin ilgili birimi Malaysian Re Retakaful Division



(MRRD) tarafından geliştirilen retekaful ürünlerine ciddi bir talep bekleyen ortaklar, 2016 yılından beri faaliyet gösterdikleri alanda 2020'de ciddi bir talep bekliyor. Pacific Re tarafından teknik fiyatlandırma sürecinin yürütüleceği projede ürün geliştirme, pazar araştırmaları ve olası çapraz satış imkanlarının daha etkin şekilde değerlendirileceği analitik uygulamalar da geliştirilecek.





Her yerde hep yanınızda!

Mobil uygulamamızı indirin size özel fırsatlar ve sürprizlerden anında yararlanın!



WeSure, 55 milyon kullanıcıya ulaştı

2017 yılında Çinli Tencent bünyesinde kurulan WeSure, 55 milyon kullanıcıya ulaştığını, 25 milyondan fazla sigortalı müşterisi olduğunu duyurdu. Çin'in ünlü mesajlaşma uygulaması WeChat üzerinde de kullanılabilen uygulamada kişi başına prim üretimi 1000 yuana (yaklaşık 142 dolar) yaklaşırken yenilenme oranı da yüzde 40'a ulaştı. Kasım 2019 itibarıyla 280 bin hasar talebinin cevaplandırıldığını belirten WeSure yetkilileri, 97 milyon dolara yaklaşan ödeme yapıldığını açıklıyor. WeSure CEO'su Alan Lau, 1 milyara yaklaşan WeChat kullanıcılarına yönelik ürün geliştirme çalışmalarına devam ettiklerini, Tencent'in sigorta sektöründeki tecrübesini en etkin şekilde satışa dönüştürmek istediklerini vurguluyor. Çin'de kansere karşı ilk teminatı sunan şirket olarak büyük talep gören WeSure; sigortacılık,



Alan Lau

sağlık ve finans sektörlerinin diğer aktörleriyle işbirliğini yaygınlaştırmaya planlıyor. PICC ile birlikte KOBİ'lere yönelik geniş

bir ürün yelpazesi geliştirdiklerini belirten Lau, inovasyonu ürün geliştirme hedeflerinin tam ortasında konumlandıklarını altını çiziyor.

IFRS 17, reasürans kontratlarında değişiklik öngörüyor

Uluslararası Muhasebe Standartları Birliği (IASB) tarafından IFRS 17'nin uygulanmasıyla ilgili yapılan açıklamada, yenilenen reasürans kontratlarında önemli değişiklikler gerektiği belirtildi.

IASB tarafından yürütülen uyum faaliyetlerinde reasürans faaliyetlerinden elde edilen gelir hesaplamalarının ve hesapların muhasebeleştirileceği kayıtların nasıl değiştirileceğiyle ilgili haziran ayında yayınlanan tasarlara iletilen itirazlar da dikkate alınıyor. Özellikle



Willis Towers Watson tarafından dile getirilen düzeltme taleplerinde önerilen kalemlerin muhasebenin tutarlılığı ilkesine uygun düşmediği belirtiliyor. IASB tarafından öneri ve itirazların

Şubat 2020 sonuna kadar değerlendirileceği belirtilmekle birlikte, özellikle büyük tutarlı sigorta ve reasürans kontratları için özel düzenlemeler yapılabileceği öngörülüyor.

Halk Bankası'nda yeniden yapılanma... Değişimin ip uçları Finans Gündem'de

Kim nereye transfer oldu?

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

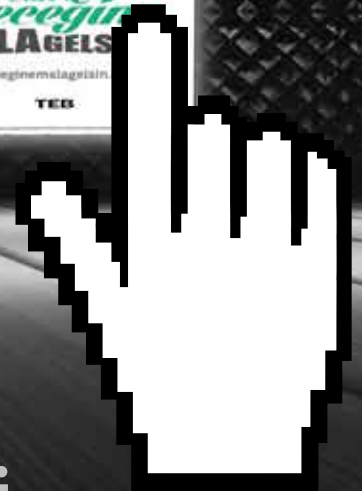
Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



TÜRKİYE'NİN
FİNANS MERKEZİ



Swiss Re, Endonezya hükümetiyle ortaklığa hazırlanıyor



İsviçreli sigorta devi Swiss Re, Endonezya hükümetinin doğal afetlere karşı kurduğu konsorsiyuma katılma karar aldı. Özellikle hükümete ait taşınmaz malların korunmasını amaçlayan konsorsiyum, Swiss Re'nin yanı sıra 56 sigorta ve reasürans şirketinin katkılarıyla hayata

geçirilecek. Toplamda 770 milyon dolar değerinde bir portföy oluşturulacağını açıklayan yetkililer, 2023'e kadar işbirliğinin devam ettirileceğini belirtiyor. Konsorsiyumla birlikte Swiss Re, Endonezya hükümetine doğal afet tahvili geliştirilmesi için de yardım edecek. Özellikle 2018

yılında ülkede büyük yıkıma yol açan deprem ve sonrasında yaşanan tsunami sonrasında doğal afet tahviline yönelik çalışmalarına hız veren Endonezya hükümeti, sigorta sektörünün geliştirilmesi ve finansal sistemdeki payının artırılması yolunda ciddi bir projeksiyon oluşturmuş durumda.

Trov, Asya'da Sampo ile ortaklığa gidiyor

InsurTech dünyasının parlak ismi Trov, Asya'daki operasyonlarını geliştirmek için Sampo Holding ile işbirliği başlatıyor. İşbirliğinin hedefinde, mobil hizmetler konusunda inovatif çözümler üretmek var. Sampo Digital Lab CEO'su Dan Ikehata, özellikle otonom ulaşım çözümleri üzerine yoğunlaşacaklarını açıkladı. Araç paylaşma, mikro mobilité ve filo kiralama, öncelikli konular arasında. Trov CEO'su Scott Walchek de Sampo gibi bir sigorta deviyle geliştirecekleri ürünlerle ilgili duydukları heyecanı dile getirdi ve "Dinamik, müşteri beklenti ve taleplerine göre değiştirilebilecek, gelişmiş bir risk değerlendirme aşaması sonrasında fiyatlanacak hizmetleri bölge halkına



sunacağız" dedi. Sampo Holding Başkan Yardımcısı ve CDO'su Koichi Narasaki ise mobil çözümler ve teknolojik yeniliklerle

dağıtım kanallarını otomatize etme ihtiyaçlarını dile getirerek, Trov ile uyumlu çalışmaları uzun süre devam ettirmeyi planladıklarının altını çizdi.

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.



“2020’de büyük birleşme ve satın almalar olabilir”

AIG CEO’su Peter Zaffino, elementer sigortacılık piyasasına yönelik değerlendirmelerde bulundu. Zaffino, 2020 yılında teknolojik gelişmelerle birlikte daha dinamik bir teknik analiz altyapısı öngörüyor ve dijitalleşmenin yine başat gündem maddesi olacağını vurguluyor. Bu yıl sektör genelinde büyük montanlı birleşme ve satın alma işlemleri olabileceğinin altını

çizen Zaffino, finansal piyasalar, motor ve varlık sigortalarına yönelik ciddi bir talep patlaması bekliyor. Reasürans piyasasındaki coğrafi kısıtların azalacağını ve daha holistik bir yapının ortaya çıkacağını da belirten Zaffino, birçok farklı disiplinin piyasaya gireceğini, müşteri taleplerine dönük farklı çözümlerin ortaya çıkacağını öngörüyor.



Peter Zaffino

Kadınların Lloyd’s’taki gururu Beale, hukuk cephesine geçti



Inga Beale

Ünlü İngiliz hukuk bürosu Clyde&Co, sigorta alanındaki faaliyetlerini güçlendirmek amacıyla İngiliz broker Lloyd’s’un eski CEO’su Inga Beale’yi bünyesine kattı. 2014 yılından 2018’e kadar Lloyd’s operasyonlarını yöneten Beale, kurumsal bünyede dijitalleşme sürecini başlatmış; Çin, Dubai ve Hindistan’daki operasyonları güçlendirmişti. Lloyd’s’ta önemli

ve radikal kararların alınıp uygulanmasını sağlayan Beale, Clyde&Co bünyesindeki görevine Ocak 2020 itibarıyla başladı. Sigorta hukukunda dünya çapında operasyonlar yöneten ve alanının lideri olarak nitelendirilen Clyde&Co’nun kıdemli ortaklarından Peter Hirst, Beale’nin 40 yılı aşkın sektör deneyimini hatırlattı ve sigortacılığın

her aşamasında yönetici olarak bulunduğu altını çizdi. Sigorta sektöründeki kadın yöneticiler arasında rol model olarak görülen Beale, kurumlarda cinsiyet eşitliğinin sağlanması, kadın çalışan sayısının özellikle yönetim kademesinde de artırılması için birçok faaliyette yer aldı. Beale’nin Clyde&Co’ya sağlayacağı katkı merakla bekleniyor.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



Bireysel emekliliğin 2019 KARNESİ



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

OECD'nin "olgun" emeklilik fonu piyasası kapsamına girebilmek için, ülkenin emeklilik yatırım fon varlıklarının toplam değerinin GSYH'ya oranının yüzde 20'nin üzerinde olması gerekiyor. Türkiye'de ise 2016 sonu itibarıyla yüzde 4.8 olan bu oran 2018'de yüzde 1.72'ye geriledi...

Bireysel emeklilik sisteminin 2019 yılı faaliyet raporu açıklandı. Otomatik katılım sistemiyle tanıştığımızdan beri gönüllü bireysel emeklilik sistemimiz katılımcı sayısı anlamında ilerlemiyor hatta geriliyor. Şirketler yeni katılımcıyla ancak otomatik katılımı tanııyor desek yeridir.

2019 yılında katılımcı sayısı 7 milyonu aşamadı. 6 milyon 871 bin 132'de kaldı. 31 Aralık 2018 itibarıyla bu sayı 6 milyon 878 bin 224'tü.

Emeklilik şirketleri emeklilik fonlarında birikim sağlamayla daha fazla ilgilenmek zorunda kaldı. Katılımcıların fonlarda değerlendirilen tutarı büyümeye devam etti.

Katılımcıların fon büyüklüğü 2018 yılı sonunda 76.9 milyar TL'ydı. 2019 sonu itibarıyla bu

tutar 101.8 milyar TL olarak gerçekleşti. OECD'nin "olgun" emeklilik fonu piyasası kapsamına girebilmek için, ülkenin emeklilik yatırım fon varlıklarının toplam değerinin GSYH'ya oranının yüzde 20'nin üzerinde olması gerekiyor. Yaşadığımız ekonomik daralmanın da etkisiyle emeklilik fonlarının GSYH içindeki oranı da düştü.

Ülkemizde emeklilik yatırım fon varlıklarının GSYH'ya oranı, 2017 yılı faaliyet raporunda yer aldığı şekilde, 2016 yılı için yüzde 4.8 seviyesindeydi. 2018 yılı için bu oran yüzde 1.72 oldu.

Acente ve brokerlerin payı artıyor

Aslında bireysel emeklilikte para biriktirmeyi sevdi. Bireysel emeklilik bizim için iyi bir "tasarruf koçu" oldu. 2019 yılında katılımcılar





sözleşmelerine ortalama katkı payı olarak aylık 344 TL ödedi. Bireysel emekliliğe en çok ödemeyi yapan yaş grubu 56 ve üzeri oldu. Bu kesim bireysel emeklilik hesaplarına aylık ortalama 445 TL ödedi. 45-55 yaş arası aylık ortalama 415, 35-44 yaş arası ise 332 TL ödedi. Emeklilik yaşı 56 olmasına rağmen en fazla ödeme yapan yaş grubunun 56 yaş ve üzeri olması üzerinde durulması gereken bir konu. Sözleşmelerin kıdem yılı, devlet katkısını hak ediş süresi, sistemi sadece 10 yıllık düşünmek, 56 yaş ve üzerindeki katılımcıların diğer yaş gruplarına göre tasarruf edebilecek gelirinin olması gibi başlıklar yardımcı olabilir. 100 katılımcıdan 85'i tek sözleşmeye sahip. Sistemde 10 kişiden birinin iki sözleşmesi var. Yıllar boyunca dikkat çeken bir konu da dağıtım kanallarının üretim payı. Acenteler üretimdeki payını artırıyor. Brokerlerin de payı artırıyor. Katılımcısına en fazla aylık

ödemeyi yaptıran dağıtım kanalı da aylık 810 TL ile yine özel acenteler oldu. Üretimin yarısını karşılayan bankalar için bu tutar 377 TL. Acente müşterilerinin yüzde 19'u ödemelerini yıllık yapıyor. Bu oran da diğer dağıtım kanallarının üzerinde. Şirketlerin fon işletim gideri gelirinden sonra en önemli geliri olan yönetim gideri oran olarak yıllar itibarıyla azalmaya devam ediyor. 2017 yılında yüzde 1.83 olan oran, 2019 sonu itibarıyla kümülatif yönetim gider kesintisi bireysel

emeklilik sözleşmelerinde yüzde 1.66, bireysel emeklilik sözleşmelerinde yüzde 2.03 oldu. 2020 yılı; sözleşmelerden nakit çekme hakkı, kredilere teminat gösterme, 18 yaş altı kişilerin sisteme dahil edilmesi gibi mevzuat düzenlemeleri yapılmazsa tamamlayıcı emeklilik sisteminin tasarlanmasının gölgesinde geçecek. Sistemde alacağımız aksiyonların gönüllü bireysel emekliliğe zarar vermemesine özen gösterdiğimiz bir yıl olması dileğiyle. 



BES'te getiriler 2019'da gaza bastı!



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

ses@ludens.com.tr

2020 yılının ilk ayını geride bırakırken, bu yazımızda bireysel emeklilik sistemindeki (BES) getirilere bir göz atmak istedik. Bu yazımızda fonların performansına kısa, orta ve uzun vadelerde bakmaya çalışacağız...

BES fon getirilerinin enflasyonla karşılaştırılması

Gönüllü bireysel emeklilik fonlarının ağırlıklı ortalama net getirisi, son 5 yılda TÜFE'nin 35 puan üzerinde oldu. Son 10 yıla baktığımızda bu oran 72 puan, BES'in başladığı 2004 yılından bu yana 273 puan oldu. 2019 yılında ise emeklilik fonlarının ağırlıklı ortalama getirisi enflasyonun 14.9 puan üzerinde oluştu.

Kategori bazında getirilerin enflasyon karşısındaki durumu

Fon kategorileri bazında

bakıldığında, gönüllü BES'te başlangıçtan itibaren en yüksek getiri yüzde 703 ile kamu dış borçlanma araçları emeklilik fonlarına ait. Son 10 yılda en yüksek getiri yine kamu dış borçlanma araçları fonları kategorisinde sağlandı. Son 5 yılda en yüksek getiri kıymetli maden fonlarında oluştu. 2019 yılında en yüksek getiri ise hisse senedi fonlarından sağlandı.

Mevduat faiz oranlarıyla karşılaştırma

Fonların vergi sonrası getirisi mevduat faiz oranıyla karşılaştırıldığında, başlangıçtan itibaren, son 10 yıllık ve son 5 yıllık dönemlerde ağırlıklı ortalama fon getirisinin mevduat faizlerinin üzerinde olduğu görülüyor. 2019 yılında da benzer bir resim oluştu ve ağırlıklı ortalama fon getirisi mevduatın 8.4 puan üzerinde gerçekleşti.

BES FONLARININ BİRİKİMLİ AĞIRLIKLANDIRILMIŞ ORTALAMA GETİRİSİNİN MEVDUAT GETİRİSİYLE KARŞILAŞTIRILMASI

Not: Mevduat faizi olarak "bankalarca açılan mevduatlara uygulanan ağırlıklı ortalama faiz oranı (aylık-stok) (1 aya kadar vadeli TL üzerinden açılan vadeli mevduatlar)" yüzde 15 oranında stopajdan arındırılarak kullanılmıştır. Fonların getirisinden yüzde 3.75 oranında stopaj kesintisi yapılmıştır. Burada katılımcıların emeklilik hakkı kazanarak sistemden ayrıldıkları varsayılmıştır. Stopaj kesintisi, 10 yıl süreyle sistemde kalmadan ayrılanlar

	Fonların ağırlıklı ortalama getirisi (%)	Mevduat, net (%)
Başlangıçtan itibaren	574	550
Son 10 yıl	221	135
Son 5 yıl	109	75
2018 Yılı	25.8	17.4

için yüzde 15 ve en az 10 yıl süreyle sistemde kalan ancak 56 yaşını tamamlamadan ayrılanlar için yüzde 10'dur.



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.

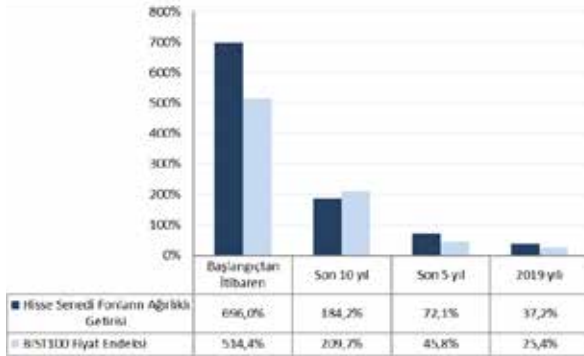
Yıldız Sayısı	Anlamı	Yıldız Sayısı	Anlamı
★★★★★☑	Çok iyi ve istikrarlı	★★★★	Vasat
★★★★	Çok iyi	★★★	Kötü
★★★	İyi	★★	Çok Kötü



Hisse fonlarının durumu

Hisse senedi emeklilik fonlarının birikimli ağırlıklandırılmış ortalama net getirisi başlangıçtan itibaren, son 10 yıllık ve son 5 yıllık dönemlerde BİST-100 Fiyat Endeksi'nden daha yüksek. 2019 yılında da hisse senedi emeklilik fonları, birikimli ağırlıklandırılmış ortalamaya bakıldığında BİST-100 Fiyat Endeksi'ne göre katılımcısına 11.8 puan daha yüksek getiri sağladı.

HİSSE EMEKLİLİK FONLARININ BİRİKİMLİ AĞIRLIKLANDIRILMIŞ ORTALAMA NET GETİRİSİNİN BİST-100 FİYAT ENDEKSİ'YLE KARŞILAŞTIRILMASI



LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(31 Aralık 2019 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Kahımlı Sayısı
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	13.6	178.275.859	11.893

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

HHG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24.3	553.423.350	117.630
AVG	AvivaSA Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24.4	2.119.264.790	149.680
EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	25.1	212.007.860	23.915

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

BEH	Fiba Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	21.4	48.451.036	10.705
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	25.3	324.352.044	39.549
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	24.0	522.668.165	69.379
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	25.7	83.490.116	19.343
EIH	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★★★	21.1	51.351.484	15.708

Esnek Emeklilik Fonları

AHO	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	18.5	1.078.402.332	140.342
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	18.9	31.363.043	10.808
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	19.2	108.422.999	14.921
EIE	Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	19.4	117.747.473	24.330
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	18.1	797.815.067	82.003
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	19.9	51.822.740	14.763
ZHE	Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	16.7	1.225.119.202	561.172

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	17.3	1.056.653.517	214.989
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	13.6	508.818.029	111.580
AZS	Allianz Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	13.8	35.936.220	12.341
EST	Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Stand. EYF	★★★★★	14.8	57.803.464	5.461

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.



2020'DE LİDERLERİN OKUMASI İÇİN ÖNERİLEN 20 KİTAP



Pennsylvania Üniversitesi'ne bağlı Wharton Okulu'nda dersler veren Amerikalı psikolog ve yazar Prof. Adam Grant'e göre okumayan liderler öğrenmeye zaman ayırmıyor. Okumak için çok meşgul olduğunu söyleyen lider ve yöneticilerin sayısındaki artışa şaşırarak Grant, "Okumak için zamanı olmayan lider öğrenmeye vakti ayırmayan liderdir. Öğrenmek bir lider için vazgeçilmez en önemli unsur olmalıdır, bu nedenle hep daha çok okumalıyız" diyor.

İşte Adam Grant'ın "problem çözme", "ilişkiler", "iş ve yaşam", "kimlik" ve "mutluluk" ana temalarıyla liderleri etkilemek için seçtiği 20 kitap...

Problem çözme

1. **Ozan Varol:** Roket Bilimcisi Gibi Düşün (Think Like a Rocket Scientist)
2. **Thomas Wedell-Wedellsborg:** Sorunuz Nedir? (What's Your Problem?)
3. **Dan Heath:** Yukarı Akış (Upstream)
4. **Emily Balcettis:** Daha Net, Daha Yakın, Daha İyi (Clearer, Closer, Better)

İlişkiler

5. **Vivek Murthy:** Birlikte (Together)
6. **Lydia Denworth:** Arkadaşlık (Friendship)
7. **Marissa King:** Sosyal Kimya (Social Chemistry)

8. **Wayne Baker:** Tek Yapmanız Gereken Sormak (All You Have to Do is Ask)

9. **Kate Murphy:** Dinlemiyorsunuz (You're Not Listening)

İş ve yaşam ritimleri

10. **Nicholas Kristof ve Sheryl WuDunn:** İp (Tightrope)

11. **Bruce Feiler:** Hayat Geçişlerde (Life is in the Transitions)

12. **Andrew Barnes ve Stephanie Jones:** 4'üncü Gün Haftası (The 4 Day Week)

13. **Celeste Headlee:** Hiçbir Şey Yapma (Do Nothing)

Kimlik ve mutluluk

14. **Olga Khazan:** Garip (Weird)

15. **Don Moore:** Kendinden Emin (Perfectly Confident)

16. **Marie Kondo ve Scott Sonenshein:** İş'te Sevinç (Joy at Work)

Anılar ve otobiyografiler

17. **David Chang:** Şeftali Ye (Eat a Peach)

18. **Alicia Keys:** Daha Çok Kendim (More Myself)

19. **Daymond John:** Güç Kayması (Powershift)

20. **Lindsey Vonn:** Yükseliş (Rise)



95. YILIMIZI KUTLUYORUZ!

KÖKLÜ GEÇMİŞİMİZ İLE GELECEĞE GÜVENLE BAKIYORUZ.



0850 7 24 0850

www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**

Kaybetmek yok.



Hayatta alabileceğiniz en büyük risk, hazırlıksız olmak!

Anadolu Sigorta'dan Riskli Hastalıklar Sigortası yaptırın,
kendinizi 10'dan fazla tehlikeli hastalığa karşı güvence altına alırken,
toplu ödeme ayrıcalığıyla bu zor süreçteki ihtiyaçlarınızı rahatlıkla karşılayın.