



Groupama 2018'i
kârlı tamamladı



KOBİ'lere
özel yönetici
sorumluluk
sigortası



"Sigorta
parmağınızın
ucunda"

**"Trafikten çekilmeyeceğiz
DİĞER BRANŞLARDA
İNOVATİF ÜRÜNLER yolda"**



Sigortacılar için kaçırılmaması gereken bir etkinlik:

**DIA Amsterdam
2019**



Zeynep Turan Stefan yazdı



Ray eXpress ile teklifler de ekspres poliçeler de!





Sigorta Günü'nden Sigorta Haftası'na...

Bilindiği gibi Mayıs aylarının son haftası Sigorta Haftası olarak kutlanıyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından son yıllarda sadece bir güne sığdırılıp adeta "sigorta günü" havasında kutlanan Sigorta Haftası, bu yıl farklı bir etkinliğe sahne oldu. Evet, TSB bu yıl sigorta haftasını Türkiye'nin önündeki iki önemli gündemi tartışarak kutladı. "İklim Değişikliği ve Doğal Afet Riskleri" ve "Yaşlanma Olgusu: Yaşlılıkta Bakım ve Tamamlayıcı Emekliliğin Önemi" konularını; sektör temsilcileri, akademisyenler ve kamu temsilcilerinin katıldığı bir panelle tartışmaya açtı. Önceki yıllarda rutin ve bazılarınca sıkıcı bulunan panelin yerini farklı bir etkinliğe bırakması olumlu karşılandı. Akıllı Yaşam bayide satılan, Fortune Türkiye ile birlikte tüketiciye ulaşan tek sektör dergisi olduğu için rakiplerine göre baskıya biraz daha erken giriyor. Bu yüzden etkinlikle ilgili geniş haber çalışmasını önümüzdeki sayıda ayrıca yayınlayacağız. Farkındalık yaratıldığını ve rutin dışına çıkılarak farklı bir tartışma platformu oluşturulduğunu şimdiden belirtmek istedim. Emeği geçen herkesi kutluyorum. Elbette Sigorta Haftası'yla ilgili etkinlikler sadece TSB'nin paneliyle sınırlı değil. Bu konuda acentelerden TSB'nin yan

kuruluşlarına kadar sigorta bilincinin gelişmesine katkı yapmak için dikkat çekici, farkındalık yaratıcı her türlü çalışmaya imza atan herkesi kutlamak lazım. Malum, Türkiye'de sigorta bilinci istenilen düzeyde değil. Zorunlu olmasına rağmen trafik sigortalarından bile penetrasyon oranı düşük. Yine zorunlu olmasına rağmen her iki evden birinin deprem sigortası yok. Zorunlu olan trafik ve DASK'ta durum böyleyse diğerlerini varın siz düşünün. Araçlar için kasko yaptırmaya oranı sürekli azalıyor. Ev, işyeri, KOBİ sigortalarında durum daha da vahim. Sağlık sigortalarını anlatmaya gerek bile yok. Tamamlayıcı sağlık sigortalarında nispeten olumlu gelişmeler olsa da henüz istenilen seviyelerde değil. Kısacası sigortanın ne olduğunun, işlevinin, faydalarının hala anlatılmaya ihtiyacı var. Belki de sektör kendini anlatmaya Ankara'dan başlamalı. Evet, kim ne derse desin sektörün en büyük rakibi devlet. Devlet ekonomi için "babalık" görevinden vazgeçip asıl işine odaklansa sektör daha rahat gelişip büyüyecek. Kısacası sigorta şirketi, aracısı, kanun koyucusu, ürün alıcısı, ürün dağıtıcısı herkes bu sektörün gelişmesi için el ele vermeli. Unutmayalım ki sigorta sektörü gelişirse ülke gelişir, ülke gelişirse herkes kazanır.

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: Turkuvaaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.





20

22



32



46



26

20

KOBİ'lere özel yönetici sorumluluk sigortası
Anadolu Sigorta Kobi Paket Poliçesi kapsamında alternatifli limitlerle ve uygun primlerle sunduğu Yönetici Sorumluluk Sigortası ile muhtemel risklere karşı yöneticilerin zararlarını tazmin teminatı sunuyor...

22

"Sigorta parmağınızın ucunda"
Somp Japan Sigorta, yeni mobil uygulaması "Somp Mobilo" ile müşterilerine hızlı hasar ihbarı, hasar süreçlerini takip etme ve ödeme, uçtan uca poliçe satın alma, asistans hizmetlerine tek tuşla erişim gibi olanaklar sunuyor...

26

"Trafikten çekilmeyeceğiz diğer branşlarda inovatif ürünler yolda"
Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, çalışan başına 25.7 milyon TL prim üretimi ve yüzde 72 sermaye kârlılığıyla hem çalışan hem de sermaye verimliliği açısından sektör lideri olduklarını vurguluyor. Yaşar, eleştirilere rağmen trafik sigortalarında büyümeyi sürdüreceklerini de belirtiyor...

32

Groupama 2018'i kârlı tamamladı
Groupama Sigorta'nın 2018 yılı net kârı 120.5 milyon TL oldu. Hayat dışı sigortalarda 2017'ye göre yüzde 9.8 büyüyen şirket, 1 milyar 347 milyon TL'lik prim üretilen gelirlerini de yüzde 57 artırdı. Groupama, hayat sigortalarında ise yılı 163.9 milyon TL'lik prim üretimiyle kapattı...

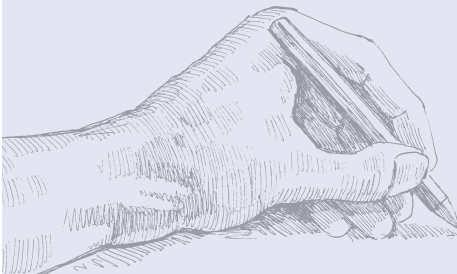
42

Notre-Dame yangını sigorta temelli yatırım araçlarına talebi etkileyebilir
Sigorta ve reasürans sektörünün de yakından izlediği Notre-Dame Katedrali yangınının yankıları sürüyor. Uzmanlar, sigorta temelli yatırım araçlarına yönelik talebin bu yangın sonrasında zarar görebileceğini düşünüyor. Zira tarihi binalar ve sanat eserleri de bu tür yatırım araçlarına temel teşkil edebiliyor.

46

"Yemek yapmak bir kimya-simya meselesidir"
TV programlarıyla, gazete-dergi yazılarıyla, kitaplarıyla lezzet sırlarını paylaşan Sahrıp Soysal, aynı zamanda Azerbaycan'da şehir şehir dolaşıp yemek-kültür programı yapıyor. Sahibi olduğu Sahrıp Pera Restaurant'da, sevgisini de eklediği Anadolu lezzetlerini müşterilerine sunuyor...

yazarlar



18

Dalkan Delican
Demiş ve istemiştik...

34

Zeynep Turan Stefan
EIOPA'nın sistemik risk ile sınırı

48

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
En başarılı emeklilik fonları

P Kasko Sigortası

Peugeot marka araçlara özel
Groupama Sigorta güvencesi!



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



Groupama
SİGORTA

Sigortam Cepte “Yılın Seçilmiş Ürünü” oldu

Araştırma şirketi Nielsen tarafından bu yıl dördüncüsü düzenlenen “Yılın Seçilmiş Ürünü” ödülüne, Mobil Sigortacılık Uygulamaları kategorisinde Anadolu Sigorta’nın “Sigortam Cepte” uygulaması layık görüldü. Nielsen’in 44 ülkede 4,5 milyar tüketiciye ulaşarak belirlediği bu ödül, Türkiye’de 4 bin 35 tüketiciyle yüz yüze görüşerek yapılan anketler sonucunda belirlendi.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Yılın Seçilmiş Ürünü programı başta Fransa, İtalya ve İspanya gibi Avrupa Birliği ülkelerinde uzun yıllardır uygulanıyor. Biz de bu prestijli ödüle sahip olmaktan son derece memnunuz. Günümüzün rekabetçi ortamında firmaların çoğu, müşterilerinin ürünleriyle yaşadığı



deneyimlerde hangi noktalarda sorun/mutsuzluk yaşadıklarını, müşterilerin dile getirdiği ve/veya getirmediği davranışları anlayıp tespit etmekte güçlük çekiyor ve müşterileriyle uzun vadeli ilişkiler kurmakta zorlanıyor. Biz de bu bilinçle müşterilerimizin deneyimlerinin

kalitesini iyileştirmeye odaklanıyoruz. Bu sayede müşterilerimize her etkileşim noktasında tutarlı ve doğru bir deneyim sunabilmek için hız kesmeden çalışıyoruz.”

Anadolu Sigorta, Sigortam Cepte ile tüketicilerin sigorta ürün, hasar ve hizmet beklentilerinin en yüksek düzeyde karşılanmasına yönelik tasarımları hayata geçiriyor. Sönmez, “Müşterilerimiz Sigortam Cepte üzerinden şu an 12 adet sigorta ürününü satın alabiliyor. Mevcut poliçeleriyle ilgili vade, prim ödeme, hasar dosya takibi gibi bilgilere ulaşabiliyor, hasar işlemlerini kolaylıkla gerçekleştirebiliyor, çekici çağırma, ikame araç gibi asistans hizmetlerinden yararlanabiliyor. Ayrıca Turbojet kapsamına giren tüm hasar ödemeleri anında müşterinin hesabına aktarılabilir” diyor.

Anadolu Hayat Emeklilik, başarılı İş Bankası şubeleriyle Antalya’da buluştu

Anadolu Hayat Emeklilik, başarılı Türkiye İş Bankası şubeleriyle bir araya geldi. 26-28 Nisan tarihinde Antalya’da gerçekleşen buluşmaya Anadolu Hayat Emeklilik ve Türkiye İş Bankası’nın Genel Müdürlük yöneticileri, Türkiye İş Bankası Bölge Satış Müdür ve Müdür Yardımcıları ile başarılı şube müdürleri katıldı. Açılış kokteylinde konuşan Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, şu değerlendirmelerde bulundu: “Anadolu Hayat Emeklilik’in sektördeki başarısının ardında Türkiye İş Bankası şubelerinin çok önemli bir yeri var. 2018, başarılarımızı sürdürdüğümüz ve verimliliğimizi artırdığımız bir yıl oldu. Otomatik katılımla ivme kazanan bireysel emeklilik sektörü de büyümeye devam etti. Güncel



verilere göre bireysel emeklilik ve otomatik katılım toplamında 1 milyon 700 bini aşkın katılımcı sayısı ve devlet katkısı dâhil 16,9 milyar TL fon büyüklüğüne; hayat sigortası branşında ise yaklaşık 640 milyon TL’lik prim üretimine ulaştı.”

Etkinlik kapsamında üstün performans gösteren Türkiye İş Bankası şube ve bölge yöneticilerine ödülleri takdim edildi. Keyifli bir hafta sonu geçiren katılımcılar düzenlenen turnuvalarla da kıyasıya yarıştı.

Siz Güvenle Gezin Diye, Seyahat Sağlık Sigortanız Cebinizde!



DOĞA
sigorta

**Galatasaray Doğa Sigorta
Erkek Basketbol Takımı
İsim Sponsoru**



HERKES İNDİRİN
App Store



HERKES İNDİRİN
Google play

www.dogasisigorta.com

Güneş Sigorta'dan çevre dostu öğle arası atölyeleri

62 yıllık tarihi boyunca sürdürülebilirlik ve toplumsal sosyal sorumluluk vizyonu çerçevesinde faaliyetlerine devam eden Güneş Sigorta, 3 Nisan'da "Sıfır Atık", 19 Nisan'da ise "Saksıda Bostan" seminer ve atölye çalışmasını genel müdürlük binasında gerçekleştirdi. Ekoloji ve sürdürülebilir yaşam üzerine seminer ve atölye çalışmaları düzenleyen Kokopelli Şehirde'nin kurucularından Elif Çatıkkaş, Sıfır Atık atölyesinde; sıfır atık kavramı, atıkların geri dönüşümü ve günlük hayatımızda uygulayabileceğimiz pratik önerilerle ilgili katılımcılara önemli ipuçları verdi. İlgi ve beğeniyile takip edilen seminerin ardından katılımcılara bez torba üzerine baskı uygulaması gösterildi. Kokopelli Şehirde'nin kurucularından Yasemin Kırkağaçlıoğlu ise 19 Nisan'da düzenlenen Saksıda Bostan atölye



çalışmasında katılımcılara; tohum seçimi, tohum çimlendirme, bitki bakımı, bitkiden bitki üretme, geri dönüşüm malzemelerinden saksı yapımı ve saksıda bostan kitlerine

tohum ekimiyle ilgili önemli bilgiler verdi. Yoğun katılımın olduğu seminer sonrasında katılımcılara domates fidesi ve roka ekimi uygulamalı olarak gösterildi.

Güneş Sigorta, Alacak Riski ve Yönetimi Konferansı'ndaydı

24 Nisan'da İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde düzenlenen "Alacak Riski ve Yönetimi Konferansı"na konuşmacı olarak katılan Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, şirketin KOBİ'lere destek sağlayan yeni ürünü Devlet Destekli Alacak Sigortası'nın kapsamı, faydaları ve ürün yapısı hakkında katılımcılara önemli bilgiler aktardı. Benli, "Güneş Sigorta olarak sektörümüzde Devlet Destekli Alacak Sigortası ürününün satışına ilk başlayan ve aynı zamanda da



Atilla Benli

kendi sistemi üzerinden polişe düzenleyen ilk sigorta şirketlerinden biriyiz. Ülke ekonomimizde oldukça önemli bir konuma sahip olan KOBİ'lerimize alacak sigortası birçok avantaj ve kolaylık sağlıyor. Kamu otoritesi tarafından havuz sistemiyle oluşturulan Devlet Destekli Alacak Sigortası; firmaların yapmış olduğu, herhangi bir teminata bağlanmamış vadeli satışlardan doğan borcun ödenmeme riskini güvence altına alan bir sigorta ürünü. Bu ürün sayesinde vadeli satış yapılmış

bir alıcının iflas, konkordato, tasfiye vb. hukuki durumlarda temerrüde düşmesini teminat altına alabiliyoruz" dedi. Yenilikçi ve müşteri odaklı ürünlerle KOBİ'leri desteklemeye devam edeceklerini belirten Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: "Güneş Sigorta olarak kurulduğumuzdan günden bu yana müşterilerimizin talep ve beklentilerine uygun yenilikçi ürün ve hizmetler sunmaya devam ediyoruz. Bu ürünlerimizden biri olan Devlet Destekli Alacak Sigortası ile KOBİ'lerimizin karşılaşılabilecekleri riskleri güvence altına alarak zorlu ekonomik koşullara karşı onların her zaman yanında yer almayı hedefliyoruz."



SİGORTASI VAR!

Sigorta Haftası
27 Mayıs - 02 Haziran

AXA'dan bir ilk daha: Cep Telefonu Sigortası

AXA Sigorta, Türkiye'de bir ilke imza atarak Cep Telefonu Sigortası'nı müşterilerine sundu. Ürün hem yeni cihazları hem de hali hazırda kullanımda olan cihazları teminat altına alıyor. Cep telefonunun düşmesi, kırılması, bir kaza sonucunda hasar alması, sıvıyla temas etmesi, yüksek voltajda kalması veya hatalı aksesuar kullanımı sonucu zarar görmesi durumlarında Cep Telefonu Sigortası kapsamında cihazın, ücretsiz lojistik hizmetiyle ve hiçbir ücret ödenmeden tamir edilmesi sağlanıyor. Garanti kapsamı devam eden cihazlar için de onarım yetkili servislerde yapılıyor. Cihazın onarılamaz duruma gelmesi veya çalınması durumunda ise sigortalıya eşdeğer bir cep telefonu temin ediliyor.

AXA Sigortalılar Cep Telefonu Sigortası'nın sunduğu avantajlardan faydalanmak için özel çözüm hattını arayabiliyor. AXA Sigorta acentelerinden ve web sitesinden satın alınabilen ürün, HOPİ'den de yüzde 5

Paracık hediye ediyor.

"Sigorta 4.0" inisiyatifi çerçevesinde müşterilerinin hayatına dokunan, yenilikçi ve sektörde fark yaratan ürünler geliştirdiklerini vurgulayan AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, Cep Telefonu Sigortası'yla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Günümüzde dünyanın üçte ikisi cep telefonu ile sürekli bağlantı halinde. Cep telefonları da her geçen gün gelişen özellikleriyle hayatımızda giderek daha fazla yer ediniyor; bankacılıktan iş yazışmalarına kadar günlük hayatımızda pek çok işimizi cep telefonlarımızla hallettiğimizi düşündüğümüzde cihazların zarar görmesi kullanıcılar açısından büyük sorun yaratıyor. Biz de AXA Sigorta olarak dijitalleşme yolculuğumuzda özellikle genç ve çalışan müşterilerimizin beklentilerine ve ihtiyaçlarına yönelik ürünler geliştirerek ihtiyaç duydukları her an onların yanında olduğumuzu ortaya koyuyoruz."



Firuzan İşcan

TARSİM sesli yanıt sistemi hasar ihbar hattını hayata geçirdi

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), hizmet kalitesini ve sisteme ilişkin memnuniyet düzeyini artırmak, hasar ihbarları konusunda yöntemleri çeşitlendirmek ve işlem sürelerini kısaltmak amacıyla TARSİM IVR (sesli yanıt sistemi) hasar ihbar hattını hayata geçirdi. Çağruları insan gücüne ihtiyaç duymadan karşılayan



bu yeni uygulama, bitkisel ürün sigortası ve sera sigortası branşlarında poliçe sahibi olan üreticilere, zamandan ve mekandan bağımsız olarak, telefonlar üzerinden 7/24 hasar ihbarında bulunma imkanı sunuyor. Sigortalı üreticiler, hasar ihbarında bulunmak için 0850 399 89 50 numaralı telefonu arayarak, poliçe numarasını ve

ardından TC kimlik numarası ya da vergi numarasını, hasar tarihini ve hasar nedenini tuşlayıp, kolaylıkla ve hızlı bir şekilde hasar ihbar kaydını oluşturabiliyor.

Üreticiler, yeni uygulamanın yanı sıra TARSİM mobil uygulama, tarsim.gov.tr üzerinde yer alan poliçe sorgulama/hasar ihbarı ekranı ve acenteler aracılığıyla da bitkisel ürün sigortası ve sera sigortası branşlarındaki poliçeleri için hasar ihbarında bulunabiliyor.

ZİRAAT SİGORTA İLE KOBİ'LERİN ALACAKLARI DEVLET DESTEKLİ TİCARİ ALACAK SİGORTASI GÜVENCESİNDE



KOBİ'lere özel
hızlı çözüm



Finansal risklerin
öngörülmesi



12 Ekim 2019 tarihine kadar
sisteme girenlere %10 indirim



DEVLET
DESTEKLİ

ALACAK
SİGORTASI

Siz de KOBİ sahibiyse yurt içi satışlarınızdan oluşan ticari alacaklarınıza yönelik risklerinizi Ziraat Sigorta ile Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası güvencesi altına alabilirsiniz.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta

Vakıf Emeklilik, geleceğin sigortacılarını ödüllendirdi

Vakıf Emeklilik'in, "Sigorta Laboratuvarı" projesi kapsamındaki okullarda, öğrencilerin finansal okuryazarlık seviyelerini ve sektör farkındalıklarını oyunlaştırma yöntemiyle artırmak amacıyla düzenlediği "Sanal Fon Yönetimi" yarışması tamamlandı. İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü'nün yönlendirmesiyle 1 Kasım 2018-30 Nisan 2019 tarihleri arasında düzenlenen yarışma sonucunda; Şişli Ahi Evran Meslek Lisesi 12'nci sınıf öğrencisi Ezgi Çakmak ve aynı okuldan 11'inci sınıf öğrencisi Tuğba Şevval Nur Dağ, en iyi portföy getirisine ulaşarak, birincilik



ödülünün sahibi oldular. Yarışmada birinciliğe layık görülen iki öğrenciye bilgisayar, ikinci olan öğrencilere tablet, üçüncülere ise hediye çeki armağan edildi. 6 ay süren yarışmada ayrıca her ayın sonunda en fazla fon getirisi sağlayan öğrencilere de 100'er TL'lik hediye çeki verildi. Yarışmada dereceye girenler ödülleri Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Volkan Sinan ve Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Ender Şenol'un elinden aldılar. Sinan, ödül teslimi sonrasında şu değerlendirmeyi yaptı: "Vakıf Emeklilik olarak ülkemizin finansal okuryazarlık oranının



artırılmasını önemsiyor ve bu yönde çeşitli projelerle farklılığımızı ortaya koyuyoruz. Gelecek nesillerin erken yaşta bilinçlendirilmesi için Sigorta Laboratuvarı Sanal Fon Yönetimi Yarışması'nı geliştirdik. Türkiye'de bir ilk olma özelliği taşıyan ve her iki okuldan 118 öğrencimizin katıldığı bu yarışma, gerçek sektör dinamikleri karşısında sanal bir fon yönetimine olanak sağlıyor. Ayrıca öğrencilere yarışma kapsamında rekabetçi ve eğlenceli bir dijital deneyim sunuluyor. Böylece yarışmacılar eğlenirken öğrenme becerilerine de sahip oluyor."

20 yıl içinde gelecek çok değişecek!

Ticari alacak, kefalet sigortası ve tahsilat hizmetleri sunan İspanya merkezli Atradius, küresel piyasalar için önemli bir yıl olması beklenen 2019'un ikinci yarısına yaklaştığımız dönemde iş dünyası için özel bir toplantı düzenledi. Ekonomist Ali Ağaoğlu'nun misafir konuşmacı olarak yer aldığı etkinlikte ülke ekonomisi, 2019 yılı ile ilgili beklentiler, dünya piyasaları, kur tahminleri ile gelecek yıllarda tüm dünyayı şekillendirecek dikkat çekici içerikler paylaşıldı.

Atradius'un müşteri portföyünde yer alan otomotivden tekstile, kimyadan dayanıklı tüketime, demir çelikten ilaç sektörüne kadar Türkiye'nin önde gelen şirketlerin yöneticilerinin katıldığı buluşmada Ağaoğlu, misafirlere 2019 yılının potansiyel avantajlarından ve risklerinden şöyle

bahsetti: "Dijital doğanlar dünyayı değiştirecek. 3D yazıcılar üretim modellerini değiştirirken 10 yıl içinde biyofabrikasyonla organ üretilecek, buna bağlı olarak insan ömrü uzayacak, beynimizle bilgisayarların bağlantısı sağlanacak, gelecek bizi sürprizlerle karşılayacak. Kayaç gazı ve kayaç petrolü sayesinde ABD petrol dünyasında en büyük üretici ve oyun değiştirici olurken; fosil yakıt olarak petrolün önemi azalmaya başlayacak. Halen yenilenebilir enerjiye en büyük yatırımı yapan Çin gibi ülkeler öne çıkacak. Elektrik enerjisi gelecek için çok daha büyük önem kazanacak. Ülkelerin elektrik enerjisini depolaması çok önemli. Elektriği depolayın, gerisini dert etmeyin." Ali Ağaoğlu, tasarruf ve yatırımları için öneri isteyenlere ise "İyi uyuyun, basit düşünün, nakit



gücünüz olursa yepyeni fırsatlar çıkacaktır, bunlara hazırlıklı olun" sözleriyle seslendi.

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan Atradius Türkiye Genel Müdürü Taner Işık ise 2019 için yüzde 50 büyüme hedeflediklerini, yeni pazarlarda müşteri kazanmak isteyen firmalara bir anlamda ihracat danışmanlığı yaptıklarını, yılın ilk çeyreğinde alacak sigortasına yönelik talebin arttığını vurguladı.

Tatilin Olmazsa Olmazı: ERGO Seyahat Sağlık Sigortası!

İster Eiffel Kulesi önünde havalı bir fotoğraf için Paris'e gidin
ister Bodrum'da denizin keyfini sürmek için ilk uçağa atlayın; ama bunları
yapmadan önce mutlaka ERGO Seyahat Sağlık Sigortası edinin.

Ani rahatsızlık, sağlık merkezine nakil veya bagaj kaybı gibi beklenmedik durumlara karşı
yurt dışında **40.000 Euro**, yurt içinde **1.000 Euro**'ya kadar koruma sağlayan **ERGO Seyahat
Sağlık Sigortası** ile tanışmanız için acentelerimize bekliyoruz.

Bavulunuz tam, seyahat sağlık sigortanız hazırsa iyi tatiller dileriz!

- ☒ Seyahat Sağlık Sigortası
- ☒ Güneş Kremi
- ☒ Gözlük
- ☒ Kulaklık
- ☒ Şarj Aleti

0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

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

Ayrıntılı bilgi için: www.ergosigorta.com

HDI Sigorta Galatarasay'a sponsor oldu

Galatasaray Kulübü ile HDI Sigorta arasında, sarı-kırmızılı kadın ve erkek voleybol takımlarını kapsayan isim sponsorluğu anlaşması imzalandı. Türk Telekom Stadyumu'nda düzenlenen imza törenine Galatasaray Kulübü Başkanı Mustafa Cengiz, sarı-kırmızılı kulübün voleyboldan sorumlu yönetim kurulu üyesi Okan Böke ve HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu katıldı. İmza töreninde konuşan Mustafa Cengiz, "Türkiye'de spor kulüplerine yönelik sponsorluk, maddi destek ve



stratejik işbirliği çalışmaları giderek azalıyor. İçinde bulunduğumuz ekonomik koşullardan dolayı sponsor olanlar neredeyse kahraman muamelesi görüyor. Aramızda bir

kahraman var. HDI Sigorta'ya çok teşekkür ediyorum. 2019-2020 sezonu kadın ve erkek takımlarımızın sponsorluğunu aldı. Kendilerine teşekkür ediyoruz" dedi. Hancıoğlu ise sponsorlukla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Amatör branşlar çok değerli ve sahip çıkmak lazım. 3 yıl erkek voleybol takımına sponsorduk. Geçen sezon kadın voleybol takıma destek olduk. Bu sefer tüm voleybol şubesinin tamamına destek olduk. Bütçeyi iki katına çıkardık."



EXTRE



Kartlı ödemeler nisan ayında yüzde 19 artış gösterdi

BKM (Bankalararası Kart Merkezi) verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla nisan ayında toplam 76.1 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 65.9 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 10.1 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde ise banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 33 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 17 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 19 oldu.



Kartlarla nisan ayında 3.3 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2019 yılının nisan ayında 3.3 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 18.5 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4.1'ini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Nisan	2019 Nisan	Değişim
Banka kartı	7.6	10.1	% 33
Kredi kartı	56.5	65.9	% 17
Toplam	64.1	76.1	% 19

Sigorta sektörü	2018 Nisan	2019 Nisan	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2.8	3.3	% 18.5
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4.3	% 4.1	



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



Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcılığı'na Remzi Duman atandı

Sigorta sektörünün yenilikçi ve köklü şirketlerinden Güneş Sigorta'nın teknikten sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Remzi Duman atandı. Sigorta sektörünün tecrübeli ismi Duman, 1 Mayıs 2019 itibarıyla yeni görevine başladı. Boğaziçi Üniversitesi Matematik ve Aktüarya Matematiği bölümlerinden 2003 yılında mezun olan Remzi Duman, kariyerine 2004 yılında Eureka Sigorta Reasürans Müdürlüğü'nde yetkili olarak başladı. Aynı bölümde 2007 yılından itibaren yönetmen, 2013'ten itibaren de reasürans, özel riskler ve kredi sigortaları direktörü olarak görev alan Duman, 2017 yılında Halk Sigorta'da teknikten sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalıştı. Duman'ın Güneş Sigorta ailesine katılmadan önceki son görevi ise Ekim 2018 itibarıyla başladığı IBS Sigorta ve Reasürans Brokerliği teknik, operasyon, reasürans ve hasar birimlerinden sorumlu genel müdür yardımcılığıydı. Remzi Duman, evli ve iki çocuk babası.



Remzi Duman



Ertuğrul Bul

Auto King'de görev değişikliği

Kurulduğu 2001 yılından bu yana başta sigorta sektörü olmak üzere ülke ekonomisine ve paydaşlarına sunduğu hasar onarım süreçleriyle tasarruf sağlarken, yaklaşık 3 milyon müşterisine de yüksek müşteri memnuniyeti sağlayacak hizmetler sunan Auto King'de görev değişimi gerçekleşti. 2018 yılı ağustos ayında

Auto King Genel Müdür olarak göreve başlayan ve kendisine verilen yeniden yapılandırma, satış odaklı organizasyon ve bilgi teknolojileri ağırlıklı altyapı çalışmalarını başarıyla tamamlayan Ertuğrul Bul, Auto King Yönetim Kurulu Üyesi olarak atandı. İcra görevine ise Eren Sarıçoğlu getirildi.

Araç sahibi sigortalılarımızın
hasar anında ve ihtiyaç duydukları her an

YANINDAYIZ!



VIP Servislerde Geçerli

 **TÜRK NIPPON**
SİGORTA

YEŞİL KASKO

Demiş ve istemiştik...



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Yeni programda da yer aldığı gibi, gerek BES gerekse kıdem tazminatı açısından birbirine ilaç olacak çözüm, kıdem tazminatlarının işveren bilançosunda değil emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmesi olacaktır. Tabii kıdem tazminatlarının emeklilik yatırım fonlarında hangi koşul ve şartlarda değerlendirileceği çok önemli...

Nisan ayında Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın açıkladığı yeni program, kıdem tazminatı ile bireysel emeklilik sisteminin (BES) entegre edilmesini ve bir fon oluşturulmasını öngörüyor. Köşemizi takip edenler kıdem tazminatı meselesine çözmek hem de BES'e yeni bir nefes sağlamak, ülke tasarruflarını artırmak için kıdem tazminatının BES'e aktarılması gerektiğini müteakip defa ifade ettiğini bilir. Hatta Akıllı Yaşam dergimizin Nisan 2018 sayısında aynen şu ifadeleri kullanmışız: "Çözüm: Keşke kıdem tazminatları için bireysel emeklilikte değerlendirilse. Son söz: Kırk kere yazarsam dileğim gerçekleşir mi?" Gerçekten de gerek BES gerekse kıdem tazminatı açısından birbirine ilaç olacak çözüm, kıdem tazminatlarının işveren bilançosunda değil emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmesi olacaktır. Bunlar arzu ettiğimiz, atılsın diye ısrar ettiğimiz adımlar. Tabii kıdem tazminatlarının emeklilik yatırım fonlarında hangi koşul ve şartlarda

değerlendirileceği çok önemli. Sistemin hakkaniyetli, şeffaf, anlaşılır olması çok önemli. Mevcut işveren ödemeli grup emeklilik sözleşme koşulları biraz revize edilerek bu işin çözülebileceği kanaatindeyiz. Nitekim bunun için de Haziran 2018'de yayınlanan dergimizde şu ifadeleri kullanmışız: "Başta siyasi irade, sonra Hazine Müsteşarlığı bu işi mevcut bireysel emeklilik sistemi içerisinde bulunan işveren grup emeklilik planlarıyla çözebilir. Kazanılan haklar dışında çalışan devlet katkısındaki hakediş şartlarına benzer bir şekilde hak kazanabilecekleri bir düzenleme yapılabilir. Çalışanlar emeklilik, vefat ve maluliyet haricinde kıdem tazminatını alamaz. Ama istediği şirkete gidip çalışsın. İsteddiği zaman işyerini değiştirebilir. İşveren de verim alamadığı, daha nitelikli bir çalışan bulduğunda kıdem tazminatı önünde engel olmasın. Kolaylıkla yollarını ayırabilsin. Her şirket SGK prim ödemesi gibi, otomatik katılım ödemesi gibi bunu ödeme yükümlülüğünde olsun." Hayırlı olmasını, amacına hizmet etmesini temenni ederim. 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

KOBİ'lere özel yönetici sorumluluk sigortası

Anadolu Sigorta Kobi Paket Poliçesi kapsamında alternatifli limitlerle ve uygun primlerle sunduğu Yönetici Sorumluluk Sigortası ile muhtemel risklere karşı yöneticilerin zararlarını tazmin teminatı sunuyor...

Avrupa Birliği ile uyum süreci doğrultusunda kanunlarda yapılan değişikliklerin de etkisiyle yönetim kurulu üyeleri ve yöneticiler için birçok sorumluluk söz konusu. Benzer şekilde “şeffaflık, adillik, hesap verebilirlik ve sorumluluk” temel ilkelerine dayanan Türk Ticaret Kanunu da kurumsal yönetim ve profesyonel yönetim alanında şirketler ve yöneticiler için birçok sorumluluğa işaret ediyor. Bu kapsamda yöneticiler şirket içi ve dışı yönetsel riskler altında yerine getirdikleri görevler nedeniyle oluşan zararlardan şahsi olarak sorumlu tutulabiliyor.

Anadolu Sigorta Kobi Paket Poliçesi, içerisinde sunduğu alternatifli standart limitli ve düşük primli Yönetici Sorumluluk Sigortası ile yöneticilerin yanı sıra harici kuruluş yöneticilerinin sorumluluklarına da tazmin teminatı sunuyor. Yasal düzenlemelerle yüklenen sorumlulukların ihlalinin, yöneticiler nezdinde tazminat davası veya cezai yaptırımlarla sonuçlanabildiğini hatırlatan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, “Bu konudaki sorumluluklara yönelik

davalar her geçen gün artıyor. Bu davaların sonucunda yönetim kurulu üyeleri ve yöneticiler, kişisel olarak mal varlıklarını dahi tehdit edecek büyüklükte tazminat tutarlarıyla karşı karşıya kalabiliyor” diyor.

Her ölçekte şirkete uygun paket alternatifleri

Anadolu Sigorta Yönetici Sorumluluk Teminatı ile yönetim ve denetim kurulu üyelerinin ve yöneticilerin görevlerini yerine getirirken sebep oldukları kusurlu eylemler, aldıkları yanlış kararlar ve ihmâllere bağlı olarak sebebiyet verdikleri zararlardan doğan yükümlülükler sigortalanıyor. Sönmez, ürünün detaylarını şöyle açıklıyor: “Yönetim kurulu üyeleri ve yöneticiler bahsettiğimiz hususlarda bir tazminata hükmedildiğinde, eğer yönetici sorumluluk teminatı bulunmuyorsa kendi şahsi mal varlıklarından ödeme yapmak durumunda kalırlar. Ayrıca ödeme yükümlülüğü altında kalınacak yüksek tazminatların dışında avukatlık/savunma masrafları da ciddi bir pay tutabilir. Bu gerçekten yola çıkarak, yöneticiler için son derece hayati bir önem taşıyan bu sigortayı KOBİ Paket Poliçemiz beraberinde bir teminat olarak



Levent Sönmez

da sunmaya başladık. Bu teminat kapsamında, yöneticinin ve harici kuruluş yöneticisinin zararını tazmin ediyoruz. Yöneticinin zararını şirketin tazmin ettiği durumlarda, tazmin ettiği zarar ölçüsünde şirkete ödeme yapıyoruz. Ayrıca yönetim kurulu üyesi ve yöneticilere açılan davalardaki savunma masraflarını poliçe koşulları çerçevesinde karşılamaya yönelik bir teminat da sunuyoruz. Emekli yöneticiler için 72 aylık uzatılmış keşif süresi, şirketin yeni bağlı ortaklıkları için genişletilmiş teminat ve hukuka aykırı istihdam uygulamaları teminatı da poliçemizin diğer artıları arasında. Poliçemizde bu teminatları, alternatifli limitler olarak sunarak, şirketlere ciroları doğrultusunda kendileri için en uygun paketi tercih etme fırsatı sunuyoruz.”





Aradığınız güvenceye şimdi ulaşıyor!

Cep telefonunuzu AXA Sigorta
güvencesine alın, rahat rahat kullanın!

ÜCRETSİZ
KARGO!

**TÜRKİYE'DE
İLK!**

2. EL TELEFONLAR DAHİL!



axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • #DertVarsaDermanAxa



“Sigorta parmağınızın ucunda”

Sompo Japan Sigorta, yeni mobil uygulaması “Sompo Mobilo” ile müşterilerine hızlı hasar ihbarı, hasar süreçlerini takip etme ve ödeme, uçtan uca poliçe satın alma, asistans hizmetlerine tek tuşla erişim gibi olanaklar sunuyor...

Sompo Japan Sigorta, dijital dönüşüm stratejileri kapsamında müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak yeni uygulaması Sompo Mobilo’nun lansmanını yaptı. Sompo Mobilo ile kullanıcılar, satın aldıkları tüm sigorta ürünlerini tek bir ekrandan takip etme olanağı yakalarken, sigorta teklifine de anında ulaşıyor ve anında satın alabiliyor. Müşterilerin mobil uygulama üzerinden satın aldıkları kasko ve konut ürünleri için mobil uygulama üzerinden yapacakları hasar ihbarlarında aynı gün içerisinde ödeme imkânı sunuluyor.

Acil durumlarda ihtiyaç duyulan anlaşmalı servis, hastane, eczane gibi birçok kuruma Sompo Mobilo ile anında ulaşılabilir. Örneğin, ihtiyaç halinde en yakın nöbetçi eczaneyi mobil uygulama üzerinden aratarak harita/ navigasyon sayesinde hızlıca bu eczaneye gidilebilir.

Sigortayla ilgili tüm süreçler tek ekranda

Sompo Japan Sigorta, Sompo Mobilo’ya eklediği diğer özellikler ve çeşitli fonksiyonlarla müşterilerinin hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyor. Mobil uygulama üzerinden konut ve kasko sigortaları için hasar ihbarında bulunmak mümkün. Müşteriler, hasar ihbarına ait tüm süreci de yine mobil uygulama üzerinden

takip edebiliyor.

Müşterilerine en iyi kullanıcı deneyimi ve ara yüz tasarımı sunmayı hedefleyen Sompo Japan Sigorta, Sompo Mobilo ile kısa yol acil aramalar, blog, asistans hizmetleri ve randevu alma gibi önemli hizmetleri de sunuyor.

“Dijitalleşme bir amaç değil önemli bir araç”

Sompo Japan Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, dijitalleşmenin müşteriye daha yakın olmak ve daha iyi deneyim yaşatmanın en iyi yolu



Özer Şimşek

olduğunun altını çiziyor. Dijital dönüşümün merkezine müşteriye koymadıkça sadece teknolojik birkaç adım atmaktan öteye gidilmeyeceğini düşünen Şimşek, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Mobil gibi dijital enstrümanları çok iyi ve etkin kullandığınız takdirde müşterinize eşsiz deneyimler yaşatabiliyorsunuz.

Günümüzde hepimizin zamanı çok kıymetli. Dolayısıyla biz de tüm sigorta işlemlerini dijital ortama taşımaya karar verdik ve sigorta süreçlerini tek dokunuşa indirdik.”



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com



Sigortacılar için kaçırılmaması gereken bir etkinlik:

DIA Amsterdam 2019



Zeynep Turan Stefan znptm@gmail.com

2 5-27 Haziran 2019 tarihinde Amsterdam'da düzenlenecek DIA (Digital Insurance Agenda), yine başta Avrupa olmak üzere dünyanın birçok ülkesinden InsurTech meraklılarını bir araya getirecek. Üçüncü kez DIA'nın medya sponsorluğunu üstlenen Sigorta Gündem ve Akıllı Yaşam ekibi olarak organizasyon hakkında size en güncel bilgileri vereceğiz. Bu arada, **DIA200AKIYAS** ve **DIA200SIGGUN** indirim kodlarını kullanarak, etkinliğe size özel bir fiyatla katılma şansını da yakalayabilirsiniz.

Sunum süresi 8 dakika, Power Point yasak!

Daha önce iki güne sığdırılan etkinlikler ve toplantılar bu yıl üç güne yayılmış durumda. İlk günde InsurTech'in bugününü anlatan ve geleceğine dair projeksiyonları içeren toplantılar ve sunumları buluyor olacağız. İkinci günde ise organizasyonun yaratıcıları tarafından özenle seçilmiş

50 startup sahnede ürünlerini yatırımcılara, fon gruplarına, sigorta ve reasürans sektörünün önde gelen yöneticilerine anlatacak. Bu yıl sunumlar sadece 8 dakikayla sınırlı olacak ve yine Power Point kullanmak yasak! Dört kez DIA'da yer almış tecrübeli bir katılımcı olarak, sunumu yapan startup açısından zor olan bu kuralların biz dinleyiciler açısından çok faydalı olduğunu belirtmeliyim. 2018'deki Münih organizasyonuna ilk kez katılan meslektaşlarım bu tempoyu çok hızlı bulup sadece birkaç sunumu takip edebilmişti. Bense 50 sunumun tamamını notlar alarak dinleme ve şirketlerin çoğunun sahibiyle performansları sonrası tanışma fırsatı bulmuştum. Hatta bazılarıyla sonrasında ortak projelerde de yer aldık.

Startup ekosistemleri için iklim sertleşti

Münih organizasyonu sonrasında sunumlardan ve genel olarak katılımcılarla yaptığımız kısa sohbetlerden edindiğim izlenimleri Aralık 2018 sayımızda sizinle paylamıştım. Kasım 2018 konjonktürüne göre InsurTech dünyasında yatırımların toplam

tutarı artmakla birlikte teklif sayısı azalmış, fikirlerin hızlı bir şekilde ürüne dönüştürülmesi ve piyasaya sürülmesi konusundaki beklentiler ve dolayısıyla fikir sahipleri üzerindeki

baskı artmıştı. Geçen 6 ayda Avrupa piyasasındaki, özellikle veri sahipliği ve dağıtım kanalları alanındaki düzenlemeler ekosistemler için iklimi biraz daha sertleştirdi. Girişimciler de fikirleri çok iyi ve üzerinde çalışılabilir olmasına rağmen bu hızlı döngüye ayak uydurmak adına hızlı bir şekilde bir sonraki projeye geçme stratejisini benimsedi. Yani iş planları yatırımcıları beklemeden hızla değişiyor ve sektörün gerçekten ihtiyacı olacak bir çözüm beklemeye alınabiliyor. Bu hızlı sürecin sektörde yarattığı kaybı ölçebilecek nicel veri de ne yazık ki elimizde yok. Haziran 2019'daki organizasyona işte kafamda bu soru işaretleriyle katılacağım. İzlenimlerimi ve organizasyonda neler yaşandığını ise temmuz sayısında yazacağım. Startup'lar artık genelde platformlar içinde yer alıyor ve ne yazık ki kişisel başarıları artık birçoğu için kendi performanslarına değil mentörlerinin ve platform sahiplerinin projelerine ne kadar değer verdiklerine bağlı. Bu hassas nokta ise ağustos sayısında değineceğim bir konu olacak. Başta Almanya, İtalya ve İngiltere olmak üzere son 3 yılda InsurTech ve sigorta sektöründeki teknolojik dönüşüm hamleleriyle ilgili birçok toplantıya konuşmacı veya dinleyici olarak katıldım. Ancak DIA'nın sunum içeriği ve organizasyon kalitesiyle çok ayrı bir yeri olduğunu rahatlıkla söyleyebilir ve katılımınızı mutlaka tavsiye ederim.



Cüzdanınız olmadan ne kadar uzağa gidebilirsiniz?

Yenilenen VakıfBank Mobil ile sınır yok.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



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

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

“Trafikten çekilmeyeceğiz DİĞER BRANŞLARDA İNOVATİF ÜRÜNLER yolda”



Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, çalışan başına 25.7 milyon TL prim üretimi ve yüzde 72 sermaye kârlılığıyla hem çalışan hem de sermaye verimliliği açısından sektör lideri olduklarını vurguluyor. Yaşar, eleştirilere rağmen trafik sigortalarında büyümeyi sürdüreceklerini de belirtiyor...

Quick Sigorta, sektörün en genç şirketlerinden biri. Adı gibi sektöre hızlı bir giriş yapan şirket, kısa sürede adından söz ettirmeyi başardı. Yaklaşık 2 yıllık bu süreçte Genel Müdür Ahmet Yaşar'ın deymiyle memlekette ayak basmadık yer bırakmadı. Quick Sigorta sektör için yeni ürünler geliştirse de daha çok trafik sigortası policesi kesmesiyle eleştirildi. Biz de bu eleştirileri hatırlattık ve söz konusu tabloyu bir risk olarak görüp görmediklerini Yaşar'a sorduk.

Pazara giren her yeni şirket gibi kasko ve trafik sigortalarıyla işe başlamalarının normal olduğunu söyleyen Yaşar, "Biz bundan yüksünmüyoruz. 2019'da da trafik sigortalarında geri adım atmayacağız. Neyi, nasıl yaptığımızı iyi biliyor ve kendimize güveniyoruz" diyor. Yaşar, 2019 yılında acentelerinin bu anlamdaki ihtiyaçlarını karşılarken oto dışında inovatif ürün geliştirmeye de devam edeceklerini söylüyor...

Sektör için 2018 yılı nasıl geçti, reel olarak büyüme sağlanabildi mi?

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) üye şirketlerden derlediği verilere göre, sigorta sektörü hayat dışı branşlarda 47.7 milyar, hayat sigortalarında ise 6.9 milyar TL prim üretti. Böylece toplam prim üretimi 54.6 milyar TL'ye ulaştı. Bu sonuçlarla sektör, hayat dışı branşlarda yüzde 20.2, hayat sigortalarında yüzde 1.1, ortalamada da yüzde 17.4 büyüme kaydetti. Ancak reel değişim maalesef hayat dışı branşlarda yüzde 0.1, hayat sigortalarında yüzde

15.9, ortalamada da yüzde 2.4 küçülme olarak gerçekleşti. Sigorta sektörü 2018 yılında TL bazında büyüdü ama TL'nin değer kaybı ve olumsuz ekonomik gelişmelerle birlikte otomotiv sektöründe iç pazar satışlarının daralması, kasko ve trafik sigortalarında göreceli olarak küçülmeyi beraberinde getirdi. Trafik sigortasındaki Riskli Sigortalılar Havuzu'ndan alınan ve mükerrerliğe yol açan dolaylı üretim hariç; 2018'de geçen yıla göre toplam prim üretimi yüzde 15 artışla 52.1 milyar TL'ye ulaştı. Hayat dışı

prim üretimi yüzde 18 artışla 45.2 milyar TL oldu. Bu da reel olarak sektörün küçüldüğüne işaret ediyor.

Hayat dışı branşlar özelinde nasıl bir tablo söz konusu?

Malum, prim gelirlerinin yarısı kasko ve trafikten geliyor. Dövizle bağlı primlendirilen mühendislik ve nakliyat branşları açığı kapatma anlamında önemli gelişme gösterdi. Özel sağlık, tamamlayıcı sağlık ve sorumluluk sigortaları da geçen yıl sektörün büyüme gösterdiği alanlar oldular. 2019'da bu alanlardaki gelişime devlet destekli alacak sigortasının etkisiyle finansal sigortaların da dahil olması bekleniyor. Sorumluluk sigortalarında talep artmaya devam etse de mevzuatla ilgili sıkıntılar ve yabancı reasürans/sigorta şirketlerindeki Türk hukuk sisteminin yeterince net olmadığı algısı, bu talebi karşılamanın önündeki en önemli engel olarak görülebilir.

Hasar ve kârlılık açısından bakıldığında durum nedir?

Sigorta sektörünün ödediği



"TRAFİK SİGORTASINDA ARZ GÜVENLİĞİNİ SAĞLADIK"

Quick Sigorta, ağırlıklı olarak trafik sigortası policesi kesen bir şirket olarak nitelendiriliyor. Malum, trafik branşında ise zarar artıyor. Bir yandan da acentelerin komisyon artış talepleri var. Bu tablo ne kadar sürdürülebilir? Ahmet Yaşar'ın cevabı şu şekilde: "Hayat dışı prim üretiminin yüzde 50'ye yakını kasko, yüzde 35'e yakını da trafik sigortalarından geliyor. Pazara yeni giren her şirket gibi bizim de bu alanlara yoğunlaşmamız doğal. Bundan da yüksünmüyoruz. 2019'da da trafik sigortalarında geri adım atmayacağız. Neyi, nasıl yaptığımızı iyi biliyor ve kendimize güveniyoruz. Acentelerimizin bu anlamdaki ihtiyaçlarını karşılarken oto dışında ürün geliştirmeye

de devam edeceğiz. Giderlerini kontrol altında tutan, rasyolarını çok iyi takip eden bir şirketiz. Biz piyasaya girdiğimizde sigorta şirketlerinin çoğu mümkün olduğunca trafik sigortası policesi satmaktan kaçınıyordu. Quick Sigorta olarak arz güvenliği sağladık. Ancak bunu yaparken fiyat ve komisyon rekabetine girmedik. Bir de kaynağında üretimi oto, oto dışı diye ayırmadık. Kamu kaynaklarını zarara uğratabilecek bir suni portföy dengesi yaratmadık. Kimseyi teminatsız bırakmadık, bırakmıyoruz. Şu an bile baktığınızda dördü dışında şirketler trafik sigorta policesi sayısını azaltmış durumda. Bu da arz güvenliğini sağlamada hala ciddi bir rol üstlendiğimizi gösteriyor."

tazminat tutarı önceki yıla göre hayat dışı branşlarda yüzde 26 artarak 24.2 milyar TL'ye ulaştı. Hayat branşında ise yüzde 6 artışla 2.6 milyar TL tazminat ödendi.

Hayat dışı branşların toplam net teknik kârı, 2017 yılına göre 1 milyar TL artarak 3.3 milyar TL'ye ulaştı. Döviz kurlarındaki dalgalanma ve faiz oranlarındaki artış dolayısıyla şirketlerin mali kârında artış yaşandı. Önceki yıllara karşılaştırıldığında, teknik olmayan bölümden teknik bölüme aktarılan yatırım

gelirlerindeki yüzde 78'lik artış hayat dışı branşlar net teknik kâra 2.5 milyar TL katkı sağladı. Hayat branşı net teknik kârı 2017'ye göre 87 milyon TL artarak 1.4 milyar TL'ye ulaştı.

Kârlılık konusunda beklentilerin karşılandığını düşünüyor musunuz?

Sektörün henüz underwriting'ten kâr eder bir noktaya gelemediği görülüyor. Teknik bölüme aktarılan 5.6 milyar TL'lik yatırım gelirleri sayesinde teknik kâra ulaşılabildi. Açıkçası biz

bunun böyle olacağını 2018 başında tahmin etmiştik. 2019 sonuçları da benzer olacak. Trafik sonuçlarına baktığımızda, yaklaşık 809 milyon TL teknik zarar oluştu. Quick Sigorta ise 71 milyon TL teknik kâr açıkladı. Bunun 62.5 milyon TL'si teknik bölüme aktarılan yatırım gelirlerinden oluştu. Sonuçları olumsuz değerlendirmesek de sektörün tüm branşlarda underwriting kârı oluşturma noktasına gelmesi gerekiyor. Mevcut durumun sürdürülebilir olmadığını düşünüyorum.



Quick Sigorta'dan söz etmişken, siz 2018 yılını nasıl geçirdiniz?

Acentelerimiz ve sigortalıların bizi tercih etmesi sayesinde Quick Sigorta açısından rekorlarla dolu bir yıl oldu 2018. İlk tam faaliyet yılımızı; büyüme grafiği, yoğun toplantılar, yeni ürünler, sosyal medya etkileşimleri, bilgilendirmeler, yayın ve iletişim faaliyetleri, sigortacılığa getirdiğimiz yeni yaklaşım, kârlılık ve Türkiye ekonomisine katkıyla taçlandırdık. Prim üretimimizi bir önceki yıla göre yüzde 135 artışla 980 milyon TL'ye ulaştırdık. 1.5 milyon sigortalıya

QUICK SİGORTA'DAN İNOVATİF BİR ÜRÜN DAHA: BASİRETİLİ TACİR

Quick Sigorta, geçen yıl bir ilke imzatarak, ekonomik zorlukların yaşandığı bir dönemde işadamları, tacirler, KOBİ'ler için banka teminat mektubu yerine geçen kefalet sigortalarını kullanıma sunmuştu. Ahmet Yaşar, "Şimdiye kadar 3 bine yakın işadamımız bizim mektuplarımızla sözleşmelerini yaptı, ihalelere katıldı, taahhütlerini yerine getirdi. Bu anlamda ekonomiye bir kaldıraç etkisi yaptık. İşadamlarımız, gayri nakdi kredileri bizim üzerimizden kullandı" diyor.

Quick Sigorta, önümüzdeki günlerde iş dünyasına yönelik "Basiretli Tacir" isimli bir kampanya başlatmayı planlıyor. Yaşar, bu kampanyayla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Türk Ticaret Kanunu Madde 18'de 'Tacir, faaliyetlerinde basiretli bir işadamı gibi davranmak zorundadır' der. Sigortalı olmaktan daha basiretli bir davranış olabilir mi? Örneğin bir fabrika, tüm sigortalı olabilir risklerini bir sigorta şirketine devrederek varlıklarını güvence altına alabilir. Bu

sadece sahiplerinin değil ülkenin de varlıklarıdır. Fabrika yandığında bu ülkenin varlıkları da yanmış oluyor, istihdam zarar görüyor, ülke vergi gelirlerinden yoksun kalıyor. Bu şekilde baktığımızda bize göre işyeri sigortaları zorunlu olmalıdır. Oysa bazı varlıklarımız sigortasız. Burada kusuru kendimizde görüyoruz ve çalışmalarımızı, yaklaşımımızı bu iklim içinde şekillendirmeye çalışıyoruz. İşte 'Basiretli Tacir' de bu anlayışın bir ürünü olacak."

ulaştık. Bu büyüme grafiğini de hizmet kalitemizden ödün vermeden, sigortalı ve acente memnuniyetini göz ardı etmeden oluşturduk.

Anadolu'yu karış karış gezdik, İstanbul üzerinden illerimizi birbirine bağladık. Son olarak Mardin'de 450 acentemizle bir araya geldik. Sivas'ın Zara ilçesinden başlattığımız "Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest" sosyal sorumluluk projemiz kapsamında üniversitelerimizin sigortacılık bölümlerine donanım ve yazılım sistemleri açtık, seminerler verdik. Zараdan Beypazarı'na, Antalya'dan Erzurum'a, Kütahya'dan Mersin'e birçok üniversitemize gittik.

Ayrıcalıklı hizmetlerimizi ve yeni ürünlerimizi il il, bölge bölge acentelerimize anlattık, Tüsaf başta olmak üzere ticaret odaları ve sektörel sivil toplum örgütleriyle toplantılar düzenledik, acentelerimizle iş insanlarıyla bir araya geldik. Daha ilk yılımızda özkaynaklarımızı ikiye katladık. Tüm bu çabaların sonunda ortaya çıkan tabloya baktığımızda, Quick Sigorta ilk tam faaliyet yılı olan 2018'de prim üretiminde sektör ortalamasından 6.5 kat fazla reel büyüme sağladı. 891 milyon TL aktif büyüklüğe ulaştık. Yüzde 135 büyümeyle sigorta sektörünün lideri olduk. Özkaynaklarımızı neredeyse ikiye katlayarak 83 milyon liraya yükseltirken, vergi öncesi kârımız da 47.2 milyon TL oldu.

Bu sonuçlar pazar payınıza nasıl yansdı?

2018 yılında 1.6 milyon adet poliçe tanzim ettik. 31 Aralık 2018 tarihi itibarıyla yürürlükte poliçesi olan 1.5 milyon müşteri sayısına ulaştık. 25.7 milyon TL



Quick Sigorta
CEO'su
Levent Uluçer

Ahmet Yaşar

"Sigorta, teknoloji ve medya şirketi karışımı bir tarzla çalışıyor; öncülük, liderlik yapıyoruz. Hayatın her alanında olan sigortacılık kavramını soğuk ikliminden çıkarıp hayatın sımsıcak renkleriyle buluşturuyoruz. Her şey sigortacılığı ilgilendiriyorsa hayatın tüm renkleri de bizi ilgilendiriyor. Oluşturduğumuz iklim ve sektörde yarattığımız değişimi herkes görüyor ve övgülerini dile getiriyor. "Umut, yaratıcılık ve pozitif enerji aşıyorsunuz" diyorlar, gurur duyuyoruz. Yollarda, şehirlerde karşılaştığımız insanlar "Quick Sigorta sizi tanıyoruz, çok seviyoruz" diyor, mutlu oluyoruz."

çalışan başına prim üretimi ve yüzde 72 sermaye kârlılığıyla hem çalışan hem de sermaye verimliliği açısından sektörde lider konuma oturduk. Sigortalılarımıza 252 milyon TL tazminat ödedik. Pazarda arz güvenliğini sağlayan Quick Sigorta, trafik branşında yüzde 5.56 pazar payıyla sektörün en çok poliçe satan üçüncü şirketi oldu. Tüm bu veriler, şirketimizin yüzde 2.05 pazar payına ulaştığını gösteriyor.

Peki bu büyüme acente sayısına nasıl yansdı?

Kuruluşumuzdan bu yana Türkiye'de lisanslı 15 bin 700 acentenin yüzde 50'sinden acentelik başvurusu aldık. Şu ana kadar 1746 acentenin kuruluşunu gerçekleştirdik. Quick Sigorta bu alanda da kırılması çok zor bir rekora ulaştı.

81 ilde ve lisanslı acente bulunan 704 ilçenin 600'ünde teşkilatlanmış durumdayız.

Çoklu kanal (multi-channel) içerisinde "cepten-netten-acenteden" mottosuyla hem acente hem de mobil ve web üzerinden bütünleşik bir yapıyla poliçe üretiyoruz. Bizim için en önemli unsur, aldığımız kararlar ve uygulamalarımızın sonuçları. 2018 yılına baktığımızda temel stratejik hedeflerin tamamını tutturduğumuzu görüyoruz. İkinci yılında 1750 acenteye ulaşmış, ekibi tamamlanmış, yazılım sistemi oturmuş, marka bilinirliği yükselişte olan bir şirket haline geldik. En önemlisi de sektörün en verimli ve en etkin şirketi durumundayız. İnovasyonda ve iş yapış süreçlerinde sektöre liderlik ediyoruz. 40 kişilik bir ekiple 980 milyon TL prim üretime ve 900 milyon TL bilanço büyüklüğüne ulaştık. 47.2 milyon TL'lik 2018 yılı kârının ardında da etkin ve verimli çalışma yatıyor. ➡

Kısaca sektör ve Quick Sigorta açısından 2019 yılının ilk çeyreğini de değerlendirebilir misiniz?

Mart 2019 sonu itibarıyla sektörün prim üretimi yüzde 19.8 artışla 17.5 milyar TL'ye yükseldi. Hayat dışı toplam prim üretimi yüzde 18.8 artışla 15 milyar, hayat sigortalarında ise yüzde 26.4 artışla 2.4 milyar TL oldu. En az artış yüzde 8.1 ile genel zararlarda oluştu. Bu branşta yer alan inşaatla prim üretimi, yatırımlardaki azalışa bağlı olarak yüzde 47 geriledi. Artan kurlara bağlı olarak elektronik cihazda yüzde 21.4, makine kırılmasında da yüzde 33.9 artış görüldü. Hayat dışında en dikkat çekici büyüme yüzde 31.9 artış ve 2.7 milyar TL'lik üretimle hastalık-sağlık branşında oldu. Bunda yüzde 102.4 artışla tamamlayıcı sağlık sigortaları belirleyici oldu. Riskli Sigortalılar Havuzu kapsamında yazılan dolaylı primler yaklaşık 641 milyon TL oldu. Bu "mükerrer üretim" hariç trafik branşı toplam primleri 3.2 milyar TL oldu. Bu da geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11.5 prim artışı demek. Aslında poliçe adedi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1.2 azaldı. Büyümenin en önemli kaynağı ise yüzde 12.8 ortalama prim artışı. En dramatik düşüş kara araçları (kasko) branşında oldu. Geçen yılın ilk 3 ayına göre kasko poliçe sayısı yüzde 7.5 azaldı. Kasko ortalama prim artışı yüzde 25.5 oldu. Poliçe sayısı azalsa da geçen yılın aynı dönemine göre kasko primleri toplamı yüzde 16 artışla 2.1 milyar TL'ye ulaştı. Yangın ve doğal afetler branşında yüzde 25.8 artışla 2.1 milyar TL prim üretildi. Yangında sınai poliçe üretimi, kurdaki artışa bağlı olarak yüzde 46.9 artışla en büyük artışı sağladı. Konut

sigortası poliçe sayısı, otodan farklı olarak yüzde 1.8 gibi küçük bir oran da olsa arttı. Diğer branşların toplamında ise yüzde 33.3 prim artışı sağlandı. İlk çeyrek sonuçları da maalesef reel bir büyüme ortaya koyamadı. Elektronik cihaz, makine kırılması ve sınai yangın

üretiminde kura bağlı bedel artışı kaynaklı prim artışı görülürken, tamamlayıcı sağlık ve finansal sigortalar benzeri branşlarda reel büyüme sağlanabildi. Bu yıl da enflasyona paralel bir büyüme bekliyor ve sektör geneli için 65 milyar TL prim üretimi tahmin ediyoruz.



"CEPTEN, NETTEN, ACENTEDEN..."

Quick Sigorta, dijitalleşme yolculuğunu "Cepten, netten, acenteden" mottosuyla sürdürüyor. Ahmet Yaşar, "Acentelerin böyle farklı bir mottoyu kabul edecekleri ve sevecekleri bir şirket olmak en büyük hedeflerimizden biri. Bu mottoyla da sektör için mihenk taşlarından birini oluşturmayı amaçlıyoruz" diyor. Yaşar, Quick Sigorta'nın dijitalleşme çalışmalarını ve bu konuda izlediği stratejiyi ise şöyle anlatıyor: "Daha yola çıkarken dijital bir şirket olacağız dedik. Bazıları bunu sadece internette satış yapma çabası olarak algıladı. Halbuki biz tüm süreçlerimizle, hem kendimizi hem bizimle birlikte hareket edecekleri dijital bir yapıya kavuşturmakla bahsediyorduk. Algı ve iklim olarak bu ortamı oluşturduk, acentelerimiz de bizi anladı. Acentelerin bize düşman olacağını düşünenler oldu. Ama biz en başından beri acentelerle birlikte hareket ettik. Bugün Türkiye'de belki de en yaygın teşkilatı olan sigorta

şirketi. Lisanslı acentenin bulunduğu her yerde varız. Yayımlı ve dağılım olarak iyi bir noktadayız. Acentelerimizle her bölgede bir araya geliyor ve onlara en başta kendi güçlerini hatırlatmaya çalışıyoruz. Uzmanlıklarını hatırlatıyor, neler yapabileceklerini söylüyor, özgüvenlerini yeniden kazanmalarını sağlamaya çalışıyoruz. Trafikteki sıkışıklığı nasıl aşabileceğimizi konuşuyoruz. Onları dijital süreçlerle bütünleştiriyor, 'omni-kanallı' bizim için esas olan 'bütünleşik kanallar' yapısına nasıl dönüştürebileceğimizi bahsediyoruz. Ortaya koyduğumuz ve koyacağımız ürünlerle acentelerin yürüyüşünü değiştirmeyi, onları birer finansal markete dönüştürecek stratejileri geliştirmeyi planlıyoruz. Çok yakında hayata geçireceğimiz dijital yaklaşımlar konusunda tüyolar veriyoruz. Oluşturduğumuz yeni ekosistemle acentelerimiz için yeni bir kazanım alanı oluşturuyoruz. Aslında acentelerimiz için itibar alanı açmaya çalışıyoruz."



Yılın Ürünü

Benim Kaskom

Nielsen tarafından, 18-55 yaş arasında 4035 tüketici ile Şubat - Mart 2019 tarihlerinde bağımsız olarak yaptığı yenilikçi ürünler anketi sonucunda Kasko Sigortası kategorisinde “Benim Kaskom” yılın ürünü seçilmiştir.



YILIN
SEÇİLMİŞ
ÜRÜNÜ

Tüketici
İnovasyon Ödülü
2019



Groupama 2018'i kârlı tamamladı

Groupama Sigorta'nın 2018 yılı net kârı 120.5 milyon TL oldu. Hayat dışı sigortalarda 2017'ye göre yüzde 9.8 büyüyen şirket, 1 milyar 347 milyon TL'lik prim üretip yatırım gelirlerini de yüzde 57 artırdı. Groupama, hayat sigortalarında ise yılı 163.9 milyon TL'lik prim üretimiyle kapattı...



Philippe-Henri
Burlisson

Groupama Sigorta, 2018 yılı finansal sonuçlarını paylaştı. Birçok sektörde daralmaların yaşandığı 2018 yılında Groupama, hem hayat dışı hem de hayat branşlarında kârlı bir büyüme elde etti. Groupama'nın 2018 yılındaki Türkiye performansını değerlendiren Genel Müdür Philippe-Henri Burlisson, "2018 birçok sektörde daralmaların yaşandığı bir yıl oldu. Enflasyon, yılı yüzde 20'nin üzerinde bir rakamla kapattı. Tüm bu değişkenler sigortacılığı da doğrudan etkilediğinden sektör 2018 yılında reel olarak yüzde 2.4 oranında küçüldü. Yaşanan tüm bu gelişmelere rağmen Groupama Sigorta olarak güçlü acente ağıımız ve etkin maliyet yönetimi performansımızla kârlılığımızı artırdığımız için oldukça mutluyuz" diyor.



Türkiye'nin sigortacılık faaliyetleri açısından ciddi bir potansiyeli olduğunu belirten Burlisson, hayat dışı branşların sektör için önemli bir kaynak olduğunu vurguluyor. Burlisson ayrıca, 57 milyon 544 bin TL net kâra ek olarak, 1 milyar 347 milyon TL'lik prim ürettiklerini de belirterek büyüme stratejilerine hayat dışı branşlarda devam edeceklerini belirtiyor.

Philippe-Henri Burlisson, Groupama'nın hayat branşında da başarılı bir yıl geçirdiğini, 63 milyon TL net kâr ve 163 milyon 988 bin TL prim üretimine ulaştığını sözlerine ekliyor.

2019 dönüşüm yılı olacak

2018 yılı içinde yeni dönem stratejilerini oluşturarak hayata geçiren Groupama Sigorta, acente iletişimini de güçlendirdi. Tüm branşlarda

sektörün üzerinde büyüme anlayışıyla çalışmalarına devam eden şirket, kasko branşının önde gelen oyuncularından biri olarak öne çıkıyor. 2018 yılı içinde emeklilik portföyünü devrettiklerini ve Tarım Kredi Kooperatifleri ile anlaşmalarının da sonlandığını aktaran Philippe-Henri Burlisson, yeni dönemdeki ana stratejilerinin sürdürülebilir ve kârlı büyüme olduğunun altını çiziyor. Burlisson, sigorta sektörünün geneli içinse şu değerlendirmeyi yapıyor: "Hayat dışı branşlarda büyümenin devam edeceğini öngörüyorum. Bununla birlikte otomobil, gayrimenkul gibi lokomotif sektörlerle yönelik desteklerle satışların yeniden artması sigorta sektörüne de olumlu yansıtacaktır. Enflasyonda da düşüş sağlanırsa Türkiye'de sigorta sektörünün daha iyi yerlere geleceğini düşünüyorum."



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

EIOPA'nın sistemik risk ile sınavı



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

ABD'nin ardından Avrupa Birliği de bankalar ve sigorta şirketlerinin sistemik riskleri için ek sermaye ihtiyacı olup olmadığını araştırmaya başladı. Sektörle ilgili tüm paydaşların fikirlerini alıp ne gibi aksiyonlar alınması gerektiğini belirlemeye çalışan EIOPA, 2020'nin ilk yarısında bir düzenleme taslağını sektöre sunabilir...

Avrupa Sigorta ve Emeklilik Sektörü Düzenleyici Kurumlar Birliği (EIOPA), 10 Nisan'da gönderdiği bir elektronik postayla şimdiye kadar yürüttüğü sistemik risk çalışmalarını sektöre paylaştı ve 5 ana başlık altında 69 soru yönelterek sistematik risk konusunda sektör paydaşlarının fikirlerini alıp, olası bir ek sermaye ihtimali olasılığına karşı ne gibi aksiyonlar alınması gerektiğini öğrenmeye çalıştı.

EIOPA'yı 2012'de tanımama rağmen araştırma çalışmalarına 2016 yılında dahil olma fırsatı buldum. O tarihten itibaren kasım ayında düzenlenen yıllık olağan toplantısına katılma fırsatına da sahip oldum. Avrupa Birliği sigorta ve reasürans sektörü düzenleyici kurumlarını temsil etme gibi önemli bir misyonun yanı sıra bence ortaya çıkan teknolojik gelişmelerin sektöre olası etkileriyle ilgili erken aksiyonları ve kapsayıcı komiteleriyle de dikkat çekiyor EIOPA. İncelediği birçok konu, InsurTech'ten bireysel emeklilik fonlarının performansına, sermaye yeterliliğinden sigorta temelli yatırım ürünlerine kadar akademisyenlerden ve sektör profesyonellerinden oluşan geniş bir danışman grubuyla paylaşıyor ve birçok farklı görüş incelenerek CfA (Call for Advise - Tavsiye Talebi) adı altında dokümanite ediliyor. Tabii ki EIOPA'nın beraber çalıştığı başka kurumlar da var. Bunlardan en önemlileri de Avrupa Komisyonu ve merkezi İsviçre'de bulunan IAIS (International Association of Insurance Su-

pervisors - Uluslararası Sigorta Düzenleyicileri Birliği).

Saat işlemeye başladı

EIOPA'nın son inceleme çalışması, ABD'de uzun zamandır gündemde olan ancak Avrupa'ya yeni uğrayan sigorta sektörünün sistemik risk taşıyıp taşımadığı, eğer taşıyorsa bu riskin nasıl yönetilmesi gerektiğiyle ilgili. 29 Mart 2019 tarihli bir dokümanla çalışma gruplarına sistemik risk ve geniş kapsamlı uyum politikaları konularında sorular yönelten EIOPA, elde ettiği görüşleri konsolide ederek bir çalışma yürütecek ve muhtemelen Kasım 2019'da yapılacak olağan yıllık toplantısında bu sonuçları paylaşacak. Kasım toplantısında sistemik riskle ilgili ek sermaye talebinin netleştirilmesi ihtimalini zayıf görüyorum. Avrupa, temmuz ve ağustos aylarının tamamında neredeyse tatilde. Biz de sistemik risklerle ilgili görüşlerimizi 30 Nisan'da ilettik. EIOPA'ya görüşlerin hepsini incelemesi ve ortak bir zeminde birleştirmesi için 4 ay gibi bir süre kalıyor ki, Avrupa standartlarında düzenleyici kurumların görüş beyan etmesi için çok kısa bir süreç. Mart sonunda gönderilen metin (Discussion Paper on Systemic Risk and Macroprudential Policy in Insurance) ile sistemik risk için ek sermaye ayrılması ihtimali, Solvency II'nin resmen yürürlüğe girmesinden 4 yıl sonra artık Avrupalı sigortacıların gündemine de resmi olarak girmiş oldu. Dolayısıyla saat işlemeye başladı.

ABD'nin "sistemik riskli" listesi Avrupa'yı da ilgilendiriyor
ABD'de 2015 yılından bu yana

konusulan ve genelde hayat branşında faaliyet gösteren MetLife ile birlikte anılan “sistemik risk” kavramı, finansal büyüklüğünün belli bir eşiği aştığı, sektördeki rekabet kalitesini olumsuz etkileyebilecek, kendi bünyesinde yaşanabilecek bir yönetim ve likidite krizinin geniş kapsamlı olarak finansal sistemi de etkileyebilecek büyüklükte olabileceği finansal kurumlar için kullanılıyor. ABD’de SIFI (systematically important financial institution - sistematik öneme sahip finansal kurumlar) olarak adlandırılan bu şirketler, FSOC (Financial Stability Oversight Council - Finansal Dengenin Sürdürülmesinden Sorumlu Konsey) tarafından takip ediliyor ve kendi sektörlerindeki büyüklüklerine göre diğer şirketlere uygulanmayan ek sermaye taleplerine maruz kalıyor. FSOC’un araştırmaları, bankalar (G-SIBs - Global Systemically Important Banks) ve sigorta şirketleri (G-SIIs - Global Systemically Important Insurers) ayrımı yapılarak yürütülüyor. FSOC, en son Kasım 2018 tarihinde yayınladığı bildiriyle sigorta şirketlerinin yaratabileceği sistemik riskin nasıl tespit edilip ölçülmesi gerektiğiyle ilgili EIOPA’ya metot konusunda yol göstermiş. FSOC, sistemik riske sahip bankaları güncel olarak 2018 yılında listeledi. Sigorta şirketlerine ait son veri ise 2016 yılına ait. Bu listede Aegon N.V, Allianz S.E, American International Group, Aviva Plc, AXA S.A, MetLife Inc, Ping An Insurance Group, Prudential Financial Inc, Prudential plc yer alıyor. Bu dokuz şirketten üçü (Aegon N.V, Allianz S.E ve AXA S.A.) Avrupa Birliği merkezli olduğu için EIOPA’nın da listesinde yer alacaktır. İngiltere merkezli olanlar (Aviva Plc ve Prudential



plc) ise Brexit’teki belirsizlik dolayısıyla şimdilik listeye dahil edilebilir.

Peki elimizdeki bu listeye göre olası senaryoları nasıl değerlendirmek gerekiyor? Öncelikle şirketlerden talep edilecek ek sermaye, sahip oldukları sistemik risk seviyeleri aynı olmadığından farklılık gösterecektir. Bu aşamada sistemik riskin nasıl hesaplanacağı, hangi yöntemlerin kullanılacağı, FSOC benzeri bir hesaplama yönteminin mi geçerli olacağı, Solvency II’deki gibi bir standart model olup olmayacağı veya “internal model”de olduğu gibi kendi hesaplama modellerine imkan verilip verilmeyeceği soruları öne çıkıyor.

EIOPA’nın yaklaşımı muhtemelen Solvency II’den kendi sermaye hesaplamasına alışkın olan şirketlerin sistemik risk için de sermaye hesaplamasını kendileri yapması yönünde olacaktır. Ancak önce hesaplama modelinin ülke düzenleyici kurumları tarafından da onaylanmasını şart koşacaktır.

EIOPA, tüm paydaşları çözümü dahil edecektir

FSOC listesinde yer almayan ancak EIOPA’nın yakından takip

edebileceğini düşündüğüm diğer nokta da reasürörler. ABD tarafından yayınlanan listede yer almayan reasürörler Avrupa piyasasında büyük bir mali gücü oluşturuyor. Özellikle 2018 sonu ve 2019 yılının ilk çeyrek sonuçlarının açıklandığı bu haftalarda milyar Euro seviyesinde net kâr ve hisse başına önemli tutarda temettü dağıtacaklarını açıklayan Avrupalı reasürörler de EIOPA ve ülke düzenleyici kurumlarının radarında olacaktır.

Ek sermaye taleplerine Amerikalı şirketlerin tepkisi öncelikle sistemik riske sahip olmadıklarını iddia etmek, sonrasında da şirketi hukuکی zeminde bölerek ölçekleri küçültmek şeklinde olmuştur. Avrupalı sigortacıların ilk cevapları merakla beklenirken emin olacağımız ilk nokta, ek sermaye talebine başlangıçta hiçbir şirketin mutlu bir tepki vermeyeceği. Avrupa Birliği içerisindeki düşük faiz oranlarıyla yatırım gelirleri altüst olmuş, bu gelirlere dayanarak oluşturdukları hayat portföylerini teker teker elden çıkaran, Solvency II gibi ek sermaye düzenlemeleriyle Amerika ve Asya’da faaliyet gösteren rakiplerinden sermaye kullanımı açısından görece geride kalan Avrupalı sigortacıların sistemik riskle ilgili tepkileri de Amerikalı meslektaşlarına benzer olacaktır diye düşünüyorum. Bir başka emin olduğum konu da EIOPA’nın sektörü ilgilendiren diğer yaptırımlarda olduğu gibi sistemik riske de yaklaşımı “bekle ve gör” veya daha tepeden inme bir sermaye düzenlemesinden ziyade bütün paydaşları çözüme dahil eden bir yapıda olacaktır. Düzenlemeye ilişkin taslağın da 2020 yılının ilk yarısında sektöre sunulacağını tahmin ediyorum.



Generali, Almanya'daki portföy devrini tamamladı



İtalyan sigorta devi Generali'nin Almanya'da sahip olduğu ve 1 milyar Euro değerine ulaşan hayat portföyünün yüzde 89.9'u 2018 yılı içerisinde Viridium Gruppe'ye satılmış ve iki şirket arasında yeni bir işbirliği ve dağıtım anlaşması imzalanmıştı. Yasal süreci kısa bir süre önce tamamlanan satış sonrasında portföydeki yüzde 10.1 hissesini koruyan Generali'nin yönetim kurulunda halen bir sandalyesi mevcut.

Generali Deutschland'deki yapısal dönüşümün tamamlandığını açıklayan Generali Group CEO'su Philippe Donnet, Almanya bireysel sigorta pazarında ikinci büyük şirket haline geldiklerini vurguluyor. Almanya pazarında büyüme iddiasını sürdüren Generali, özellikle elementer branşta yeni ürünleri müşterileriyle buluşturmayı amaçlıyor.

Sigorta ve reasürans piyasalarının görünümü pozitif

Willis Towers Watson (WTW) analistleri, sigorta ve reasürans sektörlerinde performans ve beklentilerin değerlendirildiği bir rapor hazırladı. Söz konusu rapor, 2019 yılı sektör analiz görünümünü pozitif olarak ortaya koyuyor. Sektör dinamiklerinin bu yıl daha tahmin edilebilir ve değişkenlikten uzak olacağını öngören uzmanlar, şirketler tarafından özellikle teknik branşta gösterilecek risk disiplininin ciro ve kârlar üzerinde daha büyük bir etki yaratacağını düşünüyor. Analizde, 2019 yılında özellikle ticari sigortalarda beklenen yüksek talep artışa dikkat çekiliyor. Nitekim bu branşta 2018 yılı performansının aşılabileceği müjdesi verildi. 2019'da poliçe bedellerindeki artışa paralel olarak kârlılığının artacağını tahmin eden uzmanlar, bunun sektöre yönelen yatırımlara da



artış yönünde yansıtacağına dikkat çekiyor. Özellikle poliçeleştirme öncesindeki risk analizlerinin önemine ve doğru prim bedelinin hesaplanabilmesine işaret ediliyor. Analizde, poliçeleştirme sürecinde

şirketler tarafından kullanılan teknolojinin hasarların birçoğunu önleyebilecek kapasitede olduğuna ve şirketlerin nakit akışlarındaki dalgalanmaları azaltılabileceğine de vurgu yapılıyor.

Von Bomhard yeniden Munich Re Yönetim Kurulu'nda

Reasürans devi Munich Re, Nikolaus von Bomhard ve Karl-Heinz Streibich'in yönetim kuruluna seçildiğini açıkladı. 17 yıldır yönetim kurulunda yer alan ve son 6 yıldır da başkanlık görevini yürüten Bernd Pischetsrieder'in ise emekli olduğu duyuruldu. Nikolaus von Bomhard Yönetim Kurulu Başkanı olarak atanırken, Anne Horstmann da Başkan Yardımcılığı görevini yürütecek. Atamaların yapıldığı toplantıda, hisse başına 9.25 Euro'luk temettü ödemesi de onaylandı. Munich Re CEO'su Joachim Wenning,

emekli başkan Pischetsrieder'e Munich Re'ye katkıları için teşekkür ederken, yeni atamalar için yönetim kadrosu olarak duydukları memnuniyeti dile getirdi. 2018 yılı performansını da değerlendiren Wenning, kârlılığın yükseldiğini ve hedeflerin tutturulduğunu vurguladı. 2019 yılı için 2.5 milyar Euro kâr planlayan Munich Re, 2020 konsolide hedefini ise 2.8 milyar Euro'ya yükseltti. Reasürörlerin yarattığı sosyal faydaya da değinen Wenning, yarattıkları fonla ülke ve dünya ekonomisine katkı yaptıklarının altını çizdi.



Nikolaus von Bomhard

Joachim Wenning

Hannover Re'nin başkanı değişti

Almanya sigorta/reasürans dünyasında yönetim değişiklikleri devam ederken bir haber de Alman reasürör Hannover Re'den geldi. Geçen ay düzenlenen yıllık olağan kurulda alınan kararla Jean-Jacques Henchoz şirketin yeni CEO'su olarak atandı. Yönetim Kurulu Başkanını da değiştiren Hannover Re'de 2009 yılından beri bu koltukta oturan Herbert Haas Leue görevini Torsten Leue'ye devretti. Yönetim Kurulu üyelerinden Dr. Immo Querner'in yerine ise Dr. Michael Ollmann geçti. Atamaların yapıldığı toplantıda 2018 yılı finansal sonuçlarını da değerlendiren eski CEO Ulrich Wallin, grubun net kârının yüksek hasar frekansına rağmen yüzde 10.5 artışla 1.05 milyar Euro'ya yükseldiğini belirtti. 2018 yılı



Jean-Jacques Henchoz



tablolarının açıklanmasından sonra hisse başına 5.25 Euro temettü dağıtılacağı müjdesini

veren Hannover Re'de yatırımcılar ve hissedarlar finansal başarıdan memnun görünüyor.

Tesla'nın sigorta ürününün arkasında Markel var

Hatırlanacağı gibi Tesla'nın sigorta sektörüne ilgisi sigortacılar arasında bir heyecan dalgası yaratmıştı. Nihayet şirketin sigorta operasyonunun detayları ortaya çıkmaya başladı. Kaliforniya Sigorta Düzenleme Kurulu'na sunulan 4 bin sayfalık dokümanda, Tesla'nın sigorta sektöründeki ortağının State National Insurance Company'ye bağlı Markel Corporation olacağı yer alıyor. Planlara göre sadece Tesla tarafından üretilen araçlara özel poliçeler geliştirilecek. Böylece Tesla araçlarının elektronik aksamı da dahil mevcut sigorta ve reasürans şirketleri tarafından teminat altına alınmayan birçok özellik teminat altına alınabilecek. Tesla araçlarının otonom

sürüş özelliğine işaret eden uzmanlar ise olası kazalarda nasıl bir kusur analiz yapılacağına belirsizliğini koruduğuna dikkat çekmeden geçemiyor. Tesla araç sahibinin otonom sürüş özelliklerini kullandığında daha az prim ödemesi veya sürüş alışkanlıklarına göre risk priminin düşmesi söz konusu olabilecek. Uzmanlar, elektronik araçlarda sürücü hatasının daha az olacağını, risk priminin daha iyi hesaplanacağını ve bu sayede olası yeni sigorta şirketinde hasar frekansının düşük olacağını düşünüyor. Kredi kartında olduğu gibi harcama alışkanlıklarına göre özelleştirilebilen bir sigorta yapısı kurmayı amaçlayan Tesla, iki sigortalının kesinlikle aynı

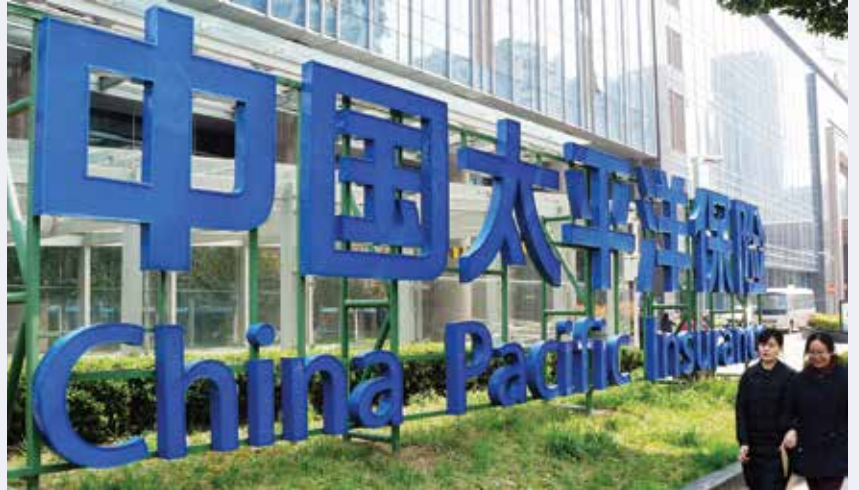


hizmeti almayacağı, kullanım ve sürüş özelliklerine göre farklılaşacağı görüşünü temel alıyor. Dağıtım kanalında da sadece teknolojiyi kullanmayı planlayan Tesla, bir InsurTech şirketi üzerinden müşterilerine ulaşmayı ve sadece online poliçeleştirme yapmayı planlıyor. Reasürans ayağının nasıl yönetileceği ise henüz net değil. Ancak reasürans sektörünün Tesla sigorta operasyonlarındaki belirsizlik nedeniyle olası tekliflere sıcak bakmayacağı da söylentiler arasında.

Swiss Re ve Çinli Pacific Insurance'tan yatırım atağı



Uzun süredir Çin'de faaliyet gösteren ve her fırsatta teminat kapasitesini artırmak istediğini belirten İsviçreli reasürans devi Swiss Re, China Pacific Insurance Group ile işbirliği yaparak bu amacına bir adım daha yaklaştı. Özellikle parametrik sigorta alanında ağırlığını artırmak isteyen Swiss Re, diğer branşlar hakkında ise şimdilik ser verip sır vermiyor. Swiss Re'nin gelişmekte olan piyasaları arasında önemli bir yere koyduğu Çin, bölge ülkeleriyle ticaret hacmi ve politik üstünlüğüyle de



İsviçreli grubun yakın takibindeydi. Elementer branşta Çin'in ikinci büyük şirketi olan China Pacific ise kapasite ve uzmanlık alanında Swiss Re ile büyük bir uyumla çalışacaklarını açıklamıştı.

Çin'in yeniden canlandırmayı hedeflediği ticaret güzergahı İpek Yolu'yla şu anda iletişimde olamadığı pazarlara daha da yakınlaşacağını hatırlatan uzmanlar, ticaret hacminde önümüzdeki 5 yıldan çok umutlu.



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



İtibar riski için önemli bir adım

Lloyd's iştiraki Beazley, Tokio Marine Kiln ve Renaissance Re, sigorta ve reasürans sektörünün teminat verilemez veya riski öngörülemez alanlarından biri olarak değerlendirilen itibar riskiyle ilgili talepleri daha fazla göz ardı edemedi ve bu alanda ürün geliştirmek için kolları sıvadı. 1 milyon dolarlık teminat havuzuyla işe başlayacak olan şirketler, müşterileri için 250 bin dolarlık ön ödeme paketleri hazırladı. Olası kayıplar başlar başlamaz sigortalılara ödeme yapılacağı belirtiliyor.

İtibar riskiyle ilgili iş devamlılığının da poliçe kapsamına girebileceğini belirten yetkililer, cinsel saldırıdan kaynaklanan taleplerden üst yönetime yönelik fiziksel saldırılara kadar birçok farklı senaryoya göre farklı riskleri teminat altına alarak geniş bir ürün yelpazesi hazırlamayı amaçlıyor.



Şimdilik sadece ABD merkezli ve yıllık cirosu 5 milyar doların üstünde olan şirketlere sağlanacak olan teminat,

özel sektörle birlikte kamu kesimini ve kâr amacı gütmeyen kurumları da hedefliyor.

Scor ve AXA'dan sürdürülebilir yatırım atağı

Fransız sigortacılar AXA ve Scor, iklim değişikliği etkilerinin azaltılması ve daha sürdürülebilir yatırım politikalarının teşvik edilmesi adına kömür madeni temelli sigorta ve yatırım ürünlerinden tamamen çekilme kararı aldı. Scor yetkilileri, 2017 yılında açıklanan stratejide bir güncelleme yaparak kömür ocakları için verilen teminatlarda yer almayacaklarını, ancak mevcut poliçeleri sürdüreceklerini açıkladı. Dünya genelinde kömür madenlerine karşı savaş açan ve sigorta sektörünün Hannover Re, Munich Re ve son olarak Swiss Re öncülüğünde kömürün "sigorta edilemez" ilan edilmesine önyak olan "Unfriend Coal" hareketi ise Scor'un diğer reasürörlerden farklı olarak bazı ülkelerde kömür plantasyonlarını desteklemeyi sürdürdüğünü iddia



ediyor. Hatırlanacağı gibi Allianz, 2018 yılında kömür işletmelerinin sigortalanması veya yatırımcı olarak finansal açıdan desteklenmesi taleplerini reddedeceğini taahhüt etmişti. AXA ve Scor ise bazı istisnalarla poliçe süreçlerini sürdürmeye devam etmişti.

Unfriend Coal Avrupa Koordinatörü Lucie Pinson, AXA ve Scor'un hamlelerini olumlu olmakla birlikte yeterli bulmuyor. Pinson, "Sigorta ve reasürans şirketleri, kömür madenlerini ne teminat sağlayarak ne de yatırım yaparak hiçbir şekilde desteklememeli" diyor.

✓ yeniliklerimizi
paylaşıyoruz!



Yakunda

Notre-Dame yangını sigorta temelli yatırım araçlarına talebi etkileyebilir



Dünya medyasının yanı sıra sigorta ve reasürans sektörünün de yakından izlediği Notre-Dame Katedrali yangınının yankıları sürüyor. Uzmanlar, sigorta temelli yatırım araçlarına yönelik talebin bu yangın sonrasında zarar görebileceğini düşünüyor. Zira tarihi binalar ve sanat eserleri de bu tür yatırım araçlarına temel teşkil edebiliyor.

Uzmanlar, binanın yanı sıra yangında zarar gören sanat eserlerinin de teminat altında olduğunu, onlar için de yüksek tutarlarda ödeme yapılacağını hatırlatıyor. Yangın söndürme çalışmaları sırasında sudan etkilenecek zarar gören eserlerle ilgili ödemeler belirsizliğini koruyor. Zarar tespit çalışmaları halen sürüyor. Bu arada, Notre-Dame Katedrali'ndeki sanat eserlerinin AXA güvencesi altında olduğu ve bazı eserler için ön ödemelerin yapıldığı belirtiliyor.

Yangının sigorta temelli yatırım ürünleri piyasasında yol açtığı kayıpların etkisi yakın zamanda ortaya çıkacak. Uzmanlar, Notre-Dame yangını gibi sansasyonel ve medyada sıkça yer alan doğal veya insan eseri afetlerden sonra yatırım piyasasındaki talebin gözle görülür biçimde azaldığına, ancak orta vadede tekrar eski talep düzeylerine çıkabildiğine işaret ediyor.

Latin Amerika için Marsh-Guy Carpenter-JLT güçbirliği

JTL ve Marsh & McLennan Companies (MMC) arasındaki birleşme anlaşmasından sonra şirketlerin Latin Amerika'daki reasürans faaliyetleriyle ilgili ayrıntılar da netleşmeye başladı. Birleşme sonrasında operasyonların "Carpenter Marsh Fac Re" markası altında yürütüleceği açıklanırken, Andrew Perry de operasyonlardan sorumlu yönetici olarak atandı. Marsh bünyesinde birçok yönetim pozisyonunda yer alan ve yıllardır hizmet veren Perry, Miami merkezli olarak çalışacak. Birleşme öncesinde Guy Carpenter'ın bölge operasyonlarını yürüten Juan Carlos Gomez ise Bogota merkezli olarak Perry'ye rapor verecek. Yeniden yapılandırma çalışmalarıyla ilgili görüşlerini paylaşan Guy Carpenter CEO'su James Nash,



"Özellikle fakültatif reasürans ürünlerinde sağladığımız ölçek avantajını en iyi şekilde

değerlendirmeyi amaçlıyoruz. Geliştireceğimiz yeni ürünler de yakında piyasada olacak" diyor.

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

BES'TE YENİ BİR ADIM DAHA...

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 16'ncı yılını tamamlayan BES'in olgunluk dönemine girdiğini ve sağlam altyapısıyla Türkiye'nin geleceğinde daha etkin rol almaya hazır olduğunu belirtiyor. Sincek, "Hedefimiz olan dünyada ilk 10 ekonomi arasına girebilmek için yerli kaynaklarımızı artırmalıyız. Böylece ekonominin tansiyonu düşerken tasarruflarımız artacak, halkımıza da emeklilik dönemlerinde ikinci bir maaş sağlamış olacağız. Yurtiçi tasarrufları artırmanın en etkili yolu ise herkesi BES çatısı altına almaktan geçiyor" diyor. BES'in gelişmiş ülkelerde zorunlu olarak uygulandığı, ülkemizde ise gönüllü ve otomatik BES olarak zorunlu olmayan iki kısmının yürürlükte olduğunu belirten Ayhan Sincek, değerlendirmelerini şöyle sürdürüyor: "Gönüllü BES, otomatik katılım sistemi (OKS) ile önemli bir aşama kat etti. 12 milyon katılımcı ve yaklaşık 100 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşıldı. Önümüzdeki dönemde BES'te yapılacak yeni reformlarla daha geniş kitlelere ulaşılabilir. Bu doğrultuda açıklanan reform paketinin hem vatandaşlarımıza, hem reel sektöre, hem finans sistemimize, hem emeklilik şirketlerine hem de devletimize büyük yararlar sağlayacağını düşünüyoruz."

"Yüzde 25 devlet katkısı Avrupa'da yok"
Sincek, yüzde 25 devlet

Bireysel emeklilik sisteminin çok sağlam bir altyapıya sahip olduğunu vurgulayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Millet olarak bu sistemin eşsiz avantajlarından daha fazla yararlanmalıyız. BES sayesinde dünyanın en büyük ekonomilerinden biri olma hedefini gerçekleştirirken bir yandan da tasarruflarımızı artırarak emeklilik dönemimizi güvence altına alabiliriz" diyor...

katkısının yanı sıra altın, döviz ya da kira sertifikası emeklilik fonları gibi tasarrufların değerlendirilebileceği avantajlı seçeneklerle uzun vadeli tasarrufun en ideal adresinin BES olduğunu vurguluyor. Sincek, "Özellikle yüzde 25 devlet katkısı Avrupa ülkelerinde bile yok. BES'e yatırım yapanlar birikimlerini kısa vadeli dalgalanmalardan koruyarak geleceklerini planlama fırsatı yakalar. BES yatırımları ayrıca haciz, iflas gibi durumlarda yasayla koruma altındadır. Vatandaşlarımız, altın ya da döviz almak yerine birikimlerini BES'teki altın ve döviz fonlarına yatırarak devlet katkısı sayesinde çifte kazanç sağlayabilir. Geliri ne olursa olsun az parayla tasarruf yapılabilen ve en masrafsız alternatif BES'tir" diyor.



Ayhan Sincek

YENİ AŞAMA: TAMAMLAYICI EMEKLİLİK

Ayhan Sincek, Yeni Ekonomi Programı çerçevesinde yer alan tamamlayıcı emeklilik sistemiyle ilgili de şu yorumu yapıyor: "Tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yaşandığı gibi Türkiye'de de nüfus yaşıyor. Yaşlanan nüfusun sosyal güvenlik sisteminin giderlerini ciddi şekilde artıracığı ve aktüeryal dengelerin bozulacağı görülüyor. Güçlü ekonomiye sahip müreffeh devletlerde bile ancak zorunlu olarak uygulanan BES, sürdürülebilir bir sosyal güvenlik sistemini mümkün kılıyor.

İşgücü piyasasına yeni girenlerin emekli olduğunda SGK'dan alacağı emekli aylığı, aktif çalışma dönemindeki kazançlarına göre ciddi şekilde azalacaktır. Dolayısıyla bu bireylerin aktif çalışırken sahip oldukları yaşam standartlarını yaşlılıklarında korumaları güçleşecektir. Tamamlayıcı emeklilik sistemiyle bireylerin emeklilik dönemlerinde ciddi düzenli ilave gelire kavuşabileceklerini ve bahse konu risklerin çok daha iyi yönetilebileceği bir ortamın oluşturulacağını düşünüyorum."

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)





“YEMEK YAPMAK bir kimya-simya meselesidir”

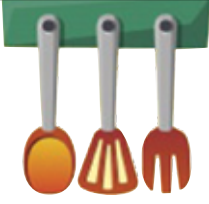


ODTÜ Kimya mezunu Sahrap Soysal, 27 yıl boyunca kamu ve özel sektörde kimyager olarak çalıştıktan sonra kariyerini yemek ve yemek kültürü konusuna yöneltmiş. Kimyagerlik deneyimi bu konuda çok önemli bir avantajı olmuş. Biraz kimya, biraz simya, biraz matematik, çokça sevgi katarak birbirinden lezzetli yemek tarifleri ortaya çıkarmış... TV programları, gazete ve

TV programlarıyla, gazete-dergi yazılarıyla, kitaplarıyla lezzet sırlarını paylaşan Sahrap Soysal, aynı zamanda Azerbaycan'da şehir şehir dolaşıp yemek-kültür programı yapıyor. Sahibi olduğu Sahrap Pera Restaurant'da, sevgisini de eklediği Anadolu lezzetlerini müşterilerine sunuyor...

dergi yazıları, kitaplarıyla tanıdığımız Soysal, tarif ve önerileriyle yemekseverlerin gözde kaynaklarından biri haline geldi. Sıcak, samimi, güler yüzlü, “bizden biri” olan Soysal, sevgiyle yapılmayan hiçbir yemeğin

lezzetli olamayacağını savunuyor. İstanbul Beyoğlu'ndaki Sahrap Pera Restaurant'da, sevgisini de eklediği Anadolu lezzetlerini müşterilerine sunan Sahrap Soysal, aynı zamanda Azerbaycan'da “Qaşık Qaşık



Mucize” adlı bir yemek-kültür programı yapıyor. Soysal’dan lezzetli yemeğin sırrını öğrenmeye çalıştık...

Önce biraz kendinizden, ailenizden bahseder misiniz? Bu sıralar nelerle uğraşıyorsunuz?

Üç oğlum var. İsimleri Mehmet, Hasan ve Ömer. Eşim Nuri Soysal ise estetik cerrahı. Aslında ODTÜ Kimya mezunuyum ama yaklaşık 20 yıldır yemek yazarlığı ve yemek sunuculuğu yapıyorum. Bu mesleği çok seviyorum. Azerbaycan’da büyük bir gıda grubunun sponsorluğunda, şehir şehir dolaşıp kadınlarla birlikte, onların evinde Azeri yemekleri yapıyoruz. Programımızın adı “Qaşık Qaşık Mucize”. Azerbaycan’da ilk kez böyle bir program yapıyor. Azeri yemekleri eşliğinde gittiğimiz şehirlerin kültürünü tanıtıyoruz.

Kimya eğitimi alıp yemek yapma fikri nasıl gelişti? Neden mesleğinizi sürdürmediniz?

Aslında 27 yıl boyunca kimyager olarak çalıştım. Yemek konusundaki kariyerimse tamamen tesadüf eseri başladı. Bir televizyon programı teklifi almıştım ve büyük bir cesaretle başladım. Yaklaşık 20 yıldır televizyon programcılığı yapıyorum. Bir yandan da Hürriyet gazetesinde yazıyorum, 15 kitabım yayınlandı. Kimyanın bana bu alanda çok faydası oldu. “İyi ki kimya okumuşum” diyorum. Çünkü yemek yapmak da bir kimya-simya meselesi. Yemek tarifi yazmaksa matematik işi. Kısacası eğitimim ve



profesyonel yöneticilik kariyerim işimi çok kolaylaştırdı.

Lezzetli yemek yapmanın püf noktası nedir? Bu işin bir sırrı var mı?

Yemek mutlaka sevgiyle yapılmalı. İstmeden, sevmeden yapılan hiçbir yemek lezzetli olamaz. Yemek için taze ve kaliteli malzeme kullanmanız, biraz pişirme tekniklerinden anlamanız, biraz da elinizin lezzetli olması lazım.

Sizce dünya mutfağı ile Anadolu mutfağı arasında ne tür farklılıklar var?

Anadolu mutfağı, yüzyıllar boyunca farklı kültürler ve çok farklı lezzetlerle zenginleşmiş. Yemeklerle ilgili maniler-deyimler ve şirleri olan çok kültürlü bir mutfak söz konusu. 4 bin yıl önce Anadolu’da yaşayan Hititlerden kalan hardallı ekmek, ballı kuzu eti tarifleri var örneğin. Ege’nin otları, Karadeniz ve Marmara’nın balıkları, Doğu

Anadolu ve Orta Anadolu’nun etleri... Bütün bunlar müthiş bir yemek zenginliği oluşturuyor. Ancak bu kültürün dünya mutfağına sunulabilmesi de bir o kadar zahmetli. Minik minik mantılar yapmak, serçe parmağı büyüklüğünde dolmalar sarmak hiç de kolay bir iş olmasa gerek değil mi? Öte yandan zeytinyağlarımız, tencere yemekleri ve çorba çeşitliliğimizin dünyada eş benzeri yoktur.

Biraz de Sahrap Pera’dan bahseder misiniz, siz de mutfağa giriyor musunuz?

Sahrap Pera’yı 5 yıl önce Anadolu mutfağını yaşatmak, yerli ve yabancı misafirlerime sunmak amacıyla açmışım. Özellikle yabancı misafirlerin, turistlerin beğenisi çok hoşuma gidiyor. Yurtiçi ve yurtdışı program çekimleri yüzünden çok fazla uğrayamıyorum ama geldiğim zaman mutlaka misafirlerime memleketim Gümüşhane usulünde kurutulmuş yoğurtla yapılan “siron”u hazırlar ve ikram ederim.

Restoranda en popüler yemeğiniz hangisi?

Tartışmasız humusumuzun tutkunu çoktur. Bir Ermeni mezesi olan “topık”ı çok güzel yaparız, köftemizin tadına da doyulmaz.

Aşçı olmak isteyenlere neler önerirsiniz? İyi bir aşçı olmanın püf noktaları neler?

Aşçılık, şeflik çok zor bir meslek. Saatlerce ayakta kalmak, pişirmek, kotarmak çok fizik kondisyon isteyen bir iş. Bu işi çok sevmek, sabretmek ve dayanıklı olmak gerekir. Günümüzde şef olmak isteyenlerin sayısı çok arttı, prestijli de bir meslek oldu.

En başarılı EMEKLİLİK FONLARI



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

ses@ludens.com.tr

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 bulunmaktadı. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin, notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşu listeye alması; notlandırma, sıralama ve diğer faaliyetlerinin kefil olduğu anlamına gelmeyeceği gibi, söz konusu faaliyete ilişkin bir tavsiye olarak da kabul edilemez.

Ludens, Türkiye'nin ilk bağımsız fon derecelendirme kuruluşu olarak bireysel emeklilik fonlarına Nisan 2015'ten bu yana tam 4 yıldır "yıldız" veriyor. Bu yazımızda, Nisan 2015-Nisan 2019 döneminde emeklilik fonlarının Ludens yıldızlarına göre en başarılı olanlarını "emeklilik şirketi" ve fonu yöneten "portföy yönetim şirketi" özelinde bir analiz yaparak belirlemek istedik. Başarı kriterleri doğrultusunda listemizi belirlerken, Nisan 2015-Nisan 2019 döneminde Ludens tarafından her ay derecelendirilen emeklilik fonlarını değerlendirdik. En az 3 ve üzeri yıldız alan emeklilik fonlarını değerlendirmeye aldık. Grup fonlarını ise bu çalışmanın kapsamına dahil etmedik. Ludens Rating, Nisan 2019 itibarıyla derecelendirme kriterlerine uyan 128 adet emeklilik fonuna yıldız verdi. İşte sonuçlar...

En başarılı fonlar, emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketleri

Son 4 yıl boyunca sürekli 3, 4 ve/veya 5 yıldız almış 17 adet emeklilik fonu bulunuyor. Aşağıda bu fonların sahibi emeklilik şirketleri ve kaç adet fonlarının başarılı olduğu yer alıyor:

- Garanti Emeklilik Hayat (4 fon)
- AvivaSA Emeklilik ve Hayat (2 fon)
- NN Hayat ve Emeklilik (2 fon)
- Fiba Emeklilik ve Hayat (2 fon)
- BNP Paribas Cardif (2 fon)
- Allianz Yaşam ve Emeklilik (1 fon)
- MetLife Emeklilik ve Hayat (1 fon)
- Cigna Finans Emeklilik ve Hayat (1 fon)
- Axa Hayat ve Emeklilik (1 fon)
- Ziraat Emeklilik (1 fon)

Başarılı fonların yöneticisi şirketler ise şöyle sıralanıyor:

- Garanti Portföy (4 fon)
- TEB Portföy (2 fon)

Tahvil emeklilik fonları

Fonun adı/Kodu	Emeklilik şirketi	Portföy şirketi	4 yıllık getiri (%)	Kategori ağırlıklı ortalama getiri (%)	4 yıllık TÜFE (%)	4 yıllık mevduat getirisi (%)
AvivaSA Em. ve Hay. Gelir Am. Kamu Borçl. Ara. EYF (AE2)	AvivaSA Emeklilik ve Hayat	Ak Portföy	21.52	25.83	57.81	46.3
AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF (AVK)	AvivaSA Emeklilik ve Hayat	Ak Portföy	26.78			

Not: Mevduat faizi olarak, TCMB'nin bankalarca açılan mevduatlara uyguladığı ağırlıklı ortalama faiz oranı (1 yıla kadar vadeli) stopajdan arındırılarak kullanıldı.

- Ak Portföy (2 fon)
- Oyak Portföy (2 fon)
- ING Portföy (1 fon)
- İş Portföy (1 fon)
- HSBC Portföy (1 fon)
- Ziraat Portföy (1 fon)
- Yapı Kredi Portföy (1 fon)
- QNB Finans Portföy (1 fon)
- Deniz Portföy (1 fon)

Tahvil fonlarında AvivaSA, portföy yönetiminde Ak Portföy lider

Ludens'in derecelendirdiği toplam 14 tahvil emeklilik fonundan 2'si 4 yıl boyunca sürekli 3, 4 ve/veya 5 yıldız aldı. Bu fonların hangi emeklilik şirketlerine ait olduğuna, hangi portföy yönetim şirketi tarafından yönetildiğine, geçen 4 yıl boyunca katılımcısına sağladığı getiriye, bu getirinin enflasyonla ve mevduatla kıyaslanmasına gelince...



Yüksek riskli en iyi yöneten fonlar

Ludens Fon Rating, riskli yüksek 18 hisse fonundan 6'sını en iyi yönetilen fon olarak belirledi. Bunların getirilerini BİST 100 Endeksi ile karşılaştırmak doğru olacaktır.

Piyasa koşullarına göre en iyi pozisyon alanlar: Esnek fonlar

Esnek fonlar, piyasa koşullarına göre portföy dağılımlarını değiştirerek yüksek getiri elde etmeyi amaçlar. Ludens'in derecelendirdiği 34 adet esnek fondan 7'si en başarılı fon olarak ortaya çıktı.

Hisse emeklilik fonları

Fonun adı/Kodu	Emeklilik şirketi	Portföy şirketi	4 yıllık getiri (%)	Kategori ağırlıklı ortalama getiri (%)	4 yıllık TÜFE (%)	4 yıllık BİST 100 Endeksi getirisi (%)
AXA Hayat ve Em. His. Sen. EYF (HES)	AXA Hayat ve Emeklilik	İş Portföy	34.32	33.73	57.81	13.66
BNP Paribas Cardif Em. His. Sen. EYF (BPH)	BNP Paribas Cardif	TEB Portföy	32.99			
Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF (CHH)	Cigna Finans Emeklilik ve Hayat	QNB Finans Portföy	61.26			
Garanti Em. Hay. Hisse Senedi EYF (GEH)	Garanti Emeklilik ve Hayat	Garanti Portföy	39.28			
Garanti Em. Hay. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi EYF (GHH)	Garanti Emeklilik ve Hayat	Garanti Portföy	32.19			
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF (EIH)	Fiba Emeklilik Hayat	Oyak Portföy	31.17			

Esnek emeklilik fonları

Fonun adı/Kodu	Emeklilik şirketi	Portföy şirketi	4 yıllık getiri (%)	Kategori ağırlıklı ortalama getiri (%)	4 yıllık TÜFE (%)	4 yıllık Karşılaştırma Endeksi (%)
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF (BPE)	BNP Paribas Emeklilik ve Hayat	TEB Portföy	46.81	49.79	57.81	27.68
Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF (BEE)	Fiba Emeklilik ve Hayat	Oyak Portföy	45.11			
Garanti Em. Hay. Den Değ. EYF (GHE)	Garanti Emeklilik ve Hayat	Garanti Portföy	52.79			
Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF (GHT)	Garanti Emeklilik ve Hayat	Garanti Portföy	43.37			
NN Hay. Em. Den. Değ. EYF (IEE)	NN Hayat ve Emeklilik	ING Portföy	48.24			
NN Hay. Em. Din. Değ. EYF (IEF)	NN Hayat ve Emeklilik	Yapı Kredi Portföy	31.41			
Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF (ZHE)	Ziraat Hayat ve Emeklilik	Ziraat Portföy	39.98			

Not: Karşılaştırma Endeksi hesaplanırken piyasa portföyünün baz getirisi alındı (% 50 BİST 100, % 40 KYDTÜM, % 10 KYDEurbondDolar).



Hiper-Bağlı Bir Dünyada İtibar Stratejisi ve Analitiği

Chris Foster

Koç Üniversitesi Yayınları (KÜY) / 142 sayfa

Burson Cohn ve Wolfe iletişim ajansının Kuzey Amerika Başkanı ve birçok önemli kuruluşun yönetim kurulunda yer alan Chris Foster, bu kitabında şeffaflığın arttığı ve iletişimin sürekli daha da hızlandığı bir dünyada bilginin göz açıp kapayıncaya kadar yayıldığına ve sınır tanımadığına dikkat çekiyor. Karmaşık bağlantılarla inşa edilen tüketici ekonomisinde, bir şirketin itibarını bir ürün gibi yönetmenin artık söz konusu olmadığını okuyucuyla paylaşıyor. Kitapta aynı zamanda, her türlü bilginin bir anda dünyanın en uç noktalarına dahi ulaştığı bu çağda, onlarca yıllık yatırımla sağlanan itibarların dakikalar içinde çöktüğüne dikkat çekiliyor. İdeal senaryolardan felaket senaryolarına pek çok örnekten yararlanan Chris Foster, itibar kaybının söz konusu olduğu durumlara nasıl hazırlık yapılacağı, böyle bir durumda ne tür adımlar atılacağı ve sonraki dönemde itibarın nasıl yeniden güçlendirileceği gibi sorulara tatmin edici cevaplar veriyor. İtibar stratejisi, iletişim ve kurumsal strateji uzmanlarının bilgi ve deneyimleriyle katkıda bulundukları kitap, modern dijital ekonomide kurumsal itibarın korunması ve güçlendirilmesi konusunda veriye dayalı, adım adım ilerleyen ve uygulamaya yönelik bir yol haritası sunuyor.



Kya'nın Şarkı Söylediği Yer

Delia Owens

Salon Yayınları / 432 sayfa

Ölü bulunduğu kasaba halkı, hemen "Bataklik Kızı" dedikleri Kya Clark'tan şüphelenir.

Ancak Kya onların anlattıkları gibi biri değildir. Hassas ve zeki olan Kya yıllardır, evi olan bataklıkta

Yıllar boyunca, Kuzey Carolina kıyısında sessiz bir kasaba olan Barkley Cove'da Bataklik Kızı ile ilgili söylentiler dolaşmaktadır. O yüzden 1969'un sonlarında, yakışıklı Chase Andrews

martılarla arkadaş olmuş, kumdan dersler olarak tek başına hayatta kalmıştır. Yıllar sonra Kya'nın, dokunulmak ve sevilmek istediği dönem gelir. Kya'nın vahşi güzelliği, kasabadan iki genç adamın ilgisini çekince Kya, kendini yeni bir hayata açar, ta ki akla gelmeyecek bir şey olana kadar...

Kya'nın Şarkı Söylediği Yer, aynı anda hem doğal dünyaya nefis bir övgü hem buruk bir büyüme çağı hikâyesi hem de muhtemel bir cinayetin şaşırtıcı hikâyesi. Owens bize, bir zamanlar olduğumuz çocuğun, bizi sonsuza dek şekillendirdiğini ve hepimizin, doğanın, güzel ve vahşi sırlarına tabi olduğumuzu hatırlatıyor.

Yazma Cesareti

Nihan Kaya

İthaki Yayınları / 344 sayfa

En sağlıklı içgüdümüz, yaratıcı içgüdümüzdür. Her birimizde doğuştan var olan bu içgüdü biteviye kendisini gerçekleştirmek için çalışır. Ne var ki aynı zamanda kendimizi gerçekleştirme güdüsü olan yaratıcı içgüdü dünyaya dört bir yandan baskılar.

Hayat hiç kimsenin yazmasını, herhangi bir alanda yaratıcı olmasını istemez. Doğduğumuzda nasıl bir hayat yaşayacağımız çoktan belirlenmiştir ve bizim için belirlenmiş bu hayatın dışına çıkmadığımız sürece yaratıcı olamayız.

Yaratıcılık nedir, yaratıcı sürecin önündeki engeller



yanlışlar nelerdir?

Yaratıcılığın psikolojisi, sanat ile benlik ilişkisi ve çok daha fazlası bu kitapta...

nelerdir? Her insan acı çeker, ama neden her insan acısını yaratıcılığa dönüştüremez? Yaratıcı insanların ortak özellikleri nelerdir? Sanatı sanat yapan nedir? Sanatsal değer objektif ölçütü olabilir mi? Sanatçı, toplumla uzlaşırken bir yandan ondan nasıl ayrılır? Sanat neden aykırıdır? Sanat neden "ifade" değildir? Sanat ve yaratıcılık hakkında doğru bilinen

Güneş Genişletilmiş Kasko



ARABANI ÖPÜP KOKLAYACAK KADAR ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

Aracınıza gözünüz gibi baktığınızı biliyoruz. Tam da bu sebepten, aracınıza Güneş Genişletilmiş Kasko ile tam koruma sağlıyoruz.

Güneş Genişletilmiş Kasko poliçesi sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank şubelerini ziyaret edebilirsiniz.

Rötarlarınız, uçuş iptalleriniz artık **Anadolu Sigorta'yla** güvende.



Anadolu Sigorta, **Uçuşum Güvende Sigortası** ile
kalkış veya varış noktası Türkiye olan uçuşlarda,
iptaller ve 120 dakikayı aşan gecikmeler için
hesabınıza anında 500 TL yatırıyor.

Üstelik hiçbir belge göndermenize gerek olmadan!

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.