

Kişisel verilerin korunması bir zorunluluk mu dijital çağın gereği mi?

Akıllı Yaşam
Gündem Toplantıları



FORTUNE DERGİSİYLE ÜCRETSİZ DAĞITILMAKTADIR

**NCR Yazılım
Günü'nde
sigortacılar
ve bankacılar
bir araya geldi**



**Haydi sigortacılar
Amsterdam'a!**

**Akıllı Yaşam
okurlarına
200 Euro indirim**



Roger
Peverell

Groupama'dan Healpy

Cebindeki Sağlık Asistanı

Healpy, 7/24 seninle! Attığın adımı sayar, su içmeni hatırlatır, canlı doktor desteği verir, nöbetçi eczaneleri gösterir.

Üstelik Groupama Sağlık Müşterilerimizin* poliçe, hasar, anlaşmalı kurum ve ambulans gibi hizmetleri kolayca kullanmasını sağlar.

Healpy'i ücretsiz indir, her an hizmetinde olsun.



*Yabancılar yönelik sağlık sigortası, seyahat sigortaları ve grup sağlık poliçeleri hariç aktif bireysel sağlık poliçe sahibi Groupama müşterileridir.



Sigorta sektörünün fotoğrafı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) son yılların en heyecansız genel kurul toplantısını ve yönetim seçimlerini yaptı. Beklendiği üzere Eureka Sigorta Genel Müdürü Can Akın Çağlar, zaten tek aday olarak girdiği seçimde 58 geçerli oyun 57'sini alarak rekor sayılabilecek oyla yeniden TSB Başkanı seçildi. Çağlar'ı, yeni yönetim komitesi, denetim ve disiplin kurulu üyelerini tebrik ediyor, başarılı olmalarını temenni ediyorum. Ancak ben burada seçimden ziyade Başkan Çağlar'ın sektörle ilgili paylaştığı çarpıcı şu verilere dikkatinizi çekmek istiyorum:

- Sigorta şirketleri 2017'de yüzde 15 artışla 46.5 milyar TL prim üretti. Sektörün toplam aktif büyüklüğü ise 144 milyar TL'ye ulaştı.
- Sektör 6.6 milyon konutu sigortaladı. DASK kapsamında da 8.2 milyon konuta deprem güvencesi sağlandı.
- Kasko yoluyla 6 milyon, zorunlu trafik sigortası kapsamında da 17.7 milyon araç sigortalandı.
- Sağlık sigortalarında sigorta şirketlerinin 2.7 milyon müşterisi var.
- 2017'de zorunlu trafik sigortası prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 11 azaldı. Poliçe sayısı ise yüzde 6 artışla 17.5 milyona ulaştı.
- Geçen yıl trafik branşında sektörün elde ettiği her 100 TL'lik prime karşılık 118.4 TL

hasar, 10 TL acente komisyonu ve 6 TL iletme gideri olmak üzere 134.4 TL ödendi.

- 2017'de 10.3 milyon BES katılımcısı ve 79.6 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşıldı. Otomatik katılım yoluyla BES'e katılan 7.8 milyon çalışanın yüzde 56'sı "cayma" hakkını kullanarak sistemden ayrıldı.
 - Son 4 yılda tamamlayıcı sağlık poliçesine sahip kişi sayısı 64 binden 676 bin kişiye ulaştı.
 - Geçen yıl sigorta şirketleri toplam 28.4 milyar TL tazminat ödedi. Bu da günde 112 milyon TL ödemeye tekabül ediyor. 2017 yılında 113 bin kişinin vefatı karşılığında 1.7 milyar TL'lik toplam borcu sektör karşıladı.
 - Gayri safi milli hasıla içerisinde sigortanın payı Avrupa'da yüzde 6.7 iken Türkiye'de 1.6 civarında. Avrupa'daki 1.620 dolarlık kişi başına prim üretimi ise bizde 164 dolar.
 - Her iki işletmeden birinin yangın sigortası, her dört konuttan üçünün sigortası, uç araçtan ikisinin kasko sigortası yok. Zorunlu olmasına rağmen her iki konuttan birinin de DASK'ı bulunmuyor.
- İşte sigorta sektörünün genel fotoğrafı. Pek de iç açıcı görünmüyor değil mi? Merhum Çetin Altan'ın da dediği gibi "enseyi karartmayalım", sigorta bilincinin ve sigortalılık oranının artması için üzerimize düşen görevleri yerine getirmeye devam edelim.

Künye

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. 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,
Burak Taşçı, Murat Soral

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

Görsel Tasarım
Medya Gündem Dijital Yayıncılık

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

Baskı: Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
Tel: 0216 585 90 00 www.turkuvazmatbaacilik.com
Dağıtım: Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.





14

Allianz Türkiye hız kesmiyor

Allianz Türkiye, 2017'de ulaştığı 22.8 milyar TL aktif büyüklük ve 9.2 milyar ciroyla finansal gücünü korudu. Şirket, 27 milyar Euro yatırımla İzmir'de hayata geçirdiği operasyon merkezi Allianz Kampüs'te hizmet vermeye başladı. Allianz'ın diğer bir yatırımı da 5 milyon Euro ile Türkiye'nin ilk akredite deprem laboratuvarı olacak...

18

"Günde 112 milyon TL ödeyen bir sektörüz"

2017 yılında trafik branşında elde edilen her 100 TL'lik prime karşılık 118.4 TL hasar, 10 TL acente komisyonu ve 6 TL işletme gideri olmak üzere 134.4 TL ödendi. Sektör, hayat ve hayat dışı 46.5 milyar TL'lik toplam prim üretimine karşılık 28.4 milyar TL'lik hasar ödemesi yaptı. BES katılımcıları geçen yıl TüFE'nin 3.2 puan üzerinde ortalama getiri elde etti...

22

"2017 zarar yılıydı, 2018'e güvenle bakıyoruz"

Anadolu Sigorta, 2017'yi kara araçları (kasko), yangın ve doğal afetler, mühendislik, genel sorumluluk, nakliyat ve su araçları branşlarında sektör lideri olarak kapattı. Genel Müdür İlhami Koç, "İklim değişikliklerinin yol açtığı felaketlerin etkisine rağmen başarılı bir yılı geride bıraktık. Zorlu geçen bir yılın ardından 2018'e de güvenle bakıyoruz" dedi...

24

AXA Sigorta yüzde 15 büyümeye hedefliyor

AXA Sigorta, hayat dışı branşta trafik branşı hariç tutulduğunda 2017 yılını yaklaşık 170 milyon TL net faaliyet kârıyla kapattı. Şirketin hayat ve emeklilik tarafında yönettiği toplam varlıkları yüzde 52 büyümeyle 383 milyon TL'ye ulaştı. AXA Sigorta, 2018 için hedefini ise yüzde 15 büyümeye olarak açıkladı...

36

Haydi sigortacılar mayısta Amsterdam'a!

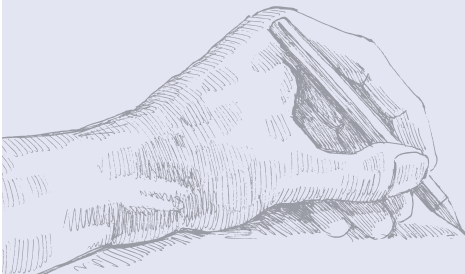
26 ülkeden 50 InsurTech şirketi, Mayıs 2018'de Hollanda'nın başkenti Amsterdam'da düzenlenecek DIA Konferansı'nda sahneye çıkacak. DIA'nın organizatörü Roger Peverelli, etkinliğe izleyecek Akıllı Yaşam ve Sigorta Gündem okurlarına 200 Euro indirim sunuyor...

48

Dijital dönüşümde hayat kolaylaştıran çözüm ortağı

Türkiye'deki 116 yıllık köklü geçmişiyle kendini bir Türk şirketi olarak gören NCR, Yazılım Günü'nde yeni çözümlerini bankacılar ve sigortacılar tanıttı. NCR Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir, "Türkiye'de 350, dünya çapında 35 bin kişiden oluşan kocaman bir aile olarak müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz" dedi...

yazarlar



12

Dalkan Delican
BES erken yaşlanıyor!

38

Zeynep Turan Stefan
Rusya'da neler oluyor?

56

Sinan Metin
Otomatik katılım fiyatı olmasın

64

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
Ludens Fon Rating'e göre en başarılı emeklilik fonları

1. İdil 8 yaşındadır. Babasının yaşı İdil'in yaşının 5 katıdır. 8 sene sonra babasının yaşı İdil'in 3 katı olacaktır.

Buna göre, İdil'in kalan eğitim masraflarını kim karşılayacaktır?



Çocuklarımız çözemeyecekleri problemlerle karşılaşmasın diye eğitim sigortası Garanti Emeklilik'te.

Anadolu Sigortalılar OSEM sertifikalarını aldı

OSEM tarafından üretici standartlarına göre hazırlanan ve doğru hasar onarım yöntemlerini içeren eğitimlere katılan Anadolu Sigorta oto hasar uzmanları, OSEM sertifikalarını aldılar. Uzmanların tamamlama sertifikaları, Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören ve OSEM Genel Müdürü Bener Yıkılmaz'ın katıldığı bir törenle verildi. Trafik kazaları sonucunda oluşan maddi hasarların yönetimi ve kontrolü kapsamında sigorta şirketlerinin taleplerine göre hazırlanan müfredat çerçevesinde verilen eğitimler; oto hasar uzmanlarının



kontrol ettikleri dosyalardaki hasar onarımı suistimallerini görmelerini, engellemelerini ve doğru onarım

yöntemlerine göre onarımları değerlendirmelerini sağlayacak teorik ve pratik bilgileri içeriyor.

BNP Paribas Cardif Türkiye, müşterisine yapay zeka ile hizmet sunuyor

Robotics süreç otomasyonu (RPA) sistemini hayata geçiren BNP Paribas Cardif Türkiye, bu yenilikle insan hatalarını en aza indirmeyi, operasyonel verimliliği artırmayı ve müşterilerine daha hızlı dönüş yapmayı hedefliyor. BNP Paribas Cardif Türkiye, tüm Cardif ülkeleri arasında robotics sistemini ilk kullanan başlayan ülke oldu. BNP Paribas



daha fazla konuşulur hale geldi. Biz de robotics süreç otomasyonu

Cardif Türkiye Genel Müdürü Cemal Kışmır, konuyla ilgili şu açıklamayı yaptı:

“Hızla dijitalleşen dünyada operasyonel süreçleri hızlandırması ve insan hatalarını ortadan kaldırmasıyla verimliliği artıran otomasyon sistemleri son dönemde

(RPA) olarak adlandırılan bu sistemi süreçlerimize entegre ettik. Robotics sistemini ilk olarak şubat sonu itibarıyla BES cayma ve sistemden çıkış süreçleri için kullandık. Yıllık 36 bin adet işlemi otomatize etmeyi planlıyoruz. Önümüzdeki dönemde diğer manuel olarak yürütülen süreçlerin de robotics'e aktarımı için çalışmalarımıza devam edeceğiz. 2018'de şirketimizdeki toplam 20 sürecin Robotics'e aktarımını hedefliyoruz.”

Onarım görmüş pert araçlara özel kasko

HDI Sigorta “Pert Araç Genişletilmiş Kasko” ürünüyle, güvenli sürüşe uygun şekilde onarılmış pert araçlar için de kasko sigortası yapmaya başladı. Pert olup sonradan onarım görmüş araçlara genelde kasko yapılmıyor. HDI Sigorta'nın bu ürünü ise pert araç sahiplerini de olası bir kaza sonucunda karşı karşıya kalabilecekleri masraflara karşı güvence altına alıyor. Pert Araç Genişletilmiş Kasko'nun sunduğu ücretsiz ekspertiz hizmetiyle

aracın sürüşe uygun olup olmadığı da inceleniyor. Bu ekspertiz esnasında sigortalının, yolcuların ve trafikteki diğer kişilerin güvenliğini tehlikeye düşürecek bir problem tespit edilirse durum sigortalıya bildiriliyor ve gerekli onarım yapıldıktan sonra poliçe yapılıyor. HDI Sigorta, bu ürünüyle araçları ekspertizden geçirerek, araç kusuru kaynaklı maddi ve bedeni hasarları en aza indirerek toplumsal faydayı artırmayı hedefliyor.



Pert haldeyken onarılan araçların çoğunlukla kaskosu olmadığı için düşen alım satım değeri

de Pert Araç Genişletilmiş Kasko sayesinde yükseliyor. Kaskosu olan veya kaskosu yapılabilen bir araç alındığında, söz konusu araca kasko yaptırabileceğini bilen müşteriler aracı almaya daha istekli oluyor. Pert Araç Genişletilmiş Kasko aynı zamanda kredili alım süresince de kasko ihtiyacını karşılıyor.

KOBİ İşyeri Paket Sigortası ile Dertler Hafiflesin İşler İlerlesin!

KOBİ müşterilerimize özel hazırladığımız İşyeri Paket Sigortası sayesinde siz işinizi büyütürken biz de iş yerlerinizi yangın, sel, hırsızlık ve daha birçok riske karşı tek bir poliçeyle güvence altına alıyor, size destek oluyoruz.

Ayrıca asistans hizmetlerimizle de karşılaşılabileceğiniz cam kırılması, elektrik tesisatında arıza ya da kapıda kalma gibi aksaklıklara karşı sunacağımız çözümlerle sizin hayatınızı kolaylaştırıyoruz.



0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

[/ERGOTurkiye](#) [/ERGOTurkiye](#)

AXA Sigorta, 4.0 vizyonunu acentelerine anlatmak için yolda

AXA Sigorta, geleneksel bölge toplantıları kapsamında Türkiye çapında acenteleriyle bir araya gelmeye başladı. Dünyanın gündeminde olan “Endüstri 4.0 ve Sigorta 4.0” temasıyla düzenlenen toplantılara AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken ve ION Academy Kurucusu ve Endüstri 4.0 Platformu



Yavuz Ölken

Organizasyon ve Saha Sorumlusu Ali Rıza Ersoy konuşmacı olarak katılıyor. 16 Nisan Pazartesi günü Bursa’da yapılan ilk toplantıda Yavuz Ölken, “dördüncü sanayi devriminin” sigorta şirketleri için yarattığı fırsatlarla birlikte pek çok riski beraberinde getirdiğini ifade ederek şu değerlendirmeyi yaptı: “Artık sigortacılık, teknolojinin de gelişimiyle çok değil 10 yıl önce aklımıza bile gelmeyecek riskleri göz önünde bulundurmamızı gerektiriyor. AXA Sigorta olarak yıllardır endüstri

4.0’a giden yolda önemli atılımlar yapıyoruz. Şanghay ve San Francisco’daki AXA Lab inovasyon laboratuvarı, startup’lara destek verdiğimiz Kamet ve Kamet’ten çıkan dijital dönüşüm fikirlerine yatırım yapan AXA Strategic Venture bunlardan yalnızca birkaçı. Geçtiğimiz günlerde

de ticari ve kurumsal sigortacılık alanında tüm fırsatları değerlendirmek amacıyla son 10 yılın en büyük satın almalarından birine imza attık. Türkiye’de de bu yatırımların olumlu etkilerini çok yakın zamanda görmeye başlayacağız.”

AXA’nın endüstri 4.0 vizyonunun müşteri, acente, süreç ve çalışan olmak üzere dört baccaktan oluştuğunu belirten Ölken, bu vizyonu MyAXA mobil uygulaması ve telematikli kasko ürünü AXA GO ile müşterilerinin; AXA Acentem ve Acente 365 gibi



Ali Rıza Ersoy

uygulamalarla da acentelerinin hayatına yansıtıldıklarını belirtti. Endüstri tarihinde ilk kez 2016’da doğu ülkelerinin üretimde batıyı geçtiğini hatırlatan Ali Rıza Ersoy ise özetle şu değerlendirmeyi yaptı: “Bu değişim doğrultusunda inovasyon döngülerimizi hızlandırmak, her açıdan esnekliği hayatımıza entegre etmek, daha hızlı ve verimli üretim yapmak zorundayız. Türkiye ilk üç sanayi devrimini ıskalamış olsa da tüm zorluklara rağmen bu kez tam anlamıyla hazır olduğumuzu söyleyebiliriz. Gelişmekte olan ülkeler statüsünden gelişmiş ülke statüsüne kentlerde endüstri 4.0, kırsalda ise tarım 4.0 ile geçebilecek durumdayız.”

Groupama BES portföyünü resmen devralan Fibaemeklilik, 4 basamak yükseldi

Groupama Emeklilik’e ait bireysel emeklilik portföyünün Fiba Emeklilik ve Hayat’a devir süreci; SPK, Hazine Müsteşarlığı ve Rekabet Kurulu’nun onayıyla 30 Mart’ta tamamlandı. Türkiye’de bir ilk olan bu devir sonucunda Fibaemeklilik, fon büyüklüğünü 1.5 milyar TL’ye taşıdı. BES fon büyüklüğü sıralamasında 4 sıra birden yükselerek 11’inciliğe yerleşen Fibaemeklilik, müşteri ve acente sayısını iki katın üzerinde artırdı. Fibaemeklilik Genel Müdürü Erol Öztürkoğlu, portföy devriyle ilgili şu

açıklamayı yaptı:

“5 yılda sigorta ve emeklilik sektöründe fon marketi, sektör içi satın alım, portföy devralımı, online BES satışı, sağlık sigortası satışı, BES müşterilerine yönelik fon bilgilendirmeleri gibi pek çok ilke imza attık. 2017 sonunda kârımızı 21 milyon liraya çıkardık ve sektörde hayat sigortası prim üretiminde son 2 yılda yüzde 200’ün üzerinde büyüyen tek şirket olduk. Groupama Emeklilik müşterilerini de Fibaemeklilik ailesine dahil ederek sektördeki hızla büyüme



Erol Öztürkoğlu

hedefimizi bir adım daha ileri taşıyoruz. Bireysel emeklilik müşteri sayımız 150 bin kişiyi geçti. 2017’de 326 olan acente sayımız da 700’ü bulacak. Genişleyen acente ağımları yapacağımız yatırımlarla da hem ailemize yeni katılan acentelerimize hem de müşterilerimize katma değer yaratmayı sürdüreceğiz.”

Sigortanızın kapsama alanını genişletin.

SGK'nızla anlaşmalı özel hastanelerde tedavi olun,
farkları Tamamlayan Sağlık Sigortanız ödesin.



- 📶 Ayakta ve Yatarak Tedavi Teminatı
- 📶 Ücretsiz Check-Up
- 📶 Dış Sağlık Paketi



Çağlar'ın ustalık dönemi başladı

Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin (TSB) seçimli olağan genel kurul toplantısı geçen ay yapıldı. Genel kurulda Eureko Sigorta Genel Müdürü Can Akin Çağlar, 58 geçerli oyun 57'sini alarak rekor sayılabilecek bir oyla yeniden TSB Başkanı seçildi. Çağlar, genel kuruldaki konuşmasında başkanlığı dönemindeki faaliyetlerini anlatarak özetle şu değerlendirmelerde bulundu:

"Sektörümüzün sorunlarını anlatmak ve çözebilmek adına kamu otoritesiyle yakın işbirliğine önem verdik. Bu çerçevede başta Başbakan Yardımcısı Sayın Mehmet Şimşek ve Hazine Müsteşarı Sayın Osman Çelik olmak üzere, İçişleri Bakanlığı, Yargıtay, Türkiye Adalet Akademisi ve diğer

kamu kurumlarıyla yakın işbirlikleri gerçekleştirdik. Oldukça dinamik ve güçlü olan, sürekli büyüyen Türkiye ekonomisi, bankacılık dışındaki finansal piyasaların da desteğine ihtiyaç duyuyor. 2017 yılı itibarıyla doğrudan ve dolaylı 100 binlerce kişiye istihdam sağlayan, 28 milyar TL tazminat ödeyen, ekonomiye 127 milyar TL fon arz eden ve 90 trilyon teminat veren bir sektör olarak yeni alan ve ürünlerle bu fonksiyonu sağlamaya devam ediyoruz. Nitekim 11'inci kalkınma planı çalışmalarında da bu hususa değinildiğini görüyoruz. Sorunları çözmek, sektörümüzü büyütmek ve geleceğe güvenle bakmak için şimdi el ele verme zamanı. Bu çerçevede;



Can Akin Çağlar



kamu, kamuoyu ve başta acenteler olmak üzere tüm paydaşlarımızla var olan yakın diyalogu yeni dönemde de artarak sürdüreceğiz."

Genel kurulda komite ve kurul üyelikleri ise şöyle oluştu:

■ **Hayat Dışı Yönetim Komitesi:** Ali Erhat, Ahmet Turul, Erdinç Yurtseven, Fahri Altıngöz, İlhami Koç, Hulki Yalçın, Ceyhan Hancıoğlu, Özgür Koç, Baturalp Pamukçu

■ **Hayat Emeklilik Yönetim Komitesi:** Emin Çubukçı, Uğur Erkan, Taylan Türkölmez, Deniz Yurtseven, Burak Ali Göçer, Erol Öztürkoglu, Ayhan Sincik, Mahmut Güngör

■ **Denetim Kurulu:** Şebnem Ulusoy, Cenk Tabakoğlu, Emre Özer

■ **Disiplin Kurulu:** Soner Şahin, Coşkun Gölpinar, Gökhan Gürcan

Quick Sigorta'nın yeni Genel Müdürü Ahmet Yaşar

Ahmet Yaşar, MAHER Holding Yönetim Kurulu Danışmanı olarak kuruluş sürecinde yer aldığı Quick Sigorta'ya Genel Müdürü olarak atandı. Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçerçen, atamayla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Sayın Ahmet Yaşar uzun yıllar sektörde en alt kademedan genel müdürlük pozisyonuna kadar görev yapmış oldukça tecrübeli bir isim. Bugün Quick Sigorta için önemli bir tarih. Tam 1 yıl önce bugün ruhsatımızı alarak faaliyete başlamıştık. Böylesi bir tarihte Ahmet Yaşar'ın genel müdürlüğünü açıklamak benim için ayrı bir mutluluk. Geride bıraktığımız yıl içinde önemli başarılarla imza attık. Bu başarıların Yaşar'ın genel müdürlüğüyle

birlikte daha da ileriye taşınacağından şüphem yok. Kendisini tebrik ediyorum ve kurumumuza, sektöre hayırlı olmasını diliyorum." 1968 doğumlu Ahmet Yaşar, Ankara Atatürk Lisesi ve Gazi Üniversitesi Uluslararası İktisat Bölümü mezunu. Öğrencilik yıllarında muhabirlik, gazete temsilciliği ve yerel gazete yayıncılığı yapan Yaşar, sigortacılığa da yine aynı dönemde (1989) acente olarak katıldı. Adana ve Ankara'da bölge müdürü, koordinatör; 2006 yılından



Ahmet Yaşar

sonra İstanbul'da genel müdür yardımcısı ve genel müdür olarak sektörde önemli görevler üstlendi. Hayat dışı tüm branşlarda bölgeler, teknik, hasar, IT, reasürans, iş ve ürün geliştirme tarafında poliçe wording, mevzuat, hasar yönetimi ve tasfiyesi konularında uzmanlaştı. Profesyonel iş yaşamıyla birlikte sivil toplum ve mesleki dayanışma

faaliyetlerini de eş zamanlı sürdüren Yaşar, 30 yıla yaklaşan sigortacılık kariyerinde hayat ve BES de dahil sektörün tüm branş ve alanlarında her türlü pozisyonda sorumluluk aldı.

EĞİTİM GELECEĞİM SİGORTASI ile çocuğunuzun yarınları güvence altında.



Çocuğunuzun yüzü hep gülsün.

Eğitim Geleceğim Sigortası ile, hayatın getirdiği risklere karşı çocuğunuzun eğitimini güvence altına alın.

Siz de BNP Paribas Cardif'e gelin, kendinize ve sevdiklerinize değer verin. Detaylı bilgi için: 444 43 23

bnpparibascardif.com.tr



BNPPCardifTR



BNPPCardifTürkiye



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Değişen dünyanın
sigortacısı

BES erken yaşılanıyor!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Büyük emek ve zamanla oluşturulan bu sistemi koruyamıyoruz. Yatırım yapamıyoruz. Emeklilik şirketleri ve emeklilik şirketlerinin dağıtım kanalları çok acil teşvik edilmeli. Bu sistemi kaybedersek “Türkiye’nin emekliliğini kaybedeceğiz”...



Tabloda bireysel emeklilik sisteminin tarihlere göre toplam katılımcı sayısını ve ilgili tarihlerdeki toplam fon büyüklüğünü görüyorsunuz. Bu tabloyu neden paylaştığımı birazdan açıklayacağım ama önce şu bilgiyi paylaşmak istiyorum:

2015 CIA Factbook verilerine göre Türkiye’nin yaş ortalaması 30 yılı geçmiyor...

Eğer konumuz bireysel emeklilik sistemi ise normal şartlarda yaş ortalaması 30 olan bir ülkede katılımcı sayısı bu periyotlarda hareket etmez. Adeta nüfusu yaşlı bir ülkeye aitmiş gibi bir görünüm söz konusu. Sanki ülkenin büyük bölümü 56 yaş ve üzerine gelerek emekliliğini hak etmiş, sisteme yeni gelenlerle emekli olanların sayısının hemen hemen aynı olduğunu düşündürüyor. Ancak biz durumun böyle olmadığını biliyoruz.

Tarih	BES toplam katılımcı sayısı	BES toplam fon tutarı (TL)
02.02.2018	6.926.449	69.125.618.323
09.02.2018	6.927.719	68.760.694.589
16.02.2018	6.933.095	69.124.306.311
23.02.2018	6.939.611	69.446.358.467
28.02.2018	6.949.032	69.683.509.033
02.03.2018	6.948.787	69.624.055.778
09.03.2018	6.946.572	69.671.014.160
16.03.2018	6.949.724	69.811.285.969
23.03.2018	6.948.200	70.185.262.804
30.03.2018	6.953.410	70.336.984.844
31.03.2018	6.955.794	70.338.389.977
06.04.2018	6.957.244	70.724.844.660
13.04.2018	6.952.742	70.749.328.409

Genel olarak bireysel emeklilik sistemine yönelik konsantrasyonun azaldığını görüyoruz. Birinci etkenin otomatik katılım sistemi olduğu düşünülebilir. Son derece de muhtemel. Bununla birlikte sadece otomatik katılım değil, emeklilik şirketlerinin de konsantrasyonunda bireysel emeklilik sisteminin olmadığı düşünülüyor.

Buradan hareketle hemen otomatik katılım sistemindeki verilere bakalım. Otomatik katılım henüz 15 aylık. Buna karşılık çalışan sayısı 3 milyon 895 bine, fon büyüklüğü de 2.5 milyar TL’ye ulaştı. Katılımcı başına ortalama katkı tutarı 650 TL civarında. Daha emekleme aşamasında. 2020’de daha net bir görünüm ortaya çıkacaktır. Otomatik katılım, bireysel emeklilik sisteminin alternatifi değil. Birbirinin yerine düşüneyiz. Nitekim otomatik katılım için bireysel emeklilik sisteminden vazgeçme düşüncesinin çok tehlikeli ve yanlış olduğunu her fırsatta dile getiriyoruz. Büyük emek ve zamanla oluşturulan bu sistemi koruyamıyoruz. Yatırım yapamıyoruz. Emeklilik şirketleri ve emeklilik şirketlerinin dağıtım kanalları çok acil teşvik edilmeli. Bu sistemi kaybedersek “Türkiye’nin emekliliğini kaybedeceğiz”. Son olarak güzel bir söz: “Kıdem tazminatı bireysel emeklilik sisteminde değerlendirilsin.” Sağlıcakla kalın...



ALACAK SİGORTASI YAPTIRIN, ŞİRKETİNİZİ RİSKE ATMAYIN.

Siz de Alacak Sigortası yaptırın, risklerinizi biz üstlenelim.
Böylece müşterilerinizin finansal kayıplarından etkilenmeyin,
şirketinizi kolayca büyütün.



Türkiye Sigorta Birliği

10 yılda 5 milyar liralık yatırım yapan Allianz Türkiye hız kesmiyor

Allianz Türkiye, 2017'de ulaştığı 22.8 milyar TL aktif büyüklük ve 9.2 milyar ciroyla finansal gücünü korudu. Türkiye'ye yatırımlarına bu yıl da hız kesmeden devam eden şirket, 27 milyon Euro yatırımla İzmir'de hayata geçirdiği operasyon merkezi Allianz Kampüs'te hizmet vermeye başladı. Allianz'ın diğer bir yatırımı da 5 milyon Euro ile Türkiye'nin ilk akredite deprem laboratuvarı olacak...

Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui ve Allianz Türkiye CFO'su Ersin Pak, kurumun 2017 yılı finansal sonuçlarını değerlendirmek ve önümüzdeki dönem hedeflerini paylaşmak üzere bir basın buluşması düzenledi. Somersan Coqui, toplantıda özetle şu bilgileri verdi: "Global ekonomiyi derinden etkileyen siyasi, ekonomik ve jeopolitik gelişmelerin yaşandığı bir yılı geride bıraktık. Bu zorlu yılda Türkiye ekonomisi, kredi



Aylin Somersan Coqui

Ersin Pak

derecelendirme kuruluşlarının kararları ve yükselen enflasyon gibi unsurlara rağmen, Kredi Garanti Fonu gibi teşvik adımlarının da etkisiyle büyüme performansı gösterdi. Bu süreçte sigorta sektörü büyüdüyse de etkisini her geçen yıl daha da hissettiren doğal afetler ve mevzuatta yaşanan beklenmedik değişikliklerden etkilendi. Böyle bir atmosferde Allianz Türkiye'nin üç şirketi olarak, Allianz Grubu'ndan da aldığımız güçle sektör liderliğimizi sürdürdük. 22.8 milyar TL aktif büyüklüğü, 9.2 milyar TL prim ve katkı payı üretimi, 807 milyon TL de net kârla sektördeki

finansal gücümüzü koruduk. Müşterilerimiz, hissedarlarımız, dağıtım kanallarımız, çalışanlarımız ve toplumumuz için değer yaratmaya devam ettik."

Allianz Türkiye tüm branşlarda aktif

Dengeli portföyüyle tüm branşlarda aktif olan Allianz Türkiye, hayat dışı branşta 5.1 milyar TL prim üretimi ve yüzde 12.9'luk pazar payıyla sektör liderliğini sürdürdü. Trafik branşı özelinde 1.5 milyar TL prim üretimi ve yüzde 11.8 pazar payıyla, sağlık branşı özelinde ise 1.8 milyar TL prim üretimi ➡

AYLİN SOMERSAN COQUİ'DEN SEKTÖR VE ŞİRKET DEĞERLENDİRMELERİ

“Trafikteki zarar bilançolara yansımaya başladı”

Sektörde büyük paya sahip olan trafik sigortalarına getirilen mevzuat düzenlemelerinin etkisiyle kârlılık ve büyüme sorunları yaşandı ve zarar bilançolara yansımaya başladı. Söz konusu negatif etkinin 2018 yılında devam edeceği görüşündeyiz. Biz sorunun çözümünü serbest tarifiede görüyoruz. Sektörümüz adına temel beklentimiz ve umudumuz, trafik tavan fiyat uygulaması konusunda bütüncül bir yaklaşımla bütün tarafların yararına olacak kalıcı bir çözümün üretilmesi ve yeniden serbest tarife sistemine geri dönülmesi yönünde.

“Kasko branşı öncelikli alanlarımızdan”

Müşterilerimizin hasar süreçlerinin daha kaliteli ve hızlı yönetilmesi adına yaptığımız dijital yatırımlarla yeni ürün ve hizmetler geliştirmeye odaklandık. Akıllı Kasko ürünümüzle otomobil ve kamyonetlere avantajlı fiyatla farklılaşa hasar hizmeti sunmaya başladık. Hızlı Hasar, Bire Bir Hasar Danışmanı, Mobil Hasar Danışmanı, Kişiselleştirilmiş Hasar Videoları ve Allianz Oto Hizmet Merkezi gibi hasar süreçlerinin çözümünü önemli oranda hızlandıran yenilikçi projelerle sektörde fark yarattık.

“Sağlık branşında müşterilerimizin sağlıklarına katkı sağlıyoruz”

Liderliğimizi sürdürdüğümüz sağlık branşında medikal enflasyonunun zorlayıcı etkisine rağmen, müşterilerimizin yaşam kalitesini artırmaya yönelik birçok adım attık. Sağlık Destek Programı kapsamında uygulamaya başladığımız Meme Kanseri Erken Tanı ve Diyabet Yönetimi projelerimizle müşterilerimizin sağlıklarına nasıl katkı sağlayabiliriz sorusuna odaklandık. Meme Kanseri Erken Tanı projesi sayesinde 40 yaş üstü kadın sağlık sigortası müşterilerimize ulaşarak onları mamogram kontrollerini kullanmaları konusunda teşvik ederek kullanım oranlarını yüzde 8'den yüzde 54'e çıkardık. Kronik Hastalık Yönetimi

kapsamında ele aldığımız Diyabet Yönetimi projemizde 6'ıncı ay sonuçlarına göre kan şekeri seviyesini 0.4 puan düşürebildiğimizi gördük. Hedefimiz bu oranı 1 puan düşürmek. Kan şekeri seviyesi 1 puan düştüğünde diyabete bağlı ölümlerin oranı yüzde 21, kalp krizi riski yüzde 14 oranında azalıyor. Hedefimize ulaştığımız takdirde, literatüre geçecek bir başarı yakalayabileceğiz.

“Hayat branşında hedefimiz kredi bağlantısız risk ürünleri”

Hayat sigortalarındaki sektörel büyümenin temelinde kredi bağlantılı hayat ürünleri yatıyor. Biz kredi bağlantısız hayat ürünlerinde de büyümeyi hedefliyoruz. 2017 yılında pazara sunduğumuz Geri Ödeyen Yaşam Sigortası bu alanda yenilikçi bir ürün. Belirlenen süre sonunda risk gerçekleşmezse ödenen tüm primlerin

geri alınabildiği bu ürünümüzün, hayat sigortası talebinde artış yarattığını gözlemliyoruz.

“Fon Sepeti uygulaması ile BES müşterimize sektör ve enflasyonun üstünde kazandırdık”

Allianz Türkiye olarak fon yönetiminde de farkımızı ortaya koyduğumuz bir yıl yaşadık. Fon Sepeti uygulamamızla katılımcılarımızı risk gruplarına göre ayırarak, oluşturduğumuz fon sepetlerine yönlendirdik. Böylece dengeli bir portföy yapısıyla istikrarlı bir getiri elde etmeleri için çalıştık. 2017 yıl sonu itibarıyla enflasyon oranı yüzde 12, BES sektör getirisi yüzde 15 olarak gerçekleşti. Allianz Yaşam ve Emeklilik'te yüzde 17.9, Allianz Hayat ve Emeklilik'te ise yüzde 18.3 ile müşterilerimize hem enflasyonun hem de sektör getirisi ortalamasının üstünde getiri sağladık.



ve yüzde 35'lik pazar payıyla yılı sektör lideri olarak tamamladı. Kasko branşında 746 milyon TL prim üretimiyle yüzde 10,8 pazar payının sahibi olan Allianz Türkiye, oto dışı elementer branşlarda 1.1 milyar TL ile yüzde 7.4 pazar payına ulaştı. Konsolide verilere göre hayat branşında 752 milyon TL prim üretimi ve yüzde 11 pazar payıyla ikinciliğini koruyan Allianz Türkiye, bireysel emeklilikte 13 milyar TL fon büyüklüğü ve 890 bin katılımcıya yüzde 16.6'lık pazar payına ulaşarak sektör üçüncüsü oldu.

“Dengeli portföyümüz ve güçlü finansallarımız sayesinde yatırıma devam”

Konuşmasında Allianz Türkiye'nin dengeli portföy yapısına dikkat çeken Somersan Coqui, “Mevzuattaki değişimler ve doğal afetlere rağmen güçlü finansallara sahip olabilmemizin en önemli nedeni dengeli portföyümüz. Dengeli portföyümüz ve güçlü finansallarımız sayesinde araştırma ve geliştirme faaliyetlerine yatırım yapabiliyor, sürdürülebilirlik, dijitalizasyon ve inovasyon adına adımlar atabiliyor, müşterilerimize en iyi ve en hızlı hizmeti vermek için her geçen gün altyapımızı güçlendiriyor; yatırımlarımızı sürdürüyoruz” dedi.

Allianz Kampüs için geri sayım başladı

Toplum için değer yaratmaya devam ettiklerini vurgulayan Aylin Somersan Coqui, Allianz Türkiye'nin bu alandaki çalışmalarını da şöyle paylaştı: “Büyüme öngörülerimiz, iş sürekliliği ve sürdürülebilirlik yaklaşımımız doğrultusunda İzmir'in Gaziemir ilçesinde yatırımını yaptığımız operasyon



merkezimiz Allianz Kampüs'e taşındık. Toplam 1100 çalışan kapasiteli olan Allianz Kampüs, sürdürülebilirlik ilkelerimize uygun bir şekilde, yenilenebilir enerji kaynakları kullanan, çevre ve çalışan dostu bir mekân olarak tasarlandı. Allianz Kampüs, yeşil alanları, açık hava spor sahaları, iç mekan spor salonuyla toplam 17 dönümlük bir arsa üzerinde inşa edildi. Sahip olduğu üstün teknolojik altyapı ve donanım özellikleriyle Allianz Kampüs yeni nesil bir akıllı bina olma niteliği de taşıyor. 27 milyon Euro'luk Allianz Kampüs yatırımımızın yüzde 75'i için İzmir menşeli firmalarla çalıştık. Bölgede istihdam yaratmış olmanın da mutluluğunu yaşıyoruz; Allianz Kampüs için işe aldığımız 412 arkadaşımızın yüzde 81'i İzmirli. Bu yılın sonuna kadar Allianz Kampüs'te 770 çalışanımızın olacağını öngörüyoruz.”

Allianz Teknik, Türkiye'nin ilk akredite deprem laboratuvarı olacak

Somersan Coqui, 5 milyon Euro'luk yatırımla, İstanbul Beykoz'daki Türk-Alman Üniversitesi kampüsü içinde kurulacak olan Allianz Teknik Deprem ve Yangın Test ve Eğitim Merkezi'nin de temellerinin 2018 yılında atılacağını açıkladı. Allianz Teknik'te olası risklerin azaltılması ve önlenmesine yönelik profesyonel risk danışmanlık hizmeti verileceği bilgisini veren Somersan Coqui, “Toplumsal risk farkındalığının artırılmasına önemli katkı sağlayacağız. Türkiye'nin ilk akredite deprem laboratuvarı Allianz Teknik'te yer alacak. Eğitici oyuncaklar ve simülasyon ekipmanlarıyla genç öğrencilerin eğlenerek öğrenecekleri bir ortam yaratacağız. Akademik çalışmaların desteklenmesinin yanı sıra endüstriye yönelik yangın ve deprem testleri yürüteceğiz. Allianz Kampüs'ün ardından aldığımız bu yeni yatırım kararı Allianz Teknik ile birlikte ülkemize 2008'den bu yana yaptığımız yatırımlar 5 milyar Türk Lirası'nı buluyor” ifadelerini kullandı.

YARINA İNAN



Yarın, sana bugünün hediyesi olacak.
Rahat bir emeklilik için Ziraat Emeklilik'le bugün biriktireceksin;
yarın, hayalin hayatın olacak.



Ziraat Emeklilik

Geleceğiniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatemeklilik

“Günde 112 MİLYON TL ödeyen bir sektörüz”

2017 yılında trafik branşında elde edilen her 100 TL’lik prime karşılık 118.4 TL hasar, 10 TL acente komisyonu ve 6 TL iletme gideri olmak üzere 134.4 TL ödendi. Sektör, hayat ve hayat dışı 46.5 milyar TL’lik toplam prim üretimine karşılık 28.4 milyar TL’lik hasar ödemesi yaptı. BES katılımcıları geçen yıl TÜFE’nin 3.2 puan üzerinde ortalama getiri elde etti...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sektörün 2017 yılı sonuçlarının ve gelecek dönem beklentilerinin

değerlendirildiği bir basın toplantısı düzenledi. Toplantıda konuşan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, sigortanın işlevlerine değinerek “Bugününü koruyamayan toplumlar geleceğe güvenle bakamaz” dedi. İstanbul Dedeman Otel’de yapılan toplantıda Çağlar, 2017 sonu itibarıyla sigorta sektörü toplam prim üretiminin önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 15 artışla 46.5 milyar TL’ye ulaştığını açıkladı. Çağlar, sektörün toplam aktif büyüklüğününse 144 milyar TL’ye ulaştığını belirtti. Sektörün genel büyümesinin yüzde 18 civarında olduğuna işaret eden Çağlar, “Hayat dışı prim üretimi 39.7 milyar TL’ye ulaşan sektörümüz, 2017 yılında bu alanda yüzde 12 büyümeye kaydetti.



Can Akın Çağlar

Hayat prim üretimimizse yüzde 36 büyümeyle 6.8 milyar TL’ye ulaştı” dedi.

Can Akın Çağlar, toplantıda sektörle ilgili şu genel bilgileri paylaştı: “Sigortacılar olarak insanımızın dününü, bugününü, geleceğini güvence altına almaya çalışan bir sektörün temsilcileriyiz. Milyonlarca insanımıza dokunuyoruz. 6.6

milyon konutu sigortaladık. DASK kapsamında da 8.2 milyon konuta deprem güvencesi sağladık. Kasko yoluyla 6 milyon aracın sigortasını yapmış durumdayız. Zorunlu trafik sigortası kapsamında 17.7 milyon aracı sigortaladık. Sağlık sigortalarında ise şirketlerimizin 2.7 milyon müşterisi var.”

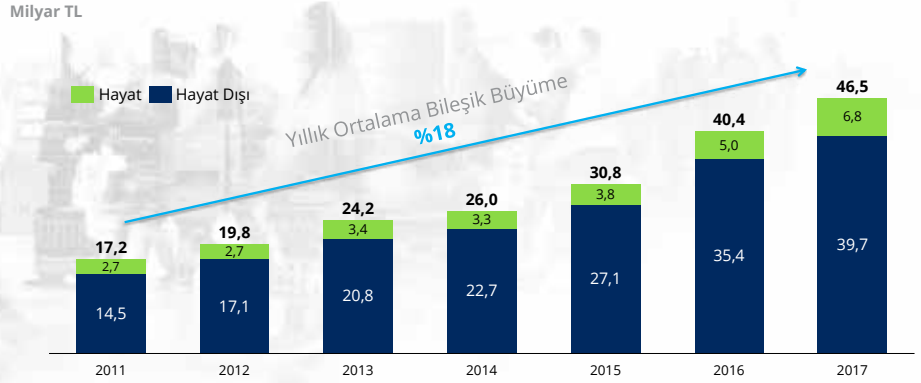
Trafikte her 100 TL'lik prime karşılık 134.4 TL ödendi

Başkan Çağlar, sektör gündemindeki zorunlu trafik sigortasıyla ilgili son gelişmeleri aktararak sözlerine şöyle devam etti: "2017'de prim üretimi bir önceki yıla göre yüzde 11 azaldı. Poliçe sayısı ise yüzde 6 artışla 17.5 milyona ulaştı. 2017 yılında trafik branşında sektörün elde ettiği her 100 TL'lik prime karşılık 118.4 TL hasar, 10 TL acente komisyonu ve 6 TL iletme gideri olmak üzere 134.4 TL ödendi."

2019 sonuna kadar 6 milyon çalışan BES'e dahil olacak

Bireysel emeklilik sistemi (BES) ve otomatik katılımı ilgili güncel verilere de değinen Can Akın Çağlar, birlik tarafından yapılan araştırmaların detayını şöyle paylaştı: "Devlet katkısının sistemin en çok bilinen özelliği olduğu bilinen bir gerçek. Sistemden çıkanların yaklaşık yarısı, geçmişte yaşanan olumsuz tecrübelerin etkisi ile sisteme güvensizliği gerekçe gösteriyor. Bu itibarla hükümetimiz bireysel emeklilik sistemini, katılımcıların kendi hesaplarını şeffaf bir şekilde görüp yönetebilecekleri şekilde kurguladı. Bu sayede sistem, devletin gözetimi ve denetimi altında oldukça güvenli bir şekilde işliyor." Bireysel emeklilik sisteminde 10.3 milyon katılımcı ve 79.6 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşıldığını açıklayan Çağlar, rakamsal sonuçları şu şekilde değerlendirdi: "2003 yılında başlayan sistemin ilk 10 yıllık periyodunda 3.1 milyon katılımcı sayısına ve 20 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşılmıştı. Bu seviyedeyken, sistemin daha hızlı büyümesi adına devlet desteği gündeme geldi ve 2013-2017 yılları arasında

Prim Üretimi (2011 - 2017)



3.8 milyon insan BES'e dahil oldu. 2017 yılı içerisinde ise 'otomatik katılım' uygulaması başlatılarak sisteme 3.4 milyon çalışan dahil edildi. Dolayısıyla 10.3 milyon insanımız bireysel emeklilik ve otomatik katılım sistemi kapsamında bulunuyor ve 80 milyar TL'ye yakın bir fon büyüklüğüne ulaşıldı."

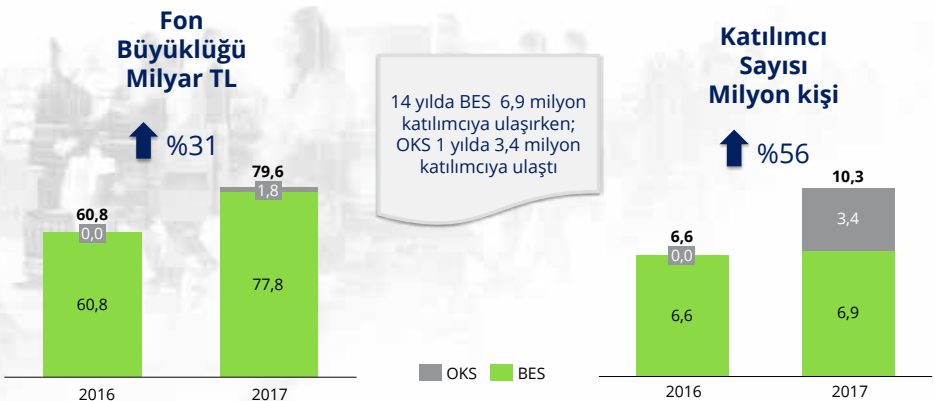
2017 yılında otomatik katılım yoluyla sisteme katılan 7.8 milyon çalışanın yüzde 56'sının "cayma" hakkını kullanarak sistemden ayrıldığını hatırlatan Çağlar, "Çalışan sayısına bağlı olarak kademeli şekilde şirketlerden sisteme yeni girişler söz konusu. 2019 sonuna kadar 6 milyon çalışanın daha sisteme gireceği

ifade ediliyor. Sistemden çıkanlar gerekçe olarak ya 'tasarruf edecek imkânım yok' diyor ya da sisteme güvensizliklerini belirtiyor. Güvensizliğin temelini araştırdığımızda ise yıllar önceki konut edindirme yardımlarına kadar işin gittiğini gözlemledik" dedi.

2017'de TÜFE'nin 3.2 puan üzerinde pozitif getiri oluştu

Can Akın Çağlar, toplantıda emeklilik fonlarının getirisiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Bütün enstrümanları değerlendirip geçmiş 10 yılın ortalamasına baktığımızda, TÜFE'nin 2 puan üzerinde bir getiriden bahsedebiliriz. ➡

BES ve Otomatik Katılım: 2017 Fon Büyüklüğü ve Katılımcı Sayısı



Sadece 2017 getirilerine baktığımızda ise TÜFE artı 3.2 puanlık getiri dikkat çekiyor. BES'te farklı katılım araçlarını seçebilme özgürlüğü var. Örneğin, hisse senedine yatırım yapan fonlar arasında getirisi yüzde 40'ın üzerine ulaşanlar var."

Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçe sayısı 4 yılda 10 kat arttı

Sektördeki yeni alanlara da değinen Başkan Can Akın Çağlar, mevzuat altyapısının oluşmasıyla birlikte katılım sigortacılığının gelişeceğini, bu kapsamda sunulan ürünlerin çeşitleneceğini, böylelikle toplumda sigorta kapsayıcılığının artacağını belirtti. Kefalet ve alacak sigortalarının da gündemlerinde olduğunu hatırlatan Çağlar, "Kefalet sigortası, bankaların teminat mektubu ile icra ettiği işlevi sigortacılık sektörü için de mümkün kılıyor. Bu sayede finansal erişim şirketler nezdinde daha da kolaylaşacak. Alacak sigortası ise özellikle KOBİ'ler için finansal koruma sağlamak adına büyük fırsat" dedi. Çağlar, tamamlayıcı sağlık sigortasının ise devletin sağlık sektöründeki yükünü azaltmada önemli bir rol üstleneceğine işaret etti. Bu alanda hızlı bir büyüme kaydedildiğinin altını çizen Çağlar, son 4 yılda tamamlayıcı sağlık poliçesine sahip kişi sayısının 64 binden 676 bin kişiye ulaştığını vurguladı. Çağlar, tamamlayıcı sağlık sigortasının özel sağlık poliçesine ulaşamayan kişiler için önemli bir fırsat olduğunu da sözlerine ekledi.

113 bin kişinin vefatı karşılığında 1.7 milyar TL'lik ödeme yapıldı

Can Akın Çağlar, sektörün tazminat ödemeleriyle ilgili

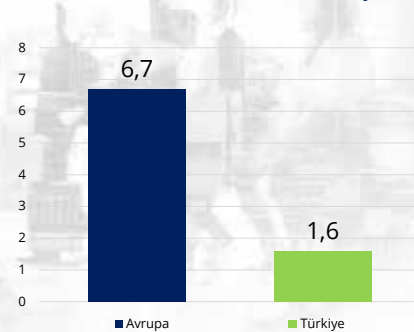
çarpıcı sonuçları da şöyle değerlendirdi: "Geçen yıl sektörümüz toplam 28.4 milyar TL tazminat ödedi. Bu da günde 112 milyon TL ödemeye tekabül ediyor. Hasar ödemelerindeki artış enflasyonun da üzerine çıkmış durumda. Hayat dışı sektör 25.8 milyar lira hasar ödedi. Hayat branşında ise 2.6 milyar TL ödeme yapıldı. 2017'de 11 milyon adedin üzerinde hasar dosyası üzerinden insanımızın sorununa derman olmaya çalıştık. Kredilerle bağlantılı hayat sigortaları zaman zaman eleştiri konusu oluyor ama insanların en acı günlerinde, vefat edenlerin mirasçılarının yükünün alınması açısından çok önem verdiğimiz bir ürün olarak görüyoruz. 2017 yılında 113 bin kişinin vefatı karşılığında 1.7 milyar TL'lik toplam borcu sektör olarak biz karşıladık." Yeni alanların önümüzdeki 5-10 yıllık periyot içerisinde hem sektör hem de sigortalılar açısından önemli fırsatlar içerdiğini düşünen Çağlar, "Bir kıyaslama yapacak olursak, gayri safi milli hasıla içerisinde sigortanın payı Avrupa'da yüzde 6.7 iken bizde 1.6 civarında. Kişi başına düşen prim olarak baktığımızda ise Avrupa'daki 1.620 dolarlık prim üretimine karşı 164 dolar civarındayız" dedi.

İşletmelerin yarısının yangın sigortası yok!

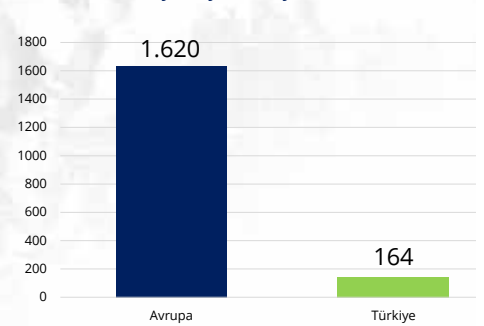
Toplantıda her iki işletmeden birinin yangın sigortasının olmadığına dikkat çeken Can Akın Çağlar'ın bu konudaki yorum ve değerlendirmeleri şöyle oldu: "Böyle bir ortamda bir işyerinin yanması, sadece o işyeri sahibinin malının yok olması anlamına gelmeyeabiliyor. Dolayısıyla olaya, yan taraftaki işyeri veya konutta oluşacak hasarın etkisinin ödenmesi gibi sorumluluklar çerçevesinde de bakılması gerekiyor. Ayrıca her dört konuttan üçünün sigortası, üç araçtan ikisinin kasko sigortası yok. Zorunlu olmasına rağmen her iki konuttan birinin de DASK'ı bulunmuyor." Çağlar, doğal afet sigortalarının önemini de şu sözlerle vurguladı: "Geçen yıl malum sel, dolu gibi birçok doğal afet yaşandı. Her geçen gün artan bu riski de göz ardı etmememiz gerekiyor. Varlıklarımızın yeteri kadar koruma altında olmadığını düşünüyoruz. Birlik olarak bu alanda da farkındalık yaratma çabası içerisinde olacağız. Sigorta bilincinin ve sigortalanma oranının artırılmasının, Türkiye ekonomisi tarafından sağlanan tasarruflar ve kaynaklar açısından son derece önem arz ettiğini ifade etmek istiyoruz."

Yüksek Büyüme Potansiyeli Olan Bir Sektör

2016 - Primin GSYH'deki Payı (%)



2016 - Kişi Başına Düşen Prim Tutarı (\$)



Kaynak: OECD, Sigma No3/2017



Kahveniz

pişmeden

poliçeniz

hazır.

Cepten, netten ya da acenteden, kahveniz soğumadan sigorta poliçeniz hazır olsun.
Siz kahvenizin keyfini çıkartın. Çok Quick bir hareket!



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



www.quicksigorta.com

QUICK
SIGORTA

“2017 zarar yılıydı, 2018'E GÜVENLE BAKIYORUZ”

Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ve Finanstın Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, 2017 yılı sektör sonuçları, şirket performansı ve 2018 yılı beklentilerini paylaşmak için basın mensuplarıyla bir araya geldi. Sektörün genel görünümü hakkında bilgiler veren İlhami Koç, 2017'de 39 milyar 711 milyon liralık prim üretimi gerçekleştirildiğini vurgularken, aynı dönemde Anadolu Sigorta'nın pazar payının yüzde 11.8, prim üretiminin ise 4 milyar 671 milyon TL olduğunu ifade etti. Anadolu Sigorta'da en yüksek prim üretilen branşın 1 milyar 342 milyon TL ile kara araçları sorumluluk sigortası olduğunu açıklayan Koç, “Geçen yıl kara araçları (kasko), yangın ve doğal afetler, mühendislik, genel sorumluluk, nakliyat ve su araçları branşlarında sektör lideri olduk” dedi. İlhami Koç, 2017'nin iklim değişikliklerinin etkisini daha net görülmeye başladığı bir yıl olduğunu hatırlatarak şu bilgileri paylaştı: “Meksika Körfezi'nde üstü üste oluşan Harvey, Irma ve Maria kasırgalarının yarattığı sigorta hasarı 92 milyar doları buldu. Bu bölgede her yıl kasırgalar oluşuyordu ama yıllık ortalama sigorta hasarı tutarı 11 milyar dolar civarında kalıyordu. Hidro meteorolojik olayların



İlhami Koç

Anadolu Sigorta, 2017'yi kara araçları (kasko), yangın ve doğal afetler, mühendislik, genel sorumluluk, nakliyat ve su araçları branşlarında sektör lideri olarak kapattı. Genel Müdür İlhami Koç, “İklim değişikliklerinin yol açtığı felaketlerin olumsuz etkisine rağmen başarılı bir yılı geride bıraktık. Zorlu geçen bir yılın ardından 2018'e de güvenle bakıyoruz” dedi...

ülkemizde de etkisini gördük. Yıla kar ağırlığı hasarlarıyla başladık, yaz aylarına geldiğimizde ise gündemimize sel ve dolu hasarları girdi. Sadece 18 ve 27 Temmuz'da İstanbul'da yaşanan sel ve dolu felaketlerinin şirketimize etkisi 80 milyon TL oldu.” Geçen yıl yeni hasarların yüzde

20 arttığına işaret eden İlhami Koç, aynı dönemde primlerin yüzde 11, hasar ödemelerinin ise yüzde 20 arttığına dikkat çekti. Yaşanan hasarlardan dolayı ustaların deyim yerindeyse karaborsaya düştüğünü anımsatan Koç, başta Arjantin, Brezilya ve Bulgaristan olmak

üzere yurtdışından ustaların Türkiye'ye getirildiğini söyledi. İlhami Koç, 2017'nin bir hasarlar yılı olmasına rağmen karlılık ve prim artışı dengesini başarıyla uyguladıklarını belirterek şöyle ekledi: "2016 yılında 88 milyon TL olan net karımız yüzde 110 artarak 184.2 milyon TL'ye ulaştı. Özkaynak karlılığımız da son 5 yılda ilk kez çift haneli rakamlara çıkarak, yüzde 17.7 seviyesine yükseldi."

Anadolu Sigorta mali performansının borsada işlem gören hisse fiyatlarına da yansımalarını vurgulayan Koç, "2017 yılında BİST 100 endeksi yüzde 47 oranında artarken Anadolu Sigorta hisseleri yüzde 61 arttı. Borsa endeksine göre olumlu yönde ayrıışmamız bu yıl da devam ediyor. 30 Mart 2018 itibarıyla piyasa değeri 2.1 milyar TL'ye ulaştı" bilgisini verdi.

2017'de 6 yeni ürünü hizmete sunuldu

İlhami Koç, toplantıda Anadolu Sigorta'nın halihazırda 1.200 çalışan, 2 bin 314 acente ve 5 bin 876 acente çalışanıyla 3.5 milyon müşteriye hizmet verdiğini açıkladı. Hatırlanacağı gibi Anadolu Sigorta geçen yıl müşterilerine Tam Bakım Trafik Sigortası, Hesaplı Kasko Sigortası, Volkswagen Kasko Sigortası, Mehmetçik Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Site/Apartman Yönetimi Ortak Alan Paket Sigortası ve siber risklere karşı Türkiye'de ilk niteliğindeki Bireysel Siber Güvenlik Sigortası ürünlerini sunmuştu.

"Hem müşterilere hem de acentelere hız ve kolaylık sağlıyoruz"

Anadolu Sigorta, geçen yıl yapay



zeka ve robot teknolojilerine yaptığı yatırımlarla da gündeme geldi. İlhami Koç, teknoloji yatırımlarının 2017 yılında 10.2 milyon dolar olduğunu, çalışanların yaklaşık yüzde

20'sinin de teknolojiyle ilgili departmanlarda görev yaptığını söyledi. Koç, Anadolu Sigorta'nın yaptığı bu yatırımlarla müşteri deneyimini de yukarı taşıdığını sözlerine ekledi.

Anadolu Sigorta prim üretiminin branşlara göre dağılımı

Prim üretimi (Bin TL)	2017	2016	Artış (%)
Kara araçları sorumluluk	1.342.497	1.580.540	-15.1
Kara araçları	953.043	899.455	6.0
Yangın ve doğal afetler	813.574	755.997	7.6
Sağlık	538.272	405.694	32.7
Genel zararlar	413.927	318.983	29.8
Genel sorumluluk	181.015	140.549	28.8
Kaza	153.170	132.021	16.0
Su araçları	88.823	78.783	12.7
Nakliyat	86.394	81.973	5.4
Hava araçları	62.619	60.024	4.3
Diğer	38.077	30.041	26.8
Toplam	4.671.410	4.484.060	4.2

Kişi başı prim üretimi ve sigorta penetrasyonu

Ülke	Kişi başına prim (\$)	Prim üretimi GSMH (%)
Hollanda	3.752	8.3
Almanya	1.397	3.3
Güney Kore	1.312	4.7
Katar	1.268	2.0
İtalya	609	2.0
Arjantin	272	2.2
Polonya	238	1.9
Yunanistan	216	1.2
Brezilya	151	1.8
Türkiye	144	0.3
Mısır	12	0.3

AXA SİGORTA YÜZDE 15 BÜYÜME HEDEFLİYOR



Yavuz Ölken

Guillaume Lejeune

Cchristophe Knaub

AXA Sigorta, 2017 yılına ait finansal sonuçlarını açıkladı. Şirket, yılı hem hayat ve emeklilik hem de hayat dışı branşta güçlü bir performansla kapattı. Hayat dışı branşta, trafik sigortaları hariç tutulduğunda yaklaşık 170 milyon TL net faaliyet kârıyla güçlü bir yıl geçiren AXA'nın özkaynak kârlılığı yüzde 27, toplam pazar payı ise yüzde 7.3 olarak gerçekleşti. Şirketin bilançosunu

AXA Sigorta, hayat dışı branşta trafik branşı hariç tutulduğunda 2017 yılını yaklaşık 170 milyon TL net faaliyet kârıyla kapattı. Şirketin hayat ve emeklilik tarafında yönettiği toplam varlıkları yüzde 52 büyümeyle 383 milyon TL'ye ulaştı. AXA Sigorta, 2018 için hedefini ise yüzde 15 büyüme olarak açıkladı...

güçlendirme yolunda son bir adım atarak 2017 yılında trafik sigortalarında uygulanmaya başlayan tavan fiyat uygulamasından doğan yükümlülüklerinin yanı sıra geçmiş yıllardan gelen ve 2016

bilanço dipnotlarında da yer alan rezerv yükümlülüklerini 2017 yılında tek seferde gerçekleştirme kararı almasından dolayı sadece trafik branşında yaklaşık 505 milyon zarar oluştu. Öte yandan, emeklilik ve hayat tarafında

yüzde 52 büyüyen ve yönettiği varlıkların toplamı 383 milyon TL'ye ulaşan AXA'nın bu alandaki toplam net kârı ise 7 milyon TL olarak gerçekleşti.

Guillaume Lejeune: "2018'e güçlü bir bilançoyla başladık"

2017 yılında kârlı bir şekilde büyüdüklerini dile getiren AXA Sigorta eski CEO'su Guillaume Lejeune, geçen yıl elde ettikleri başarıların kendilerini 2018 için daha fazla motive ettiğini; yenilikçi ürün ve hizmetlerinin yanı sıra fark yaratan iletişim ve pazarlama faaliyetleriyle yıla hızlı bir giriş yaptıklarını vurguladı. Lejeune, "2017 yılında trafik harici tüm branşlarda çok güçlü bir performans ortaya koyarak kasko ile yangın ve doğal afetler branşlarında sektör lideri olmayı başardık. 2017 yılı sonunda, 2015 ve öncesinden gelen trafik sigortasıyla ilgili tüm rezerv güçlendirmeleri tek seferde tamamlayarak 2018 yılına güçlü bir bilançoyla başladık. İnanıyorum ki trafik sigortalarında son dönemde gözlediğimiz olumlu gelişmelerin de katkısıyla 2018 ve sonrası yıllarda trafik sigortalarında daha normalleşmiş bir süreci hedefleyebileceğiz" dedi. AXA'nın Türkiye'de 125'inci yılını kutladığını hatırlatan Lejeune, sözlerini şöyle sürdürdü: "Tam 125 yıldır varlıkları ve hayatlarının yanı sıra hayallerini ve geleceklerini bizlere emanet eden insanların güvenine layık olmak için çalışıyoruz. Bu süreçte insanların daha iyi bir yaşam sürmeleri vizyonumuz doğrultusunda yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirmek ve müşterilerimize sunmak konusunda özveriyle çalışan tüm çalışma arkadaşlarımıza



AXA SİGORTA

sigortacılık / yeniden tanımlanıyor

ve acentelerimize bir teşekkür borçluyuz. Nisan ayından itibaren AXA Sigorta CEO'su olarak göreve başlayan Yavuz Ölken'in liderliğinde 2018 yılında da aynı motivasyonla çalışmalarını sürdürerek AXA Sigorta'yı daha da ileriye taşıyacaklarına eminim."

Yavuz Ölken: "Telematikli ilk kasko poliçemizi sattık"

AXA Global RE (Global Reinsurance) CEO'su olarak atanan Guillaume Lejeune'den görevi devralan AXA Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojileri Başkanı Yavuz Ölken ise 2018 için önceliklerinin dengeli bir portföy yapısıyla kârlı büyüme olduğunu ifade etti. Ölken, özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "AXA olarak finansal olarak güçlü ve zarar tazmini konusundaki etkin şirket duruşumuzu bir adım öteye taşıyarak müşterilerin

günlük hayatında her an yanında olan ve hayatlarına değer katan bir ortak olma noktasında ilerliyoruz. Bu kapsamda 2018 yılında da odağımızda inovasyon ve dijitalleşme olacak. 2018'in ilk aylarında bahsettiğimiz telematik ürünlerimiz bu çalışmaların ilki niteliğinde. Telematikli ilk kasko poliçemizin satışını da bugün gerçekleştirdik. Hizmet kalitemizi en üst standartlara taşıyacak, organizasyonumuza fark yaratan bir çeviklik kazandıracak insan kaynağı yatırımlarımızın yanı sıra marka algımızı pekiştirecek iletişim çalışmalarımızla da tüm bunları destekleyeceğiz. 2018 yılı için hedefimiz yüzde 15'lik bir büyüme elde etmek. Her zaman olduğu gibi tercih edilen ve fark yaratan AXA Sigorta olarak hizmet vermeye devam edeceğiz." Dünyanın en büyük sigorta grubu olan AXA, geçtiğimiz günlerde açıklanan global sonuçlarına göre 6.2 milyar Euro net kârla tarihinin en yüksek rakamına ulaşmış; hem faaliyet kârı hem de net kârının ilk kez 6 milyar Euro'nun üzerine çıktığı açıklanmıştı.





Kişisel verilerin korunması bir zorunluluk mu, dijital çağın gereği mi?

Nisan ayı içinde Türkiye’de yaşayan ve cep telefonu kullanan herkes deyim yerindeyse SMS bombardımanına maruz kaldı. Bankalardan yemek siparişi verdiğimiz restoranlara, mağazalardan sigorta şirketlerine, abone olduğumuz spor salonundan GSM operatörümüze kadar hepsi kişisel verilerimizi kullanmak için onay istedi. Bu mesajların bir kısmı 7 Nisan 2016’de yasalaşan ve uyum süresi 7 Nisan 2018’de dolan Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) kapsamında zorunlu olarak atılmıştı. Bir kısmı ise müşteriye verilen hizmetin kapsamı açısından pek de gerekli değildi. Kişisel verilerin korunmasıyla ilgili riskler birçok sektörü yakından ilgilendiriyor. Gündem Medya Grubu olarak her sektörü, her şirketi hatta her bireyi ilgilendiren bu özel ve güncel konuyu “Gündem Toplantıları” kapsamında geniş katılımlı bir oturumda ele aldık. Kanun kapsamında olası siber tehditlere karşı alınacak önlemler ve atılması gereken adımları, teknolojik açıdan bilgi güvenliğini, metodolojik açıdan kurumsal mimari perspektifini, uyum sürecindeki zorluklar ve çözüm önerilerini, veri güvenliğine ilişkin yükümlülükleri, 17 Nisan Salı günü InterContinental İstanbul’da “KVKK: Bürokratik bir zorunluluk mu, dijital çağın bir gereği mi?” ana temasıyla masaya yatırdık. Bilindiği gibi KVKK’nın geçici birinci maddesinin üçüncü fıkrasında “Kanunun yayın tarihinden önce işlenmiş kişisel

verilerin, yayın tarihinden itibaren 2 yıl içinde (7 Nisan 2018) kanun hükümlerine uygun hale getirileceği, kanun hükümlerine aykırı olduğu tespit edilen kişisel verilerin derhal silineceği, yok edileceği veya anonim hale getirileceği, ancak yayın tarihinden önce hukuka uygun olarak alınmış rızaların 1 yıl içinde (7 Nisan 2017) aksine bir irade beyanında bulunulmaması halinde bu kanuna uygun kabul edileceği” hükmüne bağlanmıştı.

Kişisel veriye dokunan sektörleri; finans, sigorta, e-ticaret, telekom, perakende, sağlık kısaca kişisel veriyi işleyen ve kanuna uymak zorunda olan tüm kesimleri aynı masada buluşturarak, olası risklerin fırsata dönüştürmesine yönelik çalışmaların sektörel sinerji içinde yapılmasına yardımcı olmak amacıyla Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) ana sponsorluğunda bir araya geldik. Vodafone Türkiye ve SRP Legal de toplantıyı destekleyen kuruluşlar arasındaydı... İşNet İç Denetim Grup Müdürü Cem Ergül’ün moderatörlük yaptığı toplantıya TSB Koordinatörü Sevgi Unan, SPR Legal Kurucu, Yönetici Ortağı Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün, Vodafone Türkiye Hukuk Müdürü Av. Miray İlksoy, Türkiye Bankalar Birliği KVKK grubundan Av. Alp Erkmen, Medipol Sağlık Grubu CIO’su Tayfun Arabalı, Koton Hukuk Direktörü Av. Neval Berdibek, ETİD Hukuk Danışmanı Av. Bora Gemicioğlu ile AvivaSA Hayat ve Emeklilik Bilgi Güvenliği Yöneticisi Aytekin Güzelış katıldı.



Cem Ergül, soru-cevap faslına geçmeden önce kısaca şu değerlendirmeyi yaptı: “Hayatımıza oldukça hızlı bir giriş yapan kanunun başta finans sektörü olmak üzere sigortacılık, telekomünikasyon perakende gibi kişisel verilerle çok fazla iş yapan, verileri alan ve işleyen sektörleri etkilediği bir gerçek. Verilerin kanuna uygun bir şekilde işlenmesi için verilen sürenin sonuna geldik. Kamu otoritesi, çeşitli tarih aralıklarıyla şirketlere verilerini yeni kanuna göre düzenlemesi için süre tanıdı. 2016 yılından önceki verileri de yeniden adapte etme zorunluluğu doğmuştu. Bu yüzden 7 Nisan 2016’dan sonraki 2 yıllık süre

içinde hepimizin sayısız e posta ve telefonla bilgilendirilme mesajları almasına yol açtı. Bu süreçte çok ilginç mesajlarla da karşılaştık. Ben de bir gece yarısı Türkiye’nin en büyük perakende marketlerinin zinciri tarafından aranıp ‘5 dakika içinde kişisel verilerinizi onaylamazsanız tüm kişisel bilgilerinizi sileceğiz’ diye bir telefon almıştım. Gerçi daha sonra gece aranmasının sistem hatası olduğuna dair özür mesajı geldi ama kanunun hayatımıza geçişi çok sesli oldu. Kanun hayatımızı ne gibi etkileyecek ne gibi tehditler ve fırsatlar getirecek, işte bu toplantımızda sorularımıza yanıt bulacağız...”



ÇİĞDEM AYÖZGER ÖNGÜN SPR Legal Kurucu, Yönetici Ortağı

“AB’NİN 1995’TE YAPTIĞINDAN İYİ AMA 2016’DAKİLERİ İÇERMİYOR”

Kişisel verilerin korunması meselesi nereden çıktı, neden böyle bir düzenlemeye gerek duyuldu?

Bu soruya hem pratikte bu konuda çalışan bir avukat hem de akademisyen kimliğiyle cevap vermek istiyorum. Bu ihtiyaç ilk olarak Almanya’da ortaya çıktı ve 1970 yılında tapu kayıtlarına erişim sağlanması konusunda ne yapılacağı tartışılırken gündeme geldi. Bazı düzenlemelerin ardından 1973-74 yıllarında bazı düzenlemelere giden Avrupa

Konseyi, 1995’te de 46 sayılı direktifi yayınladı. Bugün bizim konuştuğumuza o direktifin iyi bir uygulaması diyebiliriz. Ortada çokça tecrübenin elde edildiği 25 yıllık bir dönemi içeren bir kanun var ama AB’nin 2016 yılında yaptığı düzenlemeleri içermiyor. Bazı ihtiyaçlara yanıt verip veremeyeceğini yaşayarak göreceğiz. Eksiklikleri gidermek için kişisel verilerin korunması otoritesi devreye girdi ve bazı rehber ilkeler, kararlar yayınlandı. Bazı eksiklikler de bu kararlarla

giderilmiş oldu. Kişisel verilerin korunması her şeyden önce anayasal bir hak. Ülkemizde ilk kez 2010 yılında özel hayatın gizliliği ve korunması hakkında bir düzenlemeyle anayasaya girdi. 2010’da, bugüne kadar hiç farkında olmadığımız bazı bireysel haklarla donatılmış bir anayasal düzenleme yapıldı. 2016’da ise bugün konuştuğumuz kanun yayınlandı. Kanun yürürlüğe girer girmez özel sektör “nasıl uyum sağlayabilirim” diye çalışmalara başladı. Bireyler de yasanın getirdiği haklarını kullanmaya başladı. Bu dönemde Kişisel Verilerin Korunması Kurulu’na çok sayıda başvuru oldu. Kurul da eksiklikleri saptayarak ilke kararları almaya başladı. ➡

Günümüzde kişisel veri, yeni emtia, yeni para, en değerli birim olarak kabul ediliyor. Hem şirketlerin hem kamunun doğrudan kullandığı bir emtia haline geldiği gibi, gerçek kişilerin bu verisini satması da mümkün olabiliyor. Nitekim bunun en son örneği de Cambridge Analytica oldu. Facebook kullanıcılarının bilgilerinden yola çıkarak seçim sonuçlarını belirlediği konusu oldukça güncel. Bu da bize kişisel verilerin hem iyi hem de kötü amaçlarla kullanılabileceğini gösteriyor. Düşünün, Facebook'ta yaptığınız 300 beğeniyi inceleyerek sizi eşinizden daha iyi tanıyabilecek bir analitik sistem kurulmuş. Kişisel verilerin korunması meselesi artık hem kişilerin hem de devletlerin meselesi haline geldi.

“ULUSLARARASI İŞ YAPAN ŞİRKETLER GDPR'YE DE UYMAK ZORUNDA”

Şirketler KVKK'ya uyumlu olmak için nelere dikkat etmeli? 28 Mayıs'ta yürürlüğe girecek AB regülasyonları kapsamında GDPR bu uyum sürecinin neresinde yer alıyor?

KVKK'nın dört aktörü var. Şirketler kanuna uyum sürecine başladıklarında bunları hatırlamak zorunda. İlk aktör, veri sahibi kişi. Diğeri, Kişisel Verileri Koruma Kurulu yani ilgili otorite. Ne yaparsak yapalım veri sahibi kişiyi merkeze koymak ve yüzümüzü otoritenin düzenlemelerine çevirmek zorundayız. Bu kanun veri sorumlusu ve veriyi işleyen yani proses eden kişilere yükümlülük getiriyor. Öncelikle şirketler veri sorumlusu mu, veriyi işleyen mi oldukları konusunu netleştirmeli.



Bazen aynı anda hem veri sorumlusu hem de veriyi işleyen şirket olma durumu var. Bazı durumlarda da veriyi işlemek bir üçüncü kişiye devredilebiliyor. O zaman veri sorumlusu ve veriyi işleyen arasındaki sorumluluklar da ayrışıyor.

KVKK'da buna ilişkin sorumluluklarda dikkat edilmesi gereken noktalar var. Örneğin, siz bir telekomünikasyon şirketisiniz; mobil kullanıcılardan verileri alıyorsunuz, bu durumda veri sorumlusunuz. Aynı zamanda üçüncü kişilerle anlaşmalar yapıp örneğin onların ödemelerine aracılık ediyorsanız veriyi işleyen unvanını da alıyorsunuz. En temelde şirketlerin, KVKK uyumuna başladıkları gün sormaları gereken soru şu:

Biz veri sorumlusu muyuz, veri işleyen miyiz? Ardından yükümlülükler bakmak gerekir. Bu konularda kafa karışıklığı olduğunu nisan ayındaki bilgilendirme mesajlarından da görmek mümkün. Önce bir aydınlatma metni gibi başlıyor, sonu rızaya dönüşüyor ve “eğer itiraz etmezseniz kabul etmiş sayılıyorsunuz” diyor. Oysa kamu otoritesi açık rıza alınmasını şart koşuyor. Bu noktada kısa süre sonra kullanılmaya başlanacak VERBİS platformu önemli. Ancak henüz hangi şirketlerin sisteme kayıt olması gerektiği ve buna ilişkin istisnalar yayınlanmadı. Yine KVKK'ya uyum için önümüzdeki dönemde çıkacak bu tür istisnai düzenlemeleri yakından takip etmekte yarar var. Kanundaki genel ilkelerin yanı sıra örneğin bankaların çağrı merkezlerinde kişisel verilerin paylaşılmasında bilgilerin yanlışlıkla ulaşması gereken kişiden daha fazlasına ulaşmasını engelleyecek önlemlerin alınması gerekiyor. 28 Mayıs'ta genel veri koruması regülasyonu AB'de yürürlüğe girecek. Biz 9546 sayılı direktifi kendimize adapte ederek KVKK'yı hazırladık. AB'de de her ülke bu direktifi kendisine adapte etti. Oysa GDPR, AB'deki bütün ülkelerde eş zamanlı olarak aynı şekilde yürürlüğe girecek. Yani bugüne kadar üye ülkeler arasındaki uygulama farklılıkları ortadan kalkmış olacak. Peki bu Türkiye'yi nasıl etkileyecek? Direkt etkilemeyecek ama Türkiye'deki yabancı şirketler ve AB'de faaliyet gösteren Türk şirketleri bu uygulamalara tabi olacak. Diğer yandan, e-ticarette artık ülkeler arasındaki sınırlar kalktı; eğer AB'ye mal satıyorsanız siz de GDPR'ye tabi olacaksınız.

SEVGİ UNAN Türkiye Sigorta Birliği Koordinatörü

“GEÇMİŞİNİ BİLMEDİĞİMİZ SİGORTALI ADAYININ RİSKİNİ HESAPLAYAMAYIZ”

Sigorta sektöründe kişisel veriler ne şekilde korunuyor? Uyum sürecinde hazırlıkların tamamlanması ve kişisel verilerle ilgili farkındalık oluşturmak için TSB olarak neler yaptınız?

Çok iyi bir şekilde regüle edilmiş olan sigorta sektörü, söz konusu kanun öncesinde de hem ticaret kanunun hem de sigortacılık kanununun ilgili mevzuatları çerçevesinde verileri işliyordu. Artık verilerimizi yeni kanuna uygun olarak işliyoruz. Kişisel veriler niçin sigorta sektörü için önemli? Çünkü bir sigorta sözleşmesinin kurulabilmesi, sözleşmenin uygun primlerle yapılabilmesi için veriye ihtiyacımız var. Ayrıca primleri tahsil edebilmek, hasar durumunda sigortalıya tazminat ödeyebilmek, anlaşmalar, borç ve suistimallerin önlenmesi, yargısal takvim süreci ve uyumsuzluklar, şirketlerimizin iç denetim raporlama faaliyetlerini yürütebilmeleri için kişisel verileri işlememiz zorunlu. Şöyle bir örnekle açıklayayım: Sağlık sigortasında sigortacı, bir hasara konu olmamış olsa bile sigortalının kişisel verilerini, sağlık durumunu hem poliçe dönemi hem de öncesıyla bilmek durumunda. Bilmeden risk değerlendirmesi yapamayacağı için sigorta poliçesi düzenleyemeyecek, düzenlese de hasar gerçekleşmesi durumunda ödeme yapamayacak. Sektörümüzde kişisel verileri sigorta şirketleriyle, acentelerle, brokerlerle, destek hizmet sağlayıcılarla, sağlık kurumlarıyla



paylaşıyoruz. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) ile Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) olmak üzere iki ayrı veritabanımız var. Bu merkezlerdeki verilerimizi yasanın izin verdiği ölçüde ilgili taraflarla paylaşıyoruz. Öte yandan Hazine Müsteşarlığı, Maliye Bakanlığı başta olmak üzere MASAK, SPK, Takasbank ve SGK ile de verilerimizi paylaşıyoruz.

“SİGORTA SEKTÖRÜNE ÖZEL BİR DÜZENLEME BEKLİYORUZ”

Sigorta sektöründe kişisel verilerin transfer edildiği üçüncü taraf şirketlerin KVKK uyumu nasıl takip ediliyor? Bunun için bir denetim mekanizması oluşturuldu mu?

Sigortacılar olarak sigortalı dışında üçüncü taraflarla verileri paylaşmak zorunda olan bir sektörüz. Bunu KVKK öncesi dönemde de kendi içimizdeki regülasyonlarla zaten yapıyorduk. Ancak KVKK sonrasında kanunun sektörümüze nasıl yükümlülükler getirdiğinin daha iyi anlaşılabilmesi için iş süreçlerimizi gözden geçirdik ve gerekli değişikliklerin yapılabilmesi için bir çalışma yürüttük. Bu proje kapsamında hem birliğimiz çalışanlarına hem birliğimize bağlı alt kuruluş temsilcilerine ve tüm üye sigorta şirketlerine yönelik bilgilendirme toplantıları düzenledik. Çeşitli dokümanlarla bir rehber hazırlayarak tüm paydaşlarımıza dağıttık. Sonrasında yol gösterici olmak adına birliğin ve birliğimize bağlı kuruluşların iş süreçlerini tekrar gözden geçirerek envanterlerini çıkardık, aydınlatma metinlerini ve açık rıza metinlerini oluşturduk. Ayrıca veri işleme prosedürlerini mevzuata uygun hale getirdik. Çalışmamızın ikinci aşamasında ise üye şirketlerimiz kendi süreç analizleri ve güvenli bilgi sistemleri oluşturdu. Çalışanlarına ve üçüncü taraflarına eğitimler verdiler. Burada veri işleme saklama ve imha politikalarının nasıl yürütülmesi gerektiği temel alındı. Sigortalı bilgilerini sadece yetkili kişilerin kullanabileceğine ilişkin sistemler oluşturuldu. Üçüncü taraflarla paylaşım konusunda gizlilik sözleşmeleri imzalandı. Böylece veri paylaşımının sadece sigorta

şirketlerinin değil, üçüncü tarafların da sorumluluğu altında olduğu bir kez daha hatırlatıldı. Son olarak şifreli elektronik posta gönderimine başladık. Sadece gerektiği kadar bilgi ve sadece gerektiği kadar süre saklanmak üzere paylaşılmaya başladı bilgiler. Ancak bizim için oldukça kritik bir konu var. Sektör olarak en büyük sıkıntıyı, kanundaki istisna kapsamında yer almadığımız için işlenmesi tamamıyla kişinin açık rızasına bağlanan

sağlık verileri noktasında yaşıyoruz. Bu sadece sağlık sigortalarında değil, başta hayat, ferdi kaza olmak üzere trafik poliçelerindeki bedensel hasarlar için bile bizim için olmazsa olmaz bir veri. Sözleşmenin kurulabilmesi, sözleşmeden doğan yükümlülüklerin yerine getirilebilmesi, tazminat ödemelerinin yapılabilmesi için sağlık verilerine ulaşmamız ve işlememiz gerekiyor. Bireysel poliçelerde bunu bir şekilde

çözdük ama toplu poliçelerde sorun yaşıyoruz. 30-40 bin kişilik çalışanı olan şirketlerin yaptığı toplu sözleşmelerde açık rıza almak çok ciddi bir sorun. Bu sıkıntımızı kurul üyelerine anlattık. Önerimiz, kişisel sağlık verilerinin sigorta sektörünün hem kamu sağlığının korunması hem de finansal sistem içindeki payı göz önüne alınarak açık rıza şartına bağlı olmadan, sadece belirlenen sınırlar çerçevesi içinde işlenebilmesine imkan tanınması.



ALP ERKMEN Türkiye Bankalar Birliği, KVKK Grubu

“KVKK YASAKLAYICI DEĞİL DÜZENLEYİCİ BİR KANUN”

Bankacılık sektöründe kişisel veriler nasıl korunuyor, kimlerle ne derece paylaşılıyor, sonrasında nasıl siliniyor?

Bankalar birçok kişisel veriyi elinde bulunduruyor, müşterilerine ait bilgileri işliyor. Ancak sanılmasın ki bu sınırsız bir hak. Yani bankalar verileri topluyor, işliyor ve istediğiyle paylaşıyor gibi bir durum söz konusu değil. Bankacılık, en sıkı denetim ve en sıkı düzenlemeler tabi sektörlerin başında geliyor. Bankacılık mevzuatı, BDDK, MASAK gibi birçok kurum tarafından sıkı denetimlere tabi tutuluyoruz.

Hayatımıza giren KVKK ise vatandaşların bilgilerinin ne şekilde muhafaza edileceğine dair daha detaylı tablo çiziyor. Burada Kişisel Verilerin Korunması Kurumu Başkan Prof. Dr. Faruk Bilir'in toplantılarda söylediği bir sözü gündeme getirmek istiyorum: “KVKK yasaklayıcı değil düzenleyici bir kanun.” Bankalar, düzenlemeler uymak için ciddi bir efor harcıyor.



Amacımız vatandaşların temel hak ve özgürlüklerine saygılı, ülkemizin ekonomik güvenliği ve menfaatine ve kanunlara uygun olacak şekilde vatandaşlarımızın bilgisini kullanmak, işlemek ve onlara finansal hizmetler sağlamak. Biz halkımızın alın teriyle

kazandığı birikimlerini muhafaza etmekle yükümlü kuruluşlarız. Müşterilerimizin hesap güvenliğini sağlamak adına anne kızlık soyadı gibi bu tarz sorular soruyoruz. Kanunun altıncı maddesinin ikinci fıkrası “Kanunlarda açıkça belirtildiği şekilde kişisel veriler, veri sorumlusu tarafından uygun bir şekilde işlenebilir” diyor. Bankacılık mevzuatı da bize “Müşterilerinizin finansal işlemler sırasında güvenliklerini sağlayın” diyor. İşte biz hem kanuna hem de bankacılık mevzuatına uygun olarak bu tür soruları soruyoruz. Bankacılık düzenlemeleri nedeniyle düzenli olarak bağımsız denetçiler tarafından denetleniyoruz. Veri saklama süremiz zaten yasalarla belirlenmiş durumda. Ancak devletin güvenliği gereği mali suçları saptamak amacıyla veriler uzun süreli tutuluyor. Bu verileri kanunun bize gösterdiği şekilde sadece ilgili kurumlarla, bankacılık hizmetlerinin sunulmasıyla ilgili konularda paylaşıyoruz. Bunun dışında herhangi bir şekilde müşteri bilgilerinin paylaşılması mümkün değil.

MİRAY ILIKSOY Vodafone Türkiye Hukuk Müdürü

“TÜM YAZIŞMALARIMIZI, ELEKTRONİK İLETİŞİMİMİZİ KEP İLE YAPMAYA BAŞLADIK”

Müşterilerinizi ne şekilde bilgilendirdiniz, veri sahiplerinin şikayetleri, güncelleme ve bilgi edinme taleplerini nasıl karşılıyorsunuz?

Biz de telekom olarak elektronik haberleşme mevzuatı konusunda kişisel verilerin korunmasına aşına bir sektörüz. KVKK'dan önce de bu kapsamda çeşitli yaptırımlara tabiydik. KVKK yürürlüğe girdiğinde geçiş sürecini oldukça efektif bir şekilde kullanmaya çalıştık. Sadece bilgi ve hukuk departmanları açısından değil; yönetimin de desteğiyle tüm paydaşlarımızla çalışmalarımızı bu şekilde çerçevlendirmeye çalıştık. Kanunun hayatımıza getirdiği en önemli yeniliklerden biri olan müşterilerimizin bilgi edinme hakkını kullanabilmeleri için müşteri hizmetleri ve satış departmanlarıyla bir eylem planı oluşturduk. Şirket içinde bir gizlilik bildirimi şekillendirdik. Abonelerimizin, çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın verilerini ne şekilde kullanıyoruz, işliyoruz, gerektiğinde üçüncü partilere aktarıyor muyuz, ne kadar süreyle, hangi amaç ve kapsamda saklıyoruz gibi detayları çalıştık. Bu çalışmada veri sahibinin şirketimize karşı haklarını ne şekilde kullanabileceğine dair yönlendirmeler de yaptık. Bu kapsamda abonelerini ilk aydınlatan operatör olduğumuzu belirtmek isterim. Aydınlatma yükümlülüğü kapsamında tüm bilgileri şirketimizin internet sitesinde yayınladık. SMS, sesli yanıt sistemleri, mobil



uygulamalar ve satış kanallarımız aracılığıyla abonelerimize ulaşmayı sürdürdük. Abonelerimizin sorularına yanıt bulacakları bir talep formu oluşturduk. Ayrıca tüm yazışmalarımızı, elektronik iletişimimizi KEP ile yapmaya başladık. Bu da bildirimlerde kimlik bilgilerinin üçüncü kişilerin eline geçmesini önleyen bir yapı. Şu aşamada şirketimize yapılan başvurulara baktığımızda dramatik bir

tabloyla karşılaşmadık diyebiliriz. 22 milyona yakın abonemiz var ve farkındalık arttıkça ilgili taleplerin de artmasını bekliyoruz.

“ŞİRKETLER ELDE ETTİKLERİ VERİNİN KAYNAĞINI SORGULAMALI”

Her şeyin bu kadar göz önünde olduğu, paylaşıldığı bu dijital çağda kişisel veri ne kadar korunabilecek? Telekom sektöründe önlemler, yasal sorumluluklar, yaptırımlar neler?

Toplum algısında kişisel veri ve izleme izninin birbirine karıştırıldığını görüyoruz. Ticari iletişim izni, en basit haliyle firmaların kampanya ve duyurularından haberdar olmak üzere tüketicilerin firmalara vermiş olduğu bir onay mekanizması. Bu kapsamda şirket, tüketiciyle iletişime geçip bilgilendirme yapıyor. Kişisel veriyi izleme ise bunun çok daha ötesinde, gerektiğinde üçüncü partilere aktarım yapılması gereken çok daha derinlikli ticari iletişim iznine tabi. Kişiler bu noktada tam olarak neye izin verdiklerini doğru bir şekilde analiz etmeli. Artık neredeyse ticari hayatın ve tüketici ilişkisinin ayrılmaz bir parçası haline gelen bu izinlerle ilgili ilk sorumluluk kişinin kendisinde. Kişi kendi verisinin sorumluluğunu üzerine almak zorunda. Yeni kanun aslında veriyi işleyen firmaların sorumluluk alanlarını ve yükümlülüklerini belirliyor. Burada tüketiciler nezdinde bu farkındalığın yaratılması önemli. Örneğin, şu sıralar “Get Contact” uygulaması ➡

oldukça popüler. Oysa bu uygulamayı kullandığınızda telefonunuzdaki bilgileri bir başkasının kullanımına sunmuş oluyorsunuz. Uygulamanın popülerliği henüz o gizlilik ve kişisel verilerin önemine ilişkin hususların yeterince anlaşılmadığını gösteriyor. Dikkat edilmesi gereken bir başka konu da şirketlerin elde ettikleri verilerin kaynağını sorgulaması. Piyasada “merdiven altı” olarak nitelenen, yetkisiz bir şekilde rehberlik hizmeti

sunmaya çalışan ya da sunduklarını iddia eden firmalar var. Bunların veri setlerine itibar etmemek gerekiyor. Telekom sektöründe yaptırım konusuna gelince... Aslında elektronik haberleşme mevzuatı, genel kanundan önce de kişisel verilerin işlenmesine ilişkin hususlarda işletmecileri yükümlü kılıyordu. Hatta BTK’nın idari yaptırımlar yönetmeliğinde de konuyla ilgili düzenlemeler var. Kişisel veri ihlallerine ilişkin hususlar farklı bir madde

altında düzenlenmiş durumda. Yasa ve mevzuatlara aykırı durumlarda bir önceki yılın net satış cirosunun yaklaşık yüzde 3’üne kadar da idari yaptırımlar söz konusuydu. KVKK’nın devreye girmesiyle BTK da yönetmelik hazırladı. Abonelerin hakları düzenleniyor, veri sorumluluğuyla ilgili düzenlemeler yapılıyor ve spesifik olarak trafik ve konum verilerinin ne şekilde işleneceğine ilişkin başlıklar düzenleniyor.



NEVAL BERDİBEK Koton Hukuk Direktörü

“BİZ MÜŞTERİLERİMİZİN VERİLERİNİN SAHİBİ DEĞİL EMANETÇİLERİYİZ”

Kanun hayatımıza ne kadar girebilecek? Tehditler ve fırsatlar neler?

Koton olarak 27 ülkede faaliyet gösteriyoruz; 508 mağazamız, on binlerce çalışanımız ve binlerce iş ortağımız var. Küresel arenada faaliyet gösterdiğimiz için farklı ülkelerde bu tür yasal düzenlemelere zaten tabiydik. KVKK’nın beraberinde pek çok fırsat getirdiğini düşünüyorum. Burada asıl vurgulanması gereken konu, biz müşterilerimizin verilerinin sahibi değil emanetçileriyiz. Dedğim gibi küresel arenada bu tür düzenlemeler iş süreçlerimiz kapsamında olduğu için Türkiye’de de kendi sektörümüzde aksiyon alan ilk şirketlerden biriyiz. Yasaya hazırlık süreci için hemen şirket bünyesinde konuyla ilgili uzman arkadaşlarımızı görevlendirerek bir departman oluşturduk. İnsan kaynaklarından bilgi teknolojilerine, pazarlamadan satış departmanına kadar her birimden sorumluların hukuk birimimizle



uyumlu halde çalışmasını sağlayacak gruplar oluşturup, risk haritamızı belirledik. Risk haritaları neticesinde sözleşmeler, bilgilendirme ve aydınlatma formları, iç süreçlerin iyileştirilmesi, teknik altyapıyla

ilgili olarak yapılması gerekli güncellemeler gibi tüm aksiyon alacağımız alanları belirleyerek harekete geçtik. Kişisel olarak KVKK’nın şirketlerin kurumsallaşmasına, kurum kültürüne katkı yapacağını düşünüyorum. Şirket olarak zaten belirlediğimiz standartlarımız vardı ama bu yasa, iç süreçlerimizi daha akışkan ve sürekli hale getirmemize katkı sağladı. Bugün şirkette herhangi bir sorun ortaya çıkması halinde hangi departman hangi aksiyonu alacağını biliyor; risklerimizin nereden çıkacağını tahmin edebiliyoruz. Bilginin bu kadar akışkan, teknolojinin bu kadar güçlü olduğu bir dünyada bütün riskleri bertaraf etmek mümkün değil ama en azından risklerimizi ölçebildiğimizi düşünüyoruz. Bir başka konu da bu süreçlerin devamlılık gerektirmesi. Kişisel verilerin korunması, sürekli güncelleme ve bilgilendirme yapmayı gerekli kılıyor. Prosedürleri hazırladık, kapıyı kapattık gibi bir yaklaşım sağlıklı olmaz. Denetimlerin, eğitimlerin sürekli olması gerekiyor. Zafiyetlerini görüp önlem almayı, güçlendirme yapmayı gerektiriyor.

“ZORUNLU OLMASA BİLE HASTALARIMIZDAN AÇIK RIZA ALIYORUZ”

Sağlık verileriyle ilgili açık rıza alınması diye bir kavram var. Medipol hastanelerinde verinin alınması, işlenmesi, rızanın alınması işlemleri ne şekilde gerçekleşiyor, açık rıza konusunda istisnalar neler?

Bir kişinin tüm tanı ve teşhis bilgileri, tahlil sonuçları, geçirdiği hastalıklar, kullandığı ilaçlar gibi geniş bir alanın kişisel sağlık verilerini oluşturduğunu görüyoruz. Kısaca sağlık verileri, bireyin doğumundan ölümüne kadar geçen sürenin tamamını kapsıyor. Kişisel sağlık verileri, kanun kapsamında özel nitelikli kişisel veriler kapsamına alındı. Dolayısıyla ilgilinin açık rızası olmadan işlenmesi mümkün değil. Bununla birlikte yönetmelikte öngörülen bir istisna var. Örneğin, sır saklama yükümlülüğüne sahip kişi ve yetkili kurumlar açık rıza olmaksızın bilgiyi işleyebilir. Koruyucu hekimlik ve kamu sağlığının korunması gibi konularda da istisna var. Burada bizim şöyle bir avantajımız var: Hekimler yaptıkları iş gereği zaten sır saklama yükümlülüğüne sahip, bu yüzden açık rıza almaya ihtiyaç yok. Ancak biz Medipol Sağlık Grubu olarak KVKK ile ilgili bir çalışma grubu oluşturduk ve tüm hastalarımızı bilgilendirmeye, açık rızalarını almaya karar verdik. Tüm hastalarımızdan açık rıza alıyoruz, çağrı merkezimizi arayarak randevu alanlardan aldığımız bilgileri kısıtladık. Kimin kişisel veriyi alacağını, işleyeceğini belirledik ve bunu



düzenli aralıklarla denetliyoruz. Aldığımız her türlü sağlık verisiyle ilgili yapılan işlemlerde gerekli notları tutuyor ve hangi kişi, hangi bilgiyi ne zaman değiştirdi, ne zaman sildi gibi tüm bilgileri görebiliyoruz. Sağlık verilerinin belirli bir süre saklanması gerekiyor. Sistemlerin sürekli güvenlik güncellemeleri yapıyor, veri sızıntısını önlemek için araçlar kullanıyoruz. Bunun yanında dış dünyadan gelebilecek siber saldırılara karşı sistemlerimizi güvenlik duvarlarıyla koruyoruz. Aynı önlemi iç ağıımız için de kullanıyoruz. Medipol çalışanları, kişinin sağlık verilerini ancak verilecek sağlık hizmetinin sınıрыyla, kendisine verilen yetkiler dahilinde işleyebilir ve erişebilir. Verilerin korunması ve saklanmasıyla ilgili de tüm tedbirleri alıyoruz.

“SAĞLIK BAKANLIĞI DA BİR ÜST KURULLA DENETİM YAPMALI”

Sağlık verilerinin işlenmesi ve mahremiyetiyle ilgili yönetmelik yürürlüğe girdi. Söz konusu yönetmelik neleri kapsıyor? Sağlık hizmetinden yararlanan bireyler, sağlık kurumlarındaki verileriyle ilgili mahremiyetleri açısından nelere dikkat etmeli?

Kişisel sağlık verilerinin işlenmesinde mahremiyetin korunmasını öngören yönetmelik bu alandaki ilklerden biri aslında. Ekim 2016'da yürürlüğe giren yönetmelik, Kasım 2017'de güncellendi. 663 sayılı Sağlık Bakanlığı Teşkilat Kanunu ve 3359 sayılı Sağlık Hizmetleri Temel Kanunu baz alınarak çıkarılan yönetmeliğin temel amacı, kişisel sağlık verilerinin işlenmesiyle ilgili genel ilke ve esasların belirlenmesi. Yönetmelikte veri işleme, aktarma, koruma, silme gibi işlemlerle ilgili süreçler yer alıyor.

Bireylerin gittikleri sağlık kuruluşlarında mahremiyetin sağlanıp sağlanmadığını anlaması pek kolay değil. Sadece gözlem yaparak bu konu fikir sahibi olabilirler. Örneğin hastane bankosunda bir hastanın dosyası açık olabilir, ya da kayıt sırasında bir başkasının TC kimlik numarasını görebilirsiniz. Ya da asansörde iki doktor hastalarının durumu hakkında görüş alışverişinde bulunuyor olabilir. Çalışanlar tarafından hastane ve hastayla ilgili sosyal medya paylaşımları da ihlal kapsamına girebilir. Biz bu tür sorunları yaşamamak için çalışanlarımızı sürekli bilgilendiriyoruz. Onun dışında bazı hastalıkları bir başka doktorla paylaşmak bile hastanın iznine tabi, bu konuda özel rıza alıyoruz. Ziyaretçi istemeyen hastalarımıza özen gösteriyoruz, hasta yakınıla ➡

rına bilgi vermemeye çalışıyoruz. Gerçi bu Türkiye’de biraz zor ama uyguluyoruz. Tabii bir de işin teknoloji boyutu var. Artık tüm yöneticiler teknoloji konusunda bilgi sahibi olmaya başladı. Tüm

teknolojik altyapımızı yeniliyor, hastalarımızın internet üzerinden bilgilerine erişimlerini daha güvenli hale getiriyoruz. Son olarak da kamunun bu alanda denetim görevini aktif olarak yerine getirmesi

gerektiğini düşünüyorum. Nasıl bankalar BDDK gibi bir kurumla muhatapsa, Sağlık Bakanlığı da bir üst kurul oluşturulup hem sağlık süreçleri hem de bilgi sistemleri düzenli olarak denetlemeli.



AYTEKİN GÜZELİŞ AvivaSA Emeklilik ve Hayat Bilgi Güvenliği Yöneticisi

“ESKİDEN NAKİT KRALDI, ŞİMDİ KRAL BİLGİ”

Kişisel veriyi alıp işleyen ve kanuna uymak zorunda olan şirketlerde bilgi teknolojileri güvenliği nasıl sağlanmalı?

“Habersiz olursanız haber siz olursunuz” diye bir motto var. Bir şeyden haberimiz yoksa büyük ihtimalle haberlerde biz yer alacağız demektir. Bu açıdan KVKK’yı sadece uyumu sağlayan değil, risklerin gerçekleşmesini engelleyen ve bu yolda bir değer katacak bir dönüşüm projesi olarak ele almak lazım. Dönüşümü de özellikle seçtim. Çünkü bazı şirketlerde bunu sadece bir süreç değişikliği olarak algılamıştık. Ancak baktığımızda aslında tüm kurumun birçok birimini ilgilendiren, birçok sürecine temas eden daha kapsamlı bir dönüşüm projesi bu. Eskiden “nakit kraldır” diye bir tabir vardı. Günümüzde ise her şey bilginin etrafında dönüyor. Dikkat etmemiz gereken hususlardan biri de hangi süreci oluşturursak oluşturalım, hangi sistemi geliştirirsek geliştirelim veri mahremiyetini ve veri gizliliğini bu sürecin en başından itibaren düşünmek zorundayız. Metodolojide de bir fikir birliğine varmak için iki noktada açıklama yapmak istiyorum. Veriyi korumak dediğimizde genelde teknolojiyle uğraşan arkadaşlar veritabanında duran veriyi korumak gibi algılıyor.



Oysa veriyi sadece veritabanında dururken değil, örneğin ödeme sürecinde olduğu gibi sistemde akarken ve işlenirken de korumamız gerekiyor. Veri kayıt sisteminin sadece elektronik ortamları değil manuel yapılan iş ve işlemleri de kapsadığını belirtmek gerekiyor. Örneğin İK bölümümüze gelen bir CV de bu kapsamda değerlendirilmek zorunda. KVKK ile ilgili çalışmalara başlarken bence en başta, elimizdeki verileri ve bu verilere karşı yönelmiş risklerin neler olduğunu ortaya çıkarmalıyız.

Kısaca risk analizi dediğimiz bir metodolojiye giriyoruz. Zaten kanun ve rehber dokümanda da bu önlemlerden söz ediliyor. Bu yüzden kurumlara da denetçiler geldiğinde inisiyatiflerini bu yönde kullanacaktır. Her kurum kendi boyutuna, yetkisine, verisine göre en basitinden en komplekse doğru risk yönetim çerçevesi belirleyebilir. Burada önemli olan tutarlı olmak için yazılı bir süreç oluşturmak. Bu risk analizini yaptıktan, önlemlerimize de karar verdikten sonra üst başlık olarak gerekli politika ve prosedürlerin oluşturulması gerekiyor. Dikkat edilmesi gereken bir başka konu da verinin imha süreci... Yılda birkaç periyotta kurumun belirleyeceği politikalar çerçevesinde bu imhaların otomatik olarak yapılması ve imha bilgilerinin de düzenli bir şekilde muhafaza edilmesi gerekiyor.

Gelelim en önemli risk unsuru olan insana... Güvenliğin en zayıf halkası olan insanı, yani çalışanlarımızı, iş ortaklarımızı bu prosedürler konusunda eğitmemiz gerekiyor. Bunu yaparken klasik sınıf eğitimlerinin yanı sıra örnek vakaların incelendiği yöntemler de kullanılmalı. Dışarıdan gelebilecek siber saldırılar da bu yasayla artık çok daha önemli hale geliyor. Artık anti virüs, spam sistemlerini tüm şirketlerin kullanması ve güncel tutması bir zorunluluk oldu.

“E-TİCARET MÜŞTERİLERİNİN KAYGILARI ORTADAN KALKACAK”

Tüketici açısından büyük kolaylık sağlayan e-ticaret yaygınlaşırken tüketiciler kendilerine ait bilgilerin gizliliği konusunda endişe duyuyor. İnternette alışveriş yaparken nelere dikkat etmeliyiz?

ETİD (Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği), Türkiye'deki e-ticaret cirosunun yüzde 90'ının temsil eden şirketlerin üye olduğu bir dernek. Dernek bünyesinde yaptığımız çalışmalarda gördük ki gerek e-ticaret sektöründeki küçük firmalar gerekse tüketiciler açısından bir bilgilendirme eksikliği var. Şirketlerin bilgi almadan bu faaliyeti yürütmeleri söz konusu değil. Mutlaka kişisel verilere sahip olmalı ki hizmet verebilsin. Adı, soyadı, adresi, fatura bilgileri gibi... Tüketiciler bu bilgilerini veriyordu ama nasıl korunduğuna dair kaygıları vardı. Artık tedirgin olmalarını gerektirecek hiçbir durum yok. Sadece alışveriş yaptıkları sitelerin kanuna ne kadar uyum gösterdiğine dikkat etmeleri gerekiyor. Öncelikle verilerini vermeden önce kendilerine bir açıklama yapıp yapılmadığına, bu verilerin hangi amaçlarla kullanılacağına, ne şekilde işleneceğinin, kimlerle paylaşılacağına net bir şekilde belirtildiğinden emin olmalılar. Peki bu bilgilerin pazarlama faaliyetleri için kullanılması nasıl olacak? Burada da açık rıza ile ilgili önlerine bir metin geliyorsa ve rıza belirli bir konuya özgülenmişse özgür iradeleriyle kararlarını verebilirler. Yine bu kanun ve kanunu takip



eden düzenlemeler kapsamında farklı gereklilikler ortaya çıktı. E-ticaret sitelerinin çok yakın bir zamanda açılacak olan VERBİS portalına kayıt olması gerekiyor. Tüketiciler buna da dikkat etmeli. Çünkü e-ticaret firmalarının neredeyse tamamı veri sorumlusu sıfatıyla bu sicile kaydolmak zorunda olacak. Bence bu şartları sağlayan e-ticaret firması, bugün için bu mevzuatın gerekliliklerini yerine getiriyor denebilir. Bu firmalarla çalışan tüketiciler de kendilerini daha güvenli hissedebilir.

“KAMUNUN VERİ PAYLAŞIMINDA GÜVENLİ ÜLKELERİ AÇIKLAMASI BEKLENİYOR”

Birçok e-ticaret sitesine ait gizlilik politikalarında, özellikle verilerin yerli ve yabancı ilişkili şirketler, ortaklar, bazı kamu kurumlarıyla paylaşıldığına yer verildiği gözleniyor. Kanunun üçüncü kişilerle paylaşma hallerinde getirdiği yükümlülükler neler, verilerin uluslararası dolaşımı nasıl olacak?

Kanunda verilerin paylaşılmasıyla ilgili yurtiçi ve yurtdışı ayrı başlıklar halinde düzenlenmiş. Kanunun genel yaklaşımı bakımından incelediğimizde, kişisel verilerin paylaşılması aslında veri işleme tanımı içinde görülüyor. Bu konuda genel kural uygulanıyor. Genel kural da açık rıza varsa bunun yapılabileceği yönünde. Burada yurtiçi ve yurtdışı bakımından bir ayrım yok. Peki açık rıza nasıl olacak? Öncelikle belirli bir konuya ilişkin olması gerekiyor. Yani hangi ülke ya da kimle paylaşılacağına açık bir şekilde belirtilmesi ve bilgilendirme yapılması. Örneğin bir sözleşmenin yerine getirilmesi, bir kanun hükmünün sağlanması, bir hukuki hakkın kullanılması gibi istisnaların için yapıyorsa e-ticaret sitelerinin onay almasına gerek yok. Yurtdışına paylaşım ise şöyle bir düzen var: Eğer paylaşılan ülkede kurul tarafından yeterli korumanın bulunduğu kabul ediliyorsa açık rıza aranmıyor. Ancak henüz bu ülkelerin hangisi olduğu açıklanmadı.

HAYDİ SİGORTACILAR MAYISTA

AMSTERDAM'A!

26 ülkeden 50 InsurTech şirketi, Mayıs 2018'de Hollanda'nın başkenti Amsterdam'da düzenlenecek DIA Konferansı'nda sahneye çıkacak. DIA'nın organizatörü Roger Peverelli, etkinliğe izleyecek **Akıllı Yaşam** ve **Sigorta Gündem** okurlarına 200 Euro indirim sunuyor...

Yaklaşık 2 yıldır takip ettiğimiz ve yakın iletişim içerisinde olduğumuz DIA'nın (Digital Insurance Agenda - Dijital Sigorta Ajandası) yaratıcısı Roger Peverelli ile mayıs ayında Amsterdam'da üçüncüsünü düzenleyeceği DIA Konferansı öncesi buluştuk... Roger'ın biz ve Akıllı Yaşam ve Sigortagundem.com okurlarına sürprizi ise konferans için sağladığı 200 Euro değerindeki indirim kodu oldu. DIA2018SIGORTAGUNDEM200 koduyla konferansa indirimli kayıt olabilirsiniz. Inovasyon ve InsurTech alanındaki bu harika şovu kaçırmamanız dileğiyle. DIA ile Akıllı Yaşam ve Sigorta



Gündem'in medya ortaklığı ise yeni sürprizlerle devam edecek!

Sevgili Roger, seninle son görüşmemiz kasım'da DIA'nın Munich organizasyonundaydı. DIA bir moda gösterisi ihtişamındaydı ve kendi adıma çok faydalıydı. Geçen zamanda DIA için neler değişti?

DIA'nın misyonu, sigorta dünyasının en etkili isimleriyle

InsurTech dünyasını buluşturmak. Bu misyonumuzu ilk konferansımızdan beri koruyoruz. Ancak hızla değişen InsurTech piyasasıyla birlikte konferansların içerikleri de değişiyor. DIA'nın Mayıs 2018'de gerçekleşecek organizasyonunda 26 farklı ülkeden, ilk defa sahne alacak 50 InsurTech şirketi olacak. Her organizasyonumuzda olduğu gibi sigorta sektörünün liderleri de

bizimle birlikte sahnede olacak.

2017’de Münih’teki konferansta beraberdik ve katılımcıların organizasyondan çok memnun ayrıldıklarını gördük. Genel olarak değerlendirirsen, organizasyonla ilgili aldığın en dikkati çeken geri bildirim neydi?

Dediğin gibi herkes organizasyondan çok mutlu ayrıldı. Özellikle konferansın yapıldığı ve genellikle sinema filmlerinin çekildiği stüdyo çok beğenildi. Zaten konferanstan çok bir moda şovu tadındaydı. Katılımcılar, canlı demo gösterimlerini ve sunumların süresinin 8 dakikayla sınırlandırılmasını da çok faydalı buldu.

Mayıs ayında bu sefer Amsterdam DIA’da InsurTech dünyasını buluşturacaksınız. Bize organizasyonla ilgili neler söylemek istersin?

Amsterdam DIA’da da Münih organizasyonundaki özellikler devam edecek. Ancak bu sefer InsurTech’ten gerçekten faydalanabilecek farklı paydaşları da, örneğin gayrimenkul sektöründen katılımcıları, otomotiv firmalarını veya sağlık kuruluşlarını, sahnede



görmek istiyoruz. InsurTech alanında faal olan ancak adını pek duyuramamış 50 şirket de firması yine sahnede şovlarını sergileyecek. Amsterdam sunumlarını seçerken, InsurTech alanında yeni faaliyet alanları açabilen, inovasyonun kesinlikle ön planda olduğu, hem sigorta şirketleri hem de müşteriler için gerçek değer yaratabilecek fikirleri seçmeye dikkat ettik.

InsurTech alanında 2018 yılından beklentin nedir?

Her yıl, yaptığımız çalışmaların sonuçlarını yayınladığımız aralık ayı raporumuzda beklentilerimiz de değişiyoruz. 2018 yılı beklentilerimizi ise daha veri odaklı servislerin ortaya çıkması, müşteri ihtiyaçlarının ürünlerde daha merkezi plana alınması ve “ileri inovasyon” olarak belirledik.

Gelecek 5 yıllık (2023) projeksiyonunuza baktığımızda neler söyleyebilirsiniz?

Şu anda veritabanımızda 2 bine yakın InsurTech şirketi var. Analizlerimiz gösteriyor ki bu şirketlerin yüzde 80’i işbirliğine gittikleri alanlarda inovasyonu ciddi bir oranda artırıyor. InsurTech’in 2023 vizyonunun merkezine sigorta şirketlerinin nasıl geleceğinin şirketleri yapabileceği sorusunu koyuyorum. Bu sorunun cevabı

ise birkaç alanda toplanıyor. Müşterilerinin hayatlarında kendilerine nasıl yer bulacakları, bağlantılı ekosistemlerini nasıl oluşturacaklarına, müşterilerine nasıl daha çok dokunabileceklerine ve operasyonel mükemmelliği nasıl daha çok sağlayabileceklerine bağlı olacak.

Gelişmekte olan ülkeler içerisinde öne çıkan Türkiye’ye dönersek, InsurTech bizim için ne ifade etmeli?

Öncelikle teknolojinin bütün yerleşik yapıları değiştirebilmek için kilit bir anahtar olduğunu belirtmeliyim. Bununla birlikte sigorta sektörünün gelişen bir ekonomideki önemi de yadsınamaz bir gerçek. Ancak asıl katma değer, bu iki alanın birleştirilmesi durumunda ortaya çıkıyor. Örneğin, teknolojiyle verimliliği artırmadan önce düşük gelirli tüketim gruplarına önerilebilecek teminatlar çok çok sınırlıydı. Ancak operasyonel verimlilikle birlikte artık teminat kapsamı birçok farklı gelir grubunu da kaplayacak şekilde genişletildi. Gelişmekte olan ülkeler inovasyonla hedefledikleri gelişmişlik seviyesine erişebilmek için harika bir hızlandırıcı elde etmiş olacak. Her alanda en etkin şekilde kullanılması büyük önem taşıyor.





Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Dünya sigortacılık pazarındaki payı yüzde 1 civarında olan Rusya'daki sektörel daralma sürüyor. Başta enerji olmak üzere pek çok proje için sigorta ve reasürans konusunda sıkıntılar yaşanıyor. Avrupalı sigortacılar, Rusya operasyonlarını kısarak oluşturdukları finansal kaynakları başta Çekya, Hırvatistan, Slovenya, Polonya ve Macaristan olmak üzere CEE (Merkez ve Doğu Avrupa) ülkelerine kaydırıyor...



Rusya'da neler oluyor?

Uluslararası sigorta şirketlerinin Rusya pazarı için yakın zamanda aldıkları kararlar dikkat çekiyor. Ülkedeki yatırımlarını, yıllık projeksiyonlarında olmamasına rağmen iyice azaltan gruplar ve yakın zamanda yaşanan politik gelişmelerin ardından gözler bir kez daha Rusya piyasasına çevrildi. Analistler tarafından 2014 yılının ortalarına kadar çekici, gelişmeye açık ve yatırım yapılması gerekli piyasalardan biri olarak görülen Rusya için akıntı uzun süredir tersine dönmüş durumdaydı. Ukrayna ile ortaya çıkan savaş riski ve sonrasında uluslararası politik camiadan gelen geniş yaptırımlarla ekonomik bir kriz yaşayan Rusya'nın, finans sektörüyle birlikte sigorta sektöründe de daralma devam ediyor. Yatırımlarını şimdilik askıya alan ve nakit akışlarını piyasalardan aldıkları olumsuz geri bildirimler sonrası revize eden şirketler şu anda bekleme ve görme sürecinde. Piyasada faaliyet gösteren yabancı sigortacıların yanı sıra yerli şirketler de uluslararası sigorta pazarından reasürans desteği bulma konusunda, yaptırımların etkisiyle yetersiz kalıyor. Bu da devam eden ve sigorta desteğine ihtiyaç duyan faaliyetlerin yürütülememesine neden oluyor, ekonominin kırılganlığını artırıyor. Özellikle reasürans ve sigorta şirketleri arasında yoğun bir işbirliği gerektiren ve Rusya ekonomisini besleyen ana damarlardan olan enerji ve lojistik projelerinde reasürans desteğinin olmaması, söz konusu projelerin sigorta desteği ol-

madan ve yüksek riskler üstlenilerek yapılması veya tamamen askıya alınması anlamına geliyor.

Rusya'dan alacaklar sigortalanamaz hale geliyor

Sigortacıların Rusya pazarı için "bekle-gör" yaklaşımının diğer bir nedeni de yaptırımlarla yükselecek kredi riski. Türkiye piyasasında da kullanımı yaygınlaşan alacak sigortalarıyla sigorta şirketlerine transfer edilebilen kredi riski ülkede sürekli artışta. Şirketlerin bilançolarını alacaklarından kaynaklanan beklenmedik dalgalanmalara karşı sürdürülebilir bir yapıda tutma fonksiyonu olan bu sigorta, söz konusu alacak Rusya topraklarındaysa sigorta şirketleri tarafından sigortalanamaz hale geliyor. Dolayısıyla sadece Rusya piyasasında faaliyet gösteren yerli veya yabancı şirketler değil, Rusya ile iş ilişkisi yürüten bütün tüzel kişiler yaptırımlardan olumsuz etkileniyor.

Enerji operasyonlarını bekleyen tehlike

Olumsuz durum sadece özel sektörde faaliyet gösteren şirketleri değil kamu operasyonlarını da etkilemiş durumda. Bilindiği gibi Rusya ekonomisi, tek tip hammadde üretimine bağlı kırılgan bir yapıya sahip. Özellikle ekonominin bel kemiği olan enerji piyasasında, arz mekanizmasının aksamaması için Kuzey Kutbu bölgesindeki (Arctic Area) enerji operasyonlarına reasürans desteği şart. Bu desteğin sağlanamaması durumunda ekonominin bu kez ülke içerisinden kaynaklanan bir baskıyla karşılaşması anlamına gelecek.

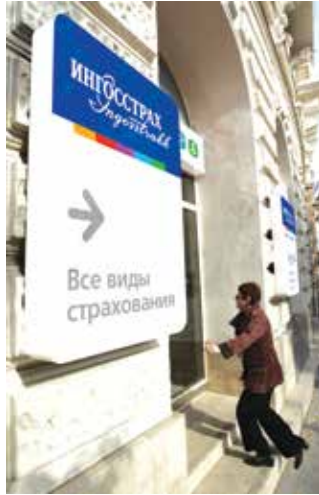
Konsolidasyon ve riskten gereksiz kaçış riski

Son kötü haberlerse düzenleyici Rusya finans sektörü düzenleyici kurumu Rusya Merkez Bankası'ndan geldi. Sermaye yeterlilik oranlarında ortaya çıkan ciddi gerilemeler sonrasında, yeterli sermaye transferi yapamayan şirketlerin sigorta ve reasürans faaliyetlerinde kullandıkları lisansları iptal edilmeye başladı. Bunun öne çıkan iki önemli etkisi var. İlki, lisans iptalleri sonrasında ortaya çıkan konsolidasyon ki, bu durum beraberinde riskten gereksiz kaçışı ve ekonomideki genel teminatsızlık oranının artışı getirebilir. Diğeri ise lisansı iptal edilen şirketlerin müşterilerinin durumu. Lisans iptali, şirket nakit akışında ciddi bir durgunluk ve sonrasında da mevcut tazminat yükümlülüklerinin karşılanmasında zorluklar anlamına geliyor. İşini kaybetme riski olan çalışanlar da ayrı bir sorun.

İlk 5 şirket pazarın yarısından fazlasına hakim

SSCB'nin (Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği) dağılmasının ardından 1992 yılında sigorta sektöründe de ciddi değişimler yaşanmıştı. 2 bin 217 şirketin sigortacılık lisansına sahip olduğu 1995 yılından sonra sermaye yeterliliğiyle ilgili kontroller geliştirilmiş ve yetersiz sermayenin yarattığı sistemik risk azaltılmaya çalışılmıştı. Lisans iptalleri sonrasında 2014 yılında 391'e inen sigorta şirketi sayısı, 2015'de 326'ya, 2016'da 251'e, 2017'de de 226'ya düştü. Şirket sayısının azalması sonrasında ortaya çıkan diğer bir sonuç da prim üretimindeki dengeli dağılımın bozulması. Rusya piyasasında faaliyet gösteren en büyük beş şirket olan Rosgosstrakh (yüzde 15.5), SOGAZ

(yüzde 12.5), Ingosstrakh (yüzde 8.2), AlfaStrakhovanie (yüzde 7.9) ve RESO-Garantia (yüzde 7.5) 2014 yılında toplam prim üretiminin yüzde 47'sini üretiyordu. Ki bu bile yüksek olmasına rağmen söz konusu şirketlerin toplam prim üretimindeki payı 2017'de yüzde 53'e yükseldi. En büyük 10 şirketin üretimi ise 2014 yılındaki yüzde 64'ten 2017'de yüzde 75'e yükseldi. 2017 sonu verilerine göre yüzde 8.3 büyümeye kaydeden Rusya sigorta sektörü, toplamda 1.28 trilyon Ruble (yaklaşık 18.58 milyar Euro) brüt prim üretimi elde etti.



Bunun yüzde 12.5'i (yaklaşık 2.3 milyar Euro) sektör lideri SOGAZ tarafından karşılanırken, Sberbank Life Insurance ikinci, RESO-Garantia üçüncü ve VTB Insurance dördüncü sırada yer aldı. Bu noktada karşımıza, yaptırımlardan dolayı artan yoğunlaşma riski çıkıyor. Kredi riskini trans-

fer edebilmek için sadece belli sigortacılarla çalışabilen Rus şirketlerden dolayı bazı şirketlerin portföylerindeki Rusya merkezli risklerinden elde ettikleri gelirler toplam nakit akışlarının yüzde 20'sine ulaşmış durumda. Yaptırımları aşabilmek için Çin'le sigortacılık alanında da işbirliğini artıran Rus sigorta şirketleri, batılı sigorta ve reasürans şirketlerinden bulamadığı desteği Çinli meslektaşlarından sağlamaya çalışıyor.

Kaynaklar Merkez ve Doğu Avrupa'ya kaydırılıyor

Rusya piyasasındaki faaliyetlerine sınırlama getiren Avrupalı

sigortacıların yüzünü güldüren tek gelişme ise Solvency II sermaye yeterliliğinin de altını çizdiği gibi, portföylerinde riskli değerlendirilen Rusya operasyonlarının azalması dolayısıyla ayırmaları gereken karşılık oranlarının da azalması ve yatırıma yönlendirilebilecek finansal kaynakların ortaya çıkması. Birçok uluslararası sigorta grubunun bu sayede oluşan kaynakları sigorta yatırımları açısından çekici bulunan Çekya, Hırvatistan, Slovenya, Polonya ve Macaristan'ın içerisinde bulunduğu CEE (Merkez ve Doğu Avrupa) bölgesine kaydırıldığını görüyoruz.

Dünya sigorta pazarındaki payı sadece yüzde 1

Sigorta bilinci açısından düşük bir algıya sahip olan, penetrasyon oranının yüzde 2.5 seviyesinde olduğu ve bireysel sigortalara olan güveni çok düşük olan Rusya'da sigortacılık, dünya genelindeki toplam sigortacılık faaliyetlerinin yaklaşık yüzde 1'ini (2014 sonu verilerine göre yüzde 0.986) oluşturuyor. Ülkede Alfa, Interros ve Lukoil gibi devlet yatırımı olmayan ama piyasada tekel özelliği gösteren kuruluşların sahip olduğu ve kendi faaliyetlerinin sigorta ihtiyaçlarını karşılamak için kurulan (captive acente özelliğinde) şirketler de var. Sermaye denetimlerinin sıklaştırılmasıyla birlikte yeni lisans iptalleri, birleşme ve satın alma faaliyetlerinin artması bekleniyor. Hayat branşındaki düşük sigortalılık oranı yatırım grupları açısından halen fırsatlar barındırıyor. Tarım alanında, geniş topraklarının sunduğu fırsatı değerlendirerek verimliliği artırmak isteyen ülkede, tarım sigortalıları da devlet desteğiyle birlikte artış eğiliminde.



VIG, Macaristan ve Slovakya'da şirket birleşmelerini tamamladı



Avusturya merkezli Vienna Insurance Group (VIG), Macaristan düzenleyici kurumunun bu ülkede bulunan şirketlerinin birleşmesini onayladığını açıkladı. Böylece VIG, Macaristan'da sadece "Union Biztosito" markasıyla faaliyet gösterecek. Slovakya'da ise Poistovna Slovenskej sporitelne (PSLSP) ile Kooperativa Poistovna şirketleri birleştirildi. Birleşmelerin ardından VIG CEO'su

Elisabeth Stadler



Elisabeth Stadler tarafından yapılan açıklamada, 2020 yılına kadarki stratejik planlar çerçevesinde operasyonel optimizasyonun ve hızla

değişen piyasa koşullarına uyumun öncelikli amaç olduğu belirtildi. 2017 yılında şirket birleşmelerine hız veren VIG, Macaristan'da faaliyet gösteren iki şirketini, ERSTE Biztosito ve Vienna Life Biztosito'yu da listesine eklemişti. Böylelikle grubun hedefi olan minimum yüzde 10 pazar payına sahip olma kuralı sağlanmış oldu. VIG'in Slovakya'daki pazar payı ise yaklaşık yüzde 34.

Japon SoftBank'ın Swiss Re'deki payı yüzde 10'u aşmayacak

İsviçreli reasürans devi Swiss Re, Japon Softbank ile görüştiklerini, ancak yatırım tutarının toplam sermaye tutarının yüzde 10'unu kesinlikle aşmayacağını açıkladı. Softbank'ın ilgisinin uzun zamandır kamuoyunun gündeminde olduğunu belirten uzmanlar, yatırım tutarının yüzde 20 ila 30 arasında olacağını öngörüyordu. Sermaye yapısının güçlü yönlerine bir kez daha dikkat çeken Swiss Re, SoftBank'ın ilgisinin daha çok Swiss Re'nin inovatif çalışmalarına yönelik olduğunu, yatırım veya ortaklıkla ilgili henüz şartların belirlenmediğinin altını çizdi. Şubat 2018'den bu yana SoftBank ve Swiss Re görüşmeleriyle ilgili medyada birçok haber yayınlanmış,



ancak taraflardan resmi açıklamalar gelmemişti. İsviçreli şirketin nerdeyse üçte birinin Japonlara satılacağı ve yatırım tutarının 10 milyar dolar olacağı yönündeki haberlerse kesin bir dille yalanlanmıştı. Öte yandan, SoftBank'ın sigorta sektörüne ilgili sadece Swiss Re ile



sınırlı değil. Çin'de faaliyet gösteren ve internet üzerinden satış yapan ZhongAn, sağlık sigortası alanında hasar yönetim hizmetleri sunan PingAn Health Connect ve Amerika Birleşik Devletleri'nde faaliyet gösteren popüler sigortacı Lemonade, SoftBank'ın diğer yatırımları arasında.

VakıfBank, Yanındaki Güç.

*Geçmişten
aldığımız gücü,
geleceğe taşımaktır
görevimiz.*



#YanındakiGüç

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

Rusya sigorta pazarındaki kan kaybı devam ediyor

Rus sigortacılar, motorlu taşıtlar ve üçüncü şahıs mecburi mali sorumluluk sigortası (MTPL) branşından çekilmeye devam ediyor. Yakın zamanda 9 şirketin daha ilgili branşta üretimi durdurma kararı aldıkları belirtildi. Uzmanlar, 2017 yılında toplamda 11 şirketin tek ettiği branşta üretim yapan şirket sayısının 50'ye kadar gerilebileceğine dikkat çekiyor. Şu anda 59 firmanın faaliyet gösterdiği alanda, 16 sigorta şirketinin toplam ödemelerinin yüzde 77'sinin sadece MTPL branşı için yapıldığı kaydediliyor. Portföyünün yüzde 30'undan fazlasını ilgili branşta toplanan sigorta şirketleri ise analistler tarafından risk altında görülüyor. Kısacası, aralarında Rosgosstrakh, Armeets, Hoska, Sibirsky Dom Strakhovaniya, Angara Povolzhskiy



Insurance Alliance, Talisman, Nadezhda ve Servicereserve gibi sektörün büyük oyuncularının bulunduğu şirketler ilgili branştaki yükümlülüklerini yerine getirememeye

riskiyle karşı karşıya. 2017 yılının aynı dönemine göre 2018'de yüzde 3 küçülen MTPL branşındaki hasar ödemeleri de yüzde 28 azalmış durumda.

Çinli Fosun'un gözü yeniden Yunanistan piyasasında

Çin'de faaliyet gösteren Fosun, Yunanistan'ın en büyük sigorta şirketi Ethniki'yi satın almak için kolları sıvadı. Fosun Başkan Yardımcısı Kang Lan tarafından yapılan açıklamada, Ethniki'nin çoğunluk hissesini almak için isteklerinin devam ettiği ve yeterli finansal kaynağa sahip oldukları belirtildi.

Haziran 2017'de Yunanistan sigorta sektörü düzenleyici kurumu National Bank of Greece (Yunanistan Merkez Bankası), Ethniki'nin yüzde 75 hissesinin Amerikan-Hollanda ortaklığı Calamos-Exin'e 718 milyon Euro karşılığında satılmasına onay vermişti. Satış sürecinde değerlendirilen diğer tekliflerse Fosun, Şanghay merkezli Gongbao ve Wintimedan gelmişti. Ancak Exin ve Calamos ortaklığı birbirlerine karşı başlattıkları hukuki süreçlerle yara alınca gözler tekrar Ethniki satışına çevrildi. Ön ödeme ve satın alma hakkı



saklı tutulan ortaklığın ne yapacağı merakla beklenirken Fosun, satış sürecinde halen yer aldıklarını ve süreci hemen sonlandırabileceklerini belirterek karşı atak yapmış oldu. Yunanistan'ın en büyük sigorta şirketi

olan Ethniki, aynı zamanda Romanya, Bulgaristan ve Güney Kıbrıs'ta da faaliyet gösteriyor. Satış sürecinin nasıl devam edeceği ve Ethniki'nin yeni sahibinin kim olacağı merakla bekleniyor.

Sompo Japan'dan
TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI

İşte şimdi ++ tamam!

Sompo Japan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemeyin, sıra beklemeyin.



SOMPO JAPAN SİGORTA

7/24

0 850 250 81 81

sompोजapan.com.tr

Lloyd's, varlıklarını kendi yönetmek istiyor

Sigorta dünyasının ünlü İngiliz oyuncusu Lloyd's, 109 milyar sterlin (yaklaşık 153 milyar dolar) değerindeki varlıklarının yönetimini yatırım şirketi Standart Life Aberdeen'den alıp kendi bünyesinde oluşturacağı yatırım departmanına devretmek için kolları sıvadı. Lloyd's, portföyünü yönetmek için birçok yatırımcıyı da istihdam edecek. Standart Life Aberdeen ise

en büyük müşterisi olan ve portföyünün önemi bir kısmını oluşturan Lloyd's'u kaybetmemek için karşı atağa geçmeye hazırlanıyor. İki şirket arasındaki yatırım anlaşması Haziran 2019 tarihinde son bulacak. Uzmanlar, Lloyds açısından kendi yatırım birimini kurmanın hem daha az riske sahip olacağı hem de daha kârlı olacağı konusunda hemfikir.



Sigorta sektörü için stres testleri mayısta başlıyor



Avrupa sigorta şirketleri ve düzenleyici kurumlar birliği EIOPA (The European Insurance and Insurance Authority) mayıs ayında yapılacak stres testlerine katılacak sigorta şirketlerini açıkladı. Piyasa koşullarının tersine döndüğü ve mali yatırım ortamının hızla bozulduğu hayali bir senaryoda sigorta ve reasürans şirketlerinin mali yapılarının

verecekleri cevapları görmek isteyen EIOPA, 42 şirketi katılım için davet etti. Mayıs ayının ilk yarısında başlayacak çalışmanın temmuz ayı içerisinde sonlanması planlanıyor. Stres testlerinin sonuçlarını ise aralık ayı içerisinde öğrenebileceğiz. Hem finansal sektör hem de sigorta dinamiklerinin değerlendirileceği testler, siber riskle ilgili şirketlerin yapılarını da değerlendirmeyi amaçlıyor.

Aviva, İtalya'daki satışı tamamladı

İngiliz Aviva, İtalya'daki ortaklığı Avipop Assicurazioni S.p.A'nın satışını tamamladı. 267.9 milyon Euro değerindeki teklifiyle Banco BPM S.p.A, Avipop'un yeni sahibi oldu. Aviva yetkilileri tarafından yapılan açıklamada, grubun İtalya'daki diğer faaliyetlerinin satıştan etkilenmeyeceği belirtildi. Bununla birlikte İngiltere sigorta sektörü düzenleyici kurumu FCA (The Financial Conduct Authority), Aviva'nın hisse satışlarıyla ilgili faaliyetlerinin incelenmesi gerekip gerekmediğini tartışıyor. Parlamentodaki ilgili komitede yöneltilecek sorulara istinaden FCA, İngiliz sigortacının mevcut



düzenlemelere uygun hareket edip etmediğinin anlaşılması gerektiğini belirtti ve piyasayı yanıltıcı faaliyetlerin mutlaka takip edileceğinin altını çizdi. Aviva'nın hissedarlarına hisse

iptaliyle ilgili herhangi bir bildirim yapıp yapmadığını ve varsa bu bildirimin mevcut kurallara uygun olup olmadığını inceleyecek olan FCA, tespitlerini yakın zamanda açıklayacak.

EŞYALARINIZI 79 LİRAYA SİGORTALATMANIZ İÇİN

SUDAN BİR SEBEP:

Sel

KAPINIZA KADAR GELEN BİR NEDEN:

HIRSIZ

SICACIK BİR SEBEP:

YANGIN

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

[f](https://www.facebook.com/ziraatsigorta) [i](https://www.instagram.com/ziraatsigorta) [t](https://www.twitter.com/ziraatsigorta) /ziraatsigorta

AXA'nın faaliyetleri XL ile büyüyecek

Fransız sigorta devi AXA'nın XL Group'u 12.4 milyar Euro'ya almasının yankıları sürüyor. Satın alma sürecinin halka duyurulmasının ardından AXA hisseleri borsada yüzde 8 oranında değer kaybetmiş ve analistler bu satın alma işleminin görüldüğü kadar verimli olmayabileceğine dair teorilerini paylaşmıştı. Özellikle nakit olarak ödenecek tutarın yüksekliği ve bu kaynağın nasıl sağlanacağıyla ilgili spekülasyonlar halen devam ediyor. AXA yetkilileri, analistlerin soruları karşısında tutarın 3.5 milyar Euro'sunu



Thomas Buberl

iç kaynaklarından, 6 milyar Euro'sunu Amerika'daki faaliyetlerin halka arz edilme işleminden ve kalanın da şirketin sermaye piyasası işlemleriyle elde edileceğini açıklamıştı. Satın alma

işleminin duyurulmasının ardından verdiği demeçte AXA CEO'su Thomas Buberl, XL ile birleşmelerinden yüksek bir sinerji beklediklerini ve sonuçların sigorta sektörü için inanılmaz olacağını belirtti.



XL Group'un, AXA'nın büyüme stratejisi için bulunmaz öneme sahip olduğunu da belirten 44 yaşındaki Buberl, XL'in Kuzey Amerika, Avrupa, Asya-Pasifik ve Lloyd's piyasalarındaki etkin faaliyetlerinin ve özellikle elementer alandaki başarılarının altını çizdi. Geleneksel sigortacılığın geçirdiği hızlı evrime ve sigorta şirketlerinin bu sürece uyumuna da değinen Buberl, AXA'nın bu hızlı değişime uyum sağlayacağını ve pazar lideri pozisyonunu pekiştireceğini sözlerine ekledi.

Sigortacıların blockchain start-up'ı yolda

15 Avrupalı sigorta ve reasürans şirketi tarafından 2016 yılında kurulan B3i (Blockchain Insurance Industry Initiative) gerçek bir şirket olmaya hazırlanıyor. B3i grubu içerisinde yer alan Achmea, Aegon, Ageas, Allianz, Generali, Hannover Re, Liberty Mutual, Munich Re, SCOR, Swiss Re, Tokyo Marine, XL Catlin ve Zurich Insurance Group ise yeni blockchain start-up'ının hissedarları olacak. "B3i Services AG" unvanıyla kurulacak şirket, şimdilik Zürih merkezli olarak faaliyet gösterecek ve sigorta ve reasürans şirketlerine blockchain tabanlı inovatif hizmetler sunmayı amaçlayacak. Eylül 2017'de ilk denemelerin yapıldığı, elementer ve katastrofik hasarlarla ilgili süreçlerin yer aldığı ilk B3i ürünü, 38 operatör tarafından geçen yılın sonuna kadar test edilmişti. B3i katılımcıları bu yeni teknolojinin verimliliği yüzde 30 oranında artıracağını öngörüyor.



Kulislerde, B3i Services AG şirketinin başkanı olarak İsviçreli reasürans devi Swiss Re'de Finansal Direktör olarak görev alan Gerhard Lohmann'ın adı geçiyor. Yönetim ekibinin diğer üyelerininse

Swiss Re Teknoloji Birimi Lideri Paul Meeusen, Allianz Blockchain Lideri Fei Zhang, Aegon Araştırma ve Geliştirme Birimi Başkanı Sylvain de Crom, Munich Re Bilgisayar Bilimleri Mimarı Markus Tradt ve Ageas UK Strateji ve İnovasyon Lideri Ken Markeden oluşması bekleniyor.

MEDICALPARK

Sağlığınız için
BÜYÜK
cebiniz için
KÜÇÜK BİR ADIM

Mevcut hastalıklarınızı da kapsayan bu paket
anlaşmalı Medical Park Grubu hastanelerinde geçerlidir.

444 88 67 | www.turknippon.com



DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE hayat kolaylaştıran çözüm ortağı

Türkiye'deki 116 yıllık köklü geçmişiyle kendini bir Türk şirketi olarak gören NCR, Yazılım Günü'nde yeni çözümlerini bankacılar ve sigortacılara tanıttı. NCR Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir, "Türkiye'de 350, dünya çapında 35 bin kişiden oluşan kocaman bir aile olarak müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz" dedi...

NCR Yazılım Günü, "iNCRedible Software Solutions" (Olağanüstü Yazılım Çözümleri) sloganıyla, 18 Nisan Çarşamba günü Feriye İstanbul'da düzenlendi. Başta Genel Müdür Işıl Hasdemir olmak üzere Türkiye yönetim ekibinin ev sahipliğinde

gerçekleşen organizasyona, NCR'nin farklı bölgelerinden üst düzey yöneticiler de katıldı. Akıllı Yaşam ve PSM dergilerinin basın sponsorluğunda düzenlenen, çok sayıda bankacı ve sigortacının izlediği etkinlikte, sunum ve demolar eşliğinde NCR'nin yeni ürün, hizmet ve çözümleri tanıtıldı, teknolojik yenilikler masaya yatırıldı.

Moderatörlüğünü Serdar Kuzuloğlu'nun yaptığı panelde ise Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan, DenizBank Genel Müdür Yardımcısı Murat Çıtak, Halk Bankası Genel Müdür Yardımcısı Ergin Kaya, AvivaSA Hayat ve Emeklilik CIO'su Fahri Arıkan, dijital dönüşümün beraberinde getirdiği siber güvenlik riskleri ve

bunlara karşı alınabilecek önlemler tartışıldı...

İlk satış teknikleri okulunu kurdu, yıllık toplantıları başlattı

NCR Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir, ayrıntılı bir sunum eşliğinde yaptığı konuşmasına şirketin dünya ve Türkiye'deki önemli kilometre taşlarını anlatarak başladı. Hasdemir, John H. Patterson tarafından 1884'te ABD'de kurulan NCR'ın, pek çok Amerikan şirketinin aksine sadece 1 yıl sonra Avrupa'ya açılarak teknolojisini dünyayla hemen paylaşmaya başladığına dikkat çekti. Kamuoyunda bir ATM üreticisi olarak bilinse de NCR'ın birçok alanda faaliyeti olduğunu hatırlatan Hasdemir, sözlerini şöyle sürdürdü: "Kurucumuzun mucit kişiliğinin de etkisiyle NCR'ın birçok icadı var. İnsülinin, LCD teknolojisinin, karbonsuz kağıdın, termal baskı levhasının, elektronik kasanın ve daha birçok yeniliğin mucidi olan şirketimizin 1200'ün üzerinde patenti var. John H. Patterson, aynı zamanda dünya çapında ilk satış teknikleri okulunu açan kişi. Satış konferansı mantığını; günümüzde geleneksel hale gelen ve dünya çapındaki tüm satış ekiplerinin yılda bir kez bir araya getirilip, yıllık performansların değerlendirildiği, başarılı olanların ödüllendirildiği, yeni yılın hedeflerinin belirlendiği toplantıları da o başlatmış. Dolayısıyla sadece ürün ve çözümlerin değil satış ve pazarlamanın gelişimine de katkıda bulunmuş bir markadan söz ediyoruz."

Donanımların desteklediği bir yazılım şirketi

NCR, finans sektörüne yönelik başta ATM olmak üzere self



servis bankacılık kanalları, şube dönüşümü, dijital bankacılık, ödeme altyapısı ve güvenliği konularında donanım ve yazılım çözümleri sunuyor. Birçok alanda dünya liderliği var. Küresel araştırma şirketi IDC'nin araştırmasına göre, bankacılık teknolojileri sağlayan ilk 10 şirket arasında yer alıyor. Yine dünya çapında en büyük 100 yazılım sağlayıcıdan biri konumunda. Bu da NCR'ın giderek bir yazılım şirketine dönüştüğünün göstergesi.

NCR'ın 180 ülkede 35 bin çalışanı var. Bunların yaklaşık 20 bini sahada teknik destek hizmeti

veriyor. 3 bin 500 yazılım mühendisi görev yapıyor. Konuşmasında NCR'ın mottosunun "hayatı kolaylaştırmak" olduğunu hatırlatan Işıl Hasdemir, bu doğrultuda ürün ve çözümler geliştirdiklerini vurguladı. Dünya çapında 35 bin kişiden oluşan kocaman bir aile olduklarını söyleyen Hasdemir, NCR'da yaklaşık 10 yıldır yaşanan değişim ve dönüşümü şöyle anlattı: "2009'a kadar donanım çözümlerini merkeze alarak büyüyen bir şirkettik. O tarihte donanımların desteklediği bir yazılım şirketi olmaya karar verdik. Bu strateji değişikliğiyle birlikte şirket satın almaları oldu, Ar-Ge yatırımlarında yazılımın payı arttı. Böylece 2009'da cironun yüzde 10'u bile olmayan yazılım gelirlerinin payı bugün yüzde 27'yi aştı. 2016 sonu itibarıyla yazılım gelirlerimiz, 2014 yılına göre 2 kat artış kaydetti." 2016'da Ar-Ge için 250 milyon dolar ayıran NCR, bu bütçenin önemli bir kısmını bulut ATM, mobil bankacılık, nakit çevrimi, mobil nakit yönetimi gibi yeni teknolojiler için kullandı.

Günde 700 milyon işlem NCR sistemleri üzerinden geçiyor

Işıl Hasdemir'in verdiği bilgilere göre, dünya çapında 15 milyondan fazla dijital bankacılık müşterisi, NCR tarafından geliştirilen uygulamaları (aplikasyon) kullanıyor. Yine dünya çapında en çok tercih edilen 10 mobil bankacılık uygulamasının 8'inde de NCR imzası var. Hasdemir, "Perakendecilik alanında ise yaklaşık 15 yıldır, Migros örneğinde de gördüğünüz self servis kasaların donanım ve yazılım çözümlerini NCR dışında geliştiren firma çıkmadı" dedi. ➡



NCR'in seyahat ve konaklama sektöründe de lider uygulamaları var. Örneğin ABD ve Kanada'daki havalimanlarındaki terminallerde boarding pass, online check-in gibi işlemlerinin yapıldığı cihazlar ve yazılımlarının yaklaşık yüzde 90'ı NCR tarafından sağlanıyor. 10 havalimanından 5'i NCR çözümlerini tercih ediyor. Yine dünya çapında 40 bini aşkın kafe-restoranda NCR'in mobil POS cihazları kullanılıyor. Dünya çapında yapılan finansal işlemlerde (ödemeler, para transferleri vb) NCR çözümleri üzerinden geçen günlük ortalama işlem sayısı 180 milyonu buluyor. Buna örneğin, havalimanlarındaki boarding pass, check-in gibi finansal olmayanları da kattığınızda günlük işlem adedi 700 milyonu buluyor. NCR, çağrı merkezi hizmet ve uygulamalarının teknolojiye gelişmeler doğrultusunda yenilenip geliştirilmesi konusunda da hizmet veriyor. Çoklu kanalın (omni-channel) bir parçası olan müşteri deneyimini yaşatan ses ve görüntü entegrasyonunu sağlayan en köklü firmalardan biri.

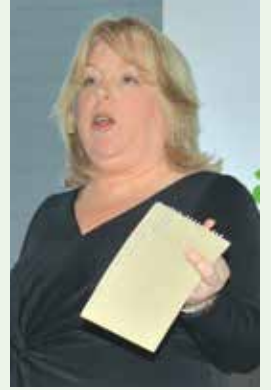
"Türkiye'nin en köklü yabancı sermayeli şirketiyiz"

Işıl Hasdemir, toplantıda NCR'in Türkiye'nin en köklü yabancı sermayeli şirketi olduğuna da dikkat çekti. 1902 yılında kurulan şirketin bugüne kadar Türkiye ekonomisine önemli katkılar yaptığını vurgulayan Hasdemir, "Biz NCR'ı artık Türkleşmiş, bir Türk şirketi olarak görüyoruz. 250'si teknik destek uzmanı olmak üzere 350'den fazla çalışanımız, Türkiye çapında 50 teknik servis noktamız var. 250'nin üzerinde teknik destek uzmanımızla Suriye sınırındakiler de dahil tüm ATM'ler için 7/24 servis sunuyoruz" dedi.

KANALLAR ARASI BAĞLANTI GÜÇLENDİRİLMELİ

Fiona McDade

NCR'in finansal yazılımlar konusunda Kıdemli Ürün Müdürü Fiona McDade, konuşmasında bağlantılı müşteri deneyimi ve şube dönüşümünün maliyetler üzerindeki etkisini değerlendirdi. Son 2 yılda küresel düzeyde gelirleri yüzde 3 azalan bankaların maliyet kısma yoluna gittiğini anlatan McDade, bu yıl Avrupa'da bu yolla Avrupa'da 12.4 milyar dolar, ABD'de ise 9.6 milyar dolar tasarruf beklendiğini açıkladı. Şube dönüşümü konusunda Edinburgh'da müşterinin piyano çalabildiği konsepti örnek veren McDade, kredi pazarlaması ve diğer ürün satışlarında çağrı merkezi ile şube arasındaki iletişimsizliğin ortadan kaldırılması, çağrı merkezi elemanının şubeye yönlendirilerek dolaylı olarak katkıda bulunduğu satış için de komisyon alabilmesi gerektiğini söyledi.



Hasdemir, bu noktada NCR'in ATM konusunda rakiplerinden farklı olarak tüm parçaları kendisinin tamir edip yenileyebildiğini vurguladı.

MOBİL BANKACILIK ÇÖZÜMÜMÜZÜ 5 MİLYON KİŞİ KULLANIYOR

Jose Juuan Gonzalez Alonso

NCR iştiraki Alaric'in Avrupa ve Latin Amerika Profesyonel Hizmetler Lideri Jose Juan Gonzalez Alonso, etkinlikte, altyapısı NCR tarafından oluşturulan mobil bankacılık platformlarının dünya çapında 15 milyondan fazla kullanıcısı olduğunu açıkladı. Alonso, NCR'in bugüne kadar dünya çapında 450'den fazla şube dönüşümüne imza attığını da sözlerine ekledi.



Ardından da "Yine önemli bir farkımız, yazılım geliştirme konusunda 20 yılı aşkın bir tecrübeye sahip olmamız. Bundan kastım aldığınız bir ürünü sisteminize adapte etmek değil, aksine farklı bir ürünü size özel değiştirip geliştirmekten söz ediyorum. Sektördeki en tecrübeli ekiplerinden birine sahibiz" diye ekledi. NCR'in bugüne kadar Türkiye'de 30 binin üzerinde ATM sattığını açıklayan Hasdemir, self servis bankacılık hizmetlerine yönelik donanım ve yazılım altyapısında 30 yılı aşkın süredir sektör lideri pozisyonunda olduklarını belirtti.

"Z kuşağının gözünden bakmak gerekiyor"

Işıl Hasdemir'in ardından sahneye çıkan NCR İş Geliştirme Direktörü Erden Ogan ise yeni nesil finansal ürün ve hizmetlerin yanı sıra yeni şube konseptlerinin önemini ele aldı. Hızla gelişen teknolojiyle birlikte büyük bir değişim ve dönüşüm süreci yaşadığımızı belirten Erden Ogan, yakında çok önemli bir belirleyici olacağını öngördüğü Z kuşağına dikkat çekerek şu değerlendirmeyi yaptı: "Z kuşağının yaşam biçimleri, beklentileri, ihtiyaçları, her kurumla ilişkileri farklı. Cep

telefonlarıyla, kullandıkları yeni teknolojilerle hayata bambaşka bir pencereden bakıyorlar. Onların gözünden dünyayı görüp ürün, hizmet ve teknolojileri konumlandırmak farklılık arz ediyor. Bankaların ve diğer finansal şirketlerin bu alanda hem iş arkadaşı olarak birlikte çalışmaya hem de onlara hizmet vermek için uyum, değişim ve dönüşümlere itiyor. Nitekim şimdiden bu kuşağa özel yeni bankacılık ürün, hizmet ve servisler oluşmaya başladı. Şubersiz bankalar, online üzerinden belli ihtiyaçları karşılamaya çalışan girişimler oldukça başarılı oldu, büyük yatırımlar aldı.”

“Terzi dikişi çözümler geliştiriyoruz”

Son 3-4 yıla kadar bankacılık ve finans sektörünün şubeler, çağrı merkezleri, internet ve mobil bankacılık platformlarını kurup müşterilerini buralara çağırdığını hatırlatan Erden Ogan, “ATM’ler zaten şubeleşmeyle paralel olarak hemen her yere yayılmış durumdaydı. Bu ‘bankacılığı nerede alırdınız’ konseptinin, yani her yerde olma konseptinin bir sonucuydu. Bu aslında bankacılığın demokratikleşmesini ve bazen hizmetlerini farkında olmadan kullandığımız, her alana dahil edilmesini beraberinde getirdi. Şimdi ise ‘bankacılığı nasıl alırsınız’ sorusu ön plana çıktı. Özellikle mobil bankacılığın yaygınlaşmasıyla bu alandaki değişim ve dönüşümü yaşamaya başladık” yorumunu yaptı. İnternet ve mobilden önce şubelerde verilen hizmetlerin yüzde 70’ini klasik bankacılık işlemlerinin oluşturduğunu hatırlatan Erden Ogan, bu alandaki dönüşümü de şöyle anlattı: “Hal böyle olunca şube

AZERBAIJAN DA ARTIK NCR TÜRKİYE SORUMLULUĞUNDA

Utku Geler

NCR Türkiye Profesyonel Hizmetler Lideri Utku Geler, “Daha hızlı, daha güvenilir, daha yenilikçi ürünleri uçtan uca geliştirip müşterilerimize sunmak için çalışıyoruz. Bu konuda Avrupa çapındaki 7 merkezdeki ekiplerle sinerji, işbirliği halinde çalışıyoruz. Ekibimiz sürekli yenilenip büyüyor. Bu büyümeye bağlı olarak sorumluluk alanımız da genişledi. Bu yılın başından itibaren Azerbaycan da Türkiye ekibinin sorumluluk alanına girdi” dedi.



tasarımları ve iş modelleri müşterilerin para transferleri, fatura ödemeleri ve benzeri ihtiyaçlarını, kredi kartı ve bireysel kredi gibi taleplerini karşılama üzerine kurgulanıyordu. Kalan yüzde 30’u ise satış, pazarlama ve danışmanlık hizmetleri oluştuyordu. Şimdi bu oran

CxBANKING İLE SORUNSUZ MÜŞTERİ DENEYİMİ

Apostolos Karakatsanis

NCR EMEA Yazılım ve Profesyonel Servisler Satış Direktörü Apostolos Karakatsanis, NCR’in mevcut çözümlerinin “giyilebilir bankacılık” olarak adlandırılan ve 5-10 yıl içinde gündeme gelecek yeniliklerin tamamını destekleyecek özelliklere sahip olduğunu vurguladı. NCR’in son 5 yılda şirket satın almaları ve Ar-Ge için 5-6 milyar dolarlık yatırım yaptığını söyleyen Karakatsanis, sorunsuz ve mükemmel bir müşteri deneyimi sağlamak için geliştirdikleri CxBanking çözümlerini anlattı.



neredeyse yüzde 20’ye 80 şeklinde tersine dönmeye başladı. Online bankacılık, mobil bankacılık, ATM bankacılığı... Artık bankalar işlemler için müşterilerini bu self servis kanallara yönlendiriyor. Şubeleri ise müşteri ilişkileri, çapraz satış, müşteri sorunlarını dinleyip çözme, danışmanlık verip müşteriyi eğitime, gerçek müşteri memnuniyeti sağlama ve bankacılığın temelindeki ‘güven’ olgusunu tesis etme amacıyla kullanıyorlar. Bu noktada şubelerin rolünü yeniden tanımlamak, bankacılıkta alması gereken görev ve fonksiyonları yeniden belirlemek gerekiyor. Tabii bu her bölge, her ülke için farklı şekillerde ve hızlarda olabilir. Çünkü kültürler, çalışanlar, müşteriler, beklentiler, ihtiyaçlar farklı. Bu yüzden de terzi dikişi ürünler, hizmetler, çözümler, tasarımlar konseptler geliştirmek gerekiyor.” NCR, sadece finans kesimine hizmet vermiyor elbette. Ürün ve çözümleriyle perakende mağazalarında, konaklamada, iş veya tatil seyahatlerde de optimum hizmet alınmasını sağlıyor. Bütün teknolojilerin ihtiyaç analizleri sonucunda ortaya çıktığına işaret eden Erden Ogan, konuşmasını şöyle sürdürdü: “Bu yüzden öncelikli olarak müşterilerinizin neye ihtiyacı olduğunu belirlemeniz gerekiyor. İşte NCR, hem

donanım hem de yazılım ihtiyaçlarının belirlenmesi için danışmanlık hizmetleri veriyor. Güvenlik ve penetrasyon testleri yaparak mevcut durumunuzu, kanal optimizasyon çalışmalarıyla, ihtiyaç noktalarınızı analiz edip ortaya çıkarıyor. Ardından da sizlerle birlikte doğru çözüm ve hizmetleri organize etmeye çalışıyor. NCR, bu noktada kendini bir satıcıdan ziyade çözüm ortağı olarak konumlandırıyor. İhtiyaçlarınızı yazılım ve donanım bağımsız, istediğiniz satıcıdan temin edebileceğiniz şekilde raporlar sunuyor.”

4 aşamalı şube değişim ve dönüşümü

NCR, başta banka şubeleri olmak üzere fiziksel alanların dönüşümüyle, dizaynıyla ilgili yaklaşık 4 yıldır yeni bir metodoloji uyguluyor. Erden Ogan, dört aşamadan oluşan bu metodolojinin ayrıntılarını da şöyle anlattı:

“İlk aşamada analitik bir çalışma yürütüyoruz. Bankanın Hedeflerini, Stratejisini alıp, Raporları inceleyip analizler yapıyor, şubeleri ve müşterileri segmente edip coğrafi koşullar, şubelerin bulunduğu lokasyonların potansiyeline bakıyoruz. Sonrasında ilgili şubelere gidip yerinde incelemeler yapıyoruz. Şubelerin hemen hepsinde benzer hizmetler veriliyor. Ancak tüm bankalarda bunların yapıları, adımları, sözleşmeleri, süreçleri ve gerçekleştirmeleri farklı. Şubenin bulunduğu bölgeye, çalışana, müşteriye göre farklı. İşte ilk aşamada bu farkları tespit ediyoruz.

İkinci aşamada yerinde, hem çalışan hem de müşteri gözünden sürecin nasıl gerçekleştiğini

DOĞRU YERDE, DOĞRU ZAMANDA, DOĞRU KİŞİLERE HİZMET

Stefano Cipollone

NCR CoE (Orta Avrupa) Bölgesi Yazılım Ön Satış Lideri Stefano Cipollone, ATM’de bulut ve çeviklik kavramlarına odaklandıklarını; doğru zamanda, doğru ortamlarda, doğru insanlara hizmet vermeyi amaçladıklarını anlattı. İhtiyaçlar doğrultusunda, örneğin tatil bölgelerinde, farklı saat dilimlerinde, farklı mekanlarda hizmet verebilecek ATM ve kiosk çözümleri ürettiklerini hatırlatan Cipollone, ortak ATM’ler için farklı arayüzler, 200’e ulaşan dil desteği, birebir pazarlama iletişimi, kampanya yönetimi modülü, bulut tabanlı çözümler gibi konularda bilgiler paylaştı.



görüyoruz. Böylece bir ihtiyaç analizi ortaya çıkıyor ve şube konsepti nasıl olmalı, kaç kişi görev yapmalı, hangi teknoloji ve ekipmanlar kullanılmalı, bu teknolojinin nosyonu ne olmalı, hangi servisler self servis kanallara aktarılmalı, hangileri ne oranda şubeye döndürülmeli gibi

soruların cevabını buluyoruz. Bu doğrultuda yatırım yapıp yapılmayacağına, değişip dönüşecek şubelere karar veriliyor. Üçüncü aşamayı, optimum müşteri deneyiminin tasarlanması, yani dijitalde yapılan analizlerin, tespitlerin, hazırlık çalışmalarının fiziksel hayata geçirilmesi oluşturuyor. Tabii değişip dönüşen şubelerde çalışacakların, merkezden onlara destek verecek ekiplerin hazırlanması çok önemli. İşte dördüncü ve bence en önemli aşamayı da bu oluşturuyor. Eğitim bunun önemli parçası elbette ama hazırlık, motivasyon daha da önemli. Yeni profillerin, yeni kariyer planlarının oluşturulması gerekiyor.” NCR, bu değişim ve dönüşüm çalışmalarını bankacılığın yanı sıra mağazacılık, ulaşım ve konaklama için de

OPTİMUM NAKİT YÖNETİMİ

Andre Lefrançois

NCR’ın nakit yönetimi çözümlerinin satışı için destek ve danışmanlık sunan Andre Lefrançois konuşmasına, 2600 yıl önce paranın icat edildiği topraklarda nakit ve nakit yönetimi konusunda konuşmanın verdiği heyecanı dile getirerek başladı. Sunum eşliğinde NCR’ın OptiVault, OptiCash ve OptiNet çözümlerini anlatan Lefrançois, 200’den fazla parametreyi kullanarak optimum nakit çözümü sunduklarını vurguladı. Geçmiş 1 yılın verilerinden yola çıkarak ilgili şirketin 1 yıllık nakit ihtiyacını sağlıklı bir şekilde öngörebildiklerini anlattı. “Ya olursa” simülasyonlarıyla olası riskleri önceden tespit edebildiklerini, OptiTransport çözümüyle de ATM ve şubelere nakit taşınmasının optimum şekilde yapılabildiğini sözlerine ekledi.





yapıyor. Dünya çapında 450'nin üzerinde şube dönüşümünde elde ettiği deneyimlerden yeni projelerde yararlanıyor. "NCR'ı farklı kılan özelliklerinden biri de farklı sektörlerde elde ettiği deneyimleri dünyanın farklı bölgelerindeki farklı projeler için kullanabilmesi" diyen Erden Ogan, şu örnekleri paylaştı: "Wells Fargo'nun tüm dünyada dikkat çeken yeni konsept şubesinin ardında hem donanım, hem yazılım hem de danışmanlık olarak NCR var. Citizen Bank da son derece ilginç bir örnek. Müşteri kitlesi son derece muhafazakâr; çalışan, emekli, özellikle de askerlerden oluşuyor. NCR'ın desteğiyle tamamen bu kitleye özel hizmetler sunacak bir konsept şube geliştirdiler. Bank of Hawaii ise bir bölgenin konseptinin, kültürünün müşterilere ancak bu kadar mükemmel bir şekilde yansıtılabileceğinin örneği."

AUTHENTIC İLE SANİYEDE 2 BİN İŞLEM MÜMKÜN

Matthias Salmon

NCR'ın DACH (Almanya, Avusturya, İsviçre), Doğu ve Güney Avrupa Ödeme Çözümleri Satış Lideri Matthias Salmon, Authentic ve Fractals çözümleriyle ilgili bilgiler verdi. Artık 5 yıldızlı değil 7 yıldızlı müşteri memnuniyeti beklendiğini belirten Salmon, gerçek zamanlı ödeme geçidi, hızlı ve güvenli ödeme, yüksek performanslı kart bilgisi işleme gibi özellikleriyle dikkat çeken Authentic'in saniyede 2 bin işlemi mümkün kıldığını vurguladı. Kısa bir süre önce İngiliz bankacılık devi Barclays'ın de Authentic'i kullanmaya başladığını açıklayan Salmon, diğer müşteriler için geliştirilen yeniliklere ise "biyometrik tokenizasyon" örneğini verdi.



ÇAĞRI MERKEZİ ÇALIŞANLARI WEB RTC İLE ÖZGÜRLEŞİYOR



Yasemin Altun

Türkiye'de çağrı merkezlerinin gelişim sürecini ve NCR'ın bu alanda sunduğu çözümleri anlatan Profesyonel Servisler Müdürü Yasemin Altun, özellikle çağrı merkezi elemanlarına mekan bağımsız çalışma fırsatı sunan Web RTC uygulamasına dikkat çekti. Android ve iOS işletim sistemine sahip telefonlarla kullanılabilen bu uygulama üzerinden çağrı merkezi çalışanlarının etkinliğini de yine uzaktan ölçmek mümkün. Altun, NCR'ın büyük veri ve yapay zeka teknolojisiyle geliştirdiği sohbetsel (ro)botlarla da müşteri iletişimi maliyetlerinin düşürüldüğüne işaret etti.

ATM'LER 10 MODÜLLÜ NCR VISION İLE İZLENİYOR

Ahmad Murad

NCR Kıdemli Global Satış Mühendisi Ahmad Murad, 10 modülden oluşan NCR Vision ATM monitöring (uzaktan izleme) çözümüyle ilgili bilgiler verdi. Tüm uygulamalar web tabanlı olduğu için her yerden kontrol ve uzaktan çözümün mümkün olduğunu vurgulayan Murad, envanter yönetim sistemi, yazılım dağıtımı, işlem ve nakit izleme, akıllı raporlama, mutabakat, olay yeri yönetimi gibi modüllerin sunduğu imkan ve faydaları anlattı.



Anadolu Sigorta'dan İTÜ

Çekirdek girişimcilerine destek

Dijital sigortacılığa yaptığı yatırımlar ve inovatif uygulamalarıyla dikkat çeken

Anadolu Sigorta, yeni iş fikirlerini de desteklemeye devam ediyor. Son olarak İTÜ ARI Teknokent ile işbirliği protokolü imzalayan şirket, protokol kapsamında İTÜ ARI Teknokent'in erken aşama kuluçka merkezi İTÜ Çekirdek'ten çıkan teknolojik girişimcilerle ortak projeler geliştirip destek sağlayacak. Her yaştan girişimcinin bugüne kadar 50 milyon TL'yi aşan yatırım aldığı İTÜ Çekirdek, İTÜ ARI Teknokent bünyesinde 2012 yılından bu yana faaliyet gösteriyor.

İTÜ Çekirdek'in dünyanın en iyi üçüncü kuluçka merkezi olduğunu vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, daha önce de start-up'larla pek çok görüşme ve ortak proje geliştirdiklerini hatırlatarak şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Start-up ekosisteminde yer alan birçok firma var. Bunlardan kendi iş modellerimize uygun olanları elimizden geldiğince desteklemek ve büyüme süreçlerinde yanlarında olmak istiyoruz. Hackathon'lar düzenleyerek InsurTech alanında yeni uygulamalar ve işbirliği fırsatları yaratmaya çalışıyoruz. Bu çalışma metodu iyi fikirleri başlangıç aşamasında yakalayıp sahiplenmemizi, ortak ürün ve hizmetlerle, yeni

Anadolu Sigorta, İTÜ ARI Teknokent'in erken aşama kuluçka merkezi İTÜ Çekirdek'ten çıkan teknolojik girişimlerin sahibi ekiplerle ortak çalışmalar yaparak, girişimcileri destekleyecek



alan ve fırsatlar geliştirmemizi sağlıyor. İnanıyoruz ki İTÜ ARI Teknokent'le gerçekleştirdiğimiz işbirliğinden de çok güzel sonuçlar elde edeceğiz." Anadolu Sigorta, İTÜ Çekirdek'in final etkinliği "Big Bang Startup Challenge"ın da destekçileri arasında yer alıyor. Sönmez, "Ancak protokolümüzün çerçevesi daha geniş bir desteği de tanımlıyor. Etkinlik öncesi ve sonrası desteklerimizi devam ettirmeyi istiyoruz" diyor.

"İşimizin her aşamasında teknolojiye dayanıyoruz"

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı da işbirliğiyle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Mükemmel müşteri deneyimi için işimizin her aşamasında teknolojiye dayanıyoruz. Müşterilerimize hızlı ve kaliteli hizmet sunmak, acentelerimizin ise operasyonel

yükünü hafifletmek için teknolojinin her alanına yatırım yapıyoruz. Geçen yıl bizim için iki temel başlık olan yeni iş fikirleri ve teknolojiyi birleştiren başarılı bir hackathon etkinliğine de imza attık. Buradan çok güzel iş fikirleri çıktı. Bu yıl da ikincisini düzenlemeyi planlıyoruz. Önümüzdeki dönem bu fikirlerden beslenerek, yenilikçi uygulamalar geliştirmeye devam edeceğiz."

"Tüm kurumsal firmaları destekçilerimiz arasına katılmaya davet ediyoruz"

İTÜ ARI Teknokent CEO'su Kenan Çolpan ise işbirliğini "Sigorta sektöründeki dijital dönüşüme, İTÜ Çekirdek'te yürütülen projeler sayesinde yakından şahit oluyoruz. Bu konuda Anadolu Sigorta'nın da işbirliğini almaktan dolayı mutluyuz. Kendi alanında yürüttüğü çözümlerle birçok ilke adım atan Anadolu Sigorta ile girişimcilerimizi buluşturarak birçok ürün ve hizmetin oluşacağına inanıyoruz. Dünyadaki üniversitelere bağlı kuluçka merkezleri sıralamasında üçüncü sırada yer alan bir girişimcilik merkezi olarak, sektörlerin inovasyon potansiyelini yepyeni girişimlerle daha da ileriye taşımaya hedefliyoruz" sözleriyle yorumluyor.





Hayatta bazı kareler kırmızıdır.

Eviniz ve aileniz **HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi** ile daima güven altında.

Hayatta bazı kareler vardır ki hiç yaşamamış olmayı dilersiniz. Ama eninde sonunda o kareler gelir sizi bulur. Biz bunlara **"Kırmızı Kareler"** diyoruz ve biz o anlar için varız. Örneğin evinizi ve içinde yaşayan tüm sevdiklerinizi güvence altına almak için HDI Sağlıklı Konut "+" Poliçesi ile daima yanınızdayız. Olabilecek tüm risklere karşı evinizi, eşyalarınızı güvence altına alırken, isterseniz ev halkının acil durumlarda veya kaza sonucu gerekli acil tıbbi masraflarını da karşılıyoruz.

**Hayatınız hep mutluluk kareleriyle dolsun istiyorsanız,
o zaman haydi HDI.**

Yangın / Oto Kaza / Oto Dışı Kaza / Nakliyat / Mühendislik / Tarım Sigortaları

KOLAY HAT
444 8 434
HDI

www.hdisigorta.com.tr **f** **e** /hditurkiye

HDI
Sigorta

Otomatik katılım fiyasko olmasın



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Devlet, çalışan ve işveren, sistemi desteklemeli. Giriş öncesi çalışan bilgilendirilip hazırlanmalı. Sistemden keyfi çıkış süresi uzatılmalı. Sisteme katılma yaşı artırılmalı. Sisteme yardımcı kurumlar oluşturulmalı...



2017 ile başlayıp Ocak 2019'a kadar sürecek 6 kademeye birlikte, kanunun kapsama aldığı işyerleri ve çalışan bireysel emeklilik sistemine dahil edilmiş olacak. Bu noktada, henüz yarisından biraz fazla yol aldığımız otomatik katılım sistemiyle ilgili bazı tespitlerimi paylaşmak istiyorum...

- 2.5 milyar TL (yaklaşık 625 milyon dolar) fon birikti. 3.8 milyon çalışan sistemde. 2003 yılından bugüne kadar gönüllü bireysel emeklilik uygulamasında sistemdeki fon büyüklüğünün devlet katkısı dahil 81 milyar TL, katılımcı sayısının ise 7 milyon olduğunu unutmayalım.
- Çalışanların sistemde kalma oranı yüzde 42.
- Kamu bankalarının iştiraki olan emeklilik şirketleri katılımcı sayısında da katkı payı büyüklüğünde de ilk 3 sırada yer alıyor.
- Emeklilik şirketlerinin çalışan başına ortalama katkı payları 1000 TL bile değil. Sektör ortalaması 615 TL.
- 15 emeklilik şirketi otomatik katılım hizmeti veriyor.
- Sistemi yönlendirme, geliştirme ve sistemin uygulama süreçlerinde yol gösterici bir kamu kurumu hala yok.
- Otorite, emeklilik şirketleri, kamu ve özel sektör işveren olarak çok kısa sürede çok fazla yeni şey öğrendi ve uygulamaya çalıştı. Fakat kafalar hala karışık ve açıklanması gereken pek çok konu var.
- Yükselen faiz ortamında muhafazakar fon dağılımı tercih eden müşterilerin hesaplarındaki katkı paylarının eksiye düşmesi kuvvetle muhtemel. Bu da çalışanları olumsuz etkiler.
- Sistemle ilgili çalışanların bilgi birikimleri yetersiz.
- Sistem dört aktörden oluşuyor: Devlet (devlet katkısı taahhüdüyle), işveren (kaçınılacak operasyon yüküyle), çalışan (zorunlu maaş

kesintisiyle), emeklilik şirketi (geliri çok az, götürü ve stresi çok fazla haliyle).

- Ocak 2019'da işverenler aktarım hakkını kullanabilecek.
- Temmuz 2018 ve Ocak 2019'da kapsama dahil edilecek işyerleri/ işveren için emeklilik şirketleri çok seçici olacak. İşverenler onlarla çalışacak emeklilik şirketi dahi bulamayabilir.
- Muhasebe programlarına entegre yeni yazılımlarla çalışanları dahil etme çabası yeni bir dağıtım kanalı oluşturuyor.

Başarı için yürütülen örnek uygulamalar

Dünyada otomatik katılım özel emekliliğe katılımı artırmak, pazarlama ve satış giderlerini azaltmak amacıyla uygulanan yöntemlerden biri. Yeni Zelanda, İngiltere ve Avustralya bu yöntemle özel emekliliğe katılımcı sayısını artırmış ve fon biriktirme konusunda başarılı olmuş ülkelerden. Başarı için yaptıkları bazı ortak uygulamalar var:

- Sistem; devlet, çalışan ve işveren tarafından destekleniyor.
- Sisteme giriş öncesi çalışan bilgilendiriliyor ve hazırlanıyor.
- Sistemden keyfi çıkma süresi (çıkış penceresi) 2 ile 5 yıl arasında değişiyor.
- Kamu emeklilik yaşına kadar sisteme katılmak mümkün.
- Sisteme yardımcı bazı kurumlar var. İngiltere'de NEST, Yeni Zelandada KiwiSaver, İtalya'da TFR gibi...
- Otomatik katılım iyi bir sistem. Daha iyi uygulayabiliriz. Tasarruflarımızı bu sistemle çok daha fazla artırabiliriz. İnsanımıza refah imkanı sağlayabiliriz. Sistemi tartışmaya ve geliştirmeye başlamak için bugünden aksiyon almanın zamanı.

Dert Varsa



Derman AXA



**AXA Sigorta Sunar;
Farklı Beklentilere Yeni Kasko Paketleri!**
Maksimum, Tutumlu ve Büyük Hasar Kasko



AXA SİGORTA

AXA'dan her ihtiyaca uygun yeni kasko ürünleri



Mavi Kasko'yu Maksimum Kasko olarak geliştiren AXA, portföyüne Tutumlu Kasko ve Büyük Hasar Kaskosu olarak adlandırdığı iki yeni ürün ekledi. Yeni ürünlerden Ekonomik Tutumlu Kasko, 2 yıl işçilik garantisiyle dikkat çekiyor...

AXA Sigorta, kasko ürünlerini müşterilerinin geri bildirimleri doğrultusunda geliştirerek ayrıştıcı planlarla yeniledi. Mavi Kasko'yu Maksimum Kasko olarak geliştiren AXA, portföyüne Tutumlu Kasko ve Büyük Hasar Kaskosu olarak adlandırdığı iki yeni ürün ekledi. Bu ürünler, müşterilere sunduğu asistans-ikame araç, ferdi kaza, ihtiyari mali mesuliyet, çekme ve kurtarma, mini onarım, hukuksal koruma gibi özellikleriyle birbirinden farklılaşıyor.

Ekonomik Tutumlu Kasko ile 2 yıl işçilik garantisi

AXA'nın yüzde 25'e varan fiyat avantajı sağlayan ürünü Tutumlu Kasko, sigortalıların hasar durumunda AXA anlaşmalı tamirhanelerde ve AXA anlaşmalı garanti servislerinde araçlarını anında tamir



Yavuz Ölken

ettirmelerini sağlarken asistans hizmetleri kapsamında çekme ve kurtarma servisi de veriyor. Araçlarının onarımını AXA anlaşmalı garanti servislerinde yaptırılanlar, 2 yıl süresince AXA Sigorta güvencesinde olan işçilik garantisinden de faydalanabiliyor. Yenilenen kasko ürünü

Maksimum Kasko, AXA müşterilerinin hasar sonrasında araçlarını AXA'nın yönlendirdiği tamirhanelere götürmeleri durumunda, tamir süresi boyunca aynı standartta yedek araç hizmetinden faydalanmalarını sağlıyor. Otomobil markasının yetkili servisini tercih edenler içinse poliçe teminatları kapsamında 7 veya 15 gün yedek araç kullanma imkanı sunuluyor. Maksimum Kasko ayrıca, diğer kasko ürünlerinden farklı olarak çarpma/ çarpışma, yangın, hırsızlık, doğal afetler ve teröre karşı koruma ile cam kırılmasına karşı ve hukuksal koruma da sağlıyor. Şirketin bir diğer yeni ürünü Büyük Hasar Kaskosu da aracın çalınması veya pert olması gibi durumlarda sigorta güvencesi sunuyor. AXA Sigorta'nın insanların daha iyi bir yaşam sürmelerini sağlama misyonu doğrultusunda müşterilerinin görüşlerini yakından takip ettiklerini ve bu şekilde ihtiyaçları belirlediklerini ifade eden AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Müşterilerimizin satın alma sürecinden hasar sürecine kadar her noktada tüm beklentilere cevap verecek ürün ve hizmetler geliştirmeye devam edeceğiz" diyor. 



YOL YARDIM

EV VE İŞYERİ YARDIM

KONUT HASAR ONARIM

İŞYERİ HASAR ONARIM

SEYAHAT YARDIM

SAĞLIK YARDIM

HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA

HASAR YÖNETİMİ

CALL-CENTER HİZMETLERİ

BUTİK HİZMETLER

OTO CAM HİZMETLERİ

Assistans hizmetleri ile ilgili kafanızda her ne var ise hepsi bizde de var.
Kafanızda olmayanlar için bize ulaşın.

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

Satış eğitimi sınıfta kalmasın!



Ali Savaşman

Satış eğitimleri sonunda tüm paydaşlar başarılı olmak istiyor. Ancak eğitimin başarısı ne eğitmene, ne içeriğe ne de katılımcılara bağlı; eğitimin başarısı tek bir kişiye, satış müdürüne bağlı...

Satış eğitimleri hakkında satış yöneticisinin en çok dikkat etmesi gereken unsur, gerek eğitim salonu içinde gerekse dışında ekibiyle işbirlikçi ve eşit bir tavır sergilemesidir. Günün sonunda satış eğitimini dışardan bir profesyonele yaptırırsanız da söz konusu olan “sizin satış ekibiniz”dir. Sınıfın dışında ekibin iki farklı “turnover” (İngilizce hem ciro hem de işe giriş çıkış anlamında) sayısında da satış yöneticisi sorumludur. Bunlardan biri ekibin satış tutarı diğeri de işe giriş çıkış oranlarıdır. Bu iki veri aslında yöneticinin karne notu, yöneticiyi yansıtan en önemli sonuçlardır.

Üst düzey karar verici olsanız ne tarz bir yöneticiyle çalışmak istersiniz? Sadece yüksek ciroya bakıp karar verirsiniz bu sizi aldatacaktır.

Zira yüksek ciro üreten, diğer tarafta işe giriş çıkış oranları da yüksek bir ekip kaynak değirmeni gibidir; sürekli yetenekli insanları işe alıp, eğitip

en verimli noktaya geldiklerinde onları kaybetmek günün sonunda sizin için kaçınılmaz bir sonudur. Hiç düşündünüz mü bunun size maliyeti nedir?

- Yüksek eğitim giderleri,
 - Sizin kültürünüzle yetişenlerin rakip şirketlerde kolayca iş bulması,
 - Yöneticinin ve üst yönetimin sürekli havuz problemi çözmekten hızlıca yıpranması,
 - Kariyer gelişim planı uygulanmadığı için içerden yönetici çıkaramama,
 - İtibar kaybı ve orta vadede işe başvuru talebi alamama,
 - Yüksek ciro satabilen becerikli satıcılardan yoksun kalma...
- İlk etapta maliyet unsurları olarak bunlar aklıma geldi. Eminim bu liste uzatılabilir.

“Turnover”lardan birinin yükseği, diğerinin düşüğü makbuldür!

Evet, bu çok doğru bir söylem. Devir eskisi gibi satış canavarlarının değil, kabul edilebilir ciro rakamlarına, görece düşük işe giriş çıkış oranlarıyla erişen satış yöneticilerinin devri. Popüler ifadeyle duygusal zekası yüksek olan yöneticilere rağbet var. Duygusal zeka hadisesini müsaade ederseniz başka bir yazımın konusu yapmak istiyorum...

Bugüne kadar verdiğim eğitimlerin kalıcı etki bırakanlarının ortak özelliği, satış müdürlerinin de eğitime katılması oldu. Eğitimden istediği kalıcı etkiyi sürekli kılan satış müdürleri bir adım daha öteye giderek, eğitimde aktarılanın gerçek hayatta nasıl uygulanması istediklerini



canlandırmalarla eğitim
esnasında bellettiler.
Peki bu yöneticileri
diğerlerinden ayrı kılan
neydi? Çok basit işbirlikçi
ve eşit koşullarda eğitimde
yer alarak ekiplerine sadece
parasal değil aynı zamanda
entelektüel anlamda da yatırım
yaptılar. Sonucunu da bağlılık,
sürdürebilir satış rakamları ve
düşük işe giriş çıkış oranı olarak
geri aldılar.

“Geleceği en iyi, onu yaratanlar tahmin eder”

Satış müdürünün eğitimdeki varlığı, eğitimle birlikte kafasındaki soru işaretlerini cevaplara dönüştürmesine yardımcı olurken, küçük dokunuşlarla eğitime yapılan yatırımın geri dönüşünü ve eğitimden elde edilecek memnuniyeti en yüksek seviyeye çıkarıyor. Bunu amaçlayan satış müdürleri şu 5 noktayı başarıyla uyguluyor:

1 Eğitim öncesinde katılımcılarla bir araya gelerek, eğitimde elde edecekleri becerilerin başarılı olmak için gerekli olduğunu ekibiyle paylaşıyorlar.

2 Eğitimden elde etmek istedikleri çıktılarının ne olduğunu öğrenerek kişisel hedefleri tespit ediyor ve eğitim esnasında beklentilerin gerçekleşme düzeyini gözlemliyorlar.



3 Eğitimdeki katkılarıyla, eğitimde öğrendiklerinin gerçek hayatta nasıl uygulanacağı hakkında katılımcıların kafasındaki tüm soru işaretlerini ortadan kaldırıyorlar.

4 Eğitimde öğrendiği becerilerden hangilerini günlük yaşamlarına aktarmayı düşündüklerini öğrenerek, ne

zaman ve nasıl bu becerileri kullanmaya başlayacaklarını not alıyorlar.

5 Son olarak dördüncü adımında tuttukları notlardan katılımcıların uygulamaya geçip geçmediklerini takip ediyorlar. Aynı zamanda elde ettikleri verileri bundan sonra yapacakları eğitimlerde bilgi olarak kullanma imkanını elde ediyorlar.

Yukarıdaki adımları uygulayan satış müdürleri aslında istedikleri satıcı tipini kendileri yaratıyor. Peter Drucker'ın veciz bir şekilde belirttiği “Geleceği tahmin etmenin en iyi yolu onu yaratmaktır” sözünün adeta somut bir örneğini sergiliyorlar. Günün sonunda eğitim sonunda tüm paydaşlar başarılı olmak istiyor. Ancak eğitimin başarısı ne eğitime, ne içeriğe ne de katılımcılara bağlı; eğitimin başarısı tek bir kişiye, satış müdürüne bağlı. O yüzden müdürüm, lütfen eğitim “sınıfta kalsın”.



“Kefalet sigortası acenteler için de önemli bir fırsat”

Artık kamu ihaleleri ve kamu alacakları için de kullanılabilen kefalet sigortasına ilgi giderek artıyor. 2017’de toplam prim üretimi 50 milyon TL’yi geçti. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu özel ürünü sigortalılar, sektör ve acenteler için fırsat olarak görüyor...

Genel şartları 1 Şubat 2014’te yayınlanan, 2015’ten itibaren de satışına başlanan kefalet sigortası için geçen yıl önemli bir adım daha atıldı. Kamu İhale Kanunu’na eklenen bir maddeyle kamu ihaleleri ve kamu alacaklarında da söz konusu sigortanın aktif olarak kullanılmasının önü açıldı. Şu anda 28 sigorta şirketi tarafından satışa sunulan kefalet sigortasının teminatları ağırlıklı olarak imalat, inşaat, lojistik, gıda iş kolları için tercih ediliyor. Söz konusu ürün 8 farklı teminat içeriyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, uluslararası sigortacılık terminolojisinde “surety bond” ya da “bonding” olarak bilinen kefalet sigortasının, isteğe bağlı yaptırılabilen, tüm sektörlerde kullanılabilen ve çok çeşitli kefalet senetleriyle birçok sektörde çözüm olabilecek bir ürün olduğunu düşünüyor. Tedarikçiler veya iş ortakları sözleşmelerden doğan yükümlülüklerini yerine getirirken karşı taraftan garanti veya teminat istenmesinin muhtemel olduğunu hatırlatan Pamukçu, “Kefalet sigortası bu tarz talepler için etkin bir çözüm yolu. Bir anlamda sigorta şirketleri, diğer kurum/kuruluşlara verilen taahhütlere

kefil oluyor, geniş teminat yelpazesiyle sigortalılarını güvence altına alıyor” diyor. Kefalet sigortası, dünya genelinde yıllardır kullanılan bir teminat türü. Türkiye pazarına yeni girmesine rağmen kamu ve özel sektörde faaliyet gösteren kurum ve kuruluşların talebinin her geçen gün arttığına işaret eden Pamukçu, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Garanti ve teminat taleplerini karşılamak için geleneksel yöntem olan ve bankalar tarafından sağlanan teminat mektupları, bankalar nezdindeki kredi limitleri üzerinde ek yük oluşturuyor. Kefalet sigortasının en önemli özelliği de işte bu ekstra yükü ortadan kaldırması.”



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Yıllık büyüme yüzde 64.5

2016 yılında 30.4 milyon TL olan kefalet sigortası toplam prim üretimi, 2017’de yüzde 64.5 artışla 50 milyon TL’yi geçti. Pamukçu, ürünün acenteler için önemini ise şu sözlerle vurguluyor: “Kefalet sigortası, ürün çeşitliliğine önem veren ve sadece zorunlu sigortalara bağlı kalmak istemeyen acenteler için detaylı ve özel bir ürün. Gerek ürün çeşitliliği sağlaması gerekse ihtiyaca yönelik bir ürün olması sebebiyle özellikle ilerleyen dönemlerde sektördeki yerinin ve öneminin artacağına inanıyorum.”

SATIŞTA FARK YARAT!



Türk Nippon Sigorta’nın 2017 yılında oluşturduğu TNS Akademi, geçen nisan ayında tüm satış ekiplerinin katıldığı “Satışta Fark Yarat” eğitimini düzenledi. 41°29° Yeni İstanbul Danışmanlık’tan Hakan Şahin tarafından verilen eğitimde; satış yönetimi süreci, kişisel vizyonun belirlenmesi, farkındalığın oluşturulması, iletişim yönetimi, ikna yöntemleri, ekip çalışması ve değişim yönetimi gibi konu başlıklarıyla tüm ekiplerin satış bilgileri tazelandı, satış süreçlerinde karşılaşılan zorluklar ve çözümleri ele alındı. İnteraktif olarak verilen eğitimde koçluk, geribildirim ve sunum teknikleri de sıkça kullanıldı.



Büyyüyen hayallerimizle, adım adım

Dünya'nın Kalbindeyiz!

Türkiye

Sırbistan

Ürdün

Lübnan

Azerbaycan

Kıbrıs

Bahreyn

Suudi Arabistan

Kuveyt

Nahçıvan

Fas

İngiltere

Amerika

Mısır

Belçika

Hollanda

İspanya

İsveç

Almanya

Katar

BAE

Irak





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

ses@ludens.com.tr

Ludens Fon Rating'e göre en başarılı emeklilik fonları

Ludens, Türkiye'nin ilk bağımsız fon derecelendirme kuruluşu olarak bireysel emeklilik fonlarına 2015 yılının nisan ayından bu yana tam 3 yıldır "yıldız" veriyor. Bu yazımızda, Nisan 2015-Nisan 2018 döneminde emeklilik fonlarının Ludens yıldızlarına göre en başarılı olanlarını emeklilik şirketi ve fonu yöneten portföy yönetim şirketi özelinde bir analiz yaparak belirlemek istedik. Önce isterseniz başarı

kriterlerimizi madde madde verelim:
1. Emeklilik fonu Nisan 2015-Nisan 2018 döneminde Ludens tarafından her ay derecelendirilmiş olmalıdır.
2. Emeklilik fonu en az 5, 4 ve/veya

3 yıldız almalıdır.

3. Grup fonları bu çalışmanın kapsamına dahil edilmemiştir. Ludens, Nisan 2018 itibarıyla derecelendirme kısıtlarına uyan 143 adet emeklilik fonuna yıldız veriyor. İşte sonuçlar...

En başarılı fonlar, emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketleri

Son 3 yıl boyunca sürekli 3, 4 ve/veya 5 yıldız almış 21 adet emeklilik fonu var. Aşağıda bu fonların sahibi emeklilik şirketleri ve kaç adet fonlarının başarılı olduğu yer alıyor:

- Garanti Emeklilik Hayat (4 fon)
- NN Hayat ve Emeklilik (4 fon)
- Fiba Emeklilik ve Hayat (3 fon)
- AvivaSA Emeklilik ve Hayat (3 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 (5 fon)
- TEB Portföy (4 fon)
- Ak Portföy (2 fon)
- ING Portföy (2 fon)
- İş Portföy (2 fon)
- Yapı Kredi Portföy (1 fon)
- HSBC Portföy (1 fon)
- Finans Portföy (1 fon)
- Fiba Portföy (1 fon)
- Oyak Portföy (1 fon)
- Ziraat Portföy (1 fon)



Tahvil fonlarında AvivaSA, portföy yönetiminde Ak Portföy...

Ludens'in derecelendirdiği toplam 16 tahvil emeklilik fonundan 2'si 3 yıl boyunca sürekli 3, 4 ve/veya 5 yıldız aldı. Şimdi de bu fonların hangi emeklilik şirketlerine ait olduğuna, hangi portföy yönetim şirketi tarafından yönetildiğine, geçen 3 yıl boyunca katılımcısına sağladığı getiriye ve bu getirinin enflasyon ve mevduatla kıyaslanmasına bakalım...

Tahvil Emeklilik Fonları

Fonun adı/Kodu	Emeklilik şirketi	Portföy şirketi	3 yıllık getiri (%)	Kategori ağırlıklı ortalama getiri (%)	3 yıllık TÜFE (%)	3 yıllık mevduat getirisi* (%)
AvivaSA Em. ve Hay. Glr. Am. Kamu Borçl. Ara. EYF (AE2)	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Ak Portföy	18.61			
AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF (AVK)	AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Ak Portföy**	18.66	19.02	31.83	30.50

* Mevduat faizi olarak TCMB'nin bankalarca açılan mevduatlara uygulanan ağırlıklı ortalama faiz oranı (1 yıla kadar vadeli) stopaj oranından arındırılarak kullanıldı.

** AvivaSA Emeklilik'in AVK kodlu fonu, 1 Mart 2018 tarihinden itibaren Yapı Kredi Portföy tarafından yönetilmeye başladı.

Döviz fonlarında en başarılı emeklilik şirketi

Döviz emeklilik fonlarından 18 fonu derecelendiren Ludens'e göre AvivaSA Emeklilik ve Hayat'a ait bir fon 3 yıl boyunca başarılı yönetildi. Bu fonun geçen 3 yıl boyunca katılımcısına sağladığı getiri ile bu getirin enflasyonla ve dövizle kıyaslanmasına yandaki Tablo'da yer veriliyor:

Yüksek riski en iyi yöneten fonlar

Ludens Fon Rating'e göre riski yüksek 23 hisse fonundan 7'si en iyi yönetilen fon oldu. Bu fonların getirisini BİST-100 Endeksi ile karşılaştırmak doğru olacaktır.

Hisse Emeklilik Fonları

Fonun adı/Kodu	Emeklilik şirketi	Portföy şirketi	3 yıllık getiri (%)	Kategori ağırlıklı ortalama getiri (%)	3 yıllık TÜFE (%)	3 yıllık BİST-100 Endeksi getirisi (%)
AXA Hayat ve Em. His. Sen. EYF (HES)	AXA Hayat ve Emeklilik A.Ş.	İş Portföy*	54.50	57.12	31.83	42.16
BNP Paribas Cardif Em. His. Sen. EYF (BPH)	BNP Paribas Cardif	Garanti Portföy	52.82			
Cigna Finans Em. ve Hay. Büy. Ama. Hisse Sen. EYF (CHH)	Cigna Finans Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Finans Portföy	81.77			
Garanti Em. Hay. Hisse Senedi EYF (GEH)	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Garanti Portföy	61.67			
Garanti Em. Hay. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi EYF (GHH)	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Garanti Portföy*	59.34			
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF (EIH)	Fiba Emeklilik Hayat	Oyak Portföy	53.80			
NN Hay. Em. His. Sen. EYF (IEH)	NN Hayat ve Emeklilik A.Ş.	İş Portföy	39.90			

* Garanti Emeklilik'in GHH kodlu fonu, 1 Mart 2018 tarihinden itibaren ING Portföy tarafından yönetilmeye başladı. AXA Hayat ve Emeklilik'in HES kodlu fonu ise 1 Mart 2018 tarihinden itibaren Garanti Portföy tarafından yönetiliyor.

İstikrarlı bir şekilde iyi yönetilen fonlar Garanti Emeklilik ve NN Emeklilik'e ait

Aşağıdaki tabloda yer alan fonlar, 3 yıl boyunca Ludens Fon Rating sistemine göre sürekli 5 yıldız olarak en başarılı fonlar oldu.

Fonun adı/Kodu	Emeklilik şirketi	Portföy şirketi
Garanti Em. Hay. Sürd. His. Sen. EYF (GHH)	Garanti Emeklilik ve Hayat	Garanti Portföy
NN Hay. Em. Karma EYF (IEK)	NN Hayat ve Emeklilik A.Ş.	ING Portföy

Döviz Emeklilik Fonları

Fonun adı/Kodu	Portföy şirketi	3 yıllık getiri (%)	Kategori ağırlıklı ortalama getiri (%)	3 yıllık TÜFE (%)	3 yıllık dolar getirisi (%)
AvivaSA Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF (AVG)	Yapı Kredi Portföy	58.41	55.69	31.83	51.10

Piyasa koşullarına göre en iyi pozisyon alan fonlar: Esnek fonlar

Esnek fonlar, piyasa koşullarına göre portföy dağılımlarını değiştirerek yüksek getiri elde etmeyi amaçlar. Ludens'in derecelendirdiği 34 adet esnek fondan 10'u en başarılı fon seçildi.

Esnek Emeklilik Fonları

Fonun adı/Kodu	Emeklilik şirketi	Portföy şirketi	3 yıllık getiri (%)	Kategori ağırlıklı ortalama getiri (%)	Yıllık TÜFE (%)	3 yıllık karşılaştırma endeksi*
Allianz Hayat Em. Büy. Am. Esnek EYF (AZB)	Allianz Yaşam ve Emeklilik A.Ş.	HSBC Portföy	38.23	39.26	31.83	34.50
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF (BPE)	BNP Paribas Emeklilik ve Hayat	TEB Portföy*	39.13			
Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF (BEE)	Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Ak Portföy*	35.12			
Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF (EIE)	Fiba Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Fiba Portföy	34.45			
Garanti Em. Hay. Esnek EYF (GHE)	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Garanti Portföy	38.55			
Garanti Em. Hay. Esnek EYF (GHT)	Garanti Emeklilik ve Hayat A.Ş.	Garanti Portföy	35.57			
NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF (IEK)	NN Hayat ve Emeklilik A.Ş.	ING Portföy	38.33			
NN Hay. Em. Den. Değ. EYF (IEE)	NN Hayat ve Emeklilik A.Ş.	ING Portföy	37.13			
NN Hay. Em.	NN Hayat	ING	37.96			
Ziraat Hayat ve Em. Değ. EYF (ZHE)	Ziraat Hayat ve Emeklilik	Ziraat Portföy	33.26			

* Karşılaştırma endeksi hesaplanırken piyasa portföyünün getirisi baz alındı (% 50 BİST-100, % 40 KYDTÜM, % 10 KYD EurbondDolar).

** Fiba Emeklilik'in BEE kodlu fonu, 1 Mart 2018 tarihinden itibaren Oyak Portföy tarafından yönetilmeye başladı. BNP Paribas Emeklilik'in BPE kodlu fonu, 1 Mart 2018 tarihinden bu yana Garanti Portföy tarafından yönetiliyor. NN Emeklilik'in IEF kodlu fonu, 1 Mart 2018 tarihinden itibaren Yapı Kredi Portföy tarafından yönetiliyor.



Benli Belkis

Şaziye Karlıklı

Doğan Kitap / 276 sayfa



Hilafet Ordusu komutanı Süleyman Şefik Paşa'nın kızı Belkis, Hicaz'dan İstanbul'a, Kahire'den Paris'e masal gibi bir hayat yaşadı. Zarafeti ve güzelliğiyle sadece Türkiye'yi değil, dünyayı büyüledi. Ömrü boyunca aşkları ve evlilikleriyle



Şaziye Karlıklı

gazetelerin manşetlerinden inmedi. Belkis, krallarla flört edip kraliçelerin sırlarını dinledi, Ortadoğu'nun namı casuslarının şatolarına misafir oldu, Avrupa sosyetesinin davetlerinde boy gösterdi. Gazetecilerin ona taktığı ama pek sevmediği lakabı "Benli

Belkis" gündelik dilin bir parçası oldu... Gazeteci Şaziye Karlıklı'nın kaleminden, devrinin güzellik efsanesi Belkis Kemalî Söylemezoğlu'nun, namı diğer Benli Belkis'in belgelere dayanan ve bir roman kadar sürükleyici yaşam öyküsü...

Değişim Sürecinde Türkiye

Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Sosyo-Ekonomik Bir Değerlendirme
Mahfi Eğilmez Remzi Kitabevi / 248 sayfa

Avrupa, imparatorlukların dağılmasıyla ulus devletlere dönüşüp aydınlanmanın ardından sanayi kapitalizmine geçerken Osmanlı İmparatorluğu hep bir ümmet devleti olarak kaldı. Ne tam olarak aydınlanmaya girebildi ne de sanayi kapitalizminin getirdiği rüzgârı yakalayabildi.



Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasıyla aydınlanma ve sanayileşme atılımı gibi kazanımlar çıktı ortaya. Ne var ki bunlar, toplumca bir çaba karşılığı elde edilmiş kazanımlardan çok, ilerici bir kadronun getirdiği düzenlemelerdi.

Son yüz yılda ülkemizde yaşanan sosyo-ekonomik evrim başlangıçta ileriye doğru olsa da sonradan çok daha karışık bir görünüm içine girdi. Bizde hiçbir zaman geniş bir sanayi

burjuvazisi oluşamadı. Daha çok bir esnaf burjuvazisi oluştu. Hiçbir zaman kapitalizm, ahbap-çavuş kapitalizmini aşamadı. Türkiye bazen batıya bazen doğuya, bazen ileriye bazen geriye doğru kararsız bir denge içinde savrulup durdu.

İşte bu kitap, Türkiye'nin Osmanlı'dan bu yana yaşadığı bu karışık ve kararsız değişimi değerlendirmeyi amaçlıyor.

Siyasi İktisat ve Küresel Kapitalizm

21. Yüzyıl, Bugün ve Yarın

İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları / 296 sayfa

Alanlarında uzman yazarlar, neoliberalizm içerisinde adalet anlayışı ve eşitsiz büyümenin, tüketim kültürü ve para politikalarının eleştirileriyle 21'inci yüzyılın toplumsal düzenini kapsamlı bir sinava tabi tutuyor. Yazarlar, geleceğin siyasal iktisadının muhtemel tehditlerini ele alırken toplumsal eşitlik ve yeniden üretim mekanizmalarının krizine ilişkin ciddi uyarılarda bulunuyor.

Yazarlar, günümüz iktisadi anlayışının kuramsal temellerini inşa ederken klasik Marksist eleştirilerin yanı sıra Robert Brenner, Giovanni Arrighi ve David Harvey gibi çağdaş kuramcılardan da yararlanıyor. Taban

hareketleri ve direnişlere, ekoloji ve toplumsal cinsiyet perspektiflerine yer verirken mülksüzleştirme, küreselleşme, hiyerarşik kutuplaşma ve sürdürülebilirlik gibi olguları da inceliyor. Kitap, "Yeşil Marksizm" ve yeni dünyanın sosyalist alternatifleri üzerine düşünceler ile son buluyor.



Eksik Yok, Her Şey Tastamam



Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, yüksek kalite sağlık hizmetlerinden fark ücreti ödemededen faydalanmanızı sağlıyor. **SGK anlaşmalı tüm kurumlarda** üst düzey sağlık hizmetleri Güneşim Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda!

Üstelik poliçen başvuru yaptığın an elinde!
#hayatdahakolay

Audi Tutkusu Anadolu Sigorta'yla koruma altında.

Anadolu Sigorta ve Audi iş birliğinden yararlanın, aracınıza özel Audi Kasko yaptırın.
Aracınızın tüm ihtiyaçlarını Audi yetkili servislerinde karşılayın.

Audi Kasko

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.