

**Doç. Dr. Serra
Eren Sarioğlu**

**BES fon
yöneticilerine
uygulanacak
tedbir ve
teşvikler**

Nehir Aksın Bahar

**“BES ve HAYAT
SİGORTASINI online
satan tek şirketiz”**

Metin Oğuz

**Anadolu Sigorta
ile yurtdışında
tam koruma**



**FİNANSAL DERİNLEŞME
VE SİGORTA SEKTÖRÜ**



Ray eXpress ile teklifler de ekspres poliçeler de!





Potansiyel de var, gidecek yol da...

Türkiye’de sigortacılık bankacılığın gölgesinde kaldı. Bu durum doğal olarak büyüme şekli ve oranında da etkili oldu. Elbette bunda bankacılık sektöründe ürün satmanın sigortacılığa göre daha kolay olması önemli rol oynadı. Bankacılık ürünleri daha çok talep edilirken, koruma amaçlı sigorta ürünleri pek ilgi görmedi. Türkiye’deki finansal sektörün yüzde 88’ini bankacılık oluşturuyor. İkinci sırada ise yüzde 4.2 payla sigorta geliyor. Bu büyüklük bizi geleceğe taşımaya yetmiyor. TSB yönetimi hedeflerinin bu payı yüzde 10’lara çıkarmak olduğunu söylüyor. Dünyanın 17’nci büyük ekonomisi olan Türkiye, sigortacılık açınsındansa 39’uncu sırada yer alıyor. TSB Başkanı Can Akın Çağlar, “Sektörümüzü en azından ekonomimizin olduğu 17’nci sıraya taşımak asli sorumluluklarımızdan biri...” diyor. Sektör bir taraftan büyüme peşinde koşarken bir taraftan da dünyadaki gelişmeleri yakından takip etmek zorunda. Örneğin, iklim değişikliklerinin getirdiği riskler gün geçtikçe daha fazla gündeme geliyor. Nitekim Sigorta Haftası’nda bu konu

da gündeme taşındı, Çağlar bu konuda da önemli konuların altını çizdi: “Riskler gün geçtikçe artıyor ama hala her 4 evden 3’ünün konut sigortası, yarısının DASK’ı yok. İşyerlerinin de yarısının yangın sigortası bulunmuyor. İklim değişikliğinin getirdiği ve giderek artan riskler, insanımızın yıllarca biriktirdiklerinin, emeklerinin bir anda heba olmasına neden oluyor. Bizlerin bu riskleri toplumumuza iyi anlatmamız, bu alandaki farkındalığı yükseltmemiz gerekiyor. Ülkemizdeki düşük sigortalılık oranı nedeniyle varlıklarımız yeterince koruma altında değil. Sigortalılık oranının artırılması ülkemiz ve ülke insanımız için hayati önem arz ediyor. Ayrıca, tasarrufa ihtiyacı olan bir ülke olduğumuz için bireysel emeklilik sistemi de hayati önem taşıyor. Neticede sigorta bilincinin geliştirilmesi memleket meselesi. Unutmayalım ki bugününü koruma altına almayan toplumlar geleceklerini güvence altına alamaz.” Kısacası sigortacılar yüksek potansiyeli değerlendirirken oluşabilecek yeni riskleri de dikkate almak durumunda. Kervan yolda düzülür ama hazırlık yapmadan yola çıkmamakta da yarar var.

Künye

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

Kayhan Öztürk
kozturk@finansgundem.com

Genel Yayın Yönetmeni
Barış Bekar
bbekar@akilliyasamdergisi.com

Yayın Danışmanı
Abdullah Çetin
acetin@finansgundem.com

Editör
Berrin Uyanık Bekar
buyanik@akilliyasamdergisi.com

Katkıda bulunanlar
Celalettin Kafesoğlu,
Serap Sürmeli

Fotoğraf
Çelik Çelikyaman

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

Reklam Rezervasyon
Seda Uygun
suygun@finansgundem.com

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

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

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

Dağıtım: TurkuvaZ Dağıtım Pazarlama A.Ş.





18

Anadolu Sigorta ile yurtdışında tam koruma

Anadolu Sigorta Yurtdışı Seyahat Sigortası, pasaport kaydında 200 Euro, çifte rezervasyon nedeniyle yaşanabilecek gecikmelerde 150 Euro, acil diş tedavisinde 60 Euro'ya kadar teminatlar sunuyor...

22

"BES ve hayat sigortasını online satan tek şirketiz"

Emeklilik ve hayat sektörünün dinamik oyuncularından Fiba Emeklilik, dijital dönüşüm hamleleri, internet şubesi, mobil uygulama, sohbet robotu gibi yeniliklerle müşterilerinin hayatını daha da kolaylaştırıyor...

28

AXA, acentelerini "hayat ortağı" yapacak

AXA Sigorta, dağıtım kanalını daha da güçlendirmek ve acentelerin yeni nesil üyelerini geleceğe hazırlamak için "Gelecek Sensin" programını başlattı. Liderlik, zaman yönetimi, dijital pazarlama, risk danışmanlığı gibi konularda online ve sınıf içi uygulamalı eğitimlerin verileceği programda, AXA yöneticileri de katılımcılara mentorluk yapacak...

30

Sigorta sektörü yılda 64 milyon poliçe üretiyor

Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı, Sigorta Haftası kapsamında düzenlenen Sigorta ve Emeklilik Konferansı'nda değerlendirmelerde bulundu. Kayacı, toplumun genelini kapsayacak şekilde sigorta tanıtımı ve sigorta bilincini artırma faaliyetleri yürütülmesinin büyük önem arz ettiğini, tüketicinin korunmasının da temel bir gereklilik olarak ortaya çıktığını vurguladı...

36

Goldman Sachs, Aston Lark'ı satın aldı

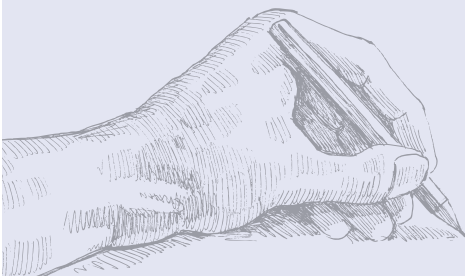
Goldman Sachs, İngiliz broker Aston Lark'ı bünyesine kattı. Düzenleyici kurum FCA ve İrlanda Merkez Bankası onayına sunulan satın alma sonrasında şirketin üst yönetiminin değişmeyeceği ve göreve devam edeceği belirtildi.

44

"Seyahatinize sigortalı çıkın, tercihinizi araştırarak yapın"

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya göre seyahat sağlık sigortaları branşını büyötmek için öncelikle toplumda konuya dair hassasiyet uyandırılması gerekiyor. Pamukçu, "Bu amaçla dijital anlamda günümüzde en güçlü mecralardan biri olan sosyal medya aracılığıyla farkındalığı sağlayacak çeşitli çalışmalar yapılması gerekiyor" diyor...

yazarlar



16

Dalkan Delican
Ağustosböceği öldü!

20

Sinan Metin
Zorunlu BES ya da kıdem tazminatı değil zorunlu hayat sigortası acil!

34

Zeynep Turan Stefan
Finansal derinleşme ve sigorta sektörü

34

Doç. Dr. Serra Eren Sarıoğlu
BES fon yöneticilerine uygulanacak tedbir ve teşvikler (1)

WINGS'TEN UÇURAN AYRICALIKLAR

DÖNEM İÇİ HARCAMALARINIZI MİLLERİNİZ İLE ÖDEYİN



Hemen indir



**Axess
Mobil**

axess
Wings
HAYAT. ŞİMDİ. BENZERSİZ.

WINGS'İN YENİ AYRICALIĞI MİL İLE ÖDE'Yİ KULLANARAK, AXESS MOBİL'DEN VEYA AKBANK DİREKT'TEN, DÖNEM İÇİ SEYAHAT VEYA KONAKLAMA HARCAMALARINIZI MİL PUANLARINIZDAN ÖDEYİN.

Mil ile Öde özelliği kapsamında dönem içinde yer alan seyahat veya konaklama harcamalarınızı Axess Mobil ve Akbank Direkt kanallarından birikmiş Mil Puanları ile ödeyebilirsiniz. En az 100 TL'lik bir seyahat veya konaklama harcaması için ödeme yapabilirsiniz. 100 TL için 20.000 Mil Puan talep edilir. 100 TL'den sonraki her 25 TL için, 5.000 Mil Puan talep edilir. Örneğin; 103 TL'lik bir seyahat harcamanızı Mil ile Öde seçeneği ile ödeyebilmek için; 100 TL için 20.000, 3 TL için 5.000 Mil Puan, toplamda 25.000 Mil Puan'ınızın olması gereklidir. Mil ile Öde özelliğinden bireysel Wings, Wings Black, Wings Private asıl kart sahipleri ve Wings Business sahibi şahıs firmaları yararlanır. Ek kartlar ve sanal kartlar faydalanamamaktadır. Gecikmede olan kartlar Mil ile Öde özelliğinden faydalanamaz. 100 TL ve altı harcamalar için Mil ile Öde özelliği kullanılamamaktadır. Mil ile Öde butonu müşterinin Mil Puan bakiyesinin yeterliliğine göre gösterilir. Mil Puan bakiyesinin işlemi ödemeye yeterli olmadığı harcamaların altında Mil ile Öde butonu gösterilmez. Mil ile Öde özelliği kapsamında kısmi ödeme yapılamaz. Mil Puan bakiyesi yeterli olan, ancak Yıllık Kullanılabilir Mil Puan limiti yeterli olmayan Wings kart sahipleri kısmi ödeme yapabilir. Mil ile Öde sadece seyahat ve konaklama harcamaları için geçerlidir. Diğer sektörlerde yapılan harcamalarda geçerli değildir. Ekstreleşmiş harcamalar için Mil ile Öde özelliği kullanılamamaktadır. Mil ile Öde özelliği kapsamında kullanılacak Mil Puanlar Yıllık Kullanılabilir Mil Puan limitlerine dahildir. Mil ile ödediğiniz işlemi iptal etmek için 444 25 25 Akbank Telefon Şubesi'ni arayabilirsiniz.

Wings'e hemen başvurmak için "WINGS" yazın, 5990'a kısa mesaj gönderin.

AKBANK

Uzaktan görüntülü ekspertiz ile hasar süreçleri kısalıyor

Anadolu Sigorta, teknoloji ve dijitalleşme alanlarındaki fark yaratan uygulamalarına her geçen gün yenilerini ekleyerek hasar süreçlerine hız kazandırmaya devam ediyor. Bir süredir pilot çalışmaları devam eden uzaktan görüntülü ekspertiz uygulamasının devreye alımı ve yaygınlaştırmasını tamamlayan Anadolu Sigorta, özellikle konut ve işyerlerindeki küçük ölçekli hasarlarda eksperlerin riziko adresine gitmesine gerek kalmadan uzaktan hasar tespit işlemlerini hızlıca tamamlayabilmesini sağlayarak hasar süreçlerine yeni bir bakış açısı kazandırıyor.

Uzaktan ekspertiz kapsamında hasar dosyaları için atanan eksperler, bu hizmetten faydalanmayı kabul eden sigortalılar için randevu kayıtları oluşturabiliyor, uygulama üzerinden görüntülü görüşmeyle hasar tespitini hızlı ve pratik bir şekilde yapabiliyor. Böylece eksperlerin hasar yerine gitmesine gerek kalmadan, zaman ve yoldan tasarruf sağlanırken, hızlı bir şekilde eksper raporu yazılması, hasar ödemelerinin kısa sürede

gerçekleştirilmesi ve hasar dosyalarının daha kısa sürede kapanması mümkün oluyor. Hasardan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, uygulamayla ilgili şu bilgileri veriyor: “Anadolu Sigorta olarak 2018 yılının ikinci çeyreğinde devreye aldığımız İş Ortağım uygulamasıyla tedarikçilerimizi tek bir mobil platform altında buluşturmayı hedeflemiş, ilk adım olarak da tüm yangın ve mühendislik branşı hasarlarında eksper raporlarının mobil uygulama üzerinden yazılabildiği ve sigortalılarımızla mutabık kalınması durumunda hasar sürecinin çok kısa süreler içerisinde sonlandırılabilirdiği bir yapı sunmuştuk. Sürecin, etkin, şeffaf ve takip edilebilir kılındığı bu geliştirmeler sonrasında yerinde ekspertiz, anında raporlama ve dosya sonuçlandırma yaklaşımımızla hasarda müşteri memnuniyetini bir adım daha öteye taşımış olduk. Uzaktan görüntülü ekspertiz uygulamasıyla da hasara ilk müdahale hızımızı artırarak memnuniyeti bir başka boyuta daha taşıyacak olmanın heyecanını ve



Ali Kaplan

mutluluğunu yaşıyoruz. Ekspertizlerimiz uygulama üzerinden riziko adresi ile ekspertiz adresinin konumlarını karşılaştırabiliyor, dijital harita imkânlarını kullanarak ekspertiz adresinin bulunduğu lokasyon etrafında gezinebiliyor. Bununla birlikte, sohbet özelliği sayesinde sigortalıyla irtibat kurarak dosya transferi gerçekleştirebiliyor, görüntülü görüşme anında hasar yerinin fotoğraflarını çekebiliyor, uygulama üzerinden ekspertize dair notlar alabiliyor. Anadolu Sigorta olarak tüm süreçlerimizin dijitalleştirilmesine, iş faydası ve müşteri memnuniyeti yaratacak her noktada teknolojik, yenilikçi ve öncü yaklaşımların geliştirilmesine yönelik çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor.”

Emeklilik sektöründe bir ilk

Akıllı Yaşam yazarı Dalkan Delican, Halk Emeklilik bölge yöneticilerine yönelik bireysel emeklilik sistemi simülasyon eğitimi verdi. CYB Eğitim ve TYMR Eğitim işbirliğiyle düzenlenen simülasyon, gerçek verilerle yeniden senaryolaştırılan makro ekonomik veriler kullanılarak yapıldı. Katılımcılar gruplara ayrılarak dönemsel gelişmelere göre vermiş oldukları kararlar doğrultusunda emeklilik yatırım fonları kapsamında kompozisyonu



belirledi. Kendi aralarında tartıştıkları ve sonucun ölçüldüğü

bu eğitim katılımcılarda büyük bir heyecan ve rekabet yarattı.

Siz Güvenle Gezin Diye, Seyahat Sağlık Sigortanız Cebinizde!



Doğa
sigorta

Galatasaray Doğa Sigorta
Erkek Basketbol Takımı
İsim Sponsoru



HERMEN İNDİRİN
App Store



HERMEN İNDİRİN
Google play

www.dogasigorta.com

Groupama'dan dikkat çekici ilk çeyrek performansı

2019 yılına sürdürülebilir ve kârlı büyüme stratejisini hayata geçirerek başlayan Groupama Sigorta, bu stratejinin sonuçlarını bilançosunda görmeye başladı. 2018 yılı içinde Tarım Kredi Kooperatifleri (TKK) ile anlaşması biten şirket, 2019'un ilk 3 ayında özellikle acente kanalıyla olmak üzere prim üretiminde önemli bir büyüme elde etti. Geçen yılın aynı dönemine göre hayat dışı branşlarda sektör acente prim üretiminde yüzde 24.2 büyürken, Groupama Sigorta sektörün üzerinde büyüme hedefine ulaşarak yüzde 33.6 artış sağladı. Groupama, yeni araç satışlarındaki düşüşe karşılık yüksek yenileme oranları ve yeni işbirlikleriyle kaskoda

yüzde 46.4 büyüdü. Sektörde ise bu oran yüzde 16 oldu. Mart sonu itibarıyla kasko branşında geçen yılın aynı dönemine göre sektörde yazılan poliçe sayısında yüzde 7.5 düşüş gözlenirken, Groupama Sigorta bu alanda yüzde 15.5 büyüme sağladı. Groupama Sigorta ve Groupama Hayat, 2019'un ilk çeyreğinde 50.5 milyon TL net kâr elde etti. Groupama Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson, "İlk 3 aydaki başarılı sonuçlarımız, dönüşüm yılı ilan ettiğimiz 2019 için heyecan verici bir başlangıç oldu. TKK hariç düşünürsek toplam prim üretimimizi sektörün üzerinde artırmayı başardık. Hep birlikte başaracağız diyerek hayata



Philippe-Henri
Burlisson

geçirdiğimiz stratejimizin bu moral verici olumlu sonuçlarını yıl sonunda da yakalayacağımıza inancım tam. Tüm arkadaşlarımı, acentelerimizi tebrik ediyorum" diyor.

Özel sağlık sigortasının sağladığı 6 avantaj

Kişilerin ve ailelerinin bir yıl boyunca karşılaşılabileceği olumsuz durumlarda doktor, ilaç ve buna bağlı tedavi giderlerini bütçeleri zorlamadan karşılayabilen özel sağlık sigortaları, düşünüldüğünün aksine düşük maliyetlerle birçok fayda sunuyor. Generali Sigorta, özel sağlık sigortası hakkında herkesin bilmesi gereken avantajları ve faydaları şöyle sıralıyor:

1 Maliyetleri düşürüyor: Sağlık hizmetleri açısından kişilere birçok avantaj sağlıyor. Yüksek standartlarda hizmet almanın yanı sıra maliyet konusunda da sağlığa ve bütçeye katkı sunan özel sağlık sigortası, anlaşmalı sağlık kuruluşlarında ücretsiz veya düşük ücretlerle hizmet alınmasının önünü açıyor.

2 Zaman sınırlaması yok: Bireysel sağlık sigortası, özel sağlık kuruluşlarında zaman ve mekan

sınırlaması olmaksızın hafta sonu da muayene olma, tahlil, tetkik ve tedavi süreçlerini gerçekleştirme imkanı sunuyor. Öte yandan özel sağlık sigortası bulunan kişiler, daha hızlı randevu alabiliyor ve işlem yapabiliyor.

3 Yurtdışında da geçerli: Sigorta poliçelerinin bireyleri her daim güvende tutması gerekiyor. Özel sağlık sigortası, poliçe kapsamında yer alması halinde, yurtdışında bulunulan süre zarfında da hastalık veya kaza durumlarında güvence sağlıyor.

4 Bebekler için de en iyisini sunuyor: Bireysel sağlık sigortası sadece kişilere değil, kişinin ailesine de fayda sunuyor.



Poliçe sahipleri, poliçelerine doğum teminatı ekleterek; doğum öncesi, doğum ve doğum sonrasında bebek için kaliteli sağlık hizmetlerini çok düşük maliyetlerle karşılayabiliyor.

5 Doktor ve hastane seçme şansı: Özel

sağlık sigortası kapsamında, hastalık veya kaza durumlarında kendisini kanıtlamış hekimler tarafından tedavi edilme, hastane ve doktoru seçme şansı da sunuluyor.

6 Vergiden düşme imkanı:

Kişinin kendisine ve ailesine yapacağı özel sağlık sigortası primlerini vergiden düşme imkanı bulunuyor. Bu sayede kişiler, uygun ödeme seçenekleriyle konforlu bir hizmet alma olanağına sahip oluyor.

Güneş Seyahat Sağlık Sigortası



SEYAHAT ETMEYİ VE SAĞLIĞINI ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

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

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

AXA, herkesi iklim değişikliğiyle mücadeleye çağırıyor

AXA Sigorta, iklim değişikliği konusunda farkındalığı artırmak amacıyla özel bir TV programı hazırladı. Yıl sonuna kadar sürmesi planlanan programda AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ve AXA Sigorta İcra Kurulu Üyeleri, aralarında AXA Global Parametrik Sigorta Pazarlama ve Geliştirme Müdürü Karina Walley'nin de bulunduğu konunun uzmanlarıyla görüşerek tüm dünyada etkileri her geçen gün daha fazla hissedilen iklim değişikliğini farklı yönleriyle ele alıyor, sigorta sektörünün üzerine düşen görevleri ve AXA'nın sunduğu yenilikçi çözümlerini konuşuyorlar. Her biri 30 dakika olan bölümlerde iklim değişikliğinin sebeplerinin yanı sıra hava olaylarının dünya ekonomisine olan etkileri ve gelecekte karşılaşılması öngörülen sorunlar tartışılırken akıllı tarım uygulamaları, yenilenebilir enerji gibi konularda Türkiye'den ve dünyadan başarılı uygulama örnekleri de anlatılıyor.

Program serisinin çekimleri için Burdur'daki doğal yaşam köyü Lisinia'yı ziyaret eden Yavuz Ölken, şu değerlendirmelerde bulundu: "Sigortacılık hasar anında ödeme yapmaktan çok daha fazlasıdır. Hasar meydana gelmeden önce önleyici adımlar atmak işimizin en önemli parçası. İklim değişikliği açısından baktığımızda da insanların farkındalığının artması bu konuda gidişatı değiştirebilecek kadar kritik. Bu noktada sektör olarak üzerimize büyük bir sorumluluk düşüyor. AXA olarak bu çerçevede 'ödeyenden çözüm ortağına dönüşüm' hedefimiz kapsamında bir yandan iklim değişikliğinin etkilerine karşı çözümler geliştirirken bir yandan da farklı iletişim çalışmalarıyla insanlara



Yavuz Ölken



Karina Walley



Firuzan Işcan



AXA SİGORTA

ulaşmaya çalışıyoruz. Uzman görüşleriyle zenginleştirdiğimiz içerikleriyle fark yaratan bu TV programının da bu hedefe giden yolda önemli bir değer yarattığını düşünüyorum."

AXA, 5 yılda 35 milyar doların üzerinde yatırım yaptı

Konunun ekonomik boyutuna dikkat çeken Firuzan Işcan ise "2018'de dünya çapında meydana gelen iklim değişikliği kaynaklı doğal afetlerin maliyeti 225 milyar doları aştı. İklim değişikliğinin beraberinde getirdiği sorunlar iş kayıplarına, artan işsizlik ve göç oranlarına neden olabilecek kadar ciddi. AXA olarak bu konuya son 5 yılda 35 milyon doların üzerinde yatırım yaptık, önemli araştırmalar hazırladık, ortaya çıkan yeni ihtiyaçlara yönelik çözümler geliştirdik, geliştirmeye de devam ediyoruz. Bunlardan biri olan ve iklim değişikliği sonucunda oluşan gelir

kayıplarını karşılamak için tasarlanan parametrik sigortaları Türkiye'de yalnızca biz sunuyoruz" dedi. İklim değişikliğiyle birlikte önümüzdeki günlerde sel, fırtına, kuraklık gibi doğa olaylarıyla daha fazla karşılaşacağımızı söyleyen Karina Walley de şu açıklamayı yaptı: "Teknolojinin böylesine geliştiği ve verinin güç anlamına geldiği günümüzde sigorta sektörü olarak iklim değişikliğine karşı teknolojiye dayanarak önlemler almamız gerekiyor. Bu kapsamda AXA çatısı altında hava risklerine karşı çözümler geliştiren özel bir birim oluşturduk. Hava ve iklim verileriyle çalışan parametrik sigorta ekibi olarak güneş ışığı, rüzgar hızı, yağış seviyesi gibi parametreleri takip ederek müşterilerimizin kayıplarını ve cirosunu değerlendiriyoruz. 40 ülkede tarım, enerji, turizm, taşımacılık ve inşaat gibi sektörlerde çalışma müşterilerimize sunduğumuz parametrik sigorta ürünlerimiz, veri kalitesinin artmasıyla çok daha güçlü bir hale gelecek ve ilerleyen yıllarda şirketlerin yıllık planlamalarında önemli bir yer tutacak."

*Seyahatinizi güvence altına alın,
tatilin tadını çıkarın.*



Seyahat Sağlık Sigortası, yurt içi ve yurt dışı seyahatlerinizde karşılaşılabileceğiniz beklenmedik sağlık masraflarınızı ve kaza sonucu tedavi giderlerinizi karşılayarak sizi korur.

Güneş Sigorta'dan Türk Kızılay'ı "Hilâl-i Ahmer" koleksiyonuna destek

Kültür sanata verdiği destekle adından söz ettiren Güneş Sigorta, "Türk Kızılay 150. Yıl İletişim Etkinlikleri" kapsamında hazırlanan Hilâl-i Ahmer koleksiyonunda, ressam Ebru Ceylan'ın tasarladığı Hilâl-i Ahmer ile yer aldı. Türk Kızılay'ın sosyal sorumluluk ve insani yardım konusunda farkındalığı artırmak adına düzenlediği Hilâl-i

Ahmer etkinliğiyle kendi kurum kimliklerini yansıtan eserlerle koleksiyona katılım sağlayan firmalardan elde edilen gelir ihtiyaç sahiplerine bağışlanacak. Farklı disiplinlerden ünlüler, öğrenciler ve hayalini yansıtmak isteyen sanatçılar tarafından tasarlanan eserlerin yer aldığı koleksiyon halka açık alanlarda ziyaretçileriyle buluşuyor.



Recai Dalaş

Sompo International Perakende Platformu ve Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş, Sompo Sigorta'nın büyürken kârlılığını da artırmayı başararak, tüm dağıtım kanallarını etkin olarak kullanan şirketler arasında yüzde 95,7 ile en iyi birleşik rasyoya sahip şirket olduğunu belirterek ezberleri bozduklarını ifade etti. Sompo Sigorta, toplam üretimde yedinci sırada olmasına karşın bilanço kâr sonucunda yine ilk üçte yer aldı. Sektörde önemli bir rasyo olarak kabul edilen, bilanço sonucunun net kazanılan pirime oranında yine tüm dağıtım kanallarını etkin olarak kullanan şirketler arasında sektör lideri olan Sompo Sigorta, özkaynak büyüklüğü açısından da üçüncü sıradaki yerini korudu. Diğer yandan sermayeler açısından en belirleyici

Sompo Sigorta'dan ezber bozan büyüme...

rasyo olan, özkaynak getiri oranında, son 3 yıl ortalamasında tüm dağıtım kanallarını kullanan şirketler arasında ilk sıraya yerleşti. Sompo International Perakende Platformu ve Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş, sektöre ilgili yaptığı değerlendirmede; 2019 yılının ilk çeyreğinde sektörün teknik olarak yine kâr edemediğini belirterek "800 milyon TL civarında bir zarar açıklayan sektör yüksek faiz ortamındaki finansal getirilerin etkisiyle vergi öncesi 980 milyon TL civarında kâr elde etmeyi başardı. Ancak özellikle birleşik rasyoda geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla önemli ölçüde bir bozulma göze çarpıyor. Sigortacılık sektörünün en temel performans göstergesi sayılan birleşik rasyodaki bozulma sürdürülebilir ve sağlıklı gelişmeyi tehdit ediyor. Nitekim 2018 yılının ilk çeyreğinde 101.7 olan bileşik rasyo bugün 110.8 seviyesine gelmiş durumda" dedi.

Dalaş; "Dört aylık pirim üretimi büyüme performansına bakıldığında da sektörümüz enflasyona paralel yüzde 20.4 civarında bir büyümeyi gerçekleştirdi ki aslında reel olarak bugün için bir büyümeden söz edemiyoruz. Aslında genelde sürekli

enflasyonun üzerinde büyüyen sektörümüzün büyümeyi sürdürmesi, hayat dışı sigortacılık endüstrisinin temel performansı sayılan teknik kâr üretebilme becerisine bağlıdır. Çünkü doğrudan finansal enstrümanlar ve konjonktüre bağlı elde edilen esas faaliyet dışı yüksek kârlar sürdürülebilir olmadığı gibi üzerinden vergi ödendikten sonra sermayedar açısından varlıkların hangi ölçüde geliştirildiği ya da korunduğu tartışma konusudur" açıklamasında bulundu. Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek de markaya yaptıkları yatırımları sürdürürken müşteri skorlarını da her gün biraz daha iyileştirmeyi hedeflediklerini belirterek; "İki ay önce başladığımız, müşterimizin tüm temas noktalarında sunduğumuz hizmetin niteliğini değerlendirdiği, anketimizin sonuçlarını büyük bir titizlikle analiz ediyor ve kendimizi sürekli geliştiriyoruz. Son iki ayda, 15.000 müşterimizin beşli skalada bizi 4.2 olarak skorladığı ortaya çıkıyor. Bugün sektör ortalamasının üzerinde olan bu oran bizim için yeteli değil. Hedefimiz 4.5 seviyesine ulaşmak. Bu amaçla da iş ailelerimizle birlikte büyük bir kararlılıkla çalışıyoruz" dedi.

Tatilin Olmazsa Olmazı: ERGO Seyahat Sağlık Sigortası!

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

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

Bavulunuz tam, seyahat sağlık sigortanız hazırsa iyi tatiller dileriz!

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

0850 211 11 11

www.ergosigorta.com

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

Ayrıntılı bilgi için: www.ergosigorta.com



Volkan Sinan



Vakıf Emeklilik, müşteri memnuniyetini tescilledi

Ürün ve hizmetleriyle müşterilerinin her türlü öneri, istek ve beklentilerine eksiksiz yanıt vermek amacıyla altyapısını ve personel yapısını uluslararası standartlara ulaştıran Vakıf Emeklilik, ISO denetimlerinden de eksiksiz bir şekilde geçerek ISO 10002 ve ISO 18925 sertifikalarını almaya hak kazandı. Şirket, yönetim sistemlerindeki gelişimini de çağın gereksinimlerine uygun olarak yapılandırdı ve bu denetim sonucunda da ISO 9001 sertifikasının sahibi oldu. Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Volkan Sinan, sertifika süreçlerini

şöyle değerlendirdi:

“Yoğun bir hazırlık süreci yaşadık. Tuv-Süd tarafından yapılan denetimlerde tüm ilgili süreçlerimiz irdelendi, tüm dokümantasyon değerlendirildi ve herhangi bir uygunsuzluk tespit edilmedi. Kuruluşumuz her üç standartta da oldukça başarılı sonuçlar aldı. Aldığımız ISO sertifikalarının müşteri memnuniyetinde önemli bir artışa vesile olacağına inanıyoruz. Vakıf Emeklilik olarak müşteri ihtiyaçlarına eksiksiz ve zamanında karşılık vermemize olanak sağlayan çağın teknolojik ve yönetsel gereksinimlerine odaklanıyor ve müşterilerimize daha kaliteli hizmet sunmaya gayret gösteriyoruz.”

B K M
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

EXTRE



Kartlı ödemeler mayıs ayında yüzde 22 artış gösterdi

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla mayıs ayında toplam 84.1 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 73.2 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 10.9 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde, banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 37 olurken, kredi kartıyla ödemelerde bu oran yüzde 20 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 22 oldu.



Kartlarla mayıs ayında 3.7 milyar TL tutarında sigorta ödemesi yapıldı

Sigorta sektöründe 2019 yılının mayıs ayında 3.7 milyar TL tutarında kartlı ödeme gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 21.1 olurken, sigorta sektöründe yapılan ödemeler toplam kartlı ödemelerin yüzde 4.1'ini oluşturdu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	2018 Mayıs	2019 Mayıs	Değişim
Banka kartı	7.9	10.9	% 37
Kredi kartı	61.1	73.2	% 20
Toplam	69.1	84.1	% 22

Sigorta sektörü	2018 Mayıs	2019 Mayıs	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3	3.7	% 21.1
Toplam kartlı ödemeler içerisindeki payı	% 4.3	% 4.1	



Metin o sabah, 3 aydır hazırlandığı toplantı için yola çıkmıştı. Yapacağı sunumun, kariyerinde önemli bir yükselme noktası olacağını biliyordu. Ancak, yolda yaptığı o küçük kaza yüzünden bu önemli toplantıyı kaçırabilirdi.

Aslında Metin, kasko yaptırmayı da pek düşünmemişti. Ancak, AXA'nın uygun fiyatlı **TUTUMLU KASKO**'sunu görünce, bu fırsatı kaçırmamış, kaskosunu yaptırmıştı. Aracı hemen, anlaşmalı bir servise çekilip kısa sürede tamir edildi. O gün, son anda yetiştiği toplantıyla Metin, kariyerinde yepyeni bir sayfa açtı.

Tutumlu Kasko

- %30 Fiyat Avantajı

**Kıymetini,
kaybetmeden
bilenlere.**

Ağustosböceği öldü!



Dalkan Delican
BES Uzmanı

Temel sorunumuz çok net bir şekilde tasarruf yetersizliği.

Bu doğrultuda çözümleri merkeze almalı ve strateji oluşturmalıyız. Daha sonra diğer yan tedbirlerle, süreç içerisinde taktiksel hareket edilebilir...

Bireysel emeklilik derken asıl kastedilenin ulusal tasarruf olduğunu unutmayalım.

Nitekim BES'in bu kadar gündemde olmasının nedeni de bu. İçinde bulunduğumuz veya kendimizi içinde bulduğumuz koşullar tasarrufların yetersizliğinden kaynaklanıyor. Ekonomi dinamikleri açısından tüketim çok önemli, bunu da inkar edemeyiz. Ancak finansal ihtiyaç söz konusu olduğunda uluslararası piyasalara çıkmak zorunda olmamız tamamen ulusal tasarrufların yetersizliğinden kaynaklanıyor. Bu da maliyet demek.

Tasarrufları artıracak çözümler bulunmadığında uluslararası piyasalardan sürekli artan oranda maliyetlerle finansal kaynak bulmak durumunda kalıyoruz.

"Düşük maliyetli finansal kaynak yaratalım, bu sayede tüketimi destekleyelim, tasarrufları artırmak için de azami gayret gösterelim" dersiniz kendisiyle çelişen iki yöntem uygulamamış olursunuz. Aksi durum ise frene basarken gaza basmak gibi anlaşılabilir bir durumda

bırakıyor ekonomiyi...

Tekrarlayalım, temel sorunumuz çok net bir şekilde tasarruf yetersizliği. Bu doğrultuda çözümleri merkeze almalı ve strateji oluşturmalıyız. Daha sonra diğer yan tedbirlerle, süreç içerisinde taktiksel hareket edilebilir.

Farklı koşullar farklı metotları zorunlu kılıyor

Hatırlanacağı gibi 2008 yılı itibarıyla, o günün koşullarıyla çelişmeyen bir ekonomi modeli tercih etmiştik. O gün için kısmen de olsa doğru bir karardı. Ama 2013 itibarıyla değişen mevsimsel koşulların çok uzağındayız. Üzerinden 6 yıl geçti. O günlerde ağustosböceği öksürmeye başlamış, sesi çatallaşmıştı. Ama biz pansumanla bu koşulları değiştirebileceğimizi sandık. Yönetici irade hala 2008 koşullarını özlüyor. Pek çok paydaş da... Ama farklı koşullar farklı metotları zorunlu kılıyor. 2013'te yaz sonu gelmiş, sonbahara girmiştik. Bugün artık kış kapıda. Hatta içeri girdi. Ağustosböceği öleli çok oldu. Bunu görelim, kışa bir an önce hazırlık yapalım. Sağlıcakla kalın.



Geçmişten aldığımız gücü geleceğe taşımaktır görevimiz

VakıfBank, Yanındaki Güç.



#YanındakiGüç

444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz

ANADOLU SİGORTA ile yurtdışında tam koruma

Anadolu Sigorta Yurtdışı Seyahat Sigortası, pasaport kaybında 200 Euro, çifte rezervasyon nedeniyle yaşanabilecek gecikmelerde 150 Euro, acil dış tedavisinde 60 Euro'ya kadar teminatlar sunuyor...

Anadolu Sigorta, yurtdışı seyahat sigortasıyla pasaport kaybını, çifte rezervasyon sebebiyle yaşanan gecikmeleri, hatta kaybolan, zarar gören, çalınan kayak ve snowboard ekipmanını güvence altına alıyor. Yurtdışına çıkacaklara seyahat sigortalarını ihmal etmemeleri gerektiğini hatırlatan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Metin Oğuz, "Bu sadece vize alınırken mecburen yaptırılması gereken bir sigorta olarak algılanmamalı. Ürün, yurtdışına çıkacak olan sigortalılar için hayati teminatlar içeriyor. Seyahat masraflarıyla karşılaştırıldığında son derece cüzi kalan bir prim tutarıyla pek çok risk güvence altına alınıyor. Anadolu Sigorta olarak yurtdışı seyahat sigortası ürünümüzle standart teminatların ötesinde pek çok riski de güvence altına alıyoruz. Dolayısıyla seyahat edeceklere sigorta yaptırmalarının yanı sıra seçtikleri ürünün teminat içeriğini incelemelerini de öneririm" diyor. Oğuz, bu noktada Anadolu Sigorta Yurtdışı Seyahat Sigortası'nın fark yaratan özelliklerine ise şöyle dikkat çekiyor: "Sunduğumuz üründe pasaport ya da bilet kaybı

yaşandığı durumlarda 200 Euro'ya kadar kayıp, teminata dahil. Yurtdışındayken pasaport veya Türkiye'ye dönüş tarifeli uçak biletinin kaybolması durumunda, sigortalının geçici bir pasaport çıkartabilmesi için gitmesi gereken en yakın resmi kuruma veya yeni bir uçak bileti alabilmesi için gitmesi gereken en yakın turizm acentesi veya havayolları ofisine, yeni belgeyi teslim alıncaya kadar oluşabilecek ulaşım masrafları karşılanıyor. Çifte rezervasyon nedeniyle gecikmeler 150 Euro'ya kadar teminata dahil olurken, ek prim ödenmesi halinde teslim işlemi yapılmış, tarifeli havayolu uçuşlarında kaybolan, zarar gören, çalınan kayak ve snowboard ekipmanları 350 Euro'ya kadar teminat altına alınabiliyor. Yaralanma veya hastalık nedeniyle yurtdışında konaklama süresinin uzatılması da yine teminatımız altında."

Öne çıkan diğer teminatlar

• Sigortalı, seyahatinin başlangıç tarihinden ve kullanacağı ulaşım aracı hareket etmeden önce, seyahat acentesine bir ödeme yapmış olması şartıyla, poliçe kapsamında belirtilen nedenlerden dolayı seyahati iptal etmek zorunda kalırsa seyahatin iptali masrafları 500 Euro limit



Metin Oğuz

dahilinde karşılanıyor.

• Bagajın bulunması ve sigortalıya ulaştırılması sağlanıyor.

• Tarifeli bagaj kaybı, zarar görmesi ve çalınması poliçe kapsamına bağlı olarak karşılanıyor.

• Tarifeli uçuşlarda bagajın kaybolup, varışı müteakip 24 saat içerisinde bulunamaması halinde, havayolunun kayıp raporu şartıyla, sigortalının acil kişisel ihtiyaçlarını karşılaması için yapmış olduğu masraflar 100 Euro limit dahilinde poliçe kapsamına bağlı olarak karşılanıyor.

• Acil dış tedavi giderleri 60 Euro'ya kadar teminat altına alınıyor.

• Ek primle farklı seçeneklerle ferdi kaza teminatı poliçeye eklenebiliyor.

• Vize için gereken ana teminatların (yaralanma veya hastalık nedeniyle tıbbi tedavi, yaralanma veya hastalık nedeniyle sigortalının nakli, taburcu olduktan sonra daimi ikametgâha nakil, vefat eden sigortalının nakli) maksimum 30 bin Euro'ya kadar karşılanıyor. 

Parmağında sigorta

sigorta parmağında

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



SOMPO JAPAN
SIGORTA

Zorunlu BES ya da kıdem tazminatı değil zorunlu hayat sigortası acil!



Sinan Metin

BES Uzmanı ve Eğitim Danışmanı

Hayat sigortasının tüm ülke vatandaşlarımız için zorunlu olması taraftarıyım. Böylece tüm nüfus güvence altına alınmış olur. Devletin sırtındaki “devlet baba” sorumluluğu, vatandaşın ekonomik yalnızlığı ve çaresizliği önemli oranda azalır. Zorunlu hayat sigortası vatandaşımız için elzemdir, acildir...



Geçen yıl yaklaşık 6 milyar TL hayat sigortası primi üretilmiş. Bu tutar özel sağlık sigortası üretimiyle kafa kafaya, elementer üretiminin yüzde 11'ine, bireysel emeklilik fon büyüklüğünün ise yüzde 6'sına denk geliyor. 82 milyon nüfuslu bir ülke göz önüne alındığında bu prim üretimi çok az. Kişi başına 100 TL yıllık prim üretimi düşünülse 8.2 milyar TL yapar. Düşünün, bu kadar bile yok. Peki hayat sigortasına toplum olarak kayıtsızlığımız neden? Hayat sigortalarının faydalarını kısaca bir hatırlayalım:

- Koruma sağlar.
- Tasarruf ettirir.
- Süre sonunda toplu para imkanı var.
- Süre sonunda düzenli gelir alma imkanıyla maaş sahibi yapar.
- Emeklilik için ek gelir imkanı var.
- İşsiz kalırsan kredi kartı borcunu kapar, sana 6 ay düzenli gelir verir.
- Çocuğunun hatta torununun eğitimi için güvence altına alır.
- Ölümde mirasçılara ya da lehtarına, sakatlıkta, kanserde, kalp krizinde, böbrek yetmezliğinde, körlükte, sağırılıkta daha pek çok hastalıkta sana destek olur. Seni ve sevdiklerini sen yokken maddi olarak destekler. Sana bir şey olursa standardını korumaya yardımcı olurken ailene maddi anlamda yük olmanı hafifletir.
- Onca emekle kurduğun işini, aşını, aileni korur ve kollar.
- Konut kredisiyle aldığın ev, sana bir şey olursa borçlar nedeniyle aileden alınmaz. Yuva olarak kalmaya devam eder.
- Huzur içinde olursun, bu duyguya paha biçilemez.
- Kendini ve sevdiklerini güvende tutarsın. Maddi ve manevi servetin korunur.
- Hayat sigortasında sahip olduğun

her saniyenin maddi bir karşılığı olduğunu bilirsin. Güçlenirsin.

- Yarım asırdır devlet teşvik veriyor. Vergi indirimi sağlıyor. Az öder fazla teminat alırsın.
- Dain ve mürtehin özelliğiyle kredi çektiğinde kullanırsın.
- Haciz ve iflas durumunda sana ve birikimine koruma sağlar.
- Veraset durumunda kalanlar ve lehtarlar için vergi istisnaları mevcuttur.
- Borç alırsın.
- Poliçeni devredebilirsin.
- Ödemede zorlanırsan iptal tek seçenek olmaz. Ödemeyi durdurabilirsin. İstersen tekrar ödemeye devam edebilirsin.
- Söylenmez ve istenmez ama intihar durumunda bile hayat sigortası çalışır.
- Firmalar çok sıkı denetlenir.
- İsmi hayat sigortasıdır, biz onu vefatla birlikte düşünürüz. Ama sigortalının yaşamasını da teminat altına alır ve yaşarsa ona ödeme yapmayı sağlar. Primini iade eder. Sigorta firması uzun yıllar sana bedava sigorta yapmış olur.

Bahanesi yok!

İnsanımızın gönüllülükle hayat sigortası sahibi olması için anlamlı sebepler bunlar. Ancak ben hayat sigortasının tüm ülke vatandaşlarımız için zorunlu olması taraftarıyım. Böylece tüm nüfus güvence altına alınmış olur. Sermaye piyasası için çok kuvvetli kurumsal fon toplanır. Sigorta firmaları için büyük sayılar kanunu çalışır. Sektör olarak 50 yıldır yapamadığımız hayat sigortası tanışıklığı, prim üretimi artar. Devletin sırtındaki “devlet baba” sorumluluğu, vatandaşın ekonomik yalnızlığı ve çaresizliği önemli oranda azalır. Zorunlu hayat sigortası vatandaşımız için elzemdir, acildir. Hala hayat sigortası yaptırmamak için bahane mi arıyoruz?



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

“BES ve hayat sigortasını online satan tek şirketiz”



Emeklilik ve hayat sektörünün dinamik oyuncularından Fiba Emeklilik, dijital dönüşüm hamleleri, internet şubesi, mobil uygulama, sohbet robotu gibi yeniliklerle müşterilerinin hayatını daha da kolaylaştırıyor...

Nehir Aksın
Bahar

Fiba Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Nehir Aksın Bahar, “insan için teknoloji” anlayışını benimsediklerini; hız, esneklik ve şeffaflığı odağa alan teknoloji

temelli bir şirket olduklarını vurguluyor. Bahar, “Rimel almakla bireysel emeklilik almanın arasındaki süre bizim sitemizde hemen hemen aynı: 2 dakika. Şirketimiz kuruluşundan itibaren farklı

bir bakış açısına sahip oldu. Teknolojiye, dijitalleşmeye ağırlık verdik. Müşterilerimize farklı yöntemlerle ulaşıp ürün satışlarında verimlilik, müşteri memnuniyetinde de üst düzey artış sağladık” diyor.



Nehir Aksın Bahar ile Fiba Emeklilik'in dijital dönüşümünü, 2019 yılı hedeflerini ve sektörü konuştuk...

2018 yılı sektör için nasıl geçti?

Bireysel emeklilik sistemindeki katılımcı sayısı 6.8 milyonu geçti. Sektördeki toplam fon büyüklüğü de 94 milyar TL'ye ulaştı. Bunun 11 milyarını devlet katkısı olarak düşünebiliriz. 2018 yılında sistemden 55 bin katılımcı çıktı. 2016 yılında sektörde net sözleşme artışı 694 bin, 2017'de 345 bini. 2018'de ise sadece 7 bin artış var. Bu da çok ciddi bir azalışa işaret ediyor.

Sistemden çıkışları neye bağlıyorsunuz?

Bence iki temel sebebi var. İlki, BES'in üçüncü basamak döneminde, 2017 yılının başlarında otomatik katılım sistemi (OKS) gündeme geldi. Önce 1000 ve üzeri çalışanı bulanan şirketler sisteme zorunlu olarak dahil edildi. Bu yılın başında ise 5 ve 9 çalışanı olanlar... Böylece 350 bin kişi daha sisteme kazandırıldı. 7 bin artış sayısını aslında olumsuz bir gelişme olarak söylemiyorum.

Çünkü üçüncü basamakta kayıp gibi görünsek de diğer taraftan 5 milyon katılımcıyı OKS ile kazandık. Sonuçta 14 milyon kişi girdi sisteme. Otomatik katılım ile girenlerinse yüzde 68'i cayarak çıktı. Şu anda 5 milyon kişi otomatik katılım da devam ediyor. Evet, biri OKS diğeri üçüncü basamak ama sonuçta ikisi de bireysel emeklilik. İkisi de tasarruf etmeye yönelik bir sistem. 5 milyon yeni kişiyi 2017 yılından bu tarihe kadar tasarruf ettirebilmek önemli bir başarı. 16 yılda 6.8 milyon kişiyi sisteme katabilirken, otomatik katılım ile sadece 2 yılda net 5 milyon kişiyi bu sisteme katıp tasarruf etmeye razı etmişiz. 5 milyar TL de fon büyüklüğü sağlamışız. Otomatik katılım haricinde ekonomik belirsizlikler, Ağustos 2018'deki kur artışları ve beraberinde faizlerin yükselmesi de BES'e katılımın azalmasında etkili oldu. Mevduatta stopaj kaynaklı vergi avantajı da OKS'deki erken çıkışları tetikledi. Şimdi otomatik katılım ile ilgili farklı seçenekler konuşuluyor. Sistemden çıkanların tekrar dahil edilmesi, cayma süresinin uzatılması gibi... Bu gibi tedbir ve teşviklerle 10 milyon kişinin

tekrar sisteme girmesi söz konusu olabilir.

BES fonlarını bozduranların çoğu faizlerin yükselmesiyle beraber mevduata mı gitti? Önümüzdeki dönemde de bu yöneliş sürer mi?

Mevduat faizleri yüzde 24'leri görünce böyle bir yönelim oldu. Ancak faizlerin bu kadar yüksek kalmayacağı aşikâr. Eninde sonunda düşecek. BES uzun vadeli bir sistem. 10 yıl süreyle kalmadığınız takdirde devlet katkısını kaybediyorsunuz. Faizler bu şekilde yüksek olduğu müddetçe mevduata gidiş devam eder. Ama diyelim ki 46 yaşındasınız. Sisteme şimdi girseniz emeklilik için 10 yılınız var. 10 yıl faizler bu kadar yüksek gider mi? Mümkün değil. Faizler yükselince 8-9 ay daha iyi gelir elde ederim diye düşünebilirsiniz ama 10 birim kazanacağım diye devlet katkısında 20 birim kaybetme riskiniz var. Bunlar minik nüanslar ama çok önemli. İşte biz müşterilerimize bunu anlatmaya çalıştık, pek çoğunu da sistemde kalmaya ikna ettik. Ancak yüksek faiz ve belirsizlik ortamının çıkışları ciddi şekilde tetiklediği bir gerçek. ➡

Son yıllarda müşteriye ulaşmak için hangi kanalları tercih ediliyor?

2018 yılında Fiba Emeklilik olarak özellikle dijital kanala çok önem verdik. Ben bunu bir ekosistem gibi düşünüyorum. Müşteri önce almak istediği ürünü belirler, sonra fiyat ve özelliklerini karşılaştırıp kararını verir. Tabii bu konuda fayda/maliyet analizi çok önemli. Müşteri için ürünün güvenli bir ortamda alınması da önemli bir kriter. Sigorta uzun vadeli bir ürün olduğu için getirisinin götürüsünün ne olduğunu öğrenmek ister. Bu konuda bir sorusu varsa ona da en doğru cevabı almak ister. İşte bu günümüzde farklı bir metotla yapıyor ve adına da “dijitalleşme” diyor. Ben dijitalleşmeyi, “firmaların müşterilerine farklı bir yöntemle ulaşip hem verimlilik hem de üst düzey müşteri memnuniyeti yaratarak ürün satması” olarak tanımlıyorum. Müşteri istediği yerde, istediği şekilde, kahvesini içerken, rujunu sürerken bu ürünü alabilmeli.

Bunu nasıl yapıyorsunuz?

Dört farklı mecramız var. İnternet sitemiz, internet şubemiz sektörde “ilk” olan uygulama ve özelliklere sahip. Ayrıca yapay zekâ ile çalışan bir sanal sohbet robotumuz ve mobil uygulamamız var. Sektör için yepyeni bir kavram olan “i-ticaret”i hayat geçirdik. Sitemize girdiğinizde önce hangi alanda güvenceye ihtiyacınız olduğunu belirliyoruz. Varsayalım BES’i seçtiniz. BES ile ilgili bütçenize göre fiyatları karşılaştırıyoruz. Karar verip seçtiniz ve onaylattınız, sonrasında o ürünü her an her yerde satın alabiliyorsunuz. İster



internet sitesinden isterse mobil uygulama üzerinden... Müşteri ürünü satın aldıktan sonra iş bitmiyor tabii. “Ben bu ürünü almakla iyi etmiş miyim, kazancım ne olmuş” diye sorup diğer ürünlerle, belirli parametrelerle, yatırım enstrümanlarıyla kıyaslamak istiyor. Türkiye’de de bu ölçütlerin başında enflasyon ve vadeli mevduat getirisi geliyor. Çünkü biz hala tasarruflarımızın yüzde 80’ini vadeli mevduatta tutuyoruz. Einstein’ın bu konuda “basitlik en yüksek sofistikeliktir” diye bir sözü var. Biz de internet şubemizi, mobil

uygulamamızı bu mantıkla kurguladık. Örneğin, 6 ay sonra bakıp getirinizi ölçebiliyorsunuz. Aylık veya yıllık enflasyon, mevduat getirilerine karşı oranları karşılaştırabiliyorsunuz. Bu noktada “öranının” altını özellikle çiziyorum çünkü, mevzuat gereği sektörde müşterilere gönderilen hesap bildirim cetvellerinde bunu görme imkânınız yok. Bizse müşteriye internet sitemizde bütün sözleşmeleri için bu oranları gösterebiliyoruz. İnternet şubemizdeki bir başka yenilik de devlet katkısıyla ilgili. Devlet katkısını daha önce

“KIDEM TAZMİNATLARININ BES’E ENTEGRASYONU HERKESİN YARARINA”

Fiba Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Nehir Aksın Bahar, kıdem tazminatlarının bireysel emeklilik sistemine entegrasyonu konusunda şu değerlendirmeyi yapıyor: “Bu konuda da birtakım çalışmalar yapılıyor, alternatifler ortaya konuyor. Hem işyerini, işvereni finansal olarak mağdur edip zor duruma sokmadan hem de çalışanının faydasına olabilecek hibrit bir sistem düşünülüyor. Ancak bu adımın herkesin rızasıyla ve ortak bir noktada buluşularak atılması gerekiyor. Tabii Türkiye açısından ortada da

bir gerçek var. Çalışanların sadece yüzde 17’si kıdem tazminatı alabiliyor. Şimdi herkesin kıdem tazminatı alabilmesi ve bunun nakdi olarak, tıpkı emeklilik hesabında olduğu gibi bir fon hesabında takip edilmesi ve kişilerin iş değiştirdiğinde kıdem tazminatlarının yanmayıp onunla beraber mobil şekilde hareket etmesine yönelik bir yapıdan söz ediliyor. Gelişmiş birçok ülke 50, 100 yıl önce böyle bir yapıya geçmiş. Bizim de eninde sonunda geçmemiz gerekiyor. Bunu çok olumlu bir adım olarak görüyorum.”

getirinin içine koymuyorduk. Diyelim ki sizin getiriniz yüzde 20. Bunun üstüne yüzde 25 devlet katkısı ekleniyor ve bu da başlı başına bir getiri zaten. Diyelim ki 100 lira yatırdınız, 25 lira da devlet katkısı; 25 liranın ne getirdiği ayrı gösteriliyor. Hâlbuki 25 liranın kendisi de bir getiri. İşte biz internet şubemizde bunu da gösteriyoruz. Brüt asgari ücret sınırına kadar yatıran kişiler için bu, getiriye çok etkileyen bir unsur. Yapay zekâ ile çalışan sanal robotumuza gelince... Siteye girdiğinizde karşınızda sevimli bir robot çıkıyor; gözleri yanıp sönüyor. Sadece BES değil hayat sigortası için de her türlü soruyu sorabiliyor, karşılıklı yazışyorsunuz. Bu sırada ürünü almaya karar verdiyseniz robot sizi sitemize yönlendiriyor. Şu anda bireysel emeklilik ve hayat sigortalarını online satan tek şirketiz. Biliyorsunuz, mesafeli satışla ilgili bir mevzuat var ve biz de ona uygun olarak işlem yapıyoruz. Rimel almakla bireysel emeklilik almanın arasındaki süre bizim sitemizde hemen hemen aynı; 2 dakika sürüyor. Bu kadar basit.

Teknoloji kullanımı açısından sektördeki diğer şirketlerle aranızda ne gibi farklılıklar var?

Fiba Emeklilik olarak kuruluşumuzdan itibaren olaya farklı bakmaya çalıştık. Hep teknolojiye ağırlık verdik. Acentelerimiz de müşterilerimiz de her an, her yerde ürünlerimize ulaşabilsin istedik. Sahadaki arkadaşlarımız, acentelerimiz sadece “koçluk” yapsın, müşterilere sadece ürünleri anlatma ya da yönlendirme kısmında yer alsınlar dedik.



Aksinin zaman kaybı ve kaynak israfı olduğunu artık herkes kabul ediyor. Mesela bir rakibimiz hayat sigortaları tarafında uzun zamandır online satış yapıyor. Diğer emeklilik şirketlerinin birkaçı da online ortamda referans alıyor ama satışı sonra arayıp kapatıyor. Bizse bunlara 5-6 yıl önce başladık. Dijitalleşme konusunda şu üç unsur çok önemli: Şeffaflık, kolay kullanılabilirlik ve güvenilirlik. Herkes “dijitalleşme” diyor ama “reklamın iyisi kötüsü olmaz” dememeli, çünkü zaman her zaman doğru yapanların lehine işler. Diğer taraftan, 5 yıldır müşterilerimiz için fon önerisinde bulunuyoruz. Burada doğrudan bir yönlendirme yok tabii. Müşterilerimize fonlarla ilgili bilgiyi veriyor, “Yaşınıza ve emekliliğinize kalan süreye göre sizin için gerekli fon dağılımının bu olduğunu düşünüyoruz” diyor, ardından da “Siz ne düşünüyorsunuz” diye soruyoruz. Mantıklı ve uygun geliyorsa bizim fon dağılımı önerimizi seçiyor. Üç kategoride,

üç yaş dağılımına göre fon önerimiz var ve bunun arkasında bir algoritma çalışıyor. İçinde çok farklı enstrümanlar var. Bunu da yaşayan bir organizma gibi düşünün; her gün içindeki enstrümanların ağırlığı değişiyor. Bu hizmeti Fiba Portföy ile birlikte sunuyoruz.

Mevduat dışında ihtiyaçtan dolayı sistemden çıkanların oranı nedir?

Erken çıkan müşterilerimize nedenini sorduğumuzda, yüzde 70’i ekonomik sebepler veya ödeme güçlüğüne gerekçe gösteriyor. Buna “öğrenilmiş çaresizlik” diyebilirsiniz ama hemen işini halletmek istiyor müşteri. “Ekonomik kriz dersem zaten beni ikna etmeye çalışmazlar” diye düşünüyor. Sonrasında sistemden çıkan müşterilerimizi üç ay sonra tekrar aradık ve “Erken çıkış sebebiniz neydi, tekrar girmek ister misiniz” diye sorduk. Gördük ki aslında bu yüzde 70’in yarısı ekonomik sebeplerle çıkmamış. “Sisteme güvenmiyorum” diyorlar örneğin. Bu da dönemsel ya da ➡

genel olabilir. “Şu anki belirsizlik beni rahatsız ediyor, kendimi güvende hissetmiyorum” diyebiliyorlar. “Fon getirilerinden memnun değilim” diyenler de var, gayrimenkul almak için de... Sektör olarak demek ki ikna konusunda çok yeterli değiliz. Emeklilik sektöründe taleplerin yüzde 35-40’ı ikna ediliyor. Bu da az bir oran değil. Sektör olarak daha fazla müşteriye dokunmamız, daha fazla yanlarında olmamız, finansal danışman gibi davranmamız gerekiyor. Türkiye ne krizler geçirdi, hiçbir şey olmadı. Evet, bazı kötü yaşanmışlıklarımız var ama her zaman bunları örnek almak gerekmiyor. Bana hala “Devlet katkısı kalkar mı, kalkmaz mı” diye soruyorlar. “2013’ten bugüne kadar katkı var. Eğer bunu düşünerek aldıysan 6 yılın geçti zaten” diyorum.

2018 yılı Fiba Emeklilik açısından nasıl geçti?

Yaklaşık 165 bin katılımcımız var, 1.8 milyar TL de fon büyüklüğümüz. Geçen yıl Groupama’nın fon devriyle, öncesinde de ERGO Sigorta’nın satın alınmasıyla ciddi bir acente kanalımız oldu. Şu anda yaklaşık 750 acentemiz var. Satın almalar sonrasında çok başarılı bir uyum süreci geçirdik. Üstelik hiç danışmanlık hizmeti almadan. Sonuçta iki ayrı kültürü birleştiriyorsunuz ve bunu çok kısa sürede başarıyorsunuz. Hayat branşında 2017 yılındaki prim üretiminin üç katına ulaştık.

Fibaemeklilik



Hatırlayacağınız gibi iki işlemten biri portföy devri, diğeri ise satın alma şeklindeydi. Söz konusu iki şirket de BES ve hayat sigortaları tarafındaki faaliyetlerini son 3 yıldır fiili olarak durdurmuştu. Biz yeniden canlandırmış olduk. Acente kanalımız da çok iyi gidiyor. Oradan gelen 120-130 milyon liralık fon katkısını da vurgulamak isterim. Bankacılık kanalında da çok güçlüyüz. Halen çalıştığımız dört banka var. Ana bankamız Fibanbanka ile bireysel emeklilik ve hayat sigortaları tarafında çalışıyoruz. Emeklilik şirketlerine sağlık sigortası ruhsatı verilmesinden sonra ilk lisans alan şirketiz. Bireysel tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS) ile başladık. Ardından bu konuda da fark yarattık ve grup TSS için de Acıbadem ile anlaştık. Gerek banka gerekse acente kanalındaki müşterilerimize iki farklı sağlık şirketi aracılığıyla ürün sunabiliyoruz. Sağlıkta hedefimiz büyük ama başvurular, yasal süreçler biraz zaman alabiliyor.

Hayat sigortaları tarafı da iyi gidiyor. Hatırlanacağı gibi 2018 yılının ikinci döneminde kredilerde ciddi bir düşüş olmuş ve bundan tam sektörler etkilenmişti. 2019 itibarıyla biraz düzelme var ama hayat sigortalarında kredilere bağımlılık çok yüksek. Fiba Emeklilik olarak kredi bağlantılı olmayan ürünlere de ağırlık vermeye başladık. Serbest ürünlerde banka kanalında 2017 ile 2018’i karşılaştırdığımızda yaklaşık 10

kat fazla prim artışı sağladığımızı görüyoruz. Dijital kanalların da etkisiyle bu çıkışın hızlanarak süreceğine inanıyoruz.

2019 yılını nasıl kapatırsınız, beklenti ve hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Erken çıkışlar yine etkili olacaktır ama yılı yaklaşık 2 milyar TL fon büyüklüğüyle bitirmeyi hedefliyoruz. Bizim için katılımcı sayısından ziyade fon büyüklüğü önemli. Çünkü OKS ve üçüncü basamak BES birbirine geçmiş durumda. OKS ile ilgili biraz önce bahsettiğim gibi farklı düşünceler ve alternatifler var. İnsanların 18 yaşından itibaren sisteme girmesiyle ilgili öneriler var. Bu da çok ciddi bir potansiyel anlamına geliyor. Bu ve bazı diğer önerilerle ilgili sektörde ve Hazine Müsteşarlığı’nda ciddi çalışmalar var. Biz de yakından takip ediyoruz. Kıdem tazminatı ya da Maliye Bakanımızın açıkladığı, “tamamlayıcı emeklilik” dediğimiz sistem çok önemli. Çünkü tasarrufla maalesef notu düşük bir ülkeyiz. Bu bence maddiyattan ziyade kültürle ilgili bir durum. Bizim hesabımıza göre kıdem tazminatı, tamamlayıcı emeklilik ve OKS ile her yıl 100 milyar TL gibi bir fon kazandırılabilir sisteme. Şu anda 95 milyar TL fon büyüklüğüne sahibiz. Bu seviyeye 16 yılda gelebilmişiz. Söz konusu adımlar atılırsa her yıl 100 milyar TL gireceğini söylüyoruz. Tabii bunun için çok çalışmak gerekiyor. İlkokuldan itibaren çocuklarımıza tasarrufun ne olduğunu öğretmeliyiz. 20 yaşında biri mesela 250 lira yatırırsa 155 bin lira birikime ulaşabiliyor. 45 yaşında birinin aynı parayı alabilmesi içinse ayda 750 TL yatırması gerekiyor.

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



KOBİ'lere özel
hızlı çözüm



Finansal risklerin
öngörülmesi



12 Ekim 2019 tarihine kadar
sisteme girenlere %10 indirim



DEVLET
DESTEKLİ

ALACAK
SİGORTASI

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



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatsigorta.com.tr

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.



/ziraatsigorta



AXA, acentelerini “hayat ortağı” yapacak

AXA Sigorta, dağıtım kanalını daha da güçlendirmek ve acentelerin yeni nesil üyelerini geleceğe hazırlamak için “Gelecek Sensin” programını başlattı. Liderlik, zaman yönetimi, dijital pazarlama, risk danışmanlığı gibi konularda online ve sınıf içi uygulamalı eğitimlerin verileceği programda, AXA yöneticileri de katılımcılara mentorluk yapacak...

Profesyonel sigorta acentelerinin sürdürülebilirliğini sağlamak ve AXA dağıtım kanalının gücünü uzun vadede de artırmak için hayata geçirilen “Gelecek Sensin” programı, AXA Sigorta İcra Kurulu ile acentelerin katıldığı bir toplantıyla tanıtıldı. Program ikinci nesil aile üyelerine aktarılan acenteliklerin gelişimi ve eğitimini destekleyen ve genç kuşak acentelerin oluşturulmasını hedefliyor. İçerik planlamasında Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi'nden destek alınan program kapsamında 1 yıl boyunca katılımcılara dijital pazarlamadan zaman yönetimine, liderlikten ürün yolculuğuna, sigorta satış pazarlamasından risk danışmanlığına kadar birçok konuda sınıf içi ve online



olmak üzere eğitimler verilecek. Programda akademisyenlerin yanı sıra AXA Sigorta Genişletilmiş İcra Kurulu da mentor ve eğitmen olarak katılımcılara destek verecek; teknik, satış ve hasar konuları yöneticiler tarafından sektörde ilk kez sınıf içinde uygulamalı ve gerçek olaylar üzerinden anlatılacak; her 6 ayda bir ise fikir geliştirme atölyeleri düzenlenecek. Program Eylül 2019'da ilk katılımcılarıyla başlayacak.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, programla ilgili şu bilgileri paylaştı: “Nasıl ki müşterilerimiz için ‘ödeyenden çözüm ortağına’ dönüşmeyi hedefliyorsak acentelerimiz için de ‘komisyon ödeyen’ taraftan ‘hayat ortağına’ dönüşmek istiyoruz. AXA olarak bu yıl üzerine konuşmaya başladığımız

‘Know You Can’ felsefesinin iyi bir örneği olduğunu düşündüğüm bu programla AXA ailesinin bir parçası olan genç nesillere destek olma fırsatı bulduğumuz için çok mutluyum. Hem içeriği hem de yaklaşımıyla AXA'nın farkını ortaya koyan, acentelerimize verdiğimiz desteğin en iyi örneklerinden olan bu projeye tecrübelerimizi yeni nesillere aktarma fırsatı bulurken bir yandan da ikinci kuşak acentelerimizin adaptasyon sürecini kolaylaştıracak, yeni nesil acentelerin sigorta sektöründe kendilerine yer bulmalarını sağlayacağız. Nihai amacımız ‘Güçlü Bölge, Güçlü Acente’ bakış açısıyla sektörü güçlendirmek, bu sektör için emek vermeye gönüllü gençlerimizin hayallerini desteklemek.”

Eğitimlerin ilk aşamasına 47 kişi katılacak

Projeyi hayata geçirirken acentelerin içgörülerinden faydalandıklarını söyleyen AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan ise “Bu fikir ilk ortaya çıktığı günden beri nasıl fark yaratabileceğimizi ve tecrübeyi nasıl sürekli kılabileceğimizi konuşuyoruz. Yaklaşık 2 yıldır süren acente ve bölge toplantılarımızda da acentelerimizle yüz yüze görüşerek beklentilerini dinledik. Buna ek olarak potansiyel katılımcıların ihtiyaçlarını anlamamızı sağlayacak fokus gruplar düzenledik. Kapsamlı bir içeriği olan ve adeta bir yüksek lisans programı gibi kurguladığımız bu program, katılımcılar kadar bizler için de bir öğrenme, gelişim ve geleceğe hazırlık süreci olacak. İlk aşamada 47 kişi bu eğitimlerden faydalanacak” dedi.



Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için

www.finansgundem.com



**FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ**

SİGORTA SEKTÖRÜ yılda 64 milyon poliçe üretiyor

Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı, “Sigortacılık ve özel emeklilikteki fon birikiminin potansiyel seviyelere yaklaşması, ülkenin tasarruf ve yatırım dengesinin iyileştirilmesine, yatırımların daha uzun vadeli fonlar ile finansmanına önemli fayda sağlayacaktır” dedi. Kayacı, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından Sigorta Haftası kapsamında düzenlenen Sigorta ve Emeklilik Konferansı’nda yaptığı konuşmada, sigortanın gerek bireylerin maruz kaldığı çeşitli risklerin gerçekleşmesi sonucu maddi zararların karşılanması gerekse ülke ekonomisinin ihtiyaç duyduğu fonları sağlaması bakımından çok yönlü faydalar sunduğunu belirtti. Gelişmiş ülkelere bakıldığında sigorta sistemlerinin ileri seviyede olduğunu anımsatan Kayacı, şunları kaydetti: “Ülkemizde ise finansal sistemin önemli bileşenlerinden biri olan sigortacılık ve özel emeklilik sektörü, son yıllarda atılan önemli adımlarla birlikte büyümeye devam ederken henüz arzu edilen yaygınlığa ve büyüklüğe erişemedi. Elbette bu durumun birçok nedeni var. Konuyla ilgili yapılmış çoğu araştırma, ülkemiz sigortacılığının gelişmemesinin temel nedenleri arasında sigorta



Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı, Sigorta Haftası kapsamında düzenlenen Sigorta ve Emeklilik Konferansı’nda değerlendirmelerde bulundu. Kayacı, toplumun genelini kapsayacak şekilde sigorta tanıtımı ve sigorta bilincini artırma faaliyetleri yürütülmesinin büyük önem arz ettiğini, tüketicinin korunmasının da temel bir gereklilik olarak ortaya çıktığını vurguladı...

bilincinin yetersiz olması yattığını gösteriyor.”

Kayacı, toplumun genelini kapsayacak şekilde sigorta bilincini artırma çalışmaları ve sigorta tanıtım faaliyetleri yürütülmesinin büyük önem arz ettiğini anlatarak, tüketicilerin

korunmasının da temel bir gereklilik olarak ortaya çıktığını vurguladı.

Murat Kayacı, sigorta bilincinin tabana yayılması hedefiyle gerek sigortacılık alanında faaliyette bulunan kurum ve kuruluşlar tarafından gerekse ilgi duyan

diğer bütün kurum ve kuruluşlar tarafından çeşitli etkinlikler düzenlenerek sigortacılık farkındalığının artırılmasına çalışıldığını dile getirdi. Son yıllarda sigortacılık sektöründe güveni tesis etme, hukuki, teknik ve kurumsal altyapıyı geliştirme konusunda önemli gelişmelerin sağlandığını hatırlatan Kayacı, herkesin önünde duran görevin, sektörü potansiyeline ulaştıracak adımları atmak olduğunu kaydetti. Kayacı, sözlerini şöyle noktaladı:

“Sigortacılık ve özel emeklilikteki fon birikiminin potansiyel seviyelere yaklaşması, ülkenin tasarruf ve yatırım dengesinin iyileştirilmesine, yatırımların daha uzun vadeli fonlarla finansmanına önemli fayda sağlayacaktır.”

“GSYH’nın 35 katı kadar teminat sağlandı”

Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler de 2018 yılında sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün istikrarını sürdürdüğünü belirterek, sektörün GSYH’nın (gayri safi yurtiçi hasıla) 35 katı kadar ekonomiye teminat sağladığını kaydetti.

Güler, sektörün önemli bir büyüme potansiyeline sahip olduğunu, ancak arzu edilen finansal büyüklüğe erişilemediğini ifade ederek, sektörün yakın gelecekte arzu edilen büyüklüğe ulaşmasını beklediklerini söyledi. Geçen dönemlerde yaptıkları denetimlerde şirketlerin mali bünye ve sermaye yeterliliklerini görme imkanı bulduklarını aktaran Güler, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Bu yıl da bankasürans ve hasar denetimleri ve piyasa disiplini

denetimlerine devam ediyoruz. Yapacağımız denetimlerde bilişim tabanlı uygulamalardan etkin şekilde faydalanmayı planlıyoruz. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi bünyesinde yürüttüğümüz yapılandırma çalışmalarında son aşamalara geldik. Sigorta Denetleme Kurulu bünyesinde oluşturduğumuz denetim gruplarıyla şirket bazında takip sistemine geçtik. Şirketlerle daha yakın iletişim içerisinde olacağız. Özel emeklilikte denetimlerimizi de etkin şekilde yapmaya devam edeceğiz.”

“Vatandaşın kara gün dostuyuz”

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Can Akın Çağlar, 62 şirketten oluşan sigorta sektörünün 189 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştığını, direkt ve dolaylı olarak yaklaşık 200 bin kişilik istihdam sağlandığını belirtti. Çağlar, geçen yılı 54

milyar TL’lik prim üretimiyle kapattıklarını anımsatarak, “Bu yılın ilk 4 ayında hayat dışında yüzde 21 artışla 19.9 milyar, hayatta ise yüzde 26 artışla 3.2 milyar TL prim ürettik. BES’te 100 milyar TL’lik ilk basamağı geçtik. BES’te biriktirdiğimiz fonların bugün itibarıyla tutarı 100 milyar TL’yi aşmış vaziyette” dedi.

Türkiye’de yapılan yatırımların arkasında sigortacılık sektörünün bulunduğu işaret eden Çağlar, yılda yaklaşık 64 milyon poliçeyle milyonlarca vatandaşa hizmet sunduklarını, kara gün dostu olduklarını vurguladı.

Çağlar, Türkiye ekonomisinin en hassas noktalarından birinin yeterli iç tasarruf üretilmemesi olduğuna işaret ederek, sektör olarak BES fonları da dahil 155 milyar TL’lik fon üretildiğini ifade etti. Ardından da sigorta sektörünün başlıca hedeflerini şöyle özetledi: ➡



İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE ETKİLERİ TARTIŞILDI

Sigorta ve Emeklilik Konferansı kapsamında paneller de düzenlendi. Ziraat Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Genç yönettiği “İklim Değişikliği ve Doğal Afet Riskleri” konulu panelde AFAD Planlama ve Risk Azaltma Daire Başkanı Yusuf Aysu “Afet Sigortacılığı ve Afet İlişkileri”, Türkiye Deprem

Vakfı Başkanı Prof. Dr. Mustafa Erdik “1999 Marmara Depremi ve Beklenen İstanbul Depremi”, Yıldız Teknik Üniversitesi’nde Prof. Dr. Şükrü Ersoy “İklim Değişikliğinin Etkileri, Sonuçları” ve SAIK Başkanı Levent Korkut “Doğal Afetlere Ne Kadar Hazırız?” başlıklı konuşmalar yaptı.

“Türkiye’de finansal sektörün yüzde 88’ini bankacılık oluşturuyor, ikinci sırada ise yüzde 4.2 payla sigorta geliyor. Bu büyüklük bizi geleceğe taşımaya yetmiyor. Hedefimiz bu payı yüzde 10’lara çıkarmak. Dünyanın 17’nci büyük ekonomisi olan Türkiye, sigortacılık açınsındansa 39’uncu sırada yer alıyor. Sektörümüzü en azından ekonomimizin olduğu 17’nci sıraya taşımak asli sorumluluklarımızdan biri...”

“Sigorta bilincinin geliştirilmesi memleket meselesi”

İklim değışikliklerinin getirdiğı risklerin gün geçtikçe daha fazla gündeme geldiğini belirten ve bu sebeple bu konuyu da gündeme taşıdıklarını kaydeden Çağlar, şu bilgileri paylaştı:

“Riskler gün geçtikçe artıyor ama hala her 4 evden 3’ünün konut sigortası, yarısının DASK’ı yok. İşyerlerinin de yarısının yangın sigortası bulunmuyor. İklim değışikliğinin getirdiğı ve giderek artan riskler, insanımızın yıllarca biriktirdiklerinin, emeklerinin bir anda heba olmasına neden oluyor. Bizlerin bu riskleri toplumumuza iyi anlatmamız, bu alandaki farkındalığı yükseltmemiz gerekiyor. Ülkemizdeki düşük sigortalılık oranı nedeniyle varlıklarımız yeterince koruma altında değil. Sigortalılık oranının artırılması ülkemiz ve ülke insanımız için hayati önem arz ediyor. Ayrıca, tasarrufa ihtiyacı olan bir ülke olduğumuz için bireysel emeklilik sistemi de hayati önem taşıyor. Neticede sigorta bilincinin geliştirilmesi memleket meselesi. Unutmayalım ki bugününü koruma altına almayan toplumlar geleceklerini güvence altına alamaz.”

Otomatik katılım sisteminde



(OKS) 5.2 milyon çalışanın bulunduğuna dikkat çeken Çağlar, “Yeni revizyonlar gerektiğini içimizde konuşuyoruz. Bakanlık bu konuda destek veriyor. BES’te bundan sonraki süreçte yeni düzenlemelere ihtiyaç var. Otomatik katılımı uzun vadeli kalışı sağlayan ülkelerin, işveren katkısını getiren ülkelerin, etkin iletişimle

insanına anlatan ülkelerin başarılı olduğunu görüyoruz. Yeni yol haritamızda bunlara önem vermemiz gerekiyor” dedi. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken de konferansta yaptığı konuşmada, Türkiye’nin güçlü bir sigorta ve emeklilik sistemine sahip olmasının önemine işaret etti.



YAŞLILIK FARKLI BAKIŞ AÇILARIYLA ELE ALINDI

Prof. Dr. Cem Kılıç’ın moderatör olduğu “Yaşlanma Olgusu: Yaşlılıkta Bakım ve Tamamlayıcı Emekliliğin Önemi” başlıklı panelde ise T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Genel Müdür Yardımcısı Önal İnaltekin “Kamusal Perspektiften Yaşlanma Olgusu”, AvivaSA Hayat ve Emeklilik CEO’su Fırat Kuruca “Yaşlanma Olgusu: Sektör Bakış Açısı”,

Ankara Üniversitesi Yaşlılık Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Emine Özmete “Yaşlılıkta Bakım Maliyeti ve Bakım Sigortalarının Önemi” ve Pamukkale Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Nagihan Durusoy Öztepe de “Mavi Yakalıların Emeklilik Beklentileri ve Emeklilik Sonrası Deneyimleri” başlıkları altında konuştu.



Türk Nippon Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası ile Sağlıkla Gidin Sağlıkla Dönün

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

Finansal derinleşme ve sigorta sektörü



Zeynep Turan Stefan
znptrn@gmail.com

Kısa vadeli çıkarlar uğruna orta ve uzun vadede elde edilebilecek kazanımlardan vazgeçilmemesi ilkesine dayanan "finansal derinleşme" sayesinde yatırımcılar risk iştahına göre çok farklı yatırım araçlarına ulaşabilirken, gelişmek için fon arayan sektör ve şirketlerin ihtiyaçları da en etkin biçimde karşılanabiliyor...

Finansal derinleşme, 2014 yılından beri üzerinde çalıştığım bir konu. Kavram olarak sigorta sektöründen çok uzak görünse de aslında ülke ekonomisi içerisinde sektörün payının artırılabilmesinin anahtarı. Türkiye için de yeni bir kavram olan finansal derinleşme, ülkedeki finansal sistemin sadece nicel olarak değil, aynı zamanda nitel olarak da büyümesi ve gelişmesi, farklı getiri beklentilerini karşılayacak ve fon ihtiyacı içerisindeki birimlerle sahip oldukları fonları değerlendirmek isteyen birimleri en etkin şekilde buluşturacak zeminlerin yaratılması anlamına geliyor.

Finansal derinleşmenin sağlandığı ekonomilerde risk iştahına göre çok farklı yatırım araçlarına ulaşabilen yatırımcılar, gelişmek için fon arayan sektör ve şirketlerin ihtiyaçlarını en etkin biçimde karşılıyor. Bu etkin eşleşmenin yanı sıra bankacılık, finansal sistemin en ağırlıklı ögesi özelliğini kaybediyor, etkin yatırım ortamı vasıtasıyla diğer alanlar da gelişme şansı buluyor, finansal sistem bir bütün

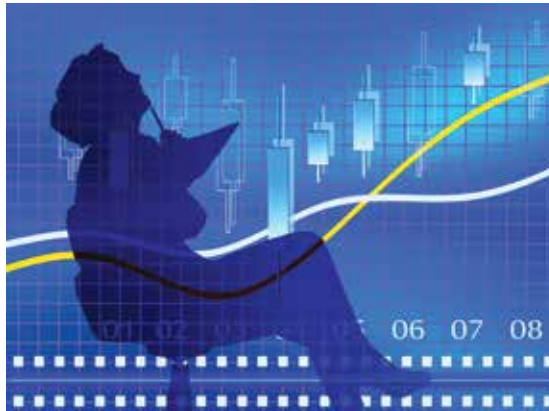
içerisinde dengeleniyor. Sigorta, leasing ve faktoring gibi sektörler gelişmek, farklı yatırım ve hizmet alternatifleri üretebilmek adına finansal kapasitelerini büyütebiliyor.

Bu kadar olumlu özelliği beraberinde getiren finansal derinleşme, her güzel şey gibi gerçekleştirilmesi zor bir kavram. Sadece büyümeye değil aynı zamanda nitelikli büyümeye, ancak orta ve uzun vadede elde edilebilecek kazanımlardan kısa vadeli çıkarlar uğruna vazgeçilmemesi ilkelerine dayanıyor. Dolayısıyla mevcut yönetim ikliminin üstünde bir sahiplenmeye ihtiyaç duyuyor. Sadece gelişmekte olan piyasalarda değil gelişmiş ülkelerin bazılarında bile tam olarak gerçekleştirilememiş olan finansal derinleşmede olumlu örneklerle bakmadan önce ülkemizin mevcut durumuna bakmamız yerinde olacaktır.

Finansal sistemin yüzde 3.71'i, toplam ekonominin yüzde 0.12'si...

2017 sonu verilerine göre Türkiye ekonomisi 3.1 trilyon TL büyüklüğünde gayri safi yurtiçi hasılasıyla 2.75 trilyon TL gayri safi katma değer üretebiliyor. Bu tutarın 100 milyar 67 milyon TL'lik bölümü finansal sektör tarafından yaratılıyor. Sigorta sektörünün bu tutar içerisindeki payı ise sadece 3.7 milyar TL civarında.

2008 yılı küresel kriziyle kesintiye uğrayan ve ancak 2013'te kriz öncesi büyüklüğünü yakalayabilen sigorta sektörü şu anda finansal sistemin yüzde 3.71'ini oluşturuyor. Toplam ekonomi içerisindeki payı ise



sadece yüzde 0.12. Sigortacılıkla birlikte yatırım alternatifi sunabilecek factoring, leasing gibi diğer sektörler de göz ardı edilebilecek kadar küçük ölçeklere sahip. Bununla birlikte Türk sigorta sektöründe sağlanan teminat bedelleri, üretilen primler yıllar itibarıyla sürekli artış gösteriyor. 2014 yılından bu yana özellikle elementer branşta oluşturulan poliçe adedinin yüzde 76.7 arttığını görüyoruz. Hayat dışı, hayat ve reasürans şirketlerinin varlık ve özsermaye dağılımlarına baktığımızda ise 2008 yılından 2018'e özsermayedeki artışın yüzde 204'e, varlıklardaki artışın da yüzde 549'a ulaştığı dikkatimizi çekiyor. (Verileri TSB istatistiklerinden derledim.) Kısacası sigorta sektörü, yer aldığı ekonomik şartların çok üstünde, hatta uluslararası ekonomik krizin etkilerinin ülkemizde hissedildiği 2008-2010 yıllarında bile büyüme grafiğini sürdürdü. Yine 2008-2018 döneminde elementer branşta net teknik kâr yüzde 610, net dönem kârı ise yüzde 344 artış gösterdi. (2010, 2011, 2012 ve 2015 yıllarında dönem zararı olduğu da görülüyor.) Bununla birlikte hayat ve emeklilik branşlarında net teknik kâr 2008'deki 56.2 milyon TL'den 2.07 milyar TL'ye, net dönem kârı ise 245 milyondan 2.7 milyar TL'ye yükseldi. Söz konusu dönem içerisinde elementer branştaki gibi bir zarar yılı yaşanmadı. Kısacası elementer, reasürans, hayat ve emeklilik branşlarındaki gelişim, ekonomideki daralma veya genişleme dönemlerine bağlı olmadan büyümesini sürdürdü ve her yıl artan sayıda sigortalıdan toplanan primlerle gelişti.



Sigorta sektöründeki büyüme, aynı dönemde Türk finansal piyasalarının gelişme grafiğinden daha yüksek bir seyir göstermesine rağmen mevcut ölçeğini korudu, 2009 yılındaki yüzde 1.45'lik payından 2018'de ancak yüzde 3.71'e ulaşabildi. Sigorta sektörü büyüdü ama aynı dönemde finansal sektör de bütünüyle büyüdüğünden büyük resim içerisindeki payını yeteri kadar artıramadı.

Ürün yelpazesi, faaliyet alanları, dijitalleşme, inovasyon...

Finansal derinleşmenin sağlaması beklenen mucize işte bu noktada karşımıza çıkıyor. Sigorta sektörünün beklenen gelişmeyi sağlayabilmesi için şirket sermayelerinin ülkedeki değerlendirilemeyen riskleri teminat altına alabilecek seviyeye ulaşması, yeni ürünlerle farklı teminat ve tasarruf alternatifleri sunulabilmesi, farklı yatırım tercihleri (Avrupa'da altyapı yatırımları, startup yatırımları, CAT tahvilleri vb) ile finansal yapılarını güçlendirebilmesi ve sektörde ciddi bir dönüşüm yaratabilecek uygulamaların gerçekleştirilmesine imkan verebilecek fonlara sahip olması

gerekiyor. Bu şekilde, sadece poliçe sayısı olarak ne yazık ki büyük oranda araç sigortaları alanında büyüyen bir sigorta sektöründen birçok farklı seviyede teminat ve yatırım alternatifi sunabilen, primlerle oluşturduğu yatırım havuzu vasıtasıyla uzun vadeli yatırım projelerini destekleyebilen ve dolayısıyla finansal risklerini orta ve uzun vadelere kolayca yayabilen bir sektör karşımıza çıkıyor olacak.

Kendileri bu kavramını kullanmasa da yatırımlarını coğrafi olarak dağıtan ve tek bir kıtada faaliyet göstermeme prensibi belirleyen, özellikle Avrupa'daki büyük çaplı altyapı projelerini (stadyumlar, alt geçitler, hastane projeleri vb) finanse etmek isteyen, kurdukları dijital laboratuvarlarla inovasyonu süreçlerinin bir parçası yapmak isteyen sigortacılık grupları, sektörlerinin genel finansal sistem içerisindeki ağırlığını artırmayı amaçlıyor ve finansal derinleşme adına faaliyet gösteriyorlar. Ülkemizde sigorta sektörünün kendine çizmesi gereken uzun vadeli yolun da bu özellikleri taşıması gerektiği kanaatindeyim.



Goldman Sachs, Aston Lark'ı satın aldı

Goldman Sachs, İngiliz broker Aston Lark'ı bünyesine kattı. Düzenleyici kurum FCA (Financial Conduct Authority) ve İrlanda Merkez Bankası onayına sunulan satın alma sonrasında şirketin üst yönetiminin değişmeyeceği ve göreve devam edeceği belirtildi.

Satış işlemiyle ilgili Aston Lark CEO'su Peter Blanc tarafından yapılan açıklamada, süreçten duyulan memnuniyet dile getirildi ve müşteri kontratlarının artık Goldman Sachs adıyla oluşturulacağı belirtildi. Blanc ayrıca, satış öncesi 4 yıllık süreçte danışmanlık faaliyetlerini yürüten Bowmark Capital'e de teşekkürlerini ilettili.

Goldman Sachs finansal servisler birimi yöneticisi Michele Titi-Cappelli ise Peter Blanc ve Aston Lark ekibine



Peter Blanc

işbirliği için teşekkür ederken şirketin büyüme planlarının hem organik

büyüme hem de satın alma fırsatlarıyla destekleneceğini ifade etti.



Siber sigortacılık altın yılını yaşıyor

2018'deki durgunluk sonrasında bu yıl hızla eski parlak günlerine dönen siber sigortacılıktaki gelişmeler ve 2019 yılı beklentileri Fitch Ratings tarafından değerlendirildi. Özellikle ABD pazarında 2018 yılında yüzde 8 büyüyen ve 2 milyar dolar prim üretimine ulaşan siber sigorta pazarı, 2017'de ise bir rekora imza atarak yüzde 37 büyümüşü.

Fitch Rating Sigorta Sektörü Direktörü Gerry Glombicki, siber sigortacılıkta 2018 yılı beklentilerinin gerçekleşmediğini, artan siber risklerin daha karmaşık risk yönetim teknikleri gerektirdiğini, özellikle orta ve uzun vadeli fiyatlama tekniklerinin geliştirilmesi gerektiğini belirtiyor. Siber riskte prim fiyatlarının yüzde 12 artış gösterdiği, özellikle ticari poliçelerde vadelenendirme politikalarının yeterli



teminat seviyesine erişilebilmesi için çalışmaların devam ettirilmesi gerektiği de Fitch raporunda yer alıyor. Siber riskle ilgili yakın zamanda yaşanan bir olayda Norveçli üretici Norsk Hydro, kapsamlı bir saldırıya uğramıştı. Kurumsal şirketler için

teknik analiz yetersizlikleri, teminat kapasitesindeki belirsizlikler ve risk analiz tekniklerindeki sorunlar öne çıkıyor. Bu da sigorta ve reasürans şirketleri için tazminat ve teminat yetersizliği riskinin sürmesine neden oluyor.

Munich Re ve The Floow'dan telematik ortaklığı

Alman reasürans devi Munich Re, telematik cihazları için çözüm sunan Floow ile uzun dönemli bir işbirliği başlattı. Söz konusu anlaşma doğrultusunda Munich Re, sahip olduğu aktüeryal birikimi Floow'un yazılım deneyimiyle birleştirmeyi ve telematik çözümlerini müşterileriyle buluşturmayı amaçlıyor.

Munich Re motor sigortaları yöneticisi Sabine Fischer, sigortalıların telematik kullanımını desteklediklerini, özellikle yenilikçi ürünlerde telematik cihazları daha çok kullanmayı planladıklarını söylüyor. Fischer, Floow ile anlaşma öncesi kapsamlı bir analiz yaptıklarını ve telematik çözümlerinin özgünlüğünü çok beğendiklerini sözlerine ekliyor. Floow Genel



Müdürü David James ise iş planlarını hayata geçirmek için harika bir ortak edindiklerini vurguluyor ve telematik

cihazların kullanımı ve sektördeki ağırlığının artırılmasının öncelikli hedefleri olduğunu altını çiziyor.

Kırsal alan yangınları artıyor

Küresel ısınma ve iklim üzerinde yarattığı yıkıcı etki uzun zamandır tartışılıyor. Bu konuda giderek artan maliyetler ve değişen risk koşulları, sigorta ve reasürans şirketlerini kara kara düşündürüyor. Konu hakkında bilim adamlarıyla birlikte detaylı incelemeler yapan reasürans devi Swiss Re, son araştırmasında yine küresel iklim değişikliği ve etkilerine değiniyor. Bilim adamlarının bulgularına göre iklim değişikliğiyle özellikle kırsal alanlarda daha fazla yangın görüleceği ve bu durumun tropik siklonları tetikleyeceği belirtiliyor.

2018 yılında 17 milyar dolar hasara yol açan kırsal alan yangınlarının nedenlerini değerlendiren araştırmada, en yüksek maliyetli 10 yangından altısının son 3 yıl içerisinde gerçekleştiğinin altı



çiziliyor. Güney Afrika, Arjantin ve Avrupa'yı yakından ilgilendiren bu yangınların tarımsal üretime olumsuz etkisi de dikkat çeken bir diğer risk. Yangınlarla birlikte küresel ısınmanın su kaynaklarına etkisini de inceleyen raporda, atmosferde

1 derecelik ısınmanın su tutma kapasitesini ve dolayısıyla yağın yağmur miktarını yüzde 7 artırdığı yer alıyor. Artan nüfusla birlikte özellikle sahil bölgelerine yoğunlaşan yerleşim birimleri de doğal afetlerin maliyetlerini artıran diğer bir özellik olarak karşımıza çıkıyor.

Peru'daki depremin maliyeti yatırımcıları da etkileyecek

Peru'da geçen haftalarda meydana gelen 8 şiddetindeki depremin teminat altındaki hasar tutarının yüzde 30'unun Pacific Alliance grubu içerisinde yer alan IBRD CAR 120 adlı CAT tahvili kapsamında olduğu açıklandı. Dolayısıyla söz konusu hasarın tahvil yatırımcıları tarafından ödenmesi bekleniyor. Yerin 110 km altında gerçekleşen deprem, ülkenin birçok yerinden hissedilmişti. Depreme konu olan CAT tahvili Pacific Alliance tahvil grubu içerisinde yer alıyor ve dört ülkeyi kapsıyor. Her biri 200 milyon dolar değerindeki bölümlerden oluşan tahvil yapısında yatırımcılar, Peru'da meydana gelebilecek herhangi bir deprem için de reasürans sermayesi sağlamıştı. Ödeme oranları yüzde 30, 70 ve



100 bandında değişen tahvillerin işleme alınabilmesi için depremin etkisi, merkezi ve derinliği gibi farklı değişkenlerin değerlendirilmesi gerekiyor. Peru depremine konu olan

tahvillerde ise yüzde 30 hasar ödeme yükümlülüğü bulunuyor. Dolayısıyla toplamda 60 milyon dolar değerinde ödemenin tahvil yatırımcıları aracılığıyla yapılması bekleniyor.

Allianz, iki satın almayla İngiltere pazarında ikinciliğe yükseldi

Alman sigorta devi Allianz, İngiltere piyasasında iki büyük satın alma işlemine imza attı. Legal & General Insurance Limited'i 242 milyon sterline satın alan Allianz, LV General Insurance Group'un yüzde 51 hissesini de Liverpool Victoria Friendly Society'den (LVFS) 578 milyon sterlin bedelle bünyesine kattığını duyurdu.

Allianz'ı İngiltere piyasasındaki ikinci büyük şirket konumuna yükselten bu satın almalar sonrasında 2018 yılı brüt prim üretim değerlerine göre yüzde 9 pazar payı ve 4 milyar sterlin prim üretim kapasitesine ulaşılmış oldu. 12 milyon da müşteri sayısına ulaşan



Allianz UK'in CEO'su Jon Dye, stratejik hedefler doğrultusunda yeni işbirlikleri veya satın alma fırsatlarına açık olduklarını açıkladı. "Güçlü sermaye yapısı ve müşteri odaklı yaklaşımımızla İngiltere piyasasında fark yaratmayı amaçlıyoruz" diyen Dye, Brexit sonrasında da piyasada yeni fırsatların ortaya çıkabileceği görüşünde.



Jon Dye



ÖDÜYOR ÖDEMİYOR

Müşterilerinizi böyle seçemezsiniz.

**Quick Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası
varsa, fala gerek yok!**

Quick Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ile alacaklarınızın mutlaka ödeneceğini bilir, işinizi gönül rahatlığıyla yaparsınız. Quick'le rahat olun.

www.quicksigorta.com/alacak-sigortasi



CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN

DEVLET
DESTEKLİ

ALACAK
SİGORTASI



www.quicksigorta.com

QUICK
SİGORTA



Uluslararası broker şirketi Aon ve Amerika merkezli CoverWallet tarafından başlatılan işbirliğiyle küçük ve orta ölçekli işletmeler için Avustralya pazarında yeni ürünler geliştirileceği belirtildi. KOBİ'lerin sigorta taleplerinin dijital kanallar vasıtasıyla karşılanması ve Amerika pazarında aktif olarak kullanılan birçok ürünün Avustralya'da da geliştirilmesini amaçlayan ortaklık

geniş yankı buldu. Aon Affinity Global CEO'su Liam Caffrey, CoverWallet'ın inovatif ürünlerinden çok etkilendiklerini, bu teknolojik yeniliklerin sigorta sektörünü şekillendireceğine ve farklı coğrafi bölgelerde de başarılı şekilde uygulanabileceğine inandıklarını belirtiyor.

Aon'un yanı sıra Chubb, CNA, Starr, Guard, Zurich, Hiscox, Liberty

Mutual, The Hanover gibi şirketlerle de stratejik ortaklıklara imza atan CoverWallet'ın kurucusu ve CEO'su Inaki Berenguer ise Aon ile işbirliği anlaşmasından duydukları memnuniyeti dile getirirken, özellikle emeklilik ve sağlık alanlarında inovatif ürünleri müşterilerle buluşturmaya devam edeceklerini vurguluyor.

Fitch Ratings, Generali'nin notunu A-'den A'ya yükseltti

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch, İtalyan sigorta devi Generali'nin kredi notunu A'-den A'ya yükselttiğini duyurdu. Generali, Fitch tarafından 15 Ocak 2019 tarihinde inceleme grubuna alınmış ve olası bir not değişikliği için analiz safhası başlatılmıştı. Değişiklik sonrasında Fitch tarafından yapılan açıklamada, yeni uygulanan ülke riski bazlı değerlendirmeler sonrasında bu artış kararının alındığı ve kredibilite alanındaki gelişmelerin de yeni değerlendirme kriterlerine olumlu etki yaptığı belirtildi.





VERUSA
H O L D İ N G



GÜCÜMÜZ FARKIMIZDIR

Verusa Holding, enerji, petrokimya, demir-çelik, telekomünikasyon, finans ve teknoloji gibi yükselen sektörlerde yatırımlarına devam ediyor. İştiraklerinin değerlerine değer güçlerine güç katıyor...

Eski Büyükdere Caddesi Ayazağa Yolu İz Plaza Giz
No: 9 Kat: 14 D: 51 34398 Maslak - İstanbul - TÜRKİYE
Tel: +90 212 290 74 90 Fax: +90 212 290 74 91 e-posta: info@verusa.com.tr

www.verusa.com.tr

Zurich, ANZ'nin sigorta operasyonlarını satın aldı

İsviçreli sigorta devi Zurich Insurance Group, ANZ şirketinin hayat branşında faaliyet gösteren kolu olan OnePath Life'i 2.14 milyar dolara (yaklaşık 2.85 milyar Avustralya Doları) satın aldığını duyurdu. Zurich Insurance Group'a Avustralya'da 6 milyon yeni müşteri kazandıran bu satın alma sonrasında şirketin ülkedeki pazar payı da bireysel hayat branşında yüzde 20'ye yükseldi. ANZ ile 20 yıllık bir bankasürans sözleşmesine de imza atan Zurich, böylece hayat branşı ürünlerini 630 banka şubesi kanalıyla müşterilerle buluşturabilecek. Bu da

önemli bir dağıtım kanalı avantajı anlamına geliyor. Zurich CEO'su Mario Greco, Asya Pasifik bölgesini ana pazarlardan biri olarak belirlediklerini ve bölgedeki varlıklarını yeni ürünler ve işbirlikleriyle daha da zenginleştirmeyi planladıklarını açıkladı. Kasım 2016'da açıkladıkları stratejik plana bağlı olarak projeleri yürütmeye devam ettiklerini belirten Greco, "Müşteri odaklı yapımızı koruyarak stratejik hedeflerimiz çerçevesinde yeni işbirlikleri ve satın almalara devam edeceğiz" dedi.



Lemonade'ın Avrupa'daki ilk durağı Almanya oldu



Alexander Vollert

InsurTech piyasasında popülerliğini koruyan Lemonade, Avrupa'daki ilk operasyonuna AXA ortaklığıyla Almanya'da imza attı. Sorumluluk sigortası branşındaki ürününü ABD sonrasında ilk olarak Almanya'da piyasaya süren şirket, gördüğü ilgiden hayli memnun. Lemonade kurucularından Shai Wininger, Avrupa piyasasına karşı duydukları ilginin uzun süreli olduğunun altını çiziyor ve "Geleneksel pazar yapısıyla



Shai Wininger

birlikte tüketicilerin dijital ürünleri kullanmadaki yüksek beklentisi dolayısıyla Almanya'yı ilk pazar olarak seçtik" diyor. AXA Almanya ile bir reasürans anlaşması da imzalayan Lemonade, finansal sağlamlığını güçlendirmeyi hedefliyor. AXA CEO'su Alexander Vollert ise inovatif ürün kullanımının

AXA'nın müşteri odaklı stratejisine uygunluğunu vurgulayarak, yeni ortaklıklarla bu yapının daha da güçlendirileceğini belirtiyor. Avrupa operasyonlarını Amsterdam'daki ofisinden yürüten Lemonade, sigortacılık lisansını ise Hollanda düzenleyici kurumu DNB'den (Dutch Central Bank) almıştı.

✓ yeniliklerimizi
paylaşıyoruz!



Yakunda

“Seyahatinize **SİGORTALI** çıkın, tercihinizi araştırarak yapın”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya göre seyahat sağlık sigortaları branşını büyütmek için öncelikle toplumda konuya dair hassasiyet uyandırılması gerekiyor. Pamukçu, “Bu amaçla dijital anlamda günümüzde en güçlü mecralardan biri olan sosyal medya aracılığıyla farkındalığı sağlayacak çeşitli çalışmalar yapılması gerekiyor” diyor...

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve TÜİK verilerine göre Türkiye’de yurtiçi ve yurtdışı seyahat sağlık sigortası yaptıranların sayısı her geçen yıl artıyor. Ancak Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, poliçe ve prim artışına karşılık bu branşın toplam sigorta sektöründeki payının neredeyse hiç değişmediğine dikkat çekiyor:

“2014-2018 döneminde branşların pay dağılımına baktığımızda, seyahat sağlık sigortasının 2014 sonunda yüzde 0.3 olan payı 2016’da yüzde 0.2’ye geriledikten sonra, 2018 sonu itibarıyla ancak yüzde 0.4’e yükselebildi. Halbuki yurtdışı seyahat sağlık sigortaları zorunlu poliçe kategorisinde bulunuyor. Buna rağmen penetrasyon oranının bu denli düşük olması, ülkemizdeki genel sigorta algısının zorunlu branşlarda dahi değişmediğinin en önemli kanıtlarından biri.”

Yurtdışı seyahat sağlık sigortasının sadece vize alınırken mecburen yaptırılması gereken bir poliçe olarak algılanmaması gerektiğini vurgulayan Pamukçu, “Bu ürün yurtdışına çıkacak olanlar için önemli

teminatlar sunuyor. Hangi amaçla olursa olsun yurtdışına çıkan sigortalılarımızı, seyahat masraflarıyla karşılaştırıldığında son derece cüzi kalan bir prim tutarı karşılığında, yurtdışında oldukları süre boyunca başlarına gelebilecek pek çok riske karşı güvence altına alıyor” diyor.

“Yurtiçi seyahatler de risk taşıyor”

Tatil veya farklı amaçlarla yapılan yurtiçi seyahatlerde de benzer risklerin söz konusu olduğunu hatırlatan Pamukçu, seyahat öncesinde tüm bunların göz önüne alınarak sigorta tercihinin yapılmasını öneriyor. Ardından da Türk Nippon Sigorta’nın seyahat alanında sunduğu ürünlerle ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Sigortalılarımıza standart teminatlar haricinde kış tatillerinin vazgeçilmezi olan kayak keyfini



Dr. E. Baturalp Pamukçu

de doya doya yaşayabilmeleri için ilave kayak teminatı alternatifinin de bulunduğu bir ürün sunuyoruz. Yurtiçi seyahat sağlık sigortası ürünümüzle seyahat esnasında oluşabilecek risklere karşı sigortalılarımızı güvence altına alıyoruz. Yurtdışı seyahat sağlık ürünümüzde ise tarifeli uçuşlarda bagaj kaybı, bagajın çalınması, zarar görmesi ve seyahatin iptali durumlarında sigortalılarımızı teminat altına alıyoruz. Ayrıca yurtdışı seyahatlerinde yaşanabilecek acil hastalık veya kaza sonucu oluşabilecek acil tıbbi yardım masraflarını poliçede belirtilen teminatlar dâhilinde karşılıyoruz.”

TÜRK NIPPON SİGORTA AİLESİ İFTARDAYDI

Türk Nippon Sigorta çalışanlar, Ramazan’ın bereketini iftarda bir araya gelerek kutladı. 27 Mayıs’ta Nakkaş Restaurant’da düzenlenen iftar organizasyonuna Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz ve tüm genel müdürlük çalışanları katıldı.





Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



BES fon yöneticilerine uygulanacak tedbir ve teşvikler (1)



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

ses@ludens.com.tr

Mayıs ayının son gününde SPK (Sermaye Piyasası Kurulu), Emeklilik Fonları Rehberi'nde "10.4. Emeklilik Yatırım Fonlarının Getiri Performansının Ölçülmesi, Değerlendirilmesi ve Portföy Yöneticilerine Uygulanacak Teşvik ve Tedbire İlişkin Usul ve Esaslar" maddesine bir ekleme yaptı. Bu madde esasta, performansı düşük olan portföy yönetim şirketlerine bir yaptırım uygulayarak fon getirilerini artırmayı hedefliyor. Konuya ilişkin bir önceki düzenlemeden farklı olarak çok daha net uygulamaları hayata geçirmesi beklenen düzenlemenin, bu köşe vasıtasıyla yıllardır üzerinden durduğumuz sistemdeki

performans problemi için atılmış önemli bir adım olduğunu düşünüyoruz.

Performans yıllık brüt getiriyle ölçülecek

Yeni düzenlemeye göre, fonların performansının ölçülmesinde "yıllık brüt getiri oranı" kullanılmasına karar verildi. Dünyadaki uygulamalara baktığımızda Arjantin, Uruguay, Polonya, Macaristan gibi ülkelerde benzer şekilde getiriye dayalı performans ölçümü yapılıyor. Bizdeki uygulamada ise fonların dahil olduğu grubun basit ortalama getirisi bulunacak ve bu ortalamanın bir standart sapma altında kalanların performansı yetersiz kabul edilecek. 3 yıllık dönemler itibarıyla herhangi iki dönemde yetersiz bulunan fonların portföy



Reyting tablolarında yalnızca 5 yıldızlı ve 5 yıldızlı istikrarlı fonlar gösterilmiştir. Reytingi yapılan diğer tüm fonların yıldızları için www.ludens.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz. Bir fon eğer 5 yıldızlı ise bunun anlamı, içerisinde yer aldığı kategoride en başarılı fonlar arasında yer aldığıdır. Diğer bir deyişle, ilgili dönemde bu fonun başarısı çok iyidir ve sıralamada en üst sıralarda yer almaktadır. Ayrıca bu en üst sırada yer alan fonlar arasından 5 yıldız alıp geçmiş dönemde istikrarlı biçimde başarılı olan fonlar için de 5 yıldızın yanı sıra istikrarı temsilen  ifadesi kullanılmaktadır.

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

yönetim şirketleri değiştirilecek. Literatürde, getiri performansına dair düzenlemelerin sürü psikolojisini (herding) desteklediğine dair çalışmalar bulunuyor (Vittas, 1998 ve Queisser, 1998). Sektör ortalamasında ağırlığı daha yüksek olan büyük fon yöneticilerinin yatırım stratejileri, genelde daha küçük portföy büyüklüğüne sahip fonların yöneticileri tarafından, sektör ortalamasından uzaklaşmamak için takip edilir. Bulgulara göre, büyük fonları yönetenler daha çok tahvil ve bono gibi düşük getiri-risk içeren menkul kıymetleri satın alır ve bu da sektörün tümünün getirisini düşürür. Bu nedenle sadece getiri üzerinden oluşturulmuş bir kriter yerine getiri ve riski birlikte dikkate alan bir kriterin daha sağlıklı olacağı düşünülüyor.

Nitekim yeni düzenlemede de “....gruplarda yer alan fonların niteliğine göre ‘sharpe rasyosu’ veya ‘sortino rasyosu’ gibi oranların daha sağlıklı sonuçlar verebileceğinin değerlendirilmesi halinde belirlenen fon grupları için komite kararıyla bu rasyolar da kullanılabilir” ifadesinin yer aldığını görmek sevindirici.

Yıllık dönem yerine daha uzun bir vade kullanılmalı

Bireysel emeklilik sistemi yapısı gereği uzun vadeli bir yatırım ufkunu içeriyor. Kısa vadeli performansı dikkate almak, portföy yöneticisinin uzun vadeli stratejisini gözden kaçırılmasına yol açabiliyor. Bu durum gerek portföye dahil edilen varlıkların vade yapısı ve çeşitlendirilmesi gerekse portföyün uzun vadede getirisi üzerinde olumsuz etkiler yaratabiliyor. Katılımcı açısından da ilk bakışta kısa vadeli getirilere odaklanmış fonlardan elde edilen yüksek kazançlar cazip görünse de uzun vadede birikimlerinin daha etkin biçimde değerlenememiş olmasının yıkıcı etkileri söz konusu.

Bu değerlendirmeler ışığında, performansın ölçülmesinde kullanılacak getiri döneminin 1 yıldan uzun olması daha faydalı olurdu diye düşünüyoruz.

Diğer hususlar

Bu düzenlemede performansı yetersiz olanlara yaptırım uygulanmasının yanı sıra başarılı fonlara da bir teşvik sistemi getiriliyor. Bu husustaki görüşlerimizi de bir sonraki yazımızda ele alacağız...

NOT: Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşlar listesinde yer almaktadır. Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık Ltd. Şti, Seri VII - 128.5 no'lu "Bireysel Portföylerin ve Kolektif Yatırım Kuruluşlarının Performans Sunumuna, Performansa Dayalı Ücretlendirilmesine ve Kolektif Yatırım Kuruluşları

LUDENS FON RATING EMEKLİLİK FONLARI REYTING SONUÇLARI

(31 Mayıs 2019 itibarıyla)

Kamu Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

Fon Kodu	Fon Adı	Yıldızı	Yıllık ortalama getiri (%)	Portföy Büyüklüğü (TL)	Katılımcı Sayısı
BEK	Fiba Em. ve Hay. Fiba Port. Borç. Araç. EYF	★★★★★	5.7	184.838.998	35.760
AVK	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★★★★★	6.2	133.615.547	11.613
IEG	NN Hay. Em. Borç. Araç. EYF	★★★★★	7.6	260.112.325	122.844
AH1	Anadolu Hayat Em. İki. Borç. Araç. EYF	★★★★★	5.1	2.124.111.266	351.947

Kamu Dış Borçlanma Araçları Emeklilik Fonları

HHG	Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★★★	23.5	455.889.672	107.766
AVB	AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24.0	1.477.062.499	283.697
EIF	Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★★	24.7	223.046.410	26.097

Hisse Senedi Emeklilik Fonları

GEH	Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★★	12.1	281.882.837	28.890
AZH	Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★	14.3	242.402.550	41.383
ALH	Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	14.2	364.571.449	62.081
CHH	Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★	17.4	66.350.871	20.597
HES	AXA Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★★	11.7	37.576.374	10.013

Esnek Emeklilik Fonları

AH0	Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★	13.8	959.593.966	145.441
CHM	Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★	11.1	26.338.659	11.692
HEB	AXA Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★	13.1	91.327.464	15.818
GHE	Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	13.9	657.825.731	80.627
BEE	Fiba Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★★★	12.0	46.869.056	15.937
IEE	NN Hay. Em. Den. Değ. EYF	★★★★★	11.4	328.685.143	161.788
FEA	Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★★	14.9	7.486.935	220

Standart Emeklilik Fonları

VEK	Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★★★	10.6	911.538.461	221.044
ATK	Anadolu Hayat Em. Stand. EYF	★★★★★	6.6	413.215.773	111.815
AMS	Allianz Yaşam ve Em. Stand. EYF	★★★★★	7.3	78.077.165	22.702
BNS	BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★★★	6.8	124.387.801	58.430

Notlandırma ve Sıralama Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ”de yer alan esaslar çerçevesinde notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunmaktadır. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin, notlandırma ve sıralama faaliyetinde bulunması uygun görülen kuruluşu listeye alması; notlandırma, sıralama ve diğer faaliyetlerinin kefil olduğu anlamına gelmeyeceği gibi, söz konusu faaliyete ilişkin bir tavsiye olarak da kabul edilemez.

“Keyif” ve sağlık için KEFİR için



Op. Dr. Selma Nihan Karakaya Çoban

Koşuyolu Sağlık Muayenehaneleri
Kadın Hastalıkları ve Doğum uzmanı

Fonksiyonel gıdaları geliştirmeye yönelik ilgi giderek artıyor. Çünkü insanlar daha sağlıklı olmayı ve hastalıklardan korunmayı amaçlıyor. Bu anlamda yüksek probiyotik aktiviteye sahip olan kefire olan ilgi de artıyor.

Kefir, sindirildikten sonra iyi hissettirdiği için “keyif” kelimesinden türetilmiş. Tarihsel olarak sağlıklı birlikte anılıyor. Örneğin, Sovyetler Birliği ülkelerinde sağlıklı insanlara bazı hastalıkların riskini engellemek için kefir tüketmeleri öneriliyordu. Sadece içindeki mikroflora değil aynı zamanda organik asitler gibi metabolik ürünlere bağlı olarak bu fermente sütün tüketilmesinin sağlık üzerine çeşitli yararları var. Doğu Avrupa, Rusya ve Güneybatı Asya’da geleneksel olarak tüketilen, Kafkas dağlarından köken alan bir içecek kefir.

19’uncu yüzyılın sonlarında dünyanın diğer bölgelerine yayılmış, günümüzde de besleyici ve tedavi edici özelliklerinden dolayı çeşitli toplumlarda günlük yiyecekler içinde tercih ediliyor.

İçinde yüksek miktarda bulunan mikroorganizmalar ve onların aktiviteleri kefirin doğal probiyotik, “21’inci yüzyılın yoğurdu” olarak görülmesini sağlıyor. Çeşitli çalışmalarda kefirin ve bileşenlerinin antimikrobial, antitümör, antikarsinogenik ve bağışıklık düzenleyici özelliğinin bu etkilere sahip diğer besinlerden daha fazla olduğu gösteriliyor.

Kefir; kendine özgü yoğunluğu, asidik tadı ve ağızda köpüren bir etkiyle karakterize fermente bir süt ürünü. Ticari olarak dondurularak kurutulmuş kefir kültürleri,

geleneksel kefir maya tanecikleri veya bu tanecikler süzildikten sonra kalan ürünün fermente edilmesiyle üretilebilir.

Kefir maya tanecikleri sarı-beyaz renkte, jelatinöz, çeşitli büyüklükte (0.3-3.5 cm çapı) olabilen ve bakteri, mantar karışımından oluşmuş bir çeşit yoğurt mayasıdır. Bu özel ortaklaşa yaşam, kefiri yoğurt gibi diğer fermente ürünlerden ayırır. Başarılı bir fermentasyondan sonra kefir parçacıkları eskisiyle aynı yeni parçacıklara bölünebilir.

Geleneksel olarak kefir üretiminde inek, koyun, keçi sütü kullanılır. Sütün zor bulunduğu veya dini nedenlerle tüketilmediği ülkelerde soya sütü de kullanılır.

Kefirin üretimi

Kefir üretiminin üç temel yolu vardır:

1. Doğal süreç
2. Rus metoduyla ticari süreç
3. Saf kültürle ticari süreç

Geleneksel doğal üretim, çeşitli miktarda taneciğin süte aşılması ve 18-24 saat arası 20-25 derece arasında fermentasyon şeklindedir. Fermentasyonun sonunda tanecikler süzülerek yeni bir fermentasyonda kullanılmak üzere süt içinde 1-7 gün saklanabilir. Süzölmüş kefir içeceği tüketime hazırdır, 4 derecede (buzdolabında) saklanabilir ve 3-12 gün içinde tüketilmesi önerilir. Taneciklerin başlangıç konsantrasyonu yani süt/tanecik oranı; pH, akışkanlık, en son laktöz konsantrasyonu ve son ürünün mikrobiyolojik profilini etkiler. Aşılama sıcaklığın 30 derecenin üzerinde olması bazı bakterilerin artmasına, bu artan bakteriler nedeniyle bazı bakteri



ve mayaların azalmasına neden olur. Rus metodu daha fazla miktarda kefir üretimine olanak verir ve seri bir fermentasyon sürecidir. Tane-ciklerin ilk fermentasyonundan süzölmüş olan ürün kullanılır. Ticari kefir üretiminde çeşitli yöntemler uygulanabilir ama tümü aynı prensibe dayanır. Depolama sırasında mayalar tarafından üretilen karbondioksit ürünün paketinde şişmeye neden olur. Paketleme sırasında bu akılda tutulmalıdır. Maya ve bakteri zinciri seçilerek oluşturulmuş ticari kültürlerle oluşturulmuş ticari kefir ürününün standardize edilmesi sağlanır. Böylece ömrü de 28 güne kadar uzamış olur. Ticari içecek pek çok ülkede bulunmasına rağmen geleneksel kefirin tüm özelliklerine sahip değildir. Yapılan çalışmalar geleneksel kefirin maya ve bakteri bakımından daha zengin olduğunu gösteriyor.

Kefirin yararları

Tarihsel olarak kefir; sindirim sistemi problemleri, hipertansiyon, alerjiler ve kalp hastalıkları gibi çeşitli klinik durumların tedavisinde önerilir. Ama kefir ürününün doğası gereği farklılıklar içerir ve bu da bilimsel ölçümleri güçleştirir.

Antiinflatuar ve iyileştirici etki

Kefir ve kefirin içindeki kefiranın antiinflatuar ve yara iyileştirici etkisi 7 gün boyunca kefir jelle tedavi edilen fareler üzerinde gözlenmiş durumda. Başka bir çalışmada ise bakterilerle enfekte yanık yaralarında iyileştirici etkileri gözlenmiş.

Antimikrobiyal etki

Yapılan araştırmalarda kefir taneciklerinden elde edilen bakte-

riilerin ve bu bakterilerin ürettiği bileşiklerin zararlı bakterilere karşı etkiler yaptığı gözlenmiş. Bu bileşikler sadece yiyeceklerle taşınan zararlı bakterileri ve içeceğin üretimi ve saklanması sırasında oluşan bakterileri azaltmakla kalmaz aynı zamanda barsak enfeksiyonu ve vajinal enfeksiyonların tedavisi ve korunmasında yararlı etkilere sahiptir.

Sindirim sistemi üzerine etkileri

Yine araştırmalara göre kefir tüketimi, bağırsak mukozasındaki yararlı bakterileri belirgin şekilde artırırken zararlı bakterileri azaltır. Sindirim sistemi hastalığı olanlarda ve ameliyat sonrası dönemde tedavide etkilidir. Rusya'da mide ve onikiparmak bağırsak ülserinin tedavisinde kefir kullanılıyor.

Bağırsıklık sisteminin uyarılması

Pek çok çalışmada kefirin bağırsıklık sisteminin çeşitli hücrelerini aktive ettiği gözlenmiş durumda.

Kolesterol düşürücü etki

Sebebi tam olarak bilinmemesine rağmen kefir, dışarıdan alınan kolesterolün ince bağırsaktan emilimini azaltması yoluyla kolesterol düşürücü etki yapıyor olabilir. Bir çalışmada, kolesterolden zengin beslenen farelerde total kolesterol, LDL kolesterol ve trigliserid seviyesinin belirgin azalırken, HDL kolesterolün değişmediği gözlenmiş. Hayvanların dışkılarındaki kolesterol ve trigliserid de belirgin olarak artmış.

Kanser önleyici etki

Kanser, tüm dünyada önemli bir ölüm sebebidir. Yapılan son çalışmalar 2030 yılında 13.2 milyon kansere bağlı ölüm, 20.3 milyon da yeni kanser vakası olacağı öngörölüyor. Bu durumda kanserden korunma stratejileri kritik bir öneme sahip. Kansere

sebebi olan faktörler içinde besin maddeleri, tüm dünyadaki kanser vakalarının yüzde 20-30'undan sorumlu. Yine çeşitli çalışmalara göre meyve, sebze ve fermente süt ürünlerinden zengin beslenmenin bazı kanser türlerinin riskini azalttığına dair deliller mevcut. Kefirin antikanser özelliği, içindeki probiyotik bakteri ve mayalar tarafından üretilen, hücre gelişimi, ölümü ve değişimini düzenleyen biyoaktif bileşenlere bağlıdır. Meme kanseri, lösemi, bağırsak kanseri, mide kanseri, deri kanseri olgularında yapılan çeşitli çalışmalarda kefirin normal hücrelere zarar vermeden kanser hücrelerinin erken ölümüne neden olduğu gözlenmiş.

Kemik erimesi (osteoporoz) üzerine etki

Osteoporoz; yaşlı insanlarda görülen, kolay kemik kırıklarına neden olan, sessiz kronik bir hastalıktır. Özellikle menopoz sonrası kadınlarda yetersiz kalsiyum alımı kemik kütesinin azalmasına, kırık riskinin artmasına neden olur. İlerleyen yaşla azalan böbrek fonksiyonları ve azalan bağırsak kalsiyum emilimi nedeniyle diyet kalsiyum ihtiyacı artar. Neredeyse yapılan tüm çalışmalar, kemik sağlığında gelişme olması için diyetle kalsiyum alımını gerekli buluyor. Fermente sütün kalsiyum metabolizmasını artırdığı veya menopoz sonrası kadınlarda kalsiyum kaybını yavaşlattığı kanıtlanmış durumda. Osteoporozu olan kadınlarda 6 ay boyunca günlük kefir kullanımının kemik kütle yoğunluğunu artırdığı gözlenmiş.

Kefir ve laktoz intoleransı

Kefir laktozu dönüştüren aktif bir enzim içerdiğinden, süttten daha az laktoz içerir. Bu yüzden laktoz intoleransı olan insanlar için de uygun bir içecektir.



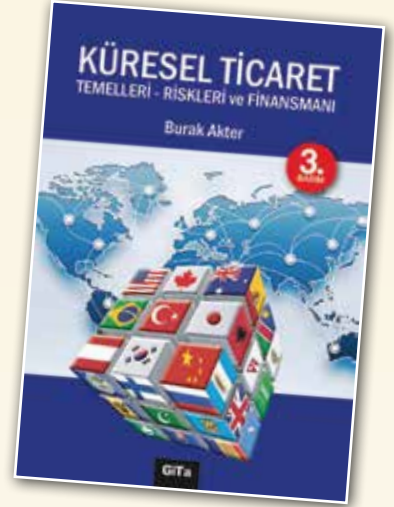
Küresel Ticaret / Temelleri, Riskleri ve Finansmanı

Burak Akter

GiTa Yayınları / 292 sayfa

Küresel Ticaret, esas olarak dış ticaret işlemlerinin uluslararası anlaşmalar, hukuksal altyapı ve ticari teamüllerle şekillenen temellerini verirken, bir yandan da farkında olmadan alınan risklere dikkat çekmek üzerine kurgulanmış bir kitap. Incoterms kurallarını yanlış kullanmaktan kaynaklanan riskler, dış ticaret sigortacılığı ile taşımacılık üzerine bazı önemli noktalar, akreditif ve garantilerin işleyiş teknikleriyle ilgili tehlikeler sadece ihracatçı ve ithalatçılar değil, dış ticaret işlemlerini finanse edenleri de tehdit ediyor. Kitabın satır aralarında dikkatli okura verilen mesajlarla sayısız risklerle ilgili uyarılar yapıyor.

Emtia Finansmanı bölümünde, CMA ve SMA sözleşmeleri, lisanslı depoculuk; Yapılandırılmış Finansman bölümünde, başlıca teknikler ve alacak finansmanı; yeni bir ödeme yöntemi olarak BPO'nun tanıtımı ve en son da dolandırıcılık girişimleriyle ilgili erken uyarı sinyalleri yer alıyor. Dış ticaretin finansmanında rol alan bankacılarla birlikte, dış ticaret dünyasının tüm aktörlerine yönelik, okuru fazla bunaltmadan bilgi ve tecrübe aktarmayı hedefleyen bir çalışma Küresel Ticaret.



Psikolojide Tipler

Carl Gustav Jung

Pinhan Yayıncılık / 512 sayfa

"Aslında bu çalışma, benim bakış açımın Freud'un ve Adler'ininkinden hangi yönlerde ayrıldığını anlatma ihtiyacından doğdu. Bu soruya cevap vermeye çalışırken tipler problemi karşımıza çıktı; zira kişinin yargısını daha baştan belirleyen ve sınırlayan onun psikolojik tipiydi. Bu nedenle, kitabım bireyin dünyayla, insanlarla ve şeylerle ilişkilerini ele alma çabasıydı. Bilincin veçhelerini, bilinçli zihnin dünyaya karşı alabildiği çeşitli tutumları tartışıyordu, dolayısıyla, klinik açı denebilen yerden bakıldığında bilincin psikolojisini oluşturuyordu."

20'nci yüzyıla ve günümüze yön

veren entelektüellerin başında gelen Jung henüz hayattayken İngilizce, Felemenkçe, Fransızca, Yunanca, İtalyanca, Japonca, Portekizce, Rusça, İspanyolca ve İsveççeye çevrilen bu başyapıt, yazarın pratik psikoloji alanında yaklaşık 20 yıllık çalışmalarının meyvesi. Sinir hastalarının tedavisinde bir psikiyatrin sayısız izleniminden ve tecrübesinden, her sosyal düzeyden kadınlar ve erkeklerle görüşmelerinden, dost ve düşmanla kişisel ilişkilerinden, son olarak kendi psikolojik tuhaflığının eleştirisinden biçimlenerek düşüncelerimde yavaş yavaş gelişmiş.

Tiranlar / Gücün, Adaletsizliğin ve Terörün Tarihi

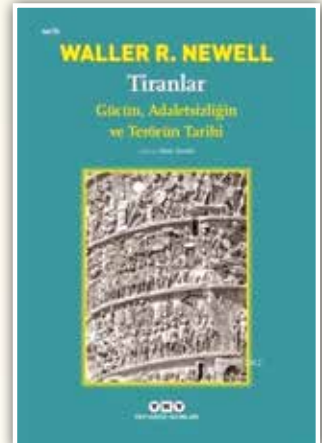
Waller R. Newell

Yapı Kredi Yayınları / 304 sayfa

"Özgürlükçü güçler dünyanın dört bir tarafında yeni canlanmış bir tiranlık ruhuyla karşı karşıya" diye anlatıyor Waller Newell, bin bir türlü tehlikeyi ortaya döktüğü bu etkileyici çalışmasında. Bu ruh kâh cihatçı terörizm, kâh Putin'in emperyalizmi ya da Çin'deki diktatörlük kılığına giriyor.

Bu kitapta, Homeros'un tunç çağı savaşçılarından itibaren Büyük İskender'in imparatorluğuna, oradan Roma İmparatorluğu'na, sonra ortaçağda Tanrı Şehri ile İnsan Şehri arasında geçen mücadelenin yol açtığı, Tudorları ve Büyük Petro gibi "aydınlanmış despotları" da içeren modern çağın devlet inşa eden despotlarına kadar tuhaf seyrini izlediğimiz tiranlığın neden daimi bir tehdit olduğunu göreceğiz.

Yazar, Nero'dan Kaddafi'ye kadar tiranlığın psikolojisini ve Jakoben terörünün binyıl devrimine dönüşmesiyle bunun nasıl değiştiğini araştırıyor.



P Kasko Sigortası

Peugeot marka araçlara özel
Groupama Sigorta güvencesi!



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



Groupama
SİGORTA

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



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

Üstelik hiçbir belge göndermenize gerek olmadan!

0850 7 24 0850
www.anadolusigorta.com.tr

**ANADOLU
SİGORTA**
Kaybetmek yok.