KRİZLERE KAFA TUTAN ÜLKE:
MACARİSTAN
›S.32





BODRUM'DA DEPREM
›S.37

KÜRESEL SİGORTACILIKTA BÜYÜMENİN LOKOMOTİFİ
›S.22

ÇİN

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

AĞUSTOS 2017 YIL: 33 / SAYI: 465 AYDA BİR YAYINLANIR



500 milyonluk sel hasarı

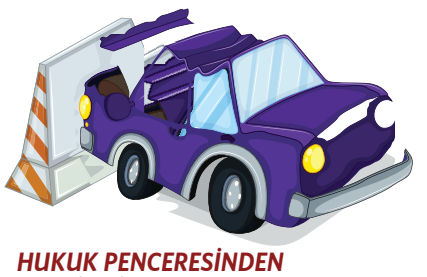
İstanbul'da 18 ve 27 Temmuz tarihlerinde gerçekleşen şiddetli yağışlardan dolayı meydana gelen seller hayatı felç etti. Pek çok araç kullanılamaz hale gelirken, çok sayıda ev ve işyeri zarar gördü. Sigortanın önemini bir kez daha ortaya koyan sel olayları neticesinde; kasko, konut ve işyeri sigortası poliçelerinden ödenecek hasarın 500 milyon lirayı geçebileceği öngörülüyor.

Sektör yöneticileri, bu tip afetlerden sonra sigortaya olan talebin arttığını, ancak bir süre sonra poliçelerin yenilenmediğini kaydettiler. Konutların %80'inin, araçlarınsa %75'inin bu tip afetlere karşı sigorta korumasının bulunmadığını söyleyen sektör temsilcileri, ülkemizde sigorta bilincinin mutlaka artırılması gerektiğinin altını çizdiler. ›S.18



MALİYETLER DİJİTAL TEKNOLOJİYLE DÜŞECEK

Artan rekabet, maliyet baskısı ve yasal zorunluluklar dijital dönüşümü zorunlu kılıyor. Sigorta şirketlerinin de dünyadaki değişen dinamiklere uyum sağlamaları ve kendilerini geliştirmeleri gerekiyor. Hasar yönetimi ve underwriting gibi alanlarda daha isabetli karar verebilen şirketler, dijital dönüşümle beraber işletim maliyetlerini de büyük oranda düşürmeyi hedefliyor. ›S.38



HUKUK PENCERESİNDEN TRAFİK SİGORTASI HAVUZU

Trafik sigortasında yüksek rizikolu sigortalılar için oluşturulan havuzun temelde doğru bir uygulama olduğunu söyleyen Prof. Dr. Samim Ünan, iyi yapılandırıldığı takdirde havuz uygulamasının trafik sigortasındaki pek çok sorunun çözülmesi için yerinde bir adım olacağını belirtti. Ünan, bu alanda makul çözüm için tüm tarafların görüşlerinin dikkate alınması gerektiğini söyledi. ›S.42

'SÜRÜCÜSÜZ' DEVRİM OTO BRANŞINI DÖNÜŞTÜRECEK

Danışmanlık şirketi KPMG, oto sigortalarında küresel prim üretiminin 2050 yılına kadar %70 oranında küçülerek 137 milyar dolar seviyesine inebileceği öngörüsünde bulundu. Geliştirdikleri aktüeryal model sayesinde sonucu hesapladıklarını açıklayan KPMG, dijital teknolojilerle birlikte değişimin hızlandığını ve bu değişimin oto sigortalarını tahmin edilenden daha büyük oranda etkileyeceğini belirtti. ›S.25





OTO BES'TE CAYMA ORANLARINI AZALTACAK DÜZENLEME BEKLENİYOR

1 Temmuz itibarıyla 3. etabın başladığı ve 14 Temmuz'a kadar 2.6 milyona yakın çalışanın katıldığı otomatik BES'te cayma oranlarının %60'a yaklaşması beklenmedik bir sonuç olarak değerlendiriliyor. Kamu otoritesinin cayma oranlarını azaltıcı düzenleme yapması bekleniyor. ›S.26

KATILIM SİGORTACILIĞI MEVZUATLA BÜYÜYECEK

Tekafül olarak da bilinen katılım sigortacılığında Türk sigorta sektörünün beklediği mevzuatın hazırlanması için düğmeye basıldı. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek tarafından müjdesi verilen mevzuat hazırlıklarının, ülkemizdeki katılım sigortacılığı faaliyetlerini hızlandırması ve yaygınlaştırması bekleniyor. ›S.34

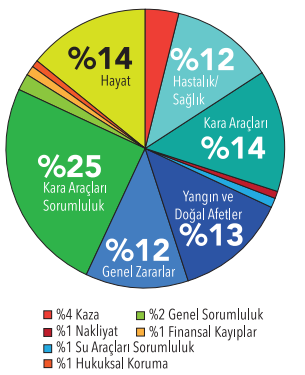
GULF SİGORTA FAALİYETE BAŞLADI

Gulf Sigorta 14 Temmuz itibarıyla Türkiye'de hizmet vermeye resmen başladı. Satın aldıkları AIG'den gelen güçlü branşların yanına inşaat ve yangın sigortalarını da ekleyeceklerini belirten Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, daha kârlı bir şirket olmak istediklerini kaydetti. ›S.16



6 AYDA REEL KÜÇÜLME

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı ilk 6 aylık verilere göre, sektör hayat dışında reel olarak %3 civarında küçüldü. 2016 yılında %70'in üzerinde büyüyen trafik branşının bu yılın ilk yarısında yaklaşık %11 oranında daralması reel küçülmede etkili oldu. 23 milyar liralık toplam prim üretiminin 20 milyar lirası hayat dışından, 3 milyar lirasıysa hayat branşından geldi. ›S.28



KASKODA DÖRT YIL ÜST ÜSTE TEKNİK KÂR

Kasko (kara araçları) branşında en son 2012'de zarar yazan sektör, son dört yılda kâr etti. 2013 ve 2014'te 700 milyon liranın üzerinde teknik kâr yazılan kaskoda, 2015'te 438 milyon lira, 2016'daysa 457 milyon lira teknik kâr edildi. Bu branşta ilk 10 şirketin dördünün bileşik rasyosu %100'ün altında gerçekleşti. Sektörün net hasar prim oranı ise %70'in altına geriledi. ›S.14

SİGORTACILIKTA INSURTECH ZAMANI

Insurtech'in sektörde yarattığı dönüşüm devam ederken, Okan Utkueri, sigortacılığa yön veren gelişmeleri yazdı. Bunlar arasında Lemonade'in kısa sürede hızla büyümesi, araçların hareketlerini izleyen telematiğin İtalya'da yaygınlaşması ve Apple ile Cisco arasında gerçekleşen işbirliği bulunuyor. ›S.54



SFS, sigorta dünyasına yenilikçi, uçtan uca, tam fonksiyonel çözümler sağlar.

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta

Hayat Dışı Sigortacılığı
Reasürans
Sağlık Sigortacılığı
Servis Sağlayıcılar
Banka Sigortacılığı
Hayat Sigortacılığı
İslami Sigortacılık
Sigorta Brokerleri
Alternatif Dağıtım Kanalları
Bireysel Emeklilik
Kredi Sigortacılığı
Sigorta Acenteleri

- *%100 Özelleştirme*
- *Çoklu Şirket*
- *Çoklu Dil*
- *Çoklu Para Birimi*
- *Çoklu Kanal*
- *Mobil Platform Uyumlu*
- *Bulut Mimari Uyumlu*
- *Kurumsal İş Kuralları Yönetimi Tabanlı (EBRM)*
- *Kurumsal İş Süreçleri Yönetimi Tabanlı (EBPM)*
- *Müşteri İlişkileri Yönetimi Tabanlı (CRM)*
- *Modül Tabanlı*
- *SOA Tabanlı*
- *Döküman Yönetim Sistemi Tabanlı (DMS)*
- *Web Tabanlı*
- *Satış Odaklı*
- *Hizmet Odaklı*
- *Performans Odaklı*
- *Kâr Odaklı*
- *Sigorta Bilgi Ağı (Ekosistemde yer alan tüm paydaşların entegrasyonu)*

www.sfs.com.tr

MAPFRE VAKFI VE KAÇUV'DAN TÜRKİYE'DE BİR İLK:

Çocuk Kanseri Bilgi Ağacı

Toplumsal gelişim, sağlık, kültür ve yol güvenliği gibi konularda sosyal sorumluluk projeleri yürüten MAPFRE Vakfı (Fundación MAPFRE) ve maddi sorunları nedeniyle kanser tedavileri aksama riski taşıyan çocuklar ve ailelerine destek sağlamak amacıyla kurulan Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV), Türkiye'de çocuk kanseri konusunu ele alan ilk portal olma özelliğini taşıyan Çocuk Kanseri Bilgi Ağacı'nı hayata geçirdi. Çocukluk çağı kanser tedavisi sürecinde ailelere destek olmak ve ebeveynlerin hastalık konusunda doğru bilgiye ulaşabilmelerini sağlamak amacı taşıyan portala Cocukkanseri.org adresinden ulaşılabiliyor.

MİSYONU BİLGİ KİRLİLİĞİNİ ÖNLEMEK

Çocuk Kanseri Bilgi Ağacı, çocuk kanseri konusunda haber, makale ve video içeriklerinin bir arada toplandığı bir platform olarak Türkiye'de ilk. Platform, ailelerin hastalıkla mücadele sürecinde daha bilinçli hareket etmelerine destek verecek. Aileler tek bir platform üzerinden kanser türleri, tedavi yöntemleri, çocuklara hastalığı anlatma ve ağız bakımında dikkat edilmesi gerekenler gibi farklı konulardaki eğitim videolarının yanı sıra kanser ve tedavi türlerine yönelik farklı kitaplara, broşürlere ve makalelere de ulaşabilecek. Ayrıca platform üzerinde gerçekleştirilecek canlı seminerler aracılığıyla ebeveynler, uzmanlarla bir araya gelerek merak ettikleri konularda sorular yöneltebilecek.

MAPFRE Vakfı'nın sağlık alanında toplumun yaşam kalitesini iyileştirmek gibi önemli bir amacı olduğunu belirten MAPFRE Vakfı Türkiye Sorumlusu Necla Aksoy "Çocuk yaşta görülen kanser vakalarının



çocukları ve ailelerini nasıl etkilediğini biliyoruz. Bu anlamda böyle bir projeyi hayata geçirmekten dolayı son derece mutluyuz. Çocuk Kanseri Bilgi Ağacı ile ebeveynlerin çocukluk çağı kanseri, tedavinin aşamaları, çocukta meydana gelen bedensel ve duygusal değişimler gibi pek çok konuda doğru bilgilere erişerek daha bilinçli ve bilgili olmalarını hedefliyoruz. Bu portalın hayata geçmesinde iş birliği yaptığımız KAÇUV'a da teşekkürlerimizi sunuyoruz" dedi.

MAPFRE Vakfı ile beraber topluma ve ebeveynlere çocukluk çağı kanseri hakkında güvenilir bilgiler sağlayacak olan "Çocuk Kanseri Bilgi Ağacı" portalını hayata geçirmekten dolayı çok mutlu olduklarını belirten KAÇUV Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. İnci Yıldız, şunları söyledi: "Her yıl Türkiye'de binlerce çocuğa kanser tanısı konuluyor. Uzun tedavi süreleri boyunca hem çocuklar hem de aileleri hastalık hakkında doğru bilgilere ulaşmakta zorluk çekiyor. Bununla beraber, hastalıkla mücadelede psikolojik desteğe de ihtiyaç duyuluyor. KAÇUV olarak, Çocuk Kanseri Bilgi Ağacı portalı ile çocuklarının kanser tedavileri boyunca ailelerine gereken desteği ve bilgiyi sağlayarak, bilinçlendirme yaratmayı hedefliyoruz. Bu projeyi bizimle işbirliği içerisinde hayata geçiren MAPFRE Vakfı'na gönülden teşekkür ederiz."

Çocuk Kanseri Bilgi Ağacı Projesi'nin Danışma Kurulu Prof. Dr. Feza Orhan, Prof. Dr. İnci Yıldız ve Prof. Dr. Tülin Tiraje Celkan'dan oluşuyor. Ayrıca Uzman Dr. Hande Kızılocak, Uzm. Dr. Gürcan Dikme, Yrd. Doç. Dr. Ömer Doğru, Sanat Terapisti Aslıhan Özcan, Psikolog Doktor Senem Zeytinoğlu Saydam, Hemşire Yasemin Alpay ve Hemşire Fatma Çakır da proje kapsamında çekilen videolarda konuşmacı olarak yer alarak destek veriyor.

MAPFRE Vakfı (Fundación MAPFRE) ve Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV), Türkiye'de çocukluk kanseri konusunu ele alan ilk portal olma özelliğini taşıyan Çocuk Kanseri Bilgi Ağacı'nı hayata geçirdi. Ailelerin çocukların hastalığıyla ve tedavi süreçleriyle ilgili doğru bilgileri edinerek daha bilinçli olmalarını sağlamayı amaçlayan portala, cocukkanseri.org adresinden ulaşılabiliyor.

MAPFRE Sigorta'nın Türkiye Merkez Ofisi'ne "LEED GOLD Sertifikası"

Türk sigorta sektörünün önde gelen şirketleri arasında yer alan MAPFRE Sigorta'nın Ocak 2017'de tamamlanan İstanbul Şişli'deki Torun Center'da bulunan yeni merkez ofisi, iç tasarım kategorisinde LEED Gold sertifikası aldı. Amerikan Yeşil Binalar Konseyi (USGBC) tarafından geliştirilen LEED® (Leadership in Energy and Environmental Design) değerlendirme sistemi, dünyanın en yaygın ve prestijli yeşil bina derecelendirme programlarından biri olarak faaliyet gösteriyor.

MAPFRE Sigorta Türkiye merkez ofisi sürdürülebilir arazi, tasarruflu su kullanımı, enerji verimliliği, malzeme seçimi ve iç ortam kalitesinde yüksek performans elde etmek hedefiyle gerçekleştirdiği pratik ve ölçülebilir uygulamaları ve çözümleriyle, LEED sertifikası almaya hak kazandı. Yaklaşık 10 bin metrekarelik alanda 550 kişinin görev aldığı ofisin tasarımı ve inşaatı sırasında uygulanan stratejiler sayesinde yüksek seviyelerde enerji ve su tasarrufu sağlanarak, hem su ve enerji tüketim değerleri azaltıldı hem de işletme giderlerinde önemli kazançlar sağlandı. Bina içinde uygulanan stratejilerle MAPFRE çalışanları ve ziyaretçiler için sağlıklı ve verimli bir çalışma ortamı da oluşturuldu. İnsan sağlığına zararlı hiçbir kimyasal malzemenin (kaplama, mobilya, aydınlatma vb.) kullanılmadığı ofiste, fiziki yerleşim de gün ışığından maksimum seviyede faydalanılacak şekilde planlandı. Isıtma, soğutma, havalandırma ve aydınlatmalar



MAPFRE Sigorta, Mecidiyeköy Büyükdere Caddesi no: 74 Torun Center D Blok'taki 10 katta hizmet veriyor.

tasarlanırken yüksek verimli cihazlar seçildi. Ofis çalışanlarının kullanacağı bilgisayar, yazıcı, kafeterya cihazları gibi ürünlerin tümünde de daha az enerji harcayan modeller tercih edildi.

Amerikan Yeşil Binalar Konseyi Başkanı ve CEO'su Mahesh Ramanujam, "LEED sertifikasına ulaşmak, sürdürülebilir uygulamaları yürütmekten daha büyük önem taşıyor. Bu sertifika, dünyayı daha iyi bir yer haline getirme ve insanları daha iyisini yapmaya teşvik etme taahhüdünü temsil ediyor" dedi.

MAPFRE Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Volkan Babür ise Türkiye Merkez Ofisi projesinin MAPFRE'nin tüm dünya ülkeleri içerisinde de en iyi tasarlanmış ve en verimli ofislerden biri olarak kabul edildiğini belirtti. Babür, sözlerine şöyle devam etti: "MAPFRE'nin faaliyet gösterdiği ülkeler içinde LEED Gold sertifikasını almaya hak kazanan iki ofis binasından birinin Türkiye olması MAPFRE'nin doğaya ve Türkiye'ye verdiği önemin bir göstergesi. MAPFRE Sigorta olarak sürdürülebilirliği temel prensip ediniyor, dünyanın korunması, mevcut kaynakların daha verimli kullanılması için üzerimize düşeni yapıyoruz. Bu sertifika da bizim gurur kaynağımız" dedi.

TÜRKİYE'DE 2.2 MİLYON MÜŞTERİ

Dünyada 5 kıtada 100'den fazla ülkede; sağlık, oto, konut, ferdi kaza, seyahat, işyeri, tekne, nakliyat, mühendislik, tarım, özel riskler, sorumluluk, zorunlu sorumluluk konularında faaliyet gösteren MAPFRE Sigorta, 2007 yılından beri Türkiye'de hizmet veriyor. Nisan 2017 itibarıyla MAPFRE Sigorta'nın Türkiye'de bireyselde 2 milyon 170 bin 340, kurumsalda ise 120 bin 431 müşterisi bulunuyor.

Artan afet hasarlarına rağmen henüz sigortalılık oranı yetersiz

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, son yıllarda özellikle iklim değişikliklerinin de etkisiyle doğal afetlerin ve buna bağlı hasarların artmaya başladığını söyledi. Hancıoğlu, artan doğal afet hasarlarına karşın, henüz ihtiyari yangın branşında sigortalılık oranımızın dünya ortalamalarına göre oldukça geride olduğunu da ifade etti.

HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, deprem algısı konusunda dönüm noktası olmuş 17 Ağustos 1999 depreminin üzerinden geçen 18 yılın ardından DASK'ı ve yangın sigortasını değerlendirdi. 17 Ağustos depreminden sonra kurulan ve 2016 sonu itibarıyla 7.5 milyon adedi aşan deprem teminatlı konut adediyle DASK'ın önemli gelişmeler kaydettiğini belirten Hancıoğlu, "Ödenebilir seviyedeki primlerle Zorunlu Deprem Sigortası'na konu konutların depreme karşı güvence altına alınması ve depremin ülkemize getireceği mali yükümlülüklerin sigorta ve reasürans yolu ile sermaye piyasalarına dağıtılması oldukça önemli. Buna ek olarak, DASK'ın hasar ödeme kapasitesinin artırılması amacıyla çıkardığı afet bonosu ile yapılandırılmış sermaye piyasalarında kapasite artışına gidilmesi ve devlet tarafından reasürans desteği sağlanması, ihtiyaç anında DASK'ın elini güçlendiren gelişmeler" dedi.

'DASK'TA SİGORTALILIK ORANI DAHA DA İYİLEŞTİRİLMELİ'

1999'da 500 bin adet olan deprem teminatlı konut sayısının bugün 7.5 milyonu aştığını, sigortalılık oranının %45 seviyelerine geldiğini aktaran Hancıoğlu, buna karşın, hâlâ bu rakamların yeterli olmadığını ifade etti. Ülkemizin bulunduğu coğrafi konumu ve deprem riskine açıklığını da düşündüğümüzde bu oranın daha da iyileştirilmesi gerektiğini vurgulayan Hancıoğlu, bu anlamda, elektrik ve su aboneliklerinde DASK poliçelerinin yaptırılmış olma zorunluluğu ve buradaki kontrollerin daha sıkı yapılmasının sigortalılık oranına olumlu katkı yapacağını kaydetti.

'ALTYAPI EKSİKLİKLERİ HASARI YÜKSELTİYOR'

Son yıllarda özellikle iklim değişikliklerinin de etkisiyle doğal



afetlerin ve buna bağlı hasarların artmaya başladığına değinen Hancıoğlu, "Buna ülkemizdeki altyapı eksikliklerini ve plansız şehirleşmeyi de eklediğimizde her yıl özellikle sel–su baskını, fırtına ve kar ağırlığı kaynaklı büyük hasarlar ile karşı karşıya kalıyoruz. Kamu otoritesinin şehir planlama ve altyapı çalışmalarına eğilmesi, bu alanda projeler geliştirmesi soruna daha kalıcı çözümler bulabilmek için faydalı olacaktır. Ayrıca yeni yapılan binalar proje aşamasında arazi yapısı, coğrafi konum, çevresel faktörler de göz önüne alınarak tasarlanmalı ve gerekli önlemler en baştan alınmalıdır" diye konuştu.
Artan doğal afet hasarlarına karşın, henüz ihtiyari yangın branşında sigortalılık oranımızın dünya ortalamalarına göre oldukça geride olduğuna dikkat çeken Hancıoğlu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Türk sigorta sektörüne bakıldığında daha ziyade zorunlu sigortaların belirgin bir ağırlığının olduğu gözlemlenmekte. Zorunlu sigortaların dışındaki branşlarda ise daha çok frekans hasarların yaşandığı ve insanların hasar deneyimlerinin daha fazla olduğu kasko gibi branşlarda ürün ve hizmetlerin bilinirliğinin fazla olduğu görülmektedir. Dolayısıyla öncelikle toplumun risk algısı geliştirilmeli ve farkındalıkları artırılmalı, maruz kaldıkları risklerin ve bunların etkilerinin iyi anlatılması gerekmektedir. Bu doğrultuda aynı riske maruz toplulukların hedef alınarak, bilgi ve deneyimlerinin aktarılması yararlı olacaktır."

'SATIN ALMA GÜCÜ ARTTIKÇA SİGORTAYA İHTİYAÇ DA ARTAR'

Risk yönetiminin temel ilkelerinin okullarda müfredata adapte edilmesinin de, sigorta bilincinin topluma temelden aşılanması açısından fayda sağlayacağını dile getiren Hancıoğlu, "Ayrıca, toplumun satın alma gücü yükseldikçe, sigortalanacak kıymetler ve sigortaya ayrılabilir fonlar artmaktadır. Bu gelişmelere paralel olarak sigorta ürünlerinin bilinirliğinin artırılması önemli bir ihtiyaç haline gelmektedir" dedi.
2017'nin ilk yarısını yangın ve doğal afetler branşı açısından değerlendiren Hancıoğlu, konu hakkında şunları söyledi: "Milli Reasürans'ın açıkladığı hasar verilerine göre hayat dışı branşlarda sigorta şirketleri, 2017 yılının ilk altı ayında 2016 yılının aynı dönemine göre yaklaşık %7.5 oranında prim artışı kaydetti. Yangın ve doğal afetler branşında ise yine aynı dönemlere göre bu yıl artış %21 seviyelerinde gerçekleşti."
HDI Sigorta olarak bu yılın ilk yarısında kendilerine isabet eden büyük montanlı bir hasar olmadığını da belirten Hancıoğlu, "Ancak iklim değişikliğinin etkisi ile tabiat olayları kaynaklı hasarlarda sektör olarak gerek adet gerekse tutarda önemli bir artış olduğu gözlendi. Bu branşta ilk 6 ay içerisinde bildiğimiz kadarıyla sektörde 10 milyon liranın üzerinde biri doğal afet, dördü yangın hasarı olmak üzere 5 adet hasar yaşandı. Bu hasarların da ambalaj imalatı, kimya tesisleri, mobilya imalatı gibi yangın yükü yüksek faaliyet kollarından geldiğini görüyoruz" dedi.

'SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINA SEKTÖRÜN DESTEĞİ ÖNEMLİ'

Sektördeki şirketler olarak sivil toplum kuruluşlarına ve doğal afetler konusunda çalışan derneklere verilen destekleri artırmalarının şart olduğunun altını çizen Ceyhan Hancıoğlu, "Bu konuda HDI Sigorta olarak önceki dönemde AKUT'a sponsor olduk. AKUT'un trafik sigortalarını üstlendik ve deprem haftası etkinliklerinde hazırlanan afişlerin Türkiye geneline ulaştırılmasına destek verdik. Bundan sonraki süreçte de elimizden geldiğince AKUT'a ve benzer kuruluşlara desteğimizi devam ettirmeye çalışacağız" diye konuştu.

HDI SİGORTA'DAN EV VE İŞYERLERİNE 4 FARKLI ÜRÜN

Ceyhan Hancıoğlu, HDI Sigorta'nın bu alanda sunduğu ürünleri şu şekilde anlattı: "Evlerini sigortalamak isteyen sigortalılarımız için 4 farklı ürünümüzle hizmet veriyoruz.
- Konut ve DASK + Konut ürünlerine ek olarak banka kanalı için Bankasürans Konut + ve İlk Ateş Konut ürünlerimiz bulunuyor.
- Site yönetimleri ve gayrimenkul şirketlerinin ihtiyaçlarına cevap vermek için Ortak Yerler ürünü ile siteler ve ortak alanlara hizmet veriyoruz.
- Sigortalılarımızın ticari ve sınai işletmeleri için Yangın ve Ticari paket ürünlerimizin yanında, sigorta bedeline ve faaliyet kollarına göre Kobi ve Altın Kobi ürünlerimiz bulunuyor. Bu paket ürünler içerisinde, sigortalılarımızın ihtiyacına göre yangın ve doğal afet branşlarına ek olarak sorumluluk, mühendislik , nakliyat branşlarına ait teminatlar sağlayabiliyoruz. Böylece tek poliçe ile farklı branşlardaki ihtiyaçlarına çözüm üretebiliyoruz.
- Bunlara ek olarak; belirli iş kollarına özel teminatlarla genişletilmiş Otel Paket, Eczane Paket, Akaryakıt İstasyonu Paket, Oto Plaza Paket gibi ürünlerle sigortalılarımıza hizmet veriyoruz.

Bu alanda sigortalıların ihtiyaçlarına cevap verecek kolay anlaşılır, ulaşılabilir ve basit ürünlerle ürün yelpazemizi de genişletmeyi planlıyoruz."

Fairfax, Türkiye'ye inanıyor

Türk sigorta sektöründe Turins Sigorta'yı alıp Gulf Sigorta olarak yolculuğa başlayan, geçtiğimiz yıl ise AIG Sigorta'yı satın alan Kanadalı finans devi Fairfax Financial Holding'in hedefleri büyük. Kanada merkezli Fairfax Financial Holding ile Kuwait Projects Company'nin (KIPCO) hissedarı olduğu Gulf Sigorta, Fairfax'tan iki önemli ismi Türkiye'de ağırladı. Fairfax Financial Holding Başkanı ve COO'su Andrew Barnard ile Fairfax International Başkan ve CEO'su Bijan Khosrowshahi, Gulf Sigorta çalışanları ile bir araya gelerek bilgilendirme yaptı.

Fairfax ve KIPCO'nun hissedarı olduğu Gulf Sigorta, Türkiye sigorta pazarına 2016 yılının son aylarında Turins Sigorta'yı alarak giriş yapmıştı. Türkiye sigorta sektöründeki ikinci önemli satın almasını da AIG Sigorta'yı bünyesine katarak gerçekleştiren GIG, Gulf Sigorta ve AIG'nin birleşme süreçlerine ilişkin yasal yükümlülükleri 14 Temmuz 2017 itibariyle tamamlayarak Gulf Sigorta markası altında faaliyetlerini sürdürmeye başladı. Bu kapsamda Fairfax Financial Holding'ten Başkan ve COO Andrew Barnard ile Fairfax International Başkanı ve CEO'su Bijan Khosrowshahi Gulf Sigorta çalışanları ile bir araya gelerek Türkiye hedefleri hakkında bilgilendirme yaptı.

'AIG SİGORTA'YI SATIN ALMAKTAN ÇOK MUTLUYUZ'

Andrew Barnard bir süreden beri Türkiye pazarı için fırsat beklediklerini ve AIG Sigorta'yı Fairfax grubuna



Ayşe Gardet, Bijan Khosrowshahi, Süleyman Sağıroğlu ve Andrew Barnard (soldan sağa).

dahil etmiş olmaktan çok mutlu olduklarını belirtti. Söz konusu satın alma sürecinde Gulf Insurance Group gibi çok iyi bir ortakları olduğunun altını çizen Barnard, "Fairfax'ta merkezi olmayan bir yönetim anlayışını benimsiyoruz. Bu yönetim anlayışı da, şirket CEO'larının şirketlerin yönetiminde otorite sahibi ve Underwriting performansından sorumlu olması anlamına geliyor" diye konuştu. Barnard, merkezi olmayan bir yönetim anlayışı olsa da, Fairfax bünyesinde farklı ülkelerde faaliyet gösteren şirketler arasında işbirliğini, deneyim ve bilgi paylaşımını teşvik ettiklerini ifade ederek konuşmasına şöyle devam etti: "Geçtiğimiz birkaç senede şirket satın alma konusunda güzel adımlar attık. En büyük satın almalarımızdan biri olacak Allied World Insurance'ın satın almasını da 2 ay içerisinde sonuçlandırmayı hedefliyoruz. AIG'den satın alınan şirketler ve Allied World Insurance'ın satın almasının tamamlanması sonrasında prim üretimimizin 14 milyar dolara yaklaşacağını öngörmekteyiz."

Fairfax kültüründen de bahseden Barnard şöyle konuştu: "İsmimizin anlamı ile başlayabiliriz. Fairfax ismi adil ve dostça satın alma anlamına gelen "fair and friendly acquisitions" kelimelerinin birleşmesinden oluşmuştur. Şirket CEO'muz Prem Watsa'nın da dediği gibi "İş yapmak, para kazanmaktan öte bir şeydir, içinde bulunduğumuz topluma vermeyi de gerektirir." Barnard, konuşmasını "Türkiye'de büyümeyi hedefliyoruz ve gelecekle ilgili iyimseriz. Türkiye'nin ciddi bir potansiyele sahip olduğunu düşünüyoruz" diyerek tamamladı.

'İŞ YAPARKEN UZUN VADELİ DÜŞÜNÜYORUZ'

Fairfax International Başkan ve CEO'su Bijan Khosrowshahi ise, Türkiye'deki faaliyetlerini FAIRFAX ve KIPCO ortaklığı ile kurulan ve Gulf Insurance Group'un Gulf Sigorta markası ile sürdüreceklerini belirterek, "Merkezi olmayan yönetim anlayışımızın bir uzantısı olarak, Gulf çatısı altında, müşterilere ne şekilde hizmet vereceğinize sizler karar vereceksiniz ve Fairfax grubuna dahil diğer şirketlerin deneyimlerinden rahatlıkla faydalanabileceksiniz" dedi. Khosrowshahi, iş yaparken uzun vadeli düşündüklerini, hedefleri de uzun bir zaman dilimine yaydıklarını, şu ana kadar satın aldıkları hiçbir sigorta şirketini satmadıklarının altını çizerek, "Dünyada, kazandığımız paranın kâra ait bölümünün yaklaşık %2'lik kısmını, sosyal sorumluluk projelerine yatırıyoruz. Türkiye'de de bu tarz projelere yatırım yapmayı planlıyoruz" şeklinde konuştu.

Gulf Sigorta'nın hissedarı Kanadalı finans devi Fairfax Financial Holding'in iki önemli ismi Türkiye'yi ziyaret etti. **Fairfax Financial Holding Başkanı ve COO'su Andrew Barnard**, "Türkiye'nin ciddi bir potansiyele sahip olduğunu düşünüyoruz" dedi.

GULF SİGORTA'YA GÜÇLÜ FİNANSAL DESTEK

2013 yılından bu yana Turins Sigorta adıyla hizmet veren şirket, 2016 yılı Haziran ayında çok uluslu Gulf Insurance Group K.S.C.P'nin yatırımı ile "GULF SİGORTA" olarak Türkiye pazarına hizmet vermeye başladı. Türkiye'nin en beğenilen sigorta markası olma vizyonuyla yola çıkan Gulf Sigorta, çok uluslu yapısının vermiş olduğu bilgi ve birikim avantajıyla, Türkiye'de hem kurumsal hem de bireysel sigortalarda hizmet veriyor. Şirket, "Güçlü finansal yapısı ile uzmanlaştığı ürün branşlarında, müşterilerine güvencenin başladığı andan itibaren alacağı eşsiz hizmeti garantisiyle Gulf Sigorta kısa zamanda farkını ortaya koymuştur. Bu vizyonla çıktığımız yolda sektörün ve Türkiye'nin ihtiyaçlarına en uygun ürünleri geliştirmek ve kolay erişilebilir satış kanallarımız ve müşteri hizmetlerimiz ile güvenebilecekleri, uzun vadeli sigorta partneri olmak Gulf Sigorta olarak en öncelikli hedeflerimiz arasındadır" şeklinde açıklamalarda bulundu.

GIG'İN TEMELLERİ 1962'DE ATILDI

%44 hissesi Kuwait Projects Company (KIPCO), %41,4 hissesi Fairfax Financial Holdings Limited ve kalan hisseleri Hazine ve halka açık olan Gulf Insurance Group (GIG) K.S.C.P'nin temelleri 1962 yılında atıldı. Gulf Insurance Group, bölgesindeki iki dev şirketin bilgi ve tecrübesinin ortaklığında 11 farklı ülkede 16 şirketle faaliyetine devam ediyor.

KIPCO: ATLANTİK'TEN KUZEY AFRİKA'YA

Operasyonları Atlantik Okyanusu'ndan Arap Denizi'ne, oradan da Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesine uzanan KIPCO finansal hizmetler, medya, üretim ve gayrimenkul gibi sektörlerdeki işletmeleri ile 60'ın üzerinde şirketten oluşuyor ve 24 ülkede 12.000 kişiyi istihdam ediyor. 1975'te kurulan KIPCO, Ortadoğu ve Güney Afrika'nın başarılı şirketlerinden biri.



SİGORTA VE REASÜRANS ONDAN SORULUYOR

Amerika ve Asya'da pek çok sigorta şirketinin sahibi olan Kanada/ Toronto merkezli Fairfax, aynı zamanda Polish RE, Odyssey RE, Advent, Singapore RE ve farklı 6 reasürans şirketi ile Lloyds sendikası lideri Brit Insurance'ın da sahibi konumunda.

27X39 cm



Dijital Sigortacılık yükleniyor...

QUICK SİGORTA

www.quicksigorta.com

Liberty ile seyahat sağlık poliçesi satışı kolaylaşıyor

Liberty Sigorta, 2016 yılında yurtdışına seyahat eden kişi sayısında %13'lük bir azalma olmasına rağmen tüm dağıtım kanallarına sunduğu kolay poliçe tanzim ekranları sayesinde bu branştaki üretimini %50 oranında artırmıştı. 2017 yılında da bu branştaki büyümesine devam eden Liberty Sigorta şimdi de aracılarına kendi web sitelerinden poliçe satışı imkanı sunuyor.

'ARACILARIMIZIN SATIŞLARINI ARTIRMAYI HEDEFLİYORUZ'

Özellikle bireysel ürünlerde daha fazla büyümeyi hedeflediklerini söyleyen Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, bireysel ürünlerin satışındaki en önemli konunun rekabetçi fiyat ve komisyon ile beraber poliçe tanzimindeki kolaylık olduğunu söyledi. Bu bağlamda bu yıl geliştirilen seyahat sağlık iframe uygulamasının talep gördüğünü ve bu ürüne odaklanmak isteyen aracıların satışlarını artırmaya başladığını vurguladı.

Halil Bay sözlerine şöyle devam etti: "Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile birlikte web sitesinden yapılan satışlarda dağıtım kanallarını çok daha büyük riskler bekliyor. Web sitesinden satış yapan aracıların bu risklerini yok edebilmesi için büyük yatırımlar yapmaları ve ileri teknolojik çözümleri kullanmaları gerekiyor. Bu da, bireysel ürünleri web sitesinden satmak isteyenler için oldukça geniş kapsamlı bir konu ve her aracının bunun üstesinden gelmesini bekleyemeyiz. Tam da bu ihtiyaca hizmet etmek için geliştirdiğimiz iframe çözümü büyük bir kolaylık sunuyor. Aracıların web sitesinde istenilen yere monte edilen bu alan sanki web sitesinin bir parçasıymış gibi görünmesine rağmen aslında Liberty Sigorta'nın sistemine bağlı güvenli bir ara yüz. Aracının web sitesini ziyaret eden tekil kullanıcıların, seyahat sağlık poliçelerini satın alırken girdikleri kredi kartı ve T.C. kimlik numarası gibi verileri web sitesinde depolanmaz anında Liberty Sigorta sistemine transfer olur. Böylece tüm veriler sanki sigorta şirketinin sisteminden poliçe kesiliyormuş gibi güvenli bir şekilde depolanır."

LIBERTY'DEN SEYAHATTE GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİ

Seyahat sigortaları ile ilgili geniş bir ürün yelpazesi olan Liberty Sigorta'nın, eğitim amaçlı yurt dışına çıkan öğrenciler için de ayrı bir ürünü bulunuyor. Bu ürün kapsamında öğrencilerin acil sağlık sorunları 30.000 euro ile 100.000 euro arasında seçilen alternatife göre yurtdışında kalma süresi sınırı olmaksızın poliçe süresince temin ediliyor.

KAYBOLAN BAGAJA KADAR PEK ÇOK TEMİNAT VERİLİYOR

Ayrıca yurt içi seyahat sevenleri de unutmayan Liberty Sigorta, yurt içi acil sağlık sorunlarına poliçede yazılı limit ve kapsam ile teminat veriyor. Bu poliçeyi satın alan sigortalılar ilave olarak danışmanlık, nakiller, riskin gerçekleşmesi durumunda turun iptali veya kaybolan bagajlarının belirli bir limitle temini gibi birçok teminatın da sahibi oluyor.

Geçen yıl, tüm aracılarına seyahat sağlık poliçelerini 3 adım ve 30 saniyede tanzim etme kolaylığını sunan Liberty Sigorta, şimdi de aracıların kendi web sitelerinden poliçe satma fırsatı veriyor.


Halil Bay

Konut poliçelerinde klima ve kombi bakımı

Konut poliçelerinde de agresif büyüme iştahları olduğunu söyleyen Liberty Sigorta Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Halil Bay, bu ürünün daha kolay satılabilmesi için sigortalılar tarafından ilgi gören klima ve kombi bakımı hizmetini de konut ürününe eklediklerini belirtti. Bu geliştirme ile Liberty Sigorta'dan konut poliçesi alan her sigortalı yılda birer defa kombi ve klimasının bakımını ücretsiz olarak yapabilecek. Sektörde bu hizmeti sağlayan bazı şirketlerin olduğunu da sözlerine ekleyen Bay, bu yenilik ile konut ürünlerinin rekabet gücünün arttığını belirtti.



Liberty Sigorta'dan farklı bir ürün: Fine Art Sigortası

Liberty Sigorta yeni ürünü Fine Art Sigortası ile tablo, heykel, özel koleksiyonlar gibi sanatsal değer taşıyan eşyaları sigorta korumasına alıyor.

Fine Art Sigortası ile ikamet ya da faaliyet gösterilen yerlerdeki satış, sergileme ya da dekorasyon amacıyla bulunan tablo, heykel, özel koleksiyonlar ile kıymetli madenden mamul eşya ve konutlardaki ziynet eşyalarının göreceği zararlar teminat kapsamına alınıyor. Bu sigorta kapsamında, sanat galerilerindeki ve müzelerdeki kıymetler için de teminat verilebiliyor.

Ürün kapsamı, istenildiği takdirde restorasyon veya nakliye risklerini de içine alacak şekilde genişletilebiliyor. Tüm bu teminatlar, Londra piyasasında bu konuda 30 yıllık uzmanlığı olan grup şirketi tarafından sağlanıyor.

Liberty Fine Art Sigortası, basit bir ifade ile sanatsal değer taşıyan kıymetlerin teminat altına alınmasını sağlayan ve genellikle ülkemizde bulunması son derece zor olan bir sigorta çeşidi.



KOBİ'LERE SESLENİYORUZ!

İŞLERİNİZİ YAPARKEN NE KADAR DA ÇOK
SORUMLULUK ALIYORSUNUZ!

GELİN YÜKÜNÜZÜ PAYLAŞALIM.
ÜSTELİK İSTEMEDİĞİNİZ GÜVENCELERE
PARA ÖDEMEK YOK!

RAY SİGORTA
KOBİ SORUMLULUK SİGORTASI

raysigorta.com.tr | RAY SİGORTA VIENNA INSURANCE GROUP | 444 4 729

TARSİM prim üretimini yüzde 19 artırdı

Devlet Destekli Tarım Sigortası Sistemi çerçevesinde, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre prim üretiminde %19 oranında artış yaşandığı bildirildi. Poliçe adedinin 1.4 milyona, sigortalanan varlık bedelinin 23 milyar liraya, sigortalanan alanların 21 milyon dekara, sigortalı büyükbaş ve küçükbaş hayvan adedinin ise %33 artış ile 1.2 milyona ulaştığı belirtildi. 2017 yılında buğday ürünü için uygulamaya alınan İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'nın ülke genelinde, üreticiler tarafından ilgiyle karşılandığı aktarılırken, bu branşta 70 bin adede yakın poliçe üretildiğinin altı çizildi.

Bu yıl alınan yaklaşık 235 bin adet hasar ihbarını takiben, dosyaları tamamlanan üreticilere Genel Şartlar, Tarife ve Talimatlar çerçevesinde, 244 milyon lira ödeme yapıldığı ve ürünlerin poliçe bitiş tarihleri doğrultusunda önümüzdeki günlerde 521 milyon lira daha tazminat ödemesi yapılacağı bildirildi.



Hasar ihbarlarında ağırlıklı olarak dolu, don ve fırtına gibi sebeplerin, kayısı, buğday, fındık, üzüm gibi ürünlerin, Malatya, Manisa ve Giresun gibi illerin öne çıktığı belirtildi.

Ülkemizde 10 yılı aşkın süredir üreticinin hizmetinde olan TARSİM prim üretimini %19 artırdı.





TARSİM, global düzeyde faaliyet gösteren reasürans şirketleriyle Kayseri'de buluştu.

Reasürörler Kayseri'de ağırlandı

TARSİM, geçtiğimiz günlerde, Kayseri'de, Hannover Re, Scor, Mapfre Re, Swiss Re ve Munich Re yetkililerini ağırladı.

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ile Genel Müdürlük ve Adana Bölge Müdürlüğü yetkililerinin de katıldığı ziyarette, 2017 yılında uygulamaya alınan İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası ile ilgili bilgiler verilerek, farklı lokasyonlardaki buğday tarlalarında uygulamalar yapıldı.

Aynı gün, Kayseri'nin Yeşilhisar ilçesinde don riskine maruz kalan bir elma plantasyonu ve Niğde'nin Bor ilçesine bağlı Kızılca köyünde hayvan işletmesi ziyaret edildi.



tarsim.gov.tr 0850 250 82 77

ÇALIŞANLARINA GÖRE SOMPO JAPAN SİGORTA'NIN EN ÇOK ÖNE ÇIKAN KÜLTÜR ÖZELLİĞİ:

Yenilikçilik ve uzun vadeli bakış

Şirket kültürünü analiz etmek için yaptıkları araştırmanın sonuçlarını açıklayan **Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli,** çalışanlarının Sompo Japan'ı yenilikçi ve vizyoner olarak tanımladığını ifade etti.

Sompo Japan Sigorta İnsan Kaynakları ve Akademi Genel Müdür Yardımcısı Işın Mengenli, bu sene 15. yıllarını kutladıklarını ifade etti. "Geçen yıl, sektördeki en önemli büyüme hamlesini yapan şirket olarak, bizi biz yapan kültürümüzü analiz edelim istedik" diyen Mengenli, şunları söyledi: "Bize göre bir şirketin başarısında en önemli faktör, o şirketin sahip olduğu kültürdür. Şirket kültürü şirkete özgündür, oluşturması yıllar alır ve bu nedenle taklit edilemez."

"ÜRÜNLER, METODOLOJİLER, SİSTEMLER TAKLİT EDİLEBİLİR, ANCAK ŞİRKET KÜLTÜRÜ ŞİRKETE ÖZGÜDÜR."

Sompo Japan Sigorta çalışanlarından bu ekibin bir üyesi olarak, şirketin hangi kültür özelliklerini taşıdığını hissettiklerini değerlendirmelerini istediklerini belirten Mengenli, "Sadece bugünü de sormadık. Gelecekte onlara göre ideal kültürümüz nasıl olmalı sorusunun cevabını da betimlemelerini istedik. Amacımız tabii ki daha iyi bir şirket atmosferi yaratmak, çalışan bağlılığını yükseltmek ve şirketin işveren olarak marka değerini artırmak için alınabilecek aksiyonları belirlemekti" diye konuştu.

Çalışmada, Sompo Japan'ın kültürünü oluşturan unsurları ve çalışanların bakış açısını anlamak için farklı veri toplama yöntemleri kullandıklarını vurgulayan Mengenli, "Bire bir görüşmeler, saha gözlemleri, çalıştaylar ve tüm çalışanlarımızın katıldığı organizasyonel kültür anketi bu yöntemlerden bazılarıydı. Veri toplama sürecinde her bir çalışanımızın sesini duymak bizim için önemliydi" dedi.

"KURULDUĞUMUZ GÜNDEN BUGÜNE, MÜŞTERİLERİMİZE EN İYİ ÜRÜNLERLE, EN HIZLI VE KALİTELİ HİZMETİ SAĞLAYARAK UZUN VADELİ İLİŞKİLER KURMAK ŞİRKETİMİZİN ANA HEDEFLERİNDEN BİRİ OLMUŞTUR. ANCAK BU KONUDA KENDİMİZİ HİÇBİR ZAMAN YETERLİ GÖRMÜYOR VE HER GÜN BİR ÖNCEKİ GÜNDEN DAHA İYİ OLMAK İÇİN YENİ PROJELER, SİSTEMLER, SÜREÇLER GELİŞTİRİYORUZ."

' KÜLTÜRÜMÜZ TAMAMEN ÖZÜMSENMİŞ DURUMDA'

Çıkan sonuçların kendilerini şaşırtmadığını dile getiren Işın Mengenli, "Çalışanlarımızın %50'si aramıza son üç yılda katılmış olsa da, belirgin kültürümüzü ve hatta mottolarımızı gayet iyi özümsemişlerdi. 'Bugün dünden daha iyi ne yaptık?'; 'Ölçmeden bilemezsin; bilmeden yönetemezsin' gibi şirket içinde dolaşan felsefenin yansıması olan 'Yenilikçi (inovatif) Olma', 'Piyasaya, Verilere ve Benchmarklara önem verme/analiz etme' şirketimizin en kuvvetli kası olarak karşımıza çıktı. Bugüne kadar verilere ve analizlere dayalı olarak alınan uzun vadeli başarılı stratejik kararlar da çalışanlar nezdinde çok iyi algılanmıştı. Hemen tüm katılımcılar (her yaş ve kıdem grubu) şirketin 'vizyoner/uzun vadeli bakış açısı'yla yönetildiği konusunda hem fikirdi. Zaten bu durum bizi başarıya taşımıştı ve gelecekte de bu kültür özelliklerinin korunarak var olmasını istiyorlardı" diye konuştu.

"TÜM BİRİMLERİMİZLE EL ELE, ŞİRKETİMİZİ DAHA DA İLERİYE TAŞIMAK İÇİN İNSAN KAYNAĞIMIZA YÖNELİK ÇALIŞMALAR YAPMAYA DEVAM EDİYORUZ."

'HER GEÇEN GÜN DAHA İYİ OLMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

Çalışma sonucu çıkan bir diğer sonucun da müşteri odaklılıkları olduğundan bahseden Mengenli, sözlerine şu şekilde devam etti: "Çalışma arkadaşlarımız, bu özelliğimizin kuvvetli özelliklerimizden biri olduğunu düşünüyor ve gelecekte de en önem verilen konulardan biri olmasını istiyorlardı. Kurulduğumuz günden bugüne, müşterilerimize en iyi ürünlerle, en hızlı ve kaliteli hizmeti sağlayarak uzun vadeli ilişkiler kurmak her zaman şirketimizin ana hedeflerinden biri olmuştu."

"ŞİRKET VİZYONUMUZ: MÜŞTERİLERİMİZİN BEKLENTİLERİNİN HER ZAMAN ÖTESİNDE YARATICI VE NİTELİKLİ ÇÖZÜMLER ÜRETEREK, SÜRDÜRÜLEBİLİR KÂRLI BÜYÜMEYİ ÇALIŞANLARIMIZLA BİRLİKTE SAĞLAMAK."



'ÇALIŞANLARIMIZLA BİRLİKTE KÂRLI BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ'

Şirket vizyonlarını "Müşterilerimizin beklentilerinin her zaman ötesinde yaratıcı ve nitelikli çözümler üreterek, sürdürülebilir kârlı büyümeyi çalışanlarımız ile birlikte sağlamak" şeklinde tanımladıklarını aktaran Mengenli, "Bu kültür çalışması sonucunda gördük ki, çalışma arkadaşlarımız vizyonumuzu oluşturan tüm öğeleri halihazırda şirket kültürü olarak kuvvetli bir şekilde hissetmişler ve özümsemişler. Vizyon sadece klişe olarak ifade edilen ve dokümanlarda kalan bir dilek cümlesi olmamış, hayata bizzat geçmiş. Bu da bizim için sevindirici bir sonuç oldu" dedi.

Kültür çalışması sonucunda saptanan bazı gelişim alanlarının da olduğuna değinen Işın Mengenli, bunları şu şekilde açıkladı: "Şirketimiz çalışanları karar süreçlerine daha çok müdahil olmak istiyordu. Şirketimizin %70'ini Y kuşağı çalışanlarımızın oluşturduğunu da göz önüne aldığımızda bu isteklilik bizi şaşırtmadı ve çalışmanın nihai hedefine ulaşması için hemen gerekli aksiyonları almaya başladık. Tüm çıktıları değerlendirerek, korunması ve geliştirilmesi gereken kültür öğeleri ile ilgili kendimize bir yol haritası belirledik ve tüm birimlerimizle el ele, şirketimizi daha da ileriye taşımak için insanımıza yönelik çalışmalar yapmaya devam ediyoruz. Şirketimizi benzersiz kılan kültürümüze hep beraber sahip çıkmamızın öneminin farkındayız, bu nedenle bugüne kadar sahip çıktığımız gibi bundan sonra da çıkacağız."

"ÇALIŞANLARIMIZIN %50'Sİ ARAMIZA SON ÜÇ YILDA KATILMIŞ OLSA DA, KÜLTÜRÜMÜZÜ VE HATTA MOTTOLARIMIZI GAYET İYİ ÖZÜMSEMİŞ DURUMDA."

Generali Sigorta dağıtım kanalları ile buluşuyor

İş süreçlerinde karşılıklı değer yaratma ve paylaşım ortamı oluşturulmasına önem veren Generali Sigorta, Nart Broker yöneticileriyle tanışma ve projeleri paylaşma amacıyla bir araya geldi.

Önemli dağıtım kanallarından biri olan acente ve brokerları ile yıl içinde çeşitli etkinliklerde bir araya gelen Generali Sigorta, bu kanallar özelinde önemli yatırımlar yapmaya devam ediyor. Generali Sigorta'nın üst yönetimi ile tanışma ve yeni projelerin görüşülmesi özelinde, 11 Temmuz günü Renaissance Istanbul Polat Bosphorus'un muhteşem manzarasında gerçekleşen özel davete Generali Sigorta üst yönetimi, Satış Kanalı ve Nart Broker yöneticileri katıldı.



GÜVENE DAYALI İLİŞKİ

Generali Sigorta Genel Müdürü Maurizio Pescarini, Nart Broker Yönetim Kurulu Başkanı Levent Nart ve değerli ekibi ile bir araya gelmekten duyduğu memnuniyeti şöyle ifade etti: "Yeni göreve gelişim sonrası değerli iş ortaklarımızla tanışmak, yıl içinde elde ettiğimiz başarılı sonuçları kutlamak ve geleceğe dair yeni plan ve projelerimizi konuşmak üzere bir araya geldiğimiz bu organizasyonda olmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Müşteri - acente ve broker - sigorta şirketi arasında güvene dayalı ilişkiler kurulmasının şirketlerin başarıya ulaşmasında önemli bir etken olduğunu düşünüyoruz. Karşılıklı değer yaratma ve paylaşım ortamı oluşturulması brokerlarımız ile olan ilişkimizin olmazsa olmazı. Bu nedenle daha seçici ve özenli davranarak oluşturduğumuz broker ağımızda niteliğe büyük önem veriyor ve verimliliğimizi sürdürmeyi hedefliyoruz."

Generali yönetimi ile bir araya gelmekten dolayı çok memnun olduğunu dile getiren Levent Nart yeni yönetim kadrosu ile keyifli bir sohbet gerçekleştirdi. Nart, "Bugün ve gelecekte Generali ailesi ile güçlü bir işbirliği içinde olmayı umuyoruz" dedi. Şirketlerin düzenlediği bu tür toplantıların kurumsal hedefler ile kurum değerlerinin iş ortaklarımıza aktarılmasında büyük önem taşıdığını belirten Generali Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Aydoğan, "Brokerlarımız şirketimizdeki temsilcileri ile sürekli iletişim halinde olsalar da, yöneticilerimiz ile bir araya gelerek yaptıkları görüşme ve paylaşımların karşılıklı fayda sağlayacağına inanıyoruz. Geleneksel hale gelecek olan buluşmalarımızın başarılarımıza katkılarından ve performanslarından dolayı acente ve brokerlarımıza teşekkür etmenin güzel bir yolu olduğunu düşünüyoruz."



Soldan sağa: Erkan Aydoğan, Patrick Savre, Denise Nart, Maurizio Pescarini, Levent Nart, Aslı Yenice, Kemal Şahin, Sema Bal.







Tamamlayıcı Trafik Sigortası ile araçlar daha da güvende



Sunmuş olduğu ürün ve hizmetlerle sektöründe farklılık yaratmayı hedefleyen Generali Sigorta, yeni ürünü Tamamlayıcı Trafik Sigortası ile zorunlu trafik sigortası poliçelerinin kapsamını genişletiyor.

Generali Sigorta tarafından araç sahiplerinin beğenisine sunulan Tamamlayıcı Trafik Sigortası poliçesi ile genellikle kasko poliçeleri kapsamında sağlanan teminatlar mevcut trafik sigortası poliçesine dahil ediliyor. Trafik sigortası kapsamını önemli teminat ve hizmetler ile genişleyen Tamamlayıcı Trafik poliçesinin sağladığı hizmetlere Generali veya herhangi bir sigorta şirketinden zorunlu trafik poliçesi olan tüm araç sahipleri sahip olabilmektedir.

Zorunlu trafik poliçesinin kapsamını genişletmek amacı ile hizmete sunulan Tamamlayıcı Trafik poliçesi, özellikle kasko poliçesine sahip olmayan otomobil ve kamyonet türü araç sahipleri için avantaj yaratıyor.

TRAFİK SİGORTASINI TAMAMLAYAN TEMİNATLAR

Müşteri merkezli yaklaşımı ve yenilikçi hizmet anlayışını ürünlerine yansıtan Generali, Tamamlayıcı Trafik Sigortası kapsamındaki Araç Bakım Hizmetiyle Auto King merkezlerinde ücretsiz bakım paketi, İhtiyarı Mali Mesuliyet teminatıyla 250 bin liraya kadar ek sorumluluk limiti ve çekici, ambulans gibi asistans hizmetleri sağlarken, kaza anında müşterilerinin kullanımına sunulan ikame araç hizmeti ile sigortalı araçlara ve müşterilerine geniş kapsamlı bir koruma sağlıyor. Tamamlayıcı Trafik Sigortası ürününe tüm Generali Acenteleri ve 0850 555 55 55 numaralı Kişisel Sigorta Danışmanlığı hattı üzerinden ulaşabiliyor.

Katılım sigortacılığı sektörü büyütecek

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, katılım sigortacılığının sigortalılık oranını artırarak ekonomiye canlılık katacağını söyledi. Ülkemizde hızla büyüyen bu alanın yabancı yatırımcının da ilgisini çektiğini kaydeden Kırmızı, bunun da hem sektöre hem ekonomiye ivme katacağını belirtti.

Ortak risk paylaşımı ile dayanışma üzerine kurulu olan katılım sigortacılığı, tüm dünyada geleneksel sigorta ürünlerine alternatif olarak dikkat çekiyor. Türkiye'de de son yıllarda kamuoyunda ilgi gören katılım sigortacılığı, Hazine'nin gündeminde de ilk sırada yer alıyor. Bu kapsamda, Müsteşarlık katılım sigortacılığı faaliyetlerini düzenlemek amacıyla mevzuat çalışması yürütüyor.
"Tekafül" olarak tanımlanan bu sigorta türünün Türkiye'de de önümüzdeki yıllarda hızla büyüyeceğini vurgulayan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Katılım sigortacılığı, geleneksel sigorta ürünlerine alternatif bir model olarak hızla büyürken aynı zamanda sektöre farklı enstrümanlar da kazandırıyor. Son birkaç yılda ilgi görmeye başlayan katılım sigortacılığındaki bu büyümenin bu yıl ve önümüzdeki yıllarda daha güçlü devam edeceğini düşünüyoruz. Türkiye'de bankacılıkta %5'lik bir paya sahip olan katılım bankacılığının 2025 yılında %15'lik bir payı hedeflediği düşünüldüğünde, bu hedefe paralel olarak bu alanın önümüzdeki dönemde sektörden aldığı payı hızla artırmasını bekliyoruz" dedi.



SEKTÖRÜN GELİŞMESİ AÇISINDAN BÜYÜK POTANSİYEL TAŞIYOR

Türkiye'de yeni finansal enstrümanlar arasında yer alan bu sigorta türünün sektörün büyümesi ve çeşitlendirilmesi açısından çok önemli olduğuna dikkat çeken Nihat Kırmızı, bu modelin sektörün gelişmesi ve farklı oyuncuların sürece dahil olması açısından önemli bir potansiyele sahip olduğunu vurgulayarak, "Doğa Sigorta olarak bu potansiyelden hareketle, konvansiyonel sigortacılığın yanında ayrı bir pencere modeliyle geleneksel sigorta ürünlerine mesafeli yaklaşan vatandaşların tüm hassasiyetlerini düşünerek, katılım sigortacılığına öncülük eden bir model sunuyoruz" şeklinde konuştu.

SİGORTALILIK ORANINI ARTIRACAK

İnanç hassasiyetinden dolayı sigorta yaptırmayan önemli bir kesimin olduğuna dikkat çeken Kırmızı;
"Bu modelle sigorta sistemine dahil olmamış birçok kişi ve kuruma da sigorta güvencesi sağlanacak. Bu da sigortalılık (penetrasyon) oranında artışı sağlayacak. Hem sektör büyümüş olacak hem de önemli diyebileceğimiz orana sahip bu kesim, sigorta güvencesine girerek ani ve beklenmedik hasarların, kazaların ve zararların önüne geçilebilecek."
Tekafül sisteminin Türkiye'de yaygınlaşmaya başlamasının yabancı sermayenin ilgisini çektiğine de dikkat çeken Kırmızı, "Bu durum ekonomimiz için önemli olan yabancı sermaye girişine de olumlu yansıyacak. Bu da hem sektöre hem ekonomiye bir ivme kazandıracak" diye belirtti.
Katılım sigortacılığını karşılıklı yardımlaşmaya dayanan bir sistem olarak tanımlayan Kırmızı, Doğa Sigorta'nın bu sigorta modelinde karşılıklı dayanışmayı esas alarak, sigortalıların hassasiyet noktalarını gözeten bir yaklaşım sergilediğini vurguladı.

VEKALET SİSTEMİNDE KATILIMCILARIN RİSKİ YOK

Nihat Kırmızı, sözlerine şu şekilde devam etti: "Uyguladığımız vekâlet modeliyle bir katılım fonu oluşturduk. Katılımcılar bu fon havuzuna risk büyüklükleri ölçüsünde katılım sağlayarak, risk oluştuğunda da risklerini bu havuzdan telafi edebiliyor. Şirket burada işletici rolünde yer alıyor. Kurum bu havuzu işletirken sigortacılık faaliyetini yönetiyor. İşletici, bu fondan bir vekâlet ücreti alırken aynı zamanda ileride oluşabilecek sermaye açığı öngörülmeyen riskler gibi durumlara karşı her katılımcıdan bir teberru alabiliyor.
Risklerin karşılanmasında havuzdaki fonun yeterli gelmemesi durumunda, işletici ileride fon kâr ettiğinde geri alınmak koşulu ile bu açığı kapatmak ve riskleri karşılamak zorundadır. Katılımcıdan bunların dışında ek bir ücret talep edilmez. Yani, vekâlet sisteminde katılımcı baştan ödediği ücretin dışında başka hiçbir ek ödemeyle karşı karşıya kalmaz.
Kasko, konut, işyeri, elektronik cihaz, makine kırılması, inşaat riskleri, sorumluluk ve nakliyat sigortaları ürünlerini kapsayan katılım sigortacılığı modelimiz, sigortalıların hassasiyetleri noktasında hiçbir şüphe barındırmayacak şekilde donatılmıştır. Mevcut yasaların yanı sıra Denetleme Kurulu'na tabidir.
İslami prensiplerle çalışan kendi reasürans sistemi olarak ReTekafül şirketlerine sahiptir. ReTekafül şirketi de kendi bünyesinde bulunan İcazet Kurulu tarafından denetlenmektedir."



'DASK konusunda farkındalık yaratmak hepimizin görevi'

Türkiye genelinde 17 milyonu aşan konut olmasına rağmen Zorunlu Deprem Sigortası poliçe sayısının yaklaşık 8 milyon adetle sınırlı kaldığını vurgulayan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Sektör oyuncularının temsil gücüyle yapısını güçlendiren Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun sorumluluk alanı yapı tarzı ayrımı yapılmaksızın bir mesken için verilebilecek azami teminat tutarı 170 bin lira ile sınırlıdır. Örneğin bu bedeli çelik, betonarme, karkas yapı tarzına sahip bir konut için değerlendirecek olursak 212.5 metrekare ile sınırlı kalmaktadır. İlgili teminat tutarından ve metrekareden büyük daire yüzölçümüne sahip konutlardan ise biz sigorta şirketleri sorumluyuz. Dolayısıyla DASK konusunda toplumda ciddi bir bilinçlendirme çalışması yürütmek bizim en önemli görevimizdir. Bunu ticari amaçlarımızın dışında tutup, bir ödev olarak hayata geçirmeliyiz" diyerek konuya ilişkin farkındalık çağrısında bulundu.
Jeopolitik konumunun bir yansıması olarak fay hatları üzerinde yer alan Türkiye'de, konut sayısı ve DASK sigorta poliçe sayısı arasındaki tutarsızlık nedeniyle tehlike sinyallerinin çaldığının altını çizen Nihat Kırmızı, "Var olan konut adedine göre sigortalılık oranı %44.8. Özellikle Marmara fayında yaşanan gerilimler nedeniyle karşılaşılması olası deprem büyüklüğü 7.4 civarında hesaplanmaktadır. Bu, binlerce hasarlı ev, yıkılan yollar, altyapı sorunları, çeşitli türde iletim hatlarının hasarlanması demektir. Bu konuya ilişkin toplumsal farkındalık yaratmanın biz sektör oyuncularının görevi olduğunu düşünüyoruz. Doğa Sigorta olarak bu görevimizi yerine getirmek amaçlı bilgilendirme ve tanıtım faaliyetleri sürdürüyoruz. Bu konuda özellikle çocuklar ve gençlerin bilinçlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Okullarımızda zaman zaman bu yönde çalışmalar yapılıyor. Ama bu konuyu sadece devletten beklememek gerekiyor. Biz sektör temsilcilerinin de sürece dahil olarak toplumu yönlendirmesi gerekiyor. Doğa Sigorta olarak, doğal afet ve bu afetlere karşı alınacak önlemler ve sigorta bilinci konusunda toplumumuzu bilgilendiriyoruz. Özellikle çocuklar ve gençlere yönelik bilgilendirici faaliyetler sürdürüyoruz" dedi.

‘Henüz dijital dönüşüm sürecinin başlarındayız’

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, dijital dönüşümün hayatlarımızı ve iş yapma şekillerimizi temelinden değiştirdiğini ifade etti. Pamukçu, “Dijital pazarlama, sosyal medya, mobil uygulamalar, nesnelerin interneti, üç boyutlu yazıcılar, finans alanındaki teknolojik girişimler, giyilebilir teknolojiler ve son zamanlarda sıkça duyduğumuz Endüstri 4.0 gibi kavramlar ve teknolojiler elbette sigortacılığı da etkiliyor, değiştiriyor ve dönüştürüyor. Araçlarda telematik sistemlerin kullanılmasıyla ya da giyilebilir teknolojilerdeki sağlık uygulamalarıyla sigorta şirketlerinin sigortalıları daha iyi anlayıp onların ihtiyaçlarına uygun çözümler üretmeye başladıklarını görüyoruz. Hem dünyada hem de ülkemizde bu dönüşüm sürecinin henüz başlarındayız” dedi.

Telematik ve giyilebilir teknolojilerin kullanımının önümüzdeki 5 yıl içinde giderek artacak gibi göründüğünü belirten Pamukçu, öngörülerini şu şekilde paylaştı: “Nesnelerin İnterneti ve giyilebilir teknolojilerin müşteri memnuniyeti ve müşteriye özel hizmet verebilmek, fiyatlandırma yapabilmek için büyük fırsatlar sağlayacağını düşünüyorum. Şirketlerin hem şirket içi analizlerinde hem de sektör analizlerinde büyük veri kullanımının



artacağına, veri madenciliği ve ‘predictive analytics’ uygulamalarının sigorta şirketlerinde yaygınlaşacağına inanıyorum. Sosyal medya, şirketler için pazarlama bütçelerindeki küçük bir maliyet kalemi olmaktan çıkarak, şirketlerin kurumsal itibarları ve pazarlama faaliyetleri için temel ihtiyaçları haline gelecektir. Sigorta şirketleri de kendilerini sigortalılara anlatabilmek, sigortalıların ihtiyaç ve şikayetlerini anlayabilmek için sosyal medya platformlarını çok daha aktif olarak kullanacaklardır.”

Dijitalin maliyetleri azaltmada çok etkili olduğunu düşünen Pamukçu, şirket içi iş süreçlerindeki hızı artırmak, operasyonel maliyetleri azaltmak, satış kanallarının ve sigortalıların hayatlarını kolaylaştıran uygulamalar ortaya koymak için dijitalden faydalanılabileceğini vurguladı. Pamukçu, özellikle operasyonel yükü azaltmak, kullanıcıların ihtiyaç duydukları bilgiye kolayca erişebilmelerini sağlamak açısından daha gerçekleştirilecek çok değişim olduğunu belirtti.

'OPERASYONEL YÜKÜ AZALTMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

Hem çalışanları hem de iş ortaklarının artan operasyonel yükünü azaltmak için bilgi işlem altyapılarında iyileştirme çalışmaları yaptıklarını aktaran Pamukçu, acenteleri için yaptıkları teknolojik yatırımlarıysa şu şekilde anlattı: “Sistem altyapımızda yaptığımız çalışmalarla birlikte acente portalımızda acentelerimizin teklif verme/poliçe üretme süreçlerini kolaylaştırmak için Jet Satış adını verdiğimiz kullanıcı dostu arayüzler aracılığıyla hızlı ve kolay bir şekilde bu işlemleri yapmalarına destek sağlıyoruz. Ayrıca isteyen acentelerimize kendi projelerinde kullanabilmeleri için ürünlerimize ait gerekli web servisleri sağlıyoruz. Sağladığımız teknolojik desteklere her zaman olumlu geri dönüşler oluyor.”

Telematik ve giyilebilir teknolojilerin kullanımının önümüzdeki yıllar içinde giderek artacağını belirten **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, hem dünyada hem de ülkemizde dijital dönüşüm sürecinin henüz başlarında olduğumuzu ifade etti.

Engelsiz Aslanlar’dan Türk Nippon’a ziyaret

Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı Başantrenörü Sedat İncesu ve takım oyuncularından Bülent Yılmaz Türk Nippon Sigorta’ya ziyarette bulundu. 1905 GSYİAD Başkanı Metin Öztürk’ün de katıldığı ziyarette Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu’ya teşekkür madalyası takdim edildi.

Ziyaretle ilgili konuşan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Geçen sene başlayan işbirliğimiz başarılı şekilde sonuçlandı. Tekerlekli sandalye basketbol, Galatasaray Spor Kulübü’nün en başarılı branşlarından biri. Bu sene Avrupa’nın en büyük ikinci kupasını kazandı. Ümidimiz aynı başarıları seneye de göstermesi. Oyuncularımıza ve başantrenör Sedat İncesu’ya teşekkür ederim. Bu işbirliği umarım seneye de devam edecek” şeklinde konuştu. Başantrenör Sedat İncesu ise “Sponsorumuza bir teşekkür ziyaretinde bulunup başarıyı paylaşmak istedik. Kendilerine çok teşekkür ederim” dedi.











Türk Nippon Sigorta ‘Yaza Merhaba’ dedi

Türk Nippon Sigorta, yazın gelişini şirket binasında düzenlenen keyifli bir barbekü partisiyle kutladı. Genel Müdürlük çalışanlarının tamamının katıldığı etkinlik ile hep beraber ‘Yaza Merhaba’ denildi. Güzel havanın keyfini çıkaran Türk Nippon Sigorta ailesi, etkinliğe katılan DJ’in akşamı renklendiren performansı eşliğinde müzik dinleyerek günün yorgunluğunu attı.

KASKODA DÖRT YIL ÜST ÜSTE TEKNİK KÂR

Kasko branşında en son 2012'de zarar yazan sektör, son dört yılda kâr etti. 2013 ve 2014'te 700 milyon liranın üstünde teknik kâr yazılan kasko branşında, son iki yıldaki kârlılık ise sırasıyla 438 milyon lira ve 457 milyon lira olarak kayıtlara geçti.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta sektöründe toplam prim üretiminin yüzde 15'inin sağlandığı kasko branşında 2016 yılında üretim 6 milyar lirayı aştı. Gerçekleşen hasar oranı 2015 yılında %20, 2016'da ise %7 arttı. Net hasar prim oranı ise %70'in altına indi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, kasko branşında en başarılı yıllar olarak görülen 2013 ve 2014'ten sonra 2015 yılında bir miktar bozulan rakamların 2016 yılında tekrar düzelmeye başladığı görüldü.

TSB verilerine göre 2012 yılında 61 milyon lira teknik zarar yazan sektör, sonraki 4 yılda kaskoda sırasıyla 702 milyon lira, 751 milyon lira, 438 milyon lira ve 457 milyon lira teknik kâr elde etti. 2012 yılında 4.5 milyar lira prim elde edilen branşta, sonraki 4 yılda ise sırasıyla, 5 milyar lira, 5.1 milyar lira, 5.5 milyar lira ve 6.1 milyar lira prim yazıldı. 2014 ve 2015 yılında prim üretiminde %1.2 ve %8.9'luk artıştan sonra 2016 yılında %10.9'luk büyüme elde edilen branşta, bileşik rasyo ise %100'e çok yaklaştı. 2015 yılında %102.8 seviyesinde olan bileşik rasyo 2016 yılında %100.8'e geriledi.

EN KÂRLI ŞİRKET AXA SİGORTA

Kasko branşında 2016'da 6 milyar 36 milyon lira üretimin 5 milyar 811 milyon lirasını ilk 20 şirket üretirken, branşta en kârlı şirketin Axa Sigorta olduğu görüldü. Sektörün 457 milyon liralık teknik kârının 132 milyon lirasını Axa Sigorta elde ederken, Axa'nın bileşik rasyosunun %91.6 ile ilk 10 şirket içinde en iyisi olduğu görüldü. Axa Sigorta üretimde ise 666.8 milyon lirayla sektörde 3'üncü sırada yer aldı. Üretimde ilk 10 şirket içinde 2016 yılında 9 şirket teknik kâr elde etti. Üretimde 895 milyon lira ile lider olan Anadolu Sigorta 63 milyon lira, 729 milyon lira prim üreten Allianz 88 milyon lira, 589 milyon lira prim üreten Aksigorta 30 milyon lira ve 375 milyon lira prim üreten Sompo Japan 42 milyon lira teknik kâr elde etti. İlk 20 içindeyse Ziraat Sigorta 130 milyon lira prim üretip, 37 milyon lira teknik kâr elde ederek dikkat çekti.

KASKO BRANŞINDA SON İKİ YILIN TEKNİK SONUÇLARI (İLK 20 ŞİRKET VE SEKTÖR TOPLAMI) (BİN TL)

	2016				2015			
Şirket Adı	Net Yazılan Primler	Net Gerçekleşen Hasar	Teknik Gider	Teknik Kâr	Net Yazılan Primler	Net Gerçekleşen Hasar	Teknik Gider	Teknik Kâr
ANADOLU	895.629	617.259	892.319	63.461	843.260	588.829	816.487	67.263
ALLIANZ	729.523	428.570	665.357	88.013	676.280	382.460	592.321	92.291
AXA	666.860	470.737	672.818	132.021	787.941	607.101	788.262	150.666
AK	589.981	384.131	543.206	30.544	474.905	356.566	492.564	4.534
SOMPO JAPAN	375.613	192.768	272.888	42.843	261.743	162.289	223.733	26.043
EUREKO	342.202	235.420	332.174	16.608	269.719	181.281	242.411	33.047
GROUPAMA	294.442	202.445	293.015	47.043	285.445	201.691	289.593	34.729
GÜNEŞ	252.762	192.447	257.794	10.127	262.244	226.525	293.218	-7.572
MAPFRE	254.643	184.862	290.442	-5.463	246.956	173.596	264.332	-1.784
HDI	251.198	146.365	212.942	38.117	207.208	113.564	170.236	39.056
İLK 10 ŞİRKET	4.652.858	3.055.009	4.432.959	463.317	4.315.705	2.993.907	4.173.161	438.275
ERGO	233.312	182.020	255.972	10.492	234.368	153.689	226.033	6.940
NEOVA	154.207	97.452	133.822	-68	118.084	66.370	91.548	8.192
UNICO	131.318	79.883	117.521	7.055	97.912	59.038	84.308	5.881
HALK	138.731	99.459	126.695	-25.132	69.577	60.358	80.410	-12.851
ZİRAAT	130.676	59.368	88.973	36.969	95.958	45.487	65.234	22.961
LIBERTY	97.354	56.221	96.605	-3.582	80.664	47.625	84.426	-1.839
RAY	86.901	54.307	83.795	8.231	93.341	58.675	86.650	6.086
ANKARA	73.468	45.864	60.159	-953	41.763	34.463	49.092	-5.104
ZURICH	61.052	46.676	73.201	-2.799	57.922	32.713	46.357	1.285
DUBAİ STARR	51.982	38.192	59.524	-5.191	50.521	34.545	53.598	-2.952
İLK 20 ŞİRKET	5.811.863	3.814.455	5.529.229	488.337	5.255.819	3.586.875	5.040.822	466.876
SEKTÖR TOPLAMI	6.036.599	3.981.827	5.787.765	457.068	5.442.116	3.707.103	5.235.245	438.397

KASKO BRANŞINDA İLK 10 ŞİRKETİN BİLEŞİK RASYOSU (%)

ŞİRKET	2016	2015	2014	2013	2012
ANADOLU	100,7	103,1	96,6	93,8	114,6
ALLIANZ	93,5	95,7	87,9	93,7	106,9
AXA	91,6	98,7	85,5	87,4	110,9
AK	104,1	105,6	99,7	89,5	96,4
SOMPO JAPAN	91,9	94,8	90,1	83,9	102,1
EUREKO	105,1	100,5	94,8	89,1	104,3
GROUPAMA	101,4	99,2	86,0	85,2	100,6
GÜNEŞ	101,2	117,1	96,7	96,9	98,7
MAPFRE	107,8	105,9	98,1	87,5	102,2
HDI	97,7	95,6	81,9	86,9	98,9
SEKTÖR TOPLAMI	100,8	102,8	93,5	91,3	106,8



İLK 10'DA 4 ŞİRKETİN BİLEŞİK RASYOSU İYİ

Sigorta şirketlerinin Bileşik Rasyo oranlarına bakıldığında, ilk 10 şirket içinde sadece 4 şirketin %100'ün altında olduğu görüldü. 2013 ve 2015 yıllarında 10 şirketin de bileşik rasyoları %100 bandının altında kalırken, 2015 yılında bozulan dengenin 2016 yılında da sürdüğü görüldü. İlk 10 içindeki dört şirket ve bileşik rasyoları şöyle oldu: Allianz %93.5, Axa %91.6, Sompo Japan %91.9, HDI Sigorta %97.7. Sektör toplamına bakıldığında ise 2015 yılında %102.8 seviyesine çıkan bileşik rasyolar, 2016 yılında %100.8 seviyesine gerileyerek, 2013 ve 2014 yıllarındaki olumlu tabloya dönebileceğinin işaretlerini vermiş oldu.

2012-2016 YILLARI İÇİN KASKO BRANŞINDA ALINAN PRİM, ÖDENEN HASAR, TEKNİK KÂR VE HASAR-PRİM ORANI (BİN TL)

Dönem	Brüt Yazılan Prim	Artış (%)	Net Kazanılmış Prim	Artış (%)	Net Gerçekleşen Hasar	Artış (%)	Teknik Kâr Hasar	Artış (%)	Net Hasar Prim Oranı (%)	Teknik Kâr Oranı (%)	Bileşik Rasyo (%)
2012	4.533.999.441	19,7	3.911.923.365	22,6	3.040.144.981	15,2	-61.122.531	-68,0	77,7	-1,6	106,8
2013	5.026.029.417	10,9	4.627.584.362	18,3	2.924.103.801	-3,8	702.040.720	-1.248,6	63,2	15,2	91,3
2014	5.085.932.682	1,2	4.790.629.690	3,5	3.095.698.533	5,9	751.010.005	7,0	64,6	15,7	93,5
2015	5.539.860.039	8,9	5.091.171.160	6,3	3.707.103.221	19,8	438.397.636	-41,6	72,8	8,6	102,8
2016	6.134.624.716	10,7	5.741.100.473	12,8	3.981.827.593	7,4	457.068.357	4,3	69,4	8,0	100,8

Kaynak:TSB

Siber sigortalara ilgi Türkiye'de de artıyor

Turkland Sigorta Teknik Müdürü Turgay Kutluoğlu, alışverişlerin, sosyal paylaşımın, eğlencenin ve iş sahalarının büyük oranda internet dünyasına kayması ve buna bağlı olarak internet kullanıcılarının çoğalmasının, bu konudaki dolandırıcıların da iştahını kabartmaya başladığını dile getirdi.
Her gün haber sitelerinde 'Siber Saldırı' haberlerine rastlamaya başladığımızı ifade eden Kutluoğlu, "Sigorta sektörünün de bu konuya kayıtsız kalması mümkün olmayınca yeni yeni teminat türleri ortaya çıkmaya başladı. Kurumlar, geleneksel risklerinin yanı sıra 'siber riskler' için de sigorta şirketlerinin kapısını çalmaya, sigorta şirketleri de doğal olarak yeni yeni teminat türleri geliştirmeye başladı" dedi.
Siber saldırıların artmasının hem Türkiye hem de dünya gündeminde siber güvenlik konusunu ön plana çıkardığını kaydeden Kutluoğlu, saldırılardaki bu artışın kurumsal firmaları da önlem almaya ittiğini söyledi.

'SİBER SUÇLARIN MALİYETİ GİDEREK ARTACAK'

"Araştırmalara göre siber suçlar küresel ölçekte kurumlar için her yıl milyar dolarlık çok büyük maliyetler oluşturuyor. Yakın bir gelecekte bu maliyetlerin katlanarak büyümesi kaçınılmaz olacak" diyen Turgay Kutluoğlu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Durum böyle olunca işletmeler geleneksel risklerinin yanı sıra 'siber riskler' için de sigorta şirketlerinin kapısını çalmaya başladı. Kurumlar risklerini minimize etmek için güvenlik önlemlerini artırmalarına rağmen, en yüksek güvenlik önlemlerini alan firmaların bile siber saldırıya uğramaya devam etmesi ve saldırı türlerinin günden güne komplike hale gelmesi, şirketlerde bu riski transfer etme ihtiyacı doğuruyor."
Bu ihtiyaç doğrultusunda sigorta şirketlerinin de bu risklere uygun sigorta teminatları sağlamaya başladığını belirten Kutluoğlu, "Sigorta sektörü siber sigorta kavramı ile ilk tanıştığında, riski genel olarak siber ataklar ve sonrasındaki veri kaybından doğacak sorumluluklarla ilişkilendirmişti. Ancak sonradan görüldü ki, bu yeterli bir teminat değil ve genişletilmesi gerekiyor" diye konuştu.

'TEMİNAT SADECE VERİ KAYBIYLA SINIRLI DEĞİL'

Günümüzde siber risk sigortalarının sadece siber saldırılar sonucu oluşabilecek veri kaybına teminat vermekle kalmadığına dikkat çeken Kutluoğlu, sağlanan diğer teminatları şu şekilde aktardı: "Kötü niyetli saldırılar, kişisel ve kurumsal verilerin ihlali, şirketlerin sistemlerinin ulaşılamaz hale gelmesi sebebiyle yaşayacakları iş durması sonucu kâr kayıpları, veri ihlalini takiben gelebilecek tazminat talepleri ve şirketlerin bu tetikleyici unsurlar sonucu katlanmak zorunda oldukları birtakım masraf ve maliyetler için de siber riskler sigortasıyla teminat sağlanmaya çalışılıyor. Bu masrafları olay yeri araştırma maliyetleri, hukuki danışmanlık maliyetleri, bildirim masrafları, halkla ilişkiler masrafları, sigortalanabilir veri idari para cezaları, fidye masrafları olarak özetlemek mümkün olmaktadır."
Türkiye'de de hem siber risk güvenliğine hem de siber risk sigortalarına verilen önemin günden güne arttığından bahseden Kutluoğlu, "Saldırıların artması da farkındalığın yükselmesinde çok ciddi bir rol oynuyor. Aynı anda dünya üzerindeki birçok farklı ülkedeki farklı kullanıcıları etkileyebilecek güçte bir tehditle karşı karşıya kalındığının fark edilmesi, şirketlerde bu riskin sigortalanması gerekliliği inancını artırmaya başladı" dedi.

'SİBER GÜVENLİK KONUSUNDAKİ ÇALIŞMALAR UMUT VERİCİ'

Türkiye'de siber güvenlik konusunda da ciddi çalışmalar görülmeye başlamış olmasının umut verici olduğuna değinen Kutluoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Hem siber güvenlik firmaları, hem de sigorta şirketleri ve sigorta brokerleri bu riskin önemini vurgulamak için çalışmalarına yoğun bir şekilde devam ediyor. Sigorta sektörünün de bu riskin olası sonuçlarını öngörerek bu riskler gerçekleşmeden çeşitli çözümler yaratacağını umuyorum."
Firmaların da artık siber güvenlik risklerini, doğal afet riskinden daha ciddiye almaya başladığını dile getiren Kutluoğlu, "Siber saldırılar sadece kurumları değil, sokaktaki vatandaşı, yani bizleri de tedirgin ediyor. Teknoloji geliştikçe risk de artıyor. Her gün katlanarak artan siber saldırı riski Türkiye'yi de etkilemeye başladı ve Türk şirketlerinin de gündemine girdi. Türk şirketlerinde de siber saldırı riskine karşı önlem alma ihtiyacı doğuyor. Durum böyle olunca, dünyada yaygın olarak kullanılan ve birçok çeşidi bulunan siber sigorta, Türkiye'de de son aylarda hem kurumlar hem de kişiler tarafından ilgi görmeye başladı" diye konuştu.
Turgay Kutluoğlu, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Özetlemek gerekirse, kamu veya özel kuruluşların karşı karşıya oldukları siber saldırılar, kurumsal saygınlığın korunması ve elektronik verilerin korunması açısından çok önemli bir risk teşkil ediyor ve bu saldırılardan korunmak için kamu veya özel kuruluşlar artık siber sigorta uygulamalarıyla önlem almaya çalışıyor. Biz sigortacılara düşen görev ise siber riskleri iyi değerlendirmek, yeni teminatlar geliştirmek ve bu yükü sigortalılarla birlikte paylaşmaktır."



"KÖTÜ NİYETLİ SALDIRILAR, VERİLERİN İHLALİ, KÂR KAYIPLARI VE VERİ İHLALİNİ TAKİBEN GELEBİLECEK TAZMİNAT TALEPLERİ İLE BU UNSURLAR SONUCU OLUŞAN HASAR VE MALİYETLERE DE SİBER RİSKLER SİGORTASIYLA TEMİNAT SAĞLANIYOR."



Turkland Sigorta Teknik Müdürü Turgay Kutluoğlu, her gün katlanarak artan siber saldırı riskinin Türkiye'yi de etkilemeye başladığını belirtti. Bunun sonucunda ülkemizdeki şirketlerde de siber sigortalara ilginin arttığını kaydeden Kutluoğlu, "Biz sigortacılara düşen görev ise siber riskleri iyi değerlendirmek, yeni teminatlar geliştirmek ve bu yükü sigortalılarla birlikte paylaşmaktır" dedi.

CEOLAR konuşuyor- Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu:

Hedefimiz güçlü ve kârlı bir şirket olmak

Gulf Sigorta, 14 Temmuz tarihi itibarıyla Türkiye'de tek çatı altında faaliyetlerine resmen başladı. **Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu,** satın aldıkları AIG'den gelen güçlü branşların yanına inşaat ve yangın sigortalarını da ekleyerek daha güçlü ve daha kârlı bir şirket olmak istediklerini söyledi.

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, 2016 yılının sonundan bu yana, gerek yeni organizasyonel yapı, gerekse strateji ve hedefler üzerinde, ekipçe çok sıkı bir şekilde çalıştıklarını belirterek, "Şirket olarak pazar payı gibi bir hedefimiz yok, asıl hedef güçlü ve kârlı bir şirket olmak" dedi. Sağıroğlu, sektörün hem kanal açısından, hem branş açısından daha dengeli ve daha kârlı portföy hedefiyle yol alması gerektiğinin altını çizdi. Sağıroğlu, Gulf Sigorta'nın ana ortaklarının orta ve uzun vadede Türkiye'ye nüfusu ve potansiyelini bölgedeki etkisinden dolayı pozitif algıladıkları için yatırım yaptıklarına dikkat çekti.

'YENİ BRANŞLARDA OLACAĞIZ'

Yeni dönemde stratejinizden bahsedelim, Gulf'ın Türkiye'deki stratejisi nedir?

Gulf Sigorta olarak ana hedefimiz, belirlediğimiz alanlarda en beğenilen, en tercih edilen sigorta şirketi olmak. Bizimle bir geçmişi olan iş ortaklarımız, AIG'nin de benzer bir stratejisi olduğunu hatırlayacaklardır. Kanımca buradaki en önemli fark, AIG'nin daha butik hizmet veren bir şirket olması ve içinde bulunduğumuz piyasa dinamiklerine ve taleplerine kıyasla bir parça izole kalmasıydı. Bu perspektifin sağladığı avantajlar da vardı elbette. Örneğin, AIG sorumluluk sigortalarında ve finansal sigortalar ürünlerinde, önemli deneyim elde etti. Bizim burada yapmak istediğimiz ise; zaten iyi olduğumuz sorumluluk, finansal sigortalar, ferdi kaza, seyahat gibi branşlardaki hizmet kalitemize önümüzdeki dönemde, daha önce etkin olamadığımız yeni branşlar eklemek. Örneğin; inşaat ve yangın sigortalarında daha güçlü bir oyuncu olmak istiyoruz. Bu bize ticari tarafta daha bütüncül çözümler sunabilme ve hem iş ortaklarımızın hem de sigortalılarımızın ihtiyaçlarına kümül bazda cevap verebilme imkanı yaratacak.

Bu hedefler için kendinize belirli bir süre belirlediniz mi?

Açıkçası bu süreç çoktan başladı. 2016 yılının sonundan bu yana, gerek yeni organizasyonel yapı, gerekse strateji ve hedefler üzerinde, ekipçe çok sıkı bir şekilde çalışmaktayız. Önümüzdeki dönemde networkümüzdeki iş ortaklarımıza daha fazla alanda hizmet sunabiliyor olacağız. Piyasa talepleri ve ihtiyaçları ile daha uyumlu bir şirket olarak elbette ki iş ortaklarımızın sayısı da zaman içerisinde artacaktır.

Gulf Sigorta beş yıl sonra nerede olur?

Bizim ana hedefimiz kârlılık. Pazar payı hedefi koymuyoruz. Bizim beş yıl sonra pazarın %5'ini alalım diye bir hedefimiz yok. Peki, ne görmek istiyoruz beş yıl sonra? Kârlı olarak büyüyen ve mutlaka sektörün büyümesinden %50, belki %100 daha fazla büyümüş bir şirket bekliyoruz. Gerek üretim tarafında, gerekse dağıtım kanalı bazında dengeli bir portföy hedefliyoruz. Sürdürülebilir kârlı büyüme için bütün bu kriterlerin önemli olduğuna inanıyoruz. Belli bir branşa, ya da belli bir kanala ağırlık vermek istemiyoruz.



"HİZMETİMİZLE, İŞ ORTAKLARIMIZIN VE SİGORTALILARIMIZIN EN ÇOK TERCİH ETTİĞİ, SAĞLAM VE GÜÇLÜ BİR EKİP OLARAK SEKTÖRE KATKIDA BULUNMAK BİZİM İÇİN EN ÖNEMLİSİ."

Bu yıl nasıl geçiyor?

Bu yıl, satın alma ve birleşme süreçlerinin yönetimi nedeniyle, elbette çok yoğun bir tempoda geçiyor. Bütün bu istisnai yoğunluğa rağmen, gözümüzü hedeflerimizden ayırmıyoruz. Haziran sonu itibarıyla yaptığımız değerlendirmelere göre; özellikle Ferdi Kaza ve Seyahat alanlarında iyi gidiyoruz. Partnerlerimizle üretimimiz de gayet iyi. Bu yıl tüm sektörde olduğu gibi, bizde de trafik sigortasına epey bir mesai harcandı. Bu alandaki çalışmalar daha da devam edeceğe benziyor.

'TRAFİK SİGORTALARINDA YOL HARİTAMIZ NETLEŞMEDİ'

Trafikte olmama gibi bir lüksünüz yok değil mi?

Şu anda trafik konusunda değerlendirmelerimize devam ediyoruz. Biliyorsunuz, havuz uygulaması yürürlüğe girdi. Havuzun dışında kalan diğer segmentler de var. Tavan fiyat ve havuz uygulamalarının şirketimize etkilerini hesaplamak için genel bir analiz çalışması yapıyoruz. Çalışmamız tamamlandığında şirket olarak Trafik Sigortaları ile ilgili yol haritamızı netleştirmiş olacağız. 2018 yılında, daha önce ifade edildiği gibi, tavan fiyat uygulamasından serbest tarifeye geri dönüş olursa, sektörün sonuçlarına olumlu yansıyacaktır.

Peki izleniminiz tavan fiyatın kalkacağı yönünde mi?

Havuz uygulaması gelmeseydi kesinlikle kalkmayacağını düşünüyordum. Havuz uygulamasının neticeleri beklenen sonuçları verirse 2018 yılı içerisinde kaldırılabilir, bunu şu anda kimse bilemiyor. Kalkması sektör için pozitif bir gelişme olur. Bekleyip göreceğiz.

Dağıtım kanalları için belirlediğiniz hedefleriniz var mı?

Kesinlikle var. Bizim dağıtım kanallarımız sektörden biraz daha farklı. Acente

ARTIK OTO DIŞI ALANLARI DA DÜŞÜNMEK GEREKİYOR



Sektörün geleceğini hangi branşlar yönlendirecek? Öngörüleriniz nelerdir?
Eğer havuz, tavan fiyat gibi konular çözüme ulaşırsa, uzun yıllardır sektörün sermayesini, enerjisini, dikkatini yoğunlaştırmak durumunda kaldığı trafik yerine, başka branşlara da vakit ayırabileceğimiz, yeniliklerden ve teknolojiden daha iyi faydalanabileceğimiz bir platform tesis edebiliriz. Sadece ürün olarak düşünmeyelim. Bu bir dağıtım kanalı olabilir, hizmette farklılaşma olabilir, operasyon yönetiminde yaratıcı çözümler kullanarak genel hizmet kalitesinin iyileştirilmesi olabilir. Tamamen yeni bir ürün de çıkar tabii ama, yeni üründen çok, mevcut ürünü zenginleştirmek, servis ve ek teminatlarla daha çekici hale getirebilmek de mümkün. Artık zamanımızın çoğunu oto alanına ayırmaktan imtina ederek, yeni ihtiyaçlara cevap verebilecek şekilde donanımlarımızı hazır etmeliyiz. Başka bir şansımız yok. Dağıtım kanalı olarak da, acenteler daha uzun bir süre en önemli kanal olarak gücünü koruyacaktır. Brokerler ve alternatif kanallar, dijital alanlarda güçlenecektir. Önümüzdeki 5-10 yılda dijital ve internet sigortacılığının önemi mutlaka artacaktır diye düşünüyorum. Yaş ortalaması 29 olan bir ülkede, tüketicinin değişik platformlardan alternatif çözümlere pratik ve hızlı bir şekilde ulaşma talebini yok sayamayız.

bizde de çok önemli ve toplam üretimin %45'i acente kanadından geliyor. %25'i de brokerlerden. Kalan %30'u da alternatif kanallar üzerinden yapılıyor. Alternatif Dağıtım Kanalları bünyesinde, bankasürans ve bizim uzatılmış garanti üretimi yaptığımız elektronik mağaza zincirleri yer alıyor. Bu alanlarda hız kesmeden devam ediyor olacağız. Grup şirketlerimizden Burganbank ile acentelik sözleşmesi imzaladık. Bankasürans tarafındaki bu heyecan verici iş birliğine ek olarak, uzatılmış garanti alanında da, sektör lideri mevcut müşterilerimize ek olarak, yeni büyük müşterilere hizmet vermeye hazırlanıyoruz.

'ACENTELERLE İLGİLİ EK ÇALIŞMALAR VAR'

Acentelerle ilgili olarak ise ek çalışmalarımız var. İlk etapta hedefimiz acente sayımızı büyütelim değil. Bu tabii ki bu zaten doğal sürecinde gerçekleşecektir. Fakat mevcut acentelerimizin portföylerinin daha büyük bir kısmına teklif verebiliyor olmak istiyoruz.

Şu an kaç acente ve kaç broker ile çalışıyorsunuz?
Acentelerimizin büyük kısmı AIG'den geldi. Şu an 325 tane acentemiz var. Yaklaşık 70 kadar da brokerimiz var. Çalışan sayımız 220. Yıl sonu itibarıyla beklediğimiz üretim de 325 milyon lira civarı.

Portföy dağılımınız nedir?
Portföyümüz çok dengeli. Bireysel ve ticari %50 -%50 oranında. Birçok şirkette, bireyselin alt kırılımında %80 kasko, trafik yer alıyor. Bizde kasko, trafik %10 civarı, yani %50'nin içinde %20. Özetle; genel değerlendirmede otoyu %10 civarında düşünebiliriz. Bizim için temel branşlar olan ferdi kaza ve seyahat %20'yi oluşturuyor, kalan %30'da konut ve uzatılmış garanti. Diğer %50'nin aşağı yukarı yarısı sorumluluk, yarısı da nakliyat, mühendislik, inşaat ve yangın. Sanıyorum bu dağılım, neden farklı olduğumuzu da net olarak açıklıyor.

Müşteri stratejiniz nedir?
Müşteri stratejilerimizin en önceliklisi; biraz daha bütünsel çözümler üretebileceğimiz, kümül bir perspektifle yaklaşmak. Mesela biz bugüne kadar bir müşterinin sadece sorumluluğunun bir kısmını, ya da yönetici sorumluluğunun bir kısmını sigortalamışız. Yangında çok az pay alabilmişiz, mühendislik sigortalarında neredeyse hiç olmamışız. Aslında rekabetçi teklifler veriyor olmamıza rağmen, nakliyat tarafında da yangın ve mühendislik bağlantısı nedeniyle yeterince iş yazamamışız. İkinci olarak altını çizmek istediğim kısım, ISO9001 belgeli ve konusunda gerçekten deneyimli hasar departmanımız. Hasar tarafındaki istisnai hizmet ve müşteri memnuniyeti odaklı güncel çözümler üretebiliyor olmak bizim için çok kıymetli.

'TRAFİK SEKTÖRÜN KİMYASINI DEĞİŞTİRİYOR'

Diyelim ki havuz başarılı oldu; sektör 5 sene sonra nerede olur?
Trafikteki herhangi yeni bir uygulama tüm şirketlerin kimyasını değiştiriyor. Niye? Çünkü trafiğe baktığınızda, şirketlerin üretiminin %25, %30, %35'i olabiliyor. Sigorta şirketleri hem kanal açısından, hem branş açısından daha dengeli ve daha kârlı portföyler hedeflemeli. Fakat, ben umutluyum. 5 sene sonra sigorta şirketlerinin çok daha sağlam bir zeminde sigortacılık yapacağını düşünüyorum.

'SİBER DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN BİR KONU'

Siber riskler arttı. Siz de sorumluluk sigortalarında önde bir şirketsiniz. Size siberle ilgili talepler geliyor mu?
Tabii zaten bu vardı biliyorsunuz. AIG olarak bu üründe de öncülük etmiştik sektöre. Her gün bu konuda bir haber görüyoruz. Mutlaka çözüm üretilmesi gereken bir branş. Ancak, sigortacılar tarafından da dikkatli yönetilmesi bir o kadar mühim. Sigorta bacağındaki çözümlerin, öncelikle hasarın önlenmesi kısmına odaklanması lazım.
Siber güvenliğe, sistem alt yapılarının sağlamlığına dikkat edilmesi, risk yönetimin ilk basamağı olarak her sektörün ortak önceliği olmalı.

'YENİ BİR SATIN ALMA ARTIK YAPMAYIZ'

Peki iki ana ortağınız Fairfax ve KIPCO Türkiye'ye nasıl bakıyor?
Son 12 ay içinde 2 tane satın alma yaptık. Orta ve uzun vadede Türkiye'yi, Türk nüfusunu ve potansiyelini bölgedeki etkisinden dolayı pozitif algıladıkları için yatırım yapıyorlar. Kısa dönemli sıkıntılar olacaktır ama bunların aşılacağını düşünüyorlar. Türkiye'de önümüzdeki dönemde organik büyümek istiyoruz. Yeni bir satın almaya ihtiyacımız olduğunu da düşünmüyorum.

'SERBEST TARİFEYE DÖNÜŞ ÖNEMLİ BİR KRİTER'

Türkiye'den çıkabilecek şirketler var mı sizce?
Yatırımlarının ne kadar etkileneceği ile bağlantılı açıkçası. Bu yönde karar alanlar da olabilir. Kısa vadede, 6 -12 ay içinde bu sorunlar çözülürse, başka. Ancak, zararın realize olduğu noktada sermaye açısından yönetilebilir olmayabilir. Havuz sonrası tekrar serbest tarifeye geçilirse bu ihtimal büyük oranda düşecektir. Benim de umudum bu yönde.

'SEKTÖR DAHA İYİ ORGANİZE OLABİLİR'

Sektörün çatı organının daha güçlü bir ses haline gelmesi için ne yapılabilir?
Daha iyi organize olabilir miyiz? Evet olabiliriz. Bence ana sıkıntı bizim mesajımızın yeterince çekici olmamasından kaynaklanıyor. 40 milyon tüketicinin etkilenmesiyle, 20.000, 30.000 acentenin, yahut sigorta şirketlerinin etkilenmesi aynı değil. Bizim mağduriyetimiz, bu rakamlar baz alınarak bakıldığında, belki o kadar hayati addedilmiyor. Oysa müşterinin mesajı daha baskın, daha fazla politik gücü var. Sesimizin daha az duyulması normal, çünkü bir sigorta şirketinin zarar ediyor olması çok ilginç değil. Sigortalının ödediği primin %50 artmasının ise çok daha büyük yankıları oluyor. Burada, bir tarafın orantısız şekilde zorda bırakıldığı bir uygulama yerine, tüm tarafların sadece kısa vade değil, uzun vadedeki etkiler de göz önünde bulundurularak, ortada buluşabildiği kalıcı bir çözüm yaratabilmek gerekiyor. Aksi takdirde, bir zincirin halkaları olarak, etkilerin öyle veya böyle tüm paydaşlarca hissedilmesi çok zor.

'LANSMAN EYLÜL YA DA EKİMDE'

Peki Türkiye'de sosyal sorumluluk adına neler yapacaksınız?
Bu konuda da çalışmalarımız var. Lansmanımızı eylül, ekim ayları için planlıyoruz. Fakat mutlaka bütçemizde sosyal sorumluluğa yer ayırıyor olacağız. Detaylı planımız yıl sonundan önce tamamlanmış olur.

SADECE RAF ÜRÜNLERİYLE ACENTELİK SÜRDÜRÜLEMEZ

Acentelerin geleceğine yönelik öngörüleriniz nedir?
Acentelerin bir kısmında hala trafik ve kasko yoğunlaşması var. Trafikte havuz geliyor, karşılaştırmalı platformlar var. Bu ürün giderek, uzmanlık gerektirmeyen, minimal danışmanlıkla yönetilebilecek bir ürün halini alıyor. Raf ürünü gibi düşünün bunu. O yüzden bence acenteler kasko ve trafiğin yanında mutlaka kendilerinin katma değer yaratabilecekleri, tecrübeleri ve yönlendirmelerine ihtiyaç duyulan, danışmanlığın fark yaratabildiği yeni branşlara yönelmek zorunda. Bizim bu konuda hizmet veren acentelerimiz var. Nakliyatta, yangın ve inşaat alanında uzman acenteler olabilir. Mesleki sigortalarla da ilgilenebilecek acenteler olacağını düşünüyorum. Sadece raf ürünleriyle sürdürülebilir bir acente operasyonu pek gerçekçi gelmiyor bana.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

18 ve 27 Temmuz'da İstanbul'da meydana gelen şiddetli fırtına ve yoğun yağışlar büyük maddi hasara sebep oldu. 10 gün içinde yaşanan iki afetin sektöre 500 milyon liraya mâl olacağı öngörülüyor.

*Sektör yöneticilerinin bu sayfalardaki görüşü 18 Temmuz'daki sel sonrasına ait.

İstanbul'da sel, dolu, fırtına...

HASAR BEKLENTİSİ 500 MİLYON LİRA

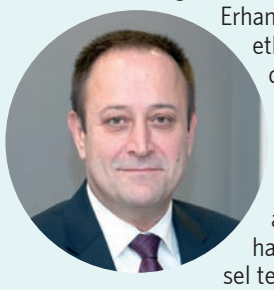
İstanbul'da 18 Temmuz sabah saatlerinde yaşanan şiddetli yağışla beraber meydana gelen sel, şehirdeki hayatı felç etti. Selden dolayı pek çok araç kullanılamaz hale gelirken, çok sayıda ev ve işyeri zarar gördü. Kuvvetli sağanak yağmurla beraber bazı metro istasyonlarını su bastı ve ulaşım durdu. Metrekareye düşen yağışın bazı ilçelerde 100 kilogramı aştığı felaketi değerlendiren sektör temsilcileri, sigortalı hasarın 200 milyon lira seviyesini geçebileceğini öngörüyor. İlk afetin yaraları sarılırken, 27 Temmuz'da daha şiddetli bir fırtına gerçekleşti. İstanbul'un iş çıkış saatine denk gelen fırtınayla birlikte ceviz büyüklüğünde yağan dolu, binlerce araç ve konutta hasara neden oldu. İki felaketin toplam sigortalı hasarının 500 milyon lira olacağı tahmin ediliyor. Hasarın konut, iş yeri ve kasko poliçelerinden gelmesi bekleniyor.

SİGORTA BİLİNCİ ARTIRILMALI

Ülkemizde felaketler sonrası sigortaya ilgi artıyor. Ancak sigortaya olan bu talep, felaketin yaralarının sarılması ve sonuçlarının unutulmasından sonra yavaş yavaş azalıyor. Dünya çapında yapılan araştırmalar, iklim değişikliği nedeniyle hava olaylarında yaşanan dengesizliklerden dolayı sel seylap olaylarının ve kuraklık felaketlerinin artacağını gösteriyor. Ülkemizde ise kent altyapılarının yetersizliği nedeniyle büyük hasarların oluşma ihtimalinin yüksek olduğu endişesi yaşanıyor. Kamu ve sigorta şirketlerinin ortak çalışmalarla, sigorta bilincini ve nihayetinde sigortalılık oranını artırması gerektiği düşünülüyor.

Sektör üzerine düşeni yerine getiriyor

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Erhan Bozkurt: "Sigorta sektörü bu alanda üzerine düşeni yerine getirmiştir ve getirmeye devam edecektir. Sektörümüz, sigortalıların risk seviyesinin düşmesi için yerinde tespitler yapmaktadır. Hasarın önlenemediği durumlarda da ortaya çıkan maddi zararın karşılanmasına önemli katkı sağlamaktadır."



Selin, ülkemizde depremden sonra gerçekleşme sıklığı ve şiddeti en yoğun doğal afet riski olduğunu söyleyen Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Erhan Bozkurt, iklim değişiminin etkisiyle sadece ülkemizde değil, dünyada da sel riski ile sıklıkla karşılaşıldığını belirtti. Bozkurt, sözlerine şöyle devam etti: "Bugün yaşadığımız afet nedeniyle araçları, konutları ve işyerleri hasara uğrayan vatandaşlarımız sel teminatı bulunan sigorta poliçeleri (konut, işyeri, kasko) kapsamında bu zararlarını karşılayabilirler. Sektörümüz bundan önce de olduğu gibi sigortalılarımızın hasarlarının tazmini konusunda en hızlı şekilde hareket edecektir."

'ALTYAPI EKSİKLİKLERİ HASARI ARTIRIYOR'

İstanbul'da meydana gelen hasarı değerlendiren Bozkurt, "Şehirleşmenin ve ekonomik faaliyetin yoğun olduğu alanlarda sel hasarının maliyeti daha yüksek olmaktadır. Nitekim en yakın dönemdeki yüksek maliyetli sel hasarını, İstanbul'da 2009 yılında yaşamıştık. 31 vatandaşımızın vefat ettiği bu felaket Silivri, Selimpaşa, Çatalca, İkitelli Basın Ekspres yolu, Halkalı, Arnavutköy, Sultangazi, Bağcılar, Eyüp, Esenler, Bahçelievler, Başakşehir, Büyükçekmece merkezli gerçekleşmiş, felaketin sigorta sektörüne maliyeti o tarihte yaklaşık 700 milyon lira olmuştur. Bu felaketler, dere yatağına inşa edilmiş binalar ve/veya şehirleşmeyi destekleyecek altyapı eksiklikleri nedeniyle gerçekleşmekte ve hasarın şiddeti de bu sebeple yüksek olmaktadır" dedi.

Sektörün bu alanda üzerine düşeni yerine getirdiğini ve getirmeye devam edeceğini vurgulayan Bozkurt, sözlerini şöyle noktaladı: "Sektörümüz portföyünde bulunan sigortalıların risk seviyesinin düşmesine yönelik yaptığı yerinde tespitler ve önerilerle hasarın önlenmesine, hasar önlenemediği durumlarda da ortaya çıkan maddi zararı karşılayarak milli servetin korunmasına önemli katkı sağlamaktadır. Ancak ülkemizde sigorta bilinci maalesef yeterli seviyede olmayıp genellikle yaşanan felaketler sonrasında sigortaya talep artmakta, bir süre sonra yaptırılan poliçeler yenilenmemektedir. Tecrübelerden ders çıkarmak ve önceden önlem almak büyük önem taşımaktadır."



Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta ne yazık ki afet olduktan sonra akla geliyor

İstanbul'da geçtiğimiz ay yaşanan ilk sel felaketinden sonraki beş günde 1000'i aşkın hasar ihbarı aldıklarını ve bu ihbarlarla ilgili 10 milyon lira mertebesinde bir hasar ödemesi öngördüklerini söyleyen Axa Sigorta Hasar ve Tüm Operasyonlardan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Mert Ekitmen, ülkemizde sigortalılık oranlarının dünyanın geneline kıyasla oldukça düşük seviyelerde olduğunu ve daha gidilmesi gereken çok yol bulunduğunu belirtti. Ekitmen sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye gibi sigorta bilinci ve sigortalılık oranı düşük ülkelerde doğal afetlerin ardından sigorta ürünlerine olan talep bir anda artarken felaketlerin yaraları sarıldıktan sonra bir sonraki afete kadar konu rafa kaldırılıyor. Ancak çevre ve meteoroloji uzmanları son dönemde iklim değişikliği ve kuraklığa bağlı olarak doğal afetlerin tüm dünyada artacağını ve özellikle çarpık kentleşme ve yetersiz altyapı dolayısı ile artık kentleri daha çok tehdit edeceğini savunuyor. Dolayısıyla bu hafife alınacak bir olgu değil."

SİGORTA BİLİNCİ ZORUNLU BRANŞLARLA ARTIYOR

Ülkemizde sigortacılık sektöründe kişi başı prim miktarının 164 dolar seviyesinde, GSYH'daki payının ise 1.55 olduğunu söyleyen Ekitmen, dünya ekonomisi açısından 17. sırada olan ülkemizin sigorta prim üretiminde ise 36. sırada olduğunu; sigorta sektörünün büyümesinin ülke ekonomisi açısından çok büyük önem taşıdığını ifade etti: "Bu haliyle özellikle hayat dışı prim üretiminin GSYH'daki payının dünyanın geri kalanına kıyasla düşük olduğunu, toplumda sigorta bilincinin çok yavaş geliştiğini görüyoruz. Ülkemizde sigorta genelde zorunlu sigortalar ile artıyor. Ne yazık ki vatandaşlarımız ancak bir afet ile karşı karşıya kaldıklarında bu ürünleri araştırmaya başlıyorlar. Özellikle afet dönemlerinde hayatın hızla normale dönebilmesi için sigorta çok önemli."

50 BİN LİRAYA KADAR OLAN ÖDEMELER 1 GÜNDE YAPILIYOR

Axa Sigorta olarak sel felaketi sonrası çalışmalara hızla başladıklarını belirten Mert Ekitmen, "Sigortalılarımızın yaşadığı mağduriyetlerin en kısa sürede çözülmesi ve zararlarının hızla karşılanması için seferber olduk" dedi. Ekitmen hasar gören işyerlerinin zararlarının karşılanmasının iş devamlılığı ve ekonominin zarar görmemesi için kritik olduğunu, bu anlamda kurumsal müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için özenle çalıştıklarını da ekledi. Müşteri odaklı yaklaşımla sorunları çözmek için hizmeti farklılaştırdıklarını ifade eden Ekitmen, su baskını yaşanan mahallelerde fotoğraf ile belgeleme ile; 50 bin liraya kadar hasarlar için ise eksper raporu ile ilerlediklerini söyledi.



Axa Sigorta Hasar ve Tüm Operasyonlardan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Mert Ekitmen: "Ülkemizde sigorta bilinci genelde zorunlu sigortalar ile artıyor. Ne yazık ki vatandaşlarımız ancak bir afet ile karşı karşıya kaldıklarında bu ürünleri araştırmaya başlıyorlar. Özellikle afet dönemlerinde hayatın hızla normale dönebilmesi için sigorta çok önemli."

Sigortalılar poliçeleri hakkında doğru bilgilendirilmeli

Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen: "Sigortalılar poliçelerine ne kadar hakim olursa satın aldıkları üründen o doğrultuda fayda sağlayacaktır. Bunun en önemli yolu da kuşkusuz, sigortalıların ve sigortalı adaylarının objektif ve detaylı bilgilendirilmesidir."

18 Temmuz'daki sel felaketinin yaklaşık 200 milyon lira sigortalı hasara neden olacağını söyleyen Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, "Bazı ilçelerde metrekarede 128 kg'a kadar yükselen sel felaketinde özellikle konut ve işyerlerindeki düşük sigortalılık oranının önemli mağduriyetler yaratacağını öngörüyoruz" dedi. Gülen, Aksigorta olarak sel felaketine bağlı olarak 738 hasar ihbarı aldıklarını, bu hasar ihbarlarından 661'inin İstanbul kaynaklı olduğunu söyledi. Gülen bu ihbarlardan gelecek hasar bedelinin yaklaşık 7 milyon lira olacağını ifade etti.



DOĞRU BİLGİLENDİRME ÖNEMLİ

Sigortalıların poliçelerine ne kadar hakim olurlarsa satın aldıkları üründen o doğrultuda fayda sağlayacaklarını vurgulayan Gülen, "Bunun en önemli yolu da, sigortalı ve sigortalı adaylarının objektif ve detaylı bilgilendirilmesidir. Acenteler, sigortalıları kişisel özelliklerine, araçlarına en uygun ürüne yönlendirmeli, onları teminat kapsamı, teminatlardan yararlanma koşulları, hasarın hızlı ödenebilmesi için yapılması gerekenler, kapsam dışı kalan durumlar, hasarsızlık koşulları, asistans hizmetler gibi önemli konularda mutlaka objektif ve detaylı olarak bilgilendirmelidir" dedi. Gülen, gelecekte olması muhtemel afetlere yönelik sigortalı yaşamı özendirmek için yapılacaklar hakkında şu sözleri sarf etti: "Ülkemizde sigortalılık oranı hala yüzde 1.3'ler seviyesinde. Bu oran, Güney Avrupa'da %2,5-3'ler, Kuzey Avrupa'da %3-4'ler, Doğu Avrupa'da ise %2-2,5'ler seviyesinde. Selden en çok etkilenen branşlara baktığımızda ise; trafiğe kayıtlı 21 milyon aracın 15.2 milyonunun, 5 konuttan 4'ünün sigortasız. Başta küçük ölçekliler olmak üzere iş yerlerinde de sigortalılık oranı son derece düşük."

Doğal felaket finansal felakete dönüşmesin

Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç: "Önemli olan sigortayı kötü bir durum yaşanmadan önce yaptırmaktır. Felaketleri önleyemesek de bu felaketlerin hayatımızda finansal felaket yaratmasını sigorta ile önleyebiliriz."

Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, ilk selden sonra sigortacıların ödeyeceği hasarın 220 milyon lirayı geçeceğini tahmin ederek şunlar belirtti: "Küresel iklim değişikliğinin sonucu olan aşırı hava olayları ile bağlantılı doğal afetlere ilişkin yapılan uzun dönemli analizler, son yıllarda ekonomik kayıplarda artış olduğunu gösteriyor. Bunun son örneği olarak İstanbul'da yoğun yağış sonucu meydana gelen sel, özel ve kamu kuruluşlarının yanı sıra ciddi bireysel maddi kayıplara neden oldu. Öte yandan bilimsel çalışmalar, iklim değişikliğinin sel, kuraklık, don ve fırtına gibi aşırı hava olaylarının sayısını ve şiddetini artıracağını gösteriyor. Bu öngörü ise maddi hasarları en aza indirmek için sigortanın önemine bir kez daha dikkat çekiyor.



KÖTÜ BİR DURUM YAŞANMADAN SİGORTA...

İlhami Koç, "Sel felaketinin halkımıza sigorta yaptırmanın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdiği kanaatindeyiz" dedi ve sigortanın öneminin maalesef çoğunlukla bu tarz üzücü olayların sonrasında hatırlandığına değinen Koç şöyle devam etti: "Ancak önemli olan sigortayı kötü bir durum yaşanmadan önce yaptırmaktır. Bu şekilde yapıldığı takdirde sigorta, olası bir olumsuzlukta tüketicinin en önemli güvencesi olacaktır. Hayatımızın belli dönemlerinde mutlaka felaketlerle karşı karşıya geliyoruz. Bu felaketleri önlememiz mümkün değil. Ancak felaketlerin hayatımızda finansal felaket yaratmasını sigorta ile önleyebiliriz."

Hasarın büyük bölümünün kaskodan gelmesini bekliyoruz

Turkland Sigorta Pazarlama ve Satış Grup Müdürü Dilek Turna, ilk selde hasarın 200 milyon liraya ulaşabileceğini söyledi. Hasarın ağırlıklı olarak kaskodan gelmesini beklediklerini ifade eden Turna, "Bunun kaskoda sigortalanma oranının konut ve işyeri paket poliçelerine göre yüksek olmasından, ayrıca yangın poliçelerinde hasarın yasal muafiyet üzerindeki kısmının ödenecek olmasından kaynaklanacağını söyleyebiliriz. Konutlarda %2 ve 1500 euroya kadar sel muafiyeti var. İşyerinde de %2 oranında, 50 bin euroya kadar sel muafiyeti var. Poliçeyi aşan tutarın ödeneceğinden, konut ve işyeri hasar ödemeleri kaskonun altında kalacağını düşünüyoruz.

Yangın poliçeleri ile birlikte kâr kaybı teminatı alan bilinçli sigortalıların da selden kaynaklanan üretim kayıplarını karşılayacağız ama bunun toplam içindeki payı %5'leri geçmez" dedi. Acentelerin müşterilerini ihtiyaçları doğrultusunda, teminat içeriği açısından doğru poliçeye yönlendirmesinin önemine değinen Turna, "Poliçede yer alan tüm teminat ve klozlar açıklanmalı, hasar anında sorun yaşanmaması ve hasarın %100 tanzim edilmesi için eksiksiz ve kapsamlı bir poliçe düzenlenmelidir" dedi. Toplumda sigorta bilinci konusunda genel bir eksiklik olduğundan bahseden Turna, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Sigorta konusunda sürekli reklam, eğitim ve tanıtımlarla toplumun bilincini artırmak ve davranış değişikliği sağlamaya yönelik çalışmalar yapılabilir. Eğitimli acenteler ve güçlü pazarlama ağları da bu bilincin artmasına en önemli katkıyı sağlayacaktır. Hızlı ve etkin hasar ödemeleri de önemli tanıtım fırsatı yaratmakta, bilinç artışına pozitif etki sağlamaktadır. Tiyatro ve dizilerde sigortadan bahsedilmesini sağlamak, sigortacılıkla ilgili edebiyat ve resim yarışmaları, tüm okullarda seminer ve eğitimler, reklam panolarında bilinçlendirme konulu afişler ile bu çalışmalar desteklenebilir."



Turkland Sigorta Pazarlama ve Satış Grup Müdürü Dilek Turna: "Kaskoda sigortalanma oranı konut ve işyeri paket poliçelerine göre yüksek. Ayrıca yangın poliçelerinde hasarın yasal muafiyet üzerindeki kısmı ödenecek. Dolayısıyla hasarın ağırlıklı olarak kaskodan gelmesini bekliyoruz."

Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü öğrencilerinin hazırladığı iklim değişikliği raporunu haber olarak düzenlerken, İstanbul'daki fırtına ve sel felaketleri ülke gündemine damgasını vurdu. 18 ve 27 Temmuz'da yaşanan, İstanbul'u dev bir havuza dönüştüren felaketler, söz konusu raporu kanıtlar tarzda sonuçlar doğurdu.



Depremlerin büyük yıkıcı etkileri olmasına rağmen, özellikle küresel ısınma kaynaklı felaketler sık frekanslarıyla dünya genelinde daha büyük hasarlara neden oluyor.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ BANKACILIK VE SİGORTACILIK YÜKSEKOKULU ÖĞRENCİLERİNDEN İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ RİSKLERİ VE YÖNETİMİ RAPORU:

En büyük doğal felaket deprem değil iklim değişikliği

Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü son sınıf öğrencileri, mezun olmadan önce iklim değişikliğiyle ilgili sektöre kaynak olabilecek bir rapor hazırladı. "İklim Değişikliği Riskleri ve Yönetimi" adlı raporda, Türkiye ve dünyada iklim değişikliklerinin ülkelere, ekonomiye ve sigortacılığa etkileri ele alındı. Yeliz Erginsoy, Kerem Çilek, Kübra Arslan, Semra Yalçın ve Esra Erdil tarafından hazırlanan raporda, iklim değişikliği, doğrudan ya da dolaylı olarak küresel atmosferin bileşimini bozan doğal olaylar ve insan etkileri sonucunda iklimde oluşan bir değişiklik olarak tanımlandı. Raporda, sigorta sektörünün devamlılığı için iklim değişikliği sorununun birinci gündem maddesi olarak ele alınması ve acil harekete geçilmesi gerektiğine vurgu yapıldı.

Rapora göre, iklim değişikliğinin neden olduğu doğal afet etkilerinin, bölgelere ve ülkelere göre farklılık gösterdiğine ve 1980 yılından itibaren ise hızla artarak devam ettiğinin altı çizildi.

Dünyadaki etkilerine bakıldığında iklim değişikliğini en çok etkileyen doğal afetlerin meteorolojik kaynaklı olduğuna işaret edilen raporda şu ifadelere yer verildi: "En çok zarar depremden beklenirken sel ve su hasarları daha büyük zarara neden olmuştur. Dünyadaki iklim değişikliği kökenli doğal afetlerin en belirgin örneklerinden biri 'Tayland Seli'dir. Tayland'daki beş endüstriyel bölgedeki toplam ekonomik kaybın 3 milyar 300 milyon dolar olduğu da tahminler arasında. Türkiye'de ise başta kuraklık ve seller olmak üzere meteorolojik ve hidrolojik afetler oldukça sık meydana gelmektedir. 2010 yılında neredeyse tüm ekstrem olayların yarısını (%46) fırtınalar oluşturmuştur. Seller %29 ile ikinci sırada yer almaktadır ve bunu %14 ile dolu olayları takip etmektedir. Türkiye'ye baktığımızda en belirgin örneği 'Ayamama Deresi Hasarı'dır. Sigorta şirketleri bu hasar sonucunda toplam 40 milyon dolar hasar ödemiştir."

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER ÇEKİNGEN DAVRANIYOR

Raporda, iklim değişikliğinin ekonomiye olan etkisi de incelenirken, gelişmiş ülkelerin, iklim değişikliğine karşı daha kolay önlem alabildiği, az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin, ekonomik büyüme ve gelişimlerini olumsuz etkileyeceği gerekçeleri ile iklim değişikliğinin etkilerini azaltma önlemlerine şimdilik pek sıcak bakmadığı ifade edildi.

İklim değişikliğinin acil bir sorun olduğunun unutulmaması gerektiği ve iklim değişikliğiyle mücadelede daha hızlı uygulamaya geçilecek yöntemler bulunması gerektiğine dikkat çekildi. İklim değişikliğinin sigorta sektörü üzerindeki etkisine bakıldığında ise birçok branşı etkilediği belirtildi. Raporda artan sellerle mal sigortalarının, artan sıcaklık değerleriyle sağlık sigortalarının, kuraklığın artmasıyla ise tarım sigortalarının etkilendiğinin altı çizildi.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN ETKİLERİ DE KÜRESEL OLACAK

Raporda son olarak şu değerlendirmelere yer verildi: "Bu projede sunulan öneriler nihai çözüm olmayabilir ve tartışmaya açıktır; asıl amaçlanan iklim değişikliğine ve sigorta sektörüne olası etkilerine dikkat çekmeyi sağlamaktır.

Günümüzde sigorta sektöründe deprem, değişim yönetimi, teknoloji veya siber riskler gibi risklere fazlaca önem veriliyor. Ancak iklim değişikliğine bağlı riskler bahsettiğimiz tüm bu risklerden daha büyük tehlike saçıyor.

İklim değişikliği sektörümüze verdiği zararların yanı sıra canlı yaşamına ve dünyamıza da büyük zararlar veriyor. Bu nedenle birey olarak bizler, iklim değişikliğinden şiddetli olarak etkilenecek sigorta şirketleri ve tüm bunlardan doğrudan ve dolaylı olarak

İklim değişikliğinin neden olduğu doğal afetler özellikle son yıllarda tarım, hayvancılık, sanayi, finans, ulaşım ve sağlık gibi birçok sektörü etkiliyor. Bununla beraber, sigorta sektörü de, oluşan zararlardan iş yapış modelleri, kârlılıkları ve daha birçok alandaki faaliyetleri bakımından büyük ölçüde etkileniyor.



Raporu hazırlayan Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü öğrencilerinden Esra Erdil, Kerem Çilek ve Semra Yalçın Sigortacı Gazetesi'ni ziyaret etti.

etkilenecek devlet tarafından alınacak tüm önlemler hayati öneme sahiptir. Unutulmamalıdır ki; iklim değişikliği küresel bir sorundur dolayısıyla etkileri de küresel olacaktır."

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü son sınıf öğrencileri tarafından gerçekleştirilen araştırmada aşağıda sıralanan önerilerin nihai çözüm olmayabileceğine işaret edilirken asıl amacın iklim değişikliğinin sigorta sektörüne olası etkilerine dikkat çekmek olduğuna vurgu yapıldı. Raporda iklim değişikliğinin sigorta sektörüne etkilerini minimize etmeye yönelik çözüm önerileri şu şekilde sıralandı:

• Tüm sınai, ticari ve konut rizikoları için tüketicilerin doğru ve eksiksiz poliçe alması sağlanmalı. Felaketlere karşı önlem alınması konusunda finansal kurumların ve devletin yaptırım gücü sürece dahil edilmeli.

• İklimin gelecekte nasıl bir değişim göstereceği iyi hesaplanmalı. Hasar sıklığı, hasar maliyetleri ve ortalama hasar miktarına göre reasürans ve sermaye yeterliliği üzerinde çalışmalar acilen sektörün gündemine alınmalı.

• Küresel ısınmanın yol açtığı büyük risklere karşı tüm doğal afetleri içine alan büyük bir havuz oluşturulmalı. Bu havuzun A grubu hissedarı devlet, B grubu hissedarları sigorta şirketleri olmalı. İklim değişikliğine neden olan tüm riskler için yapılan poliçeler kademeli olarak yüksek risk grubundan düşük risk grubuna doğru zorunlu hale getirilerek, bununla ilgili kanun koyucu gerekli yasa ve yönetmelikleri çıkarmalı, bu sigortaları yaptırmayanlara gerekli yaptırımlar uygulanmalıdır.

• Havuza sigorta şirketlerinin aldığı primlerden belli bir oran kesilip yönlendirilebilir. Özellikle zararlı gazların doğaya karışmasına neden olan ticari işletmelerin yaptırdığı poliçelerden belli bir oranda kesilip bu havuza aktarılabilir. Böylece büyük bir risk gerçekleştiğinde zarar bu havuzdan karşılanır. Ayrıca zararlı gazlara neden olan bu işletmelerde denetim ve yaptırımların daha da artırılması olumlu sonuçlar doğurabilir.
Bu şekilde olası büyük bir afette en büyük zarara uğrayacak devlet ve sigorta şirketlerinin mali yapısı korunmuş olacak, toplumda kaygı ve belirsizlik büyük oranda aza indirgenecektir.

• Sigorta şirketleri küresel ısınma risklerine karşı hava opsiyon türevi sözleşmeler (hava opsiyonları, hava swapları) alarak veya satarak bu tür risklere karşı korunabilmeli. Yine buna benzer borsada katastrofik bono gibi finansal enstrümanlar ile fonlar değerlendirilmeli.

• Ülkemize de yeni gelmiş olan parametrik sigortanın yaygınlaştırılması bu konudaki çözümlerden biri olabilir. Böylelikle güneş panelleri veya rüzgâr enerjisi santrallerinin yaygınlaşması bu sigorta sayesinde gelişebilir ve küresel ısınmanın zararları daha da aza indirgenebilir.

• Emisyon iznine tâbi belli büyüklükte ciroya sahip tesislerin büyük bir hasar durumunda emisyon değerlerinin ve gerekli filtreleme sistemlerinin uygulanıp uygulanmadığı devlet tarafından incelenebilir, sadece emisyon değerleri yasal sınırlar içinde kalan ve filtreleme sistemlerini gereken zamanlarda değiştiren şirketlerin tazminat ödemesi yapılabilir. Bunun sonucunda; sanayi kaynaklı küresel ısınmanın sebep olduğu iklim değişikliğinin insan kaynaklı olumsuz etkileri önemli bir oranda azaltılabilir.

Siber sigorta prim üretimi %35 arttı

2016 yılında 1.35 milyar dolar prim üretilen siber sigortalarda, önümüzdeki 10 yıl içinde prim üretiminin katlanarak artması bekleniyor. Fitch Rating ve A.M. Best tarafından yayımlanan raporlara göre, hayat dışı sigortacılar, siber sigortalarda 2016 yılında toplam 1.35 milyar dolar prim üretimi gerçekleştirdi. Bu rakam 2015 üretiminden %35 daha fazla.
En yüksek prim üretimini gerçekleştiren şirketler AIG, XL Group ve Chubb oldu. Sektördeki siber sigorta primlerinin %83'ü prim üretiminde başta gelen 15 şirketten geldi.
Siber sigorta prim üretiminde ilk 10 sırasıyla şöyle: AIG, XL Group, Chubb, Travelers, Beazley, CNA, Liberty, BCS Insurance, AXIS Insurance Group ve Allied World. Siber sigorta ürünü bulunan toplam şirket sayısı 130'u geçiyor.
Siber sigortaların kârlılığının da iyi olduğu görülüyor. Direkt hasar rasyosu bir yılda %51'den %46.9'a geriledi.

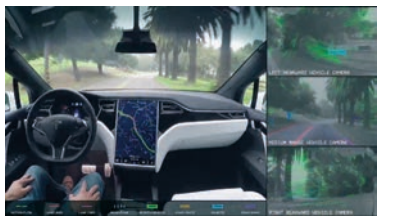
PAKETTEN BAĞIMSIZ

Dikkat çeken bir diğer nokta da şirketlerin siber teminatları paket poliçelerden çıkartıp kendi başına bir sigorta ürünü olarak sunmaya başlaması. 2016 yılında yazılan 1.35 milyar dolar primin üçte ikisi paket dışında tek başına satılan siber sigorta ürünlerinden geliyor. En çok prim üreten 5 şirkette bu oran daha da yükselerek %81 seviyesine çıkıyor.



GÖRME ENGELLİLERDEN sürücüsüz araç için 'ehliyet' talebi

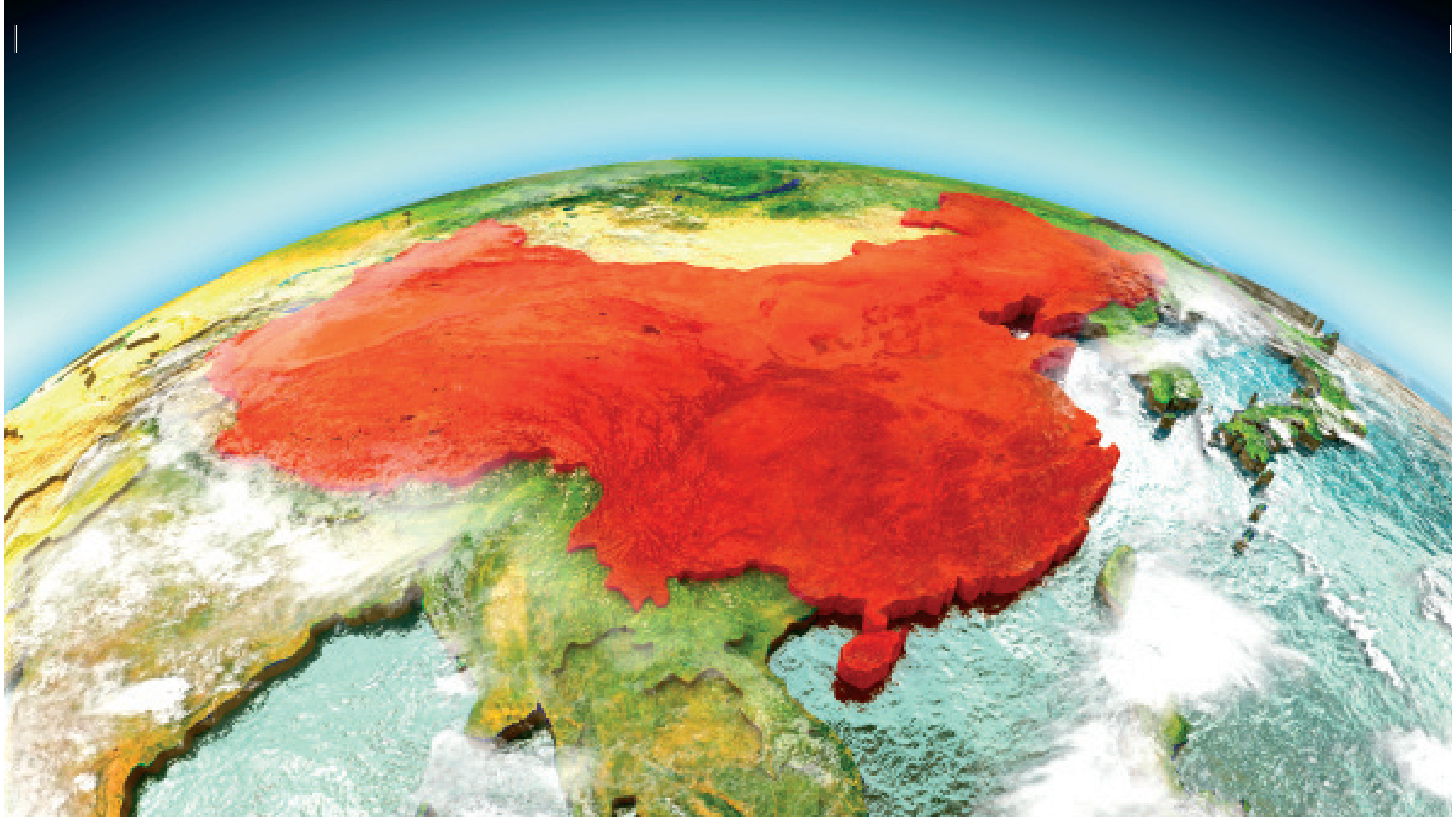
ABD'de görme engelliler sürücüsüz araçlarda kendilerine uygun tasarım ve konuyla ilgili yasal düzenleme istiyor. Mevcut yasalara göre görme engellilerin sürücü koltuğuna oturması yasak.
Sürücüsüz otomobil teknolojisi, asla bir araç kullanamayacağını düşünen görme engelli vatandaşlar için umut vaat ediyor. ABD'de yaklaşık 1.3 milyon, Türkiye'de de Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) verilerine göre, yaklaşık 220 bin görme engelli var. ABD'de görme ve diğer engelli bir milyondan fazla kişi sürücüsüz araçlar için Kongre'de lobi faaliyetleri yürütüyor.
Insurance Journal'da yer alan habere göre, ABD'de görme engelliler sürücüsüz araçlarda kendilerine uygun tasarım ve konuyla ilgili yasal düzenleme istiyor. Mevcut yasalara göre görme engellilerin sürücü koltuğuna oturması yasak.
Görme engelliler, otomobil endüstrisinin sürücünün önündeki yolu görmesine olanak sağlayan tasarıma karşı çıkıyor. Sürücüsüz araçlarla uğraşan siyasetçi ve şirketler, körlerin yararlanabilmesini sağlamak için yeni yeni zorluklarla baş etmeye başladı.



2 sigorta devinin doğal afet tahminindeki fark 12 milyar dolar

Reasüreans devi Münich Re ile risk yönetimi, sigorta ve reasürans brokerliği hizmeti veren Aon Benfield bu yılın ilk yarısında yaşanan doğal afetlere ilişkin raporlarını yayımladı. Munich Re, doğal afetlerden kaynaklanan küresel ekonomik zararın 41 milyar dolar olduğunu belirtirken Aon Benfield bu zararı 53 milyar olarak hesapladı. Insurance Business Mag'de yer alan habere göre, bu rakam 122 milyar dolarlık 10 yıllık ortalamadan yüzde 56 daha düşük.

Sigortalı kayıplara gelince, ön tahminlerde 22 milyar dolar, yani 10 yıllık ortalamaya denk gelen 34 milyar dolara göre yüzde 35 daha düşük bir değer hesaplandı. Sigorta kayıplarının çoğunu (17 milyar doların üzerinde) şiddetli fırtınalar meydana getirdi ve bu kayıp toplamın yüzde 78'ini oluşturdu. Munich Re'nin verilerine göre, global doğal afetlerin ekonomik kayıpları 2017'nin ilk yarısında 41 milyar dolara, bu toplamın içinde sigortalı olan hasar ise 19.5 milyar dolara ulaştı.



Küresel sigortacılıkta büyümenin lokomotifi ÇİN

Swiss Re'nin son Sigma raporuna göre, küresel sigortacılık 2016 yılında reel olarak %3.1 oranında büyüdü. Büyümenin ana aktörü hem hayat hem hayat dışında hızla büyüyen Çin oldu. Küresel büyüme hızı geçtiğimiz yıla göre düştü.

ÇİN 2015'TEN BERİ EN BÜYÜK ÜÇÜNCÜ SİGORTA PAZARI

Çin, 466 milyar dolarlık toplam prim üretimiyle en büyük üçüncü sigorta pazarı oldu. İkinci en büyük pazar, 471 milyar dolarla Japonya olurken, ABD 1.35 trilyon dolarlık üretimle birinciliği sürdürdü. 2000 yılında 16. en büyük sigorta pazarı olan Çin, hızla yükselerek 2015'te üçüncü olmuştu.

Swiss Re, küresel sigortacılığın 2016 performansını incelediği yeni Sigma raporunu yayınladı. Buna göre, 2015'te reel olarak %4.3 oranında büyüyen küresel prim üretimi, 2016'da sadece %3.1 oranında arttı. Büyümedeki yavaşlama, gelişmiş pazarlardaki prim üretimindeki artışın önceki yıllara göre belirgin bir şekilde düşmesinden kaynaklandı. Buna karşın, Çin'deki yüksek büyüme oranları küresel üretimdeki yavaşlamayı hafifletti. Dolar bazında bakıldığındaysa 2016'da küresel üretimdeki artış %2.9 oldu. Küresel prim üretimi, 4.7 trilyon dolar olarak gerçekleşti. Dolar bazındaki büyüme, özellikle İngiltere ve bazı gelişmekte olan ülkelerde yerel para biriminin değer kaybetmesi sebebiyle reel büyümeye göre daha düşük oranlarda gerçekleşti.

Gelişmiş ülkelerdeki toplam prim üretimi 2016 yılında %0.7 oranında arttı. Bir önceki yıl üretim artışı %3.2 olarak gerçekleşmişti. Gelişmekte olan ülkelerdeyse, 2015 yılında %9.8 oranında artan toplam prim üretimi, 2016 yılında %14 oranında büyüdü.

'HAYAT'TA BÜYÜME ORTALAMANIN ÜSTÜNDE

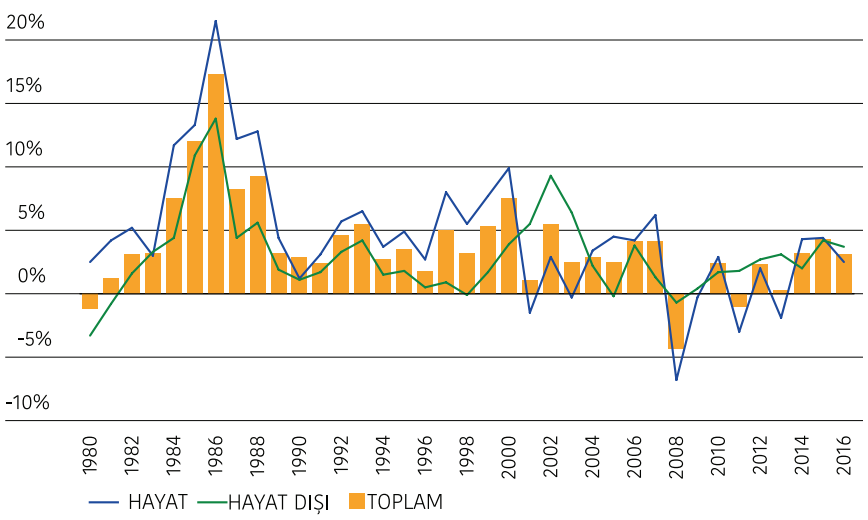
2016'da küresel hayat sigortası prim üretimi, bir önceki yıla göre reel olarak %2.5 oranında artarak 2.6 trilyon dolara ulaştı. Büyüme oranı, 2015'teki %4.4'lük artışa göre düşmüş olsa da son 10 yılın ortalaması olan %1.1'in üzerinde gerçekleşti. Büyüme yine gelişmekte olan pazarlardan geldi, gelişmiş pazarlardaysa hayat sigortacılığı bir önceki yıla göre %0.5 oranında küçülerek 2.1 trilyon dolara geriledi. Swiss Re, gelişmiş pazarlarda hayat sigortacılığın son 10 yılda giderek durgunlaştığına dikkat çekti.

Hayat branşındaki küresel %2.5 oranındaki büyümenin en büyük faktörü Çin oldu. Swiss Re'ye göre, %2.5 oranındaki büyümenin %2.4'lük

KÜRESEL EKONOMİK BÜYÜME 10 YILLIK ORTALAMANIN ALTINDA

Küresel ekonomi, 2016 yılında %2.5 oranında büyüdü. Bir önceki yıl da %2.7 oranında büyümüştü. Siyasi belirsizlikler ve birtakım beklenmeyen gelişmeler sebebiyle 2016'daki büyüme oranı, 2006-2015 yılları arasındaki %2.6'lık ortalama büyüme oranının altında kaldı. 2015 yılında %2.1 oranında büyüyen gelişmiş ekonomiler, 2016'da %1.7 oranında büyüdü. 2015'te %3.6 oranında büyüyen gelişmekte olan ekonomilerdeyse az da olsa iyileşme kaydedildi ve 2016'da büyüme %3.8 olarak gerçekleşti. İyileşmeye karşın, büyüme oranı son 10 yıllık ortalamanın oldukça altındaydı.

Küresel prim üretimindeki reel büyüme oranları



2021'DE HAYAT ÜRETİMİNİN YARISI GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDEN GELECEK

Swiss Re, önümüzdeki birkaç yıl boyunca hayat branşında, gelişmekte olan ülkelerin ana aktörü olduğu güçlü bir büyüme bekliyor. Gelişmiş ülkelerde hayat branşındaki büyümenin kısa vadede yine pozitif oranlara döneceği düşünülüyor. Buna karşın, gelişmiş ülkelerdeki hayat sektöründeki büyüme oranlarının, gelişmekte olan ülkelerdekine kıyasla oldukça düşük kalacağı görülüyor. Ne olursa olsun, 2021 itibarıyla gelişmiş ülkelerdeki hayat prim üretiminin dolar bazında küresel hayat prim üretiminin yarısı civarında olacağı öngörülüyor. 2016'da, gelişmiş ülkelerdeki hayat prim üretimi, küresel hayat prim üretiminin %81'ine denk geldiği düşünüldüğünde, gelişmekte olan ülkelerin hayat tarafında 2021'e kadar önemli bir büyüme göstermesi bekleniyor.

kısmı Çin'den geldi.
Gelişmiş pazarlara bakıldığında, Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'da hayat sigortası pazarının büyüme oranları bir önceki yılla benzerlik gösterdi. ABD'de her ne kadar üretim artsa da enflasyon sebebiyle bu büyüme oranlarına yansımadı. Batı Avrupa'da, İngiltere'deki yüksek büyüme oranları geleneksel birikimli ürünlere ilginin azalmasından ötürü iki yıl üst üste küçülen Alman sigorta pazarındaki kötü performans sebebiyle gölgelendi.
Gelişmiş Asya'da hayat prim üretimi bir önceki yıla göre %0.7 oranında azaldı. Japonya Bankası'nın olumsuz faiz politikaları sebebiyle hayat sigortacıları yeni işler bağlayamadığı için Japonya'daki performans düşüktü. Avustralya'daki kötü performans sebebiyle Okyanusya'da da hayat pazarı daraldı.

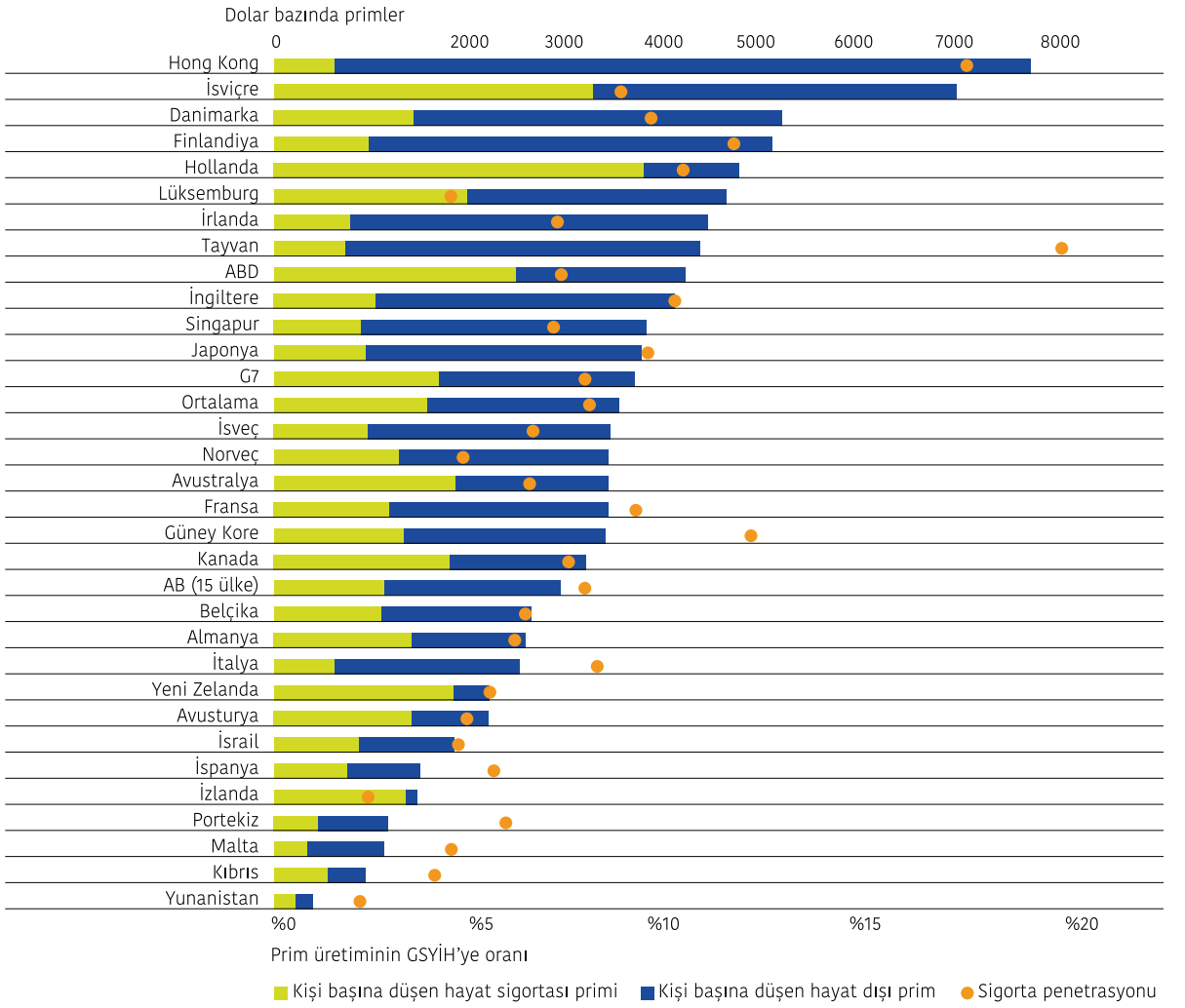
GELİŞMEKTE OLAN PAZARLAR HAYAT BRANŞINDA GAZA BASTI

Gelişmekte olan pazarlarda hayat sigortacılığı 2016 yılında %17 oranında büyüdü. Bu büyüme, uzun vadeli ortalamanın neredeyse iki katı kadardı. Gelişmekte olan Asya yine hızla büyüdü, Çin'deki geleneksel hayat sigortası ürünlerindeki sıçrama buradaki büyümenin lokomotifi oldu. Çin, faiz oranlarındaki kısıtlamaların kaldırılması ve hükümetin korumaya yönelik sigorta ürünlerine destek vermesi sebebiyle kayda değer bir büyüme (%29.1) sergiledi.
Çin dışında bakıldığında, gelişmekte olan pazarlar %5.7 gibi nispeten düşük bir büyüme sergiledi. Hindistan, Endonezya ve Vietnam bu büyümenin temel aktörleri oldu. Latin Amerika'da hayat primleri %5 oranında büyüdü. Bu oran her ne kadar 2015'teki büyümeden az olsa da, son 10 yıllık ortalamanın üzerindeydi. Orta ve

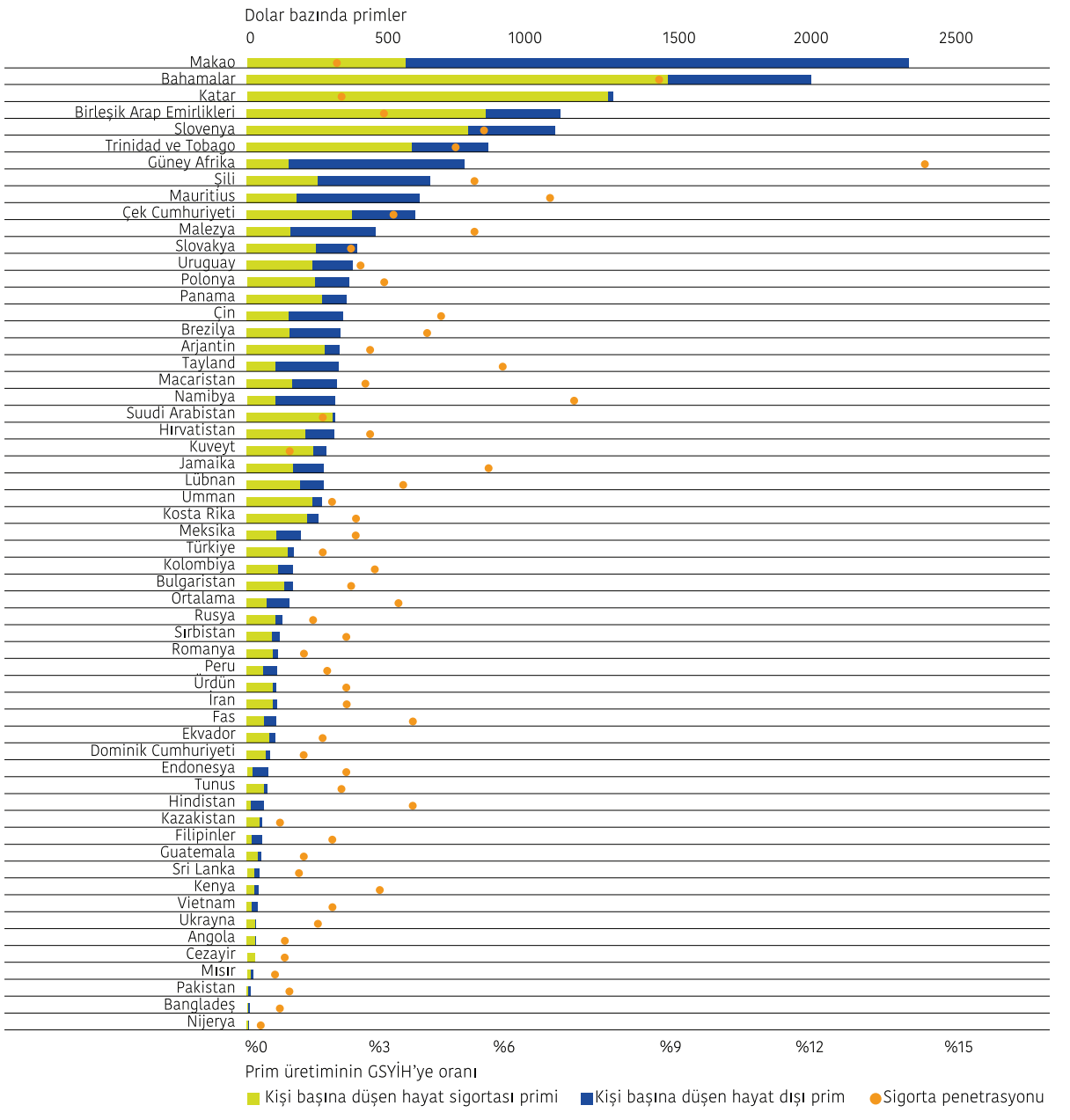
2012'DEN BERİ EN YÜKSEK EKONOMİK AFET HASARI 2016'DA KAYDEDİLDİ

2016 yılında 327 felaket gerçekleşti. Bunların 191'i doğal afet, geri kalanı insan kaynaklı felaketlerdi. Felaketlerin toplamının ekonomiye maliyeti 175 milyar dolar oldu. Bu rakam, 2012'den bu yana gerçekleşen en yüksek ekonomik hasar olarak kayıtlara geçti. Sigortacılar, bu hasarın 54 milyar dolarını üstlendi.

2016'da gelişmiş ülkelere göre sigorta yoğunluğu ve penetrasyonu



2016'da gelişmekte olan ülkelere göre sigorta yoğunluğu ve penetrasyonu



Sigorta yoğunluğu: Kişi başına düşen prim **Sigorta penetrasyonu:** Prim üretiminin GSYİH'ye oranı

Doğu Avrupa'da, Polonya ve Çek Cumhuriyeti'ndeki kötü performans yüzünden hayat branşındaki üretim %0.5 oranında küçüldü. Hayat prim üretimi Orta Doğu'da %3.8, Afrika'daysa %1.2 oranında artış sergiledi.

HAYAT DIŞI REEL BÜYÜMEDE GELİŞMİŞ ÜLKELER ÖNDE

2015 yılında %4.2 büyüyen küresel hayat dışı prim üretimi, 2016 yılında %3.7 oranında artarak 2.1 trilyon dolar oldu. Üretim artışı yavaşlamış olsa da, 10 yıllık ortalama olan %2'nin üzerinde gerçekleşti. Gelişmekte olan pazarlarda hayat dışı üretimdeki artış, gelişmiş ülkelerdekinin neredeyse 3 katıydı. Buna karşın, reel artışa bakıldığında gelişmiş ülkeler küresel artışa daha çok katkıda bulundu. %3.7'lik üretim artışının %1.7'lik kısmı yine Çin'den geldi.

Gelişmiş ülkelerde hayat dışı üretim 2016 yılında %2.3 oranında büyüdü. 2015'te %3.3 oranında artan hayat dışı üretim burada her ne kadar yavaşlamış olsa da, 10 yıllık ortalama olan %1'in üzerinde gerçekleşti. Ekonomik büyümedeki yavaşlama ve düşük faiz oranları, Okyanusya hariç tüm büyük bölgelerde büyümenin hız kesmesine yol açtı. ABD'de büyüme bireysel sigortalardan geldi. Batı Avrupa'daki düşük büyüme oranları, Fransa ve Almanya'da hayat dışı prim artışının yavaşlamasından kaynaklandı. İspanya, Portekiz ve Yunanistan'da sektör iyileşmeyi sürdürdü, ancak İtalya'da hayat dışı sektör yine küçüldü. Gelişmiş Asya'da üretim artışı, Japonya'da hayat dışı üretimin küçülmesi sebebiyle %0.3 gibi düşük bir oranda gerçekleşti.

HAYAT DIŞINI GELİŞMİŞ ÜLKELER BÜYÜTECEK

Swiss Re, küresel hayat dışı pazarın makul oranlarda büyümeyi sürdüreceğini öngörüyor. Büyümenin çoğunlukla ekonomik aktivitelerinde iyileşme görülen gelişmiş pazarlardan geleceği düşünülüyor. Gelişmekte olan ülkelerde de hayat dışı pazarın büyümesi, ancak önceki yıllara göre büyümenin yavaşlaması bekleniyor.

HAYAT DIŞINDA DA ÇİN FARK ATTI

2016'da gelişmekte olan pazarlardaki hayat dışı üretim artışı, 10 yıllık ortalama olan %8.3'ün üzerine çıkarak %9.6 oranında gerçekleşti. Çin, hayat branşında olduğu gibi hayat dışında da büyümenin lokomotifi oldu. Hayat dışı sektörü %20 oranında büyüyen Çin dışarıda tutulduğunda, gelişmekte olan ülkelerdeki hayat dışı prim artışı sadece %1.7 oranındaydı.

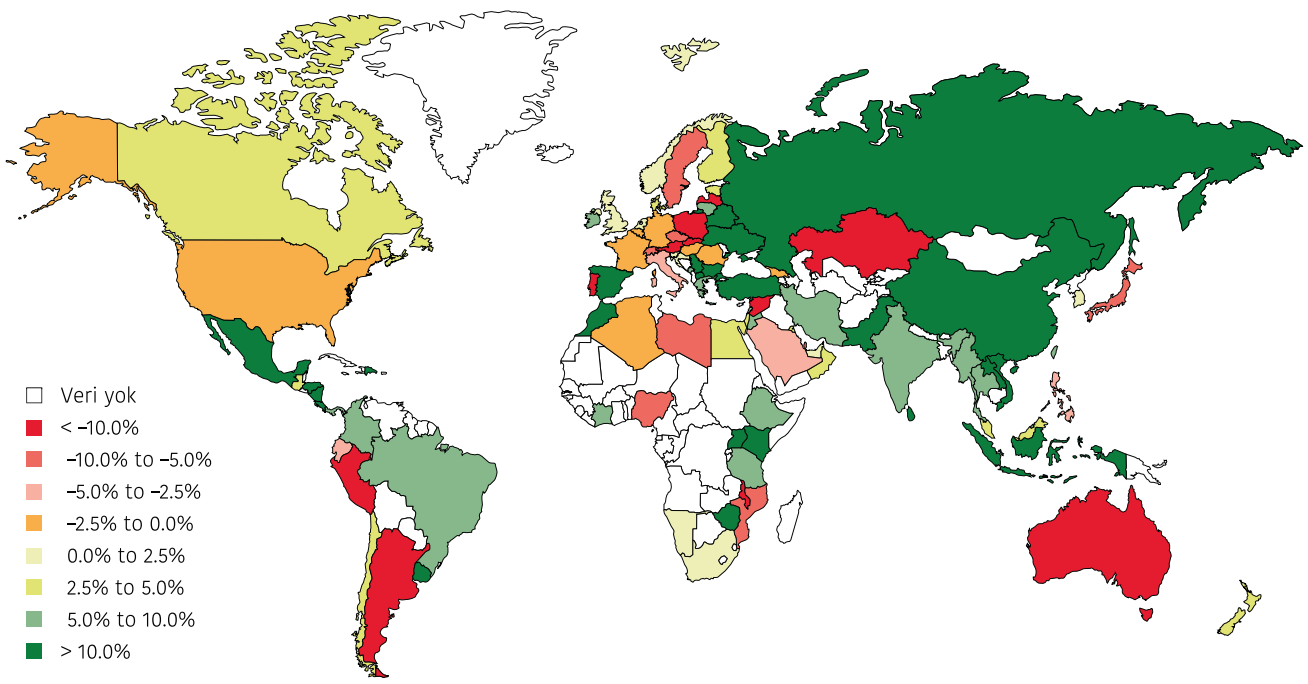
Bölgelere göre üretim artışları farklılık gösterdi. Çin dışındaki diğer gelişmekte olan Asya ülkelerinde hayat dışı üretim artışı %7.7 oranındaydı. Orta ve Doğu Avrupa'da, 2014 ve 2015'te küçülen hayat dışı prim üretimi, 2016 yılında pozitife dönerek %5.4 oranında arttı. Buna karşın, Orta Doğu ve Orta Asya'da, Suudi Arabistan'da üretimin 2000 yılından bu yana ilk kez daralması sebebiyle büyüme yavaşladı ve %2.9 oranında gerçekleşti. Latin Amerika ve Karayipler'de de hayat dışı sektör %3.7 oranında küçüldü. Afrika'daysa, hayat dışı üretim bir önceki yıla göre hemen hemen aynı kaldı.

BÜYÜMEDE BAŞI ÇİN ÇEKİYOR

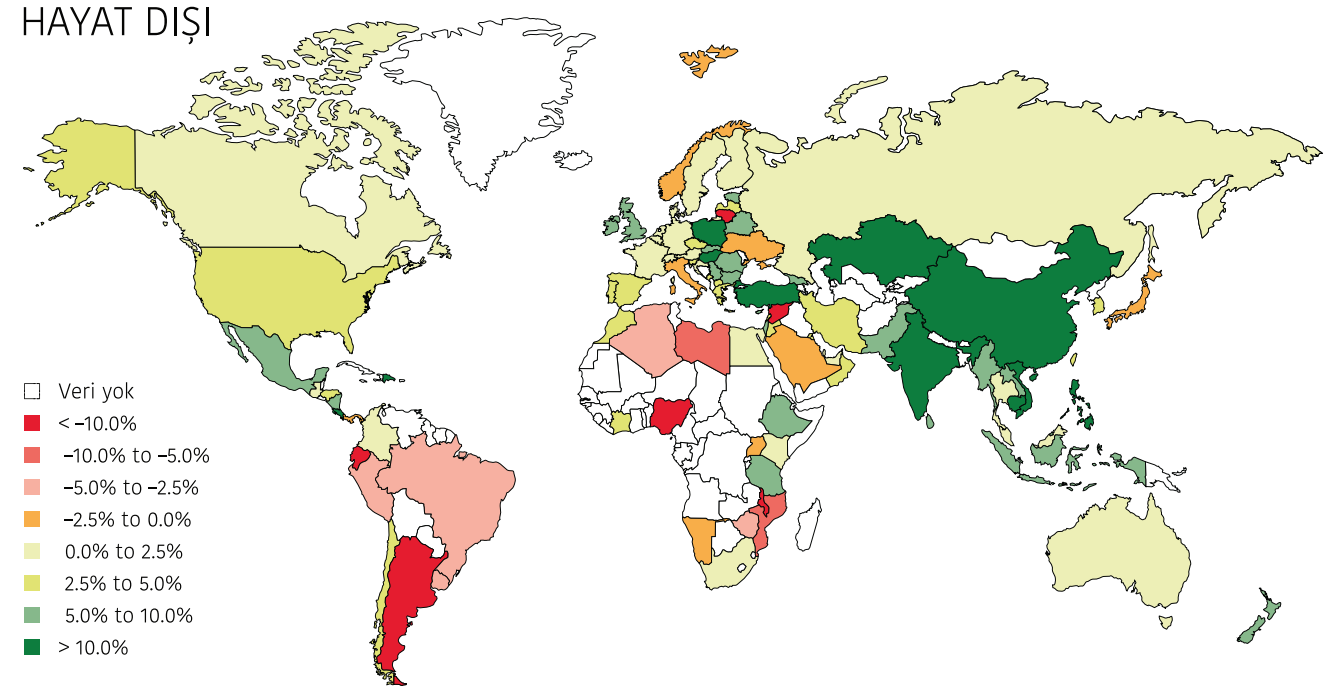
Küresel hayat üretimindeki %2.5'lik artışın %2.4'ü, hayat dışında da %3.7'lik artışın %1.7'si Çin'den geldi. Gelişmekte olan pazarlarda %17 oranında büyüyen hayat branşında, Çin dışarıda tutulduğunda, büyüme %5.7 oranında kaldı. %9.6 oranında büyüyen hayat dışındaysa, Çin hesaba katılmadığında büyüme %7.7 olarak gerçekleşti.

2016'da ülkelere göre prim üretimindeki artış oranları

HAYAT



HAYAT DIŞI



Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

SÜRÜCÜ DEĞİL ÜRETİCİ SİGORTALANACAK

2050'de oto sigortaları %70 daralacak

KPMG 2015 yılında gerçekleştirdiği bir araştırma sonrası yayınladığı raporda oto sigortalarının 2040 yılına kadar %60 oranında küçülebileceğini duyurmuştu. Bu yıl yürüttüğü yeni bir araştırmanın sonuçlarını paylaşan KPMG, yeni raporda rakamlarını güncelledi ve oto sigortalarında prim üretiminin 2050 yılına kadar %70 oranında küçülerek 137 milyar dolar seviyesine inebileceğini söyledi. Geliştirdikleri aktüeryal modelin kapsamını 10 yıl daha uzattıklarını söyleyen KPMG, dünyada değişimin hızlandığını ve bu değişimin sonucunda oto sigortalarının bir önceki raporun yansıttığından daha da büyük oranda etkileneceğini belirtti. Sürücüsüz araçların gelmesiyle beraber sürüş risklerinin üreticilere geçeceğini söyleyen KPMG, oto sigortalarının ortadan kalkma tehlikesiyle karşı karşıya olduğunu belirtiyor.

KAZALAR AZALACAK, MASRAFLAR ARTACAK

Raporda ilgi çeken bir diğer konu da hasar frekansıyla ilgili. KPMG'nin çalışmasına göre 2050 yılında oto hasar frekansının %90'a kadar azalması bekleniyor. Geliştirmelerle beraber kazaların ciddiyetinin azalması ve araç sahipliği kavramındaki değişimin toplam hasarı da %71 civarında düşmesi bekleniyor. Bu da 137 milyar dolara tekabül ediyor. Bu değişimi en derinden hissedenlerin bireysel oto sigortacıları olacağı düşünülüyor. 2050 yılında toplam hasarın sadece %22'si bireysel araçlardan kaynaklanacak. Diğer taraftan, araçlarda kullanılan teknolojilerin gelişmesi ve daha karmaşık bir hal almasıyla beraber tamir masraflarının da misliyle yükselmesi bekleniyor. Ancak, bu yükseliş azalan kaza frekansını karşılamıyor.

OTO SİGORTALARINI DEĞİŞTİRECEK

Danışma şirketine göre, 247 milyar dolar prim üretilen oto sigorta pazarını başlıca 3 değişiklik sarsacak:

- Güvenlik açısından konvansiyonel araçlara göre son derece güvenli olan sürücüsüz araçların kullanımıyla beraber kaza frekansı 2050'ye kadar %90 azalacak.
- Araç üreticileri, sürüş riskleri ve sürüşle bağlantılı sorumluluk risklerini üstlenmeye başlayarak geleneksel sigortacıların ellerindeki pazar payını almaya başlayacak. KPMG'nin tahminine göre 2050 yılında oto tarafında toplam hasarın %57'lik kısmı sürücüsüz araçları kapsayan ürün sorumluluk sigortalarından gelecek. Bireysel oto sigortalarından gelen hasar ise toplam hasarın sadece %22'sini oluşturacak.
- Bireysel araç kullanımının hızlı bir şekilde azalmasıyla paralel olarak bireysel otolarda sigorta ihtiyacı da azalmış olacak. Sürücüsüz araç filoları ticari araç sigortacıları tarafından sigortalanacak.

İSTEĞE BAĞLI SÜRÜŞ DÖNEMİ

Danışmanlık şirketinin raporuna göre önümüzdeki 3 yıl içinde tüketiciler yavaş yavaş UBER gibi isteğe bağlı sürüş modelleri ve sürücüsüz araç teknolojileriyle tanışacak ve bu modellerin güvenlik tarafında yarattığı farkı da deneyimlemeye başlayacaklar. Aynı zamanda ilk sürücüsüz araçlar da otoyollarda boy göstermeye başlayacak. 2024 yılına geldiğimizde şehir merkezleri ve şehir yakınlarındaki yerleşim bölgelerinde ulaşım bireysel araçlardan isteğe bağlı modellere geçecek. KPMG'nin tahminlerine göre 2035 yılında ulaşım denildiğinde akla bireysel araçlar değil isteğe bağlı modellerde hizmet gösteren araçlar gelecek. Gelişmelerin sonucu olarak da, yollarda gerçekleşen kazaların büyük bir kısmı trafik sigortaları değil ürün sorumluluk sigortaları tarafından ödenmeye başlayacak.

KÖPRÜDEN ÖNCE SON ÇIKIŞ

KPMG tarafından tespit edilen trendler geçtiğimiz günlerde küresel sigorta devi Allianz tarafından yayınlanan raporla da benzerlik gösteriyor. Allianz tarafından yayınlanan raporda da sürücüsüz araçların kaza frekansını düşürdüğü, sorumluluğu sürücülerden üreticilere kaydırdığı, kişisel otomobil sahipliğinden sürücüsüz filolara geçildiğinden bahsediliyordu.

Tüm bu gelişmeler bir sonuca işaret ediyor: Özellikle oto sigortalarını merkezine koyan sigorta şirketlerinin iş yapış şekillerini derhal değiştirmesi ve sektördeki dönüşüme uyumlu hale getirmesi icap ediyor. Yoksa çok geç kalınabilir.

"Sigorta şirketleri acilen önemli stratejik kararlar alarak değişim rüzgarları kendilerini sallamadan önce sektördeki gidişata ayak uydurmak zorunda" diye konuşan KPMG'nin Aktüeryal ve Sigorta Riskleri Müdürü Jerry Albright, yeni iş modellerinin asırlık bir değişimi çok kısa bir süreye sıkıştıracağını, bu nedenle bireysel oto sigortalarına olan ilgi kesildiği an sigorta şirketlerinin ellerinde bir alternatifi olması gerektiğini vurguluyor.

Jerry Albright'a göre şirketler için köprüden önceki son çıkışa gelinmiş durumda.

SÜRÜCÜSÜZ ARABALARDA 'HACK' TEHLİKESİ

Danışma şirketi KPMG sürücüsüz araçlarla beraber ortaya çıkacak yeni risklerin en önemlilerinden birinin siber riskler olduğunu söylüyor. Sürücüsüz araçların yaygınlaşmasıyla beraber bu araçların hacklenmesi riskini de sigorta şemsiyesine alan ürünlerin ortaya çıktığını göreceğiz.

Danışmanlık şirketi KPMG tarafından yapılan araştırmaya göre oto sigortaları 2050 yılına kadar %70 oranında küçülecek. Bransı küçültecek ana etken sürücüsüz araçların yaygınlaşması olacak.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



Yakın gelecekte araç kullanma alışkanlıklarının değişmesi ve bireysel araçların yerini sürücüsüz araç filolarının alması bekleniyor.

3. ETABIN BAŞLADIĞI OTOMATİK BES'TE CAYMA ORANLARI %60'A YAKLAŞIYOR

Sektör, cayma oranlarını azaltacak yeni bir yapı bekliyor

Otomatik BES'e 1 Temmuz itibarıyla 45 yaş altındaki 100-250 çalışanı bulunan özel sektör calışanları da giriş yapmaya başladı. 1 Ocak 2017 tarihinde başlayan ve 14 Temmuz'a kadar 2.6 milyona yakın çalışanın katıldığı sistemde cayma oranlarının %60'a yaklaşması beklenmedik bir sonuç olarak değerlendiriliyor. Kamu otoritesinin cayma oranlarını azaltıcı düzenleme yapması bekleniyor.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye genelinde 45 yaş altındaki 100-250 çalışanı bulunan özel sektör, 1 Temmuz'dan itibaren otomatik olarak Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) katılmaya başladı.

Ülke genelinde tasarrufların artırılması amacıyla 1 Ocak'ta başlayan sisteme 45 yaş altındaki çalışanların kademeli olarak katılımı devam ederken, bu kapsamda 1 Temmuz itibarıyla özel sektörden yaklaşık 2 milyon çalışanın sisteme dahil olması bekleniyor. BES'e otomatik katılım kapsamında ilk aşamada 1.000 ve üzeri çalışanı olan özel sektör 1 Ocak'ta, memurlar (genel ve özel bütçeli idareler) ile 250-1000 çalışanı bulunan özel sektör ise 1 Nisan 2017'de sisteme girmişti. Özel sektörden yeni katılım sağlayacak çalışanlardan da prime esas kazancın %3'üne karşılık gelen tutarda BES kesintisi yapılıyor.

Çalışanlar tarafından ödenen katkı paylarına, BES ile aynı koşullara tabi olarak %25 teşvik verilirken, 2 aylık cayma süresi sonrasında sistemde devam eden çalışanlara da ek olarak 1.000 lira tutarında devlet katkısı sağlanıyor. Ayrıca emeklilik halinde hesabındaki birikimi yıllık gelir sigortasıyla almayı tercih eden çalışana, birikiminin %5'i kadar ilave devlet katkısı teşviki veriliyor. Öte yandan mahalli idareler ve KİT'ler ile 50-100 çalışanı olan özel sektör 1 Ocak 2018'de, 10-50 çalışanı olan özel sektör 1 Temmuz 2018'de, 5-10 çalışanı olan özel sektör ise 1 Ocak 2019'dan itibaren BES'li olacak.

'ÇALIŞMALAR DEVAM EDİYOR'

Buna karşın, yüksek cayma oranları sektörü düşündürüyor. Geçtiğimiz günlerde konuyla ilgili bir açıklama yapan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek de, cayma oranlarını düşürmek için çalıştıklarını ifade etmişti. Şimşek, sistemin, cayma oranı gibi anlık veriler üzerinden değerlendirilmesinin tam olarak doğru olmadığını, ancak yine de yüksek cayma oranına ilişkin sebeplerin tespiti ve onarılmasına ilişkin çalışmaların devam ettiğini söylemişti.

Sektör temsilcilerine otomatik BES'te yeni kademeyle birlikte gelecek beklentilerini ve sistemin istenen seviyeye ulaşabilmesi için yapılması gerekenleri sorduk.





SİSTEMDE 2.6 MİLYON ÇALIŞAN BULUNUYOR

1 Ocak 2017 tarihi itibarıyla kademeli bir yapıda start alan otomatik BES kapsamında 14 Temmuz itibarıyla toplam 2.6 milyon çalışan bulunuyor. Sistemde mevcut toplam fon tutarı 680 milyon lirayı aştı. Sistemdeki bu tutarın %60'ına yakın kısmının faiz içermeyen fonlarda, %40'ına denk gelen kısmının ise faiz içeren fonlarda değerlendirildiği belirtiliyor.

Türkiye Sigorta Birliği Koordinatörü Aysun Yıldız Özer:

Sistemde revizeler olmalı



Aysun Yıldız Özer, Otomatik BES'in daha başarılı olduğu ülkelerdeki yapılara benzer bir şekilde revizeler yapılmasının sistemde kalma oranlarını yükselteceğini söyledi.

Türkiye Sigorta Birliği Koordinatörü Aysun Yıldız Özer, hedeflenen rakamlar ve sisteme halihazırda katılan çalışan sayılarının büyüklüğü dikkate alındığında sistemde kalma oranlarını 6 aylık sonuçlara göre değerlendirmenin çok sağlıklı olmadığını ifade etti Özer, "Uygulamanın başladığı Ocak 2017'den beri yaklaşık 5.9 milyon çalışan, BES ile tanışmış oldu. Temmuz 2017 başı itibarıyla sistemde kalma oranı %43 olarak gerçekleşmiş olup yaklaşık 2.6 milyon çalışan sistemde kalmıştır. Cayma oranları yüksek görünmekle beraber sisteme çok kısa sürede 2.6 milyon çalışanın yeni katılımcı olarak dahil edildiğini düşünürsek, sistemin emekliliğe yönelik tasarruflara çok önemli bir katkı yaptığını göz ardı etmemek gerekir. Otomatik katılım uygulaması, kısa sürede uygulamaya alınmış olmasına rağmen BES'in 2003'ten beri istikrarlı bir tasarruf ve yatırım aracı olarak gelişmesi, bugün otomatik katılım uygulamasında kısa sürede 2.6 milyon çalışana ulaşmamızı sağladı. Bu olgu, ilerleyen yıllarda sistemi daha da büyütmemize yardımcı olacaktır" dedi. "Önümüzdeki dönemde şirketler olarak sistemin doğru bir şekilde tanıtılmasına konsantre olarak, emekliliğe yönelik tasarruf etme bilincinin yerleşmesi için elimizden gelen tüm çabayı sarf etmemiz gerektiğini düşünüyoruz" diyen Özer sözlerini şöyle sürdürdü: "Zira tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomileri tehdit eden yaşlanan nüfus olgusu, ülke olarak sosyal güvenlik sistemini kompanse edecek reformları bir an önce hayata geçirmemizi ve başarıya ulaştırmamızı elzem kılıyor."

'CAYMA YÜKSEK AMA YİNE DE ÖNEMLİ RAKAMLARA ULAŞILDI'

Caymaların yüksek de olsa sisteme giren kişi sayısı ve biriken fon tutarı açısından kısa sürede önemli rakamlara ulaşıldığına dikkat çeken Özer, "Uygulamanın başarılı örneklerini gözlemlediğimiz Yeni Zelanda, İngiltere gibi diğer ülkelerde otomatik katılımın bizdekinden farklı kurgulandığını görüyoruz. Başarılı uygulamalarda işveren katkısının olduğu ve bunun işveren için zorunlu olduğu; sistemden çıkmayı zorlaştıran tedbirlerin alındığını ve bunun da çalışma hayatı boyunca kişileri emekliliğe yönelik tasarrufta bulunmaya yönelttiğini görüyoruz. Bizde de uygulamanın bu şekilde revize edilmesinin sistemde kalma oranlarını daha da yükselteceği kanaatindeyiz" diye konuştu.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek:

Otomatik katılımın eşsiz faydaları daha iyi anlatılmalı



Ayhan Sincek, Otomatik BES'te cayma süresi için öngörülen 2 aylık zamanın az olduğunu belirterek, "İnsanlar tasarruflarının getirisini görmeden otomatik katılım sisteminden çıkılıyor" dedi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, personel sayısı 100-249 olan işverene bağlı özel sektörde bulunanların 1 Temmuz 2017'den itibaren sisteme dahil olduğunu hatırlatarak, "Yılbaşından itibaren yürürlüğe giren BES'te otomatik katılım sayesinde sisteme yeni dahil olanların sayısı 2 milyon 774 bin kişi olarak gerçekleşti" dedi. İkinci kademede kamu çalışanlarının da katılımı ile birlikte cayma oranının iyileşme gösterdiğinin görüldüğünü ifade eden Sincek, "Katılım Emeklilik olarak 2017 yılı başından, yani OKS başlangıcından bu yana kamu kurumları da dahil olmak üzere 313 şirketin otomatik BES'e katılımını gerçekleştirdik, 200 binden fazla kişinin sisteme dahil olmasını sağladık. Katılandan %45'ten fazlası sistemde kaldı. Kamuda sistemde kalma oranlarının biraz daha iyi olduğunu söylemek mümkün. 3. etapta özel sektörden yeni katılım sağlayacak çalışanlardan da prime esas kazancın %3'üne karşılık gelen tutarda BES kesintisi yapılacak. Çalışanlar tarafından ödenen katkı paylarına %25 teşvik verilecek. Ayrıca iki ay boyunca sistemde kalıp da caymayanlara ek 1000 lira teşvik söz konusu. Otomatik katılımın bu eşsiz faydaları daha iyi anlatıldıkça sistemde kalma oranlarının artacağına inanıyorum" dedi.

'2 AYLIK SÜRE AZ'

"OKS'de bir anlama ve anlatma süreci gerekiyor" diyen Ayhan Sincek, otomatik cayma oranlarının azalması için sistemle ilgili revizyon önerilerini sunduklarını ifade etti. Ayhan Sincek sözlerini şöyle sürdürdü:
"Bugünkü sistemde fazla mesai, ikramiye gibi ücretler de otomatik katılımda %3'lük dilim hesaplanırken dahil ediliyor. Bu, kesilen miktarı büyütüyor. Rakamın büyümesi neticesinde bazı vatandaşlarımız ödeme zorluğunu bahane ederek de sistemden çıkmayı tercih ediyor. Çalışanlardan otomatik katılım payı bu ek kazançlar hariç tutularak 'baz ücret'in yüzde 3'ü olabilir. Asgari ücretle çalışanlardan alınan otomatik katılım payı daha az, örneğin yüzde 1-2 olabilir. Devlet katkısı 'kaydi' olmak yerine gönüllü BES'teki gibi hemen yatırılabilir. Cayma süresi için öngörülen 2 aylık zamanın az olduğunu düşünüyorum. İnsanlar tasarruflarının getirisini görmeden Otomatik Katılım Sistemi'nden çıkılıyor. Bu süre 1-2 yıl olabilir. Böylece insanlar bu sürede önemli miktarda tasarruf yapabildiklerini görür ve sistemde kalmayı tercih edebilirler."

EN ÇOK ÇALIŞANI SİSTEME DAHİL ETMİŞ İLK 5 EMEKLİLİK ŞİRKETİ

1. Ziraat Hayat ve Emeklilik (593.721)
2. Halk Hayat ve Emeklilik (433.898)
3. Vakıf Emeklilik (344.668)
4. Anadolu Hayat Emeklilik (253.761)
5. Garanti Emeklilik ve Hayat (213.476)

* Şirketlerin sisteme dahil ettiği çalışan sayısı parantez içinde verilmiştir.

Otomatik katılımda 14 Temmuz verileri

Katılımcıların fon büyüklüğü
680 milyon lira

Çalışan sayısı
2.6 milyon kişi

Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik Şirketlerinin Genel Müdürü Taylan Türkölmez:

Otomatik BES'ten belli dönemler hariç çıkılması engellenmeli



Taylan Türkölmez, cayma oranının azaltılması için kişilerin istediği zaman çıkabileceği bir yapı yerine çıkışın belli dönemlerde olduğu, bu dönemler dışında sistemde kalmanın zorunlu olduğu bir kurguya geçilmesi gerektiğini belirtti.

Allianz Hayat ve Emeklilik ile Allianz Yaşam ve Emeklilik Şirketlerinin Genel Müdürü Taylan Türkölmez, haziran sonu verilerine göre sisteme katılan 5.9 milyon kişinin yaklaşık 3.4 milyonunun sistemden ayrıldığına ve cayma oranının %57'yi bulduğuna dikkat çekti.
"Dönemsel baktığımızda Nisan 2017 dönemi öncesi giriş yapan firmaların cayma oranı %63; Nisan 2017 dönemi sonrası giriş yapan firmaların cayma oranı ise %53 oldu" diyen Türkölmez, temmuz ayı giriş yapanların da önümüzdeki dönemde benzer bir cayma oranına ulaşacağının söylenebileceğini belirtti.
Taylan Türkölmez sözlerini şöyle sürdürdü: "Bununla birlikte temmuz ayında başlayan 3. etapla 2 milyon kişi daha otomatik katılımla sisteme dahil olacak. 2019 sonuna kadar sistemin katılımcı bazında büyümeye devam edeceğini unutmamak gerekiyor. Otomatik katılımda cayma oranlarının düşürülmesinde farkındalığı artırmak çok önemli. Bu yönde tutundurma faaliyetlerinin yapılabilmesi için sisteme dahil olan kişilerin belli bir süre kalmasına yönelik bir yapının inşası gerekiyor. Burada üzerinde durduğumuz bir diğer konu da işveren katkısı. Yurtdışındaki başarılı uygulamalar incelendiğinde, tümünde belirli oranlarda işveren katkısı olduğu görülecektir. Çalışanların maaşlarından otomatik olarak kesilen tutarlar, kişilerde vergi kesintisi gibi bir algı yaratabiliyor."

'TOPLUMA UYGUN SİSTEMİ BULMAMIZ GEREKİYOR'

Allianz Türkiye olarak, yapılacak çalışmaların ana ekseninin sistemde kalmayı teşvik edici olması gerektiği kanaatinde olduklarının altını çizen Taylan Türkölmez, sözlerine şu şekilde devam etti: "Partilerin, sendikaların, hükümet yetkililerinin, emeklilik şirketlerinin, işveren temsilcilerinin 'Neyi iyi yaparsak, bu sistem olması gerektiği gibi ilerler?' sorusundan hareketle bir araya gelerek tartışması ve uzlaşması gerekiyor. Bizim, toplumumuza en uygun olacak sistemi bulmamız gerekiyor."
Otomatik katılım gibi önemli bir uygulamada, kişilerin istediği zaman çıkabileceği bir yapı yerine, çıkışın belli dönemlerde olduğu, onun dışında sistemde kalmanın gerektiği bir kurguya geçilebileceğine dikkat çeken Taylan Türkölmez, "Örneğin, 6 ay sistemde kalındı, 2 aylık bir izin verilir: 2 ay içinde caymak isteyenler çıkar. Sistem kapanır, bir 6 ay daha kalınır. Böylece belirli periyotlarda kişilerin çıkışına izin verilir. Her gün çıkılabilecek bir sistemden vazgeçmemiz gerekebilir. Dünyada emeklilik sisteminin başarılı olarak yürütüldüğü ülkelere baktığımızda da çıkışın zorlaştırılması ile sistemde kalma oranının arttığı örnekler bulunmaktadır. Kişilerin sistem içinde kalmalarını sağlayabildiğimiz ölçüde onlara neden bu sistemde olmaları gerektiğini anlatabiliriz diye düşünüyorum. Ayrıca, 45 yaş üstü sisteme dahil olmak istiyorsa, alınması gerektiği kanaatindeyim" diyerek sözlerini tamamladı.

1.1.2017-30.06.2017 dönemi sigort

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S	Ge Sorumlu
ALLIANZ	59.868	5	828.827	1	359.762	3	707	5	9.640	4	33.907	3	249.586	4	126.797	6	837.938	1	630	6			64.
ANADOLU	77.965	3	303.288	3	461.532	1	14.483	1	41.017	1	37.097	2	417.067	1	234.218	3	620.084	2	14.290	1			93.0
AXA	25.867	10	122.311	6	385.786	2	-25	12	4.163	7	23.192	5	308.407	2	97.530	10	401.677	7	16	13			36.
MAPFRE	11.312	19	252.854	4	186.812	6	258	6	2.381	11	20.797	7	178.209	6	116.030	7	603.724	3	169	10			30.8
AK	13.052	16	149.097	5	257.605	4	2.442	3	3.063	10	23.978	4	293.875	3	137.657	5	125.445	12	2.536	4			47.4
ZİRAAT	80.404	2	4.244	21	70.075	13			1.709	13	706	27	138.588	8	713.589	1	38.229	23					1.5
SOMPO JAPAN	6.394	25	28.458	12	209.674	5	55	9	1.209	14	15.407	9	100.045	11	110.411	9	504.522	5			594	2	12.
GÜNEŞ	21.159	12	71.972	9	126.944	10	4.815	2	20.223	2	10.914	12	140.306	7	137.753	4	258.396	9	3.198	3			13.8
GROUPAMA	6.213	26	76.767	8	147.756	9			3.457	9	8.170	15	55.885	16	444.224	2	51.928	20					6
HALK	19.817	13	21.292	13	68.017	15	24	10	114	19	827	26	124.151	9	35.412	17	410.489	6	18	12			8.6
SS DOĞA	56.940	6	14.119	14	54.486	17			0	27	5.307	18	56.118	15	4.239	28	507.635	4					8
EUREKO	18.998	14	95.349	7	159.577	8	1.900	4	7.283	5	16.518	8	178.482	5	115.972	8	88.646	17	3.475	2			17.
ZİRAAT HYT VE EMK	8.323	22																					
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	1.833	41	622.073	2																			
NEOVA	39.118	7	96	32	109.761	11	0	11			2.861	22	44.488	18	52.955	13	310.523	8	94	11			3.8
HDI	12.480	17	6.195	20	164.684	7			2.330	12	50.798	1	104.876	10	64.799	12	133.232	11					20.0
ERGO	5.104	29	37.947	10	88.404	12			11.185	3	22.926	6	60.244	14	48.525	14	93.212	16					13.
METLIFE	96.419	1																					
RAY	4.386	31	8.829	19	45.617	19	69	8	3.522	8	10.664	13	92.218	12	66.871	11	96.976	14	240	9			18.
ALLIANZ YŞM VE EMK	2.203	39																					
ANADOLU HYT VE EMK	406	46																					
ZURICH	65.981	4	1.801	23	30.929	21			650	15	13.024	10	78.688	13	39.623	15	6.132	30					22.
HALK EMK	950	43																					
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	24.264	11																					
GARANTİ EMK	0	55																					
ETHICA	7.597	23	1.320	26	26.173	23							10.863	29	2.480	31	194.266	10					
AVIVASA	36.810	8																					
VAKIF EMK	28.243	9																					
ANKARA	3.719	32	13.985	15	54.726	16			0	28	1.317	25	30.433	21	13.829	22	76.740	18					3.2
UNICO	5.995	27	3.714	22	69.714	14			343	16	5.446	16	45.098	17	14.472	21	41.778	21					4.
TÜRK NİPPON	11.920	18	12.124	18	22.620	25			1	26	2.962	20	13.661	27	3.805	30	120.515	13					6.0
GULF	14.107	15	12.444	16	9.257	27			282	17	11.002	11	34.593	19	28.715	18	13.012	28	427	7	113	4	45.2
AEGON EMK VE HYT	7	53																					
SS KORU	2.447	36	119	31	8.158	28			2	25	170	30	2.978	31	10.459	24	94.117	15					8
DUBAI STARR	2.344	37	721	28	36.403	20	104	7	176	18	3.325	19	29.237	22	25.790	19	-23	32	966	5			10.4
LIBERTY	3.119	34	626	29	46.301	18			3	24	2.896	21	18.241	23	11.717	23	18.432	26					2.8
GENERALI	3.031	35	1.524	25	27.339	22	-44	13	38	22	1.908	23	30.889	20	10.104	25	24.256	25	313	8			3.
NN HYT VE EMK	7.110	24																					
ACE EUROPE	5.844	28	318	30							9.332	14	12.168	28	37.461	16							27.0
BNP PARIBAS CARDIF HYT	373	47																					
SBN	10.967	20	12.300	17	1.954	31			12	23	1.466	24	14.180	26	9.783	26	34.662	24					9
BNP PARIBAS CARDIF EMK	353	48																					
BEREKET	1.592	42	1.544	24	18.897	26					486	28	14.519	25	4.396	27	41.357	22					7
QUICK	943	44	4	34	3.844	30					1	31	749	32	179	33	69.375	19					
ORIENT	1.889	40	73	33	23.848	24			38	21	5.385	17	14.931	24	4.234	29	8.270	29					2.6
FİBA EMK	142	50																					
ALLIANZ HYT VE EMK	664	45																					
GROUPAMA EMK	8.537	21																					
BNP PARIBAS CARDIF	4.512	30													14.691	20							
COFACE																							
TURKLAND	2.326	38	1.041	27	7.969	29			87	20	221	29	4.185	30	2.454	32	13.386	27			281	3	
DEMİR HYT	206	49	29.149	11																			
EULER HERMES																							
ATRADIUS																							
TÜRK P & I									6.775	6											16.890	1	
KATILIM EMK VE HYT	3.139	33																					
AXA HYT VE EMK	42	52																					
MAPFRE YAŞAM	6	54	2	35																			
MAGDEBURGER	0	56	1	36	2	32					0	32	0	33	0	34	259	31					
BEREKET EMK VE HYT	132	51																					
2017/6 ay toplamı	827.572		2.736.529		3.284.626		24.788		119.702		343.008		2.897.960		2.741.175		5.839.188		26.373		17.878		519.
2016/6 ay toplamı	693.400		2.322.699		3.044.270		22.317		95.118		299.999		2.383.455		2.284.235		6.540.320		28.620		13.986		414.0
Artış oranı 2016/2017	19,35		17,82		7,90		11,07		25,85		14,34		21,59		20,00		-10,72		-7,85		27,82		25

2017 yılının ilk yarısında prim üretimi 23 milyar lirayı aştı

Geleneksel satış hâlâ revaçta

Sigorta sektörünün 2017 yılı ilk 6 aylık verilerine göre geleneksel satış %98.6 oranıyla hâlâ liderliğini koruyor. İlk 6 ayda üretimde tele satışın payı %1 olurken e-ticaret %0.4 olarak gerçekleşti. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre 2017 yılının ilk 6 ayında sigorta sektörü prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık %12 artarak 23 milyar 134 milyon lira oldu. Üretimin 19.8 milyar lirası hayat dışı branşlardan, 3.3 milyar lirası hayat sigortalarından elde edildi.

KÜÇÜLMENİN NEDENİ TRAFİK

2017 haziran sonunda yıllık enflasyon,

igorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

S sıralamayı, A artış yüzdesini, PP ise pazar payını göstermektedir.

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2017-6 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

çları		Genel						Finansal		Hukuksal		Hayat dışı		Hayat dışı			Hayat		Hayat			2016 6 aylık		2017 6 aylık			
uluk	S	Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Kayıplar	S	Koruma	S	2016/6 ay	S	2017/6 ay	S	A %	2016/6 ay	S	2017/6 ay	S	A %	genel toplam	S	genel toplam	S	A %	PP
		64.583	2					25.896	2	6.203	5	2.822.341	1	2.604.344	1	-8						2.822.341	1	2.604.344	1	-8	11,26
		93.060	1	752	8			13.436	4	4.772	7	2.439.572	2	2.333.060	2	-4						2.439.572	2	2.333.060	2	-4	10,08
		36.165	5					10.462	5	5.814	6	2.000.191	3	1.421.366	3	-29						2.000.191	3	1.421.366	3	-29	6,14
		30.809	6			700	8	1.201	15	792	20	1.431.773	4	1.406.047	4	-2						1.431.773	4	1.406.047	4	-2	6,08
		47.478	3	929	5	6.005	1	52.673	1	2.030	11	970.332	6	1.117.863	5	15	4	23	3	23	-44	970.336	6	1.117.866	5	15	4,83
		1.566	25	893	7	14	25	3.188	12	1.061	17	836.010	7	1.054.267	6	26						836.010	7	1.054.267	6	26	4,56
594	2	12.173	14			1.432	5	2.763	14	3.289	9	1.075.469	5	996.426	7	-7						1.075.469	5	996.426	7	-7	4,31
		13.838	12			281	13	1.118	16	3.936	8	658.235	9	814.853	8	24						658.235	9	814.853	8	24	3,52
		6.131	17					3.987	9	1.852	12	791.732	8	806.372	9	2						791.732	8	806.372	9	2	3,49
		8.676	16			4.692	3	3.018	13	80.408	1	561.852	11	776.953	10	38						561.852	11	776.953	10	38	3,36
		845	28			20	24	11	26	15.751	2	360.893	16	715.472	11	98						360.893	17	715.472	11	98	3,09
		17.301	11	919	6			4.757	7	1.647	16	609.944	10	710.823	12	17						609.944	10	710.823	12	17	3,07
												6.102	43	8.323	45	36	407.480	1	693.679	1	70	413.582	15	702.002	13	70	3,03
												493.647	12	623.906	13	26	3.856	20	4.200	20	9	497.503	12	628.106	14	26	2,72
		3.836	20			1.263	6	32	24	7.909	4	445.252	14	572.936	14	29						445.252	14	572.936	15	29	2,48
		20.033	9			408	12			10.737	3	445.352	13	570.573	15	28						445.352	13	570.573	16	28	2,47
		13.149	13			147	16	355	19	951	18	405.824	15	382.148	16	-6						405.824	16	382.148	17	-6	1,65
												62.580	28	96.419	28	54	154.509	6	265.935	4	72	217.089	21	362.353	18	67	1,57
		18.383	10			596	9	4.460	8	124	27	302.300	17	352.955	17	17						302.300	18	352.955	19	17	1,53
												2.454	46	2.203	48	-10	231.682	2	299.671	2	29	234.136	20	301.874	20	29	1,30
												330	49	406	51	23	215.339	3	282.573	3	31	215.669	22	282.979	21	31	1,22
		22.734	8			204	14	3.633	10	1.784	14	240.266	18	265.182	18	10						240.266	19	265.182	22	10	1,15
												682	47	950	49	39	177.586	5	263.663	5	48	178.268	24	264.613	23	48	1,14
												16.581	40	24.264	42	46	133.065	8	223.448	7	68	149.647	27	247.711	24	66	1,07
												0	57	0	60	27	204.960	4	245.379	6	20	204.960	23	245.379	25	20	1,06
		514	31			34	21			1.800	13			245.046	19							0	58	245.046	26	0	1,06
												27.517	36	36.810	35	34	119.668	10	194.304	8	62	147.185	28	231.114	27	57	1,00
												34.937	33	28.243	40	-19	135.471	7	186.217	9	37	170.408	26	214.461	28	26	0,93
		3.296	21	-591	11	27	22	11	25	1.670	15	138.107	20	199.163	20	44						138.107	29	199.163	29	44	0,86
		4.192	19	1.618	4	188	15	3.380	11	2.132	10	135.310	21	198.071	21	46						135.310	30	198.071	30	46	0,86
		6.027	18			10	26					111.429	22	193.646	22	74						111.429	32	193.646	31	74	0,84
113	4	45.242	4	440	9	5.140	2	7.621	6	0	28	171.293	19	182.395	23	6						171.293	25	182.395	32	6	0,79
												6	56	7	59	21	126.237	9	175.250	10	39	126.243	31	175.257	33	39	0,76
		888	27			894	7	64	22	403	21	61.203	29	120.696	24	97						61.203	39	120.696	34	97	0,52
		10.444	15			91	17	445	17	159	26	97.593	24	110.181	25	13						97.593	34	110.181	35	13	0,48
		2.857	23			90	18	54	23	848	19	88.298	25	105.183	26	19						88.298	35	105.183	36	19	0,45
		3.017	22	0	10	71	19	0	29	294	23	107.445	23	102.741	27	-4						107.445	33	102.741	37	-4	0,44
												5.736	44	7.110	46	24	50.655	13	86.767	12	71	56.391	42	93.877	38	66	0,41
		27.065	7			414	11					57.352	30	92.602	29	61						57.352	41	92.602	39	61	0,40
												68	52	373	52	446	47.298	14	88.495	11	87	47.367	44	88.868	40	88	0,38
		903	26					361	18			82.350	27	86.588	30	5						82.350	37	86.588	41	5	0,37
												272	50	353	53	30	78.213	11	85.928	13	10	78.485	38	86.281	42	10	0,37
		742	30			22	23	117	20	205	24	86.051	26	83.877	31	-3						86.051	36	83.877	43	-3	0,36
		51	33			1	27	0	30	398	22	0	58	75.545	32							0	59	75.545	44	0	0,33
		2.682	24			57	20	105	21	189	25	42.082	31	61.701	33	47						42.082	45	61.701	45	47	0,27
												44	53	142	55	220	24.020	16	61.161	14	155	24.065	49	61.303	46	155	0,26
												665	48	664	50	0	57.143	12	59.894	15	5	57.808	40	60.558	47	5	0,26
												8.854	42	8.537	44	-4	43.897	15	51.711	16	18	52.751	43	60.248	48	14	0,26
								22.693	3			28.113	35	41.896	34	49						28.113	48	41.896	49	49	0,18
				34.912	1							41.886	32	34.912	36	-17						41.886	46	34.912	50	-17	0,15
281	3	818	29			423	10	8	27			18.179	39	33.199	37	83						18.179	52	33.199	51	83	0,14
												30.405	34	29.355	39	-3	2.451	21	1.061	21	-57	32.855	47	30.416	52	-7	0,13
				28.081	2	1.436	4					23.819	37	29.517	38	24						23.819	50	29.517	53	24	0,13
				26.805	3							19.138	38	26.805	41	40						19.138	51	26.805	54	40	0,12
890	1	240	32									13.977	41	23.905	43	71						13.977	53	23.905	55	71	0,10
												2.548	45	3.139	47	23	11.259	18	17.654	17	57	13.807	54	20.793	56	51	0,09
												44	54	42	57	-3	11.725	17	14.772	18	26	11.769	55	14.814	57	26	0,06
												7	55	8	58	23	8.184	19	11.284	19	38	8.191	56	11.293	58	38	0,05
		0	34					2	28					264	54							0	60	264	59	0	0,00
												181	51	132	56	-27	375	22	23	22	-94	556	57	154	60	-72	0,00
878		**519.738**		**94.759**		**24.658**		**165.851**		**157.157**		**18.414.622**		**19.820.961**		**7,64**	**2.245.078**		**3.313.071**		**47,57**	**20.659.700**		**23.134.032**		**11,98**	
986		**414.005**		**95.834**		**14.389**		**116.960**		**45.015**				**18.414.622**					**2.245.078**					**20.659.700**			
,82		**25,54**		**-1,12**		**71,36**		**41,80**		**249,13**				**7,64**					**47,57**					**11,98**			

TÜFE: 10.90 ve Yİ-ÜFE: 14.87 olarak gerçekleşmişti. Sektör hayat dışında reel olarak yaklaşık %3 küçülürken, hayat branşında %33 oranında büyüdü. Sektörde en çok prim üreten ilk 5 şirketten dördünün reel olarak küçülmesi dikkat çekti.

Sektörün küçülmesinde 2016 yılında %72 oranında büyüyen trafik sigortalarının 2017 yılının ilk 6 ayında yüzde 10.7 oranında gerilemesi etkili oldu. Branşlara göre üretim artışı; kazada %19.3, hastalık-sağlıkta %17.8, kaskoda %7.9, nakliyatta %14.3, yangın ve doğal afetlerde %21.6, genel zararlarda %20 ve genel sorumlulukta %25.5 olarak gerçekleşti.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

2017 yılının ikinci çeyreği sonunda en çok prim üreten şirket 2 milyar 604 milyon lirayla Allianz Sigorta oldu. Bu şirketi 2 milyar 333 milyon lirayla Anadolu Sigorta ve 1 milyar 421 milyon liralık üretimle Axa Sigorta izledi.

Hayat sigortalarında en çok prim üreten şirket 693 milyon lirayla Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, 299 milyon lirayla Allianz Yaşam ve Emeklilik ve 282 milyon lirayla Anadolu Hayat Emeklilik bu şirketi takip etti.

Enflasyon hız kesti

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2017 yılının Haziran ayında %2.62 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %2.97 olarak gerçekleşti. Haziran ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.76 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %0.37 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2017 yılı Haziran ayında %0.27 oranında azaldı. Aylık enflasyon oranı olarak, 2017 yılı içinde ilk kez aylık negatif enflasyon gerçekleşti.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Bu nakit akışı ile yıllık iç verim oranı hesaplanır. Yatırım tutarları 31.10.2003 tarihinde 100 lirayla başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan %4-%2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

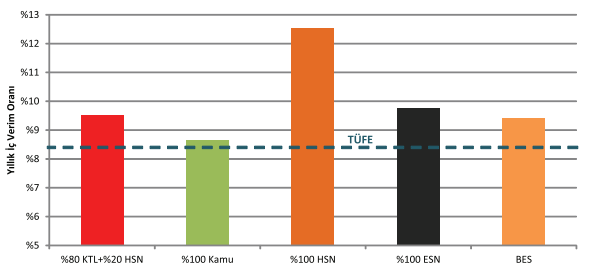
İÇ VERİM ORANI NEDİR?

İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki fon değerine eşitleyen ortalama yıllık getiri oranıdır. Genellikle birden çok yatırım ve yatırım dönüşü olan durumlarda ortalama getiriyi vermek için kullanılır.

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

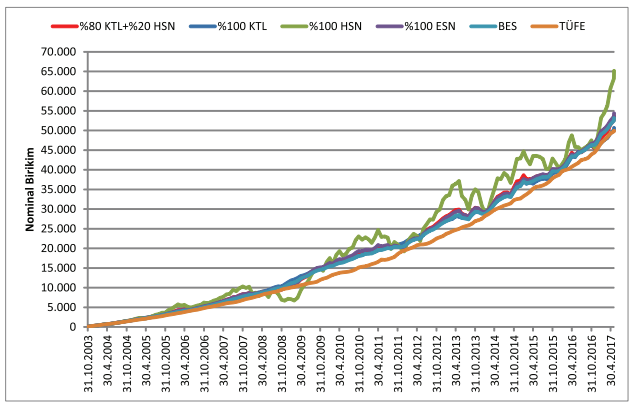
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır. Fon gruplarının fiyatları Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından hazırlanan ve www.emeklilik.egm.org.tr adresinde yayınlanan ayın son günü getiri endeksleridir.

31.10.2003-30.06.2017 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



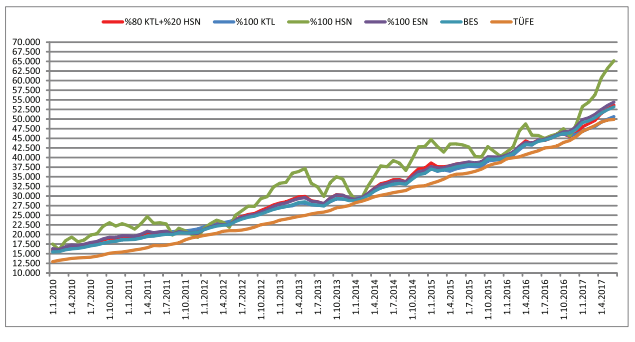
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.06.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %9,41 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,52 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.06.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



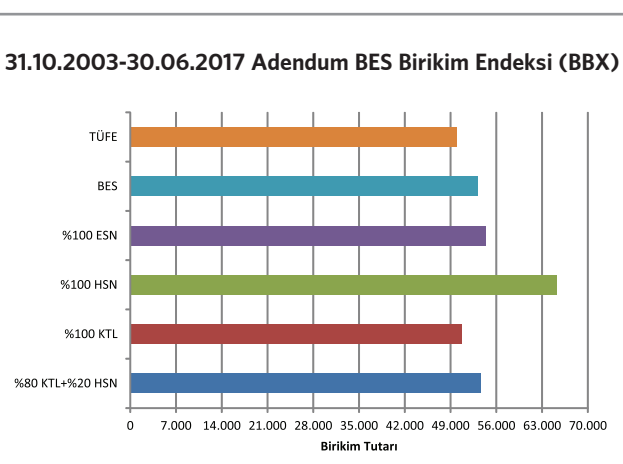
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.06.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 30.06.2017 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 53.182 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 49.926 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.06.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2017 gelişimi)



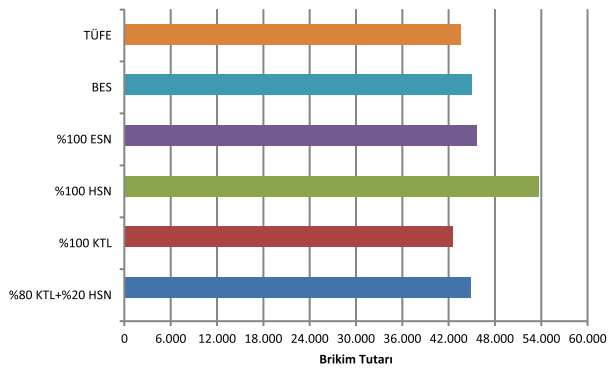
Aynı endeksin 2010-2017 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2014 yılı başında ve 2015 yıl sonu ile 2016 yılı başında enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyon üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

31.10.2003-30.06.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-30.06.2017 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.06.2017 tarihinde 53.182 TL'ye ulaşmıştır. Bu kişi Haziran 2017 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 303 TL katkıda bulunmuştur.

31.01.2005-30.06.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.06.2017 tarihine kadar Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından bu yana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 30.06.2017 tarihinde 55.706 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

Cayma oranlarını azaltmaya yönelik çalışmalar sürüyor



Bireysel Emeklilik Sistemi'ne otomatik katılım sürecindeki ikinci kademede, 45 yaş altı kamu çalışanları ile 250 - 999 arasında çalışan sayısı bulunan işyerleri 1 Nisan 2017 itibarıyla sisteme dahil edilmişti. Kamu çalışanlarının dahil olacağı bu etapla birlikte, otomatik katılımın nihai cayma oranı hakkında daha net bir öngörü sağlanması bekleniyordu.

Konuyla ilgili açıklama yapan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, ülke genelinde yaklaşık 2 milyon kamu çalışanının sisteme dahil edildiğini, ancak kamu çalışanları arasındaki cayma oranının 7 Haziran itibarıyla %45 seviyesine ulaştığını belirtti.

Otomatik katılım uygulaması ile ilk defa sisteme katılan kişiler arasındaki cayma oranının ise %38 olduğunu vurguladı.

Bu kapsamda, otomatik katılımda gerçekleşen cayma oranlarının azımsanamayacak bir bölümünün, daha önce gönüllü olarak Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olmuş katılımcılardan kaynaklandığı görülüyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki gönüllü katılımcı sayısının 6.8 milyon kişiye, fon tutarının ise verilen devlet katkısıyla birlikte yaklaşık 69 milyar liraya ulaştığını, otomatik katılım sisteminde ise ilk 6 aylık sürede 490 milyon liraya yakın fon birikimine ulaşıldığını sözlerine ekleyen Şimşek, cayma oranları beklenenden fazla gerçekleşse de toplam fon birikimi açısından önemli bir tutara ulaşıldığının altını çizdi.

Uzun vadeli tasarrufun hedeflendiği bir sistemin, cayma oranı gibi anlık veriler üzerinden değerlendirilmesinin tam olarak doğru olmadığını, ancak yine de yüksek cayma oranına ilişkin sebeplerin tespiti ve onarılmasına ilişkin çalışmaların devam ettiğini söyledi.



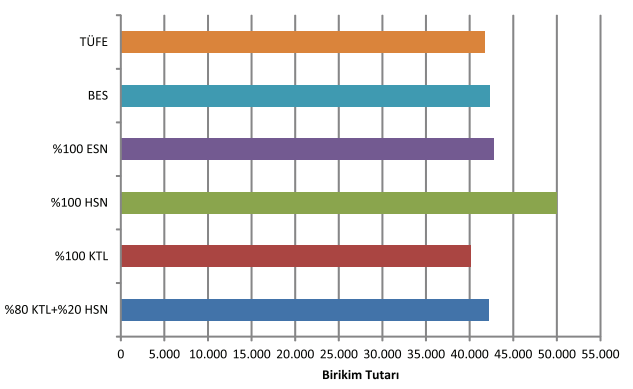
Mehmet Şimşek

Şimşek, vatandaşların bireysel emekliliğe otomatik katılımı amaçlayan bu düzenlemeye mesafeli bakmasına ve bunun sonucu olarak cayma oranlarındaki artışa, geçmişte hayata geçirilen tasarruf odaklı diğer sistemlerin istenilen başarıyı elde edememesinin neden olduğunu belirtti.

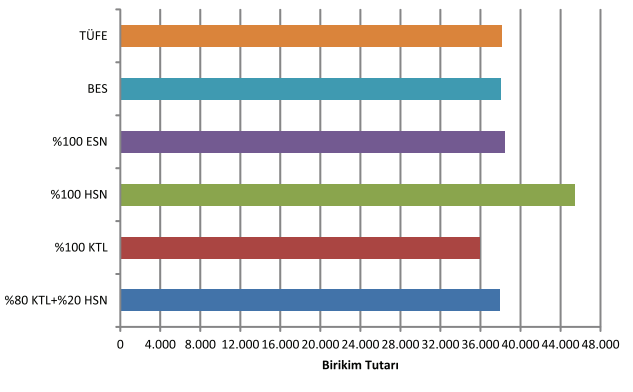
100 - 249 arasında çalışan sayısı bulunan işyerlerinin sisteme dahil edilmesi de 1 Temmuz itibarıyla başladı. Bu üçüncü kademe ile birlikte yaklaşık 1.5 milyon çalışan daha sisteme dahil olacak. Böylece, otomatik katılım ile sisteme dahil olacak 14 milyon kişinin neredeyse yarısı sisteme alınmış olacak. Üçüncü kademede gerçekleşecek cayma oranlarının ise, 1 Temmuz'a kadar gerçekleşen oranlara kıyasla nasıl seyredeceği merakla beklenmekte.

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, otomatik katılımdaki yüksek cayma oranına ilişkin sebeplerin tespiti ve onarılmasına ilişkin çalışmaların devam ettiğini söyledi.

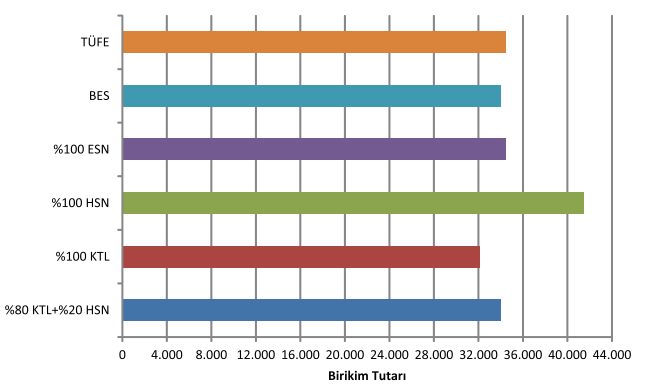
31.01.2006-30.06.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



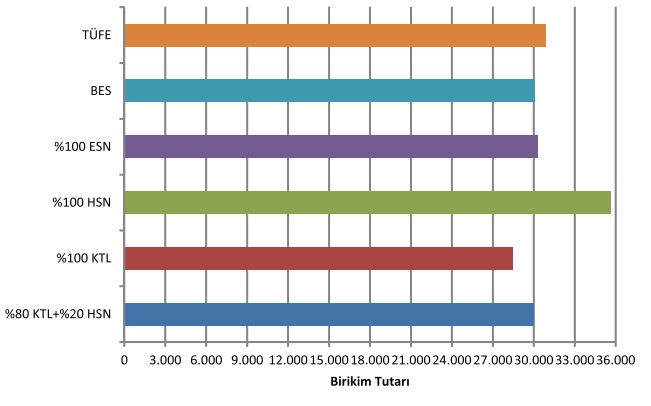
31.01.2007-30.06.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2008-30.06.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.06.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



%80 KTL + %20 HSN: %80 Kamu İç Borçlanma Senedi fonları, %20 Hisse Senedi fon grubuna yapılan yatırım.

%100 KTL: Tamamı Kamu İç Borçlanma Senedi fonlarına yapılan yatırım.

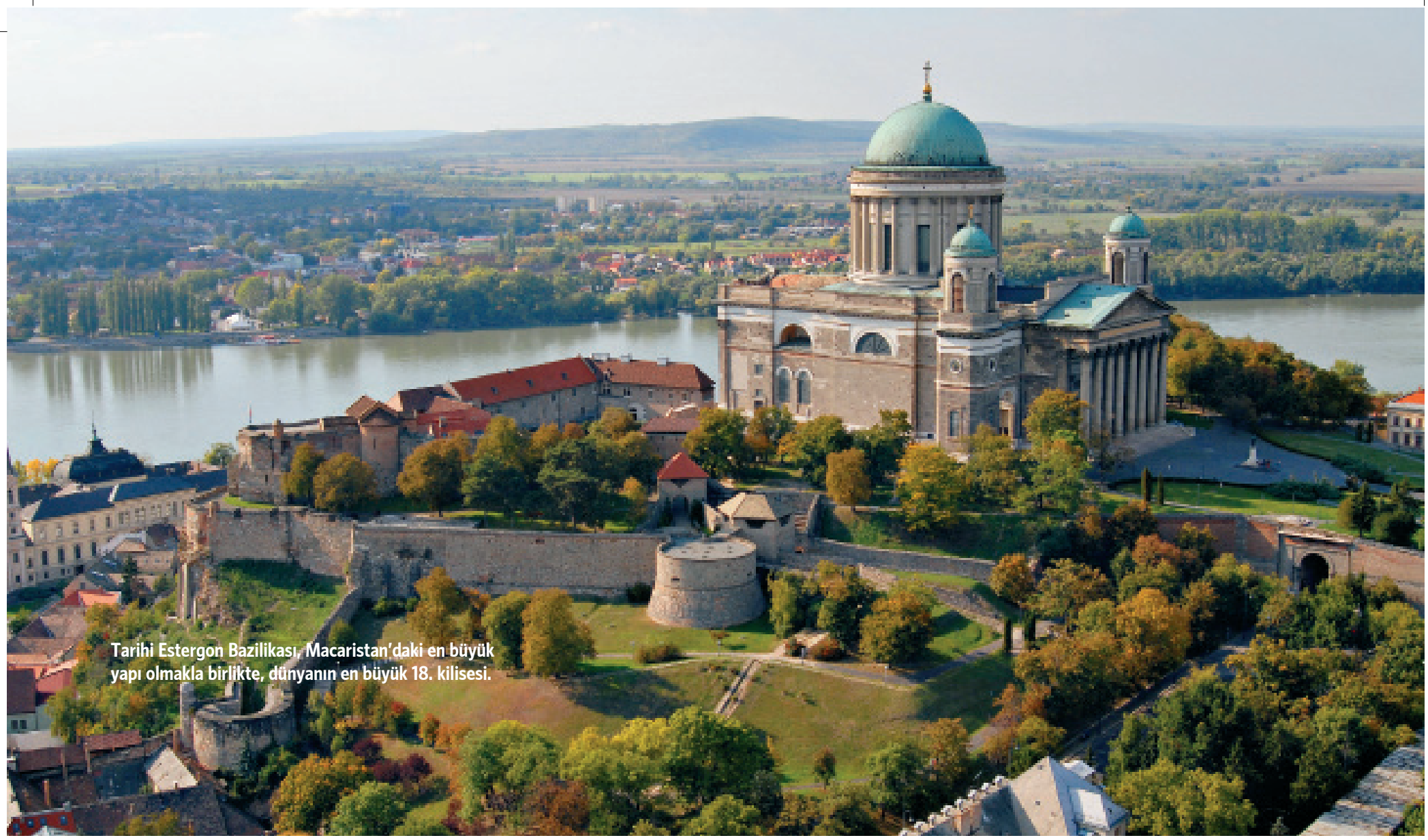
%100 HSN: Tamamı Hisse Senedi fonlarına yapılan yatırım.

%100 ESN: Tamamı Esnek fonlara yapılan yatırım.

BES: BES ortalama fiyatlarıyla yapılan yatırım.

TÜFE: Enflasyon endeksli yatırım yapan katılımcı (Yönetim Gider Kesintisi olmadan).

Emeklilik yatırım fonlarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılabilecek genel kabul görmüş farklı yöntemler bulunmaktadır. Bu çalışmada da genel kabul görmüş yöntemlerden bazıları kullanılmış ve çıkan sonuçlar okuyucuya bilgi vermek amacıyla yorumlanmıştır. Hesaplar, geçmiş verileri baz aldığından, sonuçlar gelecek dönem performansı için gösterge sayılmaz. Bu sayfadaki hesaplamaların doğruluğu için azami gayret gösterilmiştir, ancak herhangi bir hatadan dolayı uğranacak kayıplardan Sigortacı Gazetesi veya Adendum sorumlu tutulamaz.



Tarihi Estergon Bazilikası, Macaristan'daki en büyük yapı olmakla birlikte, dünyanın en büyük 18. kilisesi.

Avrupa'daki ekonomik durgunluğa karşın Macaristan sigorta sektörü dayanıklılığı sayesinde enflasyonun üstünde büyümeye devam ediyor. Ülkede her geçen yıl daha fazla kişi sigorta koruması talep ediyor.

KRİZLERE KAFA TUTUYOR:

MACARİSTAN

Macaristan sigorta sektörü, küresel sigortacılıkta yaşanan durgunluğu dinlemeden büyümesine devam ediyor. Krize dayanıklı olduğunu gösterdiği performansla ispatlayan Macaristan sigorta sektörü, Macaristan Sigorta Birliği'nin açıklamasına göre geçtiğimiz 3 yıl boyunca ortalama olarak enflasyonun üstünde %2.2 büyümeyi başardı.
Bu büyümenin lokomotifi hayat dışı sigortalar oldu. Hayat dışında sektör %7.7 büyüyerek, 1.5 milyar dolara ulaştı. Hayat sigortalarında ise 1.6 milyar dolar prim üretilmesine karşın tek primli sigortaların prim üretiminde %12'lik bir düşüş meydana geldi.

REKABETİN ŞİDDETİ AZALDI

Hayat dışında üretimin bu denli artmasının en büyük nedeni zorunlu trafik sigortalarında uzun bir süredir devam eden kıran kırana rekabetin son bulması oldu. Trafik sigortasında fiyatların normalleşmesiyle beraber 2014 yılında bu branştaki 320 milyon dolarlık prim üretimi 2015 yılında 390 milyon dolara çıktı. Her ne kadar son dönemde artmış olsa da, ülkedeki ortalama prim seviyeleri komşu ülkelerin yine de altında kalıyor.

EMEKLİLİK TARAFINDA BÜYÜK POTANSİYEL

Diğer taraftan, ülkede sigorta potansiyelinin en yüksek olduğu alanlar olarak emeklilik ve sağlık tarafı gösteriliyor. Ülkede özel emeklilik yaptıranlara vergi muafiyetinin gelmesiyle beraber 135 bin emeklilik sözleşmesi imzalandı. Yapılan araştırmalar da ülkedeki çoğu vatandaşın devletin sağladığı emeklilik olanaklarının ileride yeterli olmayacağının farkında olduğunu gösteriyor. Macaristan Merkez Bankası tarafından yapılan bir araştırma 2030 gibi yakın bir gelecekte sağlık sisteminde mevcut sistemle sorunlar yaşanabileceğine işaret ediyor. Sigorta şirketi bu dönemde halkı korkutmak yerine gerçekçi bir alternatif sunarak emeklilik ürünlerine ilgi çekmeyi başarabilir.

EKONOMİ GÜÇLENİYOR

Macaristan ekonomisinin kriz sonrası dönemde gücünü toparlamasıyla beraber hane halkının ve şirketlerin alım güçleri kriz öncesi seviyelere dönmeye başladı. Eldeki varlıkların artmasıyla paralel olarak varlıkların korunması ihtiyacı da yükselişte. Bu da sigortacılığa olan talebi artırıyor. Sigortacılığın ve eldeki varlıkların korunmasının önemi ülke yönetimi tarafından yürütülen başarılı kampanyaların da etkisiyle Macar halkı tarafından daha iyi anlaşılmaya başlıyor.
Bunun yanında, ekonominin canlanmasıyla beraber yurt dışı tatile çıkan vatandaşların sayısı da artıyor. Sigorta şirketlerinin seyahat sağlık sigortası satışları da bundan pozitif yönde etkileniyor.

GÜVEN VE SİGORTA BİLİNCİ

Macar sigorta şirketlerinin gündeminde sektöre duyulan güveni pekiştirmek bulunuyor. Sektörde yakın bir dönemde yapılan araştırma tüketicilerin sigorta ürünü almaya kendi başlarına karar verdiklerini gösteriyor. Raporda öne çıkan bir diğer sorun da sigorta almaya karar veren kişilerin %48'inin konu hakkında hiçbir fikri olmaması. Bu sorun da sigorta ürünlerini satın alan müşterilerin satın aldıkları ürünler hakkında yanlış fikirlere sahip olmasına ve hasar ödemelerinde sorunlar çıkmasına sebebiyet veriyor. Macar sigorta şirketleri bilgilendirme konusunda titiz bir çalışma yaparak, satıştan sonra da müşterileriyle iletişime devam ediyorlar. Sigortacılar ve sigorta düzenleyicileri sigorta bilinci konusunda beraber çalışarak sektörde güveni artırmak için yaratıcı çözümler üretiyorlar. Yapılan çalışmaların meyveleri de çeşitli sigorta branşlarında hem makro hem de mikro seviyede alınmaya başladı. Sigorta bilincinin hızla arttığı ülkede sigorta ürünleri hakkında genel bir kültür de hızla oluşuyor.

SAYILARLA MACARİSTAN

Nüfus: ..... 9.8 milyon
GSYİH: ..... 121 milyar $
Kişi Başı GSYİH: ..... 12 bin 260 $
Dünya sigortacılığındaki payı: %0.07
Prim Üretimi: ..... 3.1 milyar $
Hayat: ..... 1.6 milyar $
Hayat Dışı: ..... 1.5 milyar $
Kişi Başı Prim: ..... 300 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı: %2.45



SADECE MACARİSTAN'DA

Orta Avrupa'daki en büyük göl olan Balaton Gölü, (yerel dilde Çamurlu Göl anlamına geliyor) denize sınırı olmayan Macaristan için adeta ulusal bir deniz konumunda. Macar Denizi olarak da adlandırılan göl büyük festivallere ve etkinliklere ev sahipliği yapıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

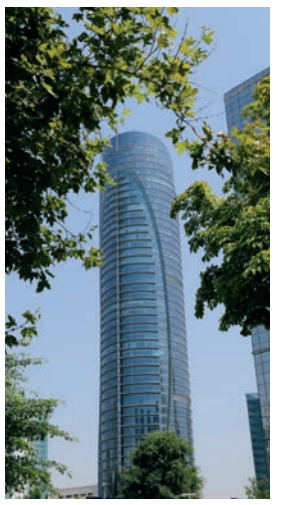
NN Hayat ve Emeklilik çalışanları kendilerini 'Kampüs'te geliştiriyor

NN Hayat ve Emeklilik, 100 çalışanının katılımıyla 6 farklı gelişim programının yer aldığı zengin içerikli geleneksel Kampüs aktivitesinin beşincisini geride bıraktı. Aktivitede çalışan yetkinliklerinin içselleştirilmesine ilişkin eğitimler düzenlendi. İki gün boyunca deneyime dayalı eğitimler alan çalışanlar aynı zamanda vaka çalışmaları da gerçekleştirdi. NN Hayat ve Emeklilik üst yönetiminden Emine Sebilcioğlu, Metin Gül ve Meliha Yardım'dan bu yetkinliklere ilişkin kişisel hikâyelerini dinleyerek ilk güne başlayan çalışanlar, ikinci günün açılışını Prof. Dr. Sinan Canan ile beyni kullanma kılavuzu üzerine konuşarak yaptı. Ayrıca geleneksel hale gelen iç eğitmen uygulaması kapsamında SparkLab İnovasyon Departmanı ile tasarım odaklı düşünce üzerine ilham verici bir eğitim gerçekleştirildi. NN Hayat ve Emeklilik İnsan Kaynakları Direktörü Meliha Yardım konu hakkında şunları söyledi: "Amacımız; çalışanlarımızın bu programdan gelişimleriyle ilgili kazanımlar elde etmeleri ve bunları hem iş hem de özel hayatlarına aktarmaları."



Doğa Sigorta çevreye duyarlı yeni binasında

Doğa Sigorta yeni binasına taşındı. Doğa Sigorta'nın bundan böyle hizmet vereceği Spine Tower, 2014 yılında MIPIM Ödülleri'nde Türkiye'nin En İyi Projesi ödülünü aldı. Ayrıca RICS tarafından "Best Office Architecture Europe" ve "Best Office Architecture Turkey" ödüllerine de layık görüldü.
Doğa Sigorta'nın çevreyi koruma konusundaki hassasiyetine de uygun olarak Spine Tower'ın LEED GOLD sertifikası da bulunuyor.
Doğa Sigorta'nın yeni adresi şöyle: Büyükdere Caddesi Spine Tower No: 243 Kat: 20/21 34394 Maslak-Sarıyer/ İstanbul



Vakıf Emeklilik'in 2016 Faaliyet Raporu'na 3 ödül

Vakıf Emeklilik, 2016 yılı Faaliyet Raporu ile faaliyet raporu alanındaki en prestijli ödül olarak kabul edilen LACP Vision Awards'ta iki altın bir bronz ödül kazandı. Vakıf Emeklilik'in altın ödülleri, Sigortacılık ve Finans - Çeşitli Hizmetler kategorilerinden geldi. Vakıf Emeklilik, tüm kategoriler EMEA En İlgi Çekici Rapor sıralamasında ise bronz ödüle layık görüldü. LACP Vision Awards yarışmasında 3. kez ödüle layık görülen Vakıf Emeklilik'in 2016 Faaliyet Raporu, çocukların gözünden tasarrufun anlatıldığı Kumbara Tasarımı Resim Yarışması konsepti ile hazırlandı.



Mert Ekitmen Axa Sigorta'da



Mert Ekitmen, Axa Sigorta Hasar ve Tüm Operasyonlardan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi olarak görevine başladı. Sigorta sektöründe 20 yılı aşkın tecrübesi bulunan Mert Ekitmen, daha önce sektörde farklı yönetim kademelerinde görev almış ve hayat dışı branşlarda teknik, hasar, operasyon ve satış yönetimi gibi farklı konularda yönetsel sorumluluklar üstlenmişti. Ekitmen, Axa'dan önce Ergo Sigorta'da görev yapıyordu.

Halk Sigorta'da iki yeni atama

Halk Sigorta yönetim kadrosunu 2 yeni atama ile güçlendirdi. Şirkette Bankasürans Direktörü olarak hizmet veren Habip Çetinkaya Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atanırken, eski Eureko Sigorta Özel Riskler ve Kredi Sigortaları Direktörü Remzi Duman, Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.



H. Çetinkaya



R. Duman

Habip Çetinkaya, Lisans Eğitimini Marmara Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümünde, Yüksek Lisansını ise Namık Kemal Üniversitesi İşletme Bölümünde tamamladı.
Lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Matematik ve Aktüerya Matematiği Bölümlerinde tamamladı.
Çalışma hayatına 2004 yılında Eureko Sigorta'da Reasürans Müdürlüğü'nde yetkili olarak başlayan Duman, 16 Ocak 2017 tarihinde Halk Sigorta'da Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk
Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız
Yayın Danışmanları
Meral Öztürk Akbaş - M. Emin Özcan
İş Geliştirme Koordinatörü
Güneş Öztürk Yılmaz
Art Direktör Feyza Kırmızı
Editör Yakup Sayar
Haber Merkezi
Renk Özcan - Umut Deniz Elçi - Hande Güngör
Ninsu Kahraman
Reklam Müdürü Tuba Öncü
Web Editörü Oğul Doğa Gökşin
Fotoğraf Editörü Kemal Genç
Grafiker Emre Kaya
Abone / Dağıtım Emine Berber
Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak
Timuçin Alpay - Ali Erül - Fazıl Karaman - Eşber Erülgen
Merter Demirdelen - Mehmet Muratoğlu - Okan Utkueri
Samim Ünan - Sema Tüfekçiler - Ali Erhan Tamer
Ulaştırma İrfan Yılmaz
GÜNEŞ REKLAMCILIK ve TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak İş Merkezi Eski Büyükdere Caddesi No:37
Kat: 5 Maslak /İstanbul Tel: (0212) 256 67 67
Fax: (0212) 256 34 33-256 34 46
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr
Yayın Türü Yerel Süreli - Ağustos 2017, İstanbul
Baskı Şan Ofset Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Hamidiye Mahallesi, Anadolu Caddesi
No: 50 Kağıthane / İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Sigortacı Gazetesi'nde yer alan yazı ve fotoğraflar öncelikle yazılı izin alarak ve kaynak gösterilerek yayımlanabilir.



Küçük evde bir öğle vakti...

Le Petite Maison daha önce birkaç kez gittiğimiz, Teşvikiye'de, adının aksine pek de küçük olmayan bir restorandı. Restoranın ismi Fransızca ve Türkçesi "küçük ev" anlamına geliyor. Teşvikiye'deki bu restoran daha sonra İstinye Park'a taşındı ve biz de temmuz ayı yazarlar yemeğimizi restoranın yeni yerinde yedik. Temmuz ayı misafirimiz ise sektörün yeni şirketi Quick Sigorta oldu. Genel Müdür Levent Uluçeçen, Genel Müdür Yardımcıları Ahmet Yaşar, İsmail Kızılbay ve Yönetim Kurulu Üyesi Tarık Turhan ile şirketin faaliyetleri ve dinamik yapısıyla ilgili sohbet ettik.

"Sosyal dijital" bir şirket olma iddiasıyla yola çıkan Quick Sigorta, dijital çağda kurulan bir şirket olarak bu avantajı iyi kullanmak istiyor. Kendilerine başarılar dileriz.
Tatil dönemi olduğundan kadromuzda eksiklikler olsa da, yeni bir restoranda yeni bir sigorta şirketiyle keyifli bir yemek yedik Le Petite Maison'da. Yazının sonunda restoranın profiterolünden bahsetmek istiyorum. Şimdiye kadar yediğim en güzel profiterolü bizlere sunduğu için restoranın şeflerine ayrıca teşekkür ederim… Birant Yıldız

Katılım sigortacılığına MEVZUAT DOPİNGİ

"Tekafül" olarak adlandırılan katılım sigortacılığı dünyada hızla büyürken, ülkemizde sigortacılığın bu yönde de gelişmesi için ciddi adımlar atılmaya başladı. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in katılım sigortacılığı konusundaki mevzuat çalışmalarında son aşamaya gelindiğini açıklaması sektörde heyecan yarattı.

Katılım sigortacılığı konusundaki çalışmalarda son aşamaya gelindi. Hazine Müsteşarlığı sigorta şirketleri tarafından talep edilen katılım sigortacılığı modeli için mevzuat çalışmalarını tamamlamak üzere. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, katılım sigortacılığı konusunda son aşamaya gelindiğini açıkladı. Dünya genelinde tekafül olarak adlandırılan katılım sigortacılığı Körfez Bölgesi'nde ve Asya'da Malezya, Bangladeş, Endonezya gibi ülkelerde uzun yıllardır başarıyla uygulanıyor. Hatta dünyanın en büyük tekafül pazarının İngiltere olduğu düşünüldüğünde, Türkiye'de de bu yöndeki sigortacılığa yönelik ciddi talep olacağı düşünülüyor. Sektör temsilcileri yaşam tercihleri nedeniyle bugüne kadar sigortayla tanışmamış kesimlerin katılım sigortacılığı sayesinde sigorta ile tanışacağını ve bunun da sigorta sektörünün büyümesinde önemli bir itici güç olacağını belirtiyorlar.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

İleriye yönelik ciddi potansiyel var

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, ortak risk paylaşımı ile dayanışma esaslarına dayanan ve "tekafül" olarak adlandırılan katılım sigortacılığının dünyada önemli gelişmeler gösterdiğini söyledi. Sincek, ülkemiz açısından ise bu sistemin sigorta piyasasının çeşitlendirilmesi ve derinlik kazandırılması açısından önemli bir alan olacağını belirtti.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 1 Ocak 2017 itibarıyla yürürlüğe giren Otomatik Katılım Sistemi'nin önemli bir gösterge olduğunu belirterek, "Ülkemizde konvansiyonel sigortaya uzak duran ve faiz hassasiyeti olan kişiler bu modele dayalı ürünleri içeren tekafül sigortacılığı ürünlerini tercih ediyor" sözlerini kullandı. "Ülkemizin demografik yapısı, finans sektörünün gücü ve güvenilir yapısı göz önüne alındığında bu alanda yüksek potansiyel mevcut" diyen Sincek sözlerini şöyle sürdürdü: "Katılımcı sayısı olarak faizsiz fon tercihinin %66 olması bu alandaki büyük potansiyelin göstergesi. Katılım sigortacılığı alanında da ileriye yönelik potansiyel bulunuyor. Hazine Müsteşarlığı da bu alanda bir düzenleme hazırlıklarına başladı. Geçtiğimiz mayıs ayı başında tüm sektör oyuncuları ile Türkiye Sigorta Birliği nezdinde bir çalıştay düzenlendi. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından bu çalıştaya üst düzeyde katılım sağlandı. Çalıştayda özellikle şirketlerin ve bankaların beklentileri ve katılım sigortacılığı alanında yapılması planlanan çalışmalar üzerinde görüş alışverişinde bulunuldu. Bu çalıştaydan çıkan sonuçlar doğrultusunda yeni düzenleme çalışmaları daha da hızlandı."

Katılım sigortacılığının ülkemizde başarılı şekilde uygulandığını söyleyen Sincek, "Ancak kapsayıcı düzenlemeler ve katılım sigortacılığı tanımı maalesef sigortacılık mevzuatımızda bulunmuyordu. Hazine tarafından yapılacak bu yeni düzenlemeler, bu ihtiyacı karşılayan kapsamlı değişiklikler getiriyor. Katılım sigortacılığı faaliyetlerini düzenleyen ve katılım sigortacılığının gelişimi, bilgilendirme hususları, terminolojik tanımlar, Danışma Kurulu yapılanmaları, risk yönetimi konusunda dikkat edilecek hususlar elden geçiriliyor. Ayrıca, şirketlerin satış, pazarlama ve operasyonel uyması gerekli hususlar, bu sistemin sağlıklı takibinin ve raporlanmasının sağlanması ile sigortalıların hak ve menfaatlerinin gözetilmesi amaçlanıyor. Bu uygulamalar ile sektörümüzde eksikliği hissedilen bu alanda daha çok tüketici güveni sağlanacak ve uygulama birlikteliği de sağlanmış olacak" diye konuştu.

"BAŞKA ŞİRKETLERİN DE İLGİ GÖSTERMESİ GEREKİR"

Katılım sigortacılığının risk transferi esasına dayanan geleneksel sigorta sisteminden farklı olarak risk paylaşımına dayandığının altını çizen Sincek sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu sistemde, katılımcıların ödediği primlerin sigorta şirketine ait olmaması önemli. Mevcut sigorta sisteminden farklı olarak, katılımcıların katkılarından oluşan risk fonundaki birikimler faizsiz finansal araçlarda değerlendiriliyor. Şirket faaliyetlerinin faizsiz finans ilkelerine uygunluğuna dair İslam fıkhı alanında uzman kişilerden oluşan bir Danışma Kurulu'ndan görüş ve danışmanlık hizmeti alınması gerekiyor. Bu alana başka şirketlerin de ilgi göstermesi pazarı daha da ileri götürecek. Faiz hassasiyeti olan müşterilere ulaşım kapasitesi artacak. Böylelikle, sigorta ve bireysel emeklikte müşteri tabanını genişletecek sigorta ve tüketicinin bu konuda bilgilendirilmesine imkan sağlayacak."



"İLGİNİN ARTMASI KAÇINILMAZ"

Dünya çapında tekafül alanında prim üretiminin bu yıl 20 milyar dolara ulaşacağının öngörüldüğünü belirten Ayhan Sincek, "Bazı ülkeler özelinde katılım sigortacılığı diye adlandırdığımız tekafül sisteminin sigortacılık sistemleri içinde önemli bir yeri var. Malezya tekafül pazarında 11 tekafül şirketi bulunuyor. Malezya tekafül alanında yüzde 15 pazar payı ile en yüksek penetrasyon oranına sahip. Ülkemizde halihazırda 8 sigorta şirketi müşterilerine katılım sigortacılık ürünlerini sunuyor. Katılım sigortacılığı konusunda mevzuatın hayata geçişi ile birlikte bu alanda yerli ve yabancı yatırımcı talebinin artacağı öngörülüyor. Ülkemizde katılım bankalarının aktif büyüklüğü de toplam bankacılık sektörünün büyüklüğünün yaklaşık yüzde 5'ine karşılık geliyor. Ülkemizde bu oranın 2025 yılında yüzde 15 pazar payına ulaşması resmi otoriteler tarafından hedefleniyor. Katılım sigortacılığı alanında şu an prim üretimi olarak yüzde 1'in biraz üzerinde olan pazar payının da bu yeni düzenlemeler ve sektöre olan ilgi ile birlikte artması kaçınılmaz. Hazine Müsteşarlığı tarafından verilen hedeflere göre 2023 yılında katılım sigortacılığının pazar payının yüzde 10 olması bekleniyor. Yapılacak düzenleme ve katılım sigortacılığına artan ilgi ile 2023 hedefine ulaşmak mümkün olacak" dedi.

DOĞA SİGORTA CEO'SU NİHAT KIRMIZI:

Mevzuat şirketlerin ilgisini artıracaktır

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, ülkemizde katılım sigortacılığına bir yöneliş olmakla birlikte mevzuat eksiklikleri nedeniyle birçok şirketin henüz bir çalışma yapmadığını, yabancı reasürörlerin de daha temkinli yaklaştığını söyledi.

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, katılım sigortacılığının dünya sigorta sektöründe her geçen gün daha fazla ilgi gördüğünü sektördeki payının da hızla arttığını söyledi. Kırmızı, ülkemizde ise katılım sigortacılığına bir yöneliş olmakla birlikte mevzuat eksiklikleri nedeniyle birçok şirketin henüz bir çalışma yapmadığının, yabancı reasürörlerin de daha temkinli yaklaştığının altını çizdi.

"Hazine Müsteşarlığı tarafından taslağı oluşturulup şirketlerin görüşüne sunulan mevzuatın otorite tarafından oluşturulması ile en başta katılım sigortacılığına duyulan güven artacak" diyen Kırmızı sözlerini şöyle sürdürdü: "Kural ve kaideleri netleşmiş olacak ki buna şirketlerin ilgisi daha fazla artsın. Sigortalılara da sunulduğunda kanun ve yönetmeliklerle düzenlenmiş bir model talebi artıracak. Şimdiye kadar sigortalanmamış birçok değer sigortalanabilecek duruma gelecek. Ayrıca kuralları belli olan modelin denetlenmesi ve mağduriyete sebep verebilecek hallerin giderilmesi daha kolay olacaktır."



DÜNYA DEVLERİNİN İLGİSİ VAR

Dünyadaki örneklerine bakıldığında Swiss Re, Munich Re, Hannover Re gibi şirketlerin bu modele reasürans desteği verdiğini ifade eden Kırmızı, "Bu dev şirketler artan talebe kayıtsız kalmamaktalar. Ülkemizde de mevzuatın düzenlenmesi ve yürürlüğe girmesiyle birlikte sektörde faaliyet gösteren yerli yabancı şirketlerin birçoğu inanç hassasiyetinden dolayı sigorta yaptırmamış. Önemli bir kesim olan katılım sigortacılığı müşterisine ulaşılmak istenecek, hassasiyetlerine uygun ve düzenlenmiş rotaya göre aksiyon alınacaktır. Mevcut sistemin yanında katılım sigortacılığına da olanak sağlayan pencere modeliyle katılım sigortacılığına girecek hem şirket hem de sigortalı sayısı artacaktır" diye konuştu.

"FİNANSAL SİSTEME CANLILIK GETİRECEK"

Katılım sigortacılığına yönelik müşteri talebinin iki yönlü olabildiğine değinen Nihat Kırmızı, "İlki hassasiyetlerinden dolayı hiç sigorta yaptırmayan bir kesim. Bu bir anlamda yastık altındaki paranın sisteme dahil olması gibi bir durumu yani sektöre yeni müşterileri kazandıracak hem penetrasyon oranı artacak hem de bu kesime sigorta güvencesi sağlanacak. İkincisi ise zaten sigortasını yaptıran fakat böyle bir modelin yaygınlaşmasıyla bu modeli tercih edecek bir kesim, bu kesim de artık sadece zorunlu sigortalara değil diğer sigortalara da ilgi gösterecek. Ayrıca katılım sigortacılığı yapısı gereği finansal sisteme de bir canlılık getirecek, sigortalılar katıldıkları havuzun kâr etmesini isteyecek ve daha dikkatli davranacaklardır. Bu dikkat birçok suistimali de kendiliğinden azaltacaktır" dedi.

BEREKET EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR VEKİLİ BALKAN AKBAŞ:

Sektörü çeşitlendirecek yenilikçi bir sistem

Bereket Emeklilik Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş, "Türkiye'nin yüzde 99'unun Müslüman olması, ülke nüfusunun hızla büyümesi, Ortadoğu ve Arap dünyası ile olan ticari ilişkilerimizin artması, katılım sigortacılığındaki potansiyelimizi ortaya koyuyor" dedi.

Bereket Emeklilik Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş, faiz hassasiyeti nedeniyle konvansiyonel sigorta ürünlerine mesafeli yaklaşan müşterilere yönelik oluşturulan katılım sigortacılığının sigorta piyasasının çeşitlendirilmesi konusunda yenilikçi bir finansal sistem olarak oldukça etkili olacağı öngörüsünde bulundu.

"Devletin faizsiz finans sistemine dönük desteği, katılım bankalarının sayısının artması ve İslami finans fonlarının çeşitlenmesi katılım sigortacılığına yönelimi hızlandıracaktır" diyen Akbaş sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'nin yüzde 99'unun Müslüman olması, ülke nüfusunun hızla büyümesi, Ortadoğu ve Arap dünyası ile olan ticari ilişkilerimizin artması, katılım sigortacılığındaki potansiyelimizi ortaya koyuyor.

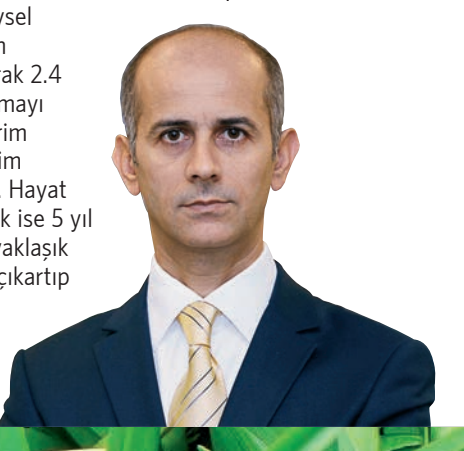
Tüm bu gelişmelerin yanı sıra sigortacılık bilincinin, her ne kadar son yıllarda gelişmiş olsa da ülkemizde henüz istenilen seviyede olmadığını görüyoruz. Bu durum sadece katılım sigortacılığı değil, tüm sigortacılık sisteminin sorunu aslında. Bu yüzden katılım sigortacılığının ülkemizde yaygınlaşmasının sigorta kültürünün oluşması açısından geleneksel sigortacılığa da katkısı muhakkak olacaktır. Devletin yadsınamaz desteği ile birlikte bu sistemin diğer tarafları olarak bizler de üzerimize düşeni yapmalı, katılım sigortacılığının bilinirliğinin artırılmasına yönelik eğitim-öğretim faaliyetleriyle ilgili çalışmalar yaparak katılım sigortacılığının gelişmesine katkıda bulunmalıyız."

"SİGORTADAN UZAK KESİMLER VAR"

Türk sigorta sektöründe İslami sigortacılık konusunun çok gelişmiş bir alan olduğunun söylenemeyeceğini ifade eden Balkan Akbaş, "Ancak çok güçlü bir potansiyeli olduğu gerçeği var. Ayrıca faiz hassasiyetleri nedeniyle de sigortanın dışında kalan çok önemli bir kesim mevcut. Emeklilik şirketi olarak faizsiz ürünlerimiz ile hizmet vermeye devam ederken, sigorta ürünlerimizde de katılım sigortacılığı prensipleri ile hareket ediyoruz. Diğer yandan katılım bankalarının sadece katılım esasları ile hareket eden şirketler ile çalışması gerektiğini düşünüyoruz" diye konuştu.

"SEKTÖRDEN ALINAN PAY HIZLA ARTAR"

Katılım sigortacılığının önümüzdeki dönemde sektörden aldığı payı hızla artırmasının beklendiğini ifade eden Akbaş, "Diğer yandan faiz hassasiyeti nedeniyle sigorta sistemine dahil olmamış birçok müşteri için alternatif bir sigortacılık sistemi oluşacaktır. Bu da sigortalılık oranındaki artışı sağlayacak, sektör büyüyecek ve en önemlisi kişiler ya da kurumlar kendilerine ya da kurumlarına sigorta güvencesi sağlayarak zararların önüne geçebilecekler. İstatistiklere baktığımızda 2023 için katılım sigortacılığının payı yüzde 10 olarak hedeflenmektedir. Tabii ki bu pazardan pay almak şirketlerimizin en önemli hedefleri arasında. Bereket Emeklilik olarak, 5 yıl sonra Bireysel Emeklilik Sistemi'nde mevcut fon büyüklüğümüzün 6 katına ulaşarak 2.4 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşmayı amaçlıyoruz. Hayat sigortaları prim üretiminde de 120 milyon lira prim üretimine ulaşmayı hedefliyoruz. Hayat dışı alanda Bereket Sigorta olarak ise 5 yıl sonra mevcut prim üretimimizi yaklaşık 10 kat artırarak 1.5 milyar liraya çıkartıp sektörün ve ülkemizin en önemli sigorta şirketlerinden biri olmayı hedeflemekteyiz" dedi.



VAKIF EMEKLİLİK:

Birçok şirket yatırım için fırsat kolluyor

Vakıf Emeklilik tarafından yapılan açıklamada, ülkemizde son yıllarda İslami finans ürünlerinin uygulanması ve gelişiminde hızlı bir ivmelenme olduğu kaydedildi. Açıklamada, kamu tarafından kurulan yeni katılım bankalarının da bunun en açık göstergesi olduğu belirtildi.

Vakıf Emeklilik konuyla ilgili yaptığı açıklamada, Türkiye'de şu anda katılım sigortacılığıyla alakalı herhangi bir müstakil mevzuat olmadığının altını çizerek, "Katılım sigortacılığının müstakil bir mevzuatı olmadığı için de genel sigorta mevzuatına göre faaliyet gösteriliyor. Yani geleneksel sigorta şirketleriyle aynı şartlar dâhilinde iş yapılıyor. Katılım sigortacılığı mevzuatının çıkmasıyla birlikte, bu alandaki belirsizlikler de ortadan kalkacaktır" sözlerine yer verdi.
Açıklamada "Ülkemizde son yıllarda İslami finans ürünlerinin uygulanması ve gelişiminde hızlı bir ivmelenme var. Kamu tarafından kurulan yeni katılım bankaları bunun en açık göstergesi. Dolayısıyla yasal düzenlenmelerin sağlanması İslami sigortacılığı ülkemizde daha da geliştirecektir. Çıkacak olan mevzuat, Türkiye'nin katılım sigortacılığı sektörünün tüm unsurları ile beraber gelişiminde önemli faydalar sağlayacaktır. Mevzuatın yürürlüğe girmesiyle birlikte sektörü ilgiyle takip eden birçok yerli ve yabancı şirketin de bu alanda yatırım yapacağını düşünüyoruz" denildi.

"POTANSİYEL ÇOK YÜKSEK"

Genç ve yüksek nüfusu ile Türkiye'nin katılım sigortacılığı için yüksek bir potansiyel taşıdığının vurgulandığı Vakıf Emeklilik açıklamasında, ülkemizde katılım sigortacılığının potansiyeli de değerlendirildi: "Katılım sigortacılığı ülkemizde yeni yeni gelişiyor. Hem sigorta ve emeklilik sektörü tarafında hem de katılımcılar tarafında bu konuyla ilgili beklentiler var. Katılım bankalarının finans sektöründeki büyüyen yapısı, İslami sigortacılık piyasasına giriş için de iyi bir fırsat oluşturdu. Son yıllarda katılım sigortacılığı uygulamalarının ivme kazandığı Türkiye'de halihazırda 8 sigorta şirketi katılım ürünleri sunuyor. Bunun yanı sıra, sigortayla ilgili yerli ve yabancı birçok yatırımcının da katılım sigortacılığının Türkiye'deki gelişimini ilgiyle gözlemlediğini görüyoruz."

HEDEF 2023'TE %10 PAZAR PAYI

Vakıf Emeklilik tarafından katılım bankacılığının 2025 yılında yüzde 15 pazar payına ulaşmasının hedeflendiği belirtildi: "Söz konusu hedefe paralel olarak, katılım sigortacılığının da önümüzdeki dönemde pazar payının artması bekleniyor. 2023 için katılım sigortacılığının payı yüzde 10 olarak hedefleniyor. Sektörün 2023 yılında Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Otomatik Katılım Sisteminde (OKS) 180 milyar lira fon yaratması beklenirken, sigortacılık ürünlerinde ise prim üretiminin 120 milyar liraya ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu durumda, 2023 yılında 300 milyar liralık prim ve fon büyüklüğünün yaklaşık 30 milyar liralık kısmının katılım sigortacılığı ve emekliliği ürünlerinden oluşacağı öngörülüyor. Öte yandan 2010 yılında sektördeki faizsiz fonu kuran ilk şirketlerden biri olan Vakıf Emeklilik'in hâlihazırda faize duyarlı kesime konumlandırılmış dört temel fon türü ile birlikte altı fonu bulunuyor."

DÜNYADAN



Londra yangınının faturası 50 milyon sterline yükseldi

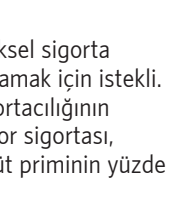
Çıkan yangın sonucu en az 80 kişinin hayatını kaybettiği Londra'daki Grenfell Kulesi'nin sigortacısı, sigorta tazminatı talebine ilişkin tahminini 50 milyon sterline (215 milyon lira) yükseltti. İngiliz polisi, 14 Haziran'daki 24 katlı apartmandaki yangının bilançosunun gelecek yıla kadar bilinemeyeceğini belirtmişti.
Norveç merkezli bir sigortacı olan Protector Forsikring, binayı yapan Kensington ve Chelsea Kraliyet Belediyesi'nin sigorta sağlayıcısıydı. Sigorta şirketi, ikinci çeyrek bilanço raporunda, ilk tahmini olan 25 milyon sterlinlik hasarı ikiye katlayarak 50 milyon sterline yükselttiğini belirtti. Sigortacı Forsikring, "Rakamlar henüz net olmasa da hayat dışı, sorumluluk ve diğer branşlarla ilgili maliyetleri içerecek" dedi.
Sigortacı Forsikring daha önce, maliyetin büyük oranda Alman reasürans firması Munich Re tarafından sağlanan reasürans ile karşılanacağını belirtmişti. Habere göre, Protector'un yangın ve sorumluluk hasarlarının 2,5 milyon sterlin civarında olması bekleniyor.

Hasar yönetimi teknolojinin odağında

Willis Towers Watson'ın yayımladığı rapora göre, 2017'nin ikinci çeyreğinde yaklaşık 1 milyar dolarlık "Insurtech" yatırımı yapıldı. Özellikle hasar yönetimi konusunda yatırımların daha yüksek olduğu belirtildi. Insurance Business Mag'de yer alan habere göre, son üç ayı kapsayan "Insurtech" hakkında yayınlanan raporda "Insurtech"teki finansman hacminin küresel olarak yüzde 248 artarak 985 milyon dolara ulaştığı tespit edildi.
Buna ek olarak, bu çeyrek boyunca sigorta şirketleri bir rekora imza atarak 289 milyon dolardan daha fazla tutarda erken dönem yatırım hacmine ulaştı ve 27 teknoloji şirketine yatırım yaptı.
Raporda hasar ve hasar yönetiminin önemine vurgu yapılırken Willis Towers Watson'ın CEO'su Rafal Walkiewicz, hasar yöneticilerinin geleceğin sigortacısı olabileceğini söyledi. Walkiewicz "Hasar ve hasar yönetiminin 170 milyar dolarlık küresel bir sektör olduğunu" da hatırlattı.

Teknoloji oto sigortaları için hem tehdit hem fırsat

Intelligent Insurer'ın araştırmasına göre sürücüsüz araç ve "bağlantılı hizmetler" (connected services) gibi teknolojik gelişmeler, hayat dışı sigortacılıkta prim üretiminin %42'sini sağlayan motorlu taşıt sigortacılığını sarsacak.



Bu gelişmeler hem geleneksel sigortacılar hem de Insurtech üzerine yoğunlaşan şirketler için yeni fırsatlar da sunacak.
Sürücü destek teknolojisi ve bağlantılı hizmetler, sigorta sektörünün oto branşını dönüştürmeye devam edecek. Insurtech şirketleri, yeni fırsatlardan yararlanmak ve geleneksel sigorta şirketlerinde çalışanları kendilerine bağlamak için istekli.
Swiss Re tarafından yapılan "Motor Sigortacılığının Geleceği" başlıklı yeni rapora göre, motor sigortası, toplam hayat dışı sigortası pazarının brüt priminin yüzde 42'sini temsil ediyor.

Çinli sigorta şirketi casusluk yaparken yakalandı



Çin'in Shandong eyaletinde bulunan bir sigorta şirketi, eyalet hükümetinin denetim ekibini gözetlemek de dahil olmak üzere, çeşitli ihlaller nedeniyle toplam 1,12 milyon RMB (575 bin lira) para cezasına çarptırıldı. Insurance Business Mag'de yer alan habere göre olay şöyle gelişti: Devlet yetkilileri, Yingda Taihe Mülkiyet Sigortası Şirketi'nin Weifang şubesinin çalışanlarının Çin Sigorta Düzenleme Komisyonu'ndan (CIRC) gelen müfettişlerin sigorta şirketini denetlediği odada koltuk altına ses kayıt cihazı yerleştirdiklerini keşfetti. Müfettişler, şirket tarafından işlenen, büyük miktarda kayıt altına alınmamış paranın bulunması, komisyon ücretlerinin hazırlanması ve gayrimeşru masrafların iadesi de dahil olmak üzere başka birçok ihlal tespit etti.

DEPREM BODRUM'DA KORKUTTU

21 Temmuz sabaha karşı Yunanistan'ın Kos adası merkezli gerçekleşen ve Türkiye'de de Bodrum ve Datça'da maddi hasara ve yaralanmalara yol açan 6.7 büyüklüğündeki deprem yine sigortayı hatırlattı. 3 tatil beldesinde 200'den fazla kişinin yaralandığı depremde Kos adasında ise en az iki kişi öldü. Bölgede yaşayan ve tatil yapanların büyük panik yaşadığı depremde, denizin 10 santim yükselerek ani gel-git yaşaması sonucunda ise limanda ve kıyıda demirli birçok teknede hasar, kıyıya yakın yerlerdeki araç ve dükkanlarda hasar meydana geldi. Hasar çalışmalarının sürdüğü deprem sonrasında sigortanın önemi bir kez daha ortaya çıktı.
Öte yandan 12 Haziran tarihinde de İzmir'in Karaburun ilçesi açıklarında 6.2 şiddetinde deprem olmuş ve maddi hasara yol açan depremden sonra da DASK'ın önemi vurgulanmıştı. DASK, yani Zorunlu Deprem Sigortası yaptırmak her konut sahibi için yasal bir zorunluluk. DASK sigortası olası bir depremde konut sahiplerine teminatları kapsamında ödeme yapıyor.



DASK'lı konut sayısı 8 milyona ulaştı

Ülkemiz için deprem önemli bir gerçek. Zaman zaman yaşanan depremler ise bu gerçeği bize hatırlatır nitelikte. Depremle mücadelenin en önemli unsurları, depreme dayanıklı binalar ve deprem sigortasıyla teminat altına alınmış konutlar. 17 Ağustos 1999 depremi öncesinde Türkiye'de yalnızca 500 bin civarında deprem teminatlı konut varken, söz konusu tarihten hemen sonra kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) ile birlikte bugün bu sayı 8 milyona yaklaştı. DASK verilerine göre, yürürlükteki deprem sigortası poliçelerinin dağılımında sigortalı konut oranının en yüksek olduğu bölge Marmara (%55). Marmara Bölgesi'ni, %43 ile İç Anadolu, %42 ile Ege, %38 ile Akdeniz, %36 ile Karadeniz, %34 ile Doğu Anadolu ve %31 ile Güney Doğu Anadolu bölgeleri takip ediyor. İstanbul'da sigortalılık oranı %55 civarında. Marmara Bölgesi'nde Yalova %73 gibi bir oranla ilk sırada yer alıyor. Yalova'yı Tekirdağ, Sakarya, Çanakkale, Kocaeli takip ediyor. Geçmişte Erzincan ve Van gibi büyük depremlerin yaşandığı illerimizin bulunduğu Doğu Anadolu Bölgesi'nde, sigortalı konut sayısında Bingöl, Erzincan, Ardahan ve Iğdır ilk sıraları paylaşıyor. Karadeniz Bölgesi'nde geçmişte yıkıcı bir deprem yaşayan Düzce ise %83'ü aşan bir sigortalılık oranı ile ilk sırada yer alıyor.

HASAR ÖDEMELERİ ARTIYOR

DASK verilerine göre, havuz kurulduğu günden itibaren 22.237 dosya için 173 milyon lira ödeme yaparken, dönem dönem bazı kentlerde olan depremlerle birlikte bu rakam artmaya devam ediyor. 2011'deki Van depreminde, hasar gören sigortalı ev sahiplerine toplam 122 milyon lira ödeme yapan DASK'ın kentte tüm konutların sigortalı olması durumunda ödeyeceği toplam sigorta tazminatının çok daha yüksek olacağının unutulmaması gerekiyor.

17.6 milyon konutun 7.9 milyonunda DASK poliçesi bulunuyor. Sigortalılık oranının %45 olduğu sistemde TSB verilerine göre 6 ayda 493 milyon lira prim üretildi. 21 Temmuz'da depremle sarsılan Bodrum ve Datça'nın bağlı olduğu Muğla'daki DASK oranı ise %55.

17 AĞUSTOS'U ASLA UNUTMAYACAĞIZ...

İyi Günde
SİZ

AKUT YAZ
2930'A
MESAJ AT,
GELECEKTE DAHA ÇOK CAN İÇİN UMUT OL!

Kötü Günde
BİZ



AKUT HAYAT KURTARIR

#17Agustos

Her bir SMS için bağış bedeli 10 TL'dir. Gönderilen her kısa mesaj, 1 standart SMS olarak ücretlendirilecektir. Bu kampanya tüm GSM operatörleri için geçerlidir.

AKUT 21.Gol
UNITED NATIONS INSARAG Classified MEDIUM USAR Team 2011
THE GLOBAL COMPACT

SEARCH & RESCUE ASSOCIATION AKUT ARAMA KURTARMA DERNEĞİ

akut.org.tr | twitter.com/AKUT_Dernegi | facebook.com/AKUT | instagram.com/AKUT_Dernegi | youtube.com/akut | akut.web.tr

Dijital dönüşüm, sigorta şirketleri için değer yaratacak

Sektördeki dijital dönüşüm, sigorta şirketlerinin teknolojiden daha iyi yararlanması anlamına geliyor. Hasar yönetimi ve underwriting gibi alanlarda daha isabetli karar verebilen sigorta şirketleri, dijital dönüşümle beraber maliyetlerini de ciddi oranda düşürecek.

Dünyadaki dijital dönüşümden sigorta sektörü de payını alıyor. Sigorta şirketleri de değişen ortamlara uyum sağlamak ve kendini geliştirmek durumunda kalıyor.
EY Türkiye Risk Danışmanlık Hizmetleri Kıdemli Müdürü İlke Akdağ, konuyla ilgili hazırlanan bir araştırmadan yola çıkarak şu değerlendirmelerde bulundu:
"EY'nin 'Sigorta Sektöründeki Dijital Dönüşüm' çalışması, sektöre dijital dönüşüm serüveninden değer katma yaklaşımlarını ve öne çıkan kilometre taşlarını sunuyor. Çalışmada, dijital dönüşüm; iş modellerini tekrar gözden geçirme, yeni kanallar ile müşteri kazanma ve temel kullanıcı deneyimi yaratmak için teknolojinin gücünden yararlanmak şeklinde tanımlanıyor.
Sigorta şirketlerinin de yavaş, hatalara açık ve pahalıya mal olan süreçlerini otomatikleştirerek dijital serüvene katılabileceği üzerinde duruluyor.
Özellikle maliyet düşürme, müşteri deneyimi geliştirme, piyasada hızlı hareket edebilme, satış performansının geliştirilmesi, underwriting ve hasar yönetiminde verimlilik gibi alanlarda belirli faydalar sunabileceğinin altı çiziliyor.
Bunun yanı sıra, global sigorta şirketleri için dijital dönüşüm artık belirsiz ve fütüristik bir kavram olmaktan öte, üst düzey yöneticilerinin ajandalarının ilk sıralarında yer alan acil eylem unsurlarından biri haline geldiği ve artan rekabet, maliyet baskısı, eskiyen teknoloji altyapıları ve her geçen gün artan yasal zorunlulukların bu değişimi gerekli kıldığı belirtiliyor.

DİJİTALDE 3 KİLOMETRE TAŞI

Sigorta şirketlerinin dijital dönüşümünde; deneyim tasarımı, veri analitiği ve yönetimi, işgücü ve dijital kültür, dijital mimari, dijital yönetişim ile siber güvenlik ve risk yönetimi alanlarındaki gelişmeler etkili olacak.
En etkili dijital dönüşümler, uzun dönemli gelişim ile yakın dönem değeri dengeleyen dönüşümlerdir.
Çalışmada dijital dönüşüm sürecinin 3 önemli kilometre taşı aşağıdaki gibi özetleniyor:
• **Geliştirme:** Bu aşamada mobil aplikasyonlar, müşteri ve acente portalları, kağıtsız süreçler ve entegre sistemler öne çıkıyor.
Dijital strateji, genel işletme stratejileri doğrultusunda, sektör değişikliklerine ve pazar fırsatlarına etkili bir şekilde yanıt vermek için hareket ve esneklik sağlar. Yeni iş modelleri, yenilikçiliği operasyonelleştirir ve müşteri deneyimini segmentler ve kanallar arasında dönüştürür.
Açıkça tanımlanmış ve iyi bir şekilde uygulamaya alınmış ürünler, önemli iş ve teknoloji sorunlarını ele alır, otomasyon fırsatı sağlar ve değer zinciri boyunca müşteri deneyimini geliştirir.
• **Olgunlaşma:** Olgunlaşma aşamasında ise; büyük veri, öngörüye dayanan analizler, nesnelerin interneti (IoT), akıllı evler/işler, kullandıkça öde yöntemleri, dronlar, blockchain'ler öne çıkıyor.
Bu aşamada şirketlerin iş modelleri ve yönetişimleri, gelişmekte olan teknolojiyi gündemlerine hızlıca entegre eder. İleri seviyedeki iş ve teknoloji kapasitesi de, eski sistemlerle entegrasyon konusunda gelişime odaklanır.
• **Optimize etme:** Optimize etme aşamasında ise, yapay zeka, makine öğrenmesi, sosyal veri yöntemiyle ürün geliştirme ve fiyatlama, P2P iş modelleri öne çıkıyor.
Bu aşamada, şirket dijital stratejisi iş yapış şekillerine tamamen entegre olur ve insan kaynağı, süreçler ve teknoloji arasında sürekli etkileşim ve yenilik hedefleyen bir forma sokulur. Bunun yanı sıra, ileri veri ve analiz yöntemleri yapay zekâ ve makine öğrenmesini ve tahmine dayanan analizleri gerçek zamanlı uygulayarak müşteri ilişkilerini derinleştiren ve verimliliği artıran 'bir sonraki en iyi' aksiyonları belirler.
Değer katma aşamalarının da gösterildiği bu çalışma doğrultusunda, dijital dönüşüme erken ve hızlı adapte olan şirketler, iş modellerinde dijitalleşerek fark yaratacaktır.
Dijitalleşme ile katma değerli hizmetin başlayacağı rahatlıkla söylenebilir."



HABER

Tüpraş'ın ticari alacaklarına 2.2 milyar liralık sigorta

Türkiye'nin sanayi devi, rafinaj sektörü lideri Tüpraş, dünyanın lider alacak sigortası şirketi Euler Hermes ile işbirliğine gitti. İşbirliği kapsamında, Tüpraş'ın 2.2 milyar liralık cirosu, Euler Hermes'in dünya devlerine hizmet verdiği Dünya Programı (World Agency) kapsamındaki özel koşullu poliçe ile sigortalanacak.
Alacak sigortası vasıtası ile Tüpraş portföyündeki alacakların sigorta güvencesine alınmasının yanı sıra, iki şirket risk yönetimini de ortak yürütecek. Euler Hermes Türkiye Genel Müdürü Özlem Özüner "Türkiye'nin devleri alacak risklerinin yönetiminde bizlerle işbirliği yaparken, strateji ve ciro gelişimine daha fazla odaklanabiliyor. Tüpraş gibi ülke sanayisinde yarattığı katma değer ile Türkiye ekonomisinin nitelikli büyümesine katkı sağlayan bir kuruluşla işbirliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu işbirliğimiz sayesinde, küresel liderliğimizin ve güçlü yerel uzmanlığımızın getirdiği faydaları sunarak Tüpraş'ın ticari alacaklarını olası risklere karşı koruyarak, işlerini daha güvenli ve istikrarlı bir şekilde büyütmelerini sağlayacağız" dedi.
Alacak sigortasının sektörde çok önemli bir boşluğu dolduracağını belirten Tüpraş CFO'su Doğan Korkmaz şunları söyledi:
"Güçlü teminat yapımızdan ödün vermeden müşterilerimizin alımlarını destekleyecek kaynakları çeşitlendirme çabalarımızdan biri olan alacak sigortası, müşteri banka limitlerini zorlamayarak satışlarımızı garanti altına almada önemli bir enstrüman olacak, aynı zamanda karşı taraf riski değerlendirme süreçlerimize çok değerli bilgi girdisi sağlayacaktır."



‘Havuz uygulaması acenteleri de rahatlatmalı’

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, trafik sigortasında yaşanan sorunların çözümü için Hazine Müsteşarlığı tarafından kurulan Riskli Sigortalılar Havuzu’nu değerlendirdi. Hüseyin Kasap, konuya ilişkin yaptığı yazılı açıklamada şu görüşlere yer verdi: “Son birkaç yıldır trafik sigortasında yaşanılan sorunlar sadece sektör ile sınırlı kalmayarak ülke gündemini de sürekli meşgul etti. Bu çerçevede, Hazine Müsteşarlığı tarafından alınan tedbirlerin sonuncusu ve tamamlayıcısı niteliğinde olan ‘Riskli Sigortalılar Havuzu’nun yaşanan problemleri büyük ölçüde ortadan kaldırmasını bekliyoruz.

Yeni getirilen havuz sistemi, riskli araç grupları ile sürücülerin risklerinin tek bir havuzda toplanmasını ve tüm sigorta sektörüne dağıtılmasını öngörüyor. Bu sayede, gerçekleşen hasarlar daha kolay bir şekilde tasfiye edilecek, trafik sigortası yapacak sigorta şirketi bulmakta güçlük yaşayan araç sahipleri sorun yaşamadan, diledikleri sigorta şirketlerine poliçelerini acenteleri kanalıyla kolayca yaptırabilecekler.



‘KOMİSYONLAR YÜKSELTİLMELİ’

Diğer yandan, havuz sistemi ile acente komisyonlarının daha da düşürüldüğünü görmekteyiz. Kurulan havuz sistemi, havaların ısındığı bu dönemde acenteleri de rahatlatmalı, havuz kapsamındaki ve kapsam dışındaki tüm poliçeler için acente komisyonları eskiden uygulanan makul seviyelere yükseltilmelidir. Zira acenteler, sigorta bilincinin artırılmasında ve trafik sigortasının tüm vatandaşlara ulaştırılmasında en önemli aktördür. 50 binden fazla kişiye istihdam sağlayan acenteler, trafik sigortasında vatandaşımızın bir numaralı yardımcısı ve sektörümüzün tüketiciye uzanan elidir. Bu çerçevede, acente trafik ekranları tüm kademe ve araç grupları için ilgili sigorta şirketleri tarafından derhal açılmalı, acenteler maddi olarak desteklenmeli ve, komisyonlar yükseltilmelidir.

‘KAZALARI AZALTMAK İÇİN DE KALICI TEDBİRLER ALINMALI’

Bununla birlikte, trafik sigortasında yaşanan sorunların kalıcı bir şekilde çözümü için ekonomik tedbirlerin yanı sıra teknolojik ve sosyolojik tedbirler de uygulamaya alınmalıdır. Örneğin, pek çok ülkede uygulanmaya başlayan ve sürücünün davranışlarını takip eden telematik sistemlerin uygulanması kaza sayısını önemli ölçüde azaltacaktır. Ayrıca, okul öncesi dönemlerden itibaren verilecek güvenli trafik eğitimi ve ehliyet alma sürecinde yapılacak düzenlemeler ile kaza sayısı azaltılabilir. Bu tedbirler, hem can ve mal kaybını engelleyerek milli ekonomimize destek olacak, hem de trafik sigortası primlerinin makul seviyelerde kalmasını sağlayacaktır.

‘TRAFİKTE %100 YAŞAM PROJESİ ÖNEMLİ BİR GELİŞME’

Bu çerçevede, hükümetimiz tarafından açıklanan ‘Trafikte %100 Yaşam’ projesi oldukça önemli bir gelişmedir. Bu proje sayesinde, sadece can kayıpları değil, ekonomik kayıplar da engellenecektir. İnsanımıza, ekonomimize ve milletimize değer veriyor isek, ‘Trafikte %100 Yaşam’ projesini tüm sektör paydaşları olarak desteklemeliyiz.”

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, trafik sigortasında yaşanan problemleri büyük ölçüde azaltması beklenen ‘Riskli Sigortalılar Havuzu’nun acenteleri de rahatlatması gerektiğini söyledi. Kasap, havuz kapsamındaki ve kapsam dışındaki tüm poliçeler için acente komisyonlarının eskiden uygulanan makul seviyelere yükseltilmesi gerektiğini vurguladı.



Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV, ağustos ayında Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Yangın&Mühendislik, Nakliyat, Hayat sigortaları gibi ana branşların yanında, sigorta hukuku alanında da eğitimler sunuyor.

Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında ağustos ayında birbirinden farklı içerikler ilgililerin beğenisine sunuluyor. Temmuz ayı programında Yangın&Mühendislik, Nakliyat, Hayat sigortaları gibi ana branşların yanında sigorta hukuku alanındaki eğitimler de yer alıyor. 1 ila 2 gün arasında planlanan bu eğitimlere katılanlara katılım sertifikası veriliyor. Ağustos ayı programı şu şekildedir:

TSEV AĞUSTOS AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Hayat Sigortalarında Underwriting (Risk Kabul)	4 Ağustos	Çağdaş Çimentepe
Trafik ve İhtiyari Mali Mesuliyet Genel Şartları Çerçevesinde Örnek Uygulamalar	7 Ağustos	Zafer Şenler
Pazarlama Planı ve Kampanya Yönetimi ve Pazar Araştırması Temelleri	8 Ağustos	Mahir Çipil
Yangın Sigortalarında Suistimal	9 Ağustos	Ali Börü
Sigorta Sektöründe Şirket Performansları Ölçümleme: Doğru Kaynaklar ile Üretim & Kârlılık Analizleri	11 Ağustos	Fergül Guyard & Can Demirağ
Yenilenmiş Mevzuat Çerçevesinde Zorunlu Sorumluluk Sigortaları	15-16 Ağustos	Alper Tan
Hayat Sigortalarında Türk Ticaret Kanunu ve Yargı Kararları	16 Ağustos	Av. Nuray Dinçment
Deprem Mühendisliği ve Hasar Hesaplama (PML) Yöntemleri	17 Ağustos	Dr. Ceyhun Eren
Yargı Kararları ve Örnek Uygulamalarla Maluliyet ve Destekten Yoksun Kalma Tazminatları	18 Ağustos	Zafer Şenler
Hukukçu Olmayan Yöneticiler için Sigorta Sözleşmeleri Hukuku	21 Ağustos	Av. Bayram Battal
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları	22 Ağustos	Ali Akşener
Sigorta Davalarında Bilirkişilik	23 Ağustos	Av. Nuray Dinçment
Mühendislik Sigortalarında Hasar Uygulamaları	23 Ağustos	Ülkem Devrim Aksar
Veri Koruma ve Siber Risk Sigortaları	25 Ağustos	Gamze Konyar
Faaliyet konusuna göre (Tesis/Operasyon/Ürün) kırılımında risk ve exposure değerlendirme	25 Ağustos	Mesut Yeğenoğlu

Aktüerya eğitimleri başlıyor

Aktüerlik sınavlarına hazırlanan aktüer adaylarını desteklemek amacıyla sunulan eğitimler yaz döneminde verilen kısa bir aranın ardından ağustos ayında tekrar başlıyor. 15 Ağustos'ta Matematik (1. Seviye); 16 Ağustos'ta ise Sigorta Matematiği (2. Seviye) eğitimleri açılacak. Yrd. Doç. Dr. Genco Fas'ın vereceği eğitimler hafta içi akşam saatlerinde ve hafta sonu olarak gerçekleşecek. Ağustos ayındaki eğitimlere ilave olarak; İstatistik ve Olasılık (1. Seviye) ve Risk Analizi & Aktüeryal Modelleme (2. Seviye) eğitimleri ise eylülde başlayacak.

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
MATEMATİK (1. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	15 Ağustos-16 Eylül (Hafta içi 17.00-20.30 ve Hafta sonu 10.00-17.00) Toplam 42 Saat

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
SİGORTA MATEMATİĞİ (2. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	16 Ağustos-9 Eylül (Hafta içi 17.00-20.30 ve Hafta sonu 10.00-17.00) Toplam 28 Saat

İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları

Sigorta şirketlerinin muhasebe ve finans departmanlarında görevli çalışanlara yönelik olarak hazırlanmış ileri düzey 'Muhasebe ve Finans' eğitimiyle 'Kaza ve Sorumluluk' eğitimi eylül ayında başlayacaktır.
Muhasebe ve Finans programı kapsamında, konusunda uzman eğitimler eşliğinde "TMS/TFRS", "Sigorta Muhasebesi", "Sermaye Yeterliliği" ve "Mali Analiz" ana başlıkları ele alınacaktır. 'Kaza ve Sorumluluk' programı içeriğinde ise "Oto Kaza ve Zorunlu Oto Kaza Sigortaları", "Sorumluluk Sigortaları" ve "Ferdi Kaza Sigortaları" yer alıyor. Program sonunda yapılacak proje çalışmasının ardından katılımcılara başarı sertifikası verilecektir.
Eğitim programına; Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları veya İlgili branşta en az 3 yıl deneyimli, karar alma süreçlerinde yer alan çalışanlar katılabilecekler.

TSEP 35. dönem kayıtları başladı

TSEV'in 1973'ten bu yana sigorta sektörüne sunduğu en kapsamlı eğitim programı olarak bilinen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 35. dönem kayıtları 13 Temmuz'da başladı. 9 Ekim 2017'de başlayacak TSEP'in ilk yarı yılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken, ikinci yarı yılında ise katılımcılar 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşıyor. Sektörün üst düzey yöneticileri ve uzmanları ile akademisyenler tarafından verilecek derslere ilave olarak yangın, nakliyat ve kaza branşlarında hasar uygulamaları ve ekspertiz süreçleri derslerinin bir parçası olarak saha çalışmaları da gerçekleştiriliyor. Program için son başvuru tarihi 5 Ekim olup ayrıntılı bilgi ve kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı

TSEV tarafından her ay düzenli olarak organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 14 Ağustos'ta başlıyor. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 10 Ağustos'tur. Büyük beğeni toplayan ve yeni başlayanlar ile sektör dışında sigortaya ilgi duyanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye web sitemizden (www.tsev.org.tr) ulaşabilirsiniz.

TSEV'den online kütüphane hizmeti

TSEV, geçtiğimiz yıl yürütülen çalışmanın ardından online kütüphane sistemine geçiş yaparak sigorta sektöründe çalışan ve sigortacılıkla ilgilenenlere verdiği hizmetlere bir yenisini daha ekledi. Bu kapsamda Wiley Online Library aracılığıyla sigorta ve sigortacılıkla ilgili belli başlı kitap ve dergilere ücretsiz olarak erişim sağlanabiliyor. Sisteme yapılan üyeliğin ardından, TSEV internetiyle sisteme giriş yaparak aktivasyon sağlanıyor ve bu şekilde TSEV'in sunduğu kitap ve dergilere vakıf dışından da erişim sağlanabiliyor. Online kütüphane ile ilgili ayrıntılı bilgi için http://www.tsev.org.tr/sayfa/kutuphane adresini ziyaret edebilirsiniz.



Sektöre yeni soluk: Acentenin Geleceği Platformu

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, günümüz koşullarında sigorta sektörünün huzursuz ve mutsuz olduğunu söyledi. Sektörün tüm kesimlerinde bu durumun net bir şekilde hissedildiğini aktaran Şen, bunun sebebini şu şekilde açıkladı:
"İşler iyi gitmiyor. Sigorta şirketleri trafik sigortasının yarattığı baskıdan mustarip; pasif ve savunma içinde. Hazine mutsuz, daha uygun primli trafik sigortasını sigortalılara temin etmek ve şirketlerin pasif savunmasını kırmak için çeşitli alternatifler üretmesi netice vermiyor. Acente en mutsuzu; sigorta şirketi ile sigortalılar arasında sıkışıp kaldı ve para kazanamıyor. Birçok acente kapandı ya da kapanmak üzere. SAİK, TÜSAF, dernekler, meslek komiteleri; hepsi kendilerince Hazine ile sigorta şirketleri arasında mekik dokuyarak bir şeyler yapma çalışıyor, ancak yapılanlardan kimse memnun değil. Kısacası sektörün tüm kesimleri mutsuz."


SAB Başkanı Doğan Şen, sivil toplum örgütlerinin birlikte hareket etmesinin acenteler için önemli olduğunu vurguladı.

'ACENTELERİN GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRMESİ LAZIM'

İstanbul'da geçmiş yıllar içinde koşullara bağlı olarak, "Daha iyisini yapabiliriz" gibi bir iyi niyetle dernekler kurulduğunu hatırlatan Doğan Şen, şunları söyledi:
"Birçoğu gördü ki işler sanıldığı gibi değil, aksine güçler parçalandıkça etki azalıyor, çalışmalar kifayetsiz kalabiliyor. Dernekler arasında rekabet ve daha iyiyiz mücadelesi sorunların önüne geçiyor.
Sonuçta sorunlar aynı, sadece çözümü için farklı görüşler var.
Diğer taraftan aynı makamda uzun yıllar bulunun meslektaşlarımızın da doğal olarak mental olarak yorgunluğu da var ama yokmuş gibi davranılıyor. Kişisel çatışmalar ise cabası.
Velhasıl biz acente sivil toplum örgütleri de birlikte hareket edemeyince güç de etki de azalıyor. 1987 yılında kurulmuş derneğimiz birçok konuda ortak çalışmalara imza attı, ayrıştırmak yerine birleştirici rolünü her zaman savundu ve gereğini yaptı."

'ORTAK AKILLA HAREKET EDECEĞİZ'

SAB'ın dört yıldır tüm derneklerle birlikte hareket etme, ortak platformlar kurmak konusunda öncü olduğunu vurgulayan Doğan Şen, "SAB olarak birçok kez bu doğrultuda çağrıda bulunduk ve çoğulcu birkaç toplantı da yaptık, ancak bu toplantılarda sürekliliği sağlayan 5 dernek öne çıktı: ASİAD, İSAD, PASAD, SAAD ve SAB. Gördük ki dernek üyeleri de acenteler de sivil toplum örgütlerinin birlikte hareket etmesinden yana, kişisellikten uzaklaşıp birleşik güç yaratılmasından yana. Tabandan gelen istek doğrultusunda 23 Temmuz'da Şişli Marriott Hotel'de yapılan toplantıda bu oluşum hayata geçti. Bu oluşumun adı bundan sonra 'Acentenin Geleceği Platformu' olarak anılacaktır" şeklinde konuştu.


ASİAD Başkanı Hüseyin Duru, SAB Başkanı Doğan Şen, SAAD Başkanı İrfan Uzun, İSAD Başkanı Turusan Bağcı ve PASAD Başkanı Necmi Üze, İstanbul Şişli Marriott Hotel'de gerçekleştirdikleri toplantıyla 'Acentenin Geleceği Platformu'nun temellerini attılar.

'ACENTELER KAZANACAK'

Bu oluşumun acentelere kazandıracaklarından da bahseden Doğan Şen, "Ele alınacak sorunlar ortak akılla, çoğulculuk anlayışıyla Hazine'ye ya da TSB'ye aktarılacak. SAİK'le daha güçlü birliktelik tesis edilip acentelerin sorunları daha iyi anlatılacak ve takipçisi olunacak. Özellikle İstanbul acentelerinin haksız rekabet, komisyon iadesi yapılarak müşteri çalınması gibi kendimize özgü sorunları var. Örneğin limited şirket olarak faaliyet gösteren acentelerde, şirketin sahibi acente ve müdürü, her işi kendisi görüyor. Bu şirketlere bir de teknik personel gerekmesi şartının kesinlikle kaldırılmasını sağlayacağız" dedi.

'ACENTELERİN EN BÜYÜK SORUNLARIYLA İLGİLENECEĞİZ'

"Bu platformda acentenin eğitimi ile yangın, nakliyat, sağlık branşlarda satışlarının artırılması, haksız rekabetle daha güçlü mücadele, siyasilerle daha fazla iletişim, alternatif satış kanallarıyla etkin rekabet ve komisyonlar ile sözleşmeler gibi majör sorunlar başta olmak üzere tüm sorunlar planlama dahilinde güçlü olarak ele alınacaktır" diyen Doğan Şen, bu platformun ortak çalışmaları gerçekleştikçe, acente yararına yapılacak diğer şeylerin açıklanacağını söyledi.
Doğan Şen, Acentenin Geleceği Platformu'nun sektöre hayırlı olmasını, acente meslektaşlarımıza faydalar getirmesini temenni ederek sözlerini tamamladı.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB), Acentem Sigorta Aracıları Derneği (ASİAD), İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği (İSAD), Profesyonel Sigorta Acenteleri Derneği (PASAD) ve Sigorta Aracıları ve Acenteler Derneği (SAAD) bir araya gelerek Acentenin Geleceği Platformu'nu kurdu. Platform, acentelerin sorunlarını ortak akılla ele almak için bir güç birliği oluşturmayı hedefliyor.









TASLAK METİN PAYLAŞILDI

Yukarıdaki yazının Sigortacı Gazetesi'ne ulaştırılmasından sonra, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu (TMTB) tarafından "Riskli Sigortalılar Havuzunun İşleyiş Kuralları (Taslağı)" hazırlanmış ve ilgililerle paylaşılmıştır.
Bu Taslak yukarıdaki yazı içinde gündeme getirilen sorulardan birçoğuna cevap getirmektedir. Taslağın içerdiği önemli hükümlerden bazıları özetle aşağıdaki gibidir:

- Sigorta poliçeleri Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) veri tabanı üzerinden düzenlenecektir.
- Sigorta şirketleri aracı komisyonu ve diğer masraflar karşılığı olarak net prim üzerinden toplam % 13 oranında komisyon geliri alacaklardır.
- Şirketler BSMV, Güvence Hesabı payı, Trafik Hizmetleri Fonu ve SGK'ya devredilecek payı ve % 13 oranındaki kendi komisyon alacaklarını düşerek, bakiye prim tutarını Havuz hesabına alacak kaydedeceklerdir.
- Prim hesaplamalarında "tahakkuk eden prim" esas alınacaktır.
- Şirketlerce ödenen tazminatlar Havuz hesabına borç kaydedilecektir.
- Muallak hasarlar maddi hasar-bedensel hasar ayrımı yapılarak Havuza bildirilecektir.
- IBNR (meydana gelmiş ancak bildirilmemiş hasarlar) karşılığı Havuz tarafından hesaplanarak şirketlere bildirilecektir.
- TMTB her aya ilişkin hesap belgesini izleyen ayın sonuna kadar şirketlere yollayacaktır. Bunun üzerine Havuza borçlu olan şirketler 15 gün içinde borçlarını kapatacaklardır. Gecikme halinde gecikme faizi işleyecektir.
- Havuz hesapları iş yılı esasına göre tutulacak, her şirketin ayrı cari hesabı olacak.



ALİ ERHAN TAMER
ali@botudio.com

Blockchain 4 - Endüstri 0

GEÇENLERDE Twitter üzerinde gezinirken karşıma çıkan bir tweet, son 20 yıl içerisinde müşteri şirket ilişkisinin geldiği noktayı özetlemesi açısından çok çarpıcıydı.

1995'te her şirketin bir müşteri şirketi olduğunu söyleyen tweet, bu şirketlerin 2005'te birer internet şirketi, 2015'te birer dijital şirket haline geldiğine işaret ediyor, 2025 ve sonrası için ön görüleri ile bitiriyordu.

Tweet'i atan kişi, 2025 yılı ile birlikte her şirketin birer yapay zeka şirketi haline geleceğini ve işin komik tarafının bu teknoloji odaklı süreç içerisinde müşteri odağının nasıl kaybolduğundan bahsediyordu. Bütün bu teknoloji merkezli, birer yazılım ve hatta yakın zaman içerisinde birer yapay zeka şirketi haline gelme sürecinin, şirketleri müşteri odağından çıkardığı konusuna çok katılmamakla birlikte bu dönüşümün getireceği yeni iş ortamı ve hatta yeni ekonominin etkilerini görmemek mümkün değil. Üstelik artık Blockchain diye bir vaka var.

Hayatımızın her tarafını ören ve birer parçamız haline gelen yazılımların üretilmesi, işletilmesi ve çalışma prensiplerinin belirlenmesi noktasında büyük bir devrim niteliğindeki Blockchain teknolojisi, yapay zeka ile birlikte gelecekteki iş yapış şekillerini belirleyecek gibi duruyor. Merkezi olmayan ve dağıtık olarak tanımlayabileceğimiz bir veri tabanı üzerinden geçen her bir işlemi Blok ve bu blokların dağıtık sunucular üzerinde onaylaması ile oluşan zincirleri ifade eden Blockchain teknolojisi, bildiğimiz geleneksel veri tabanı metotlarına göre çok daha hızlı ve güvenli olması sebebiyle Deutsche Bank, Bank of America, Goldman Sachs, Citigroup, Santander, Credit Suisse ve UBS gibi önemli banka ve kuruluşların yüksek yatırım ve araştırma laboratuvarları kurmasına sebep oldu. IBM'in raporuna göre 2017 sonunda bankaların %15'inin Blockchain teknolojisini kullanacağı ön görülüyor.

Blockchain hakkında çokça makale ve araştırma yazısı var bugünlerde. Konu çok teknik bir konu olmakla birlikte, çok basit anlatımlarla bu teknolojinin nasıl çalıştığını anlatan birçok yazı bulabilirsiniz Google üzerinde. En başarılı anlatımlardan biri ise World Economic Forum'un YouTube sayfası üzerindeki what is blockchain videosu.

Öncelikle meseleyi anlamak çok önemli. Zira bırakın şirketleri, ülkelerin bile gelecekteki yerini, dünya ekonomisindeki sıralamasını belirleyebilecek bir etkiden bahsediyoruz. Estonya'nın kamu sağlığı ile ilgili tüm işlemlerini Blockchain üzerine taşıdığı, İsviçre'deki bir kaç kantonun tapu, noter ve sağlık hizmetleri gibi bir takım işlemleri için Blockchain alt yapısına geçtiği bir dünya.

Ülkeler düzeyinde etki yaratacak olmasının en temel sebebi ise bugünlerde hemen herkesin aşina olmaya başladığı BitCoin, Ethereum gibi şifrelenmiş dijital para birimlerinin alt yapısını oluşturması ve bildiğimiz manadaki parasal ekonominin sonunu getirebilecek bir parasal model sunuyor olması.

Paranın yaratılması, harcanması, İngilizce 'middle man' dediğimiz üretici ile tüketiciyi bir araya getiren satıcıyı ortadan kaldırması, çok büyük bir veri transferi hızı ve güvenliği sağlaması gibi birçok sebepten ötürü Blockchain ve üzerine yürüyen Cryptocurrencies (Kripto Para Birimleri) haziran itibarıyla 100 milyar doları (2 yıllık bir sürede) geçen bir büyüklüğe erişti.

Bildiğimiz para birimlerinin ortadan kalktığı veya Cryptocurrency haline geldiği, Amerika'daki bir arkadaşımıza saniyeler içerisinde para gönderebildiğimiz ve bunun için swift masrafı ödemeyeceğimiz, hatta bunu yapmak için bankalara bile ihtiyaç duymayacağımız bir veri tabanı vaadinden bahsediyoruz.

Şirketlerin finansman yaratması için kullanılan aktörlerden biri olan IPO (Halka Arz) yerine ICO (Initial Coin Offering) kavramı oluştu bile. Üstelik bu aralar Blockchain üzerindeki en çarpıcı işlerden biri olan Blockchain tabanlı sigorta girişimi Insurex kendi dijital parasını yaratarak ICO yaptı ve 20 milyon dolarlık fon sağladı. Insurex üzerine önümüzdeki dönem çokça haber duyacağız.

Bütün bu dönüşümü görünce hala Endüstri 4.0 konuşmak ne anlam ifade ediyor emin değilim. Öyleyse bile benim için Blockchain 4 - Endüstri 0.

— spektral koordinatlar —

Siyah görülebilir dalga boylarındaki hiçbir ışığı yansıtmayan, tümünü emen akromatik bir renktir. Işığı yansıtmak yerine emen pigmentler siyah gözükür. Hiçbir ışık yansıtılamadığı için her şey siyah görünür, başka bir deyişle hiçbir şey görünmez.

— genel tanımları —

ölüm, matem, karanlık, gece, kirlilik, günah, güç, kötülük, asalet, gizem, son, yalnızlık, sessizlik, korku, kararlılık, gece, gölge

— renk koordinatları —

HEX	#000000
RGB	0, 0, 0
CMYK	0, 0, 0, 100
HSV	-°, -%, 0%

— siyah tonları —

kuzguni, kömür, gece, kara, asfalt, zift, piyano, zeytin, karbon, abanoz, oniks









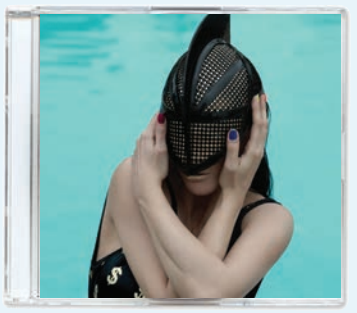








01 **ECOBEE 3 AKILLI TERMOSTAT** ecobee.com
02 **BLACKMAGIC D. U. MINI PRO** blackmagicdesign.com
03 **LANDYACHTZ** landyachtz.com
04 **APPLE WATCH** apple.com
05 **BOSE QUIETCOMFORT** 35 bose.com
06 **CAN-AM SPYDER F3C** can-am.brp.com
07 **VESTEL AKILLI BİLEKLİK** vestel.com.tr
08 **GOPRO HERO5 BLACK** gopro.com
09 **GIUSEPPE ZANOTTI** giuseppezanottidesign.com
10 **ESP TOM ARAYA FRX BASS** espguitars.com



20 TL

HANDE YENER
Türk pop müziği şarkıcılarından Hande Yener, Hepsi Hit vol.1 albümünün devamı olan Hepsi Hit vol.2 ile liste başı.

YERLİ
1- Hande Yener - Hepsi Hit vol.2
2- Tarkan - 10
3- Hadise - Şampiyon
4- M.F.Ö. - Kendi Kendine
5- Pentagram - Akustik
6- Sezen Aksu - Biraz Pop Biraz Sezen
7- Levent Yüksel - Hayatıma Dokunan Şarkılar
8- Yaşar Gaga - Alakasız Şarkılar
9- Zülfü Livaneli - Livaneli 50. Yıl
10- Resul Dinder - Aşk-ı Meşk



30 TL

HINDI ZAHRA
Fas asıllı Fransız şarkıcı Hindi Zahra, çeşitli müzik türlerini harmanladığı sevilen şarkıları ve büyülü sesiyle Homeland albümüyle karşımızda.

YABANCI
1- Homeland - Hindi Zahra
2- Purpose [Licensee] - Justin Bieber
3- El Dorado - Shakira
4- Adele - Live At The Royal Albert Hall
5- Sounds Good Feels Good - 5 Seconds Of Summer
6- Muse - Drones (Explicit)
7- Yasmin Levy - Libertad
8- The 20/20 Experience - Justin Timberlake
9- Buika - Vivir Sin Miedo
10- Cuba - 20 Grandes Exitos

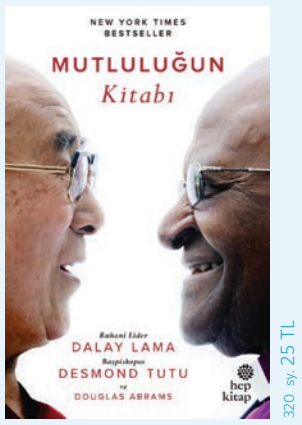
Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

AKTÜEL / KİTAP

Mutluluğun Kitabı

Dalay Lama, Desmond Tutu, Douglas Abrams

Nobel Barış Ödüllü iki ruhani lider bir araya geliyor. 14. Dalay Lama ve Başpiskopos Desmond Tutu altıncı kez buluşuyor. Dalay Lama'nın yaşadığı Dharamsala'da onun sekseninci doğum gününü kutluyorlar. Bundan önceki beş gün boyunca ise mutluluk ve sevinç üzerine sohbet edip fikirlerini paylaşıyorlar. Dalay Lama ile Desmond Tutu, Mutluluğun Kitabı'nda durmadan değişen dünyada mutluluğu sabit kılmanın yollarını anlatıyor.



320 sy. 25 TL

Kitlesel Fonlama

Savaş Ünsal

Bu kitabı fikrine, projesine inanan, ancak gerekli fona ulaşmakta zorlanan gençlerimize yeni bir yol göstermek amacıyla kaleme aldım. Aynı zamanda girişimcilerimize, mevcut işini geliştirmek isteyen işletmecilere de yeni bir bakış açısı sunuyorum. Bu sektöre girmek isteyen yatırımcılarımız, ülkemizdeki mevcut Kitlesel Fonlama işleyişi, yeni kanun tasarısı ve yakın zamanda tamamlanmasını beklediğimiz mevzuat konularında aradıkları cevapları bu kitapta bulacaklar.



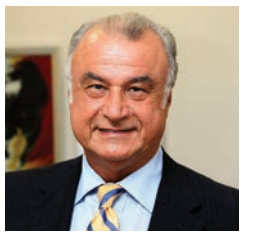
176 sy. 20 TL

Sinema İçin Doğmuşum *Federico Fellini*

Sekiz Buçuk ve Tatlı Hayat filmleriyle bilinen İtalyan sinemasının en özgün yönetmenlerinden biri olan Federico Fellini'nin söyleşilerinin bir araya getirildiği bu kitapta, yönetmenin İtalyan yeni-gerçekçiliğinden ayrıldığı yönlerini, sinemasında kadının ve erkeğin yerini, film çekerken yaşanan sürecin hazırlıktan daha önemli olduğunu ve yönetmenin sinema üzerinden hayata dair yarattığı bakış açısını takip edebileceğiniz bir kitap...



240 sy. 25 TL



ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com

Eğitim sistemimizdeki sorunlar (6)

'TÜRKİYE'DEKİ Gençlerin İyi Olma Hali Raporu'ndaki çarpıcı verileri açıklamaya devam ediyorum.
Rapora göre erkeklerin yüzde 13'ü, kadınların ise yüzde 15'i psikolojik destek alması gereken zamanlar olduğunu söylüyor. Gençlerin yüzde 91'i her gün düzenli kahvaltı ediyor. Her 4 gençten 3'ü haftada en az bir gün gazlı içecek tüketirken, yüzde 64'ü fast food tüketiyor. Her iki gençten biri sigara kullanırken, alkollü içecek tükettiklerini söyleyenlerin oranı ise yüzde 12.
Genel ve yerel seçimlerde oy kullanan gençlerin oranı yüzde 78,2 iken gençlerin aktif siyasette yer alma oranı sadece 3,9. Gönüllü faaliyetlere katılım oranı ise yüzde 5 seviyelerinde.
Erkeklerin yüzde 70'i kadınların ise yüzde 55'i yaşadıkları yerde kendilerini güvende hissediyorlar. Evli erkeklerin yüzde 63'ü, bekar erkeklerin ise yüzde 71'i kendilerini güvende hissediyor. Kadınlarda ise evli olanların yüzde 50'si kendini güvende hissederken bekar olanlarda bu oran yüzde 55'lere yükseliyor.

***

Yukarıdaki oranlar Türkiye'de erkeklerin, genel olarak, kendilerini güvende hissettiklerini kadınların ise kendilerini pek güvende hissetmediklerini gösteriyor. Bu da yine toplumda kadın-erkek eşitliğinin pek sağlanamadığının bir göstergesi. Hem evli hem de bekar kadınların neredeyse yüzde 50'si kendini güvende hissetmiyor. Son derece acı ve üzerinde çalışılması gereken çok önemli bir sorun. Evli kadınların eşleri, bekar olanların ise aileleri maalesef bu güveni veremiyorlar. Manasız ölümler, cinayetler ve tecavüzler bu güvensizliği pekiştiriyorlar. Devletin bu konuda çok ciddi çalışmalar yapması gerekir.

***

Gallup'un 142 ülkede 150 bin kişiyle yaptığı Küresel Duygular Raporu'nun sonuçlarını inceleyelim. Türkiye, Irak ve Yemen ile birlikte en mutsuz 3 ülkeden biri oldu.
Yaşı 15'i geçmiş 150 bin kişiyle yüz yüze ve telefonla görüşülerek gerçekleştirilen araştırmada katılımcılara değişik sorular yöneltilmiş, örneğin 'dün dinlenebildiniz mi? Size saygılı davranıldı mı? Güldüğünüz, kahkaha attığınız anlar oldu mu?' şeklinde sorular yöneltilmiş. Sonuçta, İskandinav ve Güney Amerika ülkelerinde yaşayanların en mutlu olduğu ortaya çıkmış. Araştırmada Irak, Yemen, Türkiye ve Ukrayna için 'çatışma tecrübeli ülkeler' tanımlaması yapılarak 'en düşük pozitif ülkeler' denilmiş.

***

Sigortacı'da yazmaya başladığımdan itibaren, eğitim ile ilgili yapılan araştırma ve istatistiklerin hiçbirinden, ülke olarak, sınıfı geçemedik. Tüm neticeler içimizi karartıyor ve de şu anki durumumuz her geçen gün daha da geriye gittiğimizi göstermektedir.
Psikoloğlarımız Gallup'un yaptığı araştırmayı şöyle değerlendiriyorlar: Mutluluğun iki boyutta değerlendirilmesi gerekiyormuş bunlar 'hatırlayan benlik' ve' yaşayan benlik' olarak. Hatırlayan benlik geneli, yaşayan benlik ise son iki günlük mutluluk ölçeğimizi tanımlarmış. Hatırlayan benlik, milli geliri yüksek olan ülkelerin dahil olduğu grupmuş. İskandinav ülkeleri, Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda bu gruptaymış. Türkiye yaşayan benlik grubunun içerisinde olmasına rağmen grup sonuncusu. Neden grup sonuncusunun cevabı çok uzun ama yine bir hocanın ağzından çıkan şu önemli yorumu yazıyorum. 'Türkiye'deki mutsuzluğun önemli nedenlerinden biri de dini inancımızı dünyayı güzelleştirmek için değil, bu dünyada cefa çekip, ahirette mutlu olmak üzerine kurmuş olmamız'.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

"Maker" hareketi

MAKER Hareketi (Maker Movement), "teknoloji" ile "kendin yap" kültürünün birleşmesinden oluşan ve dünyada hızla yayılan bir son dönem akımıdır. 2005 yılında ABD'de ortaya çıkan bu hareket, okullarda, kütüphanelerde müzelerde de hızla yayılıyor, yani aslında akımın doğuşu yeni değil, ama ülkemizde aktif oluşu yeni sayılır. Teknolojinin ucuzlaması ve internetin yaygınlaşması bu akımın doğmasının ana sebepleri olarak gösteriliyor. Kişilerin tüketimden üretime geçmesi, yeni ürünler üretmesi, yaratıcılığını ve inovatif düşüncelerini kullanması, aynı eğilimdeki diğer kişilerle bir araya gelmesi MAKER hareketinin ana öğelerini oluşturuyor.

Konunun uzmanları bu akımı; Dönüştürücü, bozguncu (iyi manada), fütürist-gelecekçi, paylaşımcı, hayati, çok gerekli olarak tanımlamaktadır. Maker hareketini, insanlara gelecekteki kendilerini şekillendirmeleri, yapmaları için somut bir başarı modeli önerdiği şeklinde savunmaktadırlar.

Maker Hareketi öncülerinden biri olan Dale Dougherty'nin tanımına göre, "Maker ruhunun" temelinde ;
1) Rekabet yerine paylaşım ("Rekaberlik" de denilebilir ki, bu kelimeyi çok sevdim ben)
2) Para yerine yetenek, (ne güzel canlandırır tüm yetenekleri)
3) Yoğun ezber bilgi yerine deneyim (ah keşke dediğinizi duyuyorum) vardır.

Aslında diyebilirsiniz ki, hepimiz birer "maker" değil miyiz? Yani günlük hayatımızda hepimiz bir şeyler üretmiyor muyuz?

Ancak bu konseptte farklı olan ve bu işi artık sadece hobi ötesine taşıyarak bir harekete dönüştüren çok önemli bir faktör var: Teknoloji.

Bu akımı tetikleyen, belki de içgüdüsel olarak insanların kendi ihtiyaçlarını kendisinin karşılaması isteği, yani az şeye muhtaç olarak yaşayabilme ve olabildiğince özgürleşme kültürü ve şartlar da, bu akımın verimliliği açısından bundan 3000 sene öncesine göre oldukça cazip.

Hareketin liderlerinden biri olan Chris Anderson'ın Makers kitabında belirttiği gibi, Sanayi Devrimi ve Dijital Devrim sonrası, sanayi ve dijitali iç içe geçiren, belki de 3. bir devrim olarak kabul etmek lazım bu akımı. Hem makinelerin, hem dijital dünyanın oldukça iyi bir olgunluğa ve erişilebilirliğe geldiğini düşünürsek, ikisinin beraberliğinin, insanlık üzerinde hatrı sayılır bir değer yaratmasını beklemek, çok da hayalperestlik olmaz. 3 boyutlu yazıcıların gelişmesi ile evde ya da çok basit atölyelerde istenilen üretimin yapılabilmesi, Aurdino gibi basit elektronik devre kitlerinin bunlarla ve digital dünya ile entegre olabilmesi bu akımı destekleyen öncü buluşlardandır.

Maker'ların yaptıkları bu işleri sergiledikleri bir de Maker Panayır'ları (Maker Faire) yapılıyor. Maker panayırları genelde ücretsiz ya da çok düşük ücretle, insanların ailece gelebileceği ve üretilen projeleri inceleyebileceği keyifli ortamlardan oluşmaktadır, boş boş AVM gezmekten çok daha akıllıca değil mi?

Make Magazine'i çıkaran Maker Media'nın CEO'su Dale Dougherta göre: "Maker hareketi, öğrencileri eğitimi tüketen kişiler olmaktansa üreten kişiler olmaya davet ederek eğitimde dönüşümü sağlamalıdır. Öğrencilerin yaratıcılığı teşvik edilirse kendi kendilerini yönlendirebilen ve bağımsız öğrenen kişiler olabilirler. Öğrenciler 21. yüzyılda, Steve Jobs gibi değerli bulduğumuz insanlardaki yaratıcılığa ve eleştirel düşünmeye teşvik eden yeni bir tür eğitimin yaratılmasına aktif olarak katılabilirler. "

Kızımın okulunda bu ders yılında böyle bir eğitim konulduğunu duyduğumda, oturup araştırdım ve karşıma derya-deniz bir bilgi yumağı çıktı, halen de çeşitli siteler üzerinden takiplerime devam ediyorum ve bir kez daha teknolojinin akıllı beyinler ile birleştiğinde ne kadar faydalı şeyler üretebildiğine ve insanlığa değer kattıklarına şahit oluyorum. Tüketim toplumundan üretim toplumuna geçmek yolunda bu güzel adımı tebrik edip, desteklemek de bize düşer.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

SAMSUNG CHG90

Ultra geniş QLED monitör

Samsung'un yeni monitörü CHG90, kavisli bir tasarımı ve dev ekranıyla dikkat çekiyor. 49 inçlik monitörde 32:9 en-boy oranı kullanılıyor. 4K görüntü kalitesiyle Samsung CHG90'nın ekran yenileme hızı 144 Hz, Monitör, LED teknolojisiyle canlı ve gerçekçi renkler üretiyor. AMD'nin FreeSync 2 teknolojisinin de yer aldığı CHG90'nın yurt dışındaki satış fiyatı ise 1.499 dolar.



LOGITECH CIRCLE 2

İster kablolu ister kablosuz

Logitech'in yeni güvenlik kamerası Circle 2, ev içi kullanım haricinde dış mekanlarda da tercih edilebiliyor. -20 dereceye kadar soğukta veya 50 derece sıcakta bile kullanılabilen kamera, HomeKit ve Amazon Echo desteğiyle Siri veya Alexa ile kontrol edilebiliyor. Çeşitli aksesuarlarla kapı, priz, duvar veya cam gibi yerlere monte edilebilen kamera gece görüş özelliğine de sahip. Full HD görüntü aktarımı yapabilen kameranın kablosuz modelinin fiyatı yaklaşık 200 dolar.





NYKO PLAYPAD VR

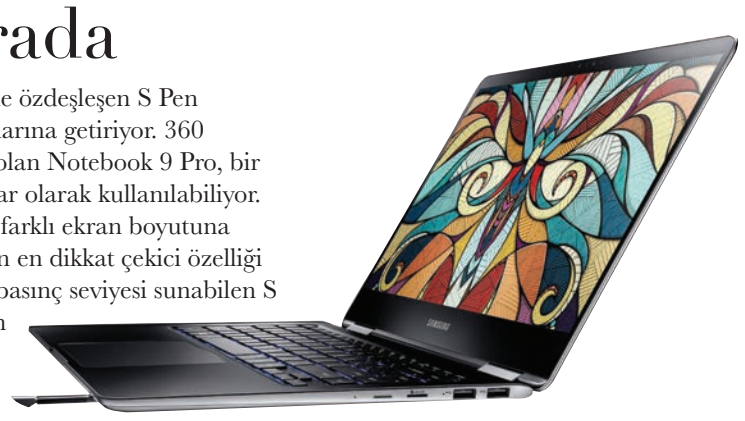
Gelişmiş VR deneyimi

Gear VR, Samsung ve Nyko iş birliğiyle resmi oyun kumandasına kavuşuyor. Konsol kumandası tarzında tuş dizilimine sahip olan PlayPad VR, Gear VR'ın ön paneline tutturulabiliyor. Bu sayede iki cihazı her daim beraber tutmak ve kumandanın kaybolmasını engellemek mümkün oluyor. Tabii Gear VR'ın ön paneline rahat bir şekilde tutturulabilmesi için dikdörtgen ve ince bir tasarımın tercih edildiğini söyleyelim.

SAMSUNG NOTEBOOK 9 PRO

İkisi bir arada

Samsung, Galaxy Note ailesiyle özdeşleşen S Pen teknolojisini dizüstü bilgisayarlarına getiriyor. 360 derecelik bir menteşeye sahip olan Notebook 9 Pro, bir tablet veya bir dizüstü bilgisayar olarak kullanılabiliyor. 13,3 ve 15 inç olmak üzere iki farklı ekran boyutuna sahip olan Notebook 9 Pro'nun en dikkat çekici özelliği ise S Pen stylus desteği. 4.000 basınç seviyesi sunabilen S Pen sayesinde not almak, çizim yapabilmek veya dokümanları düzenlemek mümkün.



DIGITALSOLE SMARTSHOE

Dijital ayakkabı

Digitalsole'nin yeni akıllı ayakkabısı hem şık tasarımıyla hem de yapabildikleriyle dikkatleri üzerine çekmeyi başarıyor. Ayrıca, smartshoe kalori ölçümü ve adım sayımı konusunda oldukça hassas sonuçlar elde edilmesini sağlıyor. Fütüristik bir görünüme sahip olan ayakkabının bağcıkları tıpkı Geleceğe Dönüş filmindeki gibi otomatik olarak bağlanıyor. Kickstarter'da destek bekleyen ayakkabının yurtdışı fiyatı 199 dolar.



BELLABEAT SPRING

Akıllı su şişesi

Kişisel hedefler belirleyebileceğiniz Spring, günlük su ihtiyacınızı ne kadar aktif olduğunuza, uyku ve aylık adet döngüsüne, stres seviyenize ve daha pek çok farklı değişkene göre belirliyor. Spring'in yurt dışı fiyatı 89 dolar.





PORSCHE 911 TURBO S EXCLUSIVE SERİSİ

Daha güçlüsü yok

Metalik altın sarısı ve karbon fiber yarış şeritleriyle donatılan 911 Turbo S Exclusive Serisi özel bir aerodinamik kitle geliyor. Güç ünitesinde 3.8 litrelik twin-turbo V6'nın geliştirilmişi kullanılan araç 607 beygir güce ve 750 Nm tork değerine sahip. 0'dan 100'e erişme süresi 2,9 saniye, maksimum sürat değeri 330 km/s olarak açıklanan seriden 260.000 euroluk etiket fiyatıyla sadece 500 adet üretilecek.

SPLASH DRONE 3

Suya dayanıklı

Piyasada çok sayıda drone satılsa da bu drone'ların çoğu suya dayanıklı değil. Splash Drone 3 isimli drone ise tamamen suya karşı dayanıklı gövdesiyle tüm dikkati üstüne çekiyor. Drone, gelişmiş 2 eksenli gimbal'a, 4K kameraya, güçlü motorlara ve gelişmiş uçuş kontrol sistemine sahip. Standart ve balıkçılara özel iki farklı modeli bulunan drone'un standart versiyonu 1.399 dolardan, fisherman versiyonu ise 1.149 dolardan satışa sunulacak.



ATECH MICRO BLUETOOTH RECEIVER

Kablosuza dönüşüm



ATECH tarafından satışa sunulan Micro Bluetooth Receiver kablolu kulaklıkları kablosuz hale getiriyor. Rin Preda'nın tasarladığı bu bluetooth alıcı baş parmak boyutlarında. Kablolu kulaklıkları daha pratik hale getirmenin yanı sıra araç içi müzik keyfini artırmak için de kullanılabiliyor. Bir buçuk saatte şarj olabilen cihaz dört saat boyunca aralıksız çalışabiliyor. Bu kullanışlı ürünün satış fiyatı ise 50 dolar.

HOMEPOD

Apple'ın son harikası



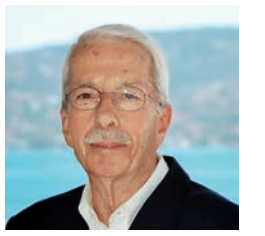
Apple'ın Amazon Echo'ya rakip olarak geliştirdiği akıllı hoparlörü HomePod, tasarımıyla Mac Pro'dan ilham alıyor. Apple tasarımı A8 işlemcisinin tercih edildiği hoparlörde 7 adet tweeter ve Apple tasarımı woofer bulunuyor. Siri desteği sunan hoparlör, müzik çalma yeteneği haricinde HomeKit desteğine de sahip. Aralık ayında Amerika'da piyasaya sürülecek hoparlörün satış fiyatı 349 dolar.

DELL S718QL

Her yerde 4K keyfi

Dell'in yeni lazer projektörü, HDR özelliği sayesinde çok canlı görüntüler vaat ediyor. Güçlü lazerleriyle 5 bin lümen parlaklık sunabilen projektör, günde 8 saatlik kullanımla 10 yıl boyunca sorunsuz bir şekilde çalışabiliyor. 4K (3840×2160) çözünürlüğünde 16:9 oranında ekran yansıtabilen projektörün parlaklık değerinin yüksek olması kullanımı oldukça kolaylaştırıyor.
Wi-Fi ve Bluetooth gibi birçok bağlantıya sahip cihazın fiyatı ise 5.999 dolar.





EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com

Karışık

TV REKLÂMLARI
Günümüzde en etkin reklâm seçeneği şüphesiz TV'de yayınlanan görsel reklâmlardır. Her iyi şeyin bir bedeli vardır. Nitekim saniyelik ölçülü tarifeleri çok değişik meblağlarla yapılabilmektedir. Yayın saati, prime time denilen 20.00 / 23.00 arası, reyting ölçüm sonuçlarına göre sıralanan dizilerin reklâm araları vs. bu ücretin tayininde rol oynayan bir kısım faktörlerdir.
Bu ölçümler ışığında 250.- TL'den başlayıp 7.500.- TL'ye kadar uzanabilmektedir. 30 saniyelik bir reklam bedeli 225.000,- TL'ye ulaşabilmektedir. Tabii bu sadece yayın ücreti, ünlü sanatçıları kullanmanın astronomik ücretleri, video çekimlerinin maliyetleri, mekân kiraları vs. hariçtir.
• Ünlü bir turizm şirketinin reklâm yüzü bayan plajda reklâm sözcüklerini sıralarken bir bayan eşine çekimi gösteriyor, adam plajda değil, safariye çıkmış gibi boynunda taşıdığı dürbüne sarılıp 3 metre önündeki olaya bakıyor ve reklâm bitiyor.
• Genç bir çift bir parkta yürüyüş yapıyor ve ortam çok güzel. Bir süre sonra erkek, "biraz temiz hava alalım" diyor. Kadın " haydi eve gidelim" diye cevap veriyor. Evlerinde kanepeye oturmuş "klima"ya bakarlarken reklâm sona eriyor.
• 13/14 yaşlarında 3 çocuk bir masanın başında oturuyor. Çocuklardan biri aksırıyor, tavandan bir portakal düşüyor, ikinci veya üçüncü aksırmada tavandan çocuğu boynuna kadar kaplayan portakal dökülüyor. Bu arada fonda bariton bir erkek sesi, "portakal çok faydalıdır, ziyan etmeyin, yiyin, için" mealinde bir şeyler söylüyor. (bu reklâm "zorunlu reklâm" olarak, bir bakanlık imzası ile yayınlanıyor)
Çok büyük meblağlara mal olan bu örnek reklâmların getirisinin ne olabileceğinin hesabı beni aşar!..

GİYİM
Gençlik dönemimizde açık konuşmak gerekirse giyim konusunda çok fakirdik. Hem cep olarak, hem de sanayi olarak. Ne konfeksiyon vardı, ne tekstil ortamı. Annem rahmetli, kumaş ticareti yapan akrabamızdan indirimli kumaş alırdı. Rahmetli ağabeyimle önceleri Beyoğlu'nda Papken Zakeyan, daha sonraları dostluk kurduğumuz rahmetli Zihni Özler'e takım elbise diktirirdik. "Yabanlık" denirdi. "Gündelikler" ise, fasa fiso.. Neden eskilere daldım ki, gün bugün, bakalım;
Kelebek'in "SOKAK MODASI" NASIL GİYİNİYORLAR NEREDEN ALIYORLAR sayfasından alıntılar.
• Tişört 35,-TL. Ceket 160,- TL. Pantolon 145,- TL. Buraya kadar normal, gelelim aksesuara, kemer 1.470,- TL. çanta 3.800,- TL. ayakkabı 3.150,- TL.
340,-TL'ye giyinecek, 8.420,- TL. aksesuar kullanacaksın. Sporsa spor, abiye ise abiye?
• Aynı fasıldan bir hanımefendi daha. Bluz 650,- TL. Pantolon ? Sandalet 1.875 TL. Çanta 7.000,- TL.
• Ceket 9.200,- TL. pantolon 1.200,- TL. bot 1.200 TL.
Bluz ve trikonun fiyatı verilmemiş.
Sokak kıyafeti denilince ben çarşıya, sosyete pazarına, AVM'ye giderken giyilenleri anlıyorum. Bu hanımların gece kıyafetlerinin tutarı nedir diye merak ediyorum.

FUTBOL
*Süper Lig'imizin kapanan 2016/2017 sezonuna, bugüne kadar yeri doldurulamayan, Berlin Panteri TURGAY ŞEREN'in adı verilmişti. Ancak, yıl boyu hiçbir şekilde adının geçtiğine rastlamadım. Acaba bir şekilde değerlendirildi de haberimiz mi olmadı? Bir etkinliğe vesile olmayacaksa isim vermenin anlamı nedir? Nitekim Süper Lig'de 2017-18 sezonuna ocak ayında vefat eden İLHAN CAVCAV'ın adı verilecekmiş.
• Hakem hatalarını önleyen "video hakem " sistemi kurulması için herhangi bir faaliyet olduğuna dair duyum almadık. Ne kadar faydalı olduğuna, Moskova'da düzenlenen Konfederasyonlar Kupası maçlarında şahit olduk. Dünyanın seçme hakemlerinin görev almasına rağmen birçok ofsayt ve gol kararının değiştirildiğini gördük. Dilerim TFF bir an önce konuya sahip çıkar ve bizi ahlar ve vahlar'dan kurtarır.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Süreçlerin daha da ötesi!..

***İş** süreçleri sürekli işlemlerin bütününden oluşmaktadır. Peki sürekli işlemler nedir? Çok yalın olarak cevaplamak gerekirse, bir şeyin yapılış, üretiliş biçimini oluşturan eylemler dizisidir. İşletmeler, iş süreçlerinden ne gibi sonuç elde etmeyi bekler? Tabii ki süreçlerin nihai çıktısı, müşteri memnuniyetidir. Süreçlerin sonucunda, işletmeler için sürdürülebilir bir hedef olan bu değer için hangi kaynakları nasıl bir verimlilik ölçeğinde kullanmalı? Örneğin; insan gücünü nasıl planlamalı? Gerekli olan sermaye gücünü, içsel ve dışsal iletişim gibi kaynakları ne kadar etkin kullanarak, sonucunda müşteride katma değer yaratacak hizmeti hangi bilgi ölçeğinde elde etmeli?*

Müşteri memnuniyetini üst seviyede gerçekleştirmek sadece süreçleri oluşturmakla değil, süreçlerin düzenli olarak izlenmesi ve geliştirilmesini sağlamak için yapılan faaliyetleri artırmakla mümkün olacaktır. Bu nedenle işletmenin vazgeçilmez sahipliği olan müşteri sayısını artırmak için süreç yönetiminden çok daha fazlasına ihtiyaç duyulmalıdır. Nedir Bunlar?

Belirlenmiş girdileri bir dizi faydaya dönüştüren işletme faaliyetlerinden daha da fazlası olan etkin yönetiminizi, faaliyet dışı alanlara ne kadar entegre ettiğinizi analiz etmelisiniz. Örneğin bireysel emeklilik ürünlerinin katılımcılar üzerinde yarattığı faydayı, sadece kendi faaliyet alanınızdaki etkinliğiniz dışındaki kurum ve kişilerle işbirliğinde kurgulamaya çalışmalısınız.

Yürütülen her faaliyet alanında süreçlerin tanımlanması, ihtiyaçların belirlenmesi ve gerekli iyileştirilmelerin yapılmasının çok ötesinde, gösterilen performansın ölçümlenerek kilit alanların nasıl çözümlenebileceğine ve alternatiflerin ne kadar uygulanabileceğine odaklanılmalı.

Faaliyetlerin odağı müşteri olduğuna göre, müşteri üzerinde maliyet yaratan değil, müşteriye katma değer yaratan çalışmalar gerçekleştirilmeli ve faydanın ötesinde kullanım bağımlılığı yaratılmalı.

Sadece sürecin oluşturulması değil, sahibi ve sorumlularının süreç üzerindeki rolleri açık olarak tanımlanmalıdır. Süreçler arasındaki bağlantılar ve kararlar tekrar değerlendirilmeli ve bu kararlarda etkin olan kişilerin donanımlarını en üst seviyede tutmalarına katkıda bulunulmalı.

Kurum önceliklerine sistematik bir yaklaşım getirmenin ötesinde, süreçlerin kurumsal performansa ne kadar etki ettiğinin ölçülmesi gerekir.

İş akışlarının tamamının nasıl işlediğinin ötesinde, iş akışlarının işletme için yarattığı verimliliği, hızı ve kaliteyi tanımlayarak işletmenin kendi doğasına uyumlu hale getirmeli.

Organizasyonların başarılarını ve üretkenliklerini iyileştirmek için yapmaları gereken en önemli şey, iş süreçleri analizlerinin yapılmasının ötesinde sürekli iyileştirme çalışmalarının yapılmasının sağlanması gereklidir. Süreçlerin iyileştirilmesinin yanı sıra, işletmeler için önemli olan; maliyet, zaman, kalite ve üretkenlik gibi unsurlarda optimizasyona gidilmelidir.

Sonuç olarak, müşteri memnuniyeti için oluşturulan etkin, verimli ve enerjik süreçlerle organizasyonların gelirlerinde artış gibi finansal kazanımlara neden olan maliyetlerdeki azalışın, işletme faaliyetlerinin uygulanabilirliğindeki faydası vurgulanmalıdır. Bunun yanı sıra, çalışanların yaratıcılıklarını, düşüncelerini daha iyi ifade edebildikleri bir ortamın oluşturulması ve mutlu bir topluluğun bir arada tutulması sağlanmış olmalıdır.

Sağlık haberlerimiz, kardeş yayınlarımız
Eczacı ve Bizim Eczacı dergilerinden alınmaktadır.



PROF. DR. EKREM SEZİK
Türk Fitoterapi Derneği Başkanı
ekrmsezik@gmail.com

Şifalı bitkilerden ve çaydan uzak kalmamanız için sizlere bazı tavsiyelerim var. Soğuk çay ve bitki çayı içmeyi deneyiniz! Nasıl hazırlayacaksınız? Kısaca yazıyorum.

Bitki çaylarının şifasından yazın da yararlanabilirsiniz!

Büyük bir bardağın içine, kışın içmekten zevk aldığınız bitki çayından bir poşet koyun, üzerine bardak tam dolmayacak miktarda, sıcak su ilâve edin, 5 dakika kadar bekletip poşeti çıkarın, bir süre daha bekledikten sonra bardağın üzerini örtüp buz dolabına koyun. Soğusun, 1-2 parça buz koyup için.
Tavsiye edeceğim diğer karışımlar da var:

- 1 poşet yeşil çay üzerine, ılık su ilâve ettikten sonra 5 dakika kadar bekletip, poşeti alın, kupa oda ısısına gelince buzdolabına koyup soğutun, içerken üzerine 1-2 taze nane yaprağı koyunuz.
- 1 poşet papatya üzerine, ılık su ilâve edip, 10 dakika bekletin, 1-2 parça buz ve taze nane yaprağı koyup içiniz.
- 1 poşet ıhlamur, 1-2 küçük parça tarçın ve 3-4 adet biraz ezilmiş karanfil üzerine sıcak su ilâve edip 5-10 dakika bekletin, buzdolabında soğutun,
- 1 poşet kuşburnu üzerine ılık su ilâve edip, 5 dakika bekletin, üzerini bir çay tabağı ile örtüp buzdolabında bekletin, soğuyunca 2-3 parça buz ilâve edip için.

Soğuk çay

Canınız kutu veya şişelerdeki hazır çayları içmek istiyor. Ben size daha tabii bir yol tavsiye edeyim:
Siyah çayı demleyip, seyreltip, bir cam şişe veya sürahiye koyup buzdolabına koyunuz. Canınız istediğinde, buz ilâve ederek içiniz. Tadı biraz değişsin isterseniz, 1-2 dilim limon veya portakal da koyabilirsiniz.



Sıcak yaz aylarında nasıl beslenmeliyiz?



Yaz aylarının gelmesi ile birlikte birçok kişi kış döneminde aldığı kiloları bir an önce vermek için bin türlü yolu deniyor. Şok diyetler ya da arkadaşınızın uyguladığı diyetler uygulayarak hızlı bir şekilde kilo vermeyi hedefliyorsanız yanılıyorsunuz. Kişiye uygun olmayan beslenme programını uygulamak hem verdiğiniz kiloların kalıcı olmasını zorlaştırıyor hem de sağlık sorunlarına davet çıkarıyor.
Yaz aylarında artan sıcaklıklarla birlikte vücut ısımız yükselmekte ve metabolizmamız bu yeni duruma uyum sağlama sürecine girmektedir. Yaz aylarının gelişiyle birlikte yüksek tansiyon, halsizlik, yorgunluk ve dolaşım bozukluğu gibi sorunlar da artış göstermektedir. Bu nedenle sağlıklı beslenme her dönemde vazgeçilmez olmalıdır.

- İlk olarak artan sıcaklıkla birlikte vücudumuzda fazla su ve mineral kaybı oluşur. Bu nedenle yaz aylarında günde 2 - 2,5 litre su tüketimine önem vermeliyiz. Vitamin ve mineral kaybı için de bol bol taze sebze, meyve ve süt ürünlerini her gün tüketmeliyiz.
- Uzun yaz akşamları davetlerin, özel günlerin, dostlarla kurulan sofraların artması demektir. Bu nedenle öğün saatlerimize ve tüketim miktarına dikkat etmeliyiz. Abur cuburlarla, çerezlerle fazla ve gereksiz kalori alımından kaçınmalıyız.
- Yağlı ve şekerli ağır tatlılar kan şekerinde ani değişikliklere sebep olabileceği için tercihimizi sütlü tatlı ve yaz aylarının vazgeçilmezi dondurmadan yana kullanmalıyız.
- Yağlı kızartmalar, ağır hamur işleri yerine ızgara, haşlama türünde daha az yağlı pişirilen yemekleri tercih etmeliyiz.
- Çay, kahve, gazlı içecekler gibi kafein içeriği yüksek içecekler yerine; süt, ayran, meyve suyu ve bitki çayları tercih etmeliyiz.
- Artan sıcaklık et, süt, yumurta gibi besinlerin bozulma sürecini kısaltacaktır. Bu tür besinleri uygun şartlarda muhafaza etmeli ve son tüketim tarihlerine dikkat etmeliyiz.

Terlik deyip geçmeyin!

Yaz ayları ile beraber terlik kullanımı artmaktadır. Kullanılacak terliklerde bazı unsurlara dikkat edersek ayak sağlığımızı da korumuş oluruz.

Yaz ayları ile birlikte toplu duş alınan yerleri, havuzları kullanmamız özellikle ayakta mantar hastalığına davet çıkarmaktadır. Ayakta mantar oluşumunu önlemenin en kolay yolu bu tip yerlerde yalınayak, terliksiz dolaşmamaktır. Başka kişilere ait terlikler de kesinlikle kullanmamalıdır. Mantar, özellikle nemli yerlerde kolay yerleşebileceğinden ayaklarımızın kurumasına izin veren, hava alan ve su tutmayan, ıslandığında çabuk kuruyan terlikler kullanılmalıdır.



Ayakkabı kullanan bireylerin yaz aylarında aynı ayakkabıyı kullanmadan en az 24 saat havalandırması önerilir.

Terlikler kullanımda rahatlık sağlamalıdır. Sert materyallerden yapılan terlikler, aşırı sürtünmelere yol açan terlikler, dar ve küçük terlikler nasırlara yol açabilmektedir. Bu nedenle terliklerin yumuşak, ayağımıza oturan ve hafif materyallerden yapılı olmasına dikkat etmeliyiz. Ortopedik terlikler ayak çukurumuza tam uyum sağlayacağı için basının eşit dağılımını sağlamaktadır. Bu şekilde nasır oluşumuna engel olurlar.

Terlik kullanımında özellikle şeker hastaları çok dikkatli olmalıdırlar. Şeker hastalığında ayağın his duygusu azaldığından hastalar ayaklarında oluşan bası ve vurmaları fark edemeyebilirler. Şeker hastaları, yumuşak hafif ve iyi havalanan terlikler kullanmalıdırlar. Bu terliklerin de ortopedik yapıda olması basınç dağılımının eşit olmasını sağlayacaktır. Terlik kullanımında, ayaklarda bası yapan, vurma yapan bölge olup olmadığı mutlaka kontrol edilmeli ve terlikler kesinlikle dar ve küçük olmamalıdır. Şeker hastaları mutlaka günde en az 1-2 kez ayaklarını kızarıklık ve yara açısından kontrol etmelidirler.

SAĞLIKLI LEZZETLER

RAW HİNDİSTAN CEVİZLİ-FISTIKLI TRÜF

40 derece üzerinde ısıya maruz kalmadan sebze, meyve, tohum ve çerezlerden üretilen gıdaları Raw Food olarak adlandırıyoruz. Raw Food'lar işlem görmedikleri yani pişmedikleri için besin değerlerini kaybetmeden tamamen doğal ürünler olarak tüketiciye ulaşıyor. Hayvansal ürünlerin yanında un, şeker gibi gündelik hayatta tüketimi çok olan ürünleri de bünyesinde barındırmayan Raw Food'ların sindirimi kolay, yüksek vitamin değerlerine sahip, bağışıklık sistemini güçlendiren gıdalar olduğunu söylememiz yanlış olmayacaktır. Misafirlerine birbirinden lezzetli Raw Food çeşitleri sunan İstanbul'daki nadir işletmelerden Dair'e Cafe'nin kurucusu ve şefi Gözde Şatıroğlu'nun mönüsünden sizler için seçtiğimiz bir tarif...

MALZEMELER:

210 gr toz Hindistan cevizi
80 gr toz Antep fıstığı
100 ml Hindistan cevizi sütü veya kreması
30 ml agave şurubu veya bal
60 ml Hindistan cevizi yağı
150 gr bitter çikolata

YAPILIŞI

Hindistan cevizi, Antep fıstığı, Hindistan cevizi sütü ve agave'yi bir kapta karıştırın. Hindistan cevizi yağını bain-marie usulünde eritin ve karışıma ekleyin. İstenilen boyutlarda şekil verin, tercihen küçük yuvarlaklar ama istenirse silikon kalıplarla da şekil verilebilir +4 derecede buzdolabında katılaşıncaya kadar, tahminen 1 saat bekletin. Bain-marie usulünde eritilen çikolataya batırın ve tekrar +4 derecede buzdolabında çikolata donana kadar bekletin.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Teminat tutarının şüpheli alacak karşılığına etkisi

VERGİ Usul Kanunu'na göre; ticari faaliyetle ilgili olmak kaydıyla dava veya icra safhasındaki alacaklar şüpheli alacak olarak kabul edilmektedir. Öte yandan, yapılan protestoya veya yazı ile bir defadan fazla istenilmesine rağmen borçlu tarafından ödenmemiş bulunan dava ve icra takibine değmeyecek derecede küçük alacaklar da şüpheli alacak sayılmaktadır. Bu şekilde tanımlanan şüpheli alacaklar için değerleme gününün tasarruf değerine göre pasifte karşılık ayrılabilecektir. Teminatlı alacaklarda, karşılık teminattan arta kalan kısım için ayrılabilmektedir.

Vergi idaresinin genel yaklaşımı (aksi yönde yargı kararları mevcut olmakla birlikte) dava veya icra takibine başlanıldığı yılda şüpheli alacak karşılığının ayrılması gerektiği yönündedir. Bu açıdan, şüpheli alacak karşılığının tutarının doğru olarak belirlenmesi ve süresi içinde ayrılması mükellefler açısından önem arz etmektedir. Yazımızda, vergi idaresi özelgelerinden de hareketle konuyla ilgili görüşlerimize yer verilmiştir.

Alacak için haciz uygulanmışsa, hacizli malın değeri teminat sayılacağından bunun üstünde kalan alacak tutarı varsa buna karşılık ayrılabilecektir. Danıştay 4. Dairesinin 29.12.1972 tarihli ve E.1970/8143, K.1972/8342 sayılı Kararında; ne kadarının teminatlı ne kadarının teminatsız olduğunun kesin olarak bilinememesi durumunda alacağın tamamının teminatlı sayılacağı gerekçesiyle karşılık ayrılamayacağı yönünde hüküm verilmiştir.

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın internet sitesinde yer alan 2 özelge, teminat tutarının belirlenmesi hususuna ışık tutmaktadır. İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı'nın 29.4.2016 tarihli 48699 sayılı özelgesinde özetle; tahsil edilemeyen çekle ilgili olarak ihtiyati haciz konulan taşınmazın vergi değerine kadar olan kısmının teminatlı olarak kabul edileceği bu nedenle bu kısma isabet eden alacak için karşılık ayrılamayacağı belirtilmektedir. Kayseri Vergi Dairesi Başkanlığı'nın 19.6.2012 tarihli ve 78 sayılı özelgesinde de özetle; icra takibindeki alacak için borçlunun elindeki anonim şirket hissesine ihtiyati haciz konulmuş olması ve bunların gerçek değerinin tespit edilememesi halinde, hisse senetlerinin nominal değeri kadar kısmın teminat tutarı olarak kabul edileceği, kalan kısım varsa buna karşılık ayrılabileceği, hisselerin kesin bedelinin bilirkişi tarafından tespit edilmesi durumunda ise bu değerin nihai teminat bedeli olarak kabul edileceği belirtilmektedir.

Tabiatıyla, hacizli ya da ipotekli mal üzerinde daha önceki derecelerde başka hacizler varsa hacizli mal değerinden öncelikle bu alacakların bedellerinin düşülerek kalan tutar varsa bunun teminata esas kabul edilmesinin daha doğru olacağını düşünüyoruz

Özetlersek; dava veya icra safhasındaki alacak için haciz konulmuş bir mal söz konusu ise, bunun icra memurluğunca takdir edilen bedelinin teminat olarak kabul edilmesi, böyle bir değer belirlenmemişse ve gerçek değerinin kesin olarak belirleyecek başkaca bir tespit te yoksa taşınmazlarda vergi değerinin, hisse senetlerinde hissenin nominal değerinin teminat olarak kabul edilmesi, daha sonra yapılacak kesin bedel takdirinde ise teminat tutarının buna göre düzeltilmesi, hacizli mal üzerinde önceki derecelerdeki alacakların bu teminattan öncelikle düşülerek kalan tutarın teminat olarak kabul edilmesi dolayısıyla da karşılık tutarının buna göre belirlenmesi uygun olacaktır diye düşünüyoruz.

Dava veya icra safhasındaki alacak için taşıt üzerine haciz konulmuşsa, kişisel kanaatimizce burada da (eğer icra memurluğundan takdir edilen bir değer yoksa) kasko sigortasına esas değeri teminat olarak kabul edilebilir.

Alacak sigortası diye de bilinen kredi sigortalarında, ticari alacakların belli bir tutarı sigorta şirketince sigortalanmaktadır. Bu nedenle, bu kapsamdaki alacakların sigorta şirketince teminat altına alınan kısmı için de kanaatimizce şüpheli alacak karşılığı ayrılması doğru değildir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

İstanbul sular altında

SEVGİLİ sigortacı dostlar, iklim koşullarındaki hızlı değişim ve doğal afetler geçmiş yıllara göre etkisini daha fazla göstermeye başladı. 18 Temmuz'da İstanbul'da yağan olağanüstü yağmur çok kısa sürede kenti yaşanılmaz hale getirdiği gibi ulaşımı da anında kilitleyiverdi.
Yeditepeli İstanbul'da tepelerde değil ama alçak semtlerde yaşamı felç eden yağmurlar biz sigortacılara yabancı değil. İstanbul'un unutulmaz sel afetlerini burada tek tek saymayacağım ancak sizler bu tür doğal afetleri şu ya da bu biçimde zaman içinde unutacaksınız ama biz sigortacıların bu riskler devam ettikçe hep gündemimizde kalacak.

NEDEN ZARAR BÜYÜYOR?
Aşırı yağışlar "doğal afet" denilecek kadar olmasa da ne yazık ki İstanbul'da beklenenden daha büyük can ve mal zararları gerçekleşiyor. Teknik veriler ile uzun uzun anlatmaya gerek duymadan diyebiliriz ki, kentsel yapılaşmanın hızı altyapı yatırımlarının hızından üç dört kat fazla olduğundan bırakın doğal afetleri âşıkların altında yürüdüğü romantik yağmurlar bile İstanbul'u esir alıp zarar veriyor.
Son yıllarda yaşanan kentsel dönüşüm, çevre kirliliği, yeşil dokunun yok edilmesi ve aşırı betonlaşma İstanbul'un ikliminde büyük değişimlere yol açtı. Ne yazık ki kentimize serin hava sağlayan kuzey rüzgarları artık yok... Kuzey ormanları da kesile kesile artık koru bile değil. Bu durumda yağmur yağdığında suyun akması için ne güçlü altyapı var ne de suyu çekecek kadar toprak alan var.
Kısaca her yağmur kentte yaşayanlar için kâbus olduğu gibi biz sigortacılar için de bir kâbus. Şimdi denilebilir ki "sigortacılar için neden her yağmur kâbus olsun?" Nedeni şu; sigortacılığın temel ilkesi "sigortacı olası riskler için istatiksel bilgilere dayanarak bir prim karşılığında güvence verir." Evet sigortacılar olası riskleri ölçüp biçip güvence veriyor da günümüzde sigorta şirketleri için "sel-seylap riski" artık ileride olması muhtemel (unforseen) bir risk değil bilinen beklenen (forseen) bir risk haline geldiğinden teminat vermek gerçekten kâbus.

DOĞAL AFETLERDE ZARARI KİM ÖDEYECEK?
Ülkemizde sahip olduğumuz tüm varlıkların ancak %20'lik bir kısmı sigorta ile güvence altına alınmış durumda. Diğer bir söylem ile sigortalılık oranı %20. Bu oran ne yazık ki gelişmiş ülkelerde %70 civarında. Ne yaparsak yapalım sigortaya bir türlü ısınamayan, sıcak bakmayan bir toplum profilimiz var. Yapılan araştırmalar çok net olarak gösteriyor ki gelir ve eğitim düzeyi düştükçe sigortalılık oranı da düşüyor. İş yine eğitime, bilime, ekonomik gelişmeye ve yaratılan değerlerin ortak paylaşımına kalıyor.
Eğer konut poliçeniz var ise bu poliçelerde bina ve eşyaya otomatik "sel/seylap" teminatı verildiğinden zararınızı kolaylıkla sigorta şirketinden alabilirsiniz. İşyerleri poliçenizde ise eğer SEL seylap teminatı verilmiş ve primini de ödemişseniz zararınızı sigorta şirketinden talep edebilirsiniz.
Poliçeniz yok ise zararı kendiniz karşılamak zorundasınız. Ancak 18 Temmuz 2017 tarihli "doğal afetler" için kamu otoritesi (Bakanlar Kurulu) tarafından Resmi Gazete'de DOĞAL AFET ilan edilmiş ise zarar görenlerin zararını devlet ödeyecektir.





9 AĞUSTOS

SİYAH İNCİ MARMARİS'TE

Sesi ve vokaliyle Nina Simone'a benzetilen Iyeoka, sevilen şarkılarıyla unutulmaz bir akşam için Marmaris'te Marmaris Amfi Tiyatro'da hayranlarıyla buluşacak.



10 AĞUSTOS

BİRSEN TEZER İZMİRLİLERİ BÜYÜLEYECEK

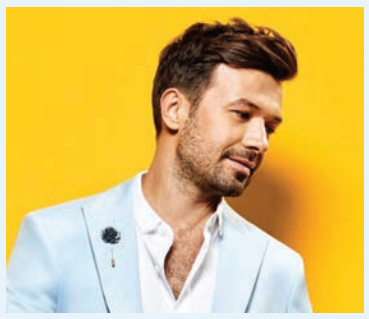
Türk cazının kadın temsilcilerinden Birsen Tezer büyülü sesiyle 10 Ağustos'ta İzmir Nea Efessos Boutique Hotel sahnesinde dinleyicisiyle buluşuyor.



11 AĞUSTOS

YAŞAMA DAİR OYUN

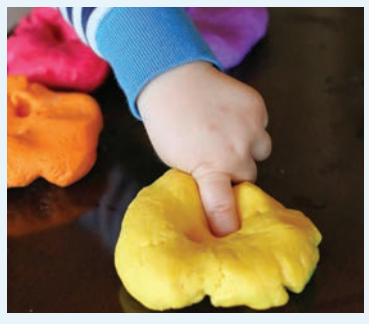
Genco Erkal'ın Nazım Hikmet tutkusunun yeni ürünü "Yaşamaya Dair" adlı müzikli gösterisi İzmir Bostanlı Suat Taşer Tiyatrosu'nda sahnelenecek.



12 AĞUSTOS

ALTINOLUK'TA YALIN

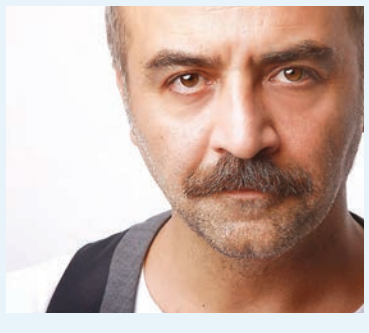
Hareketli aşk şarkılarıyla tanınan Yalın, yeni ve eski şarkılarını seslendireceği yaz konserlerine Balıkesir Altınoluk Amfi Tiyatrosu'nda başlıyor.



14 AĞUSTOS

DENEYSEL HEYKEL ATÖLYESİ

Çocuklara sanat disiplinini çok yönlü uygulamalarla aşılayabilecek bu etkinlik İstanbul Şişli'deki Açık Diyalog İstanbul'da gerçekleşecek.



15 AĞUSTOS

MÜNAŞAKA!

Yılmaz Erdoğan tek kişilik oyunu "Münaşaka" ile 15 Ağustos'ta Ayvalık Amfi Tiyatro Sahnesi'nde seyircilerini güldürmeye hazırlanıyor.



18 AĞUSTOS

ATA DEMİRER GAZİNOSU

Türkiye'nin en komik şovmen ve oyuncularından Ata Demirer, tek kişilik gösterisiyle İstanbul Cemil Topuzlu Harbiye Açıkhava Sahnesi'nde...



19 AĞUSTOS

BU KONSERDE BİR EDİP AKBAYRAM VAR

Anadolu rock müziğin sevilen sanatçısı Edip Akbayram, 19 Ağustos'ta Bodrum Kalesi'nde sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.



21 AĞUSTOS

KUZEYİN OĞLU EGE'DE

Kuzeyin Oğlu olarak da bilinen Volkan Konak Karadeniz türküleriyle İzmir için Jolly Joker Alaçatı'da sevenleriyle buluşacak.



26 AĞUSTOS

BİZE ESMEYİ ANLAT

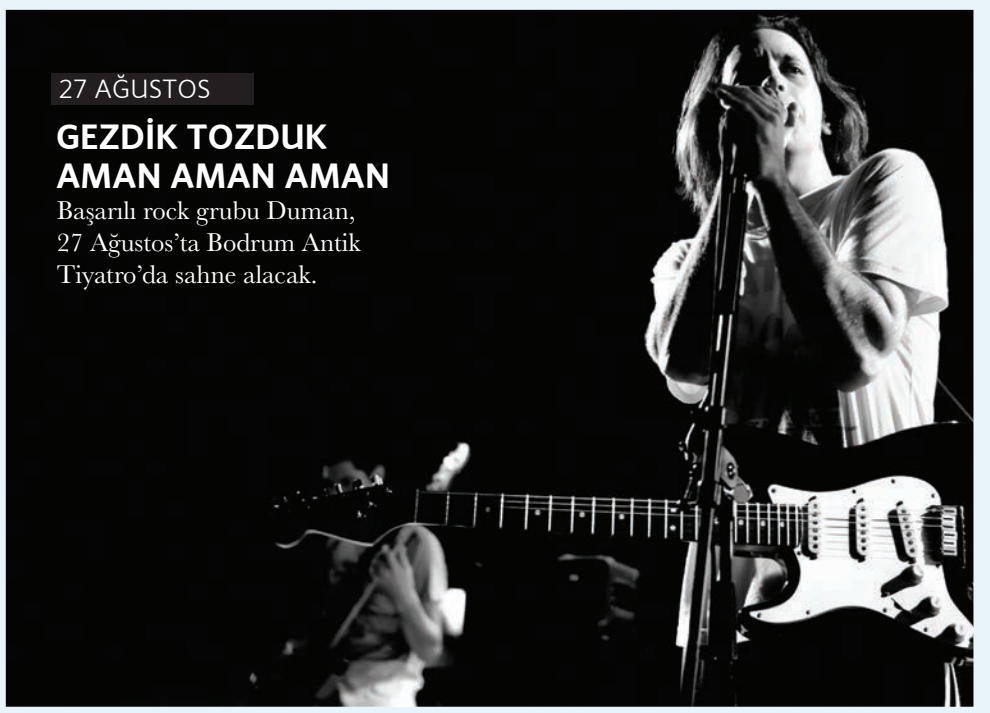
Bana Esmeyi Anlat şarkısıyla efsaneleşen Leman Sam, çok sevilen şarkılarıyla 26 Ağustos'ta İstanbul KadıköySahne'de...



26 AĞUSTOS

PİNHANİ

Şarkılarıyla müzikseverlerin beğenisini toplayan Pinhani 26 Ağustos Cumartesi günü İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde!



27 AĞUSTOS

GEZDİK TOZDUK AMAN AMAN AMAN

Başarılı rock grubu Duman, 27 Ağustos'ta Bodrum Antik Tiyatro'da sahne alacak.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Köşe başı Bodrum

UZUNCA geçen bir çalışma dönemi sonunda Bodrumlu dostlarımızla güzel bir tatil geçirmek üzere yola revan olduk.

Buluşma noktamız; kararlaştırdığımız üzere, Ege Denizi ile Akdeniz'in birleştiği köşe başı: Bodrum.

Umarım Boreas ile Poseidon bizi bekliyordur. Biliyorsunuz buraların iki tane hakimi var, bir tanesi Boreas, diğeri ise Poseidon. Yunan mitolojisinde Boreas, Rüzgar Tanrısı; Poseidon ise Deniz Tanrısı olarak biliniyor.

Rüzgâr Tanrısı Boreas, Yunan mitolojisinde İstanbul Boğazı'nda mağarası olup kuzeyden esen rüzgârı soğutan tanrı olarak kişileştirilmiş. Şiddetli esen ve soğuk esen bu rüzgâra daha sonraları Bora adı verilmiş. Pusula gülüne göre kuzeydoğudan (45°'den) esen bu rüzgâr, Türkçemizde Poyraz olarak biliniyor. Poyraz, İstanbul ve Çanakkale boğazlarında etkili olmak üzere Kuzey Ege'den başlayarak tüm Ege'yi etkisi altına alan soğuk esen sert bir rüzgâr. Denizcilerin korkulu rüyalarından biri.

Yunan Mitolojisindeki diğer tanrı ise Poseidon. O da başka bir korkulu rüya denizciler için. Arşipel (Arkipelagos) benden sorulur diyor, başka bir şey demiyor. Arşipel, Ege Denizi'nin, "eski deniz" anlamındaki eski adı.

Poseidon mu büyük, yoksa Boreas mı orası bilinmez ama, bilinen o ki, buraların mitolojik hakimleri onlar. İşte bu iki mitolojik tanrı, Arşipel'in köşe başında, Bodrum'da oturmuşlar hüküm sürüyorlar. İkisinden de çekinmek, ikisine de saygı göstermek lazım. Yoksa, kızıp şahlanırlarsa tatilciye tatili haram ederler.

Bu dostlarımızla buluşmak üzere 750 km. yol teptik, Anadolu'nun köşe başına, Bodrum'a geldik. Amacımız bu güzel beldenin, hem denizin hem de rüzgarın tadını çıkarmak.

Bodrum'u birçok kişi başka bakış açısıyla değerlendirir ve yorumlar. Çok kişisel bir şey. Tabii ki benim de Bodrum hakkında kişisel yorumlarım var. Bence en önemli yorum, Bodrum'u Bodrum yapan Halikarnas Balıkçısı'nın yorumu olmalı.

BAKALIM HALİKARNAS BALIKÇISI BODRUM'U ÖZETLE NASIL BETİMLEMİŞ?

"Bodrum, hem doğanın olağanüstü güzelliğini hem de tarihin hatıralarını kendinde toplayan apak bir Akdeniz köşesidir. Şehrin hilal şeklindeki iki limanı sevenin sevilen belalıya açılan gönlü sanki denize açılır (deniz de belalı değil de nedir?). Yan yana uzanan iki limanın bitişen yerinde kule üstüne kule - Sen Jan Şövalyelerinin kalesi - yükselir. Bembeyaz şehir bu iki limanın kıyısınca yan gelip uzanır. Beyaz evler, cici biciye özenmeyen kesin çizgilerden yapılmadır. Tertemiz kat kat badanalanır ve beyaz duvarları maviler mavisi gökleri, beyaz çizgileriyle ustura gibi keser.

Kıyı boyu, zümrüt fıskiyeler gibi hurmaların arasındaki küçük lokantalarla noktalanmıştır. Bura aşçıları, mitolojik suratlı orfoz balıklarını, renk renk skaros ve başka balıkları pişirmekte ustalar ustasıdırlar. Hele bir ahtapot pilavı pişirsinler, pilavı gören midye dolmaları utançtan kıpkırmızı kesilirler.

Bodrum doğusunda Gökova körfezi 45 deniz mili içerlere doğru uzanır. Orası Nice'ine, Monte Carlo'suna, Dalmaçya kıyılarına taş çıkartır. Her ufak koyu Mersin ve başka kokulu ağaçlarla çevrili erimiş bir zümrüt parçasıdır. Denizlerinde uçan balıklar uçar.

Bodrum hem doğanın olağanüstü güzelliğini, hem de tarihin şanlı hatıralarını kendinde toplayan ak pak bir Akdeniz köşesidir."

Yaklaşık 50 yıl önce yaptığı betimlemesini *"Başka yerlerde ölüp, nur içinde yatılacağına; burada nur içinde yaşanır. İtalya'yı gör de öl derler. Yok a canım; Bodrum kıyılarını gör ve yaşa..."* diye bitiriyor Balıkçı...

Günümüzün Bodrum'u Balıkçının yaptığı betimlemeden çok uzaklaşmış durumda ama olsun, Bodrum yine de Bodrum.

Bu yıl da Bodrum'da tatil yapabilme imkânını bizlere tanıdığı için Yüce Allah'a şükrediyorum. Allah herkese nasip etsin, hepimiz hayattayken gönlümüzün çektiği yerde nur içinde yaşayalım.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

İzan(sız)

BİR sabah kalkmışsın ve işe gidiş yolun yemyeşil görünüyor haritada mesela. Bu rahatlık ile evden çıkarken karşılaştığın yan kapı komşun ile birkaç dakika laflamışsın. Yan yoldan ana caddeye çıkarken anında sana yol vermişler mesela. Kat ettiğin tüm yol boyunca ne camdan atılan bir izmarit, ne sağda solda sahipsiz hayvan, ne yol görüşünü engelleyecek şekilde park etmiş araçlar, ne de can güvenliğini tehlikeye sokacak şerit değiştirmeler filan görmemişsin nasıl olduysa.

İşyerine geldiğinde uygun yerlerden birine park ettiğinde park etmiş tüm araçların birbirlerine ve trafiğe olan saygısına hayranlık duymuşsun.

Gün boyunca karşılaştığın iş arkadaşların, konuştuğun müşteriler, işbirliği yaptığın kurumlar... Her biri son derece enerjik, yalın, samimi, yapıcı, olumlu ve çözüm odaklı görünmüşler ve davranmışlar sana.

Akşam dönüş yolu sabah gibi, sıfır sorun ve sıkıntı eve gelmişsin. Haberler güzel, masalar keyifli, uykular rahat...

Bu senaryo satmaz, reyting yerlerde olur, birinci bölümde yayından kalkar o dizi. Çünkü hayat bu değil. Hele bu ülkede hiç değil. Normal ve rahat olması gereken süreçleri bile sıkıntıya sokma alışkanlığımız var. Hele işler biraz çetrefilli oldu mu deliler, taşlar ve kuyular hemen ortaya çıkmakta her yerde.

Geçen gün bir yazışma grubunda tartışıldı; "sistem mi, yoksa denetim mi sorunun temeli?" diye. Açıkçası egemen bir görüş de çıkmadı o tartışmadan. Sistemlerin çoğu uygar dünyada ve benzer toplumlarda denenmiş sistemler ama önemli bir kısmı da işlevsiz ve mantıksız hala. Öte yandan denetim de eskiye göre çok gelişmiş durumda ama öyle hatalar ve yanlışlıklar yapılıyor ve öyle önemli şeyler gözden kaçıyor ki çıplak göz ya da ortalama zeka bile var olduğu iddia edilen denetim mekanizmalarının çok ilerisinde.

Ailemle yaşadığım yıllarda ne zaman üzücü ya da can sıkıcı bir olaydan bahsedilse ve konu bu olayın mağduruna gelse aile fertlerinden "yazık!", "günah!" gibi nidalar yükselirdi. O yıllarda insanlarda vicdan, empati, sorumluluk hissetme, acıları paylaşma refleksi çok daha yukarılardaydı. Kaybettiğimiz ve yerine bir an önce koymamız gereken alışkanlık bu bence sistem & denetim tartışmalarından önce. Kapatılması unutulan bir 40'lık ampül durumu bile "günah" tepkisi ile karşılaşırdı ya da tabakta yemeden bırakılan bir lokma.

Kirlenen çevre, iş ve trafik kazaları, israf ve gereksiz tüketim, kaybolan beşeri ilişkiler, bu topraklara aitken yok olmaya yüz tutan gelenekler, anlamsız zaman ve emek kayıpları... Hepsi bir taraftan sistem ve denetim sorunu. Ama çok daha öncesinde beyin ve vicdan konuları. Beyinleri ve vicdanları etkinleştirmek gerek ivedilikle. Sistemleri kuranlar veya sonrasında denetimleri yapanlar da odadan çıkarken ampülleri kapatmayanlar ya da tabağına yiyebileceğinden fazla yemek alıp kalanı çöpe dökenler olduğu sürece sistem ve denetlenmesi konusunu tartışmak abesle iştigal büyük ölçüde.

Bir adım daha geriye gittiğimizde de temel sorunun okulda ve ailede alınan eğitim olduğunu söylemek hiç de yanlış olmaz. Topluma her katılan bireye hemen tüketimi ve rekabeti öğretmeden önce insan olmayı öğretmek gerek. İnsana saygıyı, topluma saygıyı, canlıya saygıyı, eşyaya saygıyı, çevreye ve evrene saygıyı öğretmek gerek. Ve bunların hepsini anlamayı, anlamaya çalışmayı tabii.

Yağmurlu bir günde su birikintileri ile dolmuş bir yolda kaldırımdaki yayayı önemsemeden o birikintileri içine hızla giren bir sürücünün ardından "İzansız!" diye bir tepki verilirdi. Düşüncesiz, anlayışsız insan anlamında. Ve o zamanlar çok ağır bir ifade idi bu. Bırakın o sürücünün kendisindeki etkisini, biz masum yaya ve izleyiciler bile "o sürücü bu sokaktan bir daha nasıl geçebilecek?" diye düşünür ve onun adına rahatsız olurduk. İzanımız gitti, vicdanımız küçüldü, utanmamız kalmadı.

Şimdi ıslatan sürücünün arkasından laf söylemeyi bırakın, gıkını bile çıkaramıyor, "en azından fazla ıslanmadım" diye avunuyor insanlar. Zaten genelde kaldırımları da yok artık, kalan birkaç tanesi de motosikletlere rezerve!

Görüşmek üzere.



Logan

KÜNYE
Yönetmen: James Mangold
Senaryo: Michael Green
Oyuncular: Hugh Jackman, Patrick Stewart, Boyd Holbrook
Türü: Aksiyon, Fantastik
Yapım Yılı: 2016

Logan tüm dünyadan kaçmaya çalışsa da bir gün onları bulan Laura Kinney (Dafne Keen) adlı küçük bir kız bu huzuru bozacaktır, nitekim kendisi gibi mutant olan kızı, peşindeki karanlık güçlerden koruması gerekecektir. Film, orijinal Wolverine serisinin devamı niteliğinde olmakla beraber bu film aynı zamanda Hugh Jackman'ın Wolverine'i canlandırdığı son film olma özelliğine de sahip. Filmin yönetmeni ise James Mangold.



Rüzgarın Oğlu

Yönetmeni Stephen Hopkins olan filmde hem öğrenci hem de sporcu olan Jesse Owens, ailesinde üniversiteye gitme şansı bulan ilk kişi olmuştur. Yüksek rekabet standartlarının ağırlığını taşımaktadır. Ohio State Üniversitesi'nde Jesse'nin üniversiteler arası yarışmalarda kazandığı başarılar, 1936 Olimpiyatları'na katılacak bir takım kurulduğu takdirde, onu ABD Olimpiyat takımına taşıyacaktır.



John Wick 2

Kadroya yeni eklenen isimler ile intikam büyüyor ve artık o çok daha sert. John (Keanu Reeves) emekli olması için yardımcı olan eski iş ortağı tarafından Uluslararası Suikastçiler Birliği'ni ele geçirmek için Roma'ya gitmeye zorlanır. John Wick dünyanın en azılı katilleriyle karşı karşıya kalacaktır. John Wick kendisine haksızlık edenlerden intikamını almak isterken acaba kendi insanlığını koruyabilecek mi?



Savaş Vadisi

Mel Gibson'ın yönetmenliğe geri döndüğü "Savaş Vadisi" 2. Dünya Savaşı'nda savaşmayı reddeden ve kurşun sıkmadan onlarca hayatı kurtarmayı başaran Desmond T. Doss'un (Andrew Garfield-İnanılmaz örümcek Adam) hikâyesini anlatıyor. İkinci Dünya savaşının en kanlı çarpışmalarından biri Okinawa'da yapılıyor. Doss hiç ateş etmeden 75 adamın hayatını kurtarıyor ve hikayesi başlıyor.





KÜNYE
Vizyon tarihi: 4 Ağustos
Yönetmen: Nikolaj Arcel
Senaryo: Stephen King
Oyuncular: Idris Elba, Matthew McConaughey, Abbey Lee
Türü: Fantastik, Western, Macera
Yapım Yılı: 2016

Kara Kule

King'in kült romanları arasında yerini alan seri Roland Deschain'ın gizemli Kara Kule'yi arayışını işliyor. Western türü bir dünyada, kendi ölmekte olan evrenini kurtarmak için adı geçen kuleden medet uman silahşörün karşısında onu durdurmaya çalışan düşmanlar da olacak. Stephen King'in "The Dark Tower" isimli eserinin sinema uyarlaması olan filmin yapımcılığını Brian Grazer üstlenmiş.



11 AĞUSTOS

Her Şey

Her şeye alerjisi olduğu için korunaklı bir evde yaşam süren meraklı ve hayalperest olan 18 yaşındaki genç kız Maddy'nin durumu yan komşuları Olly'ye aşık olmasına engel değildir. Stella Meghie'nin yönettiği filmin senaryosunu J. Mills Goodloe, Nicola Yoon'un romanından uyarladı. Filmin başrollerinde ise Amandla Stenberg, Nick Robinson ve Anika Noni Rose yer alıyor. Film 11 Ağustos 2017'de vizyona giriyor.



18 AĞUSTOS

Belalı Tanık

Dünyanın en başarılı güvenlik görevlisinin artık yeni bir müşterisi vardır: Uluslararası Adalet Divanı'nda yargılanacak bir tetikçi! İkili kişiliklerindeki ve hayata bakış açılarındaki farklılıkları bir kenara koyup, sağ salim mahkemede olmak için güçlerini birleştirirler. Yönetmenliğini Patrick Hughes'un üstleniyor. Aksiyon komedisinin kadrosu ise Ryan Reynolds, Samuel L. Jackson, Salma Hayek gibi isimlerden oluşuyor.



25 AĞUSTOS

Çılgın Hırsız 3

İlk filmlerinde seyirci karşısına çıkan 'iyi kalpli kötü adam' Gru karakterinin hikâyesine kalmış olduğu yerden devam ediyor. Gru, 80'li yıllarda oynadığı karakterle saplantı haline gelmek için yetişen eski bir çocuk yıldız olan Balthazar Bratt'a karşı yüzleşir; Ve uzun süredir kayıp olan ikiz kardeşi Dru ile karşılaştığında kardeşlik yarışına girer. Yönetmenliğini Pierre Coffin, Kyle Balda ve Eric Guillon üstleniyor.

EMİN ÖZCAN
emin@sigortacigazetesi.com.tr



Yazar yaşadığını yazar...

TÜRKİYE'DE bir deyiş vardır: "Yazar yaşadığını yazar" diye. Bu ay biz de öyle yapalım ve yaşadıklarımızı yazalım...
Geçen ay tatil için iki haftalığına Datça'ya gittik, hayat arkadaşım Işıl Özgüner'le birlikte. Yola çıkmadan önce internetten Bodrum-Datça-Bodrum feribot seferlerine rezervasyonumuzu ayarlayıp, sabah erkenden İstanbul'dan düştük yola. Ben yıllardır ehliyet almaktan kaytardığım için arabayı Işıl kullanıyor...
İstanbul heyula gibi bir kent. Böyle olunca İstanbul'dan çıkmak bile saatler alıyor. Erken yola çıkmanın faydasını gördük ve erkenden Eskihisar feribot iskelesine ulaştık. Evde sadece kahve içmiştik, feribotta tost ve çayla karnımızı doyurup Topçular'dan ücretli otoyola geçerek fazla zorlanmadan Bursa'ya ulaştık. Ardından yollar, yollar, yollar. Susurluk'ta kahve, Akhisar'da yemek molası, sonra yine yollar, yollar...
Akşam üzeri Bodrum'a vardık. Bizim planımıza göre, akşam Güvercinlik'te kalacak ve sabah feribotla Datça'ya geçecektik. Fakat evdeki hesap çarşıya uymadı ve biz geceyi Bodrum'da geçirmek zorunda kaldık. Gam değil, kaldığımız otel feribot iskelesinin tam karşısındaydı ve sabah erkenden ve kolayca feribota bindik...
Bodrum-Datça feribotu İDO'nun feribotlarına göre oldukça küçük, yaklaşık 13 araç ve yüze yakın yolcu taşıyor. Bodrum-Datça arası 1 saat 45 dakika sürüyor; 1 çay, bir kahve 2 sigara derken Datça'ya ulaştık. Açık deniz lacivert ve çok güzeldi, feribota eşlik eden yunuslar da yolculuğun piyangosu oldu.
Feribottan Datça'nın Karaköy'ünde indik ve yaklaşık yarım saat sonra Işıl'ın ablası Alev'in evindeydik. Ondan sonra denizli günler başladı. Her gün başka bir koy, başka bir bük.
Datça'da bütün koylara karadan ulaşmak mümkün olmuyor. Öyle olunca biz de bir gün tekne turu yapıp karadan ulaşılamayan koyları dolaştık. 6 kişilik küçük bir tekne kiraladık ve 6 kişilik neşeli bir ekiple ver elini Datça'nın koyları dedik.
Uzunca bir yol gittikten sonra ilk durağımız Domuz Çukuru'nun hemen yanındaki küçük bir koy oldu. Deniz alabildiğine berrak, kıyıdaki taşlar rengarenkti. Ekipçe yüzdük, kıyıya çıktık. Bazı arkadaşlar taş topladı. İkinci durağımız Domuz Çukuru oldu. Masmavi bir deniz, anlatılamaz. Sahil, yemyeşil orman. Yeşillikler arasında tatlı su olduğu için buraya domuzlar iniyormuş ve koyun adı da buradan geliyormuş.
Domuz Çukuru'ndan sonra hemen koyun yanındaki Dilek Mağarası'nı ziyaret ettik. Orada da deniz muhteşemdi.
Arkadaşlar önce mağaraya para atıp dilek tuttular, sonra da masmavi sularında yüzdüler... Kaptanımız Ayhan Çıralık da palet ve gözlükle dalıp, hem bizlerin hem de daha önce gelenlerin dilek paralarını toplayıp yevmiyeyi doğrultmaya çalıştı, ama bereketli bir gün olmadı...
Domuz Çukuru Datça'nın denizden gidilen en uzak koyu. Dilek Mağarası'ndan sonra dönüş yoluna girdik. İnceburun'da feneri dönüp, daha az çırpıntılı koylara doğru yol aldık. Teknemiz küçük olduğundan, büyük tur teknelerinin giremediği küçük koylara da rahatça girebiliyorduk. Dönüş yolunda ilk durağımız Kunta Kinte Koyu oldu. Yıllar önce burada zeytincilik ve hayvancılık yapan bir Rum yaşıyormuş, lakabı Kunta Kinte'ymiş ve koyun adı da buradan geliyormuş. Köfte, makarna ve salatadan oluşan öğle yemeğimizi bu koyda yedik.
Ardından adı konulmamış birkaç küçük koyda daha mola verdikten sonra Datça'nın en ünlü koylarından Akvaryum'a geldik. Akvaryum gerçekten görülmeye ve yüzülmeye değer muhteşem bir koy. Zaten dalış ekipleri de Akvaryum'da dalarak denizaltını inceliyorlarmış.
Akvaryum'da yüzdükten sonra, Kargı ve Mandalya koyları üzerinden deniz yolculuğumuz hız kazandı ve akşam üzeri biz Datça'ya döndük.
Tekne turu ve Datça'da karşılaştıklarım konusunda iki şeye dikkat çekmek isterim. Birincisi; Datça'da tekneler kıyıya çok yakın yerde sintine çektikleri için karadan gidilen koyların hemen hemen tamamında belli saatlerde köpüklenme oluyor ve insanlar denize giremiyor. İkincisi; tekne turuyla denizden gittiğim koyların tamamında kıyıdaki çam ormanları hastalanarak kurumaya yüz tutmuştu. Acaba orman mühendislerimiz buna bir çare bulamıyor mu? Yazık o çamlara...
Sayılı gün çabuk geçti ve bizim tatil bitti. Aslında dönüş yolculuğu gidişten daha eğlenceliydi. Ama yerimiz kalmadı. Esen kalın...



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Insurtech dünyasından haberler

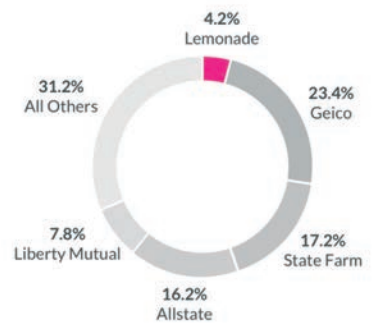
Lemonade'in kısa sürede çok hızlı büyümesi, İtalya'da yaygınlaşan telematik uygulaması ve Apple ile Cisco'nun siber sigorta alanındaki işbirliği... Bu ay Insurtech dünyasındaki dikkat çeken haberleri sizlerle paylaşıyorum.

Sigorta endüstrisi, bir taraftan güncel gündem başlıklarıyla boğuşurken, bir taraftan da Insurtech dalgasını karşılamaya hazırlanıyor.
Insurtech kavramı ve bu çatı altındaki girişimler, uygulamalar, yeni nesil sigortacılık anlayışı gündemi ciddi şekilde meşgul ediyor.
Üzerinde bu kadar çok konuşulan, yazılan, tartışılan Insurtech hakkında elbette farklı görüşler, öngörüler var. Sigortacılık alanında bu denli bir değişim yaratacak mı, başarı hikayeleri oluşacak mı, yoksa bu çok abartılan bir balon mu?
Bunu elbette zaman gösterecek. Ama gerçek olan; artık somut, rakamsal, elle tutulur gelişmeler hakkında haberler gelmeye başladı. Bu ay, bu haberler arasından dikkat çeken bir kaçını sizinle paylaşmak istedim.

Lemonade™ hızla ilerliyor

Insurtech dünyasındaki birçok yeni oyuncu mercek altında. Sanırım bunların başında Lemonade geliyor. Lemonade, şeffaflık prensibi gereği, düzenli olarak sonuçlarını ve gelişmeleri web sitesi üzerinden paylaşıyor.
Eylül 2016 itibarıyla sadece New York eyaletinde konut sigortası alanında faaliyete geçen Lemonade, Nisan 2017 rakamlarıyla %4.2 pazar payına ulaştığını açıkladı.
Daha da önemlisi, ilk defa konut sigortası satın alanların %27'sinin poliçelerini Lemonade'den satın alıyor olması. Yeni müşteriler arasındaki pazar payında, bu alandaki lider şirketlerin önüne geçmiş durumda.
Hala küçük boyutta bir sigorta şirketi konumunda olan Lemonade, birkaç ay gibi kısa süre içerisinde ulaştığı pazar payı, satılan poliçe adedinde yaşanan sürekli büyüme dikkate alındığında, önemli bir oyuncu olmaya ve Insurtech dünyasında bir başarı hikayesi olmaya ciddi aday.
Lemonade cephesinden bir güzel haber de, sosyal sorumluluk alanındaki gelişmeler hakkında geldi. Kuruluş aşamasında, hasarın düşük olması durumunda elde edilen geliri sosyal sorumluluk alanında paylaşacağını açıklayan Lemonade, bu sözünü hayata geçirmeye başladı.
Lemonade, toplanan primlerden hasar, reasürans ve diğer maliyetler düşüldükten sonra kalan tutarın bir bölümünü, oluşan grupların kendi seçecekleri kurumlarla yardım olarak paylaşılmasını sağlıyor.
Bu kısa dönem içerisinde, 21 grubun 14'ü bu geri paylaşıma hak kazandı ve bu sayede toplanan primin %18'i çeşitli hayır kurumlarıyla bağış olarak paylaşıldı. Bu tutar, Lemonade'in toplam primlerinin %10.2'sinin bağış olarak paylaşılması anlamına geliyor.
Henüz rakam 53.000 ABD Doları seviyesinde olmakla birlikte, havuzun büyümesiyle birlikte bu rakam da ciddi olarak artacak gibi görünüyor.

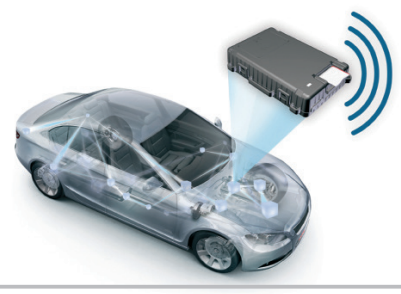
New York kiracı sigortası pazar payı
(Nisan 2017)



Kaynak: goo.gl/SZ5UQ0

Telematik cihazlar, oto sigortalarında fark yaratmaya başladı

Oto sigortaları alanındaki telematik cihazlar ve buna yönelik uygulamalar, sanırım Insurtech dünyasındaki en yaygın ve köklü uygulama alanı. Bu alandaki ürünlerin ve uygulamaların artık test aşamasını geçtiğini ve kendini ispat ettiğini söylemek mümkün.
Bu alandaki açık ara pazar lideri ülke İtalya. Bu habere göre, İtalya'da 26 sigorta şirketi telematikle bağlantılı ürünler satıyor ve poliçe sayısı 6.3 milyona ulaşmış durumda. İtalya'da sigortalı özel araçların %19'u telematik ürünlerine sahip.
Telematik cihazlar, teknolojik olarak gelinen nokta, maliyet ve kolaylık sayesinde, çok farklı kullanım alanlarına sahip. Risk seçimi, fiyatlama gibi unsurların yanı sıra, sigortalılarla çok daha etkin ve sık bir iletişim içine girilmesine olanak sağlayan telematik cihazlar, sigorta endüstrisine çok önemli fırsatlar sunuyor.
Bu konudaki bir önemli haber de, ABD pazarından geldi. "Metromile", telematik ile bağlantılı oto sigortası ürünleri geliştirmek üzere kurulan bir Insurtech girişimi. Şimdiye kadar farklı sigorta şirketleri ile işbirliği içinde çalışan Metromile, elde ettiği başarının ardından, 200 milyon dolarlık yatırım sermayesi aldı ve şu anda bir sigorta şirketi satın almak üzere. Bu işlem, bir Insurtech girişiminin, geleneksel bir sigorta şirketini satın almasına ilk örnek olma özelliğini de taşıyor. Telematik uygulamasının, bir Akdeniz ülkesi olarak bize benzer özellikler taşıyan İtalya'da bu kadar başarıya ulaşmış olması önemli bir işaret. Telematik cihazların, kaza frekansının azaltılması, güvenli sürüş ortamının yaygınlaşması ve risk-prim dengesinin en sağlıklı olarak belirlenmesi konusunda da bizim piyasamız açısından dikkatle incelenmesi gerektiğine inanıyorum.



Siber sigorta alanında Apple – Cisco işbirliği

Bir taraftan Insurtech ve dijitalleşmeyi konuşurken, öte yandan da siber riskler, son dönemlerde sigorta dünyasının gündemindeki önemli başlıklardan bir tanesi.
Kurumların ve bireylerin teknoloji bağımlılığının artmasına ve dijital uygulamaların günlük hayatımızla entegre olmasına paralel olarak, siber risklerin yaratacağı zararın boyutu da önemli seviyelere çıkıyor. Bunun doğal sonucu olarak, siber risklere karşı alınan sigorta teminatının kapsamı ve maliyeti de kurumlar için önem taşıyor.
İşte bu noktadan hareketle, iki teknoloji devi, Apple ve Cisco, siber risklere karşı daha düşük primlerle sigorta teminatı sağlanması konusunda işbirliği yapmaya karar verdi.
Bu iki firmanın iddiası, kendilerine ait sistemlerin kullanılması durumunda, çok daha güvenli, siber risklere karşı koruma sağlayan bir alt yapıya sahip olunacağı yönünde. Bu sayede de, siber sigorta teminatı almanın daha kolay ve düşük maliyetli olması hedefleniyor.
Bu denli önemli iki dev şirketin bir araya gelerek, bu alanda işbirliği içerisine girme kararı alması, siber risklerin önemi ve aynı zamanda bu korumayı sağlamanın maliyeti konusundaki hassasiyeti net olarak ortaya koyuyor.



SİZİN İÇİN! çalışıyoruz

- Yol Yardım
- Ev ve İşyeri Yardım
- Konut Hasar Onarım
- İşyeri Hasar Onarım
- Seyahat Yardım
- Sağlık Yardım
- Hukuki ve Mali Danışma Hizmetleri
- Hasar Yönetimi
- Call-Center Hizmetleri
- Butik Hizmetler
- Oto Cam Hizmetleri







Tel: 0212 334 20 00

www.assistline.com.tr

ASSISTLINE

Halk_Sigorta_Kalpli_Ilan_27x39.pdf 1 16.01.2017 16:45

SigorTAM ile sağlığım TAM!



Bundan böyle **SigorTAM TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI** ile
özel hastanelerde tedavi olun, fark ücreti ödemeyi unutun.

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA
Bir HALKBANK iştirakidir.