

SİGORTACILARIN
BİTCOIN
ENDİŞESİ ›S.20

KÜÇÜK YATIRIMCININ GÖZDESİ:
ROBO DANIŞMANLAR

Geleneksel finansal danışmanlık yöntemlerine kıyasla daha az maliyetli olan, bu sebeple düşük fiyata ulaşılabilir hizmet sunan robo danışmanlar, daha fazla bireyi yatırım yapmaya yönlendirerek emeklilik birikimlerinin kazancını artırma potansiyeli de taşıyor. ›S.22





EKONOMİ BÜYÜK,
SİGORTACILIK KÜÇÜK
NİJERYA
›S.32

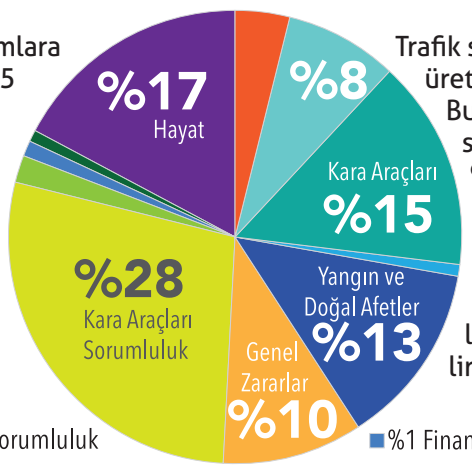
Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ŞUBAT 2018 YIL: 33 / SAYI: 471 AYDA BİR YAYINLANIR

50 MİLYARA DOĞRU

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı rakamlara göre, 2017 sonu toplam prim üretimi 46.5 milyar lira oldu. 2016 sonuna kıyasla %15 oranında artan üretim, reel olarak %2.6 arttı. Üretimin 39.7 milyar lirası hayat dışı, 6.8 milyar lirası ise hayat tarafından geldi. Hayat dışı ve hayat branşlarındaki büyüme sırasıyla %12 ve %36 olarak gerçekleşti. Reelde ise hayat dışında büyüme olmazken, hayat branşı %21 oranında büyüdü.



Trafik sigortası 13 milyar liralık prim üretimiyle yine en büyük branş oldu. Bu branştaki prim üretimi bir önceki seneye göre %0.5 büyüse de, reelde %11 oranında küçüldü. Hayat dışında en çok prim üreten şirket 5.1 milyar lirayla Allianz Sigorta oldu. Onu 4.6 milyar lirayla Anadolu Sigorta, 2.9 milyar lirayla Axa Sigorta, 2.7 milyar lirayla Mapfre Sigorta ve 2.6 milyar lirayla Aksigorta takip etti. ›S.24



TARSİM 11 YILDA 4 MİLYAR LİRA HASAR ÖDEDİ

TARSİM faaliyette bulunduğu 11 yılın değerlendirildiği bir basın toplantısı düzenledi. Faaliyet süresince 9 milyon poliçe üreten ve 136 milyon dekar alanı sigortalayan TARSİM döneminde sigortalılık oranı %1'den %20'ler seviyesine ulaştı. ›S.4



AXA SİGORTA 125. YILINI KUTLADI

Axa Sigorta, Profesör Doktor İlber Ortaylı'nın konuşmasıyla zenginleştirdiği bir gece ile konuklarına 125 yıllık hikayesini anlattı. Gecede Axa'nın Türkiye'deki geçmişinin paylaşıldığı "3 Asrın Hikayesi" adlı kitap da tanıtıldı. ›S.3

TRAFİKTE TEK ÇARE PRİM ARTIŞI DEĞİL

Trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasından sonra getirilen aylık %1.5 zam ve yıl başındaki %5'lik zam şirketlere nefes aldırdı. Ancak şirket yöneticileri, trafik sigortasındaki sorunun sadece primleri artırarak çözülmeyeceğini dile getiriyor. Kalıcı çözüm için kaza frekansının düşürülmesi ve maliyetlerin azaltılması gerektiğini savunan yöneticiler, serbest tarifeye dönülmesi taleplerini de tekrarlıyor. ›S.16

BES'TE FON TERCİH HAKKINA DÜZENLEME

"Fon Tercihi, Fon Dağılımı Değişikliği ve Bu Hakların Devrine İlişkin Genelge" ile, bu yılın başından itibaren katılımcılar, fon tercih ve dağılım değişikliği haklarını portföy yönetim şirketine devredebilir hale geldi. Fon yönetiminin devredilebilir hale gelmesinin, fon getirileri üzerindeki farkındalığı artırarak sektördeki rekabeti körükleyebileceği ifade ediliyor. ›S.27



TALANX, LIBERTY SİGORTA'YI SATIN ALIYOR

HDI Sigorta'yı da bünyesinde barındıran Talanx Grubu, ABD merkezli Liberty Mutual Group'un iştiraki olan Liberty Sigorta'nın hisselerinin %99.4'ünü satın almak üzere anlaşma imzaladı. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nden gerekli onayların alınmasını müteakip satın alma süreci tamamlanacak. ›S.14



KİŞİSEL VERİLER KORUNUYOR KİŞİYE ÖZEL FİYAT ZORLAŞIYOR

1 Ocak'ta yürürlüğe giren Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik'in kişiye özel fiyatlama yapmayı zorlaştıracağı düşünülüyor. Bu durumun sigortalıların menfaatine olmaması sebebiyle, ilerleyen zamanlarda bu konuda sektörel düzenlemelere gidilmesi bekleniyor. ›S.12

BEREKET'TE MAHMUT GÜNGÖR DÖNEMİ

Mahmut Güngör, Bereket Emeklilik ve Bereket Sigorta'nın Genel Müdürlüğüne getirildi. 2015 yılının ekim ayından bu yana Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği'nde Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdüren Güngör, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler mezunu. ›S.14



DİJİTAL DÖNÜŞÜM KAÇINILMAZ

Dijital dönüşümde sosyal medyanın büyük bir yer tuttuğunu ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu doğrultuda sosyal medyanın stratejik planlamaya dahil edilmesi ve sosyal medyanın şirket kültür ve değerlerinin bir parçası olması gerek" dedi. ›S.9



TAKSİTLİ ALIŞVERİŞE SİGORTA GÜVENCESİ

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, Fatura Güvence Sigortası ile taksitli satış yapan perakende sektöründeki işletmeleri, senetle yapılan alışverişin taksitlerinin ödememesine karşı güvence altına aldıklarını söyledi. Şahin, bu ürünün acenteler için önemli bir gelir kaynağı olacağını da vurguladı. ›S.11



QUICK SİGORTA'NIN DERGİSİ QMAG

LOG Dergisi ile anlaşan Quick Sigorta, kent, kültür ve sigortacılık konularına dokunan yepyeni bir yayın çıkarıyor. LOG Dergisi ile birlikte satılan QMAG dergisi hayatın her alanından keyifli yazıları okuyucular için bir araya getiriyor. ›S.6



"SİGORTALI TARIM" YAYINDA

Tarım sigortaları alanındaki ilk ve tek süreli yayın olma özelliğini taşıyan "TARSİM Sigortalı Tarım" dergisi yayın hayatına başladı. Dergi, Şubat ve Temmuz aylarında Sigortacı Gazetesi okuru ile buluşacak.



KOBİ'LERE
SESLENİYORUZ!

Yoğun çalışma temposunda ne kadar çok
sorumluluk aldığınızın farkındayız.

Size destek olmak, bu yükünüzü
paylaşmak istiyoruz.
Gelin sadece ihtiyacınız olanı seçin,
poliçenizi kendiniz şekillendirin,
fazlasına para ödemeyin.

RAY SİGORTA
KOBİ SORUMLULUK SİGORTASI

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

AXA Sigorta 125 yaşında!

AXA Sigorta'nın Türkiye'de üç farklı yüzyıla yayılan hikayesini ve bu döneme damgasını vuran önemli tarihi olayları bir araya getirdiği "3 Asrın Hikayesi" adlı kitabının da tanıtıldığı gece, AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune'ün konuşması ile başladı. Ünlü tarihçi ve yazar Prof.Dr. İlber Ortaylı ile ekranların sevilen yüzü Simge Fıstıkoğlu, AXA Sigorta'nın Türkiye'deki hikayesi ve Türkiye'de sigortacılığın tarihi üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdi. Fıstıkoğlu'nun soruları eşliğinde davetlileri Türkiye sigorta tarihinde bir yolculuğa çıkaran Ortaylı ticarette millileşmenin sigorta sektörüne yansımaları, modern sigortacılığın tarihi, Osmanlı İmparatorluğu ve Cumhuriyet tarihinde sigortacılığın başlangıcı ve dönüşümü gibi konularda bilinmeyenleri anlattı. Gece ayrıca ses sanatçısı Dilek Türkan'ın konseri ile devam etti. İş ve cemiyet hayatından isimlerin, AXA Sigorta acentelerinin ve çalışanlarının katıldığı etkinlik boyunca konuklara, üç yüzyılı temsil eden Türk mutfağının beğenilen tatlarından farklı lezzetler sunuldu.

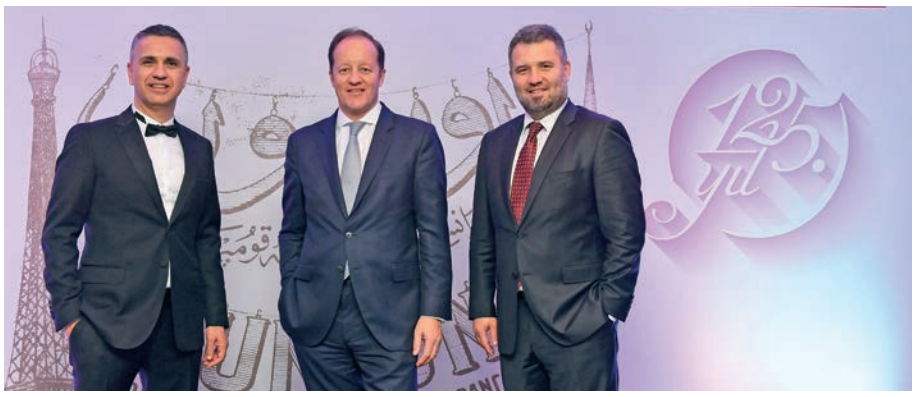
"3 ASRIN HİKAYESİ TÜRKİYE'YE GÜVENİMİZİN SİMGESİ"

AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, AXA Sigorta olarak Türkiye'de 125 yıldır faaliyet gösterdiklerini anlattığı açılış konuşmasında, "AXA olarak üç farklı yüzyıla yayılan bir süredir bu topraklardayız. '3 Asrın Hikayesi' de bu beraberliğin, Türkiye ve dünya tarihinin önemli bir belgelemesi ve Türkiye'ye duyduğumuz güvenin önemli bir simgesi. Pek çok değişimi barındıran bu yolculukta, zorluklar karşısında sayısız fedakarlık yapan bir ulusun yükselişine şahitlik ettik. Sevindirici gelişmelerin yanı sıra kötü olayları da birlikte yaşadık, zorlukları da birlikte aştık. Tüm bu süreçte Türk halkı bize güven duymaya, bize inanmaya devam etti. Sadece varlıklarını ve hayatlarını değil, hayallerini ve geleceklerini de bize emanet ettiler. 125 yıl boyunca her gün bu güvene layık olmak için çalışmaktan hiç vazgeçmedik" dedi.



125.YILA ÖZEL KİTAP

Türkiye'deki kökleri 1892 yıllarına dayanan AXA Sigorta, üç yüz yıla yayılan yolculuğunu "3 Asrın Hikayesi" adlı kitapta derledi. 125. yıla özel olarak hazırlana kitap yalnızca AXA Sigorta'nın hikayesini anlatmak ile kalmıyor Türkiye ve dünya tarihinden öne çıkan olayları yıllar bazında bir araya getiriyor.



Guillaume Lejeune (ortada), Özer Şimşek (solda) ve Yavuz Ölken'den 125. yıl fotoğrafı.



Türkiye'deki kökleri 1892 yılına rastlayan AXA, Simge Fıstıkoğlu'nun sunduğu ve profesör doktor İlber Ortaylı'nın konuşmasıyla zenginleştirdiği bir gece ile konuklara 125 yıllık hikayesini anlattı. Gecede "3 Asrın Hikayesi" adlı kitap da tanıtıldı.



AXA Sigorta, CEO Guillaume Lejeune'ün açılış konuşmasıyla başlayan Esma Sultan Yalısındaki 125. yıl gecesinde seçkin bir davetli topluluğuyla buluştu.



Ege Bölge acentesi İnci Sigorta'dan Şebnem Korkut 53. yıl ödülü, David Kohen ise 77. yıl ödülünü Genel Müdür Lejeune'den aldı.



Gece Dilek Türkan konseriyle son buldu.

ÇİFTÇİNİN İMDADINA KOŞUYOR:

TARSİM 11 yılda 4 milyar lira hasar ödedi

Faaliyette olduğu 11 yıl boyunca 9 milyon poliçe üreten ve 136 milyon dekar alanı sigortalayan TARSİM, bu süre boyunca 4 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirdi.

TARSİM, Devlet Destekli Tarım Sigortalarında yeni yıl itibarıyla uygulamaya alınan yenilikler ile Sistem'in 11 yıllık süreçteki gelişimi ve geleceğe yönelik hedeflerine ilişkin bilgilendirmelerde bulunmak amacıyla İstanbul'da basın toplantısı düzenledi. Toplantının ev sahipliğini Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu ile Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Ahmet Genç üstlendi. Programda konuşan İsmail Kemaloğlu, 2006 yılında faaliyetlerine başlayan Sistem'in kuruluşundan itibaren çok ciddi ilerlemeler kaydettiğinin altını çizerek, bugün devlet ve özel sektör işbirliği açısından dünyada örnek gösterilen bir noktaya ulaşıldığını belirtti. Ülkemizde tarımın sigortasının tek temsilcisi olan TARSİM'in elde ettiği başarıda, devletin Sistem'in arkasında durmasının ve ilgili taraflar arasındaki uyumun önemli olduğuna dikkat çeken Kemaloğlu, sözlerine şu şekilde devam etti:


Yusuf Cemil Satoğlu, İsmail Kemaloğlu, Dr. Ahmet Genç

DEVLET DESTEĞİ ARTARAK DEVAM ETTİ

"Hepimizin bildiği gibi iklim değişiklikleri ve doğal afetler tarımsal faaliyetleri olumsuz yönde etkileyerek, ciddi boyutlarda kayıplara sebebiyet vermektedir. Ülkemizde tarım sektörünü tehdit eden risklerin teminat altına alınarak, tarımsal üretimde devamlılığın sağlanabilmesi ve üreticinin gelir kaybının azaltılabilmesi amacıyla TARSİM faaliyetlerine başlamış, bu alanda kriz yönetiminden risk yönetimine geçiş sağlanmıştır. Kuruluşundan itibaren Sistem'in portföyü istikrarlı bir şekilde büyümüş, teminat kapsamı her geçen yıl genişlemiş, kuraklık gibi katastrofik riskler kapsama alınmış ve üreticiye sunulan devlet desteği artarak devam etmiştir. Bu doğrultuda, tarım sigortası alanında dünyada en hızlı gelişim gösteren Sistem'in TARSİM olduğunu rahatlıkla ifade edebiliyoruz. Başta Bakanlık ve Hazine Müsteşarlığı olmak üzere katkısı olan ilgili tüm taraflara teşekkürlerimi sunuyorum.

11 YILDA 9 MİLYON POLİÇE

Sistem'in geçmiş 11 yılını değerlendirdiğimizde, bugüne kadar tüm tarım sigortası branşlarında, 6.5 milyar lira prim ve 9 milyon poliçe üretilerek, 136 milyon dekar alan, 127 bin sera, 9 milyon büyükbaş ve küçükbaş hayvan ile 7 milyon arılı kovan sigortalanmış, 124 milyar liralık tarımsal varlık teminat altına alınmıştır. Üreticilerimizden çeşitli sebeplerden ötürü alınan 2 milyon hasar ihbarı değerlendirilmek suretiyle, 4 milyar lira hasar ödemesi gerçekleştirilmiştir."

SİSTEM AÇISINDAN DÖNÜM NOKTASI

Konuşmasının devamında yeni yıl itibarıyla uygulamaya alınan yeniliklere de değinen Kemaloğlu, TARSİM tarafından sigorta kapsamına alınan riskler, ürünler ve bölgeler ile prim fiyatlarında değişiklikler olduğunu bildirerek, şu açıklamalarda bulundu:

"İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'nın geçtiğimiz yıl buğday ürününde uygulamaya alınmasını Sistem açısından bir dönüm noktası olarak değerlendiriyoruz. Bu yıl yeni tahıl ürünleri de Kuraklık Sigortası çerçevesinde teminat kapsamına alındı. Yenilikler bununla da sınırlı değil. Hayvan Hayat Sigortalarında da üreticilerimizi sevindirecek gelişmeler var. Büyükbaş, Küçükbaş ve Kümes Hayvanları Hayat Sigortaları kapsamında olan hastalık teminatına, epidemik ve ihbarı mecburi hastalıkların büyük bir çoğunluğu ilave edildi."



SİGORTALILIK %1'DEN %20'LERE

Toplantıda değerlendirmelerde bulunan Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Ahmet Genç ise, ülkemizde sigortalanabilir açıdan ciddi bir tarımsal varlık potansiyeli olduğunu belirterek, bu alanda sigortanın yükselişinin hızla devam edeceğine işaret etti. Sistem çerçevesinde tarım sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketi adedinin bugün 25'e ulaştığını aktaran Genç sözlerine şu şekilde devam etti:

"Sistem'in ülkemizde faaliyetlerine başlamasıyla birlikte tarımsal üretimi doğrudan etkileyen, ancak özellikleri nedeniyle daha önce sigortalanması mümkün olmayan birçok riskin teminat altına alınması sağlandı. Bu süreçte üreticinin primine sağlanan devlet desteği, %50 ile %67 arasında değişen oranlara, sigortalılık ise %1'den %20'ler seviyesine ulaştı. Her yıl genişleyen teminat kapsamı, ödeme kolaylıkları ve indirimler ile daha fazla üreticimizin Sistem'den yararlanması temin ediliyor. Bu yıl itibarıyla tarım alanında faaliyetlerini sürdüren genç çiftçilerimiz ve kadın çiftçilerimiz için primlerinde %5 oranında indirim sağlanmaya başlandığını da belirtmek isterim."

Gulf Sigorta'da hedef dengeli, kârlı ve sürdürülebilir büyüme

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, Sigortacı Gazetesi'ne 2017 yılını değerlendirdi ve 2018'e dair öngörülerini paylaştı.

2017 yılı kârlılık ve üretim açısından nasıl geçti?
2017 yılı satın alma, birleşme ve taşınma yılımız olmasına rağmen hem üretim hem de kârlılık hedeflerimize ulaştığımız bir sene oldu. 2017'de 400 milyon lirayı aşkın bir üretim gerçekleştirdik ve %27.5 oranında bir büyüme sağladık. Ayrıca yılı 14 milyon lira civarında bir kârla kapadık. Taşınma, birleşme ve sistem değişikliği gibi sebeplerden ötürü geride bıraktığımız yılda bir kereye mahsus da olsa birçok masrafımız oldu. Buna rağmen kârlılığımızı koruduk ve sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme gerçekleştirdik.

YENİ İŞ ORTAKLARI

Birleşmenin de etkisiyle 2017 yılında mevcut müşterilerimiz ve dağıtım kanallarımızla işbirliğimizi sürdürmek önceliğimiz oldu. Yeni dağıtım kanalları oluşturmaktansa, çalıştığımız dağıtım kanallarının portföylerinde bulunan ve bizim geçmiş risk kabul politikamızdan dolayı çözüm üretemediğimiz yangın ve mühendislik branşlarındaki işlerini yazmaya başladık. Bu yılın temel stratejisi dağıtım kanallarımızın portföylerinden daha fazla pay almaktı. Bunun yanı sıra, 2017'de Burgan Bank ve Turkcell gibi büyük iki iş ortağıyla da çalışmaya başladık. Kuzey Kıbrıs'ta da artık Albank ile çalışıyoruz.

2017 sektör açısından nasıldı?
2017 trafik sigortasına yoğunlaşılan bir yıl oldu. Özellikle nisan sonrasında oluşturulan havuz modeli ve tavan fiyattan dolayı trafik gündemden düşmedi. Artık trafik sigortasındaki yeni uygulamalar oturmaya başladı. 2018 yılı da yine trafikle başladı. Hazine Müsteşarlığı trafik primlerinde bir kereye mahsus %5 artışa izin verdi. Aylık %1.5 oranındaki artışlar da düşünüldüğünde bu sigorta şirketlerini biraz rahatlatacaktır. Öte yandan, artan enflasyon ve son açıklanan asgari ücretteki artış trafikte hasar maliyetlerinin artmasına sebep olacaktır. Primlerdeki bu artışlar ancak yine enflasyonu ve asgari ücretteki artışın hasar maliyetlerindeki yansımasını karşılayacaktır diye düşünüyorum. Bu sebeple trafik kısmında zarar sürecektir. 2018 yılında tavanın kalkmasını ya da tek sefere mahsus bir prim artışı daha yapılmasını beklemiyorum.

'MALİYETLERİ AZALTIP KÂR ETMENİN ANAHTARI TEKNOLOJİ'

Bence sektörde önemli olan şu: Rekabet fiyat ya da ürünle sürdürülemez hale geldi. Bundan böyle hem hizmette kaliteye hem de süreçleri iyileştirip maliyetleri düşürmeye odaklanılmalı. Bunun da yolu teknolojiden geçiyor. Özellikle hasar yönetimi ve operasyonlar gibi konularda otomasyon ve iş zekasını kullanarak süreçleri iyileştirmek gerekiyor. Teknolojinin kullanımı hem müşteri memnuniyetine iyi yansıyacak hem de maliyetleri azaltacak. Rekabet de artık bu alanlarda yapılacak. Şirketler bu şekilde farklılaşıp kâr edebilecekler. Bu sebeple, süreç yönetiminde otomasyon ve iş zekası gibi teknolojiler önem kazanacak.

'YATIRIMLARIMIZ SÜRÜYOR'

"İstanbul Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle yaptığımız Gulf Akademi eğitimleri 2018'de de hem e-eğitim hem de sınıf içi eğitimler olarak sürecek. Gerek ürün gerekse kişisel gelişim tarafında farklı eğitimler verilecek. Teknoloji tarafında, özellikle bireysel ürünlerde yatırımlarımız sürüyor. Kaskoda web servis, hızlı ve kolay ekran uygulamalarımız hayata geçti. Yılın geri kalanında da diğer bireysel ürünlerde bu tür yatırımlarımıza devam edeceğiz. Hem Karadeniz ve İç Anadolu Bölgesine hizmet veren, hem de Güney Marmara Bölgesine hizmet sağlayan Bölge Müdürlüklerimiz yeni, büyük, teknolojileri yenilenmiş ofislerinde hizmet vermeye devam ediyor olacaklar. Yine 2018 yılı içinde Ege Bölge Müdürlüğümüzü de yeni yatırımlar kapsamında daha geniş ve güzel bir yere taşımayı düşünüyoruz.

Özel müşterilerinizle çalışmalarınız nasıl gidiyor?
Özel müşteriler grubumuz için yaptığımız poliçelerimiz aynen devam ediyor. Sanat koleksiyonlarını, mücevherleri, değişik koleksiyonları, yüksek limitli evleri ve antika araçları sigortalamayı sürdürüyoruz.
Biz zaten AIG'nin iyi olduğu alanları devam ettirip, üstlerine yenilerini eklemek istedik. Gulf Sigorta'ya dönüşümümüzle birlikte, AIG'nin iyi olduğu bu gibi alanların üstüne seyahat sigortaları gibi iki tarafın da iyi olduğu alanlarda faaliyet göstermeyi sürdürdük. Bunun yanı sıra, daha önce olmadığımız alanlara da giriş yaptık. Özellikle yangın/mühendislikte son 6 ayda çok ciddi bir büyüme kaydettik ve bunun süreceğine de inanıyoruz.

2018 yılı hedefleriniz neler?
%25 büyüme hedefimiz var. 2018 yılında 500 milyon lira prim üretimi hedefliyoruz. Geçtiğimiz yılki masrafların da ortadan kalkmasıyla, yeni yılda kârlılığımızda %100 artış bekliyoruz. Hedefimiz pazar payımızı artırmaktan çok, kârlı ve sürdürülebilir bir büyümeyi sağlamak olacaktır.

'SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME İÇİN DENGELİ OLMAK ŞART'

Bunu sağlamak için dengeli olmak çok önemli. Çünkü Türkiye pazarı inanılmaz dinamik bir alan. Dengeli değilseniz, belli bir alana çok fazla bağımlıysanız böylesine dinamik ve rekabetçi bir pazarda sürdürülebilir bir büyümeyi yakalayamıyorsunuz. Bizim en büyük güvencemiz dengeli bir portföye sahip oluşumuz. 320 acentemiz, 100'e yakın çalıştığımız broker ve 3 banka ile işbirliğimiz var. Bunların yanı sıra Türk Hava Yolları'ndan Teknosa'ya, Turkcell'den HSBC'ye birlikte çalıştığımız birçok iş ortağımız var. Hem dağıtım kanallarımız çok dengeli, hem üretilen branşlar çok dengeli. Her alanda stratejilerimiz var ve biliyoruz ki Türkiye gibi dinamik bir piyasada bazı alanlarda sorunlar yaşanması muhtemel. Dengeli yapımız sayesinde 2-3 alanda sorun yaşasak bile, geriye kalan 15-20 alanda bu sıkıntıları kolaylıkla bertaraf edebiliyoruz. Sürdürülebilir büyümemiz de buradan geliyor.

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, yeni yılda hedeflerinin 2017'de de olduğu gibi kârlı ve sürdürülebilir büyümeyi sağlamak olduğunu dile getirdi. Bunu başarmanın yolunun dengeli bir portföy yapısı ve dengeli dağıtım kanallarından geçtiğini vurguladı.



Süleyman Sağıroğlu, yeni yılda dağıtım kanallarına yönelik gerçekleştirecekleri kampanyalar açısından epey aktif olacaklarının sinyalini verdi.

GULF SİGORTA DAĞITIM KANALLARI DÜNYAYI GEZİYOR

"2018'de Dağıtım Kanallarına yönelik birçok kampanyamız olacak. Şu an kaskoda 'Altın Kampanya'mız devam ediyor. Şubat ve mart aylarında konutla ilgili bir kampanya yürüteceğiz. Sonra da her ay sürpriz bir üründe kampanya planlıyoruz. Bunun dışında, Dağıtım Kanalları için her yılki gibi büyük seyahatlerimiz var. Bu yıl ilk kez VIP dağıtım kanallarımız için ayrı bir seyahat gerçekleştireceğiz. Orta Amerika ülkeleri Kolombiya, Kosta Rika ve Panama'ya bir seyahat yapacağız. Diğer kazananlarımız ile de Fas'ın Marakeş ve Kazablanka şehirlerine seyahat edeceğiz. Kampanya tarafında epey aktif olacağız."

Quick Sigorta'nın kendi dergisi QMAG YAYINDA!

Quick Sigorta'nın, LOG Dergisi ile işbirliği içinde hazırladığı kent-kültür-sigortacılık dergisi QMAG'in ilk sayısı yayınlandı.

İletişim alanındaki uygulamalarıyla sektörde fark yaratan Quick Sigorta, önemli bir projeyi daha hayata geçirdi. Güncel teknoloji haberlerinin yer aldığı ve büyük okuyucu kitlelerine ulaşan LOG Dergisi ile anlaşan Quick Sigorta, kent, kültür ve sigortacılık konularına dokunan yepyeni bir yayın hazırlıyor. LOG Dergisi ile birlikte satılacak olan QMAG dergisi hayatın her alanından keyifli yazıları okuyucular için bir araya getiriyor. Dergi ile ilgili bilgi veren Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, iletişim çalışmalarının her zaman öncelikli olduğunu iletti. Uluçeçen



QMAG DERGİSİNE NASIL ULAŞILIYOR

LOG ile birlikte yayınlanan QMAG dergisine gazete-dergi satışı yapan noktalardan ulaşılabiliyor. Derginin dijital versiyonu ise Android ve iOS cihazlara ücretsiz olarak yüklenebiliyor. Bu içeriklere ve daha fazlasına ayrıca Quick Sigorta'nın blog sitesi blog.quicksigorta.com adresinden de ulaşmak mümkün.



LEVENT ULUÇEÇEN: QMAG BİZİM İLETİŞİM ÇALIŞMALARIMIZIN, İÇERİK ÜRETEREK ETKİLEŞİM YARATMA FAALİYETLERİMİZİN BİR ÜRÜNÜ. QBLOG VE QMAG ALANLARINDA BENZERSİZ YAYINLAR. İNSANLARIN SİGORTACILIK KONUSUNDA İHTİYAÇ DUYDUKLARI BİLGİLERİ SUNARKEN AYNI ZAMANDA KEYİF ALACAKLARI RÖPORTAJ, HABER VE İNCELEME TARZI İÇERİKLERİMİZ BULUNUYOR.

konusu 'parfüm' oldu. Konunun uzmanı Vedat Ozan ile keyifli bir röportaj yaptık. İkinci sayımızda ise 3 milyon liralık kasko primi olan Rolls Royce, Bora Uzel röportajı, araçlarda değer kaybı konusunun detaylı bir açıklaması ve Kanyon Souq'un işletmecisi Yaprak Aras ile gerçekleştirdiğimiz değerli bir röportajımız var. Sayılarımızda gezi, motosiklet dünyası ve sosyal medya üzerine doyurucu ve eğlenceli yazılar bulunuyor" diye konuştu.

iletişim faaliyetleri çerçevesinde sürekli yeni projeler ürettiklerini; okunmaya, zaman ayırmaya değer içerikler ile bireylere temasın iletişim stratejilerinin bir parçası olduğunu belirterek, "İletişim alanında sürekli keyifli ve yararlı etkileşimler yaratmak amacındayız. Yaptığımız çalışmalardan da son derece olumlu geri dönüşler alıyoruz. Çabalarımızın sonucunu görmek çok güzel" dedi.

'AMACIMIZ KEYİFLE OKUNMASI'

Quick Sigorta İletişim ve Pazarlama, Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay ise QMAG'in bir sigortacılık dergisi olmadığını belirterek, "QMAG oldukça başarılı bir yayın olan LOG ile birlikte satılıyor. QMAG bir sigorta dergisi değil. İçinde okuyucuların işine yarayacak, sigortacılık konusunda bir kültür yaratma çabası olan haberler var. Ancak öncelikli amaç tabii ki keyifle okunması. İlk sayımızın kapak



İSMAİL KIZILBAY: QMAG DERGİYİ KLASİK BİR KURUMSAL YAYIN OLARAK GÖRMEDİĞİMİZİ SÖYLEYEBİLİRİM. BİNLERCE BASTIRILIP, MASALARDA KAPAĞI AÇILMADAN DURAN DERGİLERDEN OLMASINI İSTEMEDİK. BU NEDENLE DE SATIŞI YAPILAN BİR DERGİ İLE BİRLİKTE DAĞITILIYOR.

Türkiye'nin en çok izlenen kanallarından birinde yayınlanan sanal yarışmanın en iddialı araçlarından birinin sponsoru Quick Sigorta oldu.





Quick Sigorta dijitalde de sürücünün yanında

Quick Sigorta sektörde benzeri görülmemiş uygulamalarla adını duyurmaya ve sürücüleri desteklemeye devam ediyor. Şirket, sürücülere desteğini şimdi de sanal ortama taşıdı. Quick Sigorta, Türkiye'de en çok izlenenler arasında yer alan eğlence kanalı TV 8,5'de yayına giren Super Cup araba yarışı simülasyonunda Quick Sigorta aracı da yarıştı.

Quick Sigorta'nın aracı, TV 8,5 Super Cup yarış simülasyonu turnuvasının ilk ayağı olan İtalya/Monza pistini ikinci olarak tamamladı.
8 farklı pistte 20 pilotun yarışacağı Super Cup, her cumartesi günü saat 16.00'da, TV 8,5 ekranlarında yayında olmaya devam edecek.

Dünyanın güvenini kazanın.

5 kıtada, 900 ofisi ve 50.000'den fazla çalışanı ile Liberty Sigorta, dünyaya güven veriyor.
100 yılı aşkın global tecrübesi ve
Türkiye'de 600'den fazla acentesiyle Liberty Sigorta,
size bir şey olmasın diye her zaman hizmetinizde.

libertysigorta.com.tr libertysigorta liberty_sigorta

Liberty Sigorta®



A + Yatarak Tedavi Teminatı ile geleneksel sağlık sigortasının avantajları, tamamlayıcı sağlık sigortası sahiplerine de yaşatılıyor. Alanında bir ilk olan bu uygulamayla Doğa Sigorta, kişi başına çok düşük bir fark ücreti ile sigortalının aile fertlerine de güvence sağlıyor.

DOĞA SİGORTA'DAN TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINDA FARK YARATAN UYGULAMA:

A+ Yatarak Tedavi Teminatı

Doğa Sigorta tamamlayıcı sağlık sigortasına ek olarak A + Yatarak Tedavi Teminatı sunuyor. Bu teminatla sigortalılar, tamamlayıcı sağlık sigortası kurumları dışında kalan ve geleneksel sağlık sigortasının geçerli olduğu A grubu hastaneler de dahil diğer kurumlardan SGK şartı aranmaksızın yatarak tedavi kapsamında sağlık hizmeti alabiliyor.

Doğa Sigorta, tamamlayıcı sağlık sigortasına ek olarak sunduğu A + Yatarak Tedavi Teminatı'yla alanında bir ilke daha imza atıyor. Böylece sigortalılara tamamlayıcı sağlık sigortası içinde SGK şartı aranmaksızın geleneksel sağlık sigortasının geçerli olduğu tüm anlaşmalı kurumların kapıları aralanıyor. Sigortalılar, poliçede belirtilen şartlar doğrultusunda ve tamamlayıcı sağlık sigortasının geçerli olduğu kurumların dışında kalan A grubu anlaşmalı hastanelerin sunduğu yatarak tedavi kapsamındaki sağlık hizmetinden de faydalanabiliyor.

Geçtiğimiz yıllarda sigorta sektörüne yeni ürün olarak katılan tamamlayıcı sağlık sigortası, uygun fiyatı ve geniş teminat yapısıyla sigortalılar tarafından talep görmeyi sürdürüyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasının en dikkat çekici özelliği olarak, özel sağlık sigortasına göre primlerinin çok daha ekonomik olması gösteriliyor. Sigortalılar SGK ile anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemeden sağlık hizmetinden yararlanıyor.

SGK ŞARTI ARANMAKSIZIN SAĞLIK HİZMETİ

Tamamlayıcı sağlık sigortasında sigortalılara en kapsamlı ürün ile en iyi hizmeti verebilmek için çalışmalarını sürdüren Doğa Sigorta, sigortalıların SGK şartı aranmaksızın sağlık hizmeti almalarını güvence altına alan bir uygulamaya imza atıyor. Bu kapsamda tamamlayıcı sağlık sigortasına ek olarak sunulan A + Yatarak Tedavi Teminatı sayesinde sigortalılar; tamamlayıcı sağlık sigortası kurumları dışında kalan ve geleneksel sağlık sigortasının geçerli olduğu A grubu hastaneler de dahil diğer kurumlardan SGK şartı aranmaksızın yatarak tedavi kapsamında sağlık hizmeti alabiliyor.

Alanında ilk olan bu uygulamayla, geleneksel sağlık sigortasının üstün gücünü tamamlayıcı sağlık sigortalılarına da yaşatıyor.

Sigortalılar, A + Yatarak Tedavi Teminatı'nı kişi başına oldukça düşük bir fark ödeyerek hem kendileri hem de aileleri için satın alabiliyor.

Doğa Sigorta'dan kasko alana sağlık kontrol paketi hediye

Doğa Sigorta kasko poliçesi yaptıran sigortalılara Kolan Hospital Group işbirliğiyle Kontrol Paketi hediye ediyor. Ayrıca, bu işbirliği kapsamında kasko yaptıranların eş ve çocuklarına da avantajlı fiyatlar sunuyor.

Sahip olduğu yaygın acente, servis ve hizmet ağıyla sektörde örnek gösterilen Doğa Sigorta sunduğu farklı ürünlerle sigortalıların yaşamlarını güvence altına alırken onları sürpriz hediyelerle mutlu etmeyi sürdürüyor. Sigortalılarından aldığı güçle en çok tercih edilen sigorta şirketleri arasında yer alan Doğa Sigorta, kasko poliçesi yaptıran sigortalılara Kolan Hospital Group işbirliğiyle Sağlık Kontrol Paketi hediye ediyor.



EŞ VE ÇOCUKLARA DA AVANTAJLI FİYATLAR

İstanbul, Balıkesir, Bilecik, Bursa, Çanakkale, Edirne, Kırklareli, Kocaeli, Sakarya, Tekirdağ ve Yalova illerinde ikamet eden otomobil sahibi gerçek kişi sigortalılar, kasko dahilinde farklı kategorilerde sunulan Sağlık Kontrol Paketlerinden birini tercih edebiliyor.

Üroloji, Genel Cerrahi, Kardiyoloji, Fizik Tedavi ve Göz Paketi olmak üzere beş farklı kategoride sunulan Sağlık Kontrol Paketlerinden kasko poliçesi sahibi faydalanabiliyor.

Doğa Sigorta, poliçe sahibinin eş ve çocukları için de avantajlı fiyatlar sunuyor.

Sosyal medya dijital dönüşümün en önemli parçalarından biri

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E Baturalp Pamukçu, dijital dönüşümün hayatlarımızı ve iş yapma şekillerimizi temelinden değiştirdiğini, 2018 yılı itibarıyla bu değişimi daha da çok hissedeceğimizi dile getirdi. Hem ülkemizde hem dünyada dijital dönüşüm sürecinin henüz başında olduğumuzu kaydeden Pamukçu, "Telematik ve giyilebilir teknoloji kullanımı, önümüzdeki 5 yıl içinde daha da artacak gibi görünüyor. Nesnelerin interneti ve giyilebilir teknolojilerin müşteri memnuniyeti ile müşteriye özel hizmet verebilmek, fiyatlandırma yapabilmek için büyük fırsatlar sağlayacağını düşünüyorum. Şirketlerin hem şirket içi analizlerinde hem de sektör analizlerinde büyük veri kullanımının daha da 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" dedi.

Dijital dönüşümle beraber sosyal medyanın şirketler için pazarlama bütçelerindeki küçük bir maliyet kalemi olmaktan çıkacağını, şirketlerin kurumsal itibarları ve pazarlama faaliyetleri için temel ihtiyaçları haline geleceğini belirten Pamukçu, sigorta şirketlerinin de özellikle 2018 yılında sosyal medyayı daha aktif kullanacaklarını kaydetti. Pamukçu, şunları söyledi: "Kişilerin sektörümüzle ilgili beklentilerini, sorunlarını, şirketimize ve genel olarak sigortacılığa bakışlarını daha iyi anlamak için sürekli dinliyor ve çözümler üretiyoruz. Ayrıca günümüzde oldukça yaygın olarak kullanılan sosyal medya, dünya çapında ciddi bir yönlendirici haline geldi. Akıllı telefonlar ve tabletlerle birlikte, söz konusu etkileşimler inanılmaz boyutlara ulaştı. Bu doğrultuda sosyal medyanın stratejik planlamaya dahil edilmesi ve sosyal



medyanın şirket kültür ve değerlerinin bir parçası olması gerektiğinin altını çizmek gerekiyor. Türk Nippon Sigorta olarak, 2018 yılı için sosyal medya kullanımıyla ilgili proje çalışmalarımız gelişerek devam edecektir. Bunun yanında, oto dışı sigorta alanında kişilere farklı ürünlerle dokunmak, hayatlarını kolaylaştırmak istiyoruz. Ürünlerimizin online tanıtımı ve satışı için sosyal medyayı etkin şekilde kullanıyor, ayrıca farklı sosyal medya kampanyaları ile sosyal medya kullanıcılarının nabzını tutuyoruz."

'İNTERNET SİGORTACILIĞI YAYGINLAŞACAK'

Ülkemizde yavaş yavaş başlayan internet sigortacılığının önümüzdeki yıllarda artan oranda kullanılacağını vurgulayan Pamukçu, tüketiciler açısından genel olarak e-ticaretle ilgili söylenebilecek tüm avantajların internet kanalıyla yapılan sigorta satışı için de geçerli olduğunun altını çizdi. Tüketicilerin sigorta teminatları konusunda bilinçli tercihler yapmasının bu noktada daha büyük bir önem arz ettiğini söyleyen Pamukçu, acentelerin, uzman personelleri ve tüketicinin beklentilerinin ne olduğunun bilinciyle sigortalının doğru tercih yapmalarını sağladığından bahsetti. İnternet sigortacılığında tüketicinin ilgili satış platformunda çok iyi yönlendirilmesi, bilgilendirilmesi ve kendisinin de bu bilgiler ışığında bilinçli tercihler yapmasının önem arz edeceğini ifade eden Pamukçu, günümüzde birçok acentenin internet sigortacılığıyla ilgili geleceğe yönelik planlamalar yaptığını ve sistemlerini bu doğrultuda kurguladığını aktardı.

ACENTELERE SİSTEM DESTEĞİ

"Bireysel satışa destek sağlayacak olan internet sigortacılığının hedef kitlesi, zaman sıkıntısı olan tüketiciler ile genç nesil olacaktır. Bu nedenle de uzaktan satışın önemini artırması, acentelerin üretim payını düşürmeyecek, teknolojik altyapısını hazır hale getiren acentelere avantaj sağlayacaktır. Şirket olarak teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, acenteleriyle büyüyen bir sigorta şirketi olarak acentelerimizin e-ticarette büyümesine yönelik sistemsel desteği sağlıyor, acentelerimizin yapmış olduğu üretimi etkileyecek faaliyetlerde bulunmuyoruz" diyen Pamukçu, acentelerinin yoğunlaştığı ürünlerde kendilerine web servisleriyle destek sağladıklarından bahsetti.

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 verdiğiniz kullanıcı dostu ara yüzler aracılığıyla hızlı ve kolay bir şekilde bu işlemleri yapmalarına destek sağlıyoruz. Ayrıca isteyen acentelerimize kendi projelerinde kullanabilmeleri için ürünlerimize ait poliçe web servislerini kullanmaları için gerekli web servisleri sağlıyoruz. Sağladığımız teknolojik desteklere acentelerimiz tarafından her zaman olumlu geri dönüşler oluyor."

Dijital dönüşümde sosyal medyanın büyük bir yer tuttuğunu ifade eden **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu,** "Bu doğrultuda sosyal medyanın stratejik planlamaya dahil edilmesi ve sosyal medyanın şirket kültür ve değerlerinin bir parçası olması gerek" dedi.

'TEKNOLOJİ SAYESİNDE VERİMLİLİK ARTIYOR'

Şirkete, iş ortaklarına ve müşterilerine yaptıkları yatırımların operasyonel verimliliği artırdığını dile getiren Pamukçu, yatırımlarının sağladığı diğer faydaları şöyle sıraladı: "Yatırımlarımızın, müşteri deneyimini iyileştirmek, müşteri ihtiyaçlarına anında ve hızlı cevap vermek, müşteri bağlılığı ve yeni müşteri kazanımı şeklinde birkaç başlıkta sayabileceğim avantajları sağladığını söyleyebilirim. Teknolojinin ihtiyaçları gidermek ve hayatı kolaylaştırmak için doğru şekilde kullanımı hem iç müşterilerin hem de sigortalıların memnuniyetini büyük oranda artırıyor." Yaptıkları yatırımların, poliçe sayısının artmasında da etkin bir rol oynadığından bahseden Pamukçu, dijital pazarlama ve sosyal medya kullanımının burada çok önemli olduğuna değindi. Beğeni ve takipçi sayılarının ötesinde, yaptıkları ve yapacakları kampanyalarla insanların farklı ihtiyaçlarına sigorta çözümleri üretip sunduklarını kaydeden Pamukçu, yaptıkları teknolojik yatırımların müşteri sadakatini sağladığını ifade etti.



Türk Nippon Sigorta'dan 2018'e merhaba!

Türk Nippon Sigorta ekibi yeni yılı karşılamak için 19 Aralık 2017 tarihinde bir araya geldi. Qubbe İstanbul'da gerçekleştirilen etkinliğe Türk Nippon Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shmuel Bassat, Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu başta olmak üzere tüm yönetim kadrosu ve personel katıldı. Akşam yemeğiyle başlayan ve DJ eşliğindeki eğlenceyle gece geç saatlere kadar süren yılbaşı kutlamasında Türk Nippon ekibi yılın yorgunluğunu atarak, 2018'e dinamik bir şekilde başladı.

Türkiye'ye yabancı yatırımcı ilgisi sürecek

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, altyapı ve enerji gibi yatırımların arttığı Türkiye'nin, küresel büyümenin önemli bir parçası olduğunu söyledi. Yapılan yeni yatırımlar ve 2023 hedefleri doğrultusundaki projelerin sigorta sektörü için önemine dikkat çeken Stahl, "Bu nedenlerle Türkiye'ye yabancı yatırımcı ilgisinin sürmesini bekleyebiliriz" dedi.

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, 2017 yılını değerlendirdi ve yeni yıla dair öngörülerini paylaştı. Türk sigorta sektörünün yabancı yatırımcı için cazibesini koruduğunu belirten Stahl, yapılan yeni yatırımların ve 2023 hedefleri doğrultusundaki projelerin sigorta sektörü için çok önemli olduğunun altını çizerek, "Bu nedenlerle Türkiye'ye yabancı yatırımcı ilgisinin sürmesini bekleyebiliriz. Türk sigorta pazarına baktığımızda dünya devi birçok sigorta şirketinin, aynı şekilde dünyanın en büyük sigorta brokerlerinin burada yatırımlarının olduğunu görüyoruz. Türkiye bulunduğu coğrafyanın merkezi olmaya aday" diye konuştu. Artan yatırımlara paralel olarak inşaat ve mühendislik sigortalarına talebin de artacağını vurgulayan Stahl sorularımızı yanıtladı.



Sizce sektör açısından 2017 yılı nasıl geçti?

Genel anlamda bakıldığında sigortacıların ana gündeminin trafik sigortası olduğunu söyleyebiliriz. Nisan itibarıyla tavan fiyat gelmesi ve ardından da havuz kurulması sektör gündemini oluşturan konulardı. 2017 yılında nakliyat, inşaat, mühendislik ve yangın sigortaları öne çıkan branşlar oldu. Öte yandan Türk sigorta sektöründe; artan saldırılarla birlikte siber riskler ve artan yatırımlarla yenilenebilir enerji riskleri için sigorta ihtiyaçları sıkça konuşuldu.
Büyüme oranlarını değerlendirirken, enflasyon etkisini göz ardı ettiğimizde, büyümenin hayat dışında beklenen seviyelerin altında kaldığını söyleyebiliriz. Yine de, döviz kurundaki dalgalanmalarla politik etkenlere rağmen sigorta sektörünün bu zor yılda başarılı bir sınav verdiğini düşünüyoruz.

Yeni yılda piyasa nasıl bir seyir izleyecek? Soft market bitti mi?

2018'in sigortacılık açısından kârlılık odaklı bir yıl olacağını düşünüyoruz. Ülke ekonomisinin 2017'de beklentilerin üstünde büyümesinin, yeni yılda beklentilerin daha yukarı taşınmasında etken olduğu gözleniyor. Sigorta sektörü açısından bakıldığında ise bu beklentilere paralel olarak %10 seviyelerinde çift haneli büyümeden bahsedebiliriz; bu doğrultuda hayat dışında prim üretiminin 45 milyar liraya yaklaşabileceğini öngörüyoruz.

'İNŞAAT VE MÜHENDİSLİK BRANŞLARINA İLGİ ARTACAK'

Sektörün son yıllarda gündemini meşgul eden oto branşlarının 2018 yılında da konuşulmaya devam edeceğini düşünüyoruz. İnşaat, mühendislik gibi branşlara ilginin daha da artmasını beklerken, sigorta şirketlerinin bu alanlarda ciddi rekabeti artırarak devam ettireceğini öngörüyoruz.
Her ne kadar 2017'de özellikle Amerika kıtasında gerçekleşen doğal afet hasarları uluslararası reasürans piyasalarını etkilediyse de, uluslararası piyasalarda kapasitelerin halen ihtiyacın üzerinde olduğu ve bu kapasite fazlasının özellikle Batı dünyasında mevduat faizlerinin düşüklüğünden kaynaklandığı görüşü hakim. Dolayısıyla, faizler artmadıkça soft market durumunun ortadan kalkması yılın ilk aylarında pek mümkün değil.

2017 yılında yaşanan büyük felaketler piyasayı nasıl etkiledi?

ABD'deki son 50 yılın en şiddetli kasırgaları, Kaliforniya eyaletinde yaşanan orman yangınları ve Meksika'daki iki büyük deprem dünyanın bu yıl konuştuğu en önemli doğal felaketler arasında yer aldı. Küresel piyasanın önemli oyuncularının görüşleri ve modelleme kuruluşlarının ortak bulguları, küresel reasürans piyasasının bu doğal felaketlerde 90 ila 125 milyar dolar arasında bir hasara maruz kaldığı yönünde. Ne yazık ki piyasa tarafından tahmin edilen bu hasar miktarı, birçok reasürör için sermaye sorunu yaratabilecek niteliktedir. Bununla birlikte, bölgede hizmet veren birçok sigorta ve reasürans şirketi tazminat taleplerine kısa sürede cevap vererek sigortacılığa olan güveni kanıtladı. Söz konusu hasar ödemelerinin prim fiyatlarında artış yaratabileceği birçok açıklamada yer aldı. Açıklamalara bakıldığında, söz konusu fiyat artış oranlarının doğal felaketlerin yoğun olarak yaşandığı yerlerde %20 ila 40 arasında olacağı belirtilse de bu durumun dünya sigortacılığının geneline yansımasının beklenmemesi gerektiğini düşünüyoruz.

'ÖNE ÇIKAN RİSKLER: SİBER VE DOĞAL AFETLER'

Türkiye piyasasındaki riskler hakkında ne düşünüyorsunuz?

Dünya sigortacılığında dikkat çeken ve son zamanlarda artan siber riskler ve doğal afet kaynaklı riskleri, Türkiye sigortacılığındaki öncelikli riskler arasına alabiliriz.

Türk pazarı yabancı yatırımcı için cazibesini koruyor mu?

Altyapı, enerji, konut, havalimanı olsun; Türkiye'de yatırımların arttığını görüyoruz. Bu nedenle Türkiye küresel büyümenin önemli bir parçası. Türkiye gelişmekte olan ülkeler arasında, büyüme potansiyeli açısından en iyi ülkelerden biri. Ayrıca, yapılan yeni yatırımlar ve 2023 hedefleri doğrultusundaki projeler de, sigorta sektörü için çok önemli. Bu nedenlerle Türkiye'ye yabancı yatırımcı ilgisinin sürmesini bekleyebiliriz. Türk sigorta pazarına baktığımızda dünya devi birçok sigorta şirketinin, aynı şekilde dünyanın en büyük sigorta brokerlerinin burada yatırımlarının olduğunu görüyoruz. Türkiye bulunduğu coğrafyanın merkezi olmaya aday. Bu durum da yatırımların süreceği beklentilerini destekliyor.

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SİGORTACILIKTA TEMİNATLARI DA DEĞİŞTİRECEK'

Temmuz 2017'de İstanbul'da yaşadığımız dolu ve sel olayları anlaşmaları nasıl etkileyecek?

Bilindiği üzere, küresel ısınmanın en önemli sonuçlarından biri olarak, dünya genelinde iklime bağlı doğal afetlerde önemli oranda artış yaşanıyor. 18, 21 ve 27 Temmuz tarihlerinde İstanbul'da yaşadığımız sel ve dolu felaketleri sonucunda oluşan hasarların sektöre maliyetinin 800 milyon lirayı bulduğu tahmin ediliyor. Bu tür olayların bundan sonra da sıkça gerçekleşmesi bekleniyor. Bu nedenle de sigortacılıkta teminatların değişmeye başlayacağını ve iklim değişikliği kaynaklı doğa olaylarına ilişkin risklerin poliçelerde daha dikkat edilir bir hal alabileceğini söyleyebiliriz. Bunun sonucu olarak da dolu ve sel gibi doğa olaylarının birçok branşta fiyatları ve anlaşmaları etkileyebileceğini ifade edebiliriz.

Koru Sigorta'dan bir ilk: Fatura Güvence Sigortası

Sigorta sektöründe son iki yılda bir başarı hikâyesi yazan Koru Sigorta, Aralık 2017'de kooperatiften anonim şirkete dönüşmesinin ardından yoluna çok daha güçlü bir şekilde devam ediyor. Yeni yılda yeni ürünleriyle fark yaratmayı hedefleyen Koru Sigorta'nın Genel Müdürü Soner Şahin, sektörde bir ilk olan Fatura Güvence Sigortası'na dair sorularımızı yanıtladı.

Fatura Güvence Sigortası ile ne gibi teminatlar sunuluyor?
Fatura Güvence Sigortası ile senet ve/veya açık hesap yoluyla taksitli satış yapan perakende sektöründeki işletmelerin sigortalanması hedefleniyor. Bayileri senetlerin ödenmemesi riskinden koruyan Fatura Güvence Sigortası, nihai tüketicinin fatura karşılığı senetle yaptığı alışverişin taksitlerinden birini veya tamamını ödememesi durumunda satıcı firmayı %100 koruyor.

'İŞLETMELERİN SATIŞ CİROLARINI ARTIRACAK BİR ÜRÜN'

Ürün sigortalıya ne gibi faydalar sağlıyor?
Burada sigortalının nihai tüketicilere satış yapan işletmeler olduğunu belirtmekte yarar var. Ürünün sigortalıya sağladığı bizce en önemli fayda; işletmelerin satış cirolarını ciddi oranda artırmalarına katkı sağlamasıdır. Bununla beraber işletmelerin gerçekleştirdiği bir nevi kredili satışlardaki alacaklarını güvence altına alarak, batık risklerini sıfırlıyor. Bir diğer faydası ise işletmelerin müşterileriyle tahsilat sürecinde yaşayabilecekleri olumsuz durumları önlemek olacaktır. Ayrıca çok önemli bir diğer faydası da tahsilat takip maliyetini çok büyük ölçüde ortadan kaldırması. Fatura Güvence Sigortası'nın temlik edilebilmesi işletmelere nakit akışlarındaki ihtiyaçlarını düşük maliyetlerle karşılama imkanı sunuyor.

Ürünün satış kanalını nasıl planladınız?
Bizim neredeyse tek satış kanalımız acentelerdir. Tam anlamıyla bir "acenteci şirket" olarak görebilirsiniz bizi. Ancak, ürünün finansal bir ürün olması, geleneksel elementer sigortacılık ürününden ayrışıyor olması, sigortacılık dışında da farklı bilgilere sahip ve finansal ürünlerin satışı konusunda deneyimli olmayı gerekli kılması nedeniyle, ürünü satmak isteyen acentelerimiz ciddi bir eğitimden geçecek ve yeterlilik sertifikası alıp "FGS Satış Yetkili Acente" yetkisi verildikten sonra satış yapabileceklerdir. Bu acentelerimiz hem ciro hem de yetkinliklerinin olgunlaşması sonunda "FGS Lider Acente" segmentine çıkabileceklerdir. Dolayısıyla segmentler arasındaki farkın ürün konusundaki profesyonelleşmeye bağlı olacağı şeklinde bir kanal planlamamız var. Bunu yanı sıra, ürünü tamamen ayrı bir iş kolu olarak görüyoruz ve başında da bir ürün yöneticisi bulunuyor. Ürün yöneticimiz, acente satış iletişiminde FGS Satış Yetkili Acentelerimize sahada destek olduğu gibi büyük müşterilerden gelen talepleri de değerlendirerek bir nevi doğrudan satış kanalı da oluşturuluyor.

'ACENTELERİMİZ İÇİN ÖNEMLİ BİR GELİR KAYNAĞI OLACAK'

En önemli hususlardan biri de şu: Acentelerimizin komisyon gelirlerinin ekonomik koşullar ve rekabet nedeniyle azalmak durumunda kaldığı bu dönemde FGS, acentelerimiz için ciddi bir gelir kaynağı olacaktır. Dolayısıyla bu fırsatı gören birçok acentemiz kendilerine ciddi bir ek gelir imkanı yaratmış oldular.

Ürününüzle ilgili suistimal endişesi var mı?
Elbette her branşta olduğu gibi burada da suistimalle karşılaşma riski var. Ancak, iki yıldır laboratuvar titizliğinde yürüttüğümüz çalışmalarımızda bu husus üzerinde de bir hayli durduk. Ürünün en önemli özelliklerinden biri skorlama becerimizdir. Skorlama şirketiniz yeterli ve tecrübeli değil ise bu tarz riskleri elimine etmeniz gerçekten çok güç. Bizim kardeş şirketimiz Skorveri bu konuda ülkedeki hemen hemen en büyük veri bankasına ve dolayısı ile tecrübeye sahip bir skorlama şirketidir. Bu sebeple de şimdiye kadar birkaç münferit olay dışında sistemde atlama olmamıştır.

'SENETLE ÖDEME YAYGINLAŞIYOR'

Kredi kartı kullanımının iyice yaygınlaştığı günümüzde neden bu sigortaya rağbet olsun?
Genel kanının aksine, bugün ülkede perakende sektöründeki satışların 1/3'ü taksitli ve senetli yapılmakta; kredi kartlarına getirilen sınırlamalarla birlikte aslında ülkemizde alışverişlerde tercih edilen ödeme biçimi, kredi kartının aksine geleneksel senet yöntemine kaymaktadır. Nitekim hükümet kanalında muhtelif zamanlarda yapılan açıklamalarda bankalara alternatif finansal enstrümanlarının muhakkak suretle ekonomiye kazandırılması hususu



birçok kez vurgulanmıştır. Bu da açıkça piyasada böyle bir ihtiyaç olduğunu ortaya koymaktadır.

Bu tip niş ürünler sigortacılığın gelişimine katkı sağlar mı?
Kesinlikle. Sigorta pazarı, özellikle hayat dışı pazar oldukça dar ve bir kısırdöngüde. Çoğunlukla fiyat rekabetiyle pazar kazanılmaya çalışılıyor. Sigortacılık maalesef niş ürünler konusunda kısıtlı bir alan. Piyasaya "yeni" diye çıkarılan birçok ürün aslında bir ihtiyaca yönelik değil. Bu sebeple yeni ürün mutlak surette piyasadaki bir ihtiyacı karşılamaya yönelik olmalıdır. Yoksa birtakım paket ürünlerdeki teminat içeriğini zenginleştirerek veya uluslararası piyasalarda sunulan küçük cep ürünlerini ana ürünlere ekleyerek piyasaya sürmek bence inovasyon değildir.

'İHTİYACA YÖNELİK BİR ÇÖZÜM'

Oysa, kamu otoritesi de sektörün önünü açma gayretiyle yakın zamanda bir dizi düzenlemeyi devreye soktu. Şirketi dönüştürme sürecinde yeni iş alanlarına ulaşmamız gerektiği ana fikri çerçevesinde, FGS ürünü piyasadaki ihtiyaçları anlayıp, bunların gelecekte nasıl şekilleneceği üzerine düşünülmüş ve buradan yola çıkılarak ulaşılmış bir fırsattır. Doğal olarak, piyasada sigorta çözümü arz edilmemiş ihtiyaca yönelik geliştirdiğimiz bu çözüm sigortacılığın gelişim yolunu göstermekte, adını koymaktadır.

Koru Sigorta'nın piyasaya sunduğu Fatura Güvence Sigortası ile taksitli satış yapan perakende sektöründeki işletmeler, nihai tüketicinin fatura karşılığı senetle yaptığı alışverişin taksitlerini ödememesi riskine karşı güvence altına alınıyor. **Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin**, bu ürünün acenteler için de önemli bir gelir kaynağı olacağını vurguluyor.

'HEDEF ÜRÜNÜN ÜRETİMİMİZDEKİ PAYINI ÜÇ YILDA %15'E ÇIKARMAK'

Koru Sigorta'nın bu ürün özelinde kısa ve uzun vadede üretim hedefleri nedir?
Yaklaşık iki yıldır ürünle ilgili çalışmalarımızı bir laboratuvar çalışması titizliğinde yürüttük. 2017 yılında üretimimizi çok daha fazla artırmamız kesinlikle mümkündü. Ancak biz, ürünün yaşam döngüsü ve bu döngüdeki olası sorunları öğrenmek adına kontrollü bir üretim yaptık. 2018 yılıyla birlikte önümüzdeki yıllarda şirketimizin en önemli değer ve farklılıklarından biri olarak gördüğümüz bu ürünün toplam üretimimiz içindeki payını üç yıl içinde %10-15 seviyesine yükseltmeyi bütçeledik.



Kişisel veriler korunuyor kişiye özel fiyat zorlaşıyor

1 Ocak 2018 itibarıyla yürürlüğe giren Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik'in kişiye özel fiyatlama yapmayı zorlaştıracağı düşünülüyor. Bu durumun sigortalıların menfaatine olmaması sebebiyle, ilerleyen zamanlarda bu konuda sektörel düzenlemelere gidilmesi bekleniyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik 1 Ocak 2018 itibarıyla yürürlüğe girdi. Yönetmelik uyarınca, kişisel verilerin işlenme şartlarının tamamının ortadan kalkması halinde, kişisel verilerin veri sorumlusu tarafından resen veya ilgili kişinin talebi üzerine silinmesi, yok edilmesi veya anonim hale getirilmesi gerekiyor. Yönetmelik, kişisel verilerin silinmesi, yok edilmesi ve anonim hale getirilmesiyle ilgili yapılan bütün işlemlerin kayıt altına alınması ve söz konusu kayıtların, diğer hukuki yükümlülükler hariç olmak üzere en az üç yıl süreyle saklanmasını da şart koşuyor. Veri sorumlusu, kişisel verilerin silinmesi, yok edilmesi, anonim hale getirilmesi işlemiyle ilgili uyguladığı yöntemleri ilgili prosedürlerinde açıklamakla yükümlü sayılıyor. Sigorta sektörünün bu yönetmelikten en çok etkilenecek sektörler arasında olduğu belirtiliyor. Daha önce bu konuyu gazetemizde detaylıca inceleyen Prof. Dr. Samim Ünan'a göre, kişisel verilerin korunması konusunda henüz yolun çok başındayız. Bizim yasal düzenlememizin Avrupa Birliği'nin eski kurallarından esinlenilerek yapıldığını, dolayısıyla en son kuralları değil, değişikliğe uğramış kuralları yürürlüğe koyduğumuzu ifade eden Ünan, bu sebeple cevapsız kalan birçok soru olduğunu belirtmişti.

'SAĞLIK BRANŞINDA SORUNLAR YAŞANABİLİR'

Özellikle sağlık branşında sorunlar yaşanabileceğine dikkat çekerek, sağlık verilerinin "özel nitelikli kişisel veri" sayıldığını ve daha geniş kapsamlı koruma altına alındığını aktaran Ünan, "Sağlık verilerinin işlenmesi ilgili kişinin iznine bağlıdır. Bu iznin 'bilgilenmiş' olarak ve serbest irade ile verilmiş bulunması gereklidir. Şu aşamada sigorta şirketlerinin ilgili veri sahibinin izin olmaksızın bu verilere ulaşması ve bunları işlemesi mümkün bulunmamaktadır. Bu hususta açık yasal düzenlemeye ihtiyaç vardır. Ilgililerin izin vermemesi durumunda sigorta şirketlerinin hareket alanları çok daralmaktadır. Birçok durumda hasar dosyasını sonuçlandırmak ve ödeme yapmak mümkün olmayabilecektir" diye uyarmıştı.

UYGULAMA REHBERLE NETLEŞTİ

Kişisel Verileri Koruma Kurumu, uygulamayı netleştirmek için kasım ayında Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Rehberi'ni yayınladı. Rehberde, 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na ve ilgili diğer mevzuat hükümlerine uygun olarak işlenmiş kişisel verilerin, işlenmesini gerektiren sebeplerin ortadan kalkması halinde silinmesi, yok edilmesi veya anonim hale getirilmesine ilişkin başlıca yöntemler açıklanıyor. Rehberde silme ve yok etme yöntemleri, kişisel verilerin işlendiği ve bulunduğu ortam dikkate alınarak ayrı ayrı açıklanıyor, anonim hale getirme yöntemleri ve anonimliğin bozulması ise uygulama örnekleri ile birlikte detaylı olarak veriliyor.

DÜZENLEME BEKLENTİSİ

Konu hakkında görüşünü aldığımız yöneticiler, yayınlanan rehberle birlikte değerlendirildiğinde Yönetmeliğin ilk etapta yeterli bir düzenleme olduğunu düşünüyor. Buna karşın, sektörel bazlı düzenlemeler yapılmaması bir sorun olarak görülüyor. Kişiye özel fiyatlama yapmanın zorlaşacağını belirten yöneticiler, bu durumun sigortalıların menfaatine olmaması sebebiyle ilerleyen zamanlarda sektörel düzenlemelere gidilmesini veya uygulamanın Kurul kararları, kılavuz ya da rehber gibi unsurlarla şekillendirilmesini bekliyor.

EY HUKUK / KS AVUKATLIK ORTAKLIĞI SORUMLU ORTAĞI AV. AHMET SAĞLI:

Uygulamada hâlâ eksiklikler var

EY Hukuk / KS Avukatlık Ortaklığı Sorumlu Ortağı Av. Ahmet Sağlı, 6998 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun (Kanun) 7 Ekim 2016'da yürürlüğe girdiğini hatırlattı. Kanun çerçevesinde Kişisel Verilerin Korunması Kurulu'nun (Kurul) teşkil olduğunu söyleyen Sağlı, Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi ve Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik'in (Yönetmelik) de 1 Ocak 2018 itibarıyla yürürlüğe girdiğini kaydetti.

Sağlı, şu şekilde devam etti: "Kanun öncesinde kişi hak ve özgürlükleri ile özel hayatın gizliliğiyle ilgili bazı kanun ve düzenlemelerde genel hükümler mevcuttu, ancak Türkiye'de kişisel verilerin ve hakların korunmasına yönelik özel bir kanun mevcut değildi. Bu manada Kanun ve ilgili yönetmelikler Türkiye'ye kişisel hak ve verilerin korunması anlamında yeni bir anlayış getirmiştir."

Kanun ve ikincil mevzuat yürürlüğe girmiş olsa da uygulamaya yönelik hâlâ eksiklikler olduğuna dikkat çeken Sağlı, "Yönetmelik'te özellikle silme, yok etme ve anonim hale getirme ibareleri detaylı şekilde tanımlanmamaktadır, ancak Kurul, Yönetmeliğin yayınlanmasının akabinde resmi web sayfasında kişisel verilerin silinmesi, yok edilmesi ve anonim hale getirilmesi rehberini yayınlamış ve rehberde açıklamalar yapmıştır. Bununla birlikte, kişisel verilerin sadece canlı sistemlerden mi yoksa yedeklerden de mi silinmesi gerektiği, işleme sürelerinin kanunlarda belirtilmediği durumlarda silme, yok etme ve anonim hale getirilmesi sürelerinin ne olacağı gibi konular muğlaktır" dedi.



Yönetmelik tarafından veri sorumlularına getirilen bir başka yükümlülüğün de kişisel veri imha ve saklama politikasının hazırlanması olduğunu belirten Sağlı, "Yönetmelik'te imha ve saklama politikası hazırlama yükümlülüğü sadece veri sorumluları siciline kayıt yükümlülüğü bulunan veri sorumluları için getirilmiştir. Bu yönetmelik Kurul'a bazı veri sorumluları için sicile kayıttan istisna getirme yetkisi vermektedir. Kurul tarafından istisna kapsamına girecek veri sorumlularının ayrıca açıklanacağı belirtmiştir. Dolayısıyla, halihazırda hangi veri sorumlularının istisna kapsamına girebileceği ve kişisel veri imha ve saklama politikasını hazırlamaktan muaf olabileceği belli değildir, bu hususun da bir an önce açıklığa kavuşturulması önemlidir. Eksikliklerin yeni yönetmeliklerden ziyade Kurul tarafından alınacak kararlar ve yayınlanacak rehber ve kılavuzlarla giderilmesi beklenmektedir" dedi.

'İŞ YAPIŞ ŞEKİLLERİ DEĞİŞECEK'

Kanun ve ilgili yönetmeliklerin kişisel veri sahibi sigortalılar ve sigorta şirketleri açısından bazı yeni hak ve yükümlülükler getirdiğine değinen Sağlı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Şirketler artık sigortalıların kişisel verilerini, sözleşme, kanun, fiili imkansızlık, meşru menfaat nedeniyle işlenmesi gibi istisnalar hariç sigortalının açık rızası olmadan başka amaçlarla işleyemeyecek ve başkalarıyla paylaşamayacaktır. Ayrıca, veri sorumlusu pozisyonundaki sigorta şirketleri işleme amacı sona eren kişisel verileri Yönetmeliğe uygun olarak imha etmek zorunda kalacaktır. Bu hak ve yükümlülükler sigorta sektöründe iş yapış şekillerini değiştirebilir."

Kanun ve yönetmeliklerin yürürlüğe girmesiyle beraber kişiye özel fiyatlama yapabilmek için sigortalı kişisel verilerinin veri sorumlusu sigorta şirketleri tarafından işlenmesinin, amaç ve istisna dışı işleme olarak değerlendirilebileceğini ve bu durumda sigortalılardan açık rıza alınamaması halinde sektörde özel fiyatlama uygulaması hususunda sorun yaşanabileceğini dile getiren Sağlı, dolayısıyla bu konuda özellikle sigortalının menfaatinin olacağı da dikkate alınarak Kurul tarafından sektörel bir düzenleme yapma ihtiyacı doğabileceğini belirtti.

'ARTAN OPERASYONEL YÜK MALİYETLERE YANSIYABİLİR'

Yönetmelikle birlikte sigorta şirketlerine ciddi operasyonel yük gelebileceğinden bahseden Ahmet Sağlı, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Yönetmelik tarafından veri sorumlularına getirilen periyodik silme, yok etme ve anonimleştirme yükümlülükleri sigorta şirketlerinin altyapılarında ve sistemlerinde gerekli uyarlamaları yapmalarına ve hatta bazı yazılım ihtiyaçları doğmasına neden olabilecektir. Bu durum şirketlere hem operasyonel hem de mali açılardan bazı yükler getirebilecek olup, söz konusu yüklerin maliyetlere yansıması mümkündür."

KORU SİGORTA İÇ KONTROL MÜDÜRÜ AYŞE ÇANKAYA:

Yönetmelik Türkiye'de veri bilincini geliştirecek

Koru Sigorta İç Kontrol Müdürü Ayşe Çankaya, "Açık rıza olmadan kişisel verilerin işlenmesi ve aktarılması mümkün olmadığından; başta sağlık sigortaları olmak üzere bu tip özel nitelikli kişisel verilerin işlendiği ferdi kaza, trafik ve sorumluluk sigortaları bu uygulamadan etkilenecek branşlar olarak gözükmektedir. Belirtilen branşlarda risk değerlendirmesi ve tazminat sonuçlandırılmasında bu verilerden yararlanıldığı için iş süreçlerinin de bu doğrultuda değiştirilmesi gerekecektir" dedi.



Her ne kadar, açık rıza ferdi poliçeleri benzeri poliçelerde sigortalı adayının başvurusuna istinaden teklif aşamasında alınacak olsa da; grup poliçelerinde açık rıza alınmasının pratikte pek mümkün görünmediğini kaydeden Çankaya, "Grup poliçelerine yönelik kişinin açık rızası ile ilgili yönetmelikte ayrıca bir açıklama bulunmamaktadır. Trafik sigortası ve tıbbi sorumluluk sigortalarında, poliçe tanzimi sırasında onay alınan ve verisi işlenen bireylerle, hasar sonrası üçüncü şahıs sıfatı ile tazminat ödemesi yapılacak, kişisel verisi alınan/işlenen bireyler farklıdır. Bu branşlarda tazminat talepleri değerlendirilirken tedavi/müdahale sırasında yapılan işlemler ve detaylarına dolayısı ile özel kişisel verilerine ulaşarak işlem yapılabilmektedir. Ölümlü kazalar ve sonrası varislere tazminat ödemesi yapılabilmesi için de tazminata konu sağlık verilerine ulaşırken açık rızanın nasıl alınacağı konusu belirsiz kalmaktadır" diye konuştu.

Yönetmelikte sigorta sektörü özelinde bazı muğlak alanlar olduğuna değinen Çankaya, şunları söyledi: "Sektör bazlı bir ayrıştırmanın henüz yapılmamış olması, kanunda ortaya çıkan en önemli ayrıntıdır. Uygulamanın sektör özelinde yeni yönetmeliklerle netleştirilmesi yönünde beklentiler mevcuttur."

'PRİMLER ADİL OLMAYAN ŞEKİLDE YÜKSELEBİLİR'

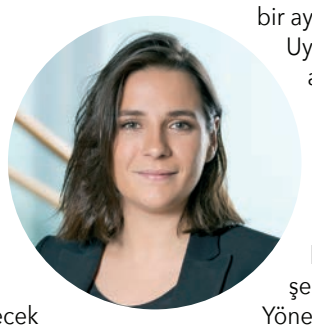
Çankaya "Sigorta şirketlerinin sigortalılara adil prim sunabilmesi için detay verilere ulaşarak doğru analiz yapması gerekmektedir. Sigortacılıkta kişinin önceki yıllardaki sigortalılık geçmişi ile bazı kişisel verileri harmanlanarak, belli kurallar çerçevesinde kişiye özel indirim/hizmetler sağlanabilmektedir. Eğer sigorta şirketlerince bu detayda doğru değerlendirme yapılamazsa ya da veri eksikliği nedeniyle haksız tazminat ödemeleri yapılırsa; bu durum primlerin adil olmayan şekilde yükselmesine ve kârlı müşterinin zararlı müşteriyi finanse etmesine sebep olabilecektir" şeklinde konuştu.

Çankaya, sözlerini şöyle noktaladı: "Kanun'un getirdiği düzenleyici önlemlerin, şirketlere kısa dönemde maliyet ve süreç yavaşlığı getireceği açıktır. Fakat uzun vadede şirketlerde ve Türkiye'de veri bilincinin, veri gizliliğinin gelişmesine katkıda bulunacaktır."

KPMG TÜRKİYE KIDEMLİ HUKUK DANIŞMANI SEÇİL KISAKÜREK:

Gelecekte sektörel düzenlemelere gidilebilir

KPMG Türkiye Kıdemli Hukuk Danışmanı Seçil Kısakürek, 1 Ocak 2018 itibarıyla yürürlüğe giren Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik'i (Yönetmelik) değerlendirdi. "Yönetmelik, Kişisel Verileri Koruma Kurumu tarafından yayımlanan Kişisel Verilerin Silinmesi Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Rehberi ile beraber değerlendirildiğinde ilk etapta yeterli bir düzenleme olarak ön plana çıkmaktadır" diyen Kısakürek şöyle devam etti: "Kurum nezdinde çalışmalarını yürüten Kişisel Verileri Koruma Kurulu'nun (Kurul) Rehber gibi yayınladığı dokümanlar ve Yönetmelik'in 7. maddesinin 2. fıkrasına dayanarak alacağı kararlar ile belirsizliklere ve uygulamada ortaya çıkabilecek aksaklıklara açıklık getirmesi beklenmektedir."



'SEKTÖREL BAZLI REHBERLER YAYINLANMALI'

Kısakürek, kişisel verilerin silinmesi, yok edilmesi veya imha edilmesine ilişkin periyodik imha süresi her ne kadar Yönetmelik kapsamında öngörülse de uygulamada yeknesaklığı sağlamak bakımından sektörel bazlı uygulama rehberlerinin yayınlanmasını beklediklerini de sözlerine ekledi. Yönetmelik ile sigortalılara, sigorta şirketleri ile paylaştıkları kişisel verilerinin, sunulan hizmetin sona ermesi ve yasal saklama sürelerinin sona ermesi durumunda; bir diğer deyişle kişisel verilerinin işlenmesini gerektiren sebeplerin ortadan kalkması halinde, Kişisel Verileri Koruma Kanunu'nun (KVK Kanunu) 13. maddesi uyarınca silinmesini, yok edilmesini veya anonim hale getirilmesini talep etme hakkı tanındığını ifade eden Kısakürek, sözlerine şu şekilde devam etti: "Ancak ne KVK Kanunu'nda ne de buna dayanarak çıkartılan ikincil düzenlemelerde sektörel bazlı bir ayrıma gidilmemiştir. Uygulamada oluşabilecek aksaklıkların önüne geçmek amacıyla ilerleyen zamanlarda sektörel düzenlemelere gidilebilecek veya uygulama Kurul kararları, kılavuz, rehber vb. ile şekillenebilecektir."

Yönetmelikle kişisel verilerin silinmesi, yok edilmesi veya anonim hale getirilmesine ilişkin ayrıntılı hükümler getirildiğini hatırlatan Kısakürek, "Ancak, açık rıza alınması gereken haller ve bunlara getirilen istisnalar KVK Kanunu ile düzenlenmektedir. Bu kapsamda verilerin istisnai hal teşkil etmemesi ve kişilerin verilerinin işlenmesine rıza göstermemesi halinde riziko tespiti gereken şekilde yapılamayacak; düşük riziko sebebiyle farklı prim uygulamasına gidilmesi ve kişiye özel fiyatlama yapılması zorlaşacaktır. Bu bağlamda, Kurum tarafından sektörel bazlı düzenlemelere gidilmesi, yaşanabilecek sorunlara çözüm getirebilecektir" dedi.

Dünyanın ilk Cyborg sanatçısı geliyor

SAS, 13 Şubat'ta gerçekleştireceği Analytics Day etkinliği kapsamında, analitiğin ortaya çıkardığı analitik ekonomisi, yapay zekâ, makine öğrenimi, veri gizliliği, veri yönetişimi stratejisi, yapay zekânın müşteri deneyimini nasıl geliştirdiği ve analitik aracılığıyla inovasyonun nasıl mümkün olduğu gibi konuları, Türkiye'den ve dünyadan önemli isimlerle birlikte ele alacak.
Dünyanın ilk Cyborg Sanatçısı Neil Harbisson, Türkiye İş Bankası Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Aran, Yapı ve Kredi Bankası CIO'su Cengiz Arslan, Akbank CAO'su Dr. Attila Bayrak, Turkcell Müşteri Deneyimi ve Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Serkan Öztürk, Boyner Bilgi Teknolojileri ve Operasyondan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Şevket Süreyya Çelikkanat, Kişisel Verileri Koruma Kurumu Başkanı Prof. Dr. Faruk Bilir, Teknoloji ve Trend Editörü Serdar Kuzuloğlu ve daha birçok önemli isim, verinin hayatımıza olan etkilerini SAS Analytics Day'de konuklarla paylaşacaklar.


Renkleri göremeyen ama duyan Neil Harbisson SAS'ın etkinliği kapsamında İstanbul'a geliyor.

DÜNYANIN İLK CYBORG SANATÇISI

SAS Analytics Day'in konuşmacıları arasında yer alan önemli isimlerden biri de, dünyanın ilk cyborg sanatçısı unvanına sahip olan Neil Harbisson. Akromatopsi diye adlandırılan nadir görülür bir hastalık ile dünyaya gelen sanatçı, hastalığı sebebiyle hiç renkleri göremiyordu. Kendisi şu anda kimsede olmayan bir yeteneğe sahip: Renkleri duyabiliyor! Elektronik bir göz renk frekanslarını toplayarak, bunları Harbisson'ın başının arkasındaki bir çipe gönderiyor. Böylece Harbisson, kırmızıyı, sarıyı, pembeyi, moru göremese de frekansını duyarak renkleri ayırt edebiliyor. Harbisson konuşmasında, kendi biyolojik evrimimize aktif bir şekilde katılmamızın artık bir teori değil bir seçenek olduğunu; aynı zamanda kendimizi teknolojiyle birleştirerek, bedenimizin ve algılayıcımızın tasarımcısı olabilmemizin ve hayatta kalma olasılıklarımızı artırabilmemizin ayrıntılarını paylaşacak.

Vakıf Emeklilik'ten Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Vakıf Emeklilik, Güneş Sigorta işbirliği ile sağlık sigortası alanına girerek, Vakıf Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satışına başladı. Vakıf Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile SGK anlaşmalı hastanelerde yüksek kalitedeki sağlık hizmetlerinden poliçe özel şartları çerçevesinde fark ücreti ödemeden faydalanılıyor. Özel anlaşma yapılan tüm sağlık kurumlarında yılda 10 vaka ile geçerli olup %100 ödemeli olan Vakıf Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ayakta tedavi teminatında bulunan 10 defa doktor muayenesine bağlı olarak uygulanacak tetkikler (tahlil, röntgen, ileri tanı yöntemleri, fizik tedavi) yine aynı muayene limiti içinde karşılanıyor. Vakıf Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na sahip olan sigortalılar ayrıca diş röntgeni, diş taşı temizliği ve diş hekimi muayenesini işlemlerini içeren Diş Paketi hizmetinden belirlenen özel anlaşmalı kurumlarda yılda bir kez ücretsiz yararlanabiliyor. Poliçede aynı aileden iki veya daha fazla sigortalı olması durumunda ayrıca %10 aile indirimi uygulanıyor. Üç yıl gibi kısa bir sürede yenileme garantisi sunan Vakıf Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda ayrıca ücretsiz kara ambulansı hizmeti ve vergi avantajı da bulunuyor. Vakıf Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürününde sigorta ettiren 18 yaşından büyük olmak kaydıyla, tek başına 0-5 yaş arası çocuklar yatarak tedaviyi, 6-17 yaş çocuklar ise yatarak ve ayakta paketi alabiliyor. SGK tarafından kapsama alınan, TC sınırları dahilinde ikamet eden veya edecek olan, doğum tarihinden itibaren 15 günü tamamlamış bebekler ve 60 yaşından gün almamış kişiler Vakıf Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndan yararlanabiliyor.



Mahmut Güngör Bereket Sigorta Genel Müdürü

Mahmut Güngör, Ekim 2015'ten itibaren genel müdür yardımcılığı görevini sürdürdüğü Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği'nin şirketleri olan Bereket Emeklilik ve Bereket Sigorta'nın Genel Müdürlüğü'ne atandı.



1972 yılı Ankara doğumlu olan Güngör, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler mezunu. Güngör, yüksek lisansını 2006'da Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü'nde tamamladı. Ziraat Finansal Kiralama'da Müdür ve Genel Müdür Yardımcısı, Vakıf Finansal Kiralama'da Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alan Güngör, evli ve iki çocuk babası.

Talanx. Liberty Türkiye'yi satın aldı

HDI Sigorta'yı da bünyesinde barındıran Talanx Grubu, ABD merkezli Liberty Mutual Group'un iştiraki olan Liberty Sigorta'nın hisselerinin %99.4'ünü satın almak üzere anlaşma imzaladı. Satın alma, Talanx Grubu'nun hedef pazarlarından biri olan Türkiye'deki varlığını güçlendirmesini sağlıyor. T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nden gerekli onayların alınmasını müteakip satın alma süreci tamamlanacak. Söz konusu onayların 2018'in ilk yarısında alınması bekleniyor.
Talanx International Yönetim Kurulu Başkanı ve Talanx AG Yönetim Kurulu Üyesi olan Torsten Leue, "Liberty Sigorta'nın Türkiye'deki stratejimizle uyumlu, dengeli bir portföy yapısı ve 760 aracıdan oluşan bir dağıtım ağı var" dedi. Bu satın alma işlemi ile Talanx, hedef pazarlarındaki en büyük 5 oyuncudan biri olma stratejik hedefine bir adım daha yaklaşmış oldu. 2016 yılında, Liberty Sigorta 700.000'den fazla poliçe sahibinden oluşan bir portföy ile 56 milyon euro brüt prim üretimi gerçekleştirdi. Talanx ailesine dahil olan HDI Sigorta ise, 2006 yılından bu yana Türkiye'de hayat dışı sigortacılık sektöründe faaliyet gösteriyor.



Sigorta muhasebesinde YENİ STANDART

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu çok uzun bir hazırlık sürecinin ardından yeni sigorta muhasebe standardı olan UFRS 17'yi yayınladı. Bu standartlar 2021'de devreye girecek.

Mevcut standarda kıyasla birçok konuda farklı özellikler barındırmakta olan UFRS 17, sigorta sözleşmelerinin değerlenmesi ve muhasebeleştirilmesi anlamında devrim niteliğinde bazı gereklilikler getiriyor. EY Türkiye Kıdemli Müdür Utku Meşhur, konu hakkında şu değerlendirmelerde bulundu: "Mevcut sigorta muhasebe standardı kapsamında, global düzeyde faaliyet gösteren bir sigorta şirketinin farklı ülkelerdeki iştirakler veya aynı ülkede faaliyet gösteren farklı sigorta şirketlerinin birbirinden çok farklı muhasebe uygulamalarını takip ettikleri görülüyor. Bu durum farklı şirketlerin finansal performansının doğru bir şekilde kıyaslanmasını zorlaştırıyor. Bu gibi durumları ortadan kaldırmak amacı ile tüm sigorta sözleşmelerini kapsayacak tek bir uygulama seti oluşturulması çok önemli. Bir diğer unsur ise sigorta şirketlerinin finansal tablolarının farklı endüstrilerden şirketlerin finansal tabloları ile kıyaslanması noktasında ortaya çıkan uygulama farklılıkları. UFRS 17 ile sigorta şirketlerinin tüm diğer endüstriler ile paralel raporlama uygulamaları takip etmesi hedefleniyor. Standardın ortaya çıkmasındaki bir diğer gereklilik ise daha şeffaf finansal tablolar yaratmak. Yeni standardın getireceği dipnot ve raporlama gereklilikleri ile sigorta şirketlerinin performansı, finansal tablo okuyucuları ve düzenleyici kurumlar tarafından çok daha şeffaf hale gelecek.

1 OCAK 2021'DE BAŞLAYACAK

Standardın uygulanma tarihi 1 Ocak 2021 olarak belirtiliyor. Burada dikkat edilmesi gereken husus geriye dönük raporlama gereklilikleri. Standart sigorta şirketlerinin 2020 yılı başına kadar geriye dönük olarak tüm finansal tablolarını UFRS 17 uyumlu olarak hazırlamalarını gerekiyor. Yani sigorta şirketlerinin UFRS 17 uyum için önlerindeki son tarih 1 Ocak 2020'dir. Bu denli büyük bir değişim karşısında zamanın ne kadar dar ve gerekli eforun ne kadar büyük olduğu unutulmamalı. UFRS 17 ile sigorta şirketlerinin hayatında en büyük değişikliğe neden olacak bir kaç hususa değinmek gerekir. Bunlardan ilki Ölçüm Modelleridir. UFRS 17, her sigorta sözleşmesinin belli koşullara göre değerlendirilip ne şekilde ölçümleneceğine dair modeller sunuyor. Sigorta sözleşmelerinin nihai yükümlülükleri ve var ise tahmini kâr tutarının nasıl hesaplanacağı söz konusu üç ölçüm modelinden biri ile belirlenecek. UFRS 17'nin temel ölçüm modeli "Genel Yöntem ya da Yapı Taşı Yaklaşımı (Building Block Approach) olacak. Diğer 2 ölçüm modeli farklı koşullara göre bu modelin belli özelliklerinin basitleştirilmesi veya değiştirilmesinden elde edilmiştir. Genel model, sigorta sözleşmelerinin gelecekteki tahmini nakit akışlarının bugünki değerinin toplamı olarak ölçümleneceğini söylüyor. Yani her sözleşme başlangıcında, gelecekte ödenmesi beklenen primler, tahmini tazminatlar ve poliçeye dağıtılabilir tüm giderlerin paranın zaman değerini hesaba katarak bugüne çekilmesi ile elde edilecek tutarlar sözleşmenin nihai yükümlülüklerinin ve tahmini kâr tutarının hesaplanmasında kullanılacak. Sözleşmenin başlangıcında hesaplanacak olan tahmini kâr tutarı, tahmini yükümlülükler ile birlikte bilançoya kaydedilecek. Tahmini zarar oluşması durumunda ise bu tutar hemen gelir tablosuna yansıtılacak. Yani yeni standart ile birlikte kârın sözleşme vadesine yayılmasına olanak tanınır iken zararın hemen kayıt altına alınacağı asimetrik bir muhasebe uygulaması getiriliyor. Hesaplanan bu tahmini kâr tutarı "Sözleşmeye Dayalı Hizmet Marjı (Contractual Service Margin)" adı ile muhasebeleştirilecek. Ara dönemlerde dönemlerde ise başlangıçta hesaplanan tahmini kâr tutarı teminat tutarı ve poliçe vadesi hesaba katılarak amorte edilecek ve gelecek nakit akışlarına dair beklentilerdeki değişime göre güncellenecek.

"RİSK MARJI" GELİYOR

Gelecekteki tahmini nakit akışlarına bugünden farklı olarak "Risk Marjı" kavramı eklenecek. Risk marjı sigorta şirketlerinin tahmini nakit akışlarının zamanlaması ve tutarındaki dalgalanmalar ile finansal olmayan riskler için tutmaları gereken ilave bir karşılık olarak giderleştirilecek. Risk Marjı Solvency II kapsamında halihazırda hesaplanmakta olup benzer yöntemler ile hesaplanabilecek. Buradaki bir diğer önemli husus nakit akışlarının bugüne çekilmesinde kullanılacak olan iskonto oranının belirlenmesi olacak. Nakit akışlarının iskonto edilmesinde her vadeye ve nakit akışlarının karakterine uygun iskonto oranları kullanılması gerekecek. Kullanılacak iskonto oranlarının belirlenmesi ile ilgili bir diğer önemli husus da bu oranların değişen piyasa koşulları ile uyumlu olması olacak. Yani farklı raporlama dönemlerinde değişen piyasa koşullarına göre kullanılan iskonto eğrisinin güncellenmkesi gerecek. Bu nedenle finansal tablolarda oluşacak ilave dalgalanmaların yönetilebilmesi için standart bazı çözüm yöntemleri sunuyor.
Genel yöntem dışındaki bir diğer model ise "Prim Dağılımı Yaklşaşımı (Premium Allocation Approach)" olacak. Bu yöntem vadesi 1 sene veya daha kısa olan sözleşmeler ile Genel Yöntem sonucu ile belirgin sapmaların olmayacağı öngörülen diğer sözleşmeler için uygulanabilecek. Türk sigorta sektöründe uzun süreli sözleşmeler sunulan mühendislik ve inşaat gibi belli branşlar dışında tüm elementer branşlarda bu modelin kullanılacağı öngörülüyor.
Ölçüm modellerinin sonuncusu ise "Değişken Ücret Yaklaşımı (Variable Fee Approach)" olacak. Bu model sigorta sözlşemesinden kaynaklı nakit akışlarının bükük bir kısmının bir varlık yatırımında elde edilen getire bağlı olduğu ve bu getirinin büyük bir kısmının sigortalı ile paylaşıldığı direkt paylaşımlı sözleşmeler için geçerli olacak. Türk sigorta sektöründe, birikimli hayat poliçeleri bu model ile değerlenecek. Bu modelin genel model ile farklılaştığı nokta hesaplanacak olan Sözleşmeye Dayalı Hizmet Marjı tutarının varlık getirisinden ne şekilde etkileneceğidir.

SÖZLEŞMELER GRUPLANACAK

Yeni standardın getireceği bir diğer çok önemli değişiklik gruplama düzeyi. Standart her şirketin sahip olduğu sözleşmeleri benzer risklere sahip ve beraber yönettiği portföylere ayırması gerektiğini belirtir. Buna ek olarak her bir portföy içinde başlangıç tarihleri arasında bir yıldan fazla olan sözleşmeler bulunmaması gerektiğini belirtir. Yani bu porföylerin de yazım tarihine bağlı olarak daha ufak gruplara, standardın tanımı ile "Kohort"lara ayrılması gerecek. Burada amaç zarar eden farklı yazım yıllarındaki poliçelerin söz konusu zararının kâr eden dönemlere ait poliçeler ile telafi edilmesini önlemek. Standart son olarak sözleşmelerin tahmini kârlılıklarına göre son bir katmana daha ayrılmasını istiyor. Daha önceden bahsettiğimiz üzere, başlangıçta zarar edeceği beklenen sözleşmeler bir gruba, zarar etme olasılığı çok düşük olan kârlı sözleşmeler bir gruba ve kalan sözleşmeler de ayrı bir gruba olmak üzere 3 kategori oluşturulması gerekiyor. Yeni standart ile birlikte sigorta şirketlerinin hemen hemen tüm fonksiyonları çok ciddi bir şekilde etkilenecek. EY olarak bizim sigorta şirketlerine önerimiz tüm bu etkilerin belirlenmesi için gerekli analiz çalışmalarını bir an önce tamamlamaları ve detaylı bir yol haritası ile standarda uyum sürecini planlamalarıdır. Böyle bir değişiklik zorunluluk olarak değil aynı zamanda da bir fırsat olarak görülmelidir."



SEKTÖR 'SERBEST TARİFE' DİYOR

Trafikte tek çare prim artışı değil

Sektörde %5'lik ek prim artışının olumlu etkileri olacağı düşünülse de, trafik sigortasındaki sorunun sadece primleri artırarak çözülmeyeceği ifade ediliyor. Kalıcı bir çözüm için kaza frekansının düşürülmesi ve maliyetlerin azaltılması gerektiği savunulurken, serbest tarife beklentisi devam ediyor.

Sigorta sektörü üç yıldır trafikle yatıp trafikle kalkıyor. Bu branştan edilen zararın önlenmesi için yapılan zamlarla başlayan süreçte tansiyon bir türlü düşmedi. En son Hazine Müsteşarlığı, trafik sigortasında tek seferlik bir zam uygulamasına gitti. Buna göre, zorunlu trafik sigortasında her bir araç grubu ve basamak bazında hesaplanan azami primler, 1 Ocak'tan itibaren geçerli olmak üzere, Aralık 2017 azami primlerine %5 eklenerek hesaplanmaya başladı.

Aralık 2017'de ortalama trafik primi 529 liraydı. %5'lik ek zam ve %1.5'lik aylık ilave ile birlikte, ortalama prim yeni yıla 853 lira olarak başladı. 24 Ocak itibarıyla ise, ortalama trafik primi 591 liraya indi. Ay sonundaysa ortalama primin 570 milyon lira civarına düşmesi bekleniyor.

TRAFİKTE NELER OLMUŞTU?

Zorunlu trafik sigortasında 2012 yılının sonunda yaklaşık 1.3 milyar lira zarar eden sigorta şirketleri, bu zararı telafi etmek için primleri artırmaya başladı. En çok zarara yol açan araçların ticari araçlar olması sebebiyle, bu prim artışı ticari araçlara daha çok yansıdı. Yüksek riskli ticari araçlara poliçe yapmaktan kaçınmak için çok yüksek fiyatlar verilmesi kamuoyunun gündemine oturdu.

Bunun üzerine Kasım 2015'te, Hazine Müsteşarlığı zorunlu trafik sigortasında ticari araçlar için tavan fiyat uygulaması getirdi. Poliçe kesmekten kaçınan şirketlere ağır yaptırımlar uygulanacağı konusunda da sektörü uyardı. 2015 yıl sonunda trafik branşında edilen teknik zarar yaklaşık 2.4 milyar dolara çıkınca, sigorta şirketleri çareyi diğer araçların primlerini de yükseltmekte buldu. Ancak yükselen primler toplumun farklı kesimleri tarafından tepkiyle karşılandı. Her ne kadar artan primler teknik sonuçları olumluya döndürdüyse de, Hazine Müsteşarlığı primlerin çok yüksek olması gerekçesiyle Nisan 2017'de trafik sigortasında serbest tarifeyi sonlandırdı ve tüm araçlar için tavan fiyat uygulaması getirdi. Aynı zamanda, acentelere de taban komisyon uygulaması başladı.

11 YIL SONRA GELEN KÂR

Zararla geçen 11 yılın ardından, prim artışının da etkisiyle 2016 sonunda 19 milyon lira teknik kâra geçilen branşta, Eylül 2017 sonunda yeniden zarara dönüldü ve 240 milyon lira teknik zarar kaydedildi.

Sektör tarafından tepkiyle karşılanan tavan fiyat uygulamasının ardından Hazine trafik branşında bir düzenlemeye daha gitti ve temmuz ayında yayınlanan yönetmelikle "Riskli Sigortalılar Havuzu" uygulamaya alındı. Trafik sigortası poliçelerine ilişkin prim ve hasarın sigorta şirketleri arasında paylaştırılmasını sağlayan havuz sayesinde 1, 2 ve 3'üncü basamaktaki hususi araç ve kamyonetler ve bunların dışında kalan tüm araçlar havuza devredilebilir hale geldi.

Yaşanan tüm bu gelişmelerin ardından sektör trafik sigortasında zararın oldukça yükseleceğini ifade etti. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, sektörün trafik sigortasından kâr etmeyi beklemediğini, ancak zararın makul bir seviyede tutulması gerektiğini savundu ve hesaplamalarına göre 2017 sonunda zorunlu trafik sigortasındaki zararın 2.3 milyar liraya ulaşacağını kaydetti. Hazine'nin bu branşta yaptığı iyileştirmeler üzerine açıklama yapan TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu ise, "Acente komisyonlarının %10'dan %8'e düşürülmesi ve Hazine Müsteşarlığı'nın trafik sigortasındaki aylık %1 oranındaki zammı %1.5'e çıkarması avantaj sağladı. Ancak bu iyileştirmeler hasar tahminlerimizi sadece 2.1 milyar liraya düşürdü" ifadelerini kullandı.

%5 EK ZAM

Sektörden gelen tepkiler üzerine Hazine Müsteşarlığı, bu yılın ocak ayından itibaren geçerli olacak %5'lik ek zam uygulamasını getirdi. Buna karşın primlerde yapılan bu tek seferlik artışın tabloyu yeterli olmadığı görüşü hakim. Sektör her ne kadar sürekli serbest tarifeye dönülmesi taleplerini dile getirse de, tavan fiyat uygulamasının 2018 sonuna kadar kaldırılması mümkün görünmüyor. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy'un yaptığı açıklamalar sebebiyle, havuz uygulamasının kalıcı olacağı, tavan fiyatın da uzun bir süre kalkmayacağı biliniyor.

%5'lik ek prim artışının sigorta şirketlerini bir nebze olsa rahatlatacağı düşünülse de, yeni yılda da zarar tablosunun süreceği öngörülüyor. Sadece primlerle oynanarak trafik sigortasındaki sorunun çözülemeyeceğini vurgulayan sektör yöneticileri, öncelikle kaza frekansının artırılması gerektiğini belirtiyor ve değer kaybı ile değerden yoksun kalma tazminatının hesaplanması, tazminat limitlerinin detaylandırılarak ucu açık tazminatlara sözleşme öncesi limit getirilmesi, bunların yanı sıra poliçeler üzerindeki vergi ve fon yükünün hafifletilmesi gibi düzenlemeler bekliyor.





2017 sonu toplam poliçe adedi

20,854,346

24 Ocak itibarıyla ortalama trafik primi

591 TL

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

ALLIANZ TÜRKİYE CEO'SU AYLİN SOMERSAN COQUİ:

%5 prim artışı yeterli olmaz

Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui, trafik sigortası primlerine yapılan zammı değerlendirdi. 12 Nisan itibarıyla zorunlu trafik sigortalarına getirilen ve ortalama sigorta primini %30 civarında aşağı çeken tavan fiyatı uygulamasının tüm sektörü doğrudan etkilediğini belirten Somersan Coqui, bu branşta 2017 yılında poliçe adedi artmasına rağmen poliçe primleri azaldığı için trafik prim toplamında düşüş gerçekleştiğini aktardı. 2018 yılı başından itibaren geçerli olmak üzere yapılan %5'lik artışın olumlu etkileri olacağını belirten Somersan Coqui, "Buna karşın bu artışın yeterli olmayacağı görüşündeyim" dedi. Tarife uygulamasının gerçek olumsuz etkisini bu yıl içinde daha net göreceğimizi kaydeden Somersan Coqui, "2017 yılı 9. ay sonuçlarında da görülen zararın, yapılan ek zamma rağmen 2018 yılında devam etmesinin büyük olasılık olduğunu belirtmek isterim" şeklinde konuştu.



'SERBEST TARİFEYE DÖNÜLMELİ'

Tablonun olumluya çevrilmesi için önerilerini de paylaşan Somersan Coqui, "Önümüzdeki dönem temel beklentimiz, tavan fiyat uygulaması konusunda bütüncül bir yaklaşımla tüm tarafların yararına olacak kalıcı bir çözümün üretilmesi ve yeniden serbest tarife sistemine geri dönülmesi yönündedir. Mevcut uygulama kısmi iyileştirmelerle devam ettiği takdirde, kötü sürücü iyi sürücü ayrımı ile doğru fiyatlama, kazaların azaltılması ve sistemin sağlıklı temeller üzerinde gelişimi alanlarında eksikliklerle yola devam edilmiş olacak. Bu vesile ile sektörün sürdürülebilirliğinin serbest tarife mekanizmalarının sağlıklı işlemesine bağlı olduğunu bir kez daha belirtmek isterim" dedi.

"Yapılan %5'lik artışın olumlu etkileri olacaktır. Ancak bu artışın yeterli olmayacağı görüşündeyim. 2017 yılı 9. ay sonuçlarında görülen zararın, yapılan ek zamma rağmen 2018 yılında devam etmesi büyük olasılık."

TRAFİK SİGORTASINDA SON 10 YIL

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Teknik kâr (milyon lira)	-244	-467	-296	-586	-461	-1,285	-654	-884	-2,384	-467
Üretim (milyon lira)	1,559	1,790	1,996	2,545	2,959	3,928	5,386	5,523	7,486	12,438
Hasar/prim (%)	90	101	84	99	85	107	91	96	129	88

KORU SİGORTA GENEL MÜDÜR BAŞ YARDIMCISI ENDER GÜZELER:

Sadece prim artışıyla kârlılık makul seviyede tutulamaz

Koru Sigorta Genel Müdür Baş Yardımcısı Ender Güzeler, trafik sigortasında yaşanan son gelişmeleri Sigortacı Gazetesi'ne değerlendirdi. "Bilindiği gibi, aslında kamu otoritesi Nisan 2017'de azami prim uygulamasının kapsamını genişleterek ve nihai olarak Haziran 2017'de Riskli Sigortalılar Havuz sistemini getirerek serbest tarifeden bilinmeyen bir süre için vazgeçti. Her ne kadar düzenlemeler kısmen olumlu değişimlerin sinyalini verse de, gelinen noktada teminat limitlerinin, sigorta primlerinin, acente komisyonlarının, poliçelerdeki fon ve vergilerin kamu otoritesi tarafından belirlendiği, tazminat hesaplamalarının bağımsız eksper ve mahkemeler tarafından belirlediği bir ortamda trafik sigortalarından oluşacak zararın sorumluluğunun kimde olacağı ve nasıl finanse edileceği konusuna gerekli çözümün üretilmediği ortadadır" diyen Güzeler, doğal olarak sigorta şirketleri kadar kamu otoritesinin de bu durumun ve sorumluluğunun farkında davrandığını kaydetti.

Söz konusu artışı hiç yoktan iyidir diyerek değersizleştirmemek gerektiğini düşünen Güzeler, "Daha farklı oran mı olmalıydı? Evet. Ama, artış oranından önce uygulanan tarifenin, yetersiz fiyatlama yapılan risk gruplarında azami prim uygulamasının detaylandırılması gerektiğini düşünüyor ve bunları yapmadan toptancı bir yaklaşımla trafik tarifesinin serbest piyasa dinamiklerinin işlediği bir ortamda uzun süre yönetilebileceğini öngörmüyorum" dedi.

'OLUMLUYA DÖNMESE DE İYİLEŞTİRİCİ KATKISI OLUR'

Son zammın trafikteki kârsızlık sorununa etkisini de sorduğumuz Güzeler, şu yanıtı verdi:

"Tablo olumluya dönmese de mutlaka iyileştirici bir katkısı olur. Aslında ekstra yapılan artış oranı sadece %3.5. Havuz kapsamındaki riskler için bunun birkaç katına ihtiyaç var. Sadece yıl içinde planlı yapılan artış oranlarını topladığımızda hasar enflasyonunu (otomobil sektörü kur artışları ve sağlık enflasyonu) karşılar gibi görünse de aslında yetersiz olduğu, yıl ortalamasında hasar enflasyonun minimum 5 puan altında kalacağı görülmektedir. Hesaplamalarımıza göre azami primlerin sektör portföyünün %40-45'i için yeterli olmadığı, kalan kısım için ise gerekli olan ticari priminin %1-3 üzerinde olduğunu görüyoruz."



Mevcut kamu tarifesinin en azından 2018 sonuna kadar süreceğinin kesin olduğuna dikkat çeken Güzeler, "Sadece fiyat artışı ile bu branşın kârlılığını makul bir bantta tutmanın da mümkün olmayacağını düşünüyorum. Bu gerekçelerle, maliyetlerin tüm bileşenlerine yönelik uzun süredir dile getirilen ve bazılarında mevzuat düzenlemesi getirilse de etkisi henüz tam hissedilmeyen konular, değer kaybı, değerden yoksun kalma tazminatının hesaplanması, tazminat limitlerinin detaylandırılarak ucu açık tazminatlara sözleşme öncesi limit getirilmesi, üzerinde çalışılan genel şartlarla birlikte kısa vadeli çözümlerin başında gelmektedir. Ayrıca, poliçeler üzerindeki vergi ve fon yükünün de bir miktar hafifletilmesini de kısa vadeli çözümlere ekleyebiliriz. Kısa vadede beklenen çözümlerin üzerine, orta ve uzun vadede serbest tarife uygulamasıyla birlikte sigortalılık oranını/sigortalı sayısını artıracak, riski yayan ve anti seleksiyonu engelleyen bir düzenlemeye ihtiyaç var" diye konuştu.

"Yetersiz fiyatlama yapılan risk gruplarındaki azami prim uygulamasının detaylandırılması gerekir. Mevcut uygulamada sadece fiyat artışı ile bu branşın kârlılığını makul bir bantta tutmanın da mümkün olmayacağını düşünüyorum."

TOBB SAİK'ten dolu dolu 4 yıl

Göreve gelişinin üzerinden 4 yıl geçen **TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap**, bu süreçte acentelerin KOSGEB kapsamına alınması, taban komisyon uygulamasının getirilmesi, trafik sigortasında işlem ücretine hak kazanılması ve vergi indiriminden yararlanılması gibi birçok icraatta bulunduklarını belirtti.

TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Sigortacı Gazetesi'nin sorularını yanıtladı ve göreve gelişinin üzerinden geçen 4 yıllık süreçte İcra Komitesinin çalışmalarını değerlendirdi.

4 yıllık süreçte hangi icraatlara imza attınız?

İcra Komitemiz 2013 yılının Aralık ayında görevine başladı. Geçen bu sürede, gerek mesleğimiz gerekse ülkemiz daha önce benzeri görülmeyen önemli süreçlerden geçti. Yıkıcı teknolojilerin bazı meslekleri tehdit ettiğini, hatta bazı meslekleri artık yapılamaz hale getirdiğini gördük. Terör olayları, göç dalgası ve hain darbe girişimine maruz kaldık.

Acenteler olarak, bu olaylardan fazlaca etkilendik. Zira, mesleğimizin tabiatı gereği vatandaşla, ticari ve sınai faaliyet gösteren işletmelerle sıkı bir ilişkimiz, iş birliğimiz var. Sosyal ve ekonomik olaylardan ilk etkilenen mesleklerden biriyiz.

Ancak tüm yaşanılan olumsuzluklara rağmen, Hükümet ve Hazine Müsteşarlığı yetkililerinin mesleğimize sahip çıkmaları ve TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu'nun destekleri sayesinde önemli icraatlara imza attık. Bu dönemde;

- "Sigorta Acenteleri Etik Kurallarını", "Sigorta Acentelerinin Uymakla Zorunlu Oldukları Meslek Kurallarını", "Sigorta Acenteleri Yönetmeliğinin Uygulanmasına İlişkin Usul ve Esasları" yayınladık.
- "Sigorta Acenteleri Bölgesel Gelişmişlik ve Taşıma Kapasitesi Araştırması" ile "Sigorta Acenteleri Dünya Uygulamaları Araştırma ve 2023 Vizyonu" çalışmalarını tamamladık.
- Acentelik Yönetmeliğinin yenilenmesi çalışmalarında aktif rol oynadık. Hazine Müsteşarlığımızın sayesinde, Yönetmelikte acentenin haklarının daha somut bir şekilde ifade edilmesini, İcra Komitesinin yetkilerinin genişletilmesini sağladık. Daha modern ve kurumsallaşmamıza hizmet eden bir meslek Yönetmeliğine kavuştuk.
- Örnek acentelik sözleşmesi hazırladık.
- Trafik sigortasında işlem ücretine hak kazandık.
- Hekim sorumluluk, maden ferdi kaza ve trafik sigortalarında taban komisyon getirilmesine vesile olduk.
- KOSGEB kapsamına alındık.
- Vergi indiriminden faydalandık.
- Korsan sigorta aracılarıyla mücadele ettik.
- Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde faaliyet gösteren meslektaşlarımızın yaşamış oldukları sorunlarına odaklandık, çözüm önerileri geliştirdik.



Halihazırda sürdürmekte olduğunuz çalışmalar neler?

İş paylaşımından elde edilen gelirin vergilendirilmesi noktasında çeşitli vergi dairelerinin farklı uygulamaları var. İcra Komitesi olarak, bu kazancın vergilendirilmesinde komisyon gider belgesi düzenlenmesini talep ediyor ve vergi daireleri arasında uygulama birliği sağlanabilmesi için gerekli çalışmaları yürütüyoruz. Ayrıca, meslektaşlarımızın işyeri açma ve çalışma ruhsatından muaf olması için çalışmalar yürütüyoruz. Taban komisyonların artırılması, işlem ücretinin artırılması, kredi kartı dolandırıcılıklarının engellenmesi konularında da çalışmalarımız girişimlerimiz devam ediyor.

Gelecek dönemde SAİK'in gündeminde neler olacak?

Dijitalleşme ve yıkıcı teknolojilerin getirdiği tehditlerle mücadele edebilmek için bir yol haritası belirlemeye çalışıyoruz. Aracılar arasındaki gerek mevzuat gerekse sektörel uygulamalardan kaynaklanan haksız rekabet ve uygulamaların giderilmesine odaklanmak istiyoruz. BES ve hayat sigortalarında acente payının yükseltilmesi için gerekli çalışmaları yapmayı hedefliyoruz.

Son olarak eklemek istedikleriniz...

Ben sigorta acenteleri olarak gücümüzün farkında olmamızı istiyorum. Sektörün en önemli, en fazla üretim yapan satış kanalıyız. Türkiye'nin en büyük sivil toplum kuruluşu olan TOBB nezdinde örgütlendik. Tüm oda ve borsalarımızın desteğine, imkanlarına sahibiz. Hazine Müsteşarlığı yetkilileri bizleri dinliyor, sorunlarımızı anlıyor. Bu nedenle, kendi içimizde çekişmez, birlikte hareket edersek, hiçbir güç bize zarar veremez.

TOBB SAİK uyarıyor: Kredi kartı dolandırıcılarına dikkat!

Hüseyin Kasap, son dönemde artan kredi kartı dolandırıcılıklarına karşı acenteleri uyardı. Yaptığı yazılı açıklamada Kasap şunları aktardı:

"Trafik sigortası düzenlendikten sonra iptalinin mümkün olmadığını bilen bazı kötü niyetli kişiler kredi kartı ile trafik poliçesi tanzim ettirip sonra kart ödemesini iptal ettiriyor. Poliçe tahsilatını kart sahibinden alamayan ve poliçeyi iptal edemeyen sigorta şirketleri de pirimi acentelerden tahsil ediyor. Son dönemde, organize bir şekilde pek çok sigorta acentesi bu şekilde dolandırıldı. Bu nedenle, özellikle tanımadığınız müşteriler ile telefonla iletişim kurarak trafik sigortası poliçesi yaptırmak isteyin kişilerin işlemlerinde dikkatli olunması gerekiyor.

Bazı dolandırıcılık olaylarında, ruhsat sahibi ile kart sahibi aynı kişi olmasına rağmen, poliçe primini elden ödediği iddiası ile kart ödemesi iptal edilebiliyor. Bu nedenle, 3D Secure Güvenlik Sistemi ile gerçekleştirilmeyen kredi kartı tahsilat işlemlerinde, mutlaka kart sahibinin imzalı onayı alınmalı ve belge muhafaza edilmeli. İcra Komitemiz, tüm trafik sigortası kredi kartı tahsilat işlemlerinde 3D Secure uygulanması ya da dolandırıcılığa konu poliçelerin iptal edilebilmesini teminen ilgili merciler nezdinde girişimlerde bulunmaktadır. Söz konusu girişimler sonuçlanıncaya kadar meslektaşlarımızın kredi kartı ile yapılan ödeme işlemlerinde dikkatli olmasını tavsiye ediyoruz."

TOBB SAİK'ten yılın ilk toplantısı

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi 2018 yılının ilk toplantısını 24 Ocak'ta TOBB İstanbul Hizmet Binasında gerçekleştirdi. İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda; unvanları ilgili mevzuat hükümlerine uygun olmayan sigorta acenteleri, acenteler arasında yapılan iş paylaşımının vergilendirilmesinde yaşanılan sorunlar, acentelerin iş yeri çalışma ve açma ruhsatı alma yükümlüğünden muaf olması için yürütülen çalışmalar, acentelerin karşılaştıkları kredi kartı dolandırıcılık olayları, statik IP adresi kullanımı, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezinin referans poliçe uygulamasında karşılaşılan sorunlar, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen muhtelif şikâyet öneri ve talepler ile disiplin konuları görüşülerek karara bağlandı.



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

Son dönemde medyayı kasıp kavuran kripto para bitcoin, sigortacıların da gündeminde bulunuyor. Siber sigortalarla, şirketlerin hackerlara yaptığı fidye ödemelerini de karşılayan sigorta şirketleri, bitcoin fiyatındaki artış nedeniyle beklemedikleri bir hasar kalemiyle karşı karşıya kaldı. Çünkü artık siber korsanlar da bitcoin talep ediyor.



Sigortacıların BITCOIN endişesi

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de son dönemde en çok konuşulan konular arasında kripto paralar geliyor. Çok kısa bir süre içinde değerini kat kat artıran bitcoin sayesinde tanıdığımız bu paralar, hem vizyonerler hem de cebindeki birikimi artırmak isteyen yatırımcılar tarafından büyük ilgi görüyor. Artık değerindeki neredeyse her oynama haber değeri kazanan bitcoin, sigorta sektörünü de yakından ilgilendiriyor.

HACKER TEHLİKESİ BÜYÜYOR

Sigortacılık, kaçınılmaz şekilde dijital hayata ve dijital iş süreçlerine adapte olmaya başladı. Artık fiziksel varlıklarınız kadar, dijital varlıklarınızı da sigorta korumasına alabiliyorsunuz. Özellikle neredeyse tüm işlemlerini dijital araçlar ve süreçler kullanarak gerçekleştiren kurumlar için bu sigortalar hayati önem taşıyor. Teknolojinin iş kanallarında kullanımı arttıkça hacker tehlikesi de büyüyor. Günümüze hackerlar pek çok şekilde şirketlere zarar verebiliyor. En çok kullanılan yöntemlerden birisi ise ransomware denilen fidye yazılım uygulamaları. Geçtiğimiz yıl fidye virüsü WannaCry, 150'den fazla ülkede 200 binden fazla bilgisayarı etkilemişti. Rusya İçişleri Bakanlığı'ndan, Japonya'daki Nissan ve Hitachi firmalarına kadar pek çok şirket bu virüsten nasibini aldı. WannaCry'dan sonra beliren Petya ve NotPetya virüsleri de yine çok sayıda işletmeye zorluk ve mâli kayıp yaşattı.

YÜKSELEN DEĞER: BITCOIN

Hackerlar tarafından tercih edilmeye başlanan fidye uygulamaları bilgisayardaki bir dosyayı kilitliyor ve dosyaya tekrar ulaşmak isteyenlerden belirli bir miktar para istiyor. Bu istenen meblağ da genelde (tam da bir hacker'dan bekleneceği gibi) bitcoin olarak ifade ediliyor. Demek oluyor ki; bitcoin'in değeri arttıkça, şirketlerden istenen ücret de artmış oluyor. Fidye yazılımları da baştan kodlandığı ve sonradan güncellenmesi mümkün olmadığı için, fidyenin sadece 1-2 ay içinde değeri neredeyse 2 katına kadar çıkabilen bu kripto paralar ile alınması, ödenen paranın dolar (ya da Türk Lirası) şeklindeki karşılığını yıl içinde çok yukarılara taşıyabiliyor. Fidyelerin değeri artınca, siber sigortalardan gelen hasar da aynı şekilde artmış oluyor.

KRİPTO PARALARA İLGİ ARTIYOR

Büyük şirketlere ve holdinglere siber saldırılara karşı teminat veren

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



Chubb, fidye yazılımlarından gelen hasardaki patlama nedeniyle en çok ödeme yapan şirketlerin arasında yer alıyor. Hasarlardaki artış ise büyük ölçüde hackerların ödeme tercihi olan bitcoin'in tahmin edilemez fiyatı (belki siz bu yazıyı okurken çok farklı bir seviyede olacak) olarak görülüyor. Bu tahmin edilemez durum da sigortacıların ve aktüerlerin başını ağrıtıyor.
Siber suçluların revaçta olan kripto paralara ilgisinin artması, fidye yazılım saldırılarını ve istenen kripto para miktarını yukarı fırlatıyor. Zürihli sigorta şirketi Chubb'ın Başkan Vekili Michael Tanenbaum, bitcoin fiyatı ile ödenen hasar arasında direkt bir bağlantı olduğunu söylüyor. Geçtiğimiz yıl azami 17 bin dolar ödenen fidyeler, bu yıl 1 milyon dolara kadar ulaşmış durumda.

FİDYE YAZILIMLAR ŞEKİL DEĞİŞTİRİYOR

Fidye yazılımların neden olduğu hasarlar hakkında en iyi bilgi kaynakları yine Chubb gibi sigortacılar oluyor. Bilgisayardaki bazı dosyalara ücret ödenmeden ulaşmayı imkansız kılan bu uygulamalar belirli bir dosyayı hedefleyen cerrahi saldırılardan, WannaCry gibi çok büyük boyutlu saldırılara kadar pek çok şekle bürünebiliyor. Hasarların büyük bir kısmını omuzladıkları için, bu konuda da ister istemez en donanımlı kurumların arasında sigortacılar bulunuyor.
Sigortacılar, kripto para ödemelerinin yürütülmesi ve fidyecilerin soruşturulması için danışmanlık şirketleri gibi üçüncü-parti gruplardan destek alıyor. Kivu Consulting ve Navigant Consulting gibi şirketler, bu tarz hasarların endişe verici bir hızda arttığını vurguluyor.
Geçtiğimiz yılın sonunda bitcoin'de yaşanan hareket ve sonrasında kripto paralara hücum hackerların iştahını açmış gibi gözüküyor. Hackerların taleplerinin eskisiye nazaran çok yüksek olduğunu dile getiren Kivu danışmanlık şirketinin yöneticisi Winston Krone, sadece 6 ay önce bahsi bile geçmeyen 250 bin ve 500 bin dolarlık fidye taleplerinin günümüzde neredeyse her hafta geldiğini söylüyor. Milyon dolarlık fidye ödemelerini anında yapabildiklerini ifade eden Krone, takımlarında birden çok dil konuşabilen personelin bulunduğunu ve hackerlar ile bu şekilde hemen etkileşime geçtiklerini belirtiyor. Fidyelerin ödenmesi ve suçlulara ödeme yapılması konusunda tarafsız bir duruş sergileyen Kivu, öncelikle hackerlerla etkileşime geçmek durumunda. Pek çok ülkenin yasalarında terör grupları ile görüşmek yasak ya da sadece devlet eliyle yapılabiliyor.

FİYATLAR YERİNDE DURMUYOR

İstenen fidye miktarının bitcoin fiyatı nedeniyle artması ilk bakışta mantıksız görünüyor. Ne de olsa, kripto paralar da geleneksel paralar gibi daha küçük parçalara ayrılarak her boyutta ödemeye izin veriyor. Buradaki sorun şu: Fidyeciler, bitcoin'e endekslenen ödemeleri güncellemekte geç kalıyor ya da isteyerek güncellemiyor.
Uluslararası siber güvenlik firması McAfee için siber danışmanlık hizmeti veren ve stratejik araştırmalarda bulunan Christiaan Beek, en başta kurbanlarından birkaç bitcoin isteyen hackerların taleplerini uzun zaman sonra alabildiklerini hatırlatıyor. Tabii, bu sürede bitcoin'in fiyatı değişmiş oluyor. Örnek olarak, geçtiğimiz yılın başında bin dolar seviyesindeki bitcoin, yıl içinde 19 bin dolar seviyesini bile görmüştü.
Beazley Plc sigorta şirketinde çalışan ve denizaşırı operasyonlar ile bilgi-güvenlik tazminatlarını yöneten Kimberly Horn, "Bitcoin'in fiyatı 2017'nin sonunda dramatik bir şekilde arttı. Bu da istenen ortalama fidye tutarını yukarıya taşıdı" diyor. Beazley şirketindeki ortalama siber hasar tutarı ortalama %70 olarak artarak 260 dolar seviyesini bulmuş. McAfee projelerindeki ödemeler ise 2015'deki ortalama 600 dolar seviyesinden günümüzde bin 200 dolara kadar tırmanmış durumda. Sigorta devlerinden XL Group, geçtiğimiz günlerde yaptığı açıklamada 20 bin dolar ile 60 bin dolar arasında isteklerle çok sık karşılaştıklarını belirtmişti. Bu rakam bitcoin patlamasından önce ortalama 300 dolar seviyesindeydi.
Bitcoin ile ilgili her alanda olduğu gibi, şirketten şirkete beklentiler de değişiklik gösteriyor. Güvenlik yazılımı firması Symantec Corp. hackerların saldırı frekanslarını artırdıklarını ancak daha kolay dönüş alınan bireysel saldırıları tercih etmeye başladıklarını iddia ediyor. McAfee'ye tezat olarak, Symantec, ortalama fidye ödemesinin yıl içinde düşmeye başlayacağını savunuyor.

ACEMİ HACKERLAR ARTIYOR

Toplam ödemeleri yükselten başka trendler de bulunuyor. İlk fidye yazılım dalgasının, bireylerin ve şirketlerin fidyeleri ödemeye gönüllü olduğunu ortaya koymasıyla beraber pek çok fırsatçı da ortaya çıktı. İlk dalgayı başlatan hackerlardan daha çok amatör hacker piyasayı işgal ediyor. Fidyeciler, internet üzerinden bu zararlı yazılımları satın alarak, internet üzerinden mail yoluyla kurbanlarına kolayca ulaştırabiliyor. 2017 yılının ilk 3 çeyrek verilerine göre 12 milyon saldırı meydana gelmiş. 2015 yılının aynı döneminde yapılan saldırı miktarı ise sadece 4 milyon. Bu saldırıların çoğu da bir sigorta poliçesi ile korunmayan saldırılar.

ÇARŞI PAZAR KARIŞACAK

1970'lerde niş bir ürün olarak başlayan fidye sigortasının temeli Lloyd's of London ve AIG tarafından atılmış. Böyle bir sigorta ürünün tasarlanmasının nedeni ise bu dönemde büyük ve zengin ailelerin bireylerinin kaçırılmasından duyulan endişe. Yıllar içinde bazı şirketlerin verilen teminatlara online fidyeleri de eklemesiyle beraber bu ürün gelişmiş. Günümüzde ise sigortacılar ek bir teminat yerine başlı başına bir ürün olarak siber sigorta hizmeti sunuyor. Siber sigortalarla ilgili ciddi bir pazar da oluşmaya başlamış durumda. Ancak fidye yazılımları bu pazarı karıştırmış durumda. Geçtiğimiz yılın mayıs ayında gerçekleşen WannaCry saldırısı, bazı şirketlerin hukuk departmanlarında büyük telaş yarattı. Çoğu şirket mevcut poliçelerini güncellemeyi ya da değiştirmeyi talep etti.
Willis Towers Watson Siber Risk Müdürü Anthony Dagostino, fidye poliçelerinin çoğunda, online fidye işlemlerinin karşılanmaması ya da tamamının ödenmemesi şeklinde için bir ibare bulunmadığına işaret ediyor. Ancak, Dagostino'ya göre bu durum yakın dönemde değişebilir. Sigorta şirketi için çalışmayan ancak müşterileri için sigorta koruması bulan Dagostino, büyük şirketlerin yavaş yavaş konuya uyandığını söylüyor: "Sigorta şirketleri bu taraftaki ödemelerin büyüklüğüne uyanmış durumda. Bazı şirketler ödemeleri çok yüksek buluyor. Şimdiden, bazı şirketlerin sundukları paketlerden online fidye aktivitelerini çıkarmaya başladıklarını görüyoruz. Birkaç şirket de ödemelerin tamamını karşılamayacaklarını söylüyor."



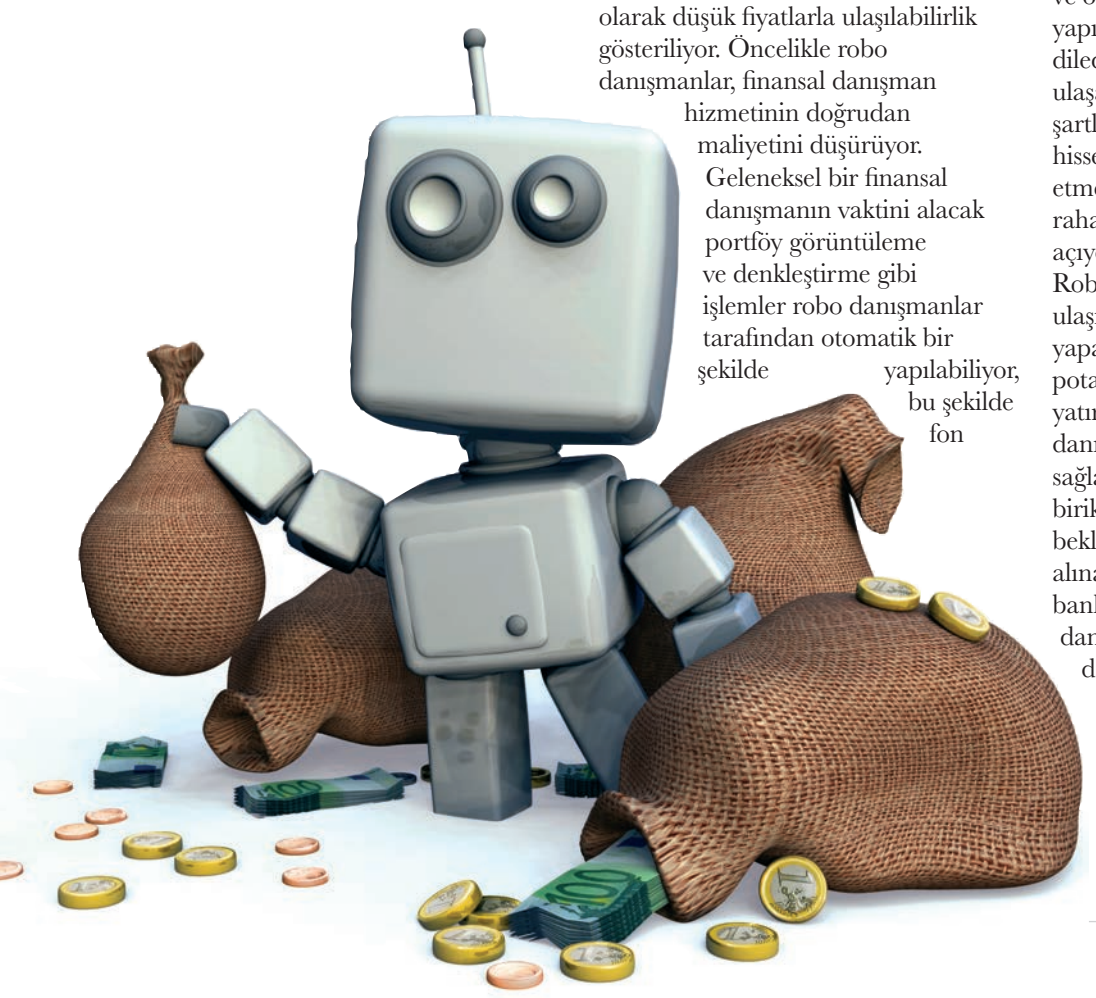
İlk fidye yazılım dalgasının, bireylerin ve şirketlerin fidyeleri ödemeye gönüllü olduğunu ortaya koymasıyla beraber pek çok fırsatçı ortaya çıktı. İlk dalgayı başlatan hackerlardan daha çok amatör hacker piyasayı işgal ediyor. Fidyeciler, internet üzerinden bu zararlı yazılımları satın alarak, mail yoluyla kurbanlarına kolayca ulaştırabiliyor.

DÜŞÜK FİYATA ULAŞILABİLİR HİZMET

Küçük yatırımcının gözdesi: ROBO DANIŞMANLAR

Robo danışmanlık tüm dünyada giderek yaygınlaşıyor. Geleneksel finansal danışmanlık yöntemlerine kıyasla daha az maliyetli olan, bu sebeple düşük fiyata ulaşılabilir hizmet sunan robo danışmanlar, aynı zamanda daha fazla bireyi yatırım yapmaya yönlendiriyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



Robo danışmanlık, geleneksel finansal danışma yöntemlerine bir alternatif olarak hızla yaygınlaşmaya ve özel emeklilik fonlarının yönetiminde de sıkça kullanılmaya başladı. Özellikle düşük gelirliler ve orta sınıftan bireyler tarafından tercih edilen robo danışmanlık, düşük maliyetli bir teknolojik çözüm olarak giderek yükseliyor. OECD, yayınladığı bir raporda robo danışmanlığın faydalarını ve yarattığı riskleri inceledi.

ROBO DANIŞMANLAR 2020'DE 1 TRİLYON DOLARI YÖNETECEK

Otomatik portföy yönetimi sağlayan dijital platformlar olarak da tanımlanabilecek robo danışmanların sayısının, son yıllarda katlanarak artmış olması dikkat çekiyor. 2020 yılına kadar, bu danışmanların yöneteceği fonların 1 trilyon doları aşması bekleniyor. Robo danışmanların iş modeli, geleneksel finansal danışmanlara kıyasla daha düşük maliyetle müşterilerin daha verimli bir şekilde getiri elde etmesini sağlayacak otomasyon ve algoritmalara dayanıyor. Her ne kadar robo danışmanlık konusunda ilk adımı atanlar bağımsız oyuncular da olsa, sektördeki büyük oyuncular da ucuz bir finansal danışmanlık alternatifi sunarak rekabet edebilmek için yavaş yavaş bu alanda atılım yapmaya başlıyor.

HEM MALİYETTEN HEM VAKİTTEN TASARRUF

Robo danışmanlığın müşterilere sunduğu avantajlardan en önemlisi olarak düşük fiyatlarla ulaşılabilirlik gösteriliyor. Öncelikle robo danışmanlar, finansal danışman hizmetinin doğrudan maliyetini düşürüyor. Geleneksel bir finansal danışmanın vaktini alacak portföy görüntüleme ve denkleştirme gibi işlemler robo danışmanlar tarafından otomatik bir şekilde yapılabiliyor, bu şekilde fon yönetiminde insan müdahalesine ihtiyaç da oldukça azalıyor. Hatta robo danışmanlar, kullandıkları algoritmalar sayesinde denkleştirme ve vergi kayıplarını yönetme gibi işleri insanlardan çok daha etkili bir şekilde yapabiliyor.

Bu platformların online oluşu da göze alındığında, robo danışmanlar araştırma maliyetini ve bireylerin yatırımlarını görüntüleyerek karar vermesi için gereken süreyi de düşürüyor. Müşteriyi yönlendirmek için gereken süre de robo danışmanlar sayesinde oldukça kısalıyor. Tamamen otomatik platformlar açısından değerlendirildiğinde, müşteriler sadece 15 dakikalarını alacak bir form doldurarak hedeflerini ve risk toleranslarını robo danışmanlara aktarabiliyor. Bir kez yatırım yapıldıktan sonra, müşteriler kolaylıkla hesaplarına girerek yatırımlarının durumunu inceleyebiliyor.

FİNANSAL KATILIMI ARTIRIYOR

Bu platformlar aynı zamanda finansal katılım üzerinde de pozitif bir etki yaratıyor. Robo danışmanlık platformları genellikle kullanıcı dostu ara yüzler sunuyor, bu da kolay kullanım ve anlaşılırlık sağlıyor. Bu sayede robo danışmanlığın tabana yayılması kolaylaşıyor, finansal okuryazarlık seviyesi çok da yüksek olmayan kişiler bile bu platformlara erişerek yatırımlarını rahatça yönetebiliyor. Müşterilere basit ve anlaşılır bir dille sorular yöneltiliyor ve öneriler sunularak yönlendirme yapılıyor. Ayrıca, müşterilerin diledikleri zaman bu platformlara ulaşabiliyor olması, anlamadıkları şartları utandıkları ve baskı altında hissettikleri için okumadan kabul etmelerinin ve bilmedikleri terimleri rahatça araştırmalarının da önünü açıyor.

Robo danışmanlığın düşük fiyatlarla ulaşılabilir hizmet sunması, yatırım yapan bireylerin sayısını artırma potansiyeli taşıyor. Daha fazla birikimi yatırıma yönlendirecek olan robo danışmanların, daha yüksek getiri sağlayarak, emeklilik için yetersiz birikim yapılmasının önüne geçmesi bekleniyor. Bir Alman bankası baz alınarak yapılan bir araştırma, bankanın müşterilerine robo danışmanlık hizmetlerini kullanma daveti göndermesinin akabinde müşterilerin menkul kıymetler piyasasına katılımının belirgin bir şekilde arttığını gösteriyor. Geleneksel bir danışma hizmeti için gönderilen davetin aynı etkiyi yaratmadığı belirtiliyor.

TARAFSIZ TAVSİYELER

Robo danışmanlıkta kullanılan algoritmaların finansal tekniklere dayanması ve geleneksel bir danışmanın fikirleriyle şekillenen teorilerden uzak olması sebebiyle, müşterilere daha nesnel öneriler sunuluyor ve daha doğru bir yönlendirme gerçekleştiriliyor.

Geleneksel bir danışmanın fikirleri ve aynı zamanda çıkarları, müşterilerine verecekleri tavsiyeleri de oldukça etkileyeceği için nesnellik robo danışmanlığın en önemli faydalarından biri olarak öne çıkıyor. Özellikle alacakları ücreti etkileyeceği için geleneksel danışmanların her zaman en doğru tavsiyeyi vermediği ve bu durumun da yatırım performansı üzerinde olumsuz etki yarattığı durumlar olabiliyor.

Algoritma kullanımı aynı zamanda daha istikrarlı tavsiyeler verilmesini sağlıyor. Robo danışmanların, müşterilerin hedeflerini ve risk toleranslarını değerlendirerek çıkardığı profil danışmanın çıkarlarından ya da duygusal yargılarından bağımsız oluyor, bu da daha doğru ve istikrarlı tavsiyeler verilmesini kolaylaştırıyor. Algoritmalar ayrıca, sürecin şeffaflığını artırıyor ve daha mantıklı tavsiyeler sunulmasını sağlıyor. İnsan bir danışmanın aksine, robo danışmanlardan gelecek bir tavsiyede belirsizlik olmuyor ve basit bir mantığa dayanıyor.

OECD, robo danışmanlığın avantajları olsa da, aynı zamanda beraberinde getirdiği riskler de olduğuna dikkat çekiyor. Bunlar arasında en büyük risk olarak regülasyonda çıkabilecek sorunlar gösteriliyor. Ayrıca, profili çıkarmak için robo danışman tarafından müşteriye yöneltilen soruların ne kadar etkili olacağı da tartışılıyor. Bir diğer risk olarak, robo danışmanlarda da çıkar sorunu yaşanabileceği gösteriliyor. Robo danışmanlar sadece platformlarında tanımlı finansal enstrümanlar arasından tercih yapabileceği için, bağımsız olmayan platformların müşterilerini kendi ürünlerine yönlendirebileceği ve bunun da müşteri için olabilecek en iyi sonucu vermeyebileceği ifade ediliyor. Düşük ücretlerle hizmet verilmesi her ne kadar müşteriler için olumlu olsa da, iş modelinin sürdürülebilirliği açısından bunun risk yaratabileceği düşünülüyor.

OECD'ye göre, riskler doğru bir şekilde yönetildiği sürece robo danışmanlar, özel emeklilik için yatırılan tutarların yatırıma yönlendirilme oranını, dolayısıyla da emeklilik birikimlerini artırmak açısından büyük bir potansiyel taşıyor.

Avrupa'da fırtına hasarı 3.2 milyar $

Almanya'nın saygın gazetelerinden Deutsche Welle, sigorta danışmanlık firması Meyerthole Siems Kohlruss'un raporunu yayımladı. Aktüerlerin hesaplamalarına göre, Almanya'yı vuran Friederike fırtınasının yarattığı sigortalı hasar 1.29 milyar dolara çıkabilir. Belçika ve Hollanda'yı da vuran fırtına, 9 kişinin ölümüne sebep olmuştu.
Insurance Business Mag'de yer alan haberde ise Almanya Sigorta Birliği'nin raporu yayımlandı. Birlik, daha düşük tahminde bulunurken sigortalı hasarın 800 milyon dolar civarında olduğunu belirtti. Bu hasarın büyük bir kısmı ise demiryolu şirketi Deutsche Bahn'ın onarım masraflarından oluşuyor.
Risk modelleme şirketi AIR Worldwide, İngitere'den İsviçre'ye kadar olan bölgeyi etkisi altına alan Eleanor Fırtınası'nın sigortalı hasarının 1.96 milyar dolara kadar çıkabileceğini açıklamıştı. Bu sezonun kış aylarında Avrupa'yı etkisi altına alan fırtınaların toplam sigortalı hasarının 3.25 milyar dolara kadar çıkması öngörülüyor.





Çinli sigortacılardan blockchain atılımı

Çin'in tam anlamıyla online ilk sigorta şirketi ZhongAn, tüketicilerin yediği tavukların tüm sürecini takip edebileceği, blockchain tabanlı bir teknoloji geliştirdi. Organik ve serbest gezen tavuklarla ilgili olan sistem, ZhongAn'in teknoloji üreten kolu tarafından geliştirildi. Gogochicken olarak adlandırılan sistemde, her tavuğun ayağına takılan elektronik bir bilezik vasıtasıyla günlük yürüdüğü mesafeden ortamının hava ve su kalitesine, yaşı ve yerinden karantina ve kesim tarihine kadar birçok veri toplanıyor.
Nüfusu bir milyarı geçen ülkede gıda güvenliğinin ciddi bir endişe kaynağı olduğu biliniyor. Insurance Business Mag'de yer alan habere göre, sigorta şirketi de bu endişeyi ortadan kaldırmak, gıda üretiminde kaliteyi artırabilmek için teknolojik destek sunuyor. Tavukların ayağına takılan elektronik bileziklerin, blockchain teknolojisini uygulamaya uygun olduğu bildirildi.

Lloyd's'tan siber saldırı uyarısı

Lloyd's London CEO'su Inga Beale, finans ve diğer sektörleri felç edecek bir siber saldırıya karşı hazırlık yapmaya çağırdı. Hong Kong'da düzenlenen Asya Finansal Forumu'nda konuşan Beale, bir bilgisayar korsanının tek bir bulut hizmeti sağlayıcısına girmesi halinde hasarın 50 milyon doları aşabileceğini ve belki de bu tutarın iki katına çıkabileceğini söyledi. Ayrıca sigorta sektörünün büyük siber saldırılarla mücadele noktasında deneyimsiz olduğunu da sözlerine ekledi.
Insurance Business Mag'in haberine göre, doğal afetlerin geleneksel olarak sigortacılar için en büyük tehdidi oluşturduğunu söyleyen Beale, siber saldırı riskinin onu bile aşabileceğini ortaya attı.

Suistimale karşı telematik

Araçların daha güvenli sürüşü için kullanılmaya başlanan telematik teknolojisi, sigorta dolandırıcılığını engellemede de fayda sağladı. İngiltere'de araç sigortacısı Insurethebox, telematik üzerinden elde ettiği verileri kullanarak yaptığı inceleme sonucunda 88 bin poundluk hasar talebinin dolandırıcılık olduğunu ortaya çıkardı. İngiltere'de bir trafik kazasıyla ilgili telematik verileri üzerinden yapılan inceleme sonucu, dolandırıcının çekiç kullanarak hasarı şişirdiği ortaya çıktı. Insurance Times'ın haberine göre, başlangıçta telematik verileriyle BMW marka araçtaki hasar talebi eşleşmiş gözüküyordu. Ancak the ANDIE Group'un yan şirketi Insuretehbox inceleme başlattı. İncelemede, araçtaki telematik verileri, hasarın talep edilen kadar yüksek olmadığını ortaya koydu. Talep edilen 88 bin poundluk hasara rağmen, gerçek hasarın 70 bin pound olduğu hesaplandı.

Sigortacılığa da Netflix teknolojisi

Araştırma ve danışmanlık şirketi Celent, film-dizi yapımcılığı ve dağıtımında dünyanın en popüler şirketlerinden biri olan Netflix'in kullandığı mikro-servis teknolojisinin sigorta dünyasında da kullanılmaya başladığını kaydetti.
Celent'in sigorta bölümünde çalışan analist Craig Beattie, Netflix gibi şirketlerin kullandığı mikro servis teknolojisinin sigorta dünyasında da ilgi çekmeye başladığını söyledi. Bu yeni teknolojinin sektörü daha hızlı bir hâle getireceğini belirtti.
Insurance Business Mag'de yer alan habere göre, Beattie, "Mikro servis mimarisi, yazılımların nasıl şekillendiği konusunda oldukça büyük bir değişime işaret ediyor. Bu yeni teknoloji dijital dünyada gittikçe artan bir değişim hızı ile birlikte yüksek kullanılabilirlik sunuyor" sözleriyle bu yeni teknolojiyi açıklıyor.

İngiltere'de terör sigortasında %300 büyüme

İngiltere'de hükümetin imzaladığı sözleşmelerle ile ilgili veri kaynağı hizmeti sunan Tussell'in son yaptığı pazar araştırması terör sigortasına yönelik talebin arttığını gösteriyor. 2017 senesinde terör sigortası alımları bir önceki senenin 4 katına yaklaştı.
Insurance Times'ın haberine göre, yerel makamlar ve diğer kamu organları geçen sene terör sigortasına 56 milyon pound harcadı. Bu rakam 2016'da harcanan 13 milyon pound'un %331'ine denk geliyor. En büyük sözleşmelerden biri 22 Mart'taki Westminster saldırısından sonra imzalandı.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

Emeklilik gelir planları ile irat ürünlerinde esnek ve yenilikçi çözümler için size **Adendum yeter**!

Adendum

11.1.2017-31.12.2017 dönemi sig

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	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
ALLIANZ	112.946	5	1.760.235	1	746.185	3			1.335	5	15.501	4	58.707	3	502.793	4	240.051	6	1.533.272	1	1.423	6		
ANADOLU	153.170	3	538.272	3	953.043	1			26.964	2	88.823	1	86.394	1	813.574	1	413.927	3	1.342.497	2	35.655	2		
AXA	56.298	10	208.706	6	780.148	2			342	8	7.377	7	47.769	5	592.088	2	172.467	10	930.694	6	22	13		
MAPFRE	17.423	22	477.774	4	294.317	8			466	7	5.168	11	43.243	6	321.136	6	245.669	5	1.204.550	4	324	9		
AK	43.568	13	258.676	5	641.095	4			3.905	3	5.579	10	42.645	7	552.649	3	254.447	4	615.464	8	9.521	3		
SOMPO JAPAN	11.570	28	62.767	11	466.083	5			832	6	2.294	14	25.562	9	214.084	10	197.207	9	1.230.130	3			2.470	2
ZİRAAT	164.938	2	14.644	21	148.950	14					2.930	13	1.221	27	306.017	7	976.292	1	100.380	23				
GÜNEŞ	47.422	11	142.589	8	292.367	10			77.072	1	25.973	2	22.654	11	304.091	8	233.724	7	388.390	11	75.514	1		
DOĞA	87.494	7	25.894	17	146.264	15			0	13	0	27	12.686	15	118.778	15	8.551	29	1.071.502	5	0	14		
HALK	40.943	14	37.342	13	126.186	16			28	12	138	19	2.015	25	248.331	9	89.922	13	821.657	7	146	11		
ZİRAAT HYT VE EMK	16.298	23																						
EUREKO	33.020	16	126.632	9	292.839	9			2.896	4	13.239	6	32.867	8	419.919	5	214.011	8	184.992	18	5.305	4		
GROUPAMA	14.092	25	143.126	7	307.620	7					6.312	9	17.202	14	110.187	16	480.921	2	123.350	22				
HDI	24.305	21	13.194	22	353.592	6					4.255	12	86.188	2	173.021	11	97.673	12	281.747	13				
NEOVA	117.239	4	212	32	200.605	11			0	14			5.139	21	96.240	17	71.748	15	568.475	9	118	12		
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	3.219	42	901.229	2																				
ERGO	10.645	30	85.339	10	182.563	12					17.683	3	47.870	4	128.037	14	68.704	16	201.242	17				
METLIFE	178.824	1																						
RAY	6.764	33	21.338	19	112.682	18			69	11	6.815	8	19.232	12	157.265	12	122.772	11	220.851	15	243	10		
ALLIANZ YŞM VE EMK	4.061	39																						
ETHICA	15.757	24	3.958	24	72.903	21					0	29	0	32	27.978	25	5.553	31	470.328	10			0	5
ANADOLU HYT VE EMK	925	47																						
ZURICH	107.452	6	30.506	14	74.707	20					874	15	23.614	10	150.392	13	63.062	18	34.062	30				
HALK EMK	1.627	43																						
GARANTİ EMK	3	56																						
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	44.120	12																						
AVIVASA	68.760	8																						
UNICO	11.597	27	9.429	23	152.380	13					542	17	9.720	18	80.998	18	24.765	21	142.635	21				
VAKIF EMK	65.101	9																						
ANKARA	9.767	31	24.592	18	118.525	17					0	28	3.088	24	52.801	22	22.319	22	202.062	16				
QUICK	1.152	45	36	34	25.574	27							31	31	5.907	32	1.795	33	383.058	12				
GULF	26.570	19	26.289	16	22.583	28					658	16	18.332	13	77.795	19	80.764	14	38.070	29	1.145	7	207	4
TÜRK NİPPON	26.589	18	28.514	15	50.882	25					3	25	4.089	22	25.450	28	16.737	26	240.185	14				
AEGON EMK VE HYT	7	55																						
BEREKET	3.631	40	2.537	26	39.085	26							702	28	28.711	24	6.147	30	148.972	20				
LIBERTY	7.067	32	1.394	28	100.788	19					5	24	6.005	20	35.754	23	18.648	24	51.918	28				
DUBAI STARR	4.748	37	1.740	27	66.755	22			168	9	264	18	6.825	19	56.049	21	62.346	19	-23	32	1.771	5		
GENERALI	6.071	34	3.622	25	59.702	23	11	1	76	10	55	22	3.881	23	58.291	20	21.713	23	60.224	27	588	8		
BNP PARIBAS CARDIF HYT	748	48																						
NN HYT VE EMK	27.081	17																						
KORU	4.757	36	178	33	17.088	29					2	26	265	30	6.384	31	10.660	27	157.518	19				
SBN	25.592	20	15.272	20	4.960	31					36	23	1.786	26	26.147	27	18.495	25	97.982	24				
ORIENT	3.576	41	235	31	50.902	24					73	21	10.180	17	27.374	26	9.388	28	61.920	26				
BNP PARIBAS CARDIF EMK	1.189	44																						
GROUPAMA EMK	37.776	15																						
CHUBB	11.282	29	830	30									11.757	16	21.505	29	64.182	17						
FİBA EMK	306	49	0	37																				
ALLIANZ HYT VE EMK	1.087	46																						
BNP PARIBAS CARDIF	11.930	26															35.744	20						
TURKLAND	4.525	38	1.306	29	12.312	30					89	20	288	29	7.308	30	5.002	32	64.309	25			281	3
COFACE																								
DEMİR HYT	238	50	59.796	12																				
EULER HERMES																								
KATILIM EMK VE HYT	5.920	35																						
ATRADIUS																								
TÜRK P & I											13.461	5											23.445	1
MAGDEBURGER	0	57	336		3	33							0	33	1	34	1	35	22.562	31				
MAPFRE YAŞAM	8	54	535																					
AXA HYT VE EMK	96	53																						
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP.	184	52			1.185	32									78	33	21	34						
BEREKET EMK VE HYT	190	51																						
2017/12 ay toplamı	**1.681.666**		**5.028.211**		**6.914.873**		**11**		**114.153**		**218.148**		**651.958**		**5.747.134**		**4.355.430**		**12.994.974**		**131.775**		**26.402**	
2016/12 ay toplamı	**1.431.583**		**4.226.078**		**6.170.691**		**11**		**105.544**		**177.524**		**549.456**		**4.830.171**		**3.498.931**		**12.931.210**		**128.611**		**22.117**	
Artış oranı 2016/2017	**17,47**		**18,98**		**12,06**		**0,00**		**8,16**		**22,88**		**18,66**		**18,98**		**24,48**		**0,49**		**2,46**		**19,37**	

2017 toplam üretimi 46.5 milyar lira

Türkiye Sigorta Birliği 2017 yılı prim üretimini açıkladı. Hayat dışında prim üretimi 39 milyar 660 milyon lira olarak gerçekleşirken, hayat branşındaki prim üretimi ise 6 milyar 844 milyon lira olarak kaydedildi. Geçen seneye göre prim üretimindeki toplam artış %14.9 oldu. Sırasıyla hayat dışı ve hayat branşlarındaki artış %11.9 ve %35.8 olarak gerçekleşti. Reelde hayat dışında sektörün büyümediği görülürken, hayat branşı %21.4 büyüdü.

Hayat dışı şirketlerin toplam prim üretimi ve pazar

gorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2016/12 ay	S	Hayat dışı 2017/12 ay	S	A %	Hayat 2016/12 ay	S	Hayat 2017/12 ay	S	A %	2016 12 aylık genel toplam	S	2017 12 aylık genel toplam	S	A %	PP
107.284	2					39.707	3	14.227		5.775.139	1	5.130.154	1	-11						5.775.139	1	5.130.154	1	-11	12,39
181.015	1	2.671	5	166	20	25.490	4	9.750		4.484.060	2	4.672.099	2	4						4.484.060	2	4.672.099	2	4	11,29
81.775	5					18.790	5	11.733		3.562.467	3	2.906.631	3	-18						3.562.467	3	2.906.631	3	-18	7,02
65.290	6			1.419	8	1.900	16	1.722		2.795.019	4	2.685.809	4	-4		23				2.795.019	4	2.685.809	4	-4	6,49
95.846	3	2.015	7	12.830	1	92.967	1	4.368		1.895.559	6	2.642.461	5	39	7		3	23	-67	1.895.566	6	2.642.463	5	39	6,38
30.410	13			4.913	4	8.156	9	6.895		2.236.156	5	2.265.530	6	1						2.236.156	5	2.265.530	6	1	5,47
6.734	22	1.510	8	855	11	5.606	13	2.376		1.337.860	8	1.738.032	7	30						1.337.860	8	1.738.032	7	30	4,20
31.332	12			609	13	2.585	15	10.645		1.372.978	7	1.651.727	8	20						1.372.978	7	1.651.727	8	20	3,99
1.972	26			34	25	27	25	18.301		799.902	15	1.477.857	9	85						799.902	16	1.477.857	9	85	3,57
23.703	15			9.476	2	6.837	11	73.649		1.035.484	11	1.415.226	10	37		1				1.035.484	12	1.415.226	10	37	3,42
										13.054	44	16.298	47	25	1.071.165		1.386.492	1	29	1.084.219	11	1.402.790	11	29	3,39
33.395	10	1.368	9			14.918	7	3.657		1.234.744	9	1.385.004	11	12						1.234.744	9	1.385.004	12	12	3,35
11.624	18					8.287	8	3.814		1.150.601	10	1.232.050	12	7						1.150.601	10	1.232.050	13	7	2,98
34.220	9			687	12			26.534		870.835	13	1.095.416	13	26						870.835	14	1.095.416	14	26	2,65
7.619	20			1.326	9	183	22	11.003		1.005.998	12	1.074.384	14	7		20				1.005.998	13	1.074.384	15	7	2,60
										731.941	16	904.448	15	24	7.779		8.858	20	14	739.720	17	913.306	16	23	2,21
24.965	14			334	16	928	18	2.008		821.572	14	774.888	16	-6		6				821.572	15	774.888	17	-6	1,87
										127.192	29	178.824	31	41	350.043		576.966	3	65	477.235	21	755.790	18	58	1,83
31.509	11			870	10	6.246	12	279		568.718	17	714.885	17	26		3				568.718	18	714.885	19	26	1,73
										5.005	47	4.061	49	-19	452.029		624.476	2	38	457.033	22	628.537	20	38	1,52
1.529	31			91	23			4.909		210.351	23	603.007	18	187		2				210.351	33	603.007	21	187	1,46
										835	50	925	54	11	500.565		574.748	4	15	501.400	19	575.673	22	15	1,39
41.170	8			560	14	7.275	10	3.087		481.004	18	542.454	19	13		5				481.004	20	542.454	23	13	1,31
										1.325	48	1.627	50	23	395.346	4	510.158	5	29	396.671	24	511.784	24	29	1,24
										4	59	3	61	-29	409.804	8	498.882	6	22	409.808	23	498.885	25	22	1,21
										27.997	42	44.120	41	58	273.821	10	438.349	7	60	301.817	29	482.470	26	60	1,17
										52.063	37	68.760	36	32	265.359		402.692	8	52	317.422	26	471.452	27	49	1,14
19.883	17	3.317	4	276	17	5.311	14	5.033		298.607	21	468.533	20	57		7				298.607	30	468.533	28	57	1,13
										62.482	35	65.101	37	4	311.593		390.824	9	25	374.075	25	455.925	29	22	1,10
6.875	21	-815	11	45	24	16	27	3.484		315.023	19	443.379	21	41						315.023	27	443.379	30	41	1,07
999	32			6	28	12	28	2.687		0	60	422.397	22							0	60	422.397	31		1,02
81.973	4	2.648	6	6.473	3	17.580	6	1		313.227	20	410.965	23	31						313.227	28	410.965	32	31	0,99
9.929	19			27	27			537		275.615	22	402.940	24	46		9				275.615	31	402.940	33	46	0,97
										6	58	7	60	19	272.264		380.271	10	40	272.270	32	380.278	34	40	0,92
1.734	29			33	26	551	21	436		152.742	28	237.858	25	56						152.742	38	237.858	35	56	0,57
5.781	24			176	18	107	23	1.876		186.895	25	232.847	26	25						186.895	35	232.847	36	25	0,56
19.926	16			168	19	1.004	17	351		182.367	26	228.594	27	25						182.367	36	228.594	37	25	0,55
6.444	23	0	10	117	22	0	30	647		196.334	24	224.063	28	14		15				196.334	34	224.063	38	14	0,54
										202	53	748	55	271	101.129	12	220.381	11	118	101.331	45	221.129	39	118	0,53
										11.818	45	27.081	45	129	131.772		183.072	12	39	143.590	41	210.152	40	46	0,51
1.963	27			2.121	6	85	24	698		104.486	31	205.949	29	97						104.486	44	205.949	41	97	0,50
1.717	30					593	20			161.862	27	198.610	30	23						161.862	37	198.610	42	23	0,48
4.818	25			151	21	745	19	321		91.186	32	175.667	32	93		11				91.186	46	175.667	43	93	0,42
										729	51	1.189	52	63	148.651	14	163.790	13	10	149.380	39	164.979	44	10	0,40
										34.692	41	37.776	43	9	113.070		126.330	16	12	147.762	40	164.106	45	11	0,40
45.750	7			2.058	7					115.045	30	157.364	33	37		16				115.045	43	157.364	46	37	0,38
										23	56	306	56	1.214	47.690	13	147.753	14	210	47.713	51	148.059	47	210	0,36
										1.127	49	1.087	53	-4	116.244		127.788	15	10	117.371	42	128.874	48	10	0,31
						59.836	2			69.471	33	118.488	34	71						69.471	47	118.488	49	71	0,29
1.896	28			494	15	16	26			35.091	40	102.205	35	191						35.091	53	102.205	50	191	0,25
		62.951	1							64.847	34	62.951	38	-3		21				64.847	48	62.951	51	-3	0,15
										51.217	38	60.034	39	17	4.471		2.202	21	-51	55.688	50	62.237	52	12	0,15
		54.762	2	3.705	5					57.764	36	58.467	40	1		18				57.764	49	58.467	53	1	0,14
										5.231	46	5.920	48	13	23.669		38.813	17	64	28.899	54	44.733	54	55	0,11
		43.290	3							36.640	39	43.290	42	18						36.640	52	43.290	55	18	0,10
137	33									24.669	43	37.042	44	50						24.669	56	37.042	56	50	0,09
0	34					2	29			444	52	26.127	46	5.790		19				444	59	26.127	57	5.790	0,06
										14	57	13	59	-6	13.251	17	20.913	18	58	13.264	57	20.926	58	58	0,05
										79	55	96	58	22	28.705		20.252	19	-29	28.784	55	20.347	59	-29	0,05
								4		0	61	1.472	51			22				0	61	1.472	60		0,00
										194	54	190	57	-2	382		69	22	-82	576	58	259	61	-55	0,00
1.021.217		**173.718**		**50.021**		**325.760**		**225.031**		**35.447.990**		**39.660.495**		**11,88**	**5.038.808**		**6.844.080**		**35,83**	**40.486.798**		**46.504.575**		**14,86**	
816.065		**171.623**		**30.392**		**234.861**		**123.119**				**35.447.989**					**5.038.808**					**40.486.797**			
25,14		**1,22**		**64,59**		**38,70**		**82,77**				**11,88**					**35,83**					**14,86**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2017-12 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

payları listesinin ilk 10'unda yer alan Allianz Sigorta 5.1 milyar lira, Anadolu Sigorta 4.6 milyar lira ve Axa Sigorta 2.9 milyar lira prim üretimi gerçekleştirdi. Bu üç şirketin hayat dışındaki toplam pazar payı %32 olarak hesaplandı. Yine 2016 ile 2017'nin istatistikleri karşılaştırıldığında prim üretimi ilk 10 şirkette %5.3, ilk 20 şirkette %8, hayat dışı sektör toplamında da %11.9 arttı.
Kara araçları sorumluluk sigortası (trafik)12 milyar 994 milyon liralık prim üretimiyle yine toplam prim üretimini artıran en büyük kalem oldu. Buna karşın bu branşın pazar payı 4 puan düştü. 2017 yılı içerisinde yürürlüğe giren tavan ve havuz uygulamalarıyla gündeme gelen bu branşın prim üretiminde geçen seneye göre yarım puanlık artış meydana geldi. Reelde ise %10.2'lik düşüş meydana geldi. Kaskoda (kara araçları) toplam prim üretimi %12 artışla 6 milyar 914 milyon lira oldu.
Sektör, yangın ve doğal afetler sigortasında 5 milyar 745 milyon liralık prim üretim gerçekleştirdi. Bu branştaki prim üretiminde geçen seneye göre %19'luk bir artış kaydedildi.

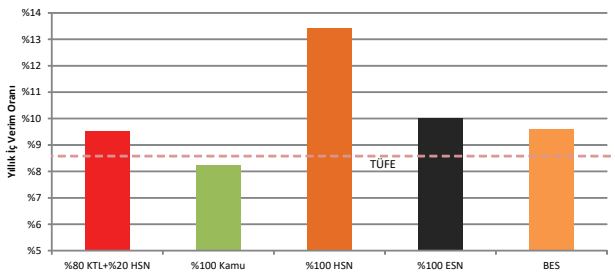
SAĞLIKTA %19 ÜRETİM ARTIŞI

Genel zararlarda 4 milyar 355 milyon liralık prim üretimi ve %24.5'lik artış hesaplandı. Hastalık-sağlık branşında prim üretimi bir önceki senenin aynı dönemine göre %19 artarak 5 milyar lirayı geçti. Hayat sigortasında üretim lideri 1 milyar 386 milyon liralık prim üretimiyle Ziraat Hayat olurken, 624 milyon lira ile Allianz Yaşam ve 576 milyon lirayla MetLife Emeklilik bu şirketi takip etti.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

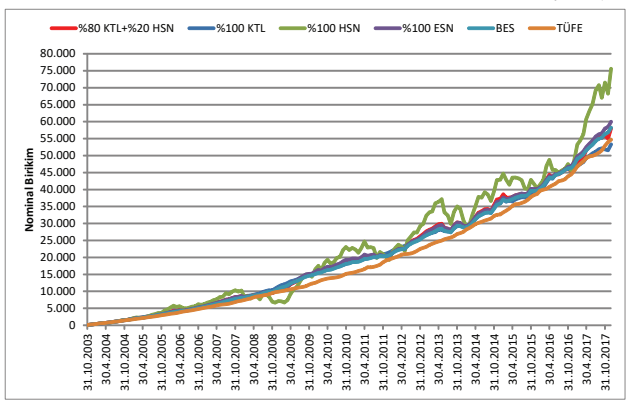
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-29.12.2017 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



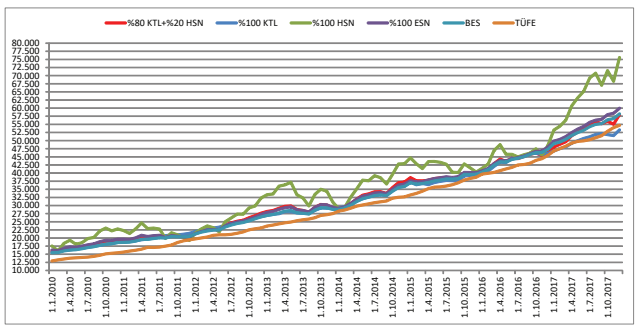
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.12.2017 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,59 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,42 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.12.2017 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 31.10.2003-29.12.2017 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, 29.12.2017 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 58.212 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 54.686 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-29.12.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2017 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2017 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ile 2014 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.

BES 2017'yi de reel getiriyle kapattı

Geleneksel fon gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılmasıyla yapılmaktadır. Yatırımcı için bu karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, BES'teki katılımcılar için bu yöntem çok 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 yılsonunda 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 BES'te 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.

BES'teki Hisse Senedi Fonları 2017 yılının aralık ayında %10.25 artarken, BİST–100 endeksindeki artış %11.86 olarak gerçekleşti. TL Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %2.78 yükseliş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %2.31 düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise %0.69 yükseldi.

2017 yılında ise Hisse Senedi Fonları, enflasyonun yaklaşık %35.45 üzerinde bir performans göstererek, %47.37'lik getiri seviyesine ulaştı. Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetleri %17.78, Esnek fonlar ise %17 getiri elde etti. Tüketici Fiyat Endeksindeki artış %11.92 olurken, BES fonları ağırlıklı ortalamada %15.12 getiri elde ederek, BES'e yatırım yapanlara yıllık %2.86'lık reel getiri sağlamış oldu. Enflasyonun altında kalan tek fon grubu %7.83'lük getirisiyle TL Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri oldu.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

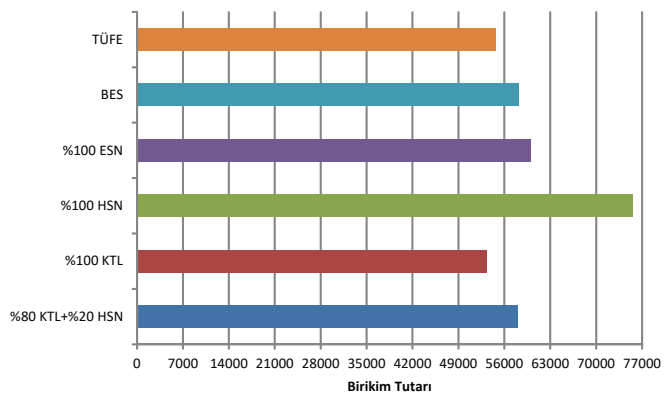
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak BES'teki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonun değerine bakar. Bu nakit akışı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

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'te 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 EGM tarafından hazırlanan ayın son günü getiri endeksleridir.

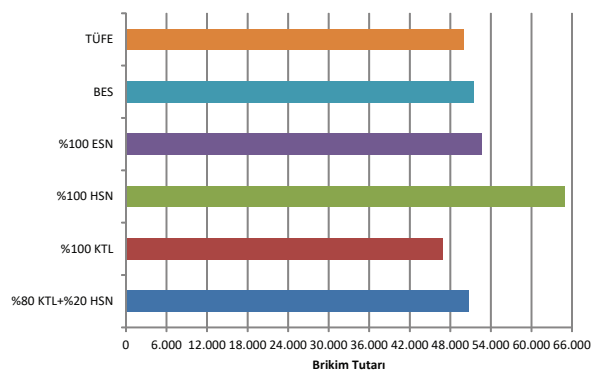
Yandaki grafik 31.10.2003-29.12.2017 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 29.12.2017 tarihinde 58.212 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Aralık 2017 döneminde bireysel emeklilik sistemine 320 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-29.12.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.12.2017 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 buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.12.2017 tarihinde 64.889 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-29.12.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Fon tercih ve değişiklik hakkı artık devredilebiliyor



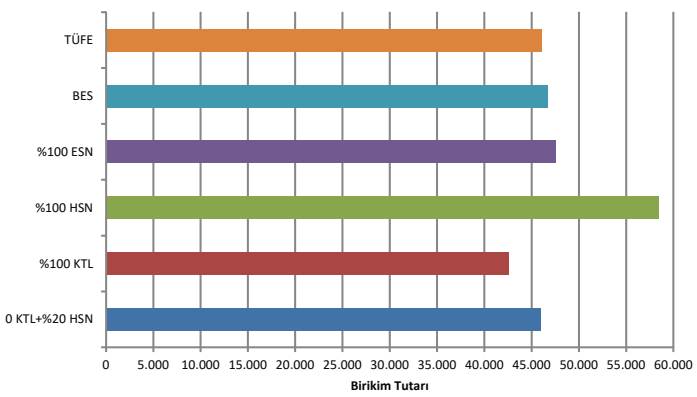
Uzun süredir BES'teki paydaşların gündeminde olan, "katılımcının fon tercih ve dağılım değişikliği hakkını profesyonellere devretmesi"yle ilgili olarak Hazine Müsteşarlığı 19.12.2017 tarih ve 2017/21 sayılı "Fon Tercihi, Fon Dağılımı Değişikliği ve Bu Hakların Devrine İlişkin Genelge"yi yayınladı. Genelge kapsamında katılımcının, 2018 yılından itibaren fon tercih ve dağılım değişikliği haklarını portföy yönetim şirketine devredebileceği belirtiliyor. Bunun için katılımcının portföy yönetim şirketiyle bir sözleşme imzalaması gerekiyor. Portföy yönetim sözleşmesinin asgari içeriği Sermaye Piyasası Kurulu tarafından belirlenecek ve devir hakkı, sözleşmenin kurulmasından itibaren bir yıllık süre boyunca geçerliğini koruyacak. Bir yıllık süre sonunda katılımcı veya portföy yönetim şirketinden herhangi birinin aksi yönde bir talebi bulunmadığı sürece sözleşme yürürlükte kalmaya devam edecek. Portföy yönetim şirketinin bu sözleşme nedeniyle herhangi bir getiri garantisi veremeyeceği, emeklilik şirketinin ise katılımcının birikimlerine ve fonlarına erişim imkanı ve fon dağılım değişikliği için portföy yönetim şirketine yetki vermesi gerektiği vurgulanıyor. Bunun için, emeklilik şirketi ile portföy yönetim şirketi arasında; katılımcıya verilecek hizmetin içeriği ve kapsamını belirleyen ayrı bir sözleşme imzalanması gerekiyor. Bu sayede emeklilik şirketlerinin, bireysel yatırım danışmanlığı alanında istedikleri portföy yönetim şirketi ile çalışmalarının önü açılıyor.

BES'in mevcut dinamiklerinde, portföy yönetim şirketleri mevcut durumda emeklilik yatırım fon varlıklarını ve yatırım riskini yönetmekteler. Bu itibarla katılımcı bazında hiçbir veriye sahip değiller. Katılımcının her bir sözleşmesindeki fon karmasına ve sözleşmede elde edilen getiri oranına dönük bilgilendirmenin portföy yönetim şirketleri tarafından yapılabilmesi için emeklilik şirketinin sistemleriyle katılımcı detayında entegrasyona ihtiyaç duyulacak. Entegrasyon için detaylı bir IT altyapı geliştirmesi gerekecektir. Bir emeklilik şirketinin birden fazla portföy yönetim şirketi ile çalıştığını da göz önünde bulundurursak, emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketleri yeni yapıya adapte olabilmek için 2018 yılında yoğun çaba sarf edecekler.

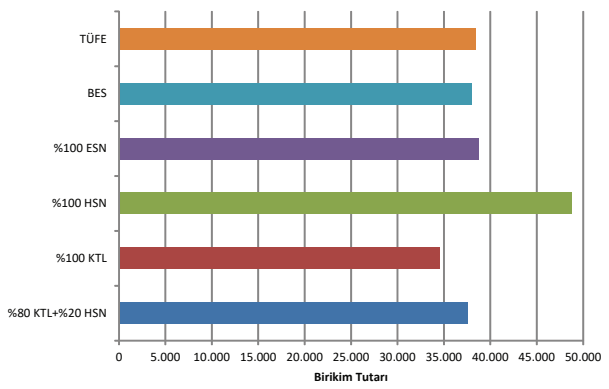
Fon yönetiminin devredilebilir hale gelmesi, fon getirileri üzerindeki farkındalığı artırarak sektördeki rekabeti körükleyeceğe benziyor. BES'teki birikimlerin katılımcının kendisi yerine portföy yönetim şirketi tarafından yönetilmesi kapsamında sunulacak hizmet için Genelge'de Ek Hizmet Bedeli alınabileceği belirtiliyor ancak detayları henüz belirsiz. Öte yandan, katılımcılara sistemin başlarında konan "yılda 6 kez fon değiştirme" hakkının, aynı şekilde portföy yönetim şirketleri için de uygulanacak olması, yeni düzenlemenin ruhuna aykırı görünüyor. Yeni uygulamayla birlikte katılımcı bilgileri saklama ve işleme sistemleri yapılarının kurulması gerekliliği, portföy yönetim şirketlerinin yumuşak karnı durumuna geldi. Diğer taraftan, katılımcıya özel kişiselleştirilmiş bilgi ve öneri sunmayı taahhüt ederek sektörün gündemine hızlı giriş yapan ve primitif düzeyde kullanılmaya başlanan robotik tavsiye sistemleri, portföy yönetim şirketlerinin bu eksikliğini giderebilecek potansiyeliyle daha fazla önem kazanacağa benziyor.

"Fon Tercihi, Fon Dağılımı Değişikliği ve Bu Hakların Devrine İlişkin Genelge" ile, bu yılın başından itibaren katılımcılar, fon tercih ve dağılım değişikliği haklarını portföy yönetim şirketine devredebilir hale geldi.

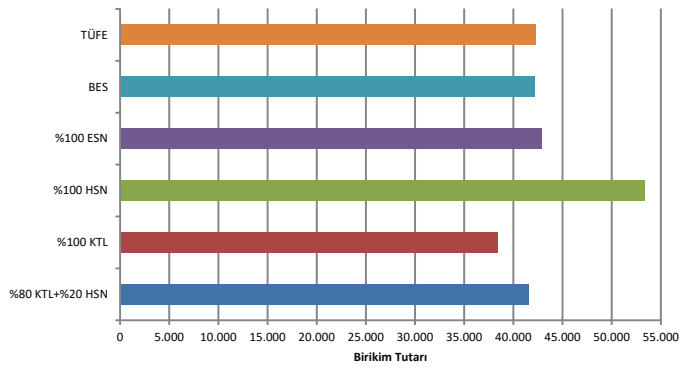
31.01.2006-29.12.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



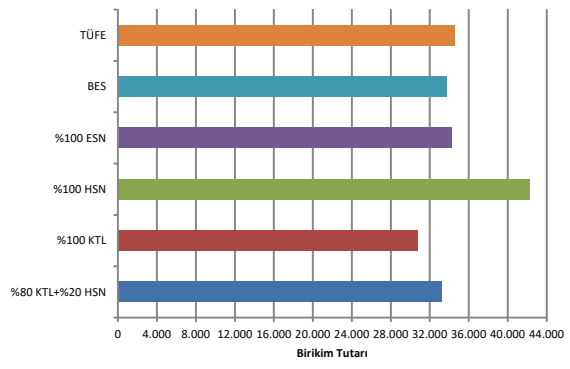
31.01.2008-29.12.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-29.12.2017 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-29.12.2017 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.

Trafik sigortasında ağır kusur kavramı netleştirilmeli

SAB Başkanı Doğan Şen, ağır kusur tarifinin mevcut yasalar içine itiraza mahal bırakmayacak şekilde yazılması gerektiğini söyledi. Şen, alkollü araç kullanmanın ve ehliyetsiz ya da yetersiz ehliyetle araç kullanmanın yanı sıra, kırmızı ışık, emniyet şeridi ve ters yön ihlali, yaya geçiş üstünlüğüne uymama ve periyodik muayenesi yapılmamış araç kullanma gibi sebeplerle yapılan kazaların da ağır kusur sayılması gerektiğini savundu.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, trafik sigortasında 'ağır kusur' kavramından bahsetti.
"Alkollü araç kullanmak ve ehliyetsiz ya da yetersiz ehliyetle araç kullanmak gibi iki önemli hadise dışında nelerin ağır kusur sayılması gerektiğini vicdanen savunacağım" diyen Şen, şunları söyledi:
"1. Kırmızı ışık ihlali,
2. Emniyet şeridi ihlali,
3. Ters yön ihlali, 'Taşıt Giremez' uyarı levhalarına aykırı davranma,
4. Yaya geçidinde yaya geçiş üstünlüğüne uymama,
5. Araçların trafiğe çıkış için yetkilendirilmiş kurumca periyodik olarak yaptırılması zorunlu olan muayene süresini doldurduğu halde muayene yaptırmadan trafiğe çıkılması veya muayenede ağır kusur tespitine rağmen trafiğe çıkılması sırasında gerçekleşen kazalarda, kazaya araçtaki bakımsızlığın ve/veya ağır kusurun sebebiyet vermesi gibi durumların, 3. şahısların malını ve canını 1. dereceden etkileyen olaylar olarak kabul edilmesi ve ağır kusur sayılması gerekir."
İngiliz bir düşünür ve bilim adamından alıntı yapan Şen, "Henry Thomas Buckle 'Suçu toplum hazırlar, suçlu işler' diyerek günümüz bazı gerçeklerine ayna olmuştur" dedi.
Yargılamanın, aslında toplumsal yaşamın yapısal bir özelliği olan çatışmaların simgesel olarak uygulamaya konulduğu resmi bir tartışma ortamından ibaret olduğunu



kaydeden Doğan Şen, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu tartışma ortamında karşıt çıkarları taşıyan tezler dramatik bir kurgu içinde sunulur. Hukukta gri alanların çokluğu ise yargıda haksızlığa uğradığına inananların çokluğuna ve suçluların ceza görmemesine neden olur."
Bu sebeple kırmızı ışıkta geçip bir kişinin ölümüne neden olan kişinin dava açarak kırmızı ışıkta geçmenin ağır kusur olmadığını ifade edebileceğini belirten Şen, "Ceza kanunu kendisine sadece 2-6 yıl arasında bir ceza öngörebilir. Ama birçok hafifletici neden araya girerek bu cezalar hafifletilmekte, kişinin ilk kazası ise yok denecek düzeye inebilmektedir. Bu vakayı savunan avukat hukukun kendisine sağladığı imkanlarla yargılanan kişiyi beraat ettirebilir. Peki, ölen kişinin yakınları üzerinde nasıl etki bırakılmıştır, adalet sağlanmış mıdır? Ya da empati yapıldığında aynı hususun yargılanan kişinin bir yakınına tezahür ettiği zaman nasıl bir düşünce içinde olunacaktır? İşte mesele buradaki ince çizgidedir" diye konuştu.

'CAYDIRICILIK SAĞLANMALI'

Bir başka senaryoyu da gündeme getiren Şen, "Kırmızı ışıkta geçip, başka bir araca çarpan bir aracın olduğu bir senaryoda, trafik sigortası karşı tarafın maddi hasarını ödedikten sonra, kırmızı ışıkta geçene ağır kusurlusun diyerek rücu ettiğinde, itiraz eden kişi gri ortamdan faydalanarak rücudan kurtularak araç kullanmaya da devam edecektir. Bu kişiye ceza yöntemiyle caydırıcılık sağlanmazsa, kırmızı ışıkta geçmeye devam edecektir çünkü nasılsa trafik sigortası karşı tarafın hasarını ödemekte, kendisine de bir rücu gelmemekte, eskisi gibi araç kullanmaya devam etmektedir" dedi.
Şen, Karayolları Trafik Kanunu'nun ilgili maddelerinden örnek verdi:
"Araçların karayoluna uygunluğu ve teknik esaslar:
Madde 29 – (Değişik: 17/10/1996 - 4199/12 Md.)
Araçların yapım ve kullanma bakımından karayolu yapısına ve trafik güvenliğine uyması zorunludur. Yapım safhasında, araçların Tip Onayı Yönetmeliği ile buna bağlı diğer yönetmeliklerin çıkarılmasına Sanayi ve Ticaret Bakanlığı yetkilidir. Tip Onayı Yönetmeliği ve buna bağlı diğer yönetmelikler Bayındırlık ve İskan Bakanlığının görüşü alınarak Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca düzenlenir.
Araçların teknik şartlara uygunluğu:
Madde 30 – Araçların, esasları yönetmelikte belirtilen şekilde ve tarzda teknik şartlara uygun durumda bulundurulması zorunludur.
a) (Değişik : 21/5/1997 - 4262/4 md.) Servis freni, lastikleri, dış ışık donanımından yakını ve uzağı gösteren ışıklar ile park, fren ve dönüş ışıkları noksan, bozuk veya teknik şartlara aykırı olan araçları kullanan sürücüler 1 800 000 lira para cezası,
b) (Değişik: 21/5/1997 - 4262/4 md.) Diğer eksiklik ve bozuklukları bulunan araçlarla, görüşü engelleyecek veya bir kaza halinde içindekiler için tehlikeli olabilecek süs aksesuar eşya ve çıkıntıları olan araçları kullananlarla, karayolunu kullananlar için tehlike yaratacak şekilde olan veya görüşü engelleyecek ve çevredekileri rahatsız edecek derecede duman veya gürültü çıkaran araçları kullanan sürücüler 3 milyon 600 bin lira para cezası ile cezalandırılır."
Buna göre, aracın kırmızı ışıkta durmasına neden olan fren sisteminin tutmamasına daha az ceza, gürültü ve kirlilik yaratmaya ise daha ağır bir trafik cezası verildiğine dikkat çeken Şen, kanuna göre kırmızı ışıkta geçmenin, yaya geçidinden geçen yayaya çarpmanın ağır kusur sayılmadığını ifade etti.
İnsana ve canlıya verilen önemin kavratılması, toplumsal adaletin sağlanması, trafik cezalarının caydırıcı olması, trafik sigorta hasar priminin düzeltilmesi, sigorta şirketlerine güvenin tesisi için mutlaka gri alanların beyazlatılması gerektiğini vurgulayan Şen, sözlerini şu şekilde tamamladı:
"Hukuk karmaşasının ortadan kaldırılmasını teminen ağır kusur tarifinin mevcut yasalar içine itiraza mahal bırakmayacak şekilde yazılması, sektörümüz ve ülkemiz yararına olacaktır. Biz SAB derneği olarak trafik kaza oranlarının düşürülmesi adına, trafik cezalarının caydırıcı olması ve gri alanların ilgili mevzuatlarda netleştirilmesini talep ettik, takipçisi olmaya devam edeceğiz."

TRAFİK SİGORTASINDA RÜCU SEBEPLERİ

Doğan Şen, Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasındaki rücu sebeplerini de aktardı: "Ödemede bulunan sigortacı, sigorta sözleşmesine ve bu sözleşmeye ilişkin kanun hükümlerine göre, tazminatın kaldırılmasını veya azaltılmasını sağlayabileceği oranda kazaya sebebiyet veren sigortalıya rücu edebilir.
Sigortalıya başlıca şu nedenlerle rücu edilir:
a) Tazminatı gerektiren olay, sigortalının veya eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerin kasti bir hareketi veya ağır kusuru sonucunda meydana gelmiş ise,
b)(Değişik:RG-2/2/2016-29612)(1) Tazminatı gerektiren olay, aracın ilgili mevzuat hükümlerine göre gereken ehliyetnameye sahip olmayan veya geçerliliğini yitirmiş sürücü sertifikasına sahip ya da ehliyetine geçici/sürekli el konulmuş kimseler tarafından sevk edilmesi veya trafik kurallarının ağır kusur ile ihlali sonucunda meydana gelmiş ise,
c) Aracın, uyuşturucu madde veya ilgili mevzuatta belirlenen seviyenin üzerinde alkollü içki almış kişilerce veya aynı mevzuatta alkollü içki alamayacağı belirtilen kişilerce alkollü içki alınmak suretiyle kullanılması sırasında meydana gelen zararlar,
ç) Tazminatı gerektiren olay, yolcu taşımaya ruhsatlı olmayan araçlarda yolcu taşınması veya yetkili makamlarca tespit edilmiş olan istiap haddinden fazla yolcu veya yük taşınması veya patlayıcı, parlayıcı ve tehlikeli maddeleri taşıma ruhsatı bulunmayan araçlarda, bu maddelerin parlama, tutuşma ve infilakı yüzünden meydana gelmiş ise,
d) Sigortalının rizikonun gerçekleşmesi halinde bu genel şartların B.1. maddesinde belirtilen yükümlülükleri yerine getirmemesinden dolayı zarar ve ziyan miktarında bir artış olursa,
e) Tazminatı gerektiren olayın aracın çalınması veya gasp edilmesi sonucunda olması halinde, çalınma veya gasp edilme olayında sigortalının kendisinin veya eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerin kusurlu olduğu tespit edilirse,
f) Bedeni hasara neden olan trafik kazalarında sigortalının veya eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerin, tedavi veya yardım amaçlı sağlık kuruluşuna gitme, can güvenliği nedeniyle uzaklaşma gibi zorunlu haller hariç olmak üzere, olay yerini terk etmesi veya kaza tutanağı, alkol raporu vb. kazanın oluş koşullarına ilişkin gereken belgelerin düzenlenmesi yükümlülüğüne aykırı davranması halinde,
Sigortacı rücu sebeplerine dayanarak tazminat sürecini geciktiremez ve bu sebeplere dayalı bilgi ve belgeyi hak sahibinden talep edemez."

SAB'dan acentelere hukuki danışmanlık

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen, hukuki danışmanlık hizmeti almak için İstanbul Barosu avukatlarından Emre Mert ile anlaşmaya vardıklarını açıkladı. Yönetim Kurulu'nun imzasıyla yapılan açıklamada dernek üyelerine verilecek danışmanlık hizmetinin ücretsiz olacağı da belirtildi. Doğan Şen'in Facebook hesabında yaptığı açıklama şöyle: "Derneğimiz, sigortacılık faaliyetlerine ilişkin hukuki danışmanlık hizmeti almak üzere İstanbul Barosu avukatlarından Sayın Emre Mert ile anlaşmış bulunmaktadır. Anlaşma çerçevesinde, acentelerin yaşadığı hukuki sorunları çözmek üzere siz değerli üyelerimize ücretsiz danışmanlık hizmeti verilecektir.
Bu konuya ek olarak, avukatımız; üyelerimizin portföyündeki sigortalı araçlarda oluşan hasar sonrasında ne gibi hakları olduğu ve bu haklarını nasıl kullanacağı konusunda sizlere bilgi vererek destek olacaktır. Bu çalışmada sigortalıların hakları eksiksiz korunacak, üstelik üyelerimiz için müşteri memnuniyeti sağlayıcı bir çalışma olacaktır. Sorularınızı ve iletişim bilgilerinizi mail adresimize sab@sab.org.tr bildirmeniz ricasıyla iyi çalışmalar dileriz."

Lemonade

katlanarak büyüyor

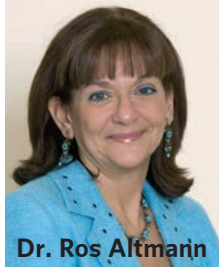
Dünyada büyük ses getiren sigorta startup'ı Lemonade, 2017 yılı boyunca 100 binden fazla konutu sigortaladığını, bunun karşılığında toplam 15 milyar dolarlık teminat sağladığını açıkladı. Şirketin 2017 yılındaki toplam satışı 10 milyon doları geçti. 2017'nin ilk çeyreğinde 0.6 milyon dolarlık prim üreten şirket, ikinci çeyrekte yaklaşık 3 katını üreterek 1.5 milyon dolarlık satış yaptı. Şirket her çeyrekte bir önceki 3 ayı katlayarak üretmeye devam etti. Üçüncü çeyrekte 2.8 milyon dolar ve yılın son çeyreğinde 5.3 milyon dolarlık prim üretti. 2017'nin tamamına bakıldığında 10.2 milyon dolarlık satış yapmış oldu.
Şirketin, ilk sigorta ürününü sunduğu Eylül 2016'dan 6 ay sonra hasar rasyosunun %368 civarında olduğunu, bir 6 ay sonra ise %137'ye kadar indiğini açıkladı. Bununla birlikte 2017'nin sonunda çok daha sağlıklı bir hasar-prim oranına ulaştıklarını vurgulayarak gelecek ay tam rakamı açıklayacaklarını duyurdu.
Lemonade'nin kurucularından Daniel Schreiber, "limonata" anlamına gelen şirketin ismi hakkında "Kimse ismi Lemonade olan bir sigorta şirketine güvenmez' diyorlardı. Geleneksel sigortacılar, anıtsal gökdelenlerle müşterilerine güven verdiklerini düşünürken daha çok suistimale davetiye çıkarıyorlar. Biz ise müşterilerimizin bizi 'serinletici' bulmasını bekliyoruz" dedi.



İngilterenin eski Çalışma ve Emeklilik Bakanı Altmann'a göre, emeklilik için yatırım yapanlar şirketlerin kendilerini daha çok önemsemesini istiyor.

Eski İngiliz Bakan: Emeklilik sadece rakamlardan ibaret değil

Türk Ekonomi Bankası (TEB), Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) ile Boğaziçi Üniversitesi iş birliğinde hayata geçirilen Türkiye'nin Finansal Okuryazarlık ve Erişim Konferansı'nda bir sunum yapan eski İngiltere Çalışma ve Emeklilik Bakanı Barones Dr. Ros Altmann, ülkesinin bireysel emeklilik sistemi (BES) uygulamalarından örnekler verdi.
İngiltere'de bireysel emeklilik satan şirketlerin sayısının her geçen gün arttığını belirten Dr. Altmann, politikacıların yaşlanan nüfusu yönetmeye çalıştığına vurgu yaptı. Eski İngiliz Bakanı'nın anlattıklarına göre, ülkede BES'i işverenler doğurdu. İngiltere'de de otomatik katılımlı BES uygulanırken bu sistemde hem işveren hem de devlet katkıda bulunuyor. Barones, BES'in başarılı olması için işverenlerin de çalışanları desteklemesi gerektiğini söylüyor.



Dr. Ros Altmann

'55 YAŞINA KADAR BES HESABINA DOKUNMAK YASAK'

Otomatik BES'le ilgili Türkiye'deki sorunlardan birinin %57'ye yaklaşan cayma oranı olduğu biliniyor. Dr. Altmann, bu konuya ülke olarak getirdikleri çözümleri sıralarken müşterinin bireysel emeklilik hesabında biriken paraya 55 yaşına kadar dokunamadığını söyledi. Öte yandan İngiltere'de düşük ücretle çalışan kadınların gelecek kaygısı taşıdığı için BES'e para yatırmak istemediği de istatistiklerden çıkan sonuçlardan biri olarak dinleyicilere aktarıldı. Bununla birlikte reformların işe yaradığını, ülkesinde sistemden çıkış oranının %10 civarında olduğunu belirtti.

'EMEKLİLİK SADECE PARA DEĞİL, İNSAN ODAKLI OLMALI'

"Emeklilik sadece para demek değil, insan da demek" diyerek sigorta şirketlerine seslenen Dr. Altmann, "İnsanların hayatını iyileştirmek için BES var. Sisteme para yatırmaya başlayan müşteriler unutulmamalı. Müşteri odaklılık olmadığı için insanlar kime güvenebileceğini bilmiyor" dedi. Müşterilerin sigorta şirketlerinden uzman olarak da destek vermesini beklediğini hatırlatan Dr. Altmann, "Müşteriler, dürüstlük, şeffaflık ve risklerden haberdar olmak, kendilerini bilgilendirilmiş hissetmek istiyor" diye konuştu.

ESKİ İNGİLTERE EMEKLİLİK BAKANI'NDAN ÖNERİLER

- Farklı yaş ve kişiye özgü ayrı ürünler çıkarılmalı.
- Kadın ve gençler için farklı ürünler çıkarılmalı.
- Oto arttırım sistemi getirelebilir. Müşterinin her yıl düzenli olarak artan maaşa oranla BES'e daha fazla para yatırması mümkün.
- Yeni ürün ve hizmetler geliştirilmeli.
- Sistem oyunlaştırılmalı.
- Daha fazla şeffaflık ve kurumsallaşmayla güven yaratılmalı.
- BES'e katılanlara çekilişlerle hediyeler verilmeli.
- Erken dönem çıkışlar yüksek vergilerle cezalandırılmalı.
- Müşteriye çok fazla rakamlarla konuşmaya gerek yok.
- Emeklilik kavramı yerine pozitif bir isim kullanılmalı.

Vakıf Emeklilik'ten kumbara tasarlayan miniklere ödül

Vakıf Emeklilik tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen "Kumbara Tasarımı Resim Yarışması'nın ödülleri Güneş Sigorta Sanat Galerisi Sergi Salonu'nda düzenlenen törenle sahiplerine verildi. Ayrıca seçilen eserlerden oluşturan serginin açılışı da gerçekleştirildi. 7-10 yaş arası 4 bin 300 ilkokul öğrencisinin katıldığı yarışmada, dereceye giren 5 yarışmacı ödüllerini Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı'nın elinden aldı.
Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, törende yaptığı konuşmada, tasarruf kavramını bir kurumsal sosyal sorumluluk projesi olarak sahiplendiklerini belirterek, "Yaptığımız her işin özünde biriktirmek, yani tasarruf var. Çünkü ülkemizin en önemli sorunlarından birinin cari açık olduğunu düşünüyoruz. Bu nedenle tüm projelerimizde tasarruf etme bilincini artırma çabasını ön planda tuttuk. Yaptığımız tüm çalışmalarda, tasarruf bilincinin artırılması için farkındalık uyandırmaya çalışıyoruz. Çünkü tasarruf bilincinin hem bireysel hem de sağlıklı bir ülke ekonomisi için şart olduğuna inanıyoruz" diye konuştu.



Katılım sigortacılığına yönetmelik dopingi

Katılım sigortalarını düzenleyen genelgenin geçtiğimiz yılın sonunda yayınlanmasıyla beraber, katılım sigortacılığının önü bir bakıma açılmış oldu. Faizsiz sigortacılık hizmeti sunan sigorta şirketleri, önümüzdeki dönemde pek çok insanın bu sigortalara ilgi göstereceğini düşünüyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Hazine Müsteşarlığı, katılım sigortacılığının uygulanması sırasında dikkate alınacak maddelerin yer aldığı bir genelge hazırladı. 20 Aralık 2017'de başlayan katılım sigortacılığına dair genelge Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) internet sitesinde yayımlandı. Bu sayede ülkemizde katılım sigortacılığı resmi bir çerçeveye kavuşmuş oldu. Yayınlanan genelge, 20 Eylül 2017'de Resmi Gazete'de yayımlanan "Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik"i düzenliyor. 7 maddelik genelgede bilgilendirme formalarının başlıklarında yer alması gereken kelimelerden, şirketlerin internet sitelerinde kadar yer alması gereken bilgilere pek çok hususta düzenleme bulunuyor.

PENETRASYONU ARTIRABİLİR

Yönetmeliğin gelmesi aslında sigorta şirketlerine bir yol haritası da sunuyor. Standartların belirlenmesiyle beraber katılım sigortalarında şirketlerin atılıma geçmesi bekleniyor. Önünü daha rahat görebilen şirketler bu yılın ülkemizde katılım sigortacılığının gelişimi açısından son derece önemli ve hareketli bir yıl olacağını söylüyor. Otomatik Katılım'da da faizsiz fonları seçenlerin oranının yüksek olduğu düşünülürse, katılım sigortacılığının sektöre hem penetrasyon hem de prim üretimi açısından önemli bir katkısı olabilir.

SİSTEMDEN BEKLENTİLER BÜYÜK

Faizsiz sigortacılık hizmeti veren şirketlerin yöneticilerinden aldığımız cevaplar da bu beklentiyi ortaya koyuyor. Sektörün kilit faizsiz sigorta sağlayıcılarından Katılım Emeklilik, Doğa Sigorta ve Vakıf Emeklilik'ten aldığımız cevaplarda 2018 yılının katılım sigortaları için büyük bir yıl olacağı söylenirken, bu tarafta oluşacak fonların da ülke ekonomisine katkı sağlayacağı vurgulanıyor. Bunun yanında düzenlemenin faizsiz sigorta ürünlerine bir 'güven vurgusu' yaptığı da düşünülüyor. Hassasiyetler nedeniyle sigortadan uzak kalan kesimin sigorta ürünleri ve uygulamaları ile tanışmaları için yeni döneme bir fırsat gözüyle bakılıyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, yönetmelikle hem şirketleri hem de tüketiciyi koruyan hükümler getildiğini söylerken, Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı ekonomiye katma değer sağlanacağı görüşünde. Vakıf Emeklilik ise yeni sistemin 30 milyar liralık bir potansiyeli olduğunu kaydediyor.



KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

2018 katılım sigortacılığının yılı olacak

"KATILIM SİGORTACILIĞI GENELGESİ İLE STANDARTLAR BELİRLENMİŞ VE FAİZSİZ SİGORTACILIĞIN ÖNÜ AÇILMIŞ OLDU. 2018 YILININ KATILIM SİGORTACILIĞININ YILI OLACAĞINA İNANIYORUM."

Katılım sigortacılığı hakkında açıklamalarda bulunan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "2017, faizsiz BES ve katılım sigortacılığı için milat oldu. OKS'de sunulan faizsiz fonları %63 tercih eden insanlar, birikimlerini faizsiz finans araçlarında değerlendirdiler. Ayrıca Katılım Emeklilik'in de rol model olduğu ve mevcut potansiyelin değerlendirilmesine öncülük yaptığı katılım sigortacılığı, Türkiye ekonomisine derinlik katacak. 2017'de Katılım Emeklilik olarak fon büyüklüğümüz OKS fonları dahil %66 oranında büyürken tüm sektör %30 oranında büyüdü. 2017 yılı başında sektördeki faizsiz fon büyüklüğü pazar payı %5.33'den %7.65'e yükseldi. 2017 yıl bazında net BES sözleşmesi artışının %15.5'ini Katılım Emeklilik olarak üreterek sektörde 4. sıraya yükseldik. Yakaladığımız bu büyüme ivmesi milletimizin bize gösterdiği teveccühün bir göstergesi" şeklinde konuştu.



YÖNETMELİKLE YENİ KULVAR AÇILDI

Katılım sigortacılığı yönetmeliğinin 2017'de yürürlüğe girmesinin önemli bir dönüm noktası olduğunu belirten Sincek, şu bilgileri verdi: "Yönetmelik; katılım sigortacılığının tanımını yapıyor, iş ve işleyişlerini daha detaylı şekilde düzenliyor. Hem şirketler tarafını hem de tüketici haklarını koruyan hükümler getiriyor. Mevcut sigorta sisteminden farklı olarak, katılımcıların katkılarından oluşan risk havuzundaki birikimler, faizsiz finans araçlarında değerlendiriliyor. Şirket faaliyetlerinin faizsiz finans ilkelerine uygunluğu, bu şirketlerden ürün alan katılımcıların hak ve menfaatlerinin korunması amacıyla, İslam fıkhı alanında uzman kişilerden oluşan bir 'Danışma Komitesi'nden görüş ve danışmanlık hizmeti alınarak denetleniyor. Katılım sigortacılığı ile ilgili yayınlanan genelge ile standartlar belirlenmiş ve faizsiz sigortacılığın önü açılmış oldu. 2018 yılının katılım sigortacılığının yılı olacağına inanıyorum."

DOĞA SİGORTA CEO'SU NİHAT KIRMIZI:

Sigortanın ekonomiye sağladığı katma değer artacak

Geçtiğimiz yıl yürürlüğe giren "Katılım Sigortacılığına İlişkin Çalışma Usul ve Esaslarını Düzenleyen Yönetmelik" hakkında açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, bu yönetmelik ile katılım sigortacılığının yaygınlaşması açısından çok büyük bir adım atıldığını ifade etti. Bu gelişmenin bir sonraki aşamasında sigorta sektörünün ekonomiye sağladığı katma değerde büyük bir artış beklediklerini vurgulayan Kırmızı, "Yönetmeliğin, 2018 yılında sigorta sektörüne yeni enstrümanlar kazandırarak, sektörün gelişimini hızlandıracağına inanıyoruz. Buna istinaden de sektörümüzün potansiyelini ortaya koyan gelişmelerin yaşanacağı hareketli bir yıl yaşanacağını düşünüyoruz" dedi. Kırmızı sözlerine şöyle devam etti: "Başbakan Yardımcımız Mehmet Şimşek'in girişimiyle, Hazine Müsteşarlığımızın uzun soluklu ve özverili çalışmalarıyla hazırlanan yönetmelik sayesinde sektörümüz, ekonomimizin de uzun yıllar faydalanacağı önemli bir finansal enstrümanı kazanmış oldu." Nihat Kırmızı, bununla beraber, yeni yönetmeliğin İstanbul'u finans merkezi olmaya bir adım daha yaklaştıracağını belirtti: "Katılım sigortasının işleyişi hakkındaki tüm soru işaretlerini ortadan kaldıran yeni yönetmeliğin İstanbul'un finans merkezi olması yönünde önemli bir destek sağlayacağına inanıyoruz. Katılım sigortacılığında oluşacak fonlar ile sigorta sektörünün ekonomiye sağladığı katma değerde artış yaşanacak. Yatırımcılar açısından cazibe merkezi olan İstanbul, sahip olacağı büyük fonlarla cazibesini artıracak."



SEKTÖRE GÜVEN KAZANDIRACAK

Kırmızı, katılım sigortacılığının ülkemizdeki potansiyeli konusuna da değindi: "Türkiye'nin %99'unun Müslüman kesimden oluşması, sektörün gücü ve güvenilir altyapısı göz önüne alındığında bu alanda yüksek potansiyel bulunuyor. Yaşam tercihlerinde rol oynayan faiz hassasiyeti nedeniyle bugüne kadar sigortayla tanışmamış kesim, yeni yönetmeliğin sunduğu avantajla birlikte katılım sigortacılığı sayesinde sigorta ile tanışabilecek. Bu da sigorta sektörünün büyümesi, çeşitlendirilmesi ve derinlik kazanması bakımından önemli bir itici güç oluşturacak. Sektörün ihtiyacı olan güven konusu çözülmüş olacak. Hem sektör büyüyecek hem de önemli diyebileceğimiz orana sahip bu kesim, sigorta güvencesine girerek ani ve beklenmedik hasarların, kazaların ve zararların önüne geçilebilecek." Türkiye'de katılım sigortacılığının 3 kesime hitap ettiğini söyleyen Kırmızı, sözlerini şöyle sürdürdü: "İnanç hassasiyeti nedeniyle zorunlu sigortalara bile uzak duran bireyler en güçlü kesimi oluşturuyor. Ardından sırasıyla bazı sigorta ürünlerinden faydalananlar ancak alternatif arayan bireyler ile sigortada fiyat etkenini en önemli unsur olarak görenler yer alıyor. Bu kesimlerinin hepsini potansiyel sigortalı olarak görüyoruz." Bu kesimlerin sisteme dahil olmalarının penetrasyon artışını beraberinde getireceğini dile getiren Kırmızı, "Bu sayede belli duyarlılıkları nedeniyle sigorta sistemine dâhil olmamış birçok kişi ve kuruma da sigorta güvencesi sağlanacak" diyerek sözlerini noktaladı.

"KATILIM SİGORTASININ İŞLEYİŞİ HAKKINDAKİ TÜM SORU İŞARETLERİNİ ORTADAN KALDIRAN YENİ YÖNETMELİĞİN İSTANBUL'UN FİNANS MERKEZİ OLMASI YÖNÜNDE ÖNEMLİ BİR DESTEK SAĞLAYACAĞINA İNANIYORUZ. KATILIM SİGORTACILIĞINDA OLUŞACAK FONLAR İLE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN EKONOMİYE SAĞLADIĞI KATMA DEĞERDE ARTIŞ YAŞANACAK."

Dünyada faizsiz sigortacılığın büyüklüğü
25 milyar dolar

Faizsiz sigorta hizmeti veren şirket sayısı: 305

Faizsiz sigortaların yıllık bileşik büyüme oranı (2012-2015):
Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi: %18
Afrika: %19
Güney Doğu Asya: -%4,
Diğer: %7

VAKIF EMEKLİLİK:

Katılım sigortacılığında potansiyel yüksek

Vakıf Emeklilik tarafından katılım sigortalarındaki yeni yönetmelik ile ilgili yapılan açıklamada, yönetmelikle beraber bu taraftaki belirsizliklerin ortadan kalktığı belirtildi. Açıklamada, yeni yönetmeliğin, katılım sigortacılığı sektörünün Türkiye'de tüm unsurları ile beraber gelişiminde önemli faydalar sağlayacağından bahsedildi: "Konvansiyonel sigortaya mesafeli duran faiz hassasiyeti olanlar, sistem içerisine dahil olacaktır. Sektörü ilgiyle takip eden birçok yerli ve yabancı şirket bu alanda yatırım yapacaktır. Katılım sigortacılığının sektörden aldığı pay büyüyecektir. Yönetmelikle aynı zamanda 2023 yılında hedeflenen %10 katılım sigortacılığı payı için önemli bir adım atılmıştır."
Pazarda katılım sigortalarına olan ilginin de değerlendirildiği açıklamada "Genç ve yüksek nüfusu ile Türkiye, katılım sigortacılığı için yüksek bir potansiyel taşıyor. Katılım sigortacılığı ülkemizde yeni yeni gelişiyor. Hem sektör 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 Vakıf Emeklilik ile birlikte 8 sigorta şirketi katılım ürünleri sunuyor. Bunun yanı sıra yerli ve yabancı birçok yatırımcı da katılım sigortacılığının Türkiye'deki gelişimini ilgiyle gözlemliyor.
Katılım bankacılığının 2025 yılında %15 pazar payına ulaşması hedefleniyor. Söz konusu hedefe paralel olarak, katılım sigortacılığının da önümüzdeki dönemde pazar payının artması bekleniyor. 2023 için katılım sigortacılığının payı % 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.

2023'TE 30 MİLYAR LİRALIK BÜYÜK POTANSİYEL

Bu durumda, 2023 yılında 300 milyar liralık prim ve fon büyüklüğünün yaklaşık 30 milyar liralık kısmının katılım sigortacılığı ve emekliliği ürünlerinden oluşacağı öngörülüyor. Otomatik katılım sisteminin devreye girmesi de faizsiz fonlara olan ilgiyi artırdı. Faizsiz fonlara ilgi beklentilerin de üzerinde oldu. Otomatik katılım sistemindeki katılımcı sayısı bakımından bakıldığında ise yaklaşık %58'inin faizsiz fonları seçtiği görülüyor. Bu anlamda faizsiz fonların mevcut olduğu dönemde geliştirilen otomatik katılım sistemindeki faizsiz fonlara talep, hem faizsiz fonlar özelinde hem faizsiz finansal sistem açısından umut vericidir" denildi.
Vakıf Emeklilik'in açıklamasında faize duyarlı kesimin trafik, deprem sigortası gibi zorunlu olan sigortaları zorunluluktan yaptırdığı, kasko, konut gibi isteğe bağlı sigortalardan uzak durduğu belirtildi ve şu sözlere yer verildi: "Artık çıkan yeni yönetmelikle birlikte sınırlar da çizilmiş oldu. Beklentimiz İslami hassasiyetlerinden ötürü hiç sigorta yaptırmayan büyük bir kesimin de katılım sigortacılığı ile gönül rahatlığı ile sigorta yaptırmasıdır."

"GENÇ VE YÜKSEK NÜFUSU İLE TÜRKİYE, KATILIM SİGORTACILIĞI İÇİN CİDDİ BİR POTANSİYEL TAŞIYOR. KATILIM SİGORTACILIĞI ÜLKEMİZDE YENİ YENİ GELİŞİYOR. HEM SEKTÖR TARAFINDA HEM DE KATILIMCILAR TARAFINDA BU KONUYLA İLGİLİ BEKLENTİLER VAR. KATILIM BANKALARININ FİNANS SEKTÖRÜNDEKİ BÜYÜYEN YAPISI, İSLAMİ SİGORTACILIK PİYASASINA GİRİŞ İÇİN DE İYİ BİR FIRSAT OLUŞTURDU."



Nijerya'da tam olarak baskın bir kültür bulunmuyor. Ülkede cok sayıda kültürel alt grup beraber yaşıyor.

Afrika'nın GSYİH açısından en büyük ülkesi Nijerya çalkantılı bir dönemden geçiyor. Petrol fiyatları nedeniyle ekonomisi yavaşlayan ve para birimi ciddi bir devalüasyon yaşayan Nijerya'da devalüasyon nedeniyle özellikle oto tarafında maliyetler artarken, mevcut poliçelerde verilen teminatların değeri azalmış oluyor.



SADECE NİJERYA'DA

Udu, hem sürahi hem de müzik enstrümanı görevi görüyor. Toprağın pişirilmesiyle üretilen çok amaçlı Udu, su depolamada ya da festivallerde kullanılabiliyor. Üflemeli bir çalgı olan Udu bas bir ses çıkarıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

EKONOMİ BÜYÜK, SİGORTACILIK KÜÇÜK

Nijerya

SAYILARLA NİJERYA

Nüfus: .....186 milyon
GSYİH: .....405 milyar $
Kişi Başı GSYİH: .....2 bin 177 $
Dünya sigortacılığındaki payı: %0.02
Prim Üretimi: ...1 milyar 150 milyon $
Hayat: .....372 milyon $
Hayat Dışı: .....788 milyon $
Kişi Başı Prim: .....6.2 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı: %0.27

Afrika'nın en büyük ekonomisi olan Nijerya'da sigorta sektörü, halkın kültürel ve dini bazı duyarlılıkları nedeniyle henüz tam potansiyeline ulaşmış değil. Buna karşın, Nijerya sigorta sektörü, 2012 yılından 2016'ya kadar yıllık ortalama %10.2 büyüyerek, dayanıklı ve iddialı bir sektör olduğunu da gösteriyor. 2016'daki büyüme ise %10 seviyesinde. Bu büyümenin gerçek iticisi ise, zorunlu hayat ve oto sigortası branşlarının daha sıkı bir şekilde denetlenmesi. Kontrollerin artması sektörü yukarı iterken, petrol çıkaran ülkeler arasında yer alan Nijerya'nın 2014 yılından bu yana küresel petrol fiyatlarından negatif bir şekilde etkilenmesi sektörü aşağı çekiyor.

YILLIK HAYAT SİGORTASI

Ülkede hayat tarafında son 2 yıldır büyük bir atılım var. Bunun nedeni ise 2014 yılında Emeklilik Reformu Yasası'nın kabul edilmesi ve beraberinde gelen anüite (yıllık gelir) sigortası. Yeni yasayla beraber emeklilik fonları direkt anüiteye aktarılabiliyor. Bu yasanın sonucu ise 2015 yılında hayat primlerindeki %84'lük artışta görülebiliyor. Hayat tarafında sigortacılığın bir sonraki adımını Emeklilik Komisyonu ve Ulusal Sigorta Komisyonu arasındaki anlaşmalar belirleyecek. Bu anlaşmalar sonucunda anüite fonlarının yönetim esaslarının ortaya konulması bekleniyor.

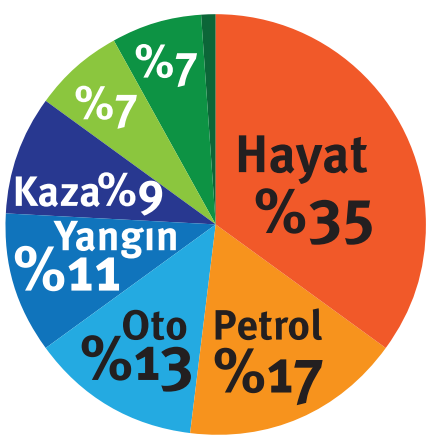
HASAR RASYOSU ARTIYOR

Nijerya sigorta sektörünün ödediği tazminat miktarı gittikçe artıyor. Bu durağan ekonomilerde sıkça görülen bir durum. 2016 yılında sigorta şirketleri toplam 327 milyon dolarlık ödeme yaptı. Bu miktar bir önceki yıldan %19 daha fazla. Böylece ortalama hasar rasyosu da %43.7 seviyesine gerilemiş oldu. Eğer ekonomik durum şu anki durağan seyride devam ederse, ödemelerdeki artışın gelecekte de devam edeceğini söyleyebiliriz.

YATIRIM OPSİYONLARI SINIRLI

Sektörün performansının ana unsurlarından biri de sermaye gelirinin son derece yüksek olması. Devlet tahvillerinin yüksek getirisiyle beraber sermaye geliri 2016 yılında 178 milyon dolar seviyesine çıktı. Nijerya Merkez Bankası'nın sıkı para rejimi de göz önüne alınırsa, yatırımcıların yüksek gelirli devlet tahvillerine olan ilgisinin büyümeye yansıyacağını söyleyebiliriz.

NİJERYA'DA ÜRETİMİN BRANŞLARA GÖRE DAĞILIMI



Yeni olgunlaşmaya başlayan ve Afrika dışındaki ekonomilere nazaran daha küçük boyutta olan Nijerya ekonomisinde yatırım yapılabilecek finansal enstrümanların sayısı ise son derece kısıtlı.

%53'LÜK DEVALÜASYON

Rakamlara bakacak olursak; sektörde özsermaye kârlılığı ortalaması 2016 yılında %8.4 seviyesinde. Ancak 2017 yılındaki ekonomik gerilemeyle beraber zaten düşük olan bu oranın daha da düşmesi bekleniyor. Yıllık Hazine tahvillerinin getirisi ise aynı dönemde %13.7 olmuş. Yüksek hasarlar ve satın alma/operasyon maliyetlerinin artması kârlılığı etkileyen ana etkenler arasında. Nijerya'da 2016 yılında yaşanan %53'lük naira (Nijerya resmi para birimi) devalüasyonu ise sigorta sektörünü hem pozitif hem de negatif etkiliyor. Devalüasyon nedeniyle parçaların değeri artarken verilen teminatlar da azalmış oluyor. Bu durumda sigorta şirketlerinin yetersiz (düşük teminatlı) sigorta yapmaktan kaçınması gerekiyor. Ülkedeki sigorta acenteleri ise müşterilerin özellikle trafik sigortası yaptırırken daha çok prim ödeyerek daha kapsamlı bir poliçe almasını tavsiye ediyor.
%0.27'lik sigorta penetrasyonu ile Nijerya'da muazzam bir sigorta potansiyeli bulunuyor. Özellikle sigorta penetrasyonu %6.8 olan Namibya, %2.8 olan Kenya ya da %14 olan Güney Afrika gibi ülkelere bakıldığında, Nijerya'nın potansiyeli açık bir şekilde görülüyor. Önümüzdeki 10 yıl içinde Nijerya sigorta sektörünün Afrika'nın öne çıkan sigorta pazarlarında biri konumuna gelmesine şahit olabiliriz.

dask fiyatlarına zam

Hazine Müsteşarlığı'nın, "Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliği" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre birinci derece deprem risk bölgesine 20 lira zam geldi.

Buna göre, 31/12/2016 tarihli ve 29935 üçüncü mükerrer sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliğinin 2'nci maddesinin birinci fıkrasının son cümlesi şu şekilde değiştirilmiştir: "...Bu şekilde belirlenecek asgari prim tutarı deprem risk bölgesine göre birinci bölgeden beşinci bölgeye sırasıyla 95 TL, 70 TL, 55 TL, 45 TL ve 35 TL'den az olamaz."

Aynı Tebliğin 3'üncü maddesinin birinci fıkrasında yer alan "170 bin TL" ibaresi ise "190 bin TL" olarak değiştirildi.

Geçen sene sigortaya konu asgari prim tutarı 1'inci bölgeden 5'inci bölgeye sırayla 75, 65, 55, 45 ve 35 liradan az olamayacak şekilde düzenlenmişti. Bir mesken için verilebilecek azami teminat tutarı da 170 bin liraydı.

DEVLETTEN DASK'A HASAR FAZLASI DESTEĞİ

Öte yandan DASK tarafından üstlenilen zorunlu deprem sigortası riskleri için reasürans desteği sağlanmasına kapsamında devlet tarafından 212,5 milyon euroluk hasar fazlası desteği verilmesine karar verildi. Bakanlar Kurulu'nun konuya ilişkin kararı, bugün Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Karar 1 Kasım 2017'den itibaren geçerli olacak. Karara göre, 875 milyon avro üzerindeki hasar fazlası reasürans dilimlerinde her bir dilimden %10 pay alacak şekilde DASK'a devlet tarafından toplam 212,5 milyon avro hasar fazlası reasürans desteği verilecek.

sigortacı gazetesi

Güneş Reklamcılık ve Ticaret Ltd. Şti. adına İmtiyaz Sahibi (Sorumlu)
Metin Öztürk

Yazı İşleri Koordinatörü Birant Yıldız

Art Direktör Feyza Kırmızı

Haber Merkezi
Renk Özcan - Umut Deniz Elçi

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 - Meral Öztürk Akbaş

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 - Şubat 2018, 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.

Sigortacı Gazetesi ocak ayı misafirleri

Feyza Kırmızı, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (TOBB SAİK) Üyeleri Bülent Yalçın ve Mustafa Sami Akay, Başkan Hüseyin Kasap, Metin Öztürk, TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyeleri Süleyman Özer (Başkan Yardımcısı) ve Emin Gemici, Birant Yıldız.





Metin Öztürk, Feyza Kırmızı, Birant Yıldız, Interglass ortaklarından Eyüp Erdemir ve Emirhan Erdemir.

Birant Yıldız, Feyza Kırmızı, ICC Şirket Müdürü Turgay Gürkan, Şirket Sahibi Cem Yalın, Metin Öztürk, Kurumsal İletişim Sorumlusu Nilay Ortanca, Operasyon Birim Yöneticisi Ahmet Öncel, Meral Öztürk.





Yazarlar yemeğinde keyifler "Ray"ında

Hayatımızda belli başlı bazı klasikler vardır. Tercihler dönem dönem farklılaşsa da bazıları vazgeçilmez oldukları için klasikleşir. Örneğin adına klasik denen müzik türü bundan birkaç yüz yıl önce bestelenmş olsa da hâlâ zevkle dinlenir. Biz de yeni yılın ilk yemeği için İstanbul'un ve yazarlar yemeğimizin artık klasiklerinden olan Sunset'te buluştuk. Yazarlar yemeklerimizde son dönemde Sunset'in vazgeçilmez olmasının sebebi elbette sadece eşsiz manzarası değil, aynı zamanda diğer güzel yemekleri… Bu yemeğimizde Ray Sigorta misafirimiz oldu. Genel Müdür Koray Erdoğan, İcra Kurulu Üyesi Çağlar Baloş ve Pazarlama Direktörü Mahir Çipil'le hem sektörden hem sektör dışından, özellikle de Koray Bey'in ilgi alanı olan dövüş sporlarından bahsederek güzel vakit geçirdik.

Birant Yıldız

Grup kaza sigortası, sorumluluk sigortasının yerini tutmuyor!

Günümüzde bazı işverenler, işveren sorumluluk sigortası yaptırmak yerine daha ekonomik olan grup kaza sigortalarını tercih ediyor. Ancak, grup kaza sigortası, iş kazalarından doğan sorumluluğun tamamını her zaman karşılamıyor. İşverenlerin bu tercihi tazminat ödemelerinde sıkıntılara yol açabiliyor.

Ülkemizde iş kazalarının ve meslek hastalıklarının önünü almak mümkün olmamaktadır. İş kazalarında her yıl çok sayıda çalışan hayatını kaybetmekte veya geçici yahut sürekli şekilde sakatlanmakta veya en azından tedavi gerektiren bir yaralanmaya maruz kalmaktadır. Meslek hastalıkları da son zamanlarda önemli ölçüde artış göstermiştir. Çalışma koşullarının kötülüğü çalışanların ölümü ile sonuçlanan hastalıklara yol açabilmektedir.

İşverenlerin iş kazaları ve meslek hastalıkları dolayısıyla sorumluluk altına girmeleri rizikosu "işveren sorumluluk sigortası" ile temin edilmektedir. Ancak bu sigortanın primlerinin yüksekliği bazen işverenleri alternatif arayışına yöneltmektedir. Uygulamada işveren sorumluluk sigortası yerine daha az maliyetli olan bir grup kaza sigortası yaptırılmakta ve çalışanların iş kazası sonucunda ölmeleri veya sakat kalmalarının meydana getireceği olumsuz parasal sonuçlar bu sigortadan yapılacak ödemeyle karşılanmak istenmektedir.

BİRİ ZARARI, DİĞERİ BELLİ BİR TUTARI ÖDÜYOR

Sorumluluk sigortası ile kaza sigortası arasında şu farklar vardır:

- Her iki sigorta da, bir rizikonun sonuçlarına karşı teminat sağlarlar: Sorumluluk sigortasında, sigorta ettiren işverenin iş kazasından sorumlu tutulması rizikosu; kaza sigortasında ise iş kazası sebebiyle çalışanın ölmesi veya sakat kalması rizikosu temin edilmektedir. Riziko meydana gelmeden sigortacının ödeme sorumluluğu ortaya çıkmayacaktır.
- Sorumluluk sigortası bir zarar sigortasıdır. Sorumluluk sigortası ile sigorta ettiren işverenin iş kazaları sebebiyle sorumlu olması sonucunda malvarlığında ortaya çıkan pasif (borç, tazminat ödeme yükü) sigortacıya aktarılır. Bu sigorta uyarınca yapılacak ödeme en fazla zarara eşit olabilir. Diğer bir anlatışla, işverenin tazminat borcu (ve bunun yol açtığı masraf ve faiz) ne kadarsa, sigorta da en fazla o kadar ödeme yapacaktır.
- Buna karşılık kaza sigortası, ölüm ve sakat kalma hali için sabit bir tutarın ödenmesini öngören bir tutar (meblâğ) sigortasıdır. Tutar sigortalarında zararın karşılanması amacı izlenmez. Sigortacı tarafından yapılacak ödeme, rizikonun yol açtığı gerçek zarardan yüksek olabilir. Tutar sigortalarında, yalnızca riziko olarak tanımlanan olayın (burada iş kazası) meydana gelmesi yeterlidir. Bu olayın bir zarara yol açması dahi gerekli değildir. Ancak iş kazası kural olarak aynı zamanda zarar doğuran bir olaydır. Ölüm veya sakatlık çoğu halde kazaya maruz kalan çalışanı (veya onun desteğinden yoksun kalan kişileri) zarara uğratan bir haldir.

Ülkemizde grup sigortaları gittikçe yaygınlaşmakta ve bunlara bağlı sorunlar artmaktadır. Bu gözlem, grup kaza sigortaları bakımından da geçerlidir. Çalışanlarının iş kazasında ölmeleri veya sakatlanmaları olasılığına karşı grup kaza sigortası yaptıran işverenlerle de uygulamada birtakım sorunlar yaşanmaktadır. Her şeyden önce belirtelim ki, işverenler çalışanları için grup kaza sigortasını "sorumluluk rizikosuna alternatif olmak üzere" yaptırdıkları için, beklentileri kaza sigortasından yapılacak ödeme ile sorumluluklarının azalması veya tümüyle son bulmasıdır. Acaba bu beklenti ne kadar haklıdır? Grup kaza sigortası bu beklentiyi karşılamaya elverişli midir?

KAZA SİGORTASININ ÖDEMESİ SORUMLULUK YERİNE GEÇMEZ

Bir tutar sigortası olan kaza sigortasında, sigortacı tarafından yapılacak ödeme, zararı giderici bir ödeme olmadığı için bu ödeme sebebiyle işverenin sorumluluğunda bir azalma meydana gelmesi mümkün değildir. Bunun anlamı şudur: Çalışanlar (veya çalışan iş kazasında ölmüşse yakınları), hem iş kazası dolayısıyla sorumluluğu gerçekleşen işverenden tazminat alabilirler hem de grup kaza sigortasından sigorta parasını (bedelini) tahsil edebilirler (çifte ödeme almaya hak kazanma). Bu sonuç ilk bakışta adalete aykırı görülebilir. Fakat mevcut yasa kuralları ve yerleşmiş uygulama (şu an) bu yöndedir.

- Ülkemizde, primlerini sorumlu kişinin ödediği bir sigorta sayesinde ödeme alan zarar görenlerin, o ödeme oranında sorumlu kişiye yönelik tazminat alacaklarını kaybedeceklerini öngören bir genel yasa hükmü mevcut değildir. Bu yüzden, işverenin çalışanlar lehine yaptırdığı ve primlerini ödemiş bulunduğu grup kaza sigortası uyarınca kazaya uğrayan çalışana kaza sigortacısının ödeyeceği tutar, işverenin o çalışana karşı iş kazası sebebiyle sorumlu olduğu tazminat yükünü azaltmaz.

DÜZENLEMEYE İHTİYAÇ VAR

- Oysa bu noktada bir kere daha altını çizmekte yarar görüyoruz: Hukukumuzda bu yönde "genel" bir yasal düzenleme yapılması gereklidir.

Benzer bir çözüm, özel düzenleme olarak Maden Çalışanları Grup Kaza Sigortası'nda yer almaktadır: Bu sigortayı zorunlu kılan 2015/7249 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı (RG. 6.2.2015/ 29259) "Sigorta tazminatı" başlıklı 4üncü maddesinde şu esası getirmiştir:

"Sigorta tazminatının tespitinde zarar hesabı yapılmaz. Ancak söz konusu tazminat, hak sahiplerinin ilgili özel hukuk mevzuatı çerçevesinde sahip oldukları zarara bağlı diğer tazminatın hesabında dikkate alınır."

Maden Çalışanları Zorunlu Grup Kaza Sigortası Genel Şartları B.3 fk.1 cümle 2 hükmü de bu esas paralelinde şu kuralı öngörmüştür:

"(Sigorta) tazminat(ı), hak sahiplerinin ilgili özel hukuk mevzuatı çerçevesinde sahip oldukları zarara bağlı İşveren Sorumluluk Sigortası tazminatları dahil diğer tazminatların hesabından mahsup edilir."

Benzer bir çözüm İsviçre Hukukunda da mevcuttur: İsviçre Karayolları Trafik Kanunu (LCR) m.62 fk.3 motorlu araçlarla ilgili sorumluluk uyarınca araç işletenine düşen tazminat yükü hesaplanırken işleten tarafından zarar görenler lehine yaptırılmış olan (primini işletenin ödediği) sigortalar uyarınca zarar görenlere ödenecek paraların düşüleceğini hükme bağlamıştır:

"Zarar görene karşı, primlerini tamamen veya kısmen işletenin ödediği özel sigortalar uyarınca yerine getirilen edimler, sigorta sözleşmesi aksini öngörmedikçe, işletenin prime katkısı oranında onun yükümlü olduğu tazminattan düşülür."

- Öte yandan, kaza sigortasından yapılacak ödemenin "denkleştirmeye tabi bir ödeme sayılacağına" ilişkin de yasal düzenleme bulunmamaktadır ("Denkleştirme" zarar karşılığı ödenmesi gereken tazminat hesaplanırken, zarar verici olayın aynı zamanda bazı yararlara da vesile olması durumunda, bu yararların tutarının belirli koşullarla tazminattan düşülmesini öngören bir ilkedir. Ele almakta olduğumuz konu bağlamında denkleştirme sorunu karşımıza şu şekilde çıkacaktır:



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

KAZA SİGORTASINDA, SİGORTACI TARAFINDAN YAPILACAK ÖDEME NEDENİYLE İŞVERENİN SORUMLULUĞUNDA BİR AZALMA MEYDANA GELMESİ MÜMKÜN DEĞİLDİR. ÇALIŞANLAR, HEM SORUMLULUĞU GERÇEKLEŞEN İŞVERENDEN TAZMİNAT ALABİLİRLER HEM DE GRUP KAZA SİGORTASINDAN SİGORTA PARASINI TAHSİL EDEBİLİRLER.

İşverenin sorumlu olduğu iş kazası, aynı zamanda kaza sigortasından ödeme alınmasına yol açacağı için, acaba kaza sigortası uyarınca ödenecek para, işverenin tazminat yükünü o oranda azaltmalı mıdır?). Kanımızca, sorumlu kişinin zarar gören lehine yaptırdığı ve primlerini ödediği bir sigorta uyarınca ödenecek tutarların denkleştirmeye gireceğini kabul etmek de uygun bir çözüm sayılmalıdır. Ancak bildiğimiz kadarıyla bu gibi bir denkleştirmenin gerektiği yolundaki çözüm yargı kararlarıyla henüz kesin bir biçimde yerleşmiş bulunmamaktadır.

ÖLÜMDE İŞVERENE, SAKATLIKTA ÇALIŞANA ÖDEME

Kaza sigortasından alınan ödemenin sorumluluğu azaltmayacağı varsayımında ise durum aşağıdaki gibidir:
İşverenler, grup kaza sigortası uyarınca ödenecek tutarın kendilerine verilmesini (ve bu tutarı kazaya maruz kalan çalışanla sulh olurken kullanabilmeyi) isterler. Ancak büyük çoğunlukla da, çalışanların bu sigortadan bilgi sahibi olmamasını tercih ve hatta bunu açıkça talep ederler. Bu sonucun sağlanması için, sigorta ettiren işverenin grup kaza sigortası uyarınca "hak sahibi" olması lazım gelmektedir. Bunun yöntemi ise, işverenin Türk Ticaret Kanunu'nda (TTK) aranan koşulları yerine getiren bir sözleşme ilişkisi kurmasıdır.

TTK 1507(1) uyarınca

Kaza sigortası, belli bir prim karşılığında, sigortalının uğrayacağı kaza sonucu ölüm, geçici veya sürekli sakatlık ya da iş göremezlik hâlleri için sigorta teminatı sağlar. Ölüm, ani olarak veya kaza tarihinden itibaren en çok bir yıl içinde gerçekleşmiş ise sigorta bedeli sigorta ettirene yahut onun tarafından belirlenmiş kişiye; geçici ve sürekli sakatlık veya iş göremezlik hâllerinde ise sigortalıya ödenir.

Bu hükümden (cümle 2 ilk kısım) açıkça anlaşıldığı üzere, işverenin sigorta ettiren sıfatıyla "ölüm halinde" ödenecek sigorta parasını kendisinin alması (bu tutarı almaya geçerli şekilde hak kazanması) hukuka uygundur. Buna karşılık, sürekli sakatlık veya iş göremezlik teminatları kapsamında yapılacak ödemeler sigorta ettirene değil, sigortalı çalışana yapılacaktır (cümle 2 son kısım). TTK 1507(1) "emredici" nitelik taşıyan bir düzenlemedir. TTK 1520(2) uyarınca TTK 1507(1) hükmüne aykırı sözleşme şartları geçersizdir. Bu sebeple, kaza sonucunda sakatlık/iş göremezlik durumlarının ortaya çıkmış bulunması olasılığında, sigortacının işverene ödeme yapmasına imkân olmayacaktır.

ÖDEME İÇİN İKİ ŞART VAR

Sigorta ettiren işverenin hak sahibi olduğu, çalışanın iş kazası sebebiyle ölümü rizikosuna karşı yapılan sigortalarda yerine gelmesi gereken iki koşul daha söz konusudur:

- Ölümü rizikosuna karşı sigorta yaptırılan çalışanın bu sigortaya yazılı izin (veya sonradan onay) vermesi lazımdır (TTK 1510(1) gereğince kaza sigortalarında da geçerli olan TTK 1490(2) cümle 2: "…Ölüm ihtimaline karşı (başkasının hayatı üzerine) yapılan sigortalarda, sigorta bedelinin mutat cenaze giderlerini aşması hâlinde sigortalının veya varsa kanuni temsilcisinin yazılı izni gerekir. Sigortalı on beş yaşından büyükse kanuni temsilcinin dışında ayrıca onun da izni alınır. İzin olmadan yapılan sözleşme, icazet verilmediği takdirde geçersizdir").
- Sigorta ettirenin çalışanın hayatının sürmesinde çıkarı bulunmalıdır. (TTK 1510(1) gereğince kaza sigortalarında da geçerli olan TTK 1490(2) cümle 1: "Başkasının hayatı üzerine sigorta yapılabilmesi için, o kişinin hayatının devamında lehtarın menfaatinin bulunması şarttır."

Sigorta ettiren işverenler, çalışanın (yakınlarının) sigortadan haberinin olmamasını tercih ettikleri için bu koşullardan ilkini yerine getirmekten özellikle kaçınmaktadırlar. Bunda, çalışanın/yakınlarının sigortanın varlığını öğrendikleri takdirde, iş kazası sonrasında işverenle sulh anlaşmasına varmakta gönülsüz davranacakları endişesi rol oynamaktadır. Kanımızca bu endişenin haklılığı tartışmaya çok elverişlidir.

"Yazılı izin" bağlamında altını çizmemiz gereken bir diğer ilginç görünüm ise şudur: Ülkemizde "belge imzalama" konusunda çok büyük bir çekingenlik vardır. Hiç kimse bilgiye dayalı (aydınlanmış) olarak ve sonuçlarından emin bir biçimde imza atmadığı, imza koymaktan özenle kaçındığı için, yazılı izin koşulunun yerine gelmesini "özel baskı" olmadan sağlamak da olağan şartlarda kolay değildir.

TAZMİNAT ÖDEYECEK OLMAK MENFAAT SAHİBİ YAPMIYOR

Yukarıda saydığımız ikinci koşul olan "çalışanın hayatını sürdürmesinde işverenin çıkarının mevcut olması" koşuluna gelince: Bu koşulun ne zaman yerine gelmiş sayılacağı da önemli bir sorundur ve tartışmaya açıktır. Bu husus her somut olayda, o olayın kendi koşulları göz önünde tutularak değerlendirilmelidir. Bu noktayı vurguladıktan sonra şu soruyu yanıtlamaya çalışalım: Acaba bir işverenin, çalışanına, onun iş kazasına uğraması ve bu kazada hayatını kaybetmesi sebebiyle tazminat ödeyecek olması çıkar koşulu bakımından yeterli midir?
Olumlu cevap vermek mümkün görünmüyor. "Çalışanların ölümü sebebiyle tazminat borcu altına girilmediği sürece, onların hayatının devamında çıkar sahibi sayılma" fikrimizce yerinde ve kabul edilebilir bir husus değildir. Eğer bu gibi bir halde dahi çıkar koşulunun gerçekleşmiş olacağı kabul edilirse, herkes, (bazı ayrık haller dışında) herkesin hayatının sürmesinde çıkar sahibi sayılabilecektir. Bunun sonucunda da, başkasının ölümüne yol açabilecek ve bundan dolayı sorumlu tutulabilecek olan herkes, öldürme olasılığının bulunduğu kişilerin ölümü olasılığında ödeme almak amacıyla onların ölümü üzerine sigorta yaptırabilecektir. Bunun doğru bir yaklaşım olmayacağı fikrindeyiz. Sigortadan yararlanacak kimsenin (lehtarın), ölümü üzerine sigorta yapılmış olan kişinin (sigortalının) hayatının devamında çıkar sahibi sayılması için, "lehtarın ileride sigortalının ölümünden sorumlu tutulabilecek olması" yeterli görülmemeli; "lehtar", sigorta sözleşmesi yapıldığı anda somut olarak maddi (veya en azından manevi) çıkara sahip bulunmalı ve o andan başlayarak da sigortalının ölümü yüzünden bu (mevcut) çıkarı zedelenecek olmalıdır. Bu gerek TTK 1490(2) ve TTK 1490(4) hükümlerinden anlaşıldığı gibi, genel hüküm niteliğindeki TTK 1408(1)'den de çıkarılabilmektedir. TTK 1408(1) uyarınca "sigorta sözleşmesinin yapılması anında sigortalanan menfaat mevcut değilse, sigorta sözleşmesi geçersizdir". TTK 1490(2) ve (4) ise çıkar koşulunu sözleşme yapılabilmesi için var olması gereken bir ön koşul olarak düzenlemiştir. TTK 1490(4) gereğince "menfaat koşulunun sözleşmenin yapılmasından sonra ortadan kalkması halinde, sözleşme o andan başlayarak geçersiz hale gelir".

Şu halde, "ölümü üzerine sigorta yaptırdığı çalışanını (sigortalıyı) öldürmedikçe, onun yaşamayı sürdürmesinde (lehtar) işverenin çıkar sahibi sayılması" gibi genel ve soyut bir çıkar türünün çalışanlarının ölümü olasılığında işverene ödeme yapılması amacıyla işveren tarafından kurulan grup kaza sigortalarını geçerli saymak için yeterli görülemeyeceği kanısındayız.

"İşveren-çalışan ilişkisi" de tek başına çıkar koşulu bakımından kafi gelmez. Eğer sigortalının yapmakta olduğu işi yapmaya talip aynı nitelikte başka kişiler mevcutsa (ki ülkemizde genellikle durum budur) o çalışanın hayatının devamında işverenin çıkarının bulunduğunu kabul etmek kolay olmayacaktır.

İŞVEREN SORUMLULUK YAPTIRILMASI TEŞVİK EDİLMELİ

Sonuç olarak, işverenlerin iş kazası sonucunda çalışanların ölmeleri veya sakat kalmaları halinde doğrudan sigortadan para almalarına olanak verecek bir grup kaza sigortası yaptırmaları genelde mümkün değildir.

- Ölüm olasılığı için yaptırılan kaza sigortasında ancak izin ve çıkar koşullarının gerçekleşmiş olması durumunda mümkündür. Bununla birlikte, bugün bu koşulların çoğu halde (çeşitli sebeplerle) yerine gelmediği anlaşılmaktadır.
- Sakatlık olasılığını temin eden kaza sigortasında ise, sigorta parasının işverene ödenmesi yasanın emredici düzenlemesi karşısında zaten mümkün bulunmamaktadır.

İşverenlerin, sigorta ihtiyaçlarını (iş kazası sebebiyle ortaya çıkacak tazminat yükünü sigortacıya aktarma gereksinimini) karşılamak üzere, maliyeti daha yüksek de olsa işveren sorumluluk sigortası yaptırmaları; sigortacıların da onları bu yolda teşvik etmeleri uygun olacaktır.

Öte yandan, tekrarlayalım ki, hukukumuzda, iş kazası halinde işverenin primlerini ödediği bir sigortadan doğrudan zarar gören çalışanlara yapılacak ödemelerin, iş kazası dolayısıyla o işveren, kaza yüzünden zarara uğramış olan çalışana (veya ölüm halinde yakınlarına) karşı sorumluluk altına girmiş ise, işverenin tazminat yükünü azaltacağı çözümü yasa veya yargı kararları yoluyla yerleştirilmelidir. Yasa yapıcı kanun çıkarabilir; yargı organları da en azından işverenin yaptırdığı sigortadan ödenecek tutarın tazminat hesaplanırken, tazminat yükünü azaltıcı etki meydana getireceğini ("denkleştirme" gereğini) benimseyebilir.

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV'in sunduğu Kısa Süreli Eğitim Programları, şubat ayında Nakliyat, Hayat, Sorumluluk Sigortaları gibi ana branşların yanında kişisel gelişim eğitimleriyle de devam ediyor.

Her ay sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında şubat ayında Nakliyat, Hayat, Sorumluluk Sigortaları gibi ana branşların yanında kişisel gelişim eğitimlerine de yer veriliyor. 1 ila 4 gün arasında planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda verilmektedir.

TSEV ŞUBAT AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Hayat Sigortası Şirketlerinde Ürün Geliştirme ve Ürün Yönetimi	5 Şubat	Evren Özkan
Sigorta Şirketlerinde İç Denetim (Finansal Tablolar ve Faaliyet Denetimi)	7-10 Şubat	Dr. Metin Sarıaslan
Dijital Sigortacılık ve Finansal Teknolojiler	9 Şubat	Doç. Dr. Selim Yazıcı
Kasko Genel Şartların ve Örnek Uygulamalar	12 Şubat	Zafer Şenler
Acentelik Sözleşmeleri ve Yargıtay Kararları	13 Şubat	Av. Nuray Dinçment
Koçvari Liderlik	14 Şubat	Okan Utkueri
Uygulamalı Temel Reasürans Bilgileri	15 Şubat	Nihat Tavşanlı
Şirket Analizleriyle Stratejik Planlama	16 Şubat	Fergül Guyard & Can Demirağ
R İle Aktüeryal Uygulamalar ~Fiyatlama~	17 Şubat	Taylan Matkap & Dr.Şirzat Çetinkaya
Politik Risk Sigortaları (Prim Hesabı ile)	19 Şubat	Hayri Pekergin
Modelleme ve Sigortacılık	20 Şubat	Utku Birdal
Satış Kanalı Personeline Yönelik Mülakat Yapma Teknikleri İle Seçme ve Yerleştirme Süreçleri	20 Şubat	Mehmet Muratoğlu
CMR Sorumluluk Sigortaları	21 Şubat	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Yenilenen Mevzuat Çerçevesinde Bireysel Emeklilik Sistemi (BES 3.0) İşlemleri Denetimi	21/22/23 Şubat	Sigorta Denetleme Aktüeri Sibel Pideci
Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	22 Şubat	Alper Tan
Temel Veri Tabanı Sorgulama - SQL Server 2014	26 Şubat	İsmail Adar
Tarım Sigortaları ve Hasar Uygulamaları (Hayvan Hayat Sigortaları Dahil)	27 Şubat	Ertuğrul Çelik

Aktüerya eğitimleri tekrar başlıyor

Son iki yılda 8 farklı konu başlığında toplam 21 kez açılan TSEV'in Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları 2018'te tekrar aktüer adaylarına sunuluyor. 3 Şubat'ta İstatistik & Olasılık ve Finans Teorisi ve Uygulamaları; 4 Nisan'da ise Muhasebe & Finansal Raporlama eğitimi başlıyor. Baharda yapılacak aktüerlik sınavlarına hazırlama eğitimlerinden Risk Analizi&Aktüeryal Modelleme ve Finansal Matematik ise Mart-Nisan aylarında planlanacak.
Eğitim takvimleri aşağıdaki gibi olup ayrıntılı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresi ziyaret edilebilir veya egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atılabilir.

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
İSTATİSTİK & OLASILIK (1. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	3 Şubat - 6 Mart (Hafta içi 17.00-20.30 & Hafta sonu 9.30-18.30) Toplam 36 Saat
FİNANS TEORİSİ & UYGULAMALARI (2. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	3 Şubat - 2 Mart (Hafta içi 17.00-20.30 & Hafta sonu 9.30-18.30) Toplam 27 Saat
FİNANSAL MUHASEBE & RAPORLAMA (2. Seviye) Eğitmen: Dr. Metin Sarıaslan Eğitim Yeri: TSEV	4 - 13 Nisan (Hafta içi 15.30-20.30; 9.30-16.30 veya 17.00-20.30) Toplam 28 Saat

Yeni Başlayanlar İçin 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 5 Şubat'ta başlıyor. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 1 Şubat'tır. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye www.tsev.org.tr web sitesinden ulaşılabiliyor.

'R' ile aktüeryal uygulamalar eğitimi

Son yıllarda hem akademik alanda hem de sigorta sektöründe kullanımı artan 'R' yazılımının Aktüerya alanında kullanımını detaylı bir şekilde anlatmayı amaçlayan eğitim TSEV'de ilk kez 17 Şubat'ta gerçekleşecek. Taylan Matkap ve Dr. Şirzat Çetinkaya tarafından 'R' yazılımı eğitiminin Almanya'daki modeli örnek alınarak özel olarak tasarlanan eğitimde, 'R' yazılımının aktüeryal analizlerde bir araç olarak nasıl kullanılabileceği anlatılacak. 'R' yazılımının ücretsiz olması ve uygulamacılara kendi programlarını tasarlayabilme imkanı sunması, son yıllarda aktüerler tarafından risk ölçmede bu yazılımın kullanım popülerliğini artırmış bulunmaktadır.

TSEP branş eğitimleri başlıyor

SAĞLIK SİGORTALARI BRANŞI	EĞİTMEN	SÜRE	TARİH
Sağlık Sigortaları	Dr. Kaspar Zakaryan	24 saat	21 Şubat-10 Mart
Sağlık Sigortaları Tekniği ve Dünya Uygulamaları	Yrd. Doç. Dr. Cem Köylüoğlu	12 saat	12-17 Mart
Uzun Süreli Sağlık Sigortaları	Feral Özgüç	9 saat	28 Mart-2 Nisan
Sağlık Sigortaları Pazarlaması	Ali Aktuğ	12 saat	9-16 Nisan

SAĞLIK SİGORTALARI BRANŞI	EĞİTMEN	SÜRE	TARİH
Deniz Ticaret Hukuku	Prof. Dr. Selim Ataergin	18 saat	13-28 Şubat
Koruma ve Tazmin Kulüpleri	Ali Akşener	9 saat	7-14 Mart
Tekne ve Makine Sigortaları	Murat Işıklı	12 saat	24-30 Mart
Uluslararası Taşımacılık, Lojistik ve Yük Sigortaları	Av. Egemen Gürsel Ankaralı	15 saat	2-11 Nisan
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları	Ali Akşener	12 saat 12 saat	18-27 Nisan
Nakliyat Sigortalarında Hasar Uygulamaları ve Ekspertiz Süreci + Saha Çalışması	Fikret Gülbahar		2-4 Mayıs (6 saatlik saha çalışması Mayıs'ta olacaktır.)

Temel Sigortacılık Eğitim Programının 35. dönemi'nde branşların seçileceği ikinci yarıyıl 12 Şubat'ta başlıyor. Branş eğitimlerine katılmak için ilk yarıyılı tamamlama zorunluluğu bulunmamakta; sigortacılıkla ilgili temel bilgisi yeterli kişiler, kontenjan olması halinde doğrudan seçeceği branş derslerine katılabilmektedir.
Geçen yıl ilk kez modüler olarak alınabilen Nakliyat ve Sağlık branşlarının bazı dersleri bu yıl yine programa katılmayan kişilerin katılımına açık olacak. Branş programları, içerikleri ve ücreti konusunda detaylı bilgi almak isteyenler TSEV'i arayabilir veya egitim@tsev.org.tr üzerinden iletişime geçebilir. Nakliyat ve Sağlık Sigortaları branşlarının modül olarak alınabilecek dersleri yandadır.

Hazine Müsteşarlığı eğitimleri

Şubat ayında Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu'ndan Sigorta Denetleme Uzmanı Dr. Metin Sarıaslan ve Sigorta Denetleme Aktüeri Sibel Pideci tarafından verilecek dört eğitim planlandı. Metin Sarıaslan tarafından verilecek "Sigorta Şirketlerinde İç Denetim" konulu eğitim programında finansal tablolar ile faaliyet denetimi ele alınacak. Sibel Pideci tarafından verilecek "Yenilenen Mevzuat Çerçevesinde Bireysel Emeklilik Sistemi (BES 3.0) İşlemleri Denetimi" konulu eğitim üç ayrı günde planlanmış olup, eğitimde, bir yılı aşkın süre içinde, uygulamadaki tereddütler ve bunlara ilişkin denetim yaklaşımı ele alınacak.



28 TL

MAHZUNİ'YE SAYGI

Birçok ünlünün merhum halk ozanı Aşık Mahzuni Şerif için bir araya geldiği Mahzuni'ye Saygı albümü müzik listelerinin başını çekiyor.



35 TL

CAMILA CABELLO

Henüz 21 yaşında olmasına rağmen listelerin en üst sıralarını zorlayan Kübalı güzel şarkıcının yeni albümü ülkemizde de ilgi görüyor.

YERLİ

1- Çeşitli Sanatçılar - Mahzuni'ye Saygı
2- Manuş Baba - Dönersen Islık Çal
3- Selin Sümbültepe - Cızgan
4- Tarkan - 10
5- Pamela Spence - Yara
6- Erkan Oğur - Bir Ömürlük Misafir
7- Gizem Berk - Ayrılığın 4 Rengi
8- Timuçin Ateş - Dur Dünya
9- Kesmeşeker - Kadıköy
10- Linet - Bilir Misin?

YABANCI

1- Camila Cabello - Camila
2- Santana - Greatest Hits (1974) Plak
3- Buika - Para Mi Plak
4- Taylor Swift - Reputation
5- Harry Styles - Harry Styles
6- Homeland - Hindi Zahra
7- El Dorado - Shakira
8- Demi Lovato - Tell Me You Love Me
9- Dua Lipa - Dua Lipa (Deluxe)
10- Daft Punk - Random Access Memories

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

İskender Pala

Abum Rabum

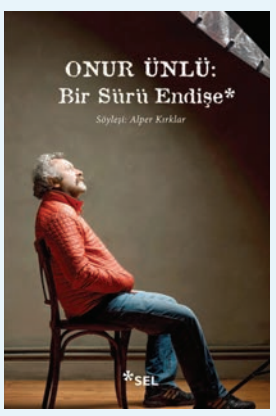
Yazar İskender Pala, okurlarını polisiye türündeki yeni romanıyla selamlıyor. "Abum Rabum" adlı kitapta, Tokyo'dan Orta Doğu'ya uzanan bir cinayetin sebebini araştırırken tarihi eser kaçakçılarına rastlayan gazetecinin öyküsünü anlatıyor. Elinizdeki kitabı yalnızca Roma, Kudüs ve İstanbul ekseninde bir casusluk romanı olarak değil, aynı zamanda Mezopotamya'nın sosyal, siyasi ve sanatsal tarihi gibi de okuyacaksınız. İskender Pala'nın her zamanki yetkin kaleminden nefes nefese bir polisiye...



528 sy. 25 TL

Onur Ünlü: Bir Sürü Endişe *Alper Kırklar*

Son sürat üretmeye devam eden, normal olanın sınırlarını zorlayan, ortalama ile derdi olan, çok okuyan, çok seyreden, çok dinleyen, türüne az rastlanır bir zihnin kıvılcımlı, deli, bir o kadar endişeli arka odası… Alain Badiou'den Farabi'ye, Kurt Vonnegut'tan İbn-i Rüşd'e, şiirden felsefeye, edebiyattan siyasete, tasavvuftan sinemaya, bu dünyadan öteki dünyaya uzanıyor; insan olmanın türlü hali masaya yatırılıyor.



237 sy. 20 TL

Geleceği Yönetmek

Ahmet Şerif İzgören

Zaman zaman herkes geleceğin belirsiz olduğunu düşünebilir. Aslında böyle bir durumda önünüzde sadece iki seçenek vardır; ya bekleyip görürsünüz ya da geleceği şekillendirmek için harekete geçersiniz. Yani, değişime dahil olmadan oluşmasını bekleyip, sonradan geç kalmış bir tepki verirsiniz ya da baştan kontrolü ele alıp değişimi yönlendirirsiniz. İşte, okuyacağınız bu kitap ikinci seçenekle, önceden adım atmakla ilgili. Ahmet Şerif İzgören, bu kitabında değişimi nasıl yönlendirebileceğinizi anlatıyor.



224 sy. 25 TL

ERHAN DUMANLI
erhandumanli@gmail.com



Eğitim ve Trafik Çıkmaz Sokağı

UZUN bir süredir birbirine çok bağlı olarak ve müşterek hareket eden eksik ve yanlış eğitim ve onun yarattığı trafik karmaşasını yazdım. Yeterli olmayan eğitimin sonuç olarak trafikteki bencil hareketleri tetiklediğini ve de sürücülerin kendi tercih ve çözümlerini karşı sürücüye kabul ettirmek için yaptıkları akıl almaz yanlış hareketleri hep örnekleri ile vermeye çalıştım. Trafik düzeninden sorumlu olan otoritenin uzaktan seyretmeyi tercih ettiği olaylar her geçen gün hızlanarak gittikce vahim hale gelmektedir. Problemden uzak kalmak isteyenler, trafiğin çok yoğun olduğu saatlerde yola çıkmamaya gayret göstermekteler.

Her yazımda, kendime göre, çözüm yolları anlatmaya çalışıyorum ama uygulamaya dönüşmediği sürece neye yarar bilemiyorum. Ucuz olmayan ama çok geçerli olan yöntemlerden biri, ana arterlerde, mevcut yolların üzerine köprü yollar yapılmasıdır. Yani mevcut yolun trafik yoğunluğunu kaldırmadığı belli olan yerlerde üst yol, köprü uygulaması en yaygın çözüm yollarından biridir. Örneğin Barbaros Bulvarı, Büyükdere Caddesi, Maslak, Bahçeşehir, Levent arası TEM otoyolu, Sirkeci- Bakırköy arası sahil şeridi gibi güzergahlarda düşünülebilir. Toplu taşımacılık tümüyle yolların üstüne alınabilir, ister raylı sistem ister uzun otobüslerle.

Bu arada hayretler içerisinde kaldığım birkaç trafik vakasını anlatayım, olaylar nerelere gidiyor. Trafiğin ne kadar berbat durumda olduğunu artık herkes biliyor ve kabulleniyor. Motosiklet ve bisiklet sürücüleri bu karmaşayı nasıl lehlerine kullanıyorlar inanamazsınız. Ters yönden gelen, yavaşca aynanıza çarpan, sağdan gelip önünüze kıran ve size kızdıysa, bir nedenle, önünüzde duran ve siz duramayıp dokunduğunuz zaman da büyük bir yaygara ile 'beni ezmeye mi çalışıyorsun' diye olay çıkaran birçok bisiklet ve motor gördüm. Sürücü bağırınca anında 2-3 motosiklet ve bisiklet sürücüsü de olay yerine gelip koro halinde araç sürücüsünü sıkıştırıyorlar. Bunu senaryo haline getirmişler, hiçbir kurala uymadan gelip önünde duruyor ve senin dokunmanı bekliyorlar, inanılır gibi değil.

Her türlü akıl almaz yanlışlar ve terslikler normal sürücü olanları da çok zorluyor ve onları da yanlış yapmaya itiyor. Bu karmaşanın ve düzensizliğin sonu nasıl gelecek ve nasıl bu problemin altından kalkacağız ben anlayamıyorum. Çok da merak ediyorum otorite trafik sorununu nasıl çözmek istiyor veya çözmek istiyor mu veya çözümü sürücülerin birbirlerini öldürmesinde mi görüyor, bana anlatılmasını diliyorum.

Yeterli önlemlerin alınmadığı bu süreçte her sürücüye,yol boyu, sakinlik ve sabır diliyor tahriklere ve yapılan kural hatalarına aldırmayarak doğru ve düzgün araç kullanmalarını tavsiye ediyorum. Her gün trafik kazalarında 70 civarı insanın öldüğünü unutmayalım ve kendimizde bir trafik canavarı olmayalım.

Bugün gazetede okuduğum bir haberi son anda yazıma ekliyorum. Görevlilerin verdiği habere göre İstanbul'da, 2017'de, günde 4 bin adet trafik cezası kesilmiş. Cezaların çoğu 'park yasağı' ve 'aşırı sürat' imiş. Görevliler sadece Barbaros Bulvarı ve Büyükdere Caddesinde gözetim yapsalar, günde 10 bin kural hatası bulurlar. Sadece Zorlu Avm'nin etrafında günde 2-3 bin park yasağı cezası keserler. Trafik konusunun yeteri kadar ele alınmadığı ve kuralların uygulanması için gerekli denetimlerin yapılmadığı kanaatindeyim.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

Ünlü olmak ünlemi!

ANDY Warhol'un 50 yıl önce söylemiş olduğu o unutulmaz sözü bilirsiniz: "Herkes bir gün 15 dakikalığına ünlü olacak." Yaşasaydı ve bugünü görseydi, ne kadar da haklı olduğunu anlayacak idi. İnsanlık tarihinin başlangıcından beri şöhret olmanın cazibesi hep yüksek olmuştur. Dikkat çekmek, göz önünde olmak, alkışlanmak, beğenilmek, takdir edilmek insanın egosunu okşayan ve kendini değerli hissettiren önemli motivasyonlardır.

İnsan kendine bir hedef belirlerken maddi veya manevi kazançlarını göz önünde bulunduran, buna göre önceliklerini belirleyen, stratejiler üretebilen bir varlıktır. Kendilerine ünlü olmak gibi bir hedef koyanlar elbette öncelikle bu hedefin kendilerine getireceği kazançların peşinde ve çoğu zaman da, özellikle günümüzde, bu hedefler daha çok maddi hedeflere indirgenmiş durumdadır. Ama lütfen itiraf edelim, hiçbir maddi beklentimiz olmasa dahi, sosyal medyada almış olduğunuz "Like" sayısı sizi mutlu etmiyor mu?

Amerika gibi toplumlarda pazarlama stratejileriyle, arkalarına moda ve televizyon sektörünü de alarak hiçbir yeteneği olmamasına rağmen bir dönemliğine de olsa ünlü olabilen bir yığın profil bulunmaktadır.

Bunlar sanal dünya fenomenleri de olabiliyorlar. Ülkemiz insanının sağduyusuna her zaman inanmış ve güvenmişimdir. Kimi takdir edip ünlü yapacağına, kimi bir süreliğine çerez olarak çıtlatıp eğlencelik olarak kullanacağına dair güçlü bir sezgisi olduğuna inanıyorum.

Günümüzde yapılan şarkı yarışmalarına katılan profiller tabii ki gerçek sanat ışıklarının yanında gelip geçici gündelik bir gösteriden ibaret olarak kalıyor. Gerçek bir disiplin, çok çalışma, sorumluluk, özveri ve yetenek gerektiren ünlü olma işi sanıldığı kadar kolay değil aslında. Madonna kendisi ile yapılan bir söyleşide "nasıl bu kadar başarılı oldunuz" sorusuna "çünkü çok fazla çalışıyorum" diye cevap vermiş. Sanırım günümüzde YouTube'da, moda programlarında, dizilerde ünlü olma peşinde olan kişilerin unuttuğu şöyle bir gerçek var; ünlü olmak aslında bedeli çok ağır bir yükümlülük. Hadi belli bir dönem için bir şekilde ünlü olundu diyelim, bir de bunun sürdürülebilir olması gibi önemli bir mesele var.

Teknoloji ve internet yoluyla bir şeyler yapmaya çalışan gençlerin bazıları aslında sadece ellerinin altında olan internet ve sosyal medya platformlarını kolayca kullanıp yeteneklerini sergileme ve izlenme rekorları kırma peşindeler. Belki de "ünlü" olmaktan çok "görünür" olmak ana amaçları, değerli kılınmak, değerli hissetmek, show peşinde ve kısa süreliğine de olsa dikkat çekmek, popüler olmak hepsinin en büyük hedefi. Ancak maalesef ünlü olmaya giden kısa ve kestirme bir yol yok. Bu yol kısa olduğunda ise düşüşü de kısa yoldan ve acı verici oluyor ne yazık ki!

Ünlü olmaya giden yoldaki motivasyonlar zengin olmak, güçlü olmak, ayrıcalıklı olmak, dokunulmaz olmak gibi çok çeşitli şekillerde olsa da, şu bir gerçek ki ünlü olmak bedeli o kadar da hafif olmayan, sadece skandallar ve polemikler yaratarak elde tutulabilecek basit bir şey değildir. Ayrıca günümüz gençlerinin saplantılı bir şekilde peşinden koştuğu kadar da cazibeli bir şey değil.

Görüntünün bu kadar pompalandığı bir çağda elbette iç zenginliği öne çıkarmak, ondan beslenmek, zarf kadar mazrufu da güzel kılmak ve özgün bir birey olmak ve bu şekilde çıktılar yaratabilmek çok fazla çaba gerektiren bir durum, ama işte zaten kalıcı olmak, iz bırakmak, etkili olmak ve örnek olmak da gerçekten bu çabaların birer sonucu değil mi?

Sizce de bunca emeğe, çabaya, sorumluluğa değmez mi?

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



Sony'den yeni 4K OLED TV'ler

A8F serisi geçtiğimiz yıl tanıtılan A1E serisinin başarısını sürdürmeyi amaçlıyor. Daha geleneksel bir televizyon tasarımı üzerine yoğunlaşan A8F serisi, 55 ve 65 inçlik boyutlara sahip. Görüntü kalitesi ise elbette artıyor. Dolby Vision artık ek olarak HDR10 da destekliyor. Canlı renklere hazır olun deriz. Bir kez daha görüntü işleme teknolojisini konuşturan firmanın televizyonunda X1 Extreme işlemci yer alıyor. Fiyat bilgisi verilmedi ancak 5 - 6 bin dolar bandında yer alacağı ön görülüyor.

SENNHEISER

Uygun fiyata kablosuz müzik



Sennheiser, yeni kablosuz kulaklığı CX 6.00BT'yi müzik tutkunlarının beğenisine sundu. Apple'ın AirPods ve Beats X kablosuz kulaklıklarına rakip olarak geliştirilen kulaklık dahili mikrofona, üç adet tuşun yer aldığı kumandaya ve 6 saate varan pil ömrüne sahip. Dört farklı kulaklık parçası yardımıyla konforlu bir müzik deneyimine sahip kulaklıkta Bluetooth 4.2 bağlantısının kullanıldığını belirtelim. Bu ay piyasaya sunulacak kulaklığın yurt dışındaki satış fiyatı ise 100 dolar olacak.

PANASONIC

Düşük ışıkta harikalar yaratan video canavarı

Kırmızı detayları ve kırmızı kayıt butonuyla fark yaratan MFT sistem fotoğraf makinesi, esas değişikliği içerisinde taşıyor. Çözünürlüğü 20,2 megapikselden 10,2 megapiksele çekilen model, bu sayede düşük ışıkta çok daha temiz videolar verebiliyor.

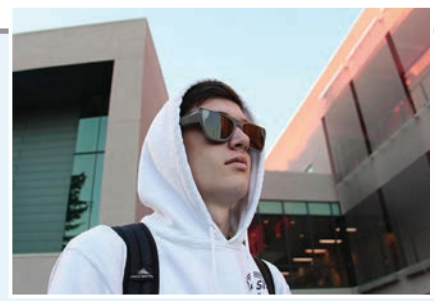


INTEL

Intel'den mini NUC ailesine AMD Vega'lı yeni üye

Bu yeni sistem iki farklı versiyon haline elde edilebiliyor. İlk versiyon gücünü yeni tanıtılan AMD RX Vega M GH GPU'lu Intel Core i7-8809G işlemciden alıyor. Altta yer alan diğer model ise AMD RX Vega M GL GPU'lu Intel Core i7-8705G üzerine kuruluyor. Ortak olarak oldukça güçlü olan sistemler, ufak boyutlarına rağmen birçok modern oyunu 1080p çözünürlükte saniyede 60 kare oynatabiliyor.





ACTON

Canlı yayın yapan gözlük

Ace Eyewear isimli gözlüğün marifeti donanımında saklı. 120 derece geniş açılı lenslere sahip olan gözlük fotoğraf ve video çekebiliyor.

İnsanlara özel hava yastığı

Helite, Hip'Air ile insanlara özel olarak hazırladığı kemer formunda hava yastığını görücüye çıkarttı. Ürünün oldukça faydalı bir amacı bulunuyor.





CAMAL DESIGN

Aznom SerpaS

Geleneğin temsilcilerinden bir tanesi olan Camal Design'ın hayata geçirmeye hazırlandığı Aznom SerpaS, bizlere tasarım konusunda neden İtalya'nın akla gelen ilk ülkelerden olduğunu bir kez daha kanıtlıyor. İsminin anlamı olan 'yılan'ın hakkını veren karakteriyle dikkat çeken SerpaS, performans değerlerinin yanı sıra sadece 900 kilogram olan ağırlığıyla iddialı.

NEUTROGENA

Dijital cilt tarayıcı

Skin360 adı verilen bir uygulama ile çalışan SkinScanner, temel olarak iPhone'ların üst bölümüne takılan bir donanım. Arka kısmında yer alan 12 LED ışık ve 30 kat yakınlaştırma lens ile telefonları bir cilt analiz tarayıcısı haline getiren donanım, birçok konuda bilgi verebiliyor. Gözeneklerinizi, ince çizgilerinizi, kırışıklıklarınızı ve nem seviyelerini takip ediyor. Yani teknolojiden yararlanarak cildinizin ihtiyaçlarını birleştiren SkinScanner, cildin alt tabakalarına da bakıyor.



ACER

Hem tablet hem dizüstü

Genel kullanıma yönelik bir hibrit dizüstü olan yeni Acer Spin 3, artık hem dizüstü hem de tablet formunda. Bunu 360 derece dönebilen menteşesi ile sunan ürün, böylece 14 inçlik Full HD IPS dokunmatik ekranıyla farklı bir kullanıcı deneyimi ortaya koyabiliyor. Gücünü Intel'in 8. jenerasyon Core ailesinden alan dizüstü, 12 saatlik pil ömrüyle uzun süre işinizi görebilecek gibi görünüyor. Biraz eski duran standart bir tasarımı bulunan bilgisayar, şirketin diğer modelleri gibi ses konusunda oldukça iddialı. Bünyesinde SD kart okuyucu, 3 adet USB portu ve HDMI girişi bulunan model, henüz teknik olarak daha derinlemesine detaylandırılmıyor.





SEGWAY-NINEBOT LOOMO

Sürülebilir robot Loomo ile işlevsel bir dostunuz oluyor

Segway Robotics'in sahibi olduğu Segway-Ninebot tarafından geliştirilen Loomo, istediğiniz zaman sürebileceğiniz iki tekerlekli bir kişisel ulaşım aracı. Ancak benzerlerinden farklı olarak kullanmadığınız zamanlarda sizi takip edebilen araç, bunu kafa bölümündeki sensör ve kamera sistemine borçlu. Otonom olarak takip yapan ve isteğe bağlı olarak fotoğraf çekebilen robot, zaman zaman adeta bir güvenlik robotu gibi de görev yapıyor. Loomo, bünyesinde Android sistemi barındırıyor.

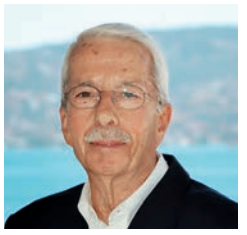
ASUS

Çoklu monitörde devrim

Herhangi bir yazılıma ihtiyaç duymayan ürün, "ışık kırılması"nı kullanıyor. Ekranların sağından ve solundan aldığı ışığı üzerine çekerek sanki çerçeve yokmuş izlenimi yaratan araç, temelinde "lens" olduğu için gerçekçi görüntü yaratabiliyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



İstanbul'un tarihi anıtları - 5

TÜRKİYE denilince İstanbul, İstanbul denilince Taksim Meydanı ilk akla gelen noktalardır. Bu meydanın ağırlık noktası 1928 yılında açılışı yapılan Taksim Cumhuriyet Anıtı ise, ikinci nokta da 1969 yılında hizmete giren Atatürk Kültür Merkezi'dir. 1946 yılında temeli atılıp 10 yıl tahsisat yokluğundan beklemiş ve 1969 yılında tamamlanmış ancak bir yıl sonra çıkan yangın nedeniyle 1977 yılına kadar faaliyetlere kapatılmıştır. 1999 depreminden sonra güçlendirme, yıkılıp yeniden inşa edilme gibi alternatif çalışmalar sonuç vermeyince 2007 yılında faaliyeti durduruldu.

Başta 2863 Sayılı Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Yasası hükümleri olmak üzere, bölgenin sit alanı ve yapının birinci gurup anıtsal yapı olarak tescil edilmiş olması sebepleriyle, binanın yıkılarak yeniden yapılması direniş, protestolar, davalar, kampanyalar nedeniyle gecikti ve bana 10 yıl boyunca tekrar kaderine terk edildi.

Zaten geçtiğimiz yıllarda inşa edilen alt geçitlerle yeniden düzenlenen (!) meydanda bu iki anıt dışında dikili ağaç bile kalmamıştır.

Nihayet, 2017'nin sonlarında Atatürk Kültür Merkezi'nin tasarımcısı merhum mimar Hayati Tabanlıoğlu'nun oğlu Murat Tabanlıoğlu tarafından tasarlanan proje ile çözümlere uzlaşma sağlanmış gözükmektedir. Bu projeye göre yeni AKM'de 1300 kişilik eski salon, 2500 kişi olarak inşa edilecek. Konser salonları, tiyatro salonları, sinemalar, kütüphaneler, tasarım dükkânları ve kafeler, restoranlar bulunacak. Ek binada ise 800 kişilik tiyatro salonu, 1000 kişilik konferans salonu, 285 kişilik sinema salonu, 250 kişilik oda tiyatrosu, sergi salonu, kütüphane ve 885 araçlık otopark yer alacak. AKM tek bir binadan, geniş kapsamlı büyük bir komplekse dönüşecek. Atatürk Kitaplığı ve Teknik Üniversitenin yer aldığı kongre vadisi yönünde ikinci bir meydan oluşacak ve bu kademeli binaların üzerinde bir park yer alacak.

Dünyanın tüm gelişmiş ülkeleri meydanları ile anılır. AKM nin yeni tasarımında meydana kurulacak dev ekrandan halk, çimlerde, banklarda oturarak veya ayakta içerideki programları izleme fırsatı bulacak. Böylece Taksim Meydanı da uluslararası bir değer kazanmış olacak. Bu tasarımın 2019'un ilk çeyreğinde bitirilmesi planlanıyor.

Bu tasarımın Taksim'e önemli bir görünüm kazandıracağı mutlak, ancak meydanın çıplak haline çare "Belediye Parklar ve Bahçeler Müdürlüğü dışında" yapılacak bir tasarımla üretilmelidir.



Atatürk Kültür Merkezi projesinin dış görünümü

"Binanın içinde kullanılabilir hiçbir malzeme bulunmamaktadır. Sahne asansörü dahil kullanım eşyası yok olmuştur. Harabe görünümündeki binada güçlendirme çalışmalarının izleri görülüyor. Hem taşıyıcı kolonlarda hem de duvarlarında yarıklar açılıp demir ve beton mukavemet gücünün test edildiği görülmektedir. Birçok noktada karot (beton delme, kesme ve kırma işlerinde kullanılan bir mekanik sistem) uygulamalarının izleri mevcuttur. Açığa çıkan taşıyıcı sistemdeki demirlerin korozyona uğradığı parçalanıp toza döndüğü görülmektedir."

Yukarıdaki bilgiler geçtiğimiz günlerde Atatürk Kültür Merkezi'ni gezen Hürriyet Gazetesi muhabiri ile İstanbul İl Kültür Turizm Müdürü Coşkun Yılmaz'ın tespitleridir.

1961 yılından beri ikamet ettiğim Levent'te Emlâk Bankası evlerinin dışında kalan tüm apartmanlar bu tarihten sonra inşa edilmiş olup, yüzde doksanı ufak tefek tamiratlar dışında hizmete devam etmektedir. Atatürk Kültür Merkezi'nin harabe haline gelmesinin sebebini benim mantığım almıyor.

Konu bu KÖŞE'nin boyunu aşar duruma geldiği için devam etmemeyi uygun görüyorum.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Finansal ürünlerde çapraz satışın önemi!..

ÇAPRAZ satışın ne kadar temel ve bilinen kavramlarla yapıldığını açıklamak, aynı zamanda finansal hizmetler sektöründe bu tür satışların önemi için dikkat edilmesi gereken belli başlı yaklaşımları değerlendirmek gerekmektedir.

Elde edilen sonuçlara referans olarak; finansal hizmetler sektöründe, birden fazla ürüne ve hizmete sahip müşterilerin genellikle daha sadık oldukları ve bu nedenle kuruluşlara uzun vadede daha fazla gelir getirebilecekleri bilinmektedir. Finansal ürünlerde çapraz satışı ana hedef olarak belirleyen ve temel yeteneklerini bu yönde geliştiren çoğu şirket, çok daha değerli kurumsal bir yapıya ve büyüme için daha kritik hamleler yapan ilişkiler içine girmektedir.

Yeni müşteriler edinmek, satış profesyonelleri tarafından herhangi bir işin temel taşı olarak görülmektedir. Aslında, genellikle şirketlerin kazanç raporlarında öne çıkan önemli ölçütlerden biridir. Ancak, müşteri edinimi de ilişkinin en pahalı yönlerinden biri olur. Bu nedenle; mevcut müşterileri, çapraz satış amacıyla daha geniş ürün portföyüne dahil etmek çok daha mantıklı olacaktır. Buna bağlı olarak çapraz satış, mevcut müşterilerin uzun vadede ortaya çıkan değerlerini göstermek değil, sadakatlerini artırmanın kesin bir yolu olarak da kabullenilmelidir. Unutulmamalıdır ki, çapraz satış müşteriyle ilişkinin daha derin, daha güçlü ve daha fazla gelir elde edilmesi için yapılmasının gereğidir.

İddia edilen şey; çapraz satışın, bir şirketin başarısının devamı için gerekli olduğudur. Buradaki amaç, şirketin satışa sunduğu diğer ürünlerin birbirlerini derinden etkilemeleri ve ürünlerin satın alınma performanslarını artırmaktır. Ürünlerin satışına bağlı performansın artışını sağlamak için yapılması gereken çalışmaları aşağıdaki şekilde sayabiliriz.

- Müşterilere yapılacak satışlar için oluşturulacak süreçlerden daha çok, kurulacak ilişkiler üzerine yoğunlaşmak.
- Müşteriyle kurulacak uzun süreli ilişkiler sonucunda sunulan ürün çeşitliliğinden en yüksek düzeyde satış gerçekleştirmek.
- Müşteri tatmininin sürdürebilir olarak sağlamak.
- Donanımlı insan gücünün hizmete hazır halde yetiştirmek ve elde tutmak.
- Marka değerinin sürdürülebilir kılmak.
- Yeni ürünler üzerinde düşünmek ve ürün içeriklerini zenginleştirmek.

Çapraz satışı yapılacak sigorta ürünlerinin ana branşlardaki dağılımına baktığımızda, kişilerin sahipliliğine göre;

- Araç sahipliliği
- Konut sahipliliği
- Sağlıklı yaşam düzeyinde tedavi amaçlı sağlık ürün sahipliliğ
- İşyeri sahipliliği
- Emeklilik dönemi için tasarrufa yönelik emeklilik ürün sahipliliği
- Hayatta kalma veya ölüm riski esasına dayalı ürün sahipliliği

olarak değerlendirebiliriz.

Bu ürünlerin birbirleriyle olan ilişkisine baktığımızda; bunların tamamına sahip bir bireyin en doğru ürün seçeneğinde, tamamına sahip olacak sigortalı davranışında bulunması gerekmektedir. Her bir ürün için en doğru içerikleriyle hizmeti sigortalıyla buluşturan şirketlerin, çapraz satış anlayışıyla lider şirket pozisyonunda sektöre yön verecek refleksleri göstermesi de çok büyük olasılık olarak karşımıza çıkacaktır.



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

SORU - CEVAP

İnternette okuduğunuz sağlıkla ilgili haberlerin çoğu doğru değil! Salep cinsel gücü artırmaz! Dere otu ve maydanozun depresyon, dikkat bozukluğu ve anksiyetede etkisi yoktur...

Sizlerden gelen sorular birikti. Bu sayıda, bazılarına cevap verelim.

İnternette salebin cinsel gücü artırıcı, el ve ayak titremelerini giderici, zihnin çalışmasını artırıcı, kalbi kuvvetlendirici, aybaşı kanamalarını düzenleyici gibi pek çok etkisinin olduğunu okudum. Bunlar doğru mu?
Hiçbiri bilimsel olarak doğru değil. Çok eski kitaplardan alınmış veya satışı artırmak için uydurulmuş bilgiler. Salep bir orkide çeşididir. Koruma altında olması gereken bitkiler grubundandır. Yumrularından yeni olanı çiçeklenme döneminde çıkarılır, temizlenir, kaynatılır, kurutulur sonra toz edilir. Böylece salep tozu elde edilmiş olur. Bu da salep hazırlanmasında kullanılır. Her yıl ortalama 120 milyon civarında orkide salep elde edilmek amacı ile yok edilmektedir. Yani ülkemizde maalesef korunmamakta, tahrip edilmekte. Süt ile hazırlanan sıcak salep içeceği sadece göğüs yumuşatıcı olarak kullanılabilir. Aynı etkiyi elde etmek için, nişasta bile kullanılabilir. Sıcak salep içerken veya Maraş dondurması yerken, ticaret uğruna canına kıyılmış bir orkidenin kullanıldığını ve yılda 120 milyon orkidenin bu uğurda katledildiğini düşünün.

İnternette bir üniversite hocası "ıhlamur, papatya bile bazı ilaçlarla etkileşim yapabilir" diye bir beyanda bulunmuş. Doğru mu?
Ihlamur ve papatyanın ilaçlarla etkileşim yaptığını gösteren herhangi bir bilimsel yayın bulunmamaktadır. Bazı eski kitap ve yayınlarda, papatyanın taşıdığı kumarin türevi maddelerin, eğer hasta kumadin ve benzeri kan sulandırıcıları alıyorsa, bu maddelerin etkisinin artırıp kanama olabileceği hakkında bazı kayıtlar bulunmaktadır. Papatyada kumarin türevi maddeler çok düşük miktarda bulunur. Böyle bir etki meydana gelmesi için, sürekli ve günde en az 5-6 belki daha fazla papatya çayı içilmesi gereklidir. Böyle bir durum da pek mümkün değildir.

Geçenlerde televizyon seyrediyordum, bir profesör, depresyon, dikkat bozukluğu ve anksiyete için "dereotu ve maydanozun kaynatılıp içilmesini" tavsiye etti. Ne yapayım?
Tesadüfen bu programı ben de seyrettim. Bahsettiğiniz profesör sağlıkla ilgili herhangi bir eğitim almamıştır. Böyle etkileri olmadığını bildiğim halde, maydanoz ve dereotunu bilimsel olarak araştırdım. Söylenenlerin hiçbir dayanağı yok. Sakın bu kişinin diğer tavsiyelerini de uygulamayın. Lütfen internet ve medya tıbbından uzak durun!

Boğazım ağrıdığında sentetik maddelerden hazırlanmış gargaraları kullanmak istemiyorum. Ne yapabilirim?
Adaçayı demleyip, günde 4 -5 defa gargara yapılmasını tavsiye ederim. Hazırlanış ve uygulamayı şu şekilde yapınız: "Porselen bir kupaya 1 poşet adaçayı konur. Üzerine 80 derece civarında su ilâve edilip 10 dakika kadar beklenir, kupanın üzeri kapalı olmalıdır. Adaçayı çıkarılıp, oda ısısına gelmesi beklenir, bu sıvı ile gargara yapılır. Gargara yaptıktan sonra en az 1 saat herhangi bir şey yiyip içilmemelidir.

SAĞLIKLI LEZZETLER

STRACCIATELLA & PANCAR CARPACCIO

MALZEMELER:

70 gr. Stracciatella Peyniri
60 gr. Pancar
30 gr. Bezelye
30 gr. Kiraz Domates
10 gr. Yedikule Marul
5 gr. Deniz tuzu
3 gr. Karabiber
10 ml Zeytinyağı



Kırmızı pancar yemenin tam zamanı. Posasından suyuna kadar her haliyle sağlık için oldukça faydalı olan kırmızı pancarın içerdiği C vitamini, fosfat, potasyum gibi birçok vitamin ve mineral ile kansere karşı korumadan hipertansiyonu düşürmeye dek bir çok önemli faydası olduğu biliniyor. The St. Regis Brasserie Sous Chef'i Özgür Üstün'den sizler için aldığım lezzetli ve sağlıklı bir tarif "Stracciatella & Pancar Carpaccio"…

YAPILIŞI

Pancarları iyice yıkayın ve kaya tuzu üzerinde 180 derecelik fırında ortalama 1 saat kadar pişirin. Pancarlar piştikten sonra soğumaya alın ve daha sonra kabuklarını soyup ince dilimler halinde kesin. (Resimdeki gibi kare olarak veya arzu ettiğiniz şekle getirebilirsiniz.) Stracciatella peynirini zeytinyağı, tuz ve karabiber ile aromalandırıp pancarların üzerine koyun. Haşlanmış bezelye ve yeşillikler ile servis edin.



Hastalıklara karşı güçlü savaşçılar
DOĞAL ANTİOKSİDANLAR

Serbest radikaller vücut hücrelerinin membranına, hücre yapısındaki lipidlere, proteinlere, nükleik asitlere ve DNA'ya zarar vermekte ve bunun sonucunda koroner hastalıklar, diyabet, kanser, karaciğer tahribatı, katarakt gibi çok çeşitli hastalıklara yol açmaktadır. Doğal ve dengeli beslenme sonucunda, doğal besin kaynaklarından aldığımız antioksidanlar; serbest radikallerin neden olduğu oksidasyonları önleyen, serbest radikalleri yakalama ve stabilize etme yeteneğine sahip olan moleküllerdir. Antioksidanların insan sağlığındaki başlıca etkisi, serbest radikalleri nötralize eden ve zincir kıran mekanizmalarda aktif rol alması ile ortaya çıkar.

DOĞAL ANTİOKSİDANLAR

Doğal antioksidanlar, endojen (organizma tarafından sentezlenen) ya da ekzojen (dışarıdan besinlerle alınan) yapılardır. Fakat organizmanın doğal antioksidan üretimi yaş ilerledikçe azalır. Uzmanlar bu açığın kapatılabilmesi için bitkisel antioksidanların iyi bir alternatif olduğunu düşünmektedir. En önemli kaynağı meyve ve sebzeler olan bitkisel antioksidanlar anormal hücre çoğalmalarını engelleyen ve oksidasyondan dolayı zarar gören hücreleri koruyan bir görev üstlenirler.

VÜCUTTA SENTEZLENMEYEN ÖNEMLİ DOĞAL ANTİOKSİDANLAR

Karotenoidler: Karotenoidler sebze meyvelerde yaygın olarak bulunan sarı, turuncu ve kırmızı renkteki pigmentlerdir. Suda erimezler, genel olarak bitkisel yağda erirler. Doğada en yaygın olarak bulunan pigment maddeleri karotenoidlerdir. Karotenoidler, kalp hastalığı azaltılması için önemli fizyolojik antioksidanlardır. Antioksidan kapasitelerinin yüksek olduğu düşünülen en önemli karotenoidler şunlardır:

Likopen: Likopen; domates, karpuz, pembe greyfurt, kuşburnu ve papayada bulunan ve onlara rengini veren en önemli karotenoiddir. Likopenin oksidatif stresi azaltma yeteneğine bağlı olarak koroner kalp hastalığı, osteoporoz, tip 2 diyabet gibi kronik hastalıkların meydana gelme riskini düşürdüğü ileri sürülmektedir.

β-Karoten: Likopen gibi hidrokarbon karotenoidler sınıfına giren β-karoten, bitkilere sarı, kırmızı ve turuncu renklerini verir. Özellikle havuç gibi turuncu renkli meyve ve sebzelerde bol miktarda bulunan β-karoten ısıya, oksijene ve ışığa son derece duyarlıdır. Bu nedenle, gıda endüstrisinde renk katkı maddesi ve antioksidan olarak kullanılmaktadır. β-karoten, A vitaminin provitaminidir ve vücut A vitamininden yoksun kaldığı zaman vitamin A'ya çevrilir.

Lutein: Lutein sadece bitkiler tarafından sentezlenen ve ıspanak, lahana gibi yeşil sebzelerde bol miktarda bulunan doğal bir karotenoiddir. Hayvanlar luteini doğrudan ya da dolaylı olarak bitkilerden elde eder. Lutein yumurta sarısı ve hayvansal yağlarda bulunur. Lutein retinayı çok fazla ışığa karşı koruyan doğal bir göz savunucusudur.

Polifenoller: Polifenoller hemen hemen tüm meyve ve sebzelerde az veya çok miktarda bulunurlar. Fakat polifenoller bakımından meyveler sebzelere göre daha zengindirler. Polifenoller olarak isimlendirilen antioksidanlar en zengin biyoaktif bileşiklerdir.

Flavonoidler: Flavonoidler genellikle bitkilerde bulunmakta ve insan vücudunda sentezlenememektedirler. Flavonoidler serbest radikal savar olmaları, enzim aktivitelerini düzenleyici, hücre çoğalmasını inhibe edici, antibiyotik ve antiallerjen özellik taşımaları, ishal, ülser ve iltihabı önleyici ilaç gibi görev almalarından dolayı önem taşımaktadır. Esas kaynakları soğan, elma ve çaydır. Nar, böğürtlen, üzüm, yaban mersini gibi meyvelerin içerisinde de bolca bulunur.

Kateşinler (Flavanoller): Kateşinler en çok çayda, kırmızı şarapta ve çikolatada bulunmakta olup renksiz bileşiklerdir. Antioksidan, antikanserojen ve obeziteyi önleyici özelliklerinden dolayı büyük ilgi odağı olmuştur.

ORAC NEDİR?

Antioksidanların serbest radikalleri emme kapasitesi ORAC (Oxygen Radical Absorbance Capacity) değeri ile ölçülür. Amerika'da bulunan Boston Tufts Üniversitesi'ndeki araştırmacılar pek çok besinin ORAC değerini ölçüp bir tablo hazırlamışlardır. ORAC değeri yüksek besinlerin tüketimi antioksidan alımını arttırır, bağışıklık sisteminin güçlendirir, kansere karşı korur.

Amerika'da bulunan Tufts Üniversitesi her insanın günde 3000 ORAC birimi alması gerektiğini, 5000 ORAC'IN ise maksimum koruma sağladığını bildirmiştir.

ORAC değeri yüksek olan bazı besinler ve 100 gr daki ORAC değerleri:

Meyveler: Goji (Kurt üzümü), 25300, kuru erik 5,770, Nar 3,307, Kuru üzüm 2,830, Böğürtlen 2,036, Kızılcık 1,750, Çilek 1,540, Ahududu 1,220, Erik 949, Portakal 750, Kiraz 670, Kivi 610, greyfurt 495, Kavun 250, Muz 210, Elma 207, Kayısı 175, Şeftali 170, Armut 110, Karpuz 100,

Sebzeler: Sarımsak 1,939, Ispanak 1,260, Brüksel lahanası 980, Brokoli çiçek 890, Kırmızı biber 710, Soğan 450, Mısır 400, Patlıcan 390, Karnabahar 385, Bezelye 375, Patates 300, Lahana 295, Yaprak Marul 265, Havuç 200, Domates 195, Kabak 176, Kereviz 75, Salatalık 60.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



2018 yılında vergiyle ilgili tutarlar ve hadlerde artış

VERGİ Kanunlarında yer alan maktu tutarlar ve hadler Bakanlar Kurulu'nca farklı bir karar alınmadığı sürece genel olarak her yıl bir önceki yılın yeniden değerleme oranına bağlı olarak (emlak vergisinde yarısı kadar) artmaktadır. 2017 yılı yeniden değerleme oranı % 14,47 olarak gerçekleşmiştir.

Maktu damga vergisi tutarları ve maktu harç tutarları 2018 yılı başından geçerli olmak üzere (maktu ve nispi harçların asgari ve azami miktarlarını belirleyen hadler dahil) yukarıda belirtilen yeniden değerleme oranında artmıştır.

2018 yılı emlak vergisi hesaplamalarına esas olmak üzere takdir komisyonlarınca 2017 yılında takdir edilen asgari arsa arazi m2 değerleri dikkate alınacaktır. Bununla birlikte 7061 No'lu Kanunla yapılan değişiklik uyarınca, takdir edilen değerler 2017 değerlerinin % 50'sinin üzerine çıkarsa, 2018 yılında bu takdir edilen değer yerine 2017 değerinin % 50 fazlası üzerinden emlak vergisi hesaplanacaktır. Binalarda, 2018 yılında uygulanacak bina m2 normal inşaat maliyet bedellerinin de ayrıca arsa arazi değerine ilave edileceği malumdur.

Binek otomobiller ve benzerleri için 2018'den itibaren ödenecek motorlu taşıtlar vergisi tutarları 7061 No'lu Kanunla Motorlu Taşıtlar Vergisi Kanununda yapılan değişikliklerle belirlenmiş durumdadır. Diğer taşıtlar (motosiklet, kamyonet, kamyon, panelvan, otobüs, karavan, uçak, helikopter) için 2018 yılında uygulanacak motorlu taşıtlar vergisi tutarları ise, 2017 yılındaki tutarların yeniden değerleme oranında arttırılması suretiyle hesaplanmış ve 49 Seri No'lu Motorlu Taşıtlar Vergisi Genel Tebliğinde duyurulmuştur.

2017 yılında elde edilen konut kira gelirleri için 3.900 TL olarak uygulanan istisna tutarı, 2018 yılı konut kira gelirleri için 4.400 TL olarak dikkate alınacaktır. Ticari, zirai ve mesleki kazancını yıllık beyanname ile beyan edenler bu istisnadan yararlanamamaktadır. Öte yandan; istisna haddi üzerinde hasılat elde edenlerden, beyanı gerekip gerekmediğine bakılmaksızın ayrı ayrı veya birlikte elde ettiği ücret, menkul sermaye iradı, gayrimenkul sermaye iradı ile diğer kazanç ve iratlarının gayri safi tutarları toplamı ücret gelirleri için uygulanan vergi tarifesinin 3. dilim sınırını (2017 için 110.000 , 2018 için 120.000 TL) aşanlar da bu istisnadan faydalanamayacaktır. Örneğin; 2017 yılında 5.000 TL konut kira geliri, 90.000 TL ücret geliri, 40.000 TL da mevduat faizi elde eden bir kişi bunların toplamı 110.000 TL nı aştığından konut kira istisnasından faydalanamayacaktır. (Mevduat faizi ve ücretin yıllık beyanname ile beyan edilmeyecek olması bunu değiştirmez)

Fatura düzenleme sınırı (KDV dahil) 900 TL'den 1.000 TL'ye, demirbaşlarda amortismana tabi tutma sınırı da 900 TL ndan 1.000 TL'ye çıkarılmıştır.

Hizmet erbabına işyeri veya işyerinin müştemilatı dışında kalan yerlerde yemek verilmek suretiyle sağlanan menfaatlere ilişkin 2017 yılı için günlük (KDV hariç) 14,00 TL olarak uygulanan istisna tutarı 2018 yılı başından geçerli olmak üzere günlük (KDV hariç) 16 TL olarak belirlenmiştir.

2018 yılı gelirlerine uygulanacak gelir vergisi tarifesi dilimleri ücret dışı gelirlerde; gelirin 14.800 TL'ye kadar olan kısmı %15, 14.801 – 34.000 arası %20, 34.001- 80.000 arası % 27 ve 80.000 TL üstü ise %35 oranıyla vergilenecektir. Ücret gelirlerinde ise dilimler farklıdır. Şöyle ki; 14.800 TL'ye kadar %15, 14.801 – 34.000 arası %20, 34.001- 120.000 arası %27 ve 120.000 TL üstü ise %35 oranına tabidir. 2017 yılında elde edilerek 2018 yılının Mart ayında yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilecek gelirlere bu oranların değil, 2017 yılı tarifesinin uygulanacağı malumdur.

Veraset ve İntikal Vergisi vergi oranlarının uygulanacağı matrah dilimleri yeniden değerleme oranı dikkate alınarak değişmiştir. 1 Ocak 2018 den itibaren oluşacak intikallerde uygulanacak istisna tutarları; ivazsız intikallerde 4.656 TL, eş ve çocuklara isabet eden miras hisselerinin her birinde 202.154 TL, sadece eşe kalan mirasda 404.556 TL olmuştur.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Bilirkişilikte yeni düzenleme

HUKUK ve Ceza davalarında hangi hallerde bilirkişi atanacağı ile bilirkişinin tanımı Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanununun 266.ncı ve devamı maddeleri kapsamında düzenlenmiş bulunulmaktadır.

Adalet Bakanlığı ve Adalet Komisyonları 2018 yılı bilirkişi listelerini düzenlerken ilginç bir duruma şahit olduk. Adalet Bakanlığı sigortacılığı bir meslek dalı olarak kabul etmediğinden bu alanda bilirkişi seçimi de yapılmamıştır. Kısaca mesleği sigortacı olan hiçbir sigortacı bilirkişi listelerinde yer alamamıştır.

Diğer bir anlatım ile üniversitelerin sigortacılık bölümünü bitirenler, Hazine Müsteşarlığınca eksper yetki belgesi alan sigorta eksperleri, birinci derece imza yetkisi ile 10 yıl sigorta şirketinde teknik, hasar ve hukuk servislerinde yöneticilik yapanlar ve hatta akademisyenler bile listede bilirkişi olarak kabul görmedi.

Adalet Bakanlığı, meslek alanlarını belirleyip bu alanlarda üniversitelerin ilgili bölümlerinden mezun olanları bilirkişi olarak kabul edip listelerini oluşturdu. Adalet Bakanlığı ve Adalet Komisyonları sigortacılığı eksik bilgilendirme ve yanlış değerlendirme ile meslek kabul etmeyince konusunda uzman, sahada pratiği ve mesleki bilgi birikimi olan her branştaki sigorta eksperi ve sigorta şirketi uzman ve yöneticileri adli bilirkişilik kurumunun dışında bırakılmış oldu.

Sigortacılığın neden bir meslek dalı kabul edilmediği sorusuna şu ana kadar makul bir yanıt bulunamadı. Ancak tahminlere göre; Sigorta davaları **"sözleşmeye bağlı uyuşmazlıklar içinde kabul edildiğinden bu tür davaların çözümlerinin ise bilirkişiye gerek olmadan ilgili hakimlere bırakıldığı"** yönündedir.

Belirtilen neden bu ise sigorta uyuşmazlıklarında büyük sorunların çıkacağı konusunda kahin olmaya gerek yok. Bana göre; Adalet Bakanlığının eksik bilgilendirmesi söz konusudur. Bu eksiklik nedeni ile hukuki süreçlerde ortaya çıkacak sorunların telafisinin çok güç olacağını belirtmek isterim.

Çünkü, sigortacılık; 5 ana branşa bağlı 46 ayrı (sivil, ticari, endüstriyel) alt branşı olan bir meslek dalıdır. Bu kadar farklı alanlarda sözleşmeye bağlı olsa bile hakimlerin bilgi sahibi olması ve çekişme için hakkaniyet ilkeleri ışığında hüküm kurması mümkün değildir.

Ülkemizde yaşanan son gelişmeler ışığında adli yargıda yeniden yapılanmaya bağlı olarak atanan fakat mesleki deneyimi az olan hakimlere böylesine ağır sorumlulukların yüklenilmesi davaların uzamasına ve adli yargıya olan güveni sarsmasına neden olacaktır.

Ancak bu noktada önemle belirtmeliyim ki; Adalet Bakanlığının sertifikalara, kısa süreli eğitimlere, kurs belgelerine, meslek odalarının yazılarına, kurumların çalışma belgelerine itibar etmeden salt eğitimi ve diplomaları esas alması son derece isabetli olmuştur.

Nitekim, meslek odalarından ya da kurum ve kuruluşlardan bir satırlık "aşağıda ismi bulunan kişi 25 yıl şirketimizde görev almıştır" ya da" odamıza kayıtlıdır" yazısı alan herkes adli bilirkişi listesine kabul ediliyordu.

Ben bizzat ve defalarca şahit oldum. Örneğin; bir sigorta şirketinde 25 yıl dosya klasmanı yapan bildiğimiz hizmetli kadrosunda çalışan kişi sigorta şirketinden aldığı yazıyı Adalet Komisyonuna "sigorta uzmanı" adı altında sunmuş ve sigortacılığın her alanında bilirkişi olma sıfatını almıştı.

Kendinden menkul bu kişiler, Türkiye'de ancak beş on kişinin sahip olduğu unvanlara sahipmiş gibi hava, kara, deniz taşımacılığı gibi taşıyıcının sorumluluğundan kaynaklanan (4-5 milyon dolarlık) rücu davalarında, ticari ve endüstriyel tazminat davaları gibi çok özel alanlarda bilirkişi olarak görev almış ve hiçbir mesleki yeterlilik içermeyen Yargıtay denetimine uygun olmayan raporlarını mahkemelere sunmuşlardır.

Adalet Bakanlığının eğitime ve diplomaya dayalı son uygulamasını desteklemekle beraber sigortacılık mesleği için en kısa sürede çözüm getirmesini umut ediyor, kendilerine Sigorta Tahkim Komisyonu **"Bilirkişi Seçimi Ölçütlerini"** esas almalarını öneriyorum.



10 ŞUBAT

HALİL SEZAİ

Halil Sezai, "Ervah-ı Ezel" albümü ve sevilen hit parçalarıyla 10 Şubat'ta İstanbul Kadıköy'deki Moda Kayıkhane sahnesinde...



12 ŞUBAT

BİZİM HAVALARIMIZ

Zafer Gündoğdu şefliğinde gerçekleşecek olan Bizim Havalarımız konseri, İstanbul Şişli'deki Cemal Reşit Rey Konser Salonu'nda sizlerle...



13 ŞUBAT

MİZAH KOMBİNASYONLU MÜZİK

Gündelik hayata dair şarkılarıyla tanınan Oğuzhan Uğur, 13 Şubat'ta İstanbul Kartal'daki Beyrut Performance sahnesinde...



14 ŞUBAT

HEYBEDEN ŞARKILAR

Sıla'dan "Heybeden Şarkılar" rüzgarı 14 Şubat'ta sevgililer için bir kez daha Ankara Congresium sahnesinde...



15 ŞUBAT

OZBİ FEAT. GÜLCE DURU

Solo ve cover şarkılardan oluşacak bu gece de Ozbi'ye Gülce Duru eşlik edecek. Konser 15 Şubat'ta İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş Sahnesinde...



16 ŞUBAT

KESMEŞEKER

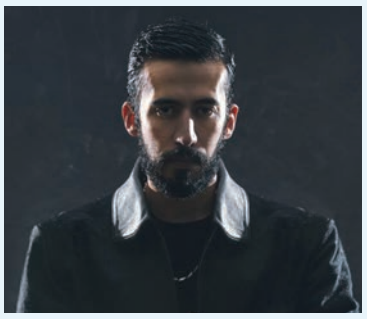
İlk albümü 'Dipten ve Derinden'le 1990'da başlayan serüvenine 10. albümü 'Kadıköy'le devam eden, Kesmeşeker İstanbul Kadıköy Sahne'de...



17 ŞUBAT

GÜLŞEN

90'lı yıllardan beri Türk popunun yıldızlarından olan Gülşen, 17 Şubat'ta İstanbul Bostancı Gösteri Merkezi'nde....



18 ŞUBAT

GAZAPİZM İSTANBUL'DA

Son dönemde dizilere yaptığı müziklerle dikkatleri üzerine çeken Gazapizm 18 Şubat'ta İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş'ta olacak.



19 ŞUBAT

PİNHANİ

2016 yılının başında Kediköy adlı beşinci albümünü yayımlayan Pinhani,19 Şubat'ta İstanbul Kadıköy'deki Moda Kayıkhane sahnesinde...



21 ŞUBAT

CAZI YENİDEN SEVDİREN ADAM

Dizi ve film müzikleriyle ününe ün katan caz ve blues sanatçısı Can Gox, 21 Şubat'ta İstanbul/Beyoğlu Sanat Performance sahnesinde...



23 ŞUBAT

90'LARIN VAZGEÇİLMEZİ

90'lı yıllardan günümüze gelen Ümit Sayın, 23 Şubat'ta İstanbul Caddebostan'daki Ark Music & Gigs sahnesinde sevilen şarkılarını seslendirecek.



28 ŞUBAT

JEHAN BARBUR KADIKÖY SAHNE'DE

Türk müziğinin en önemli seslerinden Jehan Barbur, 28 Şubat'ta İstanbul KadıköySahne'de sizlerle...

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Atın da yer açılsın

ELEKTRONİK ve teknolojik gelişmeler konusunda ne kadar çağ dışı kaldığımı çeşitli yazılarımda dile getirmiştim. Burada kastetmek istediğim 'teknolojik gelişme'; toplumumuzda, elimizden hiç düşürmediğimiz cep telefonları ile sınırlı kalıyor. Gerisini boş verin. Bu işler; akıl, sır ermez bir işler, gerisine rufailer karışır. Siz konuşun, oynayıp geçin, yeter de artar bile. Ben maalesef bu konudaki yetersizliğim nedeniyle, uzun yıllar Graham Bell'in son dönem modellerinden olan bir telefonu kullanmak zorunda kaldım. Ancak, her şey gibi telefonlar da ölümlü olduğundan, ecel kapıya dayanıp, emr-i hak vaki olunca sevgili telefonum beni yapayalnız bıraktı gitti. Yılan hikâyesine dönmesin bunları daha önceki iki yazımda yazmıştım. Sonuç, yeni bir telefon; yeni bir macera. Benim telefon belki en akıllısından değil ama aklı kendine yeter. Bir de benim aklım yetse gül gibi geçinip gideceğiz. Yeni telefonumla tanışınca ne kadar çağ dışı kaldığımı bir kez daha anladım. Graham Bell üstadımız, 1876 yılında telefonu icat edip patentini almış, 1877 yılında da ilk telefon şirketini kurmuş. Aradan geçen 140 yıl sonra telefon nereden nereye gelmiş. Benim gibi çağ dışı kalmış olanlar için anlaşılması zor bir durum diye kendimi avutmaya çalışırken, bir de ne göreyim. Meğer cep telefonunun tarihçesi Hz. Nuh'a kadar gidiyormuş. Tufandan önce Hz. Nuh'un oğlunu cep telefonuyla aradığının ve gemisinin de nükleer enerjiyle çalıştığının bilimsel olarak açıklanmasından sonra, gerçekten çağın çok gerisinde kaldığımı gördüm. Bu saatten sonra çağı ne kadar yakalarım bilmiyorum. Aradan binlerce yıl geçmiş... Yılmamak lazım, ben de diğerlerimiz gibi başımı telefondan kaldırmadan aradaki rötarı kapatmaya çalışıyorum. Akıllı telefona haksızlık ettiğimi anladım. Hele eleştirdiğim akıllı telefon sayesinde oluşturulan WhatsApp grubu beni 50 yıllık arkadaşlarımla buluşturunca saygım bir kez daha arttı. Önceki iki yazımda 'Altkapılılar' grubundan bahsetmiştim. Artık bahsetmeyeceğim. Bizim kişisel anılarımız, duygularımız, düşüncelerimiz sizleri çok ilgilendirmeyebilir. Ama hepimizin bu anılara ihtiyacı var. Arkadaş ıslıklarıyla toplandığımız, fısıltıyla başlayan, hararetle gelişen 'Altkapı' sohbetlerini ve anılarını müsaadenizle kendimize saklayalım. Hepimizin bu tür anıları var. Yaş ilerledikçe bu anılara yer açmak lazım. Yer ise sınırlı. O zaman yeni yerler açmak için bazı şeyleri atmak gerekiyor. İyi de, bu yaştan sonra hayatımızdan neleri atalım? Bu konuda yine yol göstericimiz üstada, Can Yücel'e kulak verelim. Üstad bu konuda ne diyor, bir bakalım... (Yerimiz dar olduğu için üstadın affına sığınarak şiirin bir kısmını kırpmak zorunda kaldım.)

Atın
Cevabı olmayan soruları
Kaçırdığınız fırsatları
Atıldığınız işleri
Beceremediğiniz ilişkileri
Kişisel gelişim kitaplarını

Atın
Arkanızdan konuşanları,
Önünüzü kapayanları,
Alamadığınız terfiyi,
Oturamadığınız evi,
'Şimdiki aklım olsa'ları
Aldığınız en kötü karneyi,
Hatta en iyi karneyi,
Çalışmayan saatleri,
İşe yaramayan fikirleri,
Kaçan trenleri,
Zamansız yaşlandıran dertleri,
'O gün' olanları,
Halının altına süpürdüklerinizi,
Dolabın dibine itekliklerinizi

Atın
Bakın, ne güzel güneş çıktı.

Güneş daha ne kadar çıkar, bilmiyorum. İyisi mi, siz, sizi rahatsız eden ne varsa hepsini hayatınızdan atın, yeni yer açılsın.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Amaç değil, araç!

GEÇEN akşam işten çıkıp eve gidiyorum. Saat 19:30 civarı olduğu için trafik biraz rahatlamış ama yol hala kalabalık. Üç şeritli yolun en solundayım. Önümdeki aracın sürücüsü yanında oturan kişi ile hararetli bir şeyler konuşuyor, ellerini kollarını oynatıyor, arada da bu işleri başını da sağdaki kişiye doğru çevirerek yapıyor. Hem araba kullanıp hem de derin bir sohbet yapmak olası olmadığı için de seyir ritminde iniş çıkışlar var ve daha da tehlikelisi önündeki trafik de çok düzenli olmadığı için bazı frenlere son anda basmakta. 1-2 km bu şekilde gittikten sonra orta şeridin de görece boş olduğunu görüp yapmamam gereken bir şey olsa da sağlamaya başladım önümdeki aracı. Tam o anda o da gazladı ve önüne kaçacak mesafemi kısalttı ama daha da hızlanarak bu hamlesini sonuçsuz bıraktım ve girdim önüne.

Her şeyden önce doğru olmayan bir şey yaptığım için kusurlu olduğumu peşinen kabul ederek devam ediyorum o akşamı yazmaya.

Yola devam ettim bu olaydan sonra ve yaklaşık 20 dakika sonra evime yakın büyük marketlerden birine girdim. Arabamı park ettim. Tam çıkarken o araç geldi ve yanıma park etti. Direksiyondaki kişi camını açıp "Aferin, güzel girdiniz önüme!" gibi bir şey söyledi.

"Eğer siz trafik kuralları ve düzenine uygun sürüyor olsaydınız o olay olmayacaktı, ayrıca yaptığım doğru olmasa da benden çok daha kusurlu olan sizsiniz, eğer benim arkanızdan çıkıp sizi sağlayacağımı anlayıp gaza bastıysanız aynı gözlem becerisini başta ben olmak üzere arkanızdaki düzinelerce sürücünün sabrı tükenmeden önce de gösterebileceğinizi var saymak durumundayım; yok eğer beni hiç fark etmeden üstüme sürdüyseniz bu kez de yol ve trafik güvenliği ile ilgili vahim zaaflarınız var demektir bu" diye ayak üstü bir konuşma çektim.

Çok şükür tüm gerginliğe rağmen yine de iki uygar insan gibi konuşabildiğimiz için sitem ve serzenişlerin ötesine gitmedi bu tatsız akşam diyaloğu.

Yolu ve yoldakileri psikolojik olay haline getiriyoruz sıkça. Oysa yol bir yerden bir yere ulaşmak için kullandığımız bir ortam, ortaklaşa ve geçici bir süre için. Bir arada olduğumuz diğer ortamlardan farkı da o sırada dikkat etmemiz gereken tek şeyin yol ve yoldakiler olduğu; ne yanımızdaki veya telefonumuzdakiler ile sosyalleşmek, ne de aklımızdakiler veya gündemimizdekiler ile hesaplaşılacak yer değil o direksiyon.

Yol bir üstünlük gösterme sahnesi de değil. Daha iyi, güçlü veya gösterişli bir aracın olabilir, daha deneyimli ya da risk almayı seven bir sürücü de olabilirsin ama sen ne kadar kusursuz olursan ol hiçbir şekilde senden kaynaklanmayan ama senin de tarafı olduğun o kadar çok kaza oluyor ki yollarda. İşin maddi kısmı telafi edilebiliyor belki ama manevi sonuçlar ve vicdan azabının tedavisi çok zor.

Bir yerden bir yere giderken en mantıklı yoldan en güvenli şekilde gitmek olmalı tek hedef, yoldaki herkese saygı duyarak ve anlayış göstererek.

Kullandığımız araçlar, adlandırmadan da anlaşılacağı üzere, sadece hedeflerimize ulaşmada kullandığımız araçlar, makineler; güç ve egemenlik silahları değil.

Trafik herkesin eş zamanlı ve dönüşümlü olarak rol aldığı, katkıda bulunduğu, ortaklaşa sürdürülmesi gereken bir platform. Sen ne kadar anlayışlı ve düşünceli olursan karşıdan da benzerini göreceğin bir ortam. Dahası sen gerekli dikkati ve özeni gösterirsen masum canlıların yaşam şansını da artırıyorsun.

Bu konuda daha önce eğitim, yaptırım, yüksek cezalar filan diye yazdım ama sanıyorum en az bunlar kadar önemli olan trafiğin bir amaç değil araç, orada geçirilen sürenin hedefe sağ salim ulaşmak için ödenmesi ve olgunlukla kabullenilmesi gereken bir bedel olduğu bilincinin yaygınlaşması.

Eğer bu bilinç sağlanırsa kaza ve kayıp istatistikleri iyileşir, evler ve işyerlerinde trafik kaynaklı gerginlikler ve bunun yarattığı psikolojik zararlar azalır. Yok eğer trafiği kişiliklerin kapıştığı bir arena, yeteneklerin sergilendiği bir performans sahnesi gibi görmeye devam edersek bu sorunun çözümü eğitim ya da cezalandırma ile olası görünmüyor.

Görüşmek üzere.



O

Stephen King'in korku başyapıtı yeni uyarlamasıyla karşınızda. ABD'nin Maine eyaletinin Derry kasabasında yedi arkadaş yıllardır kasabanın çocuklarına musallat olmuş doğaüstü bir varlığa karşı güçlerini birleştirirler. Palyaço Pennywise yani O, insanların dile getiremedikleri en büyük korkularının kılığına bürünen bir canavardır. En korkunç kabusları tarafından kovalanan çocuklar için O'ndan kurtulmanın tek yolu birlikte olmalarıdır.

KÜNYE
Yönetmen: Andrés Muschietti
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Bill Skarsgård, Jaeden Lieberher, Sophia Lillis
Türü: Gerilim, Korku
Yapım Yılı: 2017



Dunkirk

Düşman tarafından Dunkirk kıyılarında kuşatılmış İngiliz ve müttefik askerlerinin hikâyesi gözler önüne seriliyor. Kıyıdaki savunmasız askerleri korumak için İngiliz Kraliyet Hava Kuvvetlerine ait Spitfire savaş uçakları, Manş Denizi üzerinde düşmanla çatışmaktadır. Askerlerin yanında siviller de büyük bir mücadele vererek ordularını kurtarmaya çalışmaktadır. Filmin yönetmenliğini Christopher Nolan üstleniyor.



Kingsman Altın Çember

Kingsman ajanlarının merkezleri yok edilip, tüm dünya rehin alındığında, yolculukları onları müttefik bir ajans olan Statesman'e ulaştırır. Bu iki seçkin gizli örgüt, acımasız düşmanlarını alt edip dünyayı kurtarmak için bir araya gelir. Başrollerini Colin Firth, Julianne Moore, Taron Egerton, Mark Strong, Halle Berry, Elton John, Channing Tatum ve Jeff Bridges'ın paylaştığı filmin yönetmen koltuğunda Matthew Vaughn oturuyor.



Uygunsuz Gerçek 2

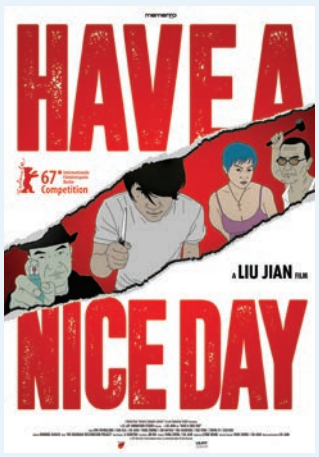
İklim değişikliğini gözler önüne seren ve iki dalda Oscar ödülü alan Uygunsuz Gerçek'ten tam on yıl sonra Başkan Yardımcısı Al Gore bir sonraki nesli eğitmek üzere yorulmadan mücadelesine devam ediyor. Bu son derece etkileyici devam belgeseli bize kaybedilecek olanın daha önce bu kadar büyük olmadığını, iklim krizinin çözümünün hala bizim elimizde olduğunu gösteriyor. Yönetmenliği Jon Shenk üstleniyor.



Cebimdeki Yabancı

Yedi eski dost akşam yemeğinde bir araya gelir. Herkes sofranın başında oturmuş sohbet etmekte, şen kahkahalar eşliğinde yemek yemektedir. Yemek sırasında bir oyun oynamaya karar verilir. Oyun oldukça basittir; herkes telefonlarını masaya koyacak, gelen her mesaj ve bildirim yüksek sesle okunacaktır. Yedi dostun maskelerinin ardındaki hayatlarını cep telefonlarıyla ortaya koymaları ilişki dengelerini altüst eder.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 2 Şubat
Yönetmen: Serra Yılmaz
Senaryo: Murat Dişli
Oyuncular: Belçim Bilgin Erdoğan, Buğra Gülsoy, Çağlar Çorumlu
Türü: Komedi, Gerilim
Yapım Yılı: 2017



9 ŞUBAT

Hao Ji Le

Xiao Zhang, Çin'in güneyinde küçük bir kasabada yaşamaktadır. Nişanlısı estetik ameliyatı olmuştur fakat sonuçtan pek memnun kalmamıştır. Nişanlısını mutlu etmeye çalışan genç adam başarısız geçen ameliyatı telafi etmek ister. Bunun için de paraya ihtiyacı olan Zhang, patronundan bir milyon yuan çalar. Kısa sürede kasaba halkı bu hırsızlığı öğrenir ve herkes Zhang'ın peşine düşer. Filmin yönetmenliğini Jian Liu üstleniyor.



16 ŞUBAT

Suyun Sesi

Soğuk savaş döneminde Amerika'da geçen filmin kahramanı olan Elisa yalnız bir kızdır. Sessiz, rutin bir hayatı olan Elisa, gizli ve yüksek güvenlikli bir devlet laboratuvarında temizlikçi olarak çalışır. Elisa iş arkadaşı Zelda ile devletin yaptığı gizli bir deneyi keşfeder ve suda hapsedilen insansı bir yaratığı acımasız deneyden kurtarmaya çalışırlar. Filmin yönetmenliğini Guillermo del Toro üstleniyor.



23 OCAK

Görevimiz Tatil

Yıllardır tatile gitmemiş olan Mutlu ailesi, terapistlerinin de ikna çabalarının sonuç vermesiyle birlikte bir karavan kiralar. Antalya'ya doğru yola çıkan çifti bu yolda kimi aksilikler beklemektedir. Arabaları bozulan çift, Yavaşlar Köyü'ne gitmek zorunda kalır. Köylülerin misafiri olan şehirli çift, burada köylülere öğretecebilecekleri kimi şeyler olduğunu fark eder. Filmin yönetmenliğini Murat Şeker yapıyor.

ALİ ERHAN TAMER
ali@botudio.com



Benim için yaz AI

GAZETEMİZİN çok değerli Art Direktorü Feyza Nimet Kırmızı ayın ortasını geçtiğimiz şu günlerde mesaj atar ve her ay olduğu gibi ister istemez bir gerginlik hali alır beni. Çünkü evet teknoloji çok hızlı gelişir ve hatta o kadar hızlıdır ki birçok trend olacağını söylediğimiz yenilikçi tavırlar birkaç ay içerisinde etkisini yitirebilir ya da yerine yenileri peydahlanır. Hal böyle iken aylık bir köşede yeni teknolojileri yazmak bir süre sonra tekrara düşürebilir insanı ve kara kara düşünürsün ne yazacağım ve Feyza'ya ne diyeceğim diye.

İşte size kocaman bir sorun. Peki bu sadece benim yüzleşmek durumunda olduğum bir problem olabilir mi? Sanmam. Bu tip bir sorun ile her karşılaştığımda ve evet teknolojinin nelere kadir olduğunu da bilen biri olarak, birkaç teknoloji bloğu kurcalayarak ve biraz da Google desteği ile bu konu başka kimler için bir vakadır bakarım ve Bingo!

"Content Creation made by AI." Yapay zeka tarafından yaratılan içerik meselesinin, köşe yazarlarının dertleri için üretilmiş olduğunu düşünmüyorum tabii ki. Her biri kendi alanında rekabet içerisinde bulunan toplamda 1 milyardan fazla web sitesinin bulunduğu internet aleminde en pahalı şey tabii ki içerik. "bir şeyin içinde bulunanların tümü, muhteva" olarak Türk dil kurumuna girmiş olan ve bizlerin bugünlerde, like ettiği, comment yaptığı ve paylaştığı her şey içerik.

Kimilerine göre dünyanın en zor Board oyunu olan 2.500 yıllık Go'nun Dünya şampiyonu oyuncusu Ki Cie'yi yenen Deep Mind adlı şirketin Yapay Zeka robotu Alpha Go ve bu şirketin sahibi Google'ın sırf birkaç oyun oynasın diye yapay zeka yatırımı yapmayacağından hareketle başka neler yapabildiğini kurcalarken gördüm bu AI yapımı içerik üretimini.

Biz yapay zeka düşünürleri ve geliştiricileri için Nirvana niteliğindeki algoritma, bir makineye okuttuğun dökümanın özetini çıkarttırmak ve hatta o döküman ile ilgili sorular sorduğunda doğru yanıtlar almak. Bir sonraki aşamada ise bir iki konu başlığı vererek senin için yazı yazmasını beklemek. İnsana yakın düzeyde yaratılıcık ve anlamlı veri yaratmanın en basit kullanıcı için tariflenebilecek modeli.

Deep Mind -ki Londra merkezlidir- Daily Mail ve CNN'deki online makaleleri okuyarak senin için haberleri özetleyen hatta haberler hakkında sorduğun sorulara anında doğru yanıtlar veren algoritmasını duyurduğunda aslında yaratıcılığın sınırları ya da bir içerik üretmenin zorluğu ile ilgili birçok meselenin de sonunu getirmiş oldu.

Köşe yazmak için bir makineye, sadece yazmak istediğin konu ile ilgili başlıkları ve varsa bahsetmek istediği kişileri söylüyorsun ve makine senin için kaç vuruş istiyorsan bir makale oluşturuyor. İnandırıcı gelmedi mi? ai-writer.com ya da wordai.com 'a girip bizzat kendiniz deneyimleyebilirsiniz.

Hazır girmişken "Deep Mind teaches AI to read" yazarsanız da, bir makineye nasıl makale ya da kitap okutup, onun hakkında özet ya da bilgiler alabileceğinizi öğrenebilirsiniz.

Fenomen dizi Black Mirror 2. sezon 1. bölümde ölmüş kocası ile chat yapan ve hatta telefon ile konuşan Martha için kullandığı tüm bu teknoloji aslında bugünlerde çokça ilerleme sağladığımız, makinelerin içerik okuması ve anlamlı sonuçlar üretebilmesi meselesi yapay zekanın yeteneklerinin sınırlarını göstermesi açısından en bilim kurgu örnek.

Yapay zeka ile bezenmiş bir makineye tüm Türkçe, tarih ve coğrafya kitaplarını okutarak üniversite sınavlarında tam puan almasını ummak hiç de zor değil. Google Deep Mind için hayal edilmiş ve üstesinden gelinebilmiş en büyük bulmaca Go ise biz ÖSS nesli için de bu olabilir mi acaba?

Makinelerin okuduğu, anladığı ve bizler için çıktılar ürettiği bir dünyada rekabeti ya da diğerinden farklılaşmayı nasıl sağlarız? Belki birkaç ay sonraki köşe yazımı bir makineye yazdırırsam benim aklımdan çıkan üründen çok daha güzel bir iş çıkabilir mi?

Feyza ne dersin? Bana değil de, yapay zekama mesaj atsan hiç fena olmaz sanki, emin ol benim ürettiğim gibi bahaneleri de olmaz :)

Gelecekte görüşmek üzere...



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

2018 KÜRESEL RİSKLER RAPORU :

Davos Zirvesi'nden sigortacılara mesajlar

Bu yılın raporunda özellikle teknolojik risklerin meydana gelme olasılığı açısından çok daha önem kazandığını söylemek mümkün. Teknolojik gelişmeler bir yandan fırsat olarak ele alınırken, bir yandan da ciddi bir siber güvenlik riskinden söz ediliyor.



Detaylı bilgi için:
weforum.org/reports/the-global-risks-report-2018

Dünya Ekonomik Forumu'nun gerçekleştirdiği geleneksel Davos Zirvesi, bu yıl 23-26 Ocak 2018 tarihlerinde düzenlendi.
Bu zirve kapsamında hazırlanan "Küresel Riskler Raporu" üzerinde her yıl detaylı bir çalışma yürütülüyor. Sigortacılık mesleğinin temelinin risk unsuruna dayandığını düşündüğümüzde, bu rapordaki tespitlerin sektörümüz adına da önemli mesajlar taşıdığını söylemek sürpriz olmaz.
Bu anlamda, raporun hazırlanma sürecine destek olan 2 stratejik ortağın da (Marsh&McLennan Companies ve Zurich Insurance Group) sigorta sektöründen olması bir tesadüf değil elbette.
Rapor kapsamında, önümüzdeki 10 yıl içerisinde global sistemi ilgilendiren riskler ve bunlara yönelik ana trendler ele alınıyor.

Ana risk kategorileri olarak belirlenen 5 alan;
1. Ekonomik
2. Teknolojik
3. Jeopolitik
4. Çevresel
5. Sosyolojik

Bu yıl 13. kez yayınlanan rapor, ana temaları ortaya koyan, üst seviye bir nitelik taşısa da, bu raporun temel unsuru risk olan sigorta sektörünü çok yakından ilgilendirdiğini ve yakından incelenmesi gerektiğini düşünüyorum.

2018 RAPORUNDAKİ TESPİTLER

Küresel Riskler Raporu'nun içeriği, dünya genelinde alanında öncü konumdaki 1000 civarında uzman ve fikir önderini kapsayan, detaylı bir algı araştırması ve ankete dayanıyor. Alınan yanıtlar, Dünya Ekonomi Forumu bünyesinde oluşturulan ekip tarafından kapsamlı bir rapora dönüştürülüyor.

2017 yılında yaşanan gelişmeler ışığında, bu yılın Küresel Riskler Raporu'nda 3 ana kategorinin öne çıktığı net olarak görülüyor.
- Çevresel riskler ve doğa olayları
- Teknolojik riskler ve siber güvenlik
- Jeopolitik gerginlik ve sosyal olaylar

Önceden belirlenen 30 adet global risk arasından, katılımcılar tarafından seçilen ana riskler, meydana gelme ihtimali ve yaratacakları etkinin boyutuna göre derecelendiriliyor.

"Meydana gelme ihtimali" açısından değerlendirildiğinde, 2018 raporunda katılımcıların belirlediği en önemli 5 risk faktörü;
1. Aşırı hava olayları
2. Doğal afetler
3. Siber saldırılar
4. Veri sahtekarlığı ve bilgi hırsızlığı
5. İklim değişikliği ile mücadelede başarısızlık

"Yaratacağı etkinin boyutu" kriterine göre ise, ön plana çıkan en önemli 5 risk;
1 Kitle imha silahları kullanımı
2. Aşırı hava olayları
3. Doğal afetler
4 .İklim değişikliği ile mücadelede başarısızlık
5. Su krizi

Geçen yıl olduğu gibi, çevresel risklerin bu sene de çok ön planda olduğu görülüyor.
Bu yılın raporunda özellikle teknolojik risklerin meydana gelme olasılığı açısından çok daha önem kazandığını söylemek mümkün. Teknolojik gelişmeler bir yandan fırsat olarak ele alınırken, bir yandan da ciddi bir siber güvenlik riskinden söz ediliyor.
Dünya genelinde internete bağlı yaklaşık 8.4 milyar cihaz olduğu düşünüldüğünde ve teknolojinin yaşamımıza ne kadar entegre olduğu dikkate alındığında, interneti kilitleyen ve yaşamın birçok boyutunu ciddi anlamda etkileyen bir siber saldırının yaratacağı zararlar ürkütücü düzeyde.
Global ekonomik krizin etkilerinin yoğun hissedildiği 2007 - 2010 arasındaki dönemde ağırlıklı olarak ekonomik riskler ön plandayken, son 3 yıla ait raporlarda jeopolitik, teknolojik ve çevresel risk faktörleri daha öncelik kazanmış durumda.
2008 - 2010 arasındaki 3 yıllık dönemde, öncelikli toplam 30 riskin 19 adedi ekonomi kategorisinde belirlenmiş. Son 3 yıl içerisindeki toplam 30 risk arasında ise, ekonomik riskler sadece 1 kez yer almış.
Raporda altı çizilen önemli bir nokta da, insanlığın yaşam standardı, bilimsel ve teknolojik gelişmeler açısından tarihsel olarak en iyi koşullara sahip olması. Öte yandan toplumsal uzlaşı ve kompleks risklerle birlikte mücadele konusunda önemli sıkıntılar yaşanmasının, ciddi sistematik risklerin oluşmasına sebep olduğuna dikkat çekiliyor.

SİGORTACILAR İÇİN KÜRESEL BAZDA ÜÇ ANA RİSK

2018 Küresel Riskler Raporu incelendiğinde, sigortacılık açısından öne çıkan 3 ana risk kategorisi dikkat çekiyor.

AŞIRI HAVA OLAYLARI VE DOĞAL AFETLER

Global iklim değişikliği ve sıcaklık artışı ile birlikte seylap, fırtına, kasırga gibi doğa olaylarının frekans ve şiddeti artıyor. Bunlara depremi de dahil edersek, doğal afetler sonucu ortaya çıkan katastrofik zararlar, sigorta sektörü için önemini korumaya devam edecek gibi görünüyor.

2017 yılında yaşanan 3 büyük kasırga (Harvey, Irma ve Maria) ile birlikte Meksika'da meydana gelen depremler, sigorta sektörü için 100 milyar doların üzerinde bir hasara sebep oldu.
Dünyanın bir çok bölgesi ile birlikte ülkemizde de, fırtına, dolu, sel gibi hava olaylarında ciddi artış gözlemleniyor.

TEKNOLOJİK RİSKLER VE SİBER SALDIRILAR

İnternet, sosyal medya, dijitalleşme ile birlikte teknoloji günlük hayatımızın önemli bir parçası haline geldi. Bir taraftan yaşamı kolaylaştıran birçok faydası olmakla birlikte, bu alanda yaşanan gelişmeler riskleri de beraberinde getiriyor.
Bilgi güvenliği, büyük veri kullanımı, dijital cihazlar, robot teknolojisi ve siber riskler, önümüzdeki dönemde sigorta sektörünün gündemini meşgul edecek gibi görünüyor.
2017 yılında yaşanan "WannaCry" adı verilen siber saldırının 150 ülkedeki yaklaşık 300.000 bilgisayarı etkilemiş olması, durumun ciddiyetini net olarak ortaya koyuyor.

POLİTİK RİSKLER VE TERÖR

Önümüzdeki dönemde, toplumsal huzursuzluk, göç olayları ve terör hadiselerinin daha da artarak devam etmesi önemli riskler arasında. Oluşacak güvenlik sorunlarının, bireyler ve kurumların faaliyetleri ile dünya ticareti adına önemli tehditler yaratmasından endişe ediliyor.
Politik riskler, halk hareketleri ve terör olayları sonucu meydana gelen kayıpların karşılanması noktasında sigorta sektörüne önemli bir görev düşmesi kaçınılmaz olacak.

Yukarıdaki 3 ana risk unsuru ile birlikte, Küresel Riskler Raporu'nda belirtilen risklerin boyutu ve ölçeği değerlendirildiğinde, sigorta sektörü açısından iki farklı bakış açısı ortaya konabilir. Bir taraftan, sigorta sektörüne ilgi ve ihtiyaç daha da artarken, diğer yandan sektörün bu riskleri karşılama konusunda işi daha da zorlaşacak.

Teknolojik riskler, siber saldırılar, hava olayları, doğal afetler, politik riskler, terör gibi büyük boyutlu risklerin daha da ön plana çıkması, sigorta sektörüne olan ihtiyacı ve sigortacılığın oynadığı rolün önemini daha net olarak ortaya koyacak. Bireyler, kurumlar ve toplumlar açısından ekonomik faaliyetlerin, global sistemin ve teknolojik gelişmelerin sürdürülebilir bir yapıda devam ettirilebilmesi noktasında, sigortacılığın fonksiyonu daha da artacak. Öte yandan, bu risklerin frekansı ve daha da önemlisi, şiddetinin artması ile birlikte, sektörün ana konusu bu risklere karşı talep edilen teminatların karşılanması olacak. Sigortalanabilir risk kategorisinde ele alınıp, makul primlerle bu risklerin karşılanması daha da zorlaşabilir.
Sigorta sektörünün yeterli finansal sağlamlığı, risk iştahını ve çevikliği ortaya koyabilmesi önemini devam ettirecek. Bu noktada, özellikle sermaye gücü, aktif yapısı ve reasürans korumalarının kalitesinin oynadığı rol daha da ön plana çıkacak.



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

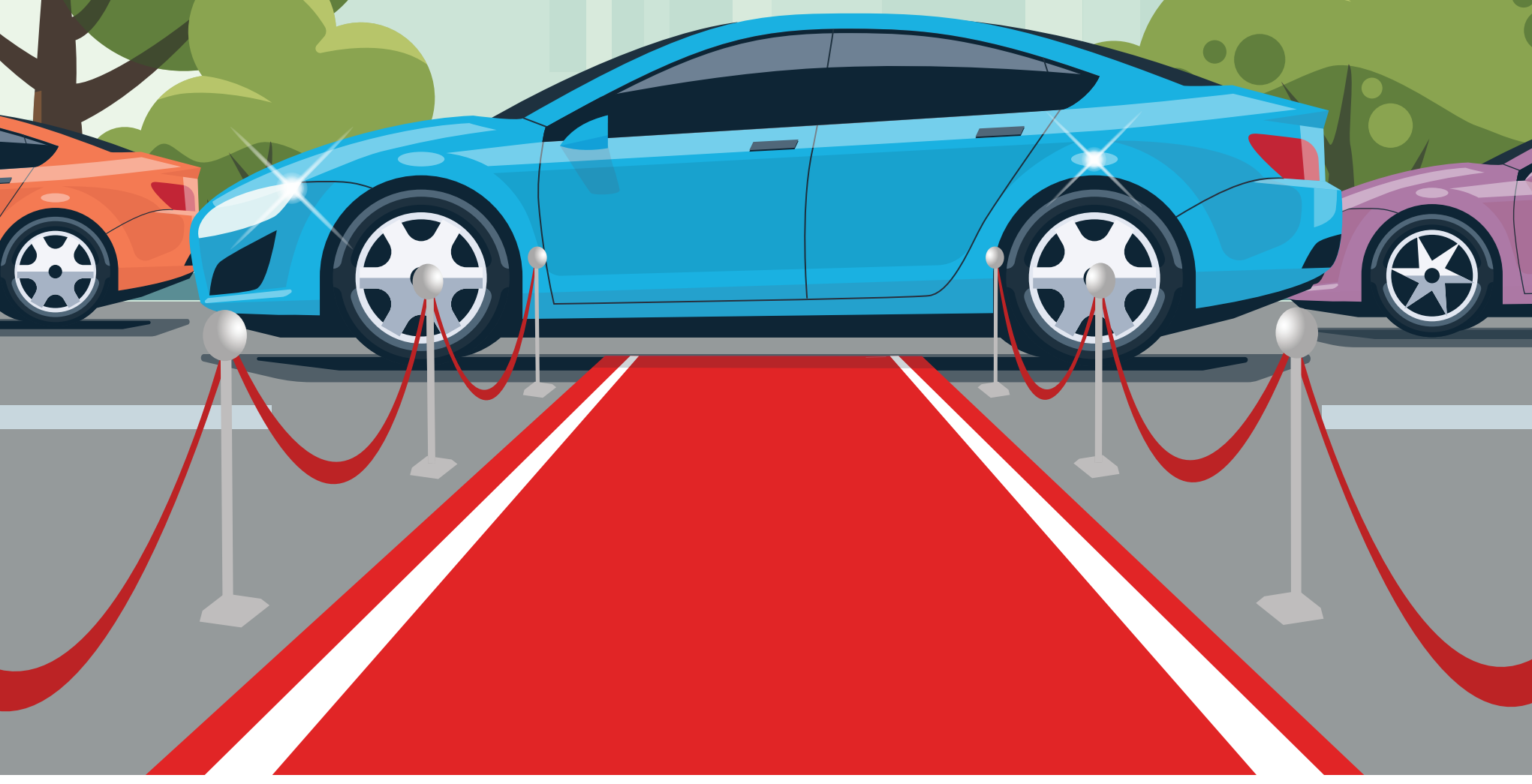
ASSIST LINE

HALK SİGORTA İLE

Ayrıcalıklı Kasko

Şimdi Halk Sigorta'ya gelin,
Ayrıcalıklı Kasko ile aracınızı
risklere karşı güvence altına alın.

Hasarsızlık koruma,
orijinal cam seçeneği,
2.000 TL'lik anahtar kaybı teminatı
ve daha birçok ayrıcalık sizi bekliyor.



HALKSİGORTA