

NEIL HARBISSON'UN 'RENKLİ' DÜNYASI ›S.17



OTO BES'TE BÜYÜME İÇİN İŞVEREN KATKISI

Otomatik BES'te 2 aylık cayma hakkı süresinin 6 aya çıkartılması, sistemden ayrılanların istedikleri zaman yeniden giriş yapabilmeleri, 1000 liralık ek devlet katkısının yatırım araçlarında değerlendirilmesi gibi düzenlemeler kamu otoritesinin gündeminde. Şirketler revizyonları olumlu bulsa da, işveren katkısının da sisteme dahil edilmesi gerektiğini belirtiyor. **›S.18**

GÜÇLÜ SİGORTANIN TEMELİ ATILIYOR **›S.32**

KENYA



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MART 2018 YIL: 33 / SAYI: 472 AYDA BİR YAYINLANIR



TAVAN FİYATTA DEĞİŞİKLİK SİNYALİ

Sigorta sektörünün trafik sigortasındaki tavan fiyat uygulamasında istatistiklerin incelendiğini ifade eden Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, bu sebeple uygulamayı gözden geçirebileceklerini söyledi. Başbakan Yardımcısı, "Makul prim için birkaç boyutlu çalışma sürdürüyoruz" diye konuştu. **›S.33**



2019'DA BAMBAŞKA BİR SİGORTA SEKTÖRÜ

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, trafik sigortasında zararın en önemli nedenlerinden birinin kazalardaki frekans ve şiddetin yüksekliği olduğunu söyledi. Sorunun yapısal çözümü için ciddi adımlar attıklarını kaydeden Eroğlu, 2019'dan sonra sektörde yeni bir sayfa açılıp gelişimin hızlanacağını belirtti. **›S.24**



KEFALET BRANŞI SİGORTACILIĞI BÜYÜTECEK

Yeni düzenlemelerin hayata geçmesiyle birlikte, şirketler artık kamu ihalelerine girerken banka teminat mektubu göstermek yerine kefalet sigortası yaptırabilecekler. Bu gelişmeyle beraber reel sektörün hareket kabiliyetinin artması ve şirketlerin üstündeki kredi yükünün azalması bekleniyor. Kefalet sigortasının yaygınlaşmasıyla birlikte sigorta şirketlerinin hem yeni bir fonksiyon hem de yeni bir üretim alanı kazanması bekleniyor. **›S.16**

Doğrudan satış personeli azalıyor

Sigorta sektörünün istihdam ettiği doğrudan satış personeli sayısı birkaç yıldır azalıyor. 2014'te sektörde 6 bin 788 doğrudan satış personeli çalışırken, bu sayı 2017'de %20 azalarak 5 bin 849'a düştü. 2017 yılında sektördeki toplam çalışan sayısıysa bir önceki yıla kıyasla %1.2 arttı ve yaklaşık 20 bin oldu.

Sektör çalışanları arasında sigortacılık ve aktüerya bölümlerinden mezun olanların sayısı 1692'de kaldı. Yüksekokul, üniversite ve lisansüstü seviyesinde eğitim görenlerin %9.4'ünün, toplam çalışanlarınsa %8.5'inin sigortacılıkla alakalı bölümlerden mezun olduğu görüldü. **›S.12**



MÜŞTERİ SEKTÖRÜN ODAĞINDA

Sigortacılığın geleceği "müşteri odaklılık" üzerine kurgulanıyor. Doğru müşteriye, doğru zamanda, doğru fiyat ve teklif sunan şirketler rakiplerine göre büyük avantaj elde ediyor. Müşterinin tanımını doğru yapan ve hizmetlerini müşterilere göre şekillendirmeyi başarabilen şirketlerin müşteri memnuniyeti skorları da yükseliyor. **›S.28**

QUICK SİGORTA'DAN DİJİTAL SÖZLÜK

Dijital içerik üretimi konusunda kısa sürede önemli çalışmalar yapan Quick Sigorta, sigortacılık kavramlarının, hizmetlerinin, ürünlerinin ve olası sorunların video ile açıklandığı yeni sitesi www.sigortasozlugu.com'u yayına alıyor. QSÖZLÜK içerisindeki anlatımlar hem sigortalıların hem de sektörün kullanımına açık olacak. **›S.6**

2. EL ARAÇ SATANLARA ZORUNLU SİGORTA

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, yılda 7.5 milyon aracın satıldığı ikinci el motorlu araç pazarında ticaretin yeni kurallarını yazdı. Sigorta sektörünü de yakından ilgilendiren yönetmeliğe göre, bundan böyle ikinci el araç satışı yapanlar için mali sorumluluk sigortası zorunlu olacak. **›S.14**

AXA SİGORTA "TELEFON KAZASINA SON" DİYOR



Ekonomi ve Dış Politika Araştırmalar Merkezi işbirliği ile hazırladıkları Yol Güvenliği Anketi Raporunun sonuçlarından yola çıkarak bilinçlendirme kampanyası başlatan AXA Sigorta, "Telefon Kazasına Son" diyor. **›S.3**

MAPFRE SİGORTA'DAN 'FIRSAT EŞİTLİĞİ' ADIMI



Üst ve orta kademe yöneticilerine yönelik cinsiyetler arası fırsat eşitliği odaklı eğitimler veren Mapfre Sigorta, aynı zamanda Kadın Girişimciler Derneği tarafından verilen FEM sertifikasını alan ilk sigorta şirketi oldu. **›S.4**

Sigortanızın kapsama alanını genişletin.

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



- Ayakta ve Yatarak Tedavi Teminatı
- Ücretsiz Check-Up
- Diş Sağlığı Paketi

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

AXA 'Telefon Kazasına Son' dedi

Türkiye'nin öncü ve yenilikçi sigorta şirketi AXA Sigorta, "insanların daha iyi bir yaşam sürmelerine katkıda bulunmak" misyonu ile gerçekleştirdiği Türkiye'de "Yol Güvenliği Anketi ve Raporu"nun sonuçlarını ve sonuçlar paralelinde hazırlanan yeni bilinçlendirme kampanyasını 22 Şubat Perşembe günü bir basın toplantısı ile paylaştı. AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ve İstanbul Ekonomi Yönetici Ortağı Sinan Ülgen'in katılımıyla düzenlenen toplantıda AXA Sigorta'nın araç kullanırken mobil telefon kullanımından kaynaklanan trafik kazalarının sayısının azaltılmasını hedefleyen "Telefon Kazasına Son" adını taşıyan yeni kampanyası ile hayata geçirilecek projeler de aktarıldı.



İstanbul Ekonomi Yönetici Ortağı Sinan Ülgen, AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek sürüş esnasında telefon kullanımının yarattığı risklere dikkat çekti.

'125 YILDIR BU TOPRAKLAR İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

AXA Sigorta olarak 125 yıldır faaliyet gösterdikleri bu topraklarda yaşayan insanlara karşı sorumlulukları olduğunu ifade eden AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, "En önemli misyonumuz insanların daha iyi bir yaşam sürmelerine katkıda bulunacak çalışmalar gerçekleştirmek. İmzamızı attığımız her işle finansal olarak güçlü ve zarar tazmini konusundaki etkin şirket duruşumuzu bir adım öteye, müşterilerimizin günlük hayatına değer katan bir ortağa dönüşme noktasına taşıyor ve bulunduğumuz her coğrafyada insan sağlığı, iklim değişikliği gibi konularda insanların yaşam kalitesini artırmaya ve önleyici çözümler sunmaya yönelik proje ve kampanyalar gerçekleştiriyoruz. Bu bağlamda dünyada her yıl 1.3 milyon kişinin trafik kazalarında hayatını kaybettiğini, Türkiye'de ise her yıl 1.2 milyon trafik kazası gerçekleştiğini göz önünde bulundurduğumuzda 'Yol Güvenliği' de bizim için önemli bir gündem maddesi" dedi. Lejeune, kasko ve trafik sigortası gibi ürünleriyle sürücü ve ailelerini içeren 5.6 milyon kişiye ulaştıkları Türkiye pazarında hali hazırda yol güvenliği konusunda pek çok önemli adım atan yerel otoritelerle işbirliği yapmaktan mutluluk duyacaklarını ifade etti.

'HER 3 SÜRÜCÜDEN 1'İ YOLDA MOBİL MESAJLAŞIYOR'

Türkiye'nin OECD ülkeleri arasında trafik kazalarında dördüncü, yaya ölümlerinde ise üçüncü sırada olduğunun altını çizen EDAM Başkanı Sinan Ülgen, devletin özellikle son yıllarda karayolları güvenliği konusunda önemli yatırımlar ve yaptırımları olduğunu belirtti: "Günümüzde küresel bir politika alanı olarak kabul gören yol güvenliği tarafında yapılabilecek iyileştirmelere katkıda bulunmak amacıyla AXA Sigorta ile birlikte Türkiye özelinde bir anket gerçekleştirdik. Risklerin belirlenmesine yönelik bu çalışma ile sürücülerin davranışları ve kendi ifadeleriyle yol güvenliğine ilişkin algılarına daha yakından bakma fırsatı bulduk ve çok çarpıcı sonuçlara ulaştık. Anketimize göre sürücülerin çoğunluğu kendileri kurallara uyduğu halde başkalarının kurallara aykırı davrandığını söylüyor. Sorunlu alanları sorduğumuzda hiç kimse mobil telefon ile konuşulmasından bir sorun olarak bahsetmezken sürücülerin 5'te 1'i sürüş esnasında mobil telefonla konuşmamaya dikkat etmediğini ifade ediyor. Hatta sürücülerin 4'te 1'i araç kullanırken kısa süreli olarak mobil telefona bakılabileceğini, 5'te 1'i sürüş esnasında e-postalarına cevap verdiğini, 6'da 1'i arkadaşlarını kırmamak için onlarla mesajlaşmaya devam ettiğini, 10'da 1'i ise sosyal medyaya göz attığını kabul ediyor. Üstelik bu oranlar 18-35 yaş arasına baktığımızda daha da artıyor, bu yaş aralığındaki sürücülerin direksiyondayken telefonla konuşma oranı 35 yaş üzeri gruba göre %80 daha fazla. E-posta iletilerine yanıt verme oranları 2 katına, sosyal medya kullanımı ise 3 katına çıkıyor. Genel olarak baktığımızda bu konuda farkındalık anlamında önemli eksikler olduğunu görüyoruz ki bu da mobil telefon sebebiyle yapılan trafik kazalarını kaçınılmaz kılıyor."

'TRAFİK KAZASI DEĞİL, TELEFON KAZASI'

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ise mobil cihazların her geçen gün hayatımızda daha fazla yer tuttuğuna, günlük hayatımızın sıradan bir parçasına dönüştüğüne dikkat çekerek sürücülerin de araç kullanırken mobil telefonlarını kullanmaya devam etmelerinin büyük bir sorun teşkil etmeye başladığını ifade etti. Dijital bir dünyanın içinde büyüyen genç neslin araç sahipliğinin giderek arttığını göz önünde bulundurarak bu sorunun daha da büyümesinden endişe ettiklerini söyleyen Şimşek, "AXA Sigorta olarak sürüş esnasında mobil telefon kullanımından kaynaklanan kazaların trafik kazası değil, "telefon kazası' olduğuna inanıyoruz. Araştırma sonuçlarımızda katılımcıların %67'sinin yol güvenliği ile ilgili kampanyalara gönüllü olma isteğinden de güç alarak 'Telefon Kazasına Son' adını verdiğimiz bilinçlendirme kampanyamızı hayata geçiriyoruz. Kampanya kapsamında hedefimiz sürüş esnasında mobil telefon kullanımının hem sürücünün kendisi hem de etrafındakilere yönelik olası sonuçlarına, tehlikelerine dikkat çekmek ve sürücülerde bu konuda bir farkındalık yaratarak yerel otoritelerin de hedeflerine ulaşmaları için destek olmak" dedi. Özer Şimşek kampanya kapsamında bir bilinçlendirme filmi hazırladıklarını; film ile birlikte hazırlayacakları diğer içeriklere AXA Sigorta olarak kullandıkları tüm platformlarda yer vereceklerini belirtti.

AXA Sigorta'nın EDAM işbirliği ile hazırladığı "Yol Güvenliği Anketi ve Raporu"na göre 18-35 yaş arası her 3 kişiden 1'i araç kullanırken mobil telefonu ile mesajlaşmaya devam ediyor. Araştırma sonuçlarından yola çıkarak bir bilinçlendirme kampanyası başlatan AXA Sigorta, "Telefon Kazasına Son" diyor.



MAPFRE Sigorta'dan fırsat eşitliğine destek

MAPFRE Sigorta, cinsiyet eşitliği, iş hayatında kadının güçlendirilmesi ve çeşitlilik konularındaki çalışmalarına yeni birer eğitim programı ekledi. Üst ve orta kademe yöneticilerine yönelik "Cinsiyet Konusu Odaklı Çeşitlilik ve Kapsayıcı Liderlik Programı" ve geleceğin kadın liderlerine "Kadın Yöneticilere Özel Liderlik Gelişim Programı" adlı iki yeni eğitim programını hayata geçiren MAPFRE Sigorta, ayrıca KAGİDER tarafından verilen FEM Sertifikası alan ilk sigorta şirketi oldu.

MAPFRE Sigorta, cinsiyet eşitliği bilincini kurum kültürüne entegre etmek, çeşitlilik konusunda duyarlılık yaratmak ve kadın çalışanlarının liderlik yönlerini daha da geliştirmek adına "Cinsiyet Konusu Odaklı Çeşitlilik ve Kapsayıcı Liderlik Programı" ve "Kadın Yöneticilere Özel Liderlik Gelişim Programı" adıyla iki yeni eğitim programını hayata geçiriyor.
MAPFRE Sigorta, bu eğitim programlarını ve çeşitlilik konusundaki diğer çalışmalarını Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) Yönetim Kurulu Başkanı Sanem Oktar ve Coachzone Kurucu Ortaklarından Burcu Yalman'ın da konuşmacı olarak katıldığı bir toplantıyla aktardı. Toplantıda MAPFRE Sigorta yöneticilerine, KAGİDER tarafından toplumsal cinsiyet eşitliğini ve istihdamda kadının güçlenmesini destekleyen şirketlere bağımsız bir değerlendirme sürecinin ardından verilen Fırsat Eşitliği Modeli (FEM) Sertifikası da takdim edildi.



MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz, konuya ilişkin şunları söyledi: "MAPFRE tüm dünyada çeşitlilik konusunu çok önemsiyor. İş hayatında çeşitlilikten beslenmek bizi diğerlerinden ayıracak bir farklılaşma alanı. Cinsiyet eşitliği konusunda hem Grup genelinde hem de Türkiye'de çok sayıda aksiyon alıyoruz. Bu bağlamda KAGİDER tarafından verilen FEM Sertifikası bizim için çok büyük değer taşıyor. Ayrıca sektörümüzde bu sertifikayı almaya hak kazanan ilk şirket olmanın da gururunu taşıyoruz."
MAPFRE Sigorta İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy ise "Bir kurumda cinsiyet dengesi olduğu zaman o kurumun verimliliğinin çok daha fazla arttığı bilinen bir gerçek. Biz de kurum kültürü olarak değişimin sürdürülebilir olması için yönetimin de bu değişime dahil olması gerektiğini benimsiyoruz. MAPFRE olarak yalnızca cinsiyet çeşitliliği değil tüm farklılıkları, çeşitlilik olarak değerlendiriyor ve iş avantajına dönüştürüyoruz. Yöneticileri ve ekipleri herkesin kendini değerli, işin içinde hissettiği ve potansiyelini tam olarak yansıttığı ortamlar yaratma konusunda destekleyen bu program, şirketimizde kapsayıcı bir iş ortamı ve dengeli liderlik yaklaşımı yaratmaya, çeşitliliği anlamaya, çeşitliliğe değer vermeye ve çeşitlilikten kazanım sağlamaya, dişi-eril enerji dengesine ve kadın yöneticilerin kurum içi ve dışında yarattıkları veya yaratmak istedikleri etkiye katkıda bulunacak. Tam da bu eğitim programına hazırlanırken KAGİDER'den gelen güzel haber ne kadar doğru bir yolda olduğumuzu bize gösterdi. Bu konuya yaptığımız tüm katkıları çok değerli buluyorum" dedi.

Necla Aksoy Türkiye'nin en etkin 50 İK Yöneticisi'nden biri oldu

Mevcut küresel ekonominin ve işyeri ortamının değişken doğasında CHRO fonksiyonunun proaktif rolüne ve önemine dikkat çekmek amacıyla Fortune Türkiye ve DataExpert işbirliğinde gerçekleştirilen 'En Etkin 50 CHRO' araştırmasının sonuçları açıklandı. Araştırmaya göre MAPFRE Sigorta İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy, Türkiye'nin En Etkin 50 İnsan Kaynakları Yöneticisi'nden biri oldu. Araştırma çerçevesinde Türkiye'nin önde gelen kuruluşları arasından insan kaynağını en etkin biçimde yöneten, kurum öncelikleri doğrultusunda fark yaratan ve değer katan uygulamaları hayata geçiren Türkiye'nin En Etkin 50 İnsan Kaynakları Yöneticisi belirlendi. Bu



Aksoy: (sağda) En etkin 50 CHRO listesinde yer almak bizim için büyük bir onur.

listeye girmeyi başaran Aksoy, ödülünü Hilton İstanbul Bomonti Hotel'de düzenlenen törenle aldı. Aksoy konuya ilişkin şunları söyledi: "İnsan Kaynakları stratejilerimizi, grup stratejilerimiz paralelinde, pay sahiplerimize verdiğimiz kurumsal taahhütlerimizin yerine getirilmesi ve iş hedeflerimizin gerçekleştirilmesi amacıyla şekillendiriyoruz. İnsan ve toplum odaklı bir şirket olarak, tüm insan kaynakları uygulamalarımızın altında çalışanlarımız ve toplum için fark yaratabilmek gayesi yatıyor. Esneklik ve çeviklik sağlayan yapıların oluşturulması, yetenek yönetimi, ücret ve takdir politikaları ile profesyonel en etkin gelişim gibi temel insan kaynakları faaliyetlerimizi yürütürken de dijital dönüşüm ve çeşitlilik her zaman odağımızda. Bu çabalarımızın ülke çapında takdir görmesi ve faaliyet alanımızda 'En etkin 50 CHRO' listesinde yer alan tek şirket olmak bizim için büyük bir gurur ve mutluluk kaynağı oldu. Araştırma sürecinde emeği geçen herkese çok teşekkür ediyorum."

MAPFRE, Renault Grubu ile sözleşmesini yeniledi

2017'nin ilk olumlu işbirliği sonrasında, MAPFRE, Renault Spor Formula 1 Takımı ile yapılan sözleşmeyi yenileme ve geliştirme kararı aldı. İspanyol sigorta şirketi önümüzdeki beş sezon boyunca takımın ana sponsorlarından biri olacak.
MAPFRE Yönetim Kurulu Başkanı Antonio Huertas ve Renault Yönetim Kurulu Başkanı Carlos Ghosn'un katılımıyla Paris'te gerçekleşen toplantıda sunulan sözleşme, spor sponsorluğundan öteye geçerek MAPFRE ve Renault Grubu'na ek mobilite çözümlerini ve sigorta hizmetlerinin otomotiv sektörünün geleceğindeki rolünü keşfetme kapısını araladı.
Antonio Huertas "Renault Grubu ile yapılan bu sözleşme MAPFRE markasını ve değerlerini dünya çapında tanıtmamıza olanak sağlayacak. Formula 1 sadece rekabetçi bir spor değil aynı zamanda sonrasında bir bütün olarak toplumu da içine alacak teknolojik araştırmalar için de bir deneme alanı. Bu felsefe gelecekteki stratejik konumumuz ile mükemmel bir şekilde örtüşüyor" dedi.
Renault Sport Racing Başkanı Jérôme Stoll ise şunları söyledi: "Başarılı bir ilk sezon sonrasında MAPFRE'nin takımın geleceği için çok önemli bir katkıda bulunması harika. MAPFRE ile ilişkimiz Formula 1'in ve takımın gelebileceği noktayı, potansiyelini ön plana çıkardı ve bu uzun vadeli ortaklık Renault Grubu ve MAPFRE'nin birlikte yeni projeler geliştirmesi için bir fırsat."



'Renault Sport Racing Başkanı Jérôme Stoll ve MAPFRE Yönetim Kurulu Başkanı Antonio Huertas sözleşmeyi Paris'te imzaladı.'

Gulf Sigorta kazancını aracılarıyla paylaşan bir şirket

Gulf Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç, acente ve brokerları için fark yaratan uygulamaları olduğunu kaydetti. "Yaptığımız işlerde çok netiz ve bu sayede aracılarımız hangi alanlarda rekabet edeceklerini iyi biliyor. Kazancımızı aracılarımızla paylaşıyor olmamız da önemli bir farkımız. 2003'ten bu yana kâr komisyonu oranlarımızı ve hesaplama şeklini yazılı olarak acentelerine taahhüt ediyoruz" diyen Sibel Sevinç, sorularımızı yanıtladı.

Gulf Sigorta için acente ve broker ne demek?

Rakamsal olarak bakarsak 2017 sonu itibarıyla acente ve broker kanalımız, global programlar ve trafik havuzu istisnasıyla, şirketimiz toplam prim üretiminin %63'ünü gerçekleştirdi. Bireysel sigortalar üretimimizin %42'sini, ticari sigortalarda ise üretimimizin %99'unu acente ve broker kanalından yapmaktayız. Bugün itibarıyla 400 acente ve broker üzerinden ürünlerimizin satışını gerçekleştirmekteyiz.

Hem AIG ve Turins Sigorta hem de birleşme sonrası Gulf Sigorta olarak yeni dönemde de acente profilimiz sektörden epeyce farklı. Ağırlıklı olarak finansal sigortalar, sorumluluk ve seyahat sigortaları ürünlerinde büyük emeklerle sıfırdan yarattığımız bir acente grubumuz var ki bu branş acentelerimizin sayısı ve üretimi portföyümüzde yadsınamayacak büyüklükte. Burada birlikte uzun yıllar omuz omuza çalışarak geliştirdiğimiz her iki tarafın da memnuniyetle sürdürdüğü köklü bir işbirliği mevcut. Bu bizim en özel ve kıymetli tarafımız bence.

Yeni dönemde; özellikle satışının doğru yapılması gereken, teknik bilgi ve donanım gerektiren standart dışı özellikli ürünlerimizle ilgili bu modele benzer bir uygulamayı tekrar başlatıyoruz. Bu uygulamamız teknik ve saha eğitimleri ile bir yılı bulacak hazırlık çalışmasıyla yine uzun soluklu bir model olacak. Amacımız bu ürünlerde sektördeki en donanımlı acente ve broker kaynağını yaratmak ve ürünün en doğru şekilde satışını gerçekleştirebilmek.

'BROKER VE ACENTELERİMİZ UZUN SÜRELİ İŞ ORTAKLARIMIZ'

Özetle, biz acente ve brokerlara hep uzun süreli iş ortağımız olarak bakan, her zaman aracılarımızın bilgi ve becerilerini artırmak için çalışan bu anlamda sektörde ilkleri yapmış, ilk kez Eğitim Akademisi'ni hayata geçirmiş bir şirketiz.

Aracılarımızdan "Bu işi biz sizin sayenizde öğrendik" ya da "Bu portföyü sizinle birlikte oluşturduk" sözlerini sıkça duymak hepimizi çok onurlandıran ve gelecekle ilgili motivasyonumuzu artıran geri bildirimler.

Acente veya brokerlar neden Gulf'la çalışmayı tercih etmeli?

Sayabileceğimiz çok şey var. Biz yaptığı işlerle yapmadığı işler çok net olan bir şirketiz. Risk kabul kriterlerimiz net. Bence bu netlik önemli. Aracılarımız hangi işlerde rekabetçi olacağımızı en başından biliyorlar.

Bir diğer önemli farkımız da şu; Gulf Sigorta kazandığında bunu aracıları ile paylaşan bir şirket. Her yılın başında o yıl için uygulayacağımız rapel (kâr komisyonu) oranlarımızı ve hesaplama şeklini yazılı olarak acentelerine taahhüt eden bir şirketiz ve bunu 2003 yılından beri yapıyoruz. Sanırım bu konuda da sektörde tekiz. Bence acente için bu da çok önemli, çünkü yıl sonunda rapel olarak ne kazanacağını bilerek çalışmak, sene sonu kötü bir sürprizle karşılaşmayacağını bilmek acenteyi motive edici bir enstrüman. Sektörde ise rapel uygulaması acenteleri motive etmek yerine, uygulama esasları belli olmayan gri bir alan olması sebebiyle demotive edici bir sisteme dönüşmüş.

Ürünlerimiz içerik olarak dolu. Çok iddialı söylüyorum, sektördeki en geniş kasko, konut, seyahat ve sorumluluk ürünlerine sahibiz.

'HASAR SONRASI MÜŞTERİ MEMNUNİYETİMİZ YÜKSEK'

Tecrübeli ve donanımlı bir hasar ekibimiz var. Hasar sonrası müşteri memnuniyet oranı yüksek bir şirketiz. Aracılarımız hasar hizmetimizi anketlerimizde hep yüksek puanla notlamışlardır.

Acente ve brokerlarımızın projelerine zaman ayıran bunları hayata geçirmek için uğraşan bir şirketiz, bunun da çok değerli olduğunu düşünüyorum. Bizim için her fikir kıymetlidir. Aracılarımızın fikirlerini dinleriz ve hayata geçirdiğimizde karşılıklı kazanacaksak bunun için çaba ve zaman harcarız. Şirketimizdeki her düzey çalışana ulaşmak kolaydır. Ulaşılabilir, iletişime açık bir ekibiz. Portföy mülkiyetine önem veririz. Bu konudaki kurallarımız yazılıdır ve herkes için aynıdır.

Şirketteki çalışma süresi ortalamamız 7 yıl ki, bu süre sektöre göre oldukça yüksek. Bence şirket hafızalarımızın sayısının yüksek olması da aracılar için önemli bir konu.

Dağıtım kanallarının geleceğine yönelik öngörüleriniz nedir?

Yakın bir gelecekte acente ve brokerler üretimde liderliği bırakmayacaktır. Bu bağlamda dijital pazarlamaya yönelik çalışmalar için önümüzde biraz daha vaktimiz var. Günümüzde her yaştan insan interneti aktif kullandığı halde internet üzerinden alışveriş yapmaya biraz daha mesafeli bakıyor. Bugün 13-19 yaş grubu internet üzerinden alışveriş yapmaya daha hevesli. Bu yaş grubu için sigorta ihtiyacı doğması ve yine bu grubun online sigorta satışlarında pay yaratması için daha süreye ihtiyaç var. Ancak sadece bu açıdan değerlendirerek kesinlikle teknolojiye kapıları kapatmamak gerek. Bu süre altyapı hazırlıkları ve bu mecradaki tecrübeleri artırmak için bir fırsat.

Acente ve brokerların da online aracılık yapma kabiliyetleri artmalı ve artırılmalı. Buna kafa yoran ve yatırım yapan tüm aracılarla işbirliği ve fikir alışverişi için temas halindeyiz. 2018 yılında ortak teknoloji için acentelerle ve brokerlarla önemli işbirliklerine başlayacağımız bir yıl olacak.



Gulf Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç her yılın başında kâr komisyonu oranlarını ve hesaplama şeklini yazılı olarak acentelerine taahhüt ettiklerini belirterek, "Gulf Sigorta kazandığında bunu aracıları ile paylaşan bir şirket" dedi.

'SORUMLULUK SİGORTALARI ÖNEM KAZANACAK'

Sorumluluk sigortalarının öneminin daha da artacağı açık. Biz şirket olarak sorumluluk sigortaları dendiğinde ilk akla gelen şirketiz. AIG döneminde olduğu gibi tek başına sorumluluk sigorta poliçeleri düzenlemeye devam ediyoruz.

Özellikle mesleki sorumluluk ürünlerinin daha da öne çıkacağını düşünüyorum. Hâlâ yoğun olarak satışını yaptığımız mesleğe özel sorumluluk poliçelerimiz var. Yani o mesleğe özel tasarlanmış olası hasarlara göre kurgulanmış poliçeler bunlar. Örneğin avukatlar, yeminli mali müşavirler, serbest muhasebeci ve mali müşavirler, mimar ve mühendisler, sigorta acenteleri ve brokerlar, seyahat acenteleri, çağrı merkezleri, teknoloji şirketleri, medya kuruluşları gibi pek çok meslek için özel tasarlanmış mesleki sorumluluk poliçeleri yapmaktayız.

Bu ürünlerin birçoğunu piyasada ilk satmaya başlayan ve yaşadığımız tecrübeler ile ürünleri şu anki tam da ihtiyaçlara hitap eden hale getiren şirketiz. Serbest muhasebeci ve mali müşavirler mesleki sorumluluk poliçesini 10 yıldır düzenlemekteyiz. 25 binden fazla poliçe düzenleyip, 6 bin adedin üstünde hasar dosyası yönettik. Bu alanda önemli bir tecrübemiz ve program hâkimiyetimiz var.

Quick Sigorta'nın dijital sözlüğü 'Q Sözlük' yayına başlıyor

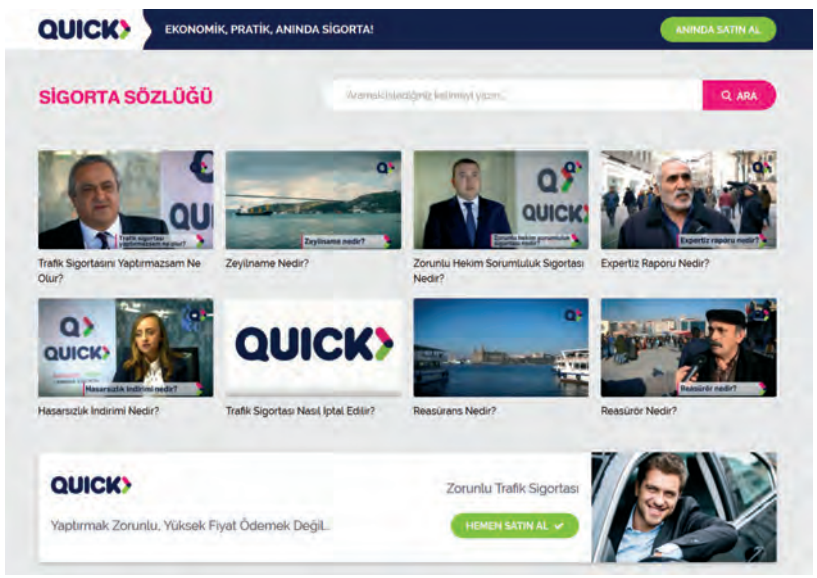
Dijital içerik üretimi konusunda kısa sürede önemli çalışmalar yapan Quick Sigorta, sigortacılık kavramlarının, hizmetlerinin, ürünlerinin ve olası sorunların video ile açıklandığı yeni sitesi www.sigortasozlugu.com'u yakında yayına alıyor.

Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, dijital bir şirketin aynı zamanda reklam ve tanıtım dışında da içerik üretmesi gerektiğini belirterek, "Sosyal medya hesaplarımız, Q BLOG ve LOG dergisi ile tüm Türkiye'de satılan Q MAG'in ardından sigorta sözlüğü de yakın bir zamanda yayına başlıyor. Sektörle ve ürünlerle ilgili birçok kavramın



Levent Uluçeçen: Sektörle ilgili birçok kavramın video ile açıklanacağı Q Sözlük, özellikle tüketicilere büyük kolaylık sağlayacak.

video ile açıklanacağı bu site özellikle tüketicilere büyük kolaylık sağlayacak. Basit ifadelerle anlatılmış, kısa ve insanları sıkmayacak bir yaklaşımla hazırlanmış bu sözlük iletişim ve pazarlama çalışmalarımızın önemli bir parçası olacak. Sürekli tekrarlıyorum ve tekrar hatırlatmakta yarar var. Dijital olmak sadece teknoloji ile açıklanacak bir konu değil. Bireylerle, toplumla nasıl temas ettiğiniz çok önemli. Bir kavramı sahiplenmek ancak her anlamda o alana yatırım yapmakla mümkün olacaktır. Çok iyi çalışan teknolojik bir altyapı sizi dijital yapmıyor" dedi.
Sigortacı Gazetesi olarak siteyi açılmadan inceleme fırsatımız oldu. Siteyi klasik bir video kanalı gibi kullanmak ya da arama yaparak da istediğiniz konuları izleyebilmek mümkün. Video çalışmalarında kavramlar öncelikle vatandaşa soruluyor ve ardından konunun uzmanının açıklaması alınıyor. Kısa, İstanbul görüntüleri ile zenginleştirilmiş, konuyu iyi özetleyen bu videolar aynı zamanda metinler ile de destekleniyor.



'SİGORTA KAVRAMLARI ULAŞILABİLİR OLMALI'

Sigortacılık ile ilgili tüketicilerin birçok kavrama hakim olmadığını belirten Quick Sigorta Pazarlama ve İletişim Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay, dijital içeriğin, kurumların iletişim ve pazarlama faaliyetlerinde büyük bir öneme sahip olduğunu belirterek, "İnsanlar artık 24 saat dijital dünya ile iç içe. Cep telefonları sürekli elimizde ve sürekli olarak farklı ihtiyaçlar için kullanıyoruz. Bireylerin hayatında çok önemli bir işleve sahip olan sigortacılık ile ilgili kavramların da bu ortamda rahat ulaşılabilir ve kullanılabilir olması lazım. Uzun metinler, anlaşılmaz ve karışık açıklamalar, fazlasıyla reklam kokan açıklamalar artık bireyler tarafından tercih edilmiyor. Günümüzün tüketicisini dijital ortamda oyalamak mümkün değil. İstediği, aradığı ve seveceği bir içerik olmadığı sürece bireylerin dikkatini çekmeniz mümkün değil. Kendini tekrarlayan haberler, artık eskimenin ötesine geçmiş sosyal medya paylaşımları bence kurumları komik hale düşürüyor. SEO çalışmaları için üretilmiş yapay içerikler, kurum içi iletişim için kullanılabilecek etkinlikleri bir 'içerik' gibi kullanmak, 4K bir televizyon ekranında izleyiciyi sürekli olarak siyah-beyaz, sessiz film izlemeye mahkum etmeye benziyor. Video en çok tüketilen içerik türlerinden birisi. Biz de sigortacılık ile ilgili kavramları videolar ile açıklamayı seçtik. Kullanımı kolay ve rahat bir tasarım yaptık. Sürekli gelişecek ve büyüyecek bir planlama yaptık. Sözlük sürekli olarak yeni videolar ile desteklenecek. Zaman zaman sadece metinden oluşan maddeler de olacak ancak temel medyamız video. Kolay bir süreç değil. İyi bir ekiple hareket ediyoruz ve oldukça zorlu bir çalışmayı hayata geçiriyoruz. Sigorta sözlüğü sadece bizim için değil sektör için de son derece yararlı bir çalışma olacak. Sonuç olarak site sadece bizim müşterilerimize değil tüm bireylere açık" dedi.

SÖZLÜK GELİŞİP BÜYÜYECEK

Sitenin test çalışmalarının sürdüğünü belirten Kızılbay, Mart ayı ortalarında sitenin trafiğe açılacağını söyledi. Sözlük çalışmalarını yürüten ekibin sürekli olarak tüketici sorunlarını, isteklerini ve soruları incelediğini belirten İsmail Kızılbay, "Bu çalışmalar sonucunda hangi kavramın ele alınacağına karar veriyoruz. Test çalışmalarında zaman zaman videoların beğenildiğini ama aynı zamanda açıklamaların yeni soruları gündeme getirdiğini gördük. Böylesi durumlarda aynı kavram için devam videoları çekeceğiz. Sonuçta bu sözlük büyüyecek ve gelişecek" dedi.

QUICK SİGORTA'NIN 'Q' SERİSİ DEVAM EDİYOR

İletişim çalışmalarının Q Blog ile başladığını belirten İsmail Kızılbay "QBLOG alanında bir ilk ve halen tek durumunda. Ardından yine ilk ve tek olan QMAG geldi. Şimdi ise sıra QSÖZLÜK'te. Sözlük çalışmaları daha önceden yapılmış ancak bu tarzda kavramların hepsinin video ile açıklandığı bir çalışma yok ve haliyle bu çalışmada ilk ve tek durumda. Quick Sigorta olarak yeniliklerim devam edecek. Bu çalışmaların tamamı marka bilinirliğimiz ve uzun dönem pazarlama planlarımızın önemli parçaları. Farklı toplantılarda gündeme getirdik. Şimdi sıra acentelerimizin dijital dünyada işlerini kolaylaştıracak olan çalışmaya geldi. QACENTE şu anda en önemli çalışmamız" dedi.



İsmail Kızılbay: Sigorta sözlüğü 'Q Sözlük' sadece bizim için değil sektör için de son derece yararlı bir çalışma olacak.

'QACENTE, ACENTELERİMİZİN DİJİTAL DESTEKÇİSİ OLACAK'

Quick Sigorta Acenteler Direktörü Halil Alaeddinoğlu ise, acentelerin sürekli olarak gelişen dijital dünyaya ayak uydurmakta zorlandığını belirterek,
"QACENTE, acentelerimizin dijital ortamda en büyük destekçisi olacak. Onların tanıtım ve pazarlama da kullanabileceği içeriklere ulaşabilecekleri ve online satış konusunda oldukça önemli bir destek alacakları bir yapı kuruyoruz. Oldukça zorlu ve önemli bir proje. Burada, acentelerimizi çok mutlu edecek bir altyapı söz konusu" diye konuştu.

TARSİM'in yükselişinde acentelerin rolü önemli

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, son dönemde hızlı bir şekilde büyümeye devam eden TARSİM'in amacını, faaliyetlerini ve hedeflerini değerlendirdi. TARSİM'in misyonunun, üreticilerin tarımsal faaliyetlerini kesintiye uğramaksızın devam ettirebilmelerini mümkün kılmak olduğunu söyleyen Satoğlu, "2018 yılında da bu yönde çalışmalar yapmaya, Sistem'i geliştirmeye, daha çok üreticiye ulaşmaya, üzücü durumlar yaşanmadan sigortanın zamanında yapılması için bilinçlendirmeye ve bilgilendirmeye devam edeceğiz" dedi.

2017 yılını tarım sigortaları açısından değerlendirebilir misiniz?

Geçtiğimiz yıl TARSİM için çok önemliydi. 2017 yılında İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortasını buğday ürününde uygulamaya aldık. Bu aslında TARSİM için bir dönüm noktasıydı. Çünkü bu şekilde Çoklu Risk Sigortasından Verim Sigortasına geçiş için ilk adım atılmış oldu. Yine 2017 yılı, TARSİM adına hem poliçe, hem de prim üretiminde ciddi büyümelerin yaşandığı bir yıldı. Baktığımızda, prim üretiminde %25'in üzerinde, poliçe adedinde ise %11 civarında bir artış söz konusu.

Bizim için Sistem'in büyüdüğüne ilişkin en önemli kriterlerden birisi de sigortalı alan büyüklüğü. Sigortalı alan büyüklüğü bir önceki yıla göre 21,2 milyon dekardan 23 milyon dekara ulaşarak, %10'luk artış gösterdi. Poliçe üretimi 1.6 milyon adede ulaştı, sigortalanan varlıkların bedeli 30 milyar TL oldu. Yine sigortalanan büyükbaş ve küçükbaş hayvan sayılarında da dikkate değer bir artış söz konusu. Sigortalı büyükbaş ve küçükbaş hayvan adedi %50 oranında artış ile 2.5 milyona ulaştı.

TARSİM olarak teknolojiye ciddi yatırımlar yapıyoruz ve iş süreçlerimizde teknolojinin ve dijitalleşmenin sunduğu tüm imkanlara yer veriyoruz. 2017 yılında da bu yatırımlarımıza devam ettik ve altyapımızı tamamen değiştirdik. Aynı zamanda teknolojik imkanlardan yararlanacağımız çözümler üzerinde çalışmalar yapıldı.

Yurtdışı temaslarımız da yoğun bir şekilde devam etti. Birçok ülkeden davetler aldık ve Sistem'i bu ülkelere giderek anlatma fırsatı bulduk. Afrika ülkelerinden Uzak Doğu'ya kadar çok geniş bir coğrafyayı ziyaret ettik. 2018 yılında da bu temasların aynı tempo ile devam etmesini amaçlıyoruz.

Tüm bu değerlendirmeler ışığında, 2017 yılının TARSİM için olumlu geçtiğini ifade edebiliriz. Yılı, yaşanan hasarlar açısından değerlendirdiğimizde, doğal afetlerin beklenmeyen şiddette ve sıklıkta yaygın bir coğrafyada yaşandığına şahit olduk. Hasarların nedenlerine baktığımızda dolu, don ve fırtınanın ön planda olduğunu gördük. Üreticilerimizden 300 bin adedin üzerinde ihbar aldık ve yapılan değerlendirmeler neticesinde üreticilerimize 850 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirdik.

2018 yılı ile ilgili beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

İçinde bulunduğumuz yılın TARSİM açısından önemli olacağını tahmin ediyoruz. Üreticilerimiz için çok sayıda yenilik uygulamaya alındı. Geçtiğimiz yıl üreticilerimizin hizmetine sunulan İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortasına, bu yıl buğdayın yanı sıra yeni ürünler ilave edildi. Aynı zamanda Hayvan Hayat Sigortaları tarafında yeni hastalıklar teminat kapsamına alındı. Bu uygulama ile Hayvan Hayat Sigortalarında geçtiğimiz yıl elde edilen başarılı sonuçların, bu yıl da artarak devam edeceğine inanıyoruz. Yine bu yıl genç çiftçilerimize ve kadın çiftçilerimize yönelik indirimlerimiz söz konusu. Bunun da tarım sigortalarının gelişimine ivme kazandıracağını düşünüyoruz.

2018 hedeflerimizi yüksek tuttuğumuz bir yıl. Bu sadece üretim hedefi değil. Tabii ki belli bir üretim ve poliçe hedefimiz var. Ancak şunu unutmamak gerekiyor; TARSİM kâr amacıyla hareket eden, ticari bir kurum değil. TARSİM'in misyonu tarım ekonomisinin sürdürülebilir olmasını sağlayabilmek ve böylece üreticilerimizin tarımsal faaliyetlerini kesintiye uğramaksızın devam ettirebilmelerini mümkün kılmak. Amacımız ve misyonumuz bu. 2018 yılında bu yönde çalışmalar yapmaya, Sistem'i geliştirmeye, daha çok üreticiye ulaşmaya, üzücü durumlar yaşanmadan sigortanın zamanında yapılması için bilinçlendirmeye ve bilgilendirmeye devam edeceğiz. Kısacası üreticimiz için çalışmaya devam edeceğiz.

Bununla birlikte TARSİM'in yıllar itibarıyla istikrarlı bir şekilde büyümesine ve daha da büyüme potansiyeline bağlı olarak, önümüzdeki dönemlerde daha fazla acentenin tarım sigortası poliçesi düzenlemesini arzu ediyoruz. TARSİM'in hem Devlet destekli bir yapısının olması hem de doğal afetlerin ve risklerin tarımsal faaliyetleri giderek daha çok olumsuz şekilde etkilemesi, üreticilerin tarım sigortasına olan ilgisini giderek arttırıyor. Sistem, bu büyüme potansiyeli itibarıyla acenteler açısından gelir sağlayıcı bir unsur olarak değerlendirilmeli. Acenteler, üreticilere tarım sigortası alanında hizmet sunmaya başladıklarında, müşteri portföylerini genişletmiş olacaklar.

Eklemek istediğiniz bir konu var mı?

2018 yılı umarım ülkemizdeki tüm üreticilerimiz için bol bereketli ve hasarsız bir yıl olur. Ancak yine de üreticilerimize tarım sigortalarını yaptırmaları, önlemlerini almaları ve işlerini şansa bırakmamaları konusunda çağrıda bulunmak istiyorum.

Tabii burada, Sistem'de yer alan ve tarım sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketlerinin acentelerine



de büyük sorumluluklar düştüğünün altını çizmek isterim.

Üretici ile bire bir iletişimde olan acentelerin, bağlı oldukları şirketleri ile birlikte TARSİM'i de temsil ettiklerini unutmaması gerekiyor.

Bu nedenle üreticilerimize acenteler tarafından tarım sigortasının öneminin anlatılması, uygulama ve teminatlar hakkında detaylı bilgi verilmesi, üreticilere bilgilendirme formlarını, poliçelerini, genel şartlar, tarife ve talimatlardan oluşan belgelerini eksiksiz teslim etmeleri çok önemli.

Yine üreticilerimizin hem TARSİM'e hem de acentelerine olan bağlılığını sürekli kılmak ve aynı zamanda memnuniyet düzeylerini artırmak amacıyla poliçe düzenleme işlemlerinin ardından da hizmet sunulmaya devam edilmesi şart.

Sonuçta, Sistem'e katılımın artması, tarım sigortalarının ülke genelinde yaygınlaşması ve TARSİM'in gelecekte çok daha iyi noktalara taşınabilmesinde acentelerin katkısı son derece önemli.

Tarım sigortalarını değerlendiren **TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu**, "Büyüme potansiyeline bağlı olarak, önümüzdeki dönemlerde daha fazla acentenin tarım sigortası poliçesi düzenlemesini arzu ediyoruz" dedi.

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®

Türk Nippon Sigorta hedeflerinin üzerinde büyüdü

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2017 yılını değerlendirdi ve 2018 öngörülerini paylaştı. Genel olarak bakıldığında, sigortacılığın birçok sektörden bire bir etkilenen bir sektör olduğunu kaydeden Pamukçu, "Örnek vermek gerekirse; otomotiv, inşaat gibi sektörlerdeki büyüme sigortacılığı da olumlu etkilemekte, bu nedenle de birçok sektörün dinamikleri sigortacılar tarafından yakından izlenmektedir. Yeni yıla yönelik global beklentilere baktığımızda birçok farklı görüş mevcuttur. Fakat birçok kişinin yakından takip ettiği dünyaca ünlü The Economist dergisinin tahminlerinin önemli bir gösterge olabileceğini düşünüyorum. The Economist'e göre 2018'de savunma, bilgi teknolojileri ve turizm; ekonomik canlılığın en yüksek olacağı sektörler arasında gösterilmektedir" dedi.

Bu nedenle de sigortacılığın büyümesinin ülke büyümesine paralel olacağını öngören Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Fakat hiç sigorta ile tanışmamış kişilerin, sigorta ile tanıştırılabilmesi mümkün olabilecek mi konusu önümüze çıkan en büyük belirsizliklerden biridir. Bu sebeple hep söylediğimiz gibi, sigorta bilinci arttıkça, bu bilince sahip olan tüketiciler, kendi ihtiyaç ve beklentileri ile paralel sigorta ürünlerini doğru şekilde seçerek, risklerini en sağlıklı şekilde teminat altına alabileceklerdir."

'SİGORTACILIK YENİ YILDA GELİŞİMİNİ SÜRDÜRECEK'

Sigortacılığın yıllardır sergilediği performansla birlikte, hızla gelişen ekonomimize en büyük katma değeri sağlayan sektörlerden biri olduğunu düşünen Pamukçu, 2018 yılında da sektörün gelişimini hızlandırarak sürdüreceğini ifade etti.

Türk Nippon Sigorta olarak 2017 yılını hedeflerinin üzerinde tamamladıklarından bahseden Pamukçu, "Şirket olarak 2017 sonunda, 2016'nın aynı dönemine kıyasla %57 oranında büyüdük. 2018 yılında daha yüksek hedeflerle ve yüksek çalışma temposuyla yine hedeflerimizin üzerinde bir performans sergileyeceğimize olan inancım tamdır. Özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigortalarında oldukça aktif bir oyuncu olduğumuzu her fırsatta dile getiriyoruz. Sağlık branşında, özellikle de tamamlayıcı sağlık ürünlerimiz sigortalılar tarafında yoğun talep görüyor. Oto dışı tüm branşlarda öne çıkan bir şirket olarak büyümede istikrara verdiğimiz önem doğrultusunda, 2018 yılında da aynı stratejiyle yolumuza devam edeceğiz" diye konuştu.

'FARKLI KAMPANYALARLA KALİTELİ HİZMET VERMEYİ SÜRDÜRECEĞİZ'

2017 yılında hayata geçirdikleri projeleri de anlatan Pamukçu şunları söyledi: "2017 yılında bizim için önemli projelerden biri, Ekim 2017 itibarıyla sigortalılarımız için kasko ürününde başlatmış olduğumuz 'Uçuran Kampanya'dır. Söz konusu kampanya ile 2017 yılını sigortalılarımız için fark yaratarak kapatmak istedik. Uçuran Kampanya, Türk Nippon Sigorta'dan kasko poliçesi satın alan tüm sigortalılarımızı ayrıcalıklı kılan özel bir projedir. Türk Nippon Sigorta olarak, 2018 yılında da sigortalılarımız için, güçlü satış kanallarımız sayesinde, farklı ve yeni kampanyalarla kaliteli hizmet vermeye devam edeceğiz. Yaptığımız bütün kampanya ve projelerle acentelerimizin satışlarını desteklemeyi, düzenlediğimiz kampanyalarla her zaman acentelerimizin motivasyonunu artırmayı ve beraber ek kazanımlar sağlamayı hedefliyoruz."

'ÖNCELİĞİMİZ KOBİ VE SAĞLIK SİGORTALARI'

2017 yılında özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık verdiklerini, 2018 yılında da aynı alanlarda aktif bir oyuncu olmaya devam edeceklerini dile getiren Pamukçu, "2018'de çapraz satış imkanlarını daha da artırarak sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflemekteyiz. Bunun yanında kampanyalarımızla ve değişik ürünlerle sahanın nabzını da tutarak, güçlü satış kanallarımız sayesinde verilen reflekse göre bir sonraki adımlarda izleyeceğimiz yolu daha da netleştireceğiz. Mevcut portföy dengemizi koruyarak, verimlilik ve müşteri odaklılık esaslı yaklaşımımızla kârlı ve sürdürülebilir bir büyüme gerçekleştirmeyi hedeflemekteyiz. Şirket olarak önceki yıllarda olduğu gibi, 2018 yılında da ürün çeşitliliğimizle hem sigortalı hem de acentelerimiz arasındaki farkımızı ortaya koymaya devam edeceğiz" dedi.

'MOBİL TEKNOLOJİLER SEKTÖRÜ DÖNÜŞTÜRÜYOR'

Sektörün yeni teknolojilere uyumunu da değerlendiren Pamukçu, "Yeni teknolojiler, değişen müşteri davranışları, yeni dağıtım modelleri ve gittikçe zorlaşan yerel, bölgesel ve küresel regülasyonlar sigorta sektörünü, diğer tüm sektörler gibi değişime zorlamaktadır. Bunun için de dijital kanalların ve dijital yol haritasının doğru stratejilerle belirlenmesi ve ana kurallar çerçevesinde ilerlenmesi gerektiğini düşünmekteyim. Belirlenen yeni kanallar ile entegre olabilen bir altyapı kullanmak sektör açısından kaçınılmaz bir gerçek haline geliyor. Artan akıllı telefon ve tablet kullanımı oranları mevcut platformların mobilden kullanımını zorunlu hale getirmektedir. Mobil teknolojiler hayatımıza girdikçe, iş akışları buna bağlı olarak değişmektedir. Bu değişim mobil yapıları kullanmamızı zorunlu kılmaktadır" diye konuştu.

Mobil cihazların özelliklerinden faydalanılarak hizmetlerin artırılmasının, akıllı cihazlarla uyum sağlanmasının ve mobil kurgulara açık bir yapıya sahip olunmasının rakiplere karşı üstünlük sağladığını belirten Pamukçu, "Sektörde dijital dönüşümü yakalayamayan, güncel kalamayacak gibi görünmektedir. Bilgi teknolojileri ve iletişim alanının akıl almaz bir hızla ilerlediğini düşünürsek, 2018'in dijitalleşme anlamında yenilikçi yıllardan biri olacağını düşünmekteyim" dedi.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2017 yılında hedeflerini aşarak %57 oranında büyüdüklerini belirtti. 2017 yılında özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık verdiklerini kaydeden Pamukçu, yeni yılda da bu alanda aktif bir oyuncu olacaklarının sinyalini verdi.

'KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASI EN ÖNEM VERDİĞİMİZ KONULARDAN BİRİ'

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu hakkında değerlendirmelerde de bulunan Pamukçu, şunları söyledi: "Kanun, kişisel verilerin işlenmesine ilişkin ayrıntılı ilk yasal düzenleme olduğundan ve çok sayıda yenilik ve değişiklik gerektiren hüküm içerdiğinden, bir uyum süreci de öngörmüştür. Şu an hepimiz bu uyum sürecinin içerisindeyiz. Sektördeki birçok şirkette, gerek web sitelerinde, gerek call center ve müşteri hizmetleri tarafında, gerekse müşteri ile iletişime geçilebilen her türlü mecrada KVKK ile ilgili tüm sebep-sonuç ilişkileri gözden geçirilerek gerekli uyarı metinlerinin ve bilgilendirme anonslarının entegrasyonu sağlanmaktadır. Ayrıca sektörde kullanılan tüm sigortacılık sistemlerinin, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'yla çizilen çerçeveye uyumlu hale getirilmesi için herkes gerekli çalışmaları yapmaktadır. Türk Nippon Sigorta olarak, toplanan kişisel verilerin korunması, yetkisiz kişilerin eline geçmemesi ve müşterilerimizin / müşteri adaylarımızın mağdur olmaması için gerekli teknik ve idari bütün tedbirleri alıyoruz. Bu çerçevede yazılımların standartlara uygun olması ve şirket içinde de veri koruma politikasına riayet edilmesi şirket olarak en çok önem verdiğimiz ve hassasiyet gösterdiğimiz konulardan bir tanesidir."





Halk Sigorta bölge acenteleriyle buluşmaya devam ediyor

Halk Sigorta, acenteleriyle buluşarak 2017 yılı sonuçlarını değerlendirdi ve 2018 yılı için şirket hedeflerini anlattı.

Halk Sigorta acenteleriyle buluşmaya devam ediyor. Şirket, 13 Şubat Salı günü Adana Bölge, 16 Şubat Cuma günü ise Ege Bölge acenteleri ile bir araya geldi. 2017 yılı sonuçları, özellikle yangın ve mühendislik branşlarında yazılan büyük işler ve 2018 yılı hedeflerini içeren bir sunumdan sonra bölge acentelerinin beklenti ve isteklerini içeren sohbet ile toplantı devam etti.



Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan, trafik branşında yaşanan zor dönemde acentelerinin yanında olduklarını hatırlattı.

'ACENTELERİMİZİN YANINDA DURDUK'

2017 yılını ilk 10'da bitiren Halk Sigorta'nın banka dağıtım kanalındaki gücünü acente dağıtım kanalıyla birleştirerek önemli bir güç oluşturduğunu belirten Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan, "2017 yılı sektörümüz açısından çok önemli bir yıl oldu. Bu dönemde özellikle trafik sigortasında yaşanan krizde acentelerimizin yanında durduk. Günlük 3 bin olan poliçe adedimiz mayıs ayında 12 bine kadar yükseldi. Gücümüzün yettiği ölçüde acentelerimizi yalnız bırakmadık. Acentelerimizin Türkiye'deki dağılımına baktığımızda yurdumuzun her köşesine eriştiğimizi görmekten mutluluk duymaktayız. Toplam üretimimiz içinde acentelerimizin payı sektör ortalamasında. Bir sigorta şirketinin 4 büyük gücü vardır. Sermaye, insan kaynağı, teknolojik altyapı ve dağıtım kanalı. Biz de bu güce sahibiz" diye konuştu.

YENİ PROJELER YOLDA

2018 yılında acenteler ile daha çok bir araya gelip görüş alışverişinde bulunmak arzusunda olduklarını belirten Karan, "Sahada ne olup bittiğini, müşterinin istek ve ihtiyaçlarını anlamak için sizlerle beraber olmak istiyoruz. Acentelerimizin gelirlerini arttırmak ve zamanlarını daha verimli hale getirmek için 2018 yılında yeni projelere imza atmayı hedefliyoruz" görüşünü paylaştı.
2018 yılında Halk Sigorta acentelerinden oto ve oto dışı branşlarda 2017 yılında olduğu gibi destek istendi. 2017 yılının son çeyreğinde piyasaya sürülen ve içeriği ile sektörün ayrıcalıklı poliçelerinden olan kasko ürünü Ayrıcalıklı Kasko'dan beklentiler paylaşıldı.

ORGANİZASYONLAR DEVAM EDECEK

Acentelerin taleplerine yönelik yıl içeresinde düzenlenecek kampanyalar hakkında bilgilendirme yapan Karan olumlu geri dönüşler aldı. Genel Müdür Yardımcısı Habip Çetinkaya, Acenteler Direktörü Yasemin Öncü ve Bölge çalışanlarının da katıldığı kahvaltılı toplantı samimi bir ortamda gerçekleşti. Diğer bölgelerde de organizasyonlar düzenleyecek olan Halk Sigorta, acenteleri ile yakın ilişki içinde olmaya devam edecek.



Halk Sigorta şubat ayında iki farklı bölgede acenteleriyle bir araya geldi. 13 Şubat'ta Adana Bölge, 16 Şubat'ta da Ege Bölge acenteleriyle buluşan Halk Sigorta'dan yapılan açıklamada, acentelerle yakın iletişim halinde olmaya devam edileceği kaydedildi.



Bir dönüşüm hikayesi: Koru Sigorta

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin dönüşüm süreçlerini anlattı. Bu süreçte 'Anonim Şirket'e dönüş, organizasyon ve tüm iş süreçlerinin yeniden yapılandırılması ve operasyonel verimliliğinin artırılması olmak üzere üç konuya odaklandıklarını ifade eden Şahin sorularımızı yanıtladı.

Koru Sigorta'nın dönüşüm sürecinden bahseder misiniz?
Kooperatif sigortacılığı yapmak üzere 2011'de çıkılan yolculuk, gerek mevzuat uyumsuzluğu gerek hedefindeki kooperatifler, sendikalar, dernekler, vakıflar ve meslek odalarında arzulanan karşılığı bulmaması nedeniyle hayat dışı pazarında son yıllardaki en önemli şirket dönüşüm projesine evrildi.
Kasım 2015'te üst yönetim değişiminin ardından başlayan bu sürecin üç ana odak alanı vardı. Bunlardan birincisi, 'Kooperatif' tüzel kişiliğinden 'Anonim Şirket'e dönüş, ikincisi, organizasyon ve tüm iş süreçlerinin dolaysıyla şirketin yeniden yapılandırılması ve üçüncüsü de şirketin operasyonel verimliliğinin artırılmasıydı.
Böyle kompleks bir dönüşüm sürecinin başarıya ulaşması için gerekli olan vizyon, yetenek, tutku ve doğru bir eylem planımız vardı. Ancak, gerekli iş gücü ve zaman kaynağımız maalesef yoktu. Bu açığımızı sektör deneyimi ve kurum çalışma kültürüne sahip insan kaynağı takviyesi ile gidermeye çalıştık. Bugün itibarıyla orta ve üst yönetimde ortalama 18 yıllık sektör deneyimine sahip bir kadromuz var.

Bu süreçte neler değişti?
Temel üç odak alanımızın ilki olan ve Haziran 2016'da başlayan anonim şirkete dönüş süreci, Hazine Müsteşarlığı ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ilgili organlarının bilgisi, kontrolü ve denetimi altında mutlak bir uyum ile sürdürüldü, 5 Aralık 2017'de bu süreç başarıyla tamamlandı. Özellikle Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğüne, bu sürece duydukları güven ve verdikleri destek için teşekkürlerimizi bir kez daha sunuyoruz.
Odak alanlarımızın her üçü de birbirleri için olmazsa olmazlardı. Ancak, özellikle anonim şirkete dönüş süreci için diğerlerinden oldukça farklı aksiyon ve çalışmaların yapılması gerektiriyordu. Çünkü Türkiye'de ilk kez böyle bir dönüşüm gerçekleşecekti. Geriye dönüp baktığımızda en iyi yaptığımız şeylerden birinin, bu alandaki çalışmaları diğer faaliyetlerle hiçbir şekilde etkileşime sokmadan yürütebilmemiz olduğunu görüyorum. İkinci odak alanımız da şirketin iş



yapma biçiminin dönüşmesiydi. Şirketin sahip olması gereken organları ya yoktu ya da sağlıklı çalışmıyordu. Öncelikle en önemlilerinden başlayarak şirketin sahip olması gereken tüm organlarını var ettik ya da sağlıklı çalışır hale getirdik. Portföyümüzün %80'inin oto branşı olması nedeniyle özellikle trafik tarife metodolojisini ve akabinde kasko tarifesini baştan aşağı değiştirdik. Konut ve Kobim Paket ürünlerini yeniden yaptık. Şu anda her ikisi de neredeyse sıfır otorizasyonla çalışıyor. Fatura Güvence Sigortası ürünümüzü tamamen baştan yaratarak satılabilir ve kârlı bir ürün haline getirdik ki bu ürün bize sektörde en büyük farklılaşmayı sağlayan ürünümüz. Oto ürünlerinde SBM entegrasyonlarında önemli geliştirme ve iyileştirmelerle birlikte mevcut ana yazılım altyapısında 2 yıl gibi bir sürede yaklaşık 4 bin adet geliştirme yaptık.

'KENDİ YAZILIMIMIZI KULLANMAYA BAŞLAYACAĞIZ'

Şirketin gelecekteki hedefleri için yeni bir yazılım altyapısına olan ihtiyacı karşılamak üzere kendi sigortacılık programımızı geliştirmeye başladık ve bu doğrultuda 2018'in ikinci yarısından itibaren yeni yazılımımızı kullanmaya başlayacağız. Biz bu konuyu çok önemsiyoruz. Çünkü bizim ve hatta sektör genelinde sayılı büyük şirketlerin dışında kendi yazılım altyapısını kullanan şirket yok. Bu alanda tek olacağız. Kasım 2015'te şirkette mail kurulumlarını, sistem yetkilendirmelerini yapan emekli sadece bir personel varken bugün Bilgi Sistemleri Genel Müdür Yardımcılığı altında iş analistlerinden oluşan büyük bir departman haline geldi.
Üçüncü odak alanımız operasyonel verimliliğin artırılmasıydı. Öncelikli olarak, her bir gider kalemi tek tek ele alındı ve deyim yerindeyse "sineğin yağını çıkarttık." Şirketin tüm hizmet alımlarıyla ilgili sözleşmelerini yeniledik. Yenilerken de önceki şartlara göre ciddi maliyet tasarrufları sağladık. Kangren haline gelmiş davalık hasar dosyalarında çok kapsamlı ve dört elden sulh çalışmalarını başlattık. Böylelikle her geçen gün şirket üzerindeki yükü ağırlaşan faiz ve masraf yükleri hafifletildi. Şirketin neredeyse durma noktasına gelmiş olan rücu alacaklarının takibine hız verildi. Bankalara ödenen kredi kartı komisyonlarında çok ciddi iyileştirmeler sağladık.

İKİ YIL ÜST ÜSTE KÂR

Portföyümüzün önemli kısmını oluşturan trafik branşında elde ettiğimiz sonuçların yanı sıra bir-iki branş dışında teknik sonuçlarımız da kârlılığımızın artmasına yardımcı oldu. Son iki yıl üst üste kâr açıkladık. İki yıl üst üste kâr etmemizi takiben Ocak 2018 sonu itibarıyla da nakit varlıklarımızın toplamı, muallak ve IBNR toplamımızın bir hayli üzerinde olması, söylemlerimizin altını dolduran parlak bir başarının ispatlarıdır.

Kasım 2015'ten bu yana ciddi bir dönüşüm süreci yaşayan **Koru Sigorta'nın Genel Müdürü Soner Şahin**, bu süreçte başarıyla anonim şirkete döndüklerini, ekiplerini, ürünlerini ve altyapılarını yenilediklerini ve son iki yıldır üst üste kâr ettiklerini açıkladı. Soner Şahin ayrıca son yapılan genel kurulda oybirliğiyle sermayelerini 10 milyon 650 bin lira artırdıklarını da vurguladı.

Şubat 2018 itibarıyla 700 olan acente sayımızın bu yılın sonunda hedeflediğimizin de üzerinde bir sayıya ulaşacağını şimdiden görüyoruz. Ne olursa olsun acente sayımızı artıralım gibi bir derdimiz olmamakla beraber, acentelik görüşmelerinde hep birlikte verimli ve karşılıklı kazanacağımız bir işbirliği kurabilir miyiz diye konuşuyoruz.

Bundan sonra nasıl bir yol izleyeceksiniz?
Dönüşüm sürecimiz devam ediyor, ancak en önemli virajlar dönüldü. Bizi en çok mutlu eden konulardan biri de sermayemizdeki gelişmeler. Son genel kurulumuzda sermaye artışı kararı oybirliğiyle alındı ve mevzuatın emrettiği doğrultuda mart başında tamamlandı.
2018 başından itibaren piyasa şirketi olduk. Piyasa dinamiklerine ayak uydurabilen, rekabet etmesi gereken alanlarda rekabet eden, acentelerinin gelirini artırmak için kampanyalar düzenleyen, kasko hasarlarını sektörde hemen hemen en hızlı ödeyen ve daha önemlisi acente ile şeffaf ve samimi iletişimi olan, tüm fonksiyonlarında uzman ve deneyimli bir şirket olarak sektör oyuncuları arasındaki yerimizi aldık. 2018 bizim için iyi başladı. Gerek üretim artışımız gerek ilk ay kârlılığımız bütçemiz doğrultusunda gerçekleşti. Acentelerden de oldukça ilgi görmeye başladık. Mutlu olmakla beraber bu ilgi bizi biraz da şaşırtmadı değil. Ürünlerimizin kapsamı, hasar hizmetlerimizin yeterliliği ve tüm yöneticilerimize anında ve doğrudan ulaşabiliyor olmaları bize olan ilgilerinin artmasına neden oluyor.

KORU SİGORTA SERMAYE ARTIŞINI GERÇEKLEŞTİRDİ

Yoluna artık anonim şirket olarak devam eden Koru Sigorta'da sermaye artışı gerçekleştirildi. 10 Şubat tarihinde yapılan Olağanüstü Genel Kurul'da oybirliği ile sermayenin 10 milyon 650 bin lira artırılmasına karar verildi.



TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ, 2017 YILI İSTİHDAM RAKAMLARINI AÇIKLADI

Doğrudan satış personeli sayısı 3 yılda %20 azaldı

Sigorta sektörünün istihdam ettiği toplam çalışan sayısı artarken doğrudan satış personeli sayısı birkaç yıldır azalıyor. 2014 yılında sektörde 6 bin 788 doğrudan satış personeli çalışırken, 2017'de bu sayı 5 bin 849'a düştü. 3 yıl içinde doğrudan satış personeli sayısı %20 azalmış oldu.

Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı rakamlara göre, sigorta sektörü 2017 yılında 19 bin 901 kişiye istihdam sağladı. Çalışan sayısı bir önceki yıla göre %1.2 oranında artmış oldu. Sektör çalışanlarının 17 bin 950'sinin, yani %90.2'sinin eğitiminin yüksekokul, üniversite ve lisansüstü seviyesinde olduğu açıklandı. Sigortacılık ve aktüerya bölümlerinden mezun olanların sayısıysa 1692'de kaldı. Yani yüksekokul, üniversite ve lisansüstü seviyesinde eğitim görenlerin %9.4'ünün, toplam çalışanlarınsa %8.5'inin sigortacılıkla alakalı bölümlerden mezun olduğu görüldü.

SİGORTACILIK VE AKTÜERYA MEZUNU ÇALIŞAN SAYISI ARTTI

2017 yılında doğrudan satış personeli hariç sigorta şirketlerinde çalışan kişi sayısı 14 bin 52'ydi. Doğrudan satış personeli hariç yüksekokul, üniversite ve lisansüstü eğitim görmüş kişi sayısı 12 bin 499 iken, bunlardan sadece 1183'ünün, yani %9.4'ünün sigortacılık ve aktüerya bölümlerinden mezun olduğu görüldü.
2016'daysa, sigorta şirketlerinde doğrudan satış personeli hariç 13 bin 555 kişi çalışıyordu. Bunların 11 bin 876'sı yüksekokul, üniversite ve lisansüstü seviyesinde eğitim görmüştü. Bu eğitim grubunun %9.3'üne denk gelen 1111 kişilik kısmı sigortacılıkla alakalı bölümlerden mezun olmuştu. 2017'deyse, sigortacılık ve aktüerya bölümlerinden mezun olanların oranında artış olduğu görüldü.

2017'DE DE KADIN ÇALIŞANLAR ÇOĞUNLUKTA

Sektörde 2017 yılında kadın çalışanlar yine ağırlığını korudu. Doğrudan satış personeli hariç bakıldığında, şirket çalışanlarının 7 bin 536'sı kadın, 6 bin 516'sıysa erkek olarak kayıtlara geçti. Bir önceki yıl çalışanların 7 bin 188'i kadın, 6 bin 367'siyse erkekti.
Doğrudan satış personeli açısındansa, sektör 2017'de 3 bin 665'i kadın, 2 bin 184'ü erkek olmak üzere toplam 5 bin 849 kişiye istihdam sağladı.
Yüksekokul, üniversite ve lisansüstü seviyesinde eğitim görenlerin sayısı 5 bin 451 olarak kayıtlara geçti ve toplam doğrudan satış personeli sayısının %93.2'sine denk geldi. Bunların 500'ü, yani %9.1'lik bir bölümü sigortacılık ve aktüerya bölümlerinden mezundu.
2016'daysa sektörde 3 bin 820'si kadın, 2 bin 277'si erkek olmak üzere 6 bin 97 doğrudan satış personeli çalışıyordu. 2016'da çalışan doğrudan personelin 5 bin 675 kişilik bölümü yüksekokul, üniversite ve lisansüstü seviyesinde eğitim görmüştü. Bunların 509'u, yani %8.9'luk kısmı sigortacılık ve aktüerya bölümlerini bitirmişti.

DOĞRUDAN SATIŞ PERSONELİ SAYISI EN SON 2014'TE ARTTI

2017'de, doğrudan satış personeli sayısı bir önceki yıla göre 248 kişi olmak üzere %4 oranında azaldı. 2015 yılında 6 bin 329, 2014'teyse 6 bin 788 doğrudan satış personeli çalıştığı göz önüne alındığında, doğrudan satış personeli sayısının 2014'ten bu yana 1350 kişi, yani %19.8 oranında azaldığı görüldü. Doğrudan satış personeli sayısının bir önceki yıla göre artış gösterdiği son yıl 2014 oldu.

SEKTÖRDEKİ ÇALIŞAN SAYISI (2017-2013)

	Doğrudan satış personeli hariç şirket çalışanları	Doğrudan satış personeli	Toplam
2017	14052	5849	19901
2016	13555	6097	19652
2015	13062	6329	19391
2014	12562	6788	19350
2013	11603	6550	18153



EĞİTİM SEVİYELERİNE GÖRE SEKTÖR ÇALIŞANLARININ SAYISI (2017)

	Doğrudan satış personeli hariç şirket çalışanları	Doğrudan satış personeli	Toplam
İlkokul	93	0	93
Ortaokul ve dengi	94	2	96
Lise ve dengi	1366	396	1762
2 yıllık yüksekokul	1693	1278	2971
Üniversite	9167	4023	13190
Lisansüstü	1639	150	1789

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Doğa Sigorta çalışanları yıldız gibi parladı

Doğa Sigorta, 16-18 Şubat tarihleri arasında "Doğa Seninle Parlıyor" konseptiyle Antalya'da Voyage Belek Golf & Spa Hotel'de düzenlediği personel toplantısında, Türkiye'nin tüm bölgelerinden katılan çalışanlarını ağırladı.

Çalışanlara "Hepiniz yıldızsınız" yaklaşımı sunulan toplantıda, Doğa Sigorta'nın sergilediği başarılı büyüme performansının arkasında örnek bir takım çalışması ve takım ruhunun olduğuna vurgu yapıldı.

Konseptin bir parçası olarak tüm çalışanların isimleri bir yıldızın içerisinde fuaye alanında sergilendi.

250 kişilik katılımın olduğu toplantı, Afrin'de şehit düşen askerlerimiz için saygı duruşu ile başladı.

Daha sonra toplantı Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın açılış konuşmasıyla devam etti.

Ayrıca, Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Hasar ve Hukuktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Ercan Kösoğlu, Satış ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Adnan Mehmet Sığın, Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer ve Anadolu Bölgelerinden Sorumlu Satış Grup Müdürü Vedat Özer'in sunumlarıyla şirketin 2017 yılında edindiği başarılar da çalışanlarla paylaşıldı.



KIRMIZI: 'TAKIM ÇALIŞMASI BAŞARIDA EN BÜYÜK ETKEN'

Tüm çalışanların şirket için bir bütün olduğunu vurgulayan Nihat Kırmızı, çalışanlar arasındaki takım çalışmasının şirketin edindiği başarıların arkasındaki en büyük etken olduğuna işaret etti. Kırmızı, A'dan Z'ye tüm çalışanların Doğa Sigorta için çok değerli olduğunun mesajını vererek, takım ruhunun başarıya giden yoldaki en önemli unsur olduğuna değindi.

GÖLPINAR: 'GÖZLE GÖRÜLÜR BU BAŞARI TESADÜF DEĞİL'

Yaptığı sunumla Doğa Sigorta'nın 2017 yılında sektörde 15'inci sıradan 9'uncu sıraya yükseldiğini gözler önüne seren Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ise, bu başarıyı rakamlarla ortaya koydu. Gölpınar, takım ruhunun yanı sıra bireysel motivasyonun önemini vurguladı.



ÇALIŞANLARLA SANATÇILAR AYNI SAHNEDE

Toplantıda çalışanlar birlikte şarkı söyledikleri sürpriz bir organizasyonla karşı karşıya kaldı. Toplantı salonunda mikrofonların sesi kısılarak, çevreden opera sesleri yükselmesiyle, Antalya Devlet Opera ve Bale sanatçıları, flash-mob aracılığıyla toplantıya dahil oldu. Çalışanların şarkılara eşlik etmesiyle toplantıda bir müzik şöleni yaşandı.

Doğa Sigorta, "Doğa Seninle Parlıyor" konseptiyle Antalya'da gerçekleştirdiği personel toplantısında çalışanlarını adeta bir yıldız gibi ağırladı. Toplantıda şirketin 2017 yılında elde ettiği başarılar çalışanlarla paylaşıldı.





EN İYİLER ÖDÜLLENDİRİLDİ

Yılın en iyi performansını sergileyen 5 çalışana, 2017 yılında kampanya bazında performanslara göre plaketler dağıtıldı. Çalışanlar, yapılan çekilişlerle yurtiçi ve yurtdışı seyahat ve tatil paketi gibi sürpriz hediyelerle ödüllendirildi.



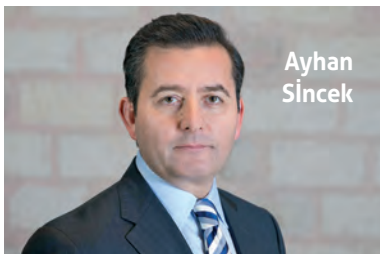


'HEPİNİZ YILDIZSINIZ'

2017 yılında 15'inci sıradan 9'unculuğa yükselen Doğa Sigorta, çalışanlarına 'Hepiniz Yıldızsınız' dedi. Takım ruhunun öneminin vurgulandığı toplantıda çalışanların isimleri bir yıldızın içinde fuaye alanında sergilendi.

Sağlık sigortasında tekafül modeli

Katılım Emeklilik, 2017'de tüm kategorilerde gerçekleştirdiği büyümesini yeni yatırımlarla sürdürüyor. "Gelecek bugün başlar" diyerek hayatın her alanında sunduğu hizmetlerine sağlık ürünlerini de ekleyen Katılım Emeklilik'in Genel Müdürü Ayhan Sincek, "3.5 yaşında genç bir şirket olmamıza rağmen sektörde gerçekleşen pek çok köklü değişimden büyüyerek çıktık. Sağlık sigortasında da BES ve hayat sigortalarında olduğu gibi iddialıyız. Sağlık sigortasının da tekafül modelinde olabileceğini göstereceğiz" dedi. 2017 yılında sektörün iki katı büyüyen Katılım Emeklilik, 2018'e de sağlık sigortasında geliştirdiği dört yeni ürünle iddialı bir giriş yaptı. İstanbul Les Ottomans Hotel'de gerçekleştirilen basın toplantısında konuşan Katılım Emeklilik


Ayhan Sincek

Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik henüz genç bir şirket olmasına rağmen BES'de gerçekleşen pek çok köklü değişimi lehine çevirmeyi bildi. Bunu vizyoner bakışımızla, operasyonel gücümüzle ve dijitalleşmeye verdiğimiz önemle gerçekleştirdik. 2018'e de bu bakış açısıyla yeni bir kulvar olan sağlıkta iddialı bir adım atıyoruz. Sağlık sigortası ürünlerimize tamamlayıcı sağlık sigortamız 'Tam Katılım Sağlık Sigortası' ile start veriyoruz. Onu, 7/24 Acil Sağlık Sigortası, Seyahat Sağlık Sigortası ve Misafirim Güvende (Yabancı) Sağlık Sigortası takip edecek" dedi.

'SAĞLIKTA DA FARKIMIZI GÖSTERECEĞİZ'

Beklentiyi iyi analiz ederek en iyi çözümü geliştirdiklerini aktaran Sincek, "Bugüne kadar dijitalleşme hep işlerimizin merkezinde oldu. Sağlıkta da yine hem müşterilerimizin hem de uygulama tarafındaki paydaşlarımızın işini kolaylaştırıcı uygulamalar geliştirdik. Tam Katılım Sağlık Sigortası, pek çok SGK'lı hastanın özel hastanelerde ödemek zorunda kaldığı fark tutarını sizin adınıza ödeyerek soruna kolay bir çözüm getiriyor. Siz de gönül rahatlığıyla anlaşmalı pek çok özel hastanede fark ödemeden muayene olabiliyorsunuz" diye devam etti.

İkinci el araç satan işletmelere mali sorumluluk sigortası zorunlu

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, yılda 7.5 milyon aracın satıldığı ikinci el motorlu araç pazarında ticaretin yeni kurallarını yazdı. Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelikte sigortacıları da ilgilendiren bir madde yer alıyor. Buna göre, ikinci el araç satışı yapanlar için mali sorumluluk sigortası zorunlu olacak. Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmeliğin 18'inci maddesi sigorta sektörünü yakından ilgilendiriyor. İlgili maddede "İkinci el motorlu kara taşıtı ticaretiyle iştigal eden işletmenin mali sorumluluk sigortası yapılmış ve satışa sunduğu ikinci el motorlu kara taşıtları bu sigorta kapsamına alınmış olmalıdır" deniyor.
Hürriyet gazetesinden Aysel Alp'in haberine göre, ikinci el araç satışı yapanlar için mali sorumluluk sigortası zorunlu olacak. Satışa sunulan her bir araç da bu sigortaya dahil edilerek satılabilecek. Satıştan hemen önce ilgili araca ilişkin ekspertiz raporu alınarak, bir kopyası alıcıya verilecek. Ekspertiz raporunda aracın özellikleri, arıza ve hasar durumu ile kilometre bilgilerine yer verilecek. Bu rapor, sekiz yaş veya 160 bin kilometrenin altındaki araçlar için zorunlu olacak. Raporu, Türk Standardları Enstitüsü (TSE) hizmet yeterlilik belgesi bulunan işletmeler verebilecek. Raporu verenler, bilgilerin doğruluğundan sorumlu olacak.



'Evde huzurun anahtarı konut sigortası'

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, farklı asistans hizmetleri ile konut sigortasının kapsamının genişletildiğini söyledi. Koray Erdoğan, "Konut sigortaları çok sayıda riske karşı güvence vermekle kalmıyor, ev sahibini ve kiracının endişelerini de azaltıyor" dedi. Ülkemizde 16 milyondan fazla konut olduğunu belirten Erdoğan, "Maalesef, DASK haricinde sigortası bulunan konutların oranı çok düşük. Bunun bir nedeni de ürünün avantajlarının tam anlaşılamaması. Aslında, son derece hesaplı prim ödemeleriyle elde edilebilen ekonomik bir ürün olan konut sigortası sadece müşterilerin hasarlarını karşılamakla kalmıyor, aynı zamanda hayatlarını da kolaylaştırıyor" diye konuştu.

EVİM SARAY SİGORTASI

Ray Sigorta'nın Evim Saray poliçesini müşterilerinin ihtiyaçlarına göre geliştirdiklerini belirten Erdoğan, poliçe kapsamında yılda 1 defa kombi, klima bakım hizmeti ve halı yıkama hizmetini ücretsiz olarak sunduklarını belirtti. Hem ev sahipleri hem de kiracıların yararlanabileceği Evim Saray Sigortası ile konutta ikamet eden aile bireylerinin, poliçe süresi içerisinde herhangi bir kaza geçirmesi sonucunda, hayatı boyunca tekerlekli sandalye ile dolaşmasını gerektirecek bir sürekli sakatlık sonucu doğması durumunda, sigortalı konutta yapılması gereken adaptasyon masrafları da teminat altına alınıyor.


Koray Erdoğan

Turkcell'den acente hamlesi

Turkcell, Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) paylaştığı açıklama ile bir sigorta acentesi kuracağını duyurdu. Yapılan açıklamada acentenin sermayesinin 300 bin lira olacağı belirtildi.
Yeni oluşum hakkında detaylar KAP'a yapılan açıklama ile paylaşıldı. KAP'ta yer alan açıklamada, yönetim kurulu tarafından alınan karar doğrultusunda Turkcell Finansman A.Ş. tarafından sigorta acenteliği faaliyetleri ile iştigal edecek 300 bin TL sermayeli bir acente kurulmasına karar verildiği belirtildi.



Kişisel verilere 'GÜVENLİ ÜLKE' sınırlaması

İletişim teknolojilerinin gelişmesi ve sundukları olanaklardan yararlanan kişi sayısının artmasıyla beraber, kişisel veriler kolaylıkla dünya genelinde paylaşılabilir hale geldi. Sigorta şirketleri de dahil olmak üzere her şirket ticari faaliyetlerini yürütebilmek, rekabet edebilmek ve faaliyetleri alanında süreçlerini geliştirmek gibi amaçlarla kişisel verileri işleyebiliyor. Kişisel verilerin yurtdışına transfer edilmesi konusunda EY Vergi ve Hukuk bölümü müdürü Ceylan Necipoğlu, şu değerlendirmelerde bulundu: "Kişisel verilerin korunması konusunda Avrupa Birliği'nde 1995 yılında direktif yayınlandı. Türkiye'de ise söz konusu direktif esas alınarak düzenlenen 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu, 7 Nisan 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Sigortacılık faaliyetlerinin yürütülmesi, çoğu zaman kişisel verilerin üçüncü taraflarla paylaşılmasını gerektiriyor. Risklerin belirlenmesi, hasar tespiti gerçekleştirilmesi veya sigorta ettirenin tanınması amacıyla araştırmalar yapılması, beyan edilen bilgilerin doğruluğunun sağlanması vb. amaçlarla yurtiçinde veya yurtdışında üçüncü taraflarla veri paylaşımına sıklıkla rastlanıyor. Söz konusu veri paylaşımlarının Kanun nezdinde sınırlı ve ölçülü bir şekilde gerçekleşmesi beklentiler arasında. Örnek olarak, sigorta firmaları banka hesap dökümlerini Yönetim Kurulu üyesi olan yurtdışı ortak firma ile bilgi edinme hakkı kapsamında paylaşabiliyor. Bu durum hukuki yükümlülük ya da meşru menfaat kapsamında yorumlanabiliyor.

ÜLKEDEN ÜLKEYE FARKLILIK GÖSTERİYOR

Kişisel verilerin yurtdışı ile paylaşılmak istenmesi halinde Kanun veri paylaşımının yapıldığı ülkeye göre farklı düzenlemeler öngörüyor. Bu noktada önemle belirtmek gerekir ki, kişisel verilerin yabancı ülkedeki kişinin erişimine açılması paylaşım ya da transfer olarak addedilmesi için yeterlidir. Bir başka deyişle, fiziksel veya dijital yollarla gönderilmese de, yabancı kişinin erişimine açılmışsa kişisel veri paylaşımı gerçekleştirilmiş sayılır. Bu bağlamda global bir sigorta şirketinin bünyesindeki ortak sistem veya yabancı ülkeden alınan bulut hizmeti bu soruna konu olabilir. Kişisel verilerin yurtdışına aktarılması konusundaki rejime ilişkin ilk belirleyici husus veri sahibinin açık rızasının olmasıdır. Zira açık rızanın varlığı halinde kişisel verinin yurtdışına aktarılması mümkündür.

İkinci belirleyici husus, aktarım yapılacak ülkenin Kanun'da tanımlandığı şekliyle 'güvenli ülke' olup olmadığı noktasıdır. Güvenli ülke ise, kişisel verilerin güvenliğinin sağlanması bakımından yeterli korumanın bulunduğu yabancı ülkeyi ifade eder. Güvenli ülkelerin hangileri olduğu Kurul tarafından belirlenecek olup, ilgili listenin yayınlanması beklenir. Kurul'un güvenli ülkeleri belirlerken, Avrupa Birliği örneğinden yola çıkarak; Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası sözleşmeler, veri paylaşımı yapılacak ülke ile Türkiye arasında veri aktarımına ilişkin karşılıklılık durumu, kişisel verinin aktarılacağı ülkenin konuyla ilgili mevzuatı ve uygulaması gibi unsurları göz önünde bulundurması beklenir.

'GÜVENLİ ÜLKE'

Veri paylaşımı yapılacak ülkenin güvenli ülke olarak kabul edilmemesi durumunda ise, veri transferi yapacak tarafların yeterli korumayı yazılı olarak taahhüt etmeleri ve Kurul'un aktarıma izin vermesi gerekir. Görüş alınması amacıyla konuya ilişkin bir taahhütname taslağı, Kurum tarafından Türkiye Sigorta Birliği ('TSB') ile Ocak 2018'de paylaşılmıştır. Kurum'un TSB ile paylaştığı taahhütname taslağı değerlendirildiğinde, yurtdışında paylaşım yapılan kişinin veri sorumlusu veya veri işleyen olmasına yönelik ikili bir ayrıma gidildiği görülür. Bu nedenle sigorta hizmetinin aktörleri olan sigorta şirketlerinin, acentelerin, brokerlerin, eksperlerin ve diğer üçüncü kişi firmaların veri işleme süreçlerindeki rollerinin doğru belirlenmiş olması önem arz ediyor. Zira bu aktörlerin, ilgili veri işleme faaliyetine göre, veri sorumlusu ya da veri işleyen olarak rolleri ve yükümlülükleri değişebiliyor. İngiltere Veri Koruma Otoritesi ('ICO') de benzer şekilde güvenli ülke prensibini uyguluyor. ICO konuya ilişkin para cezalarını belirlerken bireylerin haklarının ihlal edilip edilmediğini göz önünde bulunduruyor. Güvenli ülke prensibine uymama sonucunda veri güvenliğinin ihlal edilmesi yanında kişilerin özel hayatının korunması hakkı da ihlal edilmişse verilen para cezası aralığının yükseldiği birçok kararında görülüyor. Bugün için güvenli ülke listesinin henüz yayınlanmamış olması nedeniyle yurtdışına veri paylaşımı yapılırken aktarım yapılan kişi ile taahhüt yapılarak ilerlenmesi gerekiyor. Zira veri güvenliğine ilişkin alınacak riskleri en aza indirerek, Kurul'un yayınlayacağı listede paylaşım yapılan ülkenin yer almaması ihtimali gözetilerek hareket edilmesi en doğru çözüm yöntemi olacaktır."



Kanun kişisel verilerin yurtdışı ile paylaşımında ülkeye göre farklı düzenlemeler öngörüyor.

Kişisel verilerin yurtdışı ile paylaşılmak istenmesi halinde Kişisel Verilerin Korunması Kanunu veri paylaşımının yapıldığı ülkeye göre farklı düzenlemeler öngörüyor. Verilerin aktarılacağı ülkelerin "güvenli ülke" olarak tanımlanması gerekiyor.

Yeni büyüme potansiyeli KEFALET SİGORTASI

Yeni düzenlemelerle beraber şirketler kamu ihalelerine girerken göstermeleri gereken banka teminat mektubu yerine artık kefalet sigortası yaptırabilecekler. Bu gelişmeyle birlikte reel sektörün hareket kabiliyetinin artması bekleniyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek artık şirketlerin kamu ihalelerine teminat verirken opsiyonunun sadece banka teminat mektubu ile sınırlı olmayacağını, kefalet sigortası da yaptırabileceğini açıklamıştı. Açıklamanın sonrasında torba yasaya giren bu değişiklikle beraber şirketlerin ihalelere girerken banka kredi limitlerini azaltmadan kefalet sigortasını kullanabilmeleri, sigorta sektörünün yeni bir enstrüman ve yeni bir fonksiyon kazanması hedefleniyor. Özellikle ABD ve Avrupa gibi gelişmiş sigorta pazarlarında banka teminat mektuplarından daha sık şekilde kullanılan kefalet sigortasının ülkemizde ne derece alıcı bulacağı merak konusu.

Kefalet sigortasında sigorta şirketi sigortalı lehine, üçüncü kişi olan lehtara belirli bir teminat sağlıyor. Bu sigorta, bankalar tarafından verilen teminat mektubunun yerine geçiyor. Yani sigorta şirketi sigortalının kefili oluyor. Kamuda ise ihaleyi alan şirketin görevini yerine getirememesi sonucunda doğabilecek maddi yükümlülüğü üstleniyor. Kefalet sigortasının bankalardan alınan teminat mektubu yanındaki avantajı ise, bu enstrümanın alan kurumun kredi limitini işgal etmiyor olması.

Kamu ihalelerinde kefalet sigortası kullanımıyla ilgili görüşlerini aldığımız yöneticiler yeni uygulamanın doğru yönde bir adım olduğunu ve reel sektörü rahatlatacağını düşünüyorlar. Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özüner, Şimşek'in kefalet sigortasıyla ilgili açıklamalarının farkındalık yaratması ve devletin bu konudaki olumlu ve yapıcı yaklaşımını göstermesi açısından çok önemli olduğu görüşünde. Coface Sigorta Genel Müdürü Emre Özer ise kefalet sigortasıyla birlikte sektördeki prim üretiminin artacağını belirtirken, düzenlemenin şirketlerin de hareket alanını genişleteceğini söylüyor.

EULER HERMES TÜRKİYE CEO'SU ÖZLEM ÖZÜNER:

Kamudaki farklı alanlara da uygulanabilir

"ŞİRKETLER; GÜMRÜKLER, BAKANLIKLAR VE BUNLARA BAĞLI KAMU KURULUŞLARINA DA TEMİNAT MEKTUBU VERİYOR. BU ŞEKİLDE YAYGINLAŞTIRILIRSA MÜŞTERİ SEGMENTİNDE SİGORTA ŞİRKETLERİ İÇİN DAHA FAZLA FIRSAT DOĞACAKTIR."

Euler Hermes Türkiye CEO'su Özlem Özüner, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in kefalet sigortasıyla ilgili açıklamalarının devletin bu konudaki yapıcı yaklaşımını göstermesi açısından çok önemli olduğunu söyledi. Kamu ihalelerinin en çok teminat mektubunun kullanıldığı alanlar olmakla beraber, kamuda teminat mektubunun kullanıldığı tek alan olmadığını da ekleyen Özüner, "Bununla birlikte gümrükler, diğer bakanlıklar ve bunlara bağlı kamu kuruluşlarına hitaben de şirketler pek çok teminat mektubu veriyorlar. Kefalet sigortasının diğer kamu kurum ve kuruluşları tarafından da kabul edilmesi için ilgili kanunlarda değişiklik yapılması gerekiyor. Bu şekilde yaygınlaştırılırsa o zaman tabana yayılan bir ürün ve müşteri segmentinde sigorta şirketleri için daha fazla fırsat doğacaktır" dedi.



GÜÇLÜ BİR GARANTÖRÜZ

Şirketlerin kefalet sigortasıyla ilgili olduklarını söyleyen Özüner, "Burada dikkat edilmesi gereken bir konu mevcut. Kefalet sigortası denildiği zaman akla ilk önce bina tamamlama ya da diğer mesuliyet sigortaları geliyor ki; Euler Hermes bu ürünleri sunmuyor. Euler Hermes olarak sunduğumuz ürün, banka teminat mektuplarına veya ithalattaki harici garantilere muadil olan; aynı şart ve usullere tabi olan bir kefalet sigortası. Daha belirleyici olması açısından yurtdışındaki karşılığı ile 'bonding' ya da 'surety' denilen ürün. Dolayısıyla bir anlamda gayri nakit bir kredi ürünü ve bankalarda gayri nakit kredilerin tabi olduğu süreçler sigorta sektörünün sunduğu kefalet sigortası için de geçerli" şeklinde konuştu.

Bankaların teminat mektuplarına alternatif olduğu için bankalara ilave yeni kapasite yaratması açısından kefalet sigortalarının avantajı olduğunu vurgulayan Özüner, "Euler Hermes S&P 'AA' kredi notu ile güçlü bir garantör. Bu durum da şirketlere düşük masraf ve operasyonel kolaylık olarak yansıyor" dedi.

COFACE SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ EMRE ÖZER:

Şirketlerin kredi limitlerindeki baskıyı azaltacak

"KEFALET SİGORTASI, FİRMALARIN BANKALAR NEZDİNDEKİ TOPLAM KREDİ LİMİTLERİ ÜZERİNDE BİR BASKI OLUŞTURMADAN AYNI HİZMETİ SİGORTA ŞİRKETLERİNDEN ALMASINI SAĞLAYACAK. BU ŞEKİLDE FİRMALAR LİMİTLERİNİ İHTİYAÇ DUYDUKLARI YATIRIM VE İŞLETME KREDİLERİ KAPSAMINDA KULLANABİLECEKLER."

Coface Sigorta Genel Müdürü Emre Özer, sektörü yakından ilgilendiren bu değişikliğe ilişkin olarak Sigortacı Gazetesi'nin sorularını yanıtladı. Özer, reel sektörde başlayan kefalet sigortası dönemiyle ilgili olarak "Kamu ihalelerinde kefalet sigortasının kullanılması durumunda bu yıl sonunda prim üretiminin artmasını beklediğimizi söyleyebiliriz" değerlendirmesinde bulundu. Özer, ilk olarak yeni düzenleme sayesinde kefalet sigortasının büyüklüğünün ortaya çıkacağını söyledi: "Kefalet sigortalarında geçen yıl üretilen prim tutarı sektör istatistiklerinde net olarak tanımlanmadı. İstatistiklere bakıldığında kefalet sigortası ürünü olmadığı halde bu branşta üretimi gözüken şirketler var. Ancak kefalet sigortasındaki kullanımın artması ile toplam prim tutarı da bundan sonra daha net ayrıştırılacaktır. Kamu ihalelerinde de kefalet sigortasının kullanılması durumunda bu yıl sonunda prim üretiminin artmasını da beklediğimizi söyleyebiliriz."



TEMİNAT MEKTUBU KREDİYE ERİŞİMİ AZALTIYOR

Banka teminat mektubu bir gayri nakdi kredi olduğunu hatırlatan Özer, "Teminat mektubu kullanan şirketler, banka nezdinde yer alan toplam kredi limitleri üzerinde teminat mektubunun daraltıcı etkisini yaşamak zorunda kalıyorlar. Bu limitlerin müsaitliği firmanın asıl ihtiyacı olan işletme kredisi ya da yatırım kredisi gibi finansman türlerine erişimi üzerinde olumlu etkiye sahip. Teminat mektupları nedeni ile bankaların limitlerinin azalması ise firmaların yukarıda belirtilen nakdi kredilere erişimini zorlaştırıyor ve firmalardan ek teminat ve performans kriterleri talep edilmesine neden oluyor. Banka teminat mektubu yerine kefalet sigortası kullanılması ise firmaların bankalar nezdindeki toplam kredi limitleri üzerinde bir baskı oluşturmadan aynı hizmeti sigorta şirketlerinden almasını sağlayacak. Bu şekilde firmalar limitlerini daha fazla ihtiyaç duydukları yatırım ve işletme kredileri kapsamında kullanabilecekler" dedi.

BÜYÜMEYİ GÖRECEĞİZ

Kefalet sigortasının sigortacılar için yeni bir gelir kapısı olma ihtimalini değerlendiren Özer, "Şu anda kefalet sigortalarının çok yeni bir ürün olması ve bu konuda arz yaratan sigorta şirketlerinin seçici yaklaşımı nedeni ile henüz sektörde bir hasar bilgisi bulunmamaktadır. Piyasaya önümüzdeki dönemde yeni oyuncular girmesinin ardından prim üretimlerinin artması ile prim hasar oranlarının eğilimleri daha net görülmeye başlanacak görüşündeyiz" dedi. Özer, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Bu kanun ve mevzuat değişiklikleri ile kefalet sigortası piyasasının hızla büyüdüğünü göreceğiz."

SAS ANALYTICS DAY, "YAPAY ZEKANIN YOLU #ROAD2AI" BAŞLIĞIYLA İSTANBUL'DA DÜZENLENDİ

Neil Harbisson'un 'renkli' dünyası

Neil Harbisson bir performans sanatçısı. Ancak diğerlerinden biraz farklı... Görünüşte bizim gibi "normal" bir insanken, renkleri görememesi onun hayatında bir çığır açmış. Daha önce Harbisson için her şey griymiş. Dolayısıyla karşıdan karşıya geçmesi bile zormuş sanıyorum.
Harbisson dünyanın önde gelen iş analitiği şirketlerinden SAS'ın Türkiye şubesinin davetiyle geldiği İstanbul'da iki konuşma yaptı.
Harbisson, renkleri görmüyor ama başına yerleştirilen bir anten sayesinde duyabiliyor. Bu antenle geçici değil, kalıcı bir ilişkisi var performans sanatçısının. Pasaportundaki resmi de antenli bu arada. Yani aslında anten onun burnu ya da kulağı gibi bir uzvu. Harbisson bu alanda tek değil, kulağına yerleştirilen bir aygıtla hava basıncını tahmin edebilen ya da binlerce kilometre ötedeki bir depremi hissedebilen cyborglar mevcut.
Harbisson'a göre vücuda yerleştirilen bu yeni uzuvlar aynı zamanda çevreci özellikler de taşıyor. Çünkü iklimlere ayak uydurmak için ortamı klimatize ediyoruz. Halbuki bu çok büyük bir enerji sarfiyatı demek. Enerji ise günümüzün en büyük ihtiyaç ve sorunu. Ancak kışın bulunduğumuz ortamı değil de sadece vücudumuzu ısıtsak ya da yazın soğutsak bu çok daha çevreci bir çözüm olurdu.
Harbisson bunun da bir gün mümkün hale geleceğine inanıyor.
Söylediğine göre, o teknolojiyi kullanmıyor, teknolojinin ta kendisi, bir cyborg sanatçı.
Viyana'da başındaki anten yüzünden uçağa binmesi sakıncalı bulunmuş. Akıl sağlığının yerinde olup olmadığının tespit edilmesi için doktor kontrol ettikten sonra uçağa binebilmiş. SAS yetkilileri İstanbul'da pasaport kontrolünden geçerken sorun çıkabileceği endişesini yaşamışlar ama pasaport polisi kendisine sorun çıkartmamış.



Kafatasına monte edilmiş anten sayesinde renkler nota olarak Neil Harbisson'un beyninde oluşuyor.

BAŞKA BİR FUTBOL

Toplantının bir diğer önemli konuğu da futbol analitiği şirketi SciSports'un kurucusu Giels Brouwer'di. Brouwer aslında bir futbol tutkunu. Ancak yeşil sahada pek yetenekli olmadığını fark edince ilgisini FIFA oyununa yöneltiyor. Bu oyunda başarılı oluyor ve "Neden bu oyundaki özellikleri gerçek futbola yöneltip futbol analitiği yapmayalım" diyor.
Brouwer'in şirketi SciSports, FIFA tarafından yılın startup'ı da seçilmiş. SciSports sensörler ve kameralar sayesinde futbolcuların görünenin ötesindeki özelliklerini keşfedecek derinlemesine analizler yapıyor. Örneğin sadece asistlerin değil, önceki pasların ne kadar önemli olduğunu ve bu pasları atan oyuncuların aslında ne kadar önemli işler yaptıklarını gözler önüne seriyor.

İYİ İŞLENMEZSE BÜYÜK VERİ BAŞA BELA

Toplantıda başka ilginç konuşmalar da vardı. Örneğin YapıKredi CIO'su Cengiz Arslan, datanın eskiden de olduğunu ancak bu kadar konuşulmadığını söyleyerek, "Datayı inceleyebilecek teknolojiler üretilmeye başlanınca büyük veri kavramı öne çıktı. O yüzden bugün büyük veriyi konuşuyoruz" dedi. Turkcell Başkan Yardımcısı Serkan Öztürk ise artık büyük veri değil, yapay zeka, öğrenen makineler, derin öğrenme gibi büyük verinin oyun alanlarının öne çıktığını söyledi. Büyük verinin korkutucu olduğunu da belirten Öztürk, iyi işlenmesi gerektiğini, değere dönüşebilir verinin elde tutulması gerektiğini ifade etti. 5-6 yıl öncesine kadar yapay zeka için çok büyük meblağlar ödendiğini dile getiren Öztürk, artık açık kodlar ve basit eğitimlerle şirket çalışanları tarafından oluşturulabildiğini vurguladı.
Boyner Genel Müdür Yarıdmcısı Şevket Süreyya Çelikkanat'sa, yeni dönemde büyük kurumların dezavantajlı konuma gelebileceğini söyledi. Artık teknolojiyi bilmeyen bir satışçı düşünülemeyeceğini aktaran Çelikkanat blockchai'nin ise ancak 10 yıl içinde tam olarak oturabileceğinin altını çizdi.

Renkleri görememek olabilir… Ama peki duymak ne demek diye düşündünüz mü hiç? Merak ediyorsanız, Neil Harbisson'un hikayesi ilginizi çekebilir.

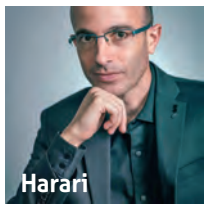


Justin Bieber'ın "Baby" adlı şarkısı Harbisson'un zihninde renklere yukarıdaki gibi dönüşüyor.

Birant Yıldız
birant@sigortacigazetesi.com.tr

Sapiens'in yazarından gelecek öngörüleri

Türkiye'de ve dünyada en çok satan kitaplar arasına giren Sapiens: İnsan Türünün Kısa Bir Tarihi ve Homo Deus: Yarının Kısa Bir Tarihi'nin yazarı Yuval Noah Harari'nin Davos'taki Dünya Ekonomik Forumu'nda yaptığı konuşma çok ses getirdi. Ekonomiden teknolojiye birçok sektörün geleceğini ilgilendiren konuşma, sigortacılığın geleceğini de yakından ilgilendiriyor.
Oxford Üniversitesi'nden doktoralı İsrailli tarih profesörü Harari'ye göre, yakın gelecekte ekonominin ana ürünleri bugünkü gibi silah, tekstil veya ulaşım araçları değil, tasarlanmış vücutlar, beyinler ve zihinler olacak. Bu durumun bir risk doğurduğunu, yalnızca bilgisayarların değil, insanlar ve diğer organizmaların da hack'lenebileceğini savunan Prof. Harari, "Hack edilecek bilgi alışveriş alışkanlıklarımız değil, vücudumuzda ve beynimizdeki data olacak. Kişinin duygularını yönlendirebilecekler ve 'birey' yerine kararlar alabilecekler. Teknoloji siyasi haklarımıza, işlerimize ve özgür irademize sahip olduktan sonra sıra ruhlarımıza gelecek" diyerek geleceğe dair karamsar bir tablo çizdi.
Bugün büyük verinin analiz edilmesine dair çalışmaların devam ettiğini hatırlatan Harari, "Büyük veriye ABD ya da Çin gibi ülkeler değil, Facebook, Google ve Alibaba gibi şirketler egemen olacak" dedi. Sözlerine "elitler" olarak nitelendirdiği çok küçük bir kesimin büyük veriye hâkim olmasının doğuracağı risklerden bahsederek devam eden Harari, "Data çok az insanın elinde olursa, insanlık sınıflar yerine farklı türlere ayrılacak. Organizmaları ve insanları hack edecek bu elitler yaşamın geleceğini kontrol edecekler. Eğer demokrasi bu yeni koşullara ayak uyduramazsa insanlık dijital diktatörlüğün hakimiyetine girebilir" diye konuştu.



Harari



Sapiens, Harari'ye dünya çapında bir ün kazandırmıştı.



OTOMATİK BES'TE UYGULANACAK REVİZYONLAR TORBA YASAYLA MECLİSE SUNULDU

SEKTÖR işveren katkısında ISRARCI

Otomatik BES'te 2 aylık cayma hakkı süresinin 6 aya çıkartılması, sistemden ayrılanların istedikleri zaman yeniden giriş yapabilmeleri, 1000 liralık ek devlet katkısının yatırım araçlarında değerlendirilmesi gibi düzenlemeler torba yasayla meclise sunuldu. Sektör yöneticileri revizyonları olumlu bulsa da, işveren katkısının da sisteme dahil edilmesi gerektiğini ifade etti.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Otomatik BES'te uzun süredir beklenen revizyonlar netleşmeye başladı. Yapılacak değişikliklerle ilgili düzenlemeler Torba Yasa ile meclise sunuldu. Taslakta, 2 aylık cayma hakkı süresinin 6 aya çıkartılması, sistemden ayrılanların istedikleri zaman yeniden giriş yapabilmeleri, 1000 liralık ek devlet katkısının yatırım araçlarında değerlendirilmesi ve bu katkıya enflasyon uyarlaması yapılması ile ayrıldıktan sonra yeniden sisteme girenlerin de 1000 liralık devlet katkısına hak kazanabilmeleri gibi düzenlemeler yer alıyor.

Öte yandan, yürürlüğe giren "Fon Tercihi, Fon Dağılımı Değişikliği ve Bu Hakların Devrine İlişkin Genelge" ile katılımcılar artık fon tercih ve dağılım değişikliği haklarını portföy yönetim şirketine devredebiliyor. Bunun için katılımcının portföy yönetim şirketiyle bir sözleşme imzalaması gerekiyor. Portföy yönetim sözleşmesinin asgari içeriği Sermaye Piyasası Kurulu tarafından belirlenecek. 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.

Yapılan değişikliklerin, katılımcıların BES'te kalma süresini artırması bekleniyor. Yine de, işveren katkısının değişiklikler arasına alınmaması en büyük sorunlardan biri olarak görülüyor.

Konu hakkında görüş bildiren şirket yöneticileri, otomatik katılımın başarılı örneklerinin tamamında işveren katkısı olduğunu vurguluyor. Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik Şirketlerinin Genel Müdürü Taylan Türkölmez, otomatik katılım sistemi (OKS) için kademeli bir şekilde işveren katkısı getirilebileceğinden bahsederek, "Cazibesine rağmen işverenlerin istihdam maliyetini artıracak olması nedeniyle işveren ve/veya devlet katkısının kademeli olarak uygulamaya alındığı bir geçiş yapılabilir, örneğin, %1 oranında başlayıp belli bir sürede %3'e yükselmesi ve/veya başka bir işveren ödemesinden karşılanması (işsizlik sigortası) gibi modeller geliştirilebilir" ifadelerini kullanıyor.

'45 YAŞ ÜSTÜ DE OKS KAPSAMINA ALINSIN'

Vakıf Emeklilik'ten yapılan açıklamada da işveren katkısının önemine dikkat çekiliyor ve "45 yaş üstünden de otomatik BES'e katılım konusunda talepler geliyor. Bu talepler de değerlendiriliyor. Otomatik katılımda yaş sınırının kalkması ile birçok 45 yaş üstü çalışanın sisteme dahil olmak isteyeceğini düşünüyoruz" ifadelerine yer veriliyor.

'YENİ DÜZENLEMENİN REVİZYONA İHTİYACI VAR'

Görüşünü aldığımız yöneticiler, fon tercih ve dağılım değişikliği haklarının devredilebilmesini de olumlu buluyor. Düzenlemenin uzun vadede katılımcı memnuniyetini artıracağını, ancak revizyona ihtiyacı olduğunu kaydeden Taylan Türkölmez konu hakında şunları söyledi: "Düzenlemede konu ile ilgili operasyonel işleyiş portföy yönetim şirketine verilmiş durumda. Katılımcının ilgili portföy yönetim şirketi ile sözleşme imzalaması, katılımcıya ait tüm bilgilerin portföy yönetim şirketi ile paylaşılması ve yapılacak bilgilendirmelerin de portföy yönetim şirketi tarafından yapılması gerektiği gibi unsurların yer aldığı düzenlemede, bu işlemlerin emeklilik şirketleri tarafından yapılacak şekilde revize edilmesi gerektiğini düşünüyoruz."

Değişikliğin katılımcıların memnuniyetini artıracağı konusunda hemfikir olan Vakıf Emeklilik, düzenlemenin duyurulması için şu önerilerde bulundu: "İlk akla gelen SMS, internet şube ve e-posta gibi iletişim kanallarının kullanılmasının yanı sıra şirketlerin ya da yasal otoritenin oluşturacağı kamu bilgilendirme çalışmaları ile geniş çapta kitleye bildirimde bulunulabileceğini düşünüyoruz."

3.8 MİLYON ÇALIŞAN SİSTEMDE

1 Ocak itibarıyla, 50-99 çalışanı olan firmalar ile yerel yönetimler ve KİT'ler de otomatik olarak BES'e dahil olmaya başladı. Böylelikle, otomatik BES'in 4. etabı da başlamış oldu. 1 Temmuz'da ise 10-50 arasında çalışanı olan şirketler OKS'ye girecek. 6. ve son etapta ise, 5-9 çalışanı olan şirketler sisteme dahil olacak.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 9 Şubat tarihli verilerine göre, otomatik katılımla BES'e dahil olmuş ve cayma hakkını kullanmamış toplam 3.8 milyon çalışan bulunuyor.

Bu çalışanların fon tutarıysa 2 milyar lira büyüklüğünde. Gönüllü BES tarafına bakıldığındaysa, 6.9 milyon katılımcı olduğu görülüyor. Bu katılımcıların fon tutarı 68.7 milyar liraya ulaşmış durumda. Toplam devlet katkısı tutarıysa 10.3 milyar lira.

VAKIF EMEKLİLİK:

Sistemde az da olsa işveren katkısı bulunmalı

Vakıf Emeklilik'ten yapılan açıklamada, torba yasayla birlikte yapılacak değişikliklerle hem çıkışları azaltmanın hem de emeklilik şirketlerine otomatik BES'in avantajlarını anlatabilecekleri süreyi yaratabilmenin amaçlandığı belirtildi. Bütün bu gelişmelerin sektörü 2018 yılında daha da hareketlendireceğini, düzenlemeler sonrasında sisteme tekrar girişlerin %25 oranında olacağını açıklayan şirket şu ifadeleri kullandı:
"Otomatik katılımın başarılı olduğu ülkelere baktığımızda hepsinde işveren katkısı var ve başarı bu sayede yakalanmış. İşverenin bu sistem içine dahil olması, çalışanın gözünde çok önemli. İşveren katkısının az da olsa sisteme dahil edilmesi gerekiyor. Ayrıca 45 yaş üstünden de otomatik BES'e katılım konusunda talepler geliyor. Bu talepler de değerlendiriliyor. Otomatik katılımda yaş sınırının kalkması ile birçok 45 yaş üstü çalışanın sisteme dahil olmak isteyeceğini düşünüyoruz."

'CAYMA ORANLARI AZALIR'

Yeni etap hakkında da değerlendirmelerde bulunan Vakıf Emeklilik'ten yapılan açıklamada, "Ülke genelinde tasarrufların artırılması amacıyla geçen yılın başından itibaren uygulanan otomatik BES'e 45 yaş altındaki çalışanların kademeli katılımı yeni yılda da devam edecek. Söz konusu grupla otomatik BES sistemine yaklaşık 1.3 milyon çalışan daha dahil olacak. Otomatik BES'in yeniden kurgulanması ile birlikte cayma oranları da gerileyecektir. Dolayısıyla 2013 yılında %25'lik devlet katkısıyla ivme kazanan sistem 2018 yılında da hızlı büyümesini sürdürecektir" denildi.
BES'te fon tercihi hakkında yapılan düzenleme konusunda da açıklama yapan Vakıf Emeklilik şu ifadelere yer verdi: "Yılda 6 değişiklik hakkı katılımcılar için son derece kullanışlı bir opsiyon. Ancak gerek finansal okuryazarlık hususundaki eksiklikler gerekse piyasa takibinin her kişi için çeşitli nedenlerden zor olabilmesi nedeniyle, hem başlangıçta hem BES sürecinde geçen vakit içerisinde katılımcılar fon dağılımı oluşturmakta sıkıntı çekebiliyor ya da değişiklikleri yapma aşamasında direkt desteğe ihtiyaç duyabiliyor. Portföy yönetim şirketleri, uzmanlıkları gereği yasal açıdan da sorun yaşamadan katılımcıların bu ihtiyaçlarına yanıt verebilecektir. BES sektörü açısından da gerek operasyonel anlamda gerekse katılımcı memnuniyetinin yükseltilmesi bakımından değişikliğin son derece yapıcı sonuçlar vermesini bekliyoruz." Katılımcıların böyle bir hakları olduğundan nasıl haberdar edilebileceğine dair de yorum yapan şirket, "İlk akla gelen SMS, internet şube ve e-posta gibi iletişim kanallarının kullanılmasının yanı sıra şirketlerin ya da yasal otoritenin oluşturacağı kamu bilgilendirme çalışmaları ile geniş çapta kitleye bildirimde bulunulabileceğini düşünüyoruz" diye aktardı.

"Otomatik katılımın başarılı olduğu ülkelere baktığımızda, hepsinde işveren katkısı olduğu görülüyor. İşverenin bu sistem içine dahil olması, çalışanın gözünde çok önemli. İşveren katkısının az da olsa sisteme dahil edilmesi gerekiyor."

Vakıf Emeklilik

ALLIANZ YAŞAM VE EMEKLİLİK İLE ALLIANZ HAYAT VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNİN GENEL MÜDÜRÜ TAYLAN TÜRKÖLMEZ:

Açıklanan revizyonlar çift haneli büyüme sağlamaz

Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik Şirketlerinin Genel Müdürü Taylan Türkölmez, otomatik BES için açıklanan revizyonları değerlendirdi. Açıklanan düzenlemelerin kendilerinin de öngördüğü revizyonlar olduğunu kaydeden Türkölmez, bununla birlikte, düzenlemelerin sistemdeki katılımcı sayısını belli ölçüde artırmaya imkan tanıyacağını, ancak beklenen iki haneli büyümeleri sağlamayacağını dile getirdi.
Yurtdışı örnekleri incelendiğinde, başarılı sonuçların belirli oranlarda işveren katkısı yapılmasıyla alındığına dikkat çeken Türkölmez, "İşveren katkısı çalışanların sistemde kalması için önemli bir motivasyon kaynağı olurken, bir yandan da şirketler açısından çalışan bağlılığını sağlama açısından önemli bir sadakat unsuru oluyor. Cazibesine rağmen işverenlerin istihdam maliyetini artıracak olması nedeniyle işveren ve/veya devlet katkısının kademeli olarak uygulamaya alındığı bir geçiş yapılabilir, örneğin, %1 ile başlayıp belli bir sürede %3'e yükselmesi ve/veya başka bir işveren ödemesinden karşılanması (işsizlik sigortası) gibi modeller geliştirilebilir" dedi.
Bir araştırmaya göre, BES'ten ayrılanlardan ileride sisteme tekrar katılabileceklerini belirtenlerin oranının %49 olduğunu aktaran Türkölmez, "BES'in verimliliğinin artırılmasında müşterilerle etkin bir iletişiminin sağlanması, sistemin dijital teknolojilerin avantajlarıyla geliştirilmesi ve etkin portföy yönetimi büyük önem taşıyor. Ayrıca dünyada BES fonlarının sermaye piyasalarına ve ekonomiye kaynak sağlamada başarı hikayesi niteliğindeki örnek uygulamalara imza atan ülkelerin de yakından izlenmesi ve sistemden ayrılanların ayrılma sebeplerinin iyi analiz edilerek iyileştirilmesi gereken noktalarda adımlar atılması gerektiğini düşünüyorum" diye konuştu.

'FON TERCİH HAKKININ DEVREDİLMESİ FAYDA SAĞLAR'

Katılımcıların fon tercih ve dağılım değişikliği haklarının portföy yönetim şirketlerine devredilebilmesinin oldukça fayda sağlayacağını düşünen Türkölmez, bununla beraber, düzenlemenin revizyona ihtiyacı olduğunu ifade etti. BES katılımcılarının büyük bir kısmının sistemde kaldıkları yıllar boyunca giriş sırasında seçtikleri fon dağılımını hiç değiştirmediklerini aktaran Türkölmez, "Seçilen fon dağılımının katılımcının risk profiline uygun ve beklentilerini karşılayamayacak bir dağılım olması durumunda, katılımcı bir süre sonra fon getirilerinin düşük olduğunu görerek, beklediği getiriyi elde edemediği düşüncesiyle sistemden veya şirketten ayrılıyor" dedi.
Katılımcının fon tercihi ve değişiklik haklarını deneyimli uzmanlara devredebilmesinin katılımcıları fon getirileri açısından memnun edeceğini kaydeden Türkölmez, şunları söyledi: "Risk profiline uygun bir fon dağılımı seçimi ve sonrasında birikimlerin aktif bir şekilde yönetilmesi, katılımcıların sistemde daha uzun süre



kalmalarına da katkıda bulunacaktır. Ancak düzenlemede konu ile ilgili operasyonel işleyiş portföy yönetim şirketine verilmiş durumda. Katılımcının ilgili portföy yönetim şirketi ile sözleşme imzalaması, katılımcıya ait tüm bilgilerin portföy yönetim şirketi ile paylaşılması ve yapılacak bilgilendirmelerin de portföy yönetim şirketi tarafından yapılması gerektiği gibi unsurların yer aldığı düzenlemede, bu işlemlerin emeklilik şirketleri tarafından yapılacak şekilde revize edilmesi gerekir. Özellikle 1 Mart itibarıyla başlayan yeni uygulama ile şirketlerin fon büyüklüklerinin %40'ından fazlası tek bir portföy yönetim şirketi tarafından yönetilemeyeceği için, portföy yönetim şirketlerinin yerine bu konudaki yetkilinin emeklilik şirketleri olması gerektiği görüşündeyiz. Tüm fonların yönetimleri konusunda bütüne hakim olup, müşteriyi tanıyan ve bu konudaki altyapısı uygun olan emeklilik şirketleri, gerekirse portföy yönetim şirketlerinden danışmanlık alarak katılımcıları en doğru şekilde yönlendirebilecektir."

"Otomatik BES için açıklanan düzenlemeler sistemdeki katılımcı sayısını belli ölçüde artırmaya imkan tanıyacaktır, ancak beklenen iki haneli büyümeyi sağlamayacaktır. Başarılı sonuçlar alabilmek için işveren katkısı çok önemli."

'CAYMA ORANLARININ AZALMASINI BEKLİYORUZ'

Otomatik katılımın başlamasıyla birlikte neredeyse 4 milyona yakın kişinin BES'e katılmasının son derece önemli olduğunun altını çizen Türkölmez, "Önümüzdeki dönemde cayma oranlarında azalan bir ivme olmasını öngörüyoruz. Ancak sektörün tüm oyuncuları olarak odak alanımızı, sisteme dahil olan katılımcıların kalıcı olması ve onlara sağlıklı ve mutlu olacakları bir emeklilik planlaması yapmak yönüne çevirmiş durumdayız" dedi.



RS Servis, bayileri ve çalışanları vizyon toplantısında buluştu

RS Servis 450 çalışanı ve Türkiye'deki tüm bayilerini bir araya getirdiği 10. geleneksel bayi toplantısını İstanbul Pullman Hotel'de gerçekleştirdi. Bayi toplantısının ikinci gününde sigorta sektörünün geleceği ve hasar süreçlerinin değerlendirildiği bir panel düzenlendi.

Sektör yöneticilerinden Hakan Muştu'nun moderatörlüğünde, İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut, Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı Ahmet Nedim Erdem, Türkiye Sigorta Birliği Hasar Komitesi Başkan Yrd. Dr. Hakan Özcan ve RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı'nın panelist olarak katılım sağladığı panelde, sigorta sektörünün hasar kanadındaki sorunlar masaya yatırılarak çözüm önerileri sunuldu.
Katılımcılar panele ilişkin şu sözlere yer verdiler:

AHMET NEDİM ERDEM: YÜKÜMÜZ ÇOK FAZLA

Panelde ilk sözü alan Ahmet Nedim Erdem şöyle konuştu: "Bugün burada RS Servis'in sektörün tüm paydaşlarını bir araya getirdiği bir panele katıldık. Öncelikle RS Servis'e böyle bir sürece yardımcı olduğu için teşekkür ediyoruz. Önemli tüm paydaşlar görüşlerini ortak bir platformda dile getirdiğinde çözümler ortaya çıkıyor. Mesela bugün en basitinden tedarik konusunda, diğer operasyon yüklerinin azaltılması



adına çözümler ortaya çıktı. Biz eksperler olarak bu süreçte en temel nokta olan operasyon yükümüzün çok fazla olması ve tüm operasyon yükünün eksperler üzerinden yürüyor olması nedeniyle gayet yorucu bir süreç yaşıyoruz. Bu süreci de ortadan kaldırmak için bizler bir an önce dijital raporlama vb. sistemlere geçmek istiyoruz. Bu konuda da belli bir süreç kat ettik. Bu süreç tamamlandıktan sonra, servislerin eksper ofisleriyle yaşamış oldukları rapor kapatma süreci de ortadan kalkarak daha hızlı rapor kapanacağından, bu aradaki kaotik durumda ortadan kalkmış olacak. RS Servis'in düzenlemiş olduğu panel ve buna benzer panelleri önemsiyoruz. Umarız gelecekte daha fazla bir araya gelebiliriz."

LEVENT KORKUT: HİZMET ÖN PLANDA

"Bugün Pullman Otel'de RS Servis bayiler toplantısında biz sektör paydaşlarını bir araya getirdi" diyerek sözlerine başlayan Levent Korkut şunları söyledi: "Panelde özellikle son dönemde yaşanan dolu afetinden sonraki süreçte sigortalılarımızın yaşamış oldukları süreç başta olmak üzere birçok konuyu konuşma ve tartışma





Düzenlenen panelde hasar konusunun uzmanları, yaşanan sorunların farklı boyutlarını masaya yatırdı.



Ünal Ünaldı, sektördeki sorunların konuşularak çözüleceğine inandıklarını söyleyerek, "53 şehirden 500 katılımcıyla sorunlarımızı ve çözüm önerilerimizi ele aldık" dedi.



RS SERVİS BOYASIZ GÖÇÜK DÜZELTME UZMANLARI YETİŞTİRİYOR

Panelde, geçtiğimiz yıl Temmuz ayında yaşanan dolu felaketini değerlendiren RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, böyle bir doğa olayına karşı hiçbir kurumun ya da şirketin tam anlamıyla hazır olmadığını söyledi. Ünaldı sözlerini şöyle sürdürdü: "RS Servis olarak, çalışanlarımızla birlikte hızlı aksiyon alarak, tüm eksiklerine rağmen, bu işin altından alınımızın akıyla çıktığımızı düşünüyorum. Bunu sektörden aldığımız geri bildirimlere dayanarak söylüyorum. RS Servis olarak dolu hasarı bizim için bir sınavdı. Bu sınavda çok emek verdik ve hızlı aksiyon alarak müşterilerimizin mağduriyetini giderdik. Ancak boyasız göçük düzeltme uzman teknisyen sayısının yetersizliği yine bir problem olarak duruyor. Bunun için tüm Türkiye'ye uzman teknisyenler yetiştireceğiz ve yeni bir marka ile, PDRS ile bu süreçleri daha da profesyonelleştireceğiz."

ÖNCE KARAKTER, SONRA YETENEK

Takım olmakla ilgili bir sunum yapan basketbol koçu Çetin Yılmaz, "Takım oyuncularını seçerken ilk baktığım, 'adam' olmaları. Kadın ve erkek olarak ayırmıyorum burada. Güvenilirse, dürüstse, çalışkansa ve yeniliğe açıksa, tamam. Maç bitmek üzere ve 20 sayı geridesin ama adam hâlâ kendini paralıyor. Bu çok önemli. Tabii ki yetenek de önemli. Ama en yetenekliyi değil en karakterli, çalışkan, yeniliğe açık oyuncuları seçiyorum" dedi.

imkanı bulduk. Acente gözüyle bu vb. sunumlarla sigortalılarımıza hasar sonrası daha iyi hizmetler nasıl verilebilir gibi konularla ilgili konuşma imkanı bulduk. Bunun dışında sektörün tüm paydaşları olarak bizlerin iletişiminin daha kuvvetlenerek özellikle müşteriye dokunuş mesafesinde olan biz acentelerin bu hasar sürecinde daha fazla yer almak ve iletişimde köprü vazifesini görmek suretiyle hem araçların teslim süresinin kısaltılması hem hizmetin iyileştirilmesi ve müşteri memnuniyetinin arttırılması konusunda da neler yapılabileceği hususunda bir görüş alışverişinde bulunduk. Bence çok önemli ve anlamlı bir toplantıydı. Çünkü sektörün geleceği gösteriyor ki hizmet daha da ön plana çıkacak."

HAKAN ÖZCAN: ÇOK VERİMLİ BİR TOPLANTI



Hakan Özcan, RS Servis'in düzenlemiş olduğu sektörün hasar kanadında yaşanan sorunları konuşmak üzere geldikleri bu panele Türkiye Sigorta Birliği hasar Komitesi'ni temsilen katıldıklarını söyleyerek şöyle devam etti: "Çok verimli bir toplantı oldu, öncelikle tüm paydaşların bir arada olması bizler açısından çok önemli. Tespitleri ve çözüm önerilerini tüm paydaşlar not aldık ve bunları da kendi kurumlarımızla görüşeceğiz. Mutlaka bir sonuç alınacaktır. Konuşmamda da bahsettiğim gibi Türkiye'de 2017 yılında yaklaşık 8 milyar lira oto hasar ödemesi gerçekleşmiş. Bu kadar büyük bir rakamın gerek sigorta şirketlerine maliyet açısından, gerekse sigortalıların poliçe havuzunda ve bir sonraki yıllarda poliçe yenileme aşamasında da çok büyük etkisi olacak. Bugün bizler de gerek sigorta şirketi çalışanları, gerek acenteler, gerekse eksperler ve servisler olarak bu sürecin nasıl yönetilmesi konusunda çok güzel paylaşımlarda bulunduk."

ÜNAL ÜNALDI: EN HESAPLI VE KALİTELİ HİZMETİ VERİYORUZ

Ünal Ünaldı: "Sektörün dört paydaşının bir araya geldiği bu panelde katılımcılara teşekkürü borç biliyoruz. Sorunlar konuşulmadıkça çözümlenemez. Bugün burada sorunların çözümü yönünde iletişim kurulması açısından güzel bir başlangıç olduğunu görüyoruz. Sigorta şirketlerinin, sigorta acentelerinin ve sigorta eksperlerinin biz servislerden beklentilerini 53 ilden 500 katılımcıya ilk ağızdan dile getirmeleri ile sonuçlarının 53 ilde alınmasını umuyorum. Panelde üzerinde durulan bir konu olarak temmuz ayındaki dolu felaketine kimsenin tam anlamıyla hazırlıklı olmadığı, herkesin bu felaketten kendi süreçleri ile ilgili gözden geçirmelerde bulunması gerektiği sonucunun çıkması da yapıcı bir öz eleştiriydi. RS Servis, çalışanlarıyla birlikte hızlı aksiyon alarak eksiklerine rağmen bu işin altından alınlarının akıyla çıktı. RS Servis olarak dolu hasarı bizim için bir sınavdı. Bu sınavda çok emek verdik ve hızlı aksiyon alarak müşterilerimizin mağduriyetini giderdik. Ancak boyasız göçük düzeltme uzman teknisyen sayısının yetersizliği yine bir problem olarak duruyor. Bunun için tüm Türkiye'ye uzman teknisyenler yetiştireceğiz ve yeni bir marka ile PDRS ile bu süreçleri daha da profesyonelleştireceğiz."

Basketbol Koçu Çetin Yılmaz da takım olmanın öneminden bahsettiği konuşmasında, takım oyuncusu seçerken önceliğin dürüst, güvenilir, özverili insanları seçmek olduğunu söyledi.

Geniş katılımlı toplantı RS Servis'in başarılı çalışan ve bayilerine verilen ödüller sonrasında gala yemeğiyle sonlandı.



Gala yemeğinde başarılı çalışan ve bayilere ödülleri takdim edildi.

BULUT HİZMETLERİNDE AZ SAYIDAKİ ŞİRKETE OLAN BAĞIMLILIK, BU HİZMETLERDEN FAYDALANAN ŞİRKETLER İÇİN SİSTEMATİK BİR RİSK

‘Bulut’un çökmesinin maliyeti 15 milyar $

Lloyd’s’un, AIR Worldwide işbirliğiyle hazırladığı rapor, ABD’de hizmet veren büyük bir bulut hizmeti sağlayıcısının servislerinin 3 ile 6 gün arasında kesintiye uğraması durumunda ekonomik hasarın yaklaşık 15 milyar doları bulabileceğini ortaya koyuyor. Böyle bir durumda sigorta sektörünün de yaklaşık 3 milyar dolar hasar ödeyebileceği ifade ediliyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Bulut sistemleri yaygınlaştıkça, siber riskler de giderek artıyor. Giderek daha fazla şirket operasyonlarını yürütmek için bulut sistemlerine ihtiyaç duyarken, ölçek ekonomileri de pazarı domine eden yeni bulut sistemi hizmet sağlayıcıları geliştiriyor. Bulut hizmeti sunan az sayıdaki şirkete olan bu bağımlılık, bulut hizmetlerinden faydalanan diğer şirketler için sistematik bir risk oluşturuyor. Büyük bir bulut hizmeti sağlayıcısının hizmetlerinde uzun süreli bir kesinti olması durumunda, bu hizmetlere bel bağlayan diğer şirketlerin zarar görmesi ve katastrofik boyutlara ulaşan maddi bir hasar oluşması da kaçınılmaz.

Lloyd’s’un, AIR Worldwide işbirliğiyle hazırladığı “Cloud Down” isimli yeni raporu, büyük bir bulut sağlayıcı sistemin çökmesi sonucunda olabilecekleri ve böyle bir kesintinin en gelişmiş siber sigorta pazarına sahip ABD’deki 12.4 milyon işletme üzerinde yaratacağı finansal etkiyi mercek altına alıyor. ABD’deki en büyük 15 bulut hizmeti sağlayıcısının baz alındığı rapor çarpıcı sonuçlar ortaya koyuyor.

BİLGİ TEKNOLOJİLERİNDE ‘TÜKETİCİLİK’ DÖNEMİ

İşletmeler artık bilgi teknolojileri (BT) için “tüketici” konumuna geçtikleri bir dönem yaşıyor. McKinsey & Company’nin bir raporuna göre 2015 yılında, en az bir iş yükü için temel olarak kullanılan BT altyapısını şirket içindeki bilgisayarlar ve sunucular gibi geleneksel yöntemlerle oluşturmuş şirketlerin oranı %77’yken, 2018 sonunda bu oranın %43’e düşmesi bekleniyor. 2015 yılında en az bir iş yükü için esas olarak ortak kullanıma açık altyapıları kullanan şirketlerin oranı sadece %25’ken, 2018 sonunda bu oranın %37’ye yükseleceği öngörülüyor. Bu dönüşüm de ortak kullanıma açık bulut hizmeti sektörünün büyümesini tetikliyor. 2014 ile 2026 yılları arasında bulut hizmeti sektörünün iş hacminin yıllık bileşik büyüme oranının %36 oranında gerçekleşeceği düşünülüyor.

Bulut hizmet sağlayıcıları etrafında siber riskler de artıyor. Sigortacılar, müşterilerinin hangi hizmet sağlayıcısını kullandığını ve bu hizmetlerden ne kadar yararlandığını bilemediği için durum daha da çetrefilli bir hal alıyor. Bu sebeple Lloyd’s raporunu hazırlarken kullanacağı senaryolarda bulut hizmet sağlayıcısının pazar payı üzerinden hesaplama yaptığını açıklıyor. Yani, hizmet sağlayıcının bu alandaki pazar payı %30’da, sigortacının portföyünün de %30’unun etkileneceği varsayılıyor.

BİR HAFTAYI GEÇEN KESİNTİLER DE MÜMKÜN

Bir bulut servisi sağlayıcısının çökmesine yol açabilecek pek çok etken bulunuyor. Kötü niyetli bir yazılım ya da başka türlü bir siber saldırı sonucunda hizmetler kesintiye uğrayabileceği gibi, çalışanlardan kaynaklanan hataların da sistemin çökmesine yol açabileceği belirtiliyor. AIR Worldwide’a göre, bulut hizmetlerinde bir günlük kesinti olması normal bir durum, ancak her ne kadar uç bir örnek olsa da bir haftayı geçen kesintiler de mümkün.

Bulut hizmeti sağlayıcısının servislerinin kesintiye uğramasının yaratacağı maddi kayıplar, kesintinin süresine ve ABD’deki kaç işyerinin o sağlayıcının hizmetlerini kullandığına göre değişiyor. Siber sigorta pazarının bugünkü büyüklüğü göz önüne alındığında, ABD’deki en büyük üç bulut hizmeti sağlayıcısından birinin servislerinin 3 ile 6 gün arasında kesintiye uğramasının ekonomik hasarının 6.9 ile 14.7 milyar dolar arasında olabileceği belirtiliyor. Sigortalı hasarın ise 1.5 ile 2.8 milyar dolar arasında değişeceği ifade ediliyor.

Pazar payı büyüklüğüne göre sıralamada 10 ila 15’incilik arasında bulunan bulut hizmeti sağlayıcı şirketlerden herhangi birinin 3 ile 6 gün arasında offline olması durumundaysa, 1.1 ile 2.1 milyar dolar arasında ekonomik hasar, 220 ile 450 milyon dolar arasındaysa sigortalı hasar öngörülüyor.

EN ÇOK İMALAT SEKTÖRÜ ETKİLENECEK

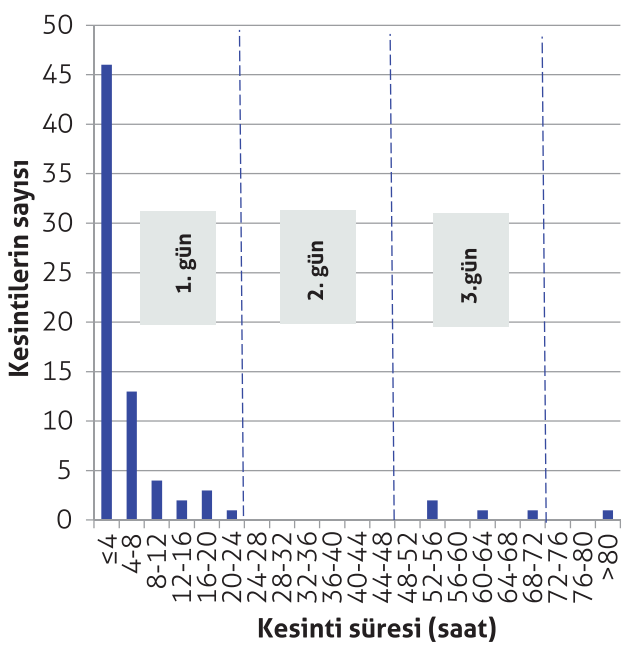
3-6 gün arasında yaşanacak olası bir kesintide ekonomik hasarın %37’sinin, sigortalı hasarınsa %43’ünün Fortune 1000 listesinde yer alan şirketlerden gelmesi bekleniyor. Ayrıca, yine aynı uzunluktaki bir kesintide 4.2 ile 8.6 milyar dolar arasında bir ekonomik hasarın imalat sektöründen, 1.4 ile 3.6 milyar dolar arasında bir ekonomik hasarın da toptan ve perakende satış sektöründen geleceği ifade ediliyor. Raporda, olası bir kesintiden en çok etkilenecek sektörlerin bu ikisi olduğunun altı çiziliyor.

Lloyd’s, ortaya çıkan bu rakamların, bir siber riskin gerçekleşmesi durumunda katastrofik bir etki yaratabileceğini ortaya koyduğuna dikkat çekiyor. Bulut hizmetinin kesintiye uğraması gibi siber olayların sürekli evrimleşen doğası, geçmişte olmuş vakalardan yola çıkarak gelecekte olabilecek hasarları öngörmeyi oldukça zorlaştırıyor. İnsan faktörünün de eklendiği siber saldırı vakalarındaysa belirsizlik iyice artıyor. Siber suçlular giderek kendilerini geliştiriyor ve saldırıların çapı da giderek büyüyor.

Olası bir siber felaketin yaratabileceği potansiyel hasar hem sigortacıları hem de sigortalıları korkutuyor. Her ne kadar siber risklere dair farkındalık artsa da, küresel siber sigorta prim üretiminin %90’ına ev sahipliği yapan ABD’de bu branştaki penetrasyon %30 oranında, İngiltere ve diğer gelişmiş ülkelerdeyse çok daha düşük seviyelerde. Lloyd’s’a göre, düşük sigortalılık oranları, siber sigortaların hâlâ büyük bir potansiyel taşıdığını gözler önüne seriyor.

Sigortacıların siber riskleri daha iyi anlaması ve daha geniş teminatlarla doğru fiyatlayarak ihtiyacı karşılayacak ürünler sunmaları gerekiyor. Şu an bakıldığında, sektördeki birçok ürünün veri ihlallerinden kaynaklanan hasarların yanı sıra sorumluluk hasarlarını kapsadığı, ancak iş durması gibi teminatları içermediği görülüyor. Lloyd’s, bu açıdan sektörün alacağı çok yol olduğunu, ancak siber sigorta pazarının büyüyerek gelişmesinin hem kaçınılmaz hem de gerekli olduğunu vurguluyor.

2009-2015 yılları arasında bulut hizmeti sağlayıcılarında yaşanan kesinti olayları





SİGORTA KEFİLİM OLUR MUSUN?

Sigorta 'coin'i sektörü dönüştürmeye aday

Dünyada blockchain ve kriptoparalar bu kadar konuşulurken sigorta sektörünün de geride kalması beklenemezdi. Yakın dönemde büyük bir dönüşüm sürecine giren sigorta sektöründe sayısız insurtech ortaya çıkıyor ve büyük yatırımlar topluyor. Bunlardan biri olan InsurePal ise, sigortacılığa çok farklı bir bakış getirmeyi planlıyor. Risk seçimi ve sahtekarlığın engellenmesi konularına radikal bir çözüm getiren platform bunu yaparken "sosyal filtreleme" kullanıyor. Sosyal filtreleme işleminin önemli bir parçası ise InsurePal (IPL) coin'i.

İngiltere'de önümüzdeki 6 ay içinde heyecan verici yeni bir sigorta oluşumunun faaliyete girmesi bekleniyor. Blockchain üzerine kurulmuş olan InsurePal platformu "dağıtılmış sosyal filtreli sigorta" satmak isteyen sigortacıları bir arada toplayacak. Daha basit anlatmak gerekirse; sigorta yaptırmak isteyen kişinin ailesi ya da arkadaşlarından "kefil" olmaları istenecek.

InsurePal'ın kurucu ortaklarından Matt Peterman ve Tom Volk, alışık olduğumuz sigorta modelinin değiştirilmesi gerektiğine ve yıkıcı uygulamalar için müsait olduğuna inanıyor. İkili, eşler arası olarak adlandırılan, riskin eşler arasında bölüştürüldüğü "p2p" sigorta modelinin riskin üstlenilmesinde daha efektif olacağını ve bu yöntemin müşterilerden istenilen primleri düşüreceğini savunuyor.

Daha önce Allianz, Fosun ve Groupama gibi sigorta devleriyle çalışmış olan InsurePal kurucuları, kariyerleri boyunca çok büyük boyuttaki sigorta suistimallerinin sigorta şirketlerine ve sektöre verdiği hasarı bizzat deneyimlemiş isimler. Dediklerine göre, ABD'de 1000 dolarlık trafik sigortası priminin yaklaşık 700 doları hasara gidiyor. Bunun ise yaklaşık %10'unu sigorta suistimalleri oluşturuyor.

Sektör suistimal sorununu çözmek için Big Data ve telematik gibi uygulamalara milyon dolarlar aktarıyor. Ancak, bu uygulamalar suistimalleri engellemede başarılı olduğu kadar, müşterilerin özel yaşantılarına da girmiş oluyor. Müşteriler de yaşamlarıyla ilgili bilgilerin sigorta şirketlerinin elinde olmasından rahatsız oluyor. Telematik uygulamaları aynı zamanda oldukça pahalıya gelebiliyor. InsurePal, sektördeki bu çıkmazı açmak için iddialı bir adım atıyor.

SOSYAL FİLTRELEME

Geliştirilen sosyal filtreleme modeli, daha etkili, daha ekonomik ve kişilerin özel hayatına daha az karışan bir çözüm sunuyor. Bu çözümün aynı zamanda sürücülerin ödediği primleri de düşürmesi bekleniyor. Sistem şöyle işliyor: Her yıl aracının trafik sigortası için 1000 dolar ödeyen birine, aynı poliçe 600 dolara veriliyor. Ancak, poliçe sahibinin ailesinden birinin ya da bir tanıdığının poliçe için "kefil" olması, yani poliçe sahibinin sürüş alışkanlıklarına güvendiğini söylemesi gerekiyor.

Örnek olarak; Ali, arkadaşı Fatma'yı kefili olmaya ikna etti diyelim. Fatma, kefil olmasıyla beraber 100 dolar değerinde InsurePal coin'i (IPL) kazanıyor. Bu coinler hemen kriptopara borsasında satılabildiği gibi, InsurePal ile anlaşmalı olan kuruluşlarda ve platformlarda para olarak kullanılabiliyor. Bununla beraber, kriptoparanın değerinin dolar karşısında giderek artması olasılığı da bulunuyor.

Bu modelde, Fatma anında bir bonus alırken, Ali de ucuz primle trafik sigorta sahibi olmanın mutluluğunu yaşıyor. Tabii, kefil olunan Ali'inin kendi kusuruyla bir kazaya karışması sonunda durum değişiyor. Eğer Ali, kusurun kendisinde olduğu bir kazaya karışırsa, oluşan hasarın 550 dolarlık kısmını Fatma ödemek durumunda kalıyor. Bu sebeple de Fatma'nın Ali'nin kefili olması için, Ali'nin güvenilebilir ve kazaya yol açacak davranışlarda bulunmayan (en azından kendi hatasıyla) biri olduğuna inanması gerekiyor.

Bu plan Ali'nin kendine kefil olacak birden çok kişi bulduğu durumda modifiye edilebiliyor ve indirim oranı daha da artıyor. InsurePal kurucularının mottosu "Arkadaşlarınız size güveniyorsa, biz de güveniyoruz" şeklinde. Aynı zamanda 500 dolarlık tazminata bulaşmak istemeyen kefiller de ellerini altına koymak istediklerini miktarı seçme özgürlüğüne sahip.

SUİSTİMALE PSİKOLOJİK YAKLAŞIM

Sosyal filtrelemenin etkisi, kaza yaptığını da arkadaşlarınıza etkisi olacağını bilmenizden geliyor. Bu nedenle sürücüler, kefillere zarar gelmesini engellemek için sürüş davranışlarını değiştirmeye gayret gösteriyor ve daha az kaza yapıyor. Bunun yanında sürücüler, kefil olan tanıdıklarıyla ilişkilerinin bozulmaması için küçük hasarları bildirmekten de çekiniyor. Diğer bir etkisi de riskli sürücülerin kefil bulmakta zorlanmaları ya da bulamamaları nedeniyle kendiliğinden elenmesi. Böylece, sosyal filtreleme sayesinde riskli sürücülerin elenmesi ve hasarın azalmasıyla beraber sigorta şirketi de daha düşük fiyatlara poliçe sunabiliyor ve döngü devam ediyor.

InsurePal'ın ortaya koyduğu yeni sistem sigortacılığın geleceği için büyük bir potansiyel vaat ediyor. Önümüzdeki yıllarda, bu girişimin sonuçlarıyla beraber sektörün yeni neslin de sevdiği gibi "sosyal" bir hal aldığını görebiliriz. Daha geniş bir pencereden bakarsak, bu durum dünyada kazaların azalmasında da büyük bir rol oynayabilir.

Sigorta sektörünün yıkıcı uygulamalarla dönüşüme uğradığı bu günlerde çıkan en heyecan verici fikirlerden biri de İngiltere'deki "sigorta kefili" yöntemi. Kendisine kefil bulan sigortalıların düşük prim vermesinin yolunu açan bu uygulamada, sigortalının kaza yapması durumunda tazminatın önemli bir kısmı kefillerden alınıyor. Kefil olmayı seçenlere ise yeni sigorta kriptoparası "IPL" veriliyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

GENÇ SÜRÜCÜLERİ SEVİNDİRECEK

Denenen yeni sigorta modeli özellikle genç sürücüleri hedefliyor. Kaza geçmişi olmasa da genç sürücüler, trafik sigortası yaptırırken yüksek primler ödemek zorunda kalıyor. Şirketler, bu sürücüleri "riskli" olarak değerlendiriyor. Yeni sistemde kendine kefil bulabilen genç sürücüler astronomik primler ödemekten kurtuluyor. Bununla beraber, sürücülerin sürüş hayatlarına kefil sistemiyle başlamaları sürüş alışkanlıklarının da doğru yönde gelişmesine destek oluyor.

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ GENEL SEKRETERİ MEHMET AKİF EROĞLU:

2019'da sektörde bamb

TSB'nin trafik sigortasındaki sorunları bütüncül bir yaklaşımla çözeceğini söyleyen Genel Sekreter Mehmet Akif Eroğlu, "Hayatın birçok alanında riskler var ve bu risklere karşı vatandaşı makul primlerle koruma altına almalıyız. Makul primler için de yapısal sorunlara çözümler bulmamız lazım" dedi. Eroğlu trafikteki sorunların çözülmesiyle, 2019'da sektörün önünde yeni bir sayfa açılacağını belirtti.

Trafik sorunu son yıllarda sigorta sektörünün hayat dışı branşlarının geneline yayılan bir sorun haline geldi. Tüm diğer branşların yanı sıra, şirketleri ve tüm diğer oyuncuları da etkileyen genel bir sorun... Bu konudaki yol haritasını sorduğumuz Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, "Bu sorunu çözdüğümüzde sektörün önü açılacak ve çok daha farklı konulara eğilmiş olacağız" diyor ve ekliyor: "Sorunun çözümü şirketlerimiz, vatandaş, acente ve eksperler olarak tüm paydaşları rahatlatacak ve bu çözüm hiçbirinin aleyhine olmayacak." Eroğlu ile sorunun tespiti ve çözümü aşamasında alınan önlemleri konuştuk.

Akif Bey, trafik sigortasında Birliğin çözüm yolunda çabalarından bahseder misiniz?
Trafikle ilgili hep primi, tarifeyi ve fiyatı konuştuk. Bu doğru değil. Sorun, yapısal ve çözüm de yapısal olmalı. Fiyat aslında bir sonuç... Bizim sonuçla değil, nedenlerle ilgilenip ona göre orta ve uzun vadede yapısal çözümler üretmemiz gerekiyor. Aksi takdirde prim bir yükselir, bir düşer, bugün tarife gelir, yarın kalkar ama biz hep fiyatı konuşuruz.
Bizim analizimize göre sorunun temelinde üç sac ayağı var. Birincisi trafik kazaları... AB'ye baktığımız zaman orada kaza frekansı ve şiddetinin bizden %50 az olduğunu görüyoruz. Bizde yüz araçtan 9'u, AB ortalamasında ise 6'sı kaza yapıyor. Ölümlü kazalara bakıldığında ise 100 bin kazada bizde 9, onlarda 4 kişi ölüyor. Bu da bizim tazminatlarımızı çok fazla etkiliyor ve prime kadar giden bir süreç başlıyor. Demek ki öncelikle trafik kazalarını azaltmalıyız. İkincisi, yüksek frekans ve şiddetin primlere yansıması, tavan tarifenin gelmesi ve bununla ilgili sorunlar… Üçüncü boyut ise yargıyla ilgili. Bu aşamada da maliyetlerimiz lüzumsuz şekilde artıyor.
Trafik kazaları ve yargıyla ilgili boyutta iş planı çıkarttık. Davaya gittiğinde hızlı bir şekilde ve gerçekçi ve hakkaniyetli hesaplamalar da bizim tazminat yükümüzü hafifletecek. Eskiden mevzuatın gri alanlarının çokluğundan kaynaklanan gereksiz tazminat yükleri vardı. Örneğin, kusurlu sürücünün yakınlarına ödememiz gereken tazminatları ödüyorduk. Yine destekten yoksun kalma hesaplarında bir standardın olmaması gereksiz bir tazminat yükü oluşturduğu gibi hesap sisteminin yeknesak olmamasından ötürü her talep mahkemeye taşınarak mağdurların aracı komisyonları nedeniyle tazminatları asgari %30 eksik ve geç almalarına neden oluyor. Yani baktığımızda mağdurlara faydası olmayan, şirketlere ve dolayısıyla 22 milyon araç sahibine ekstra maliyet getiren ve mevzuatın belirsizliğinden kaynaklanan bir boşluk vardı ve kısmen hâlâ var.
Vatandaşa hak ettiğinden daha fazla para ödediğiniz zaman sebepsiz zenginleşme olur ve daha önemlisi, 22 milyon kişiyi ilgilendiren bir zorunlu sigorta branşında bu gereksiz maliyeti neticede birçok insana yüklemiş olursunuz. Bu vatandaşın ödemesi gerektiğinden fazla prim ödemesine ve daha da önemlisi sigortadan kaçışa yol açıyor. Nitekim prim artış döneminde bu branşta sigortalılık oranı %81'den %77'e indi. Yani vatandaş belli oranda korumasız kaldı.

SIK KAZA YAPAN SÜRÜCÜYE EĞİTİM

Bir başka konu da iletişimle ilgili... İletişim için de bütçe ayırdık ve emniyet genel müdürlüğümüze, kamu spotu dahil olmak üzere organizasyonların desteklenmesi Sayın Başbakanımızın da ciddi çabaları var bu konuda. Kendisinin bir sloganı da var: "Yolların kralı yoktur, kuralı vardır."
Bir workshop yaptık ve 18 sivil toplum örgütü ve kamu kurumu bir araya geldi. Herkes kendi tecrübesini aktardı ve çok iyi bir iş planı çıkarttık. Aynı zamanda emniyet genel müdürlüğünün yaptığı diğer çalıştaylara katıldık. Tüm bunlardan derlediğimiz kısa orta ve uzun vadeli iş planımızı ve 30 maddelik öneri setimizi emniyet genel müdürlüğüne sunduk ayrıca Karayolları Düzenleme Genel Müdürlüğü'ne de sunacağız.



AB'DE KAZA FREKANSI VE ŞİDDETİ BİZDEN %50 AZ. BİZDE YÜZ ARAÇTAN 9'U, AB ORTALAMASINDA İSE 6'SI KAZA YAPIYOR. ÖLÜMLÜ KAZALARA BAKILDIĞINDA İSE 100 BİN KAZADA BİZDE 9, ONLARDA 4 KİŞİ ÖLÜYOR. BU DA BİZİM TAZMİNATLARIMIZI ÇOK FAZLA ETKİLİYOR VE PRİM ARTIŞINA KADAR GİDEN BİR SÜREÇ BAŞLIYOR.

YOLLARIN KRALI YOKTUR, KURALI VARDIR

Peki bu yapısal sorunlarla ilgili Birlik ne yaptı?
Kara yolları güvenlik sempozyumunun her yıl en büyük sponsorlarından biriyiz. Fakat bu yılda bir kere yapılan bir sempozyum. Bunun ötesinde arayışlara girdik ve Emniyet Genel Müdür Yardımcımıza, İçişleri Bakanı Süleyman Soylu'ya gittik ve trafik kazalarının azaltılması için yapılan çalışmalara destek olmak istediğimizi söyledik. Sayın Bakan trafik kazalarının azaltılması yönünde ciddi bir misyon belirlemiş kendine. dahilinde bütçemizi paylaşmaya hazır olduğumuzu ifade ettik. Bu yıl özellikle en sık kaza sebepleri arasında gösterilen araç kullanımı esnasında cep telefonu kullanımı ve de yine ölüm ve yaralanmalara yol açan arka koltukta emniyet kemeri kullanımı konusunda bilinç artırıcı iletişim faaliyetlere başlayacağız. Bir başka somut adım da şu: Özellikle ticari segmentte çok sık kaza yapan sürücülere emniyet genel müdürlüğümüz eğitime başladı. Biz de onun organizasyonunu yürüteceğiz. Trafik branşında yaşanan ikinci ve önemli bir boyut "tavan tarife ve

Birant Yıldız
birant@sigortacigazetesi.com.tr

aşka şeyler konuşulacak

havuz" rejimi. Bu noktada da en azından atılan yapısal adımların etkisini görene kadar şirketlerimizin bilançolarını koruyacak adımlar atmak gerekiyordu. Tavan geldiğinden beri mevcut trafik primlerinin ve tavan tarifenin yetmediğini anlattık. Olması gereken, başa başı sağlayan primler ne olmalı, hâlihazırdaki IBNR rezervleri yeterli midir, havuzdaki tarife yeterli midir? Bunların üzerinde çalıştık ve Müsteşarlıkla paylaştık. En son YASED de (Uluslararası Yatırımcılar Derneği) Başbakan Yardımcısı sayın Mehmet Şimşek ile paylaştı. Kamu da tavan tarife rejiminin sonuçlarının farkında. Tabii burada vatandaşa da yük geldiği için, hemen bugünden yarına serbest tarife beklemiyoruz. Öz kaynaklarımızın erozyona uğramaması için ve bu işin sürdürülebilir olması açısından bir rahatlama bekliyoruz. Nitekim bu konuda bir rahatlama sağlandı ve yeni açılımlar da gelecek. Biliyorsunuz aylık prim artışı %1.5'a geldi, ayrıca tavan tarifeye %5'lik bir zam yapıldı. Bir %5'lik zam daha konuşuluyor. SGK'ya prim devrinde indirim olacak. Yani geçiş döneminde daha az özkaynak erozyonu yaratacak bir noktaya geldik.

9. ay sonunda kârlılık görünüyor ama?

Sene sonu kârlılığı yanıltmasın; Havuzun etkisi asıl 2018'de görülecek. 2017 sonuçlarında 2016'dan gelen kazanılmış primlerin olumlu etkisini görüyoruz. Kaza yılı değil, underwriter yılı bazlı baktığımızda, teknik zarar görülecek.

SİSTEM SÜRDÜRÜLEBİLİR OLSUN, KÂR BEKLEMİYORUZ

Şu an tavan tarifeye baktığımızda yüzde 1.5'luk aylık artışlara rağmen olması gereken prim seviyesinin %20 altında olduğumuzu görüyoruz. Yapılan iyileştirmelerin üzerine %5'de zam gelirse kısmi rahatlama olur ama zarar devam edecek. Maalesef, yukarıda bahsettiğim yapısal adımların sonuçlarını alana kadar bu tarife ile sektör trafikte zarar yazamaya devam edecek. Bu itibarla tarife rejiminde serbest tarife talebimizden vazgeçmeyeceğiz.

Yargıyla ilgili gelişmelerden de bahsetmiştiniz, onlar nedir?

Burada iki önemli husus var. Birincisi, ilk derece mahkemeler, bölge idare mahkemeleri ve Yargıtay. Diğeri de alternatif yargı yolu dediğimiz Tahkim. Her iki kulvarda da trafik primlerinin maliyetini artırıcı yapısal sorunlar var. Aslında sorun; mevzuat belirsizliğinin, Yargıtay içtihatlarının sektör aleyhine ve sonuçta vatandaş aleyhine olacak prim artışlarına sebep verecek maliyet baskısı. Bu konuda Sayın Mehmet Şimşek, Sayın Ahmet Genç, Sigortacılık Genel Müdürlüğümüz çok ciddi destek verdi. Trafik Kanunu'nda yapılan değişiklikler devrim niteliğinde adımlardı. Artık destekten yoksun kalma tazminatına bir standart gelebilir. Bu konuda genel şartlar belirleyici olacak. Kusurlu sürücünün yakınlarına tazminat ödenmemesi gerektiği net bir şekilde yasaya girdi.

SİGORTA ŞİRKETLERİ TAZMİNATI ÖDEMEK İSTİYOR AMA DAVA SÜRECİ UZADIKÇA UZUYOR. HER TÜRLÜ KONUDA MAHKEMEYE GİDİNCE ADALET GECİKİYOR. TRAFİK KANUNU'NUN GETİRDİĞİ YÜKÜMLÜLÜK ÇERÇEVESİNDE VE AKTÜERYAL HESABA DAYANARAK ÖDEME YAPMAK ELBETTE İSTİYORUZ, İŞİMİZİN DOĞASI BU.

'DAVA SÜREÇLERİ ÇOK UZUN'

Yine çok önemli bir konu da, vatandaşlarımızın şirketlerle iletişim kuramadan aracıların eline düşmesi idi. Hemen alabilecekleri tazminatı 4-5 yıl sonra %30 kayıpla alıyorlar. Ancak şimdi, önce 15 gün içinde şirkete başvuruyor. Anlaşma olmaz ise mahkemeye gidiyor. Yargının hemen kullanılması, başka ülkelerde de çok arzu edilen bir şey değil. Modern hukuk sistemi, uyuşmazlığa düşen tarafların sulh yoluyla anlaşmasını istiyor. Arabuluculuk mekanizması yasayla çıktı. Hatta iş mahkemelerinde zorunluluk haline geldi. Her türlü konuda mahkemeye gidince adalet gecikiyor. Destekten yoksun kalmışsın ama dava sonuçlanmıyor. Sigorta şirketleri tazminatı ödemek istiyor ama dava süreci uzadıkça uzuyor. Trafik Kanunu'nun çerçevesinde ve aktüeryal hesaba dayanarak ödeme yapmak elbette istiyoruz, işimizin doğası bu. Maliyetlerimizin öngörülebilir olması lazım ki biz de bunu fiyata yansıtalım. Maliyetin bilinmediği bir ortamında ben nasıl poliçe üretebilirim? Nasıl bilanço dengesi sağlayabilirim? Bugünden yarına fiyatları değiştirmemiz gerekir, o da ciddi bir güven sorununa dönüşür vatandaş nezdinde. Bizim için maliyetlerin öngörülebilir olması lazım.

GEREKSİZ MALİYETLER YOK EDİLECEK, SEKTÖRÜN YÜKÜ HAFİFLEYECEK

Türkiye Sigorta Birliği olarak trafikteki sorunları bütüncül bir yaklaşımla çözme gayreti içindeyiz. Bunların sonuçlarını da almaya başladık, emareleri görüyoruz. Tahkimde de düzenlemeler ve yönetmelik değişikliği olacak. Tazminatlar hak eden kişiye, hak ettiği kadar ve zamanında ödenecek. Gereksiz maliyetleri yok edeceğiz. Bu suretle hem 22 milyon sürücünün, hem sektörün üzerindeki yük azalmış olacak. Bunun sonucunda sektörün tüm bileşenleri heyecanını, hevesini, nefesini daha önemli alanlara kanalize edebilecek. Çünkü bu ülkenin sigorta penetrasyonunu artırması lazım. Ülkemiz sadece bankacılık sektörüyle büyüyemez. Artık banka dışı finans sektörünü, sigortacılık başta olmak üzere canlandırmamız lazım. Memleketin büyümeye, kaynağa ihtiyacı var, devletin üzerindeki yükün alınmasına, kişi ve şirketlerin korunmasına ihtiyaç var. Hayatın birçok alanında riskler var ve bu risklere karşı vatandaşı makul primlerle korumaya almamız lazım. Makul primler için de yapısal sorunlara çözümler bulmamız lazım. Attığımız adımların geri dönüşü oldukça sektörümüzün 2019'da trafik dışında bambaşka şeyleri konuştuğunu göreceğiz.

Peki kanun değişikliği sorunu çözmedi mi?

2016'nın nisanında yürülüğe giren düzenlemelerin mahkemelerce uygulanıp uygulanmadığını görmek için 2017 ağustosta gelişmeleri gözden geçirdik. Gördük ki mahkemelerde uygulayan var, uygulamayan var. Özellikle ilk derece mahkemelerde yasanın etkileri hemen görülemeyebiliyor. Hakimlerin her konuda sektörel uzmanlık taşımalarını bekleyemeyiz. Bu yüzden Adalet Akademisi ve Yargıtay'la, bilgi tazelemek ya da sektörümüzle ilgili teknikleri ve terminolojiyi aktarmak için çalıştay organize ettik. Sadece sigorta şirketlerine değil, yargıya ve sonuçta vatandaşa fayda sağlayacağını öngördük. Tazminatın fazla çıkması 22 milyon sürücünün trafik poliçesinin fiyatını olumsuz etkilediğini unutmamak lazım. Tabii sigorta şirketlerinin bilançolarının sürdürülebilir olması da en temel önceliğimiz. Çünkü tazminat yükünü şirketlerinin özkaynaklarından karşılamasının beklenmemesi lazım.

TEORİYLE PRATİĞİN BULUŞMASI

Sayın Başkan Can Akın beyle birlikle sayın Yargıtay Başkanımızı ziyaret ettik ve trafik branşında yaşanan sıkıntıları paylaşarak yargı ile yakın işbirliği talebimizi ilettik. Sayın Yargıtay Başkanı, son derece olumlu mesajlar verdi. Yargı olarak uzmanlık gerektiren sektörlerle temas kurmaya önem verdiklerinden bahsederek, "Sektörlerle temas edip teoriyle pratiği buluşturmamız lazım" dedi. Adalet Akademisi ile de bu konuda bir protokol imzaladık. Değer kaybı, destekten yoksun kalma tazminatı, maliyet hesabı, kusurlu sürücü, üçüncü şahıs gibi kavramlara tam olarak hakim olmayı onlar da istiyor. Yalnız önemli bir noktayı belirtmem gerekiyor: Birlik olarak buradaki fonksiyonumuz organizasyon desteğinden ibaret. Biz burada

TAHKİM SİSTEMİNİN EN BÜYÜK AVANTAJI HAZİNE BÜROKRATLARI

Hazine bürokratlarının Tahkim'de görev almalarıyla ilgili eleştiriler konusunda ne diyorsunuz?
Bugün bence Tahkim sisteminin en büyük şansı, hakem portföyünde Hazine bürokratlarının olmasıdır. Bu yüzden bu tartışmayı çok gereksiz ve yanlış buluyorum. Tahkim zaten "uzman mahkeme" sayılıyor ve burada da "konunun uzmanı" teknik bilgisi olan hakemler karar verir. "Kendi düzenledikleri ya da denetledikleri alanda hakemlik yapabilirler mi" deniyor. Zaten uzman olduğu için kendi denetlediği, düzenlediği alanda hakemlik yapıyor. SDK'daki denetçiyi banka konusunda mı hakem tayin edeceksiniz. Tabii ki sigorta sektöründe hakemlik yapacak. Denetledikleri şirketlerde objektif olarak yasaların uygulanırlığını kontrol etmiyorlar mı zaten. Dolayısıyla Hazine bürokratının bu havuzda olmasından daha doğru bir uygulama olamaz. Diğer yandan Kamu bürokrasisi ve hukukunda kamu görevlilerinin bilirkişi olması ve hakemlik yapması konsepti ve keyfiyeti var olan bir şeydir. Diğer taraftan ben de Hazine Müsteşarlığında denetçilikten yetişmiş birisi olarak samimiyetle söyleyebilirim ki, hem teknik açıdan konusuna çok hakim hem de nitelik ve etik olarak çok iyi yetişmiş uzmandır hazine bürokratı. SDK ve SGM'ye girmek çok ciddi sınavlarla olur. Ayrıca, sadece bilgiye bakılmaz, kişilik özelliklerine ve etiğe bakılır ve öyle yetki ve yeterlik verilir. Bilgi eksikliği veya karakter bozukluğu olanlar tasfiye edilir. Dolayısıyla tertemiz, pırıl pırıl ve yetkinliği olan bürokratların Tahkim sisteminde olması sistemin en güçlü ve bence hiç tartışılmaması gereken özelliğidir. Oradaki sorunumuz süreçteki boşluklar ve lüzumsuz maliyetlerle alakalı. Hakemler istediği bilirkişiyi ve ücreti tarife çerçevesinde belirliyor.



Diyoruz ki buna bir standart getirelim. Her hakem adildir, dürüsttür; hiç şüphemiz yok. Ama sistemde boşluklar olduğu sürece spekülasyonlara mahal veriyoruz. Bizim Tahkimden talebimiz süreçlerdeki boşluları doldurarak kimseyi zan altında bırakmamak. Hakemlere ve bilirkişilere haksızlık etmememiz lazım. Nitekim bilirkişilerin rastgele atanmasını ve tarifelerin dosya özeliğine göre farklılaştırılarak net olarak belirlenmesini önerdik. Özetle Hazine bürokrasisinin olmadığı bir tahkim olamaz düşüncesindeyim. Hem mevcut dosya sayısı ile bu yükü kaldıramayız hem de ve daha önemlisi böyle bir nitelikli bir hakem havuzundan vazgeçemeyiz.

objektif hareket ediyoruz. Sigorta Hukuk Türk Derneği'yle çalışıyoruz. Bu çalıştaylarda kesinlikle TSB olarak bir tebliğde bulunmuyoruz. Tamamen objektif, bağımsız akademisyenler sunum yapıyor ve kendi görüşlerini anlatıyorlar. Onların görüşlerine zaman zaman katılmadığımız da oluyor ama mesele tartışılsın istiyoruz. Tam bir bilimsel çalışma ortamı oluyor. Bizim fonksiyonumuz doğrunun bulunması adına bir organizasyon desteğidir.
Adalet Akademisi ile birlikte ilk derece mahkemeler için de bir çalıştay sürecine başlanacak, yine Sigorta Hukuk Türk Derneği ve uzman akademsiyenlerle. Bu çalışmalar sonucunda bazı yanlışlardan da dönüldüğünü görüyoruz; kusurlu sürücüyle ilgili verilen kararda olduğu gibi. Bu çalışmaların sisteme ve vatandaşa kesinlikle faydası var.
Yargı ayağında ikinci boyut da Tahkim. Konusunda uzman kişilerin bakacağı mahkemeler kurmak işin doğası ve aklın gereğidir ve sektörlerin karmaşık hale geldiği günümüzde sektörel gelişmeleri ve gerçeklikleri anlamada elzem bir mekanizmadır. Ancak, bugun itibari ile bu amaçla kurulmuş ve aslında bir başarı hikayesi olan Tahkim sisteminde sorunlar olduğunu görüyoruz.
Hızlı, etkin ve adil çözüm üretecek diyoruz ama bakıyoruz, mevzuat değişikliklerinin yarısını hakemler uygulamıyor. Sistemin kendi içindeki süreçlerde değer kaybında 1500 lira ortalama rakam veriliyorsa Tahkim hakemlerinin analizinden sonra 2500 liraya geliyor. Bunun üstüne binen aracılık ücretleri, eksper, bilirkişi, avukatlık ücretleriyle bu maliyet iki katına çıkıyor. Bu parametreler elbette olmalı. Ama bazı boşluklar var. Tahkime gelen hemen her dosya kabul ediliyor. Sigorta şirketinin uzlaşmazlık, uyuşmazlık ya da ret verdiği dosyalar tahkime gelsin, tamam, ama bazen evrakta eksiklik olan dosyalar da tahkimce kabul ediliyor. Aracılar komisyon alabilmek için eksik evrakla tahkime başvuruyor. Biz Birlik olarak diyoruz ki, bunları kabul etme. Önce şirketle vatandaş bir araya gelsin. Memnun kalmazsa yine gelsin Tahkime. Her şeyden önce bu bile tek başına dosya sayısını ve gereksiz maliyeti azaltacaktır.

Bazı basit dosyalara direkt raportör karar verebilsin diyoruz. Amaç mağduriyetin hızlı ve doğru giderilmesi olduğuna göre her konu bilirkişiye intikal etmesin. Maliyetler gereksiz şişmesin. Hakemler zaten uzman kişiler değil mi her konuda bilirkişiye gidiyor dosya? Mesela en çok dosyanın olduğu değer kaybı konusunda değer kaybı hesaplaması basit olsun, hakemler bilirkişiye gitmeden hemen hesaplayabilsin maliyetleri, gerekirse bu konuda tahkim hakemlerimize özel eğitim versin ama gereksiz yere maliyetler artmasın bunları ifade ediyoruz.
Bu tip bazı süreç iyileştirmelerini başarabilirsek hem Tahkimdeki dosya sayısının hem de ilave dosya başına 2500 liralık masrafın düştüğünü göreceğiz. Tüm bu sıkıntıları Tahkim Yönetimin Kurulunda ve Hazine Müsteşarlığımıza gündem yapıyoruz. Son toplantıda Müsteşar yardımcımız sayın Ahmet Genç'in de desteği ile Tahkim sürecinde yaşanan sıkıntıları konuştuk ve özel bir komisyon kurarak yönetmelik değişikliği dahil çözüm üretilmesinde mutabakata vardık. Buradaki önlemleri de alacağız ve kangren olmuş bir konuyu maliyet anlamında da çözeceğiz. Bu yapısal sorunlar çözüldükten sonra önümüzdeki yıldan itibaren trafik sorunu daha az konuşulacak.



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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta



- *%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



Sektör odakta "MÜŞTERİ" var diyor

Müşteriye en yakın sektörlerden biri olan sigortacılığın geleceği "müşteri odaklılık" üzerine kurgulanıyor. Doğru müşteriye, doğru zamanda, doğru fiyat ve teklif sunan şirketler rakiplerine göre büyük avantaj elde ediyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta bilincinin ve finansal okuryazarlığın gelişmesiyle beraber müşterilerin beklentileri ve ihtiyaçları da farklılık göstermeye başlıyor. Paket ürünler her ne kadar sigorta şirketleri ve müşteriler için iyi bir çözüm gibi gözükse de gerçek değer müşteriye doğru teklifi, tam ihtiyaç anında verebilmekte yatıyor. Müşterinin tanımını doğru yapan ve hizmetlerini müşterilere göre şekillendirmeyi başarabilen şirketlerin hem satışları hem de müşteri memnuniyetinde elde ettikleri skorlar büyük artış gösteriyor. Türk sigorta sektörünün en iddialı oyuncularına baktığımızda da müşteri odaklılığın artık kurum davranışını şekillendirecek bir noktaya geldiğini görüyoruz. Şirketlerin yakın dönemde, bu yönde yaptığı çalışmalar ve yatırımlar da müşteri odaklılığa verilen önemi ortaya koyuyor. "Ürünleri kişiselleştirerek ihtiyaçlarını tatmin edecek, ihtiyaç duymadığı özellikleri ve teminatları da eleyerek ek maliyetleri ortadan kaldıracak esnek ürünler sunmaya başladık" diyen Axa Sigorta Pazarlama Direktörü Alper Tanyer, "Axa'nın global vizyonu olan 'Müşterilerimizin daha iyi bir hayat yaşamalarına destek olmak' aslında bizim müşteri odaklılık yaklaşımımızı gayet iyi ifade ediyor" diyor. Allianz Türkiye Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir ise müşterilerini daha iyi tanımak, onları dinlemek ve deneyimlerini iyileştirmek adına birçok aksiyon aldıklarını söylüyor.

AXA SİGORTA PAZARLAMA DİREKTÖRÜ ALPER TANYER:

Müşterinin avantajı, bizim avantajımız

"Müşterilerimize tepeden inme ürünleri dayatmak yerine onların ihtiyaçlarına göre şekillenmiş ürünler sunuyoruz. Müşterinin avantajına olacak her şeyin, bizim de avantajımıza olacağına yürekten inanıyoruz."

Günümüzde müşteri odaklılığın her şirketin gündeminde olan bir konu olduğunu ve neredeyse bütün şirketlerin müşteri odaklı olma iddiasında olduğunu ifade eden Axa Sigorta Pazarlama Direktörü Alper Tanyer, "Axa olarak biz müşterilerimize bunu somut ve hayatlarına değer katacak şekilde sunuyoruz. Örneğin, sektörde ilk kez piyasaya yeni çıkan kasko ürünümüzle müşterilerimize süresiz ikame araç hizmeti sunuyoruz. Böylelikle müşterilerimiz araçları tamirhanede ne kadar kalırsa kalsın, hayatlarına kesintisiz olarak ve sahip olduğu araca eşdeğer bir araçla devam edebiliyor. Benzer şekilde ödeme hızı konusunda da müşterilerimizi en çok memnun eden sigorta şirketi olmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Sektör ortalamasının iki katı hızlıyız bu konuda. Gerekli belgelerin elimize ulaşmasından sonra ortalama 3-4 gün içerisinde müşterilerimizin ödemeleri tamamlanmış oluyor" dedi. Müşteri odaklılığı lafta bırakmadıklarını belirten Tanyer, "Mottomuz olan 'Dert Varsa Derman Axa'yı gerçekten aksiyona döküyoruz. Axa'nın global vizyonu olan 'Müşterilerimizin daha iyi bir hayat yaşamalarına destek olmak' aslında bizim müşteri odaklılık yaklaşımımızı gayet iyi ifade ediyor" diye konuştu.



TEPEDEN ÜRÜN DAYATMIYORUZ

"Bahsettiğim bu uygulamalar müşteri araştırmalarımızla da birleştiğinde müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve bizden beklentilerini çok net bir şekilde ortaya koymamızı sağlıyor" diyen Taner, sözlerine şöyle devam etti: "Bu sayede iç görü bazlı pazarlama kampanyaları ve iletişimi yapmaya

ALLIANZ TÜRKİYE PAZARLAMA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI OKAN ÖZDEMİR:

Yaptığımız iş sigortalımızda bir duygu bırakmalı

Allianz Türkiye Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Okan Özdemir, Allianz Türkiye olarak, tüm faaliyet alanlarının merkezine, müşteri odaklı yaklaşımı koyduklarını söyledi. Özdemir şöyle devam etti: "İletişimimizde de söylediğimiz Allianz Seninle mottosundan da anlaşılabileceği üzere, müşterilerimizin ihtiyaç duydukları her anda hayatlarında olabilmeyi önemsiyor, onların bize emanet ettikleri sağlıklarını, yıllar boyunca oluşturdukları varlıklarını ve geleceklerini daha konforlu hale getirmek üzere faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Müşterilerimizin hayatlarının tüm evrelerinde kendilerinin ve ailelerinin yanında olmak istiyoruz. Yaptığımız işin sadece sigortalılarımızın zararlarını tazmin etmekten ibaret olmadığı, onlarda nasıl bir his bıraktığımızın da çok önemli olduğu bilinciyle hareket ediyoruz. Müşterimizi anlayıp dinlediğimiz, ihtiyaçlarına göre farklılaştırılmış ürün ve hizmetler sunmak öncelikli odak alanımız. Bunun için de, özellikle müşterilerimizin içeriğini kolaylıkla anlayabileceği nitelikte, teknoloji ile desteklenmiş, doğru ürünü doğru kanaldan doğru iletişim ile sunduğumuz bir hizmet yapısıyla çalışıyoruz. Müşterilerimizin bizimle olan deneyimini uçtan uca ölçerek, Türkiye'de geliştirdiğimiz ve diğer Allianz ülkelerine de bu konuda lider olduğumuz bir metodoloji ile sistemli bir şekilde sürekli olarak iyileştiriyoruz.
Bu çalışmalara ek olarak CEO'muz da dahil olmak üzere tüm üst yönetim ve yönetici arkadaşlarımız, her ay hizmet ve servislerimizden yararlanan müşterilerimizi arayarak onların istek ve beklentilerini çok yakından takip ediyor, iyileştirmelerimizi de bu doğrultuda yapıyoruz."
Allianz Türkiye'nin faaliyet gösterdiği tüm branşlarda risk değerlendirmesinden poliçe üretimine, satıştan, yenilemeye, tazminat süreçlerinden anlaşmalı kurum ağı yönetimine kadar tüm alanlarda gereken özel uzmanlığa sahip olduğunu belirten Özdemir, "En önemli önceliklerimizden olan üstün müşteri memnuniyeti ve topluma değer katma ilkesi ile sigortalılarımıza ulaşabildiğimiz tüm kanallarda etkinliğimizi artırarak sürdürüyoruz. Bu kapsamda, müşterilerimizin değişen beklenti ve taleplerini yönetebilmemizi sağlayan 'Dijital Dönüşüm Programı'nı hayata geçirdik. Dijitali self-servis bir kanal olmaktan ötede tüm kanallardan müşteriye ulaşabilmenin etkin bir yolu olarak görüyor, dijital dönüşümü de, farklı disiplinlerin birbiriyle en iyi şekilde entegre olacağı şekilde uyguluyoruz" dedi.

ÖZEL MÜŞTERİ PROGRAMI

Geçtiğimiz aylarda sektörümüzde ilk olacak nitelikte tüm branşları kapsayan bir 'Özel Müşteri Programı' başlattıklarını ifade eden Özdemir, "Bu programın, hayatı kolaylaştıran sigorta ve sigorta dışı ayrıcalıkları ile büyük ilgi çektiğini söyleyebilirim. Elementer sigortalar, hayat sigortası ve bireysel emeklilikte belirli bir primin üzerinde ödeme yapan tüm müşterileri kapsayan programımız, prime ve prime plus kategorisinde bulunan müşterilere özel asistans ve danışmanlık hizmetlerinin yanı sıra birçok ayrıcalıklı hizmet sunuyor" dedi.



"Allianz'ım" mobil uygulamasından da söz eden Okan Özdemir, "Tüm işlevlerini kullanıcı gözüyle geliştirdiğimiz bu uygulamayı, müşterilerimizin her an yanlarında olacak yardımcı bir el olarak kurguladık. Allianz'ım uygulaması, acil durumlarda tek bir tuş ile ambulans, yol yardım, çağrı merkezi gibi kanallara hızlıca ulaşabilme, tüm poliçeleri, ödemeleri, hasar ve sağlık tazminat detaylarını ve süreçlerini takip edebilme gibi işlev ve özelliklere sahip.
Yine 'Özel Müşteri Programı'mızla da prime ve prime plus müşterilerimize bebek hemşiresinden tıbbi ikinci görüşe, ev kazalarına karşı danışmanlıktan, mevsim lastiği değiştirme hizmetine kadar birçok ayrıcalık sunarak, yaşam konforunu artırıyoruz" şeklinde konuştu.

DEĞİŞEN BEKLENTİLERE GÖRE ÇÖZÜM DE DEĞİŞİYOR

Özdemir, değişen müşteri alışkanlıklarına ve artan müşteri beklentilerine en çevik yöntemlerle cevap vermeyi stratejilerinin odağına koyduklarını söyleyerek bu konuda şunları söyledi; "Tüm faaliyetlerimizde üstün müşteri hizmetini önceliğimiz haline getirmiş durumdayız. Müşterilerimizin Allianz ile yolculuklarında yeni standartlar yaratmak için müşterilerimizi dinlemek ve deneyimlerini iyileştirmek adına bir çok aksiyon alıyoruz. Ürünlerimizi ve hizmetlerimizi gözden geçiriyor, hızlı ve kaliteli hizmet verebilmek adına dijital çözümler geliştiriyoruz. Gelişen teknolojileri, inovasyon ve girişimcilik alanlarındaki değişimleri yakından takip edip, pek çok yenilikçi projeye de imza atıyoruz."

"Yaptığımız işin sadece sigortalılarımızın zararlarını tazmin etmekten ibaret olmadığı, onlarda nasıl bir his bıraktığımızın da çok önemli olduğu bilinciyle hareket ediyoruz."

çalışıyoruz. Elbette ki müşterilerimize tepeden inme ürünleri dayatmak yerine onların ihtiyaçlarına göre şekillenmiş ürünler sunuyoruz. Ürünleri kişiselleştirerek ihtiyaçlarını tatmin edecek, ihtiyaç duymadığı özellikleri ve teminatları da eleyerek ek maliyetleri ortadan kaldıracak esnek ürünler sunmaya başladık. Bu yaklaşım hızla devam ediyor ve diğer ürünlerimize de yaygınlaştırıyoruz. Müşterinin avantajına olacak her şeyin, bizim de avantajımıza olacağına yürekten inanıyoruz."

MÜŞTERİNİN TEPKİSİNİ ÖLÇÜYORUZ

Alper Tanyer, müşteri odaklı olmanın en önemli şartının müşteri değerlendirmelerine bakmak olduğunu söyledi: "Müşteri odaklı olmanın temel şartı yaptıklarımızın, iş modelimizin, ürün ve hizmetlerimizin müşteriler tarafından nasıl değerlendirildiğini sürekli olarak ölçümlemek. Bunu da sektörde ilk yapan şirketiz. ICF/TCF (Anında ve Şeffaf Müşteri Geribildirimi) projemizle birlikte bizden hizmet alan müşterilerimizin memnuniyetini ölçümleyerek websitemizde bizi değerlendirdikleri not ve yorumları noktası virgülüne dahi dokunmadan paylaşmaya başladık. Bu uygulama bizden hizmet alan müşterilerin neden Axa Sigorta'yı tercih ettiklerini ya da hizmetler hakkındaki görüşlerini potansiyel müşterilerimizle paylaşıyor. Böylece onların daha sağlıklı bir tercih yapabilmelerini sağlıyor. Henüz başka bir sigorta şirketinin cesaret edemediği bu uygulama, hem müşterilerimize verdiğimiz değeri hem de güven üzerine kurulmuş bir sektörde Axa Sigorta'nın kendisine duyulan güveni ne kadar hakkettiğini gösteriyor. Bu bizim 125 yıllık geleneğimizin en önemli parçası. Buradan aldığımız geribildirimlerle sürekli olarak iş süreçlerimizi, ürünlerimizi ve hizmetlerimizi geliştiriyor ve müşteri memnuniyetimizi daha da artırmayı hedefliyoruz."

AXA'YI SEKTÖRÜN LOVEMARK'I YAPACAĞIZ

"Bu alandaki gelecek vizyonumuz müşteri memnuniyetinde sürekli artan bir grafikle sektörün bu konuda hatırlanan markası olmak. Yaptığımız araştırmalarda bu yöndeki olumlu gelişimi gözlemliyoruz" diye konuşan Tanyer, sözlerini şöyle noktaladı: "TNS firmasına her sene yaptırdığımız Marka Tercih Araştırması'nda da özellikle bu sene oldukça başarılı sonuçlar elde ettik. 'Marka bilinirliği', 'dikkate alma' ve 'satın alma niyeti' alanlarında, müşterilerimiz tarafında sektördeki bir numara olarak gösterildik. Yine aynı araştırmada 'müşterilerinin menfaatlerini en çok merkeze alan', 'müşterilerini en çok destekleyen ve zarar tazmininin ötesine geçebilen' marka imajımız ile tüm rakiplerimizi geride bırakarak birinci sırada yer aldık. Elbette bu başarıda inovasyon kültürümüz ve müşteri odaklı yaklaşımımızın payı büyük. Türkiye'deki 125. yılımızı kutladığımız 2018 yılına bu güzel gelişmelerle başlamak bizim için mutluluk ve gurur kaynağı. Son dönemde herkesin bahsettiği 'Dert Varsa Derman Axa' kampanyamız ile de bu inovasyon ve müşteri odaklı dönüşümü müşterilerimize hissettirmeye çalıştık. Amacımız gelişimi devam ettirerek Axa'yı sektörün 'Lovemark'ı yapmak."

Reel getiri trendi devam ediyor

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli. Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve 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 Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

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

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2018 yılının ocak ayında %3.14 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış %3.64 olarak gerçekleşti. Ocak ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %1.40 oranında yükseliş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %0.12 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2018 yılı ocak ayında %1.02 oranında yükseldi. Böylelikle, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetleri hariç tüm fon türleri 2018 yılına reel getiri ile başlamış oldu.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

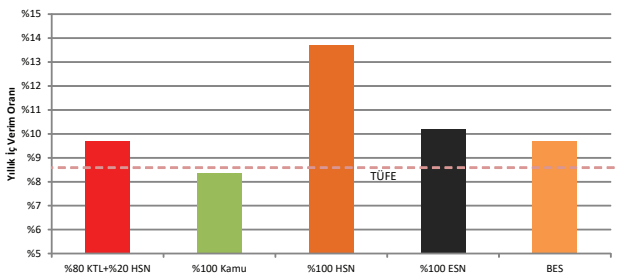
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır. Fon gruplarının fiyatları Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından hazırlanan ve www.emeklilik.egm.org.tr adresinde yayınlanan ayın son günü getiri endeksleridir.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

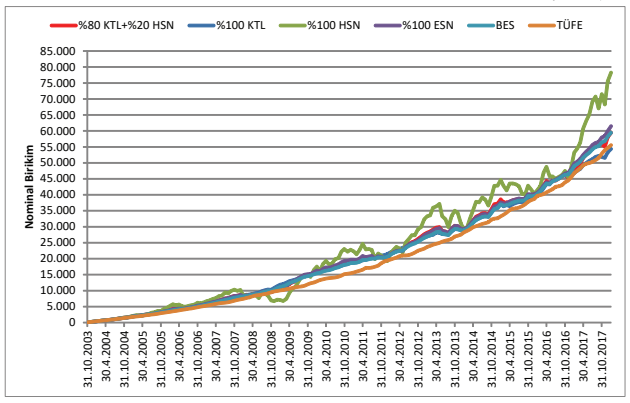
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.01.2018 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



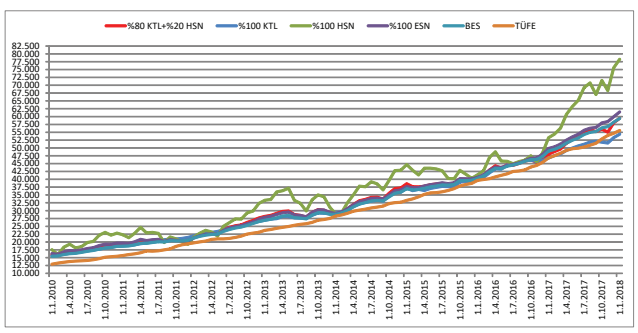
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.01.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,69 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,70 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.01.2018 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 31.10.2003-31.01.2018 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, 31.01.2018 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 59.422 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 55.567 TL birikime ulaşmaktadır.

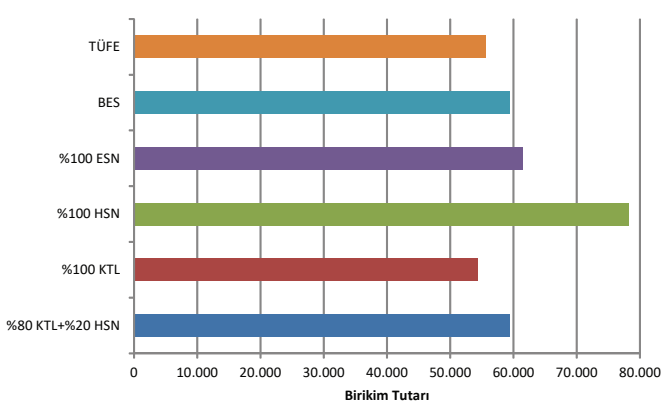
31.10.2003-31.01.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2018 gelişimi)



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.

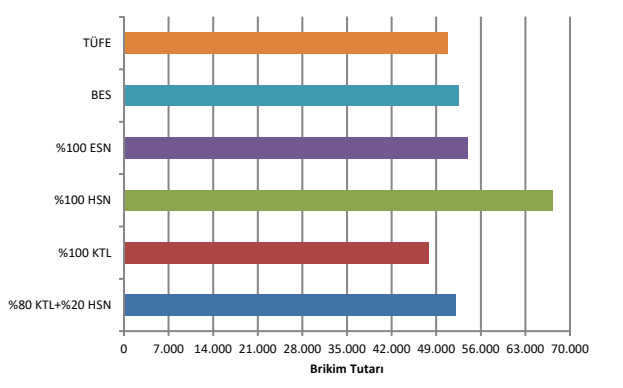
31.10.2003-31.01.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.01.2018 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 31.01.2018 tarihinde 59.422 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ocak 2018 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 323 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.01.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.01.2018 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 31.01.2018 tarihinde 67.241 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





Otomatik katılımda revizyon zamanı

Cayma oranının %60'a ulaşması nedeniyle, beklentileri tam olarak karşılamadığı düşünülen Bireysel Emeklilik Sistemi'ne otomatik katılımın düzenlenmesine ilişkin düğmeye basıldı. Otomatik katılım ile ilgili düzenlemeleri de barındıran kanun tasarısı TBMM'ye sevk edildi.

Uzun süreli tasarruf aracı olarak görülen Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, 2 ay gibi çok kısa bir sürede sistemi tam olarak tanıyamadan cayma hakkının büyük oranda kullanılıyor olması, sistemin temel amacına engel teşkil ediyordu. Tasarıda, iki aylık sürenin başlangıç süresi olarak değerlendirildiği ve sisteme aktarılan katkı paylarının birikime dönüştüğünü görmenin, dolayısıyla sisteme karşı olumlu algıya sahip olmanın, katılımcıların sistemde devam etme kararında önemli bir unsur olduğu gerekçe olarak açıklandı. Cayma süresinin, çalışanlar lehine 6 aya kadar uzatılmasının ve bu konudaki yetkilerin Bakanlar Kurulu'na verilmesinin amaçlandığı belirtilmiştir. Bu sayede, sisteme yatırılan katkı paylarının nemalandığını görebilecek kadar sistemde kalan çalışanların, cayma hakkını kullanmaması bekleniyor.

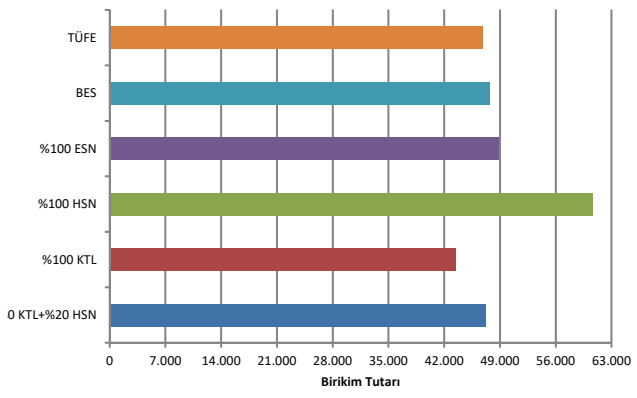
Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yönelik diğer bir düzenleme de, devlet katkısı tutarlarına ilişkin. Katkı payları üzerinden %25 oranındaki devlet katkısı, cayma hakkının kullanılmaması halinde hak edilen 1000 liralık ek devlet katkısı ve birikimin en az 10 yıllık olması ve emekli olunması halinde birikimin %5'i tutarında hak edilen devlet katkısı olmak üzere; sistemde devlet katkısı adı altında 3 farklı ödeme bulunuyor. İlgili tasarıda, hak edilen devlet katkılarının nemalandırılması ve nemalarıyla birlikte hak ediş oranları dikkate alınarak ödenmesine, 1000 liralık ek devlet katkısının yıllar itibarıyla yeniden değerlendirilmesine ilişkin imkan sağlandı.

DİĞER DÜZENLEMELER

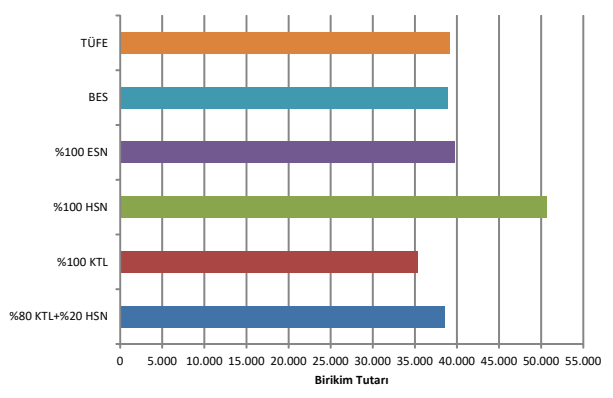
Tasarı içeriğinde bulunmamasına rağmen, Hazine Müsteşarlığı'nın çıkaracağı yönetmeliklerle yapılacak başka düzenlemeler de bulunuyor. Cayma hakkını kullanıp sistemden ayrılan çalışanlar, istedikleri zaman yeniden otomatik katılım dahilinde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne girebilecekler. Mevcut uygulamada, cayan katılımcılar, ayrılma tarihinden itibaren 2 senelik sürenin sonunda tekrar sisteme alınabiliyorlar. Bu durumda da, 1000 liralık ek devlet katkısını da 2 yıl sonra alabiliyorlar. Yapılacak düzenleme ile ayrılan katılımcılar, istedikleri zaman yeniden sisteme girebilecek ve girdikleri zaman da, başta alamadıkları 1000 liralık ek devlet katkısına hak kazanacaklar.

Meclise sevk edilen kanun tasarısında otomatik katılımla ilgili olarak cayma hakkının 6 aya uzatılması ve devlet katkılarının nemalandırılması gibi düzenlemeler bulunuyor.

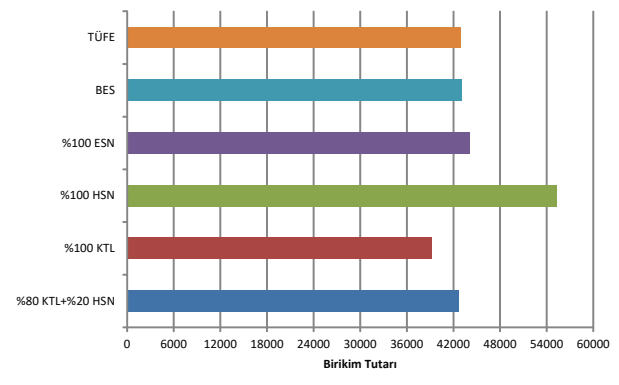
31.01.2006-31.01.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



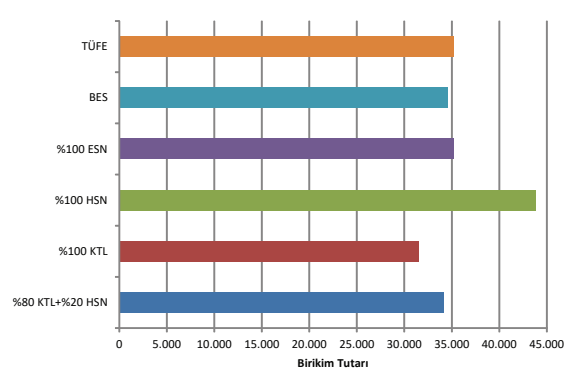
31.01.2008-31.01.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.01.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.01.2018 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.



Hint Okyanusu kıyısında bulunan Kenya, Doğu Afrika'nın en büyük ekonomilerinden.

GÜÇLÜ SİGORTANIN TEMELİ ATILIYOR

KENYA

SAYILARLA KENYA

Nüfus:	48.4 milyon
GSYİH:	70 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	1.450 $
Dünya sigortacılığındaki payı:	%0.04
Prim Üretimi:	1 milyar 900 milyon $
Hayat:	730 milyon $
Hayat Dışı:	1 milyar 170 milyon $
Kişi Başı Prim:	40.5 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%2.8

Afrika'da yer alan pek çok ülkede sigortacılık, ülkemizde olduğundan daha büyük bir rol oynuyor. Sigorta penetrasyonunda ileri gelen ülkelerden biri de Kenya. Sigortada penetrasyonu %2.7'nin üstünde olan ülke, sigortacılığı geliştirmek için büyük bir çalışma içinde.



SADECE KENYA'DA

Kenya'da bulunan Kalenjin halkı, dünyanın en iyi koşucularını yetiştiriyor. 1980'den bu yana uluslararası koşularda kazanılan madalyaların %40'ı Kalenjin halkından yetişmiş koşuculara ait.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Kenya, sigortacılığın kârlı olduğu ancak göründüğü kadar kolay olmadığı bir ülke. Afrika'nın en olgun ve en iyi denetlenen sigorta sektörlerinden birine ev sahipliği yapan Kenya, çok hızlı bir büyüme gösteriyor. Önümüzdeki dönemde de bu büyümenin devam etmesi bekleniyor. Diğer taraftan, sektör çok sıkı bir rekabete de sahne oluyor. Şafakta daha sıkı denetim getiren uygulamalar gözükürken, sektör içinde birleşme ve satın almaların artacağı tahmin ediliyor.

SAHRAALTI GERİLERKEN, DOĞU AFRİKA GELİŞİYOR

Kenya'daki büyümeye karşın bölgedeki gelişmeler iç açıcı değil. Sahraaltı Afrika'da metal ihraç eden ülkelerde emtia fiyatlarının düşmesiyle beraber büyüme yavaşlamış durumda. Aynı zamanda küresel ekonomik çevreden gelen desteklerin de azalması büyümeyi yavaşlatan başka bir etken. 2015 yılında %3.8 büyümeye ulaşan bölge ülkelerinin GSYİH ortalaması, 2016 yılında sadece %1.5 oldu. Burada, Güney Afrika'daki büyümenin iç nedenler nedeniyle yavaşlaması ve uluslararası petrol fiyatların dibi görmesi de büyük rol oynuyor. Buna karşın, tarımsal ürünler ihraç eden ülkelerde büyüme oranları, diğer ülkelere kıyasla yüksek seviyede. Doğu Afrika tarafına bakacak olursak; bölgedeki büyüme 2015 yılındaki %5.8'lik orandan 2016 yılında %6.1'e çıkmış durumda. Bu büyüme kamu altyapısına olan yatırıma, özel tüketime ve düşen petrol fiyatlarına bağlanıyor. Bölgedeki enflasyon ise 2016 yılında, 2015 yılındaki %5.8'lik seviyesinden, %5.6 seviyesine gerilemiş durumda. Ülkenin para biriminin bu dönemde değerini korumasının enflasyonu düşük tutan en büyük neden olduğuna dikkat çekiliyor.

Kenya'nın GSYİH büyümesine gelecek olursak; 2015 yılında %5.7 büyüyen Kenya GSYİH'si 2016 yılında %5.8'e çıktı. Büyüme; bilişim, iletişim, gayrimenkul, nakliyat ve depolama sektörlerinden gelirken, büyümeyi limitleyen sektörler inşaat ve madencilik oldu. Ülkedeki enflasyon 2016 yılında bir önceki yıla göre %0.3 oranında gerileyerek %6.3'e seviyesine indi.

Kenya'nın resmi para birimi Kenya şilini. Kenya şilini geçtiğimiz dönemde başarılı bir performans göstererek İngiliz poundu, Güney Afrika randı ve Uganda şilini gibi paralar karşısında değerini artırdı. Ancak, ABD doları, avro ve yen karşısında değerini korumayı başaramadı. Faizin de Kenya Merkez Bankası tarafından %4 seviyesinde sabitlenmesi, 2016 yılının faiz oranlarının düşmesine sebebiyet verdi.

SİGORTADA %13.4 BÜYÜME

Sigorta sektörü 2016 yılında, 2015 yılındaki 1.72 milyar dolarlık üretimini %13.4 artırarak 1.95 milyar dolara çıkardı. Kazanılmış primler ise %10.9 artarak 2015 yılındaki 1.44 milyar dolarlık seviyesinden 1.6 milyar dolara yükseldi. Sektör, 2016 yılında vergilendirmeden önce 150 milyon dolar kâr yazmayı başardı. 2015 yılında bu rakam 110 milyon dolardı. Sigorta sektörünün elinde bulundurduğu varlıkların değeri ise 2015 yılında 4.62 milyar dolarken, 2016 yılında %9 büyüyerek 5.03 milyar dolara çıktı. Önemli bir gelişme de penetrasyon tarafında oldu. Komşu ülkelere göre sigorta penetrasyonu yüksek olan Kenya'nın sigorta penetrasyonu 2015 yılındaki %2.78 seviyesinden, 2016 yılında %2.75'e geriledi. Dünyada sigorta penetrasyonu ortalaması %6 seviyesinde. Bizde ise bu rakam %1.5'larda seyrediyor. Kenya'daki sigorta birliğinin yaptığı açıklamaya göre sigortacılar petrol, gaz, gayrimenkul, altyapı, bankasürans, mikro sigorta ve tarım alanındaki fırsatları değerlendirerek sigorta penetrasyonunu yükseltmeye çalışacak.

PARLAK BİR GELECEK

Kenya'da sigorta sektörü bir dönüm noktasında. Sektörde yapılan değişikliklerin sonuçları önümüzdeki yıllarda net olarak görülmeye başlanacak. Son derece önemli değişikliklerin arasında Risk Bazlı Regülasyon Denetimi, Tekafül Yönetmeliği ve Finansal Hizmetler Kurumu'nun kuruluşu bulunuyor. Diğer taraftan sektörde artmaya başlayan satın alma ve birleşme faaliyetleri ile konsolidasyon artıyor. Bu da yabancı şirketlerin iştahını artırıyor ve yabancı girişini hızlandırıyor. Önümüzdeki yıllarda zaten bölgenin güçlü sigorta sektörlerinden birine ev sahipliği yapan Kenya'nın, sigorta alanında iddiasını daha da ileri taşıdığını görebiliriz.



Allianz sürdürülebilir projelerini tanıttı

Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui, bir yıl boyunca hayata geçirdikleri projeleri İstanbul'da düzenledikleri basın toplantısında duyurdu. Allianz Türkiye, bir yıl içinde meme kanseriyle mücadelede kadınlarda farkındalık yaratan uygulama ve elektrikli otomobiller için kasko indiriminin yanı sıra güneş santrallerine özel performans sigortası çözümlerini geliştirdi. Ayrıca kendi kurumlarından girişimcilerinin önerisi olan hamile kadınlara bilgi ve network sağlayan BilenAnnem uygulamasının hayata geçmesine, kurum dışından artırılmış gerçeklik tabanlı riziko kontrolüne olanak veren Gamester uygulamasına ve astım hastalarının nefes kapasitelerini kolayca ölçmelerini sağlayan SpiroHome girişimlerine destek verdi.

Şimşek: Sigorta sektörü tavandan ciddi zarar gördü; gözden geçireceğiz

Trafik sigortası teknik sonuçlarında kısmi düzelme olmasına rağmen, sigorta şirketleri önümüzdeki dönemde sonuçların yine bozulacağını öne sürüyordu. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek de benzer bir açıklamada bulundu ve tavan fiyat uygulamasının gözden geçirileceği sinyalini verdi.

Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, zorunlu trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasının sektörde ciddi bir zarara neden olduğunu ve bunu gözden geçirmek zorunda kalacaklarını açıkladı.
Şimşek, değişiklik sinyali vererek, "Makul prim için birkaç boyutlu çalışmamız var" bilgilendirmesini yaptı.
Başbakan Yardımcısı Şimşek, NTV'de katıldığı bir programda ekonomi gündemine ilişkin soruları yanıtladı. İşsizlik rakamlarını yorumlayan Şimşek, "Bu yıl büyümenin program hedeflerinde gideceğini varsayarsak işsizlikte de



tek haneye ineceğiz" dedi.
İşsizlik rakamlarını yorumlayan Şimşek, "İstihdamda Türkiye büyük bir başarı hikayesi yazıyor. Geçen yıl 1 milyon 448 bin vatandaşa iş bulmuşuz, bu çok ciddi bir rakam. AB aynı dönemde 1 milyon 950 bin kişiye iş bulmuş. Bu muazzam bir başarı. Dünyada istihdam artışında ilk üçlerdeyiz. Türkiye'de işgücüne katılım oranı hızla artıyor. Bu yıl büyümenin program hedeflerinde gideceğini varsayarsak işsizlikte de tek haneye ineceğiz" değerlendirmesini yaptı. Ocak ayı bütçe rakamlarını da değerlendiren Mehmet Şimşek, "Türkiye bütçede hedeflerini tutturmakla kalmadı, hedeflerden daha iyi performans sergiledi. Bütçe Türkiye'nin en güçlü taraflarından bir tanesi. Türkiye 2018'de de hedeflerini tutturacak. Türkiye'nin karşı karşıya kalabileceği şoklara karşı da elimizi güçlendiren en önemli unsur bu" diye konuştu.

Eşdeğer parça belgelemede 6 aylığına tek yetkili TSE

Hazine Müsteşarlığı, "Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelgede Değişiklik Yapılmasına Dair Genelge'yi (2018/1) yayımladı.
Genelgede 1 Şubat'tan başlayarak 6 ay boyunca eşdeğer parça belgelemeye ilişkin işlemlerde sadece Türk Standartları Enstitüsü'nün (TSE) düzenlediği belgelerin uygulamada esas alınacağı kayda geçildi. Uygulama yürürlüğe girdi. Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelgenin geçici maddesi aşağıdaki gibi değiştirildi:

"Geçici madde: Bu genelge kapsamındaki işlemlerde 01.02.2018 tarihinden 01.08.2018 tarihine kadar münhasıran Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından düzenlenen belgeler uygulamaya esas alınır. IAF (International Accreditation Forum) çatısı altında ilgili standartlarda karşılıklı tanıma anlaşması imzalanmış olan akreditasyon kuruluşlarından ISO/IEC 17065 standartına uygun olarak akredite edilmiş olan belgeleme kurumlarının düzenlediği belgeler saklıdır. Bu genelge çerçevesinde TSE tarafından münhasıran düzenlenecek belgelerin bedeli Hazine Müsteşarlığı'nca belirlenir."

Otomotivciler de sigorta şirketi kuruyor

OYDER Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, otomotiv yetkili satıcılarının OYDER çatısı altında birleşerek sigorta şirketi kurmaya karar verdiğini açıkladı. Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, sigorta şirketi kuracaklarına ilişkin açıklamayı Youtube'da yayınladıkları video ile duyurdu.



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 - Mart 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.



Eski İstanbul ve Mürver...

Geçtiğimiz ay yazarlar yemeği için Eski İstanbul'un yeni konseptli bir restoranındaydık: Mürver… Restorana, Karaköy Limanının olduğu cadde olan Kemankeş'in üzerindeki Novotel'den giriliyor. Otel'in en üst katında hayli büyük ve modern bir şekilde dizayn edilmiş restoranın içinde sürekli yanan odun ateşiyle mutfağında canlı açık ateş ve tütsüleme dahil, ateş ile farklı pişirme teknikleri öne çıkıyor. Menüsünde, Anadolu'nun yerel üreticilerinden mevsimine uygun alınan ürünlerle odun fırınında veya odun ızgarasında pişmiş, mangalın üstünde asılarak dinlendirilmiş, tütsü fırınında tütsülenmiş yemekler bulunuyor. Ayrıca deniz ürünleri, el yapımı kurutulmuş/dinlendirilmiş etler, sucuklar ve sosislerin yanı sıra vejetaryenlerin tercih edebileceği çeşitli yemekler ve mezeler de bulunuyor. Mekanın Galata manzarası ise tek kelimeyle muhteşem.

Destekten yoksun kalma kararı sigortacıyı sevindirdi

Yüksek yargı tarafından verilen kararda, destekten yoksun kalma taleplerinde "destek" konumundaki sürücünün kusurunun tazminat yükümlülüğünü kaldırıcı ve azaltıcı etkisi olduğunun beyan edilmesi, sigortacıların tazminat yükünü azaltacak.

Yargıtay Hukuk Genel Kurulu (HGK) geçtiğimiz yılın Kasım ayı başında 01.11.2017 gün ve 2017/1315 E., 2017/1239 K. sayılı kararıyla destekten yoksun kalma tazminatları konusunda yeni bir karara imza atmış bulunuyor. Bu kararı önemi dolayısıyla aşağıda inceleme konusu yapmaktayız.

I. Karara konu olan uyuşmazlık ve değişik düzeydeki yargı organları tarafından söz konusu uyuşmazlık hakkında verilen kararlar

1- DAVA VE CEVAP

Davacıların miras bırakanı askeri kurumda sürücü olarak görevlidir. Aracı sevk ederken kaza yapmış ve hayatını kaybetmiştir.
Bunun üzerine davacılar destekten yoksun kalma tazminatı istemişlerdir. Davalı idare hizmet kusurunun bulunmadığını, kazanın davacıların miras bırakanı sürücü ile diğer aracın sürücüsünün kusurlarından kaynaklandığını; davacıların miras bırakanının kusurunun illiyet bağını kestiğini ve bu sebeple sorumlu tutulamayacağını savunmuştur.

2-İLK DERECE MAHKEMESİ KARARI

İlk derece mahkemesi kararı şu şekildedir:
Kazanın meydana gelmesinde davalı idarenin hizmet kusuru yoktur.
Kaza davacıların miras bırakanının %70 oranındaki ağır kusuruyla meydana gelmiştir.
İlliyet bağı kesilmiştir. Bu sebeple davanın reddi gerekmiştir.

3-YARGITAY'DAN 'BOZMA' KARARI

Temyiz başvurusu üzerine dosyayı inceleyen Yargıtay 17. HD (Hukuk Dairesi), aşağıdaki hususları içeren bir bozma kararı vermiştir:

- Destekten yoksun kalma tazminatı, desteğin mirasçısı olarak geride bıraktığı kişilere değil, desteğinden yoksun kalanlarına aittir. Destekten yoksun kalma zararı, salt sürücünün desteğinden yoksun kalınması olgusuna dayalı, mirasçılık sıfatıyla bağlı olmaksızın uğranılabilen bir zarardır.
- Destekten yoksun kalma tazminatı, salt miras yoluyla geçen bir hak olsa idi, desteğe karşı ileri sürülebilen savunmalar, ölenin desteğinden yoksun kalanlara karşı da ileri sürülebilecekti. Oysa destekten yoksun kalma zararı, desteklerinin ölümü nedeniyle destekten yoksun kalanların doğrudan kendileri üzerinde doğan zarardır.
- Bu zarardan doğan hak desteğe ait olmadığına göre, onun kusurunun bu hakka etkili olması da düşünülemez.
- Mahkemece davacıların desteğinin meydana gelen olayda ağır kusurlu olduğu ve illiyet bağının kesildiği değerlendirilmiştir. Ancak, kazaya karışan diğer araç sürücüsünün de kusuru bulunmaktadır. Şu halde, ağır kusurun söz konusu olduğu ve illiyet bağının kesildiği sonucuna varılamaz.
- İlk derece mahkemesi kararı hatalı değerlendirme ile verilmiştir.

4-HGK DİRENME KARARINI KABUL ETTİ

Yargıtay 17. HD'nin bozma kararı üzerine dosyayı yeniden değerlendiren ilk derece mahkemesi, önceki kararında direnmiştir. Bunun üzerine dosya HGK önüne gelmiş ve HGK tarafından direnme kararı yerinde bulunarak onanmıştır. HGK direnme kararını onarken özetle aşağıdaki hususları belirtmiştir:

- Zararın tazminini talep etmek hakkı doğrudan zarar görene tanınmıştır. Doğrudan zarar görenin dışında üçüncü bir kişinin tazminat talebinde bulunma hakkı, kural olarak yoktur.
- Bu sebeple sözleşme dışı sorumluluk hukukunda üçüncü bir kişinin maruz kaldığı yansıma zararı, prensip olarak, tazmin edilemez niteliktedir. Zira sorumluluk hukukunun temel kurallarından birini, tazminat talebinde bulunabilecek olan kişi veya kişilerin sadece doğrudan zarara uğrayanlar olması oluşturur. Bunun istisnası ise destekten yoksun kalma tazminatıdır.
- Bu bağlamda üzerinde durulması gereken en önemli husus, sürücünün kazanın meydana gelmesinde tam veya kısmi kusurlu olmasının, üçüncü kişi durumunda bulunan destekten yoksun kalmış olanlara karşı ileri sürülüp sürülemeyeceğidir.
- KTK (Karayolları Trafik Sigortası) m.85'te araç işletenine yüklenen sorumluluk tehlike esasına dayanır. KTK m.86 ise işletenin hangi hususları kanıtlayarak sorumluluktan kurtulabileceğini düzenlemektedir.
- Bundan başka BK, zarar görenin zararın doğmasına veya artmasına etki eden davranışının, hakimin takdirine bağlı olarak tazminat yükümlülüğünden kurtulma veya tazminattan indirim yapılması sonucuna yol açabileceğini öngörmüştür.
- Bu sayılan hükümler ışığında kural olarak sürücünün ölümünden işletenin sorumlu olduğu, dolayısıyla davacıların işletenden talepte bulunma haklarının bulunduğu kabul edilmelidir.
- Ancak, yansıma yoluyla zarar görmüş olan destekten yoksun kalan kişilerin, kendilerine destek sağlayan kişinin sahip olduğu haktan fazlasına sahip olmaları mümkün değildir.
- BK m.52 fk.1 «hiç kimse kendi kusurundan yararlanamaz» ilkesine dayanmaktadır.
- Desteğin ölümü sebebiyle meydana gelen zararın yansıma yoluyla destek görenleri etkilediği nasıl kabul ediliyorsa, desteğin kusurlu davranışlarının da aynı şekilde destek görenlere yansıyacağının kabul edilmesi gerekir.
- Zarara uğramamak için gerekli özeni göstermeyen kimse, bu hareket tarzının sonuçlarına katlanmalı ve özen eksikliğinin zararın meydana gelmesinde oynadığı role, etkisine ve derecesine göre zararı kısmen veya tamamen üzerine almalıdır. Çünkü kendi kusuruyla sebebiyet verdiği veya artmasına neden olduğu zararın ödettirilmesini istemek Türk Medeni Kanunu'nun 2. maddesinde düzenlenen doğruluk ve dürüstlük kurallarına aykırı olacaktır. Somut olayda, dürüstlük kuralına göre, davacıların miras bırakanı sürücünün %70 kusuruyla meydana gelen kaza sonucu ölümü nedeni ile davacıların (destekten yoksun kalanların) talep ettikleri destekten yoksun kalma tazminatından davalı işletenin sorumlu olmadığı kabul edilmelidir.
- Destekten yoksun kalma tazminatının yansıma zararı olması nedeniyle desteğin kusurunun davacılara karşı ileri sürülemeyeceği ve bozma kararının yerinde olduğu görüşü ileri sürülmüş ise de, bu görüş HGK çoğunluğu tarafından benimsenmemiştir
- Tüm bu nedenlerle yerel mahkemenin yazılı şekilde karar vermesinde bir isabetsizlik görülmediğinden usul ve yasaya uygun direnme kararının onanması gerekmiştir.

5-HGK KARARI

Karar ZTS (zorunlu trafik sigortası) poliçesini düzenleyen sigortacıya karşı açılmış bir davada verilmemiştir. Ancak, sigortacı, sorumluluğunu sigorta etmiş olduğu kişiden daha fazla bir sorumluluk altında olmayacağından, kararda belirtilen gerekçeler, sigortacıya karşı ileri sürülen talepler bakımından da aynen geçerlidir. Her şeyden önce bu saptamayı yapmak ve altını önemle çizmek lazımdır.
Bundan başka, aşağıdaki noktaları da belirtmeliyiz:

- HGK kararında yer alan "Zarara uğramamak için özen göstermeyen kişi, bu davranışının zararın meydana gelmesinde oynadığı role, etkisine ve derecesine göre zararı kısmen veya tamamen üzerine almalıdır. Çünkü kendi kusuruyla sebebiyet verdiği veya artmasına neden olduğu zararın ödettirilmesini istemek Türk Medeni Kanunu'nun 2. maddesinde



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

SÜRÜCÜ, AĞIR KUSURUYLA YAPMIŞ OLDUĞU KAZADA SÜREKLİ TAM SAKATLIĞA UĞRARSA, AĞIR KUSURU NEDENİYLE ÖDEME YAPILMAZ. SÜRÜCÜNÜN KENDİSİNE TAZMİNAT HAKKI TANINMAZKEN, HAYATINI KAYBETMİŞ OLMASI HALİNDE ONUN DESTEĞİNDEN YOKSUN KALANLARIN TAZMİNAT İSTEYEBİLMELERİ TUTARLI DEĞİLDİR.

düzenlenen doğruluk ve dürüstlük kurallarına aykırı olacaktır" şeklindeki değerlendirme kanımızca şu sebeplerle gereksizdir:

- Yürürlükteki yasa hükümleri (BK 62; KTK 86) kazada yaralanan veya ölen kişinin kazanın meydana gelmesine olan etkisini zaten düzenlemektedirler.
- Yasa hükümlerinin tazminat istemine yeşil ışık yaktığı hallerde, sorumlu işletenden veya onun sorumluluk sigortacısından tazminat istemiş olmak dürüstlüğe aykırı sayılamaz.
- Eğer öyle olsaydı, sebep-sonuç bağının kopmuş olmadığı durumlarda tazminat isteme hakkının kullanılması hiç mümkün olmazdı.

6- GEREKÇELER ARASINDA YER ALMASI GEREKEN HUSUSLAR

Kazaya kusuruyla yol açan sürücünün o kazada hayatını kaybetmiş olması halinde, onun desteğinden yoksun kalanların açtıkları destekten yoksun kalma zararının tazmini davasında, sürücünün kusurunun duruma göre; sorumluluktan bütünüyle kurtulma, veya sorumluluktan kısmen kurtulma sonucuna yol açacağı çözümü benimsenirken kanımızca aşağıdaki gerekçelere de dayanmak lazımdır.

a) 'ZARAR GÖREN' KİMDİR?

Kazada ölen sürücünün ağır kusurlu olması durumunda araç işleteninin sorumluluktan kurtulacağı yolundaki çözüm öncelikle KTK m.86'nın açık hükmüne dayanmaktadır. "İşletenin sorumluluktan tamamen kurtulması" başlıklı KTK 86(1) uyarınca
"İşleten
-Kendisi veya eylemlerinden sorumlu olduğu kişilerde bir kusur yoksa, ve
-Araçtaki bir bozukluk da kazanın meydana gelmesinde etkili olmamışsa kazanın mücbir sebepten, zarar görenin ağır kusurundan veya üçüncü kişinin ağır kusurundan kaynaklandığını kanıtladığı takdirde sorumluluktan kurtulur."
KTK m.86'daki "zarar gören" deyimi acaba kimi hedef tutmaktadır? Bu soruya söz konusu hükmün "kazada ölen veya yaralanan kişiyi kastettiği" yanıtının verilmesi gerekir.
Yasanın "zarar gören" hakkında hüküm getirirken trafik kazasında ölen, yaralanan veya sakat kalan kişiyi değil, (ölüm halinde) "destekten yoksun kalma zararına uğramış olan kişileri" kastettiğini düşünmek mümkün bulunmamaktadır. KTK m.86 yalnızca ölüm olasılığı ile ilgili değildir, her türlü can ve mal zararını kapsayan bir düzenleme içermektedir. Sürücünün sakat kaldığı durumlarda zarar gören deyiminin kendisini hedef tuttuğu kuşkusuzdur. Buna karşılık sürücü öldüğünde KTK m.86'daki "zarar gören" deyiminden maksadın sürücü değil, onun desteğinden yoksun kalanlar olduğunu benimsemek tutarlı olmaz.

b) DİĞER ALANLARA UYGULANABİLİR

Destekten yoksun kalma tazminatı davaları yalnızca trafik kazalarına bağlı ölümler sebebiyle açılmamaktadır. Bu davalarla başka birçok alanda da karşılaşılmaktadır: Örnek olarak, iş kazaları, tıbbi kötü uygulamalar, çevre felaketleri, deniz kazaları, hava aracı kazaları v.b. haller gösterilebilir. Ölen desteğin kusurunun destekten yoksun kalma taleplerinde ne gibi etki meydana getirmesi gerektiği sorunu tazminat hukukunun "genel" bir sorunudur. Şu halde, çözüm de genel olmalıdır. Trafik kazalarından kaynaklanan ölümlerde diğer alanlardan farklı bir çözümün uygulanması doğru ve mümkün değildir. İşverenin iş kazasından sorumluluğu alanında, iş kazasında hayatını kaybeden işçinin eşlik eden kusuru, destekten yoksun kalma davalarında tazminat yükümlülüğünden kurtulma, veya ödenecek tazminattan indirim sebebi olarak kabul edilmektedir. O halde trafik hukuku alanında da aynı çözüm geçerli sayılmalıdır.

c) TUTARLI DEĞİL

Şu olasılığı düşünelim: Sürücü tek taraflı ağır kusuruyla yapmış olduğu kazada, hayatını yitirmeyip sürekli tam sakatlığa uğramış ve kalan günlerini yatağa bağımlı ve sürekli bakıma gereksinim duyar bir durumda geçirmek zorunda kalmış olsun. Onun ağır kusuru işletenin sorumluluğunu ortadan kaldırmış olacağından, kendisine herhangi bir tazminat isteme hakkı verilmeyecektir. Sürücünün kendisine hiçbir tazminat hakkı tanınmazken, sakat kalma yerine hayatını kaybetmiş olması halinde onun desteğinden yoksun kalanların tazminat isteyebilmeleri tutarlı görünmemektedir. Şu halde, desteğin kusurunun, destekten yoksun kalanlara yansıyacağının kabul edilmesi lazımdır.

7. SİGORTACI NE YAPABİLİR?

Yeni HGK kararı ışığında, ZTS poliçesini düzenleyen sigortacı, kendisine zarar gören tarafından doğrudan istemde bulunulması halinde kanımızca özellikle şu savunmaları ileri sürebilecektir:

- Kazanın zarar görenin ağır kusuru ile meydana gelmiş olması halinde sigortacının sorumluluktan kurtulacağına ilişkin KTK m.86 fk.1
- Kazanın oluşunda zarar görenin (illiyet bağının kesilmesine yol açacak dereceye ulaşmayan) kusurunun bulunması halinde tazminattan indirim yapılabileceğine ilişkin KTK m.86 fk.2
- Hangi hususların sigorta dışında kalacağına ilişkin KTK m.92
- KTK hükümlerine uygun sözleşme hükümleri; özellikle KTK'dan aldığı yetki çerçevesinde kamu otoritesinin ZTS GŞ'nda öngördüğü sigortacının edim yükümlülüğünü daraltan veya tazminat hesabını zarar gören aleyhine sınırlayan hükümler.

II. Yargıtay Hukuk Genel Kurulu'nun 01.11.2017 gün ve 2017/1315 E., 2017/1239 K. sayılı kararının uygulamayı nasıl etkileyeceği

Ülkemizde yargı kararlarının sürekli aynı çizgiyi izlemediği ve zaman zaman birbiriyle çelişen kararların çıktığı ve bu saptamanın Yüksek Yargı bakımından da geçerli olduğu bilinen bir durumdur. Bu sebeple, HGK'nun 01.11.2017 gün ve 2017/1315 E., 2017/1239 K. sayılı kararının yeni bir dönemin başlangıcı olup olmadığı sorusu (yargı dahil) bütün çevrelerde sorulmaktadır.
Kanımızca hukuksal durum aşağıdaki gibidir:
HGK kararının destekten yoksun kalma tazminatlarına ilişkin "temel" bir soruna ilişkin bulunması sebebiyle:

- Somut olay adaletini sağlama amacının ön plana çıktığı ve genel çizgiden ayrılan, deyim yerinde ise "kuralı bozmayan" ayrık nitelikte bir karar sayılması mümkün görünmemektedir. Tersine bu kararın, tartışmalar sonucu varılan kesin bir sonucu yansıttığını benimsemek doğru olacaktır.

Kısaca, HGK'nın 01.11.2017 gün ve 2017/1315 E., 2017/1239 K. sayılı kararı bir "içtihat değişikliği" anlamına gelmektedir.
Bundan sonra Yüksek Mahkeme'nin bu çizgiyi sürdürmesi en gerçekçi beklentidir.
Böyle olacağı varsayımından yola çıkarak şunları saptayabiliriz:

- Yüksek Yargı, destekten yoksun kalma taleplerinde desteğin kusurunun tazminat yükümlülüğünü kaldırıcı veya azaltıcı etki meydana getirmesi gerektiğini (yıllar sonra yeniden) kabul ettiğine göre, şu ana kadar yargı kararına konu olmamış bütün istemler kural olarak bu kabule uygun biçimde değerlendirilebilmelidir.
- Anımsanacağı gibi, yakın zaman önce ZTS Genel Şartlarında yasa ile değişiklik yapılması yoluna gidilirken, Yargıtay'ca "sürücünün kendi kusuruyla yol açmış bulunduğu trafik kazasında hayatını yitirmesi üzerine, onun desteğinden yoksun kalanlar tarafından açılan destekten yoksun kalma tazminatı davalarında ölen sürücünün kusurunun sorumluluktan kurtulma veya tazminattan indirim sebebi sayılmayacağına karar verilmesi" etkili olmuştur. Değişiklik esas itibariyle destekten yoksun kalma tazminatlarında desteğin kusurunun dikkate alınmaması yolundaki yargı uygulamasına tepki olarak gerçekleşmiştir. Bu değişikliğin tek bir amacı vardı: Yargı tarafından sigortacıların hesapta olmayan şekilde aleyhine karar verilmesi ve bunun bir yandan adalete uygun bulunmaması diğer yandan ise altından kalkılması çok zor bir ekonomik yük oluşturması.
- Getirilen değişiklik, esas olarak KTK'daki "sigorta teminatı dışında bırakılabilecek hallere" ilişkin 92. maddeyi desteğin kusurunun dikkate alınmasını sağlayacak şekilde yeniden oluşturmak yönünde olmuştur.
- Şu anda ise yargı, yasal değişiklik yapılmasına yol açan sebeplerden en önde geleni hakkında kendi kararıyla yeni bir uygulamaya yönelmiş ve böylece yasada değişiklik yapılmasının dayanağı son bulmuş; değişikliği gerektiren hal ortadan kalkmıştır.
- Bu yüzden, artık yalnızca yasal değişiklikten sonraki olaylarda değil, öncesinde gerçekleşen olaylarda da sürücü kusuru tazminat yükümlülüğünü sona erdirici veya azaltıcı etki meydana getirecektir.
- Hatırlanacağı üzere, yasa değişikliği Yargıtay'ın aksi yöndeki uygulamasını önlemek amacıyla yapılmıştı. Bu değişiklik yapılırken, Yüksek Yargı'nın vermekte olduğu "destek sürücünün kusurunun destekten yoksun kalma istemlerinde dikkate alınmayacağı" yolundaki kararların hukuksal gereğe uygun bulunduğu varsayımıyla yola çıkılmış ve sürücünün ağır kusuru halinde de işletenin KTK hükümlerine göre o sürücünün desteğinden yoksun kalmış olanlara karşı hukuken sorumlu olacağı kabul edilmiş, buna karşılık bu sorumluluk sigorta teminatı dışında bırakılmıştı.
- Araç işleteni, sürücünün ağır kusuru halinde sorumluluktan kurtulacağı için, bu hallerin sigorta dışında bırakılmasına artık lüzum kalmamıştır. Sigorta bundan böyle sorumluluk hiç gerçekleşmediği zaman hiç devreye girmeyecek; sorumluluk azaldığı zaman da aynı ölçüde devre dışı kalacaktır.
- Yasal değişiklik, bu değişiklikten sonra gerçekleşen rizikolarda geçerli olduğu için, daha önce meydana gelmiş kazalara uygulanma yeteneği yoktur. Buna karşılık, HGK kararıyla gerçekleşen içtihat değişikliği, mevcut olması gereken hukuksal durumu saptadığından, kanımızca daha önce yargı kararıyla sonuçlandırılmamış durumlar hakkında da sonuç doğurması gerekecektir.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Konu sınırlaması olmaksızın, sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanan ve sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında yine birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. 1 ila 2 gün arasında planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda verilmektedir.

TSEV MART AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Sigorta Sektöründen Örneklerle Proje Yönetimi	2-3 Mart	Zilif Öztürk
Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun ve Borçlar Kanunu Çerçevesinde Sigorta Sözleşmeleri	5 Mart	Av. Dilek Özer
ORSA (Own Risk and Solvency Assessment)	8 Mart	Serhat Yücel
Acente ve Satış Takım Yönetiminde Motivasyon ve Koçluk Uygulamaları	9-10 Mart	Mehmet Muratoğlu
Makine Kırılması ve Elektronik Cihaz Sigortası Uygulamaları	9 Mart	Ülkem Devrim Aksar
Kredi / Alacak Sigortaları (Prim Hesabı ile)	12 Mart	Hayri Pekergin
Y Kuşağını Yönetmek ve Birlikte Çalışmak	13 Mart	Nilgün Yüksel
Nakliyat Emtia ve Sorumluluk Sigortalarında Teminatlar, Muhtelif Sözleşme ve Uygulama Örnekleri	13 Mart	Ali Akşener
Trafik Sigortalarında Bedeni Zarar Tazminatı Hesapları	14 Mart	Utku Birdal
MS Visio ile Diyagramlara Hükmedin	14 Mart	Ulaş Çardak
Müşteri Deneyimi ve Değerlemesi	15 Mart	Utku Birdal
Türkiye Muhasebe Standardı (TMS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS)*	15-16 Mart	Dr. Metin Sarıaslan
TFRS 17 ve Sigorta Sektörüne Etkileri*	17 Mart	Dr. Metin Sarıaslan
Yargı ve Emsal Yargıtay Kararlarının İncelenerek Trafik ve Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortaları'nda Hasar Riskinin ve Maliyetlerinin Azaltılması	19 Mart	Av. Nuray Dinçment
Çağrı Merkezi Metrikleri ve Çağrı Merkezinin Artan Önemi	23 Mart	Fergül Guyard & Can Demirağ
Eşel ve Kar Komisyon Hesaplamaları	26 Mart	Nihat Tavşanlı
Emeklilik Gelir Seçenekleri; Emeklilik Gelir Planı, Yıllık Gelir Sigortaları	27 Mart	Demet Işıksaçan
Yangın Sigortaları Risk Kabul Kriterleri ve Elektrik nedenli Yangın Hasarları	27 Mart	Dr. Ceyhun Eren
Destekten Yoksun Kalma Tazminatlarının Hukuki Boyutu	28 Mart	Av. Hande Davarcı

*Eğitim konu başlıkları bazında iki ayrı eğitim olarak alınabildiği gibi indirimli olarak bir bütün halinde de alınabilmektedir. Detaylar için www.tsev.org.tr web sitesini ziyaret ediniz.

Aktüerya eğitimleri devam ediyor

Geçtiğimiz ay başlayan Finans Teorisi&Uygulamaları ve İstatistik&Olasılık derslerini takiben bu ay da Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları devam ediyor. Bu kapsamda 14 Mart'ta Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme; 4 Nisan'da Finansal Muhasebe ve Raporlama; 6 Nisan'da ise Finansal Matematik eğitimleri başlayacak.
Eğitim takvimleri sağdaki gibi olup ayrıntılı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilir veya egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
RİSK ANALİZİ & AKTÜERYAL MODELLEME (2. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	14 - 28 Mart (Hafta içi 17.00-20.30 & Hafta sonu 9.30-18.30) Toplam 30 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
FİNANSAL MATEMATİK (1. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	6 - 20 Nisan (Hafta içi 15.30-20.30; 9.30-16.30 veya 17.00-20.30) Toplam 20 Saat

'Kadrajımda Sigorta' fotoğraf yarışması

TSEV, sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek amacıyla, her yıl mayıs ayının son haftası kutlanan 'Sigorta Haftası'nda ödülleri dağıtılacak bir fotoğraf yarışması düzenleyecek. 'Kadrajımda Sigorta' başlığıyla gerçekleşecek olan fotoğraf yarışmasında sigortayı anlatan en güzel kare için yarışılacak. TSEV'in internet platformuna katılımcılar tarafından mart ve nisan aylarında yüklenecek olan fotoğraflar mayıs ayında jüri tarafından değerlendirilerek en güzel kareyi çeken ilk üç kişiye ödül verilecek. Yarışmaya katılan ve jüri tarafından beğenilen belli sayıda fotoğraf ise Şişli'de bulunan Nazım Hikmet Kültür ve Sanat Evi'nde 25 Mayıs-3 Haziran arasında sergilenecek. Yarışmayla ilgili detaylı bilgiye ulaşmak için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

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 Mart'ta başlıyor. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 2 Mart'tır. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye web sitesinden (www.tsev.org.tr) ulaşabilirsiniz.

İleri Düzey Eğitim Programları başlıyor

Sigorta sektörünün deneyimli çalışanlarının teknik bilgi ihtiyacını karşılamak amacıyla gerçekleştirilen 'İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları' 2018'de tekrar başlıyor. Yangın&Mühendislik Sigortaları branşında 26 Mart'ta başlayacak programın ardından 17 Nisan'da da Hayat Sigortaları branşı eğitimleri gerçekleşecek. Bunları takiben mayıs ayında Reasürans, eylül ayında Kaza Sigortaları, ekim ayında Sorumluluk Sigortaları, kasım ayında ise Muhasebe&Finans branşı başlayacak. Geçen yıldan farklı olarak, birlikte verilen Kaza ve Sorumluluk Sigortaları branşları bölünerek iki ayrı program halinde sunulacak. 'İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları'na katılmak isteyenlerde, yine TSEV tarafından verilen 'Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı tamamlamaları veya sigorta sektöründe en az 3 yıl çalışmış olmaları koşulu aranıyor. Eğitimin ardından TSEV'in eğitmen kadrosundan oluşan jüriye bir proje sunan katılımcılar; projeleri puanlandıktan sonra programdan mezun olmaya hak kazanacak. Bilgi ve kayıt için http://www.tsev.org.tr/sayfa/ileri-duzey-sigortacilik-egitim-programi adresini ziyaret edebilirsiniz.

Sağlık ve nakliyat sigortaları eğitimleri

Geçen yıl ilk kez modüler olarak alınabilen Nakliyat ve Sağlık branşlarının bazı dersleri bu yıl yine programa katılamayan kişilerin katılımına açık olacak. Branş programları, içerikleri ve ücreti konusunda detaylı bilgi için TSEV'i arayabilir veya egitim@tsev.org.tr üzerinden iletişime geçebilirsiniz. Nakliyat ve Sağlık Sigortaları branşlarının modül olarak alınabilecek dersleri şu şekildedir:

SAĞLIK SİGORTALARI BRANŞI	EĞİTMEN	SÜRE	TARİH
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
NAKLİYAT SİGORTALARI BRANŞI	**EĞİTMEN**	**SÜRE**	**TARİH**
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 Uyg.	Ali Akşener	12 saat	18-27 Nisan
Nakliyat Sigortalarında Hasar Uygulamaları ve Ekspertiz Süreci + Saha Çalışması	Fikret Gülbahar	12 saat	2-4 Mayıs (6 saatlik saha çalışması mayısta olacaktır.)

SİGORTA ACENTELERİ DERNEĞİ (SAB) BAŞKANI DOĞAN ŞEN:

Değer kayıplarında acentelere yardım etmeye devam edeceğiz

SAB Başkanı Doğan Şen, SAB olarak değer kayıplarında yaşanan haksızlıkların giderilmesi ve mesleğin sağlam bir zemine oturması adına çalışmalarda bulunduklarını söyledi. Daha önce de bu konu hakkında açıklamalar yaptıklarını kaydeden Şen, "Bunun üzerinden bilinçli olarak konuyu saptırmaya çalışanlar oldu. Mesleki bilgisi yetersiz bazı kişiler tarafından tenkide uğramaktayız; fakat biz acente için, sektör için, mesleğimiz için doğrusunu yapmaya devam edeceğiz" dedi.
Konunun daha iyi anlaşılması için tekrar açıklamalarda bulunan Şen, şunları söyledi: "2016 yılında yürürlüğe giren karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk, yani trafik sigortası genel şartlarındaki teminat türleri şu maddeyle açıklanmıştır:


Doğan Şen, SAB tarafından sağlanan avukatın sadece vekalet ücreti karşılığında hizmet verdiğini ifade etti.

A.5. KAPSAMA GİREN TEMİNAT TÜRLERİ
Bu genel şart kapsamındaki teminat türleri aşağıda yer almaktadır:
a) (Değişik:RG-2/8/2016-29789) Maddi Zararlar Teminatı: Hak sahibinin kaza tarihi itibariyle bu genel şartta tanımlanan ve zarar gören araçta meydana gelen değer kaybı dahil doğrudan malları üzerindeki azalmadır. Sigortalının sorumlu olduğu araç kazalarında değer kaybı, talep edilmesi halinde ilgili branşta ruhsat sahibi sigorta eksperleri tarafından tespit edilir. Değer kaybının tespiti bu Genel Şart ekinde yer alan esaslara göre yapılır.'

'SİGORTALILAR DEĞER KAYBI KONUSUNU PEK BİLMİYOR'
Genel şartlarda bu açıkça beyan ediliyor, yani bu işin gizlisi saklısı yok. Kusursuz kişinin, başka bir sürücünün kusuru yüzünden hasar gören aracı için değer kaybı talebinde bulunması ve alması anasının ak sütü gibi helaldir. Çünkü genel şartlarda olmasına rağmen, değer kaybına uğrayan kişi konuyu bilmiyor. Ta ki serviste, tamirhanede birileri kulağına fısıldayana dek. Hemen veriyor vekaleti, alması gereken değer kaybı 6 bin lirayken eline geçen 3 lira oluyor. Mağdur kişinin üzerinden haksız kazanç var m? Var. Sigortalı hasarını tam alabildi mi? Hayır, alamadı. Peki, sigortalı mağdur mu? Evet, mağdur."

'DEĞER KAYBININ EKSİKSİZ ALINMASINA DESTEK ÖNEMLİ'
Doğan Şen, SAB'ın bu konudaki söylemini aktardı: "Biz de SAB olarak diyoruz ki, 'Ey acente, bilgin olsun, biz sadece vekalet ücretiyle çalışan bir avukat bulduk. Müşterini takip et, kusursuz ama mağdur sigortalıların varsa onları takip et ve müşterinin 6 bin lira değer kaybı varsa bunu eksiksiz almasına yardımcı ol.' Yani tüketiciyi koruyoruz ve sigorta genel şartlarında olması gereken gibi hizmet sağlıyoruz. Böylelikle müşteri memnuniyeti yaratıyor ve sigortacılığın gereğini yerine getiriyoruz. Acentenin hizmet kalitesini artırıyoruz."

'ŞİRKET ZARARA UĞRAMIYOR, HASAR FREKANSI DA DÜŞÜYOR'
Burada acentesi oldukları şirketleri zarara uğratmak gibi çalışma olmadığını vurgulayan Şen, "Aksine zamanında ödenmemiş hasarların gecikme faizi, yargılama masrafları ile beraber yükselecek tazminatı dolayısıyla sigorta şirketinin hasar frekansını düşüyoruz. Benim trafik sigortasını yaptığım müşterim kusurluysa, karşı tarafa zarar verdiyse, bu durumda ben karşı tarafı tanımam, onun bir sigortacısı vardır mutlaka. Yani orası benim müdahil olacağım alan değil. Fakat yok, benim müşterim kusursuz ve karşı taraf kusurluysa, benim müşterimin değer kaybını, gayet tabii karşı tarafın sigortasından talep edeceğim. Karşı tarafın sigortası benim müşterimin değer kaybını kendiliğinden ödemediğinden, bir talep olmasını beklediğinden (ki genel şartlarda böyle diyor) ve biz karşı tarafın sigorta şirketini, hasar servisini tanımadığımız için konuyu avukatımıza aktarıyoruz. Avukat da bir sürü prosedür dahilinde ya tahkimden ya da mahkeme kanalıyla talepte bulunuyor, müşterinin hasarı eksiksiz ödeniyor" diye konuştu.
Bu konuda diğer yapılabilecek şeylerden de bahseden Şen, "Genel şartlar bir kere hatalı yazılmış 'Sigortalının sorumlu olduğu araç kazalarında değer kaybı, talep edilmesi halinde ilgili branşta ruhsat sahibi sigorta eksperleri tarafından tespit edilir' deniyor. Açıkça yazıldığı gibi önce talep gelecek, sonra konusunda uzman bir eksper defaten gidip rapor yazacak. Yani trafik sigortasından hasarı tespit etmeye giden kişi hasarı tespit edemiyor, sigorta şirketi de değer kaybını da tespit et demiyor.

'GRİ ALANLARIN ÖNÜNE GEÇİLMELİ'
Ortada gri bir alan bırakılıyor. Bu alan iyi yönetilmediğinde simsarlar para kazanıyor, mağdur hasarını tam alamıyor, sigorta şirketi daha fazla hasar ödüyor, müşteri sigorta şirketlerine ve acenteye karşı güven kaybediyor. Nereden bakarsanız bakın ülke olarak kaybediyoruz. Eskilerin tabiri ile güneş balçıkla sıvanmaz. Ortada bir tuhaflık var, sektöre bunu net bir şekilde gösteriyoruz ve sektör olarak bu tuhaflığın çözülmesini bekliyoruz" dedi.

'HASARLA BİRLİKTE DEĞER KAYBI DA TESPİT EDİLMELİ'
Doğan Şen, sözlerini şu şekilde noktaladı: "Önerimiz şu: Tüm oto eksperlerinin maddi hasarı tespit ettiği anda değer kaybını da tespit edebiliyor olması gerekir. Sigorta şirketlerinin de, herhangi bir talep beklemeksizin bu hasarı maddi hasarla beraber ödüyor olması gerekir. SAB olarak her zaman söylediğimiz gibi, her kesimin kazanacağı modellerin oluşturulması şarttır. Sigortacılığın, sigorta acenteliğinin, sigorta eksperliğinin itibarlı bir meslek olması adına, sigorta alıcılarının sektörümüze güven duyması adına durmadan çalışacağız."

Doğan Şen, trafikte sigortalıların değer kaybını eksiksiz alabilmesi için acentelere avukat desteği sağladıklarını söyledi. Şen, değer kaybının eksiksiz ödenmesiyle hem sigortalı mağduriyetinin giderildiğini hem de zamanında ödenmemiş hasarların gecikme faizi ve yargılama masrafları dolayısıyla yükselmesinin önüne geçildiğini ifade etti. SAB Başkanı bunun sonucunda hasar frekansının düşürüldüğünü de belirtti.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com

IKIGAI

BAŞLIK ile aynı isimli kitabı satın alırken, ilk defa duyduğum ve anlamını bilmediğim bu kelime o kadar içimi ısıttı ki, hemen aldım ve bir çırpıda okudum. Meğer; "iki" hayat, "gai" ise amaç, hedef anlamına gelmekte imiş, yani hayattaki hedefleriniz ne ise onlar için yaşamanızı ele almakta imiş Ikigai. Peki nasıl bulacağız "ikigai"mizi?

Bunun için çok basit olarak kendimize şu soruları sormamız gerekmektedir:
Neyi seviyorum? (Tutkumuz)
Dünyanın neye ihtiyacı var? (Misyonunuz)
İyi olduğum şeyler neler? (Ustalıklarımız)
Neyden ötürü ücret alıyorum? (Uğraşlarımız / Mesleğimiz)

Uzun ve sağlıklı yaşam beklentisinde dünya birincisi olan Japonlar, bitikisel ağırlıklı beslenirler, ama ne yediklerinden daha da önemlisi nasıl yedikleridir, az yemek yerler, küçük tabaklar kullanırlar, yemeği masada değil de tezgâhta servis ederler. Oysa bizler hep daha çok yemenin peşinde değil miyiz? Hayatlarında daha da önemli olan bir fark da emeklilik anlamına gelen herhangi bir kelimelerinin mevcut olmaması, yani bizdekinin tam tersi, bizde herkes doğarken, ne zaman emekli olacağının hayalini kurmuyor mu?

Japonlara göre her bir bireyin farklı bir ikigai'si var. Bunu bulması için bireyin çok uzun ve derin bir iç yolculuğa çıkması gerekiyor. Bu yolculuk gerçekten çok zorlu olsa da bu anlamlı yolculuğun sonunda muhakkak kişiyi aydınlatacak olan bir ışık var. İşte bu ışığa ulaştığımızda varoluş sebebimizi, yaşam gayemizi, nasıl bir insan olduğumuzu veya aslında kim olmadığımızı, yani kendimize özgü olan "ikigai"mizi bulacağız. Bunun en temel nedeni, İkigai'nin özünde hayatın anlamını ve seni tatmin eden şeyleri keşfetmektir. Bulduktan sonra da yaşama daha güçlü sarılıyor, enerjimizi daha bir yukarılara çıkarıyor olacağız. "Sabahları uyanma sebebi"mizi bulmak ne kadar önemli, oysa bu soru Türklere sorulduğunda, çoğumuzun aklına gelen ilk cevap sorumluluklarımız olacaktır. Fakat sorumluluklarımızın bittiği günün hayali bizi mutlu ediyorsa bu bir "ikigai" olamaz. İdeal kariyer yolunu keşfetme çabalarının çekici ve felsefi bir açıklaması olan Ikigai için 5 önemli püf noktası vardır;

• Başarı: İleride kendini adayacağın sorumlulukların, geçmişteki başarılarının aynasıdır. En fazla gurur duyduğunuz anlarınızı düşünün.
• Bilgi Birikimi: Bilgi birikimin hangi alanda ise, o alanda zevk alacağın şeyleri bulman gerekir.
• Yetenek: Hangi işi iyi yaptığına değil, hangi işi yaparken mutlu olduğuna bakmalısın.
• Öz İmaj: Kendini nasıl görüyorsun? Bir öğretmen misin? Bir anne misin? Popüler olmaya çalışıyor musun? Kendini ne olarak gördüğün, hayatın boyunca önemli olduğunu düşündüğün şeylere daha uzun süreli olarak odaklanmanı ve kendini ne olarak gördüğün zaman mutlu olduğunu keşfetmeni sağlayacaktır.
• Kişilik: Kendini tanıyor musun? Hangi işi yaparken kendini daha mutlu hissediyorsun? Bunları sordun mu hiç kendine, yoksa mecbur olduğun işi mi yapıyorsun?

Japonlara göre; uzun, mutlu, başarılı ve cesaret verici yaşamın temel sırrı bu soruların cevabına göre bir yaşam kurup sürdürmemizde yatıyor. Böylesine bir yaşam gayesini, yaşadıklarımızdan daha çok keyif alma ve yaşamımıza daha çok anlam katma olarak da tanımlayabiliriz. Yaşamımızı mutlu olmak, güçlü olmak ya da başarılı olmak temeline oturtmuş olabiliriz. Anlamlı bir hayatımızın olması ise bunların her birinden ve hepsinden çok daha güçlü bir tutku katıyor yaşamdaki adımlarımıza. Gayesi güçlü olanların niyetleri de güçlüdür, sırf bu yüzden de eylemleri bir o kadar olumluya dönüşür. İyi yaşamanın birçok sırrı mevcut, ama en önemli sırrı yarınları beklemek değil, bugün güçlü yaşam tutkusu ile varolmaya devam etmektir. Böylesine bir varoluş ise hayallerimizi gerçekleştirmek yolculuğunda bize çok daha fazla cesaret ve güç verecektir.

Haydi, Ikigailerinizi keşfe çıkmak için ne bekliyorsunuz?

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

XIAOMI

Göz alıcı tasarım



Halihazırda Türkiye'de de satılan Mi Mix 2'nin üzerine konumlandırılan Xiaomi Mi Mix 2S, Çin'in Twitter'ı olarak anılan Weibo'da ortaya çıktı. Resmi olarak MWC 2018'den önce tanıtılacağı söylenen telefon, gerçekten harika bir tasarım üzerine kuruluyor. Görebileceğiniz üzere her köşesinde incecik çerçeveler yer alan telefon, ilginç bir ön kamera konumlandırması kullanıyor. Özçekim kamerası sağ üst köşesine konumlandırılan telefon, bu açıdan "bütünsel" bir ekran deneyimi sunabiliyor. Diğer birçok telefonun iPhone X'un çentiğini taklit etmeye çalıştığı günümüzde bu çok güzel görünüyor.



GAME BOY

Mini canavar PocketSprite

Orijinal Game Boy'un mini versiyonunu geliştiren TeamPocket, geçmişte hazırlanan mini cihazın son kullanıcı için cilalanmış versiyonunu satışa çıkardı. Orijinal modelin yaratıcısı Jeroen Domburg (Sprite_tm) ve üretici Steve K.'in bir araya gelerek oluşturduğu PocketSprite avuç içinize sığabilecek boyutlarda.

FUJIFILM

Kıskandıran özellikler

Fujifilm X-H1, APS-C sensörlü en iyi aynasız fotoğraf makinelerinden birisi olacak gibi duruyor. Orta format sensörlü GFX'ten aldığı tasarım çizgileriyle gelen bu model, üstünde bir LCD bilgi ekranı taşıyor. Oldukça geniş gövdesiyle elde kullanımının çok kolay olacağı görülen makine, oldukça da büyük butonlara ve tekerleklere sahip.



Facebook'un amacı ne?



En çok kullanıcıya sahip sosyal medya platformu konumunda bulunan Facebook, "downvote" adı verilen bir butonu test etmeye başladı. Şimdilik Amerika Birleşik Devletleri'nde teste çıkan buton, ilk bakışta "beğenmeme" seçeneği gibi görünüyor. Konu hakkında açıklama yapan platform, bunun böyle olmadığını belirtiyor. Bu açıklamaya göre yeni buton sadece kişilerin hoşuna gitmeyen içeriklerin tespit edilmesi için kullanılıyor. Söylendiği kadarıyla şirket buton üzerinden herkese açık sayfalardaki yorumları değerlendiriyor. Bu sayede sevilmeyen yorumların aşağılara çekileceğini belirten Facebook, böylece sadece iyi yorumları üstte tutmayı hedefliyor. Bu da özellikle büyük sayfalar için güzel görünüyor.

Gözler kalbin aynasıdır...

Google'ın alt kuruluşu Verily, kalp rahatsızlıklarını önceden tespit edebilen bir yapay zeka geliştirdiklerini belirtti. Nature'da yayınlanan araştırmaya göre yapay zeka önce hastanın gözünü tarıyor. Tarama sonucu elde edilen verileri analiz eden sistemde şirket güvenilir sonuçlar alabiliyor. Bu analiz sonucu yapay zeka hastanın yaşı, kan basıncı ve sigara içip içmediği gibi bilgileri elde edebiliyor. Kan testi yapmaya gerek kalmıyor. Elde edilen verilerse hastanın kalp rahatsızlığı riskini hesaplamak için kullanılıyor.

Beyonce'u ikinciliğe düşüren paylaşım

Aktif kullanıcı sayısıyla şaşırtan Instagram'da ünlülerin gövde gösterisi devam ediyor. Son olarak paylaşılan bir bebek fotoğrafı platformun en çok beğenilen paylaşımının bir gecede değişmesine neden oldu. Böylece Beyonce bir senenin ardından ikinciliğe düştü!



CAKE

AKSİYONA çevreci yaklaşım

İsveç'de tasarlanan Cake KALK, diğer birçok elektrikli motosiklet modelinden arazi kullanımına uygun olmasıyla ayrılıyor. Oldukça endüstriyel ve bir o kadar da ilginç bir gövde tasarımı bulunan motosiklet, toplam 70 kg ağırlığa sahip. Gücünü 15 kW gücünde (16 beygir) elektrik motorundan alan araç, 5.18 Volt, 50 Ah piliyle toplam 80 km yol yapabiliyor. Motosiklet, söylendiği kadarıyla oldukça yüksek bir ivme ortaya koyabiliyor. "Re-gen" sistemiyle fren yapıldığı zaman enerji depolayan KALK, Reconsider tarafından geliştirilen konforlu bir koltuk kullanıyor.



İSTANBULKART

İstanbullulara müjde

Aslına bakarsanız toplu taşıma kartlarına kredi kartıyla yükleme yapabilme ülkemizin pek çok farklı ilinde kullanılabiliyordu. İstanbul Büyükşehir Belediyesi de bu alandaki açığı kapatmak üzere hızla harekete geçti. BELBİM tarafından geliştirilen ve toplu taşıma kullanmadan önce sıraya girme derdini ortadan kaldırmasını beklediğimiz İstanbulkart (beta) uygulaması gün yüzüne çıktı.



SPOTIFY

Spotify Türkiye ofisinden veda

Halihazırda dünyanın dört bir yanında 70 milyonun üstünde abonesi bulunan popüler müzik servisi Spotify, Türkiye ofisini kapatıyor. Sayısız Türkçe şarkının da yer aldığı müzik yayın servisi, ofisi kapatıyor olduğunu basına ilettiği bilgi ile doğruladı. Türkiye'nin Spotify için önemli bir pazar olduğunu belirten şirket, Türkiye'deki hizmetlerine devam edeceğini ancak artık Türkiye'de bir ofislerinin bulunmayacağını ekledi. "Türkiye'deki kullanıcılar ve sanatçılar için en iyi deneyimi sunmak üzere Türkiye pazarı ile ilgili olarak çalışmaya devam edecek bir ekibimiz bulunuyor" diyerek hizmetin kullanıcılara yeni içeriklerle beraber sunulacağını da belirtti.

PANASONIC

17 saate kadar pil ömrü!

Panasonic, zorlu koşullara dayanıklı dizüstü bilgisayarı Toughbook 20 modelini güncelledi. Yeni model çok daha hızlı işlemci performansı ve uzun pil ömrü performansı vadediyor. Normalde tam dolu pille 8,5 saat kullanım süresi sunan bilgisayar ikinci pille birlikte pil ömrü 17 saate kadar çıkabiliyor.

Bilgisayardaki dokunmatik ekranında stylus etkileşimlerini etkinleştirmek için bir sayısallaştırıcı bulunuyor. Kızılötesi web kameraya ve Windows Hello desteğine de sahip olan bilgisayar gücünü Intel'in 1,2 GHz hızında çalışan yedinci nesil Intel Core i5-7Y57 işlemcisinden alıyor.



"Tek tuş" özelliğiyle Beko Crystal TV

Beko Crystal TV, kumandasındaki "tek tuş" özelliğiyle, bir dokunuşla geniş bir içerik listesine, anında ulaşma olanağı da sunuyor. Avrupa ve dünyada perakende sektöründe fark yaratan Beko, Crystal TV serisiyle performans çıtasını yükseltiyor. Smart TV özellikleri ve UHD çözünürlük sayesinde daha iyi görüntüyü kullanıcılarıyla buluştururken, kullanım kolaylığını da artırıyor. 4K görüntü teknolojisi, HDR, Micro Dimming, Video Perfection Engine özelliği ile desteklenen Beko Crystal TV Serisi, yüksek çözünürlüğü ile büyük ekran keyfi sağlıyor.



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Basından alıntılar & yorum

LOS ANGELES'A SERİN KALDIRIM

ABD Sokak Hizmetleri Dairesi ilginç bir kampanya başlattı. Küresel ısınmaya karşı California sokakları beyaza boyanıyor. 'Serin Kaldırımlar' ismi verilen bu çalışmaya Los Angeles'ın 15 bölgesi için 10'ar bin Amerikan Doları (yaklaşık 35 bin Türk Lirası) ayrıldı. Projenin mimarları, asfalttan yansıyan güneş enerjisi oranını %50 den %5'e düşürmeyi ve ısıyı 15 derece civarlarına çekmeyi hedefliyorlar. "

Bu haberi okuyunca, biz yaşlıların her gün çarpık kaldırımlarında düşerek bir yerlerini kırdıkları, dünyanın sayılı şehirlerinden İstanbul'umuzda, otopark haline getirilmemiş ve takılmadan yürünecek kaldırıma hasretimizin aklıma neler getirdiğini burada yazmam mümkün değil!..

RHODIOLA ROSEA

Rhodiola Rosea bitkisinin tedavi amaçlı kullanımı bundan 1000 yıl öncesine, Viking dönemine kadar dayanır. Vikingler bu bitkinin enerji verici ve canlandırıcı özelliklerini ilk olarak keşfeden toplumdur. Bitkinin içeriğindeki biyoaktif bileşikler merkezi sinir sistemini uyarıcı özelliklere sahip olmakla beraber, böbrek üstü bezlerinin çalışmasına aktif olarak katkıda bulunurlar ve vücutta nöroepinefrin salınımını tetiklerler. Yüksek seviyede nöroepinefrin adenilat siklaz aktivitesini arttırarak lipaz enzimini harekete geçirir ve yağ asitlerinin yıkımı ile kan dolaşımına karışma oranını arttırmaya yardımcı olur. Yağ asitlerinin yıkımının artması ATP üretiminin de aynı oranda yükselmesi anlamına gelir. Bunun sonucu olarak vücudun uzun süreli stres ve yorucu aktiviteler sonucunda ortaya çıkan bitkinlik hali ile mücadele etmek adına daha ihtiyacı olan enerji miktarı fazlasıyla karşılanmış olur.'

Gazetede her gün yarım sayfa civarında yaşam tavsiyeleri yapan zat, Rhodiola Rosea'yı takdimim diye başlık atarak yukarıda Google'dan aldığım bilgilerin 20 kelimelik özetini yazmış. Bu nasıl tavsiyedir. Kim kullanabilir, kim kullanamaz, kim satar, bu insanı şaşkınlığa uğratan bir tutum. Sonra internet aracılığı ile temin edilen ilâçlardan zarar gören zavallı insanların maceralarına üzülerek şahit oluyoruz...

GÖÇ EDEN BALIKLAR

İklim değişikliği nedeniyle Kızıldeniz'den Akdeniz'e 61 balık türü tespit edildi. Akdeniz Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Mehmet Gökoğlu, Akdeniz'deki egzotik göçlerin, hem Atlas Okyanusu hem Kızıldeniz'den gerçekleştiğini söyledi. "Bu 61 türün Antalya Körfezinde kaydı var. Bunun sayısı Mısır ve Lübnan kıyılarında 100'ü geçti. İskenderun Köfezi'nde sayı 80'i buldu. Bu türlerin ekonomik olmadığı gibi tüketilmiyor da, balon balığı gibi balıklar da av araçlarına zarar veriyor" dedi.

Artan bu faydasız balık türlerini öğrenmemiz için yapılan çalışmaların maliyeti acaba ne kadardır ve konu kime ne fayda sağlamaktadır? Bu maliyetle bu uzman kadroların, denizlerimizde eksilen balıkların eksilme sebeplerini tespit ederek, telâfisi için çareler bulmaları daha faydalı olmaz mı?..

CİHANGİR CAMİİ'NİN SİLUETİ

Kanuni Sultan Süleyman döneminde, 1559 yılında Mimar Sinan'ın yaptığı Cihangir Camii'nin sağ alt tarafında yapımına başlanan bir inşaat, Cami'nin siluetini bozacağı mülâhazası ile Beyoğlu, Pürtelaş mahalle sakinlerinin tepkisini çekmektedir. İnşaatın durdurulması için Hukuki süreç başlatılmıştır.

Gökdelenler şehri haline getirilen zavallı İstanbul'un silueti mi kaldı?



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Hayat sigortacılığını hatırladığımızda!..

KÂRLILIK oranlarının gittikçe düştüğü bir sigorta pazarının içindeyiz. Maalesef yılın dört eşit çeyreği ve tamamı için elde edilen tabloların sonucunda, yorumların birbirine benzediği bir sigorta işletmeciliğinin tam da ortasında bulunuyoruz. Branş bazında analiz edildiğinde, bazı branşların halen kârlılığında bir kırılganlık olmadığını görmekteyiz.

Aslında, bu kârlılığı sürekli gördüğümüz bir branşın varlığı bizlere az da olsa güvence anlayışında ümitlerimizin devam etmesi gerektiğini hatırlatmaktadır. BES' in tüm pazara yığın pazarlama stratejisiyle sürülmesine ve desteklenmesine karşın halen unutulmayan, bazen de çoğu sigorta şirketinin can simidi gibi sakladığı bir üründür: Hayat sigortası.

Müşteriye anlatılması kolay, verdiği güvenceyle satıcıya bir saygınlık kazandırır bu sigorta branşı. Yıllarca aracıların tükendiği pazarlık muhabbetlerine asla muhatap olmazsınız hayat sigortalarında. Ben burada hepimizin kolayca ulaşabileceği rakamlarla sizleri boğmak istemiyorum. Benim anlatmaya çalıştığım konu, yıllarca unutturulmaya çalışılan hayat sigortalarının yine de cazibesini koruduğudur.

Çoğu hayat sigortası sözleşmeleri acenteler için net komisyonlar kazandırmaya devam eder. Asla, acente komisyonu üzerinden indirimler yaparak müşterinizi kaybetmemek için zararları üstlenmeyeceğiniz bir sigorta türüdür: Hayat sigortası.

Şiddetli rekabetin ve ekonominin zorlandığı durumlarda hem müşterisine, hem de satıcısına avantaj yaratan bir üründür.

Hayat pazarındaki hareketliliği yakından gözlemleyenlerin, şu sıralar yenilikçi gelişmeler olduğunun farkına varmaları pek de o kadar zor olmasa gerek.

Çoğu BES şirketinin, artık BES'in yanında birikimli sigortalar için de ürün çeşitliliğine yöneldiklerini rahatça söyleyebiliriz. Peki ama, bu kadar güçlü bir tutundurma faaliyeti ve aynı zamanda kamu otoritesinin güçlü desteğiyle, neredeyse zorunlu hale getirilen BES' i sunan şirketler; 15 seneye yakın süredir satmadıkları bir ürüne neden yönelme ihtiyacı duymaktadırlar. Bunun cevabını hepimiz rahatça verebiliriz ancak, sonuçta ne olursa olsun hayat sigortaları kadar gelişmeye ve yenilenmeye açık bir branşın ürünlerini satmaktan yine de vazgeçemeyiz. Hayat sigortalarının unutulmadan, bunun mücadelesini güçlü bir şekilde veren ve yeni ürünlerle hayat sigortacılığının cazibesinin kaybolmasına müsaade etmeyen birkaç hayat sigortası şirketini buradan kutlamaktan başka bir şey yapamıyorum maalesef. Gönül isterdi ki, bu şirket/şirketlere büyük bir "Hayat sigortaları saygınlık ödülünü" verebilelim.

Bütün bunların yanı sıra, hayat sigortalarının yaygınlaşması için yine de bazı çalışmaları artırmaya çalışmalıyız. Bunlardan birkaçını sıralamak gerekirse;

• Satışı yaygınlaştırmak için, dağıtım kanallarını yeniden yapılandırmak ve komisyonundan, teşvik programlarına; eğitiminden, uzmanlaşmalarına kadar bir dizi önlemi almaya ve düzenlemeleri şimdiden yapmaya başlamalı.

• Teknolojik yeniliklerin nimetlerin faydalanmak için beklenilmemeli. Artık, tanıtım için çok büyük bedeller ödemeye gerek yok. Digital pazarlamanın yeteneklerinden faydalanmak için daha ne kadar sabırlı olmak durumundayız.

• Tam olarak olmasa da, benzeri bir ürün olan BES ürünlerinin gelişimi ve yenilenmesinin zorlandığı bu günlerde, hayat sigortacılığının geliştirdiği ürünler neden bir ışık gibi parlamasın. Bildiğiniz gibi, çok değerli bir sigorta şirketimizin getirdiği "Prim iadeli hayat sigorta ürünü" anlayışında senelerce bu ürünün pazarda konumlanmasına katkıda bulundu. Çok yakından takip ettiğim için de biliyorum ki, çok büyük bir mücadele verdiler ve sonuçta, çoğu emeklilik şirketinin dahi bugün ürün çeşitliliğinde bulundurmasına referans oluşturdular.

Sonuç olarak, hayat sigortacılığında yapılacak yenilikler çok ve alınacak yol uzun. **Çünkü hayat'a daha yeni başlamıştık...**

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



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

Ülkemizde hangi mantarın yenmesi ölümlere sebep oluyor ?

Yağmurlar başlayınca,ormanlar ve çayırlık alanlarda bir gecede mantarlar adeta topraktan fışkırırcasına çıkarlar. Zararlı mantarları toplayanlardan dolayı her sene, medyada mantar zehirlenmeleri ve mantardan ölüm haberleri çıkmaya başlar.

Mantarları halkımız tanıyor mu?
Ülkemizde bilhassa Kuzey ve Batı hatta Güney Anadolu'da orman köylüleri mantarları tanır, kuzu göbeği, kanlıca, tirmit, kayın mantarı, dede sakalı gibi değişik mahalli isimler verir, hem yemek hem de satmak üzere toplarlar. Toplanan mantarların önemli bir kısmı ihraç edilmek üzere mahalli tüccarlar tarafından satın alınır, taze veya kurutularak ihraç edilir. Bu yörelerde halk zararlı olanları da tanır. Doğu, Güney Doğu ve Orta Anadolu'da mantar toplama ve yeme adeti pek yoktur. Dolayısıyla halk mantarları tanımaz.



Ülkemizde zehirlenme vakaları nasıl meydana geliyor ?
Zehirlenme vakalarında zehirlenen ve ölenlerin çoğu çocuktur. Vakalar incelendiğinde, zehirlenmelerin daha çok mantarları tanımayan ve mantar yeme adeti, alışkanlığı olmayan Orta, Doğu, Güney Doğu gibi bölgelerden gelmiş ailelerde meydana geldiği görülmektedir.

Mantar zehirlenmesi nedir ?
Bazı mantarlar yendiğinde, taşıdıkları zararlı ve zehirli maddelerden dolayı, organizmada istenmeyen belirtilerden meydana gelen bir tablo ortaya çıkar. Buna "mantar zehirlenmesi" denir. Ülkemizde, zehirlenmelerin ve bu zehirlenmelerden meydana gelen ölümlerin daha çok bilimsel adı Amanita phalloides ve ona yakın bir tür olan A.verna adlı mantarlardan meydana geldiği görülmektedir. Kısaca bu mantar ve zehirlenme tablosundan bahsedelim.

Evcik kıran, Köygöçüren (A. Phalloides)
Zehirlenmeye amatoksinler, fallotoksinler adı verilen maddeler sebep olmaktadır. Bu maddeler hücre zehiridir. Isıya dayanıklıdırlar. Yani pişirme sırasında yapıları bozulmaz ve dolayısıyla zehirli etkileri kalıcıdır.
Zehirlenme belirtileri mantar yendikten 6-24 saat hatta daha uzun süre sonra ortaya çıkabilmektedir.

Tedavisi var mı?
Kan değerleri bozulmadan hastaneye ulaşan hastaların yaşama şansı yüksektir. Su ve elektrolit kaybının giderilmesi amacı ile başlayan bir tedavi uygulanır. Kandaki amotoksinleri karaciğer ve böbreklere zarar vermeden uzaklaştırmak en iyi sonuç veren yöntem mantarın yenmesinden en geç 48 saat sonra uygulanması gereken hemoperfüzyon adlı yöntemdir.

SAĞLIKLI LEZZETLER

TRÜF YAĞLI ROSTO BALKABAĞI ÇORBASI

MALZEMELER:

500 gr balkabağı, fırınlanmış
450 ml sebze ya da tavuk suyu (istenilen kıvama göre çoğaltılabilir)
yarım soğan, ufak doğranmış
10 g tam buğday unu
2 diş sarımsak, ufak doğranmış
20 gr çam fıstığı, kavrulmuş
Mikro filizler
Tuz, karabiber, muskat rendesi
10 ml trüf yağı
Zeytinyağı
50 gr süzme yoğurt
50 gr yoğurt
çeyrek lime suyu

Çok iyi bir beta-karoten, C, K, E vitamini, magnezyum, fosfor ve demir kaynağı olan bal kabağının sağlığımıza faydaları saymakla bitmiyor. İntema Yaşam Akademi Şefi Efe Çakıroğlu'ndan balkabağı ile yapabileceğiniz lezzetli ve sağlıklı bir tarif "Trüf Yağlı Rosto Balkabağı Çorbası"…



YAPILIŞI

Balkabaklarını iri parçalar halinde doğrayın ve bir fırın kabına alıp üzerlerine zeytinyağı, tuz ve karabiber gezdirdikten sonra önceden 200 derece ısıtılmış fırında 45 dakika üzeri kapalı bir şekilde pişirin. Soğan ve sarımsağı zeytinyağında soteleyin.
Balkabaklarını ekleyin ve sotelemeye devam edin. Tam buğday ununu ekleyip kavurun. Önceden ısıttığınız sebze ya da tavuk suyunu ekleyip karıştırın. Tuz, karabiber ve muskat rendesi serpip lezzetlendirin. Kapağı kapalı 10 dakika pişirin.
Süzme yoğurt ve normal yoğurdu, lime suyu ile karıştırıp çırpın. Çorbayı blenderdan çekin ve trüf yağı ekleyin. Üzerine hafif kavrulmuş çam fıstıkları ve mikro filizleri serpin. Yoğurt karışımını gezdirip servis edin.

KRONİK YORGUNLUK



Genel güçsüzlük, çabuk yorulma ve konsantrasyon güçlüğü olarak ifade edilen yorgunluk, çok sık rastlanan bir şikayet olup, iş performansını, aile yaşamını ve sosyal ilişkileri olumsuz etkilemektedir.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Yorgunluğun en sık nedenleri olarak aşırı egzersiz, uyku bozukluğu, beslenme yetersizliği, kondüsyon eksikliği, üst solunum yolu enfeksiyonları, kansızlık, tiroid hastalıkları (tiroidin az veya çok çalışması) akciğer hastalıkları, ilaçlar, viral hastalıklar, kanser ve depresyondur. İlaçlar, özellikle de sakinleştiriciler, depresyon, allerji ve tansiyon ilaçları, kas gevşeticiler ve pek çok antibiyotik de yorgunluğa neden olabilir. Altı aydan uzun sürmesi halinde kronik yorgunluktan bahsedilir. Kronik yorgunluğa yol açan olguların 2/3'ünden psikiyatrik hastalıklar, özellikle de depresyon (%58), sorumludur. Kronik yorgunluğun %10'undan azını "kronik yorgunluk sendromu" oluşturur ki; bu durumda tıbben açıklanamamış zihinsel ve fiziksel yorgunluk hali ile birlikte uykuda dinlenememe, konsantrasyon güçlüğü ve grip benzeri semptomlar (baş ağrısı, kas ağrısı, eklem ağrısı, boğaz ağrısı, halsizlik) mevcuttur. Egzersiz-uyku-beslenme arasındaki dengesizlikten olan fizyolojik yorgunlukta altta yatan tıbbi bir sorun yoktur ve dinlenmekle düzelir. Organ hastalığına bağlı yorgunluk, genellikle aktivite ile ortaya çıkar. Depresyonda, kişi genel olarak hiçbir şey yapamayacağını tanımlar. Kronik yorgunluk sendromunda ise yorgunluğun egzersizle ilgisi yoktur, istirahatle de geçmez.

Tedavinin kişiye göre düzenlenmesi gerekmektedir.
Fizyolojik yorgunlukta yeterli (erişkinler için geceleri 7-8 saat) ve iyi uyku önemli. Düzenli egzersiz, enerji düzeyini artırır ve neden ne olursa olsun yorgunluğu azaltır. Depresyonu olanlarda antidepresif ilaç tedavisi önerilir. Antidepresanlar yorgunluğu artırabilmesine rağmen 6-8 hafta kullanmadan kesilmemelidir.
Gerek klinik deneyimler, gerek araştırmalar, kronik yorgunluk sendromu tedavisinin güç olduğunu göstermektedir.

Kronik Yorgunluk Sendromu:
Son zamanlarda tanımlanmış olan bir sendromdur ve yaşlılarda nadir görülür. Bu hastalarda motivasyon azlığı konsantrasyon yetersizliği, güçsüzlük ve huzursuzluk gözlenmektedir.

Kronik yorgunluk sendromu tanısı için aşağıdaki iki kriterin olması gerekmektedir:
Klinik olarak değerlendirilmiş, tanımlanamayan devamlı veya tekrarlayan yorgunluğun yeni veya bilinen bir zamanda başlaması, devam eden bir hareketlilik sonucu olmaması, esas olarak dinlenmekle hafiflememesi ve mevcut iş, eğitim, sosyal ve özel yaşam aktivitelerinde belirgin azalmaya yol açması ve altı aydır devam ediyor olması gerekir.
Öncelikle stresi kontrol etmeyi bilmeliyiz. Herkesin bir stres eşiği vardır ve bu eşiği aşmamak gerekir. Düzenli hayat tarzı hafif fiziksel egzersizler, sağlıklı beslenmek ve ideal kiloyu korumak da kronik yorgunluk sendromu ve benzeri rahatsızlıklardan korunmak için uygulanması gereken temel kurallardır. Ayrıca uyku ritmine dikkat etmek gereklidir. Rahat bir uyku için yatağa girmeden önce günlük bütün stres nedenlerinizi aklınızdan uzaklaştırmak, hoşa giden konuları düşünmek veya hoşlandığınız bir filmi seyretmek, düzenli bir uykuyu sağlayabilir. Alkol ve sigarayı bırakmak da yorgunluktan kurtulmada en önemli etkenlerden birisidir.

Mümkünse iş yoğunlugunu azaltmak, sorumlulukları paylaşmak veya kısa süreli iş ortamından uzaklaşmak faydalı olabilir. Hatta iş yerinde küçük fiziksel değişikliklerin bile faydası olabilir. **Ayrıca mutlaka doktor kontrolünde olmak kaydıyla belirli süre için vitamin ve mineral takviyesi önerilir.**

Soruldugunda bütün yaşlı hastalarımızın yorgunluktan yakınacağı dolayısıyla bunun çok da önemli olmadığı düşüncesine kapılmamamız gerekir. Nasıl ki göğüs ağrısı ya da nefes darlığı üzerinde duruyor tetkik ve tedavisini yapıyorsak nonspesifik bir yakınma olan yorgunluğun da tetkiki yapılmalı ve tedavisi için çaba sarfedilmelidir.



Defter beyan sistemi:

GELİR İdaresi Başkanlığı yayımladığı 486 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile; bazı mükelleflerin defter kayıtlarının Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından oluşturulan elektronik ortamda tutulması ve beyannamelerinin de bu sistem üzerinden verilmesini sağlamak üzere Defter-Beyan sistemini kurmuştur.

Serbest meslek kazancı elde edenlerde (Noterler hariç) serbest meslek kazanç defteri, işletme hesabına tabi olanlarda (kurumlar vergisi mükellefleri hariç) işletme defteri ve çiftçi işletme defteri, basit usule tabi olanlarda da kayıtlar, Notere tasdikli basılı defter olarak değil Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından oluşturulan www.defterbeyan.gov.tr üzerinde elektronik olarak tutulacaktır. İsteğe bağlı değil zorunlu bir düzenlemedir.

1 Ocak 2018 tarihinden itibaren serbest meslek erbabı ve basit usule tabi olanlarda bu uygulamaya geçilmiştir. İşletme hesabına göre defter tutanlarda ise uygulama 1 Ocak 2019 da başlayacaktır.

Serbest meslek erbabının ve işletme hesabına tabi olanların tutacakları; envanter defteri, ambar defteri, amortisman defteri, bitim işleri defteri, damga vergisi defteri de yine sistem kapsamında tutulacaktır. (Vergi Usul Kanununa göre serbest meslek erbabı, amortismana tabi kıymetler ve amortismanlarını envanter defteri yerine özel bir amortisman defterinde veya amortisman listelerinde tutabilirler. Aynı husus, işletme hesabına göre defter tutanlar için de geçerlidir.)

Sistem, sadece kayıtların tutulması ve defterlerin oluşturulmasını değil, bunların saklanması, beyanname, bildirim ve dilekçelerin elektronik ortamda oluşturulması ve gönderilmesini de düzenlemektedir. İşletme hesap özeti ile serbest meslek hesap özeti ve basit usul hesap özeti yapılan kayıtlardan hareketle Sistem tarafından üretilecektir.

Sistem, e.defter sisteminden daha basit çalışmaktadır. Defterlerin saklanma hizmetini, Gelir İdaresi Başkanlığı vermekte olup, açılış ve kapanış onayları da yine Başkanlık tarafından yapılacaktır. Nitelikli elektronik sertifika veya mali mühür, aylık berat alma gibi hususlara yer verilmemiştir. Bu sisteme (Defter Beyan Sistemi) tabi olanların kağıt olarak tutacakları defterler yok hükmündedir.

Sistemi kullanmak zorunda olanların başvurma süreleri tebliğde belirtilmiştir.

Sistemdeki defterlere kaydın, ait oldukları aya ait KDV beyannamesinin verilme süresinin son gününden fazla geciktirilmeden yapılması şarttır. Aralık ayına ait kayıtlar için en son tarih yıllık gelir vergisi beyannamesinin verileceği son gündür. (Basit usuldekiler için 3'er aylık kayıt öngörülmüştür) Hatalı kayıtlar, yukarıda belirtilen kayıt süresi içinde düzeltilecektir. Defter-Beyan Sistemi üzerinden yapılan işlemlerin, girilen kayıtların, deftere kaydedilmesi işleminin ve beyanname, belge, bildirim ile dilekçelerin verilmiş/düzenlenmiş/yapılmış sayılması için Sistem üzerinde onaylama işleminin yapılması gerekmektedir. Onaylanacak işlem, yapılması gereken kanuni/idari süresinin son günü saat 23:59'dan önce tamamlanmalıdır.

Sisteme ilişkin kılavuzların www.defterbeyan.gov.tr üzerinden takip edilmesi gerekmektedir. Sistem üzerindeki işlemler, e.beyan yetkisi (kullanıcı kodu, parola, şifre) alan mükellefin kendisi tarafından yapılabileceği gibi, konuyla ilgili aracılık sözleşmesi yaptıkları SMMM'ler aracılığı ile de yapılabilecektir. E.beyan yetkisi olmayan mükellefler ise konuyla ilgili aracılık sözleşmesi yaptıkları SMMM'ler vasıtasıyla işlemlerini gerçekleştirecektir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Timuçin Alpay seyahatte olduğu için bu ayki yazısını yayınlayamıyoruz.

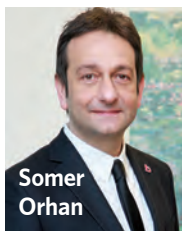
SEKTÖRDEN

TOBB SAİK'ten şubat toplantısı

TOBB SAİK'in şubat ayı toplantısı 22 Şubat'ta TOBB Merkezinde gerçekleştirildi. Toplantıda İcra Komitesi'ne intikal ettirilen muhtelif şikayet, öneri ve taleplerle ilgili disiplin konuları gündeme alındı.



Bereket Sigorta'da üst düzey iki atama





Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik'te Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığına Somer Orhan, Teknik Reasürans ve Hasar Genel Müdür Yardımcılığına ise Murat Şişli getirildi. Somer Orhan; Trakya Üniversitesi Ziraat Fakültesi Ziraat Mühendisliği Bölümü'nden 1997 yılında mezun oldu. En son Vakıf Emeklilik'te İstanbul Anadolu Bölge Müdürü ve Pazarlama ve Ürün Yönetimi Müdürü olarak görev alan Orhan, 2 Şubat itibarıyla Bereket'te Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Murat Şişli ise; Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi ve Yeditepe Üniversitesi Uluslararası Finans Bölümünden 2003 yılında mezun oldu. En son Sigortayeri Sigorta ve Reasürans Brokerliği Genel Müdür Yardımcısı olan Şişli, 19 Şubat itibarıyla Bereket'e geçti.

2017'de trafikte 6 milyar lira tazminat ödendi

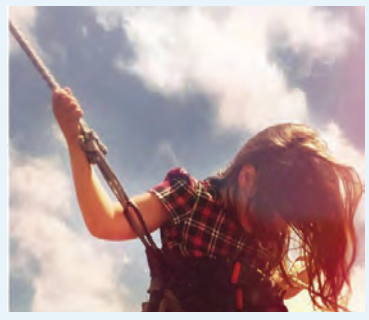
Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2017 yılına ilişkin motorlu taşıtlar sigortalarının istatistiklerini açıkladı. Yeşil kart hariç trafik sigortasında toplam 10 milyar 920 milyon liralık prim üretimi gerçekleşti. Buna karşın şirketler aynı branşta 5 milyar 921 milyon liralık tazminat ödedi. Bir başka hesaplamayla tavan ve havuz uygulamasının getirildiği bu yıl üretilen primin %54'ü şimdiden tazminat olarak ödendi. 2016'da aynı branşta sektörün prim üretimi 12 milyar 266 milyon lira olarak gerçekleşmişti. Bununla birlikte 2016 yılının sonunda ödenen tazminat tutarı 5 milyar 240 milyon liraydı. 2016'da üretilen primin %42'si tazminat olarak yıl sonunda ödenmişti. İki senenin ödenen tazminatları karşılaştırıldığında %12'lik artış gözlemlendi. TSB'nin resmi internet sitesinden duyurduğu rakamlara göre, 2016 ile 2017 yılları arasında yeşil kart hariç trafik sigortasındaki prim üretimlerinde 1 milyar 346 milyon liralık fark var. 2016 yılında üretilen primin daha fazla olması dikkati çekerken 2017'de ödenen tazminat ise 2016'dan 681 milyon lira daha fazla.



9 MART

EMEL SAYIN'LA "BESTEKÂRLARIMIZ"

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin yeni projesi olan "Bestekârlarımız"ın bu konserinde Türk müziğinin kadife sesli sanatçısı Emel Sayın, "Zeki Müren"in en güzel eserlerini İstanbullu sanatseverler için Cemal Reşit Rey Konser Salonu'nda seslendirecek.



10 MART

ÖZLEMLE BEKLENEN VEGA KONSERİ

İstanbul'daki UNIQ Hall sahnesi yıllardır özlemle beklenen Vega'nın ilk akustik konserine 10 Mart'ta ev sahipliği yapacak.



11 MART

HAKAN ALTUN BOSTANCI'DA

Sevilen sanatçı Hakan Altun, romantik ve tutkulu bir gece için 11 Mart'ta İstanbul Bostancı Gösteri Merkezi sahnesinde mikrofon başında...



13 MART

CEYLAN ERTEM

Son yılların yükselen müzisyenlerinden "Ceylan Ertem" 13 Mart'ta İstanbul IF Performance Hall Ataşehir sahnesinde!



14 MART

BAĞLAMANIN BRUCE LEE'Sİ

Türkiye'nin önemli bağlama virtüözlerinden biri olan İsmail Tunçbilek, 14 Mart'ta İstanbul Jolly Joker Beyoğlu sahnesinde...



16 MART

METİN KEMAL KAHRAMAN

Metin ve Kemal Kahraman kardeşler, 16 Mart'ta İstanbul Şişli Cemil Candaş Kent Kültür Merkezi'nde dinleyicileriyle buluşacak.



17 MART

EVLİYA-İ RAP

Türk rapinin öncü isimlerinden Sagopa Kajmer, 17 Mart'ta İstanbul Kadıköy Sahne'de sevenleriyle buluşacak.



18 MART

25 YILLIK KENAN

Kenan Doğulu'nun 25 yıllık müzik kariyerindeki ilk caz projesi İhtimaller, İstanbul Ataşehir'deki Watergarden'da sevenleriyle buluşuyor.



19 MART

UFAK TEFEK YAŞAMLAR

Kamuran Akkor'un da rol aldığı Ufak Tefek Yaşamlar - Kabare, 19 Mart'ta İstanbul Gayrettepe'deki KATS Sahne'de!



21 MART

MELEK MOSSO

"Umrumda Değil" coverıyla daha geniş bir kitleye sesini ulaştırmaya başlayan Melek Mosso, 21 Mart'ta İstanbul, Kadıköy Dorock XL sahnesinde sizlerle...



24 MART

SEKSENDÖRT

1999 yılında Ankara'da kurulan Seksendört, 24 Mart'ta İstanbul Kadıköy Sahne'de sevenleriyle buluşuyor...



30 MART

O BİR DÜNYA YILDIZI

Times dergisinin "Dünya Müziğinde Yaşayan Efsane ve Tarihi Kadın Şarkıcılar ve Rolling Stones dergisi'nin "100 Yılın En İyi 100 Kadın Vokali" listelerinde kendine yer bulan Seldan Bağcan 30 Mart'ta İstanbul Bostancı Gösteri Merkezi'nde.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Hakiki öz 'Atın'

YILLARDIR, bu köşede yazıyorum. Zaman zaman yazdıklarımla ilgili olumlu ya da olumsuz yorumlar alırım. Memnun olurum; demek ki okuyanlar da var. Son yazımdan sonra da dostlarımdan yorumlar aldım. Yazımı okuyanlar, bir kısmını alıntıladığım 'Atın' şiirinin tamamını yayımlamamı istediler.
"Yoğun istek!" üzerine, hayatımızın bahar temizliğini yapmaya başladığımız bu dönemde, akranlarım için daha da bir anlam ifade edeceğini düşündüğüm şiirin tümünü beğeninize sunuyorum.

Atın;
Kulpu kırık fincanları,
'Zayıflayınca giyerim' kotunu,
Son 5 aydır giymediğiniz kıyafetleri,
Arka balkona tıkıştırdığınız, bir gün yüzünü yenilerim pırıl pırıl olur dediğiniz o sandalyeyi,
Dibi kararmış tencereyi,
Taşındığınız hangi evden kaldığı, hangi kapıyı açtığı artık meçhul olan o anahtarları,
Sırf genç ve güzel çıkmışsınız diye yanınızda o hiç sevmediğiniz tiple poz verdiğiniz fotoğrafı,
Çekmecenin dibindeki müzik kasetlerini

Atın;
Ohh bir ferahlayın bakalım. Tamam mı?
Şimdi ihtimalleri atın.
'Olacaktı, son anda olmadı'ları atın, olmamış işte.
Takılıp kaldığınız o günü,
Düşünüp durduğunuz o lafı.

Atın;
Küstüğünüz için uzun zamandır görmediklerinizin aklınızda kalan son görüntüsünü,
Alındıklarınızın, gücendiklerinizin hiç umurunda olmayan o 'olayı'

Atın;
O hiç beceremediğiniz yemeğin tarifini,
Kestiğiniz eski gazete küpürünü,
İçinizi kemiren o ukteyi

Atın;
Zamanı gelince yiyeceğiniz soğuk intikam yemeğini de dökün.
Soğuk yemeğin hiç tadı olmaz.
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 itekledikleriniz

Atın;
Bakın, ne güzel güneş çıktı.

Usta'ya, huzurlarınızda tekrar teşekkür ediyorum. İkinci bahar temizliği yapmamızı hatırlattığı için...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Yarın sabah" (Söz!)

ÇOĞU zaman olduğu gibi yazıyı sona bırakanlardanım yine. Sevgili Feyza Hanım geçen hafta "en son Cuma" diye bir ileti gönderdi. Kimseden ses çıkmayınca da bu Pazartesi sabahı yani dün bir WhatsApp sınıfı oluşturdu haylazlardan. Ben hariç herkes o gün gönderdi yazılarını. En haylazları ben de "Yarın sabah gönderiyorum yazıyı" dedim, şu an o sabah henüz...

15 yıldan fazladır yazıyorum burada. İstisnai olarak yazımı zamanından önce vermişliğim olmuştur. Tam süre sonunda teslimat ile gecikmeli teslimat hemen hemen eşittirler sayıca. Ama eğer gecikip bir de üstüne bir tarih/süre sonu telaffuz ettiysem bunu hemen hiç geçmemişimdir. Çünkü bu kendime saygımdır. Kendimi ortaya koymamdır. Başarısız olmayı kabul edemeyeceğim bir aşamadayımdır artık.

Nereden nereye demeyin. Bence insanın duruşunu ve başkalarınca algısını belirleyen önemli bir hususdur sözünde durmak. Sözünde durmak, bunu hep yapabilmek için de kendi yapabilirliğini bilmek, önceliklerini belirlemek, zaman planlamasını becerebilmek ve tabii ki odaklanabilmek de gerekir.

Bu bir genetik konusu, ya da salt karakter meselesi filan da değil. Defalarca yinelenerek kazanılmış bir alışkanlık. Bir oturuşta yüz tane hamburger yiyen adam da ilk oturuşta yapamıyor bunu. Ya da tüpsüz 70-80 metrelere dalan bir dalgıcın da bunu yapması yıllar alıyor.

Rejim yaparak kilo veren, haftalarca çalışarak sınav geçen de aynı şeyi yapıyor: İrade, kararlılık, hedef koyma ve hedefe ulaşma.

Küçükken manav tezgahındaki tablada duran portakalların sayısı hakkında tahminde bulunur, sonra gidip sayarak gerçek sayıyı bulurdum. Ya da herhangi bir sokakta park etmiş araç sayısı hakkında tahmin yapıp sonra gidip sayardım. Önceleri görece büyük olan farklar 1-2 sene sonra % 5 veya daha azına inmişti. Aradan geçen 40 seneden sonra bu %5 benim için hala bir eşiktir. Nicelik içeren bir tahmin yapmam gerekirse bu sapma alanı içinde kalırsam kendimi başarılı sayarım.

Ehliyeti ilk aldığımda yollarda bu kadar araç yoktu. Trafiğe çıktığımda önümde giden araçların istatistiğini tutardım kendimce, ne kadarı 34 plakalı, ne kadarı diğer plakalar; ne kadarı yerli araç, ne kadarı yabancı diye. Bu egzersiz ile farkında olmadan başka bir alışkanlık da kazandım. Sadece tam önümdeki aracı değil, onun önündekini, hatta birkaç önündekini bile izlemek. Bu sayede de önümdeki aracın ani durması sonucu olabilecek birçok tatsız durumdan korudum kendimi ve aracımdakileri belki de.

Orta öğrenimde yazı ve kompozisyon ağırlıklı bir eğitim aldım. Daha çocukken kaligrafi dersi, sonrasında tek kelime ya da bir cümleden sayfalar dolusu yazılar çıkarmak ile geçti bu dönem. Bunun sonucunda da her şeyi düzenli, anlaşılır ve kullanılır halde yazmak gibi bir alışkanlık kazandım. Onlarca yıl sonra bugün bile her türlü teknolojik nimete rağmen el yazısı listeler ile dolaşıyorum, bazen günlük, bazen haftalık. Bu bana inanılmaz bir görsel yedekleme sağladı çünkü hafıza ne kadar güçlü olursa olsun anımsanacak konu sayısı arttıkça insan atlıyor bunlardan birini ya da birkaçını.

Bu yazıdan tüm alışkanlarım faydalı alışkanlıklar gibi bir sonuç çıkmasın. Benim de herkes gibi faydasız ya da zararlı alışkanlıklarım var. Bu yazıda olduğu gibi her şeyi son dakikaya bırakmak mesela bunlardan biri :)

Ama esas vurgulamak istediğim insan günlük yaşamındaki birçok tıkanmayı, sıkıntıyı, ya da sorun ettiği konuyu kendini sınayarak, deneyerek, terbiye ederek, ve belli bir metodoloji, disiplin edinerek aşabiliyor aslında. Bu bir kalıtım, eğitim veya zeka meselesi de değil çokça düşünüldüğünün aksine.

İnsan iki aylık bir sürede bir alışkanlık edinebilirmiş araştırmalara göre. Ve yine aynı insan birkaç haftalık bir sürede aynı alışkanlıktan vazgeçebilirmiş. Yani edinmek görece zor, yitirmek çok daha kolay bir alışkanlığı.

Her insan aynı olmadığına göre herkesin kazanabileceği alışkanlıklar da farklı. Ama kesin olan şey şu ki bir konuya odaklanan, azmeden, hedef koyan her insanın yapabileceği iyi şeyler, kazanabileceği olumlu alışkanlıklar var.

Görüşmek üzere.



Kardan Adam

KÜNYE
Yönetmen: Thomas Alfredson
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Michael Fassbender, Rebecca Ferguson, Charlotte Gainsbourg
Türü: Gerilim, Polisiye
Yapım Yılı: 2017

Deneyimli bir cinayet araştırma ekibinin baş dedektifi ilk karın düştüğü bir kış günü ortadan kaybolan kurbanın akıbetini araştırmaya başladıkça hiçbir zaman yakalanamamış eski bir seri katilin yeniden harekete geçmiş olabileceğinden şüphelenmeye başlar. Dedektif, bir sonraki kar yağışı başlamadan bu katili durdurmak istiyorsa genç bir dedektifin de yardımıyla eski vakalarla bu vahşi cinayet arasındaki bağı bulmak zorundadır.



Uzaydan Gelen Fırtına

Yönetmenliğini Dean Devlin'in yaptığı filmde, eşi benzeri görülmemiş bir dizi doğal afetin dünyayı vurması üzerine liderler bir araya gelerek iklimi kontrol altına alan bir uydu networkü yaratır. Ancak bir şeyler ters gider ve dünyayı kurtarmak için yaratılan sistem ona karşı işlemeye başlar. Manyetik fırtına tüm dünyayı ve canlıları yok etmeden gerçekte neler olup bittiğini öğrenmek üzere zamana karşı amansız bir yarış başlar.



Somali Korsanları

Ailesiyle birlikte bodrum katında bir evde yaşayan Jay, gazetecilik yapmaktadır. Kendisini bu alanda ilerletmek için her türlü fedakarlığı yapmaya hazırdır. Filmde, Somali korsan çetelerinin arkasındaki gerçek insanları, onların dünyasını gün yüzüne çıkaran ilk ve tek batılı gazeteci Jay Bahadur'un gerçek hikayesi anlatılıyor. Yönetmenliğini Bryan Buckley'in üstlendiği filmin başrollerinde Evan Peters ve Al Pacino yer alıyor.



Mutluluk Zamanı

Şansı bir türlü yaver gitmeyenlere, hep kaybettiğini düşünenlere bir 'kazanan' olma şansı veren "mutluet.com.tr" şirketinin sahibi olan Mert genç yaşta maddi açıdan sahip olunabilecek her şeye sahiptir. Üstelik yakışıklı, karizmatik ve çapkın Mert'in etrafında kadınlar pervanedir. Ancak bunlarda gözü olmayan heykeltıraş Ada'yla tanıştığı anda hayatı değişecektir. Filmin yönetmenliğini Şenol Sönmez üstleniyor.



Ailecek Şaşkınız

KÜNYE
Vizyon tarihi: 2 Mart
Yönetmen: Selçuk Aydemir
Senaryo: Selçuk Aydemir
Oyuncular: Ahmet Kural, Murat Cemcir, Saadet Işıl Aksoy, Cengiz Bozkurt
Türü: Komedi
Yapım Yılı: 2017

Babasının şirketinde CEO'luk görevini üstlenen Ferhat şımarık bir adamdır. Günün birinde şirket çalışanlarına yemek servisi için gittiği bir restoranda, restoran sahibiyle dostluk kurar. Restoran sahibinin kızı Elif'e gönlünü kaptıran Ferhat, deliler gibi aşık olur. Ancak Elif narin ve saf bir genç kız değildir. Özel eğitimler ve üstün hizmetlerle dolu kariyeri, sert karakteri ve kıvrak zekası, Ferhat'ı bir hayli zorlayacaktır.



9 MART

Mahalle

Kendi kurallarını koyan mahallede yaşayan 3 arkadaş sıradan hayatlarına devam ederken bir değişiklik oluyor. Mahalleye yeni taşınan gizemli bir yabancının ortaya çıkışı üçünün hayatını da kökünden değiştiriyor. Filmin yönetmen koltuğunda oyunculukları ile kendilerinden söz ettiren Buğra Gülsoy ve Serhat Teoman oturuyor. Gülsoy ve Teoman'a filmin başrollerinde Hazar Ergüçlü, Selen Öztürk ve Emre Erkan eşlik ediyor.



16 MART

Kaybedenler Kulübü Yolda

Kaybedenler Kulübü Yolda'da Kaan ve Mete Olimpos'ta, kalabalık bir Kadıköy grubuyla yaptıkları eğlenceli tatilin sonunda, motorlarıyla İstanbul'a doğru yola çıkarlar. İstanbul'a doğru ilerlerken, hayat onlara ve bize yolun, yolculuğun ve ilişkilerin hiçbir zaman planlandığı gibi ilerlemediğini, bir kez daha ve oldukça sert bir biçimde gösterecektir… Filmin yönetmenliğini Mehmet Ada Öztekin üstleniyor.



30 MART

Kelebekler

"Sarmaşık"ın ödüllü yönetmeni Tolga Karaçelik'in yönetmenliğini üstlendiği "Kelebekler" birbirini çok az tanıyan üç kardeşin hikayesini anlatıyor. Bu üç kardeş, yıllardır haber almadıkları babalarının aramasıyla bir araya gelmek zorunda kalıyorlar. Filmin kadrosunda Bartu Küçükçağlayan, Tuğçe Altuğ, Tolga Tekin, Serkan Keskin, Hakan Karsak, Ezgi Mola, Ercan Kesal gibi oyuncular rol alıyor.



ALİ ERHAN TAMER
ali@botudio.com

Geleceği Tamir Etmek

İNOVASYON yıkıcı olsun olmasın, beraberinde teknolojik ve hatta toplumsal sorunlar yaratacağına şüphe yok. Bununla birlikte regülasyona uyumlu inovasyon olmayacağı, her yeniliğin beraberinde bir regülasyon ihtiyacı doğurduğu da gerçek.

Bir başka yumurta tavuk hikayesi de bu. Regülasyona uyumlu inovasyon, inovasyona uyumlu regülasyon. Bir yasal düzenlenmiş ortam için yıkıcı birşeyler yapmak ve bunu yaparken bu yıkıcı hayalin de yasal düzenlemelere uyumlu olmasını beklemek her şeyden önce ilham verici olmaktan uzak. Diğer yandan bir şeyleri yıkıyor olmak ortamda yasal düzenleme bırakmamak anlamına da gelmiyor.

Bugünlerde Netflix merkezli olan yapılan tartışmaların da temelinde bu yatıyor. Netflix, geleneksel içerik yayıncısı anlayışını yıkarken reklam temelli medya yönetiminden kiralama modelli medyaya geçerek, bu alandaki bilindik tüm kuralları yerle bir ediyor. Buraya kadar özellikle bu içeriği tüketenler açısından her şey gayet güzel. Haftalık içerik tüketiminin neredeyse %80'ini dijital platformlarda gerçekleştiren bir kullanıcı olarak bu yeni medyanın yarattığı ya da yaratacağı fırsatların bu endüstrideki ekonomik modeli daha adil hale getireceğine hiç şüphem yok. Diğer taraftan bu yeni dünyanın halen regülasyon bağımsız bir alanda yer alması rekabet halinde bulunduğu karasal yayıncılara karşı haksız bir rekabet yarattığı da gerçek.

Konu farklı açılardan bakıldığında her iki taraftan bakan açısından da haklı yönleri ve bir düzenleme ihtiyacı olduğu gerçek. Yoğun tüketicisi olan benim için problem ise tam da burada ortaya çıkıyor. Eski ekonomik modele ilişkin düzenlenmiş bir endüstriyi yıkacağını iddia ettiği bir modeli, eski modelin regülasyonu ile yönetebilir misiniz?

Bilgi ekonomisi ile şekillenen bu yeni ekonomik modeli, makine ve endüstri çağı ile şekillenmiş düzenlemelerle yönetebilir misiniz ve bu bilgi temelli ekonomik model açısından haksızlık değil midir?

Kavramların çok yoğun bir şekilde değiştiği ve hemen her endüstri için yep yeni iş modelleri yaratmış bilgi çağında, işletmelerden girişimlere, sermayedardan melek yatırımcıya, merkeziyetçilikten dağıtıklığa, kağıt paradan şifrelenmiş para birimlerine geçmişken bütün bu geçiş, işletmelerin, sermayelerin, merkeziyetçi yapıların ve kağıt paraların egemen olduğu kurallar ile yönetilebilir mi? Asıl soru bu.

Geleceği tamir etmek diye tariflediğim konu da bu. Geleceği şekillendirmek, inovasyon, yıkıcılık ve benzeri onlarca şeyle mesai dolduran biri olarak doğaldır ki kısıtlardan ve düzenleyicilerin engellemelerinden memnun değilim. Girişimci ekosisteminde de hemen hiç kimse bundan keyif almaz. Diğer yandan bugün için yeni ve bundan 10 yıl önce ekonomide hiç bir değeri olmayan girişim ya da iş modellerinin kendi içerisinde de yeni toplumsal ve teknolojik sorunlar yarattığı bir gerçek.

Katılıp katılmamaktan bağımsız, Elon Musk'ın "Yapay Zeka insanlığın varoluşu için temel bir problem" görüşü, Saleforce CEO'su Marc Benioff'un "Facebook bir tütün şirketi gibi düzenlenmelidir çünkü en az onun kadar kanserojendir" düşüncesi ve son olarak George Soros'un Google'ı toplumsal bir tehdit olarak kabul etmesi söylemleri abartılı olsa da bu girişim ya da yenilikçi tavırların hiç bir toplumsal risk taşımadığını söylemek benim için bile biraz hayalcilik olur.

New York Times geçen günlerde "Silicon Vadisi arkadaşınız değil" başlıklı bir araştırma yazısında bunun üzerine eğilirken makaleyi "Teknoloji şirketlerinden kalpten yararlanmıyoruz" odağına yerleştirerek eleştirisel bir yazı kaleme almış.

Benim bu konudaki görüşüm "Regülasyonların da İnovasyona ihtiyacı olduğu" yönünde. İşletmelerin uzun süredir gündemi inovasyon temelli büyüme iken ve girişimler yarattıkları iş modelleri ile büyük işletmeleri tehdit eder durumda iken regülasyona dayanarak büyükleri korumaya çalışmak köprüden önceki son çıkış. Bu köprüye öyle ya da böyle gireceğiz ve geleceği şekillendiren şirketlerin belirlediği bir dünyada yaşıyacağız. Düzenleyecilerin yapması gereken o geleceği şimdiden tamir edecek inovasyon temelli regülasyon ortamı yaratmak.



OKAN UTKUERİ
okanutkueri@gmail.com

Türk insurtech ekosistemi nasıl oluşur?

Bir süredir kendime şu soruyu soruyorum; "Ülkemizde sağlıklı bir insurtech ekosistemi nasıl oluşturulabilir? Sigorta alanındaki teknolojik inovasyon çalışmaları nasıl canlandırılabilir?" Bu alanda başarıya ulaşabilmek adına, işbirliği içerisinde farklı paydaşların bir araya geldiği toplu bir harekete ihtiyaç var. Bu çerçevede, 3 ana başlık altında bir yol haritası oluşturdum.

Yaklaşık 2 sene önce "insurtech" üzerine ilk yazıları yazmaya ve bu alandan bahsetmeye başladığımda, birçokları için çok uzak ve afaki bir kavramdı.

Sevinerek görüyorum ki, son zamanlarda bu kavram gündemde ciddi yer tutmaya başladı, ilgi arttı, paneller, etkinlikler düzenlenmeye başladı.

Özellikle son dönemde BiSigortacı'nın 250.000 TL yatırım alması, startup dünyasında da dikkatleri bu alana çekti.

İlginin bu şekilde artması güzel elbette. Ama daha önemlisi, bunun geçici bir heves olmak yerine, kalıcı ve sistematik yapıya kavuşması. Sadece konuşmak yerine, elle tutulur, gözle görülür somut gelişmelerin yaşanması.

Bunun için de, muhtelif paydaşlar nezdindeki farkındalığın artması, bu paydaşları bir araya getirecek platformların oluşması ve somut bazı aksiyonların alınması gerekiyor.

Bu sayede, sigortacılık alanında inovasyona yönelik girişimlerin sayısının artması ve ülkemizde insurtech ekosisteminin sağlıklı bir yapıya kavuşması sağlanabilir.

Bugün için olmasa da, gelecek nesiller için, teknoloji, dijitalleşme ve sosyal medyanın sunduğu imkanlardan yararlanan inovatif çözümleri hayatımıza monte etmeliyiz. Bu başarının, yeni nesillerin sigortayla tanışması, ürünlerin tabana yayılması ve sektörün geleceği noktasında çok kritik bir öneme sahip olduğunu düşünüyorum.

GLOBAL INSURTECH EKOSİSTEMİ HIZLA BÜYÜYOR

Dünya geneline bakarsak, 2017 yılı insurtech yatırımlarının artmaya devam ettiği bir sene oldu. Toplamda 203 insurtech girişimine 2.3 milyar dolar yatırım yapıldı.

ABD ve Çin ile birlikte, Avrupa'da özellikle Münih şehri bir hub olarak öne çıkmaya başladı.

İlginin bu kadar artmaya başlamasının önemli bir sebebi de, teknolojik anlamda yaşanan hemen hemen bütün gelişmelerin bir ucunun sigorta sektörüne de dokunması.

• Blockchain teknolojisi bankacılık ile birlikte sigortacılık alanını da yakından ilgilendiriyor.

• Yapay zeka, bot teknolojisi ve big data platformları, özellikle risk analizi, fiyatlama, hasar suiistimalleriyle mücadele, müşteri deneyimi gibi alanlarda etkin çözümlere fırsat tanıyor.

• Telematik çözümler ve akıllı araçlar, oto sigortaları için önem taşıyor.

• Nesnelerin interneti ve giyilebilir teknoloji ürünleri, konut ve sağlık sigortası gibi bireysel sigorta alanına etki ediyor.

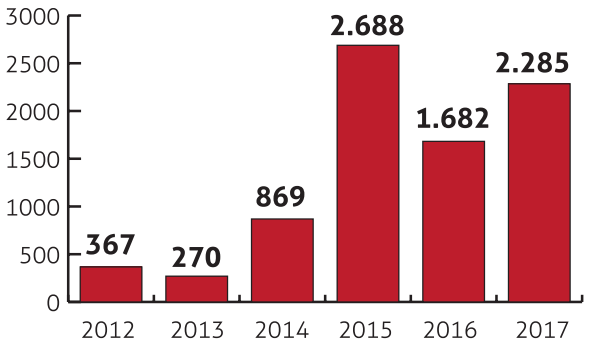
ÜLKEMİZDEKİ INSURTECH AKTİVİTESİ ÇOK SINIRLI

Global anlamdaki bu olumlu gelişmelere karşı, bizdeki durum farklı. Startup ekosistemi içerisinde hala çok az sayıda insurtech girişimcisi var. İlgi olmakla birlikte, bu alana odaklanan girişimci sayısı bir elin parmaklarını geçmiyor ve atılan somut adımlar çok kısıtlı.

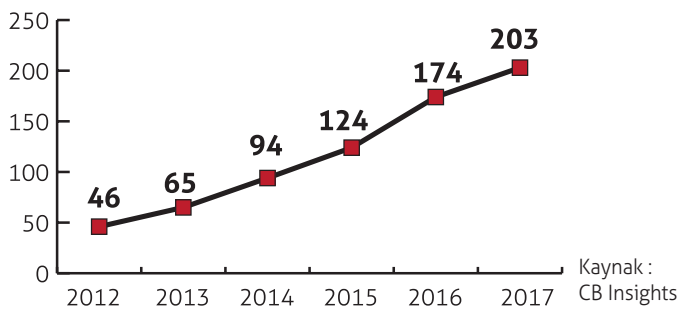
Bu çerçevede, bir süredir kendime şu soruyu soruyorum: Ülkemizde sağlıklı bir insurtech ekosistemi nasıl oluşturulabilir? Sigorta alanındaki teknolojik inovasyon çalışmaları nasıl canlandırılabilir? Bu alandaki girişim sayısını arttırmak için ne yapılabilir? Bu gözle bir değerlendirme yapıp, "yapılabilecekler listesi" oluşturduğumda, hem ekosistemin ana oyuncularını hem de sigorta sektörü paydaşlarını ilgilendiren ev ödevleri çıkıyor karşımıza. Eğer sigorta sektörü olarak bu alanda bir başarıya ulaşabilmek istiyorsak, işbirliği içerisinde, farklı paydaşların bir araya geldiği toplu bir harekete ihtiyaç var.

Dünya genelinde 2017'de 203 insurtech girişimine 2.3 milyar dolar yatırım yapıldı. ABD ve Çin'le birlikte Avrupa'da Münih şehri "hub" olarak öne çıktı.

Global Insurtech yatırımları (milyon dolar)



Global Insurtech yatırım adetleri



3 ANA BAŞLIKTA TÜRK INSURTECH EKOSİSTEMİ YOL HARİTASI

1.Girişimciler nezdindeki farkındalık

• Üniversiteler, teknokentler ve farklı hızlandırma programları nezdinde startup alanına ilgi duyan girişimci sayısı oldukça fazla. Bu konuda bir sıkıntı yok.

• En önemli eksiklik, bu girişimcilerin sigorta sektörünü tanımıyor olması. Girişim fikirleri bu kişilerin yaşadığı, gözlemlediği sorunlar ve problemlere dayanıyor. Dolayısıyla, girişimcilerin kafa yorduğu fikirler arasına sigorta konuları henüz girmiyor.

• Sigortacılığın oynadığı rolü ve yaşamın içine ne kadar entegre bir sektör olduğunu girişimcilere anlatmak gerekiyor. Bir şekilde, sigorta kavramını girişimcilerin radarına sokmalıyız.

• Aynı zamanda, sigorta sektöründeki problemleri, çözüme ihtiyaç duyulan alanları girişimcilere aktarmak gerekiyor.

• Ayrıca, bu mesleğin global yönünü de vurgulamak lazım. Startup kavramının özünde global bakış açısı yer alıyor. Insurtech girişim fikirlerinin hedef pazarı olarak sadece bizim piyasamızı değil, global düşünmek lazım.

2.Sigorta şirketlerinin açıklığı ve işbirliği

• Ana oyuncu olarak sigorta şirketlerinin startup ekosisteminin dinamiklerini iyi anlaması gerekiyor. Bu amaçla, insurtech girişimleri ile sigortacılar arasında köprü vazifesi görecek kurumlara ihtiyaç var.

• Şirketlerin oynayabileceği en temel roller, girişimcilerin fikirlerini dinlemek, API platformlarını açarak startup girişimciler ile işbirliği fırsatlarını sağlamak ve onların ilk müşterisi olmak.

• Şirketler ayrıca kuluçka merkezleri, hızlandırma programları gibi destekleyici faaliyetlere ciddi katkı sağlayabilir.

• Bu sayede, hem insurtech girişimlerini yakından izlerken, hem de yaratıcı çözümlere, yeni inovatif fikirlere direkt ulaşma imkanına kavuşurlar.

• Kurumların içindeki inovasyon kültürünü desteklemek, kurum içinde girişimci yönü güçlü çalışanlar için öğrenim ve gelişim fırsatları oluşmasını sağlayacaktır.

• Sigorta sektörünü iyi tanıyan, halen kurumsal hayatın içinde olan, ama girişimci olmayı arzulayan sektör çalışanlarını desteklemek çok önemli katkı sağlayacaktır.

3.Diğer paydaşların desteği

• Özellikle sektörü tanımayan girişimciler için etkin bir mentor desteği en önemli ihtiyaçlardan birisi. Bu amaçla, zengin bir mentor havuzu oluşturmak gerekiyor.

• Global anlamda girişim dünyasının hukuki düzenlemelerin önünde gittiği görülüyor. Öte yandan, sigorta alanında regülasyon konusu çok hassas öneme sahip. Düzenleyici ve denetleyici otoritenin bu ekosisteme yakın olarak, makul esneklikleri sağlayacak mevzuat değişikliklerini hayata geçirmesi büyük katkı sağlayacaktır.

• Girişim dünyası, hızlı hareket eden, bürokrasi ve geleneksel kuralların dışında işleyen bir yapı. Bu yönünü bilerek, TSB ve diğer meslek örgütlerinin girişim ekosistemine destek olması çok değerli olacaktır.

• Öte yandan, kamu kurumları ve meslek örgütlerinin, girişimcilerin alanına girmeyerek, onlara fırsat tanımaları da çok önemli.

• Melek yatırımcı ağları, girişim sermaye şirketleri gibi girişimcilere sermaye desteği sağlayan kuruluşlar nezdinde de farkındalığı sağlamak, insurtech girişimlerinin finansal kaynaklara ulaşımını kolaylaştıracaktır.

• Kuluçka merkezleri ve hızlandırma programlarında yer alan insurtech girişimleri takip etmek, rekabete dikkat ederek, aralarındaki işbirliği fırsatları yaratmak faydalı olacaktır.



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