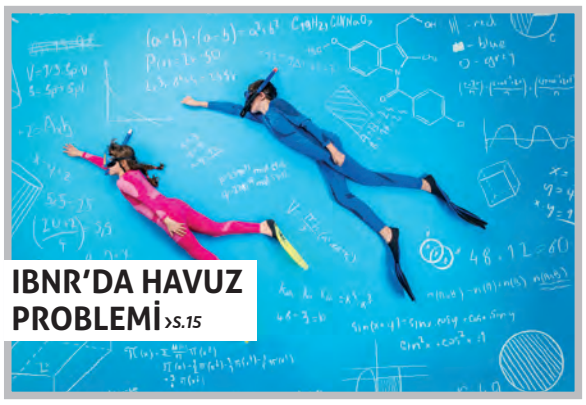


IBNR'DA HAVUZ PROBLEMİ ›S.15



2017 KÜRESEL AFET HASARI ORTALAMALARIN İKİ KATI

2017'de doğal afetlerin yol açtığı küresel ekonomik hasar 353 milyar dolar olarak hesaplandı. Toplam hasar, 2000-2016 yılları arasındaki yıllık ortalama 183 milyar dolarlık ekonomik hasarın neredeyse iki katı olarak gerçekleşti. 2017 yılındaki sigortalı hasarsa 134 milyar doları buldu. ›S.22



KRİZİ FIRSATA ÇEVİRDİ ›S.24

MISIR

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

NİSAN 2018 YIL: 33 / SAYI: 473 AYDA BİR YAYINLANIR



500 milyarlık teminat POTANSİYELİ



Türkiye Sigorta Birliği'nin basın toplantısında konuşan Başkan Can Akın Çağlar, kefalet sigortasına dikkat çekti. ABD'de teminat mektubu deyince akla kefalet sigortasının geldiğini söyleyen Çağlar, Türkiye'de bankaların teminat mektubu büyüklüğünün 480 milyar lira olduğunu, sektörün buradan ciddi pay alabileceğini belirtti. Bunun için kefalet sigortası bilincinin geliştirilmesinin önemini vurgulayan Çağlar, bu branşın sektör için büyük bir fırsat olduğunu kaydetti. ›S.19

AVRUPA'YA 'SAĞLIK' DOPİNGİ

Yaşlanan nüfus dolayısıyla artan sağlık harcamaları, Avrupa'da özel sağlık sigortalarının istikrarlı bir şekilde büyümesine yol açıyor. Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'nun raporuna göre hem grup poliçelerindeki artış hem de tamamlayıcı sağlık ürünlerinin yaygınlaşması pastayı büyütüyor. ›S.20



OTO BES KATILIMCISI 4 MİLYONA YAKLAŞTI

Son etapta yaklaşık 1.4 milyon çalışan daha 1 Ocak'tan itibaren otomatik olarak BES'e katılmaya başladı. EGM göstergelerine göre, oto BES'li sayısı 3.9 milyon oldu. ›S.31

VERGİ FARKLILIKLARI SİGORTALIYA YANSIYOR

Şirketlerin ödediği Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV), KDV'ye kıyasla sigortacılara dezavantaj yaratıyor ve oluşan maliyet sigortalıya yansıyor. Sigorta işlemlerinin de BSMV yerine KDV kapsamına alınması, sektörün ödediği KDV'yi indirim konusu yapmasının önünü açabilir. ›S.37

OTO BES'TE REVİZYONLAR YÜRÜRLÜKTE

Bireysel Emeklilik Sistemi'yle ilgili maddelerin de yer aldığı torba yasa Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, 1000 liralık devlet katkısının yıllar içinde değerlenmesine ve cayma hakkının 2 aydan 6 aya uzatılmasına ilişkin yetkinin Bakanlar Kurulu'na verilmesi yasalaştı.

SİGORTACILARDAN 'SOSYAL' FAYDA

Yapısı gereği toplumsal fayda sağlayan bir sektörde faaliyet gösteren sigorta şirketleri, bu rollerini bir adım ileriye taşıyarak, kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle de topluma katma değer yaratmak için çalışmalarını hızlandırıyor. Dünyadaki birçok sigorta şirketi gibi, ülkemizdeki sigorta şirketleri de farklı sosyal sorumluluk projelerine imza atıyor. ›S.12



'GELECEK' SİGORTACI GAZETESİ'NDE



Sigorta sektöründeki yeni uygulamaları ve teknolojileri yakından takip eden Sigortacı Gazetesi'nde yeni bir sayfa açılıyor. Gazetemizin yazarlarından Ali Erhan Tamer ve Okan Utkueri, girişim ekosistemini ve teknolojinin getirdiklerini her ay yayınlanacak olan 'Sigortanın Geleceği' köşesinde paylaşacak. ›S.50

KAYACI SİGORTACILIK GENEL MÜDÜRÜ

Yaklaşık 1 yıldır Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü görevini vekaleten yürüten Dr. Şerif Çakırsoy'un yerine, kurumun genel müdür yardımcılarından Murat Kayacı atandı. Murat Kayacı, aynı zamanda DASK Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmeye devam ediyor. ›S.33



TEKNOLOJİ GELİŞTİKÇE SİBER SUÇLAR ARTIYOR

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, teknolojiye bağımlılığımız arttıkça, bilişim teknolojisi altyapısından kaynaklanan aksamaların ve siber ataklara maruz kalma riskinin de arttığını ifade etti. Pamukçu, siber suçluların yöntemlerinin de giderek daha karmaşıklaştığını kaydetti. ›S.9



TAHKİM'E BAŞVURULAR 200 BİNİ AŞTI

Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü İbrahim Taşbaşı, tahkim konusunda merak edilenleri Sigortacı Gazetesi ile paylaştı. Uyuşmazlıkları kısa sürede düşük maliyetle çözen tahkim sistemine şimdiye kadar 200 binin üzerinde başvuru yapıldığını ifade eden Taşbaşı, bir uyuşmazlığın ortalama çözüm süresinin ise üç ay olduğunu aktardı. ›S.25



ALANYA'DAN TRAFİKTE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Sektörde uzun yıllar yöneticilik yapmış olan Çetin Alanya, trafik sigortasında yaşanan sorunun en büyük sebeplerinden birinin yanlış fiyat olduğunu belirtti. Alanya, sektörün doğru fiyatlama için Sigorta Bilgi Merkezi'nden destek alabileceğini aktardı. ›S.38



TRAFIK SİGORTASINDA 'EK TEMİNAT' İHTİYACI

Zorunlu trafik sigortasındaki yeni yargı kararı sonrasında bazı teminatların sınırlandırılmasını değerlendiren Prof. Dr. Samim Ünan, yeni dönemde sigortalıların poliçelerini ek teminatlarla güçlendirmesinin önem taşıdığını söyledi. ›S.40



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 Sigorta'dan 2018 yılında %15 büyüme hedefi

Türkiye'de sigorta sektörüne öncülük eden AXA Sigorta, 2017 yıl sonuna ait finansal sonuçlarını açıkladı. Şirket yılı hem hayat ve emeklilik branşında hem de hayat dışı branşta güçlü bir performansla kapattı. AXA hayat dışı branşta trafik sigortaları hariç tutulduğunda yaklaşık 170 milyon TL net faaliyet kârı ile güçlü bir yıl geçirirken özkaynak kârlılığı %27, toplam pazar payı ise %7,3 olarak gerçekleşti. Şirketin bilançosunu güçlendirme yolunda son bir adım atarak 2017 yılında trafik sigortalarında uygulanmaya başlanan tavan fiyat uygulamasından doğan yükümlülüklerinin yanı sıra geçmiş yıllardan gelen ve 2016 bilanço dip notlarında da yer alan rezerv yükümlülüklerini 2017 yılında tek seferde gerçekleştirme kararı almasından dolayı sadece trafik branşında yaklaşık 505 milyon zarar etti. Öte yandan Emeklilik & Hayat tarafında %52 büyüyen ve yönettiği varlıkların toplamı 383 milyon TL'ye ulaşan AXA'nın bu alandaki toplam net kârı ise 7 milyon TL olarak gerçekleşti.



Gazetecilerle bir araya gelen AXA Sigorta yönetimi 2017 sonuçlarını ve 2018 hedeflerini paylaştı.

'2018'E GÜÇLÜ BİR BİLANÇO İLE BAŞLADIK'

2017 yılında kârlı bir şekilde büyüdüklerini dile getiren AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, 2017 yılında elde ettikleri başarıların kendilerini 2018 yılı için daha fazla motive ettiğini; yenilikçi ürün ve hizmetlerinin yanı sıra fark yaratan iletişim ve pazarlama faaliyetleriyle yıla hızlı bir giriş yaptıklarını söyledi: "2017 yılında trafik harici tüm branşlarda çok güçlü bir performans ortaya koyarak kasko ile yangın ve doğal afetler branşlarında sektör lideri olmayı başardık. 2017 yılı sonunda, 2015 ve öncesinden gelen trafik sigortası ile alakalı tüm rezerv güçlendirmeleri tek seferde tamamlayarak 2018 yılına güçlü bir bilanço ile başladık "İnanıyorum ki trafik sigortalarında son dönemde gözlediğimiz olumlu gelişmelerin de katkısıyla 2018 ve sonrası yıllarda trafik sigortalarında daha normalleşmiş bir süreci hedefleyebileceğiz" dedi. AXA olarak Türkiye'de 125. yıllarını kutladıklarını da hatırlatan Lejeune, "Tam 125 yıldır varlıkları ve hayatlarının yanı sıra hayallerini ve geleceklerini bizlere emanet eden insanların güvenine layık olmak için çalışıyoruz. Bu süreçte insanların daha iyi bir yaşam sürmeleri vizyonumuz doğrultusunda yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirmek ve müşterilerimize sunmak konusunda özveriyle çalışan tüm çalışma arkadaşlarımıza ve acentelerimize bir teşekkür borçluyuz. Nisan ayından itibaren AXA Sigorta CEO'su olarak göreve başlayacak Sayın Yavuz Ölken'in liderliğinde 2018 yılında da aynı motivasyonla çalışmalarını sürdürerek AXA Sigorta'yı daha da ileriye taşıyacaklarına eminim."

ODAKTA İNOVASYON VE DIJITALLEŞME OLACAK

AXA Global RE (Global Reinsurance) CEO'su olarak atanan Guillaume Lejeune'den görevi devralmaya hazırlanan AXA Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojileri Başkanı Yavuz Ölken ise 2018 için önceliklerinin dengeli bir portföy yapısı ile kârlı büyüme olduğunu ifade etti: "AXA olarak finansal olarak güçlü ve zarar tazmini konusundaki etkin şirket duruşumuzu bir adım öteye taşıyarak müşterilerin günlük hayatında her an yanında olan ve hayatlarına değer katan bir ortak olma noktasında ilerliyoruz. Bu kapsamda 2018 yılında da odağımızda inovasyon ve dijitalleşme olacak. 2018'in ilk aylarında bahsettiğimiz telematik ürünlerimiz bu çalışmaların ilki niteliğinde. Telematikli ilk kasko poliçemizin satışını da bugün gerçekleştirdik. Hizmet kalitemizi en üst standartlara taşıyacak, organizasyonumuza fark yaratan bir çeviklik kazandıracak insan kaynağı yatırımlarımızın yanı sıra marka algımızı pekiştirecek iletişim çalışmalarımızla da tüm bunları destekleyeceğiz. 2018 yılı için hedefimiz %15'lik bir büyüme elde etmek. Her zaman olduğu gibi tercih edilen ve fark yaratan AXA Sigorta olarak hizmet vermeye devam edeceğiz."

AXA Sigorta güçlü bir bilanço ile tamamladığı 2017 yılını hayat dışı branşta trafik branşı hariç tutulduğunda yaklaşık 170 milyon TL net faaliyet kârı ile kapattı. Şirketin hayat ve emeklilik tarafında yönettiği toplam varlıkları ise %52'lik büyümeyle 383 milyon TL'ye ulaştı. AXA Sigorta 2018 için hedefini ise %15 büyüme olarak açıkladı.

AXA'DAN TELEMATİK UYGULAMASI: AXA GO

AXA Sigorta, Türkiye'nin ilk ve tek kişiselleştirilmiş araç sigortası ve sürüş deneyimi platformunu devreye aldı. AXA GO ismi verilen kaskoda telematik uygulaması sayesinde sürücüler hem sürüş davranışlarını görebiliyor hem de poliçelerinde %20 'ye varan indirimlerden yararlanabiliyor. Konu hakkında konuşan Yavuz Ölken, şunları söyledi: "Dijital teknolojilerden istifade etmek bizim için çok önemli. Telematik uygulamamızı, bir yıl boyunca 130 çalışanımızın aracında test ettik. Aldığımız sonuçlar, telematik uygulamasını kullanan çalışanlarımızın %20'sinin sürüş alışkanlıklarında iyileşme olduğuna işaret ediyor." AXA GO uygulamasının sektördeki diğer telematik uygulamalarından farklı olduğun belirten Ölken, "Sektörde daha önceki uygulamalar sadece aracın yaptığı kilometreyi ölçüyor. Biz ise sürücü davranışlarını ölçen ve buna göre değerlendirme yapan bir anlayışla geliyoruz. Burada sürücüler hem sürüş alışkanlıklarını iyileştiriyor hem de poliçelerinde indirim kazanabiliyor" diye konuştu. Ölken, AXA GO telematik poliçelerinin binlik paketler halinde satışını yapacaklarını, ilk telematik poliçesini de kestiklerini sözlerine ekledi.

AXA, XL Group'u satın aldı

Küresel sigorta devi AXA, Kuzey Amerika, Avrupa ve Asya-Pasifik bölgelerinde hizmet veren ve ticari elementer branşın önde gelen şirketlerden olan XL Group'u 12.4 milyar euro'ya satın aldığını duyurdu. İlerleyen dönemlerde şirketin gelirlerine ve değer yaratımına katkısı olacağı öngörülen satın alma operasyonu ile AXA, dünyada ticari ve kurumsal hayat dışı sigorta branşında lider konumuna yükseldi.
XL Group'un satın alınmasının AXA'yı ticari ve kurumsal hayat dışı sigorta branşlarında bir numaralı sigorta şirketi konumuna getirdiğini söyleyen AXA CEO'su Thomas Buberl, "Bu satın alma paydaşlarımız açısından risk çeşitliliğini artırmasının yanı sıra daha karlı ve sürdürülebilir güçlü büyüme beklentilerini beraberinde getiriyor ve bize uzun vadeli değer yaratma imkanı sunuyor. Gelecekte AXA'nın profili dengeli sigorta risklerine doğru şekillenirken finansal riskleri de azalacak" dedi. Geniş bir coğrafyada hizmet veren XL Group'un alanında uzman ekipleri ve müşterilerine sunduğu yenilikçi çözümlerle tanındığını ifade eden Buberl sözlerine şöyle devam etti: "Ticari ve Kurumsal Sigortalar alanında XL Group ile güçlerimizi birleştirerek özel branşlar ve reasürans dahil konumumuzu bir üst noktaya taşıyarak varlığımızı artıracağız. İki şirketin de insanlar, risk yönetimi ve inovasyon konusunda ortak bir bakış açısı ve kültürü var. Bu da Axa'yı hayat dışında değişen geleceğe hazır kılıyor."

Tahkim'deki sorunları aşmak için uyuşmazlıklar önlenmeli

Sompo Japan Sigorta Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, Tahkim sisteminde uyuşmazlıkların çözümünün hem yüksek maliyet yarattığını hem de uzun sürdüğünü ifade etti. Bu sorunları aşmak için öncelikle sektörün uyuşmazlıkları önleyici bir yaklaşım sergilemesi gerektiğini kaydeden Özer, sektördeki tüm paydaşlara bu konuda görev düştüğünü söyledi.

Sompo Japan Sigorta Hasar ve Hukuk Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özer, sigortacılıkta Tahkim'in 2008 yılından bu yana uygulandığını ve Türk sigorta sektöründe önemli bir unsur haline geldiğini ifade etti. Bu yüzden, etkili ve kuruluş amacına uygun işleyen bir tahkim sisteminin sigortacılık açısından son derece önemli olduğunu kaydeden Özer, tahkimden beklenenleri şöyle açıkladı: "Tahkim'den beklenen; sigorta, sigorta ettiren, sigortalı ve mağdurlar arasında ortaya çıkabilecek uyuşmazlıkların daha kısa sürede, daha düşük maliyetle ve daha adil biçimde çözülmesidir."

Uygulamaya baktığımızda maalesef son yıllarda ortaya çıkan gelişmelerin hiç de beklenen yönde olmadığını dile getiren Özer, "Uyuşmazlıkların çözüm maliyeti açısından baktığımızda, Tahkim'in çok yüksek maliyetle çalıştığı görülüyor. Bu neden böyle? En baştan başlarsak Tahkim'e başvuru ücrete tabi olduğu için belli bir ücret karşılığı başvuruda bulunulabiliyor. Bu tutar uyuşmazlık miktarına bağlı olarak 100 ila 350 lira arasında değişiyor. Başvurular aslında doğrudan gerçek ve tüzel kişilerce yapılabilir ama Sigorta Tahkim Komisyonu faaliyet raporlarından başvuruların vekil yani avukatla yapılma oranının %90'ın üstünde olduğu anlaşılmaktadır. Doğal olarak bu vekalet ücretine yol açmaktadır. Sigorta şirketleri iki ayrı vekalet ücreti ödemek durumunda kalıyor. Birincisi ilam vekalet ücreti ki asgari tutarı (asıl alacaktan fazla olmamak şartıyla) 2.180 liradır. İkincisi de icra vekalet ücreti ki asgari tutarı 360 liradır. Tahkime gelen dosya önce bir hakeme atanıyor. Hakem ücreti 350 liradır. Uyuşmazlık tutarı 15.000 lirayı geçince 3 hakemden kurulan bir heyet oluşturulmaktadır ki bu durumda hakem ücreti 1.050 liraya çıkmaktadır. Hakem hemen hemen her dosyayı bilirkişiye atadığı için bir de bilirkişi ücreti doğmaktadır. O da 350 liradır" dedi.

Sonuçta, özellikle görece düşük miktarlı uyuşmazlıklar için tahkim maliyetinin inanılmaz noktalara ulaşabildiğini kaydeden Özer, "Örneğin diyelim ki sigorta şirketine 3 bin lira tutarında bir değer kaybı başvurusu geldi. Sigortacı eksper raporuna göre 2 bin lira ödedi. 1.000 lira için tahkim başvurusu oldu ve Tahkim sigorta şirketi aleyhine karar verdi" diye konuştu. Özer, bu durumda ödenen toplam tutarı aşağıdaki tabloyla gösterdi:

Tür	Tutar/TL
Asıl alacak	1.000
Tahkim Başvuru ücreti	100
Hakem ücreti	350
Bilirkişi	350
İlam Vekalet ücreti	1.000
İcra Vekalet ücreti	360
İcra Tahsil Masrafı	(yaklaşık) 130
Faiz	x
TOPLAM	**3.290 + faiz**

1.000 lira uyuşmazlık için 2.290 liradan daha fazla bir tutarın masraf olarak ödendiğine dikkat çeken Özer, sözlerine şöyle devam etti: "Bu ekstrem, nadiren yaşanan bir durum değildir. Her gün onlarca örneği yaşanmaktadır. Değer kaybı dosyalarının önemli bir oranı bu şekildedir. Unutmayalım ki sigorta şirketi eksper raporuna göre ödeme yaptığı halde bu durumla karşılaşmaktadır. Bu sistem pahalı, hatta çok pahalı olduğu, hukukçuların çok kullandığı bir deyimle fahiş olduğu gibi adil değildir; hakkaniyete de aykırıdır. Çünkü zarar gören kişinin 3.290 liradan aldığı pay 1.000 liradır. Ayrıca unutmamak gerekir ki bu toplumsal bir maliyettir. Bu maliyetler er ya da geç primlere ve poliçe satın alanlara dolayısıyla tüm topluma yansımak zorundadır. Şu an için tahkime yapılan başvuruların %90'ının çok küçük tutarlı değer kaybı talepleri olduğu düşünüldüğünde adil olmayan bu düzenin yarattığı maliyetin boyutu çok daha net anlaşılabilir."

Özer şunları söyledi: "Ayrıca, dosya başına hakem ücreti ödenmesinin sistemi bozucu etki yaptığını değerlendiriyoruz. Daha çok başvuru hakem gelirlerinin daha çok artması anlamına geldiği için başvuru sayısını teşvik edici, hakkaniyete uygun olmayan kararların ortaya çıkabildiğini görüyoruz. Sigorta hakem aylık ücretleri görev alınan dosya sayısına bakılmaksızın belirli bir tutar ile sınırlandırılmalıdır. Bu tür bir ücretlendirme yöntemi sistemin aksamasına neden olurken, mahkemelerde görev yapan hakimlerimizden birkaç kat fazla gelir elde edilebiliyor olması da adil bir kurgu gibi görünmüyor."

'EKSPER RAPORLARI DİKKATE ALINMIYOR'

Tahkim'den beklenen bir diğer faydanın ise uyuşmazlıkların konusunda uzman kişilerce çözülmesi olduğunu söyleyen Özer, "Uygulamaya baktığımızda hemen her dosyanın bilirkişiye atandığını görüyoruz. Örneğin tahkime en çok başvurunun olduğu değer kaybı dosyalarına baktığımızda biz bir eksper atıyor ve eksper raporu alıyoruz. Eksper hukuken bağımsız, tarafsız ve tanımı gereği konusunda uzman olan bir kişi. Ama dosya Tahkim'e gittiğinde eksper raporu dikkate alınmadan yeni bir bilirkişiye atanıyor. Burada çok ciddi bazı sorular sormak gerekiyor. Tahkim neden eksper raporunu dikkate almıyor? Bağımsız ve tarafsız değil derse bu hukuka aykırı, çünkü Sigortacılık Kanunu'na göre de Eksper Yönetmeliğine göre de eksper tarafsızdır. Eksper konusunda uzman, sınava tabi tutulan ve belirli şartları taşıyan kişilerden oluşuyor ve Hazine Müsteşarlığı gözetiminde levhaya kayıtlı olarak çalışabiliyorlar. Bu durumda değer kaybı için eksper raporunun dikkate alınmayıp ayrıca bir bilirkişi atanmasının izahı zor" dedi.

'SÜRE UZUYOR'

Süre konusunu da ele alan Özer, "Tahkim'den beklenen fayda uyuşmazlıkların kısa sürede sonuçlandırılmasıdır. Bu açıdan bakıldığında tek bir dosyada Tahkim süresi mahkemelerle kıyaslandığında kısa olabilir. Ama olaya daha geniş bir pencereden baktığımızda Tahkim'in uygulamada hasar dosyası yönetim sürecini uzattığına da şahit olmaktayız. Bu nasıl oluyor? Öncelikle hasar aşamasında ödemesi yapılan pek çok dosyada bile Tahkim yoluyla elde edilecek vekalet ücretleri nedeniyle Tahkim'e gidildiği görülüyor. Çok cüzi bir fark için bile Tahkim'e başvuru yapıldığına rastlıyoruz. Bu nedenle dosyalar hasarda ödeme yapılsa da kapanmıyor; Tahkim dosyası haline geliyor" diye konuştu.

Uyuşmazlıkların daha kısa sürede çözülmesi amacının gerçekleşmesine engel olan ikinci bir hususun da, bir dosyadan çok sayıda uyuşmazlık çıkarılması olduğunu aktaran Özer, şunları söyledi: "Aynı kazadan çok sayıda dosyanın ayrı ayrı açılması çözüm sürecini kısaltmadığı gibi uzamasına da sebep olabiliyor."

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Uğur Özer, çözüm önerilerini de şu şekilde sıraladı: "Öncelikli konu uyuşmazlıkları önleyici yaklaşım olmalıdır. Burada sektörde yer alan tüm paydaşlara önemli görevler düşmektedir. En başta düzenleyici çerçevenin istikrar kazanması gerekir. Her yeni ve farklı düzenleme yeni uyuşmazlık konuları yaratmaktadır. Uyuşmazlıklar trafik poliçelerinde ve değer kaybı ve bedeni hasarlarda yoğunlaşmaktadır. Her iki konuda da hakkaniyete uygun ve uyuşmazlıkları engelleyici yeni bir model kurgulanmalıdır. Değer kaybı yaş, kilometre gibi açılardan sınırlanmalı ve eksper raporuna göre ödeme yapılan dosyalar tekrar bilirkişiye taşınamamalıdır. Tahkim'de hakemlik ve bilirkişilik uygulaması gözden geçirilmelidir. Aynı kişilerin bir dosyada başvuran vekili, başka bir dosyada hakem, bir başkasında bilirkişi olması hukuki açıdan sorgulanmalıdır. Hakemlerle ilgili diğer bir konu uygulama ya da içtihat birliğidir. Aynı konuda farklı farklı kararlar alınabilmektedir. Sigortacılar olarak bizler de mevzuat ve yerleşik yargı içtihatlarına göre ödenmesi gereken dosyayı en hızlı biçimde ödeyerek uyuşmazlıktan kaçınıp, konunun yargıya ve Tahkim'e taşınmasının önüne geçmeye özen göstermeliyiz."



Sigortalının ticari devamlılığı Gulf Sigorta'yla sağlanacak

Gonca Ulusoy, Gulf Sigorta'nın risklere yaklaşımı ve çözümleri hakkında bilgi verdi. Şirket olarak herhangi bir riski teknik olarak kabul etmeden önce birincil olarak ticari iş birliğinin sürdürülebilirliğine baktıklarının altını çizen Ulusoy, "Bu konudaki bakış açımıza aracılarımız ve diğer iş ortaklarımız da sahip olduğu için uzun süreli ticari ilişki kuracağımız riskleri portföyümüze dâhil etmek konusunda oldukça başarılıyız" dedi. "Teknik olarak ise her riskin kendi dinamikleri olduğundan talepleri mutlak kriterler üzerinden değil kendi şartları içinde inceliyor ve yaklaşımımızı belirliyoruz" diyen Ulusoy sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigortalının potansiyel riskini azaltma ile ilgili alınması gereken önlemler hakkında saptamalar yapıyoruz. Önerilerimizi alınması gereken aksiyonların etki derecesine, yerine getirilme sürelerine ve maliyetlerine göre sınıflandırarak müşterilerimize yatırımlarını yönlendirmede katkı sağlamış oluyoruz. Bu gayretimizde bizimle iş birliği içinde olan, risk farkındalığı yüksek müşterilerimiz ile çalışıyoruz."

HER BRANŞ İÇİN FARKLI FİYATLAMA MANTIĞI

Fiyatlama yaparken aktüeryal olarak "düşük-orta-yüksek" skalasında sınıflanamayacak derecede detaylı ve her biri olmazsa olmaz birçok olgu olduğuna dikkat çeken Ulusoy, "Dış etkenlere baktığımızda ülke ekonomisi, enflasyon, politik gelişmeler, demografik değişiklikler, iklim değişikliği, rekabet ortamı vb. unsurlar fiyatlamada oldukça önemli bir yer teşkil ediyor. Bu olgularla birlikte kümülasyon, ölçek, prosesteki veya üründeki değişiklikler, uygulanabilirlik, kanun ve mevzuat ile uyum, tutarlılık, standart sapmalar, bonus-malus sistemi dikkate alınan diğer unsurlardan bazıları. Her birinin oluşturduğumuz yapılarda poliçe türüne göre ağırlığı değişmekte" şeklinde konuştu. Gulf Sigorta olarak fiyatlamada en önemli belirleyicilerinin kullanılan datanın kalitesi ve yeterliliği olduğuna vurgu yapan Ulusoy sözlerini şöyle sürdürdü: "Datayı düzgün işleyebileceğimiz çeşitli platformlar üzerinden belirli kurallar dahilinde her branş için farklı fiyatlama mantığı kurarak ürün fiyatlaması yapıyoruz. Sorumluluk, finansal sigortalar, konut, ferdi kaza, seyahat gibi ürünlerde yıllardan beri oluşturduğumuz anlamlı data setlerimiz var ve riski ölçerken detaylı fiyatlandırma araçları kullanabiliyoruz. Bu da bizi sektörden ayrıştıran en önemli taraflarımızdan biri."

'FİYAT REKABETİNİN ZEMİNİ GÖRÜLDÜ'

Sektörde fiyat rekabetinin zemininin görüldüğünü belirten Gonca Ulusoy, "Bundan sonraki dönemde rekabet verimlilik, teknoloji ve iş zekası altyapılarını kullanarak hasar yönetiminde, operasyonlarda daha iyisi olmak için yarışmak üzerine olacaktır. Gulf Sigorta olarak güçlü bir yatırımcımız var ve yatırımcımızın bizden beklentisi dengeli, istikrarlı, kârlı bir yapıda uzun vadeli stratejiler ortaya koymamız. Bu minvalde biz geçmişte olduğu gibi düşük fiyat yüksek komisyon pazarlıklarının çok sert olduğu işler yerine öncelikle doğru risk seçimine odaklanıyoruz. Piyasanın ihtiyaçlarını önceden görmek ve inovatif ürünler ile rekabette bir adım ötede olmak önceliklerimiz arasında" diye konuştu.

SÜREKLİ GÜNCELLEME

Şirket olarak amaçlarının bugüne kadar ciddi bir emekle birçoğu sektöre ilk olarak sunulmuş farklı ürün demetlerinden oluşan dengeli portföy dağılımları ve dağıtım kanalı çeşitliliklerini korumak olduğunun altını çizen Ulusoy şöyle konuştu: "Ticari sigortalardaki yapıcı UW yaklaşımlarımız, başta uzatılmış garanti olmak üzere servis programlarındaki deneyimimiz ve bireysel sigortalar alanındaki gücümüz bizim için eşit derecede kritik. Özellikle bireysel branşlarda oldukça çeşitli, farklı ihtiyaçlara göre dizayn edilmiş ürünlerimiz var. Örneğin yüksek sigorta bedelli konut ve koleksiyonlar için all risk teminatı sağlayan ürünlerimiz, farklı meslek grupları için sunduğumuz mesleki sorumluluk ürünlerimiz, sektör birincisi olduğumuz ve farklı kanallar üzerinden satışını gerçekleştirdiğimiz 50'ye yakın ferdi kaza ve seyahat ürünlerimiz var. Sürekli ürünlerimizi güncelliyoruz ve satış kanallarımız için ek gelir sağlayan uygulamalar geliştiriyoruz."

'REASÜRANS PİYASASINDA OLUMSUZLUK BEKLENMİYOR'

Reasürans piyasasına yönelik görüşlerini de paylaşan Ulusoy, 2018 trete yenilemeleri öncesinde sigortacıların ortak fikrinin yıllardır süregelen görece rahat reasürans piyasasının 2017 yılında dünyada meydana gelen büyük hasarlar nedeni ile bir miktar zorlaşacağı ve maliyetlerin artacağı yönünde olduğunu belirterek, "Bu durumun sadece katastrof treteleri ile sınırlı kalmayacağı, tüm diğer branşların maliyetlerini de etkileyeceği düşünülüyordu. Her ne kadar 2017 yılında afet hasarları son 10 yılın en yüksek seviyesine çıkmış ve belli başlı reasürörleri ciddi zarara uğratmış olsa da piyasadaki sermaye fazlalığı ve rekabet, bu etkinin düşünüldüğü şiddetle yansımasına engel oldu"dedi. Öte yandan son 10 yılda reasürans kapasitesi olarak sektörde yer alan sermaye tutarında önemli bir artış yaşandığını söylemenin mümkün olduğunu ifade eden Ulusoy şunları söyledi: "Bu süreçte uygulanan gevşek para politikaları ve düşük faiz ortamı, ciddi bir likidite fazlasının oluşmasına sebep olmuş, bu likidite bolluğundan, reasürans piyasaları da fazlasıyla faydalanmıştır. Özellikle emeklilik fonları ve diğer büyük kurumsal yatırımcılar, sigorta ile bağlantılı menkul kıymetlerini, diğer yatırımlarıyla ilişkilendirilmeyen ve uzun vadede iyi performans gösteren alternatif bir varlık sınıfı olarak görmeye devam ederken, 2017 yılında yaşanan tüm kayıplara rağmen bu görüşlerini değiştirmemişlerdir. Hatta 2017 yılında 100 milyar doların üzerinde sigortalı hasar olmasına rağmen, Reasürans Kapitali %2 büyüyerek 427 milyar dolara ulaşmıştır. Tüm bu etkenlerden dolayı 2018 yenilemeleri beklenenden çok daha yumuşak geçmiş ve Türkiye piyasasında katastrof trete maliyetlerindeki yükseliş %5-10 aralığında gerçekleşmiştir. Genel olarak piyasadaki trende baktığımızda gerek kapasite gerekse içerik olarak şirketleri zor durumda bırakacak bir ortamın varlığından bahsedemeyiz."

Gulf Sigorta Teknik ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gonca Ulusoy, Gulf Sigorta'nın öncelikli amacının ilkinin müşterilerinin sadece sigortacısı olmak değil, aynı zamanda onların ticari devamlılığını sağlamaya yönelik danışmanlığını yapmak olduğunu belirtti. Ulusoy, ayrıca bu ilişkiyi uzun süreli bir ortaklık temeline oturtmayı hedeflediklediklerini söyledi.



'SİGORTANIN KURALLARI İÇİNDE HER ŞEY SİGORTALANABİLİR'

"Her şey sigortalabilir mi?" sorusunun sektörde birçok kez karşısına çıktığına değinen Gonca Ulusoy, "Her şey"in göreceli bir kavram olduğunu belirterek şunları söyledi: "Herhangi bir zaman diliminde birey olarak, işletme olarak ya da toplum olarak hayatın akışını alt üst edecek bir olay ile karşı karşıya olduğumuzda, evet, yaralarımızı sarmak için kayıplarımızı sigortalayabiliriz. Önceki düzenimize dönebilmemiz için sigorta en güvenilir ve hızlı enstrüman. Elbette sigortacılık yolculuğunda ilk dikkate alınan kıstas 'Sigortanın Temel Prensipleri'. Olağan dışı herhangi bir riskin sigortalanabilmesi için bu prensipleri içeriyor mu, mevzuata uygun mu, Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu ne diyor, benzer durumlar için Yargıtay kararları var mı konularında çalışılması lazım. Tüm bunlar 'sigortalanabilirlik' değerlendirmesini eksiksiz yapabilmek, poliçenin çerçevesini net olarak çizebilmek için olmazsa olmazlar. Bu şekliyle sigortanın kuralları içinde, her şey sigortalanabilir."

Güneş enerjisi santrallerine ‘uzman’ sigorta

Sigortacılık hizmetlerini ‘uzmanlaşma’ felsefesiyle veren Quick Sigorta, yakın zamanda sunmaya başladığı GES (Güneş Enerji Santrali) Sigortası ürününde de bu yaklaşımı uyguluyor. **Quick Sigorta Yönetim Kurulu Danışmanı Ahmet Yaşar**, GES Sigortası’nı ve santrallerin ihtiyaçlarını anlattı.

Küresel ısınma derdinin en iyi dermanlarından olan güneş enerjisinin kıymeti, son yıllarda Türkiye’de de fark edilmeye başladı. Her geçen gün sayıları artan güneş enerjisi santrallerinin tabii ki sigorta ihtiyaçları da oluyor. Türkiye’de sigortacılığı ‘uzmanlık’ felsefesiyle uygulayan Quick Sigorta, pek çok sigorta şirketinin aksine GES (Güneş Enerjisi Santrali) sigortasını, kendi felsefesine uygun olarak, ihtiyaca yönelik şekilde kişiselleştirerek sunuyor. “Sigortacılıkta karşındakini dinleyerek, anlayarak, ona özel çözüm üreterek hizmet sunmak lazım” diyen Quick Sigorta Yönetim Kurulu Danışmanı Ahmet Yaşar, konunun detaylarını anlattı.

Sigortacılıkta “uzmanlık” kavramını biraz açıklar mısınız?
Sigortacılık, çok komplike terimler içeren bir alan. Biz, Türkiye’de tüketiciye, Türkçe sigorta anlatmaya çalışan ve bunun içerisinde de uzmanlıklar barındıran bir şirketiz. Yabancı metinlerden yapılmış çevirilerle sigortacılık yapmıyoruz biz. Türk insanını, Türk bürokrasisini, Türk yatırımcısını baz alıyoruz. Bildiğimiz ve sahada gördüğümüz problemleri kendi metinlerimize ilave edebiliyoruz.

Peki, bunun GES sigortasındaki açılımı nedir?
Biz bu sigortayı bir program çerçevesinde sunuyoruz. Bu sadece poliçe içeren bir paket değil, uzmanlığı da içeren bir program. Her tesisin yeri, coğrafi koşulları, dolayısıyla da işletmecisinin ihtiyaçları başka. Mesela sigorta şirketlerinin poliçelerinde standart olarak bekçi güvenlik şartı vardır. Oysa birçok yerde bekçiler de hırsızlığa sebep olabiliyor. Yani siz bekçi koyma şartıyla, aslında hırsızlığa sebebiyet verebiliyorsunuz. Bu nedenle işletmeciyi, inşaatçıyı, montajcıyı ve yatırımcıyı iyi dinlemek; onun



ihtiyaçlarına, onun tesisinin bulunduğu çevrenin koşullarına göre özel bir metin yazmak lazım.

Hangi santralleri ne şekilde sigortalıyorsunuz?
Türkiye’de devletin GES’lerden elektrik alım garantisi var. Dolayısıyla lisanssız elektrik üreticileri de devlete satıyor bu elektriği. Bunun fiyatı belli, alıcısı belli. Şu an 1 megawatt’a kadar, Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu’ndan lisans almadan elektrik üretebilirsiniz. 1 megawatt’ın üstü için lisans gerekiyor. Bizim konuştuğumuz GES sigortaları, genellikle 1 megawatt olan ve lisanssız diye tabir edilen santrallerin sigortalanması.

Ne kadara kurulabiliyor böyle bir santral ve sigorta maliyeti ne oluyor?
Ortalama bedel, 1 milyon 250 bin dolar civarında. Böyle bir santralin sigorta primi de, montajdan işletme dönemine kadar, 18 aylık bir paket olarak, ortalamada 5 bin dolar oluyor.

Peki güneş enerjisi şirketlerinin ihtiyaçları neler?
Bu, Türkiye’de yeni bir konu. Son dönemde daha fazla sayıda sigorta şirketi bu alana girdi. Ama biraz standart ürünlerle giriyorlar. “Montaj döneminde montaj verelim, işletme döneminde işletme poliçesi verelim” gibi… Aslında görece daha az riskli işlere odaklı. Halbuki burada, Türkiye’nin kendine özgü problemleri, ihtiyaçları var. Belki dünyanın başka bir yerinde “geçici kabul problemi” diye bir problem yoktur mesela.

Nedir o?
Tesisin kurulacağı araziye montaj malzemesinin inmesiyle birlikte sigorta teminatı başlıyor. Montaj yapılıyor. Paneller, panellerin ayakları, bunların altyapıları... Montaj tamamlandıktan sonra, geçici kabul dönemi devreye giriyor. Elektrik İdaresi gelip geçici kabulü ve gerekli testleri yapıyor. Bu arada birtakım kusurlar tespit edilirse, işletmeci, geçici kabul ile kesin kabul arasında o kusurları tamamlıyor ve ondan sonra faaliyete geçiyor. Montaj sigortası, işletmecinin sahaya ilk malzemeyi indirmesiyle geçici kabulün yapılması arasında geçen süreyi kapsar. Bu ortalama altı ay sürer ama duruma göre üç ay da olabilir, dokuz ay da... Bu süre uzadığında, işletmeci sigortacılık terimlerine hakim değilse, işletmesini sigortalı sandığı bir dönemde aslında sigortasız olduğunu fark edebilir. İşte bizim uzmanlıktan, kişiye özel çözüm üretmekten kastımız bu. Daha esnek olmak. Sigortalıyı kavramlar karşısında yenik duruma düşürmemek, haklarını korumak.

Sigortacılıkta suistimaller büyük sorun. Güneş enerjisi konusunda da suistimaller olabiliyor mu?
Tabii. En önemli sorunlardan biri kablo çalınması. Bu işte kullanılan bakır kablolar çok değerli olduğu için birilerinin iştahını kabartıyor. Toprak altına döşendikten sonra bile çalındığı oluyor bu kabloların.

KARGALAR BİLE RİSK

Başka ne gibi riskler var GES’lerde?
Mesela, geçenlerde İstanbul’da meydana gelen dolunun güneş enerjisi panelleri üzerine yağdığını düşünün... Başka bir risk, kargalar! Biliyorsunuz, sürekli ceviz çalıyorlar. Sonra o çaldıkları cevizleri yukarıdan bırakıyorlar, kırılsın diye. Bıraktıkları yer panel olduğu zaman paneli kırıyorlar. Köstebek, tarla faresi gibi kemirgenler de risk mesela. Ancak en büyük risk, özellikle yoğun kar yağışı olan bölgelerde, yağan karın paneller üzerinde birikmesi ve panellerin ayaklarının yamulması. Yıldırım düşmesi de önemli sorunlardan biri.

Ve siz bir GES işletmecisine tüm bunları baz alarak sigorta hizmeti veriyorsunuz…
Tabii, çok önemli bu detaylar. Yıldırım riski, sel riski, deprem riski, bunların hepsine bakılıyor. Ve yatırımcıyı dinleyip, ona özel çalışma yapıp, ortalama bir fiyat oluşturmaya çalışıyoruz. Hasar arama masrafı diye bir şey bile var sonuçta. Bir performans düşüklüğü var diyelim sistemde. Fakat işletmeci bunun neden kaynaklandığını bilmiyor. Dolayısıyla o hasarı tespit etmek için masraflar yapıyor. O yüzden bu tür riskler de teminat altına alınabiliyor. Şu an, ışınımdan kaynaklı performans düşüklüğü riski üzerine çalışıyoruz. Yani yakında güneş riskini bile sigortalayabileceğiz!



TARSİM yurtdışı temaslarına devam ediyor

TARSİM geçtiğimiz günlerde, İsviçre'nin Zürih ve Fransa'nın Paris şehirlerinde, çeşitli ziyaretler gerçekleştirdi.
TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu, Genel Müdür Yusuf Cemil Satoğlu ve beraberindeki heyetin gerçekleştirdiği ziyaretler kapsamında, SCOR, Swiss Re firmaları yetkilileri ve Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği (AIAG) Başkanı Arnaud De Beaucaron ile bir araya gelindi.
Görüşmelerde, Sistem'le ilgili gelişmeler aktarıldı, gelecek dönemlerde hayata geçirilebilecek ortak çalışmalar hakkında bilgi alışverişinde bulunularak, AIAG Kongresi'nin 2021 yılında Türkiye'de yapılmasına ilişkin teklif sunuldu.



TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu ve Genel Müdür Yusuf Cemil Satoğlu yurtdışında Sistem'i anlatıp, bilgi alışverişinde bulundu.

TARSİM, Zürih ve Paris'te çeşitli kurumlarla yapılabilecek ortak çalışmalar için bilgi alışverişinde bulundu.

TARSİM fotoğraf yarışması sonuçlandı

TARSİM ile İstanbul Fotoğraf ve Sinema Amatörleri Derneği'nin (İFSAK'ın) birlikte düzenlediği Tarım ve Risk konulu Fotoğraf Yarışması'nın sonuçları açıklandı.

Fotoğraf Yarışması ile tarım faaliyetlerinin öneminin vurgulanması, bu faaliyetlerin kesintiye uğramasının olumsuz sonuçlar doğurabileceğine işaret edilmesi, tarım sigortaları ile ilgili ülke genelinde farkındalığın arttırılması ve yaygınlaştırılması amaçlanıyor. 3.'sü gerçekleştirilen Yarışma için başvurular, geçtiğimiz yıl 8 Eylül'de başlamış, 31 Aralık'ta sona ermişti.
Yarışmada, dereceye giren eser ve mansiyon sahipleri ödüllendirildi. Sonuçlara, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu'nun internet sitesi www.tfsf.org.tr'den ulaşılabiliyor.

2017 Fotoğraf Yarışmamızın Sonuçları Açıklandı!

TARSİM'in İFSAK'la düzenlediği yarışma sonuçlarına, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu'nun internet sitesi www.tfsf.org.tr'den ulaşabilirsiniz.

Yarışmaya katılan ve katkı sağlayan fotoğrafseverlere teşekkürlerimizle...

TARSIM TARIM SİGORTALARI HAVUZU
tarımın sigortasıyız



tarsim.gov.tr | 0850 250 82 77

/tarim.sigortalari @tarim_sigortasi /tarim_sigortasi /Tarsim /Tarım Sigortaları Havuzu /Tarım Sigortaları Havuzu

‘Tüketici Kalite Ödülü’ Doğa Sigorta’nın

31. Tüketici Zirvesi’nde yılın ‘Tüketici Kalite Ödülü’ Doğa Sigorta’ya verildi. Zirvede konuşan Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, şirket olarak elde ettikleri başarıda teknolojik yatırımlarının büyük bir payı olduğunu kaydetti.



Nihat Kırmızı, teknolojinin doğru kullanımıyla sigorta şirketlerinin rekabette öne çıktığını söyledi.

Doğa Sigorta, 31. Tüketici Zirvesi’nde yılın ‘Tüketici Kalite Ödülü’ne layık görüldü. Şirket adına ödülü Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar aldı. Bu sene “Kişisel Bilgi ve Yapay Zeka” temasıyla gerçekleştirilen zirvede, Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı da bir konuşma yaptı. Sigortacılığın verilerin yoğun olarak kullanıldığı, datanın işlenmesini gerektiren bir sektör olduğuna dikkat çeken Kırmızı, “2014’te sektöre girdiğimizde çok önemli rakiplerimiz vardı. Sektör zaten yoğun rekabet yaşanan bir sektör. Teknolojinin doğru kullanımıyla rekabette öne çıkabiliyorsunuz. Biz de bu sebeple teknolojiye yoğun olarak yatırım yapmaya karar verdik, böyle fark yaratabileceğimize inandık. Bugün 3.5 milyon sigortalıya hizmet veren, sektörün en büyük şirketlerinden biri konumuna yükseldik. Geldiğimiz bu noktada teknolojik yatırımlarımızın etkisi büyük” dedi.

İK TEKNOLOJİYLE GELİŞİYOR

Teknolojik yatırımlar sayesinde kaliteli bir insan kaynağı oluşturmanın da mümkün olduğuna dikkat çeken Nihat Kırmızı, “Yaptığımız teknolojik yatırımlarla çok güçlü bir insan kaynağı oluşturarak şirketimizi önemli bir noktaya getirdik” diye konuştu. Teknoloji sayesinde sektörün yaşadığı dönüşümden de bahseden Kırmızı şunları söyledi: “Eskiden poliçeler daktilolarla kesiliyordu. Şimdi sigortalılar oturdukları yerden poliçe alabiliyor, hasarlarını takip edebiliyorlar, şirketlerin sunduğu fiyatları anında kıyaslayabiliyorlar. Hata yapma olasılığı da bu gelişmeler sayesinde neredeyse sıfıra indi. Teknoloji hem tüketiciye hem sektör çalışanlarına refah sağlıyor. Bundan sonra sektörde teknolojiyi kullanabildiğimiz ölçüde var olabileceğiz. Doğa Sigorta olarak biz de teknolojik yatırımlarımıza hızla devam edeceğiz.”



Doğa Sigorta, 2014 yılında sektöre girdiği günden bu yana yakaladığı başarıyı ‘Tüketici Kalite Ödülü’ ile taçlandırdı.





Konuşmasının ardından Nihat Kırmızı’ya plaket takdim edildi. Zirvenin bitimindeyse ‘Tüketici Kalite Ödülü’nü Doğa Sigorta adına Coşkun Gölpınar aldı (sağda).



Siber suç artışı teknolojinin gelişimiyle doğru orantılı

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, günümüzde giderek artan siber riskleri değerlendirdi. "Siber risk, bir kurumun bilgi teknolojisi altyapısında meydana gelebilecek beklenmedik bir teknik arıza ya da bu altyapı sistemlerine yönelik olarak gerçekleştirilen siber saldırılar sonucu kaynaklanabilecek finansal kayıpları ifade eden risk durumudur" diyen Pamukçu, gerek Türkiye'de, gerek global ölçekte hızla yayılan dijitalleşmenin, pek çok artısının yanı sıra hem kurumsal hem de bireysel bazda çok sayıda risk de içerdiğini ifade etti.

Türkiye'de hemen hemen hepimizin evlerimizdeki bilgisayarlardan ya da akıllı telefonlarımızdan internete erişebildiğimizi, kredi kartlarımızla online ortamda alışveriş yapabildiğimizi ve tüm bilgileri bilgisayarlarda saklama imkanı bulduğumuzu kaydeden Pamukçu, "Her geçen gün teknolojinin ve bu teknolojilere erişilebilirliğin artmasına bağlı olarak, bilişim sistemlerine yönelik işlenen suçlar da doğru orantılı olarak artıyor. Geçen yıl Avrupa'ya düzenlenen siber saldırıların çoğunun hedefinde Türkiye'nin bulunduğu belirtiliyor" dedi.

'DOĞAL AFET RİSKİNDEN DAHA CİDDİYE ALINIYOR'

"Ponemon Institute" tarafından yapılan bir anketten bahseden Pamukçu, "Buna göre, firmalar artık siber güvenlik risklerini, doğal afet riskinden ya da olağan iş risklerinden daha çok ciddiye alıyor, risklere karşı sigorta teminatı araştıran ve bu alanı yeni keşfeden şirket sayısı da giderek artıyor. Söz konusu ankete katılan katılımcıların birçoğu güvenlik ihlallerinin doğurabileceği sonuçların; yangın, doğal afetler ya da iş kayıpları gibi risklerin doğurabileceği sonuçlardan daha ciddi olduğunu düşünüyor" ifadelerini kullandı.

'SALDIRILARIN SIKLIĞI VE ETKİLERİ ARTIYOR'

"Bununla beraber, son zamanlarda siber saldırıların sıklığının ve etkilerinin arttığını gerek görsel, gerekse yazılı medyadan takip ediyoruz. Sosyal medyanın yaygınlaşması, pek çok e-dönüşüm projesinin devreye girmesi ve gelişen mobil teknolojiler gibi teknolojik ilerlemelerle kurumlar da siber tehditlere daha açık hale geliyor" diyen Pamukçu, teknolojiye olan bağımlılık arttıkça, bilişim teknolojisi altyapısından kaynaklanan aksamaların ve siber ataklara maruz kalma riskinin de doğru orantılı olarak arttığını dile getirdi.



Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Wanna Cry; Mayıs 2017'de eski Windows işletim sistemlerinde bulunan bir zafiyeti kullanarak, 90'dan fazla ülkede 200 binin üzerinde bilgisayarı etkisi altına aldı ve İngiltere ve İskoçya'da Ulusal Sağlık Sistemi'nin çökmesine neden oldu. Bu olay 2017 yılında gerçekleşen en önemli siber saldırılardan biri. Her ne kadar fiziksel ve teknolojik önlemler alınmış olsa da, siber güvenliğin %100 oranında sağlanabildiğini söylememiz oldukça zor."

'YETERLİ UZMAN VE BİLGİ BİRİKİMİ YOK'

Durumu sigorta şirketleri tarafından da ele alan Pamukçu, "Henüz ülkemizde olgunlaşmamış siber güvenlik sigortaları her ne kadar ticari bir fırsat gibi görünse de, risklerin değerlendirilmesi, fiyatlandırılması ve meydana gelebilecek hasarların ekspertizi konusunda yeterli uzman ve bilgi birikiminin ne yazık ki tatmin edici düzeyde olmadığını açıkça görüyoruz" dedi.

Risklerin belirlenmesi aşamasında, şirketlerin almış olduğu teknik önlemlerin değerlendirilmesi ve meydana gelen risklerin ekspertizinin yapılmasında siber güvenlik uzmanlarına ihtiyaç olduğuna dikkat çeken Pamukçu, "Bu durum, kaçınılmaz bir gerçek olarak sigorta şirketlerinin karşısına çıkıyor. Böyle bir ortamda, risk ve performans arasındaki bağlantı giderek güçlenmekte, yönetim kurulu ile üst ve orta düzey yöneticilerin siber riskleri yönetme sorumluluğu artıyor. Üst yönetim düzeyindeki yöneticiler, kurumlarının güvende ve dirençli olduğundan emin olmak istiyor, ancak günlük iş yoğunlukları sebebiyle gelişen siber risklerin takibi ve tespiti gibi günlük zorlu süreçlerden uzak kalabiliyor" şeklinde konuştu.

'SİBER SUÇ YÖNTEMLERİ KARMAŞIKLAŞIYOR'

Bilgi güvenliği yönetimi kapsamında risklerden doğabilecek kötü sonuçların önüne geçebilmek için, riskten kaçınma, riski azaltma, riski kabul etme ve riski transfer etme gibi temel yöntemlerin izlenebildiğini belirten Dr. E. Baturalp Pamukçu, şu ifadeleri kullandı:

"Siber suçluların uyguladıkları işlemler, son zamanlarda gittikçe daha karmaşık bir hal alıyor. Bu sebeple, sektör olarak bu risklerden korunmanın en önemli adımları olan, tüm bilgilere kolay ulaşılarak güvenli bir şekilde yedeklenmesi, zararlı yazılımlara karşı anti-virüs programlarının kullanılması ve güncellenmesi konularında gerekli çalışmaların yapılması önem arz ediyor. Bazen tek bir siber saldırının, bir şirket faaliyetini tamamen sonlandırmasına neden olabileceği düşünülerek, şirketlerdeki maliyet hesaplarının ilgili riskler göz önüne alınarak yapılması gerekiyor."

'İŞ SÜREKLİLİĞİ VE KRİZ YÖNETİMİ EĞİTİMLERİ ÖNEMLİ'

Siber risklerin, bilgi ve bilgi sistemleri dünyasının bir gerçeği olduğunu vurgulayan Pamukçu, sözlerini şu şekilde tamamladı: "İster mobil cihazlarında, bilgisayarlarında, ister sunucularında veya internet ortamında elektronik veri kullanan tüm şirketler bu risklerle sürekli karşı karşıyadır. Bilindiği gibi iş sürekliliği ve kriz yönetimi, şirketlerin iş kesintisine neden olabilecek bir olay veya kriz öncesinde, sırasında ve sonrasında olayı en etkin şekilde yönetme çalışmalarının bütünüdür. Siber risklerin, şirketler içerisindeki var olma ihtimali için çalışanların bu konuyla ilgili eğitimlere tabi tutulmaları ve iş sürekliliği / kriz yönetimi konusunda da hazırlıklı olmaları sağlanmalıdır."

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, teknolojiye olan bağımlılığımız arttıkça, bilişim teknolojisi altyapısından kaynaklanan aksamaların ve siber ataklara maruz kalma riskinin de doğru orantılı olarak arttığını ifade etti.

Pamukçu, geçen yıl Avrupa'ya düzenlenen siber saldırıların çoğunun hedefinde Türkiye'nin de bulunduğunu söyledi.



Güneş enerjisi yatırımlarında sigorta olmazsa olmaz

Yenilenebilir enerji yatırımlarının hızla artmasının ülke ekonomisi için çok önemli bir gelişme olduğunun altını çizen **VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl**, başta güneş enerjisi santralleri olmak üzere bu yöndeki yatırımlar için sigortanın "olmazsa olmaz" olduğunun altı çizdi.

Günümüzde birçok ülke güneş enerjisi üretimini daha çok teşvik etmeye başladı. Türkiye'de de teşviklerle birlikte bu alanda yatırımların hız kazandığını belirten VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, bu tür yatırımların riske çok açık olduklarının altını çizerek, "Girişimcilerin bu yöndeki yatırım planlarının içine mutlaka sigortayı da dahil etmeleri gerekir" diye konuştu.
VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, Türkiye'nin yenilenebilir enerji yatırımlarına verilen sigorta güvencesine yönelik açıklamalarda bulundu. Türkiye'de VHV olarak faaliyete başladıkları günden bugüne 1.5 yılın geride kaldığını belirten Stahl, "Almanya'da güçlü olduğumuz yenilenebilir enerji sigortaları konusundaki tecrübemiz ile Türkiye'de hızla büyümeye başlayan güneş enerjisi yatırımlarına yönelik Mapfre Sigorta ile ortak geliştirdiğimiz ürünümüzle kısa bir süre içinde bu alanda pazar lideri olmayı başardık.
Birçok güneş enerjisi santraline (GES) teminat sağlarken, ülkenin önde gelen enerji şirketlerinin yurtdışında yapmaya başladıkları güneş enerjisi yatırımlarına da teminat sağlama konusunda çalışıyoruz" dedi.
Stahl, GES yanında tüm enerji santrallerinin inşaat, montaj ve operasyonel risklerinin VHV Reasürans teknik ekibinin uzmanlık alanında olduğunu da belirterek, "Enerji santrallerine sağladığımız reasürans kabullerimiz sadece GES'le sınırlı değil. Test ve bakım devreleri dahil olmak üzere hidroelektrik santraller, termik santraller, kombine çevrim santralleri, rüzgâr enerji santralleri, jeotermal enerji santralleri, biyoenerji, elektrik ve doğal gaz iletim dağıtım hatlarının da risklerini güvence altına alıyoruz" şeklinde konuştu.
Söz konusu yatırımların hayat bulması ve geleceğe sağlıklı bir şekilde yol alabilmesinin en büyük güvencesinin sigorta olduğunun altını çizen Stahl, "Türkiye, elektrik kurulu gücü sürekli olarak büyüyen bir ülke. Bu artışın, ülkenin büyüme rakamlarına paralel olarak devam edeceğini öngörüyoruz. Bu yatırımların çeşitli risklere de açık olduklarını unutmamak gerekiyor. Bu tesisler için devredilebilecek risklerin sigorta poliçeleriyle sigorta şirketlerine aktarılması olmazsa olmaz bir koşuldur" dedi.

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ ARTIK ÖNEMLİ BİR GERÇEK'

Birçok araştırmada risk sıralamalarında ilk sırada yer alan iklim değişikliği kaynaklı aşırı hava koşullarının günden güne artarak büyük hasarlara yol açtığını belirten Stahl bu tür hasarların geçtiğimiz yılın yaz aylarında başta İstanbul olmak üzere birçok kentte görüldüğünü hatırlatarak şunları söyledi: "Aşırı hava koşulları artık günümüzün en öncelikli riski durumunda. Geçtiğimiz yaz aylarında İstanbul'da yaşanan şiddetli dolu yağışlarının araçlara, işyerlerine ve konutlara verdiği zarar, Akdeniz sahil şeridinde şiddetli fırtına ve hortumların tarım arazileri ve enerji yatırımlarına verdiği zararlar büyük rakamlara ulaştı. Bu tür felaketlerden en az zararla çıkışın yolu sigortadan geçiyor. Söz konusu felaketlerde şirket olarak sağladığımız teminatlarla zarar gören yatırımlar yollarına devam edebiliyor."



'TAHMİNLERİN AKSİNE PAHALI BİR GÜVENCE DEĞİL'

Söz konusu sigorta güvencesine sahip olmanın bilinenin aksine pahalı olmadığını ifade eden Maximilian Stahl, yatırım yapılan tesislerdeki risk çalışmaları sonrasında belirlenen prim fiyatlarının ise toplam yatırımın %1'ini dahi aşmadığını kaydetti. Stahl, sigorta güvencesi ile güneş enerjisi santrallerinde herhangi bir fiziksel hasardan bağımsız, olumsuz hava koşulları nedeniyle güneş ışınlarının düşük seviyede kullanılabilmesi sonucu oluşan kâr kayıplarının da teminat altına alınabildiğinin altını çizdi.

'TÜRKİYE GÜNEŞ ENERJİSİ KONUSUNDA ÇOK ŞANSLI'

Maximilian Stahl, güneş enerjisi yatırımına uygunluk açısından alanın yeryüzündeki konumu ve iklim özelliklerinin dikkate alınması gereken kriterler olduğunu ve bu açıdan bakıldığında Türkiye'nin coğrafi konumu nedeniyle sahip olduğu güneş enerjisi potansiyeli açısından birçok ülkeye göre şanslı olduğunu söyledi.
Stahl, Türkiye'nin Güneş Enerjisi Potansiyel Atlasına (GEPA) göre yıllık toplam güneşleme süresinin 2.737 saat (günlük toplam 7.5 saat), yıllık toplam güneş enerjisi gücünün ise 1.527 kWh/m2 (günlük toplam 4.2 kWh/m2) olduğunun tespit edildiğine dikkat çekti.

VHV Reasürans, güneş enerjisi santrallerine özel geliştirdiği ürünle kısa sürede bu alanda pazar lideri oldu.

HER TÜRLÜ RİSK GÜVENCE ALTINA ALINIYOR

Güneş enerjisine dayalı üretim santralleri için tasarlanan, inşaat ve operasyonel dönemi birlikte kapsayan, tüm riskler teminatı bazlı paket ürün olan GES Sigorta Poliçelerinin, Montaj Tüm Riskler Sigortası ve İşletme Dönemi Tüm Riskler Sigortası olarak iki bölümden oluştuğunu belirten Maximilian Stahl, bu teminatların GES'in kurulumu esnasında tesisin yangın, yıldırım, infilak, sel, dolu, seylap, su basması, yağmur, kar, fırtına, yer kayması, toprak çökmesi, kaya düşmesi, hırsızlık, deprem, terör ve bunun gibi önceden bilinmeyen, ani ve beklenmedik bir sebeple oluşabilecek tüm risklere karşı yatırımcıları koruduğunun altını çizdi.
Fiziksel bir sebep dolayısıyla işletmenin yaşayabileceği iş durmasının da bahsi geçen teminatlara ek olarak "Performans Kaybı Teminatı" ile güvence altına alındığını söyledi.
Stahl, Performans Kaybı Teminatı'nın sigortalı tesiste bulunan güneş panellerinin üretici tarafından taahhüt edilen verimlilik düzeyini yakalayamaması durumunda oluşacak performans kaybını da poliçede belirtilen belli şartlar ve tazminat limitleri dahilinde kapsadığını belirtti.





Koru Sigorta İzmir acenteleriyle buluştu

Koru Sigorta bölge ziyaretleri yaparak acenteleriyle olan bağını güçlendiriyor. Bu kapsamda, 14-15 Mart tarihlerinde Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, Genel Müdür Başyardımcısı Ender Güzeler ile Acenteler ve Pazarlama Koordinasyon Direktörü Barış Tabakoğlu'nun da katılımıyla 100'e yakın şirket acentesiyle bir araya gelindi. Kahvaltı ve akşam yemeği olarak yapılan organizasyonda, acentelerle değişim süreci ve şirketin gelecek stratejileri hakkında detaylar paylaşıldı. Bu kapsamda acenteler de Koru Sigorta'nın güçlenen ve değişen yeni yapısı ile ilgili tüm merak ettiklerini en yetkili ağızdan dinleme imkanına sahip oldular.





Soner Şahin (solda) ve Ender Güzeler, acentelere Koru Sigorta'nın dönüşüm sürecini aktardı ve yapılan tüm çalışmaların temelinde acentenin olduğu mesajını verdi.

GELECEĞE GÜÇLÜ ADIMLARLA İLERLİYOR

Toplantıda, yapılan sermaye enjeksiyonu ve şirketin kârlılık rakamları ile ilgili detaylar acentelerle paylaşıldı. Koru Sigorta'nın iki yıl üst üste kâr etmesinin altında yatan politikalar ve teknik yapılanma anlatıldı. Yeni ürünler ve risk kabul politikaları ile şirketin geleceğe daha umutlu ve güçlü adımlarla ilerlediği ifade edildi.

Yapılan tüm çalışmaların temelinde acenteler ve onlara yapılan yatırımlar olduğu belirtildi. Koru Sigorta'nın en önde gelen önceliğinin, şirketin kendi yazılımını yılın ikici çeyreğinde kullanmaya başlaması olduğu vurgulandı. Konu hakkında açıklamalarda bulunan Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, "Bu şekilde daha esnek ve daha hızlı bir yapı ile acentelerimizin sahada duydukları ihtiyaçların tümüyle karşılanması sağlanacaktır. Bu yapısal değişiklik ile şirketin acentelerinin ihtiyaçların daha hızlı çözüm sağlaması gerçekleşecektir" dedi.

'RİSK ALGISINA YENİ BİR BAKIŞ'

Kârlılık hedeflerinden ödün vermeden, doğru alanda büyümenin sağlanması için çalışıldığından da bahseden Soner Şahin, "Risk algısına yeni bir bakış açısı getirerek, doğru işlere doğru fiyatlama yapılacaktır" diye konuştu.

Toplantıda ayrıca, Koru Sigorta'ya son dönemde katılan ve sektör tecrübesi ile katma değer sağlayan personelin, iş kabul ve süreç yönetiminde sağlayacakları katkılar paylaşıldı. Uzun yıllar sektörün önemli rakiplerinde görev yapmış yeni çalışanların katılımları ile daha güçlü ve piyasaya dönük bir yapıya geçildiği ifade edildi. Şirketin gelecek döneminde yapılacak acente segmentasyonu ile ilgili detayların da anlatıldığı toplantıda, Soner Şahin, "Bu segmentasyon ile ihtiyaç görülen noktalara daha fazla konsantrasyon sağlanmış ve sonucunda da daha verimli bir çalışma altyapısı oluşturulmuş olacaktır" dedi.

TOPLANTILAR SÜRECEK

Toplantı sonunda acentelerle keyifli bir akşam yemeği yenildi ve Koru Sigorta, acenteleriyle güzel havanın da keyfini çıkardı. İlki İzmir'de gerçekleştirilen toplantıların İstanbul, Ankara ve Adana için de planlamalarının yapıldığı bilgisini veren Soner Şahin, "Bu şekilde acentelerimizle olan yakınlığımızın ve kâr ortaklığımızın artırılması hedeflenmektedir" ifadelerini kullandı.





Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, Genel Müdür Başyardımcısı Ender Güzeler ile Acenteler ve Pazarlama Koordinasyon Direktörü Barış Tabakoğlu, İzmir'de acentelerle buluştu. Tüm gün süren toplantıda Koru Sigorta'nın kat ettiği yol ve hedefleri acentelerle paylaşıldı.

Sigorta sektörü, yapısı gereği sosyal fayda sağlayan rolünü sosyal sorumluluk projeleriyle bir adım ileriye taşıyor. Dünyadaki birçok sigorta şirketi gibi, ülkemizdeki sigorta şirketleri de sosyal sorumluluk projeleriyle topluma katkı sağlıyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ TOPLUMA KATMA DEĞER SAĞLIYOR

SİGORTACILARDAN 'SOSYAL' FAYDA

Sigortacılık, toplumsal açıdan önemli bir görev taşıyan sektörler arasında. Birey ve kurumların yaşadığı kayıpları maddi açıdan telafi ederek, hayatın eskisi gibi akmasına destek oluyor. Bunun yanı sıra, doğal afetler gibi yıkıcı olaylar sonucunda oluşan hasarları da üstlenerek ekonomi üzerinde oluşacak yükü de hafifletiyor. Yapısı gereği topluma eğilmiş bir sektörde faaliyet gösteren sigorta şirketleri, sosyal fayda sağlayan rollerini bir adım ileriye taşıyarak kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) projeleriyle de topluma katma değer yaratmak için de canla başla çalışıyor.



SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA PROJELERİNE DESTEK

Mapfre Sigorta Türkiye'de bilhassa yol güvenliği, sağlık ve toplumsal gelişim alanlarına odaklanıyor. Şirketten yapılan açıklamada, bu yıl sürdürülebilirlik aksiyonları çerçevesinde gerek uluslararası gerekse yerel ölçekte gösterge niteliğinde olan taahhütlere ve sürdürülebilir kalkınma projelerine destek olacakları belirtiliyor.

TOPLUMUN YAŞAM KALİTESİNİ ARTIRIYOR

Allianz Türkiye'den yapılan açıklamada, sosyal sorumluluk çalışmalarının ana eksenini, toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal marka olma vizyonlarının belirlediği ifade ediliyor. Allianz, kurumsal sosyal sorumluluk kapsamında her yıl üç sürdürülebilir çözümü hayata geçiriyor ve üç girişime destek oluyor.

KALICI YARAR SAĞLANMALI

Vakıf Emeklilik de bu alanda aktif şirketler arasında yer alıyor. Ağırlıklı olarak çocuk ve gençlere yönelik projeleri hayata geçiren Vakıf Emeklilik, destek verdikleri projelerin uzun soluklu olmasına, toplumsal anlamda fayda üretmelerine ve kalıcı yarar sağlamalarına özen gösteriyor.

VAKIF EMEKLİLİK:

Daha çok çocuklar ve gençlere yönelik projeleri hayata geçiriyoruz

"Destek verdiğimiz projelerin uzun soluklu olmasına, toplumsal anlamda fayda üretmelerine ve kalıcı yarar sağlamalarına da dikkat ediyoruz. Ağırlıklı olarak ise daha çok çocuklar ve gençlere yönelik projeleri hayata geçiriyoruz."

Kurumsal sosyal sorumluluk projeleri hakkında Vakıf Emeklilik'ten gelen açıklamada şu ifadelere yer verildi: "Şirketimiz Vakıf geleneğine uygun sosyal sorumluluk bilinciyle hareket etmektedir. Başta sektörümüz olmak üzere, eğitim, kültür, sanat ve çevre konularında birçok sosyal sorumluluk projesi geliştirerek, başarıyla sürdürüyoruz. Destek verdiğimiz projelerin uzun soluklu olmasına, toplumsal anlamda fayda üretmelerine ve kalıcı yarar sağlamalarına da dikkat ediyoruz.
Ağırlıklı olarak ise daha çok çocuklar ve gençlere yönelik projeleri hayata geçiriyoruz. Bugün sektörümüzde bu alanda kolları sıvayan pek çok marka ve şirket, kurumsal sosyal sorumluluk alanında gerçekleştirdikleri etkili projelerle hem markalarına olumlu katkılar sağlıyor hem de eğitimden sağlığa kadar ülke problemlerinin çözümünde önemli yol kat ediyorlar. Sektörümüzün doğru KSS projeleri bakımından önümüzdeki dönemde de önemli adımlar atacağını düşünüyoruz."
Şirket, projeleriyle ilgili olarak şu açıklamayı yaptı: "Bugüne kadar Vakıf kültürünü dikkate alarak toplumsal değer yaratmaya yönelik, sektörümüzde öncü olacak önemli kurumsal sosyal sorumluluk projelerine imza attık, atmaya da devam ediyoruz. Markalaşmış projelerimizi şöyle sıralayabiliriz:



KUMBARA TASARIMI RESİM YARIŞMASI

Milli Eğitim Bakanlığı işbirliği ile tasarruf bilincinin erken yaşlarda oluşmasına yönelik Kumbara Tasarımı Resim Yarışması'nı bu yıl Türkiye genelinde üçüncü kez düzenledik. 7-10 yaş arası ilköğretim öğrencilerinin hayallerindeki kumbarayı resme döktükleri bu yarışma ile geleceğin bireylerine tasarrufun önemini aşılamayı hedefliyoruz.

MAPFRE SİGORTA İNSAN KAYNAKLARI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI VE MAPFRE VAKFI TÜRKİYE SORUMLUSU NECLA AKSOY:

Yol güvenliği, sağlık ve toplumsal gelişim odakta

Mapfre Sigorta İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı ve Mapfre Vakfı Türkiye Sorumlusu Necla Aksoy, vizyon, misyon ve değerlerinin yanı sıra kurumsal ilkeleriyle de uyumlu bir kurumsal sosyal sorumluluk modeli benimsediklerini belirtti. Bu modelin, tüm paydaşlarla güvene dayalı ilişki kurmaya odaklanarak Grubun tüm dünyada sürdürülebilir bir değer yaratabilmesine imkân tanıdığını kaydeden Aksoy, "Mapfre bunu şirketin %68 oranında hissedarı olan Fundacion Mapfre (Mapfre Vakfı) aracılığıyla yapıyor. Madrid'de bulunan Vakıf, tüm dünyada Mapfre iştirakleri aracılığıyla yol güvenliği, toplumsal gelişim, sağlık, kültür ve sigorta bilimleri olmak üzere beş alana odaklanan sayısız proje gerçekleştiriyor" dedi.

Sektörün bu alanda üstlenebileceği rolden de bahseden Aksoy şunları söyledi: "Aslında bu konuda yapılabilecek çok şey var. Örneğin iki yıl önce Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) işbirliği yaparak çeşitli fiziksel engelleri bulunan 9 kişiye 10 gün süreli sigortacılık eğitimi verdik ve bu kişilerin özgeçmişlerini sektör paydaşlarımızla paylaştık. Sektörde daha fazla engelli istihdamını teşvik etmek için bu yönde projeler geliştirilmeye devam edilebilir."

Bugüne kadar hayata geçirdikleri projeleri de aktaran Aksoy, "Türkiye'de bilhassa yol güvenliği, sağlık ve toplumsal gelişim alanlarına odaklanıyoruz. Örneğin Sağlıklı Yaşam Projemiz ile dört yıldır ilkokul düzeyinde binlerce çocuğa sağlıklı yaşamın ipuçlarını, eğlenceli ve interaktif bir tiyatro oyunu formatında sunuyoruz. Çocuklara 'Can ve Cem'in Sırrı' isimli birer kitap seti de hediye ettiğimiz projede, İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü işbirliğiyle bugüne kadar 166 farklı okulda 580 etkinlik gerçekleştirerek, 37 bin 243 öğrenci ve 1400 öğretmene ulaştık" diye konuştu.

ÇOCUKLAR TRAFİK KURALLARINI ÖĞRENİYOR

Yol güvenliği alanında ücretsiz çocuk tiyatroları "Bıdık ile Köpük Trafikte" ile çocukları trafik kuralları konusunda bilinçlendirirken onlara tiyatro kültürünü kazandırmayı da hedeflediklerini dile getiren Necla Aksoy, "Şimdiye kadar İstanbul, Bursa, Balıkesir, Aydın, Denizli, İzmir, Antalya, Kayseri gibi şehirlerde ve İDO deniz otobüslerinde 14 bine yakın çocuğa ulaşan oyunumuz, trafikte hayat kurtaracak önemli kurallara ve noktalara değiniyor" dedi.

Geçen yıl Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV) ile hayata geçirdikleri projeden de bahseden Aksoy, "Türkiye'de çocukluk dönemi kanseri konusunu ele alan ilk portal olma özelliğini taşıyan Çocuk Kanseri Bilgi Ağacı ise ailelerin, çocuklarının hastalığıyla ve tedavi süreçleriyle ilgili doğru bilgileri edinerek daha bilinçli olmalarını sağlamayı amaçlıyor. Ayrıca 2017-2018 öğretim yılında Türk Eğitim Vakfı (TEV) işbirliğiyle 15'i engelli 45 öğrenciye burs imkanı sağlıyoruz. Bunun yanı sıra 2017 yılı Eylül ayından bu yana Darüşşafaka'daki 30 öğrencinin yıllık beslenme giderlerini karşılıyoruz" diye konuştu.

"Kurumsal sosyal sorumluluk projelerimiz dışında çok güçlü bir



Gönüllülük Programımız da var. Her ay, isteyen her çalışanımızın katılabileceği en az bir gönüllü etkinlik gerçekleştiriyoruz. Bu bazen bir huzurevi ziyareti, bazen kimsesiz çocuklarla bir sosyal aktivite, bazen evsizlere çorba dağıtımı, bazense bir yardım kampanyası olabiliyor. Bu program değerlerimizin içinde olan sosyal sorumlu bir şirket olma sözümüzle çok örtüşüyor. Örneğin geçtiğimiz yıl, isteyen her çalışma arkadaşımız Düşler Akademisi işbirliğiyle işaret dili eğitimi aldı ve sonrasında hep birlikte Babylon Bomonti'deki Social Inclusion Band konserinde bir şarkıya eşlik etti" diyen Aksoy, bunun çalışma arkadaşları için inanılmaz bir deneyim olduğunu kaydetti.



"Mapfre Vakfı tüm dünyada sürdürülebilir bir değer yaratmak için projeler geliştiriyor. Mapfre Sigorta olarak Türkiye'deyse bilhassa yol güvenliği, sağlık ve toplumsal gelişim alanlarına odaklanıyoruz."



SİGORTA LABORATUVARI

Vakıf Emeklilik'in Milli Eğitimi Müdürlüğü tarafından örnek seçilen 'Sigorta Laboratuvarı' projesi, Sigorta Meslek Liseleri'ne eğitim desteği vermek ve geleceğin sigortacılarını yetiştirmek amacıyla hazırlandı. Sigorta Laboratuvarı projesi, sigortacılıkta kariyer yapmak isteyen gençlere şimdiden önemli bir iş deneyimi kazandırıyor. Vakıf Emeklilik proje kapsamında; İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü'nün yönlendirmesi ile Kadıköy Göztepe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Şişli Ahi Evran Lisesi'nde Vakıf Emeklilik ismiyle Sigorta Laboratuvarları oluşturdu. Vakıf Emeklilik; sektörde çalışmak isteyen gençlere, Milli Eğitim Bakanlığı onayıyla açtığı 'Sigorta Laboratuvarı' ile sigorta eğitimi vererek, gençlerin hem çok kolay iş bulabilmelerine, hem de işe başlar başlamaz üretken olabilmelerine destek sağlıyor.

SARI KARELER

Geleneksel hale gelen ve tüm Türkiye'den binlerce kişinin katıldığı Sarı Kareler Fotoğraf yarışması ile de farklı objektiflerden hayatın içinden sarı karelere ulaşıyoruz. Bu çerçevede 5 yıldan bu yana gerçekleştirdiğimiz



Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması da her geçen yıl artan bir katılım ve başarıyla yoluna devam ediyor. Amacımız, amatör veya profesyonel fotoğrafçıların; kendi objektiflerinden hayata ve dünyaya bakışlarını yansıtan eserlerini toplumla paylaşmaya aracı olmak. Bunu kısa sürede başardığımızı görüyoruz.

Her yıl daha fazla fotoğrafçıya ulaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu yıl beşincisini düzenlediğimiz projede çok önemli bir yere geldik. Yarışmamıza yaklaşık 8 bin eser başvuru yaptı. Yarışmaya olan ilgi her geçen yıl artıyor.

ZAMAN MAKİNASI

Vakıf Emeklilik, sektörde farkındalık ve katılımı artıracak önemli bir projeye daha imza atarak Zaman Makinası projesini geliştirdi. Zaman Makinası ile kişileri 30 yıl sonrasına götüren ve hayalini kurdukları emeklilik dönemini yaşatan Vakıf Emeklilik, proje ile zamanın ne kadar çabuk geçtiğine, rahat gelecek için BES yaptırmanın önemine dikkat çekiyor.

Vakıf Emeklilik, Zaman Makinası projesi kapsamında İstanbul'la birlikte 11 ilde Roadshow düzenleyerek BES yaptırmanın önemini vurguladı. Yolculuk İzmit'te başladı. Sakarya, Zonguldak, Samsun, Ankara, Kayseri, Adana, Antalya, İzmir, Bolu ile devam etti, İstanbul'da noktalandı. Zaman Makinası etkinlikleri önümüzdeki dönemlerde de devam edecek."



ALLIANZ TÜRKİYE KURUMSAL İLETİŞİM VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK OFİSİ DİREKTÖRÜ BURÇUN İMİR:

Ana eksenimiz toplumun yaşam kalitesini artırmak

"Kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarımızın ana eksenini, toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal marka olma vizyonumuz belirliyor. Toplumumuzla el ele paydaşlarımız için değer yaratabileceğimiz KSS projelerinde yer almayı hedefliyoruz."



Sanata da destek veren Allianz, Lang Lang ile gençleri buluşturduğu bir müzik kampı projesine de imza attı.



Allianz Türkiye Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Ofisi Direktörü Burçun İmir, kurumların sosyal sorumluluk sahibi olmalarının, bütünsel bir açıdan toplumdan aldığını topluma verirken sosyal fayda yaratması, hatta bir kurumun kurumsal vatandaş olması anlamına geldiğini söyledi. İmir sözlerine şöyle devam etti: "Allianz'da kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarımızın ana eksenini, toplumun yaşam kalitesini artıran sosyal marka olma vizyonumuz belirliyor. Toplumumuzla el ele paydaşlarımız için değer yaratabileceğimiz KSS projelerinde yer almayı hedefliyoruz."

ÜÇ SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜM

Sigortacılığın kendisinin sosyal sorumluluk için çok uygun olduğunu ifade eden Burçun İmir, şöyle devam etti: "Biz de üzerimize düşeni yapmak için sürdürülebilirlik stratejimizi oluşturup, bu stratejiyi modelledik. Her sene üç sürdürülebilir çözümü hayata geçirdik, üç girişime destek olduk. Bunun dışında sigortalılık bilincinin artırılması için sektörde alanında bir ilk olan 'KOBİ'lerle Güçlü ve Güvenli Yarınlara' projesini hayata geçirdik. Hazine Müsteşarlığı'nın, kamu ve yerel yönetimlerin desteğiyle gerçekleştirdiğimiz proje kapsamında küçük ve orta ölçekli işletmelerin sigorta yoluyla güçlü varlıklarını sürdürebilmeleri, iyi yönetimlerini sağlamaları için bir platform yaratıldı. Doğru ve eksiksiz bilginin paylaşıldığı konferansların yanı sıra Allianz Türkiye risk uzmanları tarafından KOBİ'lere ücretsiz olarak sunulan, sertifikalı risk yönetimi eğitim programıyla KOBİ'lere iş güvenliği hakkında derinlemesine bilgi verildi." Çalışanların sosyal sorumluluk projelerine gönüllü katılımının son derece yüksek olduğunu söyleyen İmir, "Örnek vermem gerekirse; Allianz Dünya Koşusu'nda, 55 ülkeden yaklaşık 10 bin çalışan Uluslararası SOS Çocuk köylerine destek toplamak için koştu. Bu koşunun Türkiye ayağına 247 Allianz çalışanı da katıldı. Dünya genelinde bu köylere 600 bin euro destek sağlanmasında bizim de katkımız oldu. 2016'dan bu yana, İstanbul Maratonu'ndaki 200 kişilik Allianz Türkiye Koşu Takımı'mızın eforları da dahil olmak üzere tüm bağış eforlarımızı Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı için birleştirdik. Toplamda 215 bin lira yardım toplamayı başardık."

Allianz Grubu'nun, sosyal girişimcileri bünyesinde toplayan 50 ülkede 80 şehirde 15 bin üyesi olan ve çocuklar ile gençler için sosyal faydaya odaklanan girişimlerin merkezi Impact Hub ile işbirliğine başladığını da duyuran İmir, "Türkiye, Malezya, Brezilya ve Almanya pilot seçildi. Türkiye'den Reflect, BinYaprak ve Scode, yatırıma hazır ilk 10 sosyal girişim arasına girme başarısını gösterdi. Programa kabul edilen girişimler; gelecek 6 ay içinde iş modelleri, stratejileri ve ekiplerine ilişkin sistemli bir değerlendirme ve geri bildirim sürecine girerek, büyüme ve yatırım planlarını oluşturacak. Programa katılan girişimler, 40 bin euro değerindeki Allianz Gelecek Nesiller Ödülü'nü kazanmak için Münih'te düzenlenecek yatırımcı gününe katılacak" şeklinde konuştu. Doğal afetlere karşı da projeleri olduğunu belirten İmer, Van depreminden sonra kurulan Allianz Sigorta İlköğretim Okulu ve Soma faciasının ardından hayata geçirilen Allianz Soma'da projesi olduğu bilgisini verdi.





İLK KURUMSAL YOUTUBER

İmir sanatla ilgili sosyal sorumluluk çalışmaları hakkında şunları söyledi: "Türkiye'nin ilk kurumsal YouTuber'ı olarak direkt yatırım yaptığımız müzik, muhabbet, eğlence ve kültür-sanat platformu Allianz Motto Müzik'in yanı sıra müzik eğitimine destek olduğumuz genç piyano sanatçısı Kaan Baysal, Lang Lang ile birlikte düzenlediğimiz Allianz Gençler Müzik Kampı, destekçisi olduğumuz Barış İçin Müzik Vakfı ve Türkiye Gençlik Filarmoni Orkestrası'yla birlikte müziği ve geleceğin sanatçılarını desteklemeyi, toplumdaki kültürel bağları müzik yoluyla güçlendirmeyi amaçlıyoruz. New York'taki MoMA'nın (The Museum of Modern Art) sponsorları arasında yer alan Allianz olarak, Türkiye'de de güncel sanata destek veriyoruz. Türkiye'nin ilk modern sanat müzesi İstanbul Modern'e uzun yıllardır verdiğimiz desteğin yanı sıra İstanbul Bienali'ne de katkı sağlıyoruz. Genel müdürlüğümüz Allianz Tower'da da Türkiye'nin yeni nesil sanatçılarının çalışmalarına yer veriyoruz. İzmir'de açacağımız operasyon merkezimiz Allianz Kampüs'te yeni nesil sanatçıları Allianz Türkiye çalışanları ve ziyaretçileriyle buluşturmaya devam edeceğiz."

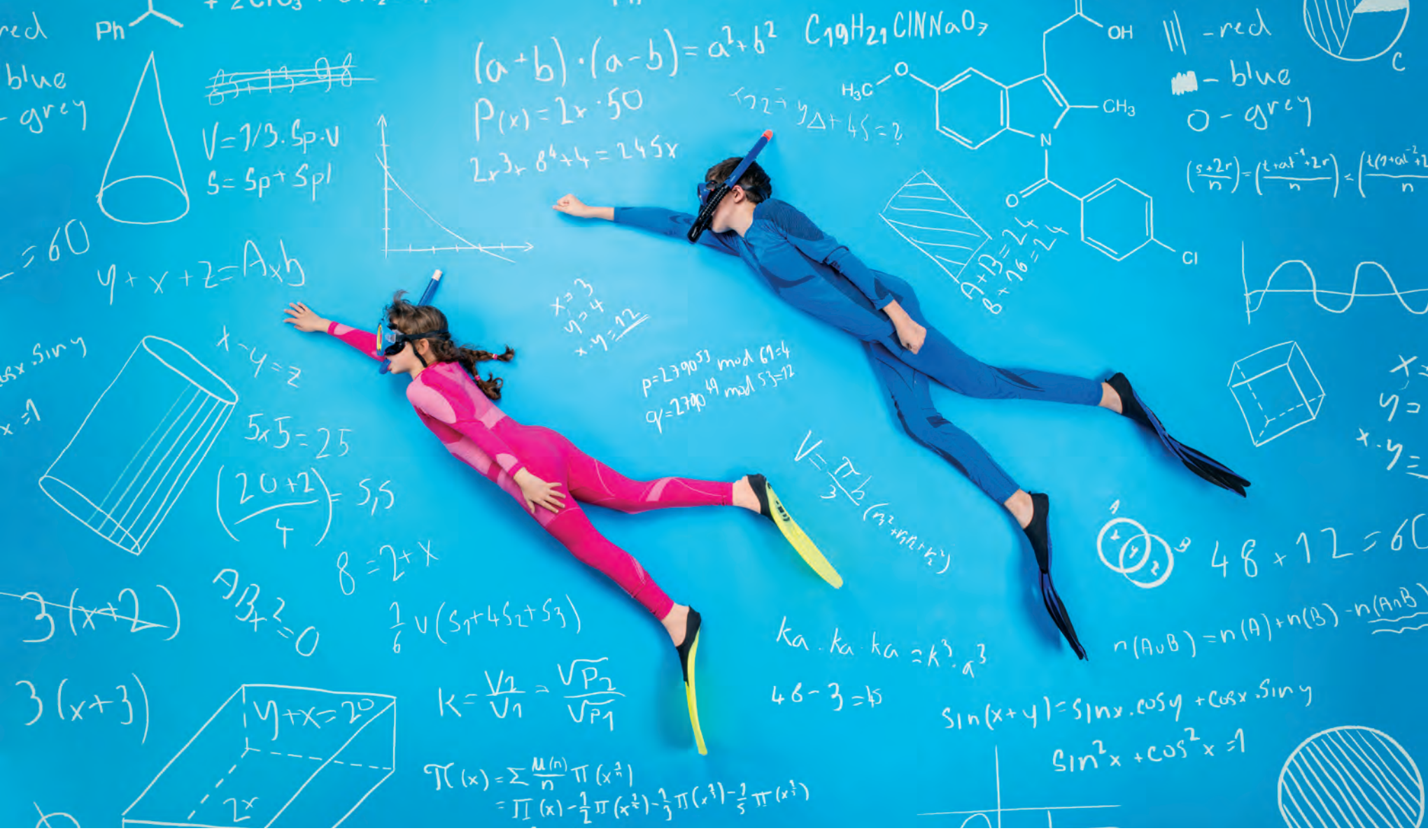


Beklentilerinizi yüksek tutun!

BES katılımcıları ve sigortalıların
değişen ihtiyaçlarına uygun çözümler için
size **Adendum yeter**!

adendum.com.tr

Adendum



IBNR'da havuz problemi

Geçtiğimiz yıl, iki yeni havuzun devreye alınmasıyla sektörde yeni bir gündem oluştu. Bu havuzlardan ilki olan Riskli Sigortalılar Havuzu Temmuz 2017'de yayınlanan yönetmelikle uygulamaya alındı. Trafik sigortası poliçelerine ilişkin prim ve hasarın sigorta şirketleri arasında paylaştırılmasını sağlayan havuz sayesinde sigortacılar 1, 2 ve 3'üncü basamaktaki hususi araç ve kamyonetleri ve bunların dışında kalan tüm araçları havuza devredebilir hale geldi. Geriye dönük uygulama sayesinde, trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasının devreye girdiği 12 Nisan 2017 tarihinden itibaren düzenlenen havuz kapsamındaki tüm poliçeler buraya aktarıldı. Havuza devredilen poliçelerin prim ve hasarının paylaştırılması için Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu görevlendirildi. Havuz uygulamasına gidilen bir diğer branş da zorunlu hekim sorumluluk oldu. 2010 yılında zorunlu hale gelen Tıbbi Kötü Uygulamaya Ilişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nda Eylül 2017'de trafiktekine benzer bir havuz uygulamasına gidildi. Hazine Müsteşarlığı, konuya dair şu açıklamayı paylaştı: "Tıbbi Kötü Uygulamaya Ilişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasına ilişkin poliçe düzenlememesi kaynaklı sıkıntıların giderilmesini teminen, 5684 sayılı Sigortacılık Kanununu 12'nci maddesinin birinci fıkrasına istinaden, Başbakan Yardımcılığı Makamı'ndan alınan 05.09.2017 tarih ve 22863 sayılı Onay kapsamında prim ve hasarın paylaşımına ilişkin ekte yer alan esaslar belirlenmiş olup, söz konusu paylaşıma ilişkin işlemlerin Genel Sorumluluk Sigortası ruhsatı olan Güneş Sigorta tarafından yürütülmesine karar verilmiştir."

'HESAPLAMADA SORUN YAŞANIYOR'

Sigortacı Gazetesi olarak, bu iki havuz hakkında merak edilenleri ve şimdiye kadarki işleyişi havuz yöneticilerine sorduk. Yöneticilerin aktardığına göre, her iki havuzda da IBNR konusunda sorunlar söz konusu. Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu Müdürü Hilmi Karamercan, IBNR hesaplaması yapmak için sektörde verilerin yetersiz olduğunu ifade etti. Sektörün bilgi bankası konumundaki Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'ndeki verilerin eksikliğine dikkat çeken Karamercan, "Sektör buradaki verilerin eksik olduğunu ifade ediyor, halbuki bu verileri merkeze sektör gönderiyor. Bugüne kadar veri aktarımı konusunda hiçbir yaptırım uygulanmadığı için sektör verileri SBM'ye düzgün bir şekilde aktarılmamış" dedi.
Riskli Sigortalılar Havuzu'nun ortaya çıkmasının ve ardından her ay sigorta şirketlerinin birbiriyle olan nakit alışverişinin SBM'de toplanan verinin sıhhati açısından çok önemli bir yaptırım meydana getirdiğinin altını çizen Karamercan, şöyle devam etti: "Havuzla birlikte verilerin kalitesinde bir düzelme söz konusu. Ancak IBNR söz konusu olunca geçmişteki hasarlar da devreye giriyor ve o taraftaki verilerin yetersiz olması nedeniyle hesaplamada sıkıntı yaşanıyor. Dolayısıyla o verilerdeki düzeltmeleri de önümüzdeki zamanlarda bekliyoruz."

'SEKTÖR MEVZUAT DEĞİŞİKLİĞİ İSTİYOR'

Zorunlu hekim sorumlulukta da IBNR'ın sağlıklı hesaplanamadığını vurgulayan Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Altıntaş ise, buradaki problemin veri yetersizliğinden ziyade bu branştaki yapısal sorunlar olduğunu söyledi. Tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk sigortasının genel şartları itibarıyla bu branşın "sözleşme tarihinden önceki on yıllık dönemdeki veya sözleşme süresi içinde mesleki faaliyeti nedeniyle verdiği zararlara bağlı olarak sözleşme süresi içinde kendisine yapılan tazminat taleplerine" teminat sağladığını aktaran Altıntaş, "Bir başka anlatımla, poliçe başlamadan önceki dönemde ya da poliçe süresi içinde oluşup, yürürlükteki poliçe döneminde ortaya çıkan hasarın, poliçe bitim tarihine kadar poliçeyi düzenleyen sigorta şirketinden talep edilmesine imkan veriyor" şeklinde konuştu.
Bundan dolayı şu anda sisteme önemli bir yük getiren IBNR hesabının şirketler tarafından sağlıklı yapılamadığına dikkat çeken Altıntaş, "Bir adım ileri gidersek şirketler tarafında bu karşılığın ayrılmasına gerek olmadığı sonucuna bile ulaşmak olası. Oysa IBNR, havuz için bağımsız bir aktüer tarafından sağlıklı bir şekilde hesaplanabilir ve payları oranında şirketlere dağıtılabilir. Bu yöntem sigorta tekniği açısından daha uygun. Sektör de bu yönde mevzuat değişikliği istiyor" ifadelerini kullandı.

2017'de yürürlüğe giren trafik sigortasındaki Riskli Sigortalılar Havuzu ile zorunlu hekim sorumluluktaki havuzda IBNR hesaplamasında sorun yaşanıyor. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'ndeki veriler trafik havuzunda IBNR hesaplaması için yetersiz bulunurken, zorunlu hekim sorumluluk havuzundaysa poliçe başlangıcından 10 yıl öncesine kadar olan hasarlara da teminat sağlanması IBNR hesaplamayı zorlaştırıyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

TÜRKİYE MOTORLU TAŞIT BÜROSU MÜDÜRÜ HİLMİ KARAMERCAN:

Riskli Sigortalılar Havuzu sektörde veri kalitesini artırdı

"Bugüne kadar yaptırım uygulanmadığı için veriler Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'ne düzgün aktarılmamış. Bu durum da IBNR hesaplamayı zorlaştırıyor. Riskli Sigortalılar Havuzu'nun ortaya çıkması aktarılan verinin sıhhati açısından çok önemli bir yaptırım meydana getirerek verilerin kalitesinde düzelmeyi sağlıyor."

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu Müdürü Hilmi Karamercan, Riskli Sigortalılar Havuzu hakkında sorularımızı yanıtladı. Her ne kadar büro Riskli Sigortalılar Havuzu sebebiyle bilinmeye başladıysa da aslında büronun sektörün ilk ve en eski havuzu olduğunu aktaran Karamercan, "Yeşil Kart Reasürans Havuzu adı altında 1963 yılında kurulan bir havuzuz. 2017'de Riskli Sigortalılar Havuzu kurulunca, Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'nun bu işteki tecrübesi ve bilgi birikimi Hazine Müsteşarlığı'nın bu görevi bize vermesine sebep oldu" dedi.

Havuzun işleyişi hakkında da bilgi veren Karamercan şunları söyledi: "Havuzun işleyişi aslında çok basit. Sigorta şirketleri havuz kapsamına giren poliçeleri isteseler de kendi üzerlerinde tutamıyorlar, sistemin işleyişi gereği bize devretmek durumundalar. Yani, şirketler havuzun kapsamına giren araç türlerine göre poliçelerini düzenliyor, bunların hasarlarının takibini ve ödemesini de kendileri üstleniyor. Her ayın sonunda havuzu ilgilendiren kısım itibarıyla poliçelerini ve hasar ödemelerini havuza bildiriyorlar. Ardından havuz şirketlere pay dağıtıyor. Bu dağıtımla birlikte bazı şirketler alacaklı bazı şirketlerse borçlu oluyor, o da yaptıkları işe göre değişiyor."

'HENÜZ ÖDENEN HASAR ÜRETİLEN PRİMİ GEÇMEDİ'

Şu aşamada henüz ödenen hasarın primi geçmediğini dile getiren Karamercan, "Prim şu an hasardan daha yüksek, ancak bu önümüzdeki yıllarda farklı bir şekilde gerçekleşecek. Sorumluluk sigortalarındaki hasarlar uzun kuyruklu olduğu için bu durumun önümüzdeki yıllarda değişmesini bekliyoruz. 12 Nisan ile 31 Aralık 2017 arasında, havuz kapsamındaki poliçelerden 1.3 milyar lira gibi bir prim üretildi. Bu primlerden hasarlar ödendi, devirler yapıldı ve kimin borçlu kimin alacaklı olduğu belirlendi. Hasar ödendikten sonra 465 milyon lira borç/alacak el değiştirdi. Şu an baktığımızda, havuz kurulurken düşünülen prim ve poliçe adedi aşağı yukarı yakalanıyor" diye konuştu.

'IBNR HESABI İÇİN VERİLER SAĞLIKSIZ'

IBNR konusundan da bahseden Karamercan, "Havuzu ilgilendiren rizikolar itibarıyla IBNR hesaplamasını 2018'in ilk üç aylık dönemi için biz hazırlıyoruz. Bu konuda bir danışmanlık firmasından destek alıyoruz. Onlar bu veriyi hazırlamak için kollarını sıvadılar, ancak sektörde veriler sağlıklı değil. Sektörün bilgi bankası Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM). Sektör buradaki verilerin eksik olduğunu ifade ediyor, halbuki bu verileri merkeze sektör gönderiyor. Kuşkusuz IBNR hesaplaması için SBM verileri kullanılacak, fakat bu verilerin yeterli olmaması halinde aktüeryal hesaplamalar için farklı yöntemler de devreye girecek. Yine de bu yöntemler yeterli olmazsa, sektörü bilgilendirecek düzeyde bir veriye rastlamadığımızı ve değerlendirme yapamayacağımızı açıklayacağız" dedi.



Karamercan, 31 Aralık 2017 itibarıyla 1.3 milyar lira primin havuza aktarıldığını kaydetti.

Bugüne kadar veri aktarımı konusunda düzgün hiçbir yaptırım uygulanmadığı için sektör verilerinin SBM'ye düzgün bir şekilde aktarılmadığına dikkat çeken Hilmi Karamercan, sözlerine şöyle devam etti: "Riskli Sigortalılar Havuzu'nun ortaya çıkması ve ardından her ay sigorta şirketlerinin birbiriyle olan nakit alışverişi oralardaki verinin sıhhati açısından çok önemli bir yaptırım meydana getiriyor. Havuzla birlikte verilerin kalitesinde bir düzelme söz konusu. Ancak IBNR söz konusu olunca geçmişteki hasarlar da devreye giriyor ve o taraftaki verilerin yetersiz olması nedeniyle hesaplamada sıkıntı yaşanıyor. Dolayısıyla o verilerdeki düzeltmeleri de önümüzdeki zamanlarda bekliyoruz."

2017 SONU İTİBARIYLA, RİSKLİ SİGORTALILAR HAVUZU'NA DEVREDİLEN PRİMDE EN BÜYÜK PAY ANADOLU SİGORTA'NIN, ANCAK POLİÇE SAYISI İTİBARIYLA EN ÇOK PAYA SAHİP OLAN SOMPO JAPAN SİGORTA.

'SİSTEM SORUNSUZ İŞLİYOR'

IBNR'da yaşanan sorunlar hariç, sistemin şimdiye kadar oldukça başarılı işlediğini vurgulayan Karamercan, "Bu kadar sorunsuz bir işleyiş beklenmiyordu, SBM'de verinin istenilen tarihlerde toplanamayacağı gibi endişeler vardı. Hasar verilerinin yeterli olmayacağından bahsedildi. Bunların hiçbiri mevzubahis olmadı. Bunlar başarıyla aşıldı. Başlangıçta sigorta şirketlerinin borç/alacak ilişkilerine uyumları tartışıldı. Fakat sigorta şirketlerinin tümü kendilerine gönderilen borç ödemelerine hiçbir şekilde uyumsuzluk göstermediler ve havuza borçlarını hep zamanında ve kuruşuna kadar ödediler. Büro da ödenen borçları alacaklılar arasında bölüştürdü" şeklinde konuştu.

'KAPSAM DARALTILABİLİR'

Başlangıçta sektörde havuz konusunda güvensizlik olduğuna değinen Karamercan, "Fakat şimdi bu sistem oldukça hoşlarına gitti. Artık başka araç türleri ve basamaklarının da burada olması isteğini dile getirenler de oluyor, ancak ben bunun sektörün genel görüşünün bu şekilde olduğunu düşünmüyorum. Bu sistemi serbest tarifeden sapmaya yol açan ya da serbestiye geçişi engelleyen bir sistem olarak da görmek istemiyorum. Çünkü Riskli Sigortalılar Havuzu genelde dünya uygulamasında olan bir sistem. Yine de, kapsamı bizim şu an yönettiğimiz havuz kadar geniş olanı yok" dedi.

"Sistem serbest tarife düzeninde gitse dahi böyle bir havuza ihtiyaç var, o da gerçekten şirketlerin başına dert olmuş sigortalıların dahil olması gereken bir havuz olmalı. Sürekli hasar yapan, fakat poliçe yapma zorunluluğu sebebiyle sizin sigortalamaktan kaçınamadığınız sigortalılar için bu havuz olmalı. Havuzun kapsamının genişletilmesinin normal ve arzu edilen bir amaç olmadığını düşünüyorum. Bu, genel anlamda serbestiye aykırı bir hadise olur" diyen Karamercan, kapsamın genişletilmeyeceğini, ancak daraltılarak bu sistemin devam ettirileceğini öngördü.

'SBM'YE SAHİP ÇIKILMALI'

Karamercan son olarak sektöre SBM'ye sahip çıkması çağrısında bulundu: "Şunu da eklemek isterim ki, sektörün kendi kurumlarına sahip çıkması lazım. Bunlardan biri ve hatta en önemlisi SBM. Kendi elindeki, kendisinin kurmuş olduğu ve kendi verilerinin toplandığı bir merkez. O veriler ne kadar sağlıklı olursa o derecede tahminler yapılabilir ve tarifeler, öngörüler sağlanabilir ve ilgili birimler ikna edilebilir. Siz elinizdeki sektör verilerini en düzgün şekilde sunduğunuz takdirde yetkililer de bu matematik karşılıkların anlamını değerlendirebilir. Bu verilere sahip çıkılması en önemli konu."

GÜNEŞ SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI TAYFUN ALTINTAŞ:

Zorunlu hekim sorumlulukta IBNR sağlıklı hesaplanamıyor

Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Prim ve Hasar Paylaşımı Esasları 6 Eylül 2017 tarihli sektör duyurusu ve 7 Ekim 2017 tarihli Tarife ve Talimat değişikliği ile 1 Temmuz2017 tarihinden itibaren geçerli olacak şekilde uygulamaya konuldu. Bu esaslara ilişkin işlemler, Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Sigorta Birliği ile prim ve hasar paylaşım sürecini yönetmekle görevlendirilen şirket yetkilisinden oluşan üç kişilik bir "Değerlendirme Komitesi" tarafından yürütülüyor. Güneş Sigorta da 7 Ekim 2017 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan esaslar çerçevesinde prim ve hasar paylaşım sürecini yönetmekle görevlendirildi.

Konu hakkında değerlendirmelerde bulunan Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Altıntaş, Güneş Sigorta'nın kısa bir süre içerisinde gerekli personel ve sistem altyapısı çalışmalarını bitirdiğini ve belirlenen esaslar kapsamında süreci yönetmeye başladığını ifade etti.

Genel sorumluluk sigortası branşında ruhsat sahibi olan 34 şirketin, tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk sigortası prim ve hasar verilerinin havuza aktarıldığını belirten Altıntaş, 1 Temmuz 2017 tarihinden itibaren şirketlerin paylaşım oranları dikkate alınarak havuz kapsamında işlemlerin yürütüldüğünü aktardı. 2017 yılı prim ve hasar devirlerine ilişkin iş ve işlemlerin tamamlandığı bilgisini veren Altıntaş, 2018 yılına ilişkin işlemlerin, esaslar çerçevesinde aylık olarak Güneş Sigorta tarafından yönetilmeye devam ettiğini kaydetti.

'BRANŞLA İLGİLİ YAPISAL SORUNLAR SÖZ KONUSU'

Güneş Sigorta'nın, Prim ve Hasar Paylaşımı Esasları ile Değerlendirme Komitesi kararları çerçevesinde işlemleri yürütmekle görevlendirildiğini ve bu kapsam dahilindeki operasyonel iş ve işlemleri yönettiğini ifade eden Altıntaş, "Bu anlamda baktığınızda mevcut uygulamada ve sistemin işleyişinde herhangi bir sorun yaşanmadı. Sektörde zaman zaman dile getirilen ve tartışılan sorunlar sistemin operasyonel süreci ile ilgili sorunlar değil; tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk sigortasının genel şartları, tarife ve talimatı ve uygulama esaslarına ilişkin yapısal sorunlardır" dedi.



Altıntaş, zorunlu hekim sorumlulukta mevzuat değişikliği istendiğini söyledi.

POLİÇE BAŞLANGICINDAN ÖNCEKİ HASARA DA TEMİNAT

Kısaca bu sorunlara ilişkin ana başlıklara değinen Altıntaş şunları söyledi: "Tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk sigortasının genel şartlarına göre bu poliçe türü, hasar ihbar esaslı (claims made basis policy) çalışıyor. Genel şartlardaki sigortanın konusu maddesine göre sigortacı '...sözleşme tarihinden önceki on yıllık dönemdeki veya sözleşme süresi içinde mesleki faaliyeti nedeniyle verdiği zararlara bağlı olarak sözleşme süresi içinde kendisine yapılan tazminat taleplerine…' teminat sağlıyor. Bir başka anlatımla, poliçe başlamadan önceki dönemde ya da poliçe süresi içinde oluşup, yürürlükteki poliçe döneminde ortaya çıkan hasarın, poliçe bitim tarihine kadar poliçeyi düzenleyen sigorta şirketinden talep edilmesine imkan veriyor.

'IBNR HESABINI BAĞIMSIZ BİR AKTÜER YAPABİLİR'

Bu kapsamda baktığımızda, şu anda sisteme önemli bir yük getiren IBNR hesabının şirketler tarafından sağlıklı yapılmasının mümkün olmadığı görülüyor. Bir adım ileri gidersek şirketler tarafında bu karşılığın ayrılmasına gerek olmadığı sonucuna bile ulaşmak olası.

Oysa IBNR, zorunlu hekim sorumluluk havuzu için bağımsız bir aktüer tarafından sağlıklı bir şekilde hesaplanabilir ve payları oranında şirketlere dağıtılabilir. Bu yöntemin sigorta tekniği açısından daha uygun bir yöntem olduğu görüşündeyim. Sektörün de bu yönde mevzuat değişikliği talebi bulunuyor.

'SİSTEM REVİZE EDİLMELİ'

Genel Şartlar, teminat tutarları ve primler konusunda da değişiklik talepleri mevcut. Yürürlükteki havuz sisteminin işleyişi çerçevesinde sistemin yeniden revize edilmesi ihtiyacı ortaya çıktı. Özellikle primlerin risk gruplarına göre geçmiş yıllardaki teknik sonuçlar kapsamında yeniden belirlenmesine ihtiyaç var.

Bu sigorta türünün yapısından kaynaklanan sebeplerden dolayı hasar süreci oldukça uzun zaman alıyor, bu durum da hem şirketlere ek yük getiriyor hem de mağdurların tazminat alma süreci çok uzuyor. Dava süreçlerini kısaltmaya yönelik mevzuat ve uygulama değişikliklerinin yapılması en önemli beklentilerden biridir."

"Poliçe başlamadan önceki dönemde oluşup, yürürlükteki poliçe döneminde ortaya çıkan hasar, poliçe bitim tarihine kadar poliçeyi düzenleyen sigorta şirketinden talep edilebiliyor. Bu kapsamda baktığımızda şu anda sisteme önemli bir yük getiren IBNR hesabının şirketler tarafından sağlıklı yapılması mümkün olmuyor."



SİGORTANIN GELECEĞİNİ girişim ekosistemi belirleyecek

Sektördeki yeni uygulamaları ve teknolojileri yakından takip eden Sigortacı Gazetesi'nde yeni bir sayfa açılıyor. Sektörün teknoloji ve startup uzmanlarından Okan Utkueri ve Ali Erhan Tamer, girişim ekosistemini ve teknolojinin getireceklerini her ay yayınlanacak olan 'Sigortanın Geleceği' köşesinde paylaşacak.



Girişimler ve sigorta teknolojileri konusunda ülkemizdeki en donanımlı isimlerinden Okan Utkueri ve Ali Erhan Tamer, sektörün geleceğini Sigortacı Gazetesi sayfalarında anlatacak.

Sadece birkaç yıl önce gerçekleşmesine imkansız olarak bakılan teknolojiler günümüzün küresel finansal ve sigorta dünyasında büyük dalgalar oluşturuyor. Yapay zeka, sürücüsüz araçlar, insansız hava araçları, blockchain gibi yeni ve heyecan verici uygulamalar sektörleri kökten değiştiriyor. Bu gelişmelerin Türkiye sigorta sektöründeki yansımaları ise henüz çok zayıf. Sektörün yeni startuplar ve teknolojiler hakkında en yetkili ve tecrübeli isimlerinden Okan Utkueri ve Ali Erhan Tamer, bu noktada devreye girerek hem yeni teknolojileri hem de bu teknolojilerin ortaya çıkardığı startupları anlatmak için Sigortacı Gazetesi ile yeni bir projeye başlıyor. Gazetemizde her ay yer alacak olan yazı dizisinde yeni teknolojiler, girişim ekosisteminden güncel örnekler iki profesyonelin gözünden anlatılacak.

Sigorta dünyasındaki gelişmeleri okurlarla buluşturacaksınız. Neden böyle bir sayfa hazırlamaya karar verdiniz?

Okan Utkueri: Biz uzun süredir bu alanla ilgileniyoruz. Araştırıyoruz, inceliyoruz ve Sigortacı Gazetesi'ndeki yazılarımız genelde bu alana yönelik oluyor. Açıkçası, yaptığımız araştırmaları toparlayalım ve bir araya getirelim dedik. Son dönemde, doğal olarak birçok platformda bu alandaki haberler çıkıyor ve aktiviteler düzenleniyor, ilgi artmaya başlıyor. Sadece bizim piyasamızda değil, globalde de oldukça hareketli bir gelişim ve dönüşüm trendi var. Bütün bunları bir şemsiye altında toparlayıp hem yerel ve global pencereden hem de startup girişimler ve sigorta şirketleri açısından ele almak istedik. İnovasyon, yeni trendler, gelişmeleri paylaşan, biraz da gelişim ekosistem içerisinde sigortacılık nasıl görülüyor, sigortaya bakış açısı nedir, neler yapılabilir gibi soruları da cevaplandıran bir çalışma olacak. Sigortacıların ihtiyaçlarına startuplar üzerinden nasıl çözümler üretilebilir, bunları konuşalım diyoruz. Startuplar tarafında birtakım örnekleri sayfaya taşıyarak onların söylemleri ve röportajlarına yer vererek aslında onlar için bir platform açmış olacağız. Küresel piyasalarda ne olup bittiğini takip ediyoruz. Dünyadaki gelişmeleri de farklı haberlerle paylaşacak ve bilgilendirme yapacağız. Amaç, bu alandaki farkındalığı artırmak ve ilgi duyanlar için kaynak malzeme üretmek. Bunu yaparken de, ekosistemdeki farklı oyuncuların da kendilerini ifade edebilecekleri, planlarını ve faaliyetlerini paylaşacakları bir platform oluşturmayı hedefliyoruz.

TEKNOLOJİ OKURYAZARLIĞINI ARTIRACAĞIZ

Ali Erhan Tamer: Bizim teknoloji okuryazarlığına hizmet etmemiz gerektiğini de düşündük. Ülkemizde finansal okuryazarlık alanında birçok adım atılıyor, eğitime çocuk yaşta başlanıyor. Finans sektörü okullara gidiyor, çocuklar için özel kitaplar hazırlıyorlar. Bence bunun teknoloji okuryazarlığı tarafı da olmalı. Özellikle belli bir yaş ve kitle için çok önemli. Bazen konuşurken karşımdaki insanın terminolojiyi anlamadığını görüyorum. Yapay zeka aslında nedir, ne işe yarar, ileri aşamalara geçmeden basit olarak anlatmak lazım. Sigortacı Gazetesi'nde böyle bir fırsatı da kullanmak lazım. İnsanlar Okan Utkueri'nin yazdıklarını okurken ne demek istendiğini anlayarak okumalı. Elon Musk'ın bir lafı var: "Ne bilmediğinizi bilmiyorusunuz, o yüzden okuyun." İnsanlar hayatlarını hangi teknolojik imkanlarla, nasıl değiştireceklerini bilmiyorlar. Blockchain denince bitcoin, yapay zeka denince robot köleler akla geliyor. Biz sayfalarımızla bu nedenle teknolojik okuryazarlığı artırmaya çalışacağız. Aynı zamanda sadece sigorta değil, başka sektörlerde startuplar nasıl filizleniyor, bizim sektörü nasıl motive edebiliriz, bunu tartışacağız.

ABD'den örnek verelim; sonuç olarak Silikon Vadisi denilen yerin asıl amacı ilham vermek. İlham verici hikayeler var ki, yeni startuplar doğabiliyor. Ülkemizde birkaç insurtech 20 milyon dolar yatırım alsa, oradan bir girişim çıksa iklim tamamen değişir. Hem dünyada hem Türkiye'deki ilham verici uygulamaları paylaşmamız gerekiyor.

O: Ben 1,5 senedir startup dünyasında bulunmaya çalışıyorum. Sigorta farkındalığı bizde çok düşük. Aslında farklı alanlara odaklanan pek çok girişimin bir ucu sigortaya dokunuyor. Sigorta o kadar hayata entegre bir meslek dalı ki; giyilebilir teknolojiler, sürücüsüz araçlar, genetik ve sağlık, blockchain, drone teknolojisi, nesnelerin interneti, akıllı evler… Hepsi sigortayı etkiliyor. Artık girişimciler, geliştirdikleri uygulamalarının sigortacılığa nasıl fayda sağlayabileceğini düşünmeye başladılar. Aslında bir hedefimiz de girişim ekosisteminde sigorta farkındalığını artırmak olacak.

A: Son yıllarda startup ekosisteminde inanılmaz bir büyüme var. Facebook, Snapchat gibi uygulamaların başını çektiği bir büyüme. Artık Belarus'tan bile 3-4 adet startup çıkıyor. Startupların kendi meslek gruplarını değiştirdikleri 2 adet endüstri var dünyada. Birincisi hukuk, ikincisi de sigorta. Kimse bunun farkında değil. Yeni bir startup düzeni ortaya çıkıyor. Bu startuplar yeni bir ekonomi yaratıyor. Bu nedenle de yeni bir hukuk sistemi doğuyor. Yapay zekanın işlediği suç kimin suçu? AirBNB'de kaldığınız evde hırsızlık olduğunda; kalan mı sorumlu, evi kiralayan mı? Ya da seyahat sigortası hırsızlıktan doğan hasarı kapsar mı? Dolayısıyla, iki meslek grubu dünyadaki ekonominin değişiminden çok etkileniyor. Sektör değişecek, bunu anlatmamız lazım.

O: Böyle bir refleks var maalesef. Dijital sigortayı konuşuyoruz, hemen aracısız satış konusu açılıyor. Yapay zekayla birlikte, operasyon elemanları işsiz kalacak diye konuşuluyor. Bunlar buz dağının ufacık bir bölümü. Dışarıda çok daha büyük bir dünya var. Her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de günlük pek çok sorun var. Şirketler ve aracılar bu sorunlara odaklanmış durumda. Bunu değiştiremeyiz ama gelecek geliyor. Artık fiili, canlı, elle dokunulur, gözle görülür örnekler var. Günlük olaylarla boğuşurken, sektörün geleceğe de hazırlanması çok önemli. Küresel tarafta çok ciddi çalışmalar yapılıyor. Bizde de gerekli altyapı var. Yeter ki, ana oyuncular bu konuya biraz daha eğilsinler. Ben sektör için olumlu düşünüyorum. Yazmaya başladığım dönemden beri şirketlerin ve oyuncuların ilgisinin sürekli bir şekilde arttığını gözlemliyorum. Biz bu sayede konuyu gündemde üst sıralara çıkarabilirsek hem girişimciler hem de sigortacılar için büyük katkısı olacaktır.

TSB BAŞKANI CAN AKIN ÇAĞLAR GEÇTİĞİMİZ YILI DEĞERLENDİRDİ VE GELECEKLE İLGİLİ BEKLENTİLERİNİ AKTARDI:

Kefalet sigortasında büyük potansiyel

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) düzenlediği, sektörün 2017 yılına ilişkin sonuçlarının ve gelecek dönem beklentilerinin değerlendirildiği basın toplantısında, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar sigortanın işlevlerine değinerek "Bugününü koruyamayan toplumlar geleceğe güvenle bakamaz" dedi.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, sektörün 2017 sonu itibariyle prim üretiminin geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 15 artışla 46,5 milyar TL olarak gerçekleştiğini ifade ederek, sektörün ekonomiye 119 milyar TL fon sağladığını ve 8,2 milyon konuta,17,5 milyon araca, 1.5 milyon işletmeye teminat verdiğini ayrıca 2,7 milyon kişiye de sağlık teminatı sağladığını vurguladı.

Sektörün tazminat ödemelerine de değinen Çağlar, geçen yıl sektörün toplam 28,4 milyar TL tazminat ödediğini belirterek bunun günde, 112 milyon TL ödemeye tekabül ettiğini ifade etti.

TRAFİKTE 500 MİLYON LİRA ZARAR BEKLENTİSİ

Başkan Çağlar sözlerine sektör gündemindeki Zorunlu Trafik Sigortası ile ilgili son gelişmeleri aktararak devam etti. Çağlar, 2017 yılında prim üretiminin bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11 azaldığını, poliçe sayısının ise yüzde 6 artışla 17,5 milyona çıktığını söyledi. 2017 yılında trafik branşında sektörün elde ettiği her 100 TL için 118,4 TL hasar, 10 TL acente komisyonu ve 6 TL iletme gideri olmak üzere toplamda yaklaşık 134,4 TL ödediğini belirtti. Çağlar bu branştaki 9 aylık zararın 293 milyon lira olduğunu, yıl sonunda ise 500 milyon liralık zarar beklendiğini sözlerine ekledi.

Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım'daki güncel verilere de değinen



Başkan Çağlar, 14 yılda BES'te 6,9 milyon kişiye, OKS'de ise 1 yılda 3,4 milyon kişiye ulaşıldığını paylaşarak, 2017 yılında OKS dahil BES'te katılımcı sayısının 10,3 milyona, fon büyüklüğünün de Devlet Katkısı dahil 79,6 milyar TL ulaştığını ifade etti.

Fon getirilerine de değinen Çağlar, Bireysel Emeklilik Sisteminin 10 yılda enflasyonun ortalamada 2 puan üzerinde ve 2017 yılında ise 3,2 puan üzerinde getiri sağladığını belirtti.

DEVLET KATKISI BES'İN EN BİLİNEN ÖZELLİĞİ

Otomatik Katılım sistemi ile ilgili olarak Birlik tarafından yaptırılan araştırmanın detaylarını da paylaşan Başkan Çağlar, araştırma sonuçlarının devlet katkısının sistemin en çok bilinen özelliği olduğunu ortaya koyduğunu ve sistemden çıkanların yaklaşık yarısının geçmişte yaşanan olumsuz tecrübelerin etkisi ile sisteme olan güvensizliği gerekçe olarak gösterdiklerini vurgulayarak bu itibarla hükümetin Bireysel Emeklik Sistemini kurgularken katılımcıların kendi hesaplarını şeffaf bir şekilde görüp, yönetebilecekleri şekilde kurguladığını kaydetti. Bu nedenle de oldukça güvenli olduğunu, devletin gözetimi ve denetimi altında bulunduğunu ifade etti.

Sektördeki yeni alanlara da değinen Başkan Can Akın Çağlar, katılım sigortacılığının mevzuat altyapısının oluşması ile birlikte gelişeceğini, bu kapsamda sunulan ürünlerin çeşitleneceğini, böylelikle toplumda sigorta kapsayıcılığının artacağını belirtti.

KEFALET VE ALACAK SİGORTALARI

Kefalet ve alacak sigortalarının da gündemlerinde olduğunu belirten Çağlar, kefalet sigortası ile bankaların teminat mektubuyla icra ettikleri işlevin sigortacılık sektörüne de tanınmış olduğunu, böylelikle finansal erişimin şirketler nezdinde daha da kolaylaşacağını, alacak sigortasının ise özellikle KOBİ'ler için finansal koruma sağlamak adına büyük fırsat olduğunu ifade etti. ABD'de teminat mektubu denince akla kefalet sigortasının geldiğini söyleyen Çağlar, Türkiye'de bankaların teminat mektubu büyüklüğünün 480 milyar dolar olduğunu ve sigorta sektörünün bu pazardan ciddi pay alabileceğini belirtti. Çağlar, toplumda kefalet sigortası bilincinin geliştirilmesinin önemini de vurguladı.

Devletin sağlık sektöründeki yükünü azaltmada önemli bir fonksiyon icra etmesini bekledikleri "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası"nın hızlı bir büyüme kaydettiğinin altının çizen Can Akın Çağlar, son dört yılda tamamlayıcı sağlık poliçesine sahip kişi sayısının 64 binden 676 bin kişiye ulaştığını ifade ederek, tamamlayıcı sağlık sigortasının özel sağlık poliçesine ulaşamayan kişiler için önemli bir fırsat olduğunu vurguladı.

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Çağlar sigorta bilincinin ve sigortalılık oranının arttırılmasının insanımız ve ülkemiz adına önemini vurgulayarak basın toplantısını sonlandırdı.



Toplantıda TSB Yönetim Kurulu Üyeleri Deniz Yurtseven (solda) ve Ahmet Turul (sağdan ikinci) Başkan Can Akın Çağlar ve Genel Sekreter Mehmet Akif Eroğlu, basın mensuplarının trafik sigortasından otomatik katılıma kadar farklı alanlardaki sorularını cevaplandırdılar.

Can Akın Çağlar, kefalet sigortası ile bankaların teminat mektubuyla icra ettikleri işlevin sigortacılık sektörüne de tanınmış olduğunu, böylelikle finansal erişimin şirketler nezdinde daha da kolaylaşacağını söyledi. Çağlar, bu alandaki 480 milyar liralık (teminat büyüklüğü) pazardan sigortacılığın da pay alabileceğini dile getirdi.

Avrupa'ya 'SAĞLIK' dopingi

Yaşlanan nüfus dolayısıyla artan sağlık harcamaları, Avrupa'da özel sağlık sigortalarının istikrarlı bir şekilde büyümesine yol açıyor. Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'nun raporuna göre hem grup poliçelerindeki artış hem de tamamlayıcı sağlık ürünlerinin yaygınlaşması pastayı büyütüyor.

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu (Insurance Europe) 2016 yılına dair istatistikleri yayınladı. Buna göre, 2016 yılında Avrupa'da toplam prim üretimi %0.4 oranında küçüldü ve 1 trilyon 189 milyar euro olarak gerçekleşti. Son üç yıla bakıldığında, yılda ortalama %3.3 oranında büyüyen sektörün 2016 üretimi, 10 yıl öncesine göre %5.7 oranında artmış oldu.
2016'daki üretimin %65.8'i İngiltere, Fransa, Almanya ve İtalya olmak üzere Avrupa'nın en büyük dört sigorta pazarından geldi. Bu dört pazarın toplam prim üretimindeki payı bir önceki yıla göre 0.7 puan düşüş gösterdi. Prim üretimi İngiltere'de %0.5, Almanya'daysa 0.2 oranında arttı. Buna karşın üretim, Fransa'da %0.1, İtalya'daysa %8.7 azaldı.
Avrupalı sigortacıların 2016'da ödediği tazminat bir önceki yıla göre %0.7 arttı ve 963 milyar euroya ulaştı. Ödenen tazminatın %67'si İngiltere, Fransa, Almanya ve Italya'dan geldi. Bu dört ülkenin ödediği tazminat, bir önceki yıla göre %0.5 oranında arttı.

KİŞİ BAŞI PRİMDE DÜŞÜŞ

2016 yılında, Avrupa'da kişi başı ortalama prim 18 euro, yani %0.9 oranında düştü ve 1981 euro olarak kayıtlara geçti. Bu tutarın 1159 eurosu hayat sigortalarına, 215 eurosu sağlık sigortalarına, 621 eurosu ise hayat dışına harcandı.
Avrupa'daki sigorta penetrasyonu, yani prim üretiminin milli gelire oranı 2016 yılında %7.19 olarak gerçekleşti. Bu oranın, bir önceki yıla göre 0.6 puan düştüğü belirtildi. Raporda bu düşüşün sebebi olarak hayat sigortalarındaki penetrasyonun düşmesi gösterildi.

KONSOLİDASYONLAR ŞİRKET SAYISINI %2.5 AZALTTI

2016 yılında Avrupa'da yaklaşık 3 bin 500 sigorta şirketi faaliyetteydi. Raporda bu sayının bir önceki yıla göre %2.5 oranında düştüğü, bunun da sebebinin yıl boyunca birçok konsolidasyon yaşanması olduğu ifade edildi. İstihdam rakamlarına bakıldığındaysa, Avrupa sigorta pazarında çalışan sayısı 2015'e göre %0.6 oranında azaldı ve 944 bin olarak gerçekleşti.

Hayat sigortalarında 2015 yılında %4.49 olan sigorta penetrasyonunun, 2016 yılında %4.21 olduğuna dikkat çekildi. Bunun dışında, 2016 yılında sigorta penetrasyonu oranı %2.2 olan hayat dışında ve %0.79 olan sağlık sigortalarında, bu oranların önceki yıla göre iyileşme gösterdiği kaydedildi.

HAYAT KÜÇÜLDÜ

2016 yılında, Avrupa'da hayat prim üretimi %2.2 oranında küçüldü ve 696 milyar euro olarak gerçekleşti. Bu daralmanın en önemli sebebi Avrupa'da uzun zamandır süregelen düşük faiz ortamı ve bunun bir sonucu olarak garantili ürünlere ilginin azalmasıydı.
Hayat primlerinin %71.2'sini üreten dört büyük ekonomiye bakıldığında, üretimin İtalya'da %11, Fransa'da %1.2, Almanya'da %2 oranında küçüldüğü, İngiltere'deyse %2 oranında arttığı gözlemlendi.
Diğer büyük ekonomilerin bir kısmında da üretimde küçülme yaşandı. Hayat prim üretimi İsviçre'de %6, Portekiz'de %24.4, Çek Cumhuriyeti'nde %4.8 oranında küçüldü. Buna karşın bazı ülkelerde de yüksek büyüme oranları kaydedildi. İspanya'da üretim %21.1, Yunanistan'daysa %6.1 oranında arttı.
Kişi başı hayat prim üretimine bakıldığındaysa, 1159 euroluk ortalama primin bir önceki yıla göre %2.7 oranında azaldığı görüldü. 2015 yılında kişi başı ortalama hayat primi son 8 yılın en yüksek seviyesine gelmiş ve 1238 euro olarak gerçekleşmişti.

NÜFUS YAŞLANDIKÇA SAĞLIK BRANŞI BÜYÜYOR

2016'da, Avrupa'da sağlık prim üretimi %2.4 oranında büyüdü ve 129 milyar euro oldu. Raporda, Avrupa sağlık sigortası pazarının yıllardır istikrarla büyüdüğü belirtildi ve bunun sebebi olarak yaşlanan nüfus dolayısıyla artan sağlık harcamaları gösterildi.
Sağlık prim üretiminin %62'si, bu branştaki en büyük iki pazar olan Hollanda ve Almanya'dan geldi.
En büyük pazar olan Hollanda'da sağlık prim üretimi bir önceki yıla kıyasla %0.2 oranında küçülürken, Almanya'da %1.2 oranında büyüdü.

GRUP POLİÇELERİ ARTTI

Fransa'da da sağlık prim üretimi, sayıca artan grup sağlık poliçelerine bağlı olarak %3.4 oranında arttı. 2016 yılında şirketlerin çalışanlarına özel sağlık sigortası poliçesi yaptırmasının zorunlu hale getirilmesi bu artışın temel sebebiydi. Sosyal güvenlik sisteminin belirsizliği sebebiyle özel sağlık sigortalarının yükselişe geçtiği Avusturya'da da grup sağlık poliçelerinin artması sonucunda üretimde %4.7 oranında artış kaydedildi. İtalya'daysa, piyasaya sunulan yeni sağlık ürünleri sonucunda

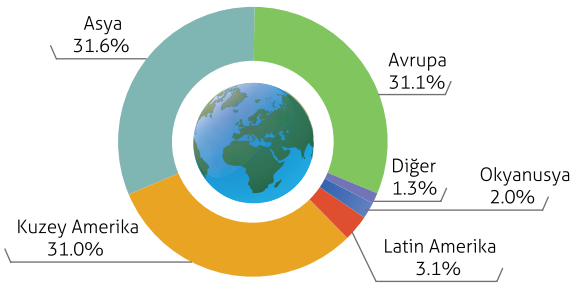
Rakamlarla 2016'da Avrupa sigorta piyasası

Toplam prim üretimi:
1.2 trilyon euro

Ödenen toplam tazminat:
963 milyar euro

Kişi başı ortalama prim:
1981 euro

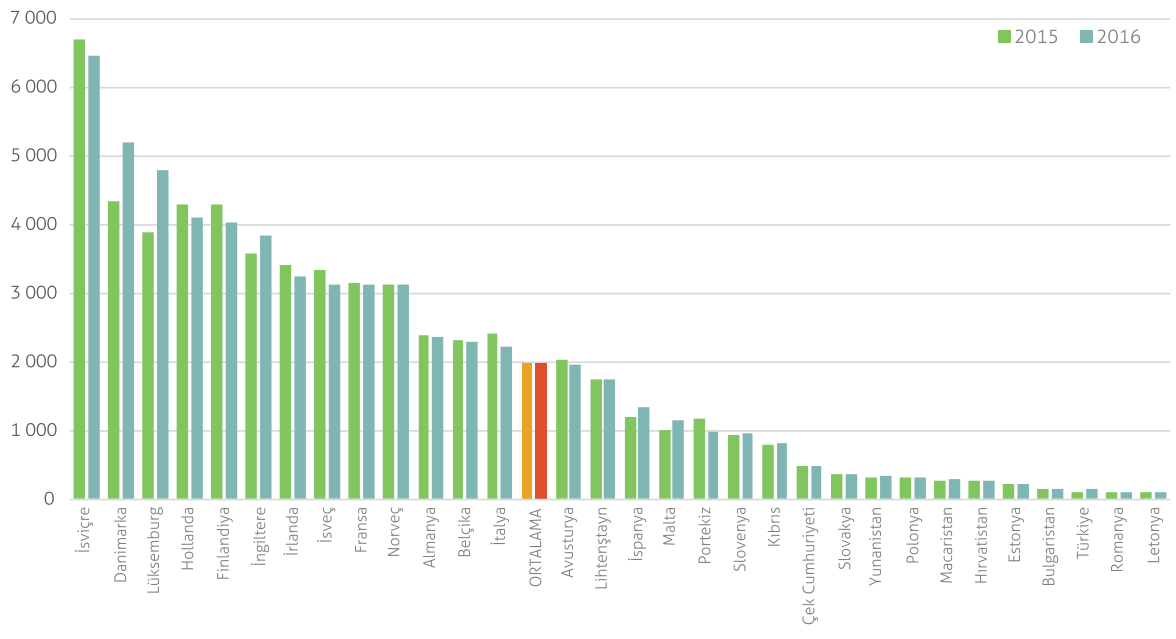
2016 yılında küresel prim üretiminin dağılımı



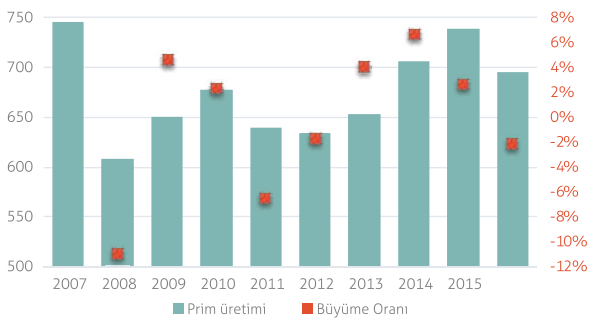
KÜRESEL BÜYÜMENİN LOKOMOTİFİ ASYA

Swiss Re'nin açıkladığı rakamlara da değinilen raporda, 2016 yılında küresel üretimin %2.9 oranında artarak 4 trilyon 732 milyar dolara yükseldiği belirtildi. Üretim artışı 2015 yılında %4.3 oranındaydı. 2016'daki büyümenin lokomotifi, üretimindeki %10.5 oranındaki artışla Asya ve %2.4 artışla Kuzey Amerika oldu. Latin Amerika'da üretim %7.7 oranında daralırken, Okyanusya'da da %4.6 oranında küçülme görüldü. Dünyanın geri kalan bölgelerinde de üretim daraldı.

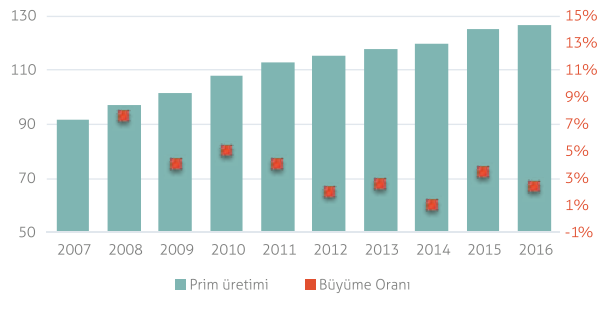
Ülkelere göre 2015 ve 2016 yıllarındaki kişi başı ortalama prim üretimi - €



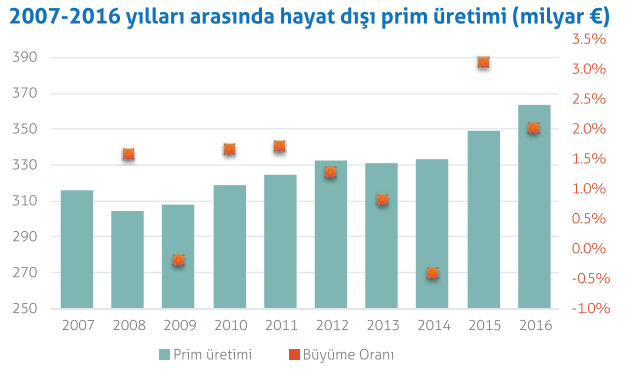
2007-2016 yılları arasında hayat prim üretimi (milyar €)



2007-2016 yılları arasında sağlık prim üretimi (milyar €)



2007-2016 yılları arasında hayat dışı prim üretimi (milyar €)



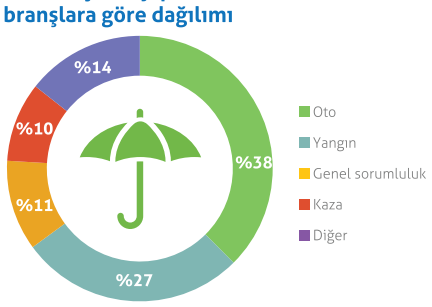
bu alandaki üretim %9.6 büyüdü.

TAMAMLAYICI SAĞLIK PASTAYI BÜYÜTTÜ

Orta ve Doğu Avrupa'da tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleri sayesinde pazarda yüksek büyüme oranları yakalandı. Sağlık üretimi %24.3 oranında büyüyen Hırvatistan ile bu branşta %23 büyüme kaydeden Türkiye bu duruma iyi birer örnek teşkil etti.

Romanya'daysa, özel sağlık sigortalarını büyütmek için 2016 başında getirilen yeni vergi teşvikleri sonucunda sağlık primleri %60.2 oranında büyüdü.

2016 hayat dışı prim üretiminin branşlara göre dağılımı



HAYAT DIŞI ÜRETİMDE %2 ORANINDA ARTIŞ

2016 yılında hayat dışı prim üretimi, bir önceki yıla göre %2 artışla 363 milyar euro olarak gerçekleşti. Hayat dışı toplam üretimde %38 paya sahip olan oto sigortalarında prim üretimi %3.8 artarak 136 milyar euroya ulaştı. Hayat dışındaki payı %27 olan yangın sigortalarında ise üretim bir önceki yıla göre %1.6 arttı ve 99 milyar euro olarak kayıtlara geçti. %11 paya sahip genel sorumlulukta üretim 40 milyar euro, %10 paya sahip kaza branşındaysa 10 milyar euro olarak gerçekleşti.

Hayat dışı branşlar, Avrupa'nın pek çok ülkesinde büyüme gösterdi. En büyük dört pazara bakıldığında, hayat dışı üretim Almanya'da %2.9 ve Fransa'da %1.7 oranlarında büyüme sergilerken, İtalya'da %0.9, İngiltere'deyse %4.8 küçüldü.

HAYAT DIŞINDA EN GÜÇLÜ BÜYÜME TÜRKİYE'DEN

2016'da hayat dışında en güçlü büyüme performansı sergileyen ülkeler %32.1 ile Türkiye, %17.3 ile Polonya, %13.7 ile İrlanda ve Lüksemburg, %10.2 ile Romanya ve%7.2 ile İspanya oldu. Türkiye'de büyüme ortalama primlerdeki artıştan kaynaklanırken, Polonya'da da zorunlu trafik sigortası primlerindeki artış pastayı büyüttü.

YUNANİSTAN'DA HAYAT DIŞI 6 YILDA %45 KÜÇÜLDÜ

Yunanistan, Letonya ve Hollanda'daysa hayat dışında olumsuz bir tablo görüldü. Yunanistan'da hayat dışı sektör 2010'da başladığı küçülme trendini devam ettirdi. 2010'dan 2016'ya kadar geçen zamanda ülkedeki hayat dışı sektör toplam %45 oranında küçüldü. Hollanda'daysa küçülme 2008 yılında başladı ve 8 yıllık süreçte hayat dışı sektör toplamda %24 oranında daraldı. Letonya'daysa 2008'de başlayan olumsuz tabloyla beraber 8 yılın sonunda toplam küçülme %67 oldu. Avrupa'da 2016 yılında kişi başına düşen ortalama prim üretimi, bir önceki yıla göre 10 euro, yani %1.6 oranında arttı ve 621 euro olarak kayıtlara geçti.

TÜRK SİGORTACILAR YATIRIMLARINI %26 ARTIRDI

Federasyona üye ülkelerdeki sigortacıların toplam yatırımları 2016 yılında %5.6 arttı ve 10 trilyon 112 milyar euroya ulaştı. İngiltere (%10.7), İtalya (%7), İsveç (%6.4), Fransa (%6), Almanya (%4.6), Hollanda (%3.4) ve İsviçre (%2) gibi ülkelerdeki yatırımların artması, Avrupa genelindeki yatırım portföyünün büyümesinde etkili oldu. Bazı küçük ülkelerdeki yatırım artışları da dikkat çekici boyuttaydı. Bu açıdan, özellikle prim üretimi %2.2 oranında büyüyen Bulgaristan'daki yatırım portföyünün %11.2 büyümesi ve prim üretimi %31.3 artan Türkiye'de yatırım portföyündeki %26.5 büyüme raporda yer buldu. Buna karşın, sektörün yatırım portföyünün milli gelire oranı açısından bakıldığında, Federasyon üyesi ülkeler arasında en kötü oran Türkiye'ninki oldu.

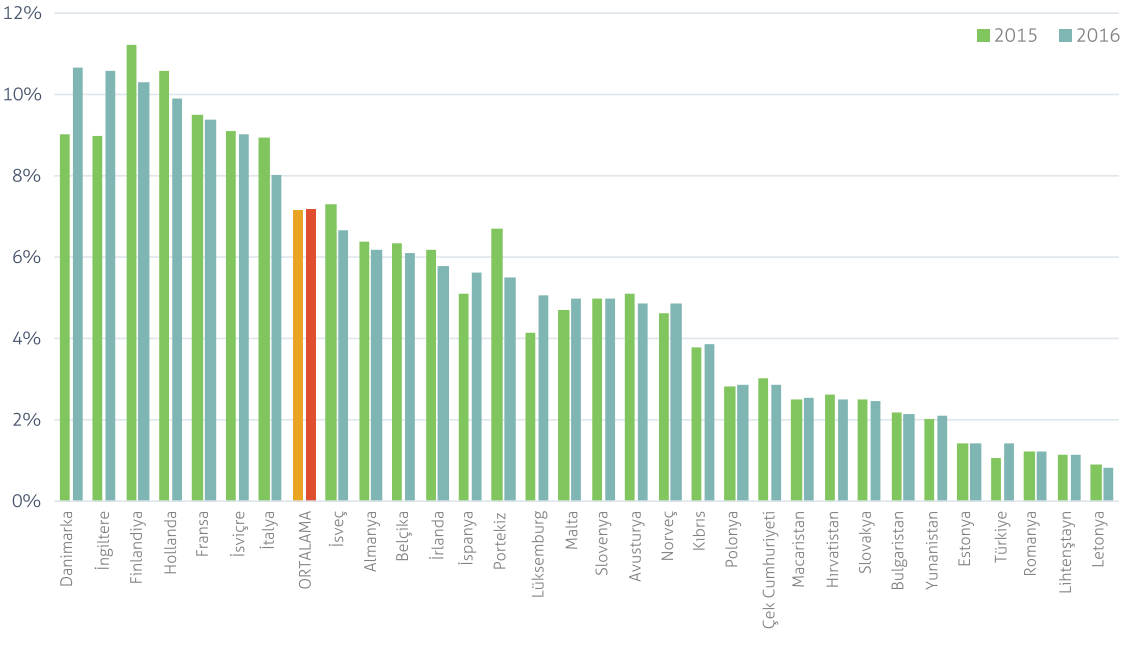
MİLLİ GELİRDE BÜYÜME YAVAŞLADI

2016 yılında Avrupa'da ekonomi de büyüdü. AB'nin 28 üye ülkesinin milli geliri bir önceki yıla göre %1.9 oranında arttı. Buna karşın, 2015'te artışın %2.3 oranında olduğu göz önüne alındığında büyümenin bir miktar yavaşladığı görüldü.

TÜRKİYE'DE YEDEK PARÇALARDAKİ FİYAT ARTIŞI VE ASGARİ ÜCRET ZAMMI OTO BRANŞINDA ÖDENEN TAZMİNATI DA %19 ARTIRDI

2016 yılında oto sigortalarında 136 milyar euro prim üreten Avrupalı sigortacıların aynı yıl ödediği tazminat 104 milyar euro oldu. Ödenen tazminat bir önceki yıla göre %3.5 oranında arttı, diğer taraftan uzun vadeli bakıldığında ödenen tazminatın 10 yıl öncesine göre %9.7 oranında artış gösterdiği ifade edildi. Oto sigortalarında ödenen tazminatın %66'sının geldiği İngiltere, Almanya, Fransa ve İtalya'da ödenen tazminattaki artık %0.1 oranındaydı. Buna karşın, bazı küçük ülkelerde bu branşta ödenen tazminatlarda ciddi oranlarda artış görüldü. Özellikle Macaristan'da (%19.6) ve Türkiye'de (%19.1) oto sigortalarında ödenen tazminatta büyük bir sıçrama yaşandı. Macaristan'daki bu artışın sebebi hasar frekansı, ortalama hasar ve poliçe sayısındaki artıştan kaynaklandı. Türkiye'deyse artışın sebebi yedek parçalardaki fiyat artışı ve asgari ücrete yapılan zam oldu.

Ülkelere göre 2015 ve 2016 yıllarındaki prim üretiminin milli gelire oranı (sigorta penetrasyonu)



2015 ve 2016 yıllarındaki Avrupa prim üretimi ve büyüme oranları

	Toplam prim üretimi (milyar euro)		
	2015	2016	Büyüme Oranı
Hayat	739	696	-2.2%
Sağlık	128	129	2.4%
Hayatdışı	349	363	2.0%
Oto	133	136	3.8%
Yangın	93	99	1.6%
Genel Sorumluluk	37	40	-5.8%
Kaza	35	35	0.9%
Toplam	1 216	1 189	-0.4%

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

2017'de doğal afetlerin yol açtığı hasar 15 yıllık ortalamanın 2 katı

2017 yılında meydana gelen doğal afetlerin yol açtığı ekonomik hasar 353 milyar dolar olarak hesaplandı. Toplam hasar, 2000-2016 yılları arasındaki ortalama 183 milyar dolarlık ekonomik hasarın neredeyse iki katı olarak gerçekleşti. Sigortalı hasarsa 134 milyar doları buldu.

Dünya genelinde 120 ülkede faaliyet gösteren Aon tarafından hazırlanan Hava, İklim ve Doğal Afet Değerlendirmesi Raporu'na göre 2017 yılı, %93 artışla 2000 – 2016 yılları arasında ortalama 183 milyar dolar olarak seyreden ortalama ekonomik kaybı alt üst etti.

Raporda 2017 yılında dünyada toplam en az 330 farklı doğal afetin yaşandığı belirtildi. Hava, İklim ve Doğal Afet Değerlendirmesi Raporu'nun 2017'ye dair bulgularına göre bu doğal afetlerin yol açtığı ekonomik kayıpların coğrafi dağılımları aşağıdaki gibi oldu:

• ABD'deki Harvey Kasırgası ve kötü hava koşulları toplamda yaklaşık 100 milyar dolar,
• Karayipler'deki Maria ve Irma Kasırgaları toplamda yaklaşık 120 milyar dolar,
• ABD'deki orman yangınları yaklaşık 13 milyar dolar,
• Çin'de meydana gelen sel felaketleri ve Hato Tayfunu toplamda yaklaşık 15.5 milyar dolar,
• Güney Avrupa'daki kuraklık yaklaşık 6.6 milyar dolar,
• Meksika'daki depremler yaklaşık 4.5 milyar dolar.

Bu yıl gerçekleşen tüm doğal afetler içerisinde; meteorolojik kökenli doğal afetlerin yarattığı zarar 344 milyar doları buldu. Bu miktar bu zamana kadar kaydedilenlerin en yükseği olma niteliği taşırken, bu kayıpların sadece 134 milyar doları sigorta teminatı altındaydı.

2017'DE EN ÇOK ZARARI AMERİKA KITASI GÖRDÜ

2017 yılında doğal afetlerden kaynaklanan ekonomik kayıpların yarısından fazlasını, 220 milyar dolarla; Kuzey ve Orta Amerika'da meydana gelen kasırgalar, yangınlar, depremler ve sel felaketleri oluşturdu. Bu zararın büyük bir kısmı %65 ile Harvey, Irma ve Maria adlı kasırgalarından kaynaklandı.



Harvey kasırgası ve kötü hava koşulları ABD'de 100 milyar dolar hasara yol açtı.



Temmuz ayında İstanbul'da yaşanan dolu 150 bin aracın hasar görmesine sebep oldu.



Türkiye'de 2017'de 147 farklı noktada orman yangını yaşandı.



2017 yılının kasırga sezonu, ABD'de ciddi hasara yol açtı.

Amerika Birleşik Devletleri'nin Kaliforniya Eyaleti'nde, ekim ayında meydana gelen yangınlar, bu eyalette yaşanan en büyük yangın felaketleri olarak kayda geçti. Kuzey Kaliforniya'nın Napa Vadisi Bölgesi'nde 13 milyar dolarlık kayba yol açan orman yangınlarını, yine milyar dolarlık kayıp yaratan Güney Kaliforniya yangınları takip etti.

Kasırga ve yangınların ardından Orta Amerika bölgesinde yaşanan deprem ve sel felaketleri de ekonomik ve insani kayıpları önemli ölçüde etkiledi. 19 Eylül'de Meksika'da; 1985 yılında Meksiko City bölgesinde meydana gelen tarihi depremin yıldönümünde gerçekleşen iki ayrı deprem sonucunda 370 kişi hayatını kaybetti.

EMEA'DA ZARAR 25 MİLYAR DOLAR

2017'de yaşanan doğal afetlerin Türkiye'nin de içinde bulunduğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesi (EMEA) ülkelerine verdiği toplam ekonomik zarar 25 milyar dolar oldu. Bu zararın sadece 7 milyar doları sigorta teminatı altındaydı.

Afetlerin yol açtığı mali kayıpların EMEA'daki coğrafi dağılımları ise aşağıdaki gibi oldu:

• Güney Avrupa'daki kuraklık yaklaşık 6.6 milyar dolar,
• Orta Avrupa'daki kötü hava koşulları ve Herwart Fırtınası; yaklaşık 1,3 milyar dolar,
• Portekiz'deki yangınlar yaklaşık 875 milyon dolar,
• İran ve Irak'taki depremler yaklaşık 740 milyon dolar.

2017 Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Bölgesi (EMEA) için, özellikle kuraklık, kötü hava koşulları, kış soğuklarının etkileri, yangınlar ve fırtınalar açısından 2000 – 2016 yılları arasında yaşanan ortalama kayıpların üzerine çıkıldığı bir yıl oldu.

2017'de kuraklık; yaz aylarında ve sonbaharda Güney Avrupa'yı etkisi altına aldı. Özellikle İspanya, İtalya ve Portekiz'de kuraklıktan kaynaklanan toplam zarar 6.6 milyar dolara ulaştı. Rapora göre, Güney Avrupa'da etkili olan kuraklığın yol açtığı sigortalı kayıp yaklaşık 700 milyon dolar oldu.

Orta Doğu'ya bakıldığında ise 2017'nin son aylarında İran ve Irak'ta meydana gelen depremlerin yol açtığı ekonomik kayıplar 740 milyon dolara ulaşırken, rapora göre, bu kaybın sadece 25 milyon doları sigorta teminatı altındaydı.

TÜRKİYE DE DOĞAL AFETLERDEN PAYINI ALDI

2017'de Türkiye'de de birçok doğal afet yaşandı. Orman ve Su İşleri Bakanlığı verilerine göre temmuz başından bu yana 147 ayrı noktada orman yangını meydana geldi. İzmir, Çanakkale, Kaş, Alanya ve Mersin'deki orman yangınları doğal hayatı yok etti ve bölgedeki ekonomik faaliyetlere de darbe vurdu.

2017 Temmuz sonunda Marmara Bölgesi ve özellikle İstanbul'da bir hafta arayla gerçekleşen dolu yağışı ve sel felaketlerinin toplam zararı 700 milyon lirayı buldu. Sular altında kalan konut ve işyerleri ile sele kapılan araçların yanı sıra; doludan dolayı birçok aracın camları patladı, kaportası zarar gördü, binaların çatıları çöktü, duvarlarda yarıklar açıldı, yıldırım nedeniyle fabrikalarda yangınlar çıktı, vinçler devrildi.

Tüm Marmara bölgesini etkisi altına alan yağış ve fırtına yüzünden başta ayçiçek ve mısır tarlaları olmak üzere birçok tarım arazisi de zarar gördü. Dolu yağışının toplam 150 bin araca zarar verdiği kaydedilirken, bu araçların tamir masraflarının ise yaklaşık 350 milyon lira tutacağı belirtiliyor.

SAS'tan ihtiyaca yönelik özelleştirilmiş çözümler

Sektörde büyüme potansiyelini harekete geçirebilme ve kârlılığı iyileştirebilmenin yolu şirketlerin veriyi analiz etme, fırsata çevirebilme ve rekabet avantajı elde edebilme yeteneğinden geçiyor. Bu yüzden şirketler ellerindeki verinin kalitesinin artırılmasından, bu verinin daha yüksek seviyede anlamlandırılması ve karar süreçlerine entegre edilmesine kadar pek çok noktada analitik çözümlerden faydalanıyor. Analitiğin sigortacılara ne tür faydalar sağladığını SAS Analitik Danışmanlık Müdürü Onuralp Öztürk'ten dinledik.

Onuralp Bey, bize kısaca veri analitiğinden bahseder misiniz?
Analitik artık veri bilimine dönüşmeye başladı ve yeni kavramlar devreye girdi. Bu kavramlar daha önce kullanılmayan ama bir hazine olarak değerlendirilebilecek farklı verilerin de bu mekanizma içinde değerlendirilmesiyle ortaya çıktı. Örneğin metin verisi... İki sürücü kazayı tespit tutanağına farklı şekillerde yansıtabiliyor. Bunları okuyan eksper de yorum yazıyor. İşte biz bu metin verisini sayısal bir veriye dönüştürecek yeni kolonlar oluşturmaya başladık. Tutanaktaki ifadeler ne kadar örtüşüyorsa tutanağın o kadar güvenilir olduğu anlamına gelen bir model... Eksperin bakışı da tutarlıysa bu bizim için çok daha güvenli bir dosya anlamına geliyor ve bu da diğer dosyalara daha çok efor harcamanız anlamına geliyor. Suistimal konusunda tamamen kendi danışmanlarımızla bir sistem kurduk. Müşterimiz için kurduğumuz bu sistem şu an otomatik bir şekilde çalışıyor. Gerçek zamanlı bir sistem olduğu için, bir hasar dosyası oluştuğu anda 7 saniye içinde onun şüpheli olup olmadığını sorgulayan bir sistem...

7 SANİYEDE SUİSTİMAL TAHMİNİ

Bu kadar etkili bir analitik yöntem nasıl kuruluyor peki?
Bizden önce 20'ye yakın iş kuralı vardı. Sadece kural bazlı, geçmiş sigorta deneyimlerine dayanarak, uzun süreçlerde karar veriyorlardı. Biz globaldeki kural havuzunu onların sistemine entegre ettik. Üretim ortamında 85 kural var. Daha önce ellerindeki kural setinin çıktılarına göre aksiyon alınıyordu ve dosya sayısı çok fazla oluyordu. Ayırt edici özelliği yoktu kural setinin. Bizler hem bu kuralları zenginleştirdik hem de istatistiksel modeller kurarak analitiği işin içine soktuk. Ayrıca sosyal ağ



analizi dediğimiz, farklı aşamaların arasındaki ilişkiyi ölçen bir sistem getirmiş olduk. Ve organize suistimali tespit edebilir hale geldik. Şimdi bu bilgiyi de modellememizin içine katarak beş farklı bileşenle bir hibrit model yarattık. Kurallardan gelen skorumuz var, öngörücü skor ve sosyal ağdan gelen bir skorumuz var. Bu üçünden gelen skoru belirli kat sayılarla çarpıp bir skor haline getirdiğimiz hibrit bir model mekanizmamız var. Burada belirlenen eşik düzeyin üstündeki herkes 7 saniyede alarm veriyor ve aksiyon alınıyor. Soruşturma ekiplerinin önüne günde 1000'den fazla dosya düşerken artık 25 dosya düşüyor. Müşteri, bize danışmanlık için ödediği tutarın çok üzerinde bir geri dönüş alıyor.
Model kendi kendine öğrenmeye başladığı andan itibaren öğrendiği bilgiyi de kendi algoritmalarının içinde kullanabilmeye başlıyor. Yaklaşık 9 ayda öğrendiği sistemle bundan sonra öğrendiklerini çok daha kolay ve anlamlı sonuca ulaştırabiliyor. İkinci fazda farklı unsurları da girdi olarak kurduğumuzda, artık tek bir bakış açısıyla değil de iki farklı modelin çıktısıyla skorlamaya devam edildiğini görüyoruz. Bu sistemi başka bir şirket için kursak, bu sefer 9 aydan kısa bir zaman içinde yapacağız.

Suistimal dışında hangi alanlarda analitik yöntemler kullanılabiliyor?
Fiyatlandırma ve pazarlama olarak düşünüldüğünde, eğilim modellerinin oluşturulmasında analitik önemli işlevler görüyor. Poliçe süresi dolmadan önce müşteri memnuniyeti oluşturabileceğiniz birtakım pazarlama aktiviteleri yapmanız gerekebiliyor. Sağlık branşı için düşünürsek, sigortalının muayene olduğu birimlere istinaden bir sonraki rahatsızlığının ne olacağı öngörülebiliyor ve müşteriye tavsiyede bulunulabiliyor. "Kullanılan ilaçların muhtemel yan etkilerinden dolayı kulak burun boğazla ilgili şikayet oluşabilir, doktora görünmenizde fayda olabilir" diye mesaj gönderilebiliyor. Fiyatlandırma alanında da bilgileri daha kapsamlı bir şekilde bu fiyatlandırmanın içine sokarak daha iyi sonuç alınabiliyor. Bireysel emeklilikte de kullanılabiliyor. Otomatik katılım gibi sektörde yeni başlayan her bir dinamik bize analitik anlamda farklı bir boyut kattığı için farklı metodolojileri birleştirmek çok daha kolay olabiliyor.

SİGORTAYA ÖZEL ESNEK ANALİTİK PAKETLER

Biz sigorta şirketlerine şunu diyoruz: "İhtiyacına yönelik çıktıları ben sana şu kadar dönemde, şu kadar danışmanlık bedeliyle karşılayabilirim." Sigorta sektörü için bazı esnek paketlerimiz var. Daha primitif bir analitik yapmak istiyorum diyorsa ya da daha dar bir müşteri grubuna yönelik analitik modelleme yaptırmak istiyorsa, bu farkı olumlu anlamda müşteriye yansıtıyoruz. Aynı metodolojiyle baz aldığımız parametreler o paketin içinde değerlendiriliyor.

SAS'ın hizmet anlayışının, müşteri çözümü satın aldıktan sonra da devam ettiğini söyleyen **SAS Analitik Danışmanlık Müdürü Onuralp Öztürk**, "Müşterimiz SAS çözümünü satın aldıktan sonra yeni çıkan sürüme ücretsiz sahip olabiliyor. Ayrıca verdiğimiz danışmanlıkla, tabiri caizse balık tutmayı öğretiyoruz ve müşterinin çözüm sürecini kendisinin yönetebileceği bir sistem hazırlıyoruz" diye konuştu.

SAS'LA KESİNTİSİZ ÇÖZÜM

SAS 40 yılı aşkın süredir hizmet veren bir şirket ve analitikte pazar lideri. Bizim en büyük katma değerimiz, global know how'ı Türkiye'de uygulayabilmemiz. En önemli özelliğimiz, çözümle birlikte esnek bir şekilde müşteri ihtiyacını yönetebileceğimiz özelleştirilmiş hizmetler sağlamamız. Bir projeyi tamamladıktan sonra da ortalama en geç üç yıl içinde müşteriyi yazılımın yeni uygulamalarına entegre edip danışmanlık çerçevesi altında bir adım öteye gitmesini sağlıyoruz. "Çözümü bir kez sattıktan sonra ancak bir daha satın almaya karar verdiği zaman yanında oluruz" gibi bir hizmet anlayışımız yok. Bir müşteri çözümü aldığı dönemden itibaren yeni çıkan sürüm neyse onu ücretsiz alma hakkına sahip. Ayrıca verdiğimiz danışmanlıkla, tabiri caizse balık tutmayı öğrettiğimiz ve müşterinin çözümü kendisinin yönetebileceği bir sistem hazırlıyoruz. Müşteri ürüne sahip olduğu anda danışmanlığa da sahip oluyor. Biz onlara sadece bir çıktı vermiyoruz, o çıktıyı oluştururken kullanılan input değişkenleri de öğreniyorlar ve farklı ihtiyaçları için yine aynı metodolojiyi kullanabiliyorlar. Müşteri hem yazılımları kullanabiliyor, hem de danışmanlıkla elde edilen tecrübeye sahip oluyor. Tecrübe ederken hangi basamaklardan geçildiyse onları öğreniyor ve yapılması gerekenleri anlamış oluyor. Müşterilerimizle ayda bir SAS günü yapıyoruz. Globaldeki gelişmeleri paylaşıyoruz ve onlara yeni önerilerde bulunuyoruz.

Verdiğimiz danışmanlığa ihtiyaca yönelik özelleştirilmiş danışmanlık paketleri denebilir. Buradaki tek şartımız sadece SAS lisanslı bir software uygulamayla bu danışmanlık hizmetinin verilebilmesi.
SAS'ın ürünlerinin pahalı olduğu algısı vardı. Biz son dönemde o algıyı kırdığımıza inanıyoruz. Örneğin sigorta sektöründen suistimal ürünü alan müşteri müşteri o çözüme verdiği yatırımdan çok danışmanlığa yatırım yaptı. Ve yapılan danışmanlığın çok çok üzerinde bir geri dönüşle, yani getiriyle karşılaştılar ve oto branşlarıyla başladıkları bu hizmeti sağlık branşıyla devam etmek üzere planlamalara başlanmasına karar verdiler.



Sigortanın doğduğu topraklarda yer alan Mısır, modern sigortacılıkta henüz yolun başında.

SAYILARLA MISIR

Nüfus:	95.7 milyon
GSYİH:	336 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	3 bin 500 $
Dünya sigortacılığındaki payı:	%0.05
Prim Üretimi:	2 milyar 130 milyon $
Hayat:	1 milyar 23 milyon $
Hayat Dışı:	1 milyar 107 milyon $
Kişi Başı Prim:	22.8 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	0.64%

KRİZİ FIRSATA ÇEVİRDİ

MISIR

2011 yılında yaşanan olaylarda finansal olarak büyük bir darbe alan Mısır sigorta sektörü, tüm yaşananlara karşın ödemelerini aksatmadan gerçekleştirmeyi ve sorumluluklarını yerine getirmeyi başardı. Sigorta sektörünün bu başarısı, ülkede sigortaya olan bakışı olumlu anlamda değiştirmiş görünüyor.

Bölgede yaşanan siyasal ve ekonomik zorluklara karşın Mısır'ın sigorta sektörü büyümeye ve yabancı yatırımcının ilgisini çekmeye devam ediyor. Penetrasyon düşük olsa da, Mısır halkı riskleri teminat altına almanın önemini gittikçe daha iyi anlıyor. Özellikle 2011 senesinde yaşanan olaylar ve akabinde sigortacıların darbeye karşın ödemelerinde ayak dirememesi ve tazminat ödemelerini gerçekleştirmesi ülkede sigortacılığa olan güvenin pekişmesini sağladı. 2011 yılından itibaren de pazar güçlü bir büyüme trendine girmiş gözüküyor.

Mısır sigorta sektörünün öne çıkmak için büyük bir avantajı da bulunuyor. Doğal afetlerin çok nadir vurduğu Mısır, afet kaynaklı çok sınırlı hasar ödemesi yapıyor. Ülkede doğal afetlerin bu derece nadir gerçekleşmesi, ülkenin uluslararası reasürans pazarlarında "soft" olarak tanımlanmasına neden oluyor. Dağıtım, ürün dizaynı, düzenleme ve inovasyon açısından giderek daha derin bir hâl almaya başlayan sektörde sermaye kârlılığı da şirketleri memnun ediyor. Sigortacılar için cazip bir ülke olan Mısır, yabancı yatırımcılar için de anahtar bir ülke konumunda.

HALKIN ALIM GÜCÜ DÜŞÜK

Ülkenin sigorta sektörü gelecek için büyük bir potansiyel gösterse de, günümüzdeki büyüklüğü o kadar etkileyici değil. 95.7 milyon nüfusu olan ülkede sadece 2 milyar dolar prim üretiliyor. Çarkların dönmesi için gerekli olan kritik büyüklüğe henüz ulaşılmış değil. Ülkedeki sigorta penetrasyonu, gelişmekte olan pazarların ortalaması olan %1.3'ün altında, %1.2 seviyesinde. Küresel ortalama ise %6.2. Ülkede kişi başına 22.8 dolar prim üretiliyor. Sigorta ürünlerine ilgi olsa da sigortaya katılım, halkın %25'inden çoğunun yoksulluk seviyesinin altında kalması nedeniyle düşük kalıyor. Mastercard'ın araştırmasına göre Mısırlıların sadece %35'inin banka hesabı bulunuyor. Mısır, finansal okuryazarlık ve sigorta ürünlerinin faydalarının anlaşılması konusunda bazı sıkıntılar yaşıyor. Sigortaya karşı bakış pozitif olsa da, vatandaş sigorta ürünlerini karşılayacak finansal güce sahip değil. Her şeye rağmen, 2011 yılındaki olaylar sonrasında büyük hasar gören ekonomi toparlanmaya başlıyor. Enflasyon azalırken, ülkenin darbe sonrası düşen kredi notları, kuruluşlar tarafından kademeli olarak artırılıyor.

HASAR RASYOSU DÜŞÜYOR

Ülkede hayat dışı üretimin büyük kısmı oto branşlarından geliyor. 2014 yılında otoda üretilen 218 milyon dolarlık prim toplam üretimin %21'ini oluşturuyor. Bu rakam 2010 yılında 177 milyon dolardı. Oto sigortalarından sonra 163 milyon dolarla üretimin %16'sını oluşturan yangın branşı geliyor. Yangın branşını sağlık (%12), petrol (%11), mühendislik (%10) ve kaza (%10) takip ediyor. Hayat dışı tarafı kâr getirmeye devam ederken branşların çoğunda hasar rasyosu %100'ün altında seyrediyor. Buradaki istisna trafik sigortası. 2010 yılında rasyosu %301.6 olan (yanlış duymadınız) trafik branşında bu rakam günümüzde %100 civarında.

Hayat tarafında ise sosyal güvenliğin yeterli olmaması itici bir rol oynuyor. Mısır halkında sınırlı da olsa birikim ve tasarruf kültürü olduğu için hayat sigortaları ilgi görüyor. Özellikle emeklilik için ödenen miktarların halk tarafından yeterli görülmemesi bireysel emeklilik sistemlerine ilginin yüksek olmasına sebebiyet veriyor. Mısır sigorta pazarı kümelenmiş yapısından kurtulmaya başlıyor. 2014 rakamlarına göre en büyük 5 hayat dışı oyuncusu pazarın %73.15'ini kontrol ediyor. İlk 10'un payı ise %90'ı geçiyor. Bu rakam 2010 yılındaki oranların çok altında olsa da sektörün lider şirketler etrafında yoğunlaştığını gösteriyor. 13 hayat şirketi bulunan sektörde, 19 hayat dışı sigorta şirketi bulunuyor. Ülkede 610 özel sigorta fonu, 41 sigorta brokeri, 7 bin 400'ün üstünde acente ve 8 tekafül brokeri bulunuyor.

GÜNEŞLİ GÜNLER

Mısır sigorta sektörü günümüzde geleceğe umutlu bakan ve 2011 yılındaki olaylardan, o zaman olduğundan daha güçlü bir şekilde çıkmayı başararak müşterilerinin saygısını kazanmış bir sektör. Ülkedeki harcama gücü ve daha geniş ekonomik baskılara karşın sektör, düzenlemelerin desteğiyle büyümeye devam ediyor. Eğer sıkı bir şekilde yönetilmeye ve rekabetçi olmaya devam ederse, yabancı yatırımcıların ilgi gösterdiği Mısır sigortacılığını parlak bir gelecek bekliyor.



SADECE MISIR'DA

Yoluna Mısır'da başlayan Nil nehri 6 bin 650 kilometre ile dünyanın en uzun nehri. Baraj ve kanallar ile sürekli sulama olanağı sağlayan Nil nehri üzerinde bulunan Assuan Barajı hem sulama, hem de elektrik üretiminde Mısır için hayati bir önem taşıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Sigortacılıkta tahkim

Tahkim, bir uyuşmazlığın genel mahkemeler dışında, hakem önünde çözüme kavuşturulmasıdır. Ombudsmanlık sistemi ve arabuluculuk gibi diğer bir alternatif çözüm yöntemi de tahkimdir. Gelişmiş ülkelerde gittikçe yaygınlık kazanan alternatif çözüm yöntemlerine neden ihtiyaç duyulmaktadır? Bunun birinci sebebi, klasik yargıda yargının iş yükünün fazla olması nedeniyle davaların uzamasıdır. Genel yargıda dava açmanın tüketici için daha maliyetli olması da diğer bir sebeptir. Bu nedenle hem yargının yükünü hafifletmek, hem de kişilerin hak aramalarını kolaylaştırmak için alternatif çözüm yöntemleri üzerinde durulmuştur. Alternatif çözüm yöntemlerinde uyuşmazlıklar daha az maliyetle ve daha kısa sürede çözülmekte, başvuru kolaylığı bulunmaktadır. Çoğu zaman çözümler özel uzmanlığa sahip kişiler tarafından sunulmaktadır.

TAHKİME NİÇİN İHTİYAÇ DUYULDU?

Sigortacılıkta tahkim, 2007 yılında çıkan 5684 sayılı Sigortacılık Kanununun 30. maddesi ile hukuk sistemimize girmiştir. Sigorta tahkim uygulamasının amacı, Kanunun 30. maddesinin 1. fıkrasında, "Sigorta ettiren veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler ile riski üstlenen taraflar arasında sigorta sözleşmesinden doğan uyuşmazlıkların çözüme kavuşturulması" şeklinde ifade edilmiştir. Kanun koyucuyu böyle bir sistemi oluşturmaya sevk eden sebep, maddenin gerekçesinde şu şekilde ifade edilmektedir: "Sigorta ettirenler veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişiler ile riski üstlenen taraf arasındaki uyuşmazlıklar adli yargı mekanizması ile çözümlenmektedir, ancak sigortacılık alanında ihtisas mahkemelerinin olmaması, yargı sürecinin uzun zaman alması ve masraflı olması sigortalıların mağduriyetine neden olmakta ve zararın telafisi uzun zaman aldığından sigortanın var olma amacına aykırılık teşkil etmektedir. Bu durum sigorta sektörüne duyulan güveni sarsan bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır." Gerekçeden anlaşıldığı üzere, tahkim sisteminin hem yargıya, hem tüketiciye hem sigorta sektörüne bakan yönleri bulunmaktadır. Amaç bir taraftan genel yargının iş yükünü hafifletmek, bir taraftan tüketicinin hak aramasını kolaylaştırmak ve cazip hale getirmek, diğer taraftan sigorta sektörüne olan güveni artırmaktır.

SEKTÖREL TAHKİMİN TEK ÖRNEĞİ SİGORTADA

Sigorta tahkim uygulaması, kurumsal sektörel tahkimin ülkemizdeki tek örneğidir. Bu sistem, tadil edilmesi gereken bazı yönleri ve giderilmesi gereken bazı eksiklikleri olmakla birlikte, genel olarak diğer sektörlere de model olabilecek başarılı bir uygulamadır. Özellikle 15 bin lira ve üzerindeki uyuşmazlıklar, biri mutlaka sigorta hukuku alanında uzman (emekli hakim, akademisyen hukukçu veya avukat) olmak üzere, sigorta hukuku veya pratiğinin içinden gelen uzman hakem heyetleri tarafından, kısa sürede karara bağlanmaktadır.

HAKEM KARARLARININ DENETİMİ

5 bin lira ve üzerindeki uyuşmazlıklar hakkında verilen hakem kararlarına karşı kararın Komisyonca ilgiliye bildiriminden itibaren on gün içinde Komisyon nezdinde itiraz edilebilmektedir. İtiraz, tutarı ne olursa olsun, üç kişiden oluşan itiraz hakem heyeti tarafından incelenmekte ve heyete intikalinden itibaren en geç iki ay içinde karara bağlanmaktadır. 40 bin liranın üzerindeki uyuşmazlıklar hakkında verilen kararlar için istenildiği takdirde bölge idare mahkemelerinde istinafa da gidilebilmektedir.

KOMİSYONA BAŞVURU ŞARTLARI

Sigorta kuruluşları ile uyuşmazlığa düşen hak sahiplerinin, Komisyona başvurmadan önce sigorta kuruluşuna başvurarak tazminatın ödenmesini talep etmeleri gerekmektedir. Sigorta kuruluşu tarafından talebin tamamen veya kısmen reddedilmesi veya talebe 15 işgünü içinde (trafik sigortasından kaynaklanan taleplerde 15 gün içinde) yazılı olarak cevap verilmemesi halinde Komisyona başvurma imkanı bulunmaktadır.

KOMİSYONA YAPILAN BAŞVURU SAYISI 200 BİNİ AŞTI

Sigorta Tahkim Komisyonu, uyuşmazlık başvurularını kabul etmeye Ağustos 2009'da başlamıştır. Tahkim sisteminin tanınmasına bağlı olarak, söz konusu tarihten bugüne kadar geçen süre içinde başvuru sayısında sürekli ve ciddi bir artış meydana gelmiştir. Komisyona yapılan başvuru adedi 2010 yılında 1.133 iken, 2011 yılında 1.857, 2012 yılında 2 bin 353, 2013 yılında 4 bin 322, 2014 yılında 10 bin 692, 2015 yılında 26 bin 38, 2016 yılında 42 bin 29, 2017 yılında 84 bin 456 olmuştur. Faaliyete geçtiği 2009 yılından bugüne kadar, Sigorta Tahkim Komisyonuna yapılan başvuru sayısı 200 bini geçmiştir. Komisyona 2017 yılında yapılan başvuruların yaklaşık %80'i 5 bin liraya kadar olan uyuşmazlıklardan kaynaklanmaktadır. Bu da, Komisyon ağırlıklı şekilde sistemin kuruluş amacına da uygun olarak miktarı nispeten düşük uyuşmazlıkların geldiğini göstermektedir. Bununla birlikte, Komisyona yapılan başvurularda bir tutar sınırlaması olmayıp, 5 milyon liranın üzerindeki uyuşmazlıklar da Komisyona gelmiş bulunmaktadır.

2017 yılında, sigorta hakemlerince 64 bin 882 dosya karara bağlanmıştır. Karara bağlanan dosyaların %49'unda talep edilen tazminatın kabulüne, %38'inde talebin kısmen kabulüne kısmen reddine, %13'ünde ise talebin reddine hükmedilmiştir. Uyuşmazlık dosyalarının hakeme intikalinden itibaren ortalama sonuçlandırılma süresi 2017 yılında 63 gün olarak gerçekleşmiştir. 2015, 2016 ve 2017 yıllarında, karara bağlanan dosya sayıları ve dosyaların hakemlerce ortalama sonuçlandırılma süreleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Yıllar	Adet	Ortalama Sonuçlandırma Süresi (Gün)*
2017	64.882	63
2016	37.983	44
2015	15.612	63
2014	2.762	63
TOPLAM	**121.239**	

SİSTEMİN TÜKETİCİ İÇİN AVANTAJLARI NELERDİR?

- Tahkime başvuru kolaylığı vardır. Sigorta Tahkim Komisyonuna şahsen veya vekil aracılığıyla başvurulabilmektedir. Diğer taraftan Komisyona gelerek başvuru yapılabildiği gibi, posta yoluyla da başvuru yapılabilmektedir. Başvuru sırasında hangi belgelerin temin edilmesi gerektiği ve hangi prosedürün izleneceği Komisyonun internet sayfasında detaylı olarak açıklanmıştır. Komisyonun internet sayfasından indirilip doldurulacak başvuru formuna başvuru ücreti ve uyuşmazlığın çözümü için gerekli olan evrak eklendikten sonra Komisyona teslim ile (veya postanın Komisyona ulaşmasıyla) birlikte dava açılmış olmaktadır.
- Başvuru maliyeti düşüktür. Uyuşmazlık tutarına bağlı olarak 100 lira, 250 lira ve 350 lira gibi başvuru ücretleri yatırılarak başvuru yapılabilmektedir.
- Uyuşmazlıklar çok kısa bir sürede çözüme kavuşturulmaktadır. Hakeme intikal ettiği andan itibaren, uyuşmazlık dosyalarının 4 aylık bir süre içinde sigorta hakemleri tarafından çözüme kavuşturulması gerekmektedir. Komisyona gelen bir başvuru, ortalama üç ayda karara bağlanmaktadır.
- Tahkim, sigortalılar ve diğer hak sahipleri için sağladığı avantajların yanında, uyuşmazlıkların kısa sürede çözüme kavuşturulmasıyla, sigortacılığa olan güveni artırmakta ve sigortacılığın gelişmesine de katkı sağlamaktadır.



Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü İbrahim Taşbaşı, sigortacılıkta tahkim konusunda merak edilenleri Sigortacı Gazetesi ile paylaştı. Uyuşmazlıkları kısa sürede düşük maliyetle çözen tahkim sistemine şimdiye kadar 200 binin üzerinde başvuru yapıldığını ifade eden Taşbaşı'nın açıklamalarını okurlarımızla paylaşıyoruz.

SDK İstanbul Grup Başkanlığı yeni binasında

Daha önce Levent'te bulunan Sigorta Denetleme Kurulu İstanbul Grup Başkanlığı, Ataşehir'deki yeni binasına taşındı. Yeni bina sadece Sigorta Denetleme Kurulu İstanbul Grup Başkanlığı olarak değil, Hazine Müsteşarlığı İstanbul Binası olarak da görev yapacak. Binada Müsteşarlık katı yanında, Sigorta Denetleme Kurulu İstanbul Grup Başkanlığı ve Hazine Kontrolörleri İstanbul Grup Başkanlığı da olacak. Yeni binanın adresi şu şekilde:
İçerenköy Mahallesi, Prof. Dr. Ali Nihat Tarlan Cad. Ertaç Sok. No:2 Ataşehir /İstanbul

Halk Sigorta, üretimini artırmaya ve sektördeki konumunu güçlendirmeye devam ediyor. Şirketin 60. yılı olması nedeniyle önemli bir yeri olan 2018 Vizyon Toplantısı'nda Halk Sigorta Yönetim Kurulu, geçtiğimiz yıl elde edilen başarıları ve 2018 hedeflerini satış ekibi ve personeliyle paylaştı.



Halk Sigorta 60







Yüksek performans gösteren bölge ve çalışanların ödülleri Halk Sigorta yönetimi tarafından takdim edildi.





Sektöre tam 60 yıldır hizmet veren Halk Sigorta, her yıl olduğu gibi personeli yöneticilerle buluşturmaya ve çalışanlarının görüşlerini alıp, şirket hedeflerini anlatmaya devam ediyor. Şirketin 60'ıncı yılını doldurması vesilesiyle bu yıl daha da önem kazanan Halk Sigorta 2018 Vizyon Toplantısı, Halk Sigorta personel ve Halk Sigorta Yönetim Kurulunun katılımı ile 16-18 Mart tarihlerinde Antalya Ela Quality Resort Belek'te gerçekleştirildi. 2017 yılının sonuçlarının paylaşıldığı ve 2018 yılı hedeflerinin tüm ekiple paylaşıldığı etkinlikle Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan ve Halk Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Halk Bankası Finansal Yönetim ve Planlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yusuf Duran Ocak önemli sunumlar gerçekleştirdiler.

18 Mart'ın Çanakkale Zaferi yıl dönümü olması nedeniyle saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile başlayan Vizyon Toplantısında, Halk Sigorta'nın Türkiye Halk Bankası öncülüğünde ve Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifi ile 50'den fazla esnaf-sanatkarın katılmasıyla, ülkemizin ilk ve tek kooperatif şirketi olarak başlayan ve günümüze kadar uzanan macerasının anlatıldığı özel bir tanıtım filmi izletildi.

Tanıtım filmi ardından açılış konuşmasını Halk Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda Halk Bankası Finansal Yönetim ve Planlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yusuf Duran Ocak gerçekleştirdi.



'10. SIRAYA YERLEŞTİK'

"Halk Bankası'nın kuruluşunun 80. yıl dönümü ve Halk Sigorta'nın kuruluşunun 60. yıl dönümü olması nedeniyle bu yılki Vizyon Toplantımızın önemi çok büyük" diyen Yusuf Duran Ocak, açılış konuşmasında şunları söyledi: "2017 yılında Türkiye'de hayat dışı sigorta dalı %12 büyüdü. Nisan ayında trafik sigortalarına getirilen tavan fiyat uygulaması sektörün büyümesini bir miktar yavaşlattı. Umuyoruz ki, ileriki dönemde bu oran artacaktır. Sektörde trafik poliçe adedi 1 milyon civarında artmasına rağmen karşın, toplam prim değişmedi. Sektörün ilk 10 sigorta şirketine baktığımızda temelde büyüme oranı %5 civarında kaldı. Ancak, Halk Sigorta burada farklı bir performans sergileyerek 60. yılına yakışır bir şekilde 2017 yılında prim üretimini %43 artırarak, sektörde 10. sıraya oturmayı başardı. Bunu mümkün kılan tüm ekibimizi tebrik ediyorum. Şirketimiz sadece trafik değil, yangın ve doğal afetlerde de sektörün hemen hemen iki





katı civarında büyüdü. Yangında 248 milyon liralık prim üretimiyle %4.7'lik bir pazar payına sahip olduk. Halk Sigorta, ülkemize büyük projelerde teminat vermeyi sürdürdü. Kuzey Marmara Otoyolu, Salihli-Eşme Yüksek Hızlı Tren projelerine teminat verdik. Bundan sonra da ülkemize değer katan projelere teminat vermeye devam edeceğiz."

Kaza sigortalarında da iyi performans sergilediklerini dile getiren Ocak, bankasürans kanalında üretimi artırdıklarını ifade etti: "Bankasürans tarafında iyi bir başarı elde ettik. 2017 yılında 364 milyon liralık bir prim üretimiyle sektörde bankasürans sıralamasında 6. sıraya yükseldik. Bankasürans üretiminde %30'luk bir artış sağladık. Yangın sigortasına bakacak olursak %12'lik bir pazar payımız var ve bankasüransta 4. sıradayız. Burada da başarımızın devamının geleceğine inanıyoruz."

Ocak, açılış konuşmasını tüm Halk Sigorta personelini tebrik ederek sonlandırdı: "Sektörün genelinde poliçe üretimi arttı. Bu üretim Halk Sigorta'da da arttı. Toplamda 3 milyon poliçe üretimi yaptık. 2017 yılında, 2016 yılına göre 800 bin poliçe artışımız var. Tabii, trafik sigortasında ciddi anlamda prim üretimini artırsak da hasar ödemeleri de arttı. Büyük tabloya baktığımızda Halk Sigorta 2017 yılında, 2016 yılına göre kârını %60 artırarak 35 milyon lira net kâr etti. Bu son zamanlarda elde edilen en yüksek kâr oldu. Bu nedenle ekibimizi



0. yılını kutladı

kutluyor ve tebrik ediyorum.”

‘ÇOK İYİ BİR NOKTADAYIZ’

Yusuf Duran Ocak’ın konuşmasının ardından Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan, şirketin 2017 yılındaki başarılı performansı ve 2018 yılı için belirlenen hedeflerle ilgili bir sunum gerçekleştirdi. “Geçtiğimiz yıl yine Antalya’da bir araya gelmiştik. İlk defa 1 milyarı geçtik diye çok sevinçliydik” diyerek sözlerine başlayan Karan, “Bugün 1’i 10 yaptık ve inanıyoruz ki gelecek yıllarda hedefimizi büyüterek devam edeceğiz. Çünkü, biz sürekli büyüyen, kendini sürekli geliştiren bir şirketiz. Bunun umudu ve bunun sevinciyle, daha iyi bir 2018’e gideceğimize inanıyorum” dedi. Karan, 2017 yılında sektörün 4 katı büyüdüklerini, 2011 yılında ufak bir durgunluk dışında hep sektörün üstünde büyümeye devam ettiklerini belirtti ve son iki yılda toplam %95 büyüyerek çok iyi bir noktaya geldiklerini vurguladı.

Geçtiğimiz yılın en önemli gelişmesinin trafik tarafında yaşandığını hatırlatan Karan, “Sektör sadece trafik konuştu. Bizi ciddi anlamda üzen bir dönemdi. 35 şirketin üretim yaptığı ülkemizde sektör ciddi bir arz problemi yaşıyordu. Sadece Halk Sigorta ve birkaç şirket poliçe üretiyordu. Türkiye’deki her 2 büyük otobüsün, her 2 çekicinin bir tanesi bizim tarafımızdan teminat altına alınıyordu. Bu dönem havuzun kurulmasıyla sona erdi. Trafikteki bu dönem, bizim bazı planlarımızı sekteye uğratmış oldu. Bu dönemde, sektördeki arz sorununu çözen bir şirket olduk.”

‘DAĞITIM KANALIMIZLA GÜÇLÜYÜZ’

“2017 yılında tüm hedeflerimizi tutturmayı başardık. Bu nedenle 2017 yılında gerçekleştirdiğimiz üretim bizim için anlamlı. Biz güçlüyüz; çünkü biz mecbur olduğumuz değil, istediğimiz işleri yaparak geliyoruz. O yüzden yangın branşındaki %4.7’lik üretim payımız için çok önemli” diyen Karan, sözlerine şöyle devam etti: “Şu anda 1500 dağıtım kanalı ile ülkenin her yanında hizmet veriyoruz. Acente sayımızda bir düşüş oldu. Bunun nedeni şu: Biz yönetebildiğimiz ve yönetebileceğimiz birimlerle çalışıyoruz.

Ancak, acente tarafında yönetebileceğimiz ve istediğimiz sonuçları alabileceğimiz bir yapı ile çalışmaya başladık. 2018 yılında ise yapımızı yeni acentelerle geliştirerek ve güçlendirerek büyütmeyi hedefliyoruz. 2017 yılının ise bir farkı oldu. 2017 yılında oto dışındaki gücümüz nedeniyle bizden acentelik talep edilmeye başlandı. Bu gücümüzü de devam eden dönemde devam ettireceğiz.

2 yılda yaklaşık %100 büyüdük. 1.5 milyar lira prim üretimine ulaşmış durumdayız. Bu dönemde personel sayımızı artırmadık. Elbette kadromuzu geliştireceğiz, ancak %100 büyümeyi aynı sayıyla yapmış olmamız verimlilik açısından ne kadar doğru bir yolda olduğumuzun göstergesi.”

İlk 10’a girmenin Halk Sigorta için büyük bir hedef olduğunu ve bunu başarmanın sevincini yaşadıklarını söyleyen Karan, “Önümüzdeki 5 yıl içinde 7. sıraya gelebileceğimizi düşünüyoruz. Bunu yapmak için yeterli gücümüz ve potansiyelimiz var. Yangın sigortalarında 9. sıradayız. Ancak bunu iyi anlatamamışız. Bu konuda biraz daha gayretli olacağız” dedi.

1.7 MİLYAR LİRA PRİM HEDEFİ

Karan, Halk Sigorta ailesine yaptığı konuşmayı şu sözlerle noktaladı: “2018 yılında hem banka hem de acente kaynağında 1.7 milyar lira prim büyüklüğüne ulaşmayı hedefliyoruz. Biz kendimize hedef koyuyoruz. Biz geçtiğimiz yıl hem banka hedeflerini, hem de kendi koyduğumuz hedefleri aşmıştık. Bu yıl banka tarafında 425 milyon lira üretime ulaşalım diyoruz. Bu yıl kasko tarafında daha çok büyüyeceğiz. Acentelerimizin müşterilerine daha çok ulaşacağız ve özellikle esnaf segmentinde üretimimizi artırmak istiyoruz. Acente tarafında kurumsal acentelere ve otomotiv, plaza acentelerine yöneleceğiz. Oto tarafında yetkili servis sayımızı da artırıp anlaşmalı hizmet sayımızı 2 bine ulaştırdık. Ayrıca bütün global brokerlarla da işbirliği halindeyiz. Kullandığımız yazılımı geliştirecek çalışmalar yapacağız. Insan kaynakları tarafında yetkinlik performans uygulamalarını da uygulamaya aldık. Özetle biz 2017’de güzel işler yaptık. 2018’de daha da iyisini yapmak istiyoruz. Birlikte bunu başaracağımıza inancım da çok büyük.”

MORAL DEPOLANDI

İki konuşmanın ardından sıra 2017 Ödül Töreni’ne geldi. Törende 2017 yılında üstün başarı gösteren birimlerin ödülleri takdim edildi.

Etkinliğin öğleden sonraki kısmında ülkemizin önde gelen çok sayıda kuruluşuna eğitmenlik ve danışmanlık hizmeti veren psikoterapi uzmanı Yrd. Doç. Dr. Hakan Erturfan, “Başarının Kişiliği” başlığıyla yaptığı konuşmada iş hayatında başarıya ulaşmanın ve yola çıkabilecek zorluklarla baş edebilmenin yollarını anlattı.

Seminerden sonra düzenlenen oyun organizasyonunda keyifli vakit geçiren Halk Sigorta çalışanları ilerleyen saatlerde büyük gala etkinliğinde buluştu. Halk Sigorta Yönetim Kurulu ve Halk Sigorta personellerinin bir araya geldiği galada stres atma fırsatı bulan ve yönetimiyle bir araya gelip görüş alışverişinde bulunan Halk Sigorta ailesi, yeni çalışma dönemi için moral depoladı.



Yrd. Doç. Dr. Hakan Ertuğfan, Halk Sigorta çalışanlarına Başarının Kişiliği başlığıyla bir konuşma yaptı.



Ekip, düzenlenen oyun ve yarışmalarla keyifli zaman geçirdi.





Vizyon Toplantısı’nın sonunda gerçekleştirilen coşkulu galada çalışanlar moral depoladı.



Katılım sigortacılığı verileri açıklandı: Ocak ayı üretimi 109 milyon lira

Geçen yılın sonunda (20 Aralık 2017) yürürlüğe giren Katılım Sigortacılığı Yönetmeliği sonrası, bu alandaki veriler farklı bir başlık altında tasnif edilmeye başlandı. Bu veriler Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından ilk kez 2018 yılı Ocak ayı için açıklandı. Buna göre katılım sigortacılığı 2018'e 109 milyon 474 bin liralık prim üreterek başladı.
Pazarın %96'sını hayat dışı branşlarından elde edilen primler oluştururken %4'ünü oluşturan hayat branşlarında 4 milyon 234 bin lira prim üretildi. Diğer adıyla tekâfül sigortacılığında üretilen toplam primi 7 şirket paylaştı. Pazarın %74'ünü elinde bulunduran Neova Sigorta, 80 milyon 820 bin lira prim üretti. Neova Sigorta ile birlikte Doğa Sigorta 23 milyon 326 bin lira, Katılım Emeklilik ve Hayat 3 milyon 579 bin lira prim üreterek milyon mertebesinde prim üreten üç şirket oldu. Bu üç şirketi, kamu şirketleri takip etti. Ziraat Sigorta 753 bin lira, Vakıf Emeklilik ve Hayat 566 bin lira, Ziraat Hayat ve Emeklilik 423 bin lira, Bereket Emeklilik ve Hayat ise 4 bin lira prim üretti.
Katılım sigortacılığında da geleneksel sigortacılık gibi pazarın en büyük kısmını trafikten elde edilen primler oluşturdu. 53 milyon lira prim üretilen trafik, pazarın %50'sini; 15 milyon lira prim üretilen kasko, pazarın %14'ünü; 10 milyon lira prim üretilen yangın ve doğal afetler sigortaları, pazarın %10'unu oluşturdu.

Vakıf Emeklilik'e müşteri hizmetlerinde AB standartlarında kalite sertifikası

Vakıf Emeklilik, Çağrı Merkezleri Derneği (ÇMD) tarafından verilen, Avrupa Birliği standartlarında hizmet sunulduğunu belgeleyen EN 15838:2009 Müşteri İlişkileri Yönetim Sistemi Belgesi aldı. Pek çok iş sürecini kapsayan bir dizi zorlu denetimden başarıyla geçen Vakıf Emeklilik, böylece çağrı merkezi ve diğer merkezi hizmet kanallarında sunduğu hizmet kalitesini tescillemiş oldu. Vakıf Emeklilik'in tüm Müşteri İlişkileri Yönetim (MİY) Birimleri; Müşteri İletişim Merkezi, Satış Sonrası Hizmetler, Müşteri Memnuniyeti Merkezi, Kalite ve Performans Yönetimi



Özgür Obalı (sağda), sertifikayı Metin Tarakçı'dan teslim aldı.

olmak üzere MİY fonksiyonları ile bağlantılı İnsan Kaynakları fonksiyonları, "Bulgusuz" olarak AB Standardı olan EN 15838:2009 Müşteri İletişim Merkezi Yönetim Sistemi Belgesi almaya hak kazandı.
Sertifika, düzenlenen törenle ÇMD Yönetim Kurulu Başkanı Metin Tarakçı tarafından, Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı'ya takdim edildi.
Vakıf Emeklilik Müşteri İlişkileri Yönetimi, Belgelendirme Projesi kapsamında 2017'de müşterilerinin talepleri, teknolojik gelişmeler ve standardın beklentilerini de göz önüne alarak gerekli tüm geliştirmeleri yaptı. Önce Çağrı Merkezi Derneği'nin desteği ile bir ön denetim aldı ve mevcut durumu değerlendirme fırsatı yakaladı. Belgelendirme denetimi ile birlikte de başarılı şekilde belgelendirme sürecini tamamlamış oldu.

Oto BES 4 milyon katılımcıya yaklaştı

Türkiye genelinde mahalli idareler, KİT'ler ve 50-100 çalışanı olan özel sektörden yaklaşık 1.4 milyon çalışan, 1 Ocak 2018'den itibaren otomatik olarak bireysel emeklilik sistemine katılmaya başladı. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) göstergelerine göre, 29 Aralık 2017'de oto BES'li sayısı 3 milyon 417 bin iken, bu rakam 9 Mart'ta 3 milyon 922 bine yükseldi. Böylelikle geçen sürede 505 bin çalışan oto BES'e katılmış oldu. 2018'in başından beri en az 13 bin, en fazla 208 bin olmak üzere her hafta çift haneli rakamlarda katılım gerçekleşmişti. 16 Şubat'ta başlayıp 23 Şubat'ta son bulan hafta 4 bin kişi oto BES'e katıldı. 28 Şubat ve 2 Mart haftalarına bakıldığı sistemden çıkışlar kendini hissettirdi. 23 Şubat'a göre toplam 5 bin çalışanın eksildiği sistem 9 Mart'la birlikte tekrar yukarı doğru ivmelendi ve 11 bin yeni katılımcı eklendi.
Katılımın bu derece az olması cayma oranlarını gündeme getirdi. Oto BES, 2017'yi %57'ye varan cayma, yani %43 katılım oranıyla kapatmıştı. 2018'in ilk iki ayında ise katılım oranı %36 olarak gözüküyor. Bir başka ifadeyle cayma oranı %64 ile rekor seviyede ancak geriye kalan katılımcıların cayıp caymadıklarına dair henüz net bir bilgi yok.

Tarih	Çalışan sayısı	Değişim miktarı
29 Aralık 2017	3 milyon 417 bin	–
5 Ocak 2018	3 milyon 430 bin	13 bin
12 Ocak 2018	3 milyon 446 bin	16 bin
19 Ocak 2018	3 milyon 511 bin	65 bin
26 Ocak 2018	3 milyon 532 bin	21 bin
31 Ocak 2018	3 milyon 553 bin	19 bin
2 Şubat 2018	3 milyon 630 bin	77 bin
9 Şubat 2018	3 milyon 838 bin	208 bin
16 Şubat 2018	3 milyon 912 bin	74 bin
23 Şubat 2018	3 milyon 916 bin	4 bin
28 Şubat 2018	3 milyon 915 bin	– bin
2 Mart 2018	3 milyon 911 bin	– 4 bin
9 Mart 2018	3 milyon 922 bin	11 bin

Çalışanların Fon Tutarı	Katkı Payı Tutarı	Toplam
2 milyar 297 milyon	2 milyar 197 milyon	4 milyar 494 milyon

2018 KATILIMLARI

1 Ocak'ta, 1 milyon 100 bini özel sektör, 261 bini memur olmak üzere toplam 1 milyon 361 bin çalışan BES'e dahil edilecek. Temmuzda ise ağırlığı KOBİ'ler olmak üzere 3 milyon 100 bin kişi sisteme girecek. 2018'de toplam 4 milyon 500 bin çalışan otomatik BES'e katılmış olacak.

Mapfre'den konuta 'çağdaş' güvence

Mapfre Sigorta, "Konutlar için Çağdaş Güvence Sigortası" ile sigortalılara sadece kapsamlı bir güvence sunmakla kalmıyor, aynı zamanda asistans hizmetleriyle de dikkat çekiyor. Konut poliçesi kapsamında yer alan "Komşu Mali Mesuliyet teminatı" ile komşu bina ve eşyalarına verilebilecek zararlar da teminat altına alınıyor. Su hasarları ya da yaşanan yangın hadiselerinde söndürme çalışmaları sırasında oluşan hasarlar, Komşu Mali Mesuliyet teminatı kapsamında değerlendiriliyor. Poliçedeki teminatlar kapsamında gerçekleşebilecek hasarlar sonrasında yaşam alanının oturulmaz duruma gelmesi halinde evde gerekli tadilat işlerinin yapılabilmesi için taşınma ihtiyacı "Alternatif İkamet ve Taşınma Masrafları teminatı" ile karşılanıyor. "Ferdi Kaza teminatı" ise sigortalı konutta bulunan sigortalı ve ailesi için teminat sağlıyor. Sunulan asistans hizmetler arasında kombi bakımı, klima bakımı, koltuk yıkama, halı yıkama, montaj hizmetleri, paket taşıma gibi hayatı kolaylaştıran birçok hizmet yer alıyor.



Eksperlerin 83. yılı kutlandı

Sigorta Eksperleri Derneği, düzenlenen tören ile 83. yılını kutladı ve yeni dermek merkezinin açılışını yaptı. Dernek ve Vakfın eğitim, toplantı ve etkinliklerinin düzenlenebileceği 2 adet eğitim ve toplantı salonu ile 1 adet genel kurul salonuna sahip İstanbul Şişli'deki yeni merkezin açılışını Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, TOBB Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar ve TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Yalçın Kaya, Dernek Başkanı Ahmet Nedim Erdem ile birlikte yaptı. Hazine Müsteşarlığı Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, "Hem eksperlik mesleği hem de ekspertiz sigorta sektörünün bel kemiğidir. Biz başından beri hem ekspertize hem de eksperlik mesleğine büyük önem verdik" dedi. Açılış sonrasında Şişli Radisson Blu Otel'de 83. yıl töreni gerçekleştirildi.

İTO Sigortacılık seçimlerine iki aday

9 Nisan 2018'de yapılacak olan İTO Sigortacılık Meslek Komitesi seçimlerinde başka aday olmazsa iki liste yarışacak. Acentelerin Sesi, Meslek Komitesi seçimlerine ilişkin ilk çağrıyı yapan platform oldu. Seçimlere İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut başkanlığında Acentelerin Sesi olarak aday olunacağı açıklandı. AVSAD, ASİAD, PASAD ve SAB birleşerek İTO Sigortacılık Meslek Komitesi seçimlerinde liste kararı aldığını açıkladı. Eski ASİAD Başkanı Hüseyini Duru'nun başkan adayı olacağı belirtildi. Yapılan açıklamada "Sektörün aktörleri konumunda olan siz değerli acentelerimize kurumsal olarak hem daha yakın olmak ve hem de sorunlarınızın en kısa zamanda ilgili mercilerde çözüme kavuşturulması için gerekli çalışmaları yapmak üzere İTO Meslek Komitesi seçimlerinde yer almaya karar verdik" dendi.

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)*

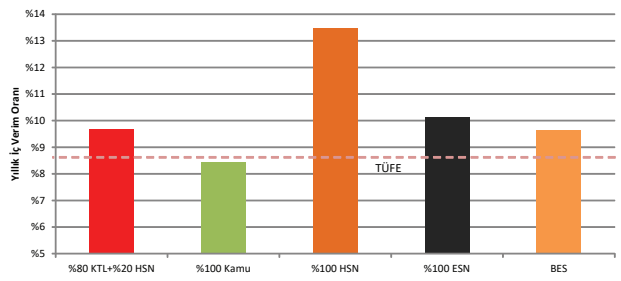
www.sfs.com.tr

Dalgalanmalara dikkat edilmeli

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

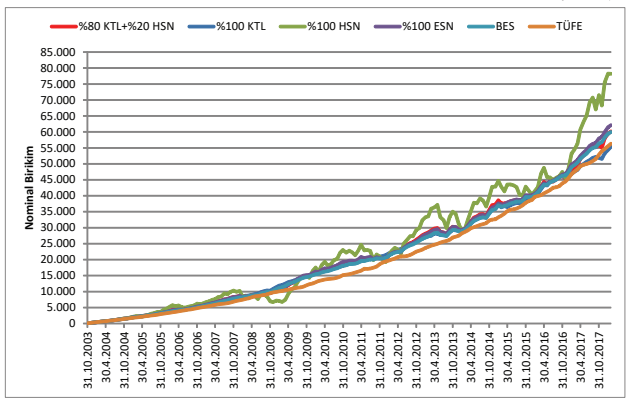
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-28.02.2018 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



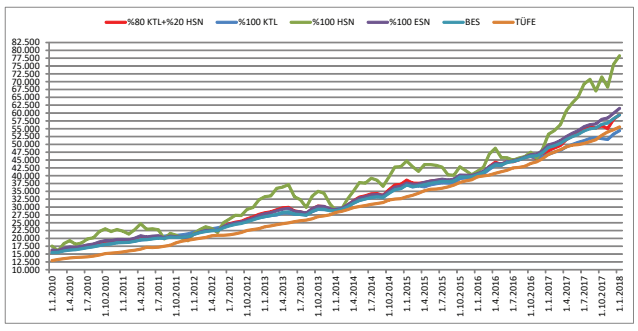
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.02.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,64 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,49 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-28.02.2018 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 31.10.2003-28.02.2018 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, 28.02.2018 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 59.983 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 56.299 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-28.02.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2018 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2018 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.

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 şubat ayında %0.5 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %0.48 olarak gerçekleşti. Şubat ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %1.21 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %1.2 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2018 yılı şubat ayında %0.73 oranında yükseldi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

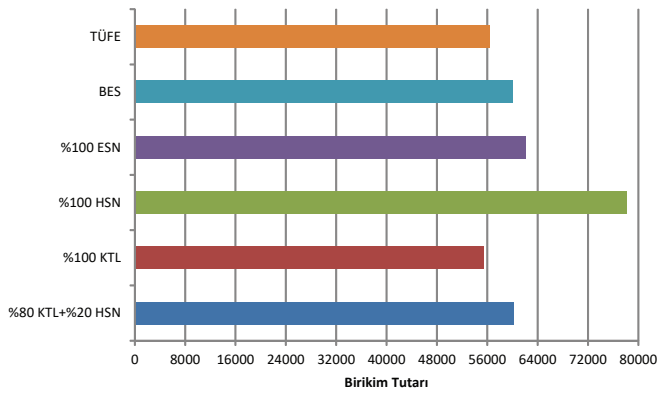
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

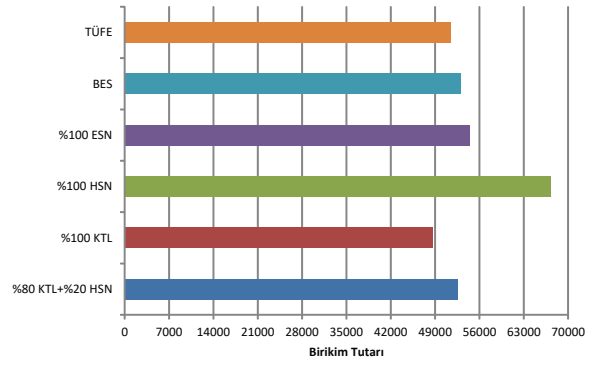
31.10.2003-28.02.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-28.02.2018 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik Sisteminde 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 28.02.2018 tarihinde 59.983 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Şubat 2018 döneminde bireysel emeklilik sistemine 325 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-28.02.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.02.2018 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 28.02.2018 tarihinde 67.226 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



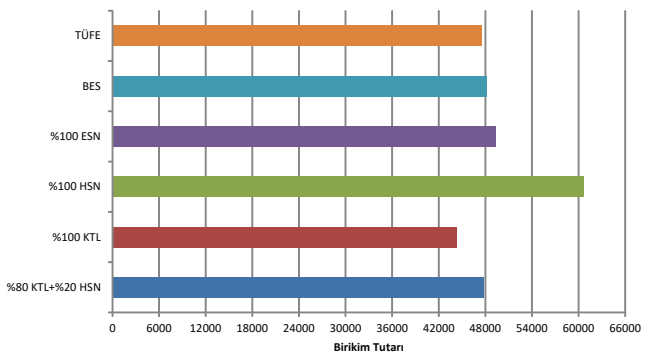


Gönüllü BES yavaşlasa da oto BES pastayı büyüttü

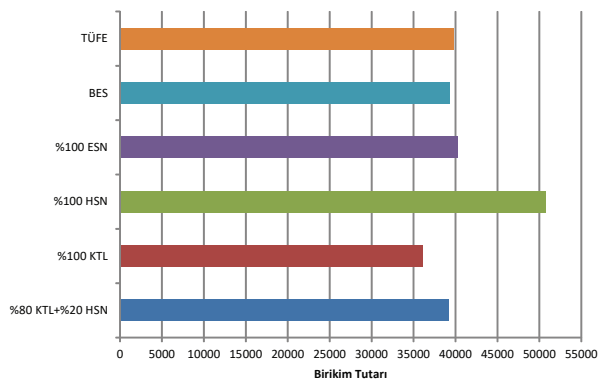
Emeklilik Gözetim Merkezi'nin yayınladığı 2017 yılsonu verilerine göre, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne gönüllü olarak dahil olan katılımcı sayısı 2017 yılında 295 bin 590 kişi artarak 6 milyon 922 bin 615 katılımcıya ulaştı. 2016 yılı ise 588 bin 593 artışla 6 milyon 627 bin 25 katılımcı ile tamamlanmıştı. 2017 yılsonunda 376 bin 644 artış ile 8 milyon 166 bin 75 olarak gerçekleşen toplam sözleşme sayısı, 2016 yılı sonu itibarıyla 749 bin 56'lık artışla 7 milyon 789 bin 431 olarak gerçekleşmişti.
2017 yılında Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olan kişi sayısı ise yaklaşık %44 artarak 63 bin 877 kişiye yükseldi. 2016 yılında ise %60'lık bir artışla 44 bin 350 kişi sistemden emekli olmuş durumdaydı.
Bu durumda 2017 yılındaki katılımcı artışının 2016 yılına göre yaklaşık 300 bin kişi azaldığı gözlemlense de, bunun yerine BES'e otomatik katılımla yaklaşık 3 milyon 400 bin kişi dahil oldu.
2017 yılında gerçekleşen büyüme oranlarına bakılacak olursa, katılımcıların ödediği toplam katkı payı tutarı %18.4 oranında artarak 52.5 milyar liraya, devlet katkısı fonu %36.3 oranında artarak 10.1 milyar liraya ve toplam fon tutarı ise %26.7 oranında artarak 67.7 milyar liraya ulaştı. 2016 yılında ise, toplam katkı payı tutarı %19.5 artışla 44.4 milyar liraya, devlet katkısı fonu %48.2 artışla 7.4 milyar liraya ve toplam fon tutarı ise %24.3 oranında büyüme ile 53.4 milyar liraya yükselmişti.
Bu oranlar, otomatik katılımda beklentilerin üstünde gerçekleşen cayma oranlarının, gönüllü olarak dahil olunan Bireysel Emeklilik Sistemi'ni olumsuz yönde etkilemediğini ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nin hızı biraz azalsa da büyümeye devam ettiğini göstermiş oldu.
Öte yandan, 28 Şubat 2018 itibarıyla Emeklilik Gözetim Merkezi'nin yayınladığı verilere göre, otomatik katılım ile sisteme giren ve cayma hakkını kullanmayan 3 milyon 915 bin 488 çalışanın, 4 milyon 25 bin 822 adet sözleşmesi olduğu görülmekte. İlgili sözleşmelere ait toplam 2.2 milyar liralık katkı payına karşılık, toplam fon tutarının ise 2.3 milyar lira olduğu açıklandı.
Hem gönüllü, hem de otomatik katılımı aynı anda dikkate alıp, sisteme bir bütün olarak bakıldığında, sistemde 10 milyon 864 bin 520 katılımcının, 12 milyon 230 bin 702 sözleşmesinin bulunduğunu görülüyor. Bu sözleşmelere ait toplam katkı payı tutarı 56.1 milyar lira iken, toplam fon tutarı 71.9 milyar liraya ulaşmış durumda.

Gönüllü BES'te 2017 yılında katılımcı artışı bir önceki yıla kıyasla yaklaşık 300 bin kişi azaldı. Bunun yerine, BES'e otomatik katılımla yaklaşık 3 milyon 400 bin kişi dahil oldu.

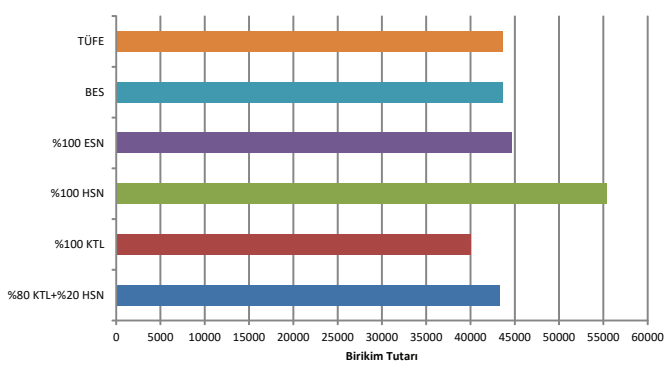
31.01.2006-28.02.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



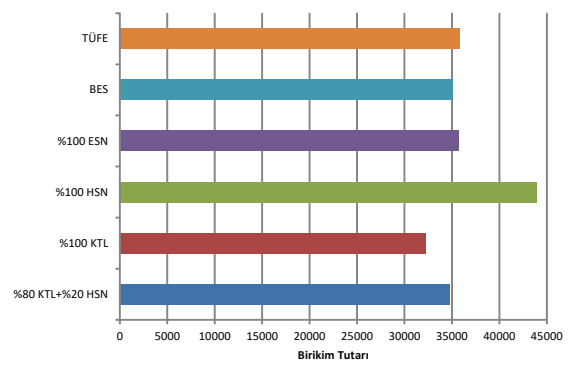
31.01.2008-28.02.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-28.02.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-28.02.2018 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.

Yolun açık olsun...

Yazı İşleri Koordinatörümüz Birant Yıldız, 13 yıldır çalıştığı Sigortacı Gazetesi'ndeki görevinden ayrıldı. Ona veda etmek için yazarlarımızla birlikte 19 Mart'ta Harbiye Borsa Restaurant'ta Sigortacı Gazetesi ailesi olarak bir araya geldik. Keyifli muhabbete ve lezzetli yemeğe karşın, yıllarca birlikte çalıştığımız bir arkadaşımızdan ayrılacak olmanın hüznü de soframızdan eksik olmadı. Yemeğin sonunda Sigortacı Gazetesi İmtiyaz Sahibi Metin Öztürk, tüm ekip ve yazarlar adına Birant Yıldız'a 13 yıllık emeği için teşekkür eden bir plaket takdim etti. Şimdiden özlemeye başladığımız Birant Yıldız'a yeni maceralarında başarılar dileriz.





Metin Öztürk, Birant Yıldız'a 13 yıl boyunca Sigortacı Gazetesi'ne kattıkları için teşekkür plaketi verdi.

Sevgili Birant,
Öncelikle ani oldu bu ayrılık. 13 yıl olmuş seni tanıyalı ve açıkçası yılların bu kadar hızlı geçtiğini fark edemiyor insan. Anlayabildiğim kadarı ile iş yaşamında farklı bir şeyler yapmak, yeni bir şeyleri denemek için bir es verdin. Eminim ki ne yaparsan yap bu yeni dönemde de bugüne kadar olduğu gibi disiplinli, dürüst ve güvenilir bir insan olarak devam edeceksin iş yaşamına. Sana şimdiden başarılar ve mutluluklar dilerim sevgili dostum.
Görüşmek üzere,
Ali Erül

Kıymetli Birant Kardeşim,
Sigortacı Gazetesi'ndeki görevinizden ayrılmanız, benim için çok şaşırtıcı oldu, belki gelişmeleri hiç bilmediğim için, bu nedenle ayrılış kararınız hakkında bir yorum yapabilmek imkanına sahip değilim. Ümit ve temennim odur ki yeni yolunuzda çok başarılı olursunuz. Sizi ilk Sigortacı Gazetesi yemeklerinde tanıdım, naif ve dostane karekteriniz beni çok etkiledi, elbette yemeklerde gözlerim sizi arayacak. Birant kardeşim, yeni seçiminizde ve gelecek yaşamınızda size başarılar temenni ederim. Dostluğumuz baki kalacak, yolun açık olsun kardeşim.
Sevgilerimle,
Mehmet Aydoğdu

İlk çalışma hayatıma başladığım Arthur Andersen - Londra'da ABD'li patronlardan biri bize şöyle demişti: "Çalışma hayatınız boyunca hiçbir pozisyonda 5-8 yıldan fazla, hiçbir şirkette de 10-15 yıldan fazla çalışmayın." Herhalde Birant da bunu duymuş ve gereğini yapıyor. Benim felsefeme göre, bir insanın ilk hedefi 'iyi ve doğru insan' olmalı, diğer özellikler hep arkadan gelir. Ben Birant'ın iyi ve doğru insan olduğu kanaatindeyim ve yeni arayışlarında sonsuz başarılar diliyorum. Bu arada önerdiğim iş kollarını da ihmal etmesin!
Sevgiler,
Erhan Dumanlı

Bir paragaraflık birşey yazmam lazım sana. Birant, şimdi az bir şey yazsam ayıp olacak, çok yazsam Feyza laf edecek bu uzun diye, sen anladın beni işte. Güzel adamdın, güzel adamsın ve öyle kalacaksın. Çanakkale'de benim için bir oda aç olur mu? Eylemlerine devam edeceksin ve burada Euroleague maçlarına gidecek bir arkadaşın olacak. "Achantochan" o kadar meşhur değil bu arada :)
Ali Erhan Tamer

Bir mail geldi 'sigortacı gazetesi yemeği var' diyordu. Her zamanki mailden değilmiş, Birant Bey başka sularda yüzecekmiş artık. Şöyle bir geçmişe baktım, ne kadar zaman geçmiş bu camiada. Sanki bir an gibi. Birant Kardeşim bu geçen sürede bu camiada tanıştığım bahçede bir demet. İnşallah hiç solmaz. Bundan sonra ayda bir değil daha sık görüşmek ümidiyle...
Fazıl Karaman

Sevgili Birant'la sektör yöneticisi kimliğiyle müşteri olarak başlayan ilişkimiz, Sigortacı Gazetesi yazar kadrosunda ekip arkadaşı olarak devam etti. 13 yıllık bu dönemde akılda kalanlar hep pozitif anılar. Temiz kalpli, iyi niyetli kişiliği, disiplinli ve meslek ahlakına bağlı yapısı, yapıcı, tutarlı ve kendine özgü duruşuyla hatıralarda çok güzel bir iz bırakarak, yeni bir yolculuğa çıkıyor. Yolu açık olsun, her şey gönlüne göre olsun.
Okan Utkueri



Birant Yıldız, başta Metin Öztürk olmak üzere tüm ekip arkadaşları ve yazarlara teşekkür etti.

HOŞÇA KAL BİRANT
Veda yemekleri ne kadar hüzün verirse versin, Birant Yıldız için verilen veda yemeğinde yer almak isterdim, olmadı; maalesef yemek, önceden belirlenmiş ve katılmak zorunda olduğum bir başka toplantı ile çakıştı.
Üzgünüm, görevimi yerine getiremedim.
Şimdi ise konuyla ilgili veda yazısı yazmam istendi. Zor bir görev...
Tam çiçeklerin dalları süslediği bahar ayının sevinci içimizi doldururken, Birant'ın ayrılık kararı, sonbahar ayında yaprak dökümü hüznünü yaşattı. Ancak her sonun, bir başka başlangıç olduğu bilinci ile Birant'a yeni yaşantısında esenlik diliyor, başlayacağı yeni hayatının ilkbaharı coşkusuyla başarılarının devamını diliyorum.
Hoşça kal Birant, dostluğumuzun kesilmeden devam etmesi dileğiyle.
Faruk Ömrüuzak

BİRANT için söylenecek tek şey!.....
Canım kardeşimizin veda mesajını aldığım gün; yazarlığa başladığım günden, bugüne tam on bir yıl geçtiğini fark ettim. Doğuştan yazı yazan, yeteneği yazarlık için geliştirilmiş birisi olmadığıma göre, yazılarım için en büyük destekçilerimden birisiydi Birant. Küçük sohbetlerimizde ondan aldığım referans bilgiler, onun engin tecrübesi ışığında yazılarımın en iyi şeklini alacağını biliyordum. Ayrıca, çalışanlarına yönelik verdiğim eğitimlerde, arkadaşlarına karşı gösterdiği liderlik performansında önemli bir özelliğini daha fark ettim: Güvenilir liderliğinin, çalışanları tarafından ne kadar çok önemsendiğini. Çok açık ve direkt konuşsa da herkes onu dinler. Birant her şeyi çok dosdoğru anlatır. Şaşırtmaz, dolandırmaz her şeyiyle içinden geldiği gibi söyleyiverir. Şeffaflığı, onun en sevimli yanı olmuştur. Aylık yemeklerimizin çoğunda, her zaman benim en yakınımda olan sohbet arkadaşımdır: Birant. Senin hakkında daha söylenecek o kadar çok özelliğin var ki; bizlere ayırdığınız köşelere bile sığmaz. Evet, senin için söylenecek çok güzel şeyler var ama en önemlisi, söylenmesi gereken tek şey var:
"SEN GÜZEL BİR İNSANSIN" sevgili BİRANT.
Mehmet Muratoğlu

BİRANT,
Bazı insanlar ile tanışınca kısa zamanda onu yakından tanırsınız, bazı insanlar vardır, onu tanımak için zaman ister emek ister ve içtenlik ister.
Sevgili Yazı İşleri Koordinatörümüz Birant Yıldız da uzun sürede tanıyabileceğimiz insanlardan biridir. Genç arkadaşımız Aysberg gibidir. Zaman içinde kendisini tanıdıkça aysbergin dostluk, saygı, sevgi, bilgi, yetenek ve vefa kısmını da görürsünüz.
Kendisi karar vermiş başka denizlere açılıp yeteneklerini başka limanlarda deneyecekmiş. Sevgili Birant, yeni yaşamında başarılar diliyorum. Başka ne diyelim, hayırlısı olsun.
Timuçin Alpay

Sigortacı Gazetesi ile ismi bütünleşik Birant Yıldız, beyefendiliği, sakinliği, kibarlığı ile gönüllerimizde taht kurmuş idi. Konulara rasyonel yaklaşımı, yüzündeki sürekli tebessümü ve güzel haberlerini çok özleyeceğiz, yolların açık olsun...
Sema Bulutlu

Birant Yıldız; kibar, zarif, saygılı, sistemli, güler yüzlü, bu devirde nesli tükenmiş vasıflarda bir şahsiyet... Daha ne olsun? Yolu açık olsun, o en iyi şeylere lâyıktır...
Eşber Erülgen

Murat Kayacı Sigortacılık Genel Müdür Vekili



Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü görevini vekaleten yürüten Dr. Şerif Çakırsoy'un yerine genel müdür yardımcılarından Murat Kayacı atandı. Hazine Müsteşarlığı'ndaki 22 yıllık çalışma süresince merkezi Paris'te bulunan OECD Kurumsal ve Finansal İşler Direktörlüğü'nde danışman olarak da görevlendirilen Kayacı, Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyeliğinde de bulundu. Kayacı, şu anda DASK Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini de yürütüyor.

Şimşek, Sompo Japan Genel Müdür Yardımcısı



Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı görevini yerine getirdiği Axa Sigorta'dan şubat ayı içerisinde ayrılan Özer Şimşek, Sompo Japan Sigorta'ya geçti. Yeni şirketinde de Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı pozisyonunda çalışacak olan Özer Şimşek, "pazarlama", "acente satış geliştirme" ve "bölge satış"larından sorumlu olacağı işine 16 Nisan'da başlayacak.



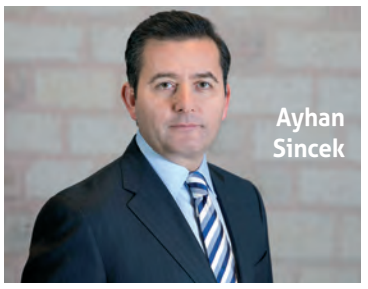
MART AYI MİSAFİRİMİZ AON

Feyza Kırmızı, AON Genel Müdür Yardımcısı Kadir Köseoğlu, Genel Müdür Yardımcısı Sinem Yalçın, Genel Müdür Ferhan Özay, Metin Öztürk, Birant Yıldız.

Sağlıkta tekafül modeliyle tüm SGK'lılara tamamlayıcı güvence

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, sağlık sigortasında katılım modeline ilginin yüksek olduğuna dikkat çekti. Tüm SGK'lıların tekafül modeliyle tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırabileceğine dikkat çeken Sincek, "Hedef 80 milyonun tam koruma altında olması" dedi.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, sağlıkta geliştirdikleri ürünlerle sağlık sigortasında da tekafül modeli olabileceğini gösterdiklerini ifade etti. Tüm SGK'lıların katılım sigortacılığı modeliyle sağlıklarını güvence altına alabileceğine dikkat çeken Sincek, "Tamamen katılım prensiplerine uygun bir ürün olan 'Tam Katılım Sağlık Sigortası'nı 7/24 Acil Sağlık Sigortası, Seyahat Sağlık Sigortası ve Misafirim Güvende (Yabancı) Sağlık Sigortası ile devam ettireceğiz. 2019'a kadar en az on bir bin kişiyi sağlık sigortası şemsiyemiz altına almayı hedefliyoruz. Uzun vadeli hedefimiz ise pazarı büyütmek, tüm sektör bazında konuşmak gerekirse tüm SGK'lıların



bu ürünlerden yararlanarak istedikleri SGK anlaşmalı özel hastanede hiçbir fark ödemeden muayene olması ve sağlık işlemlerini yaptırabilmeleri. Hedef 80 milyonun sağlıkta tam koruma altında olması" şeklinde konuştu.

PRİMLERİ VERGİDEN DÜŞMEK MÜMKÜN

Tam Katılım Sağlık Sigortası'nın sağladığı vergi avantajlarına da değinen Sincek, şöyle devam etti: "Ücretli çalışsanız; kendiniz, eşiniz ve küçük çocuklarınız için ödediğiniz primlerin tamamını, aylık brüt ücretin %15'ini ve brüt asgari ücretin toplam tutarını aşmamak kaydıyla vergi indiriminde kullanabilirsiniz. Serbest meslek sahibiyseniz; kendiniz, eşiniz ve küçük çocuklarınız için ödediğiniz primlerin tamamını yıllık beyan edilen gelirin %15'ini ve brüt asgari ücretin yıllık toplam tutarını aşmamak kaydıyla vergi indiriminde kullanabilirsiniz. Tam Katılım Sağlık Sigortası ile hastalık durumlarında sadece sağlığınıza odaklanabilirsiniz. Oluşacak fark ücreti gibi masraflarınızı düşünmenize gerek yok."

HDI Sigorta'dan engelsiz yaşama destek



Görme Engelliler Kayak Kampı, bu yıl yine HDI Sigorta'nın sponsorluğunda gerçekleştirildi. İstinye Rotary Kulübü tarafından bu sene 15'incisi gerçekleştirilen 3 günlük kampta, Altı Nokta Körler Vakfı'nın 20 engelli üyesi önce eğitim alıp sonra doyasıya kayak yaptı. 2002 yılında başlayan projeyle, şimdiye kadar daha önce hiç kayak yapmamış yaklaşık 350 görme engelli kayakla buluşmuş oldu. Görme Engelliler Kayak Kampı projesi, Türkiye'de yaşayan engelli bireylerin yaşam kalitesini artırmayı amaçlıyor. HDI Sigorta'nın 2014'ten beri sponsorluğunu üstlendiği bu projeyle her sene 20 yeni görme engelliye ulaşılıyor ve katılımcılara ulaşım, konaklama, kayak eğitimleri ile sosyal aktiviteler sağlanıyor.

sigortacı gazetesi

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

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 - Birant Yıldız -Yakup Sayar

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 - Nisan 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.



Derbide de iddiada da dostluk kazandı

Mart ayında yazarlar yemeğinde Boğaziçi Borsa Restaurant'ta buluştuk. Yemekteki misafirlerimiz Ergo Sigorta Genel Müdürü Yıldırım Türe ve Pazarlama Direktörü Mehmet Şengün'dü. Yaklaşan Fenerbahçe – Galatasaray derbisiyle birlikte maçı kimin kazanacağının yanı sıra, yazarlar arasındaki iddiayı kimin kazanacağı da neşeli bir sohbete konu oldu. Fenerbahçeliler kendi sahalarında kazanacaklarından emin görünürken, Galatasaraylılar ise bu sefer her zamankinden iddialı olduklarını vurguladılar. (Ancak derbiden gol sesi çıkmadı ve iddianın kazananı olmadı.) Yemeklerin lezzetinin damaklarda bıraktığı tadın yanı sıra, üstatlar Erhan Dumanlı ve Mehmet Aydoğdu'nun anıları da keyifli anlar yaşattı.

TOBB SAİK BAŞKANI HÜSEYİN KASAP:

Her bir acenteyi dinliyor ve sorunları çözmek için çalışıyoruz

Kocaeli'nde gerçekleştirilen Sigorta Acenteleri İl Delegeleri toplantısında konuşan TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, anlatacak sıkıntısı, söyleyecek fikri olan her bir sigorta acentesini dikkatle dinlediklerini ifade etti. Acentelerin sorunlarına çözüm bulmak, sıkıntılarını gidermek için var güçleriyle çalıştıklarını vurgulayan Kasap, istişare kapılarını hep açık tuttuklarını kaydetti.



Sigorta Acenteleri İl Delegeleri toplantısı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun katılımıyla, Kocaeli Ticaret Odası ev sahipliğinde 21 Mart'ta Kocaeli'de gerçekleştirildi. Kocaeli Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Üyesi Necmi Bulut'un açış konuşmasından sonra söz alan TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap şunları söyledi: "2007 yılında yürürlüğe giren 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu, ülkemiz ekonomisi, sigorta sektörümüz ve özellikle acentelik mesleğimiz için çok önemli bir dönüm noktası olmuştur. Mesleğimiz hak ettiği saygınlığa, kurumsal yapıya ve yıllardır özlemini duyduğu meslek örgütüne kavuşmuştur. Acentelerimiz, 1.5 milyon üyesiyle Türk özel sektörünün çatı kuruluşu olan, sadece ulusal düzeyde değil, uluslararası alanda da etkili, ülkemizin en büyük ve en güçlü sivil toplum kuruluşu, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bünyesinde bu kanun çerçevesinde örgütlenmiştir. Odalarımız kanalıyla zaten üyesi bulunduğumuz TOBB'a, İcra Komitesinin teşekkülü ve Levhaya kayıt olmak suretiyle üyeliğimizi daha da pekiştirdik. Birlikteliğimizi güçlendirdik, taçlandırdık. Artık, sigorta acentelerinin, tüm konuları, sorunları, talepleri, her ay düzenli bir şekilde TOBB'un Yönetim Kuruluna iletiliyor. Meselelerimiz sadece İcra Komitemizin değil, TOBB'un da meselesi haline geliyor. Kısa sürede çözüme kavuşuyor. Ben bu vesile ile kanun yapma sürecinde TOBB'un kapılarını bize açan, ne zaman istesek acentelik mesleğine sahip çıkan, desteğini hiçbir zaman esirgemeyen, TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu'na teşekkürlerimi sunuyorum. Bu dönemde, Rifat Başkanımız sayesinde mesleğimiz için çok önemli kazanımlara sahip olduk. Ayrıca, bizim meselelerimizle yakından ilgilenen acente dostu büyüğümüz, İcra Komitemizin Daimi Üyesi Ender Yorgancılar'a da teşekkürlerimi sunuyorum. Kendisi yoğun gündemine rağmen bizden emeğini, desteğini hiçbir zaman esirgemedi."



'İSTİŞAREYE HEP AÇIĞIZ'

İcra Komitesi seçimlerinden önceki söylemlerini hatırlatan Kasap şunları kaydetti: "Sivil toplum kuruluşlarının, kanaat önderlerinin, paydaşlarımızın ve en önemlisi de tüm sigorta acentelerinin yani sizlerin görüşünü dinleyeceğimizi, kararlarımızı sizlerle istişare ile alacağımızı söylemiştik. Bizler, anlatacak sıkıntısı, söyleyecek fikri olan her bir sigorta acentesi kardeşimizi dikkatle dinledik. Sorunlarına çözüm bulmak, sıkıntılarını gidermek için var gücümüzle çalıştık. Görev yaptığımız dönemde ülkemizin her köşesinde düzenlenen pek çok toplantıya katılım sağladık. Dernek başkanlarımızla, odalarda görev alan arkadaşlarımızla, il delegelerimizle sürekli dirsek temasında olduk. İstişare kapılarını hiçbir zaman kapatmadık. Çok şükür bu sayede; yanlış kararlara imza atmadık, hatalı uygulamalara sebep olmadık."
TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu konuşmasında, sektörün geçtiğimiz sene pek çok önemli gelişme yaşadığını belirterek, "20 yıllık hayalimizi gerçekleştirdik. Sigorta acentelerinin KOBİ kapsamına alınmasını sağladık. KOSGEB destekleri listesine de dahil edildik. Tüm bunlar sektörümüzün gelişmesine muhakkak önemli katkı sağlayacak" dedi.

'BİRLİKTE HAREKET ETMEMİZ OLUMLU SONUÇLAR YARATTI'

Hisarcıklıoğlu, sektörün yıllardır vurguladığı bir diğer konunun da vergisini düzenli ödeyenlerin ödüllendirilmesi olduğunu belirtirken, "Bunu da çıkarttık ve sektörümüzün %5'lik kurumlar vergisi indiriminden de yararlanabilmesinin yolunu açtık. Trafik sigortasında yaşanan sıkıntı, bir ölçüde çözüldü. Sektörümüzün taleplerinden biri de bilirkişilikti. Mahkemelerdeki bilirkişilik alanlarına, sigortacılık sektörünün de ilave edilmesini sağladık. Ayrıca acentelerden istenen muvafakatname işini de kaldırdık. Acentenin taban komisyon oranı da belirlendi. Sektörümüzü rahatlatan tüm bu adımlar, birlikte hareket etmemizin sonucudur" ifadesini kullandı.
Rifat Hisarcıklıoğlu "İşinizden, ailenizden, kendinizden feragat edip çalıştınız. Ama tüm acenteleri ve sektörümüzü rahatlatan adımların hayata geçmesini sağladınız. Elbette tüm bunlarda, İcra Komitemizin, sektör meclisimizin büyük payı var" derken, İcra Komitesi ile Sektör Meclisine teşekkür etti.

'SEKTÖRÜN BÜYÜMESİ HERKESİN YARARINA'

Hisarcıklıoğlu şöyle konuştu: "Bundan sonra tabii işimiz daha bitmedi. Sigortacılık, ekonomi için de çok önemli. Dolayısıyla sektörün ayakta kalması, büyümesi herkesin yararına. Yine son zamanlarda gündemde sahte poliçeler, korsan aracılar var. Büyük mağduriyetler söz konusu olabiliyor. Bunun da önüne geçmek için, muhakkak sigorta acentelerinden sigorta yapılmalı, bunu da anlatmalıyız. Bu çerçevede, Başkan Yardımcım Ender Bey'in koordinasyonunda bir tanıtım projesi hazırlıyoruz. Öte yandan, günümüzde, sanayi, ticaret ve insan yaşamı büyük bir hızla ve köklü bir şekilde değişiyor. Bir taraftan yeni meslekler doğarken, mevcut pek çok meslek de yok olma tehdidi altında. Bu süreçte, güçlü bir sektör meclisine, güçlü bir İcra Komitesine, birlikteliğe, dayanışmaya, her zamankinden daha fazla ihtiyacımız var."
TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Akademik Danışmanı Başkent Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Erdem Kırkbeşoğlu tarafından gerçekleştirilen "2017 Yılında Sektör Neleri Konuştu? Ne Kadarı Gerçekti?" başlıklı sunumun sonrasında, Ender Yorgancılar'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen istişare oturumunun tamamlanmasıyla toplantı sona erdi.



‘Sektörün geleceği sektör meclislerinin elinde’

Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi toplantısı, 21 Mart’ta TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar’ın katılımı ile Kocaeli Ticaret Odası Hizmet Binasında gerçekleştirildi.
Sektör Meclis Başkanı Remzi Çalışkan’ın açış konuşması ile başlayan toplantıda, Ender Yorgancılar, sektörün geleceğinin Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi’nin elinde olduğunu vurgulayarak, “Sektör meclisleri çok önemli bir istişare mekanizması. Sektör meclislerinde sektörel sorunları, çözüm önerilerini konuşuyoruz. Sektörlerin gelecek vizyonlarını tartışıyoruz. Buradaki önerileri doğrudan hükümetimize iletiyoruz. Geçmişte bu platformların, sektörel sorunların çözümü noktasında çok büyük katkıları olmuştur. Bundan sonra da olmaya da devam edecektir. Dünya müthiş bir hızla değişiyor. 20-30 yıl öncesinin kuralları artık geçerli değil. Teknoloji yalnızca iletişim biçimimizi değiştirmedi. Ekonomik ve sosyal hayatımızın tamamını değiştirdi. İnsanlar bilgiye ve ürünlere, tarihte eşi görülmedik bir kolaylıkla erişebiliyor. Ortaya çıkan bu yenilikler daha büyük devrimlerin habercisi. Türkiye ekonomisi bu değişimden nasibini alıyor. Günümüz düzeninde büyümenin ve ticareti arttırmanın temel unsurlarından birisi de sigorta sistemini büyütmek. Bu sektörü ne kadar büyütebilirsek ne kadar sağlıklı hale getirirsek ekonomiye katkısı da o kadar büyük olur” ifadelerini kullandı.
Ender Yorgancılar’ın konuşmasından sonra, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap tarafından sektör meclisi üyelerine İcra Komitesi çalışmaları hakkında bilgi verildi.
Sektör Meclisi toplantısı, soru cevap bölümü ile üyelerinin görüş dilek ve taleplerini belirtmeleriyle sona erdi.

Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Toplantısı’nda konuşan TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ender Yorgancılar, çok önemli bir istişare mekanizması olan Sektör Meclislerinin sektöre büyük katkıları olduğunu kaydetti.

Hüseyin Kasap, Kütahyalı meslektaşlarıyla bir araya geldi

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi’nin Kütahyalı Başkanı Hüseyin Kasap, Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası (KUTSO) tarafından düzenlenen 11. Meslek Komitesi genişletilmiş bilgilendirme toplantısında, sigorta acenteleri ile bir araya geldi. Toplantıya, TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Başkanı Remzi Çalışkan, TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Başkan Vekili ve KUTSO Yönetim Kurulu Muhasip Üyesi Ali Kongu, TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Yd. Üyesi Sıtkı Öztürk, Afyonkarahisar Sigorta Acenteleri Derneği (AFSAD) Başkanı Bekir Özerdem, Uşak Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Emin Şimşek, Dumlupınar Üniversitesi (DPÜ) Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu Müdürü Doç. Dr. Ceren Giderler, DPÜ Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Nilüfer Dalkılıç, KUTSO 11. Meslek Komitesi Başkanı İsmet Çatık ve meslek komitesi üyeleri ile sigorta acenteleri katıldı. Hüseyin Kasap, 2017 yılında gerçekleştirilen çalışmalar, trafik sigortası gibi öne çıkan hususlar, Türkiye’deki sigorta acentelerinin geçen dört yıldaki faaliyetlerine dair istatistikler hakkında bilgi verdi.



Mart toplantısı gündemi online poliçe tanzimiydi

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi’nin mart ayı toplantısı 21 Mart’ta Kocaeli Ticaret Odası Hizmet Binasında gerçekleştirildi. Icra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, sigorta acentelerinin sigorta şirketlerinin altyapısını kullanarak kendi internet sayfaları üzerinden poliçe tanzim işlemi, noterler tarafından gerçekleştirilen araç tescil işlemlerinin trafik sigortalarına etkileri, İcra Komitesine intikal ettirilen muhtelif şikâyet öneri ve talepler ile disiplin konuları görüşülerek karara bağlandı.



SEKTÖRDEN

‘Profesyonel İş Yaşamında Kadın Başarı Ödülü’ Ayşe Gardet’e

İzmir Demokrasi Üniversitesi tarafından, Dünya Kadınlar Günü Etkinlikleri kapsamında bir panel gerçekleştirildi. Açılış konuşmasını Rektör Prof. Dr. Bedriye Tunçsiper’in yaptığı panelde, Filistin Milletvekili Dr. Sahar Qawasmi, Büyükelçi Zeynep Sibel Algan, İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Işınsu Kestelli, Pilot Selin Seval ve Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet konuşmacı oldu. Gardet, kadınla erkeğin toplumun her kesiminde bir arada hareket etmesinin öneminden ve cinsiyet ayrımı olmaksızın takım halinde çalışmanın başarının temelinde yattığından bahsetti. “Gulf olarak kadınlara kariyerlerinde destek olmaktan gurur duyuyoruz” diyen Gardet, gerek şirketin tamamında gerekse üst yönetim kadrosunda kadınların ağır bastığını söyledi. Panelin bitiminde Gardet, ‘Profesyonel İş Yaşamında Kadın Başarı Ödülü’ aldı.



Seda Güler, Doğa Sigorta Kurumsal İletişim Müdürü

Doğa Sigorta, birçok büyük firmanın kurumsal iletişim yöneticisi olarak görev almış deneyimli bir isimle kadrosunu güçlendirdi. Mart ayı itibarıyla Kurumsal İletişim Müdürü olarak ekibe katılan Seda Güler ile birlikte Doğa Sigorta, müşterileriyle iletişimini artırarak yoluna daha güçlü bir şekilde devam edecek. İstanbul Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı bölümünden mezun olan Seda Güler, çalışma hayatına 1997 yılında başladı. Diesel, Benetton, Divarese, Damat Tween, Avva gibi büyük firmaların kurumsal iletişim faaliyetlerini yürüttü. Kültür Bilincini Geliştirme Vakfı Proje Koordinatörü, Boyner Grup Gönüllüleri Lideri ve Boyner Grup Gönüllüleri Marka Elçisi olarak çeşitli sosyal sorumluluk projelerine imza attı. 1976 doğumlu olan Seda Güler, çok iyi derecede İngilizce biliyor.



SAB'dan üniversitelilere 'Portföy Yönetimi Semineri'

Eğitim kurumlarıyla işbirliklerine giden Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) bu kapsamda Ataşehir Adıgüzel Meslek Yüksekokulu öğrencileriyle bir araya geldi. SAB Başkanı Doğan Şen ile SAB Genel Sekreteri Fuat Bozkurt öğrencilere sigortacılıkla ilgili bilgiler verdi ve tavsiyelerde bulundu.

Eğitim kurumları ile de ortaklaşa çalışmalar yapan Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) acentelerde çalışabilecek teknik personellere yönelik eğitim ve seminerler düzenlerken, eğitim kurumlarıyla da işbirlikleri yapıyor.
SAB bu kapsamda Ataşehir Adıgüzel Meslek Yüksekokulu öğrencilerine de staj ve istihdam imkanı, teknik eğitim materyalleri ve mesleki sertifika programları sunacak. İmzalanan işbirliği protokolüyle, Ataşehir Adıgüzel Meslek Yüksekokulu Bankacılık ve Sigortacılık Programı öğrencilerinin sektörle ilgili maksimum bilgi ve beceriyi kazanmaları, seçtikleri programı uygulamalı olarak tanımaları ve mezun olduklarında iş dünyasında kolayca yer alabilmeleri amaçlanıyor. Ayrıca tarafların birlikte eğitim programları geliştirmeleri, ortak panel, sempozyum, seminer vb. düzenlemeleri, Ar-Ge çalışmaları ve sosyal sorumluluk projeleri yürütmeleri de hedefleniyor.
İşbirliği protokolü kapsamında Bankacılık ve Sigortacılık Program Başkanı Öğr. Gör. Behlül Ersoy ve Öğretim Görevlisi İlknur Külekçi eşliğinde, Sigorta Acenteler Derneği (SAB) Genel Sekreteri Fuat Bozkurt'un "Sigorta Sektöründe Kariyer" başlıklı sunumu ile ders içi etkinlik gerçekleştirildi.
Meslek yüksekokulu tarafından gerçekleştirilen sektör gezileri kapsamında Bankacılık ve Sigortacılık Programı öğrencileri, Behlül Ersoy ve İlknur Külekçi eşliğinde Sigorta Acenteler Derneği (SAB) Başkanı Doğan Şen'e ait sigorta acentesini ziyaret etti. Dernek Başkanı ve şirket üst yönetimi, öğrencilerimize şirketin ilgili birimlerini tanıtarak sektöre ilişkin gelişmeleri aktardı.
Akademik ve sektörel birliktelik amaçlanarak birlikte son olarak "Mesleğimi Tanıyorum" etkinliği kapsamında Bankacılık ve Sigortacılık Programı 4. Kariyer Günleri'nde Doğan Şen'i misafir etti. Etkinlikte, "Sigortacılıkta Portföy Oluşturma ve Yönetimi" başlıklı sunum gerçekleştirildikten sonra, Fuat Bozkurt ve Doğan Şen'e teşekkür belgeleri takdim edildi.
Bu çalışmalar kapsamında eğitim faaliyetlerine önem veren SAB Sigorta Acenteleri Derneği, 14 Mart 2018 tarihinde Adıgüzel Meslek Yüksekokulu'nda düzenlenen Kariyer Günleri'ne ve 'Sigorta Sektöründe Portföy Oluşturma ve Yönetimi' konulu seminere katılarak genç sigortacı adayları ile buluştu.
'Portföy Yönetimi'nin mesleğe adım atacak olan öğrencilerin son derece ilgisini çeken bir konu olması sebebiyle katılımın oldukça yoğun olduğu görüldü.
SAB'ın 30 yıllık çalışmaları, seminerin açılış bölümünde Fuat Bozkurt tarafından katılımcılara sunuldu.


Doğan Şen



'MÜŞTERİYLE KURULAN EN ÖNEMLİ BAĞ GÜVEN'

Sunum sonrası kürsüye davet edilen Doğan Şen, portföy oluştururken ve yönetirken dikkat edilmesi gereken konuları şu şekilde özetledi:
• Mutlaka gerekli mesleki bilgilerle donanın, bilgi en güçlü yardımcınız olacaktır. Müşterileriniz sizi mesleğiniz ve sektörünüzle ilgili güvenilir bir danışman olarak görmelidir.
• Kısa vadeli satışlar yapmak için müşterilerinizin güvenini sarsıcı işler yapmayın. Unutmayın ki müşterinizle aranızdaki en önemli bağ güvendir. Sizi diğer satış kanallarından ayıracak olan da bu karşılıklı güven duygusudur.
• Müşterinizi iyi tanıyın, onun hakkında tüm detayları öğrenin, müşterinin değeri sadece sizden o an satın aldığı satın aldığı hizmetten ibaret değildir. Memnun bir sigortalınız gelecek dönemler boyunca da sizden hizmet almaya devam edecek, sizi kendi çevresine tavsiye ederek portföyünüzü büyütmenize yardımcı olacaktır. Bu bakış açısıyla müşteriniz göründüğünden çok daha kıymetlidir.
• Meslek yaşamına başlayacağınız işyerinizi doğru seçin, sadece trafik ve kasko branşlarına odaklanmayın, yangın, sağlık, nakliyat, mühendislik, emeklilik gibi diğer sigorta branşlarında da portföyünüzü çeşitlendirin.
• Tüm hizmet ve ürünlerin birbirine benzer hale geldiği bir iş yaşamında farklılık yaratın. Örneğin sigortalınızın ihtiyacı olan ve daha önce çalıştığı sigortacılar tarafından sigortalınıza tavsiye edilmemiş olan ürün, hizmet ve klozları önermek fark yaratacaktır.
• Sabırlı olun ve acele etmeyin, bilin ki portföy oluşturmak uzun vadeli ve sabır isteyen bir iştir.
• Her zaman sigortalınızın hak ve yararını ön planda tuttuğunu hissettirin.
•Hasar yönetimini doğru, etkin ve hızlı bir şekilde gerçekleştirin. Zaman alıcı detayları siz halledin, sigortalınız kendi işine devam etsin. Bir sigortacının kendisini gösterebileceği en önemli alan hasardır. Hasar esnasında hizmet alamayan sigortalılarınızın sizinle devam etmeyeceğini unutmayın.
• Sigortalılarınızı ziyaret ederek, telefonla arayarak, sosyal medya kanalıyla kendinizi hatırlatın, onlarla ilgilenin. Şayet siz ilgilenmezseniz başka bir sigortacı onlarla mutlaka ilgilenecektir.
• 7 gün 24 saat erişilebilir olun. Telefonunuza gelen tüm çağrıları yanıtlamaya çalışın. Unutma riskine karşı not almak, sigortalınızla görüştüğünüz konuları hatırlamanızı sağlayacaktır. Elektronik veya basılı ajanda kullanmaya planlı çalışmaya özen gösterin.
• Meslek yaşamınızın başında paraya değil, öğrenmeye ve başarıya odaklanın. Maddi kazanç başarıyla birlikte gelecektir.
• İşinizin ve fonksiyonunuzun ne olduğunu iyi anlayın. Küçük hesaplarla sık sık iş değiştirmeyin. Yetkinliklerinizi, becerileriniz artırmaya bakın.
• Asla karamsar olmayın. Pozitif tutum içinde olmanın faydalarını göreceksiniz.
Öğrenciler seminer sonrası SAB standını ziyaret ederek staj ve iş başvuru formlarını doldurdular.
Sigorta acentelerinin iyi yetişmiş ve donanımlı insan kaynağına ihtiyacı olduğunun altını çizen Şen, ülke genelinde pek çok üniversiteyle işbirliği yapan SAB'ın, mesleki eğitim ve istihdam konusunda gençlere destek vermeye devam edeceğini belirtti.



Vergide farklılık müşteriye yansıyor

Sigorta şirketleri yaptıkları tüm işlemler nedeniyle nakden veya hesaben lehlerine aldıkları tutar üzerinden Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) hesaplanıyor. Niteliği itibarıyla bir hizmet vergisi olan BSMV, hizmet vergisi olduğundan işlemi yapanın ödeme gücüne bağlı olmaksızın alınıyor. Hizmet vergisi olması aynı zamanda BSMV'nin yansıtılmasını kolaylaştırıyor. Konuyla ilgili bir değerlendirme yapan EY Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan şunları söyledi: "Sigorta sektörü özelinde dikkate alırsak durum tespiti için emeklilik ve reasürans şirketlerinin kendilerine tanınan BSMV istisnaları kapsamında, karşılaştırmalı olarak, elementer sigorta şirketlerine göre daha az BSMV ödedikleri söylenebilir. Ancak BSMV'nin hizmet vergisi olması özelliğinden hareketle mümkün olan her durumda emeklilik, reasürans ve elementer sigorta şirketlerinin bu vergiyi müşterilerine yansıtmaktadır. BSMV'nin vergi gelirleri içindeki yeri ise yüzdesel olarak düşüktür, 2017 yılı için bu oran %2.22 ve 2016 yılında %2.08'dir. Ancak tutarsal olarak toplam ödenen MTV'den fazla olduğunu söylemek gerektiği gibi yaklaşık olarak ödenen toplam ödenen Kurumlar Vergisinin %25 oranındadır. Yani Vergi İdaresinin o kadar da çabuk vazgeçebileceği bir kalem olarak görülmemektedir.

KDV ise üretimin tüm aşamalarında yaratılan katma değer üzerinden alınan adı ile uyumlu bir vergidir. Aslında KDV ile BSMV'nin birbirleriyle benzeşen yönleri bulunmaktadır. KDV de BSMV gibi bir işlem vergisidir ve ödeme gücüne bağlı olmaksızın alınan bir vergidir. Ancak KDV niteliği itibarıyla, BSMV'ye göre daha adaletli bir vergi olarak görünmektedir. Zira KDV nihai tüketiciye ulaşıncaya kadar üretime katkı sağlayanların sağladığı katkıya göre hesapladığı ve ödediği ancak indirim hakkı nedeniyle uygulamasında tamamen nihai tüketiciye yansıtılan, (Taslak KDV Kanun tasarısı dikkate alındığında) mahsup dışında devrettiği durumda üreticilerce iade alınabilen bir vergidir. En önemlisi nihai tüketici tarafından ödenmesi hariç KDV, üretime katkı sağlayanlar açısından indirim mekanizması nedeniyle maliyet yaratmamaktadır.

EŞİTSİZLİK YARATIYOR

BSMV ve KDV uygulamaları sigorta şirketleri açısından nasıl eşitsizlikler yaratıyor? Bazıları şöyle:

1- İlk aşamada söylemek gerekiyor ki; her ne kadar sigorta şirketleri BSMV mükellefi olsalar da ne yazık ki kendilerinin gerçekleştirdikleri mal ve hizmet alımları KDV'ye tabi. Yani mal ve hizmet bedeli öderken KDV ödüyorlar ve bu KDV'nin gider kaydedilmesi dışında yapılabilecek bir şey yok. Aslında bu KDV'nin genel mantığına aykırı çünkü sigorta şirketleri hizmet ve malları hizmet üretiminde kullanmak üzere alıyorlar, yani nihai tüketicisi olmadığı bir KDV'yi yasal mevzuat gereği gider kaydetmek durumunda kalıyorlar. Bu arada sigorta şirketi başka bir finansal kurumdan hizmet alıp, BSMV'yi karşı kurum sigorta şirketine yansıttıysa, bu durumda ödenen BSMV'nin sigorta şirketinin ödeyeceği BSMV'den mahsup imkanı da yok. Ödenen BSMV de maliyet oluyor.

2- Sigorta şirketinin KDV mükellefi olan yani KDV'yi indirebilen müşterileri açısından da aslında bir sorun var. Çünkü sigorta şirketlerince müşterilere yansıtılan BSMV'nin KDV'deki gibi bir indirim mekanizması yok. Ödenen BSMV'ler müşteriler için ek maliyet oluyor. Adil olmak için gerçek kişiler için ise bir avantaj olduğunu söylemekte fayda var. Kısaca sabit hizmet bedelinde 100+ 5 (BSMV) ödemek 100 + 18 (KDV) ödemekten daha iyi, tabii KDV'de %1 ve %8 oranı da var.

3- Son dönemde sigorta şirketleri her ne kadar özel şirketler olsa da ücret sınırlamalarına tabi tutulduklarından, her ne kadar BSMV müşterilere yansıtılsa dahi aslında ücret tarifeleri, en güncel örnek trafik sigortaları tarifesi, nihai tüketicinin ödeyeceği (BSMV dahil veya hariç) maksimum tutarı tespit ettiğinden BSMV bir şekilde aslında sigorta şirketinin maliyeti ya da gelirini azaltan bir kalem oluyor.

BSMV'NİN KALDIRILMASI

Aslında birçok ülkede sadece sigorta işlemlerin değil finansal işlemlerin ayrı bir işlem vergisine tabi tutulmaması ve KDV'den istisna tutulması düzenlemeleri mevcut. Aynı zamanda sigorta işleminin sosyal yönü (yangın ve kaza riskinin sigorta edilmesi) dikkate alındığında ve İstanbul'un finans merkezi olması projesi ile birleştirildiğinde BSMV'nin kaldırılması yapılabilecek bir düzenleme. Bu düzenlemenin karşısındaki en büyük engel azalacak vergi gelirleri.

SİGORTA İŞLEMLERİNİN KDV KAPSAMINA ALINMASI

Sigorta işlemlerinin KDV kapsamına alınması ciddi bir alternatif model olarak düşünülebilir. Bu durumda sigorta şirketleri ödedikleri KDV'yi indirim konusu yapabilecek, KDV mükellefi olan müşterilerin hizmet alımlarına ilişkin ödedikleri KDV'ler müşteriler tarafından indirim KDV olarak dikkate alınabilecektir. Özellikle gerçek kişilerin sigorta işlemlerine ilişkin getirilecek bir KDV istisnası veya indirimli KDV oranı ile (%1 veya %8) ile aynı zamanda nihai tüketicinin maliyeti artırılmayabilecektir. Vergi gelirlerinde de bir azalma değil sadece geçişme BSMV gelirlerinden KDV gelirlerine kayma söz konu olabilecektir.

Diğer çözümler arasında biraz daha kısıtlı uygulaması olmakla beraber ödenen KDV'nin BSMV'ye mahsubu, en azından sigorta şirketlerinin üzerindeki maliyetlerin azaltılması anlamında düşünülebilir. Bu düzenlemenin karşısındaki en büyük engel azalacak vergi gelirleri olacaktır."

Sigorta şirketlerinin ödediği Banka Sigorta Muamele Vergisi, KDV'yle kıyaslandığında sigortacıları dezavantajlı durumda bırakıyor ve oluşan maliyet sigortalıya yansıyor. Sigorta işlemlerinin KDV kapsamına alınması ise sigorta şirketlerinin ödedikleri KDV'yi indirim konusu yapmasının önünü açabilir.

Trafik sigortasında fiyatlama sorununa bir çözüm önerisi

Sektöre uzun yıllarını vermiş duayenlerden Çetin Alanya, trafik sigortasında yaşanan sorunun sebeplerini analiz etti. En büyük sebeplerden birinin yanlış fiyat olduğunu ve sektörün doğru fiyatlama yapabilmek için Sigorta Bilgi Merkezi'nden destek alabileceğini aktaran Alanya'nın önerdiği çözümleri Sigortacı Gazetesi olarak okurlarımızla paylaşıyoruz.

Sektörde aktif görevlerimden ayrılalı yaklaşık yedi, yurtdışındaki iki reasürans şirketinin yönetim kurulu üyeliklerinden ayrılalı da iki yıl geçti. Bu süre zarfında ayrılırken verdiğim demeçte de söylediğim üzere sigorta ile sadece sigortalı olarak ilgilendim. Ancak ulusal basında ve sektör yayınlarındaki sigorta konularını da, bu işlere orasından burasından bulaşmış biri olarak, uzun bir süre biriktirdiğim bilgi ve deneyim gözlüklerimle bakmaya devam ettim.

Gördüğüm şey şudur: Özellikle trafik sigortası konusunda sektörün her kesiminde tam bir kafa karışıklığı hâkimdir. Örneğin fiyatlamada tavan uygulamasını bizzat getiren bakan, "Tavan fiyat uygulaması sigorta şirketlerini önemli zarara uğrattı; hiçbir sigorta şirketi bile bile zarar edeceği işi sigorta etmez" derken, Birlik yöneticileri "Biz bu branşta kâr hedeflemiyoruz, zararımız çok büyük olmasın yeter" anlamına gelen, kendilerini atayan sermaye guruplarının tam aksine görüşler ileri sürebiliyorlar. Ya da bir başka yönetici sigorta şirketlerinin "Zarar büyüyor" feryadına akıl erdiremediğini söylerken, yine Birlik yöneticileri yurtdışından uzman getirmekten dem vuruyorlar. Bu son beyanları okurken inanın yüreğim cız etti. Beyler, trafik sigortasının fiyatlaması konusunda yurtdışında hiç kimseden öğreneceğimiz bir şey yoktur. 100 yıla yakın geçmişe sahip Türk sigortacılığını hiç kimse bu ifadelerle niteleyemez.

Geçmişe kısaca bakmakta yarar var. Çok uzun yıllar trafik sigortasının teminat tutarları ve primleri Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlendi. Birkaç yıl hariç, sigorta yılı bazında, tüm yıllar zarar verirdi. Ancak sektör hesabını takvim yılı bazında yapmakta olduğu için her takvim yılı küçük ya da şirketine göre önemli kârla kapanırdı. Milli Reasürans bu branşta kesilen her bir poliçeden belli bir oranda pay aldığı için, kendi iç istatistiklerini sigorta yılı bazında hazırlardı. Herhalde bu bilgiyi talep eden kişi ya da kurumlara iletirdi diye düşünüyorum, zira ben her yıl bu bilgiyi talep eder, trafik sigortalarının gidişatını sigorta yılı bazında takip ederdim.

Genel gidişat çok önemsiz sapmalar ile aşağı yukarı şu şekilde idi: Örneğin 2003 yılı başlangıç tarihli poliçelerin yıl sonu ödenen ve muallak hasar toplamı primlerin %25'i, aynı yılın ödenen ve muallak hasarları 2004 sonu itibarıyla 2003 primlerinin %65'i, yine 2003 yılı poliçelerinin 2005 sonu ödenen ve muallak hasarları toplamı 2003 yılı primlerinin %85'i, 2006 sonu oranları %95 ve devamı yıllarda da küçük oranlarda artarak herhangi bir sigorta yılı takip eden dördüncü ya da beşinci yıldan itibaren %100'ün üzerinde hasar oranı ile devam ederdi. Şimdilik sadece hasar oranından bahsettiğim dikkatinizi çekmiş olmalıdır. IBNR bu hesabın içine girmez, zira sigorta yılı bazında gelişimden bahsetmekteyim.

TARİFELER DOĞRU UYGULANMADI

Ancak bir zaman geldi ki, sektörü takvim yılı bazlı hesaplamalar dahi kurtaramaz oldu. Türkiye Sigorta Birliği'nde uzman arkadaşlar tarife taslakları hesaplamalarında aktüeryal metotlarla çalışarak Birliğin önerilerini Hazine Müsteşarlığı'na iletirlerdi. Her defasında bu tarife taslakları, özellikle büyük şehirler açısından önemli ölçüde budanarak uygulamaya konuldu. Bir keresinde bir yetkiliye hangi hesaplamayı yaparak Birliğin bilimsel olarak hazırladığı tarifeleri budadıklarını, bilmediğim bir şey varsa öğrenmek istediğimi söyledim. Aldığım cevap ağzımı açık bırakmıştı: "Çetin Bey, şirketler buradan ettikleri zararları daha kârlı olan branşlara, örneğin konut-işyeri sigortası veya nakliyat sigortası gibi diğer alanlara yöneltsinler gayesi ile bu indirimleri yapıyoruz!" Durum bu olunca şirketler haklı olarak feryada başladılar. "Hazine eliyle çok zarar ediyoruz. Tarifeleri serbest bırakın, her şirket kendi sonuçlarına göre kendi tarifesini yapsın!" Bundan daha mantıklı bir görüş olabilir mi? Türkiye'de olduğumuzu unutursanız, olamaz. Tarifeler serbest bırakılınca, bazıları en modern yöntemlerle kendi tarifelerini belirlediler, belirleyemeyenler, bu belirleyenleri takip ettiler ve sigorta fiyatları geçmiş zarara rağmen önceki dönemlerden daha da ucuzladı! Bu modern ve yüksek matematik gerektiren hesaplama yöntemleri onu kullanan şirkete bugünkü ifadesi ile milyar liraya (eskinin katrilyonu) varan zarar getirdi. Allahtan sermayeye sahip olan şirket çok kuvvetli bir şirketti de, bu eksiği hemen giderdi. Şimdi soru son üç dört yılda portföylerinin neredeyse %80'inden fazlası trafik sigortasından ibaret olan şirketlerin arkasındaki sermayenin, bu meydana gelebilecek yüzlerce milyon liralık zararı gidermek için yeterli mali gücünün olup olmadığıdır. Zira göreceksiniz o günler gelecektir…

PRİMLERDEKİ ZAM AKTÜERYAL HESAPLARLA YAPILMADI

Nihayet 2015 sonlarında ve 2016 yılında sektör, son yedi sekiz yılda öz kaynaklarının neredeyse yarısını trafik sigortası nedeniyle kaybettiği, bu durumun artık sürdürülemez olduğu gerçeğinden hareketle, trafik sigortası primlerine büyük ölçüde zam yaptı. Hem de öyle bir zam yaptı ki, hemen her kesimden sigortalı feryat figana başladı. Maalesef söylemeliyim ki, bu yeni fiyatların herhangi bir matematik, istatistik ya da aktüeryal baza dayanmadığı çok açıktı. Sigorta şirketlerinin canları çok yanmıştı, can havliyle bu zamlar yapılmıştı. Bakın kendimden bir örnek vereyim: 2016 yılı nisanında poliçe yenilemesi gelen yeğenime bir şirket 10 bin 500 lira, diğer bir şirket 5 bin 500 lira, bir üçüncü şirket 3 bin 500 lira fiyat verdi. Bunlar trafik sigortası sıralamasındaki ilk üç şirketti. Rica minnet, sigortayı üçüncü şirkete 2 bin 800 liradan yaptırdık. Bir önceki yıl fiyatı 800 lira idi…

Hazine çözümü tavan fiyatı uygulamasında buldu. Bunun da bir işe yaramadığını bizzat kurumun başındaki bakan geçenlerde açıkladı. Şimdi 2017 takvim yılı belki küçük bir kâr ya da küçük bir zararla kapanacak. Bunda önemli etken, kesin kârla kapanacak olan 2016 yılının sigorta yılı bazlı etkisinin çok büyük olması. Zira 2016 yılı yüksek primli bir yıldır ve olumlu etkisi takip eden yıllara takvim yılı bazlı olarak sirayet edecektir.

EN BÜYÜK SORUN YANLIŞ FİYATLAMA

Şimdi bu kadar laf ebeliği yeter, çözüm nedir diye sorduğunuzu duyar gibiyim. Benim düşünebildiğim çözüm yolu şudur:

Trafik sigortasında son yıllarda meydana gelen büyük zararın nedenleri çoktur. Örneğin rekabet nedeni ile yanlış fiyatlama, yanlış yargı kararları, bir taraftan teminatı alabildiğine genişletirken diğer taraftan primleri baskılamak, son yıllarda aşırı kur artışı nedeni ile artan hasar maliyetleri, sahte hasarlar ve daha nice şu anda aklıma gelmeyen birçok diğer neden… Ancak bizler sigortacıyız ve sigortacılığın temel prensiplerine göre hareket etmek zorunluluğumuz var.

Bunlardan biri Yakın Sebep (causa proxima) prensibidir. Bir hasarı öderken önce hasarın yakın sebebinin poliçede yazılı rizikolardan birinin gerçekleşmesi sonucunda olduğunu arayıp görmek zorundayız. Örneğin bir seylap neticesi ev eşyaları ıslanıp zarar gördü ise ve poliçede seylap teminatı yoksa, o zararın yakın sebebi seylap olduğu için hasarı ödemeyiz. Burada da aynı yöntem uygulanmalıdır.

Trafik sigortasındaki zararın yakın sebebi yanlış fiyatlamadır. Alınan primler hasarı ödemeye yetmemektedir. O halde doğru fiyatlama yapmak



Çetin Alanya

Sigorta Bilgi Merkezi'nin etkin kullanımı ile yıllardır zarar veren araç cinslerinin iller bazında durumu yadsınamaz bir biçimde ortaya çıkacaktır. Aynı zamanda bulunacak ortalama primlere, hasarsız araçlar için gerekli indirim, hasarlı araçlar için gerekli sürprimler hesaplanarak adil bir fiyatlama yapılacaktır. Öte yandan iller gruplandırılarak, düşük hasar oranlı illeri daha düşük primden sigortalama yolu açılacaktır.

zorundayız. Sigorta fiyatının saptanması basit bir formüle dayanır: Geçmiş son 5-10 yılın hasar oranı + O işi üretmek için katlanılan genel giderler (acente komisyonları + şirket genel giderleri) + Geçmiş hasar oranlarında meydana gelebilecek negatif yönlü hareketlere karşı küçük bir marj + Kâr marjı = Sigorta fiyatı. Bu toplamdan istenirse nakit tahsilatın mali getirisi düşülebilir, bu şekilde ulaşılacak fiyat daha adil bir fiyat olur.

Hasar oranı derken sigorta yılı bazlı hasar oranından söz ediyorum. Örneğin 2010 yılı hasar oranı derken, 2010 yılı poliçelerinin primlerinin 2017 sonu itibarıyla ulaştığı tutarı kastediyorum. Zira 2010 yılı primlerine takip eden yıllarda ilave ya da iptaller gelmiş olabilir. Aynı şekilde 2010 yılı poliçelerinin 2017 sonundaki ödenen hasar ve muallak hasar toplamını ifade ediyorum. 2010 yılı poliçelerine takip eden yıllarda önemli ölçüde hasar gelecektir. Dava konusu olmuş hasarlar takip eden yılların herhangi birinde karara bağlanmış olabilir.

Kısaca 2010 yılının 2017 sonundaki ödenen+muallak hasar toplamının 2010 primlerine bölünmesi o yılın 2017 sonundaki hasar oranını verir. Bu yılın ilerdeki yıllardaki gelişmesi aktüerlerce kolaylıkla ekstrapolasyon yolu ile saptanabilir. Takip eden tüm sigorta yılları için aynı hesaplama ve ekstrapolasyon yapılarak örneğin son yedi yılın ortalama hasar oranı ortaya çıkar.

Her yılın hasar oranına her sigorta yılının toplam ödenen komisyonları ve diğer genel giderleri ilave edildiğinde alınacak sonuç Bileşik Rasyo (Combined Ratio) dur. Bu oran 100'den büyükse zararı, küçükse kârı gösterir. Dediğim gibi daha doğru sonuç her yılın nakit tahsilatının mali getiri oranını da hesaplara dahil etmekten geçer.

DOĞRU HESAPLAMA İÇİN ADRES SBM

Yapılacak iş bu kadar basittir. Peki kim yapacak bu işi? Değerli meslektaşlarım, saygıdeğer yöneticilerimiz; elimizde benim bugün artık tek taş pırlanta diye nitelendirdiğim bir kurum var. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM)… Başlangıcında benim üç yıl Ahmet Genç ile birlikte Yönetim Kurulu üyesi olarak görev yaptığım, o zamanki adı ile TRAMER, bugünkü adı ile SBM kurumunda 2003 yılından itibaren ülkemizde kesilen her bir trafik poliçesi elektronik ortamda bulunmaktadır. Bu poliçelerin primleri, hasarları, araç cinsi, plakaları il bazında orada durmaktadır. İtiraf etmek gerekir ki, ilk üç yıl kayıtlarının sağlıklı olduğunu ileri sürmek güçtür. Sistemin sağlıklı işlemesi için bir sürenin geçmesi gerekmiştir. Esasen 2007'den öncesi zaman aşımı içine girdiğinden önemli de değildir.

SBM bilgisayara verilecek komutlarla her bir sigorta yılını, primler ve ödenen ile muallak hasarlar itibarıyla, il bazında ve araç cinslerine göre ayrı ayrı kolaylıkla çıkarabilir. Örneğin dilediğinizde Bingöl ilinin taksi plakalı araçlarının 2012 sigorta yılı itibarıyla (yani poliçe başlangıç tarihleri 1.1.2012 - 31.12.2012 olan taksi poliçeleri) adetlerini, toplam primlerini, ortalama poliçe primlerini, ödenen hasarlarını ve 2017 sonu itibarıyla muallak hasarlarını almak kolaylıkla mümkündür. Buradan Bingöl ili taksi portföyünün 2012 hasar oranını önümüzdeki 2022 yılına kadar ekstrapole ederek bulabiliriz. Buna 2012 yılı genel gider oranını ve ödenen aracı komisyonunu eklediğimizde bileşik oranı bulur, o ortalama primle kâr mı etmişiz, zarar mı etmişiz görürüz. Bu çalışmayı her araç cinsi için iller bazında 2007 yılından itibaren her sigorta yılı bazında ayrı ayrı yaptığımızda tablo tüm çıplaklığı ile ortaya çıkar.

GEREKEN TÜM VERİLER MEVCUT

Hacimli bir iş olmakla birlikte tüm veriler bilgisayarlarda durmakta, iş doğru komutları vermeye kalmaktadır. Doğru hasar oranına doğru üretim giderlerini eklediğinizde elde edeceğiniz bileşik rasyo size doğru fiyatlamanın ne olacağını da açıkça gösterir. Sayın bakanın aradığı net çözümün yolu budur. Başkaca yollar bilimsellikten uzak, olsa olsa yöntemi ile bulunacak sonuçlardır ve bugünkünden farklı olmayacaktır.

Sigorta Bilgi Merkezi'nin etkin kullanımı ile hem yıllardır zarar veren araç cinslerinin iller bazında durumu yadsınamaz bir biçimde ortaya çıkacaktır, hem de bulunacak ortalama primlere, hasarsız araçlar için gerekli indirim, hasarlı araçlar için gerekli sürprimler hesaplanarak adil bir fiyatlama yapıldığı, itiraz edilmesi mümkün olamayacak şekilde ortaya konacaktır. Öte yandan yaklaşık hasar oranına sahip iller gruplandırılarak, daha yüksek hasar oranlı illere göre daha düşük hasar oranlı iller daha düşük primden sigortalanma yolu açılacaktır. Farz edelim İstanbul taksilerinin hasar oranı %90, Muğla taksilerinin hasar oranı %70 bulunmuş olsun. Bu sonuca göre Muğla'da taksilerin İstanbul'dakilere oranla yaklaşık %30 daha ucuza sigortalanması mümkün olacaktır. Yazımda sadece Yakın Sebep temelinden hareketle konuyu fiyat bakımından incelemeye çalıştım. Elbette adil yargı kararlarının, kur artışlarının, değer azalışı sorunlarının, sahte hasarların ve diğer sayılabilecek nedenlerin önlenmesinin konuya etkisi vardır. Yapılacak şey bir kere doğru hasar oranı bulunduktan sonra bu faktörlerin hasar oranındaki paylarının tahminini gerektirir. İleriye dönük olarak bu kalemlerdeki her olumlu gelişme fiyatlamaya olumlu olarak yansımalıdır.



Sektörü bekleyen yeni tehlike: Güneş fırtınaları

Dünyada sigorta şirketlerinin en çok hasar ödediği teminatlardan biri olan oto sigortalarının sürücüsüz araçların yaygınlaşması ile birlikte daha az zarar veren bir branş olması bekleniyor. Buna karşın mühendisleri bekleyen yeni bir risk gündeme geldi. Güneş fırtınalarının zincirleme kazalara sebep olabileceği noktasında uyarıda bulunuldu.

Claims Journal'da yer alan habere göre, gelecekte trafikteki en büyük tehdit, zaman zaman meydana gelen güneş fırtınaları sebebiyle ortaya çıkacak. Jeomanyetik aktivitede ve radyasyonda büyük artışa sebep olan güneş fırtınalarının, aracın global pozisyon sistemi (GPS) ile konum bilgisi sağlayan uydular arasındaki veri bağlantısını kesebileceği belirtildi.

ABD'nin Colorado eyaletindeki National Center for Atmospheric Research'te (Ulusal Atmosfer Araştırma Merkezi) yüksek irtifa gözlemevi müdürü olarak görev yapan Scott McIntosh, sürücüsüz aralarda GPS'e çok fazla yüklenilmemesi gerektiğini savundu. Konuyla ilgili araştırmaya değinen McIntosh, "Aktüeryal açıdan bu konuda hesaplanması gereken çok fazla şey var. Aynı anda zincirleme kaza olabilir. Bunun sonucunda sektör ciddi hasarlarla karşılaşabilir" dedi.

Sigortalılar amazon'u bekliyor

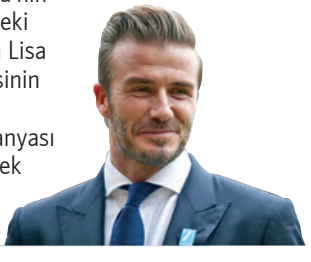
Küresel anlamda sigorta sektörüne girmeye hazırlanan elektronik ticaret devi Amazon, yapılan son araştırmalara göre sigorta sektörüne hızlı bir giriş yapabilir. Özellikle genç nesiller arasında yapılan araştırmaya göre, katılımcıların %44.5'i araç sigortasını, %38'i hayat sigortasını ve %36'sı da sağlık sigortasını internet vasıtasıyla Amazon'dan satın almaya sıcak bakıyor. Amazon'dan alışveriş yapan müşteriler arasında yapılan ankette şirketin güven konusunda sınıfı geçtiği de ortaya çıktı. Yapılan araştırmanın sonuç bölümünde teknolojiyi yakalamakta zorlanan sigorta sektörünün Amazon'un potansiyelinden rahatsız olabileceği belirtildi.

Blockchain birliğinde ilk sigortacı

Sigorta brokeri ve risk danışmanı Marsh, açık kaynaklı bir blockchain girişimi olan Enterprise Ethereum Alliance'a (EEA) katıldıklarını açıkladı. Farklı sektörlerden şirketlerin bulunduğu blockchain birliğinde yer alan ilk sigorta şirketi Marsh oldu. Farklı sektörlerden 400 şirket, özellikle de Ethereum bazlı çalışan şirketler, blockchain uygulamalarında kamuya açık standartları ve çerçeveyi oluşturmayı amaçlayan EEA üye olarak bulunuyor. EEA üyesi olan Marsh, diğer şirketlerle işbirliği yaparak blockchain uygulamalarının benimsenmesini teşvik edecek.

Hong Kong'lu sigorta şirketi Beckham'dan umduğunu bulamadı

Hong Kong merkezli sigorta şirketi AIA tarafından sağlık yaşamı teşvik etmesi için kampanyanın sözcüsü olarak seçilen ünlü futbolcu David Beckham'ın bir etkisi olmadığı ortaya çıktı. Asya'da yapılan araştırma sonucunda müşterilerin ünlü futbolcu ile sigorta arasında bağlantı kuramadığı anlaşıldı. Insurance Business Mag'in haberine göre, bu durumun sebebi olarak, dünyaca ünlü Beckham'ın çok fazla marka ile uğraşması gösterildi. Araştırma şirketi CSG, Hong Kong'daki yedi sigorta şirketinin reklam kampanyalarının etkisini araştırdı. 18 ile 55 yaş arasındaki 500 kişinin katıldığı araştırmada "kampanyanın mesajını iletebilme" ve "ürüne ilgi oluşturma" gibi faktörler ölçüldü. Axa'nın 2015 yılında Nepal'deki depremde yaralanan Lisa adlı bir Axa müşterisinin öyküsünü konu alan "Kathmandu" kampanyası araştırmada en yüksek puanı aldı.



Bedeni zararlardaki düzenleme "ek teminat" ihtiyacını artırıyor

Zorunlu trafik sigortasıyla ilgili yeni yargı kararları sonrasında sigorta teminatının sınırlanmasıyla beraber, sigorta yaptıranların artık ek teminatlarla sigorta sözleşmesini güçlendirmesi önem taşıyor.

Özel hukukun birçok alanında Türkiye'nin yetiştirdiği en önde gelen isimlerden olan Prof. Dr. Tahir Çağa, aramızdan ayrılmasına yakın tazminat hukuku alanında araştırma ve incelemeler yapmış ve ölüm ve cismani zarar hallerinde yargı organları tarafından hükme bağlanan tazminat tutarlarının aşırı olduğu sonucuna varmış idi. Prof. Dr. Tahir Çağa, vardığı bu sonucu ve tazminat hesabında dikkate alınması lazım gelen bazı ilke ve kuralları Yargıtay ile de paylaşmış; fakat uygulamanın değişmesi söz konusu olmamıştı. Tahir Çağa Hocamızın haklılığı bugün daha da belirgin hale gelmiştir. Türkiye 1990'lardan bu yana hâlâ ölüm halinde destekten yoksun kalma zararlarının ve yaralanma ve sakat kalma hallerinde ise bedensel zararlar karşılığı olarak ödenmesi gereken tazminatın nasıl hesaplanması gerektiğini netleştirebilmiş, makul ve uygulanabilir bir çözüme bağlamış bulunmuyor.

I. BEDENSEL ZARAR ÇEŞİTLERİ

1) <u>Genel olarak</u>

Türk Borçlar Kanunu m. 54 aşağıdaki gibidir:

"Bedensel zararlar özellikle şunlardır:
1. Tedavi giderleri
2. Kazanç kaybı
3. Çalışma gücünün azalmasından ya da yitirilmesinden doğan kayıplar
4. Ekonomik geleceğin sarsılmasından doğan kayıplar."

Bedensel zararlara, hem "somatik" (akıl ve ruh dışındaki beden) hem de "psişik" (ruhsal alandaki) zararlar dahildir. Protezler de bedenin bir parçası kabul edilirler ve bunlara zarar verilmesi de bedensel zarar niteliğindedir.

BK m.54'te sayılan zararları kısaca "masraflar", "geçici veya sürekli iş göremezlikten kaynaklanan zararlar" ve "ekonomik geleceğin sarsılmasına ilişkin zararlar" olarak gruplandırabiliriz.

BK m.54 kural olarak şu hususlar için tazminat yükümlülüğü öngörmemektedir:
- Ekonomik bakımdan olumsuz sonuç meydana getirmeyen bedensel zararlar (mesela, yalnızca bir sporun yapılmasını veya hobinin sürdürülmesini sınırlayan bedensel zararlar – bunlar belirli koşullar altında manevi zarar kapsamında karşılanabileceklerdir)
- Zarar görenin kendisinin değil, başkalarının (yansıma yoluyla) maruz kaldığı olumsuz ekonomik sonuçlar (zarar gören, sakatlık yüzünden ailesinin geçimini sağlayamayacak duruma gelmişse, aile bireyleri kendi adlarına tazminat talep edemezler; buna karşılık zarar görenin tazminat alacağı, üzerine düşen "ailesini geçindirme" yükümlülüğü bakımından uğramış bulunduğu kayıpları da kapsayacaktır.)

2) <u>Çalışma gücünün azalmasından veya yitirilmesinden kaynaklanan zararlar</u>

a) Kazanç getirici bir etkinlik yürütenler

Çalışmakta ve bu sayede bir kazanç elde etmekte olan bir kişi, bedensel zarar yüzünden çalışamaması sebebiyle kazanç kaybına uğramış olabilir. (kazada parmağını kaybetmiş olan kemancı). Kazanç kaybı karar tarihi itibariyle hesaplanır. Bunu hesaplamak için, önce zarar görenin bedensel zarara uğramasaydı ne kadar kazanç elde edeceği belirlenir. Ücret artışları ve olası meslek değiştirme olanakları da dikkate alınır.

Tazminat hesap edilirken, "yararların denkleştirilmesi" lazımdır. (Mesela geçirdiği kaza sonucu yaralanan ve bir süre iş göremeyen çalışana BK 409 uyarınca işveren tarafından yapılan ödemeler, zarar sebebiyle hesaplanacak tazminattan indirilebilecektir.)

Kazanç kaybı hesabında, o hesabın yapıldığı süre içinde zarar görenin fiilen elde ettiği ücretler de tazminattan düşülmelidir.

Denkleştirme, zarar verici olayın "uygun sebebi" niteliğindeki yararlar hakkında söz konusu olur.

İsviçre uygulamasında zarar görene,

- Sosyal güvenlik hukuku çerçevesinde ödenen tutarlar
- Sigortacı haricindeki bir kişi tarafından kanun veya sözleşme uyarınca zarar görene yapılan ödemeler ile
- Zarar gören tarafından yapılması gerekli olmaktan çıkan masraflar denkleştirmeye tabi sayılmaktadır.

Buna karşılık, tutar sigortaları uyarınca gerçekleştirilen ödemeler denkleştirme dışında tutulmaktadır.

b) Kazanç getirici bir etkinlik yürütmeyenler

Zarar görenin kazanç getirici bir etkinlikte bulunmadığı durumlarda da, günlük ev hayatını sürdürme yeteneğinin zarar verici olay sebebiyle azalması da tazmini gereken bir zarardır. Hatta, zarar gören dışarıdan destek almasa dahi bu zararın normatif zarar olarak giderilmesi gerekir.

3) <u>Ekonomik geleceğin sarsılmasından kaynaklanan zararlar</u>

Zarar gören, zarar verici olay sebebiyle kazanç getirici bir etkinlik sürdürme yeteneğini tümüyle veya kısmen ve geçici veya sürekli biçimde yitirmiş olabilir.

Hakim, bu hususta belirleme yaparken ilk önce sakatlığın derecesini belirlemeli ve ardından bu orandaki sakatlığın kazanç elde etme yeteneği üzerindeki etkilerini ölçmelidir. Kazanç kaybı, sakat olmayan kişinin elde edeceği gelir ile sakat kişinin kaza sonrası elde edebileceği gelir arasındaki farktır. Kaza sonrasında, sakat kalan kişi çalışma yeteneğini hiç yitirmemiş ve kaza öncesindeki gelirini aynen elde etmeyi sürdürmüş olsa dahi, yine de zarara uğramış sayılabilir: Bu çözümün dayanağı kazaya maruz kalan kişinin derhal bir kaybı olmasa da, onun gelecekte (işsiz kalma riskinin daha yüksek, iş değiştirme olanağının daha sınırlı veya yükselme şansının daha kısıtlı olması gibi) bazı elverişsizliklerle karşılaşabilecek olmasıdır.

ZARARIN BELİRLENMESİNDE 3 HUSUS

Kazanç elde etme yoksunluğunun yol açacağı zarar belirlenirken üç kıstas göz önünde bulundurulur: zarar görenin elde edeceği gelir, kazançtan yoksun kalma derecesi ve kazançtan yoksun kalma süresi.

a)Zarar görenin elde edeceği gelir

Zarar görenin elde edeceği varsayılan gelir saptanırken esas olan sakatlığın derecesi değil, bu sakatlık dolayısıyla gelir elde etme yeteneğinin ne kadar azaldığıdır.

Hakim, gelecekteki zararı belirlerken hüküm tarihindeki gelir durumuna bakmalıdır. Asıl önemli olan zarar görenin daha önce ne kazandığı değil, daha sonra ne kazanacağıdır.

Bu hesapta ek aylık ödemeler, bonuslar, fazla çalışma karşılığı hak kazanılacak olan paralar gibi "düzenli" biçimde ödenmesi beklenebilecek ilave tutarlar ve ayrıca olası ücret artışları ve hayat pahalılığı da dikkate alınmalıdır. Öte yandan elde edilecek gelir hesabında brüt değil net gelir esas olmalıdır.

Kaza meydana geldiği sırada henüz kazanç elde etmeyen kişilerin (mesela küçüklerin) uğrayacağı zarar belirlenirken, onların sonraki aşamalarda hangi mesleği icra edeceği önem taşır.

Gelecekteki zarar tutarı, zarar görenin elde edeceği tazminatı ne şekilde kullanacağına bakılarak indirime tabi tutulmaz. Zarar gören için yalnızca beslenme ve bakım gideri yapılacak



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

SİGORTA GENEL ŞARTLARI, BAZEN BELİRLİ HALLERDEN DOĞAN SORUMLULUĞU, BAZEN DE SORUMLULUK KAPSAMINDAKİ BELİRLİ ZARARLARI SİGORTA GÜVENCESİ DIŞINDA BIRAKIR. SON ZAMANLARDA ÜLKEMİZDE BAŞVURULAN BİR DİĞER SINIRLAMA BİÇİMİ DE SİGORTACININ ÖDEYECEĞİ ZARARIN "HANGİ HESAP YÖNTEMİ UYGULANARAK SAPTANACAĞI" HUSUSUNUN SÖZLEŞMEDE HÜKME BAĞLANMASIDIR.

olsa dahi, bu durum tazminatın bu giderlerle sınırlı sayılmasını (zarar görenin alacağı tazminatın büyük kısmını harcamayacak olması sebebiyle indirilmesini) gerektirmez.

b) Kazançtan yoksun kalma derecesi

Kazançtan yoksun kalma derecesi, tıbbi sakatlık derecesinden farklı bir kavramdır. Tıbbi açıdan sakat kalma, uygulanan tıbbi tedavi sonrasında bedensel veya ruhsal bütünlüğü etkileyen olumsuz bir durumun var olması ve bunun giderilmesinin artık mümkün bulunmamasıdır.
Kazançtan yoksunluk derecesinin belirlenebilmesi için ilk önce, tıbbi sakatlık derecesinin saptanması lazımdır. Ancak, tıbbi sakatlık derecesi, zarar görenin aynı oranda kazançtan yoksun kaldığı anlamına gelmez. Hakim, tıbbi sakatlığın hangi ölçüde söz konusu olduğu uzmanlar tarafından belirlendikten sonra, bunun kazançtan yoksunluk üzerine etkisini araştırmalıdır. (Bir parmağın kaybı, bir keman ustası ile bir avukat bakımından tümüyle farklı sonuçlara yol açar).
Tıbbi sakatlığın, kazançtan yoksun kalma bakımından ne oranda etkili olduğu takdir edilirken zarar görenin kişisel durumu, mesleği, başka bir işte çalışma olanağı önem taşır. Çocuğun, yetişkinlere kıyasla daha fazla uyum sağlama yeteneğine sahip bulunacağı da dikkate alınır.
Bedende çift sayıda bulunan organlardan yalnızca birinin (mesela bir böbreğin) kaybı, elde edilecek kazançta azalmaya yol açmayabilir veya bu azalma oldukça önemsiz bulunabilir. Buna karşın, belirli bir tazminata hükmedilmesi şu sebeple makuldür: Çift sayıdaki organlardan birinin kaybı, iş piyasasının daralması gibi bazı olumsuzluklara yol açabilecektir. Kaldı ki, diğer organın da yitirilmesi zarar göreni çok zor bir duruma düşürebilecektir.

c) Kazançtan yoksun kalma süresi

Kazançtan yoksun kalma süresi, tazminatı belirleyen diğer bir önemli faktördür. Söz konusu süre sakatlığın geçici veya sürekli nitelik taşımasına göre değişebilecektir. Eğer zarar gören tazminat istemini geçici sakatlık durumunun ortadan kalkmasından sonra ileri sürerse, gerçekleşmiş zararı için talepte bulunmuş olacaktır. Eğer istem, sakatlığın sürekli olduğu anlaşıldıktan sonra ileri sürülmüşse, hüküm tarihine kadarki zarar gerçekleşmiş zarar olarak, hüküm tarihinden sonraki zarar ise gelecekteki zarar olarak karara bağlanacaktır. Sakatlık durumu henüz netlik kazanmadan istemde bulunulmuşsa, hakim bu sakatlığın nasıl bir seyir izleyeceği ve nasıl sonuçlanacağı hakkında belirleme yaparak kararını verecektir. BK m.75 uyarınca kararda yeniden değerlendirme yetkisini saklı tutması da mümkündür.
Kazanç elde etme yeteneğinin sürekli şekilde azalmış bulunması halinde, zarar görenin daha ne kadar çalışabilecek olduğu belirlenmelidir.

II. SAKATLIK HALİNDE SİGORTA UYGULAMASI

1) <u>Zarar görenin kusurunun ne şekilde etki doğuracağı hususu</u>

Zarar gören, sakat kalmasına yol açan olaya kendi kusuruyla katkıda bulunmuş olabilir.

- Sakat kalmış olan kişinin kusuru, sorumlu olduğu öne sürülen kimsenin sorumlu tutulabilmesi için gerekli bulunan "nedensellik" bağının kesilmesine yol açacak yoğunlukta ise, hakim sorumluluğun gerçekleşmediğine
- Zarar görenin kusuru nedensellik bağının kesilmesine yol ise, yargıç, tazminattan indirim yapılmasına karar verebilecektir.

Sorumluluk sigortalarında sigortacı, sorumluluğunu sigorta güvencesi altına almış bulunduğu kişi hangi ölçüde sorumlu ise, en çok o kadar sorumlu tutulabilir. Dolayısıyla, zarar görenin kusurunun sigorta ettireni sorumluluktan kurtarıcı etkisinden sigortacı da yararlanacaktır.
Bu bağlamda şu hususun altını çizmemiz lazımdır: Kusurun hangi oranda zararlı sonucun ortaya çıkmasına etki etmiş bulunduğu hususu ile, bu kusur sebebiyle tazminattan yapılması gereken indirimin tutar veya ölçüsünün ne olması gerektiği birbirinden tamamen farklı şeylerdir. Zarar görenin kişisel kusurunun sakatlığı doğuran kazanın meydana gelmesinde %80 oranında etkili olması, yargıcın belirlenen zarar tutarını %80 oranında indirmesini gerektirmez. Kusur hafifse, yargıç çok az oranda indirimle de yetinebilir.

2) <u>Genel Şartlardaki veya sigorta sözleşmesindeki düzenleme</u>

Bir sorumluluk sigortası, konusunu oluşturan sorumluluğu yasada düzenlenmiş olduğu genişliğiyle temin etmek zorunda değildir. Sorumluluğun hangi ölçüde temin edilmiş olduğu, bu hususta yasada uyulması zorunlu bir düzenleme varsa önce ona bakılarak belirlenir. Bunun dışında, sigorta sözleşmesi esas alınacaktır.
Sorumluluk sigortası sözleşmelerine ilişkin sigorta genel şartları, bazen belirli hallerden doğan sorumluluğu veya belirli kişilere karşı gerçekleşen sorumluluğu bazen de sorumluluk kapsamındaki belirli zararları sigorta güvencesi dışında bırakır. Buna ek olarak, son zamanlarda ülkemizde başvurulan bir diğer sınırlama biçimi de sigortacının ödeyeceği zararın "hangi hesap yöntemi uygulanarak saptanacağı" hususunun sözleşmede hükme bağlanmasıdır.
Kanımızca, zorunlu sorumluluk sigortaları eğer özel bir yasada özel olarak düzenlenmişlerse, bu düzenlemenin öncelikle geçerli olması ve uygulanması lazımdır. Bu sebeple mesela Karayolları Trafik Kanunu'nda, zorunlu trafik sorumluluğu sigortasının kapsamı dışında kalacağı belirtilen haller, sigorta sözleşmesinde de bu yolda açık hüküm mevcut bulunduğu takdirde, sigortacının edim yükümlülüğüne dahil olmayacaklardır. Çünkü bu hallerin teminata dahil olmayabileceği bizzat yasa yapıcının tercihidir.

SİGORTA ETTİRENİN YÜKÜ ARTIYOR

Ülkemizde sigortacıların hesaplarının beklenmedik bir biçimde açık vermesine ve onların önemli zararlara uğramalarına yol açan yeni yargı kararları sonrasında, bu duruma bir tepki olarak benimsenen çözüm kısaca "sigorta teminatının sınırlandırılması ve sigortacıların zarar görmelerine yol açan durumların sigorta dışına çıkarılması" olmuştur. Bu da kaçınılmaz şekilde sigorta ettiren işletenlerin daha geniş bir ölçüde "açıkta kalmaları" (zarar görenlere ödenmesi gereken tazminat tutarlarına eskiye oranla daha fazla katılmaları) anlamına gelmektedir.
Bir "zorunlu" sorumluluk sigortası söz konusu olduğunda, sigorta ettiren, yaptırmakla yükümlü olduğu sigortanın kendisini en geniş ölçüde korumasını beklemekte kural olarak haklıdır. Bununla birlikte, eğer ödemesi gereken prim sigortacı tarafından sağlanacak sigorta korumasının karşılığını oluşturmuyor ve yetersiz kalıyorsa, sigorta korumasının tam olarak (en üst düzeyde) sağlanmasını beklemek de doğru ve gerçekçi olmaz.
O zaman, sigorta ettirenlerin "ek" (yani isteğe bağlı) teminat elde etmeleri burada en makul çözüm olacaktır. Bu isteğe bağlı ek teminatın ayrı bir sigorta sözleşmesi yapılarak elde edilmesi mümkün olduğu gibi, zorunlu sorumluluk sigortasının kapsamının ek prim karşılığında genişletilmesi yoluyla elde edilmesine de olanak sağlanması uygun düşer.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Konu sınırlaması olmaksızın, sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanarak 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
Trafik Sigortalarında Bedeni Zarar Tazminatı Hesapları	3 Nisan	Utku Birdal
Müşteri Memnuniyeti Maksimizasyonu	9 Nisan	Kemal Albayrak
Risk Yönetimine Genel Bakış	9 Nisan	Utku Birdal
Tarım Sigortaları ve Hasar Uygulamaları (Hayvan Hayat Sigortaları Dahil)	9 Nisan	Ertuğrul Çelik
Yargıtay Kararları Yargı ve Emsal Yargıtay Kararlarının İncelenerek Kasko Sigortalarında Hasar Riskinin ve Maliyetlerinin Azaltılması	10 Nisan	Av. Nuray Dinçment
Yeni Başlayanlara Temel Microsoft Ofis Uygulamaları	10 Nisan	Ulaş Çardak
Hayat Sigortalarında Fiyatlama Yöntemleri	11 Nisan	Aylin Yalçın
Yenilenebilir Enerji Santrallerinde Olası Risk ve Hasarlar	12 Nisan	Ülkem Devrim Aksar
Nakliyat Sigortaları Hasar Örneklemeleri ve Yargıtay Kararları	16 Nisan	Ali Akşener
Hasar Departmanında İlişki Yönetimi	16 Nisan	Dr. Hakan Özcan
Yönetici Sorumluluk Sigortaları D&O	17 Nisan	Mahmut Saraçoğlu
Reasürans Muhasebesi	17 Nisan	Nihat Tavşanlı
Sağlık Sigortaları Terminolojisi ve Ürün Yönetimi	18 Nisan	Dr. Kaspar Zakaryan
Acentelere Yönelik Temel Sigortacılık - Online Canlı Eğitim	18-19 Nisan	Faruk Ömrüuzak
İK Uygulamaları Işığında Mülakat Teknikleri	19 Nisan	Dr. Yaprak Tecir
Modern Finans Piyasalarında, Finansal Okuryazarlık	20 Nisan	Şamil Demirkan
Sağlık Sigortaları Satışına Yönelik Ürün ve Pazar Bilgisi ile Süreç Yönetimi	24-25 Nisan	Mehmet Muratoğlu
MS Access Uygulamaları (Temel - Orta Seviye)	26-27 Nisan	Barbaros Özparlar

TSEV'den bir ilk: Online aktüerlik eğitimi

Aktüer adaylarını desteklemek amacıyla hazırlanan ve son 2 yılda oldukça talep toplayan Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları kapsamında TSEV yine bir ilke imza atarak online eğitim planlıyor. Nisan ayı içinde planlanan Online İstatistik ve Olasılık eğitimi ile İstanbul dışında ikamet eden veya vakıf merkezine gelmekte zorlanan aktüer adaylarına uzaktan erişimle sınava hazırlık imkanı sunuluyor.
Şubat-mart aylarında gerçekleşen üç aktüerlik sınavı eğitimini takiben bu ay da Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları kapsamında, 4 Nisan'da Muhasebe ve Finansal 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
MUHASEBE & FİNANSAL RAPORLAMA (2. Seviye) Eğitmen: Doç. 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
İSTATİSTİK ve OLASILIK - ONLINE (1. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: Online Eğitim Platformu	2 - 26 Nisan (Hafta içi ve Hafta sonu 9.00-10.00; 9.30-10.30; 20.00-21.00; 22.00-23.00) Toplam 12 Saat

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı

TSEV tarafından her ayın ilk salı günü başlayacak şekilde organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 8 Mayıs'ta başlıyor. Nisan ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacaktır. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 4 Mayıs'tır.

İleri Düzey Eğitim Programları devam ediyor

Geçtiğimiz ay Yangın&Mühendislik Sigortaları branşında başlayan İleri Düzey Eğitim Programları, bu ay da Hayat Sigortaları branşında açılıyor. İleri Düzey Hayat Sigortaları branşı eğitimi 17 Nisan'da gerçekleşecek. Bunu takiben mayıs ayında Reasürans, eylül ayında Kaza Sigortaları, ekim ayında Sorumluluk Sigortaları, kasım ayında ise Muhasebe&Finans branşı başlayacak.
'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.

'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 düzenliyor. 'Kadrajımda Sigorta' başlığıyla gerçekleşecek olan fotoğraf yarışmasında sigortayı anlatan en güzel kareler seçilecek. 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 28 Mayıs-3 Haziran tarihleri arasında sergilenecek. Yarışmayla ilgili detaylı bilgiye ulaşmak için www.kadrajimdasigorta.com adresine girebilir; www.tsev.org.tr adresinden ise üye olarak yarışmaya katılabilirsiniz.



Sağlık ve nakliyat sigortaları eğitimleri

Geçen yıl ilk kez, bir yıllık eğitim programı Temel Sigortacılık Eğitim Programı kapsamında, modüler olarak alınabilen Nakliyat ve Sağlık branşlarının bazı dersleri, programa katılamayan kişilerin katılımına yine açık olacak. Nisan ayında Nakliyat ve Sağlık Sigortaları branşlarının modüler olarak alınabilecek dersleri şu şekildedir:

SAĞLIK SİGORTALARI BRANŞI	EĞİTMEN	SÜRE	TARİH
Sağlık Sigortaları Pazarlaması	Ali Aktuğ	12 saat	9-16 Nisan
NAKLİYAT SİGORTALARI BRANŞI	**EĞİTMEN**	**SÜRE**	**TARİH**
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.)



20 TL

MEHMET ERDEM

Yaptığı dizi müzikleri ve cover çalışmalarıyla adından çokça söz ettiren Mehmet Erdem'in Neden Böyleyiz albümünde 10 eser yer alıyor.



35 TL

DAFT PUNK

Daft Punk'ın 8 yıl aranın ardından çıkardığı albümün çıkış parçası "Get Lucky" tam 55 ülkenin iTunes listelerinde 1. sıraya yerleşti.

YERLİ

1- Mehmet Erdem - Neden Böyleyiz
2- Edis - An
3- Yıldız Tilbe - Kış Gülleri
4- Burak Karakaş - Sadece
5- Pamela Spence - Yara
6- Manuş Baba - Dönersen Islık Çal
7- Çeşitli Sanatçılar - Mahzuni'ye Saygı
8- Nezen Öncel - Durum Şarkıları
9- M.F.Ö - Kendi Kendine
10- Oğuzhan Koç - Beni İyi Tanıyorlar

YABANCI

1- Daft Punk - Random Access Memories
2- Lana Del Rey - Lust For Life Plak
3- Taylor Swift - Reputation
4- Homeland - Hindi Zahra
5- Katy Perry - Witness
6- Justin Bieber - Purpose
7- El Dorado - Shakira
8- Jessie Ware - Devotion
9- Bruno Mars - 24K Magic
10- Sir Simon Rattle - The Sound Of Simon Rattle

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Moskova'da Bir Beyefendi

Amor Towles

1922 yılında Kont Aleksandr İlyiç Rostov Bolşevik mahkemesi tarafından yargılanarak suçlu bulunur ve Moskova'daki lüks bir otelde ömür boyu göz hapsinde tutulmasına karar verilir. Hayatı boyunca hiç çalışmamış, sadece edebiyat ve sanatla ilgilenmiş bir aristokrat olan Rostov şimdi bir otel odasında yaşamak ve Sovyetler Birliği'nin en çalkantılı yıllarını pencereden izlemek zorundadır. Ancak hiç ummadığı bir şekilde bu daracık oda ona çok daha zengin bir dünyanın kapısını açacaktır.



552 sy. 38 TL

Kırlangıç Çığlığı

Ahmet Ümit

Acıyı gördüm. Gözlerinin ortasında bir çiçek gibi büyüyen irisin önce ağır ağır büzülmesini, ardından çığlık gibi ansızın patlamasını gördüm. Titreyen dudaklar, balmumuna dönüşen yüzleri, çöken yanakları, irileşen elmacık kemiklerini, birer mağara gibi derinleşen göz çukurlarını, kurumuş ağızların içinde pelteleşen dilleri gördüm. Anladım ki benliğimizin farkına vardığımız an, acının pençesinde kıvrandığımız andır. Ahmet Ümit'ten yine soluk soluğa okunacak bir polisiye...



400 sy. 25 TL

Gerçek Tıbbın 10 Şifresi

Prof.Dr. Canan Efendigil Karatay

Prof. Canan Karatay bu kez gerçek tıbbın yeni şifreleriyle karşınızda! Yine iddialı, yine kendinden emin. Köhnemiş yanlış bilgileri düzeltiyor, ufku genişletiyor, sağlığa getirdiği Karatay bakış açısını pekiştiriyor. Mutluluk ve şifa için en kestirme yolu gösteriyor. Hepimizi iyileştiriyor! Karatay, 50 yıllık hekimlik tecrübesiyle gözlemledi, okudu, araştırdı, bilgi süzgecinden geçirdi. Şimdi Türk halkının sağlıklı yaşaması, mutlu, enerjik ve verimli bir yaşam sürmesi için bir ezberi daha bozuyor!



216 sy. 22 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@ttmail.com



Sağlık

"NANE limon kabuğu bir güzel kaynasın aman
İçine hatmi çiçeği biraz tere otu katasın aman
Hatta biraz tarçın bir tutam zencefil aman
Bin derde deva geliyor biraz daha sabret güzelim" Rahmetli Barış Manço'nun bu şarkısı ne güzeldi.
Günümüzde "sağlıklı yaşam" için tavsiye edilenleri tatbik etmek içinse, Pertevniyal Lisesi'ndeki rahmetli kimya hocamız "Deli Hulûsi"ninki gibi bir laboratuvar kurmak ve başına da o rahmetliyi getirmek gerekiyor.
O muhterem zat, uzman ekibinin aralıksız çalışmaları ile hem bu reçeteleri hazırlatıyor, hem de tatbik ediyor olmalı. Zira gazete sütunlarında ve TV kanallarında gördüğümüz ilk günden beri, Madame Tussauds'nun müzesinden fırlamış balmumu heykel gibi hiç değişmeyen görünüşü ile arzı endam ederek, insanı hem kıskandırıyor ve hem de sinirlendiriyor..
Sözümü geri alıyorum, balmumu heykel gibi "idame-i hayat eylemek" için Hulûsi Hocamı geri getirmek yetmez, o uzman ekibi transfer etmek, bunun için de Dünya Bankası'ndan özel bir kredi temin etmek lâzım.
Bir başkası ise, muhabirin sorularını cevaplıyor:
*Tıp, bilim değildir, sanattır ve bu sanatın objesi insandır. Tıp bilimi ve teknolojiyi, kendi sanatı için kullanır.
*Herkes benim yediğime meraklı. Mesela kış ya şimdi, kemik suyu çorba içiyorum sabahları, bol limonlu, bol kaya tuzlu, 30 kadar da zeytin ve biraz da peynir yedim bu sabah. Bugün yumurta yemedim. Sonra da buraya gelmeden önce (öğle olsa gerek!) mercimek çorbası, zeytin salatası ve yoğurt, üstüne de kahve... Akşamları kelle paça çorbası tercihimdir. Her semtteki kelle paçacıları aşağı yukarı bilirim. Anadolu'ya seyahat ettiğimde başka hiçbir şey yemem..
*Genetik olarak hepimizde kanser geni var, o gen var, bu gen var. Bu genlerin hepsi uykuda. Bunları kurcalamayacağız, uyandırmayacağız. Onları uyandıran sigara, şeker,şekerli içecekler, modern buğdaydan yapılmış yiyecekler, ekmekler, trans yağlar. Bunların hepsi zehir. Zararları minimize etmek elimizde. Alışveriş yaparken etiket okuyacağız, kimyasal katkılı maddeleri almayacağız. Halk pazarlarına yöresel pazarlara yöneleceğiz. İmkânımız varsa, organik sertifikalı satış yapan pazarlara gideceğiz. Bir de tek bir yerden her şeyi almayacağız.
*Kaya tuzu çok önemli. Kaya tuzunda hem sodyum hem klorür var. Vücudumuzun, kemiklerimizin, eklem ve bütün organların, hormonların çalışması için gerekli olan mineraller. Sofra tuzunda bunlar yok, alışkanlık sağlasın diye alüminyum konuluyor. Kaya tuzu tansiyonu düşürür. Çünkü tansiyonun yükselmesi bu minerallerin vücuda tam girmemesinden. Tansiyon yükselten şeker ve insülindir. Kaya tuzu ödem yapmaz ödem yapan karbonhidrattır. Tansiyon hastaları tuzsuz beslenip ve üç ayrı tansiyon ilacı kullandığı halde tansiyon düşmüyor. Çünkü vücudun temelinde bozukluk var, o düzelmeden tansiyon düşmez.
*Ben yanlış bilinenleri ortaya koymaya çalışıyorum. Bağımsız bir hekimim. Benim derdim "modern tıbbın" bir hekimi olmak değil, modern tıbba da inanmıyorum. İçinde yürüyen merdivenler olan AVM gibi hastanelere de işi ticarete dökmüş hekimlere de inanmıyorum. Bu iş para için yapılmaz.
Görüldüğü gibi, 75 yaşındaki bu tıp doktorunun "sağlıklı yaşam" bakışı da bambaşka.
Damar koruyucu önlemler başlığı altında tavsiyeler:
*İnsülin direnci sorunu çözümlenecek.
*Kan şekeri dengelenecek.
*Kolestrol ve trigliserid seviyelerine ayar verilecek.
*Strese, depresyona çare aranacak.
*Tuza, şekere, beyaz una, doymuş yağa dikkat edilecek.
Uykusuzlukla ilişkili sağlık problemleri:
*Uykusuzların şeker hastalığına yakalanma ihtimali daha fazla.
*Uzun süreli uykusuzluk hipertansiyonu tetikleyebilir.
*Uyku sorunları ile depresyon arasında da ilişki var.
*Uykusuzluk cinsel gücü de azaltıyor.
*Uykusuzluk bellek sorunlarını hızlandırıyor.
*Uykusuz kişilerin bağışıklık sistemi de zayıf düşüyor.
*Kalp damar hastalıkları uykusuzlarda daha fazla.
İMDAAAAT! BİZ GELDİK GİDİYORUZ, GERİDE KALANLAR BU BASKILAR ALTINDA NASIL YAŞAYACAKLAR?



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Geçmişe yön verenler, bugüne ne bıraktılar?..

BU yazım, çoğu okuyan için tuhaf görünebilir ama içinde bulunduğumuz sigortacılık dünyasını ne teknolojik gelişmeler ne de ortaya konan teoride kalan düşünceler değiştirir. Sigorta dünyamızı sadece ama sadece insanlar değiştirir. Diğer, yapılan her şey bir araçtır.

Bunun, sigortacılık tarihinde çok büyük değişimler gerçekleştirmiş, en zor koşullarda sigorta mantığını insanlarımıza anlatmaya çalışmış, gelişime açık yenilikçi yöntemleri daima uygulamaya sokmuş yöneticilerimizin, yöntemlerinin ne kadar önemli olduğunu vurgulamaya çalıştığım bir yazı olmasını çok istedim. Geçmişte, konusunda saygıyı fazlasıyla hak edecek olan bu kişilerin, sigortacılığı günümüze taşıma amacıyla, kullandıkları değerleri, ne gibi imkansızlıklar içinde bulmaya çalıştıkları ve bulabildiklerini de ne kadar zor şartlarda elde ettiklerini görebilirsiniz. Sigortacılık tarihimizi uzunca anlatmadan daha çok, bu tarih içinde yer alan kişilerin bugüne taşıdıkları gelişimin, yeni nesil yöneticiler için ne anlama geldiğini değerlendirmek gerekir. Bu değerlendirmeyi, sadece büyük emekler vermiş sigorta dünyasının iş insanlarını tarihteki adlarıyla değil, onların sigortacılığı bugünlere getiren çalışkanlıkları ve vizyoner liderlik yapılarını anlamakla yapmanın gereğine inanıyorum. Çünkü, bugünün liderlerinin, yarın neler yapabileceği, neleri değiştirebileceği veya nelere önem verileceğini görebilmeleri için, dün nelerin umursandığını ve yapıldığını bilmeleri gerektiğini düşünüyorum.

Sigortacılıkta atılabilecek en büyük adımla, küresel yapıda yer almak için, yakın geçmişin usta kişilerini incelemeliyiz. Fakat bunu ancak, bir adım gerideyken onların nasıl uyanık durmak zorunda olduklarını, fırsatların ve krizlerin yaklaştığına dair ipuçlarını gösteren kırılma noktalarını nasıl fark ettiklerini değerlendiren merak duygularımızla gerçekleştirebiliriz. Bugünkü şartlarda bile, halen sektörün kısıtları ve çıkmazları üzerine kafa yorulan bir Türkiye'de krizlerin soyağacına bakıp, bunu sigorta sektörüyle ilişkilendirdiğimizde, sektörün nasıl zorluklarla mücadele ettiğini ve nasıl bir davranış sergilediğini görebiliriz. Bu düşünceden hareketle, iki rapordan fazlasıyla etkilendiğimi söyleyebilirim. Bu raporlardan birisi Prof. Dr. Gülten Kazgan'a ait '1990 sonrası yıllarda Türkiye'de krizler ve İşsizlik', bir diğeri ise Ankara Ticaret Odası'nın (ATO) "Krizler Tarihi" adlı raporudur. Gerçekten büyük titizlikle hazırlanmış bu raporlara referans vererek böylesine güçlü bir finansal krizin uluslararası boyutundan biraz uzaklaşıp, kendi içimizde 1990'lı yıllardan bugüne yaşanan krizleri ve sigorta sektörü verileri üzerindeki etkilerinin değerlendirmemiz şarttır. Yaşanan krizlerden dolayı ritmi bozuk kalp atışlarına karşı, o dönemin sigortacılık liderlerinin nasıl direndiğini, zirvede kalabilmek için neler yarattıklarını öğrenmek gerektiğine inanıyorum. Kriz yıllarını sıklıkla yaşadığımız 1990-2001 arasındaki davranışlara baktığımızda; sektörün ortalama yüzde 25-30 aralığında gerçekleştirdiği büyümeye karşılık, aşağıdaki büyük kriz yıllarındaki olumsuz sonuçlarla nasıl mücadele ettiklerini anlamaya çalışmalıyız. Söz konusu yıllarda, sektörün rol modellerinin bu durumlarda yaptıkları ve sektörü bugüne taşımak için değiştirdikleri şeyler günümüzde beklenmedik benzer durumlara karşı bugünün liderlerinin hazırlıklı olma zorunluluğunu ortaya koymaktadır. Buna ek olarak sigorta dünyamız içinde çok değerli insanların rollerini yerine getirdiklerini hatırlamalı, onlara sıklıkla teşekkür etmeli ve akla yatkın en güçlü liderlik öykülerinden referanslar alınmalıdır. Bu konu üzerine sonraki aylarda devam edeceğimi bilginize sunmak isterim.

1994 ve 2001 kriterlerinin Türk sigortacılığına etkileri

Yıllar	Prim üretimi milyon USD	Artış % USD	Kişi başına Prim USD	Kişi başına Prim Artışı %
1992	1.187	23,10	20	20,37
1994	1.066	-31,79	17	-33,34
1999	2.314	8,56	36	6,98
2001	2.033	8,56	31	-29,58

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

APPLE

Apple'dan dijital yayıncılık için önemli satın alma

SXSW kapsamında konuşan Eddy Cue'nin de onayladığı gelişmeye göre Texture artık Apple'ın çatısı altında. Bu satın alma için ne kadar ödediği bilinmeyen şirket, dijital yayıncılık tarafında önemli bir adım atmış durumda. Aylık 9.99 dolara 200'den fazla dergiye erişim imkanı sunan Texture, basılı yayının dijitaldeki en güçlü merkezleri arasında yer alıyor. Kişilerin her dergi için ayrı uygulama indirme derdini ortadan kaldıran servis, hem yeni hem de eski sayılara anlık erişim sunuyor. Texture, şu an iPad, iPhone, Android cihazlar ve Amazon Fire tabletlerde yer alıyor.

FITBIT

Düşük bütçeli model: Versa



Fitbit Versa, ilk olarak tasarımıyla dikkatleri üzerine çekiyor. Yuvarlak hatlı yapısıyla saat daha önce tanıtılan Iconic modelinden çok daha güzel duruyor. Bir bakıma Apple Watch'ı andıran saat, daha önce de dediğimiz gibi geniş kitlelere hitap ediyor. Buna 199 dolarlık fiyatıyla başlayan saat, bünyesinde 1,34 inç boyutunda renkli bir LCD ekran taşıyor. 145 mAh kapasitesindeki piliyle dört günü çıkartabildiği belirtilen ürün, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki en hafif metal akıllı saat olarak öne çıkıyor. Fitbit OS 2.0 işletim sistemini kullanan Versa, deneyenlere göre oldukça pürüzsüz bir kullanıcı deneyimi ortaya koyuyor.

GOOGLE

Uçan taksi: Kitty Hawk Cora

Son dönemde Airbus ile Uber başta olmak üzere birçok firma uçan taksiler üzerinde çalışıyor. İşte bunlar arasına katılan Kitty Hawk, Airbus gibi gerçek olarak uçabilen bir modele sahip. Bünyesindeki 13 pervane ile helikopter gibi kalkış yapıp uçak gibi gidebilen hava aracı Cora, yüzde 100 elektrikli. Bu yüzden hem temiz olan hem de helikopterden çok daha az ses çıkartan hava aracı, oldukça da kompakt bir yapıya sahip. İki kişiyi rahatlıkla taşıyabilecek formda tasarlanan araç, tek şarjla 100 km kadar yol yapabiliyor.



WhatsApp'ta "arkadaşlıkları bozan" mavi tik açığı

Yoğun olarak kullanılan mesajlaşma uygulamalarından biri olan WhatsApp seneler önce pek çok kullanıcının canını sıkan bir yenilik tanıtmıştı. Mavi tik olarak andığımız bu özellik mesajınızın okunup okunmadığına dair bilgi veriyor. Bu düzenden memnun olmayanlar ise özelliği kapatıp rahat edebiliyordu. Fakat WhatsApp'ta problem yaratabilecek yeni bir açık keşfedildi. Kısaca özetlemek gerekirse eğer WhatsApp'ın okunma bilgisini iletmesini istemiyorsanız ayarlarınızı değiştirmeniz gerekiyor. Bunun için ayarlar menüsünde hesap başlığına gelmeniz gerekiyor. Buradaki gizlilik kategorisinin altında okundu bilgisinin yanındaki tiki kaldırıyorsunuz. Böylece arkadaşlarınızdan gelen mesajları okusanız dahi yanında mavi tik çıkmıyor.

Seiko'dan iddialı saat modeli



39 ayrı saat dilimini algılayabilen Astron modeli, GPS alıcısına bağlanarak yerinizi ve zaman diliminizi tam olarak ve kolaylıkla belirleyebiliyordu. Seiko, şimdi de bu saatin yeni modellerini görücüye çıkardı. Astron GPS Solar World time serisine eklenen yeni modeller, 12.4 mm inceliğindeki kasasıyla dikkat çekiyor. Dünyanın en ince GPS solar saati olma özelliğini taşıyan saatler, sportif bir tasarım çizgisi sunuyor.

e-Devlet miras sorgulama sistemi

Yoğun ilgi gören Alt-Üst Soy Bilgisi Sorgulama'nın ardından kurulan yeni sistemle birlikte soy ağacı sorgulama geri döndü. Bundan çok kısa bir süre sonra miras sorgulama hizmetini kullanıcılarla buluştu. Artık Mirasçılık Belgesi verilmesine dair taleplerin e-Devlet üzerinden gerçekleştirilebileceği ifade edildi. Hizmetin ölüm tarihi 1990 yılı sonrası olan kişileri kapsayacağı duyuruldu.



AUDI R8

Karşınızda, Italdesign Zerouno Roadster

Geçtiğimiz yılın Cenevre Otomobil Fuarı'nda Automobili Speciali (Zerouno) adını verdiği süper otomobil projesiyle karşımıza çıkan Italdesign, aradan geçen bir yıllık zaman diliminin ardından yoluna üstünü açarak devam etmek istiyor. Önümüzdeki ay kapılarını açacak olan fuar öncesinde katılımcı markaların hız kesmeden hamlelerini sergilediği şu günlerde Audi R8 motoru üzerine şekillendirdiği Zerouno Roadster'dan ilk detaylı fotoğraflarını paylaşan marka, teknik değerler kısmında da bizleri merakta bırakmamayı tercih ediyor.

TOSHIBA

Toshiba'dan akıllı gözlük

Son dönemde birçok firma akıllı gözlük üzerinde çalışıyor. Bu gözlükler genelde kendi işlem birimlerini bünyelerinde taşıyor. Bu da boyutlar gereği sunulanları azaltıyor. Burada Toshiba dynaEdge AR ile sürece yeni bir bakış açısı getiriyor.



NETFLIX

Netflix'ten Obama'ya teklif

Son dönemlerde popülerliğini iyiden iyiye artıran Netflix, görünen o ki oldukça ilginç yeni bir proje hazırlığında. New York Times tarafından ortaya atılan iddiaya göre Netlfix, eski Amerika Başkanı Barack Obama ile yeni bir içerik için görüşüyor. New York Times'ın kaynaklarına göre bu içerik Obama'ya Beyaz Saray sonrası insanlara ulaşabilmek için yeni bir global platform yaratacak. Teklifin henüz son aşamada olmadığı belirtiliyor. Ancak şu anki haline göre yayın servisi Barack ve Michelle Obama'yla beraber bir içerik üretecek. Bu içerik için ödenecek ücret daha belli değil.



MARSHALL

Retro tasarımlı kablosuz hoparlör

Bas kontrol tuşuyla birlikte gelen hoparlör Bluetooth 4.0 haricinde 3,5 mm kulaklık girişine de destek veriyor. 2 x ¾ inç boyutunda kubbe tweeter'ların ve bir adet 4 inç orta woofer'ın yer aldığı hoparlörde 30 wattlık Class D amplifikatör woofer için, iki adet 10 wattlık Class D amplifikatör tweeter'lar için kullanılıyor. Frekans tepki aralığı 50 – 20,000 Hz olan hoparlörün 3 kilogram ağırlığında olduğunu söyleyelim. Marshall Headphones'un aktardığı bilgiye göre Marshall Acton Tawny, kullanıcıların beğenisine sunulacak. Hoparlörün fiyatı ise 249 dolar olacak.



Otomobil ehliyetiyle kullanılabilen VESPA PRIMAVERA 50



Motosiklet ve moda denildiğinde akıllarımıza ilk gelen birkaç seçenekten birisi olan Vespa, ufak dokunuşlarla savaş zamanından bugüne kadar scooter sınıfında fark yaratmaya devam ediyor. Kendi çapında da hatırı sayılır bir hayran kitleri yaratmayı başaran marka, motosiklet ehliyeti sahibi olmayanlara ufak da olsa bu deneyimi yaşama konusunda bir opsiyon sunuyor. Ürün gamına eklenen Primavera 50, A sınıfı motosiklet ehliyetine ihtiyaç duymaksızın, B sınıfı otomobil ehliyetiyle kullanılabiliyor olmasıyla ön plana çıkıyor. Motordaki cc standartlarının bir getirisi üzerine oluşturulan bu modelin donanım ve tasarım olarak bildiğimiz Vespa'dan herhangi bir farkı bulunmuyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Vergiye uyumlu mükelleflerin çok zor durum nedeniyle ödeyemedikleri borçlarının tecili:

BİLİNDİĞİ üzere, 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunun 48. Maddesine göre; 6183 sayılı Kanun kapsamındaki amme borcu bulunan mükelleflerin bu borcun vadesinde ödenmesi veya haczin tatbiki veyahut haczolunmuş malların paraya çevrilmesi kendilerini çok zor duruma düşürecekse, teminat göstermek kaydıyla talepte bulunmaları halinde, alacaklı amme idaresi (talebi değerlendirerek uygun bulması durumunda) bu alacağını 36 ayı geçmemek üzere faiz alarak tecil edebilmektedir. Tecil faizi oranı halen yıllık % 12'dir. Tahsilat Genel Tebliğinde ve İç Genelgelerde; konuyla ilgili usul ve esaslar ile çok zor durum halinin tespitinde uygulanacak kriterler belirlenmiştir. (50.000 TL'nın altındaki borçlarda teminat aranmamakta, bunu aşan borçlarda ise aşan kısmın yarısının teminat olarak gösterilmesi gerekmektedir.)

Bu defa; 27 Mayıs 2017 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 7020 sayılı Kanunla 6183 sayılı Kanuna 48/A Madde numarası ve "Vergiye Uyumlu Mükelleflerin Borçlarının Tecili" başlığıyla yeni bir madde eklenmiştir. Söz konusu Madde, vadesi 1 Ocak 2018 ve sonrası olan vergi borçlarına uygulanacaktır. Yeni Maddenin 48. Maddeye göre önemli sayılabilecek farklı yönleri aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

48/A Maddesi sadece Vergi Usul Kanunu kapsamında olan ve Maliye Bakanlığı tahsil dairelerince takip edilen ve vadesi 1 yılı geçmemiş vergi, harç, ceza, faiz ve zamlar için geçerlidir. 48/A Maddesinden yararlanmak için borçlunun; başvuru tarihi itibariyle en az 3 yıl süreyle ticari, zirai veya mesleki faaliyetleri nedeniyle yıllık gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olması, geriye doğru 3 yıla ait vergi beyannamelerini süresi içinde vermiş olması (süresi içinde verilen beyannameyle ilgili düzeltme veya pişmanlık beyannameleri şartı bozmuyor), kapsama giren ve başvuru tarihi itibariyle vadesi 1 yılı geçmemiş borcunun hüsnüniyet sahibi olunmasına rağmen ödenememiş olması şartları aranmaktadır.

Teminat; 48. Maddeye göre daha azdır. (500.000 TL'yi aşmayan borçlarda teminat aranmamakta, bu tutarı aşanlarda ise aşan kısmı % 25'i kadar aranmaktadır) Yasa hükmünde tecil edilen alacaklara 48. Maddedeki tecil faizi oranının uygulanacağı belirtilmektir. Bakanlar Kuruluna; teminat tutarını ve oranını değiştirme, borçlunun çok zor durum halini tespitine yönelik kriterleri belirleme, çok zor durum halini derecelendirme ve bu derecelendirmeye bağlı olarak tecil süresini 60 aya kadar uzatma, farklı faiz oranları belirleme, tecil edilecek gecikme zammını Yİ-ÜFE endeksi ile hesaplatma, kapsama girecek diğer alacaklı amme idarelerini belirleme yetkisi tanınmıştır. Maliye Bakanına da; 48/A Maddesi kapsamına girecek alacaklarının tür ve tutarını belirleme, tecilde taksit zamanlarını belirleme, tecilde diğer şartları belirleme yetkisi tanınmıştır.

24 Şubat 2018 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 2018/11284 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile; 48/A Maddesine göre çok zor durum halinin tespitinde kullanılacak kriterler ile çok zor durum derecelerine göre uygulanacak tecil süreleri ve faiz oranları belirlenmiştir. Buna göre; Karardaki kriterlere göre belirlenen çok zor durum derecelerine bağlı olarak tecil süreleri 6 ay ile 60 ay arasında, faiz oranları ise mevcut tecil faiz oranının %0,75'i ile 0,05'i arasında değişmektedir. Öte yandan, aynı Karar ile, 48/A Maddesine göre tecil edilecek gecikme zammının Yİ-ÜFE değişim oranı esas alınarak hesaplanması da uygun görülmüştür.

Maliye Bakanlığınca konuya ilişkin olarak yayımlanacak genel tebliğ ile uygulamaya yön verileceğini düşünüyoruz.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Bir yaşam çizgisi "66 yıl"

YAŞAM süresi için aktüerler PMF tablolarında 66 yılı esas olarak alırlar. Antibiyotiklerin çıkması, refahın artması, yaşam kalitesinin yükselmesi, yaşamımızı kolaylaştıran teknolojik gelişmeler sonrasında bu süre 76'ya çıktı. Bu nedenle aktüerler yaklaşık 20 yıldır yaşam süresini 76 olarak alıyorlar.
66 yıl bizim kuşakların yaş sınıfına denk geliyor. 66 yıl hem uzun hem kısa bir süre. Sosyolojik olarak 66 yıl çok kısa bir süre....Ancak, şöyle geriye doğru baktığımda 66 yılda dünya siyasal coğrafyası değişirken, sistemler yıkıldı, ülkeler ortadan kalktı, yeni ülkeler kuruldu, teknolojide özellikle bilişim ve iletişimde öylesine büyük dönüşümler oldu ki burada yazmakla bitmez. Gençliğimizde bilimkurgu olan bazı şeylerin hayatımızın olağan bir parçası olması artık şaşırtıcı değil. İnternet ortaya çıkınca Alaattin'in sihirli lambasını bulmuş olduk.
Sigortacı olarak 66 yıllık süreye ben 1982 yılında TAM Sigorta'da işe başlayarak adım atmışım. İlk işe başladığımda tüm sigorta şirketlerinin isimleri bize aşinaydı. Çocukluğumuzdan beri gazetelerde reklamlarda gördüğümüz şirketlerdi. Hatta 1983 yılında Milli Reasürans'ın Sirkeci Türkiye Han'daki Sigorta Enstitüsüne başladığımda oraya gelen sigortacılar ile tanışıklığım ile nerede ise sektörün büyük kısmını tanımış oldum. Tüm şirketlerin genel müdürleri, yardımcıları herkes tarafından bilinirdi. Açıkçası şu an biri bana "sigorta şirketlerinin isimlerini say" dese kem küm ederim.
Hal ve vaziyet böyle iken Özallı yıllarda başlayan liberalizm rüzgarları ile bir de baktık ki milli şirketlerin tamamına yakını yabancı sermayenin sahipliğine geçti. Bununla da kalmadı 80'li 90'lı yıllarda kurulan yeni bankalar kendi sigorta şirketlerini kurunca sigorta şirketlerinin sayısı hızla arttı. Yaşam süremiz içinde yeni kurulan sigorta şirketleri yine finans sektöründe yaşanan travma nedeni ile tek tek kapanmaya başladı.
Sizi anlayacağınız aktüerlerin esas aldığı 66 yıllık ömür süresi içinde kendi sektörümüzde ne çok şeye şahit olduk. Eskiler hatta çok eskiler, yeniler hatta çok yeniler, kapananlar açılanlar, bırakın yöneticilerin adını bilmeyi sigorta şirketlerinin adını bile bilemez olduk.
Neyse biz yine Cumhuriyetimizin ilanından sonra 66 yıllık aktüerya yaşam süreci içinde kurulan şirketlere bakalım. 1942 yılına geldiğimizde 31 şirketin faaliyette bulunduğu sigorta sektöründe 7 sigorta şirketinin kapitali Türk sermayedarlara aittir.
Bu şirketler arasında gururla ifade etmeliyiz ki Mustafa Kemal'in direktifleri ile 1925 yılında kurulan Anadolu ve Ankara Sigorta (1936) halen faaliyetlerini sürdürmekte ise de yukarıda da yazdığımız gibi liberal rüzgarların etkisi ve ekonomik bunalımlar sonucu Doğan, Güven, İstanbul Umum, İttihadi Milli, Şark Sigorta gibi şirketler tarihin sayfaları arasında kaybolup gitti.
Ben bu şirketlerin faaliyet gösterdiği dönemde çalıştığım için kendimi ayrıcalıklı hissediyorum. Tabii ki yeri gelmişken Türk gençlerini eğiterek milli sigorta şirketlerinin yönetiminde yer almalarını sağlayan Rabbani Fehmi Tunaman'ı da saygı ile anmak gerek.
Aslında Balkan harbi, Birinci cihan savaşı, Çanakkale ve Kurtuluş Savaşında nerede ise iki kuşak eğitimli gençlerini kaybeden Türk ulusunun hem bankacılıkta hem de sigortacılıkta gençlerini kısa sürede yetiştirip şirketlerin yönetiminde görev vermek takdire şayan bir süreçtir.
Nerede ise yok sayılacak imkanlar ile bu zorlu eğitim sürecinde yer alan ve sigortacılığı çok iyi bilen azınlık vatandaşlarımızın emeklerini de bu noktada ifade etmek gerekiyor. Daha doğrusu bu zorlu süreçte yer alan efsane isimleri bu köşede anmak için ayrı bir yazıyı kaleme almak benim için zorunlu bir görev oldu....
Ne de olsa 66 yıllık yaşam çizgisi kuşağındanım.

7 NİSAN

HALİL SEZAİ

Usta isimlerin şarkılarını farklı ve kendine özgü yorumu ile yeniden müzikseverlerle buluşturan. Halil Sezai, İstanbul Beyoğlu Jolly Joker'de müzikseverlerle buluşuyor.

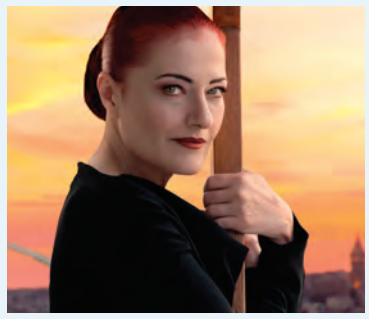




8 NİSAN

YENİDEN EYPİO

Çukur dizisine yaptığı şarkıyla yeniden yükseliş yakalayan "Eypio" 8 Nisan Pazar günü İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde!



10 NİSAN

CANDAN KONSER

Candan Erçetin, güçlü yorumu ve dillerden düşmeyen şarkıları ile Vestel #gururlayerli konserleri kapsamında 10 Nisan'da İstanbul'da Zorlu PSM Ana Tiyatro'da!



12 NİSAN

SIN FANG, SÓLEY & ÖRVAR SMÁRASON

İzlandalı üçlü Sin Fang, Sóley & Örvar Smárason 12 Nisan akşamı, daha önce İstanbullu müzikseverlerle tanıştırmadığı projeleriyle, Zorlu PSM - STUDIO'da.



13 NİSAN

OKTAVLARIN KRALİÇESİ

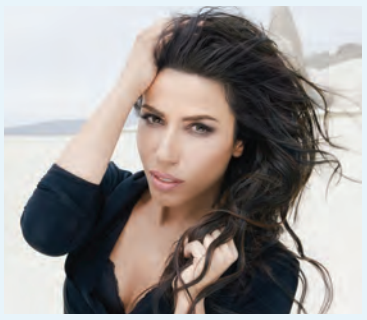
Linet, sevilen şarkıları ve büyülü sesi ile 13 Nisan akşamı İstanbul'da Bostancı Gösteri Merkezi'nde sahne alacak.



14 NİSAN

EDA BABA

Şarkılara getirdiği farklı yorumlarla internetteki başarısını konserlere taşıyan Eda Baba, 14 Nisan'da İstanbul Beyoğlu'ndaki Cemiyet Sahnesi'nde...



17 NİSAN

BURCU GÜNEŞ

20 yıllık başarılı bir müzik kariyerine imza atan Burcu Güneş 17 Nisan'da İstanbul Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde müzikseverlerle buluşacak.



18 NİSAN

ANNESİNİN KIZI LISA SIMONE İSTANBUL'DA

Annesi Nina Simone gibi Grammy Ödülü'ne aday gösterilen, uluslararası dergilerden övgüler alan Lisa Simone, İstanbul Cemal Reşit Rey Konser Salonu'nda.



19 NİSAN

SELAMİ ŞAHİN

Benzersiz enerjisi ve muhtemeşem aşk şarkılarıyla Selami Şahin,19 Nisan'da İstanbul Kadıköy'deki Moda Kayıkhane sahnesinde...



20 NİSAN

RAP'İN 'PATRON'U

2009 yılında ilk albümünü çıkarmış olup, günümüze kadar 6 adet Türkçe rap/hip hop albümü çıkaran Patron, 20 Nisan'da İstanbul Beyoğlu Cemiyet'te!



21 NİSAN

KIVIRCIK KIZ YENİDEN TÜRKİYE'DE

Sevilen şarkıcı Riff Cohen 21 Nisan Cumartesi günü İstanbul'da IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde hayranlarıyla buluşuyor.



29 NİSAN

GÖKSEL CRR SANHESİNDE

Söz yazarı, besteci ve yorumcu kimliğiyle Türk pop müziğinin en etkileyici kadın seslerinden Göksel, "Sadece Göksel" isimli akustik konser serisinin ilk ayağını 29 Nisan'da İstanbul'da Cemal Reşit Rey Konser Salonu'nda müzikseverlerle buluşturuyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Açtı bahar çiçekleri

GEÇEN yazımızda Can Üstadın hayatımızdaki gereksiz bazı şeyleri atmamıza yardım etmesiyle yaptığımız bahar temizliğinden sonra, sıra baharı karşılamamıza geldi.
Bugün kışın bahara döndüğü ilk gün. Benim gibi ikinci baharının eşiğinde olanlar için baharın anlamı bir başka. Uzunca geçen bir kışın ardından, sabah uyanınca güneşi görmek insana sevinç veriyor. Hele saatlerin geri alınmaması nedeniyle her sabah zifiri karanlığa uyandıktan sonra insan güneşin değerini çok daha iyi anlıyor. Penceremiz ne kadar açıksa, gönlümüze o kadar güneş doğuyor.
Güneşi görmeden de gönlünü güneşe açmış bir halk ozanımız var; Âşık Veysel Şatıroğlu. Bakın Veysel baharı nasıl hissetmiş:

Ağaçlar al giydi kuşlar dillendi
Açtı bahar çiçekleri Ada'nın
Toprak mevce geldi yer yeşillendi
Açtı bahar çiçekleri Ada'nın
Kuğul kuğul ötüşüyor kumrular
Çağlayıp akıyor bulanık sular
Meleşir koyunlar körpe kuzular
Açtı bahar çiçekleri Ada'nın

Adapazarı'na demişler Ada
Yar elinden yaralarım ziyade
Çiğdemleri dağda gülü ovada
Açtı bahar çiçekleri Ada'nın

Mektup yok sıladan dağlar kar mıdır
Akar gözüm yaşı bir pınar mıdır
Kuşlar eşin bulmuş ilkbahar mıdır
Açtı bahar çiçekleri Ada'nın

Veysel'de kalmadı hiç sabrı karar
Gün günden ediyom ömrümden zarar
Bizim ele selam söylen turnalar
Açtı bahar çiçekleri Ada'nın

Ozan, Ada'daki baharı konu almış, ancak burada sözü edilen Ada'nın, bizim Prens Adaları olarak bildiğimiz Adalar değil de, Adapazarı olduğu anlaşılıyor. Demek ki, ona bu dizeleri Adapazarı üzerinden söyleten bir neden var. İstanbul'da yaşayan ben, gözümüzün önünde sıralanan Adalar'ı göremiyorken; gözünü çocukken kaybeden ozanımızın, Adapazarı'ndaki baharı görmesine neden olan güç kim bilir nedir? Bizler ise yüksek tepelere yaptığımız rezidansların pencerelerinden Adalar'ı gördüğümüzü sanıyoruz.
Bir başka şair; "ol mâhiler ki derya içredir, deryayı bilmezler" demiş. Günümüz Türkçesiyle "o balıklar ki, deniz içindedirler, denizi bilmezler" demeye geliyor. Buyrun bakalım! Düşünün denizin içindesiniz, denizi bilmiyorsunuz. Gerçi İstanbul'un her iki yakası da denizlerle çevrili ama yüzecek sahil kalmamış, imkânı olan denize girebilmek için yüzlerce kilometre yol yapmak zorunda kalıyor.
Sözü fazla uzatmayalım, Bahar geldi. Uyanın, ağaçlar allı, pembeli giyinmeye başladılar. Yakında boğazın sırtlarında erguvanlar eflatuna donanıp, bahar rüzgârı eşliğinde yeşille dans etmeye başlayacaklar.
Bahar temizliğini yaptık. Gereksiz olan her şeyimizi attık, takıntılarımızdan kurtulduk. Dışarıda bahar başlıyor.
Pencerenizin kanatlarını sonuna kadar açın, güneş dolsun içeriye, gönlünüz aydınlansın.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Efendi Misafir"

PAZAR günü bir aile buluşmamız vardı. Hava tahmininde yağmur göründüğü için büyükçe açık sahası da olan bir tesisin kapalı mekanında yer ayırttık hafta başında. Ama hava tahmini boşa çıktı ve hızlı bir kahvaltıdan sonra saatlerce mekanın bahçesine yayıldık. Bizler açık havada ağaçların altında sohbet ederken küçük yeğenler de oyun oynadılar çevrede. O gün bir ara 23-24 derecelere ulaşmıştı hava sıcaklığı.

Gün bitti, hepimiz evlerimize döndük. Ertesi sabah 8:00 gibi evden çıkarken araçtaki dış ısı göstergesi 6 dereceyi gösteriyordu. Yani bir önceki günün azami ısısına göre 16 derecelik bir düşüş vardı o sırada! O gün, yani Pazartesi günü hep soğuk gitti hava ama akşam saatlerine doğru hafif kırıldı.

Salı ise ne sıcak, ne soğuk, tipik bir ilkbahar havası vardı. Sabah 9-10 dereceler ile başlayan ısı öğlen saatlerinde 15-16'ları buldu, güneş hep yüzünü gösterdi ve gece de çok soğumadı hava.

Üç günde üç mevsim yaşamış gibi oldum kısacası. Pazar günü ılık bir yaz günü, Pazartesi günü kar öncesi soğuğu ve yağışı ile tipik bir kış günü, ve Salı günü ise olması gereken bir bahar başlangıcı havası.

Pazar günü gömlek ya da t-shirt ile, Pazartesi günü kalın palto, Salı günü mevsimlik bir mont ya da pardösü.

Bu iklim değişikliği konusu sadece belli çevrelerin ilgisini çekiyor gibi ama iyiden iyiye günlük yaşamları etkilemeye başlamış durumda.

Bir haber okudum. Boğaziçi Üniversitesi'nden bir akademisyen çok yakın bir gelecekte Türkiye'nin güney yarısının çöl iklimine sahip olacağını, İstanbul'da bile 40-45 derece sıcaklıkların normalleşeceğini, kışın kayak yapmak isteyenler için tek seçeneğin Türkiye'nin en doğusu olacağını söylüyordu o haberde.

Tabii bu uyarılara "Ben olmayacağım ki o zaman", veya "Buna da alışırız, yaşam koşullarımızı, giyinmemizi, beslenmemizi, çalışmamızı bu değişen hava koşullarına ayarlarız" filan diye bir savunma getirilebilir. Ama unutulmaması gereken çok önemli konu şu; bu sadece basit bireysel önlemlerle geçiştirilecek bir konu değil.

Aynı haberde şöyle bir detay vardı. O akademisyen diyordu ki "Siz şimdi hangi yatırımcıyı Türkiye'nin batısında bir kayak tesisi yapması için ikna edebilirsiniz, eğer 15-20 yıl sonra oralara artık hiç kar yağmayacaksa?"

İklim değiştikçe doğa değişiyor, coğrafya değişiyor, uygarlık değişiyor, ekonomi değişiyor, hatta ülkelerin sınırları değişiyor. Marketlerde satılan ürünler değişecek, piyasaya çıkacak araçlar değişecek, sigortacıların birim fiyatları değişecek, giyimde moda, gayrimenkul trendleri, sağlık politikaları, eğitim sistemi, çalışma saatleri bile değişecek.

Bu öyle bir konu ki geçiştirilecek gibi değil. Kalıcılık sadece askeri, stratejik, politik ya da ekonomik bir konu değil, iklimsel kalıcılık da en az diğerleri kadar önemli. Bundan 15-20 sene sonra mesela Akdeniz Arap Çölü kıvamında bir iklime sahip olursa o bölgede yaşayanlar zorunlu olarak nerelere göç edecek, gidecekleri yerlerde bu ilave nüfusu ağırlayabilecek alt ve üst yapı koşulları olacak mı, bu iklim göçleri nasıl toplumsal, ekonomik, idari yükler getirecek gibi konuların bugünden düşünülüp önlemler alınması ve seçenekli senaryolar üretilmesi gerekli. Hatta sürmekte olan veya yakın zamanda başlayacak tüm projelerde de bu olası gelişmelerin dikkate alınması şart.

Sadece bu ülkede de değil; nüfusun, üretim ve tüketimin yoğun olduğu tüm ülkelerde de en önemli sorun doğaya verilen önemin derecesi ve bunun sonucunda yaşanacak olan gelişmeler. Doğa bir şekilde hep var ve hep var olacak, uyum sağlaması gereken, ona saygı duyması gereken ve efendi bir misafir gibi yaşaması gereken bizleriz. Hem bireysel yaşamlarımızda, hem kurumsal ve kamusal kararlarda bu gerçeğin hep göz önünde tutulup atılan her adımın buna göre atılması lazım. Aksi takdirde evden kovulacağız ve en iyi olasılıkla evin karanlık, rutubetli ve konforsuz bodrumunda yaşamak zorunda kalacağız, biz belki, çocuklarımız büyük olasılıkla, torunlarımız kesinlikle.

Görüşmek üzere.



Aynı Benim Gibi Değişik

KÜNYE
Yönetmen: Michael Carney
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Greg Kinnear, Renée Zellweger, Djimon Hounsou
Türü: Dram
Yapım Yılı: 2017

New York Times'ın yılın en iyilerinden biri olarak gösterdiği ilham veren duygu dolu gerçek bir hikayeden uyarlanan film, "insan ruhunun güzelliğini gözler önüne seriyor." Başarılı galerici Ron Hall ve güzel karısı Debbie görünürde kusursuz bir hayat yaşamaktadır. Ancak evlilikleri ve aile hayatları beklenmedik bir sınavdan geçmek zorunda kaldığında evsiz bir adamın arkadaşlığı onları hayatlarının yolculuğuna çıkaracaktır.



Eski Karım Evleniyor

Ünlü film yıldızı Eve Wilde (Glenn Close – Öldüren Cazibe) yeniden evlenmeye karar verir ancak yetişkin üç oğlu ve sevgili eski eşi Laurence (John Malkovich – John Malkovich Olmak) bu kararı endişeyle karşılar. Eve ve Harold'ın (Patrick Stewart – Logan) evleneceği haftasonu tüm aile bir araya gelir. Bu herkesin birbirini daha yakından tanıması için bulunmaz bir fırsat olacaktır.



Aşk Molası

Meg ve Kate yeni işsiz kalmış iki bekâr arkadaştır. Zor günleri biraz olsun geride bırakabilmek umuduyla son dakikada tatile çıkmaya karar verirler. Ancak talihsizlik peşlerini bırakmaz. Kasırga nedeniyle bambaşka bir yere iniş yapmak zorunda kalırlar. Hayatlarına biraz renk katma umuduyla uçakta yanlarında oturan seksi itfayeci Ryan'la arkadaş olurlar. Bu yeni arkadaşlık Meg ve Kate arasıda hayli zorlu bir rekabetin fitilini ateşler.



Babalar Savaşıyor 2

2015'te vizyona giren Daddy's Home'un devam filminde, baba ve üvey baba; Dusty ve Brad; güçlerini, çocuklarına muhteşem bir noel yaşatmak için birleştirirler. Dusty`nin eski kafalı maço babası ve Brad`in ekstra sevecen ve duygusal babası noeli kaosa sürüklemek ve bu ikisinin işbirliğini test etmek için tam zamanında gelecektir. Filmin yönetmen koltuğunda Sean Anders oturuyor.



Eski Kocam(ız)

İki kadın, iki farklı hayat. Biri aile odaklı, diğeri için kariyer her şeyden önemli. Bu iki kadının tek ortak noktaları ise eski kocaları. İş hayatında hızla yükselen Jade kocası Nick tarafından terk edilmenin acısını yaşarken eve geldiğinde büyük bir sürprizle karşılaşır. Nick'in yıllar önce terk ettiği Maria eve yerleşmeye gelmiştir. Nick iki eşinden de ayrılırken ikisine de aynı daireyi bırakmıştır.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 6 Nisan
Yönetmen: Margarethe von Trotta
Senaryo: Pamela Katz
Oyuncular: Katja Riemann, Ingrid Bolsø Berdal, Haluk Bilginer
Türü: Komedi
Yapım Yılı: 2017



13 NİSAN

Rampage: Büyük Yıkım

İnsanları kendinden uzak tutan bir Primatolog olan Davis Okoye, doğumundan beri bakımıyla ilgilendiği oldukça zeki bir goril ile arasında inanılmaz bir bağ kurar. Oldukça nazik olan maymun, uygulanan yanlış bir deney sonucu korkunç bir canavara dönüşür. Davis, küresel bir afetin oluşmasını engellemek için, gözden düşmüş bir genetik mühendisi ile birlikte harekete geçer. Filmin yönetmen koltuğunda Brad Peyton oturuyor.



20 NİSAN

Yıldızlar Asla Ölmez

İngiliz aktör Peter Turnet'ın hatıralarına dayanan film, Turner ve Hollwood yıldızı Gloria Grahame'in arasındaki tutkulu ilişkiyi anlatıyor. Efsanevi femme fatale ve genç sevgilisi arasında başlayan anlık ilişki derin,hayatları hakkında sınandıkları bir ilişkiye dönüşür. Paul McGuigan'ın yönettiği filmin başrollerinde Annette Bening, Jamie Bell ve Julie Walters yer alıyor.



27 NİSAN

Avengers: Sonsuzluk Savaşı

Kaptan Amerika ve Iron Man'in yaşadığı olayların ardından bölünen kahramanlarımız birbirlerinden uzaklara savrulurlar. Hepsi kendi yandaşlarıyla dünyayı korumaya çalışmaktadır. Ancak dünyanın kaderi bir kez daha tehlikeye girer. Sınırsız bir güç kaynağı olan sonsuzluk taşlarının peşine düşen Thanos, dünyanın gördüğü en büyük tehdittir. Filmin yönetmenliğini Anthony ve Joe Russo kardeşler üstleniyor.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Ülkelerin ilginç gelenekleri

BENİ bilenler bilir, gezmeyi ve yeni yerler keşfetmeyi çok severim. Ancak ülkelerin ilginç gelenekleri, ülkeyi gidip karış karış gezip görmüş olsanız bile, bazen kendini belli etmeden yaşamaya devam ediyor, işte benim için onlardan bazıları;

Kanada'da margarinin sarı olması yasak. Tereyağı ile karışır diye var olan bu yasak şaka gibi ama gerçek.

Avusturalya'da elektrikçi lisansına sahip değilseniz ampulünüzü değiştiremezsiniz, yasak.

Tayland'da Tayland parası üzerine basmak yasak. Üzerinde kralın fotoğrafı olduğu için büyük cezalarla karşılaşabilirsiniz.

İsrail'de illegal radyo yayını yapmak yasak ancak illegal radyo yayınını 5 sene sürdürmeyi başarırsanız, artık resmi yayına dönüşüyorsunuz.

Belçika'da trafiğin yoğunlaştığını anlayıp U dönüşü yapmak isteyenlerin yol hakkı var. Yavaşlamadan hızlı manevralar yapıyorsanız herkes size yol vermek zorunda.

Ohio'da sarhoşken balık yemek yasaktır.

Filipinlerde yürürlükte olan kanuna göre plakalarının son hanesi 1 veya 2 olan araçlar pazartesi günü trafiğe çıkabilirler. 3 veya 4 olanlar salı, 5 veya 6 olanlar çarşamba, 7 veya 8 olanlar perşembe, 9 veya 0 olanlar ise cuma günü trafiğe çıkabilirler.

Çin'de bir çocuktan daha fazla çocuğa sahip olmak isteyen aileler ağır bir vergi ödemek zorunda bırakılmaktadırlar. 1987 yılında yürürlüğe giren bu kanun, aşırı nüfusu dengelemek ve hatta azaltmak amacıyla konulmuştur.

İran'da erkeklerin at kuyruğu şeklinde saç toplaması yasak.

"Anna and the King" Filimin Tayland Krallığını aşağılaması nedeniyle ülke çapında izlenmesi, yasak.

İtalya'nın Reggio Emilia şehrinde tarihi eserlerin basamaklarına oturamazsınız, yasak.

Arizona eyaletinde bir kaktüs kesmenin cezası 25 yıla kadar hapis.

Nevada'da size ait bir mekanda köpeğinize ateş açan birini anında asma hakkınız var.

Kentucky eyaletinde aynı erkekle 4 kez evlenip boşanmak yasak.

Hindistan'da iki elin de kendine özel işlevleri vardır ve sağ el yemek yerken kullanılır. Eğer sol elini kullanırsan üzerine ters bakışlar çekebilirsin, çünkü sol el kendini temizlemek için kullandığın 'tuvalet' elindir.

Koreli bir arkadaşına mektup yazmayı mı düşünüyorsun? Kullanacağın kalem rengini doğru seçtiğine emin olmalı ve kırmızı mürekkep kullanmaktan kesinlikle uzak durmalısın. Bu hareketin kırmızı mürekkeple adı yazılan kişilere ölüm ve acı getirdiği söylenildiğinden yanlış bir izlenim verebilirsin.

Bir Japon evine ya da tapınağına girerken ayakkabılarını çıkarıp terlik giymelisin.

Endonezya'nın Güney Sulawesi Bölgesi'nde yaşayan yerel halk "Ma'nene" olarak adlandırılan ritüelleriyle tüyleri diken diken ediyor. Bölgede yaşayan aile üyeleri her 3 yılda bir ölülerine olan saygılarını göstermek ve onları onurlandırmak için mezarlarını açıyorlar. Açılan mezarlardan çıkarılan ölülerin üzerlerindeki giysiler temizleniyor, gerekirse yenileri giydiriliyor. Yerel halk, üzerinden yüzyıllar geçse bile ölen aile üyelerinin hala kendileriyle birlikte olduğuna inanıyor.

İskoçya'da viskiler şişelere konulmadan önce en az 3 yıl meşe fıçılarda bekletilir. Ancak bu bekletme sırasında viskinin bir kısmı buharlaşarak kaybolur. İskoçlar buhar olan ve nereye gittiğini bilmedikleri bu kayıp viskiyi meleklerin içtiğini düşünerek; ona "Meleklerin Payı" der.

Bir Afrika ülkesi olan ve şişman kadınların güzel olarak kabul edildiği Moritanya'da bir kız evlenmek istiyorsa en az 60, en fazla 100 kiloya gelmelidir. Yemek yemeyi reddeder ve zayıf kalmak isterlerse cezalandırılırlar.

Kulağa en makul gelen gelenek ise Kuzey Kore'den. Kuzey Kore'de kadınların 25, erkeklerinse 27 yaşlarına gelene kadar evlenmeleri kanunen yasaktır.

Yine Hindistan'da, Solapur Bölgesinde ebeveynler her yıl bebeklerini bir kuleden atıyorlar, tabii ki yere değil, aşağıda akrabaları çarşaf germiş oluyor ve bu geleneğe göre çocuğun ömrü daha uzun oluyormuş.

Tibet'te eve gelen misafiriniz yemek sonrası kalkıp evine giderken uğurlama sırasında dilini çıkartmaktadır, aksi hali terbiyesizlik sayılıyor.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com
Ali Erhan Tamer
ali@botudio.com

BLOCKCHAIN NEDİR?

Blockchain, kimin neye sahip olduğunu sürekli olarak güncel şekilde tutan dağıtık bir kayıt defteri veya merkezi olmayan bir veri tabanıdır. Geleneksel bir veri tabanındaki merkezi bir yönetici yerine, dağıtılmış bir defterin internette senkronize edildiği ve ağ içindeki herkes tarafından görülebilen, çoğaltılmış veritabanları ağına sahiptir. Dijital bir işlem gerçekleştirildiğinde, son 10 dakikada meydana gelen ve tüm ağa gönderilen diğer tüm işlemler ile şifreli olarak korunan bir blokta birlikte gruplanır.



MADENCİ KİMDİR? BITCOIN KAZMAK NASIL OLUR?

Madenciler, (yüksek düzeyde bilgi işlem gücüne sahip ağ içindeki üyeler) bu gruplanmış işlemleri doğrulamak için karmaşık bir şekilde kodlanmış problemleri çözmek için yarışırlar. Problemleri çözen ve bloğu doğrulayan ilk madenci bir ödül alır. Bitcoin'in Blockchain ağında madenciler bu ödülü Bitcoin olarak alırlar.

Doğrulanmış işlem bloğu daha sonra zaman damgalı olur ve lineer, kronolojik sırayla bir zincire eklenir. Doğrulanmış işlemlerin yeni blokları eski bloklara bağlanır ve bu blok zincirinin tarihinde yapılan her işlemi gösteren bir bloklar zinciri oluşturur. Buna da blockchain denir.



BLOCKCHAIN VE BITCOIN NİYE KARIŞIR

Blockchain ve Bitcoin ilişkisi, internet ile e-posta ilişkisine benzer. Bitcoin büyük bir elektronik kayıt sistemi olan Blockchain üzerinde geliştirilebilecek uygulamalardan sadece bir tanesidir. Blockchain'in dijital paranın ötesinde, evrimsel ve geniş uygulamalarının bir örneği, P2P (eşler arası) sözleşmelerini yürütmek için bir yol sağlayan Ethereum genel blok zincirinin geliştirilmesidir.

PEKİ YA BITCOIN'İ FARKLI KILAN NEDİR?

Dijital bir şey tekrar tekrar kopyalanabileceğinden, bir dijital ödeme sisteminin uygulanmasının zor kısmı, kimsenin aynı parayı bir kereden fazla harcayamayacağından emin olmaktır. Geleneksel olarak, bu işlemlerin tümünü doğrulayan güvenilir bir merkezi otorite (PayPal gibi) ile yapılır. Bitcoin'i özel yapan temel yenilik, işlemleri doğrulamak için muazzam bir eşler arası ağda mutabakatı kullanmasıdır. Bu, ödemelerin geri dönüşü olmayan, hesapların dondurulamayacağı ve işlem ücretlerinin çok daha düşük olduğu bir sistemle sonuçlanır.



Girişim ekosistemi koop'ta buluşacak

the fintech hub

Bir bölge ya da bir ağ içerisindeki finansal teknolojilerin gelişimi için uygun bir ortam ve altyapı sağlayan Hub'lar, sağlıklı bir girişim ekosisteminin oluşmasında büyük rol oynuyor. Küresel piyasalarda pek çok uygulamanın çıkış noktası olan bu Hub'lar ülkemizde de yer almaya ve girişimcileri yatırımcılar ile bir araya getirmeye başladı. Geçtiğimiz yıl kurulan KOOP Hub da bu oluşumlardan biri. Hem fiziksel hem de dijital bir girişim ekosistemi oluşturmak amacıyla kurulan KOOP Hub Kurucu Ortağı Demet Zübeyiroğlu'na KOOP'un hedeflerini ve Türkiye'deki girişim ekosisteminin durumunu sorduk.

KOOP Hub'ın yapısını ve faaliyetlerini kısaca tanıtır mısınız?
KOOP, finansal inovasyonu, etkileşimi ve işbirliğini destekleyerek hem fiziksel hem de dijital bir ekosistem oluşturma hedefiyle 2017 Eylül ayında kuruldu. Bu hedef çerçevesinde dört adet program alanı oluşturduk. Bunlar, açık bankacılık, sigorta teknolojileri, yatırım teknolojileri ve blockchain (blok zincir). Her bir program kapsamında yılda bir adet zirve, yuvarlak masa toplantıları ve söyleşiler gerçekleştirmekteyiz.

SEKTÖR VE GİRİŞİMCİ BİR ARADA
Ekim ayında Blockchain Fest, Şubat ayında Banking as a Service Summit'in ardından 12 Nisan'da Wealth 4.0 Forum, 3 Mayıs'ta ise Insure&Innovate Summit gelecek. Aralık ayından bugüne kadar 8 adet meetup (söyleşi-buluşma), 5 adet yuvarlak masa toplantısı yapıldı. Böylelikle, sektör oyuncularının, girişimcilerin, yatırımcıların ve yazılımcıların belli bir konu odağında bir araya gelmesi, tartışması ve işbirliği yapması sağlanıyor. Ayrıca, uluslararası merkezlere fintech turları düzenliyoruz. Şu ana kadar Singapur ve Londra'ya iki adet tur düzenledik.

KOOP Hub'ı benzer diğer platformlardan ayırt eden özellikleri anlatır mısınız?
En önemli farkımız, sadece finans sektörüne dokunan inovatif girişimlere odaklanmamız. Biz kendimizi bölgesel bir ekosistem olarak öngörüyoruz. KOOP'u İstanbul'da faaliyete geçirdik ancak önümüzdeki günlerde Romanya'da açılışımızı yapıyor olacağız. Diğer hedeflerimiz Ukrayna, Bulgaristan ve Sırbistan. Söz konusu pazarlar teknoloji geliştirme kapasitesinin yüksek olduğu ancak yatırım iştahının düşük olduğu ülkeler. Ülkemizdeki ve bu pazarlardaki girişimleri ve parlak ürünleri desteklemek, diğer pazarlara entegre olmalarına destek olmak istiyoruz.
Ayrıca, çözüm ortağımız Telenity ile birlikte bir API platformu inşa ediyoruz. Böylelikle, finansal kuruluşların ve diğer büyük oyuncuların API ürünlerini girişimcilerin ve yazılımcıların kullanımına güvenli bir şekilde sunuyoruz. Girişimciler kendi API ürünlerini geliştirme ve test etme olanağı bulurken, entegrasyon süreçlerini oldukça kısaltıyor olacağız.

TÜRKİYE'Yİ DİĞER PAZARLARA AÇACAĞIZ
Hedefimiz API platformunu önce bölgede ardından uluslararası pazarlarda kullanıma sunmak. Singapur Fintech Birliği ile işbirliği anlaşması imzaladık. Lüksemburg, Frankfurt, Amsterdam ve Londra'daki diğer muadil yapılarla konuşuyoruz. Böylelikle, Türkiye'den bir ürünün kolaylıkla diğer pazarlara açılmasını, dünyanın herhangi bir yerindeki bir ürünün de Türkiye'deki potansiyel müşterilere ulaşmasını sağlamak istiyoruz.

Odağınız finansal inovasyon. Bu kapsamda, sigorta sektörüne bakış açınız nedir?
Türkiye sigorta sektörü poliçe adedi ve prim hacmi açısından oldukça önemli başarılar yakaladı. Ürün çeşitliliği ve dağıtım kanallarının yaygınlığı diğer önemli noktalar. Ancak, sektörün inovasyona olan bakış açısını biraz güçlendirmesi ve teknolojinin sağladığı veri analitiği, otomasyon, yapay zeka ve nesnelerin interneti gibi uygulamalar üzerinden maliyet optimizasyonu sağlamasının önemini vurgulamak isteriz. Söz konusu uygulamaların son kullanıcının ürünler ve hizmetlerle ilgili memnuniyetini ve talebini güçlendireceğini söylemek sanıyoruz yanlış olmaz.

Insurtech programı bünyesinde ne tür aktiviteler olacak?
KOOP'un diğer programlarında olduğu gibi InsurTech için de bir program liderimiz var. Deneyimli yönetici Okan Utkueri program liderimiz oldu. Okan Bey'in desteğiyle 3 Mayıs'ta Insure&Innovate Summit gerçekleştiriyoruz. Etkinlikte çok sayıda yabancı konuşmacımız olacak. Bunun dışında insurtech buluşmaları ve yuvarlak masa toplantıları yapmayı hedefliyoruz. KOOP bünyesindeki mentorlarımız girişimlere destek olmayı sürdürecekler.

Sektör paydaşlarından beklentileriniz?
Sektör paydaşlarından çalışmalarımıza katılmalarını bekliyoruz. Bağımsız ve bölgesel büyüme stratejisi olan bir platform olarak ekosistem yaratma hedefimizi vurgulayalım. Insure&Innovate Summit, aynı zamanda KOOP InsurTech Programı'nın lansmanı olacak. Tüm sektör paydaşlarını bu ekosistemin bir parçası olmaya davet ediyoruz.

Finansal inovasyonun gelişimi için uygun bir ekosistem oluşturmak amacıyla yola çıkan KOOP Hub'ın Kurucu Ortağı Demet Zübeyiroğlu, "Türkiye'den bir ürünün kolaylıkla diğer pazarlara açılmasını, dünyanın herhangi bir yerindeki bir ürünün de Türkiye'deki potansiyel müşterilere ulaşmasını sağlamak istiyoruz" dedi.



Sigortanın Geleceği sayfalarının ilk konuğu KOOP Hub Kurucu Ortağı Demet Zübeyiroğlu oldu.

Türkiye'nin ilk gerçek anlamda insurtech etkinliği olacak 2018 Insure & Innovate Zirvesi, 3 Mayıs 2018 tarihinde İstanbul Denizcilik Müzesi'nde gerçekleştirilecek. Zirvede yapay zeka, telematik, robo-danışman ve blockchain gibi inovasyonlar ele alınacak.



YOL YARDIM
EV VE İŞYERİ YARDIM
KONUT HASAR ONARIM
İŞYERİ HASAR ONARIM
SEYAHAT YARDIM
SAĞLIK YARDIM
HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA
HASAR YÖNETİMİ
CALL-CENTER HİZMETLERİ
BUTİK HİZMETLER
OTO CAM HİZMETLERİ



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

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE