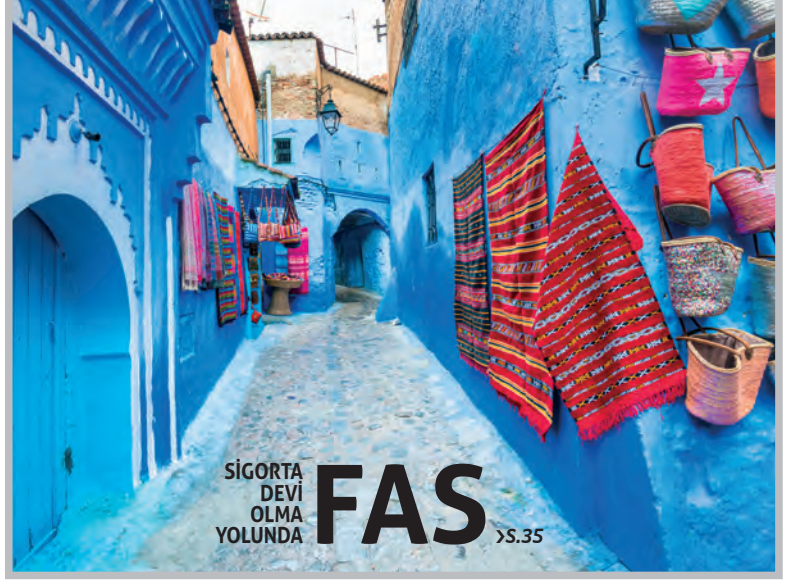


DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE ÖNDEYİZ

Dünyada yenilikleri takip etme konusunda hantal kaldığı düşünülen sigorta sektörü, ülkemizde farklı bir görüntü sergiliyor. Türkiye'deki sigorta şirketleri robot kullanımı, dijital süreç optimizasyonu ve yeni nesil müşteri hizmetleri gibi konularda diğer sektörleri ileri çeken bir konumda bulunuyor. **›S.37**





HASAR PRİM ORANI YÜKSELDİ

2016'da %67.6 olan hayat dışı hasar prim oranı, 2017'de %71.4'e yükseldi. Trafik sigortası özelinde bakıldığında, 2017 sonunda hasar prim oranı %93 oldu. 2016'da %90 olan bu oran her ne kadar artmış da olsa, 2015 yılındaki %137'lik orana kıyasla daha olumlu bir seviyede seyretti. **›S.16**

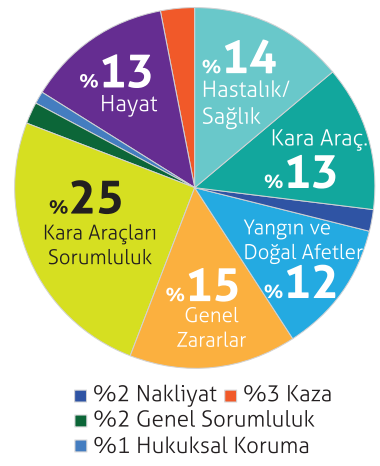
Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MAYIS 2018 YIL: 34 / SAYI: 474 AYDA BİR YAYINLANIR



Trafikte zarar 500 milyon lirayı geçti



2017 sonunda zorunlu trafik sigortasında 538 milyon lira teknik zarar kaydedildi. 2017'nin üçüncü çeyreğinde 240 milyon lira zarar edilen trafik sigortasında sadece üç ayda zarar %124 oranında artmış oldu. Bir diğer oto branşı olan kaskoda da teknik kâr bir önceki yıla göre %36 oranında azaldı ve 289 milyon lira olarak gerçekleşti.

Hayat dışında 2017 sonunda toplam 2.2 milyar lira teknik kâr kaydedildi. Hayat dışındaki net dönem kârıysa 1.6 milyar lira oldu. Hayat ve emeklilik tarafına bakıldığındaysa, net dönem kârı 2 milyar lira olarak kayıtlara geçti. Hayat şirketleri 1.3 milyar lira, emeklilik şirketleriyse 237 milyon lira teknik kâr etti. **›S.24**

İLK ÇEYREKTE SEKTÖRDE REEL BÜYÜME %7 OLDU

2018 yılının ilk çeyreğinde sigorta sektöründe toplam 14.6 milyar lira prim üretildi. Bir önceki yılın aynı dönemine göre büyüme %17 civarında olsa da, enflasyon oranı düşüldüğünde reel büyüme yaklaşık %7 oranında gerçekleşti. Üretimin 12.6 milyar lirası hayat dışından, 2 milyar lirasıysa hayat branşından geldi. Trafik sigortası 3.6 milyar lira prim üretimiyle toplam üretimi artıran en büyük kalem oldu. Bu branş geçen senenin aynı dönemine göre %19 oranında büyüdü. **›S.26**

TEKNOLOJİ DEVLERİNİN GÖZÜ 'SAĞLIK'TA

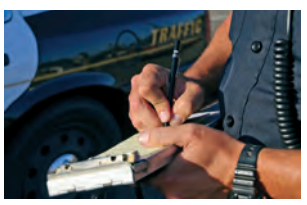
Amazon, Apple, Google ve Uber gibi, girdikleri sektörlerde yıkıcı etki yaratan teknoloji devleri gözlerini trilyonlarca dolarlık sağlık sektörüne dikti. Sağlık ile iç içe olan sigorta sektörü de devlerin hedefleri arasında. Bu doğrultuda, geçtiğimiz ay içinde sağlık sigortasını da kapsayan dört büyük uygulama duyuruldu. **›S.22**



ROBOTLAR EKİBE KATILIYOR

Hızın ve verimliliğin büyük önem kazandığı günümüzde sigortacılar, Robotik Süreç Otomasyonu'nu kullanarak özel süreçlerini ve iş akışlarını hızlandırmayı hedefliyor. **›S.32**





ABD'DE TRAFİK CEZALARI PRİMLERE YANSIYOR

ABD'de sigortacılar sürücülerin trafik cezalarına erişebiliyor. Bu da sigortacıların, primleri sürücülerin aldıkları trafik cezalarına göre revize etmesine olanak sağlıyor. **›S.25**

YÜKSELEN YENİ SİBER RİSK: FİKRİ MÜLKİYET HIRSIZLIĞI

Dizi ve filmlere yönelik siber saldırılardaki artış, fikri mülkiyet hırsızlığının bir siber risk olarak yükseldiğini ortaya koyuyor. Siber sigortalar doğrudan hasarlara teminat verse de, rakiplere karşı üstünlüğün kaybedilmesi ya da kaçırılan iş fırsatı gibi soyut hasarlar hesaplanamıyor. **›S.21**



FİYATLA DEĞİL, HİZMET KALİTESİYLE REKABET

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, sigortacıların artık fiyatla değil, hizmet kalitesiyle rekabet etmesi gerektiğini söyledi. Fiyat rekabetinin son bulması gerektiğini belirten Ölken, "Değişen dünyada değişen müşterilere nasıl farklı hizmet vereceğimizi düşünmeliyiz" diye konuştu. **›S.18**



YEPYENİ BİR HALK SİGORTA

Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan, 60'ıncı yıllarına sektörün en büyük 10 şirketi arasında girmeyi başardıklarını ifade etti. Bunu bütün branşlarda büyüyerek ve hedeflerini tutturarak sağladıklarını aktaran Bülent Karan, son iki yılda şirketin imajını baştan aşağıya değiştirdiklerini vurguladı. **›S.8**



AHMET YAŞAR, QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ

Quick Sigorta'nın kuruluşundan itibaren, MAHER Holding Yönetim Kurulu Danışmanı olarak görev alan Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü olarak atandı. Daha önce sektörün tüm branş ve alanlarında her türlü pozisyonda sorumluluk alan Ahmet Yaşar'ın sektörde 30 yıla yakın tecrübesi bulunuyor. **›S.6**



KORU SİGORTA'DA İKİ YIL ÜST ÜSTE KÂR

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, Koru Sigorta'nın her alanda rekabet edebilecek bir piyasa şirketi olarak son iki yıldır üst üste kâr ettiğini ifade etti. İlerleyen dönemlerde de bu kârlılıklarını sürdüreceklerini söyleyen Şahin, emin adımlarla büyümeyi sürdürdüklerini vurguladı. **›S.11**



SEKTÖR İÇİN BU YIL 2017'DEN DAHA OLUMLU

2017'yi zorlu bir yıl olarak tarif eden Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu, "Sektör genelinde büyüme bir önceki yıla kıyasla daha düşük kaldı. Üretimdeki azalmanın sebebi, trafik sigortalarına yansıtılan tavan fiyat uygulaması oldu" dedi. Tabakoğlu, 2018'de ise sektörün daha olumlu bir başlangıç yaptığını söyledi. **›S.12**



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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta

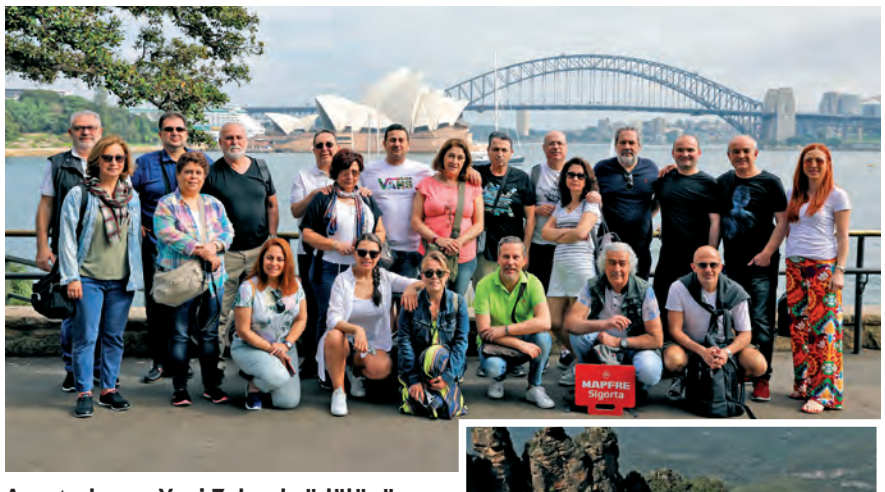


- *%100 Özelleştirme*
- *Çoklu Şirket*
- *Çoklu Dil*
- *Çoklu Para Birimi*
- *Çoklu Kanal*
- *Mobil Platform Uyumlu*
- *Bulut Mimari Uyumlu*
- *Kurumsal İş Kuralları Yönetimi Tabanlı (EBRM)*
- *Kurumsal İş Süreçleri Yönetimi Tabanlı (EBPM)*
- *Müşteri İlişkileri Yönetimi Tabanlı (CRM)*
- *Modül Tabanlı*
- *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

MAPFRE Sigorta'dan Siyah İncilere Avustralya ve Yeni Zelanda Seyahati

MAPFRE Sigorta, Okyanus Kulübü bünyesinde bulunan "Siyah İnci"lerini Avustralya ve Yeni Zelanda seyahatiyle ödüllendirdi. 6-16 Nisan tarihleri arasında gerçekleşen geziye, Siyah İnci kategorisinde yer alan 13 acentenin yöneticisinin yanı sıra MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz, Satış Kanalları ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı ve Bölgelerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ergun Ulusoy da katıldı. MAPFRE'nin Siyah İncileri Sidney'den başlayıp Singapur ile biten 10 günlük seyahatlerinde Mrs. Macquaire's Chair, Woolloomooloo Avustralya Deniz Üssü, Bondi Beach, Eden Yanardağı, Sri Marriamman Hindu Tapınağı'nın yanı sıra Tazmanya Canavarı, wombad, koala ve kanguru gibi hayvanların bulunduğu Featherdale Doğal Yaşam Parkı, bir Aborjin efsanesi olan Üç Kız Kardeş Kayalıkları, Anzak Anıtı ve Phillip Adası Penguen Rezervi gibi birçok yeri görme ve farklı aktivitelere



Avustralya ve Yeni Zelanda ödülünü kazanan Siyah İnciler yöneticileri ile birlikte keyifli bir seyahat geçirdiler.

katılma fırsatı yakaladı.
MAPFRE Sigorta, Okyanus Kulübü ile acentelerini portföy yapıları özelinde yönetme hedefiyle belirli kriterlere göre segmente ederek onlara özel pazarlama faaliyetleri yürütüyor ve kampanyalar oluşturuyor. Siyah, Mavi ve Beyaz İnci olmak üzere



üç kategoriden oluşan Okyanus Kulübü'nde her acenteye kendi kategorisine göre sürpriz ve ayrıcalıklar sunuluyor.

MAPFRE Sigorta, Okyanus Kulübü bünyesinde Siyah İnci kategorisinde yer alan ve 'Siyah İnci' olmayı başaran 13 acentesine Avustralya ve Yeni Zelanda seyahati armağan etti. Seyahat 6-16 Nisan tarihleri arasında gerçekleşti.

MAPFRE Sigorta ile seyahatler güvence altında

MAPFRE Sigorta, sunduğu seyahat sigortalarıyla tatilcilere dünyanın her köşesinde güvence sağlıyor. Geniş teminat kapsamıyla dikkat çeken MAPFRE seyahat sigortaları, asistans hizmetleri, bagaj kaybı gibi ek teminatlar da içeriyor.

Türk sigorta sektörünün lider şirketlerinden MAPFRE Sigorta, sunduğu farklı ihtiyaçlara yanıt veren seyahat sigortalarıyla hem yurt içi hem yurtdışına seyahatlerde güvence sağlıyor. Dünyanın her köşesinde sigortalılarını güvende hissettiren MAPFRE Sigorta, geniş teminat kapsamıyla dikkat çekiyor.
Tüm dünya ülkelerinde geçerli olan ürünlerden Keyif Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası ve Vize Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası, ani hastalık ya da kaza sonucunda oluşabilecek acil tıbbi harcamalarının poliçe limitleri dahilinde %100'ünü karşılıyor.
Yaralanma veya acil hastalık nedeniyle sigortalının nakli, taburcu olduktan sonra daimi ikametgaha nakil ve vefat eden sigortalının naklini de her iki sigorta paketinde ana teminat olarak sunuyor. Ayrıca asistans hizmetleri bagajın zarar görmesi, çalınması, kaybolması ya da gecikmesi durumunda oluşan zararları kapsayan Keyif Yurt Dışı Seyahat Sigortası'nın yurtdışında yatışın gerçekleşmesi halinde refakatçinin ulaşım ve konaklama giderleri ve terör teminatı da bulunuyor.
Yurt İçi Seyahat Sağlık Sigortası, Türkiye'de seyahat ederken ani hastalık veya kaza sonucu ortaya çıkan acil tıbbi müdahale gerektiren masrafları %100'e kadar teminat altına alıyor. Yaralanma veya ani hastalık nedeniyle sigortalının nakli, taburcu olduktan sonra daimi ikametgaha nakil ve vefat eden sigortalının naklini de ana teminat olarak sunuyor. Ayrıca bu sigorta asistans hizmetleri, seyahat esnasında meydana gelebilecek bagaj kaybı, bagajın zarar görmesi, yurtdışında yatışın gerçekleşmesi halinde refakatçinin ulaşım ve konaklama giderleri gibi birçok ek teminatı da kapsıyor.
Yurt Dışı Eğitim Sağlık Sigortası uzun veya kısa dönemli alternatifli paketlerle öğrencilerin yurtdışı eğitim süresi içindeki acil hastalık ve kaza sonucu ortaya çıkabilecek sağlık risklerini güvence altına alıyor.

Bursa Halka İlişkiler Derneği'nden Fundación MAPFRE'ye ödül

Bursa Halkla İlişkiler Derneği tarafından kurumları halkla ilişkiler çalışmaları yapmaya özendirmek ve mesleğin itibarını geliştirmek adına düzenlenen HİÇ ödüllerinin altıncısını 17 Nisan 2018'de Bursa Merinos Atatürk Kongre ve Kültür Merkezi'nde gerçekleştirdi. Bu yıl, "HİÇ'ten gelen büyüyor" konsepti ile hazırlanan HİÇ Ödüllerinin sunuculuğunu ünlü komedyen Yavuz Seçkin üstlendi.
Fundacion MAPFRE, HİÇ Ödüllerine; "Bıdık İle Köpük Trafikte" adlı çocuk tiyatrosu ile Kurumsal Sosyal Sorumluluk kategorisinde katıldı. Çocukların trafik kurallarına uymaları konusunda farkındalık yaratmayı amaçladığı projesi, gecenin sonunda ilgili kategoride ödüle layık görüldü.
2012 yılından bu yana yol güvenliği alanında projeler hayata geçiren Fundacion MAPFRE, son 3 yıldır çocukları bilinçlendirmeye odaklandığı "Bıdık İle Köpük Trafikte" projesini hayata geçiriyor. Trafik kurallarını eğlendirerek öğreten Bıdık ve Köpük Trafikte adlı oyun, çocuk tiyatrosunun deneyimli ismi Tiyatro Alkış tarafından Fundacion MAPFRE için özel olarak hazırlandı.
"Bıdık İle Köpük Trafikte" çocuk tiyatrosu, İstanbul başta olmak Ankara, Kayseri, Antalya, İzmir, Bursa, Balıkesir, Manisa, Denizli ve Aydın'da yapılan gösterimlerle 12 binin üzerinde çocuğa ulaştı. Ayrıca Türkiye'de ilk kez IDO'nun Yenikapı – Bandırma feribot seferlerinde oynanarak bir deniz ulaşım aracında sahnelenen ilk oyun olma özelliğine sahip oldu.
"Bıdık ile Köpük Trafikte" projesi, Karadeniz turnesi için hazırlıklara devam ediyor.



Fundación MAPFRE

HİÇ ödüllerinin 6. yılında Fundación MAPFRE, "Bıdık ile Köpük Trafikte" adlı çocuk tiyatrosu ile Kurumsal Sosyal Sorumluluk kategorisindeki ödülünü Yavuz Seçkin'in elinden aldı.





Ray Sigorta acentelerini Küba'ya götürdü

Acentelerinin motivasyonunu artırmak için dünya genelinde gerçekleştirdiği gezilere bir yenisini daha ekleyen Ray Sigorta, satış kampanyasında başarılı olan acentelerini bu sefer Karayipler'in İncisi, renkli ülke Küba'ya götürdü.

Ray Sigorta, her zaman olduğu gibi bu sene de satış kampanyası sonucunda başarılı olan acentelerini yurt dışında seyahat ile ödüllendirdi. Seyahat programlarını titizlikle hazırlayan ve gezilerinde dünyanın en keyifli noktaları seçen Ray Sigorta, acentelerini doğal harikaları ve kendine has canlı yaşam tarzıyla Karayipler'in İncisi olarak adlandırılan Küba'ya götürdü. 5 Nisan ile 11 Nisan arasında 6 günlük bir program çerçevesinde gerçekleştirilen gezide acentelere, Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan ve Ray Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Çağlar Baloş eşlik etti. Küba gezisinde acenteler; pastel tonlarına boyanmış evler, 1950'lerden kalma arabalar ve 16. yüzyıl İspanyol sömürge mimarisinin örnekleri arasında adeta bir "dönem filmi" havası yaşadılar.



CHE'NİN AYAK İZLERİ

Gezinin ilk günü, Küba'nın başkenti Havana'daki şehir turuyla başladı. Tur esnasında katılımcılar Katedral Meydanı, Armas Meydanı ve Malecon Sahil Şeridi'ni gezdi ve bol bol fotoğraf çekerek bölgenin tarihi hakkında bilgi aldı. Seyahatin ilk akşamı acentelerine hoş bir sürpriz yapan Ray Sigorta akşam yemeği öncesi acentelerine eski Amerikan arabalarıyla bir tur düzenledi.

İkinci gün ise acentelerin ilk rotası Che'nin dev bir portresinin bulunduğu devrim meydanı oldu. Ardından dünyaca ünlü puro fabrikasını gezen acenteler meşhur Küba purosunun nasıl üretildiğine şahit oldu. Gün içerisinde Che'nin ofis olarak kullandığı binayı da ziyaret eden ekip seyahate Havana'nın girişini gözetleyen Morro Kalesi'ni görerek devam edip, Kübalı sanatçı José Fuster'in açık hava müzesi haline getirdiği Fusterlandia'yı gezerek günü sonlandırdı.

TARİH VE DOĞA BİR ARADA

Havana'da başlayan gezinin bir diğer durağı adanın Batı bölgesindeki Los Jasmine ve Pinar Del Rio oldu. Acenteler, Los Jasmines Tepesi'nden Vinales Vadisi'nin etkileyici görüntüsüne tanıklık etti. Bir sonraki gün ise gezi, Nobel ve Pulitzer sahibi ünlü yazar/gazeteci Ernest Hemingway'in 20 yıllık Küba macerasında sıkça uğradığı El Floridita barı ile başladı. Buradan Devrim Müzesi'ne devam eden ekip, Küba'nın meşhur içeceği romun tarihi ve nasıl yapıldığı hakkında bilgi aldıkları Rom Müzesi'ni gezdi. Ekip otele dönmeden önce San Jose pazarına uğrayarak hediyelik eşya alışverişi yaptı.

Gezinin son gününde ise dünyaca seçkin bir kulüp olan Club Habana Plajı'nı acenteleri için özel olarak açtıran Ray Sigorta, güneşin ve denizin buluştuğu yerde bir barbekü partisi düzenledi. Seyahatin son akşamında organize edilen gala yemeğinde ise acenteler, bölgenin en iyi restoranlarından Habana Cafe'de buluştular. Burada, belgesellere konu olan, devrim öncesi müzisyenlerin tekrar toplanarak oluşturduğu dünyaca ünlü Bueno Vista Social Club müzik grubunun şovunu izleyen Ray Sigorta acenteleri, son derece keyifli geçen bir gecenin ardından Küba gezisini sonlandırmış oldular.

SEYAHATLER DEVAM EDECEK

Acenteler için düzenledikleri seyahat organizasyonlarına devam edeceklerini vurgulayan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Gezilerimizle acentelerimizi yoğun iş temposundan kurtararak, keyifli vakit geçirmelerini sağlıyoruz. Aynı zamanda, acentelerimizle bir araya gelerek onları yakından dinleyebildiğimiz ve kurduğumuz ilişkiyi derinleştirme fırsatı bulduğumuz bu tarz etkinlikler bizim için son derece önemli. Önümüzdeki dönemde de acentelerimiz için geziler düzenlemeye devam edeceğiz" dedi.

Gulf Sigorta teknolojiye yatırımda hız kesmiyor

Gulf Sigorta'nın teknolojik altyapısını tamamen yenilediğini belirten **Mali İşler ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Muharrem Güven**, yatırımlarıyla hem acentelerine hem de müşterilerine kolaylık sağladıklarını ifade etti. Güven, teknolojik yatırımlarının hız kesmeden süreceğini söyledi.

Gulf Sigorta Mali İşler ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Muharrem Güven, teknolojik altyapılarını tamamen yenilediklerini söyledi. Sıfırdan bir Bilgi İşlem Merkezi ile Olağanüstü Hal Merkezi'ni hayat geçirdiklerini aktaran Güven, ayrıca yeni bir veri deposu oluşturup analitik raporlama platformuna geçiş yaptıklarını kaydetti. Acenteleri için de minimum soruyla maksimum hızda poliçe kesebilecekleri yeni bir portal tasarladıklarını ve teknolojik yatırımlarının devam edeceğini vurgulayan Muharrem Güven sorularımızı yanıtladı.

Gulf için 2018 yılı nasıl geçiyor?
2017 şirketimiz için çok hareketli bir yıl oldu. 1 Mayıs 2017 itibarıyla AIG Sigorta'nın tüm hisselerinin Gulf Insurance Group tarafından satın alınması ile birlikte yeni bir sürece girdik ve bu süreç 14 Temmuz 2017 tarihindeki şirket birleşmesiyle tamamlandı. Bundan sonraki faaliyetlerimize Gulf Sigorta adı altında devam ettik. 2017 bizim için tüm operasyonel süreçlerimizin gözden geçirilip yeniden kurgulandığı, 2018'in temellerinin atıldığı çok verimli bir yıl oldu. Böylelikle 2018'e yüksek enerji ve motivasyonla başladık.
2018'in başlarında bulunduğumuz şu günlerde daha şimdiden geçen yıl ektiğimiz tohumların yeşermeye başladığını görüyoruz. 2017'de yaptığımız planlamalar sayesinde finansal olarak çok başarılı bir yıl geçireceğimizin sinyallerini daha şimdiden alıyor ve heyecanlanıyoruz. Acentelerimizin, müşterilerimizin ve diğer paydaşlarımızın bize güvenlerinin pekiştiğini ve artarak devam ettiğini görmek de bizi ayrıca memnun ediyor. Yatırımlarımızı tüm iş ortaklarımızın memnuniyeti için özveriyle çalışarak yerine getirmeye çalışıyoruz.

Sürdürülebilir kârlılığı sağlamak için nasıl bir yol izliyorsunuz?
Yoğun rekabetin, aralıksız değişimin ve belirsizliğin hâkim olduğu iş ortamında sürdürülebilir kârlılığın sağlanması ve tüm paydaşların memnuniyeti, şirketlerin en önemli amaçları arasında. Yaşanan krizler ve ekonomik gelişmeler ayakta kalabilmenin şirketler önemini göstermiş ve bunun bile başarı olduğunu hepimize kanıtlamış durumda.

İNOVASYON GRUBUYLA YENİLİKÇİ YAKLAŞIM

Sürdürülebilir kârlılığın temel fonksiyonlarının yön belirleme, rol ve sorumlulukları belirlenmiş etkin bir yönetim/organizasyon yapısı ve değişim yönetimi olduğuna inanan bir yapımız var. Şirketimiz sektörde edinmiş olduğu tecrübelere de dayanarak şirketin gideceği yönü önceden belirleyen, mümkün olduğunca pazara rekabetten farklı çözümler sunmaya çalışan, müşterilerinin ihtiyaçlarını süratle kavrayarak farklı değer önerisi sunmaya çalışan bir stratejik yapı içerisinde. Şirket içinde kurduğumuz inovasyon grubu ile yenilikçiliği zorluyor ve çalışanlarımızı strateji belirleme süreçlerine dahil ediyoruz.



Her biri kendi alanında uzman yönetim kadrosu ile iç yapıyı oluşturan tüm süreçlerin elden geçirilmesini sağladık. Rol ve sorumlulukları açık bir şekilde belirlenmiş bir yönetim ve organizasyon yapısı oluşturduk. Temel amacımız, sürdürülebilir kârlılığa katkısı olacak tüm iç yapı organizasyon süreçlerinin, performans ve ödüllendirme mekanizmalarının, risk tanımı ve yönetiminin, dış çevredeki hızlı değişimin, şirketin önüne çıkarabileceği tehdit ve fırsatları değerlendirecek şekilde oluşturabilmek.

'ALTYAPIMIZI GÜNCELLEDİK'

Teknolojiye yatırımlarınızdan bahseder misiniz?
AIG'den sonra Gulf Sigorta olarak ciddi şekilde teknolojiye yatırım yaptık. Bütün teknolojik altyapımızı güncelledik ve bu güncellemeler neticesinde sıfırdan bir Bilgi İşlem Merkezi ile Olağanüstü Hal Merkezi'ni günümüzün en üstün teknolojilerini kullanarak hayata geçirdik. Yirmi yılı aşkın bir süredir elimizde biriken dijital veri zenginliğimizi gün yüzüne çıkartmak için yeni bir veri deposu oluşturup analitik raporlama platformuna geçiş yaptık. Bu sayede iş birimlerinin güncel, doğru veriye en hızlı şekilde ulaşımını ve bu verilerin analitik olarak işlenmesini sağlayarak şirket kârlılık rasyolarının anlık takip edilmesini mümkün kıldık. Ayrıca, bağlantılı ve bütünleşik bilişim dünyasında en önemli faktörlerden biri olan güvenlik altyapımızı en yeni teknolojilerle yeniden kurguladık. Uçtan uca şifreleme, erken uyarı sistemleri ve gözlemleme yöntemleri kullanarak sistemlerimizi 7/24 izleyebilir konuma geldik.

Acenteleriniz için ne gibi teknolojik yatırımlarınız var?
Acentelerimiz için duyurusunu yakın zamanda yapacağımız HTML5, CSS, Jquery teknolojilerinin kullanıldığı ve baştan sona ergonomik bir şekilde dizayn edilen, HTML5 destekli tüm istemci platformlarda (mobil telefon, laptop, tablet, Windows, Linux) çalışacak olan B2B Portal projemizi hazırladık. Bu portal sayesinde acentelerimiz ilk etapta kasko, DASK, seyahat ve konut sigorta poliçelerini minimum soru ve maksimum hız ile düzenleyebilecek ve müşterilerimize sunabilecekler.

'SATIŞ KANALLARIMIZ İÇİN YATIRIMLARIMIZ SÜRECEK'

Günümüz rekabet ortamında ve gelişen teknoloji sürecinde müşteriyi bulma, kârlılığını analiz etme, en uygun zamanda en uygun şartlarda ihtiyaçlarına cevap verme ve sürdürülebilir müşteri memnuniyetini idame ettirmenin yollarından biri de teknolojik altyapıdaki gelişmeler. Biz de satış kanallarımız için teknolojik yatırımlarımıza devam edip rekabet ortamında kalıcı olacağız.

Teknolojik yatırımlarınız size ve müşterilerinize ne gibi kolaylıklar sağlıyor?
Teknolojik yatırımlarımız ile müşterilerimiz kesintisiz, hızlı ve güvenilir hizmet alabiliyor. Gelecek, bağlantılı dünyada olacaktır düsturuna istinaden tüm bağlantı hızlarımızı geçen yıla göre iki kat artırdık ve hepsini yedekledik. Bunun sonucunda müşterilerimize daha hızlı ve kesintisiz hizmet verebilmekteyiz. Hal böyle olunca müşterilerimizin memnuniyeti ve bize olan güvenleri artmakta.

'TEKNOLOJİYİ ÜRETEN BİR SEKTÖR HALİNE GELMELİYİZ'

Sizce Türk sigorta sektörü dijital dönüşümün neresinde? Sektörde ne gibi gelişmeler görüyorsunuz?
Türk sigorta sektörü 1990-2000 yılları arasında ciddi bir şekilde dijitalleşti. 2000'li yıllarda internetin ve bağlı dünyanın yükselişi ile birlikte offline yapılan işlemler online yapılmaya başlandı. 2010'dan sonra ise uygulamalar birbirleriyle web servisler aracılığıyla konuşup herhangi bir insana ihtiyaç kalmadan diğer uygulamalara veri aktarıp iş süreçlerini tetikler konuma geldi. Türk sigorta sektöründe yirmi yılı bulan dijitalleşme süreciyle büyük analitik veriler toplandı. İlerleyen dönemlerde bu verileri analitik olarak yorumlayan uygulamalar kullanılmaya başlandı. Bundan sonraki aşamada Big Data ve Yapay Zeka uygulamaları iş süreçlerinde kullanılmaya başlanacak. Türkiye ve sigorta sektörü Endüstri 4.0 (4. Sanayi Devrimi) konusundaki uygulamaları dünya ile aynı anda takip ediyor. Ancak tüm temennimiz burada takipten ziyade teknoloji üreten bir konuma hem ülke hem de sektör olarak geçebilmemiz.



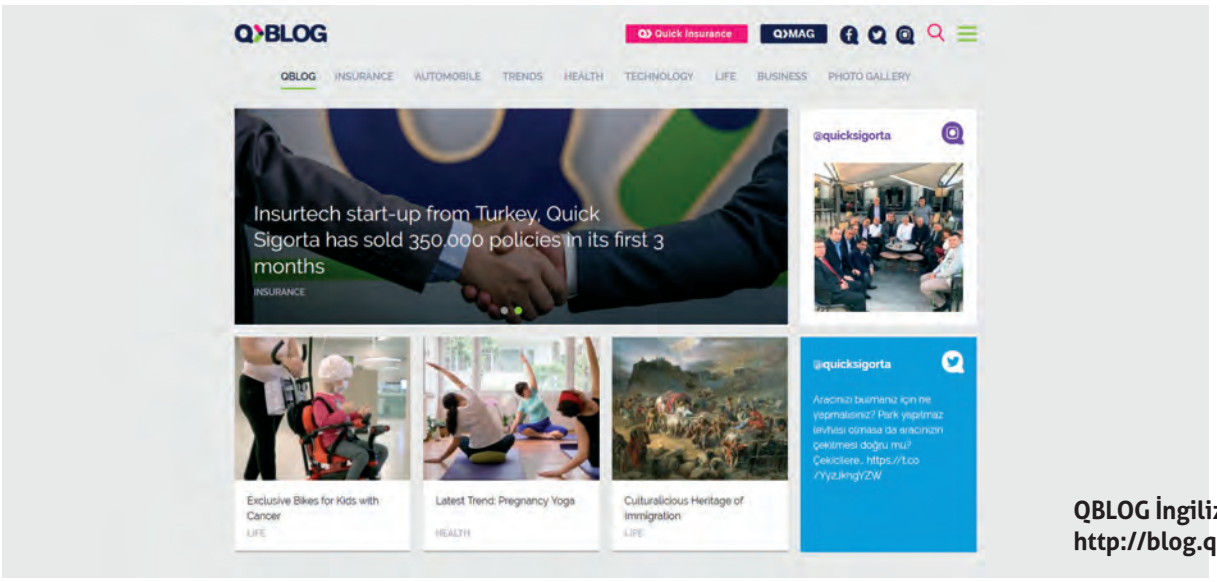
Quick Sigorta'nın kuruluşundan itibaren, MAHER Holding Yönetim Kurulu Danışmanı olarak görev alan Ahmet Yaşar Quick Sigorta Genel Müdürü olarak atandı.

Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü

Quick Sigorta'da önemli bir gelişme yaşandı. Şirkette MAHER Holding Yönetim Kurulu Danışmanı olarak görev alan Ahmet Yaşar, Quick Sigorta Genel Müdürü olarak atandı. Konuyla ilgili açıklama yapan Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, Ahmet Yaşar'ın sektörün yakından tanıdığı çok deneyimli bir isim olduğunu belirterek, "Sayın Ahmet Yaşar uzun yıllar sektörde en alt kademeden Genel Müdürlük pozisyonuna kadar görev yapmış oldukça tecrübeli bir isim. Bugün Quick Sigorta için önemli bir tarih. Tam 1 yıl önce bugün ruhsatımızı alarak faaliyete başlamıştık. Böylesi bir tarihte Ahmet Yaşar'ın Genel Müdürlüğünü açıklamak benim için ayrı bir mutluluk. Geride bıraktığımız yıl içinde önemli başarılara imza attık. Bu başarıların Ahmet Yaşar'ın Genel Müdürlüğü ile birlikte daha da ileriye taşınacağından şüphem yok. Kendisini tebrik ediyorum ve kurumumuza, sektöre hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu.

SİGORTA SEKTÖRÜNDE 30 YILLIK TECRÜBE

1968 yılında doğan Ahmet Yaşar, Ankara Atatürk Lisesi ve Gazi Üniversitesi Uluslararası İktisat Bölümü mezunu. Öğrencilik yıllarında muhabirlik, gazete temsilciliği ve yerel gazete yayımcılığı ile iş hayatına başlayan Yaşar, eş zamanlı olarak üniversite yıllarında 1989 yılında sigorta acenteliği ile sigorta sektörüne girdi. Adana ve Ankara'da Bölge Müdürü, Koordinatör ve 2006 yılından sonra İstanbul'da Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür olarak çalışan Ahmet Yaşar'ın hayat dışı tüm branşlar başta olmak üzere, bölgeler, teknik, hasar, IT, reasürans, iş ve ürün geliştirme tarafında poliçe wording, mevzuat, hasar yönetimi ve tasfiyesi ile hayat , BES alanlarında 30 yılı aşkın tecrübesi bulunuyor. Profesyonel iş hayatıyla birlikte, sivil toplum ve mesleki dayanışma faaliyetlerini eş zamanlı sürdüren ve sektörün tüm branş ve alanlarında her türlü pozisyonda sorumluluk alan Ahmet Yaşar, aynı zamanda Genç Sigortacılar Derneği Ankara Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı, Sigorta Tatbikatçıları Derneği Yönetim Kurulu ve Galatasaray Spor Kulübü üyesi.

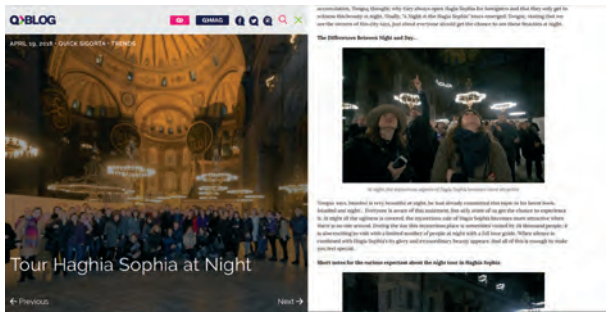


QBLOG İngilizce sayfasının adresi; http://blog.quicksigorta.com/en

QBLOG İngilizce yayında

Quick Sigorta'nın dijital çalışmalarının merkezinde olan QBLOG yayına geçtiği günden bu yana büyük ilgi görürken blog çalışmasının İngilizcesi yayına başladı.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, dijital ortamda yapacakları çalışmalar ile Türkiye'de yaşayan tüm insanlara ulaşmayı hedeflediklerini belirterek, "İngilizce QBlog ile ülkemizde yaşayan yabancılarla Quick Sigorta arasındaki ilk kanalı açmış oluyoruz. Farklı dillerde bu türde çalışmaları sürdüreceğiz. Tüm iş süreçlerimizde etkin ve samimi bir iletişim sağlamak önceliklerimiz arasında. Bu anlamda QBLOG özgün, zengin ve keyifli içeriği ile genel iletişim ve pazarlama çabalarımız içinde önemli bir tutuyor" dedi.
Online satış sayfasının İngilizce çalışmasının sürdüğünü belirten İletişim ve Pazarlamadan Sorumlu





GMY Dr. İsmail Kızılbay, bireylerle sadece reklam ve sıradan bir pazarlama yaklaşımı ile temas etmeyi doğru bulmadığını belirterek, "İnsanlara sadece ürünü anlatamazsınız, markanızın hissettirdikleri, iletişim kanalınızın samimiyeti ve satış dışında nasıl temas ettiğiniz büyük önem taşıyor" dedi.

İNGİLİZCE İÇİN ÖZEL İÇERİK

Birçok ürünü yılda 1 defa satılan bir markanın, bireylerle sürdürülebilir bir iletişim sağlamasının reklam ile mümkün olmadığını belirten Kızılbay, şunları söyledi: "Dijital ortamda bulunan içerik, sürdürülebilir iletişimin en önemli unsuru durumunda. QBLOG bu anlamda dijital içeriğimizin limanı durumunda. Keyifli bir dergi havasında okuyabileceğiniz bir içerik var burada. QBLOG'un ardından bildiğiniz gibi LOG Dergisi ile birlikte satılan QMAG yayına girdi. Şimdi ise öncelikle Türkiye'de yaşayan yabancıları hedefleyen QBLOG İngilizce yayına girdi. Burada yabancı misafirlerimize sigortacılıkla ilgili önemli bilgileri sunacağız. İnsanları sıkıcı sigortacılık içeriği ile boğmayacağız. Türkiye ve İstanbul burada aslında içerik yaklaşımımızın merkezinde duruyor. Diğer yayınlarla ortak içerik olacağı gibi sadece İngilizce için özel içerik de üretiyoruz" diye konuştu. Kızılbay, farklı dillerde çalışmalarının olacağını belirterek sözlerini sonlandırdı: "Bu içerikler yapılacak olan pazarlama çalışmalarına katkıda bulunacak. Burada biriken, bu kanallar için üretilen içerik aynı zamanda bizim sosyal medya kanallarımızı besliyor. Bu nedenle sosyal medya kanallarımız kısa sürede büyük ilgi topladı ve sektörde farklı bir noktaya oturdu."

TARSİM: "Çiftçimiz başımızın tacı"

14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü nedeniyle bir mesaj yayınlayan TARSİM, son yıllarda tarımsal faaliyetlerin öneminin daha iyi anlaşıldığını belirtti ve bu sektöre büyük emekler veren çiftçilerin baş tacı olduğunu açıkladı.

Çiftçiler Günü nedeniyle yapılan açıklamada, gıdanın insanlığın en temel ihtiyaçlarından biri olduğu ve tarımsal üretim yaparak bu ihtiyacı karşılayan çiftçilerin bugün toplumlar için büyük önem taşıdığı, gelecekte ise bu mesleğin çok daha fazla önem arz edeceği vurgulandı ve şu açıklamalara yer verildi: "Dünyada milyarlarca insanın hayatını devam ettirebilmesi bir anlamda çiftçilerin üretimlerine bağlıdır. Şu an neredeyse 7 milyara ulaşan dünya nüfusunun önümüzdeki yıllarda artmaya devam edeceği bekleniyor. Bu nedenle çok daha fazla üretime ve dolayısıyla üreticiye ihtiyaç duyulduğu ortadadır. Bu konuda TARSİM olarak son derece sağduyulu davranıyor ve çalışmalarımızı kesintisiz ve sürdürülebilir tarım için gerçekleştiriyoruz. Üreticimizin üretimden kopmadan faaliyetlerine



kesintisiz devam edebilmesi için; onların sesine kulak vermeye, taleplerini şartlar elverdiğince yerine getirmeye, yeni teminatları ve uygulamaları Sistem'e entegre etmeye, kolaylıklar sağlamaya, kısaca üzerimize düşen görevi yerine getirmeye gayret ediyoruz. Çocuklarımızın geleceği ve üreticimizin memnuniyeti bizim için çok değerli. Ülkemiz, dünyanın 7. büyük tarımsal ekonomisi konumunda. Tarım ülkemiz için, hem ekonomik hem de sosyal boyutları olan stratejik bir sektör. Bu nedenle büyük emeklerle ve fedakarlıklarla faaliyetlerini sürdüren, ülkemize değer katan çiftçilerimiz sadece bir gün değil, yılın her günü başımızın tacıdır. Çiftçilerimizin gününü kutluyoruz."

TARSİM'den hayvancılığa destek

"500 Bin Anaç Koyun ve 250 Bin Düve Projeleri" kapsamında, yetiştiricilere edindirilecek olan küçükbaş ve büyükbaş hayvanlara TARSİM güvence verecek.

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığınca başlatılan "500 Bin Anaç Koyun ve 250 Bin Düve Projeleri" kapsamında, yetiştiricilere edindirilecek olan büyükbaş ve küçükbaş hayvanlar TARSİM'in güvencesinde olacak. 250 Bin Düve Projesi için "Dar Kapsamlı Tarife", 500 Bin Anaç Koyun Projesi için ise hırsızlık teminatının da dahil olduğu "Geniş Kapsamlı Tarife" üzerinden işlemler gerçekleştirilecek.
Hayvan popülasyonunun artırılması, et ithalatının önlenmesi ve ülkemizdeki hayvancılık sektörünün gelişimine katkı sağlanması amacıyla Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından başlatılan Projeler, Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü (TİGEM), T.C. Ziraat Bankası ve Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği tarafından yürütülüyor. Üreticilerin edinecekleri hayvanlar için ihtiyaç duyulacak "Hayvan Hayat Sigortası" primlerinin %50'si Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı bütçesinden, geriye kalan %50'lik tutar ise üreticiden tahsil edilmeyerek, TARSİM tarafından karşılanacak.
Üreticilerin edindikleri hayvanlarda teminat kapsamında yer alan herhangi bir riskin gerçekleşmesi halinde, en geç 24 saat içinde doğrudan ya da acente aracılığı ile TARSİM Çağrı Merkezi'ne (0850 250 82 77) hasar ihbarında bulunması gerekiyor.







VAR GÜCÜMÜZLE ÇALIŞIYOR, HİÇ DURMADAN BÜYÜYORUZ.

SİGORTA HAFTASI KUTLU OLSUN!

Başlangıçtan bugüne kadar,

136 MİLYON DEKAR ALANDA Bitkisel ürün,

9 MİLYON büyükbaş ve küçükbaş hayvan, sigortalandı,

9 MİLYON Poliçe düzenlendi,

3 MİLYAR TL Üretici primi karşılığında,

4 MİLYAR TL tazminat ödemesi yapıldı.

*31.12.2017 tarihi itibarıyla rakamlardır.

TARSİM TARIM SİGORTALARI HAVUZU tarımın sigortasıyız

İlk 10'da yepyeni bir Halk Sigorta

Prim üretiminde Türkiye'nin en büyük ilk 10 sigorta şirketi arasına girmeyi başaran **Halk Sigorta'nın Genel Müdürü Bülent Karan**, özellikle yangın branşında ilk 9'a girmelerinin şirketin gücünü sektöre ve iş ortaklarına gösterdiğini ifade etti.

2016 ve 2017 yıllarında hızlı bir çıkış yapan Halk Sigorta, pek çok branşta üretimini artırmaya ve sektöre güvence vermeye devam ediyor. 2017 yılını Türk sigorta sektöründe en çok prim üreten ilk 10 şirket arasında tamamlayan Halk Sigorta, sadece trafikte değil, yangın ve diğer branşlarda yaptığı üretimle de dikkat çekiyor. Sigortacı Gazetesi olarak, Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan ile şirketin son dönemdeki performansını ve gelecek hedeflerini konuştuk.



Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan, yangın branşında gerçekleştirdikleri büyüme ve elde ettikleri pazar payı ile şirketin trafik sigortaları dışındaki gerçek potansiyelini göstermeyi başardıklarını söyledi.

Son 2 yılda Halk Sigorta'nın hızlı bir şekilde büyüdüğünü görüyoruz. Bu büyümeyi nasıl sağladınız?

Halk Sigorta olarak son 2 yılda %95 civarında büyüdük. 730 milyon lira seviyesinden yaklaşık 1.5 milyar lira seviyesine geldik. Bunu anlatmak bize keyif veriyor. Bu büyüme nasıl oldu? Aslında, çalışarak oldu. Beraber çalıştığımız arkadaşlarımız ve dışarıdan gelenler ile beraber iyi bir takım oluşturduk. O ekip içerisinde doğru noktalara ve ekiple nereye gidebileceğimize odaklandık. Dağıtım kanallarımızı hangi branşlara yöneltmemiz gerektiğini ve hangi pazarlarda daha rekabetçi olabileceğimizi belirledik. Bu birinci aşamaydı. İkinci aşama ise şirketin genel yapısı ve taşıdığı misyon gereğince olması gereken yerlere ulaşmasıdır.

Büyürken hangi branşlara ve kanallara yoğunlaştınız?

Biz ilk önce, Halkbank'ın bağlı ortağı ve Halkbank'ı dağıtım kanalı olarak kullanabilecek bir sigorta şirketi olarak, doğrudan bankanın temel portföyüne odaklanmayı hedefledik. Temel portföy KOBİ segmentiydi. KOBİ segmenti bizi çeşitli branşlarda hızlı büyümeye yönlendirdi. Büyümenin birinci aşaması yangın ve doğal afetler branşıydı. Bu branşta hızlı bir şekilde büyümeye başladık. Özellikle 2016'da bunu çok net gösterdik. 2017'de büyümemiz devam etti. Aslına bakarsak, 2018 yılında da yangın branşındaki büyüme devam ediyor. Halkbank kanalıyla yangın branşında büyümemiz, diğer dağıtım kanallarının da bizi fark etmesini sağlıyor. Şirketin farklı bir imajı vardı sektörde. Bu imajı kırmamız, şirketin aslında başka yerlerde çok daha rekabetçi ve başarılı olduğunu göstermemizi sağladı. Çok yoğun bir oto portföyümüz vardı. Trafik branşında aktif olan ve bu branşta çok yoğun çalışan bir şirket olarak görülüyorduk ancak arka planda farklı çalışmalarız bulunuyordu. Bizim temel anlamda sağladığımız başarı budur. Şirketimizin imajını değiştirdik. Daha da doğrusu, şirketin gerçek gücünü iş ortaklarımıza gösterme fırsatı sağladık.

Çok önemli projelerde yer aldık. Türkiye'nin en büyük altyapı projelerine girebildiğimizi, bu tarafta yer alabildiğimizi gösterdik. Diğer tarafta, başta enerji olmak üzere turizm ve enerji sektöründe yüksek marka bilinirliğini sağladığımızı söyleyebilirim. Bugün, ülkede hemen hemen tüm enerji üretim tesislerinde, gerek termik gerek hidroelektrik olsun, tamamında çok geniş bir müşteri portföyüne sahibiz.

Aslında bizim enerji tarafında büyümemiz 2010 yılından başlar. Bu yılda şirketimiz enerji üretim tarafında ilk poliçesini yapmıştı. O dönemde de o ilk poliçeyi hazırlama sürecimizi keyifle hatırlarız. Ciddi bir rekabet görmüştük. Geceler boyu uğraşıp, son saniyeye kadar çalışmıştık. 2018'e geldiğimizde ise çok önemli bir portföyü elimizde tuttuğumuzu görüyoruz. Enerji santralleri konusunda iyi bir noktaya geldik. Bu konuya odaklanmaya da devam edeceğiz.

Diğer tarafta turizm sektörü var. Bugün, elimizde sadece Akdeniz ve Ege bölgesinin yabancı turistlere yönelik otelleri değil, şehir otelleri tarafında büyük bir portföy bulunduruyoruz. Bu da bizim rekabetçi olduğumuz ve büyümeye devam edeceğimiz dallardan bir tanesi.

Üretimin her tarafında varız. KOBİ bankası olunca ve her sektöre destek verince doğal olarak, her sektörle bir araya gelme ve iş yapma fırsatı buluyoruz. Biz sektör bazında iş seçmiyor, müşteri bazında ve riskleri değerlendirerek iş yapıyoruz. O nedenle her sektörde olduğumuzu söylüyoruz. Tabii ki, rizikoyu değerlendirerek iş yapıyoruz.

Prim üretiminde ilk 10 şirket arasında yer almayı başardınız. Şimdi hedefinizde ne var?

Biz 2016 yılında kendimize 1 milyar lira prim üretimi hedefi koyduk. Bu şirket tarihi için bir ilkti. Bu hedefi gerçekleştirdik. 2016 zor bir yıldı. Türkiye çok farklı krizler geçirdi, bir kalkışma yaşandı. Trafik sigortalarıyla ilgili Hazine'nin uyarıları başladı. Bu dönemi hep beraber yaşıyorduk ancak bu sürede şirketi 1 milyar lira prim üretimine taşımayı başardık. 2017 yılında 1'i 10 yaptık ve bu sefer yılın ikinci çeyreğinde ilk 10'u hedefledik.

'TEMELİMİZDE İYİ NİYET VAR'

Orta ve uzun dönemde Halk Sigorta'yı nerede görüyorsunuz?

Orta dönemde Halk Sigorta'yı çok daha yukarıda görüyorum. Elbette hedeflerimiz var. İlk 10'a girdik ama bu şirket daha yukarıya gelmeye layık bir şirket. Bunun için de ekibimizle, sermaye yapımızla, insan kaynağımızla, teknolojik altyapımızla yeterli gücümüz var. İddiamızdan hiçbir şey kaybetmedik. Asla bir çekincemiz yok. Biz bu şirkete inanıyoruz. Bir gerçek var ki: Biz 60 yıllık bir şirketiz. 1958 yılında çok sayıda esnaf bir araya gelmiş. Bu hikaye benim için çok önemli. Son zamanlarda pek gelemeseler de yaşı 80'in üstünde olan ilk kurucularımız genel kurul toplantılarımıza gelirdi. 1958 yılında esnaf bir araya gelerek kendi kazançlarından, birikimlerini koyarak Birlik Sigorta Kooperatifini kurmuş. O dönem Halkbank girişimin bir parçası olmuş. Temelimizde, o esnafın alın teri, birikimi ve iyi niyetleri, halis duyguları var. İşte Halk Sigorta bunu temsil ediyor. Bugün halen hissedarımız olan bu insanların o günlerdeki ruhunu yaşattığımıza inanıyoruz. Ve bu bilinçle devam diyoruz... O zaman Birlik Sigorta'ydı şimdi Halk Sigorta, ama temellerdeki o iyi niyet, o duygu bizlerde aynen devam ediyor. Bu nedenle daha iyi yerlere geleceğimize inancımız sonsuz.

'BÜTÜN BRANŞLARDA BÜYÜDÜK'

Bizim için 10'uncu olmak önemli ama, 10'uncu sıraya nasıl geldiğimiz daha da önemli. Trafik branşının olumlu, olumsuz yansımalarına rağmen biz bu noktaya bütün branşlardaki hedeflerimizi tutturarak geldik. Toplam üretimde 10'uncu sıradayız ama yangın branşında 9'uncu sıradayız. Trafik branşında 6'ncı sırada olsak da, yangın branşındaki sıralamamız şirketin vizyonu açısından çok önemli bir gösterge. 2017'de ilk 10'a doğru giderken tek branş değil, bütün branşlar üzerinden gittik. Elbette, odaklandığımız ana branş yangın ama, kaza ve sağlık tarafında hedeflerimizi tutturarak gittik. Bunu yaparken tüm dağıtım kanallarımızı kullandık. Kaza ve sağlık branşlarında ciddi anlamda büyüme hedefimiz var.

60. yılımıza ilk 10 içinde girmekle gerçekleştirdiğimiz başarıdan ötürü mutluyuz, gururluyuz. Sene sonunda 10'uncu sırada bitirmek bizim için çok keyifliydi. Bu güne kadar ilk 10'u sıralamada bir çizgi olarak görürdük. Şimdi biliyoruz ki bu çizginin üstünde durmak çok güzel. Ancak zor olan buraya çıkmak değil, burada kalmak! Çünkü sektörümüz çok rekabetçi. Biz de planlarımızı buna göre yapıyoruz. Eskiden üretim yapmak daha kolaydı, şimdi ince eleyip sık dokumamız gerekiyor. Her hafta oturup üretim tablolarımızı inceliyoruz.

Dağıtım kanallarında stratejiniz nedir?
Şirketimizin toplam üretim yapısına baktığımız zaman; biz sektörden çok farklı bir yerde durmuyoruz. Şirketimiz, acentelerden uzak duran, banka kanalında yürüyen bir şirket olarak düşünülüyor ancak biz sektör ortalamasına çok yakın bir acente üretim oranına sahibiz. Acente üretimi dağıtım kanalı olarak sektörün üretiminin %65'ini gerçekleştiriyor. Bizim şirketimizde de bu rakam %65. Evet, biz bankayı daha yoğun kullanıyoruz. Toplam üretim içinde banka kaynaklı üretimin payı %25 ve ağırlıklı olarak banka üzerinden gidiyoruz. Gitmekten de memnunuz. Bankamızın önemli bir özelliği var. Türkiye'nin en büyük KOBİ bankası. En büyük 5 bankanın arasında yer alıyor. Bankayla beraber çalışmak da haliyle daha etkin oluyor. Eskiden bankanın üretim içindeki payı olarak konuşurduk, şimdi bankanın toplam üretimine bakıyoruz. Banka kaynaklı sigorta üretimi içerisinde iyi bir pozisyonda olduğumuzu düşünüyoruz. Banka kaynaklı üretimde 2017 yılını 6'ncı sırada bitirdik. Branş tarafından baktığımızda da KOBİ bankası olmanın sonuçlarını görüyoruz. Yangın tarafında 4'üncü sıradayız. Alt kırılımlara bakınca daha da yukarılara gidiyoruz. Hedeflediğimiz müşteri segmenti ile geldiğimiz noktanın paralel olduğunu görüyoruz.

Sektörün büyümekte zorlandığı bir yılda gelen başarının kaynağı ne oldu?
Bizim açımızdan en önemli değişiklik şu oldu: Biz burada iyi bir ekip oluşturduk. Zaten şirketin geçmişten gelen iyi bir ekibi vardı, bu ekibi zenginleştirdik. Sektörde tecrübeye sahip farklı arkadaşlarımız ekibe katıldı. Ekibin içinde de hoş bir sinerji oluştu. Sinerji zaten otomatik olarak arkasından başarıyı getiriyor. Sektörün prim büyüklüğüne göre en düşük kadrosuyla çalışan şirketlerden bir tanesiyiz. Bu nokta içerisinde çalışan başına düşen ortalama prim rakamlarımızı oldukça iyi bir noktaya getirdik. Aynı zamanda doğru yere odaklandığınız, doğru kanalı seçtiğiniz ve ortak akılda doğru işleri yapma gayretine girdiğiniz anda başarı geliyor. Bizim için 2017'nin en önemli konusu buydu. 2018 yılında da benzer bir şekilde devam etmeyi düşünüyoruz.

Verimlilik dediniz, bunun için bir yatırım yapıyor musunuz?
Dijitalleşmeye önem veriyoruz. Ancak, dışa yönelik, doğrudan müşteriye dokunan dijital satış gibi konular değil, biraz daha içe yönelik bir dijitalleşme stratejisi izliyoruz. 4 yıl kadar önce başlayan bir raporlama programı sürecimiz vardı. Bu süreçte çok iyi bir noktaya geldik. Rapor işin esası. Ne yaptığınızı bilmezseniz, ne yapacağınıza karar veremezsiniz. Düştüğünüzü bilmezseniz, kalkmanız



gerektiğini de bilemezsiniz. İşlerimizi raporlama ve kendi yaptığımız işlerin raporlarının sonucu doğru okumak konusunda çok önemli adımlar attık. Yine şirketimizin temel programını da zenginleştirmeye devam ediyoruz. Destekleyici program ve destekleyici yazılımlarla farklı sonuçlar elde ederek, kendimize doğru bir yol bulmak için çalışıyoruz.

Son olarak; acentelere vermek istediğiniz bir mesajınız var mı?
Halk Sigorta denince bir banka şirketi, sadece bankadan üretim yapan bir yapı düşünülüyor. Biz ısrarla aynı şeyi söylüyoruz. Bizim ana hissedarımız Halkbank'ın çatısı altında olmaktan hem gurur hem de güven duyduğumuz bir yapı bu. Elbette banka bizim için çok önemli bir dağıtım kanalı. Bu konuda bir şüphe yok. Bankamız ile daha ileri nasıl gidebiliriz diye düşünmeye devam ediyoruz. Ancak, burada bir piyasa gerçeği var. Türk sigorta sektörünün prim üretiminin %65'i özel acenteler tarafından üretiliyor. Buraya brokerleri de kattığınız zaman, oran %75'e çıkıyor. Acente ve broker kanalını bir kenara koymanız mümkün değil. Bu noktada bizler de, acentelerle beraber yolumuza devam edeceğiz. Evet, biz az sayıda acenteyle devam ediyoruz. Acente sayımızı 1000'lerin üzerine çıkarmak gibi bir hedefimiz yok. Biz dokunabildiğimiz acentelere çalışmaya gayret ediyoruz. İsmini bilmediğimiz, beraber oturup çay içemediğimiz acentelerle çalışmaktan verimli sonuç elde edemiyoruz. Uzun vadeli ilişkide iki taraf için de fayda oluşmuyor. Biz, oturup samimi bir muhabbete girebildiğimiz acentelerle çalışıyoruz.

ACENTENİN YANINDAYIZ

Acentelerle ilişkimiz hep böyle mi devam edecek?
Elbette, acente sayısını artıracağız. Biz, hem Halkbank'la hem de acentelerimizle 81 vilayetin tamamında varız. Bugün pek çok şirket, kendi özel sebepleri ile bazı bölgelerde olmamayı tercih edebiliyor. Bizim böyle bir politikamız yok. Biz Türk bayrağının dalgalandığı her yerde hizmet veririz. Vermeye de devam edeceğiz. Tabii ki, belli kriterlerimiz, risk politikalarımız olacaktır ama en zor günlerde, en sıkıntılı anlarda acentelerimizin yanında olduk ve olmaya devam edeceğiz. Bundan sonra acente sayımız artar. Yine de çok agresif bir şekilde artış düşünmüyoruz. Acentelik başvuruları geliyor. Yılın ilk çeyreği de bitti ve yeni acenteler kurmaya başladık. Diğer taraftan acentelerimizle daha çok bir araya gelmek için organizasyonlar yapıyoruz. Her acentemizle bir şekilde buluşmamız, bir araya gelmemiz gerekir. Bu buluşmalarımızda yüzlerce kilometre uzaklıktan gelen acentelerimiz oldu ama herkes son derece keyifle geldi. Bundan çok mutluyuz. Birkaç toplantı daha yaparak, yılın ilk yarısındaki lokal ziyaretlerimize devam edeceğiz. Bizim İstanbul dışında da Bölge Müdürlüklerimiz bulunmakta ve şirketimiz de her zaman acentelerimizin yanında. Ben pazarlama kökenli olduğum için sahada olmayı çok severim. Askerlikte bir deyim vardır: "Postalın basmadığı yer, fethedilmiş sayılmaz." Biz de mutlaka ayağımızı basıp, bir çayımızı içeceğiz. Acentelerimizin yanındayız, onları asla bırakmayız.

Kefalet sigortası acenteler için de önemli bir ürün

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kefalet sigortasının portföylerinde çeşitliliğe önem veren ve sadece zorunlu sigortalara bağlı kalmak istemeyen acenteler için önem taşıyan bir ürün olduğunu ifade etti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, kefalet sigortasıyla ilgili açıklamalarda bulundu. Kefalet Sigortası Genel Şartları'nın 1 Şubat 2014 itibarıyla yürürlüğe girdiğini hatırlatan Pamukçu, bununla birlikte 8 farklı teminatı içerisinde barındıran "Kefalet Sigortası" uygulamasının, kamu ihale kanununa eklenen madde sonrasında kamu ihalelerinde de aktif olarak kullanılmaya başladığını dile getirdi. Uluslararası sigortacılık terminolojisinde "surety bond" ya da "bonding" olarak bilinen kefalet sigortasının isteğe bağlı yaptırılabilen, tüm sektörlerde kullanılabilen ve çok çeşitli kefalet senetleriyle birçok sektörde çözüm olabilecek bir sigorta ürünü olduğunun altını çizen Pamukçu, "Bununla birlikte, kefalet sigortası ile sunulan teminatlar genelde imalat, inşaat, lojistik, gıda iş kollarında sıklıkla kullanılmaktadır" diye konuştu.

GENİŞ TEMİNAT YELPAZESİ

Tedarikçiler veya iş ortakları, sözleşmelerden doğan yükümlülüklerini yerine getirirken karşı taraftan garanti veya teminat istenmesinin muhtemel olduğunu söyleyen Pamukçu, "Kefalet sigortası, bu tarz talepler için etkin bir çözüm yoludur. Bir anlamda, sigorta şirketleri diğer kurum/kuruluşlara verilen taahhütlere kefil olmakta ve geniş teminat yelpazesi ile sigortalılarını güvence altına almaktadır" dedi.

'YURTDIŞINDA DA KOLAYLIKLA KULLANILABİLİR'

Kefalet sigortasının tüm dünyada uzun yıllardır kullanılan bir teminat türü olduğunu, bundan dolayı yurtdışında da kolaylıkla kullanılabildiğini vurgulayan Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bunun yanında, Türkiye pazarına sunulan bu ürün, Türkiye'deki kamu ve özel sektörde faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlarda özellikle son zamanlarda ciddi bir talep istatistiğine sahiptir. Garanti ve teminat taleplerini karşılamak için geleneksel yöntem olan ve bankalar tarafından sağlanan teminat mektupları, bankalar nezdindeki kredi limitleri üzerinde ek yük oluşturmaktadır. Söz konusu ürünün en önemli özelliği, oluşan ekstra yükü ortadan kaldırmasıdır."



Kefalet sigortasının bankalar nezdindeki kredi limitleri üzerinde oluşan yükü hafiflettiğini ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu sigortanın ilerleyen dönemde büyük ilgi göreceğini söyledi.

Kefalet sigortasının, sektörde çok da yeni bir ürün değil olmadığını dile getiren Pamukçu, "Hazine Müsteşarlığı, söz konusu sigortanın Genel Şartlarını ilk olarak 2014 yılında yayınlamıştır.
2015 yılından itibaren satılmaya başlanan mevcut ürünün satışını şu anda aktif olarak 28 adet sigorta şirketi gerçekleştirmektedir. İlgili ürün Türkiye'de iki yılı aşkın bir süredir satılmakta olup, kamu ihaleleri ve kamu alacakları söz konusu sigorta genel şartlarına geçen yıl eklenmiştir" şeklinde konuştu.

KEFALET SİGORTASINDA ÜRETİM 1 YILDA %64 BÜYÜDÜ

Türk sigorta sektöründe, 2017 sonu itibarıyla kefalet sigortasına ait toplam üretim rakamının 50 milyon 21 bin lira olduğunu aktaran Dr. E. Baturalp Pamukçu, "2017 yılının sonu itibarıyla kefalet sigortası ürünündeki prim üretim tutarına bakıldığında, 2016 yılının aynı dönemindeki 30 milyon 392 bin liralık üretime kıyasla %64.5 oranında bir artış olduğu görülmektedir" dedi.
Pamukçu, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Kefalet sigortası, ürün çeşitliliğine önem veren ve sadece zorunlu sigortalara bağlı kalmak istemeyen acenteler için de detaylı ve özel bir üründür. Gerek sektördeki ürün çeşitliliği anlamında, gerekse ihtiyaca yönelik bir ürün kapsamında olması sebebiyle özellikle ilerleyen dönemlerde sektördeki önemli ürünlerin başında geleceğini düşünmekteyim."

TNS satış ekipleri için 'Satışta Fark Yarat' eğitimi

Türk Nippon Sigorta, 2017 yılında hayata geçirilen "TNS Akademi" programı çerçevesinde nisan ayında tüm satış ekiplerinin dahil edildiği "Satışta Fark Yarat" isimli bir satış eğitimi etkinliği düzenledi.
41°29° Yeni İstanbul Danışmanlık firmasından Hakan Şahin tarafından verilen eğitimde satış yönetimi süreci, kişisel vizyonun belirlenmesi, farkındalığın oluşturulması, iletişim yönetimi, ikna yöntemleri, ekip çalışması ve değişim yönetimi gibi zengin konu başlıkları ile tüm satış ekiplerinin satış bilgileri tazelenerek, satış süreçlerinde karşılaşılan zorluklar ile ilgili detaylar tartışıldı.
İnteraktif olarak nitelendirilen bu eğitimde, koçluk, geribildirim ve sunum teknikleri de sıkça kullanıldı. 2018 yılı boyunca "TNS Akademi" çatısı altında farklı eğitim programlarının da yer alacağı ve ilgili programlar aracılığıyla tüm çalışanlar için eğitimde üst düzey bir alan yaratılacağı belirtildi.







BÖLGE ZİYARETLERİNİ SÜRDÜREN KORU SİGORTA, İSTANBUL ACENTELERİYLE BİR ARAYA GELDİ

Koru Sigorta kârlı büyümesini sürdürecek

Koru Sigorta bölge ziyaretlerini hız kesmeden sürdürüyor. Bu kapsamda Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, Genel Müdür Başyardımcısı Ender Güzeler ile Acenteler ve Pazarlama Koordinasyon Direktörü Barış Tabakoğlu 10-11 Nisan tarihlerinde İstanbul'daki acenteleriyle bir araya geldi. Toplantılarda acentelere Koru Sigorta'nın dönüşüm sürecini anlatan Genel Müdür Soner Şahin, "Koru Sigorta, 2011'de kooperatif olarak kuruldu. Ancak Türkiye'de bu alanda regülasyon olmadığı için bu model sürdürülemedi. Aralık 2015'te genel müdür olarak göreve geldiğimde Koru Sigorta 55 milyon lira zarardaydı. 2016'da 3.7 milyon lira, 2017'deyse 4.3 milyon lira kâra geçtik. Bu kârlılığımızı da sürdüreceğiz. 2017'nin aralığında anonim şirkete geçiş sürecimizi de tamamladık ve sermayemizi artırarak kanunun öngördüğü minimum tutara ulaştık. Emin adımlarla büyümemizi sürdürüyoruz" diye konuştu.



Koru Sigorta'nın bir acente şirketi olduğunu vurgulayan **Soner Şahin**, dijital kanallar üzerinden satış yapmak gibi bir amaçları olmadığını ifade etti.



Her alanda rekabetçi olduklarını kaydeden **Ender Güzeler,** acentelere teklif verirken daima Koru Sigorta'dan da teklif almaları çağrısında bulundu.



Şu anda 651 acenteleri olduğunu kaydeden **Barış Tabakoğlu**, doğru ve kontrollü büyüyerek yıl sonunda 750 acenteye ulaşacaklarını aktardı.

'EN GÜÇLÜ OLDUĞUMUZ KONULARDAN BİRİ HASAR'

Hasar konusuna eğildiklerini kaydeden Şahin, "Bir sigorta şirketi için en iyi reklam, hızlıca ödenen hasarlar. Bu sebeple biz de buna odaklandık. Kaskoda eskiden 42 gün olan hasar ödeme süremizi mart itibarıyla 19 güne indirdik. Hasar en güçlü olduğumuz konulardan biri. Acentelerimizden de bu konuda olumlu geri dönüşler alıyoruz. Bu alandaki iddiamızı sürdüreceğiz" dedi. Soner Şahin, piyasaya yeni ürünler sürmenin önemine değindi. Bu doğrultuda sektördeki önemli bir ihtiyaca cevap veren Fatura Güvence Sigortası'nı (FGS) geliştirdiklerini dile getiren Şahin sözlerine şu şekilde devam etti: "FGS, piyasanın canlanması için hükümetin de destek verdiği, ihtiyaca yönelik bir ürün. Aynı zamanda bizi farklılaştıran da bir ürün. Yakında bunu KOBİ'lere de uygun hale getireceğiz. Acenteler için de burada ciddi bir potansiyel var."

HER ALANDA REKABET

Genel Müdür Başyardımcısı Ender Güzeler Koru Sigorta'nın artık bir piyasa şirketi haline geldiğini belirterek, her alanda rekabet edebilecek bir konuma ulaştıklarını söyledi. Odak noktalarının bireysel müşteriler ve orta ölçekli müşteriler olduğunu aktaran Güzeler, ürünlerinin de buna göre dizayn edildiğinden bahsetti. Koru Sigorta'nın sadece trafik yazan bir şirket olmadığını vurgulayan Güzeler, "Üründen çözüme giden bir yaklaşımımız var. Sıfır otorizasyonlu ürünlerle piyasadaki önemli ihtiyaçları karşılıyoruz. Tüm branşlara hakimiz. Her alanda bilgi ve deneyimimiz var. Bireyselde FGS bizi diğer şirketlerden ayrıştıran önemli bir ürün. Bunun yanı sıra, tıbbi deneklere yönelik sorumluluk sigortası yapan tek şirket biziz. Aile Sağlık Merkezlerindeki aşıların bozulmasını ve makinelerin kırılmasını güvenceye alan bir ürünümüz var. Bunların hepsi kârlı ve acenteler için kazançlı ürünler. Çoğu şirketin cesaret edemediği sigortalar yapıyoruz" dedi. Acenteler ve Pazarlama Koordinasyon Direktörü Barış Tabakoğlu ise Koru Sigorta'nın acente yapılanması hakkında bilgi verdi. Acentelerini motive etmek ve onlara ek bir kazanç yaratmak için kampanyalar düzenlediklerine değinen Tabakoğlu, "Bu doğrultuda kasko, yangın ve ferdi kaza ürünlerimizde kampanyalar düzenliyoruz. Yurtdışı seyahat kampanyalarımız da olacak" ifadelerini kullandı.

AVANTAJI BOL KULÜPLER

Acente kulüplerinden de bahseden Tabakoğlu, "Bronz acentelerimize web sitesi desteği ve indirimli kiralık araç desteği sağlıyoruz. Silver acentelerimizse bunların yanı sıra, belli bir exgratia limitine, portföy mülkiyetine ve poliçesi biten müşterilerine hatırlatma yapacak sesli robot arama desteğine sahip oluyor. Gold acentelerimiz için ekstra olarak yurtdışı seyahatlerimize katılma imkanı, yıllık 14 gün kiralık araç ile pazarlama desteği ve daha yüksek bir exgratia limiti sunuyoruz. Kâr ortağı acentelerimizse yurtdışı seyahatlerine iki kişi katılabiliyor, daha yüksek bir exgratia limitine ve yıllık 25 günlük araç kiralama desteğine kavuşuyor. Ayrıca, bu acentelerimiz için riskli müşterilerini skorlama desteği sağlıyoruz ve kâr bölüşümüne gidiyoruz" dedi.

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, Genel Müdür Başyardımcısı Ender Güzeler ile Acenteler ve Pazarlama Koordinasyon Direktörü Barış Tabakoğlu İstanbul'daki acenteleriyle bir araya geldi. Koru Sigorta'nın her alanda rekabet edebilecek bir piyasa şirketi olarak son iki yıldır üst üste kâr ettiğine dikkat çeken Soner Şahin, ilerleyen dönemlerde de bu kârlılıklarını sürdüreceklerini ifade etti.





Unico'nun yeni yönetiminden

Unico Sigorta olarak hem müşteriyi hem de acenteyi memnun etmeye odaklı bir şekilde hareket ettiklerini belirten şirketin **CEO'su Cenk Tabakoğlu**, "2017'de kâr odaklı ilerlemedik. Buna rağmen güçlü bir büyüme ile üretimimizi %56 oranında artırdık" diye konuştu.

Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu, "Sigorta sektörü için zorlu bir yıldı" diyerek tarif ettiği 2017'yi değerlendirdi. Kârlı büyümelerini, ölçek ekonomisi, yenilikçi projeler ve acenteyi merkeze alan dijitalleşme olarak üç ana başlıkta açıklayan Tabakoğlu, "2017, markamıza yaptığımız yatırımların meyvelerini toplamaya başladığımız bir yıl oldu. Yaptığımız ölçümlemelerde, markamızın sektörün önde gelen şirketleri ile birlikte anıldığını görebiliyoruz" dedi. Tabakoğlu, Unico Sigorta'nın dijitalleşme stratejilerine ve acentelere yapılan yatırımlara ilişkin sorularımızı yanıtladı.

Sizce sektör 2017 yılını nasıl geçirdi? Bu yıl nasıl geçiyor?
Genel hatlarıyla 2017, sigorta sektörü için zorlu bir yıldı. Sektör genelinde büyüme bir önceki yıla kıyasla daha düşük kaldı. Üretimlerdeki azalmanın sebebi trafik sigortalarına yansıtılan tavan fiyat uygulaması oldu. Çünkü sektör özellikle trafik sigortaları ile büyüyordu. Ek olarak iklimsel değişikliklerden ötürü yaşanan sel ve dolu gibi doğa olayları kârlılığı olumsuz yönde etkiledi. İlk çeyreğe baktığımızda sigorta sektörü daha olumlu bir başlangıç yaptı.

Trafik sigortasında uygulanmaya başlayan tavan fiyatla beraber şirketlerin kârlılığında ciddi bir azalma oldu. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Önümüzdeki dönemde nasıl bir tablo görürüz?
Tavan fiyat uygulamasına geçilmesiyle beraber, şirketlerin kârlılığında ciddi azalmalar oldu. Önümüzdeki dönemde artan fiyatlarla sürecin daha pozitif yönde ilerleyeceğini ümit ediyoruz. Biz trafik sigortasında hiçbir zaman büyük bir oyuncu olmayı hedeflemedik. Ancak sektörde, iyi müşterileri çekebilmek için bazı segmentlerde indirim yapan şirketler çıkmaya başladı. Önümüzdeki dönemde primlerin kademeli olarak artması ile özellikle hasarsızlık basamağı yüksek müşteriler için rekabet artacak.

Unico Sigorta için 2017 nasıldı? Bu yıl nasıl gidiyor?
Sektörümüzde yaşanan olumsuz koşullara rağmen zor şartlara adapte olmayı başardık. Bu süreçte müşterimizi ve acentemizi memnun etmeye odaklı hareket ettik. Önceliğimiz hem müşterilerimizi hem de acentemizi korumak oldu, kâr odaklı ilerlemedik. Buna rağmen %56 oranında üretimimizi artırdık ve güçlü bir büyüme ile Unico Sigorta, Aviva Sigorta dönemi sonrası 3 yılda kâra döndü. 2017 aynı zamanda markamıza yaptığımız yatırımların da meyvelerini toplamaya başladığımız bir yıl oldu. Yaptığımız ölçümlemelerde markamızın sektörün önde gelen şirketleri ile birlikte anıldığını görebiliyoruz.



"Başarımızın kahramanları, 3 yıldır markamızın geçirdiği değişim sürecinde bizimle birlikte yürüyen tüm iş ortaklarımızdır. 2017'deki rekor büyümemize katkısı olan herkese teşekkür ederiz. 2018'de de iş ortaklarımızın desteğiyle, farklı kampanya ve ürünlerimizle başarılarımıza devam edeceğiz."

Şirket olarak kârlı büyümenizi nasıl sağlıyorsunuz? Bunun için nasıl bir politika izliyorsunuz?
Kârlı büyümemizi üç ana başlıkta toplayabiliriz. İlki, kârlı alanlara odaklanıp, buralarda büyümeye çaba harcıyoruz. Bu doğrultuda da bir ölçek ekonomisi yaratıp kârlılığımızı artırabiliyoruz. İkinci olarak ise, yenilikçiliğimizi sıralayabiliriz. Her zaman farklı öneriler araştırıyor ve geliştiriyoruz. Bizim güçlü kasımız proje ekibi olmamız. Örneğin UniKasko ürünümüz sayesinde çok önemli ve farklı hacimlere ulaştık. UniKasko aynı zamanda müşterilerimizin diğer poliçeleri için bizi tercih etmesine vesile oldu. Üçüncüsü ise dijitalleşme stratejimizdir. Acentelerimizi merkeze alan dijitalleşme stratejimizi destekleyen altyapımız ile hem acentelerimizin hem de müşterilerimizin memnuniyeti üst düzeyde. Acente sayımız 900'e yaklaştı. Şeffaf, yapıcı ve yenilikçi yaklaşımımız sayesinde acentelerimizle dirsek dirseğe çalışıyoruz. Bu da büyümemizi pozitif yönde etkiliyor.

NESNELERİN İNTERNETİNİ KULLANAN SİGORTA ÜRÜNÜ

Unico Sigorta olarak önümüzdeki dönemde hangi branşlara ağırlık vereceksiniz? Yeni ürünler planlıyor musunuz?
Yeni ürün geliştirmek ana gündemlerimizden biri. Sıklıkla yaptığımız pazar araştırmaları bize müşteri algısı ve ihtiyaçları konusunda yeni bakış açıları kazandırıyor. Bu yıl telematics ve benzeri cihazlardan bir adım öteye geçerek nesnelerin interneti çözümlerine odaklandık. Müşterilerimizin yaşamlarına dokunarak, onlara kolaylık sağlamayı hedefliyoruz. Konut sigortaları başta olmak üzere sigortacılığın ikinci planda olduğu yeni bir ürün tasarımı üzerine çalışıyoruz. Örneklemem gerekirse, hırsızlık gerçekleştikten sonra evin eşyalarının yeniden alınmasını sağlayan bir ürün düzleminden alıp hırsızlığın önlenmesini de sağlayan bir ürün haline getireceğiz. Bu sebeple ürün salt bir sigorta ürünü olmaktan çıkacak.

Sigorta sektörünün yeni teknolojilere uyumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Siz bu alanda nasıl yatırımlar yapıyorsunuz?
Sektörün yeni teknolojilerle uyumu başlangıç seviyesinde. Unico Sigorta ise başlangıcı itibarıyla bir teknoloji şirketi olarak hareket etti. Planlamalarımız ve stratejilerimiz her zaman dijitalleşme ile desteklenen çözümlerle oldu. Proje ekibi olmamız bizi günü yakalamaya ve insanların günlük yaşantılarındaki alışkanlıklarını desteklemeye yönlendiriyor. Gelecek günlerde bu konuyla ilgili sürprizlerimiz olacak.

Yatırımlarınız müşteri memnuniyetini nasıl etkiliyor? Teknolojik yatırımlarınızla poliçe sayınız artıyor mu?
Teknolojik yatırımlarımız poliçe sayımızı artırıyor. Dijitalleşme stratejimiz ve yaptığımız altyapı çalışmaları ile sektörün en çevik oyuncularından birisi haline geldik. Dijitalleşme stratejimizin bir parçası olan hasar süreçlerimizi yenileyerek, müşteri ve acentelerimize en iyi hasar

kârlı ve güçlü büyüme

deneyimini sunmaya başladık.

Unico Sigorta için sosyal medya önemli mi?
Şirket stratejisinde dijitalleşme bizim için mihenk taşı. Sosyal medya mecralarımız da bu bakış açısının oldukça önemsediğimiz bir parçası. Hesaplarımızı oldukça etkin yönetiyor, kullanıcılarımızın yaşam tarzlarına yönelik içeriklere odaklanıyoruz. Takipçilerimize fayda sağladığımız için de 100 bin kişi civarında, bize sadık ve her geçen gün büyümeye devam eden bir kitleye hitap ediyoruz. Bunun yanında sosyal medya benim kişisel olarak da aktif olduğum bir mecra. Yoğun olarak kullandığım Twitter ve Instagram'da iş ortaklarımız ve müşterilerimizle iletişim kuruyorum.

Birlikte çalıştığınız ya da kendi bünyenizde oluşturduğunuz startup'lar var mı?
Evet, bu konuyla ilgili ilerleyen günlerde farklı çözümlerimizle sizleri şaşırtmaya devam edeceğiz.

Gelecekte inovasyon ve dijitalleşme tarafında nasıl yatırımlar yapmayı planlıyorsunuz?
Müşteri ve acentelerimizin memnuniyetini en üst seviyede sahiplenen bir şirket olarak, ürün



geliştirme ve inovasyona önem veriyoruz. Unico Sigorta'yı farklı yapan aslında budur. Dijitalleşme konusunda bu bakış açısıyla hareket ettiğimiz için ilk fazı geçtik ve ikinci faza geldik. Rakiplerimiz bizi takip etmeye ve yatırımlarımıza benzer çözümler sunmaya başladığında, biz yine sektörün öncüsü olarak farklı çözümler ile sizlerin karşısında olacağız.

Acenteler Unico Sigorta'yı neden tercih ediyor? Acenteleriniz için sektörden ayrışan ne gibi uygulamalarınız var?
Akıllı sigortacılık yaklaşımını benimsiyoruz. Yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle müşterilerimize sıra dışı bir sigortacılık deneyimi sunuyoruz. Ulaşılabilirlik öne çıkan bir diğer özelliğimiz. Geniş anlaşmalı servis ağımız, acentelerimiz ve müşteri hizmetlerimiz, her türlü sorunda uçtan uca yardımcı olmak için yanınızdadır. Hızlı karar verme, farklı projeler üretme ve bunları hayata geçirme de sektörde bizi ayrıştıran bir özelliğimizdir. Üst yönetimimiz bile her türlü konuda kararları hızla alma, değerlendirme ve hayata geçirme konusunda başarılıdır. Hızımızı destekleyen bu altyapımız da tercih edilme sebebimizdir.

ACENTELERE HIZLI VE KOLAY PORTAL

Acenteleriniz için yaptığınız yatırımlardan bahsedebilir misiniz?
Bu yıl acentelerimiz için bütün portallara tek bir yerden ulaşabilecekleri ve hıza odaklandığımız bir çözüm tanıtacağız. Portalın adını acentelerimizin gündelik hayatlarını kolaylaştıracağı için UniKolay koyduk. Teklif çalışmak, poliçe düzenlemek, online hasar ihbarı, hasar dosya sorumlusuyla kolay iletişim ve hızlı raporlama altyapılarıyla uçtan uca acentelerimizin operasyonel süreçlerini hızlandıracağız. Portal sayesinde müşteri kazanımına daha çok vakit ayırmalarını sağlayacağız. Ayrıca geçen yıl devreye aldığımız hasar projesine yaptığımız yatırımlara devam ediyoruz. Servis Plus + uygulamasıyla ufak hasarlarda müşterilerimizin hasarsızlık indiriminin etkilenmemesi, 3 günde hasar ödemesi, vale ile müşterimizin olduğu yerden aracının alınıp bırakılması gibi acentelerimizin müşterilerine üst düzey bir hasar deneyimi yaşatmasını sağlıyoruz.

SEKTÖRÜMÜZ İÇİN ZOR BİR DÖNEMİ
REKOR BÜYÜME VE KÂRLA KAPATTIK.

Unico Sigorta olarak son 10 yılın en kârlı dönemine imza attık. Güveniyle bize destek olan tüm iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz.

UNICO SİGORTA

Uğra > Unico Acenteleri Tıkla > unicosigorta.com.tr Ara > 0850 222 28 00



DOĞA SİGORTA ÜÇÜNCÜ GELENEKSEL ACENTE TOPLANTISINI GERÇEKLEŞTİRDİ

Doğa Sigorta acenteleriyle zirvede

Geleneksel acente toplantısında 500 acentesiyle, "Zirvenin Yıldızlarına özel" konseptiyle bir araya gelen Doğa Sigorta'nın CEO'su Nihat Kırmızı, hep birlikte, kuruldukları günden beri hedefledikleri zirveye çıktıklarını belirtti. Genel Müdür Coşkun Gölpınar da acenteleriyle birlikte kârlı büyümelerini sürdüreceklerini ifade etti.

Doğa Sigorta, 20-22 Nisan tarihleri arasında Antalya'da Rixos Premium Belek'te acenteleriyle bir araya geldi. Yaklaşık 500 kişinin katılımıyla, bu sene üçüncüsü gerçekleştirilen toplantıda 2017 yılı değerlendirildi ve şirketin elde ettiği başarılar paylaşıldı.
Açılış konuşmasını yapan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, kuruldukları günden bu yana uzun bir yol kat ettiklerini dile getirdi. Arkasında bir banka ya da yabancı sermaye desteği olmayan, yüzde yüz yerli bir şirket olarak ilk günden beri amaçlarının zirveye çıkmak olduğunu söyleyen Kırmızı, "Bugün sizlerle bu zirveye çıktık. Tırnaklarımızla kazıya kazıya bu noktaya geldik. Kurulduğumuzdan beri her zaman acentelerimizle birlikte büyüyeceğimizi, birlikte kâr edeceğimizi, acentelerimizi asla yarı yolda bırakmayacağımızı söyledik. Bugün geldiğimiz bu zirvede de hâlâ sözlerimizin arkasındayız" diye konuştu.

Doğa Sigorta yönetimi, acentelerine verdikleri sözün arkasında durduklarını, her daim acenteleriyle birlik ruhu ile hareket edip, büyüme ve kârlılığı paylaştıklarını yineledi. Acentelerinden de beraber çıktıkları bu zirveyi korumak ve sürekliliğini sağlamak için mücadele ve özveri sözünü aldı.


Nihat Kırmızı

'DOĞA SİGORTA SİZE YETER'

Doğa Sigorta'nın acentelerinin yanında olduğu birçok örnekten biri olarak; 2017 yılında tavan fiyat uygulaması geldiği zaman zor durum yaşanmaması adına, 48 saat gibi kısa bir sürede teknik ve operasyonel olarak hazırlandıklarını belirten Kırmızı, "Sektörde tavan fiyat uygulanmaya başladığı gün sadece Doğa Sigorta acenteleri ekranlarını kullanabilir ve müşterilerini kaybetmeden poliçe yazabilir durumdaydı. Trafik sigortası için teklif verebilen tek şirket bizdik. Bunun üzerine birçok acente, bizimle birlikte çalışmak için başvurdu. Acentelerimizin bir kısmı da bundan böyle sadece Doğa Sigorta ile çalışmak istediklerini söylediler. Bu durum bizi çok memnun etti. Sizden de beklentimiz, sadece bizimle çalışmanız. Doğa Sigorta size yeter" dedi. Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta'nın ne olursa olsun asla acentelerini yalnız bırakmayacağını vurgulayarak sözlerini noktaladı.



'KÂRLI BÜYÜMEMİZİ SÜRDÜRDÜK'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar da gerçekleştirdiği sunumda şirketin 2017 yılında gösterdiği performansı paylaştı. 2017 yılında dünyada reasürans piyasasını olumsuz etkileyen birçok doğal afetin meydana geldiğini aktaran Gölpınar, "Ülkemizde gerçekleşen dolu ve sel olayları da Türk sigorta sektöründe büyük zarara yol açtı. Tavan fiyat ve havuz uygulamaları da sektörün zararını artırdı. Tüm bu gelişmelere karşın biz kârlı büyümemizi sürdürdük" ifadelerini kullandı. Büyük ekonomilerde sigorta sektörlerinin giderek küçüldüğünü, ancak Türkiye'de sektörün giderek büyüdüğünü kaydeden Gölpınar, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu durum ülkemizde çok ciddi bir potansiyel olduğunu ortaya koyuyor. Ancak maalesef kişi başı primde ortalamanın çok gerisindeyiz. Avrupa ortalaması, bizdeki kişi başı prim üretiminin 17 katı. Bu rakamları iyileştirmede hepimize önemli görevler düşüyor" diye konuştu.


Coşkun Gölpınar

İLK 10 ŞİRKET İÇİNDEKİ EN YÜKSEK BÜYÜME DOĞA'DA

2016 yılında pazar paylarının %2.26 olduğunu, 2017 yılındaysa bu oranın %3.76'ya yükseldiğini söyleyen Gölpınar, "Sadece bir yıl içinde pazar payımızı 1.5 puan artırdık. 2017 yılını 1.5 milyar lira üretimle sektörde 9'uncu sırada kapadık. Bir yılda %86 oranında büyüyerek, ilk 10 içinde en çok büyüyen şirket olduk" dedi. Branşlara göre büyüme rakamlarını da paylaşan Gölpınar şunları söyledi: "Trafik sigortası ve kasko, ana üretim dallarımız arasında. Tavan fiyat geldiği zaman ekranlarımızı kapamadığımız için trafikte ciddi bir büyüme kaydettik. Genç bir şirket olmamıza rağmen





Toplantıda, üretim şampiyonu acentelere plaket takdim edildi.









Toplantıda Doğa Sigorta'nın bu noktaya acenteleriyle geldiği, acenteleriyle büyümeye de devam edeceği vurgulandı.

kasko tarafında da önemli bir büyüme yakaladık. Yangın da çok önem verdiğimiz bir alan. 2017'de bu branşta da %105 oranında büyüdük. Birçok büyük tesisin sigortalarını yapıyoruz, yapmaya da devam edeceğiz. Bir diğer hedef branşımız olan sağlıkta da %268 oranında büyüdük."

'SADECE 4 YIL İÇİNDE 9. SIRAYA YÜKSELDİK'

Sadece 4 yıl içinde 9'uncu sıraya yükselerek sektörde önemli bir başarıya imza attıklarının altını çizen Gölpınar, "2014 yılında 130 acenteyle başladığımız yolculuğumuza 2017 yılı sonunda 1471'e ulaşan acentemizle devam ediyoruz. Bu yıl sonuna kadar 1950-2000 acenteye ulaşmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

YIL SONU HEDEFİ 1.7 MİLYAR LİRA ÜRETİM

Doğa Sigorta'nın 2018 hedeflerini de paylaşan Gölpınar, "2017 yılını 1,5 milyar lira ve kârlı üretimle kapadık. Kârlı büyümemizi bu sene de sürdüreceğiz. 2018 yılını 1.7 milyar lira prim üretimiyle kapamayı hedefliyoruz" şeklinde belirtti.
Doğa Sigorta'nın diğer şirketlerden farklılaşan bir yapısı olduğundan bahseden Gölpınar, "İnovatif yapımızla öne çıkıyoruz. Hızın önemine inanıyoruz, bu sebeple hızlı bir şekilde karar alıp uygulayabiliyoruz. Sektördeki değişikliklere de hızla adapte olabiliyoruz. Ulaşılabilirliğin de öneminin farkındayız, bu sebeple acentelerimize her zaman bize ulaşabileceklerini söylüyoruz. İhtiyaç duyduğunuz her an bize ulaşabilirsiniz" diye konuştu.

YENİ KAMPANYA VE ÜRÜNLER

Trafikte çapraz satışla diğer branşlardaki üretimlerini de artırdıklarına değinen Coşkun Gölpınar, "Trafik sigortası alan müşterilerimizin diğer sigorta ihtiyaçlarını da karşıladık, farklı ürünlerimizi de tanıtma imkanı bulduk. Birçok müşterimizden teşekkür mektupları aldık ve poliçelerde yenilenmelerin arttığını gördük" ifadelerini kullandı.
Piyasaya birçok yeni ürün sunduklarından bahseden Gölpınar şunları söyledi: "2017 yılında yeni ferdi kaza sigortası ürünümüz Doğal Destek ile Yuvam ürünlerimizi devreye aldık. En son çıkardığımız KOBİM Doğa'da ürünümüzü de sıfır otorizasyonla sunuyoruz. Acentelerimize %35 komisyon sağladığımız bu üründe poliçe 1 dakika gibi kısa bir sürede kesilebiliyor. Bunun dışında, Mobil Safe ürünümüzü de piyasaya sunmaya hazırlanıyoruz."

'SÜREKLİ DİNLİYORUZ'

Doğa Sigorta olarak müşteri odaklı bir strateji benimsediklerini ifade eden Gölpınar, sözlerine şu şekilde devam etti: "Müşterilerimizi sürekli dinliyor ve ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştirmeye çalışıyoruz. Bunun mükâfatını da son olarak 'Tüketici Kalite Ödülü'ne layık görüldüğümüz Tüketici Zirvesi'nde aldık.
Acentelerimiz için de aynı stratejiyi uyguluyoruz. Hem müşterilerimizle hem de sizlerle etkin iletişim kurmanın önemine inanıyoruz. 2017 yılında 21 bin 252 kere acentelerimizi ziyaret etmişiz. Doğa Sigorta olarak sizleri dinliyoruz ve sizlerle birlikte büyüyoruz."
Doğa Sigorta Satış ve Bölge Müdürlüklerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Adnan Sığın da toplantıda bir sunum yaptı. Acentelere "Bu başarı hikayesini sizinle birlikte yazdık" diye seslenen Sığın, şunları söyledi: "2018'de siz acentelerimiz için pek çok kampanya tasarladık. Bu kampanyalar kapsamında yurt dışı seyahat ödüllerimiz de olacak.
Yıl içinde 7 kısa dönemli kampanya planladık. İlk kampanyamız olan KOBİ kampanyasında 4013 adet KOBİ poliçesi kestik. İkinci kampanyamız olan tamamlayıcı sağlıkta ise 2841 poliçeye ulaştık. Ayrıca, size daha iyi hizmet verebilmek için yeni acente portalımızı da devreye aldık. Önümüzdeki dönemde de sizlerle büyümeyi sürdüreceğiz."


Adnan Sığın

Toplantı daha sonra üretim şampiyonu acentelere plaket verilmesiyle sonlandı. Akşam yemeğinden sonra Doğa Sigorta ekibi ve acenteleri kokteylde tekrar bir araya geldiler. Katılımcılar, canlı müzikle keyifli vakit geçirdi.





HARUN ERDENAY'DAN DOĞA SİGORTA'YA ACENTELİK SÖZÜ

Toplantının sürpriz ismiyse, Türk basketboluna yıllarını vermiş olan Harun Erdenay oldu. Uzun süre milli basketbolcularımız arasında yer almış, daha sonra bir süre Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanı olarak da görev almış olan Harun Erdenay keyifli bir söyleşi için toplantıya katıldı. Şimdiyse İTÜ Spor Kulübü'nün Başkanlığını üstlenen Erdenay, Türk basketboluna ve spora dair pek çok konunun da masaya yatırıldığı motivasyon dolu söyleşi sonrası acentelerin sorularını yanıtladı.
Söyleşi esnasında Doğa Sigorta'nın sosyal sorumluluk bilinciyle, İTÜ Spor Kulübü'yle önümüzdeki günlerde açıklayacağı bir sponsorluk projesi geliştirdiğinin de sinyali verildi. Kendisinin de bir sigorta acentesi olduğunu ifade eden Erdenay, bundan böyle bir acente olarak da Doğa Sigorta ile çalışmak üzere şirket yöneticilerine ve acentelere söz verdi.
Yapılan çekiliş sonucunda şanslı bir acenteye Harun Erdenay'ın 2004 yılında giydiği şampiyonluk forması hediye edildi.



Hasar prim oranı yükseldi

Sigorta sektörünün en önemli performans göstergelerinden biri olan hasar prim oranlarında 2017 sonunda 2016'ya göre bir miktar yükselme gerçekleşti. Hayat dışı şirketlerde hasar prim oranı %71.4 olarak hesaplandı.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

Zorunlu trafik sigortasına tavan uygulamasının getirildiği, özellikle temmuz ayında yaşanan sel ve dolu gibi doğal afetlerin ciddi miktarda hasar bıraktığı, kur artışının yedek parça maliyetleri üzerinde etkisini gösterdiği 2017, sigorta sektörü için iz bırakan yıllardan biri oldu. Bunların sonucunda sigorta şirketlerinin özellikle finansal performansı açısından önemli göstergelerden biri olan hasar prim oranı önceki seneye göre bir miktar yükseldi.

Hayat dışı alanda 2017'de 36 milyar lira brüt kazanılmış prim elde edildi. Gerçekleşen brüt hasar ise 25 milyar 814 milyon lira olarak kayda geçti. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı istatistiklerdeki bilgilere göre, 2017'nin brüt hasar prim oranı %71.4 olarak hesaplandı. Bu oran 2016'da %67.6'ydı.

ŞİRKETLERİN RASYOLARI OLUMLU SEYRETTİ

Şirketlere odaklanıldığında hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren 46 şirketten 2'si hariç tamamının hasar prim oranı olumlu yönde seyrediyor. 2017'de hasar prim oranlarında en iyi duruma sahip 5 şirket sırayla, %19.4 Ziraat Sigorta, %19.6 ile Atradius Türkiye, %30.7 ile BNP Paribas Cardif Sigorta, %39.5 ile Chubb ve %41.7 ile Coface Sigorta oldu.

Yine hayat dışı branşlarda prim üretiminde liderliğe oturan ilk 5 şirkete bakıldığında hasar prim oranı Allianz Sigorta'nın %70, Anadolu Sigorta'nın %79.2, Axa Sigorta'nın %93.3, Mapfre Sigorta'nın %78.2 ve Aksigorta'nın %74.6 şeklinde kayda geçti.

TRAFİKTE ORAN %93

Hayat dışı pastasındaki en büyük paya sahip olan zorunlu trafik sigortasına getirilen tavan ve havuz uygulamaları ile kur artışının yedek parça maliyetini artırmasının, hasar prim oranını negatif yönde etkilediği tahmin ediliyor. Buna karşın 2017'de sektörün trafikteki zararını düşürebilecek kimi düzenlemelere de gidildi. Eşdeğer parça uygulaması getirildi ve tavan fiyatın aylık artış oranı %1.5'e çıkarıldı. Böylelikle hasar prim oranı %90 mertebesindeki yerini korudu. 2015'te %137, 2016'da %90 olan hasar prim oranı bu sene %93.1 olarak hesaplandı.

Zorunlu trafik sigortası branşında en fazla primi üreten 5 şirketin yine aynı branştaki hasar prim oranları sırasıyla %78.4 ile Allianz Sigorta, %78.3 ile Sompo Japan Sigorta, %87.7 ile Anadolu Sigorta, %75.5 ile Mapfre Sigorta ve %88.1 ile Doğa Sigorta şeklinde oldu.

SİGORTACILARIN FAALİYET GİDERLERİ 1 MİLYAR LİRA ARTTI

İçinde üretim, personel, yönetim, araştırma ve geliştirme, pazarlama ve satış, dışarıdan sağlanan fayda ve hizmet ile reasürans komisyonları gibi kalemlerin yer aldığı tabloya göre, hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren şirketler 2017'de 6 milyar 632 milyon liralık gider yazdı. Faaliyet giderleri 2015 yılında 4 milyar 607 milyon, 2016 yılında 5 milyar 604 milyon olarak kayda geçmişti. Yani sigorta şirketlerin faaliyet giderleri 1 milyar lira arttı. Yine hayat dışı branşlarda prim üretiminde liderliğe oturan Allianz Sigorta'nın faaliyet giderleri 997 milyon liradan 1 milyar 79 milyon liraya çıktı. Anadolu Sigorta'nın 755 milyon lira, Axa Sigorta'nın 666 milyon lira, Mapfre Sigorta'nın 349 milyon lira ve Aksigorta'nın 363 milyon lira olarak hesaplandı.

Toplam 6 milyar 632 milyon liraya ulaşan faaliyet giderlerinde en büyük kalemler sırasıyla trafik, kasko, hastalık ve sağlık ile yangın ve doğal afetler branşlarında ortaya çıktı. Trafikte faaliyet gideri 2 milyarı geçerken, kaskoda 1 milyar 581 milyon liraya, hastalık ve sağlıkta 873 milyon liraya, yangın ve doğal afetlerde ise 710 milyon liraya ulaştı.

Son 10 yıldaki hasar/prim oranları (%)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık / Sağlık	Hayat Dışı
2017	93.1	78.2	45.2	76	71.4
2016	90.4	69.3	39.1	77.8	67.6
2015	137.7	71.8	39.8	75.9	74.4
2014	101.1	63.2	39.2	76.7	64.6
2013	95.7	61.8	31.3	74.8	63.8
2012	115.6	75.8	46.1	72.5	69.9
2011	91.9	81.3	39.6	80.1	65.7
2010	105.3	77.2	32.9	84.4	66.9
2009	92.2	89.8	63.5	91.8	75.3
2008	110.5	81.6	34.5	84.6	75.2

* Double count, havuzlardan sigorta şirketlerine geri ödenen primlerin bilançolarda iki kere yazılması anlamına geliyor. Trafik sigortasında havuz uygulamasının başlamasıyla double count önemli bir değere tekabül etmeye başladı. Yapılan hesaplamalara göre 2017'de prim ve poliçelerin %5'i iki kere yazıldı. Haberdeki istatistiklerde bu oran hesaba katılmamıştır.

Hayat dışı sigorta şirketleri brüt hasar - prim oranı

Şirket Adı	2017	2016
Chubb	39,5%	
Aksigorta	74,6%	66,7%
Allianz Sigorta	70,0%	70,2%
Anadolu Sigorta	79,2%	72,4%
Ankara Sigorta	71,0%	71,2%
Atradius Credit Insurance	19,6%	342,4%
Unico Sigorta	66,3%	72,5%
Axa Sigorta	93,3%	77,1%
BNP Paribas Cardif Sigorta	30,7%	38,5%
Coface Sigorta	41,7%	59,7%
Turkland Sigorta	87,7%	78,4%
Dubai Starr Sigorta	66,9%	54,6%
Ergo Sigorta	79,4%	84,1%
Euler Hermes Sigorta	-5,1%	161,1%
Eureko Sigorta	68,4%	59,5%
Generali Sigorta	67,5%	62,2%
Groupama Sigorta	53,3%	55,7%
Güneş Sigorta	73,8%	67,2%
Halk Sigorta	87,1%	79,0%
HDI Sigorta	68,4%	60,0%
Bereket Sigorta	71,6%	59,70%
Liberty Sigorta	57,1%	52,7%
Magdeburger Sigorta	266,3%	82,4%
Mapfre Sigorta	78,2%	69,5%
Neova Sigorta	72,5%	64,2%
Orient Sigorta	210,8%	51,1%
Ray Sigorta	79,0%	61,1%
SBN Sigorta	80,4%	47,8%
Sompo Japan Sigorta	66,5%	71,8%
Doga Sigorta	74,0%	87,4%
Koru Sigorta	73,9%	58,8%
Gulf Sigorta	43,1%	10,9%
Türk Nippon Sigorta	74,8%	63,3%
Türk P&I Sigorta	81,8%	25,0%
Ziraat Sigorta	19,4%	21,8%
Zurich Sigorta	52,7%	52,8%
Ethica Sigorta	57,9%	75,1%
Quick Sigorta	83,5%	
Atlas Mutuel Sigorta	46,9%	
TOPLAM	**71,7%**	**67,6%**

Atlas Karşılıklı Sigorta ve Quick Sigorta 2017'de faaliyete başladı. 2016'yı %50.7 hasar prim oranı ile kapatan AIG Sigorta, geçen sene Gulf Sigorta ile birleşti. Bir diğer birleşme de 2016'da %28.7 hasar prim oranına sahip olan Ace ile Chubb arasında yaşandı.

2016'yı 20 milyon 425 bin liralık faaliyet gideriyle kapatan Ace, 2017 yılında Chubb adıyla sigortacılık hizmeti verdi. 2016'daki faaliyet gideri yaklaşık olarak 68 milyon lira olan AIG Sigorta da Gulf Sigorta tarafından satın alındı.

Sigorta şirketleri faaliyet giderleri (bin TL)

Şirket Adı	2017	2016
Chubb	23,109	
Aksigorta	363,607	323,856
Allianz Sigorta	1.079.080	997,141
Anadolu Sigorta	755,828	742,546
Ankara Sigorta	64,276	48,099
Atradius Credit Insurance	7,336	5,075
Unico Sigorta	116,16	87,181
Axa Sigorta	666,719	695,605
BNP Paribas Cardif Sigorta	44,631	31,661
Coface Sigorta	23,816	34,141
Turkland Sigorta	18,225	11,132
Dubai Starr Sigorta	28,084	27,286
Ergo Sigorta	176,181	201,571
Euler Hermes Sigorta	7,82	7,452
Eureko Sigorta	221,517	189,457
Generali Sigorta	58,304	63,227
Groupama Sigorta	214,955	196,839
Güneş Sigorta	223,53	205,556
Halk Sigorta	187,311	170,786
HDI Sigorta	172,018	139,26
Bereket Sigorta	46,298	39,387
Liberty Sigorta	78,408	71,64
Magdeburger Sigorta	629	697
Mapfre Sigorta	418,807	398,197
Neova Sigorta	154,49	112,313
Orient Sigorta	19,045	13,115
Ray Sigorta	67,153	47,137
SBN Sigorta	28,769	29,006
Sompo Japan Sigorta	304,641	255,82
Doğa Sigorta	157,922	6,161
Koru Sigorta	32,606	36,712
Gulf Sigorta	72,144	4,883
Türk Nippon Sigorta	46,686	25,581
Türk P&I Sigorta	7,005	5,687
Ziraat Sigorta	132,335	107,91
Zurich Sigorta	180,191	167,913
Ethica Sigorta	65,479	16,418
Quick Sigorta	26,555	
Atlas Mutuel Sigorta	1,687	
TOPLAM	**6.293.375**	**5.604.885**

Trafik sigortasında hasar prim oranı (bin TL)

Şirket Adı	Kazanılmış Prim (Brüt) 2017	Kazanılmış Prim (Brüt) 2016	Gerçekleşen Hasar (Brüt) 2017	Gerçekleşen Hasar (Brüt) 2016	Brüt Hasar Prim Oranı (%) 2017	Brüt Hasar Prim Oranı (%) 2016
Aksigorta	254,577	121,133	223,386	171,692	87,7%	141,7%
Allianz Sigorta	1.913.106	1.765.033	1.499.871	1.382.217	78,4%	78,3%
Anadolu Sigorta	1.173.704	1.118.175	1.029.680	1.009.195	87,7%	90,3%
Ankara Sigorta	143,504	84,213	97,023	66,076	67,6%	78,5%
Unico Sigorta	61,297	23,453	78,4	65,925	127,9%	281,1%
Axa Sigorta	1.085.754	1.513.020	1.684.416	1.446.913	155,1%	95,6%
Turkland Sigorta	24,891	18,458	26,35	24,601	105,9%	133,3%
Dubai Starr Sigorta	239	459	11,976	4,617	5003,7%	1005,2%
Ergo Sigorta	206,326	303,182	252,53	362,986	122,4%	119,7%
Eureko Sigorta	122,36	45,544	96,532	38,745	78,9%	85,1%
Generali Sigorta	52,765	79,381	45,83	65,661	86,9%	82,7%
Groupama Sigorta	96,93	144,773	169,151	197,367	174,5%	136,3%
Güneş Sigorta	293,075	252,717	303,775	294,644	103,7%	116,6%
Halk Sigorta	582,436	513,006	686,292	449,832	117,8%	87,7%
HDI Sigorta	244,213	162,199	208,865	147,938	85,5%	91,2%
Bereket Sigorta	90,681	66,96	76,512	49,886	84,4%	74,5%
Liberty Sigorta	28,484	24,076	22,65	23,444	79,5%	97,4%
Magdeburger Sigorta	4,204	412	9,509	348	226,2%	84,4%
Mapfre Sigorta	1.259.159	1.185.103	951,069	983,283	75,5%	83,0%
Neova Sigorta	522,979	332,637	500,64	287,498	95,7%	86,4%
Orient Sigorta	23,708	2,307	20,822	1,735	87,8%	75,2%
Ray Sigorta	178,78	142,211	180,236	112,732	100,8%	79,3%
SBN Sigorta	78,592	52,813	81,018	41,525	103,1%	78,6%
Sompo Japan Sigorta	1.171.892	836,879	918,08	684,387	78,3%	81,8%
Doğa Sigorta	708,336	374,334	623,731	395,934	88,1%	105,8%
Koru Sigorta	117,157	149,001	93,476	89,559	79,8%	60,1%
Gulf Sigorta	15,455	423	12,737	217	82,4%	51,3%
Türk Nippon Sigorta	200,777	48,215	156,348	24,61	77,9%	51,0%
Ziraat Sigorta	80,845	32,214	64,887	26,64	80,3%	82,7%
Zurich Sigorta	15,003	9,392	11,136	15,866	74,2%	168,9%
Ethica Sigorta	306,825	31,754	176,061	23,593	57,4%	74,3%
Quick Sigorta	114,572	0	93,579	0	81,7%	0
TOPLAM	**11.172.640**	**9.435.929**	**10.406.583**	**8.491.478**	**93,1%**	**90,0%**

Gulf Sigorta tarafından satın alınan AIG Sigorta'nın trafik sigortalarında 2016'da kazanılmış brüt primi 2 milyon 438 bin lira, gerçekleşen brüt hasarı 1 milyon 798 bin lira ve brüt hasar prim oranı %73,7 olarak kaydedilmişti.

Fiyatla değil hizmet kalitesiyle rekabet

Nisan başı itibarıyla AXA Sigorta'nın CEO koltuğunu devralan Yavuz Ölken, şirketin ve Türk sigorta sektörünün geleceğini değerlendirdi. AXA Sigorta'nın müşteriler için sadece "hasar ödeyen" şirket olmanın ötesinde gerçek bir "ortak" olduğunu ifade eden Ölken, sigortacıların yeni dönemde fiyat ile değil, hizmet kalitesiyle rekabet etmesi gerektiğini söyledi.

Sigortacı Gazetesi olarak Türk sigorta sektörünün önde gelen CEO'larıyla yaptığımız söyleşilere yer verdiğimiz "CEO'lar Konuşuyor" köşemizin bu ayki konuğu nisan ayında AXA Sigorta'nın CEO'su olarak atanan, sektörün tecrübeli ismi Yavuz Ölken oldu. Şirketin yeni dönemdeki stratejileri ve sigorta sektöründeki son durum hakkında sorularımızı yanıtlayan Ölken, AXA Sigorta'nın odağında hizmet kalitesi ve sürdürülebilir fiyatlama olacağını söyledi.

AXA Sigorta'da sizinle beraber yeni bir dönem başlıyor. Sizin yönetiminizde nasıl bir AXA göreceğiz?

AXA Sigorta'da yeni bir dönem başlıyor demeyelim. Bu yıl AXA Sigorta'da 16'ncı yılım. Hem AXA Grubu'nda hem de AXA Sigorta'da devamlılık ilkesi var. Biz devraldığımız bayrağı daha da ileri taşımaya çalışacağız. Bu çalışmalar için de en önemli kaynağımız dağıtım kanallarımız ve güçlü acente teşkilatımız olacak. Çok güçlü bir acente teşkilatımız var. Bunun yanında broker ve bankalarla da çalışmaya devam ediyoruz. Dolayısıyla bugüne kadar AXA Sigorta'yı getirdiğimiz noktayı daha da ilerleteceğiz demeyi tercih ediyorum. AXA olarak uzun süredir müşteri odaklı çalışıyoruz. Bunu bir adım ileri taşıyarak müşteri odaklı yaklaşımımızı tüm süreçlerimize entegre etmeyi hedefliyoruz. AXA'nın da temel prensibi olan "payer to partner"ı biz dilimize "ödeyenden ortaklığa" diye çevirdik. Sigorta sektörü geçmişte olduğu gibi bundan sonra da müşterilerin gerçek ortağı olmaya çalışan bir AXA görecek. Bunu nasıl gerçekleştireceğiz? Kaliteli ve iyi çalışan dağıtım kanallarıyla; kurum kültürünü değiştiren AXA Sigorta çalışanlarıyla gerçekleştireceğiz. Teknolojiye ve yeniliğe yatırım yaparak ve inovasyonun içerisinde yer alarak ilerlemek zorundayız.

SİGORTA 4.0 ALTINDA 4 BİLEŞEN

Bunun için de nisan ayında çok önemli bir inisiyatif başlattık: Sigorta 4.0. Esinlendiğimiz nokta Endüstri 4.0 dönüşümü oldu. Çalışmalarımızı yaparken gördük ki Endüstri 4.0, rahatlıkla bir Sigorta 4.0 ortaya çıkarıyor. Bunun sonucunda 4 ana bileşen belirledik. Bunlardan biri Müşteri 4.0; müşterinin her noktadan AXA'ya ve en hızlı çözümlere ulaşmasını sağlayacağız. İkinci önemli başlığımı Acente 4.0. Acentelerin gelecek yıllara hazırlanmasını bekliyoruz ve bu noktada teknoloji odaklı çözümleri acentelerimize sunuyoruz, sunmaya da devam edeceğiz. Acentelerin zamanı verimli kullanarak daha fazla sayıda müşteriye ulaşmalarını, aynı zamanda da hayatlarını anlık olarak yönetmelerini sağlayacağız. Bizim için önceliklerden biri de Çalışan 4.0. Şunu biliyoruz; dönüşümü gerçekleştirecek olan ekip AXA Sigorta'nın bünyesinde. Kültürümüzü geliştirmeden, hedeflerimize ulaşmamız mümkün değil. Gerçekten çalışan, belki sektörün en istekli ve en verimli ekibini oluşturduk.



Yavuz Ölken, "2015 ve öncesi ortaya çıkan rezerv eksikliklerimizi 2017 sonu itibarıyla bir daha açmamak üzere kapattık. Bundan sonra da dengesiz bir netice çıkmayacağına eminiz" diye konuştu.

Şimdi gerçekten inovasyonu ve müşteriyi yaşam döngüsünün içine oturtmuş bir kurum kültürü oluşturmak için harekete geçtik. Dört bileşenli bu denklemin son parçası olan Süreç 4.0'ı bu yılın farklılığı olarak görüyoruz. Aslında Süreç 4.0 sadece bu yıla değil, önümüzdeki yıllara da derinden etki edecek dönüşüm. Süreçleri küçülten, cevap verme sürelerini büyük ölçüde azaltan ve cevap kalitesini artıran; gerektiğinde robotik süreçlerden ve chatbot'lardan faydalanan bir AXA Sigorta yaratma çabasında olacağız.

AXA Sigorta olarak portföyünüzde bir yapılanmaya gittiniz. Ancak, bunu yaparken pazar payında belirli bir gerileme oldu. AXA Sigorta pazar payını artırmak istiyor mu?

Bu doğru bir tespit, AXA Sigorta olarak portföyümüzde 2 yönlü bir yapılanmaya gittik. Birincisi zorunlu yapılanma: Trafik sigortalarındaki tarife değişimi ve zorunlu tarife uygulamasıyla gelen portföydeki bir optimizasyon. Diğeri ise portföyümüzdeki kârlı olmayan alanları yeniden yapılandırma. Önemli bir dönüşüm gerçekleştirdiğimiz bu yapılandırmanın en önemli bölümü ticari paket segmentindeydi. Temel prensibe bakarsanız, AXA Sigorta'da portföy bakımı her zaman yapılır ve yapılmaya devam edecektir. Bu konuyu sadece bu yıla özgü düşünmemek gerekiyor.

LİDERLİK SADECE ÜRETİM DEĞİL

2017 yılı sonu itibarıyla AXA Sigorta prim üretiminde 3'üncü sırada. AXA Sigorta'nın trafik sigortasında pazar payında 4 puana yakın bir gerileme yaşamasına karşın 3'üncü sırada kalması çok önemli. Kasko ve yangın olarak baktığımızda ise kasko branşında bir sıra yukarı çıktık ve ikinci bitirdik. Yangın branşında ise 2. sıradaki yerimizi koruduk. Dolayısıyla liderlik stratejisi dediğimizde ilk 3-4'te olmak liderliktir ve pazarın %8 ile %10'u arasını temsil eder. Öte yandan liderlik sadece üretimle değil, sektördeki yapıcılığınızla alakalı. AXA Sigorta'nın özellikle yangın sigortalarında ve kaskodaki iddiası, tamamlayıcı sağlıktaki lider rolü devam edecek. Açıkçası bizim sıralamada nerede olduğumuzla ilgili bir kaygımız yok. Trafik sigortasında serbest tarifeye

AXA SİGORTA'DA DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Dijital bir döneme giriyoruz. AXA, globalde teknolojiye en çok yatırım yapan şirketlerin arasında yer alıyor. Siz AXA Sigorta'da nasıl bir yatırım yapıyorsunuz?

Kendimizi Sigorta 4.0 tanımıyla yeniden yapılandırma kararlılığını göstereceğimizi söylemiştim. Bu yaklaşım dijital uygulamaları da kapsıyor. Çalışma arkadaşlarımızın verimliliğini artıracak değişiklikler olacak. Mobil hayat farklı bir düzene geçecek. AXA Sigorta çalışanları izin girişinden tutun masraf girişine, bunun takibinden onayına, organizasyonlardaki doküman paylaşımına kadar tüm işlemlerini dijital bir uygulama ile gerçekleştirebiliyorlar. Bu uygulamaya "AXA BİZ" diyoruz. Diğer taraftan iç dünyada da dijital yatırımları sürdürür ve çalışanların hayatını kolaylaştırırken dış dünyada da aynı teknikleri kullanarak acentelerimizin iş süreçlerini kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Dijital bir çözümü olmayan "sigortacı" kavramı artık mümkün değil.



dönüş yapılmadan sektörün gerçek sıralamasının ortaya çıkmasının çok mümkün olmadığını düşünüyorum. Önemli olan bu süreç içerisinde bulunduğunuz pozisyonu korumanız. Daha da önemlisi ise gelecek yıllar için yeterli rezervi ve kaynağı cebinde bulunduran güçlü bir finansal yapıyı sürdürebilmek. Çünkü bizim liderliğe bakış açımız üretimin en tepelerinde yer aldığı halde en fazla rezerv eksiği olan şirket olmak şeklinde değil.

TRAFİKTE PRİMLER DÜŞÜK

Trafik sigortasında rekabetin başladığı söyleniyor, bu konuda yorumunuz nedir?
Trafik sigortasında rekabet tabii ki olabilir. Ancak resme şöyle bakmak gerekiyor: 2017 yılının son çeyreğinde, bağımsız bir firma olan Milliman'ın TSB ve Hazine Müsteşarlığı'nın da bilgisinde mevcut fiyat yapısının kontrolüyle ilgili bir rezerv çalışması oldu. Firmanın yaptığı çalışmaya göre Türkiye'de şu an ortalama trafik sigortası fiyatı, optimum seviyeden %15 düşük. Bu noktada sağlıklı bir fiyat rekabeti oluşması mümkün değil. Bazı şirketlerin belli bir pazar payı elde etmek için uyguladıkları taktikler vardır ve buna saygı duyuyoruz. Rekabet konuşmalarının arkasında da bunun olduğunu düşünüyorum.
AXA Sigorta olarak trafik sigortasındaki tavan fiyat uygulamasının çok ciddi olumsuz etki yarattığını görüyoruz ve bu sebeple de hâlâ fiyatların %15 düşük olduğunu söylüyoruz. Yılın ilk çeyreğinde yaşadığımız döviz artışının etkilerini de dikkate alınca önümüzdeki tehdidin bitmeden devam ettiğini görürüz. Bu tehdit ne zaman sonlanır? Öncelikle doğru fiyatlama yapmanız, normale dönmemiz gerekiyor. En kritik konu ise Türkiye'de iyi sürücü ve kötü sürücünün yeteri kadar ayrışamıyor olması. Havuz uygulamasına karşı değiliz ancak havuza giden sigortalı gruplarının iyi sürücülere göre daha farklı fiyatlanması gerekiyor. İnandığımız en doğru çözüm ise sigorta şirketlerinin aktüeryal teknikleriyle buldukları fiyatları tekrar uygulamaya geçirmeleri olacaktır.

AXA Sigorta'nın trafik kazalarını azaltmak ve iyi sürücüleri ayrıştırmak için atılımları olduğunu görüyoruz. Bunlardan bahseder misiniz?
Sadece bizim değil, bütün sigortacıların temel görevlerinden bir tanesi de sosyal sorumluluk çalışmaları. Trafik kazalarının azaltılmasına yönelik, Şubat ayının sonunda bir yol güvenliği inisiyatifi başlattık. Bununla ilgili bilinçlendirme aktiviteleri yapıyoruz. Diğer taraftan her projemizde olduğu gibi bu çalışmaya da inovatif bir bakış açısı kazandırmak için kasko sigortalarını telematikli uygulamalarla geliştirdik ve Nisan ayında pilot uygulamasına başladık. Başlangıç olarak 1000 adet poliçe satmayı planlıyoruz. Buradaki amacımız, "kullandığın kadar öde" denen klasik modelden uyarladığımız "kullanım alışkanlığına göre sigorta primin belirlensin" yaklaşımı.

Telematikli kasko müşteriye bir fiyat avantajı sağlayacak mı?
İyi sürücüye bir fiyat avantajı sağlayacak tabii ki. İndirim oranları segmente ve kişiye göre değişecek. Bugünkü maliyetlere baktığımızda hedefimiz minimum %20-%25 oranda bir avantaj sağlamak.

AXA Sigorta'nın kârlı seviyelere dönmeye başladığını görüyoruz. Bunu nasıl sağladınız?
Sigortacılıkta 2 muhasebe bakışı vardır. Biri underwriting yılı bazında kârlılık, diğeri de muhasebe yılı bazında kârlılık. Muhasebe bazındaki kârlılığa bakıldığı zaman; 2015 yılında biz çok ciddi bir zararı deklare ettik. Bilanço dipnotlarımızda zararın 3'te 1'ini muhasebe sistemine yansıtıp diğer 3'te 2'sini gelecek yıllar içine yerleştireceğimizi bildirdik. 2015 yılında ortaya çıkan zararın geçmiş yıllarla alakalı olduğunu söylememiz gerekiyor. Underwriting yılı bazında kâr ve zarara baktığımızda yukarı doğru ivmelenen bir şirketiz. Bunun sayesinde 2017 yılı sonunda geçmiş yıl yüklemeleri hariç artı yönde bir görünüm ve kârlılık söz konusu. Yaklaşık 600 milyon lira rezerv güçlendirmesi yaptık. Böylece 2015'te açıkladığımız rezerv eksikliğini kademeli olarak sisteme koymak yerine tamamını 2017'de sisteme koyduk. Sonuçta yerel mevzuatta muhasebe bazında 335 milyon liralık bir zarar ortaya çıktı. 600 milyonluk rezerv güçlendirmesi olmasaydı AXA Sigorta'nın bir önceki yılın 2 katı, yani 240 milyon kâr ettiğini görebilecektik. 2015 ve öncesi ortaya çıkan rezerv eksikliklerimizi 2017 sonu itibarıyla bir daha açmamak üzere kapattık. Bundan sonra da dengesiz bir netice çıkmayacağına eminiz.

BES'TE ATILIM GÜNDEMDE DEĞİL

Trafikten bahsettik, bir de BES'ten bahsedelim. Axa'nın BES tarafında da büyüdüğü gözüküyor. Burada bir büyüme planı var mı?
Axa, dağıtım kanalı olarak belki de sektörde acente sistemiyle büyüyen tek şirket. Ancak portföy büyüklüğü ve fon büyüklüğü olarak olduğumuz yer bizim için sürpriz değil. Şirket kuruluşumuza bu anlamda çok geç başladık. Sektör 16'ncı yılını yaşarken biz 8'inci yılımızın içerisindeyiz. Dolayısıyla, epeyce yolumuz var. 2017'deki hızlı büyümenin nedeni Otomatik Katılım oldu. Tabii, fonlarınız küçük olduğu zaman büyüme hızınız yüksek oluyor. Burada bir atılım ise bizim için an itibarıyla gündemde değil. Piyasa fırsatlarını her zaman olduğu gibi kolluyoruz. Stabil bir portföyümüz var. Büyüme ile beraber kârlı olmaya gayret ediyoruz. Piyasada fırsat çıkarsa tabii ki değerlendiririz. Bugünden öteye dağıtım kanalını genişletmek ya da yeni bir anlaşmaya yönelmek gibi bir stratejimi yok. Mevcut yapıyı daha verimli kullanmamız gerekiyor. Odaklandığımız nokta, dağıtım kanallarımızı nasıl daha verimli kullanabileceğimiz.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SEKTÖR KÂRLILIK ANLAMINDA DAHA TİTİZ VE DİKKATLİ ÇALIŞMALI

Sigorta sektöründe ne yapılması gerekiyor, buradan vermek istediğiniz bir mesaj var mı?
Benim sektördeki 28'inci yılım bitti, 29'uncu yılıma girdim. Halen bu sektörün içinde olduğum için umutlu ve gururluyum. Evet, sektörün içinde tehdit ve bilinmezlikler var ama fırsatlar da var. Ben tüm sigorta sektörünün özellikle fırsatlar penceresinden daha farklı bakması gerektiğine inanıyorum. Değişen dünyada değişen müşteri profillerine nasıl farklı hizmet verebileceğimizi düşünmeliyiz. Sektör, fazlasıyla fiyat rekabetine boğulmuş durumda. Fiyat rekabetinde harcadıklarımızı veya kaybettiklerimizi hizmet rekabetinde kullansak sektörün itibarı açısından da çok iyi olacağına inanıyorum. Sektörün odağının tamamen fiyat rekabetine gittiğini bir kez daha görüyoruz ve bu ilk defa olmuyor. Oysa ki odaklanmamız gereken Türkiye'de hâlâ çok düşük olan sigortalanma oranı. Türkiye'de her 4 konuttan ancak 1-1.5'u sigortalı, her 3 otomobilden 1'i sigortalı, tamamlayıcı sağlıkta hâlâ milyonları konuşmuyorsak bu ülkede pek çok fırsat var demektir. Atladığımız en büyük nokta ise müşteri ihtiyaçlarını ve isteklerini dinlememek ve onların değişen alışkanlıklarını dikkate almadan sadece ürün ve fiyat odaklı çalışmalar yapmak. Sektör bu konuda yavaş yavaş farklılaşmaya başlayacaktır. Röportajın başında sorduğunuz gibi; AXA Sigorta, her zaman olduğu gibi burada liderlik rolünü üstlenerek sektörde fark yaratmaya çalışan bir şirket. Dolayısıyla, bardağın dolu tarafından baktığımda, ülkemizin içinde bulunduğu koşulların normalleşeceğini varsayarak sektörün büyüme hızını daha da artırabileceğini düşünüyorum. Sektörün kârlılık anlamında daha titiz ve dikkatli çalışması gerektiğine inanıyorum. Aksi halde sürdürülemez fiyatlar ortaya çıkıyor ve sektör müşterilerin önünde bir güven sorunu yaşıyor. Biraz daha uzun vadeli düşüneceğimizi umuyorum. En azından AXA olarak bir fiyat oluşturduğumuzda ya da bir ürün geliştirdiğimizde bugünden yarına değil, önümüzdeki 5 yılı teminat altına alacak bir yaklaşım çerçevesinde bakıyoruz.



Sektörde seçim ayı

Sigorta sektöründe bu ay başta Türkiye Sigorta Birliği (TSB) olmak üzere birçok dernek ve birlik seçime gitti. Can Akın Çağlar yeniden TSB Başkanlığı'na seçildi. İTO Sigortacılık Meslek Komitesi seçimini Hüseyin Duru ve ekibi kazanırken STD'de Fahri Altıngöz, SAB'da Ayhan Çakas ve Aktüerler Derneği'nde Taylan Matkap başkan oldu.



TSB'nin başkanı yeniden Can Akın Çağlar

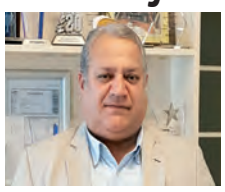
Türkiye Sigorta Birliği'nin Seçimli Olağan Genel Kurul Toplantısı 13 Nisan'da gerçekleştirildi. Genel Kurul'da Eureko Sigorta Genel Müdürü Can Akın Çağlar, 58 geçerli oyun 57'sini alarak yeniden Birlik Başkanı seçildi.
Toplantıda ayrıca, Hayat Dışı Yönetim Komitesi'ne Ali Erlat, Ahmet Turul, İlhami Koç, Erdinç Yurtseven, Fahri Altıngöz, Hulki Yalçın, Ceyhan Hancıoğlu, Özgür Koç ve Dr. E. Baturalp Pamukçu seçildi. Hayat Emeklilik Yönetim Komitesi'ne, Emin Çubıkcı, Uğur Erkan, Taylan Türkölmez, Deniz Yurtseven, Burak Ali Göçer, Erol Öztürkoğlu, Ayhan Sincek ve Mahmut Güngör seçildi. Denetim Kurulu'na Şebnem Ulusoy, Cenk Tabakoğlu, Emre Özer; Disiplin Kurulu'na Soner Şahin, Coşkun Gölpınar ve Gökhan Gürcan seçildiler.

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanlığına Hüseyin Duru seçildi

İstanbul Ticaret Odası'nda, aralarında Sigortacılık Meslek Komitesi'nin de yer aldığı tüm meslek komiteleri 9 Nisan'da seçime gitti. Yeşilköy'deki İstanbul Fuar Merkezi'nde yapılan Sigortacılık Meslek Komitesi seçimlerinde 3 aday yarıştı.
Eski ASİAD Başkanı Hüseyin Duru'yu aday gösteren ASİAD, AVSAD, SAB ve PASAD'ın kurduğu Meslek İçin Elele Platformu, 519 oy alarak seçimi kazandı. Levent Korkut başkanlığında seçimlere ekip olarak giren Acentelerin Sesi, seçimi kazanan Duru'dan 40 oy az alarak 479 oy ile ikinci oldu. Başkan adayı olacağını 7 Nisan'da açıklayan Uğur Onur Koca ise 24 oy alarak üçüncü oldu.



SAB'ın yeni başkanı Ayhan Çakas



Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) yeni başkanını seçti. Dernekte 13 Nisan Cuma günü yapılan seçimde Ayhan Çakas oy birliği ile başkan seçildi. SAB eski Başkanı Doğan Şen, İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Meclis Üyeliği'ne seçilmesi sebebiyle görevini bırakmıştı.

Aktüerler Derneği'nde yeni yönetim

Aktüerlik mesleğini yaymak ve aktüerya biliminin Türkiye'de gelişimine katkıda bulunmak amacıyla kurulmuş olan Aktüerler Derneği'nin Olağan Genel Kurulu 30 Mart 2018 tarihinde Milli Reasürans Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Başkanlık Divanı'na seçilen Korkut Çırak, Veysel Tuz ve Yusuf Arslan'ın yönettiği Genel Kurul'da tüm dernek organlarının seçimleri tamamlandı.
Yönetim Kurulu seçimin yapılmasını takiben yapılan ilk toplantıda Anadolu Sigorta'dan Taylan Matkap Başkan olurken, Güneş Sigorta'dan Şirzat Çetinkaya Başkan Yardımcılığına, NN Hayat ve Emeklilik'ten H. Kerem Özdağ Genel Sekreterliğe, Willis Towers Watson'dan Cenk Yalçın Saymanlığa ve Lux Actuaries'ten Seda Ekizoğlu Halka İlişkiler, Organizasyon ve Eğitim Sorumluluğu görevlerine getirildi. Ayrıca seçilen yeni Denetim Kurulu'nda OEÇ Danışmanlık'tan Orhun Emre Çelik, Mercer Danışmanlık'tan Utku Birdal ve Anadolu Sigorta'dan İbrahim Çakır görev aldı.



STD Başkanlığı'na Fahri Altıngöz seçildi

Türk sigorta sektörünün en köklü sivil toplum örgütü ve Uluslararası İstanbul Sigorta Konferansı'nın düzenleyicisi olan Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin (STD) 2018 yılı Olağan Genel Kurulu TSEV salonlarında gerçekleştirildi. Cengiz Akatlı, Adli Okuş ve Necdet Atakul'dan oluşan Divan Kurulu'nun yönettiği Genel Kurul'da derneğin 2016-2018 yılı faaliyetleri için teşekkür edildi ve Divan Kurulu'nun önerisi ve Genel Kurul'un oy birliğiyle mevcut Yönetim Kurulu yeniden göreve getirildi. Fahri Altıngöz, Faruk Ömrüuzak, Menekşe Uçanoğlu, Muhittin Karaman, Ahmet Yaşar, Bülent Somuncu ve Mehmet Kalkavan'dan oluşan ve önümüzdeki 2 yıllık dönem için Yönetim Kurulu'nu oluşturan sigorta sektörünün deneyimli ekibi kendi arasında yaptığı toplantıda Fahri Altıngöz'ü tüm üyelerin desteği ile yeniden Yönetim Kurulu Başkanlığına seçti.



YÜKSELEN YENİ SİBER RİSK:

Fikri mülkiyet hırsızlığı

Nisan 2017'de, kendilerine "The Dark Overlord" diyen bir hacker grubu, "Orange is the New Black" isimli popüler bir dizinin henüz yayınlanmamış 10 bölümünü internete sızdırdı. Üstelik, bölümleri sızdırmamaları için kendilerine 50 bin dolar değerinde bitcoin ile fidye ödenmesine karşın... Hacker grubu, post prodüksiyon şirketinin ABD Federal Soruşturma Bürosu'nu (FBI) da işin içine soktuğunu öne sürerek, anlaşmayı ilk olarak firmanın bozduğunu, bu sebeple bölümleri sızdırdıklarını açıkladı.

Bu olaydan bir ay sonra, hackerlar henüz vizyona girmemiş Karayip Korsanları: Salazar'ın İntikamı filminin dijital bir kopyasını ele geçirdiklerini iddia ederek, fahiş fidye talepleri karşılanmazsa filmi online mecralarda yayınlama tehdidinde bulundular.

Yine 2017 yazında, kendine "Skote Vahshat" diyen bir hacker, ABD'nin önde gelen bir televizyon kanalından 1.5 terabayt büyüklüğünde veri çaldı ve fidye olarak 5.5 milyon dolar değerinde bitcoin talep etti. Hacker daha sonra çaldığı verileri parça parça yayınladı. Yayınlananlar arasında bir dizinin henüz yayınlanmamış bölümleri ve henüz çekilmemiş bölümlerin senaryo özetleri de bulunuyordu.

Willis Towers Watson'ın son incelemesine göre, fikri mülkiyet hırsızlığı giderek yükselen bir siber risk olarak öne çıkıyor. Kredi kartı bilgileri ya da sağlık verileri gibi kişisel bilgileri hedefleyen hacker saldırıları medyanın ilgisini daha çok çekse de, fikri mülkiyet hırsızlığı riski de kurumsal karar mekanizmalarının üstünde büyük bir yük oluşturuyor.

FİKRİ MÜLKİYET NEDİR?

Genel olarak insan aklının üretimi olarak tanımlanabilecek ve kişiye özel sayılabilecek tüm bilgilere fikri mülkiyet denilebilir. Bunlar arasında icatlar, edebi eserler ve diğer sanat eserleri, tasarımlar olabileceği gibi, ticari olarak kullanılan isimler ve görüntüler de olabilir.

Willis Towers Watson'ın hasar ihbarları endeksine göre, hack olayları tüm ihbarların %22'sini oluşturuyor. Bu oran, medya/eğlence sektöründe %40'ı buluyor. Tarihsel açıdan bakıldığında, daha önce medya/eğlence firmaları hacker saldırılarının odağında değildi. Fakat söz konusu sektörün son yıllarda gösterdiği ciddi büyümeyle beraber, hackerlar da fikri mülkiyetin paha biçilemez değerini keşfetmeye başladı.

Fikri mülkiyet hırsızlıklarında en çok telifli eserler ve mesleki sırlar hedefleniyor da olsa, hackerlar genellikle talep edecekleri fidye miktarını artırmak için bir firma için en önemli şey her neyse onun peşine düşüyor. Savunma sanayisindeki bir firma için bu yeni bir silahın şeması olabilecekken, bir biyoeczacılık firması için hayati değer taşıyan yeni bir ilaca dair gizli kalması gereken bilgiler olabilir. Ya da bilgisayar/konsol oyunları geliştiren bir firmanın henüz yayınlanmamış yeni oyunu da hedeflenebilir.

Fikri mülkiyet hırsızlığına uğrayan bir firma çeşitli masraflarla karşı karşıya kalabilir. Birçok siber sigorta poliçesi, siber saldırıya uğrayan organizasyonun sorumluluğundaki fikri mülkiyetin düzgün bir şekilde korunmadığını iddia eden bir üçüncü tarafın hasar taleplerini karşılayacak teminatları sunuyor. Aynı zamanda fidye ödemeleri, ihlalin incelenmesi için yapılacak adli masraflar ve diğer kriz yönetimi giderleri, halkla ilişkiler tarafında oluşabilecek masraflar ile veri kurtarma giderleri gibi doğrudan birinci tarafta oluşabilecek kayıplar için de güvence veriliyor.

SOYUT HASARLAR HESAPLANAMIYOR

Fikri mülkiyet hırsızlığı sonucunda oluşabilecek diğer hasarlara yönelik teminatların ya da fikri mülkiyetin gerçek değerinin hesaplanması oldukça zor. Rakiplere karşı üstünlüğün kaybedilmesi, kaçırılan iş fırsatı, repütasyon ya da marka sadakati kaybı, hisse değerlerindeki düşüş, kârlılıkta azalma gibi daha soyut hasarları hesaplayabilen bir yöntem bulunmuyor.

Fikri mülkiyet hırsızlıklarına karşı sigorta çözümleri her zaman yeterli olmayabilir, teknolojik güvenlik çözümleri de asla yüzde yüz koruma sağlayamaz. Bu sebeple firmalar fikri mülkiyetlerini korumak için daha bütünsel bir yaklaşım geliştirmek durumunda. Bunun için, fikri mülkiyeti korumaya kendini adamış bir kurum kültürü oluşturmak adına firma çalışanları eğitilmeli. Hassas ya da korunması gereken verilerle ilgilenen birinin hem dışarıdan hem de içeriden gelebilecek tehditlere karşı gözünü açık tutması gerekiyor. Bu kişilerin, riskleri azaltmak üzere firma tarafından kurgulanmış olan standartları ve politikaları uygulamanın önemini anlamaları gerekiyor. Son olarak, sistem açıklarına yol açabilecek çalışan davranışlarının tespiti ve önlenmesinde daha etkili yöntemler geliştirilmesi de büyük önem taşıyor.

Henüz yayınlanmamış dizi ve filmlere yönelik siber saldırılardaki artış, fikri mülkiyet hırsızlığının giderek yükselen bir siber risk olduğunu ortaya koyuyor. Siber sigortalar doğrudan hasarlara teminat verse de, rakiplere karşı üstünlüğün kaybedilmesi ya da kaçırılan iş fırsatı gibi soyut hasarlar hesaplanamıyor.



Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Hacker saldırıları, tüm hasar ihbarlarının %22'sini oluşturuyor. Bu oran, medya ve eğlence sektöründe %40'ı buluyor. Eğlence sektörü büyüdükçe, hackerların da bu alana ilgisi giderek artıyor.



Teknoloji devlerinin 'SAĞLIK' iştahı sigortacıları da endişelendiriyor

Amazon, Apple, Google ve Uber gibi, girdikleri sektörlerde yıkıcı etki yaratan teknoloji devleri gözlerini trilyonlarca dolarlık sağlık sektörüne dikmiş durumda. Sağlık ile iç içe olan sigorta sektörü de, devlerin hedefleri arasında bulunuyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

ABD basınında en çok yer bulan konularından biri sağlık sigortası. Tarafların sağlık sigortası üzerinde nihai bir sonuca ulaşamaması, şirketlerin bu konuda kendi çözümlerini oluşturmalarına neden oluyor. Bu şirketlerin başında da inovasyon avcısı teknoloji şirketleri geliyor. Sağlık tarafındaki başlıca sorun fiyatlandırma olduğu için Silikon Vadisi müdavimleri Amazon, Apple, Google ve Uber artan fiyatlar ve düşen memnuniyet ile boğuşan sektöre teknoloji sayesinde düşük işletim maliyetleri ile "yıkıcı" bir giriş yapmaya hazırlanıyor.

HEDEFTE SAĞLIK VAR

Amazon, JPMorgan Chase ve Warren Buffet ile anlaşarak, çalışanlarına uygun primlerle sağlık sigortası vermek için düğmeye bastı. Apple da çalışanlarına sağlık hizmeti sağlamak için sağlık sigortası vermek yerine şirket bünyesinde sağlık klinikleri açmayı planlıyor. Google'ın çatı şirketi Alphabet ise Verily adı altında ABD'nin düşük gelirliler için bir nevi tamamlayıcı sağlık planı olan Medicaid pazarına girmeyi hedefliyor. Ülkemizde çok konuşulan Uber ise gözünü sağlık taşımacılığına, yani ambulanslara dikmiş durumda. Sigortacıların paniklemesi için henüz çok erken, ama büyük teknoloji şirketlerinin özellikle sağlık tarafındaki iştahını görmezden gelmek akıllıca gözükmüyor. Sağlık poliçesinin Amazon üzerinden alındığı, doktora Apple kliniklerinde gidilen, Google'dan emekli olunan ve ambulans yerine Uber çağıracağımız günler bizi bekliyor olabilir.
Teknoloji devlerinin sigortacılığı tamamen ele geçirmesi için henüz erken olsa da, bu yönde kıpırdanmalar hissediliyor. Çağımızın en ileri görüşlü ve yıkıcı şirketleri gözlerini sağlık sistemine ve dolayısıyla sağlık sigortasına dikmiş durumda. Teknolojinin uzmanları sektörümüze baktıkları zaman yönetimsel alandaki boşlukları, verimli olmayan süreçleri ve müşteri memnuniyetindeki eksiklikleri hemen görebiliyorlar. Onlar için bu büyük bir fırsat.

Finansal hizmetler veren **Standard & Poor's yöneticisi Bob Schulz** konu hakkında şunları söylüyor: "Sonuç olarak, hiçbir şey bir anda değişmeyecek. Ama bir yıl önce teknoloji devlerinin konuyla bu kadar ilgili olabileceğini tahmin edemezdik. Geleneksel olmayan bazı oyuncuların sağlık tarafındaki iştahının nedeni sektörün çok büyük olması. Sektörün boyutu devlerin ilgisini çekiyor. İnanıyorum ki, teknoloji şirketlerinin ilgisiyle beraber sektör iyi bir yönde dönüşür."



Saydığımız şirketler en azından şimdilik birbiriyle direkt olarak rekabet halinde değil. Bazıları sadece kendi içlerinde, kendi çalışanlarına daha iyi sağlık hizmeti vermeye çalışıyor. Diğer grup, var olan sağlık sigortası şirketleriyle anlaşmalar imzalıyor. Başka bir grup ise, yeni bir sektörde devlere kafa tutmak için düğmeye basmış durumda.
Genel çerçeveye baktığımızda ise, bu girişimlerin sağlık hizmetinden gıda zincirlerine, sigortadan temel bakım ve hatta ulaşım hizmetlerine kadar ulaştığını görüyoruz. Buradaki ortak nokta ise, tüm girişimlerin ücretleri düşürmeyi hedeflemesi. Bazı şirketler bu hedefi daha verimli bir iş süreci yaratarak başarmayı, bazıları ise genel sağlık seviyesini artırarak ya da sadece fiyatları kırarak ücretleri düşürmeyi hedefliyor. Tabii, sağlıkla ilgili her konuda olduğu gibi, işler o kadar da basit değil.

BEKLENDİĞİ KADAR KOLAY OLMAYABİLİR

Dünyada, girdiği sektörleri baş aşağı eden yıkıcı şirketler bulunuyor. Bunlardan biri Amazon. Amazon, ürün seçimi, fiyatlarda şeffaflık ve kolaylık gibi alanlardaki beklentileri tamamen değiştirmiş bir kuruluş. Uber'e baktığımızda ise, ulaşım sektörüne bambaşka bir bakış açısıyla yaklaşan, sektörün etik değerlerini bile sorgulamasına sebebiyet veren ve çıtayı bir hayli yukarıya taşıyan bir uygulama görüyoruz.
Bu noktada farklı bir soruyu sormamız gerekiyor: Sağlık, yıkıcı şirketler tarafından dönüştürülen diğer sektörlere benziyor mu? Denildiği gibi; her işin başı sağlık. Sağlık sektörü gelişmiş ülkelerde GSYİH'nin ortalama %10'unu oluşturuyor. ABD'de bu oran %15 seviyesinde.
Aynı zamanda sağlık tarafında düzenleyiciler, hizmet sağlayıcılar ve üreticilerden oluşan sıkı ve çok katmanlı bir ağ bulunuyor. Diğer taraftan, insanlar tüketim ürünlerinde verdikleri kararları konu sağlık ürünleri olunca değiştirebiliyor. Yani, perakende tarafında yıkıcı olmak, sağlık tarafında başarılı olunacağı garantisini vermiyor.
Harvard Business School profesörü Leemore Dafny, New York Times'a verdiği röportajda yıkıcı kuruluşların alanları dışındaki girişimleri hakkında şu sözleri sarf ediyor: "Sadece bir sektörün düşük performans göstermesi ve çok fazla paranızın olması, başarılı bir stratejiniz olduğu anlamına

4 DEV UYGULAMA

Büyük teknoloji şirketlerinin sağlık tarafındaki, sigortayı da kapsayan çalışmaları başlamış durumda. Geçtiğimiz birkaç ay içerisinde duyurulan çalışmalar şu şekilde:

AMAZON (JPMorgan Chase ve Berkshire Hathaway anlaşması): Amazon son olarak yaptığı anlaşma ile çalışanlarının sağlık sigortası için yaptığı ödemeleri azaltmayı hedefliyor. Uzmanlar Amazon'un yazılım tarafındaki uzmanlığını kullanarak sağlık sigortası için daha verimli bir teknolojik platform oluşturabileceğini düşünüyor. Ancak, uzun dönemde Amazon medikal cihaz ve ilaç satışına başlayarak, dev bir online eczacı haline gelebilir. Perakende, online ödeme ve ticaret uzmanı olan Amazon hem sağlık sigortasına girip hem de sağlık ekipmanı ve ilaç dağıtımcısı konumuna gelebilir.



GOOGLE (Alphabet çatısı altında Verily): Kurumsal yapısında değişime gitse de, Alphabet şirketine Google demek çok da yanlış olmayacak. Verily ise, şirketin sağlık hizmetine atılması için bir fırsat. Özel bir sağlık sigortası şirketi ile ABD'nin Rhode Island eyaletinde Medicaid hizmeti vermek için hazırlandığı iddia edilen kurum, bu hizmete başlaması durumunda eyaletten belli bir destek alacak. Diğer bir deyişle, eğer kârlı bir şekilde bu işin altından çıkabilirlerse, kazançları da yanlarına kalacak. Dolayısıyla bu girişim bir taraftan da Google'ın sağlık sigortasını devletten daha iyi yapacağına inandığını gösteriyor.



APPLE: iPhone üreticisi, çalışanları için düğmeye basıyor ve "birinci sınıf" sağlık hizmeti vermek için Kaliforniya'da 2 klinik açmayı planlıyor. Sağlık konusunda tamamlayıcı bir bakış açısıyla bakan şirketin tıbbi merkezlerinde doktorlar ve laboratuvar görevlilerinin yanı sıra egzersiz uzmanları ve bakım görevlileri bulunuyor. Halk sağlığı ve önleyici bakım prensiplerine ağırlık verilecek olan bu merkezlerde çalışanların hasta olunca iyileştirilmesi değil, sağlıklı kalması hedeflenecek.

UBER: Araç paylaşım uygulaması Uber, Uber Health girişimine büyük yatırım yapıyor. Sağlık hizmeti sağlayıcıların hastaları için araç kiralamasına izin veren uygulama sayesinde şirket, kendini "acil olmayan sağlık taşımacılığı" sektörü için ucuz ve güvenilir bir seçenek olarak ortaya koyuyor. Bu sektörün büyüklüğü ise yıllık 3 milyar doları buluyor.

Geçtiğimiz ay, İngiliz perakendeci Toys "R" Us ve Maplin Electronics şirketlerinin çöküşlerinin arkasında Amazon'un rekabet gücünün olduğu vurgulanmıştı. İş çevreleri, biraz da alaycı bir şekilde bu şirketlerinin "Amazon'landığını" söylemişlerdi.

gelmiyor."
Bir başka açıdan bakacak olursak; Amazon'un yeni girişimini duyurmasından sonra ilaç şirketlerinin ve sağlık sigortası şirketlerinin hisselerinde görülen düşüş tesadüf değil. Gelişmekte olan teknolojiler, değişime direnç gösteren sağlık sektörünü kaçınılmaz bir dönüşüme hazırlıyor olabilir.

KORKUTAN İSİM AMAZON

Sağlık sektörü, bilgi kullanımı ve tüketici teknolojileri konusunda pek çok sektörün gerisinden geliyor. Bu açıdan, yıkıcı şirketlerin ilgisini çekiyor. Diğer bir neden de başta dediğimiz gibi sektörde sermaye dolaşımının çok yüksek olması. Elektronik hasta kayıtları, mobil uygulamalar, giyilebilir sağlık teknolojileri gibi uygulamaların yaygınlaşması teknoloji devleri için fırsatlar oluşturabilir. Henüz, bu işin nereye gideceğini kestirmek için çok erken. Google ve Microsoft uzun süredir sağlık tarafından faaliyet göstermek istediklerinin sinyalini veriyor, ancak iki kuruluş tarafından da atılmış somut bir adım yok.
Sektörün kalbine korku salan tek bir isim var: Amazon.
Amazon, 2017 yılında sigorta sektörünün de korkulu rüyası olmuştu. ABD'li dev, Londra'da istihdam etmek için sigorta uzmanları aradığını açıklamıştı. Bu açıklamadan sonra, teknoloji devinin sigorta planları sektörün gündemine bomba gibi düşmüştü.
O tarihten bu yana yapılan araştırmalar müşterilerin -en azından Amazon müşterilerinin- sigorta ürünleri için Amazon'u kullanmaya son derece açık olduklarını gösteriyor. Amazon için yapılan anket araştırması, katılımcıların neredeyse yarısının (%44.5), oto sigortası alırken Amazon platformunu tercih edeceklerini gösteriyor.
Araştırmada hayat ve sağlık sigortalarına da değiniliyor. Katılımcıların %38'i Amazon tarafından hazırlanan bir hayat poliçesini kullanacaklarını söylerken, %36'sı ise şirketin oluşturacağı bir sağlık sigortası planını tercih edeceklerini belirtiyor. 1000 kişi üzerinde yapılan araştırma, sadece son 30 gün içinde Amazon üzerinden alışveriş yapmış olanları kapsıyor.
Daha da ilginç olan nokta, katılımcıların %45'e yakınının, Amazon tarafından oluşturulmuş bir banka hesabını, ana hesapları olarak kullanabileceklerini söylemesi. Hatta, şirket tarafından sağlanacak reçeteli ve reçetesiz ilaç hizmetine güveneceklerini söyleyenlerin oranı %55'i buluyor.
Yoluna sadece kitap satarak başlayan bir şirket için etkileyici rakamlar.
Sonuçlar, teknolojiyi entegre etmekte zorlanan ve zamanla birlikte hızla evrimleşen müşteri beklentilerini yakalamaya çalışan sigorta sektörü için endişe verici. Amazon gibi şirketler tarafından sunulan deneyime alışan müşterilerin beklentileri de haliyle artıyor. "Tek tıkla sipariş" olanağı da getirerek, müşteri deneyimini olabildiğince basite indirgemeye çalışan Amazon ve Uber gibi diğer yıkıcı uygulamalar, müşterin hizmet sağlayıcılarla olan iletişimini ve beklentilerini tamamen değiştiriyor.
Şu an için Amazon'un sigorta macerası hakkında elimizde çok fazla veri yok. Bildiğimiz tek şey, perakende devinin sigorta konusunda istekli olduğu ve büyük ihtimalle sektör için yıkıcı olacağı.



AMBULANSLAR DA UBER'DEN ETKİLENDİ

Dünyada Uber kullanımının artmasının beklenmedik sonuçları da oluyor. Kansas Üniversitesi tarafından 776 şehirde 2013 ve 2015 yılları arasında yürütülen araştırma, şehirlerde ambulans çağıranların sayısının Uber geldikten sonra hızlı bir şekilde düşüşe geçtiğini ortaya koyuyor. Genele bakınca Uber gelen şehirlerde ambulans kullanımı %7 civarında düşmüş. Buradan ilham alan Uber ekibi hizmetlerine Uber Health adıyla bir ambulans hizmeti eklemeyi planlıyor.



KASKODA TEKNİK KÂR %36 ORANINDA AZALDI

2016 yılında 457 milyon lira teknik kâr edilen kasko branşında 2017 sonunda kârlılık bir önceki yıla göre %36 azaldı ve 289 milyon lira olarak gerçekleşti. 9. ay sonunda 252 milyon lira kâr yazılan kaskoda son üç ay açısından bakıldığındaysa kârlılık %15 oranında arttı.

Son 10 yıldaki net dönem kârları (milyon TL)

Yıl	Hayat Dışı	Emeklilik ve Hayat
2017	1,619	2,005
2016	1,139	1,322
2015	-577	826
2014	729	658
2013	768	462
2012	-657	437
2011	-15	344
2010	-185	300
2009	181	273
2008	595	245

ZORUNLU TRAFİK SİGORTASINDA ÖNGÖRÜLEN ZARAR AŞILDI

Zorunlu trafikte 2017 sonu teknik zarar 538 milyon lira

Zorunlu trafik sigortasında 2017 sonunda Türkiye Sigorta Birliği'nin 500 milyon liralık hasar tahmini aşıldı ve 538 milyon lira teknik zarar kaydedildi. Bu branşta zarar sadece yılın son 3 ayında %124 oranında arttı. Buradaki olumsuz sonuçlara karşın, sektör hayat dışında toplam 2.2 milyar lira teknik kâra geçti.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2017 sonuna dair teknik sonuçları açıkladı. Buna göre, TSB'nin trafik sigortasında 500 milyon liralık zarar öngörüsü aşılmış oldu. Zorunlu trafik sigortalarında sektör 2017 yılında yaklaşık 538 milyon lira teknik zarar etti. Trafik branşı, 2016 yılını 19 milyon lira teknik kârla kapamıştı. 2017'nin 3. çeyreğindeyse zarar 240 milyon liraydı. Zorunlu trafik sigortasında zarar son üç ayda %124 oranında artmış oldu.

Trafikte görülen olumsuz tabloya rağmen, hayat dışında sektör toplam 2.2 milyar lira teknik kâra geçti. 2016 sonunda 1.8 milyar lira teknik kâr yazılan branşta, kârlılık bir önceki yıla göre %24 oranında arttı. 2017 yılının 9. ayı sonuna bakıldığındaysa, hayat dışında 1.6 milyar lira teknik kâr vardı. Buna göre, son üç ayda kârlılığın %36 arttığı görüldü.

Hayat dışındaki net dönem kârıysa 2017 sonunda 1.6 milyar lira oldu. 2016 sonunda hayat dışında 1.1 milyar lira net dönem kârı kaydedilmişti. Buradaki artışsa %42 oldu.

Son 10 yıldaki teknik kâr/zarar (milyon TL)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık / Sağlık	Hayat Dışı	Hayat	Emeklilik
2017	-538	289	385	442	2,268	1,313	237
2016	19	457	136	128	1,829	888	36
2015	-2,384	438	274	180	-418	634	-65
2014	-884	751	301	119	1,083	510	-126
2013	-654	702	219	112	879	428	-174
2012	-1,285	-61	47	167	-567	246	12
2011	-461	-191	175	16	60	198	312
2010	-586	-128	194	-34	-4.7	144	54
2009	-296	-364	187	-117	108	108	11
2008	-467	75	222	25	404	77	2

YANGIN VE SAĞLIK BRANŞLARI KÂRLILIKLARINI KATLADI

Yangın ve doğal afetler branşındaysa kârlılık bir önceki yıla neredeyse üç katına çıktı. 2016 yılında 136 milyon lira teknik kâra geçilen branşta 2017 sonundaki teknik kâr 385 milyon lira oldu. Bir önceki yıla kıyasla bu branştaki teknik kâr artışı %183 oldu. 2016'da 128 milyon lira teknik kâr edilen hastalık-sağlık branşında da kârlılık neredeyse dört katına çıktı. Sigortacılar, kârlılıklarını bir önceki yıla göre %245 oranında artırdı ve 2017 sonunda bu branşta 442 milyon lira teknik kâr etti.

HAYAT VE EMEKLİLİKTE NET DÖNEM KÂRI %51 ARTTI

2016 sonunda 888 milyon lira teknik kâr gerçekleşen hayat tarafındaysa, 2017 sonunda 1.3 milyar lira teknik kâr edildi. Buna göre, hayat tarafında sektör kârını %47 oranında artırdı. Emeklilik şirketleri de teknik kârlarını bir önceki yıla göre 6 kat artırdı. 2016'yı 36 milyon lira teknik zararla kapayan emeklilik sektörü, 2017'de 237 milyon lira teknik kâr etti.

Hayat ve emeklilik şirketlerinin net dönem kârıysa 2 milyar lira olarak kayıtlara geçti. Bir önceki yıl net dönem kârı 1.3 milyar lira olmuştu. Bu sonuçlar ışığında, bu taraftaki net dönem kârının %51 oranında arttığı görüldü.

HAYAT DIŞINDA ALLIANZ KÂRLILIKTA İLK SIRADA

Şirketlere göre bakıldığındaysa, 594 milyon lira teknik kârla en kârlı şirket Allianz Sigorta oldu. Teknik kâra göre sıralamada Sompo Japan Sigorta 302 milyon lirayla ikinci, Anadolu Sigorta 292 milyon lirayla üçüncü oldu.

Net dönem kârı açısından bakıldığındaysa sıralamanın değiştiği görüldü. Allianz Sigorta 574 milyon lira net dönem kârıyla yine birinciliğe oturdu. 278 milyon lira net dönem kârıyla Sompo Japan Sigorta yine ikinci olurken, 221 milyon lirayla Ziraat Sigorta üçüncü.

HAYAT TARAFINDA EN KÂRLI ŞİRKET ZİRAAT

Hayat ve emeklilik tarafında 327 milyon lira teknik kârla Ziraat Hayat ve Emeklilik birinci oldu. 183 milyon lira teknik kârla Garanti Emeklilik ikinci sıraya yerleşirken, Halk Hayat ve Emeklilik 182 milyon lira teknik kâr ederek üçüncü oldu. oldu.

Net dönem kârı açısından bakıldığında yine Ziraat Hayat ve Emeklilik 448 milyon lirayla birinci, Garanti Emeklilik ise 320 milyon lirayla ikinci oldu. Ancak, üçüncülük 224 milyon lirayla Anadolu Hayat Emeklilik'e geçti.

ABD'de trafik cezaları poliçe fiyatlarına yansıyor

Ülkemizdekinin aksine ABD'de sigortacılar sürücülerin trafik cezalarına kısıtlı da olsa erişimine sahip. Bu da sigortacıların, sürücülerin sigorta primlerini aldıkları trafik cezalarına göre revize etmelerine olanak sağlıyor. Araç sürerken telefonla konuştuğu için trafik cezası kesilen bir sürücü, trafik sigortasını yenilerken 226 dolarlık bir zam sürpriziyle karşılaşabiliyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

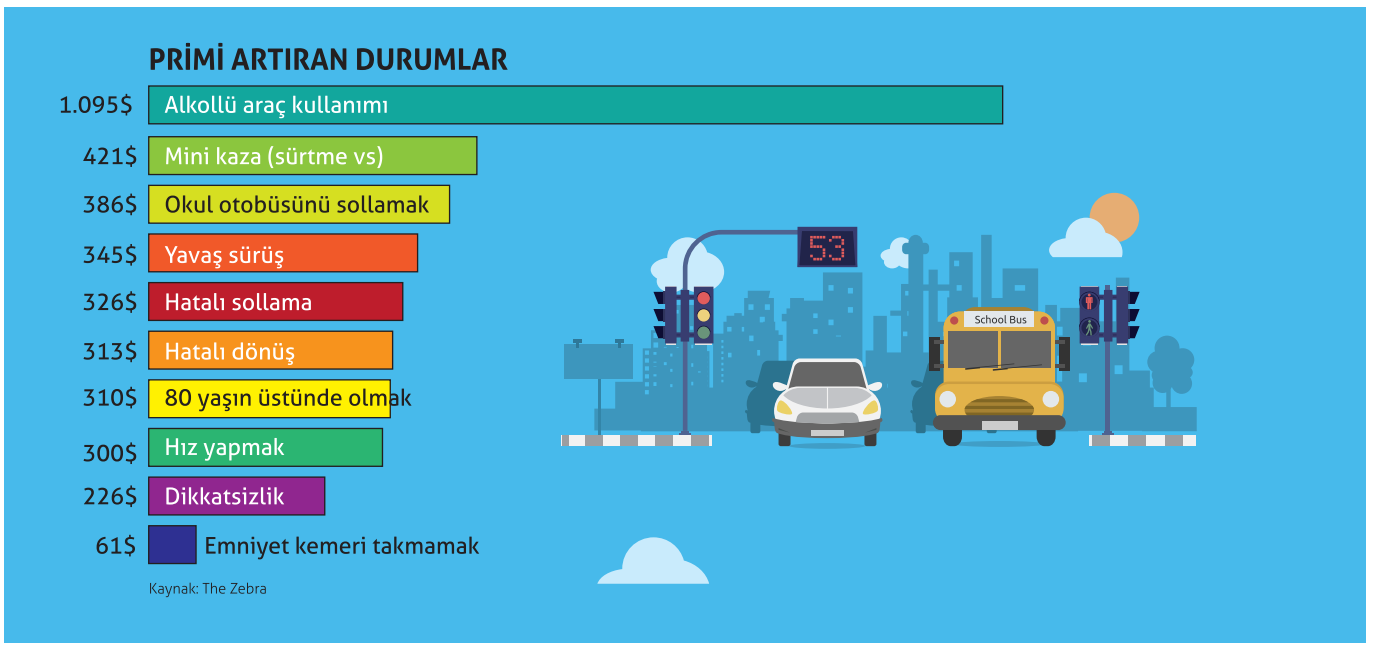
Trafik sigortasının sürekli gündemde olduğu Türk sigorta sektöründe, sürücülerin trafik kayıtlarına erişebilmek sigorta şirketlerinin en büyük talepleri arasında bulunuyor. Sürücülerin trafik cezalarını gören sigorta şirketleri, sigorta primlerini buna göre düzenleyerek sağlıklı bir fiyatlama yapabiliyor. Ancak, şu an için ülkemizdeki sigortacıların böyle bir imkanı bulunmuyor. Dünyanın en büyük sigorta sektörünü barındıran ABD'de ise durum farklı. ABD'li sigorta şirketleri, sorgulama yaptıkları zaman sürücülerin trafik kayıtlarını, yani sürücülere kesilen trafik cezalarını ve bu cezaların kesilme nedenlerini görebiliyor. Devlete karşı trafik cezası ödeyen vatandaş, aslında primlerine yansıyan artış ile ikinci bir ceza ödüyor. Bu durum da sürücülerin davranışlarına daha çok dikkat etmelerini, tehlikeli davranışlardan kaçınmalarını sağlıyor.

DİREKSİYONDA TELEFONLA KONUŞMAK PRİMİ ARTIRIYOR

Müşterilerin ortalama sigorta primlerini hesaplamasına olanak vermek için kurulan bir startup olan Zebra'ya göre, telefonla konuştuğu için trafik cezası kesilen bir vatandaşın yıllık primi ortalama 226 dolar artıyor. Bu da ortalama bir trafik poliçesinde %16'lık artışa denk geliyor. Zebra'ya göre trafik cezalarının poliçelere olan etkisi hızla artıyor. 2 yıl önce, telefonla konuştuğu için ceza alan bir sigortalının yıllık primi sadece 26 dolar artıyordu. Sigorta şirketlerinin poliçe fiyatlandırmasını yürüten underwriterlar, sürücü hatalarını devletle her zaman aynı şekilde fiyatlandırmıyor. Polisin yüksek cezalar kestiği bir hatalı davranış, sigorta primlerine çok az etki edebiliyor. Örnek olarak çok yavaş bir şekilde sürüş (yavaş sürüşün de cezası olduğunu biliyor muydunuz?) yıllık primleri ortalama 345 dolar, okul otobüsü sollamak ise primleri 386 dolar artırıyor.
Primlerdeki artışlar yüksek gibi gözükse de, Zebra yöneticisi Alyssa Conolly, primlerdeki artışların yeterli olmadığını söylüyor. "Dikkat dağınıklığı (telefonla konuşmak, mesaj yazmak) nedeniyle ceza kesilen sürücülerin primlerindeki ortalama artış bizi şok etti" diyen Alyssa Connolly, "Sonuçlarına bakacak olursak, primlere yansıma gerçekten çok düşük seviyelerde. Diğer taraftan, insanların yavaş sürüşten ceza alabileceklerini bildiğinden pek de emin değilim."

SÜREÇ KOLAY DEĞİL

Doğru fiyatlandırma için büyük bir avantaj sağlasa da, sürücülerin primlerini artırmak o kadar da kolay bir süreç değil. Sigortacılar bir nedenle sürücülerin primini artırdıkları zaman bunu eyalete bildirmek ve verilerle açıklamak zorunda. Tabii, birden çok eyalette hizmet veren sigorta şirketleri için her eyaletin kurallarına uymak ve hepsi için dosya hazırlamak son derece yorucu olabiliyor. Ayrıca, trafik davranışlarının bazıları polisler tarafından daha kolay tespit edebildiği için, trafik cezaları tam olarak gerçeği yansıtmayabiliyor. Alkol etkisinde araç kullanan bir sürücü polis tarafından kolayca saptanıp cezalandırılabilirken, telefonla mesaj yazan bir sürücünün polis aracından bakınca fark edilmesi son derece zor.



"Zorunlu deniz kirliliği sigortası"na yeni teminat tutarları

Rafineriler, petrol ürünlerinin yükleme boşaltım işleminin yapıldığı liman ve istasyonlar, dolum tesisleri, enerji santralleri, terminal ve tersanelerin de aralarında bulunduğu deniz kıyısındaki işletmelerin yaptırmak zorunda olduğu "kıyı tesisleri deniz kirliliği zorunlu mali sorumluluk sigortasına" ilişkin asgari teminat tutarları belirlendi.
Hazine Müsteşarlığı'nın "Kıyı Tesisleri Deniz Kirliliği Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Tarife ve Talimat Tebliği" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.
Buna göre, maddi zarar, temizleme masrafları, atıkların taşınması ve bertarafı için teminat tutarları, tesisin yıllık üretim, işlem veya yük elleçleme kapasitesine göre 1 milyon lira ile 8 milyon lira arasında değişecek.
Tedavi giderleriyle daimi sakatlık ve ölüm halinde kişi başına teminat tutarı 300 bin lira olarak belirlenirken, olay başına 1.5 milyon lira ile 12 milyon lira arasında uygulanacak.
Sigorta primleri ise sigortalanacak tesisin faaliyet konusu, yıllık işlem, üretim veya yük elleçleme kapasitesi, konumu, mevcut güvenlik önlemleri, varsa risk değerlendirmesi ve acil müdahale planlarıyla benzeri hususlar göz önünde bulundurularak, söz konusu tebliğ hükümleri de dikkate alınarak sigorta şirketince serbestçe belirlenecek.



Kıyı tesisleri deniz kirliliği zorunlu mali sorumluluk sigortası, petrol ve diğer zararlı maddelerin deniz suyunun niteliğini değiştirmesi gibi zararlara karşı da koruma sağlıyor.

Sigorta sektöründe ilk çeyrekte 14.6 milyar lira prim üretildi

1.1.2018-31.3.2018 dönemi sigor

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç. Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	38.437	4	519.784	2	222.891	2	312	5	3.857	7	26.511	2	148.468	4	64.212	10	371.389	2	936	5		
ANADOLU	32.904	6	217.539	3	233.671	1	8.402	1	27.253	1	18.197	4	208.629	1	179.793	3	376.117	1	9.088	2		
AK	8.228	14	106.459	5	154.313	4	2.337	3	2.126	9	21.172	3	162.697	3	108.738	4	292.176	4	1.632	4		
ZİRAAT	39.235	3	3.314	23	37.988	16			5.037	3	413	27	80.887	8	650.148	1	23.785	24				
AXA	15.879	9	77.892	7	180.554	3			2.137	8	15.014	5	172.811	2	69.052	7	269.428	5	9	12		
MAPFRE	6.454	19	153.603	4	106.747	7	204	6	1.033	12	12.984	6	109.112	5	64.513	9	225.968	7	195	8		
GROUPAMA	3.350	25	46.016	9	83.997	8			1.638	11	4.475	14	32.385	15	394.408	2	34.364	21				
ACIBADEM SAĞLIK VE HYT	896	40	599.295	1																		
SOMPO JAPAN	2.735	26	14.309	12	122.214	5	53	8	783	13	7.500	10	63.960	11	65.070	8	307.169	3			491	2
GÜNEŞ	12.968	12	47.282	8	58.816	10	5.010	2	11.987	2	6.639	12	78.375	9	102.030	5	106.531	12	9.629	1		
EUREKO	7.808	17	102.485	6	68.284	9	623	4	3.912	6	8.285	9	105.053	6	78.373	6	39.061	20	2.504	3		
HALK	12.389	13	8.608	16	38.316	15			55	18	502	26	92.229	7	33.975	14	200.646	8	13	11		
HDI	4.978	22	3.474	21	109.453	6			589	14	38.630	1	72.855	10	50.094	11	88.393	14				
ZİRAAT HYT VE EMK	3.666	24																				
DOĞA	14.222	11	5.729	19	44.004	13			20	22	3.874	16	28.114	17	4.954	26	239.723	6				
NEOVA	34.080	5	57	34	40.234	14					1.643	22	30.276	16	26.584	17	142.168	11				
RAY	1.955	31	9.974	15	27.400	18	76	7	1.907	10	6.497	13	62.632	12	44.378	12	73.779	17	53	10		
METLIFE	59.028	1																				
ETHICA	6.179	20	2.565	25	31.419	17							9.574	24	2.406	29	171.445	9				
ERGO	2.565	29	24.012	10	49.996	11			4.653	5	11.841	7	36.217	14	30.241	15	47.711	18				
ALLIANZ YŞM VE EMK	911	39																				
QUICK	78	51	25	35	10.883	26					192	30	4.017	30	1.655	32	167.851	10				
ZURICH	39.564	2	3.463	22	16.495	23			182	15	7.472	11	47.914	13	29.203	16	15.644	27				
ANADOLU HYT VE EMK	313	46																				
UNICO	2.589	28	5.817	18	47.323	12			48	19	2.049	20	25.190	18	9.774	20	46.206	19				
GARANTİ EMK	0	54																				
AVIVASA	20.415	7																				
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	15.508	10																				
HALK EMK	301	47																				
VAKIF EMK	17.332	8																				
GULF	8.036	16	4.872	20	7.586	27			169	16	8.719	8	20.471	19	35.677	13	13.028	30	646	6	52	3
ANKARA	1.428	35	6.528	17	24.749	19					692	25	13.217	22	5.346	24	75.852	15				
TÜRK NİPPON	6.859	18	10.626	14	16.002	24			1	26	2.562	18	5.607	28	4.455	27	73.839	16				
KORU	791	42	24	36	4.583	29			2	25	62	31	2.238	31	9.317	21	96.165	13				
AEGON EMK VE HYT																						
GENERALI	1.327	36	2.109	26	17.020	22			14	24	1.440	23	19.093	20	6.091	23	25.767	23	135	9		
DUBAI STARR	1.592	33	1.481	27	21.462	21	39	9	25	21	2.175	19	17.169	21	23.974	18	0	32	329	7		
SBN	8.118	15	12.376	13	1.288	32			1	27	1.309	24	8.069	25	8.176	22	34.118	22				
BNP PARIBAS CARDIF HYT	344	44																				
LIBERTY	1.588	34	318	30	22.884	20			0	28	1.721	21	7.617	26	5.160	25	15.595	28				
BNP PARIBAS CARDIF EMK	154	49																				
NN HYT VE EMK	2.691	27																				
FİBA EMK	266	48	104	32																		
BEREKET	886	41	2.669	24	7.576	28			34	20	237	28	11.297	23	1.896	31	17.472	26				
CHUBB	3.967	23	483	29							4.445	15	5.431	29	4.100	28						
ORIENT	1.125	37	77	33	12.476	25			16	23	2.663	17	6.056	27	2.010	30	14.513	29				
GROUPAMA EMK	5.559	21																				
ALLIANZ HYT VE EMK	340	45																				
TURKLAND	721	43	963	28	2.547	31			111	17	206	29	2.181	32	872	33	20.760	25				
COFACE																						
BNP PARIBAS CARDIF	2.171	30													10.137	19						
DEMİR HYT	150	50	20.477	11																		
TÜRK P & I									4.907	4											14.190	1
ATRADIUS																						
EULER HERMES																						
KATILIM EMK VE HYT	1.617	32	121	31																		
MAGDEBURGER					1	33					0	33	0	34			9.307	31				
MAPFRE YAŞAM	-1	55																				
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	1.043	38	0	37	3.543	30					1	32	93	33	117	34						
AXA HYT VE EMK	6	53																				
BEREKET EMK VE HYT	15	52																				
2018/3 ay toplamı	**455.760**		**2.014.933**		**1.826.715**		**17.057**		**72.497**		**220.122**		**1.689.935**		**2.126.929**		**3.635.970**		**25.169**		**14.733**	
2017/3 ay toplamı	**412.974**		**1.624.284**		**1.581.303**		**11.397**		**61.956**		**184.994**		**1.507.205**		**1.826.809**		**3.063.573**		**16.856**		**13.850**	
Artış oranı 2017/2018	**10,36**		**24,05**		**15,52**		**49,67**		**17,01**		**18,99**		**12,12**		**16,43**		**18,68**		**49,32**		**6,37**	

*** Double count, havuzlardan sigorta şirketlerine geri ödenen primlerin bilançolarda iki kere yazılması anlamına geliyor. Trafik sigortasında havuz uygulamasının başlamasıyla double count önemli bir değere tekabül etmeye başladı. Yapılan hesaplamalara göre 2017'de prim ve poliçelerin %5'i iki kere yazıldı. Haberdeki istatistiklerde bu oran hesaba katılmamıştır.**

2018 yılının ilk çeyreğinde gerçekleşen toplam prim üretimi belli oldu. Mart sonu itibarı ile sigorta sektörü geçen yılın aynı dönemine göre %17.6 oranında büyüyerek 14 milyar 598 milyon lira prim üretti. Üretimin 12 milyar 660 milyon lirası hayat dışı branşlardan, 1 milyar 938 milyon lirası ise hayat branşlarından geldi. Mart ayındaki yıllık enflasyon oranı düşürüldüğünde ortaya çıkan reel büyüme %6.7 oldu.

TRAFİKTE BÜYÜME %19'A YÜKSELDİ

Kara araçları sorumluluk sigortası 3 milyar 635 milyon liralık prim üretimiyle yine toplam prim üretimini artıran en büyük kalem oldu. Bu branşta geçen senenin aynı dönemine göre %19'luk büyüme gerçekleşti. Branşlara göre büyüme oranı kaskoda %15, sağlıkta %24, yangın ve doğal afetlerde %12, genel zararlarda %16, tarım sigortalarında %16, kredide %36 oldu.

ŞİRKETLERE GÖRE ÜRETİM

2018'in ilk çeyreğinde en çok prim üreten şirket 1 milyar 468 milyon lira ile Allianz Sigorta oldu. Bu şirketi 1 milyar 377 milyon lira ile Anadolu Sigorta ve 932 milyon lira ile Aksigorta takip etti. Hayat sigortalarında en çok prim üreten şirket 363 milyon lira ile Ziraat Hayat ve Emeklilik olurken, 189 milyon lira ile Allianz Yaşam ve Emeklilik ikinci, 177 milyon lira ile MetLife Emeklilik ve Hayat üçüncü sıraya yerleşti.

ta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2017/3 ay	S	Hayat dışı 2018/3 ay	S	A %	Hayat 2017/3 ay	S	Hayat 2018/3 ay	S	A %	2017 3 aylık genel toplam	S	2018 3 aylık genel toplam	S	A %	PP
48.734	2					17.118	2	6.035	2	1.421.382	1	1.468.685	1	3						1.421.382	1	1.468.685	1	3	10,06
52.273	1	811	4	1.027	4	9.892	4	2.352	6	1.122.455	2	1.377.949	2	23						1.122.455	2	1.377.949	2	23	9,44
37.143	3	322	9	1.287	2	32.383	1	1.128	11	615.376	6	932.143	3	51	2	23	3	23	67	615.378	6	932.145	3	51	6,38
1.506	25	762	5	12	23	1.060	14	509	17	705.070	5	844.658	4	20						705.070	5	844.658	4	20	5,79
27.768	4					6.539	5	3.035	3	830.757	3	840.119	5	1						830.757	3	840.119	5	1	5,75
21.554	6			467	6	531	15	464	19	774.038	4	703.831	6	-9						774.038	4	703.831	6	-9	4,82
2.246	19					2.049	9	968	12	552.682	8	605.896	7	10						552.682	8	605.896	7	10	4,15
										441.353	9	600.191	8	36	2.754	20	1.098	20	-60	444.107	9	601.289	8	35	4,12
7.078	14			68	14	2.043	10	1.633	9	574.156	7	595.107	9	4						574.156	7	595.107	9	4	4,08
7.958	12			152	10	311	17	1.921	8	396.839	10	449.611	10	13						396.839	10	449.611	10	13	3,08
9.991	11	556	8			2.689	8	765	15	382.162	11	430.386	11	13						382.162	11	430.386	11	13	2,95
7.454	13			85	12	1.705	11	-880	29	319.459	13	395.099	12	24						319.459	14	395.099	12	24	2,71
15.377	9			178	8			6.367	1	313.323	14	390.390	13	25						313.323	15	390.390	13	25	2,67
										4.224	44	3.666	47	-13	367.648	1	363.990	1	-1	371.871	12	367.656	14	-1	2,52
2.023	20			18	22	41	23	1.619	10	235.562	15	344.343	14	46						235.562	16	344.343	15	46	2,36
1.958	21			30	21	68	22	1.969	7	353.283	12	279.068	15	-21						353.283	13	279.068	16	-21	1,91
15.031	10			294	7	1.416	12	33	27	209.059	16	245.425	16	17						209.059	17	245.425	17	17	1,68
										51.128	28	59.028	29	15	137.333	4	177.650	3	29	188.461	19	236.677	18	26	1,62
1.160	26			33	20			2.636	4	118.363	19	227.418	17	92						118.363	26	227.418	19	92	1,56
6.461	15			84	13	106	21	504	18	201.804	17	214.391	18	6						201.804	18	214.391	20	6	1,47
										1.155	47	911	50	-21	142.893	2	189.792	2	33	144.048	20	190.703	21	32	1,31
439	31			12	24	17	24	2.550	5	0	59	187.720	19							0	60	187.720	22		1,29
18.015	8			173	9	3.242	7	806	13	142.264	18	182.172	20	28						142.264	21	182.172	23	28	1,25
										181	51	313	54	73	140.795	3	150.974	4	7	140.976	22	151.287	24	7	1,04
6.083	16	713	6	90	11	1.282	13	789	14	110.556	21	147.952	21	34						110.556	29	147.952	25	34	1,01
										0	58	0	59	3.200	125.723	6	147.814	5	18	125.723	24	147.814	26	18	1,01
										16.027	34	20.415	38	27	96.429	8	120.040	8	24	112.457	28	140.454	27	25	0,96
										14.193	38	15.508	42	9	110.040	7	123.555	7	12	124.233	25	139.063	28	12	0,95
										488	48	301	55	-38	135.605	5	133.632	6	-1	136.093	23	133.933	29	-2	0,92
										12.355	42	17.332	40	40	95.096	9	115.968	9	22	107.451	30	133.300	30	24	0,91
25.571	5	643	7	3.750	1	3.475	6			90.602	23	132.694	22	46						90.602	32	132.694	31	46	0,91
1.902	23	-53	11	11	25	1	27	685	16	114.654	20	130.358	23	14						114.654	27	130.358	32	14	0,89
4.993	18			8	26			116	24	105.017	22	125.066	24	19						105.017	31	125.066	33	19	0,86
387	33			960	5	0	29	146	22	75.487	24	114.674	25	52						75.487	34	114.674	34	52	0,79
										7	55	0	60	-100	83.362	10	109.257	10	31	83.369	33	109.257	35	31	0,75
1.930	22	0	10	49	17	0	28	153	21	58.900	25	75.129	26	28						58.900	35	75.129	36	28	0,51
5.693	17			67	16	324	16	120	23	57.203	26	74.449	27	30						57.203	36	74.449	37	30	0,51
562	30					264	18			56.676	27	74.281	28	31						56.676	37	74.281	38	31	0,51
										208	50	344	52	65	32.292	13	68.757	11	113	32.500	44	69.101	39	113	0,47
1.895	24			45	18	3	26	406	20	49.919	30	57.232	30	15						49.919	39	57.232	40	15	0,39
										61	54	154	56	154	42.761	11	56.230	12	31	42.822	40	56.384	41	32	0,39
										2.508	45	2.691	48	7	38.821	12	44.556	13	15	41.329	42	47.248	42	14	0,32
										72	53	370	51	415	21.048	16	44.364	14	111	21.120	47	44.734	43	112	0,31
563	29			68	15	134	20	85	25	42.497	31	42.918	31	1						42.497	41	42.918	44	1	0,29
21.146	7			1.092	3					50.332	29	40.665	32	-19						50.332	38	40.665	45	-19	0,28
1.139	27			39	19	175	19	47	26	25.882	32	40.337	33	56						25.882	46	40.337	46	56	0,28
										4.885	43	5.559	45	14	31.936	14	34.499	15	8	36.821	43	40.057	47	9	0,27
										348	49	340	53	-3	27.597	15	31.185	16	13	27.946	45	31.525	48	13	0,22
683	28			4	27	7	25			13.514	39	29.056	34	115						13.514	52	29.056	49	115	0,20
		24.942	1							15.589	35	24.942	35	60						15.589	49	24.942	50	60	0,17
						9.946	3			17.872	33	22.254	36	25						17.872	48	22.254	51	25	0,15
										12.894	40	20.627	37	60	617	21	251	22	-59	13.512	53	20.878	52	55	0,14
394	32									15.335	36	19.491	39	27						15.335	50	19.491	53	27	0,13
		15.967	2							15.034	37	15.967	41	6						15.034	51	15.967	54	6	0,11
		15.488	3	-266	28					12.743	41	15.222	43	19						12.743	54	15.222	55	19	0,10
										1.267	46	1.738	49	37	7.936	18	12.192	17	54	9.203	56	13.930	56	51	0,10
										128	52	9.308	44	7.168						128	58	9.308	57	7.168	0,06
										0	61	-1	61	1.535	5.831	19	8.901	18	53	5.831	57	8.900	58	53	0,06
								9	28	0	60	4.806	46							0	61	4.806	59		0,03
										7	56	6	58	-18	11.310	17	3.125	19	-72	11.317	55	3.131	60	-72	0,02
										0	57	15	57	3.535	6	22	450	21	6.899	7	59	464	61	6.703	0,00
357.112		**60.151**		**9.838**		**96.824**		**36.973**		**10.759.337**		**12.660.718**		**17,67**	**1.657.834**		**1.938.282**		**16,92**	**12.417.171**		**14.598.999**		**17,57**	
285.958		**43.993**		**12.577**		**76.342**		**35.267**				**10.759.337**			**1.657.834**					**12.417.171**					
24,88		**36,73**		**-21,78**		**26,83**		**4,84**				**17,67**			**16,92**					**17,57**					

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2018-3 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

"Lider olmak bütün zorlukları ve riski göze almaktır"

30 yıllık iş tecrübesini "Fark Yaratan Liderlik" kitabıyla aktaran **Türkiye Sigorta Birliği eski Genel Sekreteri Erhan Tunçay**, yöneticilere ve yönetici adaylarına "Lider olmak bütün zorlukları ve riski göze almaktır" tavsiyesinde bulundu.

Türkiye Sigorta Birliği eski Genel Sekreteri Erhan Tunçay'ın sektördeki 30 yıllık tecrübesini aktardığı ilk kitabı, "Fark Yaratan Liderlik - Liderlerin Sırlarını Keşfedin" raflardaki yerini aldı.
Sektörün deneyimli yöneticilerinden, liderlik, mentorluk ve yöneticilik üzerine eğitim veren Erhan Tunçay, kişisel gelişim kitaplarının birçoğunu hiç şirket yönetmemiş kişilerin yazdığını ve zor durumlarda verilen kararların nasıl oluştuğundan hiç bahsetmediğini söyledi.
Kariyeri boyunca Garanti Sigorta ve Garanti Hayat ve Emeklilik şirketlerinde CEO olarak görev yapan, bunun yanı sıra birçok kurum, vakıf ve dernekte yönetici olarak bulunan Tunçay, kitabıyla ilgili sorularımızı cevapladı.



4. Endüstri Devrimi'ne değinen Tunçay "Yapay zeka ve teknolojik gelişmelerin getireceği değişikliklerle birlikte iş dünyasında ve hayatta yeni problemler çıkacaktır. İleride daha güçlü ve iyi liderlere ihtiyaç olacak" diye konuştu.

"Fark Yaratan Liderlik" kitabınızda özetle ne anlatıyorsunuz?
İnsanın hem çalışma hayatında hem de insan olarak hangi değerlere önem vermesi gerektiğini, bunu yaptığı takdirde kariyerinde nasıl yükselebileceğini anlatıyorum. Evet, tırmanabilirsiniz ama bir gün küt diye düşebilirsiniz. Orada sürdürülebilir olmak önemli. Bir şirketin liderinin kendinden daha güçlü insanları ekibinde tutması lazım ki kendisinden sonra o şirket sürdürülebilir başarıyı yakalayabilsin. Lider adaylarının bunu nasıl başarabileceğini anlatıyorum.

Kitap yazma fikri aklınıza ne zaman geldi?
2013 Haziran ayında TSB Genel Sekreterliği görevimden ayrıldığımda, 15 yılı üst düzey yöneticilik olmak üzere 25 yıllık profesyonel çalışma hayatımdaki birikimlerimi kitaba dökmeye karar verdim. Araya bir sürü danışmanlık işi girince ertelendi. Ancak insanın içinde durdurulamayan bir coşku, istek olur ya; yeni yöneticilere, yönetici adaylarına, kendisini geliştirmek isteyen bireylere tecrübelerimi aktarmak üzere içimde böyle bir istek oluştu. 2017'nin yaz aylarından itibaren yazmaya başladım.

Kitabı yazmaya karar verme sürecinde neler yaşandı? Nasıl bir destek aldınız?
Oğuz Saygın Hocam ile birlikte eğitim projelerinde yer aldık. Bana projelerde anlattıklarımla ilgili olarak "Bunları kitap haline getirmelisiniz. Çünkü yaşanmışlıklar aktarılmıyor. Eğitim işine ya da bilgi aktarımı konusuna girecekseniz bir kitabınız olmalı. Bunu mutlaka yapmalısınız" dedi. Onun tavsiyesi ve yüreklendirmesi ile birlikte kitaba başladım.

Şu anda eğitim vermeye devam ediyor musunuz?
Devam ediyorum. Finansal Kurumlar Birliği'nde, Denizbank'ta başladım. Garanti Bankası'nda mayıs ayında başlayacağız. Bu tür eğitimlere katılanların da kullanacağı kaynak bir kitap olduğunu düşünüyorum.

'LİDERLİK KONUSUNDA ROL MODELİM, AKIN ÖNGÖR'DÜR'

Kitabınızın önsözünü yazan Akın Öngör'den de biraz bahsedebilir misiniz?
Garanti Bankası'ndaki Genel Müdürüm Akın Öngör ile görevlerim gereği yakın çalışma imkanına sahip oldum. Garanti'deki ve bankacılıktaki büyük değişimin öncüsü ve lideriydi. Benim de rol modelimdi, liderlik konusunda hâlâ öyledir. Kitapta ona da atıflarım var. İlk taslağı öngörüsünden yararlanmak için ona gönderdim. Çok beğendiğini söyledi. Kendisine önsöz yazarsa beni çok onurlandıracağını söyledim. Sağ olsun uzun ve beni duygulandıran bir önsöz yazdı.

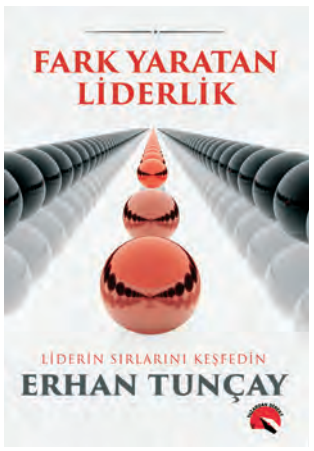
"Fark Yaratan Liderlik" kitabınızı nasıl bir ihtiyaç üzerine yazdınız ve amaçlarınız neler?
Liderlik ve yönetim gibi eğitimler verirken piyasada bu konu üzerine yazılmış kitapların akademik olduğunu fark ettim. Genel olarak şirket yönetmeyen kişilerin yazdığı, hangi zor durumlarda o kararların nasıl oluştuğundan bahsetmeyen kitaplar. İnsanlara bir yere kadar temas ediyor. Tecrübelerimin çalışanlara yol göstermesini istiyorum. Onun için bu kitabı yaşandıklarımla birlikte iş dünyasında gördüğüm liderlerin yaptıklarından örnekler vererek yazdım. Kişisel gelişim konularında daha çok kişiye ulaşmayı ve yöneticilik yapanların yararlanmasını umuyorum. Ayrıca iş yapış biçimlerinde kimi şeylerin erozyona uğradığını düşünüyorum. İş takiplerinden, fedakarca çalışmaktan bahsediyorum. Bunları biraz kaybettik. Bunların düzeltilmesi gerektiğini düşünüyorum.

'LİDER OLMAK İÇİN EMPATİ DE GEREKİYOR'

Bu kitabı yazarken kendinizle ilgili neler hissettiniz?
Gördüm ki bütün kariyerim boyunca, banka müdürlüğünde de, genel müdürlük ve genel sekreterlik görevlerinde de ben yapılması gerekenlerin büyük çoğunluğunu yapmışım. Bunları tekrar teyit etme imkanım oldu. Kitabı yazarken içim çok rahattı. Doğru yolda işler yaptığınızı o koltuklardan kalktığınız zaman anlarsınız.

"Fark yaratan" ifadesi üç yıldır kullanımı artan, trend ifadelerin başında geliyor. Her sektörde "fark yaratan" çalışan aranıyor. Size göre "fark yaratan" nedir? Ayrıca iş dünyasında "lider" ihtiyacı var mı?
Liderlik söylendiği kadar kolay bir iş değil. İyi bir yönetici önüne gelen işi çok iyi yürütmesini bilir. Liderlik ise farklı. Vizyon, değişim, risk almak gerektirir. Empati ve karizma lazım. Lider olmak bütün bu zorlukları ve riski göze almaktır. "Fark yaratan" ifadesini şu sebeple koydum: Sizin bir yere atanmanız sizi lider yapmıyor. Hak etmeniz lazım. Kendinden önce ekibini ve takipçilerini düşünen, onların gelişmesi için çaba gösteren kişiye "lider" diyoruz. Asosyal bir insan lider olamaz. Liderlik ruhunun kişide olması gerekir. Tabii ki kişinin kendini geliştirmesi ile iyi ve güçlü lider olma yolunda ilerler. 4. Endüstri Devrimi dediğimiz, yapay zeka ve teknolojik gelişmelerin getireceği değişikliklerle birlikte iş dünyasında ve hayatta problemler çıkacaktır. İleride daha güçlü ve iyi liderlere ihtiyaç olacak.

Bu kitabı kimler alıp okumalı?
Kendisini geliştirmek isteyen acenteler de, sigorta şirketlerinde en altta çalışan arkadaşım da, uzman da bu kitaptan yararlanabilir. Kitapta insani değerlere de vurgu yapıyorum. İnsan kendi değerlerinden hiçbir şekilde vazgeçmemeli.



Yazardan Direkt isimli yayınevi tarafından çıkarılan kitap 162 sayfadan oluşuyor. Erhan Tunçay, kitabında, çalışma sistemleri üzerine denenmiş yöntemleri ve bir liderin sahip olması gereken kişilik özelliklerini kaleme aldı.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr



Allianz, 2017'de 9.2 milyar TL ciro yaptı

Allianz Türkiye, 2017'de 22.8 milyar liralık aktif büyüklüğe ve 9.2 milyar liralık ciroya ulaştı. Ayrıca Allianz, 135 milyon liralık yatırımla İzmir'de hayata geçirdiği operasyon merkezi Allianz Kampüs'te hizmet vermeye başladı. Allianz'ın bir diğer yatırımı da 25 milyon lira ile Türkiye'nin ilk akredite deprem laboratuvarı olacak. Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui ve Allianz Türkiye CFO'su Ersin Pak, kurumun 2017 yılı finansal sonuçlarını değerlendirmek ve 2018 hedeflerini paylaşmak üzere basın toplantısı düzenledi. Somersan Coqui, şu bilgileri verdi: "Global ekonomiyi etkileyen siyasi, ekonomik ve jeopolitik gelişmelerin yaşandığı bir yılı geride bıraktık. Bu zorlu yılda Türkiye ekonomisi, kredi derecelendirme kuruluşlarının kararları ve yükselen enflasyon gibi unsurlara rağmen, Kredi Garanti Fonu gibi teşvik adımlarının da etkisiyle büyüme performansı gösterdi. Bu süreçte sigorta sektörü büyüdüyse de, etkisini her geçen yıl daha da hissettiren doğal afetler ve mevzuatta yaşanan beklenmedik değişikliklerden etkilendi."
Toplantıda paylaşılan verilere göre, Allianz, hayat dışı branşlarda 5,1 milyar lira prim üretimi ve %12,9'luk pazar payıyla ilk sırada yer alırken hayat branşlarında 752 milyon lira prim üretimi ve %11 pazar payıyla ikinciliğini korudu, Allianz, bireysel emeklilikte ise %16,6'lık pazar payına ulaşarak sektör üçüncüsü oldu.

Anadolu Sigorta'dan 2017'de 184 milyon lira net kâr

Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç, I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ve Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, 2017 yılı sektör sonuçları ve şirket performansını paylaşmak için basın mensupları ile bir araya geldi. Sektörün genel görünümü hakkında bilgiler veren İlhami Koç, 2017'de 39 milyar 711 milyon liralık prim üretimi gerçekleştirildiğini söyledi, Koç, aynı dönemde Anadolu Sigorta'nın pazar payının %11.8, prim üretiminin ise 4 milyar 671 milyon lira olduğunu ifade etti.
Anadolu Sigorta'da en yüksek prim üretilen branşın, 1 milyar 342 milyon lira ile Kara Araçları Sorumluluk Sigortası olduğunu söyleyen Koç, "Geçen yıl, Kasko, Yangın ve Doğal Afetler, Mühendislik, Genel Sorumluluk, Nakliyat ve Su Araçları branşlarında sektör lideri olduk" dedi. İlhami Koç, 2017'de iklim değişikliğinin etkisinin daha net görüldüğünü hatırlatarak, "Hidro meteorolojik olayların ülkemizde de etkisini gördük. Yıla, kar ağırlığı hasarlarıyla başladık, yaz aylarına geldiğimizde ise gündemimize sel ve dolu hasarları girdi. Sadece temmuzda İstanbul'da yaşanan sel ve dolu felaketlerinin şirketimize etkisi 80 milyon lira oldu" dedi. 2017'nin bir hasarlar yılı olmasına rağmen kârlılık ve prim artışı dengesini başarıyla uyguladıklarını belirten Koç, "2016'da 88 milyon lira olan net kârımız %110 artarak 184.2 milyon liraya ulaştı. Özkaynak kârlılığımız da %17.7 seviyesine yükseldi" dedi.



Ray Sigorta, DEİK Türkiye – Avusturya İş Konseyi üyesi

Ülkemizde sigortacılığın daha geniş bir tabana yayılması için faaliyetlerini sürdüren Ray Sigorta şimdi de ticari dış ilişkilerin geliştirilmesi, yeni yatırım ve işbirliği alanlarının bulunması için harekete geçti. Ray Sigorta, Genel Müdür Koray Erdoğan temsilciliğinde Türkiye'nin ihracatını artırmaya katkı sağlayan ve iş geliştirme çalışmalarını koordine etmeyi hedefleyen Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ve DEİK bünyesindeki Türkiye – Avusturya İş Konseyi'ne üye olduğunu duyurdu.
Türk özel sektörünün dış ekonomik ilişkilerini yürütme; yurtiçi ve yurtdışında yatırım imkânlarını araştırma konusunda katkı sağlamayı hedefleyen yapıda Ray Sigorta bundan böyle aktif rol oynayacak. Bu sayede Türk dış ticaretinin gelişiminde elini taşın altına koyan şirket, Avusturya başta olmak üzere yabancı ticaret ortaklarıyla yatırımların artırılması, teknolojik ve ticari işbirliğinin gelişmesi ile potansiyel çalışma alanlarının tespit edilmesi gibi konularda iş çevrelerinin bilgilendirilmesine destek olacak.
Türkiye'nin önde gelen girişimcilerinin ve iş dünyası temsilcilerinin oluşturduğu gönüllü bir 'iş diplomasisi' örgütü olan DEİK, Türk özel sektörünün dış ekonomik ilişkilerini yürütme misyonunu üstleniyor. 1996 yılında kurulan ve DEİK iş konseyleri arasında yer alan Türkiye – Avusturya İş Konseyi ise iki ülke arasında enerji, altyapı projeleri, inşaat ve finans gibi sektörlerde ortak yatırımların koordine edilmesi ve işbirliği alanlarının tespit edilmesi için çalışmalar yürütüyor.



'Sarı Kareler' için başvurular başladı

Vakıf Emeklilik'in geleneksel hale gelen "Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması"na başvurular başladı. Vakıf Emeklilik'in marka ve sektör farkındalığını arttırmak amacıyla bu yıl altıncısını düzenlediği yarışma ile fotoğraf tutkunları deklanşörlerine sarı bir dünya için basacak. Yarışmacılar, başvurularını 7 Haziran'a kadar yapabilecek. Vakıf Emeklilik; yarışma ile amatör veya profesyonel fotoğrafçıların, kendi objektiflerinden hayata ve dünyaya bakışlarını yansıtan eserlerini toplumla paylaşmaya aracı oluyor. Sanata ve sanatçıya saygı çerçevesinde Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) desteğiyle düzenlenen yarışmada; birinciye 4.500 lira, ikinciye 3.000 lira ve üçüncüye 2.000 lira ödül verilecek. Üç esere 700 lira mansiyon ve sergilenmeye değer bulunan 30 esere de 350 lira ödül verilecek.



Hoşben Sigorta'da yeni nesil start verdi

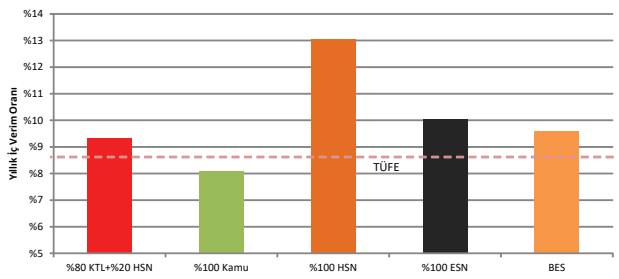
ASİAD Disiplin Kurulu Yedek Üyesi ve Hoşben Sigorta'nın sahibi Hasan Hoşben, şirketini, kızları Gamze Hoşben Evren ve Hande Hoşben Şişmanoğlu ile birlikte yöneteceğini yayınladığı bir mesajla duyurdu. Şirketinin geleceğini ilgilendiren kararıyla ilgili mesajında 45 yıldır sigortacılık sektöründe olduğunu hatırlatan Hasan Hoşben, çocuklarının desteğini alarak yeni bir yola girmenin mutluluğunu yaşadığını söyledi. Baba Hoşben, "Bu meslekle büyüttüğüm, okuttuğum çocuklarımın sigorta sektöründe hizmet vermeleri ve şimdi kendi çocuklarını benim gibi yetiştirecek olmaları bana gurur veriyor" dedi.



İÇ VERİM ORANI NEDİR?

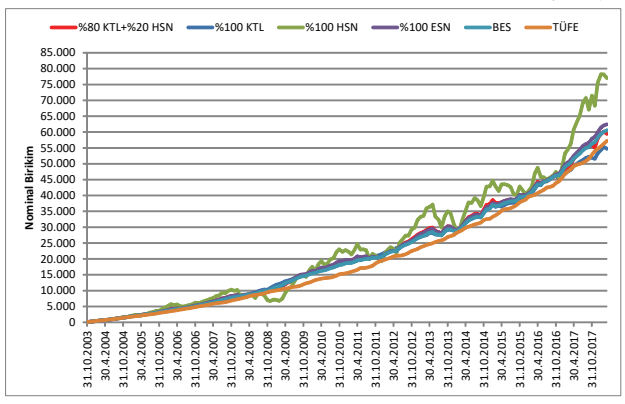
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.03.2018 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



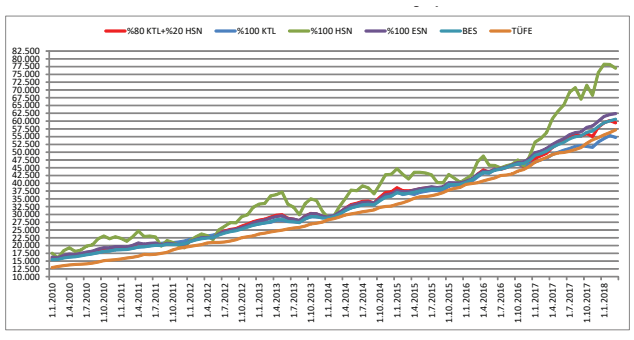
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.03.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,60 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,06 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.03.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.03.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.03.2018 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 60.599 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 57.187 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.03.2018 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.

Döviz verdiği arayı telafi ediyor

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

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

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2018 yılının mart ayında %1.93 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %3.38 olarak gerçekleşti. Mart ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %1.66 oranında düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %4.34 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2018 yılı mart ayında %0.99 oranında yükseldi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

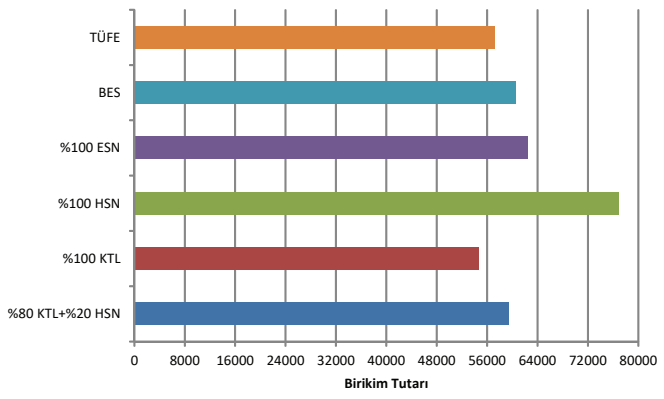
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla 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.

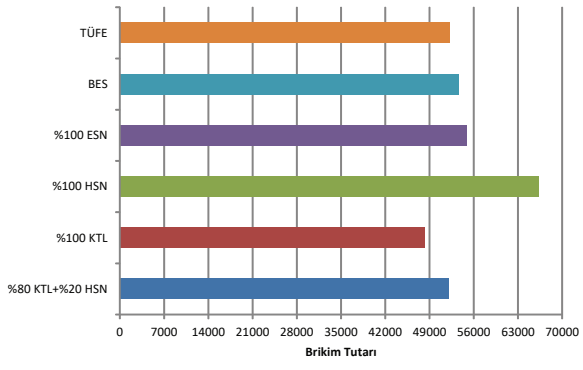
31.10.2003-31.03.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.03.2018 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 31.03.2018 tarihinde 60.599 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mart 2018 döneminde bireysel emeklilik sistemine 329 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.03.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.03.2018 tarihine kadar 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. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.03.2018 tarihinde 66.249 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





OTOMATİK KATILIMDA CAYMA SÜRESİ UZATILDI

OKS artık daha sürdürülebilir olacak

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek otomatik katılımla ilgili önemli açıklamalar yaptı. Yapılan anket çalışmalarında, cayma süresinden sonra sistemden çıkılamayacağına yönelik yanlış algının bulunduğunu belirten Şimşek, bu nedenle TBMM Genel Kurulunda kabul edilen torba tasarıda yer alan değişiklikle, 2 aylık cayma süresinin 6 aya kadar uzatılması hususunun otomatik katılımın daha sürdürülebilir bir sisteme dönüşmesinde büyük rol oynayacağını belirtti.

Şimşek, yaptığı açıklamada, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin, ülke içindeki tasarrufların artırılması ve sermaye piyasalarına orta ve uzun vadeli fon kazandırılması açısından son derece önemli bir payının olduğunu ifade etti. Katılımcıların birikimlerinin yönlendirilmesiyle, kamu ve özel sektör için kayda değer bir kaynak sağlandığını ve ekonomik gelişime katkıda bulunulduğunu, öte yandan bu ekonomik gelişimden katılımcıların da yararlandığını belirten Şimşek, dolayısıyla tüm tarafların kazanç sağladığı bir sistemin yaratıldığına değindi. Şimşek, Bireysel Emeklilik Sistemi için, devlet katkısı teşvikiyle birlikte 2013 yılından itibaren yakalanan olumlu ivmenin, 2017 ve 2018 yılında da sürdüğüne dikkat çekerek,

9 Mart itibarıyla gönüllülük esaslı BES'te katılımcı sayısının 6.9 milyon kişiye, sözleşme sayısının 8.2 milyon adede ve toplam fon tutarının ise devlet katkısı fonları dâhil 80.1 milyar liraya ulaştığını dile getirdi.

Vatandaşların sosyal güvenlik sisteminin sunduğu emeklilik haklarına ek olarak ikinci bir emeklilik teminatına sahip olmasının büyük önem arz ettiğini belirten Şimşek, otomatik katılım uygulamasının 2017 yılının başında yürürlüğe girmesine rağmen, 9 Mart verilerine göre sistem içerisindeki çalışan sayısının yaklaşık 3.9 milyon çalışana ulaştığını ve sistemde bulunanların yaklaşık %60'ının 35 yaşının altında olan çalışanlardan oluştuğuna ve bu durumun, özellikle gençlerin tasarruf yapma eğiliminde olduğunu ortaya koyduğuna dikkat çekti.

Ayrıca, nispeten düşük gelire sahip kesimin sistemde devam etme oranının, yüksek gelire sahip diğer çalışanlara göre daha fazla olduğunu, sistemdeki katkı paylarının %42'sinin kamu çalışanları, %58'inin ise özel sektör çalışanları tarafından aktarıldığını ve 2,3 milyar liralık toplam fon tutarının %64'ünün faiz içermeyen, %36'sının faiz içeren fonlara aktarıldığının gözlemlendiğini belirtti.

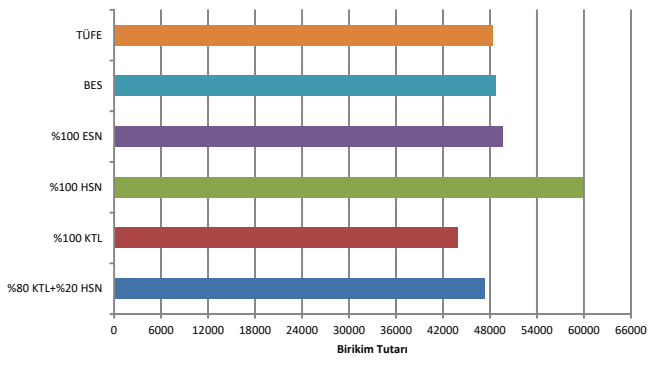
İKİNCİL DÜZENLEMELER YOLDA

Son olarak, hem sistemin hem de katılımcıların orta ve uzun vadede kazanım sağlaması amacıyla, yöntem ve süreçlere ilişkin uygulama esaslarının basit hale getirilmesini sağlayacak ikincil düzenlemelerin de çok hızlı bir şekilde hazırlanacağını belirten Şimşek, taahhüt edilen devlet katkılarının nemalanması, cayan katılımcıların 2 yıl beklemeden diledikleri zaman tekrar sisteme girebilme imkanının ikincil düzenlemeye konu olacağını belirtti.

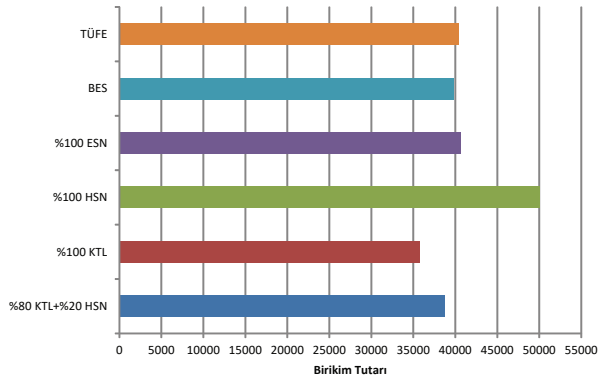
Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, 2 aylık cayma süresinin 6 aya kadar uzatılmasıyla otomatik katılım sisteminin (OKS) daha sürdürülebilir olacağını ifade etti.



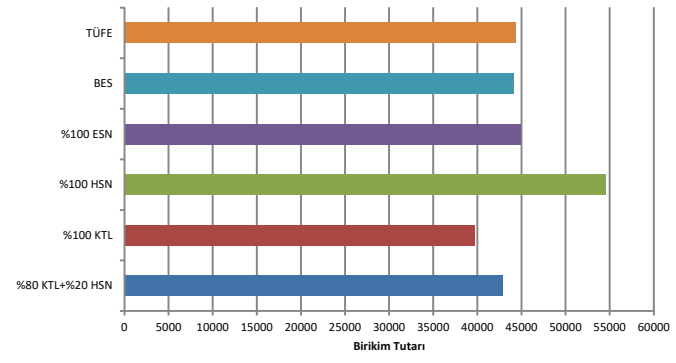
31.01.2006-31.03.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



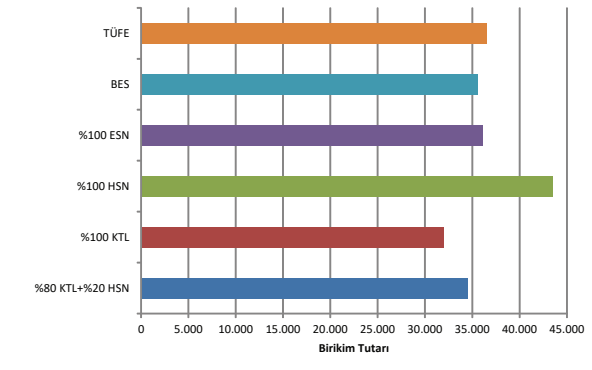
31.01.2008-31.03.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.03.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.03.2018 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.

Robotlar ekibe katılıyor

Hızın ve verimliliğin büyük önem kazandığı günümüzde sigortacılar, Robotik Süreç Otomasyonu'nu kullanarak özel süreçlerini ve iş akışlarını hızlandırmayı hedefliyor.

Günümüzde sigortacılar büyümelerini artırmak, kârlılıklar korumak ve riski yönetmek için yenilikçi yaklaşımlar geliştiriyor. Finans, risk ve aktüerya başta olmak üzere tüm paydaşlar, müşterilere daha iyi hizmet verebilmek için operasyonlarını, kullandıkları sistemleri ve iş gücünü modernleştirme ve dönüştürme çabası içerisinde.
EY Türkiye Aktüeryal Danışmanlık bölümü müdürü Damla Şahin, sigortacılar için otomasyon, dönüşüm ve aktüeryal çalışmanın geleceğini anlattı: "Modernleşme ve dönüşüm çalışmalarının sistem yenilemeleri, sofistike veri yönetimi, analitik araçlar, yeni işletim modellerine kadar birçok formda olduğu gözleniyor. Bunların en önemlisi olan robotların süreçlerde daha yaygın kullanımının özellikle aktüeryal çalışmalarda büyük etki yaratması bekleniyor.
Sürecin başlangıcına bakıldığında, Robotik Süreç Otomasyonu'nun (RPA) sigorta şirketlerinde artan otomasyon, daha verimli ve entegre süreçler ve daha yüksek organizasyonel verimlilik sağlayan önemli bir teknoloji olarak ortaya çıktığı görülüyor.

ROBOTİK OTOMASYONU

Robotik Süreç Otomasyonu ve Yapay Zeka Enstitüsü, RPA'yı "Bir işlemi, verileri işlemek, yanıtları tetiklemek ve diğer dijital sistemlerle iletişim kurmak amacıyla mevcut uygulamaları yakalamak ve yorumlamak için bir 'robot'" olarak tanımlar.
Esasen, RPA, çalışanların belirli görevlerinin gerçekleştirilmesi ve diğer sistemlerle mevcut etkileşimi artırmak için kullanılan bir yazılımdır. Bu anlamda robotlar tekrar eden görevleri gerçekleştirerek çalışanların daha önemli ve analitik faaliyetlere odaklanmalarını sağlayan sanal iş arkadaşlarıdır.
Robotik yetenekler son yıllarda oldukça ilerlemiş ve etkileyici bir hızla gelişmeye devam ediyor. İşleme hızları ve kendi kendine öğrenme yetenekleri önemli ölçüde gelişmiş olup bu gelişimi şu şekilde özetleyebiliriz:

1. Hizmet Robotu
Birinci Nesil - Masaüstü otomasyonuna odaklanan robotlardır, örnek olarak birden fazla sistemde müşteri hesap bilgisi için aramaları tetikleyen çağrı merkezi araçlarını verebiliriz.
2. Robotik Süreç Otomasyonu
İkinci Nesil – Bu robotlar sanal çalışanlar olarak kullanılır, daha yüksek işlem hızına ve düşen maliyetlere göre birden fazla sistemde tekrar eden işlemleri yürütebilirler.
3. Self servis ve Otomasyon
Üçüncü Nesil - Hiçbir insan müdahalesi olmadan doğrudan işlem yapılmasının mümkün olduğu robotlardır, örnek olarak self-servis portallar aracılığıyla kullanıcı isteklerinin yerine getirilmesi ve durum güncellemelerinin müşterilere sunulmasını verebiliriz.
4. Kavramsal Robotlar
Dördüncü Nesil - Otomasyon fırsatlarını artıran, yargı unsuru eklemek için makine öğrenmesine, geliştirilmiş analitiğe ve daha güçlü karar motorlarına dayanan kavramsal robotlardır.
5.Yapay Zeka Robotik
Beşinci Nesil - Robotlar, yapay zeka (AI) ile genişletilir, burada makine öğrenimi ve istatistiksel modelleme ile kararlar ve eylemler sürekli olarak geliştirilir.
İlk nesil robotlar, birçok endüstride yaygın kullanıma ulaşmışsa da, sonraki nesil robotların çoğu şimdilik sadece geliştirme veya deneme aşamasındadır ve robot teknolojisindeki ilerleme medyanın da yakından takip ettiği bir konudur.

RPA'NIN FAYDALARI

Sunabileceği önemli hizmetler göz önünde bulundurulduğunda, RPA'nın hızlı bir şekilde benimsenmesi sürpriz değil:
• Artan verimlilik,
• Poliçe yazım, hasar dosya işlemleri ve finansal raporlama gibi önemli süreçler için hızlandırılmış işlemler,
• Yeni ve geliştirilmiş satış ve müşteri hizmetleri,
• Geliştirilmiş kalite, tutarlılık, şeffaflık ve denetlenebilirlik özelliği,
• İdari faaliyetler için harcanan zamanın azaltılması ile birlikte önemli faaliyetlere odaklanılmasının ardından artan çalışan değer katkısı.
RPA, kaynak maliyetlerini düşürürken, kârlılığı artırıp, duyarlılığı ve iletişimi destekleyerek müşteri deneyimini geliştiriyor. Örneğin, hayat dışı sigortalarda hasar dosya kapama hızı, hem hasar bedeli hem de müşteri memnuniyeti ile doğrudan ilgili. Dolayısıyla RPA ile hızlandırılan hasar dosya süreçleri müşteri memnuniyetini artırarak hasar dosyalarının daha hızlı kapanmasını sağlıyor.
Birçok önde gelen sigorta şirketi standart süreçlerini otomatikleştirmek için robot kullanmaya başladı. Bunların arasında hasar yönetimi, poliçe girişi, underwriting, muhasebe, finans, aktüerya ve vergi süreçleri yer alıyor. Sigorta şirketlerinin RPA sayesinde önemli sonuçlar ettiği görülüyor:
• Aktüerler artık istatistiki analizlere daha çok odaklanabiliyor ve robot tarafından belirlenen model sonuçlarını önceden belirlenmiş kuralların dışına çıkarak daha detaylı değerlendirebiliyor.
• RPA'nın her çalışma adımı otomatik olarak belgelendiği ve tekrar sayısı kadar gerçekleştirildiği için zaman kaybı en aza indirgeniyor.
• Robotlar 7/24 çalıştığı için herhangi bir talep ya da işlem iş saatleri dışında da gerçekleştirilebiliyor.
RPA, rezerv süreçlerinin hızlandırılmasında da katkı sağlıyor. RPA'nın aktüeryal çalışmalarda uygulanması ile toplam işlem süresinde %25 ila %30 azalma görülüyor, rezerv fiyatlama ve raporlama süreçlerinde kontroller gelişiyor ve trendlerin sonuçları daha erken kavranabiliyor.

GELECEKTE RPA

RPA, ekonomiyi yeniden şekillendiren birkaç mega trendden biri sayılır.
Aktüerya, "müşteri odaklı" bir ortamda daha iyi, zamanında ve verimli bir karar desteği ararken, dış müşteriler ve aracılar daha kişiselleştirilmiş deneyimler, daha hızlı cevaplar ve daha fazla dijital ilişki istiyor. Bu taleplerin hepsi aslında daha fazla görev ve işlemin otomatik hale getirilmesi ile mümkün. Bunun bir diğer sonucu olarak yöneticilerin yeni yetkinlikler geliştirmesi gereği ortaya çıkıyor. Bu nedenle gelecek, hem aktüerler hem de tüm sigorta sektörü için zorlu ama aynı zamanda görülmemiş bir fırsatın dönemi olacak.
Yeni dönemde başarıya ulaşmak için aşağıdaki aksiyonlar kaçınılmaz hale gelecek:
• Finans, risk ve aktüeryanın, karşılaştırma ve entegrasyon, büyüme, kârlılık ve risk ile ilgili "önemli ölçütleri" yönetme yeteneğine sahip güçlü ve kapsamlı ekiplerden oluşması,
• Stratejik seçimler yapılması için bir yapının kurulması – yatırımların, şirket amacına uygunluğuna ve öncelikli geri dönüş ve sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamasına göre önceliklendirilmesi,
• Yetenek gelişiminde kabiliyete sahip olunması - yüksek potansiyelli personel alımı, geliştirilmesi ve motive edilmesi,
• Yenilikçiliğe ve takım çalışmasına yatkın, önemli kurumsal değişimlere uyum sağlayan ve proaktif olan liderlerin yaratıcılık konusunda ilham vermesi, risk almayı ve yeniliği teşvik etmesi.
Geleceğin nasıl göründüğünü tam olarak tahmin etmek zor olsa da, aktüeryal fonksiyonlarının daha yalın, daha fazla veriye dayalı ve daha fazla teknolojiye imkan tanıyacağı açık."

ROBOTLARIN YÜKSELİŞİ

Oxford Üniversitesi tarafından yapılan ve bir dönüm noktası olan 2013 araştırması, underwriting, hasar yönetimi ve poliçeleştirme süreçleri dahil olmak üzere birçok sigorta işinin, robotlar tarafından en çok yapılan işler arasında yer aldığını göstermektedir, ayrıca "bilgisayarlaşma" yoluyla süreçlerde en fazla %2 hata tespit edildiğini gösteriyor.
RPA yoluyla işlerini otomatikleştiren sadece sigorta sektörü değildir. Gartner'a göre, tüm müşteri hizmetleri işlemlerinin yaklaşık üçte biri artık hiçbir insan etkileşimi olmadan yürütülüyor. 2020 yılına kadar, bu sayının %85'e ulaşması bekleniyor.
Maliyetlere gelince, EY'nin araştırmaları, RPA'nın manuel operasyonların maliyetini %25 ila %40 oranında azaltabildiğini gösteriyor.



Sektörün gelişimi için acente örgütleri önemli

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Yönetim Kurulu Üyesi ve İTO Meslek Komitesi Meclis Üyesi Doğan Şen, acente örgütlerinin ülkemizdeki sigortacılığın gelişmesi, büyütülmesi için durmadan uğraştığını belirterek, "Her bir acentenin mutlaka bir acente derneğine üye olması gerek" diye konuştu.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Yönetim Kurulu Üyesi ve İTO Meslek Komitesi Meclis Üyesi Doğan Şen, sivil toplum örgütlerinin bir toplumun, bir ülkenin demokratik yolda gelişmesinde en önemli yapı taşlarından biri olduğunu vurguladı. "İnsanların çeşitli amaçlarla bir araya gelerek yarattığı kurumlar, siyasi partiler, sendikalar, dernekler, konseyler kolektif bir iradenin şekillenmesini sağlar. Tüm bu kurumlar ortak bir amaç çerçevesinde insanların bir araya geldikleri yapılardır. Kolektif özne, tek tek öznelerin varlığından çok daha güçlü bir şeydir" diyen Şen, örgütlerin güçlerinin üyelerinin aktif katılımı ve etkinliğiyle ölçüldüğünü ifade etti. Sigorta sektörünün emekçileri olan sigorta acentelerinin, üretimden aldıkları payla sektörün en önemli teşkilatı olduğunu kaydeden Şen, "Bununla birlikte en çok hak kaybına uğrayan, en az önemsenen ve en az yatırım yapılan da teşkilattır. Acenteler hak kayıplarına karşı örgütlü mücadele melekesine 1970'li yıllarda kavuştular. Acente örgütlenme biçiminin en temel örneği sigorta acente dernekleridir. Ancak bu dernek örgütlenmelerinde üyelerinin etkinliği ve sonucu belirleme etkisi yetersiz kalmaktadır, biliyoruz ki acentelerin herhangi bir derneğe üye olma oranları çok düşüktür. Bunun en tipik örneği 9 Nisan'da yapılan İTO meslek komite seçimlerinde ortaya çıktı. Seçimi kazanan Acenteler Ele Ele Platformu, SAB, PASAD, ASİAD ile AVSAD derneklerinden teşekkül etti ve toplam aldıkları oy sadece 519 oldu. Oysa İstanbul, ülkemiz toplam acente sayısının üçte birini teşkil etmektedir. Toplam 4620 acentenin seçimlere gelerek sonuca tesir etmesi beklenirken, seçime katılıp oy veren acente sayısı sadece 1022 oldu" diye konuştu.

'DERNEKLERİN GÖREVİ PROJELERİ İLERİ TAŞIMAK'

Derneklerin icra makamları olmadığını belirten Şen, "Yani derneklerin yanlış bir işi düzeltme yetkileri yoktur. Ancak dernekler yeni projelerin üretildiği, sorunların tespit edildiği, sorunlara karşı nasıl mücadele edileceğiyle alakalı fikirlerin ortaya atıldığı oluşumlardır. Dernekler bu tespitleri ve fikirleri icra makamları olan Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne ve SAİK'e ulaştırırlar, kamuoyu algısı yaratırlar, acenteleri bilinçlendirir birlikte karşı duruş sergileyebilirler. Derneklerin asli görevleri acentelerin sorunlarını, projelerini üyeleri ile bir arada değerlendirip ileriye taşımaktır" dedi.

Bir başka örgütlü yapınınsa ticaret odalarındaki meslek komiteleri olduğunu aktaran Şen şu şekilde devam etti: "İlin acente dernekleri bu meslek komitelerinde aktif bir şekilde görev almalı, sorunları ve projeleri burada sentez dahilinde ticaret odalarının gücü ve etkisiyle ileri taşıyabilmelidirler. Meslek komiteleri odaların içinde çok etkin çalışmalı, ilin acentelerini dinleyerek projeleri ve sorunları sadeleştirmelidir. Buralar acentelerin evi konumuna getirilmelidir. 12 yıl sonra mevcut yapının yerine gelen yeni arkadaşların bunu yapacak gücü vardır, üstelik çok istekli ve kararlıdırlar."



Doğan Şen, acentelerin sorunlarının sektörün ortak sorunu olduğunu ve acentelerin ürettiği projelerin de sektörün ortak projeleri olduğunu kaydetti.

Acentenin en değerli örgütlü yapısının ise 5684 sayılı kanunla ihdas edilen SAİK olduğuna dikkat çeken Şen, "Her ilin acente sayısı ile doğru orantılı delegeler seçilir, delegeler 40 kişilik sigorta meclisini oluşturur, meclis 9 kişilik SAİK'i seçer. Bu yapı acente teşkilatının çatı örgütüdür. Bu kişilerin çekişme, yarışma olmadan en akil, çalışkan, dirayetli, kararlı ve takım oyunu oynayabilecek kişilerden teşkil etmesi hepimizin özlemidir. Bunu gerçekleştirmek için adım adım sonuca ilerliyoruz" diye konuştu.

'ACENTE ÖRGÜTLERİ DAHA GÜÇLÜ HALE GELMELİ'

"Özetle, acente örgütlü yapılarının daha güçlü yapılar olması zarurettir. Her bir acentenin mutlaka bir acente derneğine üye olması gereklidir. Unutulmamalıdır ki acentelerin sorunları sektörün sorunudur, acentelerin ürettiği projeler sektörün projeleridir. Acente örgütleri sadece kendileri için değil, ülkemizdeki sigortacılığın gelişmesi, büyütülmesi için durmadan uğraşmaktadırlar" diyen Şen sözlerine şu şekilde devam etti: "Ancak birden fazla örgütün içinde çalışan meslektaşlarımız var, derneklere başkanlık yapan meslektaşlarımızın bütün unvanlara sahip olma istekleri doğru değildir. Bugüne kadar acente örgütlerinin sağlıklı çalışamama sebebi koltuğa güç vermek için değil, koltuktan güç almak için çalışmalarıdır. Eğer değişimin, yenilenmenin önünü tıkarsanız örgütler içinde muhalefetler artar ve kolektif hareketten uzaklaşır. Fiziksel olarak bir kişi, iki önemli işi birden kesinlikle sağlıklı bir şekilde yapamaz. Bu nedenle bir kişi sadece bir görevi üstlenmeli ve koltuğun hakkını vermelidir. Kurumsal bir yapıda kimin başkan olduğu önemli değildir, önemli olan o yapıya güç verebilmektir."

'SEÇİMLER HAYIRLI OLSUN'

Bu nedenle SAB'ın en önemli prensiplerinden biri olan 'Herkes her yerde olmasın' gereğini yerine getirdiğini kaydeden Şen sözlerini şu şekilde tamamladı: "İTO Meslek Komitesi Meclis Üyeliğine seçilmem münasebetiyle SAB Başkanlığından istifa ettim. Sadece yönetim kurulu üyesi olarak devam edeceğim. Yönetim kurulumuzda yapılan toplantıyla oy birliği ile Ayhan Çakas arkadaşımız derneğimizin yeni başkanı seçilmiştir. Sektöre örnek teşkil etmesini, meslek komite seçimlerinin sektöre hayırlı olmasını diliyorum. Başkanlığım dönemimde bir kusurum olduysa, bir kişisel hatamla bir zarar verdiysem özür diler, haklarınızı helal etmenizi dilerim. Ben şimdi İTO meslek komitesinde olmanın hakkını vermeye çalışacağım. SAB Başkanı da derneğe güç verecek, örgütlenme ve yapılanma bu şekilde gelişirse acenteler ve dolayısıyla sektörümüz kazanacaktır."



Çocukların eğitimine Vakıf Emeklilik güvencesi

Vakıf Emeklilik, müşterilerine sunduğu yenileme garantili Vakıf Eğitim Sigortası ile hayatta başlarına gelebilecek risklere karşı çocuklarının eğitim hayatını garanti altına alıyor. 30 yıla kadar ihtiyaç duyulan eğitim süresini ve eğitim giderine karşılık gelen teminat tutarını sigortalının belirlemesine imkân tanıyor. Taksitli ödeme seçeneği ve her yıl yenilenen poliçesi sayesinde uzun süre devam edecek poliçeye ödeme kolaylığı sunan Vakıf Emeklilik, poliçe başlangıcında sigortalıdan sadece bir kereye mahsus sağlık beyanı alıyor. Eğitim sigortasının yenileme garantili olması özelliğiyle devam eden yıllarda beyan alınmasına gerek kalmıyor. Ayrıca sigortalı ödediği primleri; aylık brüt ücretinin %15'ini ve asgari ücretin yıllık tutarını geçmeyecek şekilde gelir vergisi matrahından düşerek, vergi avantajından da yararlanabiliyor.

'TAM KATILIM SAĞLIK SİGORTASI hem sağlığı hem cebi koruyor'

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Tamamlayıcı sağlık sigortaları ile tüm SGK'lılar anlaşmalı özel hastanelere gönül rahatlığıyla giderek muayene olabiliyor. Biz de uygun fiyatlı Tam Katılım Sağlık Sigortası ürünümüzle sağlıkta maliyetleri düşünmeye son verdik. Aynı zamanda da faiz hassasiyeti olan kişiler de katılım sigortacılığı prensiplerine göre hazırlanmış bu ürünü gönül rahatlığı ile alabilirler. Hedefimiz 2018 yılında en az on bir bin kişiyi sağlık sigortası şemsiyemiz altına almak" şeklinde konuştu.


Ayhan Sincek

Ayhan Sincek, "Tam Katılım Sağlık Sigortası; acil sağlık giderleri, küçük müdahaleler, cerrahi veya dahili yatış, yoğun bakım, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz, koroner anjiyografi, doktor muayene, laboratuar hizmetleri, görüntüleme ve ileri tanı yöntemlerini yüzde yüz ücretsiz karşılıyor. Ani gelişen hastalık, kaza, yaralanma benzeri durumlarda ücretsiz ambulans sağlıyor. Ayrıca standart tek kişilik özel oda, yemek ve bir adet refakatçi giderleri de bu teminattan karşılanıyor. Ayrıca bu primleri vergiden de düşebiliyorsunuz" dedi. Sincek, satışların Albaraka Türk Katılım Bankası veya Kuveyt Türk Katılım Bankası şubelerinin yanı sıra yurt genelindeki Katılım Emeklilik acentelerinden de devam ettiği bilgisini verdi. Sağlık sigortaları kapsamında sunulan koruma ürünlerinin 7/24 Acil Sağlık Sigortası, Seyahat Sağlık Sigortası ve Misafirim Güvende (Yabancı) Sağlık Sigortası ile devam edeceğini belirtti.



İngilizler, Türk ACP'yi satın aldı

Dünya çapında 80 ülkede faaliyet gösteren İngiltere merkezli Hyperion Sigorta Grubu'nun sigorta ve reasürans brokerliği şirketi Howden, yerli sermayeli ACP Sigorta ve Reasürans Brokerliği'nin çoğunluk hisselerini satın aldı. Konu ile ilgili düzenlenen basın toplantısında konuşan Howden Türkiye, Ortadoğu ve Afrika Bölge CEO'su Atınç Yılmaz, "Yükselen pazarlar içinde de seçiciyiz. Türkiye, Ortadoğu ve Afrika'da 40 milyar liralık sigorta prim üretimi ile en büyük sigorta pazarı konumunda. Bu açıdan yatırım listemizin ilk sırasında ve bizim için de son derece stratejik bir öneme sahip" dedi.

HDI Sigorta'dan onarım görmüş pert araçlara özel kasko

HDI Sigorta, sektörde bir ilki gerçekleştirerek pert araçlara da güvence sunuyor. HDI Sigorta Pert Araç Genişletilmiş Kasko ürünüyle, güvenli sürüşe uygun şekilde onarılmış pert araçlara da artık kasko sigortası yaptırılabiliyor. Pert olup sonradan onarım görmüş araçlara genelde kasko yapılmazken, HDI Sigorta'nın bu ürünü ile pert araç sahipleri de olası bir kaza sonucunda karşı karşıya kalabilecekleri masrafları güvence altına alıyor.
Pert Araç Genişletilmiş Kasko'nun sunduğu ücretsiz ekspertiz hizmetiyle aracın sürüşe uygun olup olmadığı da inceleniyor. Bu ekspertiz esnasında sigortalının, yolcuların ve trafikteki diğer kişilerin güvenliğini tehlikeye düşürecek bir problem tespit edilirse durum sigortalıya bildiriliyor ve gerekli onarım yapıldıktan sonra poliçe yapılıyor. HDI Sigorta, bu ürünüyle araçları ekspertizden geçirerek, araç kusuru kaynaklı maddi ve bedeni hasarları en aza indirerek toplumsal faydayı artırmayı hedefliyor.
Pertken onarılan araçların çoğunlukla kaskosu olmadığı için düşen alım satım değeri de Pert Araç Genişletilmiş Kasko sayesinde yükseliyor. Kaskosu olan veya kaskosu yapılabilen bir araç alındığında, söz konusu araca kasko yaptırabileceğini bilen müşteriler aracı almaya daha istekli oluyor. Ürün aynı zamanda kredili alımlarda kredi süresince de kasko ihtiyacını karşılıyor.





Mevsimlerden bahar

Bir ısınan bir soğuyan havaların ardından nihayet ilkbahar kendini hissettirmeye başladı. Havalar ısınır, ağaç dalları da hızla çiçeklenirken bize de nisan ayındaki yazarlar yemeğimizde baharın gelişini kutlamak düştü. Yemekte misafirimiz Türk Nippon Sigorta oldu. Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz ve Grup Müdürü Mehmet Murat Dinç'in katıldığı yemeğimizi muhteşem Boğaz manzarası ve lezzetli yemekleriyle öne çıkan Sunset Restoran'da yedik. Baharı müjdeleyen erguvanların da mor çiçekleriyle Boğaz'ı donatması, daha önce de sıkça gittiğimiz Sunset'i bir ayrı sevmemize yol açtı. Mevsimlerden bahar, gökyüzünde de bahara yakışır bir güneş olunca, konuklarımızın da sohbetiyle içimiz ısındı. (Feyza Kırmızı)

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 -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 - Mayıs 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.



SADECE FAS'TA

Fas'ın Kuzeybatı kıyısında bulunan "Mavi Şehir" Chefchaouen kenti, turistlerin uğrak noktalarından biri. Sevimli kıyı kentini bu kadar ilgi çekici yapan ise bölgedeki neredeyse tüm yapıların mavinin tonlarına boyanmış olması.

SİGORTA DEVİ OLMA YOLUNDA FAS

Afrika'nın en büyük ikinci sigorta sektörüne ev sahipliği yapan Fas, Kuzey Afrika bölgesinin lider sigorta pazarına sahip. Yeni zorunlu sigortaların ortaya çıktığı ve islami sigortalara ilginin artışı nedeniyle uygun tekafül düzenlemeleri için geniş ölçekli bir reform sürecine giren Fas sigortacılığı, bölgedeki diğer ülkelere göre hızla büyüyor. Ülkede "orta sınıf" kavramının oluşmaya başlaması, sigorta bilincinin artması, uzaktan sigorta satışı ve tekafül sigortası şirketlerinin ortaya çıkmasıyla beraber Fas sigorta sektörü, ülkenin ekonomik büyümesinin üzerinde bir büyüme kaydetmekte zorlanmıyor. Küresel sigortacıların Sahra Altı Afrika pazarına olan ilgisi ve burada işleri büyütme yönündeki iştahları da dikkate alındığında, Fas'ın bölgedeki varlığının yakın zamanda güçleneceğini ve bölgedeki sigorta penetrasyonunun daha yüksek bir seviyeye geleceğini tahmin etmek zor değil.

Fas Sigorta ve Sosyal Güvenlik Gözetleme Kurumu tarafından yayınlanan verilere göre, bir Fas vatandaşı ortalama olarak yıllık 102.30 dolara denk gelecek bir sigorta harcaması yapıyor. Bu harcamanın ortalama 41.90 doları hayat sigortası, 60.4 doları ise hayat dışı (oto, kaza, kredi) sigortalara gidiyor.

DÜNYAYA SİGORTA SATIYOR

Fas sigortacılığı büyüyor. Fas şirketleri tarafından üretilen yıllık prim Afrika'daki ülkeler arasında ikinci sırada yer alıyor. Ülkedeki en büyük sigorta şirketi ise yerli Wafa Assurance. Pek çok branşta sektör lideri olan Wafa Assurance, Fas sigorta sektöründe piyasanın %21'ini elinde bulunduruyor. Wafa'yı %16.8 ile Moroccan Royal Insurance, %12.8 ile Moroccan Saham ve %11.2 ile Fransız sigorta devi Axa takip ediyor. Sektörde faaliyetlerini geçtiğimiz yıl artıran iddialı şirket Attamine Chaabi ise bir yılda üretimde %5 payı olan hayat sigortasında primlerin %19.2'sini üreterek liderler arasında yer almak istediğini gösterdi.

Ülkenin en büyük bankalarından Attijariwafa Bank'ın sigorta şirketi olan Wafa, hayat sigortasında toplam primin %28.3'ünü üretiyor. Hayat dışında ise Saham'ın arkasından ikinci geliyor. Tunus'ta da geniş bir operasyon ağı olan Wafa, bu ülkede de prim üretiminin %18'ini sağlıyor. Wafa'nın Senegal Kamerun ve Fildişi Sahili gibi ülkelerde de güçlü bir varlığı bulunuyor. Fas, toplam prim üretiminde BAE ve Suudi Arabistan'ın ardından prim üretiminde 49'uncu sırada. Afrika'da ise ikinci olan Fas'ın önünde sadece Güney Afrika bulunuyor.

SAYILARLA FAS

Nüfus:	35.3 milyon
GSYİH:	101 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	2 bin 800 $
Dünya sigortacılığındaki payı:	%0.08
Prim Üretimi:	3 milyar 561 milyon $
Hayat:	1 milyar 457 milyon $
Hayat Dışı:	2 milyar 104 milyon $
Kişi Başı Prim:	102 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%3.48

GELECEK PARLAK

Fas sigorta sektörü önümüzdeki 5 yıl için umut verici bir tablo ortaya koyuyor. Hayat dışı ve hayat sigortalarının likiditenin yüksek olduğu, rahat piyasa koşullarında rahat bir şekilde büyüyeceği düşünülüyor. Diğer taraftan, büyüme devam etse de doyum noktasına ulaşan hayat dışı segment bir süre sonra ivmesini kaybedebilir. Bunun yanında; ülkedeki inşaat ve altyapı projelerinin, Avrupa'daki ekonomik gelişmelerle paralel olarak artması, ülkenin aldığı yatırım miktarının yükselmesi bekleniyor. Böyle bir büyüme pazarı genişletirken, sigorta penetrasyonu seviyesini de yukarı yönde hareket ettirebilir.

Sigortacıların penceresinden baktığımız zaman Fas sigorta pazarındaki düşük penetrasyon seviyesi, yeni pazarlara açılmayı planlayan ve ortak girişim - birleşme gözleyen şirketlerin ilgisini çekebilir. Fas sigorta sektörünün sahip olduğu sayısız fırsatın yanında, bazı riskler de içeriyor. Ülkedeki yüksek işsizlik oranı ve sermaye yeterliliği seviyesinde yaşanan sıkıntılar, ülkenin küresel arenada güçlenmesini engelliyor. Yine de, Afrika gibi büyük ve hızla gelişen bir bölgenin ikincisi konumunda olan Fas sigorta sektörünün önümüzdeki günlerde küresel sigortacıların dikkatinden kaçmayacağını söyleyebiliriz.

Güney Afrika'nın sigortacılıkta başı çektiği Afrika kıtasının daha az bilinen, ikinci konumdaki aktörü Fas, büyümeye devam ediyor. Berberi nüfusunun ağırlıkta olduğu ülke, Afrika'nın en büyük ve uluslararası sigorta şirketlerine de ev sahipliği yapıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, ticaret ve sanayi odalarının meslek komitesi seçimlerinde ellerini taşın altına koyup sorumluluk üstlenerek rol model hale gelen üyeleri tebrik etti.

TİCARET VE SANAYİ ODALARINDA SEÇİMLER TAMAMLANDI

Kazanan üyelerine TOBB SAİK'ten tebrik

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Hüseyin Kasap, komite üyeleri adına ticaret odası seçimlerini değerlendirdi: "Bir ülkenin gelişmişlik kriterleri içinde en önemlilerinden biri sigortalılık oranıdır. Ülkenin sigortalılık oranı ne kadar yüksek ise o ülkenin ekonomisi o kadar gelişmiş demektir.
Bu noktaya ulaşmak için elbette sektör temsilcilerine büyük sorumluluk düşmektedir. İşte ülkemizde bu bilincin bir örneğini TOBB SAİK üyelerimiz meslektaşlarına rol model olarak son yapılan oda organ seçimlerinde göstermişler ve sorumluluk üstlenerek taşın altına ellerini koymuşlardır.
Antalya Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanlığına yeniden TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer seçilmiştir.
Kocaeli Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanlığına yeniden TOBB SAİK Asil Üyesi Necmi Bulut seçilmiştir.
Kayseri Ticaret Odası Meclis Başkan Yardımcılığına TOBB SAİK Yedek Üyesi Mümtaz Beğen seçilmiştir.
Kars Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyeliğine TOBB SAİK Yedek Üyesi Yavuz Özçağın seçilmiştir.
Meslektaşlarımızı kutluyoruz.
Ekonomik hayatın içinde sorumluluk alarak diğer meslektaşlarımıza örnek teşkil eden bu arkadaşlarımıza yeni görevlerinde başarılar diliyoruz."



ATSO Meclis Başkanı yeniden Süleyman Özer

Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) Meclis Başkanlık Divanı seçimi gerçekleştirildi. ATSO Meclis Salonu'nda yapılan seçimde 111 Meclis Üyesi, Meclis Başkanı'nı belirlemek için yaşı en büyük Meclis Üyesi olan Şekip Dinçer başkanlığında bir araya geldi. TOBB SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, 57 oyla Meclis Başkanlığı'na seçildi.

Yavuz Özçağın KTSO Yönetim Kurulu Üyesi



TOBB SAİK Yedek Üyesi Yavuz Özçağın, 1 Nisan'da yapılan seçim sonucunda Kars Ticaret ve Sanayi Odası (KTSO) Yönetim Kurulu Üyeliğine seçildi.

KOTO'da başkan yine Necmi Bulut oldu



Kocaeli Ticaret Odası'nın (KOTO) kongresi 3 Nisan'da gerçekleştirildi. Gerçekleştirilen seçim sonucunda, Yönetim Kurulu Başkanı olarak yeniden TOBB SAİK Asil Üyesi Necmi Bulut seçildi. 1990 yılından bu yana KOTO üyesi olan Necmi Bulut'un büyük bir farkla kazandığı ifade edildi.

Mümtaz Beğen, Kayseri Ticaret Odası Meclis Başkan Yardımcısı

14 Nisan 2018 tarihinde meslek komiteleri ve meclis üyelerinin seçimini tamamlayan Kayseri Ticaret Odası'nda 19 Nisan'da da Meclis Başkanlık Divanı seçimleri yapıldı.
40 meslek grubundan 95 kişinin yer aldığı Kayseri Ticaret Odası Meclis Başkanlık Divanı seçimlerine "tek liste" damga vurdu. Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy ve diğer 94 meclis üyesinin teklifiyle aday gösterilen Cengiz Hakan Arslan'ın Meclis Başkanı seçildiği toplantıda birinci Başkan Yardımcılığına Mümtaz Beğen seçildi. İkinci Başkan Yardımcılığına ise Mahmut Kabak getirilirken, Katip Üyeliği görevine de Selcen Erişen seçildi.
Daha önce iki dönem Oda Meclis



Üyeliği ve kısa bir dönem de Yönetim Kurulu Üyeliği yapan Mümtaz Beğen, geçtiğimiz dönem aynı zamanda 40 kişilik Sektör Meclisi Üyeliği ve TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin Yönetim Kurulu Yedek Üyesi olarak da İç Anadolu Bölge sorumluluğu görevlerini yürütüyordu.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum



Türk sigortacılığı dijital dönüşümde gaza bastı

Günümüzün teknoloji ile iç içe koşullarında artık zorunlu hale gelen dijital dönüşüm şirketlerin gündeminden düşmüyor. Bazı istisnaların dışında, sigorta sektörü henüz dijitaldeki beklentilerin ne derece yükseldiğinin farkında değil ya da anlamakta zorlanıyor. Sigortacıların çağa ayak uydurabilmesi ve dönemin talepleri karşılayabilmesi için müşteri hizmetlerinde vitesi yukarı atması, iş süreçlerinde ise verimliliği olduğu seviyeden çok daha ileriye taşıması gerekiyor.

HIZLI VE KOLAY

Teknolojinin ve dijitalleşmenin sigorta şirketleri için sunduğu potansiyelin büyüklüğünü göz önüne alırsak, sigorta şirketleri dönüşümün henüz çok başında. Öncelik, radikal fikirleri uygulamaktan daha çok, geleneksel olarak çok fazla kağıt ve işlem gerektiren sigorta süreçlerinin sadeleştirilmesine veriliyor. Bunun sonuçlarını da sektörde görmek mümkün. Neredeyse tüm poliçeler eskiye göre çok daha kolay kesiliyor, teklifler hızlı bir şekilde müşteriye sunuluyor.

İnternete ulaşımın kolaylaşması, müşterilerin oto sigortaları, sağlık ve hayat sigortası poliçelerini online platformlardan kolayca satın alabilmelerini, ya da bu poliçeler hakkında bilgileri ve yönlendirmeyi internet üzerinden (acentelerin internet siteleri de olabilir) almalarını sağlıyor. Online satış kolaylaşsa da, daha detaylı sigorta poliçeleri için müşteriler acenteleri, brokerleri ya da bankaları ziyaret etmeyi tercih ediyor. Bu da, acentelerin sonunun gelmediğini, ancak sigorta şirketlerinin dijital alanda acentelerini desteklemesi gerektiğini gösteriyor. Ülkemizdeki sigorta şirketleri bu konuda çalışmaları başlatmış durumda.

ÜLKEMİZDE HIZLI DÖNÜŞÜM

Dünyada genel olarak sigorta sektörü, dijital dünyadaki gelişmeleri takip etme konusunda diğer sektörlerin gerisinde gelse de Türkiye'de durum biraz farklı. Dönüşümün önemini erkenden kavramayı başaran Türk sigorta şirketleri, bu alanda ciddi yatırımlara başlamış durumda. Bazı şirketlerin neredeyse bir startup gibi ortaya çıktığı sektörümüzde, yurt dışındaki uygulamalar yakından izleniyor ve çok hızlı bir şekilde yerel süreçlere uygulanıyor.

Allianz Türkiye, Allianz 2.0 hedeflerini Türkiye'ye taşıyor. Süreçlerini dijitalleştirmek ve otomatize etmek için adım atan şirket, yeni ürünlerinin %95'ini dijital hazırlıyor. Aynı zamanda acentelerin dijital kanalları etkin kullanmasıyla ilgili eğitimler veriyor.

Otomatik katılım sürecinde şirketin teknolojik altyapısında büyük yenilikler yapan Katılım Sigorta ise operasyonel süreçlerinde yapay zekaya geçmeyi planlıyor. Şirket blockchain tarafında da kapsamlı araştırmalar yürütüyor.

Dijitalde bir diğer iddialı şirket ise Quick Sigorta. Dijitalleşmediğini, dijital olarak doğduğunu ve bir startup ruhuyla ortaya çıktığını söyleyen Quick Sigorta, 26 çalışanla 2 ayda bin acentelik vermeyi başardı. Sırada acentelerin dijitalleşmesinin geldiği belirtiliyor.

Vakıf Emeklilik ise Dijital Süreç Optimizasyonu Projesi ile büyük bir dönüşüm sürecine giriyor. Şirket, büyük oranda maliyet avantajı katması beklenen proje ile yeni nesil sigortacılığın temellerini atmayı planlıyor.

Dünyada yenilikleri takip etme konusunda hantal kaldığı düşünülen sigorta sektörü, ülkemizde bambaşka bir görüntü sergiliyor. Türk sigorta şirketleri robot kullanımı, dijital süreç optimizasyonu ve yeni nesil müşteri hizmetleri gibi konularda diğer sektörleri ileri çeken bir konumda.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

Geleceğin sigorta modelini inşa ediyoruz

"Geleceğin sigorta sektöründe yapay zekalı robot asistanlar müşterilere hizmet verecek. Bunun bir kısmı da halihazırda uygulanıyor. Bu teknolojiler sürekli gelişecek. Blockchain gibi platformlar da sektörü dönüştürecek. Özellikle blockchain sigorta uygulamaları üzerine araştırmalarımız ve çalışmalarımız sürüyor. Geleceğin sigorta modelini inşa ediyoruz."

"Katılım Emeklilik olarak büyümenin kilit noktasının dijitalleşme olduğunu düşünüyoruz" diyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, tüm işlemlerinin merkezinde bu nedenle dijitalleşme bulunduğunu ifade etti. Teknolojiyi, hem kurum içi tüm işlemlerde hem de müşteri beklentilerini karşılamada kullandıklarını dile getiren Sincek, sözlerine şöyle devam etti: "Dijitalleşme sayesinde OKS gibi kapsamlı zor bir süreci kolayca ve yüksek başarıyla tamamladık. Müşterilerimizin işlemlerini online, internet şube üzerinden yapabilmesini sağladık.
Tüm bu dijital altyapı tüm işlemlerde verimlilik sağlıyor. Her işlem kayıt altında ve hızlı şekilde gerçekleşiyor. Bölgelerle merkez arasında iletişim sorunu yaşanmıyor. Müşteri tarafında müşteri memnuniyeti artıyor. Marka olarak da genç bir şirket olduğumuz için teknolojiyi iyi kullanmak pek çok avantaj sağlıyor. Toplamda marka imajı ve itibarı yükseliyor.
Bunlara ilaveten operasyonel süreçlerimizde yapay zeka



teknolojilerine geçiyoruz. Operasyonel işlemlerimizde robot çözümlerin yanı sıra müşteri hizmetlerinde de önümüzdeki dönemde yapay zeka uygulamaları kullanmaya başlayacağız. Big Data yönetimini yapay zekaya sahip sistemlerimiz gerçekleştirecek."

DAĞITIM KANALLARIYLA DİJİTAL UYUM

Dijitalleşmeyi dağıtım kanallarıyla uyumu artırma noktasında da etkin olarak kullandıklarını belirten Sincek, "Dijitalleşme ile dağıtım kanalımızı oluşturan Kuveyt Türk ve AlbarakaTürk bankalarının sistemleriyle uyum içinde işlemler gerçekleştirebiliyoruz. Aynı şekilde acentelerimiz için de bir ara yüz hazırlayarak işlemlerimizin bu kanalda da aynı hızı korumasını sağlıyoruz. Acenteler gibi diğer paydaşlarla da dijital sistemler üzerinden çalışıyoruz. Örnek olarak son çıkardığımız sağlık ürünlerinde de yine dijital sistemleri kullanıyoruz" dedi.
Dijital dönüşümde ülkemizin ve sektörün geleceğini yorumlayan Sincek, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Bilindiği üzere Türkiye endüstri 4.0 sürecine çok iyi hazırlanıyor. 4.0 döneminin sadece sanayi ve üretim olarak değil her sektörü dönüştüren bir etkisi olacak. Bankacılık ve sigorta sektörleri de bunların başında geliyor. Geleceğin sigorta sektöründe yapay zekalı robot asistanlar müşterilere hizmet verecek. Bunun bir kısmı da halihazırda uygulanıyor. Bu teknolojiler sürekli gelişecek. Blockchain gibi platformlar da sektörü dönüştürecek. Özellikle blockchain sigorta uygulamaları üzerine araştırmalarımız ve çalışmalarımız sürüyor. Geleceğin sigorta modelini inşa ediyoruz."

QUICK SİGORTA DİJİTAL KANALLAR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI PINAR GÜZEY:

Bilinçsiz yatırım avantaj sağlamaz

"Teknoloji yatırımı, nedenini bilmeden yapıldığında firmalara bir rekabet avantajı sağlamıyor. Biz bu anlamda dijitalleşmeyi sadece teknoloji yatırımı olarak görmüyoruz. Bu yeni teknolojiler ile işimize nasıl değer katarız, acentelerimizi nasıl daha verimli hale getiririz gibi konulara yoğunlaşıyoruz."

Quick Sigorta olarak teknolojinin her alanında yatırımlarımız olduğunu ve olacağını belirterek sözlerine başlayan Quick Sigorta Dijital Kanallar Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, bir sigorta şirketi olmanın yanında aynı zamanda kendi teknolojisini üreten de bir firma olacakları bilgisini verdi. Güzey, "Burada önemli olan sadece yapay zeka, telematik, IoT, machine learning ve Big Data gibi alanlara yatırım yapmak değil, bu yaptığınız yatırımla şirketinize nasıl değer sağladığınız, bu teknolojinin gücünü şirket stratejisi ile birleştirip, organizasyonda fark yaratacak nasıl bir kültür ortaya çıkardığınız" dedi.
"Bugün sizin yaptığınız teknoloji yatırımını yarın sizin rakibiniz de yapabilir" diyen Güzey, sözlerine şöyle devam etti: "Teknoloji yatırımı, nedenini bilmeden yapıldığında firmalara bir rekabet avantajı sağlamıyor. Biz bu anlamda dijitalleşmeyi sadece teknoloji yatırımı olarak görmüyoruz. Bu yeni teknolojiler ile işimize nasıl değer katarız, acentelerimizi nasıl daha verimli hale getiririz, acentelerimizin işlerini ve süreçlerini nasıl daha iyi bir seviyeye taşırız, müşterilerimize nasıl mükemmel bir deneyim sunarız gibi konulara yoğunlaşıyoruz.
Tüm bu teknoloji yatırımlarında gözetilmesi gereken birkaç unsur da bulunuyor. Bunlar yapılan yatırımların sürdürülebilir olması, şirketin büyümesine katkı sağlaması, şirketlere çeviklik sağlarken operasyon süreçlerini iyileştirip verimliliği artırması ve maliyetleri düşürmesi. Aynı zamanda bu yeni teknolojik yatırımlarla daha kişiselleştirilmiş ürünlerin hayata geçip, müşteri bağlılığının artacağını düşünüyoruz. Biz bu kapsamda Big Data'yı bugün risk analizi, fiyatlama, müşteri analizi, raporlama, satış & pazarlama gibi süreçlerimizde aktif kullanıyoruz. Önümüzdeki dönemlerde özellikle yapay zeka, IoT ve Blockchain alanında da çalışmalarımıza tanık olacaksınız."



'DİJİTALLEŞMEDE CİDDİ ADIMLAR ATACAĞIZ'

Acentelerini de dijital dünyaya hazırladıklarını belirten Güzey, "Biz her fırsatta acentelerimizi dijitalleşmeleri yönünde destekliyor ve elimizdeki tüm fırsatları onlara sunuyoruz. Bu anlamda Quick Sigorta'ya bakacak olursanız, kurulduğumuzda toplamda 25 kişi ile 2 ay gibi kısa bir sürede 6 bin acente başvurusu alıp, bunların 1000'den fazlasına da acentelik vermiştir. Bugün 1 banka, 50 broker ve 1200'ü aşkın sigorta aracıları yapısı böyle bir dijital altyapı sayesinde kuruldu. Acentelerin başvuru sırasında konum bilgileri, fotoğrafları, finansal bilgileri, çalıştıkları firmalar otomatik olarak takip ediliyor ve acente başvurusunu yaparken, sözleşmesi bizim tarafımızda hazır hale geliyor. Normalde böyle bir acente başvurusu için bölge teşkilatları ziyaretler gibi süreçler gerekirken, bu yöntemle işler çok hızlı ilerliyor. Çalışmalarımızın ikinci fazında acentelerimizin dijitalleşmesi yönünde ciddi adımlar atacağız" dedi.
Yeni dönemde sigorta şirketlerinin köklü bir dijital dönüşüm sürecinden geçtiğini söyleyen Güzey, "Biz Quick Sigorta olarak böyle bir süreçten geçmiyoruz. Biz dijital doğduk, dijital büyüyoruz. Bu anlamda da teknolojinin tüm nimetlerinden faydalanıyoruz. Sigorta sektöründe Big Data ve bu verilerin analizi bugün olduğu gibi ileride de önemini koruyacak. Sigorta sektöründe Big Data teknolojileri; müşterilerin sosyal medya kullanımları, e-posta ve yorumları, çağrı merkezi verileri, web sitesinde ve mobil sitedeki davranışları, offline kanallarda bıraktığı izlerden edinilen bilgiler detaylı müşteri profili oluşturmasını sağlıyor. Bu detaylı oluşturulan müşteri profilleri de kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler için kullanılıyor" diye konuştu.

VAKIF EMEKLİLİK:

Az maliyetle güçlü iletişim

Vakıf Emeklilik tarafından yapılan açıklamada "Yenilikçi ve teknolojik marka algımızı güçlendirme hedefiyle hareket ediyoruz. Bu hedef doğrultusunda; dijital dünyanın sağladığı çözümleri en doğru şekilde kullanabilmek için operasyonel süreçlerimizi, iş yapış şeklimizi, organizasyon kültürümüzü ve müşterilerimize sunduğumuz çözümleri tümüyle ele alan bir dijital dönüşüm yol haritası belirledik" denildi. Açıklamada dijital dönüşüm projelerinden şöyle bahsedildi: "Vakıf Emeklilik olarak dijital dönüşüm projesi ile teknolojik yatırım planlamalarını, organizasyon kültürünü, iş yapış şekillerini, müşterilerine sunduğu deneyimi ve sigorta çözümlerini; yani mevcut ve gelecekteki tüm iş süreçlerini dijitalleştirmeyi hedefliyoruz. Ayrıca hem sektörde hem de Türkiye'de sayılı dönüşümlerden birini gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Dijital dönüşümde sektöre öncülük eden marka olarak, müşteri deneyimini iyileştirmek için sektörde ilk mobil şubeyi, ardından dijital odaklı bir ekip kurduk. Dijital platformlardan kişilerin BES planlarına ve risk ürünlerine ulaşmasını sağladık. Müşteri deneyimini en iyi şekilde yönetebilmek için Microsoft Dynamics CRM 2016 versiyonuna ilk geçen emeklilik şirketi olduk."

ROBOTİK SÜREÇ OPTİMİZASYONU

Vakıf Emeklilik'in yeni dijital dönüşüm projesi Robotik Süreç Optimizasyonu Projesi hakkında da şu bilgiler yer aldı: "Tüm bu yeniliklerle birlikte yeni nesil sigortacılığın temellerini atan şirket olarak, dijital dünyanın sağladığı yenilikçi çözümleri en doğru şekilde kullanabilmek amacıyla hem sektörde hem de Türkiye'de sayılı dönüşümlerden biri olan Robotik Süreç Otomasyonu Projesi'ni de hayata geçiriyoruz. Robotik Süreç Otomasyonu Projesi ile çalışanların zaman kazanmalarını sağlayarak hem kendilerine hem de Vakıf Emeklilik'e daha çok değer katacakları bir yapı kurmayı hedefliyoruz. Şirketimize büyük oranda maliyet avantajı sağlayan Robotik Süreç Otomasyon Projesi; makine öğrenimi, veri analizi ve yeni bilişim teknolojileri ile bütünleşik bir şekilde hareket ederek, iş süreçlerine hız ve şirketin müşteri odaklı vizyonuna önemli katkılar getirmekte. Robotik Süreç Otomasyonu ile çalışanlar tarafından takip edilen ve inisiyatif almayı gerektirmeyecek bütün işler sanal robotlar tarafından daha hızlı ve daha ucuza yapabilme imkanı elde ediliyor. Bu sebeple şirkete sağlanacak zaman ve maliyet avantajı da göz önünde bulundurulduğunda proje bizim için büyük önem taşıyor. Robotik Süreç Otomasyonu Projesi'ni uygulamak için gün sayıyoruz ve bugünü takip ederken yakın geleceğin trendi sanal çalışan uygulamalarına da bugünden adım atıyoruz. Vakıf Emeklilik olarak Big Data, nesnelerin interneti, yapay zeka ve yeni teknolojilere önümüzdeki dönem için öncelikli yatırım alanlarımız arasında yer veriyoruz."

ŞİRKETİN PRESTİJİNİ YANSITACAĞIZ

Açıklamada acentelere verilen destek hakkında da şu bilgilere yer verildi: "Vakıf Emeklilik olarak hedefimiz daima bağlı, üretken, kârlı ve verimli acentelerle çalışmak oldu. Bu doğrultuda butik acentelik anlayışımızla, acentelerle aynı pencereden sağlam duruşunu bozmadan nitelikli hizmet vermeyi hedefleyen bir şirketiz. Teknolojik gelişmelere her daim kulağımız ve gözümüz açık oldu. Bu alanda da sektörümüze öncülük edecek bir gelişmeye imza attık. Dijital dünyanın bugün geldiği noktayı çok iyi değerlendirerek, biz de bu dünyadaki yerimizi aldık. Dijital dönüşümü operasyonel mükemmellikle birleştiren şirketler hem müşteri deneyimini hem de kârlılık oranını yükseltiyor. Tüm bu imkanları acentelerimize sunmaya devam edeceğiz."

"Dijitalleşme ile birlikte sigorta şirketleri müşterileriyle az maliyetle güçlü iletişim kurulabiliyor. Bir tıkla poliçe ve hasar süreçlerini takip edebiliyor, ürünlerle ilgili bilgi ve fiyat teklifi alabiliyorlar. İyi tasarlanmış, müşteri odaklı dijital araçlar, ürün açıklamasından poliçe oluşturulmasına kadar tüm satış süreçlerini kolaylaştırarak satış ekiplerine yardımcı oluyor."

Vakıf Emeklilik

ALLIANZ TÜRKİYE OPERASYONLAR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI TOLGA GÜRKAN:

Dijitalleşme müşteriye ulaşmayı kolaylaştırıyor

Allianz Türkiye olarak vizyonlarının, dijitalleşme süreci de dahil teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılığın öncülüğünü yürütmek olduğunu söyleyen Allianz Türkiye Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Tolga Gürkan, grup olarak bir süredir önemli bir dönüşüm programı yürüttüklerini söyledi. Bu kapsamda iş yapış biçimlerini dönüştürmek için uçtan uca dijital müşteri deneyimleri oluşturulduğunu söyleyen Gürkan, sözlerine şöyle devam etti: "Çeşitli ülkelerden Allianz çalışanlarının yanı sıra gerçek müşteriler de bu süreçlere katılıyor. Bu çalışmalar kapsamında ortaya çıkan dijital ürün veya çözümler dünyadaki Allianz şirketlerine yaygınlaştırılıyor. Yine bu kapsamda stratejik işbirlikleri kurularak öncü dijital sigorta çözümlerinin geliştirilmesi hedefleniyor. Ayrıca sadece online mecraları kullanmak isteyen müşterilere tümüyle dijital kanallardan ve baştan sona dijital ürünler sunmak ve yaygınlaştırmak üzere çalışmalar yürütülüyor."
Gürkan, Allianz'ın önemli dijital girişimi Allianz X ve şirketin "Allianz 2.0" hedefleri hakkında da bilgi verdi: "Küresel kapsamdaki dijital ajandamızın en girişimci oluşumu ise Allianz X. 430 milyon avro fon büyüklüğüne sahip olan Allianz X'in odak alanında; mobilite, bağlantılı sistemler, bağlantılı sağlık uygulamaları, varlık yönetimi ve emeklilik, veri zekası ve siber güvenlik var.
Dijital ve sistemleri otomatize olmuş Allianz olarak hedefimizi 'Allianz 2.0' olarak tanımlıyoruz. Bugünden bu hedef için pek çok adım attık. Gelen evraklarımızın yüzde 98'ini dijital ortama aktarıyoruz. Yeni ürünlerimizin yüzde 95'i dijital. Sağlıkta yüzde 70, oto üretim de yüzde 95 otomasyon ile ilerliyoruz. DigitALL süreçlerimize hız kazandırdı, kullanımını daha yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Müşterilerimizle iletişimimizin yüzde 96'sı dijital. Acentelerimizin de dijital kanalları etkin bir şekilde kullanmasıyla dijital kanalların payının her geçen yıl artmasını hedefliyoruz."

TÜKETİCİ İHTİYAÇLARI DA DEĞİŞİM GÖSTERİYOR

Gürkan sözlerini, dijitalleşmenin hayatımıza, müşteri ihtiyaçlarına ve sigorta sektörüne etkilerini özetleyerek sonlandırdı: "Büyük bir ivme ile gelişen ve yaşamlarımıza hiç olmadığı kadar nüfuz eden teknolojinin



etkisi ile ortalama ömrün uzadığı genç ve dinamik toplumumuz hızla dijitalleşiyor ve önemli sosyolojik dönüşümler yaşıyor. Buna bağlı olarak tüketicilerin beklentileri, öncelikleri ve ihtiyaçları da değişiyor. Özellikle genç nüfus, dünyadaki tüm teknolojik gelişmelerden anında yararlanmak, kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetlere her zaman ve her yerde ulaşabilmek istiyor. Bu değişim ve dönüşüm, her sektörü olduğu gibi sigorta sektörünü de etkiliyor ve inovatif ürün, çözüm ve hizmetlerin pazara sunulmasını gerekli kılıyor. Dijitalleşme de müşterilere ulaşma, şikâyet ve taleplerine yönelik hızlı dönüş sağlama açısından dağıtım kanalları üzerinde oldukça olumlu bir etki yaratıyor ve verimliliklerini daha da artırıyor."

"Özellikle genç nüfus, dünyadaki tüm teknolojik gelişmelerden anında yararlanmak, kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetlere her zaman ve her yerde ulaşabilmek istiyor. Dijitalleşme de müşterilere ulaşma, şikâyet ve taleplerine yönelik hızlı dönüş sağlama açısından dağıtım kanalları üzerinde oldukça olumlu bir etki yaratıyor ve verimliliklerini daha da artırıyor."

Reasüransta "Türkiye" modeli

Reasürans anlaşmaları, Türk Ticaret Kanunu (TTK) "sigorta işlemi" olarak tanımlandığı için, sigorta sözleşmesini düzenleyen kurallara tabi oluyor. Bu durum da kanundaki emredici hükümlerin reasürans anlaşmalarına da uygulanması anlamına geliyor. Hem sigortacının hem de reasürans şirketinin hakkının eşit olarak korunması için reasüransın sigorta sözleşmesine uygulanacak kurallara tabi olmadığının belirtilmesi gerekiyor.

Reasürans kısaca sigortacının, tarafı olduğu sigorta sözleşmesi veya sözleşmeleri sebebiyle karşı karşıya bulunduğu rizikolar (ödeme yükümlülükleri) ile ilgili olarak sigorta güvencesi altına alınmasıdır. Diğer bir anlatışla reasürans sigortacıya verilen sigorta teminatıdır. Bunu sözleşmesel borçları karşılayan bir tür sorumluluk sigortası olarak da nitelemek mümkündür.

Sigorta işi, olasılık yasalarına tabidir. Olasılık yasaları uyarınca belirli bir zaman dilimi içinde düzenlenen poliçelerden yalnızca (az sayıdaki) bazıları için riziko gerçekleşecektir. Öte yandan, bu poliçelerle ilgili primler de yine bu varsayım çerçevesinde saptanacaktır: Alınan primlerin sigortacının sigorta yaptıranlardan devraldığı rizikoların (parasal tutarının) toplamını karşılaması gerekli değildir; olasılık hesaplarına göre gerçekleşeceği beklenen rizikoları (ve ayrıca sigortacının giderlerini) karşılayacak düzeyde olması yeterlidir.

Şu halde, bir sigortacının belirli bir anda üstlenmiş bulunduğu rizikoların parasal tutarı, o sigortacıya ait toplam malvarlığı değerinin çok çok üzerinde olsa dahi, tahsil edilen primler, gerçekleşen rizikoları ödemek bakımından -olağan koşullarda- sorun yaratmayacaktır.

Bununla birlikte, bazı "kötü yıl" olarak niteleyebileceğimiz yıllarda, toplanan primler, hasar taleplerini karşılamakta çok yetersiz kalabilir. Yüksek tutarda zararlara yol açan önemli rizikoların (mesela deprem; diğer doğa felaketleri v.b.) meydana gelmiş bulunması halinde, sigortacının net malvarlığı değeri bütünüyle kullanılsa dahi, bu zararları ödeyebilmek mümkün olmayabilir. Sigortacılar, bu gibi bir duruma düşmemek için bu gibi rizikoları üstlenmezler ya da eğer kendi kapasiteleri bu rizikoları karşılamakta yetersiz kalabilecekse, reasürans teminatı elde etme yoluna giderler.

TRETE VE İHTİYARİ REASÜRANS

Reasürans, "trete reasüransı" ve "isteğe bağlı (fakültatif = ihtiyari) reasürans" olmak üzere iki ana gruba ayrılmaktadır. Trete reasüransı, bir sigortacının, ayrık tutulan bazı sigortalar dışında, düzenlediği tüm poliçelerin önceden belirlenen koşullar çerçevesinde reasürans kapsamında olmasını sağlayan genel bir anlaşmadır. İsteğe bağlı reasürans ise, sigortacının bireysel olarak bazı poliçeler hakkında reasürans koruması elde etmesini sağlayan deyim yerinde ise "tailor made" reasürans anlaşmalarını ifade etmektedir.

Genel hatlarıyla belirtirsek, trete reasüransı daha çok "Alp geleneğine" (Alpine tradition) isteğe bağlı reasürans da "deniz geleneğine" (maritime tradition) tabi olarak yürümektedir. Alp geleneği ile kastedilen Alp Dağlarının çevresinde yer alan (Münich Re, Swiss Re gibi) büyük Kara Avrupası reasürörleri tarafından sağlanan reasürans teminatlarıdır. Denizcilik geleneği ise esas olarak İngiltere'de yerleşen reasürörlerden (mesela Lloyd's) elde edilen ve trete reasüransı dışında kalan reasürans güvencesini tanımlamaktadır.

TÜRKİYE'DE REASÜRANSI DÜZENLEYEN KURALLAR

Ülkemizde reasürans hakkında özel bir yasal düzenleme bulunmamaktadır. Türk Ticaret Kanunu (TTK) yalnızca bir maddesinde reasüranstan söz etmiştir. Bu hüküm şöyledir:

Reasürans
Madde 1403

(1) Sigortacı, sigorta ettiği menfaati, dilediği şartlarla, tekrar sigorta ettirebilir.

(2) Reasürans, sigortacının, sigorta ettirene karşı borç ve yükümlülüklerini ortadan kaldırmaz; sigorta ettirene, tekrar sigorta yapana karşı, doğrudan dava açmak ve istemde bulunma haklarını vermez.

Görüldüğü gibi TTK reasüransı "tekrar sigorta ettirme" olarak tanımlamıştır (eski deyimle "mükerrer sigorta"). TTK tekrar sigorta ettirilecek olan hususu "sigortacının sigorta etmiş olduğu menfaat (çıkar)" şeklinde belirtmektedir. Kanımızca, sigortacı reasürans anlaşması yaptığında, "aynı" çıkar için ikinci bir sigorta yaptırmış olmaz (eğer öyle olsa idi "çifte sigorta" durumu meydana gelirdi); kendi yükümlülüğünü güvence altına almayı hedefler (diğer bir anlatışla kendi çıkarını korumak için reasürörle sözleşme yapar).

ÜLKEMİZDE REASÜRANS SÖZLEŞMELERİ TTK'YA TABİ

Reasürans bir "sigorta işlemi" olarak tanımlanınca, bunun doğal bir sonucu olarak bu ilişkinin sigorta sözleşmesini düzenleyen hukuk kurallarına tabi olması gerekmektedir. Ancak Türkiye'nin örnek aldığı bazı önde gelen Kara Avrupası ülkeleri (mesela Fransa ve Almanya) reasüransın sigorta sözleşmesini düzenleyen kurallara değil, "borçlar hukukunun genel kurallarına" tabi olmasını tercih etmişler ve sigorta sözleşmesine ilişkin yasalarında açıkça sigorta sözleşmesine ilişkin yasa hükümlerinin reasüransa uygulanmayacağını öngörmüşlerdir. Türk hukuku ise buna benzer bir düzenleme içermemektedir. O zaman, reasürans ilişkisi, TTK'nın sigorta sözleşmesine ilişkin hükümlerine tabi olacaktır.

Bir diğer önemli husus, TTK'daki sigorta sözleşmesini düzenleyen emredici hükümlerin reasürans sözleşmesi hakkında da geçerli olup olmayacağıdır. Bu bağlamda doğru çözüm, reasüransın emredici hükümlere tabi olmamasıdır. Zaten Fransız ve Alman yasalarında benimsenmiş olan çözümün temelinde reasüransın, bir sigorta işlemi olmakla birlikte, sigortaya ilişkin kurallarla yönetilmemesi gerektiği düşüncesi yatmaktadır.

Ancak, bu sonucun kendiliğinden meydana gelmesi mümkün değildir. Bu yolda yasa hükmü mevcut olmalıdır. Acaba Türk hukukunda reasüransın sigorta sözleşmesine uygulanacak emredici hükümlerin dışında kalması sağlanmış mıdır? Bu soruya olumlu yanıt vermek çok zordur.

- Bu hususta ilk olarak TTK 1403(1)'de sözü geçen "dilediği şartlarla" anlatımının reasüransı emredici hükümlerin dışına çıkarıp çıkarmayacağı belirlenmelidir.
- Fikrimizce, "dilediği şartlarla" ifadesi sigortacının, sigorta sözleşmesi ile üstlenmiş olduğu rizikodan doğan sorumluluğu hakkında değişik reasürans teknikleri çerçevesinde koruma elde edebileceğini vurgulamaktadır.
- "Dilediği şartlarla" ifadesi, 1956 tarihli TTK m.1276 fk.1'de de mevcuttu. Ancak önceki TTK'da yer alan hüküm şimdikinden farklıydı. 1956 tarihli TTK m.1276 fk.1 "sigortacının, reasürans tekeli hakkındaki hükümler saklı olmak üzere, dilediği şartlarla reasürans koruması alabileceği" yönünde idi. Buradan anlaşıldığına göre, "dilediği şartlarla" anlatımının amacı "reasürans tekeli dışındaki serbestliği" vurgulamaktı. Günümüzde artık reasürans tekeli söz konusu olmadığından, "dilediği şartlarla" deyimi gereksiz hale gelmiştir (ancak bu husus gözden kaçırılarak bu deyim yasada korunmuştur).
- Sigortacının (reasürans jargonunda "sedan şirket" de denmektedir) "dilediği şartlarla" reasürans yaptırabilecek olması, emredici hükümlerin uygulanmasını engelleyen bir durum değildir. Emredici hüküm, koruma altını aldığı tarafı, o sözleşmedeki hükümleri kabul etme yönünde iradeye sahip olmasına rağmen koruyacaktır. Temel işlevi budur.
- Emredici hükümler asıl reasürans anlaşmasının diğer tarafını (reasürörü) bağlayıcı işlev görür. Sigorta ilişkisinin emredici bir düzenlemeye konu olması, esas olarak bu ilişkide zayıf tarafı oluşturan sigorta ettireni korumak amacını izler. Nitekim birçok emredici kural sigorta ettiren aleyhine değiştirilemeyen, fakat sigortacı zararına değişikliklere konu olabilen türdendir (TTK 1452(3)'te sayılan 30 hüküm; TTK 1486(3)'te sayılan 4 hüküm ve TTK 1520(3)'te sayılan 12 hüküm -toplam 46 hüküm- bu niteliktedir). Reasüransta ise, zayıf konumda bulunan ve korunması





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

gereken taraf sigortacıdır. Dolayısıyla emredici düzenleme sigortacıyı (sedan şirketi) reasüröre karşı koruyacaktır. Bu korumanın meydana gelmesini önlemek ve tarafları eşit konuma getirmek için yapılması lazım gelen şey, TTK'nın reasüransa uygulanmayacağını öngörmekti. Ancak, TTK'nın kaleme alınması sırasında bütün uyarılara karşın bu yapılmamış ve sonuçta reasüransın TTK'daki emredici düzenlemeye tabi olması sonucunu doğuran (daha doğrusu bu sonucu önlemeyen) bir yasal düzenleme benimsenmiştir.

- Sigortacının dilediği şartlarla reasürans yaptırabilmesi, bu şartları reasürör kabul etmediği takdirde zaten hiçbir anlam taşımayacaktır. Şu halde sigortacının korunması bakımından gerekli olan, reasürörün emredici kurallarla bağlı olmasıdır. Reasürans bir "sigorta" ise ve bu ilişkiye sigorta sözleşmesini düzenleyen kuralların uygulanmayacağı açıkça hükme bağlanmamışsa, reasürör hakkında emredici kurallar uygulanacaktır. Bunu önlemek "reasüransın TTK düzenlemesine tabi olmayacağı" biçiminde bir kurala yer vermekle olurdu.
- Reasüransa ilişkin TTK 1403'ün emredici kurallar arasında sayılmamış olması da yukarıdaki sonucu değiştirmez. TTK 1403 esas olarak üç hususu belirtmektedir:
  - Sigortacının reasürans teminatı elde edebileceği (TTK 1403(1))
  - Reasüransın varlığı sigortacının sigorta ettirene karşı sigorta sözleşmesiyle üstlenmiş olduğu borçları ortadan kaldırmaz (TTK 1403(2) ilk kısım)
  - Reasürans sigorta ettirene doğrudan reasüröre başvurma hakkı vermez (TTK 1403(2) son kısım).
- Bu hususlardan ilkinin aksine anlaşma yapılması zaten düşünülebilecek bir şey değildir.
- İkincisinin aksine anlaşma da mümkün bulunmamaktadır.
  - Eğer bu mümkün olsa idi, reasüransın var olduğu bütün durumlarda, sigortacı, sigorta sözleşmesine kendisinin sorumlu olmayacağına ilişkin hüküm koyarak sorumluluktan kurtulabilirdi. Oysa sigortacının sigorta ettirene karşı mevcut olan (yasada düzenlenmiş) borç ve yükümlülüklerinin sözleşme ile ortadan kaldırılması TTK'da yer alan birçok emredici hükümle yasaklanmıştır.
  - Reasürans sözleşmesine hüküm konulması ise, bu sözleşmeye yabancı olan sigorta ettirenin haklarını hiçbir şekilde olumsuz etkilemez (üçüncü kişi aleyhine sözleşme yapılamaması ilkesi).
- Üçüncüsü ise aksine sözleşme yapılmasına engel bulunmayan bir hususdur: Reasürans sözleşmesine bu yolda hüküm koyularak, sigorta ettirenin reasüröre karşı doğrudan talepte bulunabileceği öngörülebilir. Bu geçerlidir. Reasürör sigorta ettirenin doğrudan muhatabı olmayı kabul etmişse, bu kabul kural olarak kendisini bağlar. Bu sınırlı çerçeve içinde, TTK 1403'ün emredici olmaması uygundur. Ancak, bu hükmün emredici olmamasına başka sonuçlar bağlamak ve tarafların reasürans anlaşmalarında tamamen serbest bulunduklarını benimsemek mümkün değildir. Bir hüküm neye ilişkin düzenleme getirmekte ise, yalnızca o açıdan emredici olur veya olmaz.

ÇÖZÜM YASAL DEĞİŞİKLİK

Sonuç olarak şunların altını çizebiliriz:

- Ülkemizde, reasüransa uygulanması gereken hükümler, TTK'nın "Sigorta Hukuku" başlıklı 6. kitabındaki hükümlerdir. Çünkü TTK, reasüransı bir sigorta ilişkisi olarak tanımlamıştır.
- Bu tanımlama doğrudur (reasürans sigortadır). Fakat reasüransın sigorta sözleşmesini düzenleyen kurallara tabi kılınması ve - bundan da daha vahim olmak üzere- emredici hükümlerin reasüransa uygulanmasını engelleyecek bir düzenleme getirilmemiş bulunması hatalı yasal düzenleme örneği oluşturmaktadır.
- Doğru adım, vakit geçirmeden, yasal değişikliğe gitmek ve Fransız ve Alman kanunlarında olduğu gibi (ve ayrıca Avrupa Sigorta Sözleşmesi Hukuku İlkeleri (PEICL) tarafından da benimsenen çözüm doğrultusunda "reasüransın sigorta sözleşmesine uygulanacak kurallara tabi olmadığı açıkça belirtilmelidir (PEICL madde 1:101 aynen şöyledir: "PEICL shall not apply to reinsurance" (PEICL reasüransa uygulanmaz).

BAZI HALLERDE KARAR REASÜRÖRÜN

Günümüzde özellikle isteğe bağlı reasürans anlaşmalarına (hasar halinde reasürörle işbirliği içinde olunmasını öngören) "claims cooperation" (hasar işbirliği) veya hasar sürecinin reasürör tarafından yönetilmesine olanak veren "claims control" (hasar denetimi) klozları konmaktadır. Bu klozlar sayesinde reasürörün hasar sürecinde az veya geniş ölçüde söz sahibi olması en azından sürecin dışında kalmaması sağlanmaktadır. Çoğu halde claims control klozu sigortacıya hasar talebinin nasıl sonuçlandırılacağı konusunda tek başına karar verme olanağını tanımaktadır. Her ne kadar hasar dosyası üzerinde kesin kararın verilmesi sigortacılığın temel işlevlerinden biri ise de, reasürörün hasara ilişkin olarak karar alması ülkemizde düzenleyici/denetleyici makamın pek tepkisini çekmemektedir. Bu sebeple de bazı hallerde (özellikle Türk sigortacının üzerinde hiç risk tutmadığı veya çok küçük oranda tuttuğu fronting işlerde) reasürör, görevlendirdiği eksper ve hukukçular aracılığıyla tüm kararları almakta, yerel sigorta şirketine de yalnızca haberleşmede aracılık işlevi kalmaktadır. Reasürörün sigorta ettirene karşı hukuken hiçbir sorumluluğu olmadığı halde, hasar sürecini bizzat yönetmesi ve sigortacıyı devre dışı bırakarak kararların hepsini tek başına alması tutarlı görünmemektedir.

HANGİ ÜLKENİN HUKUKU UYGULANACAK?

Yabancı bir reasürörle yapılan reasürans anlaşması tarafların seçtikleri hukuka tabi olur. Söz gelişi bir İngiliz reasürörle yapılan sözleşmeye, uyuşmazlık halinde İngiliz hukukunun uygulanması kararlaştırılabilir. (Böyle bir anlaşmanın yokluğunda ise sigortacının hukukunun uygulanması gerektiği düşüncesindeyiz). Ayrıca, yabancı mahkemenin yetkisi de öngörülebilir.

Reasürans ile bunun ilişkin bulunduğu sigorta sözleşmesi iki farklı sözleşmedir ve bunlara uygulanacak hukukların "farklı" olması da mümkündür. Ancak bu durum şu sakıncaya yol açar: "Back to back" (sigorta sözleşmesi ile reasürans sözleşmesinin birebir aynı hükümleri içerdiği) sözleşmelerde dahi, aynı sözleşme hükmünün farklı hukuklarda değişik şekilde anlaşılması ve uygulanması mümkündür. Bu sebeple, reasüransın sigorta sözleşmesiyle aynı hukuka tabi bulunması, olası sürprizleri önleyecektir.

Reasürans ile sigorta sözleşmesinin aynı hukuka tabi olmadığı hallerde ise, "follow the settlements", "full reinsurance clause" gibi düzenlemelerle reasürörün sigortacı tarafından sigorta ettirene -mesela bir mahkeme kararı uyarınca- yapılması gerekecek ödemeleri karşılaması sağlanmalıdır. Hasar yönetiminin claims control klozu uyarınca reasürörde olduğu durumlarda, sigortacı reasürörün kararı doğrultusunda hasarı reddetmiş ve fakat sigorta ettiren tarafından açılan davayı kaybetmiş olduğu takdirde, reasürörün (mesela) "yerel mahkemece verilen kararın reasürans sözleşmesine uygulanacak hukuka göre hatalı olduğu" gibi bir gerekçenin arkasına sığınarak ödeme yükümlülüğünden kurtulmasına izin verilmemelidir. Follow the settlements veya full reinsurance clause gibi klozlar bu sonucu tartışmasız öngörecek bir içerikte düzenlenmelidir. Türk uygulamasında daha çok "follow the fortunes" (kaderi paylaşma) klozu adıyla anılan klozlar kullanılmaktadır; oysa İngiliz hukuku daha çok Kara Avrupası'nda bilinen "follow the fortunes" yerine "follow the settlements" (tazminatı paylaşma) başlığı altındaki klozları tercih etmektedir.

Türkiye'nin örnek aldığı bazı önde gelen Kara Avrupası ülkeleri reasüransın sigorta sözleşmesini düzenleyen kurallara değil, "borçlar hukukunun genel kurallarına" tabi olmasını tercih etmişler ve sigorta sözleşmesine ilişkin yasalarında açıkça sigorta sözleşmesine ilişkin yasa hükümlerinin reasüransa uygulanmayacağını öngörmüşlerdir. Türk hukuku ise buna benzer bir düzenleme içermemektedir. O zaman, reasürans ilişkisi, TTK'nın sigorta sözleşmesine ilişkin hükümlerine tabi olacaktır.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Konu sınırlaması olmaksızın, sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında yine teknik konularda 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 MAYIS AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Sigorta Vergi Mevzuatı	2 Mayıs	Ahmet Turul
Ürün Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	3 Mayıs	Sibel Zöngür
Toplantı Yönetimi ve Zaman Planlaması	4 Mayıs	Can Demirağ
Satışta İlişki Yönetimi	7 Mayıs	Kemal Albayrak
Hayat Sigortalarında Tazminat İşlemleri ve Denetimi	8 Mayıs	Doç. Dr. Metin Sarıaslan
Hayat Dışı Sigortalarında Tazminat İşlemleri ve Denetimi	9-10 Mayıs	Doç. Dr. Metin Sarıaslan
Reasürans ve Denetimi	11-12 Mayıs	Doç. Dr. Metin Sarıaslan
Sigorta Hukukunda Riziko Kavramı ve Buna İlişkin Yargıtay Kararları	14 Mayıs	Av. Nuray Dinçment
İş Süreklilik Yönetim Sistemine Giriş	15 Mayıs	Dr. Ceyhun Eren
Özel Sağlık Sigortaları ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları Uygulamaları	15 Mayıs	Funda Elgin
Hayat ve Kaza Sigortaları ile BES Tazminat Yönetimi	16-17 Mayıs	Aşkın Düşündere
Oto Kaza Sigortaları (Genel Şart/Özel Şart, Klozların Gözden Geçirilmesi ve Sektörel uygulamalar)	18 Mayıs	Balkır Demirkan
Mühendislik Sigortalarında Kar Kaybı	21 Mayıs	Ülkem Devrim Aksar
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları	22 Mayıs	Ali Akşener
Hayat Sigortaları Mevzuatı	22-23 Mayıs	Av. Bayram Battal
Etkin MS Excel (Temel + Orta Seviye)	23-24 Mayıs	Ulaş Çardak
İş Zekası ve Sayısal Çözümler	25-26 Mayıs	İsmail Adar
Üçüncü Şahıs Sorumluluk Riskleri (Tesis/Operasyon/Ürün) ve Tehlike Değerlendirme (Giriş Seviyesi)	28 Mayıs	Mesut Yeğenoğlu
Banka Sigortacılığının Temelleri: Bankasürans Kanalı ve Ürünleri Yönetimi	29 Mayıs	Mahir Çipil
Kredi / Alacak Sigortaları, Tek Risk (Ticari / Politik) Sigortası	29 Mayıs	Hayri Pekergin
Operasyonel Verimliliğin Maksimizasyonu ve Fayda İlişkisi	30 Mayıs	Can Demirağ

'Kadrajımda Sigorta' yarışması sürüyor

TSEV'in sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek amacıyla, mayıs ayının son haftası kutlanan 'Sigorta Haftası'nda ödüllerini dağıtacağı fotoğraf yarışması devam ediyor. 'Kadrajımda Sigorta' başlığıyla gerçekleşecek olan fotoğraf yarışmasında sigortayı anlatan en güzel kareler seçilecek. İnternet platformu aracılığıyla marttan itibaren başlayan fotoğraf yükleme aşaması 13 Mayıs'a kadar devam edecek. 16 Mayıs'ta jüri tarafından değerlendirilecek 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 arasında sergilenecek. Yarışmayla ilgili detaylı bilgiye ulaşmak için www.kadrajimdasigorta.com adresine girebilir; www.tsev.org.tr adresinden ise üye olarak yarışmaya katılabilirsiniz.

'SİGORTA' VE FOTOĞRAF

Yarışmaya "sigorta"yı konu alan bir çalışmayla katılabilirsiniz. Konu sigorta olunca bağlantıyı kurmak birçok kişiye zor gelebilir. Sigortanın maalesef hayatımızda yeterince yer almaması nedeniyle konuyu iyice açmak, fotoğrafa gönül vermiş katılımcılara sigorta-fotoğraf ilişkisi anlamında biraz ışık tutmak amacıyla bazı açıklamaların yapılması gerekiyor.
Aslında sigorta ile hayatımızda var olan her şey arasında doğrudan veya dolaylı bir bağ mevcuttur. TSEV, bu bağı aşağıda yer verdiğimiz dört soru ile açıklıyor.
Öncelikle 'sigorta nedir?' Sigorta kısaca, çok sayıda insanın el ele verip bir araya gelmesi ve aralarında belli bir konuda zarara uğrayanların zararını gidermesidir. Bunu da giderilecek zarara kıyasla oldukça küçük tutarları ortaya koyarak yaparlar. Bu birliktelik, bu yardımlaşma, kısaca bu el ele verme sigortanın bizzat kendisini oluşturur.
İkinci olarak 'sigortanın konusu nedir?' Aslında bizim veya bir başkasının hayatında önem taşıyan her şey sigortanın konusudur. Kendimiz için değerli bir şeye gelen zararı da, başkası için değerli bir şeye kendi kusurumuzla vereceğimiz zararı da sigorta vasıtasıyla koruyoruz.
Bu çerçevede örnek vermek gerekirse, kişinin ilk başta koruyacağı kendisi ve yakınlarının hayatını kaybetmesi sonucu ortaya çıkacak maddi kayıplardır. Burada sigortanın konusunu insan oluşturur. Yine evimiz, arabamız, tarladaki mahsulümüz, teknemiz, evcil hayvanımız, seyahatimiz, kısaca bizler için değerli her şey sigortanın konusunu oluşturmaktadır.
Üçüncü olarak 'sigorta neden vardır?' Hayatın olağan akışı içinde var olan; bizler için önem taşıyan herhangi bir şeye zarar verme ihtimali olan şey -ki buna risk diyoruz- sigortanın varlık sebebidir. Sigorta, riskin sigortalıdan sigortacıya devridir. Fırtınayı, yangını, trafik kazası da dahil her türlü kazayı, hastalığı, doluyu, depremi, seli, yanardağ püskürmesini kısacası bizlere veya sahip olduğumuz şeylere zarar verme ihtimali olan her şeyi riske örnek olarak verebiliriz. İşte sigorta bu riskleri üzerimizden atabilmemiz için vardır.
Son olarak 'sigortanın fonksiyonu nedir?' Bizim veya bir başkası için değeri olan herhangi bir şey zarar görürse, bu zararın giderilmesi sigortanın asli fonksiyonudur. Bu süreç, hasarın giderilmesi aşaması da; tazminatını alan kişinin hayatına kaldığı yerden devam edebilmesi de olabilir. Tamir edilmekte olan bir araba veya tekne, onarım gören bir konut veya işyeri, tazminatını alan bir sigortalının mutluluğu, ebeveynini kaybetmiş bir öğrencinin eğitimi de dahil hayatını olağan akışında devam ettirmesi, bir çiftçinin tarlasını tekrar ekebiliyor olması bu sürece örnek olarak verilebilir.



Yarışmaya başvurular 13 Mayıs'a kadar devam edecek.

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 5 Haziran'da başlıyor. Mayıs ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacaktır. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 1 Haziran'dır. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye TSEV web sitesinden (www.tsev.org.tr) ulaşabilirsiniz.

İleri Düzey Eğitim Programları devam ediyor

Bu yıl mart ayında Yangın&Mühendislik Sigortaları branşında başlayan İleri Düzey Eğitim Programları, bu ay da Reasürans branşıyla devam ediyor. İleri Düzey Reasürans branşı 4 Mayıs'ta başlarken; bunu takiben 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.



20 TL

ŞEBNEM FERAH

Müzik tutkunları tarafından uzun süredir beklenen Şebnem Ferah'ın 8. stüdyo albümü 'Parmak İzi' tüm platformlarda büyük ilgi gördü.

YERLİ

1- Şebnem Ferah - Parmak İzi
2- Mehmet Erdem - Neden Böyleyiz?
3- Yıldız Tilbe - Kış Gülleri
4- Koray Avcı - Senin İçin Değer
5- Pamela Spence - Yara
6- Manuş Baba - Dönersen Islık Çal
7- Burcu Günaş - Anadolu'nun Güneşi
8- Çeşitli Sanatçılar - Mahzuni'ye Saygı
9- Eylem Aktaş - Özlem
10- Canan Çal - İz



35 TL

ALEXANDRE DESPLAT

Bol Oscar ödüllü The Shape Of Water filminin müziklerinden oluşan albüm bu ayın en çok satan albümlerinin başında geliyor.

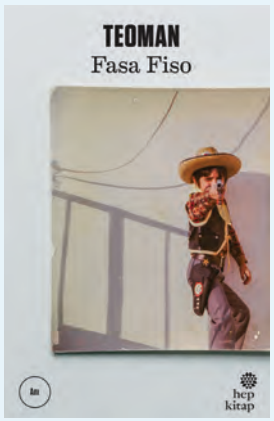
YABANCI

1- Alexandre Desplat - The Shape Of Water
2- Bruno Mars - 24K Magic
3- Taylor Swift - Reputation
4- Homeland - Hindi Zahra
5- Katy Perry - Witness
6- Judas Priest - Firepower
7- Shakire - El Dorado
8- Jessie Ware - Devotion
9- Justin Bieber - Purpose
10- Niall Horan - Flicker

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Fasa Fiso *Teoman*

Şarkılarıyla rock müziğe damgasını vuran Teoman bu defa kendi hayatına dair hikâyelerini anlatıyor. Çocuk Teoman'dan rock yıldızı Teoman'a uzanan yolculuğunu anlatırken, zaman zaman şarkı sözleriyle röportajlardan alıntılar da anılara eşlik ediyor. 50 yaşının olgunluğunda, geçmişe duyduğu özlemin her zerresini yaşayarak, eğlenceli yanlarını da ortaya koyarak hayatını ve hayatımızı özetleyen Teoman, kulağımıza eğilip "O peşinden koştuklarımız var ya, o yaşadıklarımız, onlar hep" diyor o içimize işleyen sesiyle, "hep Fasa Fiso."



252 sy. 22 TL

Leyla ile Mecnun *Burak Aksak*

Yayınlandığı dönemde izleyicisini ekrana kilitleyen Leyla ile Mecnun, bu kez bambaşka bir hikâye ile sevenleriyle yeniden buluşuyor. Mecnun, İsmail Abi, Erdal Bakkal, Baba İskender, Yavuz Hırsız, Yedek Kamil, Gözlüklü Çocuk Kaan ve Aksakallı Dede bu kez bambaşka bir maceranın peşine düşüyor. O geminin geleceğine ilk günkü gibi inananların, sevdiği kızın gözlerine bakarak 'seni seviyorum' diyemeyenlerin, kendi çölünde kaybolanların hikâyesi Leyla ile Mecnun, Burak Aksak'ın kalemiyle yeni başlangıçlar için geri dönüyor.



272 sy. 25 TL

Pembe Fili Düşünme

Zeynep Selvili Çarmıklı

Pembe fili düşünmemem gerekiyor. Tamam, o zaman kocaman, gri bir balina düşünürüm. Pembe fili düşünme. Balinalardı değil mi su püskürten? O kadar zaman nefeslerini mi tutuyorlar, ne yapıyorlar? Pembe fili düşünme. Geçenlerde aldığım kitabı da düşünebilirim. Pembe fili düşünme. Çok heyecanlıyım başlamak için. Pembe fili düşünme. Pembe fili düşünmemem lazım. Acaba kaç defa düşündüm? Pembe fili düşünme. Böyle de düşünmemem lazım galiba. Pembe fili düşünme.



208 sy. 20 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Balık (3)

ODTÜ Deniz Bilimleri Enstitüsü araştırmacıları, Akdeniz foklarının yaşamsal faaliyetleri ve sayıları hakkında bilimsel verilere ulaşmak için kimlik kartı çıkarmaya başladı. Öğretim üyesi Doç. Dr. Ali Cemal Gücü, çalışmaya ilişkin şu bilgileri verdi: "Hatay – Suriye sınırından Finike'ye ve KKTC' ye kadar tüm sahillerdeki fokların yaşadığı mağaraları tek tek yüzerek belirledik. Foto tanımlamayla 40 fokun kimlik kartını hazırladık."
Ege Üniversitesi Öğretim Görevlisi Dr. Fatih Perçin, "Dünyadaki tüm yılan balıkları sadece Meksika Körfezinde, Sargasso Denizi'nde çiftleşirler. Ege'de yoğun bulunan bu balıklar şubat ve mart aylarında yolculuğa başlayıp, bir şey yemeden 200 günde vardıkları, 6 bin kilometre uzaklıktaki Sargasso denizinde çiftleşirler. Yetişkinleri burada ölürken, oradan yola çıkıp Akdeniz kıyılarında yılan balığı formuna dönüşen yavrular 2,5 – 3 yılda Türkiye'ye ulaşıyorlar" dedi.
Üç tarafı denizle çevrili, 8333 kilometre sahil şeridine sahip Türkiye'nin Norveç'ten uskumru ve somon, Yunanistan'dan sardalya ve mercan, Ukrayna'dan kalkan, Fas ve Moritanya'dan barbunya, Hindistan ve Pakistan'dan ahtapot, Kanada'dan ıstakoz, Tayland ve Endonezya'dan karides ithal etmesine inanamıyorum. İlim ve irfana saygım sonsuz ama, yukarıda naklettiğim Akdeniz foklarının fotoğraflı hüviyet cüzdanları, yılan balıklarının dest'i izdivaçları gibi meseleler yerine, bu değerli kuruluşlarımız, denizlerimizdeki balık neslinin tükenmesine çareler araştıramazlar mı?
Yukarıdaki bölümleri Aralık 2010 tarihli sayımızdaki Balık başlıklı yazımdan naklettim.

***

Türkiye Deniz Araştırmaları Vakfı (TÜDAV) Başkanı ve İstanbul Üniversitesi Su Ürünleri Fakültesi Dekan Yrd. Prof.Dr. Bayram, Öztürk'le yapılmış röportajdan alıntılar şöyle:
"Buradan Çanakkale'deki Mehmetçik Feneri'ne kadar olan bölge bizim yatak odamız. Dünya'nın en dar biyolojik koridoru, en önemli su yolu. Bir kapalı denizi Karadeniz'i Okyanus'a bağlıyor. Suyun ilerlemesi çok yavaş. Buranın kirlenmesidemek, Karadeniz'in, Ege'nin Akdeniz'in kirlenmesi demek. Burası boğaz, gırtlak yani, sürekli açık olması lazım. Marmara'da bugün orkinos yok, kılıç, uskumru, kolyoz, kalkan, dilbalığı, karagöz, eşkina yok. Kılıç balığının Marmara'da görüldüğü son tarih 1980. Üsküdar'dan Anadolu Feneri'ne kadar olan bu bölgenin hiç arıtması yok. Burası 14 km.lik bir şerit. Hem Marmara adaları hem de Prens Adaları civarında balıkçılığa ve deniz trafiğine kapalı koruma alanları oluşturmalıyız. Böylelikle Bölge'de azalan, yok olan stoklar kendini yenileyebilir. Bizde balık tüketimi 10 kg bile değil, AB Ülkelerinde 30 kg. Bir milyon ton balık üretmemiz lâzım ama, bunun içinde suyun temiz olması, arıtma yapılması, denizin kirletilmemesi lâzım. Stokların sürdürülebilir olması için de balık avını sınırlandırmak gerekiyor."
Bu bölüm ise, Mayıs 2011 tarihli Sigortacı Gazetesinde yayınlanan Balık (2) başlıklı yazımdan özetlenmiştir.

***

DENİZLER ACİLEN NADASA BIRAKILMALI

"Denizlerde av sezonunun bitmesine sayılı günler kala, balıkçılar ve tüketiciler bu sezon tam bir düş kırıklığı yaşadı. Yoksul sofralarının vazgeçilmezi palamut ile hamsi yok denecek kadar avlandı. Kirlilik ve yanlış avlanmadan ötürü yıllardır can çekişen denizler bu sezon verdiği numunelik balıkla 'ölümünü' resmen ilân etti. Palamut ve hamsi dahi cep yakan fiyatlarla tezgâhlarda yer aldı. Peki ne yapılmalı?
Eskisi gibi bereketli sezonlar yaşanması, denizlerden balık fışkırması için bilim insanlarının dile getirdiği gibi iki-üç yıl bir süreyle av yasağı uygulanması şart. Yani denizler de tıpkı verimsiz topraklar gibi nadasa bırakılmalı. Yoksa gelecekte bugünkü balığı da bulamayacağız."
Bu bölüm, 5 Nisan 2018 tarihli Hürriyet Gazetesinin 18. sayfasında Söz Milletin bölümünde Şükrü Karaman imzası ile yayınlanan yazıdan özetlenmiştir.

Görüldüğü gibi yıllar tavsiyeler ve temennilerle geçip gidiyor, icraat sıfır...

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

İletişim diyoruz, ama önce konuşabilmeliyiz!..

İki insan, anlaşabilmenin temelini konuşma üzerine kurguladıklarında, kullanacakları becerileri tarif etmek çok kolay. En basit anlatımıyla, iyi bir dinleme ve söz söyleme becerisi kişilerin anlaşabilmesi için temelde yeterli olmaktadır. Burada iletişim üzerine teknik terimlerle donatılmış edebi bir yazı yazmayı düşünmüyorum. Ancak, son zamanlarda kafayı taktığım ve artık rahatsızlık boyutuna varan konuşma aksaklıkları o kadar göze çarpar bir duruma geldi ki bu konu üzerine değinmemek de olmaz diye düşündüm.

Kurumsallaşma anlayışında kurumlar, öncelikle kurumsal kültürünü oluşturmak ve kültürünün iç ve dış çevre şartlarında yarattığı etkiyi gözlemlemek durumundadırlar. Kurum kültürünün oluşmasındaki faktörleri tek tek sıralamak istemiyorum, çünkü bunların içinde önemsediğim en önemli konudan kopmamam gerektiğini düşünüyorum. Evet konumuz, konuşabilmek! Dikkat ederseniz mümkün olduğu kadar iletişim gibi çok amaçlı kullanabileceğimiz bir terimi özellikle kullanmaktan kaçınıyorum. Neden? Çünkü iletişimin gereklerinden birisi olan, konuşmayı ne kadar doğru yaptığımızla ve bunu yaygınlaştırdığımızla ilgili kuşkularım gittikçe artmaktadır.

Şu anda çalışmakta olduğum, danışmanlığını yaptığım şirketlerdeki çalışanlar, mentorluğunu yaptığım üst düzey yöneticiler dahil, hemen hemen herkes aynı rahatsızlığa tutulmuşcasına konuşmalarındaki üslup ve sözcük seçimleri, nasıl anlaşamayız diye yapılmaktadır. Konuşmanın temel amacı; bir insanın kendi duygularını, davranışlarını ya da tepkilerini karşısındaki kişilere aktarması değil midir? Evet çok doğru! Tamam da, o halde konuşma esnasında kullanılan yarı Türkçe, yarı İngilizce, ya da tamamı ne olduğunu anlayamadığımız farklı yabancı dillerden sözcükler, konuşmanın aralarına sıkıştırılmış kelimeler! Bunlar ne oluyor? Birbirlerine iş tarifi yaparken veya eleştiri getirirken, kişilere coşku kazandırmak, onları güdümlemek için farklı anlama gelen ve herkesçe farklı anlam yüklenerek kullanılan o güzelim yabancı kelimelere, deyimlere yazık değil mi? Normal şartlarda kendi dil yapıları içinde kullanıldığında kulağa hoş gelen telaffuzu (söyleyiş) ve akıcı konuşulduğunda yaratılan uyum, her dili kendi başına önemli kılan etkenlerden değil midir? Ama, maalesef bizim memlekette, herkes konuşma aralarına bir iki yabancı kelime sıkıştırma merakında. Şunu anlayabilirim! Küresel kurumlarda çalışıyorsunuzdur ve kurum içi konuşmanızda tercih edilen konuşma dili yabancı bir dildir siz de sürekli o dili konuşmak zorundasınızdır ve araya da birkaç tane Türkçe kelime kaçırıyorsunuz. Eh! Hadi bunu anlayabiliriz diyelim. Ancak, yabancı sözcük kullanma gereği bile olmayan bir ortamda, konuşmaları yabancı kelimelerle süsleme ve anlatım bozukluğu yaratma isteği nedendir? Belki de, ileride kişilik çatışmasına kadar uzanabilecek bir bozuk dil haritası yaratmanın çabası nedendir?c Farkına vardığımızda kullandığımız "Beni yanlış anladınız" veya "Ben onu demek istememiştim" hatta "Ne demek istediğinizi tam olarak anlayamadım" biçiminde örneklediğimiz konuşma kopuklukları, aynı zamanda yazışma yanlışlıkları çalışanların anlaşmasını engelleyen ciddi etkenler haline gelmiştir.

İşyerinde oluşturduğumuz ve herkesçe hızla kabul gören bu yarım yamalak konuşma düzeni, kendi içimizdeki takım olma ve anlaşabilme düzenini alt üst edecek bir rolü yerine getirecek gibi görünmektedir.

Bir an konuyu şöyle betimleyelim ve sonlandıralım! Düşünün, herhangi bir dünya kentinde marka haline gelmiş bir işyeri. Çalışanların hemen hemen tamamı kendi vatandaşları ve kendi aralarında konuşma dili kendi anadilleri. Ancak bir de bakıyoruz ki herkes kendi içindeki konuşmalarına bir-iki Tükçe kelime de sıkıştırıyor ve Türkçemiz vazgeçilmez bir dil oluvermiş. Ne güzel olurdu değil mi? Yoksa olmaz mıydı?



FACEBOOK

Kullanıcı olmayanların da verileri toplanıyor

Mark Zuckerberg'in Facebook davası giderek daha da korkutucu bilgileri ortaya seriyor. Onlardan biri de "shadow profiles" (gölge profiller) vakası. Geçtiğimiz gün kullanıcıları akıllı telefonlar aracılığıyla dinlemediklerini belirten Zuckerberg, "shadow profiles" konusunda bir bilgisi olmadığını kaydetmişti. Ancak yeni sorularla cevaplar da değişti. Zuckerberg ve Facebook'un sosyal medya platformunu açtıklarından beri tekrar ettiği ve sorgulamada da sık sık dile getirdiği önemli bir nokta var: "Herkes kendi verisinin kontrolüne sahip."
Ancak gerçekten öyle mi?

URBANEARS

Kablosuz hoparlör



Köşeli ve kumaşlı tasarımıyla dikkat çeken hoparlör, parlak renk seçenekleriyle geliyor. Ses tuşlarının yer aldığı hoparlör Urbanears'ın ses sistemleriyle eşleştirilebiliyor. En sevilen çalma listelerini veya radyo istasyonlarını 7'ye kadar kaydetmeye imkan tanıyan hoparlör, müzik servislerini ayarlamaya da yardımcı oluyor. Bluetooth haricinde kablolu olarak da kullanılabilen hoparlör, 1,86 kilogram ağırlığında. Ses güç çıkışı 20 Watt olan hoparlörün maksimum pik güç tüketimi ise 38 Watt. Frekans tepki aralığı 60Hz – 20kHz olan hoparlörde bir adet neodimyum kubbe tweeter ve bir adet 4 inç woofer yer alıyor.

HYPERX

Oyunculara özel RGB fare

360 derece göz alıcı RGB aydınlatma efektlerine de sahip olan mouse'u HyperX NGenuity™ yazılımıyla kişiselleştirmek mümkün. Bu sayede oyuncular sistemlerine veya çevrelerine uyan renkleri seçip çok daha etkileyici bir oyun deneyimi yaşayabiliyor. HyperX Pulsefire Surge oyuncu mouse'u yakın zaman önce, prestijli Red Dot 2018 ürün tasarımı ödülünü kazandı.





Çift arka kameralı Samsung Galaxy J7 Duo

Galaxy J7 Duo, altın ve siyah olmak üzere iki farklı renk seçeneğine sahip. Teknik detaylar ise daha çok dikkat çekici görünüyor. Buna göre 5,5 inç 1280×720 piksel Super AMOLED ekranı bulunan cihaz, bu ekranda 16:9 en-boy oranı sunuyor. Arkasında 13 megapiksel (f/1.7) + 5 megapiksel (f/1.9) gibi bir kamera kurulumu barındıran Duo, önünde ise 8 megapikselik F1.9 kamera taşıyor. Gücünü 1.6 GHz hızında çalışan sekiz çekirdekli Exynos 7885'den, Mali T830 GPU biriminden ve 4 GB RAM'den alan telefon, kutudan 32 GB dahili depolama ile çıkıyor.

Atomos'tan Ninja V

Atomos, yeni harici monitör/kaydedicisini görücüye çıkardı. Ninja V ismiyle karşımıza çıkan cihaz, 5,2 inç HDR ekranı bünyesinde barındırıyor. 1.000 nit parlaklık sunan cihaz, yansıma önleyici kaplamaya sahip.



'Hafıza'da yenilik

CompactFlash Association'ın en son standardı CFExpress'e destek veren kartı, 256 GB, 512 GB ve 1 TB olmak üzere farklı depolama seçenekleriyle geliyor. Bu yılın sonunda piyasaya sunulacak hafıza kartının Nikon ve Sony gibi makinelerde kullanılıp kullanılmayacağı ise henüz bilinmiyor. CFast bellek kartlarından yaklaşık üç kat daha hızlı, SDXC UHS-II hafıza kartlarından ise yaklaşık dört kat daha hızlı performans sergileyen 1 TB'lık hafıza kartının fiyatı ise henüz açığa çıkmış değil.





CHEVROLET

Efsane geri döndü

Yeni yılla birlikte uzun bir süredir değişmesini beklediğimiz pek çok modelin yeni kozlarıyla oyuna dahil olacağına olan inancımız tamdı. Kısa süre önce yerel basında dedikodularını duymaya başladığımız 2019 Chevrolet Camaro, bu beklentilerimizi biraz geç olsa da bugünden itibaren karşılamak adına nihayet sahnedeki yerini aldı. Chevy'nin tasarım, teknoloji ve motor başlıkları altında yenilemeye gittiği ikonik modeli dış tarafında yapılan yenilikler ile gözle görülür bir fark ortaya koyuyor. Bir süredir 2.0 litrelik motorla da satıldığını bildiğimiz aracın giriş seviyelerine eklenen yeni seçenek ise özellikle Avrupalı kullanıcıların fazlasıyla ilgisini çekecek.

CASIO

Casio'dan akıllı saat

Casio, yeni akıllı saati WSD-F20A'yı kullanıcıların beğenisine sundu. Google'ın Wear OS işletim sistemi yüklü gelen saat, piyasadaki Casio akıllı saatlerle benzer bir tasarıma sahip. Ocak ayında duyurulan WSD-F20 modelinden daha uygun fiyat etiketine sahip olan yeni Pro Trek Smart Outdoor Watch'ta yan düğmeler daha kolay kullanım için çengellere sahip değil.





HP'den Chromebook x2

Klavye desteğiyle bir dizüstü bilgisayarına dönüşebilen tablet kullanıcıların çizim yapabilmesine de imkan tanıyor. Tableti klavye ve stylus kalemle satın almanız durumunda Chromebook x2'nin fiyatı 599 dolara çıkıyor. Chromebook x2, 4 GB haricinde 8 GB RAM seçeceğiyle de satın alınabiliyor. Dahili hafızası 32 GB olan cihazda 2.400 x 1.600 piksel çözünürlüklü ekran yer alıyor. Stereo hoparlörlerle kaliteli müzik deneyimi sunan tabletin önünde 5 megapiksel kamera, arkasında ise 13 megapiksel kamera mevcut.

EIZO

Fotoğraf ve video sanatçılarına özel 4K monitör

Dahili kalibrasyon sensörüyle gelen monitör %98 DCI-P3 kapsama alanına sahip. 31,1 inçlik ekran boyutuna sahip olan monitör, daha önce piyasaya sürülen CG318-4K'nın geliştirilmiş versiyonu olarak dikkat çekiyor. Hibrit Log gamma (HLG) ve HDR özelliklerini de bünyesinde barındıran monitör en üst düzey görüntü kalitesi vadediyor.



Kompakt sinema kamerası: Blackmagic Design Pocket Cinema Camera

Super 16 sensör ile sinema kalitesinde video kayıt desteği sunan makine DCI 4K piksel çözünürlüğe destek veriyor. Saniyede 60 kare 4K video kaydedebilen makine, saniyede 120 kare Full HD video kaydedebiliyor. 10 bit ProRes veya 12 bit RAW formatlarına destek veren makine UHS-II ve CFast 2.0 kartlarla uyumlu şekilde çalışıyor. Blackmagic, kullanıcıların doğrudan harici kayıt için bir SSD gibi, doğrudan kameranın USB-C portuna medya bağlayabilmesini sağlayan ilk kamera olduğunu belirtiyor. USB-C haricinde tam boy HDMI bağlantısının da yer aldığı makinede mini XLR girişi, 3,5 mm ses girişi ve kulaklık girişi yer alıyor. Makinenin arka kısmında Full HD çözünürlüklü 5 inç dokunmatik ekran bulunuyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



İkale ve benzeri sözleşmelerle yapılan ödemelerde gelir vergisi

27 MART 2018 tarihli 2. Mükerrer sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 7103 No'lu Kanun ile, Gelir Vergisi Kanununa; hizmet sözleşmesi sona erdikten sonra çalışana ikale sözleşmesi vb. kapsamında yapılan ödemelerin vergisel durumuyla ilgili hükümler eklenmiştir. Yazımızda, bu yönde yapılan değişiklikler ve vergisel sonuçları kısaca ele alınmıştır.

Gelir Vergisi Kanunundaki "ücret" tanımının içine; hizmet sözleşmesi sona erdikten sonra karşılıklı sonlandırma sözleşmesi veya ikale sözleşmesi kapsamında ödenen tazminatlar, iş kaybı tazminatları, iş sonu tazminatları, iş güvencesi tazminatları gibi çeşitli adlar altında yapılan ödemeler ve yardımlar dahil edilmiştir. Yasa Maddesi 27 Mart 2018 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Kanun gerekçesinde; bu düzenleme ile bu tür ödemelerin ücret kapsamında olduğu hususunun açıklığa kavuşturulduğu belirtilmiştir.

Öte yandan, yine Gelir Vergisi Kanununun tazminat ve yardımlarda istisnalar bölümüne ilave edilen hükümler ile; yukarıda sayılan ödemelerin, çalışanın tabi olduğu mevzuata göre kıdem tazminatına ilişkin istisna tutarın hesabında dikkate alınması gerektiği yönünde hüküm eklenmiştir. Böylece, ödenecek kıdem tazminatlarından istisna edilecek tutar hesap edilirken, bu tür ödemeler de dahil edilerek, ödemeler toplamı üzerinden istisna uygulanacak, istisnayı aşan tutarlar ise ücret olarak gelir vergisine tabi tutulacaktır. Maliye Bakanlığına bu istisna düzenlemesiyle ilgili usul ve esas belirleme yetkisi verilmiştir. İstisna ile ilgili yasa Maddesi de 27 Mart 2018 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Kanun gerekçesinde, bu hususlara açıklık getirildiği ifade edilmiştir.

7103 No'lu Kanun öncesinde; vergi idaresi önceleri bu ödemelerin tamamının vergiye tabi olması yönünde görüş vermiş iken, sonrasında görüşleri değişmiş ve 7103 No'lu Kanunla yapılan düzenlemeler mantığında özelgeler verilmiştir. (Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığının 15 Aralık 2010 tarihli ve 53 sayılı özelgesi, İzmir Vergi Dairesi Başkanlığının 8 Mart 2017 tarihli ve 7775 sayılı özelgesi)

1475 No'lu İş Kanununun kıdem tazminatına ilişkin hükümleri halen yürürlüktedir. Anılan yasanın 14. Maddesi uyarınca kıdem tazminatına hak kazanılan haller; işyerindeki kıdem süresi bir yıldan fazla olan bir çalışanın (4857 No'lu Kanun 25/II Maddesi hariç) sözleşmesinin işverence ya da (4857 No'lu Kanun) 24. madde kapsamında, askerlik hizmeti, emeklilik ve evlilik (kadın çalışanlar için) nedeniyle kendisi tarafından feshi durumu olarak sayılabilir. İkale sözleşmeleri, Kanunda belirtilen kıdem tazminatına hak kazanma koşulları arasında yer almamaktadır. İkale, Borçlar Kanunu kapsamında sözleşme serbestisinin bir sonucu olarak uygulamada ortaya çıkmış bir seçenektir. İkale sözleşmesinde, taraflardan biri diğer tarafa sözleşmeyi anlaşarak karşılıklı olarak sona erdirmeyi teklif eder. Yazılı veya sözlü anlaşan taraflar, ikale sözleşmesinin koşullarını diledikleri gibi oluşulabilirler.

7103 No'lu Kanunla yapılan düzenlemeler konuyu netleştirdiği için olumludur. Ancak, ikale sözleşmesi vb. ödemelerin 7103 No'lu Kanun öncesinde kıdem tazminatı için öngörülen istisnadan faydalanması İş Kanunu hükümlerine göre zor görünmektedir. Öte yandan, bu tür ödemelerin yine 7103 sayılı Kanun değişikliği öncesinde Gelir Vergisi Kanunundaki "ücret" tanımı" kapsamına girip girmeyeceği de kanaatimizce net değildir. Hatta, iş akdi sözleşme ile sona erdirilen davacıya ödenen iş güvencesi tazminatından vergi kesintisi yapılamayacağı hakkında Danıştay Kararı da mevcuttur. (Danıştay 4. Dairesinin 13 Aralık 2016 tarihli E. 2014/3676, K. 2016/4376 sayılı Kararı)



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Mayıs ayı, Kandilli ve erguvanlar

BAHAR ayı yılın en güzel ve en romantik günlerini saklıyor gizemli bahçelerinde. Baharın şairi Orhan Veli'nin dediği gibi havalar bizi yoldan çıkaracak kadar güzel olunca biz de İstanbul Boğazının en güzel semtlerinden biri olan Kandilli'de bulduk kendimizi. İstanbul'a, Boğaz'a, yalılara en çok yakışan erguvanlar açmaya başlamış bile.

Biz Boğaz'da bir tur attıktan sonra dünyanın en görkemli manzaralarından birine sahip olan Kandilli Adile Sultan Sarayı'na çıktık... Çıktık diyorum çünkü saray tepelerde ağaçlıklar içinde gizemli bir dünyada...

Boğaz'ın lacivert ile mavi arasında değişen suları, Bizans ve Osmanlı soylularının asil rengi olan erguvan rengi ile buluşup tüm dünya kentlerine nazire yaparcasına birbirlerine sarılmış gibi... Deniz de erguvan ağaçları da kendilerini beğenmekte haklılar.... Yok dünyada bu kadar güzelliği ahenk içinde taşıyan bir doğa parçası....

Adile Sultan Sarayı'nın kaptan köşkü gibi bahçesine oturduğumuzda ilk aklıma gelen Melih Cevdet oldu... Şöyle diyordu üstat: "Aaa, yeşil erikler bayağı büyümüş. Domatesler de tatlanmıştır... Işık istiyorum, renk istiyorum, bu şehrin devinimini hep hissetmek istiyorum. Acaba kaç erguvan mevsimi daha var yaşayacağım? Aman boşver şimdi bunları. Hayat bir gün, o da bugün! Bak, iyi bak; yaşadığın bir kocaman gün."

Biz de boş verip Evliya Çelebi'nin Seyahatnamesinde Kandilliyi nasıl tarif ettiğini dinliyoruz üstatlarımızdan... Evliya Çelebi Kandilli'yi sadece bir semt olarak değil aynı zamanda bahçe olarak uzun uzun anlatır. Daha çok 16. asırda bu yörede bulunan servi ağaçlarına takılan kandillerle eğlenceler düzenlenirmiş. Semtin adı da bu kandilli eğlencelerden gelmekteymiş.

Yaşlı çamların altında oturup tüm İstanbul'u seyretmek size terapi gibi gelir. O dönemlerde sultanların bu muhteşem köşklerde ve saraylarda oturup hayatın keyfini çıkarmasını kıskanmamak elde değil... Ancak günümüzde sultanlar değil, bizler buralarda oturup keyfini çıkarıyoruz... Soğuk ayranlarımızdan birer yudum alırken bize bu olanağı tanıyan büyük insan, dünya lideri ve sonsuza kadar da liderimiz kalacak olan Mustafa Kemal'e minnetimizi, saygılarımızı bir kez daha sunuyoruz...

Adile Sultan köşkü ya da sarayında BORSA Lokantası hizmet veriyor... Birçok önemli noktada Borsa Lokantalarına gittim... Ancak Kandilli Borsa deyince akan sular durur... Borsa Lokantası denilince benim ilk aklıma gelen hünkarbeğendi olur...Ancak bugün ufak ufak porsiyonlu (Cem Yılmaz hesabı Everything little little into the middle) çok çeşitli yemekler söyledim... Çünkü bu manzara bu hava böyle bir siparişi kaldırır.

Borsa Lokantası'nda Osmanlı mutfağı ve Anadolu yemekleri ağırlıklı bir menü var. Önce sebze/meze tabağından başladım, köz tadı geldiği için leziz patlıcan ezmesi, sarma, hünkarbeğendi, pırasalı yer elması, süper bir fındık lahmacun, içli köfte, pırasalı erişte ile servis edilen jumbo karides... Hele tam zamanı olan zeytinyağlı enginarlar sofraya geldi ki insan yemeğe kıyamıyor...

Sıra ana yemeklere gelince insan menüye baktığında yesem mi yemesem mi diye tereddüt ediyor ise de nasıl olsa bugün ufak ufak ortaya söylüyorum hadi buradan da böyle devam edelim Akçaabat köftesi, köy usulü bulgur pilavı, tavuk şiş, but, göğüs ve yanında döner kebap... Haaa Adapazarı'nın patates tavasını da unutmayalım.

Saatler geçiyor biz artık İstanbul Boğazı'nı seyretmiyoruz biz Boğaz'ın içindeyiz Boğaz bizi seyrediyor... Hadi o zaman tatlılara geçelim; kaymaklı peynir tatlısı çok hafif ama en lezzetli tatlı Antakya usulü; dil peyniri, portakal rendesi ve Antep fıstığı ile yapılan irmik tatlısı. Ancak ben kazandibini de kaçırmadım...

Sohbetin muhabbetin en güzelini yaptık... Asla siyaset denilen karanlık dünyayı konuşmadık... İtiraf ediyorum bir ara memleketi kurtarma moduna girmiştik ki Saray'ın sülünleri öylesine bağırmaya ve çığlıklar atmaya başladı ki biz konuyu değiştirip Evliya Çelebi'nin Kandilli ve Vaniköy'ü anlatan mizahi tarzına geçiverdik.



12 MAYIS

ŞEBNEM FERAH

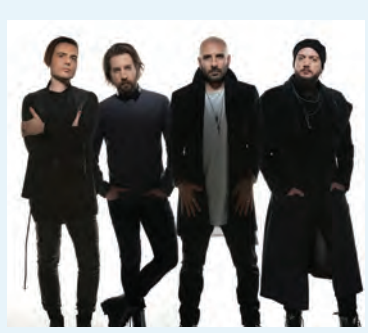
Türk rock müziğinin güçlü sesi Şebnem Ferah Atlantis Yapım iş birliğiyle gerçekleştirilen Vestel Gururla Yerli Konserleri kapsamında 12 Mayıs'ta Sahne Üstü Ayakta Konseriyle İstanbul Zorlu PSM'de!



13 MAYIS

CANDAN ERÇETİN

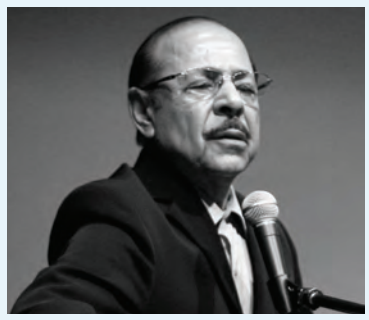
Sevilen sanatçı Candan Erçetin, 13 Mayıs Anneler Günü'nde İstanbul Bostancı Gösteri Merkezi'nde müzikseverlerle buluşuyor.



16 MAYIS

GRİPİN

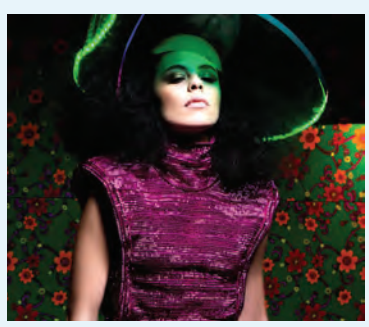
5 yıl aradan sonra yayınladıkları "Nasılım Biliyor musun?" albümü ile büyük beğeni toplayan Gripin, 16 Mayıs'ta İstanbul DasDas sahnesinde.



18 MAYIS

NEŞET ERTAŞ'A SENFONİK SAYGI DURUŞU

İstanbul Opera Orkestrası ve Korosu'nun performansıyla Neşet Ertaş'a Senfonik Saygı Duruşu, İstanbul'da İş Sanat Kültür Merkezi'nde.



19 MAYIS

YASEMİN MORİ "ESTRELLA" İLE GELİYOR

Yasemin Mori heyecanla beklenen dördüncü stüdyo albümü "Estrella" ile dinleyiciyle İstanbul'da Batı Ataşehir Watergarden'da buluşuyor.



20 MAYIS

İPEKSİ TENOR

İpeksi tenor vokali ve usta gitar tekniğiyle, caz, blues, folk ve R&B tarzlarını harmanlayan Raul Midon İstanbul'da Topkapı Sarayı 1'nci Avlu'da.



21 MAYIS

YALIDA YOGA

İstanbul'da Boğaz'ın mavisiyle iç içe gerçekleştirilecek yoga dersleri, Sait Halim Paşa Yalısı'nda meraklılarını bekliyor.



22 MAYIS

BÜTÜN ÇILGINLAR SEVER BENİ 3

İnsan ilişkilerini basit ama çarpıcı bir dille anlatan 'Bütün Çılgınlar Sever Beni 3', İstanbul'da Moda Sahne'de...



23 MAYIS

J.BERNARDT

Belçikalı Indie rock grubu Balthazar'ın gitar vokali ve Jinte Deprez'ın solo projesi J.Bernardt, İstanbul'da Salon İKSV'de sizlerle...



25 MAYIS

İSTANBUL ARABESQUE PROJECT

Her kesimden insanın arabeske bakışını değiştirebilecek şarkılarıyla "Istanbul Arabesque Project" IF Performance Hall Ataşehir sahnesinde!



26 MAYIS

PİNHANİ

Alternatif rock grubu Pinhani 26 Mayıs'ta İstanbul'da Batı Ataşehir DasDas sahnesinde sevilen şarkılarını seslendirecek.



29 MAYIS

KALBEN

Yeni nesil şarkıcı/söz yazarı ekolünün ülkemizdeki en başarılı temsilcilerinden Kalben, Atlantis Yapım iş birliğiyle gerçekleştirilen Vestel #gururlayerli konserleri kapsamında 29 Mayıs'ta İstanbul Zorlu PSM'de!

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Nasıl sevinmez insan (2)

BU başlıkla yazdığım ikinci yazım bu. Birincisini 3 sene önce Türkiye Büyük Millet Meclisinin 95. kuruluş yılını kutlarken yazmışım.
Ulu Önderimiz Mustafa Kemal ATATÜRK Samsun'dan başlamak üzere ülkenin çoğu ilinde kongreler düzenleyerek "Tek bir egemenlik var, o da milli egemenliktir. Milletin egemenliğini, yine milletin azim ve kararı kurtaracaktır" ilkesiyle, yurdun her tarafından gelen ulus temsilcilerini 23 Nisan 1920 günü Ankara'da toplayarak Türkiye Büyük Millet Meclisi'ni kurdu.
Parlamenter seçime geçiş ulusumuz için bir milattır. Bu nedenle bu önemli gün Milli Bayram olarak kutlanmaktadır. Bu yıl, 98'inci yılını kutladık. Bu bayram ilelebet coşkuyla kutlanacaktır.
Ulu Önderimiz ulusal egemenliğin temelinin atıldığı bu günü çocuklarımıza armağan etmişti. Ben de bu mutlu bayramımızı çocuklarımız için yazılan, sade, ancak çok anlamlı bir şiirle kutlamak istiyorum.

23 Nisan...
Yurdu koruyan,
Yarını kuran,
Sen ol çocuğum.

Eskiyi unut,
Yeni yolu tut,
Türklüğe umut,
Sen ol çocuğum.

Bizi kurtaran,
Öndere inan,
Sözünü tutan,
Sen ol çocuğum.

Küçüksün bugün,
Yarın büyürsün,
Her işte üstün
Sen ol çocuğum,

Çalışıp öğren,
Her şeyi bilen
Yurduna güven
Sen ol çocuğum.

Çok sade kaleme alınmış olmasına rağmen, çok anlamlı değil mi?
Yazarı kim diye merak ediyorsanız, söyleyeyim. Hasan Âli Yücel.
Hani çok sevdiğim büyük şair Can Yücel'in,
"Ben hayatta en çok babamı sevdim
Karaçalılar gibi yerden bitme bir çocuk
Çarpık bacaklarıyla -ha düştü ha düşecek
Nasıl koşarsa ardından bir devin
O çapkın babamı ben öyle sevdim."
diye betimlediği ve yine O'nun deyişiyle "Çağın en güzel gözlü maarif müfettişi" olarak andığı sevgili babası, Hasan Âli Yücel'e ait şiir.
1938-1946 yılları arasında Millî Eğitim Bakanlığı yapan Hasan Âli Yücel, Cumhuriyet Döneminin, çok yönlü kişiliğe sahip seçkin bir eğitim, kültür ve siyaset adamıdır. Köy Enstitüleri'nin kurucusu olan Hasan Âli Yücel, kısa sayılabilecek hayatına sığdırdığı programları ve ürettiği eserleri ile önemli Cumhuriyet büyükleri arasında yer alır.
23 Nisan şiirindeki öğütlerinin tüm çocuklarımız tarafından tutulacağına olan inancım ile bir kez daha söylüyorum; bugün 23 Nisan, nasıl sevinmez insan!
Bu bayram, tüm çocukluğumuzla ve çocuklarımızla hepimize kutlu olsun.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Lagom"

HER şey geçtiğimiz Cumartesi sabahı Stockholm'de kaldığımız evin altındaki fırına ekmek ve kruvasan almaya gittiğimde başladı. Evden eşofmanla çıktım. Cebimde 200 kron (1oo TL) civarı bir para vardı, sadece fırına gittiğim için cüzdanımı ve telefonumu bile almamıştım yanıma.
Kuyruğa girdim. Sıram gelince siparişimi verdim. Borcum belli olunca da nakit olarak uzattım kasiyer kadına."Nakit almıyoruz!" dedi. "Cüzdanım yanımda yok" dedim kadına. *"Ayrıca o kadar da açım ki aldıklarımı orada bırakıp bir koşu gidip cüzdanımı alıp geri gelmek de zor geliyor gerçekten"* diye düşünürken kadın "Önemli değil, şu kağıda adınızı ve telefon numaranızı yazın, müsait olduğunuzda gelip ödersiniz" dedi.
Aslında bu nakit ödeyememe durumu daha önce de yaşandı o Stockholm seyahatinde. Gittiğimiz müzelerin hemen hepsi nakitsiz çalışıyorlar, kredi kartı ya da banka kartınız yoksa birçok şeyi yapamıyorsunuz Stockholm'de.
Düz düşünüp "Güvenlik", "Kara paradan uzak durma", "Zaman ve emek tasarrufu" filan derken çözdüm konuyu!
Kızımla gittim Stockholm'e. Hedeflediğim 3 seyahatten ilkini 2 yıl önce yapmıştım Ascona-İsviçre'ye. Bu da ikincisi idi.
Öncelikle huzur dolu bir şehir Stockholm. Kimse kimseye karışmıyor, kimse kimseye bulaşmıyor. Şehir tarihi yapılarla dolu olmasına rağmen her an her yerde düşünemeyeceğiniz modern ve estetik detaylarla karşılaşıyorsunuz. Gittiğiniz her yerde sessizlik var, sakinlik var. Yaşam biraz pahalı ama hemen her şeyiyle imrenilecek bir şehir Stockholm.
Gelelim şu "cash free", yani nakitsiz dönen ekonomi durumuna. Dönüş için Arlanda havalimanına geldik kızımla ve cebimizdeki son kronları bitirmek için birbirimizden ayrıldık free shopta.
Az sonra elinde bir kitap ile geldi kızım; "**The Swedish Way of Living Just Right – The Book of LAGOM"** idi kitabın adı, yani "İsveçli Tarzı Kararınca Yaşama Yolu – Lagom'un kitabı" gibi bir şey.
Lagom İsveççe "ne çok fazla, ne çok az", "yettiği kadar", "yeterince", "kararınca" gibi bir kelime ama bir kelimeden çok fazlası aslında. Bu kelime ve bu anlayış İsveç'in neredeyse her şeyine egemen olmuş son birkaç yüzyılda. O kadar ki şu nakitsiz dönen ekonomi bile bir lagom etkisi. Nakit para risk demek, maliyet demek, ama parasız da olmuyorsa o zaman çözüm parayı elektronik yolla kullanmak! Bugün İsveç'in en büyük 6 bankasının 5'inde işlemler fiziksel paraya dokunmadan gerçekleştiriliyor. İsveç elektronik para kullanımında dünyada 1 numara. Kredi kartınız ya da banka kartınız yoksa müzelere giremiyor, toplu taşıma araçlarını kullanamıyor, hatta ekmek bile alamıyorsunuz birçok yerde.
Lagom yokluk, kıtlık, savaş dönemlerinde her bireyin diğer bireyler ile olabildiğince eşit yaşaması, yiyecek, içeceğini paylaşması, bunlar yoksa diğerleri ile beraber açlığı da yaşaması şeklinde ortaya çıkmış. Bu yönü ile Batı kapitalizminden tamamen ayrılıyor, ama komünizm de değil çünkü devletin ya da bir siyasi partinin hemen hiçbir rolü yok bu sistemde; sistem tamamen dayanışma ve kişinin toplumun geri kalanına olabildiğince eşitlenmesi üzerine kurulu.
Volvo araçlar lagoma örnek olarak gösteriliyor mesela. Benzin canavarı başka batılı markalar gibi gösterişli, etkileyici ve hatta o kadar pahalı değil ama iş sağlamlık ve güvenliğe geldiğinde dünyanın en iyi markalarından biri.
İş yaşamı ile özel yaşamın dengelenmesi bir lagom gerekliliği, ya da bireyin sadece gereken şeylere sahip olup fazlasını düşünmemesi, kullandığı ürün ve hizmetlerin fonksiyonalitesi gibi olgular da lagom etkileri.
Tabii kişinin kendini sürekli topluma göre ayarlama gerekliği de bir noktadan sonra sıkıntı yaratabilir ya da ruhsal sorunlara neden olabilir ama tüm bunlara rağmen tüm araştırmalarda dünyanın en mutlu insanlarının o birkaç kuzey ülkesinden çıkıyor olması da rastlantı değil kesinlikle.
Eğer siz de benim gibi lagom ile yeni tanışanlardansanız mutlaka araştırıp okuyun, internette yeterince kaynak var şu birkaç saatte gördüğüm kadarı ile. Ayrıca bir fırsat yaratabilirseniz mutlaka gidin Stockholm'e veya oralardaki bir yerlere.
Görüşmek üzere.



Savaşın Çiçekleri

KÜNYE
Yönetmen: Yimou Zhang
Senaryo: Heng Liu, Yan Liu
Oyuncular: Christian Bale, Ni Ni, Tong Dawei, Xinyi Zhang,
Türü: Dram, Savaş
Yapım Yılı: 2012

1937'de, Nanking kenti Çin ve Japonya arasında yaşanan savaşta tam arada bombalanan ve yağmalanan nokta olarak kalmıştır. Japon İmparator Ordusu Çin'in başkentini işgal ederken, çaresiz siviller eski zamanlardan kalma bir katedralin duvarları arkasına sığınırlar. İşgal güçlerine karşı ölen pederin kılığına giren John, bir avuç kadının güvenliğini sağlamaya çalışırken, savaşın acımasızlığı din, merhamet, hoşgörü dinlemez...



Zor Hayatlar

Tanınmış yazar ve yönetmen Steven Soderbergh'den 12 yaşındaki Aaron Kurlander'ın heyecanlı ve etkileyici öyküsünü anlatan şahane bir film... Buhran döneminde St. Louis'deki hayatını, zekası ve maceraya olan korkusuz açlığı ile dayanılır kılmaya çalışan bir çocuk... Aaron, düşlerinde pilot Charles Lindbergh'in danışmanlığını yapmaktadır ancak paralar suyunu çekmektedir.



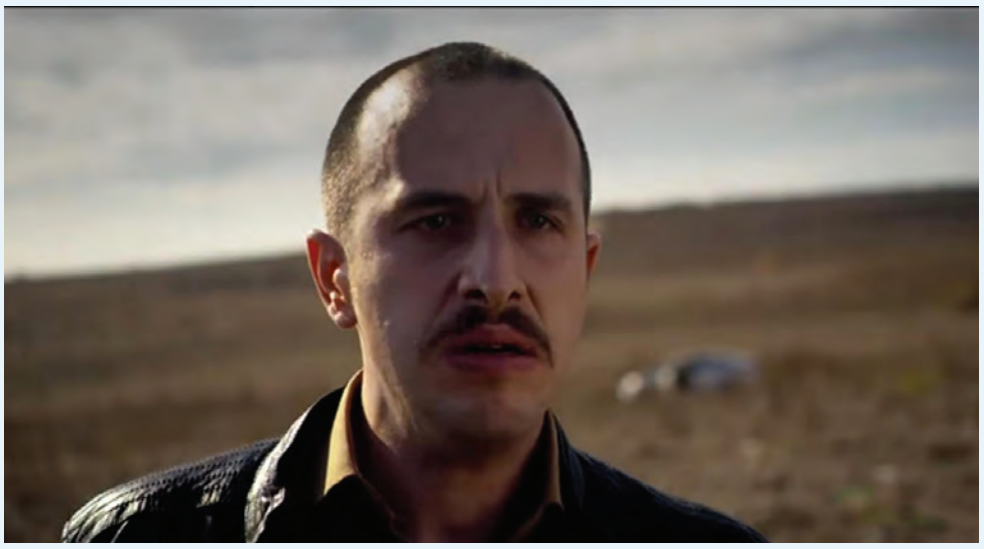
Suçlu Kim?

Hayatını amaçsızca sürdüren Henry, bir banka soygununa karıştığında çanların onun için çaldığını fark edecektir. Suçluları ele vermek yerine, sorumluluğu üstlenen Henry, hapse girecek ve hayal kurmaya başlayacaktır. Cezası bittiğinde, kendi soygunu için hazır olan genç adam, boşa geçen günlerini anlamlandırmanın yolunu bulduğuna inanmaktadır. Filmin yönetmenliğini Malcolm Venville üstleniyor.



Yeni Başlayanlar İçin Vahşi Batı

1882 yılında, Vahşi Batı'nın acımasız dünyasında yapılabilecek en kolay şey ölmektir. Çiftçi Albert bu zor zamanların dünyasına uyum sağlayamayan korkak bir adamdır. Kasabaya gelen gizemli ve güzel kadın aradığı cesareti bulması için Albert'a destek olur. Fakat kötülüğüyle nam salan kanun kaçağı kocası intikam arayışıyla kasabaya geldiğinde işler karışacak ve Albert'ın cesareti de test edilmiş olacaktır.



Aşkın Gören Gözlere İhtiyacı Yok

Cinayet masası dedektifi olan Salim, 30'lu yaşlarında içine kapanık bir adamdır. Salim, zamanla tamamen kör olacağını öğrenir. Bu sorunla baş etmeye çalışırken üzerinde çalışmaya başladığı yeni cinayet davasında öldürülen kişinin karısı Handan Hanım'ın da kör bir piyanist olması, Salim'in durumunu daha da ilginç kılar.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 11 Mayıs
Yönetmen: Onur Ünlü
Senaryo: Onur Ünlü
Oyuncular: Fatih Artman, Demet Evgar, Ezgi Eyüboğlu, Hare Sürel
Türü: Dram
Yapım Yılı: 2017



11 MAYIS

Eyvah Anne Oluyorum

Avril ve annesi Mado birbirlerinden daha fazla farklı olamazlardı. Bu iki farklı kadın aynı zamanda hamile kaldıklarında aynı evi paylaşmak zorunda kalır. Mado, bu sırada orta yaş krizine girmiştir ve henüz büyükanne olmaya hazır değildir. Avril ise annesini yeniden bir anne olarak hayal etmekte oldukça zorlanmaktadır. 'Eyvah Anne Oluyorum'un yönetmenliğini Noémie Saglio üstleniyor.



18 MAYIS

Deadpool 2

Deadpool, kahramanlık işlerini devam ettirmekte, bir yandan da gündelik hayatını sürdürmektedir. Kız arkadaşı Vanessa'yla mutlu bir ilişki sürdüren Deadpool'un düzeni, gelecekten gelen Cable'ın ortaya çıkışıyla sarsılır. Deadpool, Cable'ı durdurabilmek için süper güçlere sahip bir ekibi toplar ve X-Force ekibi, Deadpool'la birlikte maceraya atılır... Yönetmen koltuğunda David Leitch'i görüyoruz.



25 MAYIS

Vecihi Hürkuş

I. Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı'nda görev yapan ve düşman uçağı düşüren ilk Türk pilot olan Vecihi Hürkuş'un hayatı beyaz perdeye aktarılıyor. Filmin yönetmenliğini Kudret Sabancı üstleniyor. Senaryosunu Savaş Korkmaz'ın kaleme aldığı filmin oyuncu kadrosunda Hilmicem İntepe, Gizem Karaca, Miray Daner, Bora Akkaş, Zeyno Eracar, Murat Arkın, Bahadır Yenişehirlioğlu gibi isimler yer alıyor.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Her başarısızlık hüsran değildir

ÇAĞIMIZIN klasik hastalığı; 7'den 70'e hepimiz için, en ufak bir başarısızlıkta suratlar asılır, moraller bozulur, her şey yakılır yıkılır, ilişkiler bozulur, dünyanın adeta sonu gelir ve bundan gereken ders çıkarılmaz. Oysa tarihte görülen bir dolu başarısızlık, nasıl da büyük büyük başarıları peşi sıra getirmiştir. Ne olur yılmayalım... Bireyler yılarsa, toplum yıkılır...

HENRY FORD: Dünya devi Ford Motor şirketini kurmadan önce tam 5 kez battı ve parasız kaldığı dönemleri oldu.

BILL GATES: Harvard'ı bıraktı ve Microsoft ortağı Paul Allen ile birlikte Traf-O-Data adını verdikleri başarısız bir şirket kurdu, Traf-O-Data iyi bir fikir olmasa da Gates'in sonraki çalışmaları ile Microsoft adlı küresel imparatorluk kuruldu.

WALT DISNEY: Gazete editörü tarafından 'hayal gücünden yoksun olduğu ve fikir üretemediği' gerekçesiyle kovuldu. Bu olaydan sonra Disney iflas ve başarısızlıkla sonuçlanan bir dizi şirketler kurdu. Buna rağmen vazgeçmedi ve sonunda başarılı oldu.

ALBERT EINSTEIN: Bu ismi duyduğunuzda hepinizin aklına gelen ilk kelime DAHİ değilmi? Einstein konuşmaya dört ve yazmaya yedi yaşında başladı; bu da öğretmenleri ve ailesine onun zihinsel engelli, ağır ve asosyal olduğunu düşündürüyordu. En sonunda okuldan atıldı ve yazılmak istediği Zürih Politeknik Okulu tarafından reddedildi. Uzun sürmüş olsa da, Nobel Ödülü'nü aldı ve modern fizikte çığır açtı.

ISAAC NEWTON: Hiçbir zaman okulda çok başarılı olmadı, aile çiftliğini idare etme sorumluluğu ona verildiğinde bunda bile başarısız oldu, o kadar ki amcalarından biri bu görevi üstlendi ve Newton'ı onu bugün tanıdığımız bilim adamı haline getirecek yer olan Cambridge'e yolladı.

THOMAS EDISON: İlk yıllarında, öğretmenleri Edison'a 'bir şey öğrenemeyecek kadar aptal' olduğunu söylediler. İş hayatı da bundan iyi değildi, yeterince üretken olmadığı için ilk iki işinden kovuldu. Ampulü bulmadan önce 1.000 kez yanıldı.

WINSTON CHURCHILL: Birleşik Krallık'ın iki dönem seçilen Nobel ödüllü başbakanı her zaman bugünkü kadar saygı görmüyordu. Churchill okulda zorlanıyordu, altıncı sınıfı tekrar etmek zorunda kaldı. Okuldan sonra yıllarca politik başarısızlıklarla karşılaştı, hükümet memuriyeti adaylıklarının hiçbirinde seçilmedi, 62 gibi ileri bir yaşta başbakan olana kadar hiç başarısı olamadı.

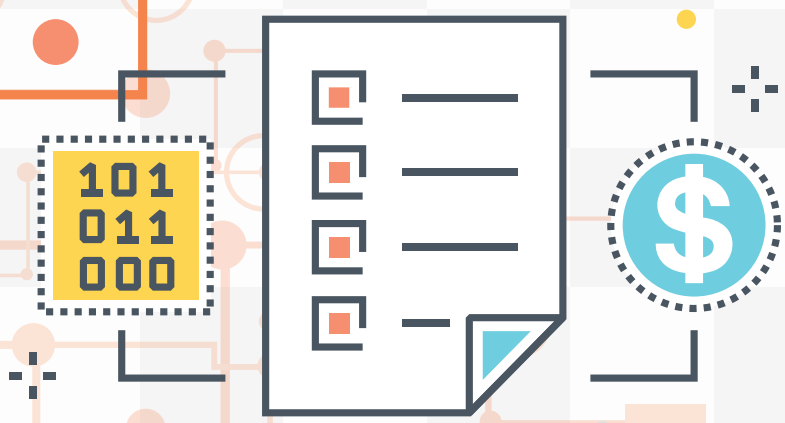
OPRAH WINFREY: Televizyonun en ikonik yüzü ve dünyanın en zengin kadınlarından biri olarak tanırız, ancak Oprah bulunduğu konuma gelebilmek uğruna çok zor yollardan geçti, sıkıntılı ve çoğunlukla istismar edildiği bir çocukluk yaşadı ve muhabir olduğu dönemde 'televizyona uygun olmadığı' gerekçesiyle işten çıkarıldı.

MARILYN MONROE: Zor bir çocukluk geçirmiş ve ajans sahipleri tarafından sekreterliğe yönelmesi önerilmiştir. Yıldızı erken sönmüş olsa da, Monroe bir dönem çok büyük başarılar yakalamış ve milyonların gönlünde tahtını kurmuştur.

ELVIS PRESLEY: 1954 yılında Elvis bir hiçti; Grand Ole Opry'nin menajeri Jimmy Denny, tek bir performanstan sonra Elvis'i, "Senden bir şey olmaz evlat. En iyisi kamyon şoförlüğüne geri dön" diyerek kovmuştur. Tüm zamanların en çok satan sanatçılarından biri olan Elvis, ölümünden yıllar sonra dahi sıkça anılan ve çok başarılı olan bir isim olmaya devam etti.

MICHAEL JORDAN: Tüm zamanların en iyi basketbol oyuncusu olarak bilinen Jordan lisede basketbol takımından atıldı: Neyse ki, Jordan bu başarısızlığın onu basketbol oynamaktan alıkoymasına izin vermedi. Jordan şöyle diyor: "Kariyerim boyunca 9.000 atış kaçırdım. Neredeyse 300 maç kaybettim. 26 kez maçı kazandıracak atışı yapacağıma güvenildiği halde başarısız oldum. Hayatım boyunca tekrar tekrar başarısızlık yaşadım. Bu şekilde başarılı oldum."

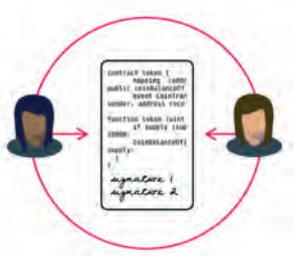
Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com
Ali Erhan Tamer
ali@botudio.com



Akıllı Kontrat nedir? (Smart Contracts)

Ethereum platformu bir dijital para araştırmacısı ve yazılımcı olan Vitalik Buterin tarafından tasarlandı ve 2014'te halka arz edilip, 2015 Temmuz sonunda gerçek hayatta kullanılmaya başlandı.
"Dağıtık" bir platform olan Ethereum, platform üzerinden dağıtık uygulamalar (Distributed Applications ya da kısaca DApps) çalıştırmamıza izin veriyor. Bu uygulamalar bir ya da daha fazla akıllı kontrattan oluşuyor (Smart Contracts). Akıllı kontratlar zamanı geldiğinde ya da uygun şartlar sağlandığında hiçbir müdahaleden etkilenmeden çalışacak olan programlardan oluşuyor.
Akıllı Sözleşmeler ise, bu programlama sayesinde; gerçek hayatta yapılan ve üçüncü bir kurum ya da kişi tarafından güvence altına alınan bir sözleşme ya da müzakereyi kolaylaştırarak sözleşme şartlarını doğrulamayı ve uygulamayı sağlayan bilgisayar programı olarak çalışıyor. Böylece elektronik ortamda mal, hisse, para, içerik, mülkiyet vb. değer taşıyan şeylerin üçüncü kişi veya kurumlara ihtiyaç duymadan aracısız, şeffaf ve yüksek güvenlikli bir şekilde kişiler arası aktarımını sağlıyor.





Akıllı Kontrat süreci

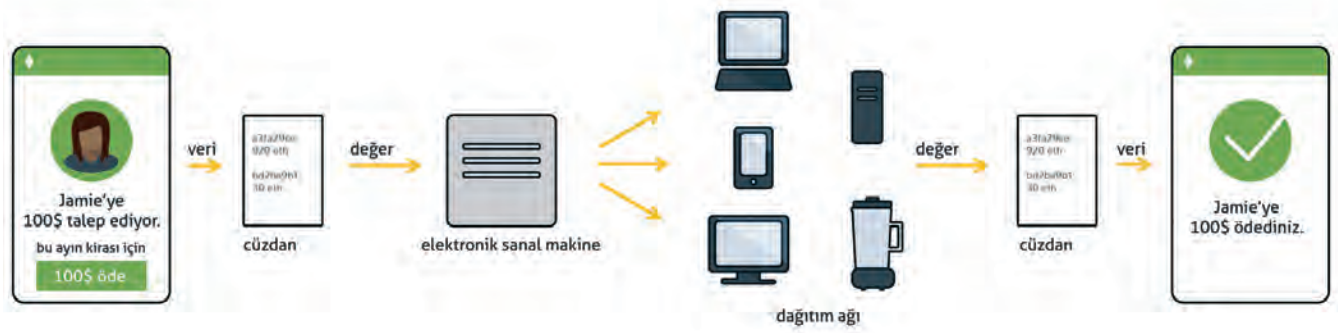
✔ Sözleşme ve şartları belirlenir.
✔ Sözleşmeler karşılıklı kabul edilir.
✔ Akıllı sözleşme aktif edilir.
✔ Blockchain sözleşmeyi takip eder ve sonucu bekler.
✔ Sonucun yükümlülükleri ve vaatleri Blockchain tarafından işleme alınır.

Ether nedir?

Ethereum'un iç para birimine ether denir. Yazdığımız akıllı kontratları platforma yüklemek ya da var olan bir kontratın bir fonksiyonunu çağırmak için ether kullanılır.
Ether'ler hesaplarda veya akıllı kontratlarda tutulabilir. Kontratların sisteme kaydedilmesi ya da çalıştırılması için gereken her bir hesaplama adımı için ödenecek komisyona gas adı verilir. Ödemeyi düşündüğümüz en yüksek komisyona da gas limit denir.

ICO ne demek?

Akıllı kontratların pek çok kullanımı olmakla birlikte en etkili kullanım alanlarından biri crowd funding yani yeni bir proje için halktan para toplanarak projenin fonlanması işlemidir. Ethereum platformunda yeni bir para birimi oluşturarak projemizi halka arz edip (ICO – Initial Coin Offering) Ethereum karşılığında yeni para biriminizi satarak, katılımcıların projeye ortak olmasını sağlayabiliriz. Hisse satın alarak bir şirkete ortak olmak gibi yeni para biriminden satın alarak projeye ortak olmuş olunur.



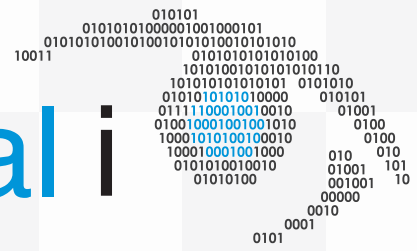
Sektörden bir akıllı kontrat örneği

Dolu ve sel gibi durumları sözleşme altına alan sigorta poliçelerinde sigorta şirketi, riskin gerçekleşmesi durumundaki tüm kayıt ve operasyonel süreci yoğun efor ve evrak işi ile yönetir. Bu teminatları akıllı kontrat haline getiren sigorta şirketi için dolu ve sel gibi durumlarını 365 gün servisler aracılığı ile sorgulayan kontrat, ilgili riskler gerçekleştiğinde teminatı otomatik olarak devreye alır ve hasar ödemesini yapar. Akıllı kontratlar sayesinde bir "akıllı kontrat" haline getirilen sigorta poliçesi tamamen otonom yönetilebilir hale gelebilir.





Başarılı bir insurtech projesi virtual i



Sigorta startup'ı "virtual i", getirdiği yeni iş modeli ile sigortacılara risk seçimlerini daha kolay yapma imkanı sağlıyor ve risk analizi süreçlerinin maliyetini azaltıyor.

Girişim ekosisteminden bu ayki konuğumuz virtual i. Dubai Dünya Sigorta Kongresi'nde kazandığı ödülle adını duyuran 'virtual i', sigorta sektöründe ses getirecek bir başarı hikayesine imza atmayı hedefliyor. Dubai merkezli bu insurtech girişiminin Türkiye Ülke Müdürü Sema Tüfekçiler ile birlikteyiz. Sigortacı Gazetesi yazar kadrosunda ekip arkadaşımız olması sebebiyle, bir ölçüde aile arasında bir sohbet gerçekleştirdik.

HEDEF RİSKİ 'GÖRMEK'

"virtual i" girişim fikrinin nasıl doğduğunu anlatır mısın?

Bu projenin ana mimarı olan ve daha önce kendisi ile AIG Grubunda beraber çalıştığımız Sinan Geylani, bir süpermarketten aldığımız elmaları bile önce görüp sonra satın alabiliyorken, bir poliçe tanzimine kararı vermeden önce riski tam olarak göremiyor olmak ironisinden yola çıktı, Böylece sigorta sektöründe global olarak ciddi sıkıntı yaratan bu problemi çözmenin artık zamanının geldiğine karar verdi ve 2016 yılında kolları sıvadı.
Sinan Geylani'nin mevcut müşterisi olan bir sigortalının bulunduğu ülkede iç karışıklık yaşanması ve primlerin düşüklüğü nedeni ile sigortalı tesise risk mühendisi gönderememesinden duydugu rahatsızlığı çözmek için geliştirilmiş, teknoloji tabanlı bir çözümdür.

Ürünün değer önergesi ve sağladığı hizmetler neler?

Hâlihazırda, geleneksel risk mühendisliği sadece büyük ve kompleks riskler veya belli bir portföyün bazı kesimleri için satın alınabilen fakat mikro küçük ve orta işletmeler için maliyeti oldukça yüksek bir lüks olmaktan öteye gidememektedir.
virtual i, dünya GSMH'nin %60'ından fazlasına katkısı olan ve nüfusun büyük bir bölümüne istihdam sağlayan mikro küçükve orta ölçekli işletmelere satın alınabilir risk mühendisliği ve iş devamlılığı sağlayarak, global verimliliğe katkıda bulunmak misyonuyla yola çıkmıştır.
Sigorta sektörünün finansal performansına, dinamik risk değerlendirme ve görsel analizine katkı sağlayarak, sigorta maliyetlerinin düşmesine ve daha ölçülebilir ve kaliteli bir risk yönetimine kavuşmasına imkan sağlayacaktır.

RİSK ANALİZİ SÜRECİNİN MALİYETİNİ AZALTIYOR

virtual i sisteminin parçalı iş modeli, sigortacılara risk seçimini daha kolay bir şekilde yapabilme imkanı verirken, aynı zamanda getirdiği yenilikçi teknoloji ile risk analizi sürecindeki maliyeti azaltmakta, gereksiz harcanan zamanı önlemekte ve iş kalitesini ciddi bir şekilde artırmaktadır.
Sigorta şirketleri, virtual i teknolojisini kendi yerleşik sistemlerine entegre etmek zorunda kalmadan da bu sistemi kullanabilecek ve bu sayede poliçe kararını daha doğru verebileceklerdir.
virtual i'ın görsel analizleri AI algoritmasına dayanarak oluşturulmuştur ve bu da "COPE analizi" ile ilişkili amaca uygun ve bilimsel bir risk verisi sunmaktadır. Bu sayede sigortacılar, riski detayları ile inceleyip sigortalıya potansiyel kayıplarını minimuma indirebilmesi ve iş sürekliliğini sağlayabilmesi adına destek olabilmektedir.

virtual i girişiminin şu andaki mevcut durumu ve Türkiye icin planlarınız nedir?

virtual i, Dubai Uluslararası Finans Merkezi (DIFC) bünyesinde, insurtech konusunda kurulmuş bir startup.
virtual i geçen şubat ayında Dubai Dünya Sigorta Kongresi bünyesinde düzenlenen "New Generation'in InsurTech" yarışmasında bağımsız jüri değerlendirmesi ile birinci seçildi.
Özellikle getirdiği ekonomik, standart şeffaf riski görebilme yetisi, sadece konvansiyonel sigorta sektörünün değil, asıl islami (Takaful) sigortanın (Gharar) yüksek seviyede belirsizlik problemine getirebileceği çözüm nedeniyle dikkat çekmektedir. Bu nedenle virtual i, Dünya Tekafül Kongresi'ne de islami sigortacılara yüksek teknoloji ile Gharar probleminin nasıl bir şekilde ticari risk seviyesine indirilebileceğini gösterecektir.
İş modeli olarak kendine özgü bir yapısı olan virtual i, test ülkeleri olarak BAE, Irak ve Türkiye'yi seçmiştir. Geçen 1.5 yılda bu ülkelerde ürün test ve geliştirme çalışmaları yapılmıştır. Dolayısıyla virtual i hizmetlerinin ilk etapta sunulacağı ülkelerin başında Türkiye gelmektedir.

Global piyasalara açılma konusunda nasıl bir hazırlık yapıyorsunuz?

Stratejik büyüme sürecine girmiş olan virtual i, dünya çapında deneyimli risk mühendislerini bünyesine katmaya başlamıştır. İş modelimiz çerçevesinde üç dalga olarak hedeflenen büyüme planımızda ilk dalgayı 2019'in ilk yarısına kadar, ikinci dalgayı da 2020 ikinci yarısına kadar tamamlamayı



Okan Utkueri ve Ali Erhan Tamer, Dubai merkezli insurtech girişiminin Türkiye Ülke Müdürü Sema Tüfekçiler ile geleceği parlak sigorta startup'ı "virtual i" hakkında konuştular.

planlamaktayız.
Hedef 40 ülkeye ulaştıktan sonra tahmini olarak, dünyadaki SME (küçük ve orta boyutlu işletme) segmentindeki market potansiyelinin %65'ine ulaşmak.

TÜM DÜNYANIN GÖRMESİNİ İSTİYORUZ

İlave bir notun var mı?

Görme yetisinden mahrum olmak sadece sigorta sektörünün yaşadığı bir sorun değil. Dünyada milyonlarca insan da maalesef bu sorunu yaşıyor. virtual i, Afrika'daki kâr amacı gütmeyen bir organizasyon ile işbirliği içerisinde olacak ve yapılan her bir risk değerlendirmesi için belli bir oranı bu organizasyona ödeyecek. Bu sayede, katarakt ameliyatı gibi bazı görme sorunlarının çözülmesine destek olarak sosyal bir sorumluluğun altına imza atacak. Kısacası, bizler sadece sigorta sektörünün değil, tüm dünyanın görebilmesine imkân sağlamak istiyoruz.

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