

RİSK DE ÜRÜN DE DEĞİŞİYOR

Sosyal ve ekonomik değişimler küresel sigorta sektörünü de değişime zorluyor. Sigortacılar araştırma şirketleriyle beraber çalışarak riskleri yeniden tanımlıyor ve yeni ürünlerle gençlerin ihtiyaçlarından yaşlanan nüfusun yarattığı riske kadar birçok konuya çözüm sunuyor. **›S.30**





TAZMİNAT İÇİN ARKADAŞINI YAKTI

ABD'de sigorta suistimalleriyle savaşan en büyük kuruluş olan Coalition Against Insurance Fraud her yıl bir "utanç listesi" yayınlıyor. 2017 yılının utanç listesinde bebeğini öldüren baba ya da bağımlıları sigorta parası için istismar eden rehabilitasyon merkezi gibi sekiz farklı vaka yer alıyor. **›S.22**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

HAZİRAN 2018 YIL: 34 / SAYI: 475 AYDA BİR YAYINLANIR



Yenilenebilir enerjiye SİGORTA DESTEĞİ

Ülkemizde üretilen enerjinin %10'u hidroelektrik santrallerden, %6'sı rüzgar santrallerinden ve %1'i güneş enerjisi santrallerinden geliyor. Yenilenebilir enerjiye yapılan yatırımlarla beraber gelecek 10 yıl içerisinde güneş ve rüzgar enerjisinin toplamdaki payının katlanarak artması bekleniyor. Buna paralel olarak da rüzgar ve güneş enerjisi santrallerinde ortaya çıkan sigorta ihtiyaçlarının karşılanması gerekiyor.

Yenilenebilir enerji santrallerinin taşıdığı riskler, enerji üretim şekline ve bulunduğu bölgeye göre farklılık gösteriyor. Pek çok şirket, karşılaştıkları yeni risklere karşı yeni sigorta çözümlerini hayata geçiriyor. Sigortacılar sadece inşaat ve montaj aşamasında değil, doğal tehlikelerden mekanik sorunlara, yeterli güneş alınmamasından kuşların verdiği hasarlara kadar birçok riske teminat veriyor. **›S.16**



HAYAT DIŞINDA PRİMİN %64'Ü ACENTELERDEN

Acenteler, 2017 yılında hayat dışında %64'lük pazar payı ile üretimde yine birinci sırada yer aldı. 2016'da kara araçları sorumluluk sigortasında pazarın %93'üne hâkim olan acentelerin bu branştaki pazar payı 2017'de %82'de kaldı. Hastalık ve sağlık branşında ise acentelerin 2016'da %48.2 olan pazar payının bir yılda %51'e yükselmesi önemli gelişmelerin başında yer aldı. **›S.38**

YENİ RAKİPLER DİJİTAL ORTAMDAN ÇIKACAK

E-Sigorta'yı değerlendiren Av. Ahmet Karayazgan, "Dijital ortam yeni rakiplerin ortaya çıkmasına yol açacak. Sigorta şirketlerinin hâkim risk üstlenici olarak rolünü koruyabilmek, kendi markasını güvende tutabilmek ve Amazon, Google gibi yeni oyuncular aracılığıyla müşterilerine doğrudan ulaşabilmek için kendi dijital imkanlarına sahip olması gerekecek" şeklinde konuştu. **›S.28**



KÜRESEL SEKTÖRDE ARTIK YIKICI REKABET DEĞİL, İŞBİRLİĞİ ÖN PLANDA

Sigortacı Gazetesi'nin medya sponsoru olduğu Digital Insurance Agenda Amsterdam'a katılan Okan Utkueri'nin izlenimlerine göre, artık yıkıcı rekabet değil, işbirliği konuşuluyor. Sigorta şirketleri, insurtechleri işbirliği modelleri için fırsat olarak görüyor ve bu ortamı sağlayan ekosistem ve platformların önemi artıyor. **›S.50**

TOPLUMUN RİSK BİLİNCİNİ ARTIRMALIYIZ

"Duayenlerle Dünden Bugüne" başlıklı söyleşi dizimizin ilk konuğu Mehmet Aydoğdu oldu. Sigortalılık oranının artması için toplumun risk bilincinin artırılması gerektiğini savunan Aydoğdu, "Sektör, insanlara dokunabilmek için sosyal konularda harcama yapmalı" dedi. **›S.20**



SİGORTANIN GELECEĞİ KEFALET VE ENERJİDE

Kurdaki artışın oto branşlarında maliyetleri yükselttiğini söyleyen Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, sektörün yeni hedefinin kefalet ve enerji olması gerektiğini ifade etti. Uluçeçen, kefalet branşının bankalarla rekabetin yolunu açtığını, enerji santrallerinin sigorta ihtiyaçlarının da giderek arttığını söyledi. **›S.12**



KASKO YAPTIRMAK ARTIK BİR LÜKS DEĞİL

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, kasko yaptırmanın günümüzde bir lüks olmadığını ifade etti. Bir kaza durumunda oluşabilecek hasarların ekonomik boyutunun büyük olduğunu kaydeden Erdoğan, kasko olmadan bu hasarların altından kalkmanın zor olduğunu söyledi. **›S.6**



KARAYAZGAN, ORIENT SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ

Alper Karayazgan, Orient Sigorta Genel Müdürü oldu. Karayazgan, önceden Güneş Sigorta Teknik Grup Müdürü; Groupama Sigorta Kurumsal Satış, Endüstriyel Teknik, Risk Mühendisliği ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve Zurich Sigorta Kurumsal ve Ticari Segment Grubu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev almıştı.



METE GÜLER SDK BAŞKANI OLDU

Sigorta Denetleme Kurulu (SDK) Başkanlığına Mete Güler getirildi. Daha önce Maliye Bakanlığı'nda Gelir Uzman Yardımcısı olarak çalışan Güler, 2006'da SDK'da Sigorta Denetleme Uzman Yardımcısı olarak göreve başlamış, 2009'da Sigorta Denetleme Uzmanı olmuştu. **›S.34**



HALK SİGORTA İLE

Ayrıcalıklı Kasko

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

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



HALKSİGORTA

AXA Sigorta 4.0 vizyonunu acentelerine anlatmak için yolda

AXA Sigorta, 16 Nisan -14 Mayıs tarihleri arasında Endüstri 4.0 - Sigorta 4.0 konulu stratejik bölge toplantılarını gerçekleştirdi. Sigorta sektörüne yenilikçi bakış açısıyla öncülük eden AXA Sigorta, geleneksel olarak gerçekleştirdiği bölge toplantıları kapsamında tüm Türkiye'deki acenteleriyle bir araya geldi. "Endüstri 4.0 ve Sigorta 4.0" temasıyla düzenlenen toplantılara ION Academy Kurucusu Ali Rıza Ersoy da konuşmacı olarak katıldı. Buluşmalar, 17-27 Nisan tarihleri arasında Antalya, İstanbul Bakırköy Bölge ile Kadıköy Bölge, Ankara, İzmir, Samsun, Adana ve Bursa'da gerçekleştirildi. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken'in AXA Sigorta'nın Endüstri 4.0 vizyonunu anlattığı buluşmada, Türkiye'de otomasyon ve bilgi teknolojileri alanında pek çok ilke imza atmış olan Ali Rıza Ersoy da Endüstri 4.0'ın ülkelerin ekonomileri ve şirketin iş yapış biçimlerine etkilerinden bahsetti.



AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken Türkiye'deki yatırımlarının olumlu etkilerini yakın zamanda görmeye başlayacaklarını söyledi.



Ali Rıza Ersoy, Endüstri 4.0 hakkında "İlk üç sanayi devrimini ıskalamış olsak da bu sefer hazır olduğumuzu söyleyebiliriz" dedi.

AXA Sigorta'nın Türkiye'nin dört bir yanındaki acenteleriyle bir araya geldiği geleneksel bölge toplantıları, "Endüstri 4.0 ve Sigorta 4.0" temasıyla başladı. Bölge toplantılarında AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Dördüncü Sanayi Devrimi vizyon ve stratejisini paylaşırken, buluşmalara konuşmacı olarak katılan Ali Rıza Ersoy Endüstri 4.0'ın ülkelerin, sektörlerin ve şirketlerin süreçlerine etkileri hakkında bir söyleşi gerçekleştirdi.

'YATIRIMLARIN OLUMLU ETKİLERİNİ GÖRECEĞİZ'

Toplantının açılış konuşmasında Dördüncü Sanayi Devrimi'nin sigorta şirketleri için yarattığı fırsatlarla birlikte pek çok riski de beraberinde getirdiğini ifade eden AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Sigortacılık teknolojinin de gelişimiyle bundan 10 yıl önce aklımıza gelmeyecek riskleri bile göz önünde bulundurmamız gereken bir noktaya geldi. AXA olarak uzun yıllardır Endüstri 4.0'a giden yolda önemli atılımlar gerçekleştiriyoruz. Şangay ve San Francisco'da kurulan AXA Lab inovasyon laboratuvarı, start-up'lara destek verdiğimiz Kamet ve Kamet'ten çıkan dijital dönüşüm fikirlerine yatırım yapan AXA Strategic Venture bunlardan yalnızca birkaçı. Geçtiğimiz günlerde de ticari ve kurumsal sigortacılık alanında tüm fırsatları değerlendirmek amacıyla son 10 yılın en büyük satın almalarından birine imza attık. Türkiye'de de bu yatırımların olumlu etkilerini çok yakın zamanda görmeye başlayacağız" dedi.

'VİZYONUMUZU ACENTELERİN HAYATINA DA YANSITACAĞIZ'

AXA'nın Endüstri 4.0 vizyonunun müşteri, acente, süreç ve çalışan olmak üzere dört bacaktan oluştuğunu belirten Ölken; bu vizyonu MyAXA mobil uygulaması ve telematikli kasko ürünü AXA GO ile müşterilerinin, AXA Acentem, Acente 365 ve AXA Sağlığım gibi uygulamalarla da acentelerinin hayatına yansıttıklarını belirtti. Ölken ayrıca operasyonel süreçlerde gerçekleştirilecek önemli değişiklikler ve otomasyon sayesinde hem hizmet kalitelerini artıracaklarını ve portföylerini daha etkin yöneteceklerini söyledi: "Tabii ki bütün bu değişimin merkezinde çalışma arkadaşlarımız yer alıyor. İnanıyorum ki çalışma arkadaşlarımızın da inovasyon ve ürün geliştirme konusunda elini güçlendirecek olan bu bakış açısı, verimliliğimizi ve müşteri odaklılığımızı da destekleyecek ve bizi bu yeni dünyaya hazır kılacak."



TÜRKİYE ENDÜSTRİ 4.0'A GEÇMEK İÇİN HAZIR

Endüstri tarihinde ilk kez 2016 yılında Doğu ülkelerinin üretimde Batı ülkelerini geçtiğini anlatarak konuşmasına başlayan ION Academy Kurucusu Ali Rıza Ersoy da "Bu değişime karşı inovasyon döngülerimizi hızlandırmak, her açıdan esnekliği hayatımıza entegre etmek, daha hızlı ve verimli üretim gerçekleştirmek zorundayız. Türkiye olarak ilk üç sanayi devrimini ıskalamış olsak da bu sefer karşı karşıya kaldığımız tüm zorluklara rağmen tam anlamıyla hazır olduğumuzu söyleyebiliriz. Türkiye gelişmekte olan ülkeler statüsünden gelişmiş ülke statüsüne kentlerde Endüstri 4.0, kırsalda ise Tarım 4.0 ile geçebilecek durumdadır" diye konuştu.

Endüstri 4.0'ın değişimin hızını da geçmiş yıllara oranla büyük oranda artırdığını söyleyen Ali Rıza Ersoy, bunun sonucunda hayatımıza gerçek zamanlı raporlama, akıllı ve öğreten robotlar, nesnelerin interneti, büyük veri, bulut teknolojisi, artırılmış gerçeklik, siber güvenlik gibi kavramların geri dönülmeyecek bir şekilde girdiğini ve bu değişimi reddetmenin söz konusu bile olamayacağını anlattı.

‘Kasko yaptırmayacak kadar zengin değiliz’

Zorunlu trafik sigortasının sadece üçüncü kişileri, kaskonun ise sürücünün kendi aracını güvence altına aldığını hatırlatan **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan**, kaza olması durumunda kaskosuz araçlarda oluşabilecek hasarların kasko primlerinden çok daha yüksek olduğunu söyledi.

Günümüzde araç sahibi olmak her zamankinden daha masraflı bir hale gelmiş durumda. Vergiler, trafik sigortası ve bakım derken ortaya çıkan ödemeler sürücülerin cebini zorluyor. Böyle olunca da araç sahipleri kasko yaptırmaktan kaçınabiliyor. Ancak kasko yaptırmayan araçların kazaya karışması durumunda ortaya çıkan hasar ödenen primlerden katbekat büyük olabiliyor. Kasko yaptırmanın günümüzde bir lüks olmadığını söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Trafik sigortası ile sadece karşı tarafa vereceğiniz zararı teminat altına alıyorsunuz. Kasko ise sizin aracınızı koruyor. Maliyeti yüksek gibi görülse de, verilen teminatların içeriği ve tutarı düşünülünce kasko yaptırmamak, yaptırmaktan daha pahalıya geliyor. Kasko sadece aracınızın karışabileceği kazalarda oluşan hasarı değil; deprem, sel, dolu ve hatta toplumsal hareketler sırasında aracınızda meydana gelebilecek her türlü hasarı da güvence altına alıyor.” Geçtiğimiz yıl yaşanan dolu olaylarının kaskonun önemini bir kez daha ortaya koyduğunu ifade eden Erdoğan Ray Sigorta’nın bu olayda sigortalılarına sunduğu avantajlı hizmeti anlatırken, “27 Temmuz 2017’de dolu felaketi ile ilgili ihbarlar almaya başladık. 18 Ağustos’a kadar kaskoda toplamda 388 ihbara ulaştık. Yoğunluk ağustos, eylül ve ekim aylarında devam etti. Onarım için 2018 ortalarını bulan randevu tarihleri verilirken, Ray Sigorta olarak sigortalılarımızı mağdur etmemek adına iş ortağımızla yaptığımız özel anlaşma sayesinde randevu tarihlerini öne çektik ve 5 gün içerisinde araçların onarımlarını tamamladık” diye konuştu.



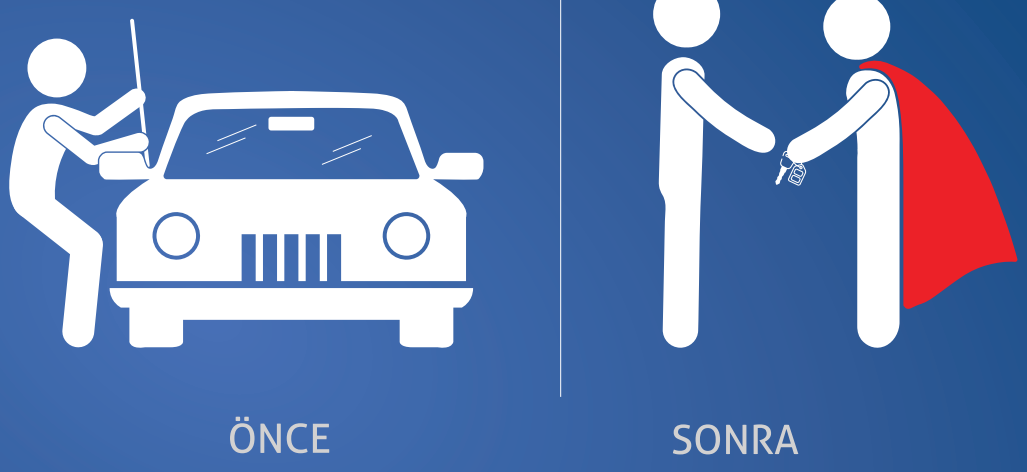
HASARSIZLIĞINIZ BOZULMASIN

Kasko ürününün daha geniş bir kitleye ulaşmasını hedefleyen Ray Sigorta, kasko ürününü çeşitli teminatlarla güçlendiriyor. Ray Sigorta, sigortalıların zor durumda kalmaması için kasko poliçesi dahilinde normalde 14 gün olarak sunulan ikame araç süresini 30 güne çıkarıyor. Ray Sigorta aynı zamanda, hasarsızlığın korunması tarafında da avantajlarını sürdürüyor. Hasarsızlık oranı %30’a gelen müşterilerine hasarsızlık koruma teminatı veren şirket, aracın o yıl pert olmaması durumunda ve hasarda Ray Sigorta Hasar Onarım Merkezlerinin kullanılması halinde hasarsızlığı devam ettiriyor.

Ray Sigorta, her bütçeye uygun olarak fiyatlandırdığı kasko ürününde, mesleklere özel %25’e varan indirimler de sunuyor. Ayrıca, Aytemiz yakıt istasyonları ile yapılan anlaşma sayesinde Ray Sigorta’dan kasko yaptıran kişiler Aytemiz akaryakıt istasyonlarından indirimli yakıt temin edebiliyor.

Aracınız giderse
30 günlük geçici araç gelir!

Kaskonuzu Ray Sigorta’dan yaptırın, aracınızın çalınması durumunda, 30 günlük geçici aracınız adrese gelsin, siz Ray Sigorta güvencesiyle yolunuza devam edin.



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Gulf Sigorta'da parola 'inovasyon'

Gulf Sigorta İnsan Kaynakları ve İdari İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Başaran, iş dünyasındaki dinamiklerin baş döndürücü bir hızla değiştiğini ifade etti. Bu dünyanın kritik fonksiyonlarından biri olan insan kaynaklarının (İK) da değişime aynı hızla eşlik ederek gelişmeyi sürdürdüğünü dile getiren Başaran, "İnsan kaynaklarının üstlendiği sorumlulukları ve kurum içindeki rolünü dikkate aldığımda, şirketlerde var olan değişimin ve gelişimin kesinlikle en önemli oyuncularından biri olduğunu söylemeliyim" dedi. Geçtiğimiz son 10 yıla baktığımızda İK'nın yaşadığı en büyük gelişmenin dijitalleşen İK uygulamaları, iç müşteriye verilen hizmetin hızı ve niteliği ile birlikte değişen eğitim içerik ve yöntemleri olduğunu kaydeden Başaran, "Y kuşağının da iş dünyasında giderek artan yüzdelerle yer almaya ve yönetim kadrolarında görev almaya başlamasının bu değişim ihtiyacının temel çatısını oluşturduğunu da belirtmeliyim. Gulf Sigorta çalışanlarının %61'i Y kuşağı temsilcisidir, oldukça genç bir şirketiz" diye konuştu.

'ADİL, TUTARLI VE ŞEFFAF POLİTİKALAR'

Değişimin hızı ne kadar çarpıcı olsa da insan kaynaklarının temel amacının ve kurum içindeki duruşunun aynı kalacağını belirten Başaran sözlerine şöyle devam etti: "İK'nın amacı daima adil, tutarlı ve şeffaf bir yönetimle İK politikalarını sunmak ve kurum içinde uygulanmasını sağlayacak liderlik görevini üstlenmek olacaktır. Elbette kuşaklar değişecektir ve farklı kuşakların yönettiği, yöneteceği şirketlerde değişime en hızlı uyum sağlayan yönetim ve çalışanlar başarıyı yakalayacaktır. Bunun için de ihtiyacımız olan en önemli yetkinlik esnek olabilmek, esnek düşünebilmek ve yönetebilmektir. Yakın zamanda iş hayatına adım atacak Z kuşağının büyürken tecrübe ettiği dijitalleşme hızını dikkate aldığımızda şirket yönetimlerinin, dolayısıyla İK'nın gündeminin ilk maddesi esnek yönetim ve uygulamaları olmalıdır."
Gulf Sigorta olarak İK uygulamalarının tamamında bu ihtiyacı dikkate alarak hareket ettiklerini söyleyen Yeşim Başaran, "Gerek işe alım, gerek yetenek yönetimi, gerekse eğitim ve gelişim programlarını tasarlarken insan kaynakları planlarımızı stratejik olarak belirliyor ve bu planların yönetim ve çalışanlar tarafından benimsenerek hayata geçmesini sağlamayı hedefliyoruz" dedi.
Gulf Sigorta insan kaynaklarının mottosunun "Etkili İletişim ve Uyumlu Takım ile Fark Yaratmak" olduğunu aktaran Başaran, "Biz bu mottoyu üstlendiğimiz her görevde, aldığımız her sorumlulukta gerçekleştirebilmek için çalışıyoruz" diye konuştu.

'ÖNCELİĞİMİZ İNOVASYON'

İnovatif bakış ve uygulamaları kurum kültürlerinin öncelikli bir parçası olarak konumlandırdıklarından bahseden Başaran, "Bu yıl kurduğumuz 'İnovasyon Komitesi' ile yaptığımız çalışmalarda çalışanlarımızdan gelen proje önerilerini değerlendirip hayata geçirmek üzere çalışıyoruz. Yine bu yılbaşında başlattığımız 'Bi Fikrim Var' kutuları ile tüm çalışanlarımızdan gelecek önerileri kurulumuzda değerlendiriyor, uygulamaya geçirebileceklerimizi hemen başlatarak tüm çalışanların dahil olduğu yeniliklere imza atabiliyoruz" dedi.



Gulf Sigorta'nın İK süreçleri hakkında da bilgi veren Başaran şunları söyledi: "Gulf Sigorta'da işe alım süreci, adaylara kendilerini tanıtmaları için eşit fırsatlar tanıyan, objektif ve standart bir şekilde yapılandırılmaktadır. Şirketimize artı değer katacağına inandığımız çalışan adaylarının seçimi noktasında etkin bir seçme ve yerleştirme süreci kullanıyoruz. Tüm insan kaynakları yönetimi süreçlerimiz, çalışanlarımızın uzun yıllar şirket içerisinde çalışabilmesine imkan sağlayan şartları oluşturma gayesini taşımaktadır.
Her pozisyon için işe alım süreci başlamadan önce ilgili yönetici ile beraber pozisyonun yetkinlik haritası çıkarılır. Görüşmelerde yetkinlik temelli mülakatlar uygulanarak, adayın pozisyon için uygunluğu ölçümlenir."

PERFORMANS DEĞERLENDİRME PLATFORMU 'DİNAMİK'

Gulf Sigorta'da performans değerlendirme süreçlerinin, Ekim 2017 itibarıyla hayata geçirdikleri DinamİK online İK platformu üzerinden yürütüldüğünü ifade eden Başaran, "Hedef ve yetkinlik bazlı işleyen sistemimizin; şeffaf, adil ve kolay anlaşılır olması için belirlediğimiz adımlarımızı ve kriterlerimizi DinamİK ile uygulanabilir hale getirdik. Her çalışanımızın ortak bir şirket hedefi olması ve değerlendirme döneminde bu hedef özelinde herkesin aynı puanı alması ise şirket olarak tek bir hedefe odaklı bir bütün olduğumuzu vurgulayan en önemli detayımız. Performans değerlendirme formlarının, İK ekibi tarafından tek tek incelenmesi, çalışan özelinde ihtiyaç ve kariyer planlaması yapılmasına temel oluşturmaktadır" şeklinde konuştu.
Platform hakkında bilgi veren Başaran, "DinamİK, tüm personelimizin özlük bilgilerini, izin detaylarını, performans sürecini şirket sisteminden bağımsız olarak her yerde takip edebileceği online bir İK platformu. Aynı zamanda raporlama modülü ile istenen bilgilerin hızlı ve doğru bir şekilde rapor haline getirilmesini sağlaması, zaman yönetiminde büyük bir artı oluşturuyor.
DinamİK'ya bağlı iki ayrı modülün de yapılandırma çalışmaları ise bitmiş durumda. Mayıs ayında eğitim ve işe alım modüllerimiz de kullanıma açılmış olacak. Hem çalışanlar hem yöneticileri eğitim ve işe alım süreçlerini sistem üzerinden takip edebilecekler."
Gelecek 10 yıl içinde İK yönetim ve politikalarını belirlerken yine öncelikle 'stratejik bakış açısı' ile tamamen dijitalleşen uygulamalarla 'verilere dayalı yönetim' sağlayarak ilerleyeceklerini kaydeden Başaran, hızla değişen ve gelişen teknolojiyi temel alarak ihtiyaca yönelik çalışma ve planlamalara da elbette devam edeceklerini söyledi.

'ŞİRKET BAŞARISININ ANAHTARI ÇALIŞANLARIMIZ'

Gulf Sigorta için çalışanların şirket başarılarının ana unsuru olduğunu dile getiren Yeşim Başaran, "Çalışanın gelişimine yapılan her yatırım, insan kaynağının etkin gelişimi ve yönetimi ile şirketin başarısına misli katkı sağlar. En değerli sermayemiz olan insan kaynağının etkili ve verimli kullanılabilmesi adına yönetim süreçlerimizi dönemsel olarak gözden geçirip yenileyerek, iş hayatında ve sigorta sektöründe var olan değişime uyum sağlamayı hedefliyoruz. Çağımızın en önemli ve kilit yetkinliği esnek yönetim beceri ve uygulamalarıdır" diye konuştu.

Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Başaran, inovasyonu kurum kültürlerinin öncelikli bir parçası olarak konumlandırdıklarını belirtti. 'İnovasyon Komitesi' ile çalışanlarından gelen proje önerilerini değerlendirip hayata geçirmek üzere çalıştıklarını aktaran Başaran, ayrıca 'Bi Fikrim Var' kutularına gelecek önerilerle tüm çalışanların dahil olduğu yeniliklere imza atabildiklerini belirtti.

ÇALIŞAN EĞİTİMLERİ SÜRÜYOR

Yeşim Başaran, İstanbul Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle 2014 yılında hayata geçirilen Çalışan Akademisi programıyla, çalışanların kişisel ve yönetsel becerilerini geliştirmeye yönelik eğitimler düzenlenmeye devam ettiklerini aktardı. Başaran şunları söyledi: "2018 yılı eğitim içeriklerimizi belirlerken; çalışanlarımızın ve organizasyonumuzun ihtiyaçlarını odakta tutarak yönetimimiz ve Bilgi Üniversitesindeki akademisyenleri ile bir çalışma yaptık. Amacımız eğitim içeriklerinde takım çalışması, etkin iletişim ve fark yaratmayı vurgulayarak iş hayatında etkin bir ilişki yönetimini ve işleyişi hayata geçirmek."

Quick Sigorta her yıl düzenlenen, Amerika Pazarlama ve İletişim Profesyonelleri Derneği'nin desteklediği "Hermes Creative Awards" yarışmasında 3 ödül birden aldı.

Quick Sigorta'ya ABD'den 3 ödül birden

Quick Sigorta, 1995 yılından bu yana pazarlama ve iletişim alanında başarılı projeleri ödüllendiren Hermes Creative Awards yarışmasında çok önemli 3 ödülün sahibi oldu. Şirket, katılımcılar arasında çok büyük ölçekte şirketlerin ve holdinglerin de bulunduğu prestijli yarışmadan 1 Platin ve 2 Gold ödülle döndü. Şirket olarak iletişim alanında yakaladıkları büyük başarıyla ilgili açıklamalarda bulunan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, faaliyete girdikleri ilk yılda elde edilen başarılarının bu türde ödüller ile devam ettiğini belirterek, "Pazarlama ve iletişim Quick Sigorta olarak ilk yılda en çok ağırlık verdiğimiz, farklılık yaratığımız alanlardan biri oldu. Sigortalılarımızdan, acentelerimizden, iş ortaklarımızdan son derece olumlu tepkiler alıyorduk. Bu ödüller ile çalışmalarımızın uluslararası ölçekte beğenildiğini görüyoruz. Özellikle online satış sayfamızın aldığı 'Sigorta Satışında En İyi Müşteri Deneyimi' ödülü bizim için çok önemli. Bu alanda büyük ödülü aldık. Aslında bu ilk katıldığımız yarışma idi ve bunun devamı gelecek" diye konuştu.



Ahmet Yaşar

'TEKRARLANAN MESAJLAR MESAJ OLMAKTAN ÇIKAR'

Quick Sigorta, Pazarlama ve İletişim'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay ise sigorta sektöründe farklı bir iletişim tarzı oluşturduklarını belirterek, gerçekleştirdikleri iletişim çalışmaları hakkında şunları söyledi: "Sürekli tekrarlanan aynı mesajlar, bir mesaj olmaktan çıkar. Bir etki yaratmaz, sizi bir yere götürmez. Bu anlamda Quick Sigorta olarak alışılmışın dışında bir iletişim planı uyguladık. Daha anlaşılır, hedeflediği kitle ile aynı dili konuşan, sempati ve merak uyandıran bir üslup kullanmayı tercih ettik. Bu yaklaşımı belki de en çok online satış sayfamızda dikkate aldık. Kazandığımız Platin ödül de bu davranışımızın bir neticesi. Üniversite öğrencilerine, müşterilerimize ve acentelerimize dağıttığımız bez çantalar ise Gold ödül aldı. Üniversitelerde uyguladığımız, 'Teoriden pratiğe atlayış serbest' isimli sosyal sorumluluk projemiz ise, 'Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi' dalında Gold ödül aldı. Aslında bu düzeyde ödül alacak en az 4-5 çalışmamız daha vardı ancak yoğunluktan dolayı başvurularını yapamadık. Gelecek yıl Quick Sigorta olarak daha fazla ödül ile müşterilerimiz ve iş ortaklarımızın karşısına çıkacağız."

TEKNOLOJİYİ EN İYİ ŞEKİLDE KULLANIYORUZ

Online satış sayfasının sürekli olarak yenilendiğini, sayfa üzerinde sürekli olarak iyileştirmeler ve yenilemeler yapıldığını söyleyen Quick Sigorta Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, Quick Sigorta'nın dijital kanalları hakkında şu bilgileri paylaştı:
"Online satış kanalımızın, 'Sigorta Satışında En İyi Müşteri Deneyimi' dalında yurt dışından böyle büyük bir ödüle layık görülmesi bizleri çok mutlu etti. Teknolojinin bize sunduğu imkanları en iyi şekilde kullanarak Quick Sigorta'nın tüm dijital kanallarından en iyi müşteri deneyimini sağlamak için sürekli çalışıyoruz ve sistem üzerinde iyileştirmeler yapıyoruz. Bizim en çok önem verdiğimiz ve üzerine düştüğümüz konudaki, çalışmalarımızın böylesi bir ödül ile karşılık bulması harika. Halen istediğimiz ve hayal ettiğimiz noktaya ulaşmış değiliz. Hedeflediğimiz noktaya ulaşabilmek için durmaksızın çalışmaya devam ediyoruz. Web sitemizin bu alanda sigorta sektörüne referans olacak bir düzeye ulaşmış olması bizim için son derece önemli."



100 ÜLKEDEN 200 BİN KATILIM

1995 yılından bu yana verilen Hermes Ödüllerine bugüne kadar 100 farklı ülkeden 200 binin üzerinde başvuru yapıldı. Hermes, birçok ünlü markanın katıldığı, alanının en bilinen ödülleri arasında yer alıyor. Türünde dünyanın en büyük yarışmalarından biri haline gelen Hermes Ödülleri'nin kazananları arasında bireysel iletişimcilerden medya holdinglerine, iletişim şirketlerinden Fortune 500 içinde yer alan şirketlere kadar pek çok katılımcı bulunuyor. Ödülünün jürisinde ve yürütme sürecinde ABD Pazarlama ve İletişim Profesyonelleri Birliği'nden (AMCP) binin üzerinde kreatif uzman görev yapıyor. Ödülleri belirleyen ve değerlendirme programlarını yöneten AMCP, profesyonelliği ve başarılı hizmeti ödülün ana kriteri olarak görüyor. Ödüllerin tamamını görmek için: hermesawards.com/

TARSİM'den çiftçilere kutlama!

TARSİM, çiftçilik mesleğinin giderek artan önemine dikkat çekmek, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'ni ülke genelinde yaygınlaştırmak ve üreticileri bilinçlendirmek amacıyla yeni bir tanıtım kampanyasına imza attı.
14 Mayıs tarihinden itibaren bir ay boyunca yerel televizyonlarda gösterilecek olan tanıtım filminde, yurdun dört bir köşesinden tarım alanında faaliyetlerini sürdüren üreticilerle yapılan samimi söyleşilerden kesitler sunuluyor. Üreticiler, geçmiş dönemlerde doğal afetler ve çeşitli risklerden ötürü yaşadıkları olumsuz deneyimleri paylaşarak, tarım sigortası yapılması konusunda çağrıda bulunuyor.



TARSİM, yaz kış demeden toprağı işleyen, her türlü zorluğa göğüs geren çiftçilerin 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü'nü yeni tanıtım filmiyle kutladı.

TARSİM, Sigorta Acenteleri Zirvesinde...

TARSİM, Trabzon'da düzenlenen ve sigorta sektörünün sorunları ile çözüm önerilerinin masaya yatırıldığı 13. Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi'ne katılım sağladı. Zirve'de, Başbakanlık Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç ve TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Bölge Müdürlüğü yetkilileri ile çok sayıda sektör temsilcisi yer aldı.
Genel Müdür Satoğlu Zirve'de, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin işleyişi ve 2018 yılında uygulamaya alınan yenilikler hakkında bilgi vererek, katılımcılardan gelen soruları yanıtladı.

TARSİM ALASA Kongresi'nin özel konuğu oldu

TARSİM, Peru'nun Lima şehrinde düzenlenen "15. Uluslararası ALASA (Latin Amerika Bitkisel Ürün Sigortalarını Geliştirme Birliği) Kongresi"ne özel konuk olarak katılım sağlayarak, başarısını dünya ülkelerine anlattı. Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Kemaloğlu, Genel Müdür Yusuf Cemil Satoğlu ile Danışman Gamze Us'un katıldığı Kongre'de, Latin Amerika'da uygulanan tarım sigortalarının gelişimi ve uygulanmakta olan kamu-özel sektör işbirliği sistemleri, tarım sigortalarında teknolojinin kullanımı, tarımda kredi ve sigortanın önemi gibi konular görüşüldü.
Program çerçevesinde, Lima'daki Türkiye Cumhuriyeti Peru Büyükelçiliği ziyaret edilerek, Büyükelçi Ferda Akkerman'dan Türkiye ile Peru arasındaki ekonomik ve ticari işbirliği hakkında bilgi alındı.





'Yılın Projesi' ödülü TARSİM'e verildi!

TARSİM, Türkiye'nin en büyük eğitim ve danışmanlık kurumlarından biri olan PDR Group'un kurucu şirketi PDR International tarafından "Yılın Projesi" ödülüne layık görüldü.

Kurumların, Liderlik, Performans, Hizmet, İnsan Kaynakları ve Satış Gelişimi ile Markalaşmış Kurum ve Yaşayarak Öğrenme Kültürü süreçlerine yönelik eğitim ve danışmanlık faaliyetlerini sürdüren PDR International tarafından düzenlenen Proje Ödülleri, her yıl sahiplerini buldu. TARSİM bu yıl, Tarım Sigortaları Havuz Eksperleri için tasarlanan "TARSİM'in Yol Arkadaşı" eğitim projesiyle, rakiplerini geride bırakarak, "Yaşayarak Öğrenme Kültürü" alanında "Yılın Projesi" ödülüne layık görüldü.
"TARSİM'in Yol Arkadaşı" projesi ile farklı meslek branşlarından eksperler ilk kez bir araya gelerek, mesleki deneyimlerini ve bilgi birikimlerini paylaştı.

'Güneş yanığı' için kollar sıvandı

Son yıllarda küresel ısınmanın ve iklimsel değişikliklerin etkisiyle, tarımsal faaliyetleri olumsuz yönde etkileyen riskler ortaya çıkıyor. Bunlardan birisi de güneş yanığı…
TARSİM, üreticilerden gelen talepler doğrultusunda, ülkemizde bağcılığın yapıldığı bölgelerde etkisini giderek artıran güneş yanığı riskini teminat kapsamına almak üzere kolları sıvadı.
Geçtiğimiz günlerde, Manisa'da gerçekleştirilen toplantı ile üzümde güneş yanığına neden olan faktörlerin ortaya konulması, bu riskin sigorta kapsamına alınabilmesi amacıyla yapılacak saha çalışmaları için proje ekibi oluşturularak konuya ilişkin ilk adım atıldı.
Toplantıya, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, Selçuk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü'nden Prof. Dr. Lütfi Pırlak, Pamukkale Üniversitesi Çal Meslek Yüksekokulu'ndan Yrd. Doç. Dr. Aysel Yeşilyurt Er, Manisa Bağcılık Araştırma Enstitüsü'nden Müdür Akay Ünal ve Ziraat Yüksek Mühendisi Turcan Teker ile TARSİM'den Bitkisel Ürün Sigortaları Grup Müdürü Ertuğrul Çelik ve Manisa Bölge Müdürü Müjdat Çubukçu katılım sağladı.



TARSİM, bağcılık yapılan bölgelerde etkisini artıran güneş yanığı riskini teminat kapsamına almak için çalışmalara başladı.

Çiftçiler günü ‘Bereket’ getirdi

Bereket Emeklilik, 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü vesilesiyle, çiftçilerin ihtiyaçlarına özel olarak tasarlanan hayat sigortası ürünü ‘Çiftçi Hayat Arkadaşı’ Hayat Sigortası ve ‘Bereket Hayat Arkadaşı’ Hayat Sigortası ürünlerini tanıttı.

Müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik ürünler hazırlamayı misyon edinen Bereket Emeklilik, 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü’nde, çiftçiler için çok özel bir ürün hazırladı. Bereket Emeklilik, çiftçilerin ihtiyaçları göz önüne alarak ve onların hayatını kolaylaştırmak noktasından yola çıkarak ‘Çiftçi Hayat Arkadaşı’ hayat sigortası ürününü geliştirdi. Şirket, aynı zamanda bir diğer hayat sigortası ürünü ‘Bereket Hayat Arkadaşı’nı da müşterilerinin hizmetine sundu. Yeni ürünlerin lansmanı 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü’nde yapıldı. Swissotel’de, Bereket Emeklilik yöneticileri ve basının katılımıyla gerçekleşen lansmanda Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Yıldırım, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Salim Somer Orhan, Teknik Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Murat Şişli ve Mali İşler Grup Müdürü Davut Menteş, ‘Çiftçi Hayat Arkadaşı’ ve ‘Bereket Hayat Arkadaşı’ Hayat Sigortası ürünleri hakkında bilgiler verdi.



Bereket Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Yıldırım, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Salim Somer Orhan, Genel Müdür Mahmut Güngör, Teknik Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Murat Şişli ve Mali İşler Grup Müdürü Davut Menteş.

UZMAN DANIŞMANLARDAN ANINDA CANLI DESTEK

Sigortalının vefatı durumunda aile bireylerine toplu ödeme yapan ‘Çiftçi Hayat Arkadaşı’ Hayat Sigortası; sigortalının ailesinin taksit, fatura, mutfak, eğitim ücretlerini karşılamanın yanı sıra çiftçilik giderlerini düşünerek farklı teminat paketleri sunuyor. Çiftçiler için özel olarak hazırlanan ürünün fark yarattığı bir diğer nokta ise sağladığı asistans hizmetleri. ‘Çiftçi Hayat Arkadaşı’ Hayat Sigortası, sigortalının, uzman ve konusunda lisanslı danışmanlar ile telefon üzerinden alabileceği Veteriner Desteği, Besicilik Teknikerliği Desteği ve Ziraat Mühendisliği Desteği hizmetlerini de kapsıyor. Bunun yanında, ürünle beraber sigortalıya sunulan Traktör Bakım Paketi ile sigortalılar, garanti süresi dolmuş traktörlere yapılacak yağ, yağ filtresi ve hava filtresi değişimi gibi işlemlerde %10’luk indirimden faydalanıyor

ANLAŞMALI İSTASYONLARDAN AKARYAKIT İNDİRİMİ

Sunulan avantajlar bununla da bitmiyor. ‘Çiftçi Hayat Arkadaşı’ Hayat Sigortası yaptıranlar, anlaşmalı olan istasyonlardan indirimli akaryakıt alabiliyor.





Bunun yanında, araç lastiğinin patlaması, araç aküsünün ya da yakıtının bitmesi sonucu aracın yolda kalması durumunda sigortalı yılda bir defaya mahsus olarak ücretsiz çekici hizmetinden yararlanabiliyor. Ürün ile beraber verilen Diş Paketi ise, anlaşmalı kurumlarda yılda bir defaya mahsus olmak üzere diş hekimi muayenesi, diş taşı temizliği, diş röntgen filmi hizmetlerinden ücretsiz faydalanılmasını sağlıyor.

‘BEREKET HAYAT ARKADAŞI’ HAYAT SİGORTASI

Bereket Emeklilik’in sunduğu bir diğer ürün de ‘Bereket Hayat Arkadaşı’ Hayat Sigortası oldu. Sigortalının hem kendisini hem de ailesini beklenmedik risklere karşı güvence altına alan ürün, bordrolu ve özel sektör çalışanı sigortalının işsiz kalması durumunda maksimum 6 ay olmak üzere, işsizlik durumu sona erene kadar teminatta belirtilen tutar kadar işsizlik ödemesi sağlıyor. Sigortalının bu sürede iş bulması durumunda eğer yeni işte alınan maaş bir önce işten %20 ya da daha düşükse, aylık maksimum 2 bin liraya kadar her yıl en fazla 6 ay olmak üzere maaş farkı ödemesi yapıyor. Prim ödemelerinde vergi avantajı sunan ‘Bereket Hayat Arkadaşı’ Hayat Sigortası da çok sayıda asistans hizmetiyle beraber geliyor. Anlaşmalı sağlık kurumlarında indirim, diş paketi, diyetisyen ve psikolojik danışmanlık hizmetlerinin yanında, anlaşmalı istasyonlarda akaryakıt indirimi, spor salonları ve otel konaklamalarında indirim bulunuyor. Sigortalının aracının yolda kalması durumunda çekici hizmeti, oto bakım indirimleri, vale, araç kiralama, taksi hizmeti bulunuyor. ‘Bereket Hayat Arkadaşı’ paketi içinde seyahat asistans hizmetleri de bulunuyor.

Doğa Sigorta ile İTÜ Spor Kulübü gençlik için omuz omuza

Doğa Sigorta, İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Spor Kulübü ile spora destek, gençlere daha iyi bir gelecek için sponsorluk anlaşması imzaladı. 9 Mayıs'ta Doğa Sigorta merkez ofisinde gerçekleştirilen imza törenine Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı ile İTÜ Spor Kulübü Başkanı Harun Erdenay katıldı. Anlaşma kapsamında, Doğa Sigorta İTÜ Spor Kulübü'nün Amerikan futbolu, Basketbol U18 ve Voleybol gibi en çok talep gören amatör branşların takımlarına sponsor olacak. Ayrıca, İTÜ Spor Kulübü'nün basketbol spor okullarında farklı yaş gruplarından gençlere 1 yıllık burs verilecek.
İmza töreninde konuşan Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta'nın sosyal sorumluluk bilinci yüksek bir şirket olduğunu vurguladı. Bu doğrultuda özellikle spora ve gençliğe yatırım yapmanın önemine inandıklarını kaydeden Kırmızı, şunları söyledi: "Doğa Sigorta olarak, 'Ağaç yaşken eğilir' diyor ve sosyal sorumluluk projelerimizde de bunu benimsiyoruz. Gençlerin en iyi ve verimli şekilde yetişmesi, doğru, sağlıklı alanlara yönelmesi için biz de şirket olarak elimizi taşın altına koyuyoruz. Hedefimiz gençlerin sporu sevmesine yardımcı olmak. Spor yoluyla sağlıklı bedenler ve zihinler yetişmesinin, güçlü ve mutlu toplumlar oluşmasına destek olacağına inanıyoruz. Bu sebeple, İTÜ Spor Kulübü gibi köklü bir kulübe destek olmak ve birlikte bir gönül birliğine girmekten, gençlere fayda sağlamaktan dolayı onur duyuyoruz. Bizim de desteğimizle kulübün daha büyük başarılara imza atacağına inanıyoruz" dedi.



İmza törenine İTÜ Spor Kulübü Başkanı Harun Erdenay (solda) ile Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı katıldı.

Spora ve gençliğe katkı sağlayarak, toplumsal fayda yaratmanın önemine inanan Doğa Sigorta, bu doğrultuda hem eğitimde hem de sporda köklü bir isim olan İstanbul Teknik Üniversitesi Spor Kulübü ile sponsorluk anlaşması imzaladı.







İTÜ SPOR KULÜBÜ HAKKINDA

Uzun yıllar milli basketbol oyuncularımız arasında yer alıp, yakın geçmişte Türkiye Basketbol Federasyonu Başkanlığını üstlenen Harun Erdenay'ın başkanlık görevini üstlendiği İTÜ Spor Kulübü, özellikle de basketbol takımıyla, kulübün kurulduğu tarih olan 1953'ten bu yana sayısız başarıya imza attı. 1968-73 yıllarında dördü aralıksız olmak üzere toplam beş kez Türkiye Şampiyonu olan ve Yenilmez Armada olarak nitelendirilen İTÜ takımı, aynı süreçte iki Türkiye Kupası, iki Başbakanlık Kupası, üç de Spor Yazarları Derneği Kupası kazandı. 2010-2011 sezonunda Erkekler Bölgesel Basketbol Ligi'ne düşen takım 2012-2013 sezonu sonunda tekrar Türkiye Erkekler Basketbol 2. Ligi'ne yükseldi. Kulüp bünyesindeki Amerikan futbolu takımıysa, Türkiye Amerikan Futbolu Ligi'nde üç kere şampiyon oldu.



Çok sayıda başarıya imza atan İTÜ Spor Kulübü Basketbol U18 takımı, kurulduğundan bu yana beş kez Türkiye Şampiyonu oldu. Ayrıca iki Türkiye Kupası, iki Başbakanlık Kupası, üç de Spor Yazarları Derneği Kupası kazandı.



TÜRK NİPPON SİGORTA'DAN YENİ MOBİL UYGULAMA:

'Türk Nippon Mobil' yayında!

Türk Nippon Mobil ile sigortalılar bundan böyle kasko ve trafik poliçelerini hangi şirketten olursa olsun takip edebilecek, hasar dosyalarının durumlarını sorgulayabilecek ve sadece bir tıkla çekici hizmetinden yararlanabilecek.

Türk Nippon Sigorta, mobil sigortacılık alanında yeni bir uygulamaya imza attı. iOS ve Android cihazlara uyumlu, yeni "Türk Nippon Mobil" uygulaması ile Türk Nippon Sigorta müşterileri kasko ve trafik poliçelerini hangi şirketten olursa olsun takip edebiliyor. Uygulama üzerinden hasar dosyalarının durumları sorgulanabiliyor ve ihtiyaç halinde sadece bir tıkla çekici hizmetinden faydalanılabiliyor. Ayrıca, Türk Nippon müşterisi olsun ya da olmasın uygulamayı indiren herkes, yurt içi veya yurt dışı seyahatleri için seyahat sağlık poliçelerini istedikleri acenteyi seçerek oluşturabiliyor ve Türk Nippon Sigorta kampanyalarından haberdar olabiliyor.

KULLANICI DOSTU

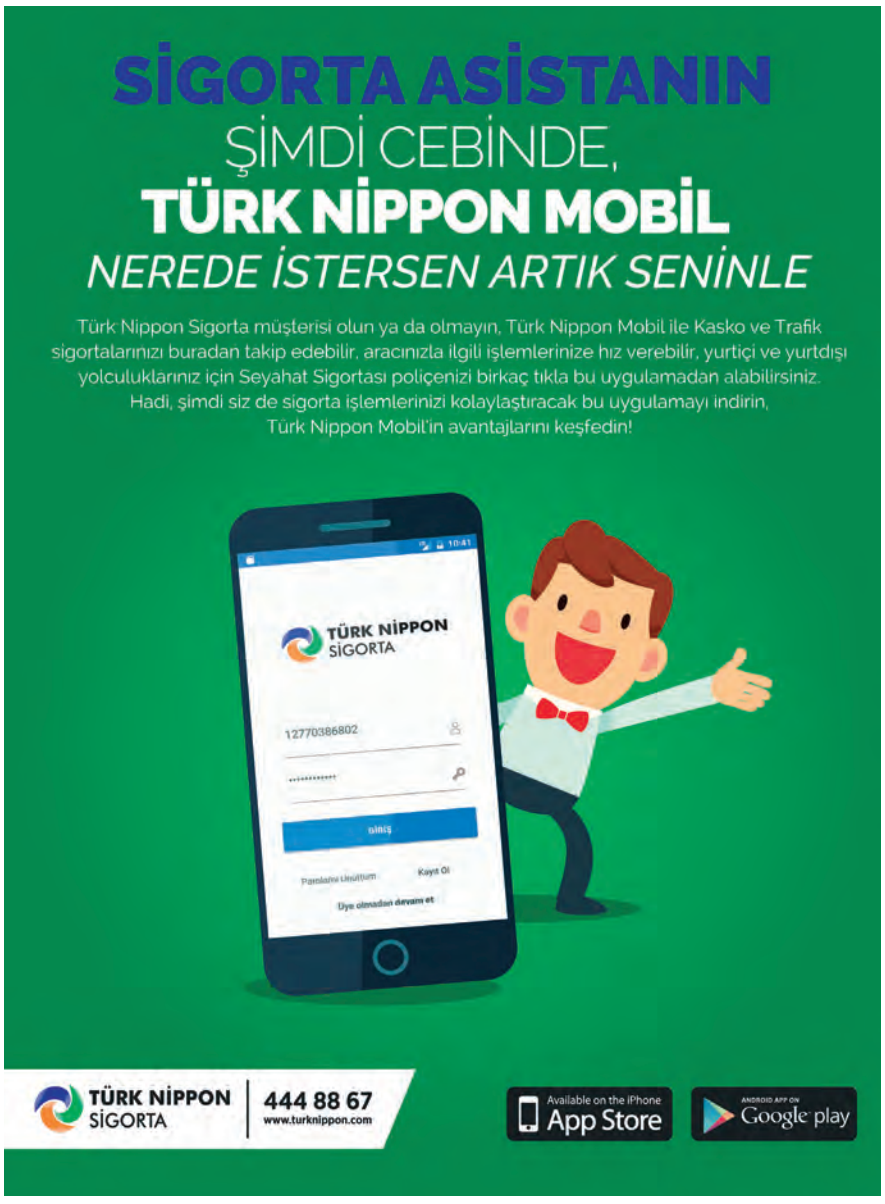
Sigortalılarına ve sigortalı adaylarına interaktif anlamda kolaylık sunmayı amaçlayan "Türk Nippon Mobil" ihtiyaçlara göre detaylandırılmış içerik ve kullanımı kolay tasarımı ile kullanıcı dostu bir uygulama olarak tasarlandı. Kullanıcıların tüm kasko ve trafik poliçelerini sigorta şirketi hangisi olursa olsun bu platform üzerinden takip edebilmeleri, uygulamanın en


E. Baturalp Pamukçu

önemli özellikleri arasında. Buna ek olarak kullanıcılar, cep telefonlarına indirecekleri uygulamanın hasar sorgulama bölümü üzerinden, kendi dosyaları hakkında tüm bilgilere kolayca erişim sağlayabiliyor. Uygulama, sigortalıların çekici ihtiyaçlarında bir tıkla hasarlı/arızalı araç konumunun doğrudan çekici firması ile paylaşılmasını, böylece adres tarifine gerek kalmadan çekici yönlendirilmesini sağlıyor. Seyahat sağlık sigortası yaptırmak isteyen kullanıcıların uygulama üzerinden istedikleri acenteyi seçerek ilgili acente üzerinden poliçelerini online şekilde hızlıca oluşturabilmeleri de uygulamanın dikkat çekici özelliklerinden biri olarak öne çıkıyor.

'HAYATI KOLAYLAŞTIRAN İNOVATİF BİR PLATFORM'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Mobil uygulamamızla sigortalılarımızın yanı sıra, sigortalımız olmayan ancak sigortaya önem veren herkesin hayatını kolaylaştıracak inovatif bir platform oluşturduk. Her konuda olduğu gibi, sigorta ihtiyaçlarının giderilmesi aşamasında da internet ve mobil araçlar vazgeçilmezlerimizden. Bu nedenle ihtiyacın doğduğu noktada bireysel kullanıcılara kaliteli ve kullanım anlamında en efektif hizmeti sunmak bir zorunluluk halini aldı. Bu aşamada biz de müşterilerimize yakınlığımızı kaybetmeden, onları satış kanallarımızdan koparmadan, sigortacılık faaliyetlerini kolayca sürdürebilecekleri bir mobil sigorta platformu hazırladık. Uygulamayı indirerek inceleyen, hatta kullanmaya başlayan herkesin bizimle aynı fikirde olacağını düşünüyorum" dedi. "Türk Nippon Mobil" uygulamasına Apple Store ve Google Play üzerinden kolayca ulaşılabiliyor.



TÜRK NİPPON MOBİL NELER SUNUYOR?

- Kullanıcılar uygulama sayesinde tüm Türkiye'deki Türk Nippon Sigorta acentelerini görüntüleyebilir ve istedikleri acenteyi istedikleri yerden kendileri belirleyebilir.
- Türk Nippon Sigorta poliçelerinin yanı sıra, uygulama üzerinden diğer şirketlerden kesilen trafik ve kasko poliçelerinin takibi yapılabilir.
- Sigortalı sadece bir tıkla bulunduğu yere çekici hizmeti alabilir.
- Uygulama ile kolaylıkla tercih edilen acenteden Seyahat Sağlık Sigortası satın alınabilir ve Kasko poliçe yenilemesi yapılabilir.
- Sigortalılar kampanyalardan haberdar edilir ve Türk Nippon Sigorta'nın sağladığı avantajlardan kolaylıkla yararlanabilir.
- Türk Nippon Mobil ile hasar takibi yapılabilir, sigortalılar dosya durumundaki değişiklikleri ve eksik evrak detaylarını cep telefonlarından rahatça takip edebilir.
- Uygulama, Türk Nippon Sigorta'dan poliçesi olmayan kullanıcılara açık. İsteyen herkes uygulama üzerinden yurtiçi veya yurtdışı poliçelerini kesebilir, Türk Nippon Sigorta acentelerine ulaşabilir ve kampanyaları görebilir.

“Tatiliniz nereye olursa olsun, poliçesi **KORU**’dan olsun.”



0850 205 56 78
www.korusigorta.com.tr

KORU SİGORTA
hep yanınızda

Sigortanın geleceği kefalet ve enerjide

Kurdaki artış nedeniyle oto branşlarında maliyetlerin arttığını söyleyen Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen kaskoda da kârın azaldığını, sektörün yeni hedefinin kefalet ve enerji branşları olması gerektiğini söyledi.

Sigortacı Gazetesi'nin bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" sayfalarının konuğu, sektörün en renkli şirketlerinden biri olan Quick Sigorta'nın CEO'su Levent Uluçeçen oldu. Sektörde başarıyı efektif bir iletişim modelinin ve teknolojiyi doğru kullanmanın getirdiğini söyleyen Uluçeçen, geleneksel ajans-şirket iletişim yapısının günümüzün şartlarında hantal kaldığını, şirket içinde iletişim süreçlerini ve teknolojiyi harmanlayan bir "iklim" oluşturulması gerektiğini vurguladı. Türk sigorta sektöründeki branşların kârlılığını da değerlendiren Uluçeçen, geleneksel olarak kazançlı bir branş olan kaskoda kârın eridiğini, sektörün kâr için kefalet ve enerji tarafına yüzünü dönmesi gerektiğini dile getirdi.

Quick Sigorta'nın bugüne kadarki performansından bahseder misiniz?

Quick Sigorta olarak 1 yılımızı doldurduk. Çok zorlu bir dönemden geçtik. Kendimizi test ettiğimiz bir ortamdı. Böyle zorlu durumlarda bile çok ciddi anlamda bir başarı sağladığımız görüldü. Bizim piyasaya çıktığımız ortamı herkes biliyor. Sigorta sektörü çok zor durumdaydı. Böyle bir ortamda, bu kadar zorluk içinde çok ciddi bir başarı gösterdiğimizi söyleyebilirim.

Biz ruhsatımızı bütün branşlarda aldık. Trafik sigortası da dahil. Şu an yoğunluklu olarak trafik sigortası kesiyoruz. Trafik sigortası kesmekten de yüksünmüyoruz. Hasarları çok iyi yönettiğimizi düşünüyoruz.

Sizi sektörde farklı kılan nedir?

Biz bir insurtech firmayız. Bunu çok rahatlıkla söyleyebiliriz. Ben konuya şöyle bakıyorum: Insurtech bana göre bir iklim. Sigortacılıkta da, bankacılıkta da durum böyle. Teknolojiyle iç içe olmanız için teknoloji şirketleriyle iç içe olmanız gerekiyor. Sadece bir şirketten bahsetmiyorum. Çok sayıda teknoloji şirketiyle bir araya gelerek iş süreçlerini geliştirmeniz gerekiyor. Bir sigorta şirketi, bir teknoloji şirketiyle çalışıyor ya da kendi başına insurtech ortaya çıkarmaya çalışıyor. Bu mümkün değil. İklimi yaratmak zorundasınız. Acentelerinizin de buna yatkın olması, böyle istekleri olması gerekiyor. Ortada bir vizyon olmalı. Bizim kurulduğumuz andan itibaren bizim vizyonumuz var. Hep söyleniyor: Sigorta sektörü dijital dönüşüme giriyor. Biz dönüşmüyoruz, biz dijital doğduk. Dönüşmek çok zahmetli ve zor. Çok çaba gerekiyor. Dijital olarak doğduğumuz için bu konuda diğer şirketlere göre çok daha rahatız. Bizi acentelerimiz bu şekilde kabullendi. Kabullenmekten de öte, kendileri de dijitalleşmek istiyorlar. Sadece sigorta şirketi olarak kalmak değil, teknoloji şirketleriyle hareket etmek gerekiyor. Bunun altında yatan faktör iletişim. Kurulduğumuz andan itibaren iletişimi çok önemsedik. Ben şansa inanmıyorum. Yaptığınız her şeyin karşılığını alırsınız. Bugün olmasa da yarın… Biz iletişime yaptığımız yatırımın karşılığını aldık.



"Bütün sektörler için geçerli bir kavram var. Fazla kâr gösteren alanlar hemen dolduruluyor. Sektörde kasko, trafiğe göre kârlı gözüken bir branştı. Ben o kadar da kârlı olduğunu düşünmüyordum. Zaten kaskonun ettiği kâr da şu anda eridi."

Blog kurduk, ciddi anlamda takipçi sayısına ulaştık. Sigorta sözlüğü kurduk, dergi çıkartıyoruz. Bu sürede 1 milyon 400 bin poliçe kesmeyi başardık. İletişime yaptığınız yatırımın karşılığını alıyorsunuz. İletişim konusunda ilk ödüllerimiz Amerika'dan geldi. 1 Platin, 2 Gold Hermes ödülü aldık" dedi

'KULAKTAN KULAĞA OYNAMIYORUZ'

Özellikle iletişimde çok iddialısınız. Sektörde bir açık mı gördünüz? Diğer şirketler ne yapamıyor, siz ne yaptınız?

Hepimiz diğer şirketlerde çalışarak buraya geldik. Örnek vermek istiyorum. Pazarlama ve İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcımız Dr. İsmail Kızılbay ile yaptığımız iş görüşmesi çok basit ama çok ilginçti. Nedeni şu: Biz bu zamana kadar hep iletişimcilerle dışarıdan hizmet alarak çalıştık. İçeride bir iletişimci ya da halkla ilişikiler uzmanı olur, bu kişi de dışarıdakilerle iletişim kurarak bir şeyler yapmaya çalışırdı. Bir yapaylık vardı bu işte. Biz ise bu süreci içimize aldık. Biz bir ajans ile çalışmıyoruz. Hiç öyle duruyor muyuz? Eski şirketlerde birçok ajansla çalışırdık ama hiçbir zaman da anlaşılamazdık. O ajanslar bizimle yaşamıyor ki… İsmail Bey içimizi dışımızı biliyor. Aynı şeyleri yaşamak lazım. Dışarıdan bu hizmeti aldığınız an ne yaparsanız yapın, iletişiminiz yapaylaşıyor. Tepkilerimizi, hissederek veriyoruz. Biz, bir aradayken her şeyi konuşuyoruz. Acentelerimizi, bölgelerimizi, Türkiye'yi konuşuyoruz. İsmail Bey de bunu yoğuruyor ve ortaya bir strateji çıkarıyor. Biz kulaktan kulağa oynamıyoruz. Genel müdür iletişim sorumlusuna anlatacak, iletişimci ajansa anlatacak… Böyle çalışmıyoruz. Biz kendimizin ajansıyız. Bir fikrimiz olduğu an genel müdür, CEO, yönetim kurulu, hasardan sorumlu genel müdürden anında feedback alabiliyorsunuz. Ajansın kendi içinde yaptığı toplantıyı aslında biz yönetim kurulu olarak yapıyoruz. Sonra kafamızdaki meseleyi dışarıda bulunabilecek en iyi grafikere yaptırıyoruz. Fikir bizden gittiği için hem istediğimiz gibi hem etkili oluyor. Bunun yanında çok da düşük maliyetlere geliyor. İletişimi pahalı yaptığınız zaman verimli



İŞİMİZİ ÇOK İYİ KURGULADIK

Quick Sigorta'nın faaliyetlerini medyada çok sık görüyoruz. Bu tempoya nasıl ayak uyduruyorsunuz?
Dediğim gibi; hiçbir şey şans değil. Gerçekten çok emek harcıyoruz. Bizim tüm kadromuz çekirdek. Biz buradan bir yere ayrıldığımız zaman, ofisteki arkadaşlarımız hepsi yetki ve sorumluluğa sahip. Zaten ciddi anlamda bir kalifikasyonları var. Ticari bir karar verilmiyorsa ya da gri bir alan yoksa kararı onlara bırakıyoruz. Bu da karar alma mekanizmalarımızı çok hızlı kılıyor. İşimizi öyle bir kurguladık ki, işlerin %90'ına bizim dahil olmamıza gerek kalmadı. Biz yeter ki; bu iletişim meselesini çözelim. Kendimizi ve sigortacılığı iyi anlatalım. Hep aynı şeyi yaparak farklı sonuçlar alamazsınız. Mesela üniversite projesi farklı bir proje. Öğrenciler bize soruyor "Bankacılık mı sigortacılık mı?" diye. Ben bankacılığın karşılaştırılamayacak kadar farklı bir meslek olduğunu söylüyorum. Bankacılığın bir uzantısı gibi bakılıyor sigortacılığa. Kesinlikle katılmıyorum. Bizim mesleğimiz tam bir meslek.

olmuyor. Yaptığımız her işi ciddiye alarak yapıyoruz. Sahici olmak çok önemli. Sahici olmanın göstergesi de yaptığınız işler. Kuruluşumuzdan beri bir sene olmasına karşın üniversitelere gidiyoruz. İletişimi çok farklı bir şekilde gerçekleştirdik. Bu başarı şans eseri olmadı. Burada ciddi bir çalışma ve emek var. Acentelerimiz bize çok destek verdiler. Piyasaya girdiğimizde acenteler çok zorluk çekiyordu. Epeyce bir yüklerini aldığımızı söyleyebilirim. Hangi acenteye sorarsanız sorun cevap aynı olacaktır.

SEKTÖRDE KUR BASKISI

Piyasadan bahsetmişken, o dönemki dolar kuru ile şu anki dolar kuru arasında fark var. Bu sektörü nasıl etkileyecek?
Bir etki mutlaka gelecek. Kurulduğumuz dönemden bu döneme, enflasyon ve dövize baktığımız zaman maliyetlerimizin %30 civarında artacağını söyleyebilirim. Bunun Türk sigorta sektörüne büyük etkisi olacak. Bir süre içerisinde fiyatların üzerindeki baskıyı ve bu baskının fiyatlara etkisini göreceğiz.

Artan maliyetlere karşın sektörde rekabetin artıtığı söyleniyor. Bu konuda ne diyorsunuz?
Rekabet özellikle kaskoda. Bütün sektörler için geçerli bir kavram var. Fazla kâr gösteren alanlar hemen dolduruluyor. Sigorta sektöründe de kasko kârlı gözüken bir branştı. Trafiğe göre kârlı tabii. Ben o kadar da kârlı olduğunu düşünmüyordum. Ettiği kâr da şu anda eridi. Trafik sigortasında biz başa baş seviyeyi yakalamak üzereydik. Orada da bir erime olacak. Hem trafik hem de kaskoda erime olacak. Kaskoda fiyatların, özellikle doların artmasından sonra daha da düşmeyeceğini düşünüyorum. İş o noktaya gelmemeli. Bu matematik açıkçası, sigorta bir matematik işi. Kasko fiyatları düşmeye devam ederse, bir hesap kitap hatası var demektir. Yıllarca trafik sigortasında bunu çektik. Rekabetin sonucunda da sigorta şirketleri "trafik kesmiyoruz artık" dediler. İş bu noktaya gelmemeli. Sektöre tavsiyem; bu fiyat seviyelerinin altına düşülmemesi. Çok kritik bir noktada oynuyoruz. Sektör olarak kendimize çekidüzen vermemiz gerekiyor.

Sigorta şirketleri için öne çıkan yeni branşlar nedir?
Artık sektörde yeni branşlar da ortaya çıkmaya başlayacak. Enerji sektörü gelişecek diye düşünüyorum. İnşaat tarafında epeyce yol alındı ama yenilenebilir enerji sistemlerinde sigortacılığın gideceği çok yol olduğunu düşünüyorum. Ülkemizde enerjiye çok ihtiyaç var. Yatırım çok yapılıyor. Bizim holdingimiz de enerjiye yatırım yapıyor. Bunun yanında nakliyat tarafında da potansiyel var. Kefalet sigortaları ise bankalarla sigortacıların rekabet edebileceği bir alan olduğu için çok önemli.

Kefalet sigortalarından bahsedebilir misiniz?
Kefalet sigortaları bankalar ve sigorta şirketlerinin rekabet etmesini sağlayacak. Bu nedenle bu tarafta çok büyük bir potansiyel var. Kefalet sigortasının, teminat mektubuna karşı bir fiyat avantajı olmasa da şirketlerin kredi limitleri dolabiliyor. Sigortacılık burada devreye girerek şirketlere nefes alacak bir aralık bırakıyor. Teminat mektubu yerine kefalet sigortası koyduğunuz zaman kendinize yeni bir iş alanı açmış oluyorsunuz. Bugün Türkiye'de özkaynakla iş yapmak çok zor. Bugün biliyoruz ki özkaynak dışında ciddi anlamda bir kredili iş yapma süreci var. Kredinin buradaki açmazı çözebileceğini düşünüyorum. Çok büyük bir potansiyel görüyorum. Sadece teminat mektubu diye düşünmeyin. Bireysel olarak da insanlar araba ya da tekne alırken kefalet sigortasını rahatlıkla kullanabilirler. Sektörde en büyük potansiyelin kefalet ve enerji tarafında olduğunu düşünüyorum.

Enerji tarafında yatırımlar ne durumda?
Enerjide bireysel olarak da yatırımlar da başlamış durumda. Sadece kamu olarak bakmamak gerekiyor. Bireysel yatırımlar neredeyse kamu yatırımlarını geçmiş durumda. Konuya şöyle bakalım: Almanya enerjisinin %30'unu yenilenebilir enerjiden karşılıyor. Bazı ülkeler enerjisinin tamamını burdan karşılıyor. Almanya ile ülkemizi karşılaştıracak olursanız güneş enerjisi açısından çok daha avantajlı bir coğrafyadayız.

Son olarak, gelecek için bir değerlendirme alabilir miyiz?
Hayal ettiklerimizin henüz yarısını bile gerçekleştirmedik. Önümüzdeki dönemde yapacaklarımıza herkes şaşıracak. Bu anlamda çok iddialıyız. Hem acentelerimizle hem de şirketimizin teknolojik olarak yeniden yapılanmasıyla sektöre öncülük yapacağız. Şu anda bizi model olarak alan pek çok şirket var.
Yaklaşık 32 yıldır sektördeyim. Sektöre çok büyük umutlarla girdim ama sektör bir türlü beklenen gelişmeyi gösteremedi. Gelecekte bunun değişmesi bizim sektör olarak nasıl çalıştığımızla alakalı. Biz üniversite öğrencileriyle konuşuyoruz. Bu bile çok yukarıda. İlkokuldan eğitime başlamalıyız. Etik, ahlak, saygı öğretmeliyiz. Bunu topluma kazandırabilirsek, hem sektörü hem de ekonomiyi daha da büyütebileceğimizi düşünüyorum.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

YATIRIM FIRSATLARINI DEĞERLENDİRECEĞİZ

Genel Müdürünüz Ahmet Yaşar'ın "Quick Sigorta bir şirketler grubu olacak" şeklinde açıklamaları var. Biraz bahseder misiniz?
Evet, şu anda ilgilendiğimiz bir sigorta şirketi var. Amacımız yeni bir yapı oluşturmak. Buna teknolojiyi de ekleyerek holdingi bir sigorta ve teknoloji grubu haline getireceğiz. Zaten teknoloji ve sigorta ayrılmaz bir ikili. Teknoloji tarafında da yatırım fırsatlarını değerlendireceğiz.

Neden bir satın alma planlıyorsunuz?
Quick Sigorta'nın yapısı çok farklı. Kendimizi bireyselde çok geliştirdik. Sigorta şirketlerinin nakliyat, yangın ve mühendislik gibi konvansiyonel alanları da var. Bu alanlarda kalifikasyonu çok yüksek teknik ekibe ihtiyaç var. Sigorta hem iletişim hem de güven işi. Bizim halkımız katı olanla iletişim kuramaz. Bizim dokunmaya dayalı bir yapımız var. Bu tarafta bunu teknoloji ile çözebiliyoruz. Yeni yatırımlarımızda, teknik branşlarda daha uzman bir şekilde çalışacağız. Buradaki çalışanlarımız her zaman sahada olacak. Şirkette oturma kültürü yeni yatırımımızda da olmayacak. Oto branşlarında Quick Sigorta inanılmaz bir başarı yarattı. Diğer tarafta da çok farklı bir başarı yakalayacağız.

Mimar ve mühendisler sigortayı ihmal etmemeli

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, inşaat ve altyapı projelerinin Türkiye'nin büyümesindeki en büyük paya sahip iş alanları olduğunu belirterek, "Bu projelerin tasarım ve inşa sürecinde birçok mimar ve mühendis görev alıyor. Bu meslek gruplarının ise üçüncü kişilere yönelik çok ciddi sorumlulukları bulunuyor. Bu sorumlulukların mutlaka sigorta güvencesine alınması gerekiyor" dedi.

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye'deki inşaat sektörünün dinamizmi ve hızlı büyümesinin dikkat çekici olduğunu belirterek, "Son yıllardaki altyapı, enerji, sağlık ve inşaat alanlarındaki kamu ve özel sektör girişimleri bu alandaki büyümenin en önemli etkeni" ifadelerini kullandı.
Söz konusu projelerde birçok mimar ve mühendisin görev aldığına ve bu kişilerin önemli sorumlukları olduğuna işaret eden Stahl, bu meslek grubunda çalışanların sorumluluklarının sanıldığından daha fazla olabildiğini belirtti. Maximilian Stahl, "Mimar ve mühendisler beklenmedik bir anda beklenmedik durumlarla karşılaşabilirler. Mesleki sorumluluk sigortası ise beklenmedik durumları güvence altına alan önemli bir araç" diye konuştu.



Maximilian Stahl, VHV Grubu'nun tecrübesiyle sundukları mimarlar ve mühendisler için mesleki sorumluluk sigortasıyla oluşabilecek birçok zararı geniş bir teminat yelpazesiyle güvence altına aldıklarını kaydetti.

ÖNEMLİ BİR PAZAR PAYINA ULAŞTIK

VHV Reasürans'ın bina inşaatından enerji santralleri ve boru hatları montaj risklerine kadar geniş bir yelpazede mühendislik alanında risk kabulü yaptığına dikkat çeken Stahl, "Mimarlar ve mühendisler için mesleki sorumluluk sigortası gibi inşaat bağlantılı sorumluluk sigortaları da oldukça önem verdiğimiz alanlardan. VHV Reasürans olarak kısa sürede bu alanda da önemli bir pazar payına ulaşma başarısını gösterdik" dedi.

MİMAR VE MÜHENDİSLERİN ÖNCELİĞİ OLMALI

Stahl, mimar ve mühendislerin mesleki faaliyetlerini icra ederken yaptıkları kusurlu işlere işaret ederek, "İhmal, unutma ve her türlü gerçek veya iddia edilen hata sonucu görev aksatma, yanlış beyanda bulunma, gizliliği ihlal gibi sebeplerden ötürü sözleşme süresi içinde sigortalıya karşı doğan tazminat talepleri sigorta kapsamında" ifadelerini kullandı.
Söz konusu sigortanın mimar ve mühendisler için vazgeçilmez bir öncelik olması gerektiğinin altını çizen Stahl, isteğe bağlı yapılan sigorta ile mimar ve mühendislerin görevini gerektiği gibi yapmamasından, müşterilerine karşı özen borcunu yerine getirmemesinden veya müşterilerine kusurlu davranışları yüzünden doğan zararlar ile bu sebeplerden ödemek zorunda kalacakları tazminatları da güvence altına aldıklarını belirtti.



POLİÇELER PROJE BAZLI VEYA YILLIK DÜZENLENEBİLİYOR

Söz konusu sigorta ürünü ile proje bazlı poliçe yapılacağı gibi meslek mensubunun yıl içindeki tüm proje ve işlerine teminat sağlayan ve referans niteliği taşıyacak yıllık poliçeler de düzenlenebildiğini hatırlatan Stahl, VHV Grubu'nun mimar ve mühendisler için mesleki sorumluluk sigortasında sahip olduğu tecrübesinden yararlanarak hazırladıkları özel bir poliçe metni olduğunu da belirtti.

EK TEMİNATLAR

Stahl, "Belge kaybı, yeniden tasarım masrafları ve mahkeme katılım masrafları gibi unsurlar yanında hakaret sebebiyle doğan talepler ve manevi tazminat talepleri de teminata eklenebiliyor" diye konuştu.

SEKTÖRDE KISA SÜREDE ÖNEMLİ BİR YER EDİNDİK

Sektörde kısa sürede önemli bir yer edinme başarısını gösterdiklerini vurgulayan Maximilian Stahl, "Niş bir alanda gelişme ve tüm rakiplerimize saygılı olma yaklaşımıyla hızla büyüyen şirketimiz, sektörde önemli bir yer edindi. Yerimizin farkındayız ve iş ortaklarımız da iş yapış tarzımızdaki açıklığa ve dürüstlüğe değer veriyor. Bugün, sektörde hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren hemen hemen tüm sigorta şirketleri ve brokerler ile yakın çalışmalar yürütüyoruz. Bu sayede, tüm sektörün endüstriyel, ticari ve proje risklerine reasürans desteği sağlıyoruz" diye konuştu.

MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTALARINA İLGİ HIZLA ARTIYOR

Mesleki sorumluluk sigortalarına ilginin hızla artığını belirten Maximilian Stahl, toplumda tüketici bilincinin gelişmesinin, meslek sahiplerine karşı tazminat taleplerinin artmasının, devletin kamu yararı ve zarar göreni koruyan bir sosyal sistemi yürütme isteğinin mesleki sorumluluk sigorta sisteminin gelişmesinde etkili olduğunu söyledi. Stahl, mesleki sorumluluk sigortasının, meslek sahibi kişilerin, mesleki faaliyetleri sırasında hatalı veya yetersiz işlemleri sonucunda üçüncü şahıslara verebilecekleri zararlar nedeniyle ödemek zorunda kalacakları yasal tazminatlara karşı güvence sağlayan bir sigorta olduğunun altını çizdi. Stahl, mesleki sorumluluk sigortalarının geniş bir içeriğe sahip olduğunu da hatırlatarak, daha fazla bilgi sahibi olmak için mutlaka bir danışmanlık hizmeti alınmasında yarar olduğunu da sözlerine ekledi.

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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta

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

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

www.sfs.com.tr

Yenilenebilir enerjiye sigorta desteği

Sigorta sektörü, enerji sektörünün geleceğini temsil eden yenilenebilir enerji santrallerinin sigorta ihtiyaçlarını cevaplamak için seferber olmuş durumda. Sigorta şirketleri, karşılaştıkları yeni risklere karşı yeni sigorta çözümlerini hayata geçiriyor.

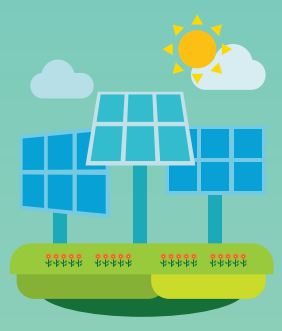
Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Geleceği parlak girişimler olarak görülen alternatif enerji endüstrisi, çoktan uluslararası bir iş alanına dönüşmüş durumda. Küresel ölçekteki oyuncular tarafından dünyanın her yanında kurulmaya başlayan alternatif enerji tesisleri, çok hızlı bir şekilde büyüyor. Yenilenebilir enerji sektöründe güvenilir ve kapsamlı bir sigorta korumasına ihtiyaç her zamankinden daha büyük boyutlarda.
Yenilenebilir enerjide trendleri rüzgar ve güneş enerjisi santralleri belirliyor. Devletlerin de destek verdiği bu alanda gittikçe daha geniş ölçekli projelere start veriliyor. Projelerin büyümesiyle beraber, teminat altına alınması gereken riskler de artıyor. Bu noktada sigorta şirketleri devreye giriyor ve yenilenebilir enerji sektörüne yönelik sigorta çözümleri oluşturuyor.

YENİ ENERJİ YENİ RİSKLER

Yenilenebilir enerji tarafındaki yüksek talebi karşılamak için köklü mühendislik firmaları, enerji sağlayıcıları ve imalatçılar artık beraber çalışıyor. Şirketler her ne kadar tecrübeli ve oluşabilecek risklere karşı hazırlıklı olsa da, hızla gelişen enerji sektöründe kendilerini bilmedikleri bir sorun karşısında ya da yepyeni bir prototip ile çalışırken bulmaları muhtemel. Sigorta şirketlerinin ise böyle durumlarda, ihtiyaçlara cevap veren bir sigorta çözümü sağlamaları büyük önem taşıyor. Riskler doğal tehlikelerden mekanik sorunlara, yeterli güneş alınmamasından kuşların verdiği hasarlara kadar uzanabiliyor. İş durdurucu bir hasar meydana gelmesi sonucunda ise işin büyüklüğüne göre telafi etmesi kolay olmayan rakamlar ortaya çıkabiliyor.

3.616



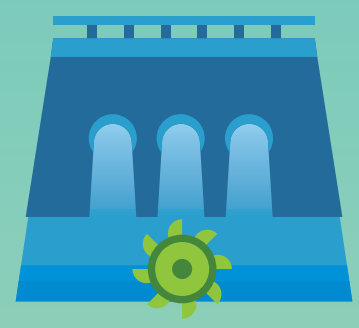
2017 yılı sonu itibarıyla, işletmede bulunan 3.421 MW'lık kurulu güce sahip **3.616 adet Güneş Enerji Santrali (GES)** Türkiye toplam kurulu gücün yaklaşık %4'üne karşılık gelmektedir.

207

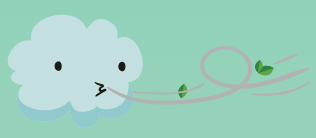


2017 yılı sonu itibarıyla 6.516 MW toplam kurulu güce sahip **207 adet Rüzgâr Enerji Santrali** (RES) devrede olup Türkiye toplam kurulu gücünün %7.6'sına karşılık gelmektedir.

628



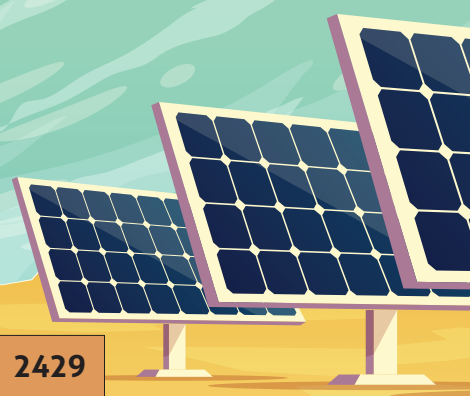
2017 yılı sonu itibarıyla, işletmede bulunan 27.273 MW'lık kurulu güce sahip **628 adet HES** Türkiye'deki toplam kurulu gücün yaklaşık %32'sine karşılık gelmektedir.



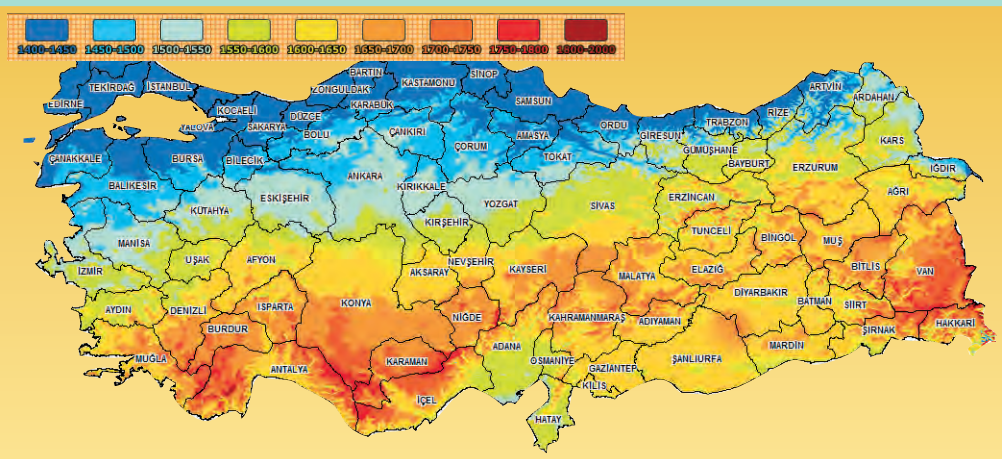
Rüzgâr, güneş kaynaklı radyasyonun yer yüzeyinin farklı noktalarını; deniz, bitki örtüsü, yükseltiler ve bulut yapısı gibi faktörler nedeniyle farklı ısıtmasından kaynaklanır. Farklı bölgelerin birbirinden farklı hızlarda ısınması, havanın sıcaklığının, neminin ve basıncının farklı olmasına, bu farklı basınç da havanın hareketine neden olur. Dünyaya ulaşan güneş enerjisinin yaklaşık %2'si rüzgâr enerjisine çevrilir.



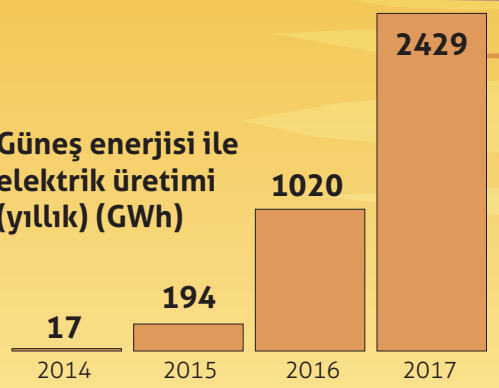
Güneş enerjisi santralleri, güneş ışığından gelen enerji parçacıklarını elektrik enerjisine çeviren santrallerdir. Santrallerde, hesap makinelerindekine benzer, fakat büyük ebatlarda güneş pilleri kullanılır. Güneş pilleri fotovoltaiktir. Üzerine gelen güneş ışınlarını elektriğe çevirirler. Bu pillerin ana maddesi kristal silisyum ve galyum arsenittir.



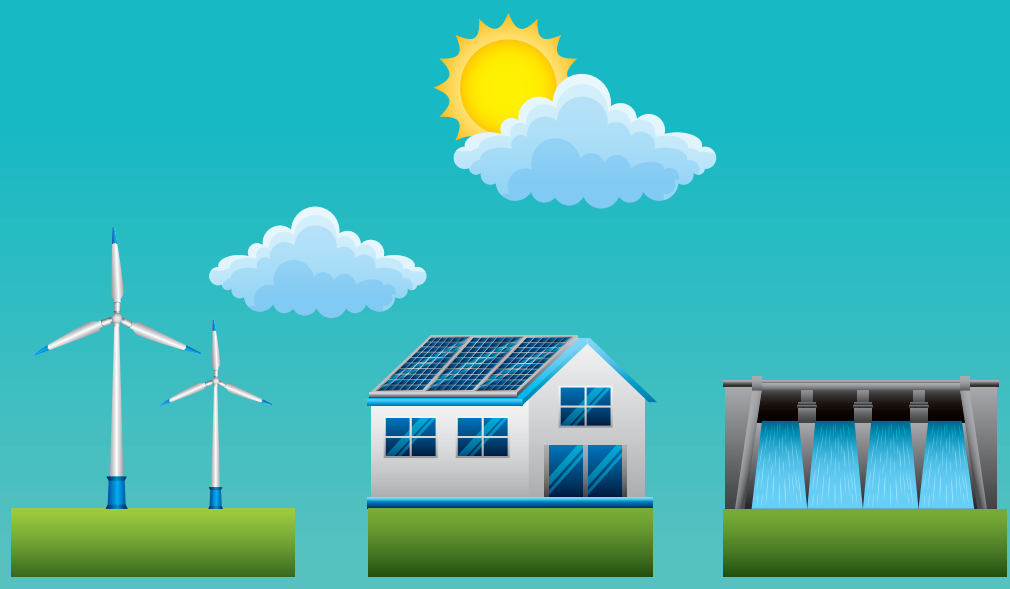
Türkiye Güneş Enerjisi Potansiyeli Haritası



Güneş enerjisi ile elektrik üretimi (yıllık) (GWh)



Ülkemizde üretilen enerjinin %20'si hidroelektrik santrallerden, %6'sı rüzgar santrallerinden ve ancak %1'i güneş enerjisi santrallerinden üretiliyor. Gelecek 10 yıl içinde güneş enerjisi ve rüzgar enerjisinin payının katlanarak artması bekleniyor. Ülkemize yapılan rüzgar ve güneş enerjisi yatırımlarının hızlanması da bunun bir göstergesi.



%6

2017 yılında rüzgâr kaynaklı 17.909 GWh elektrik enerjisi üretilmiş olup bu değer toplam üretimin %6.06'sıdır.

%1

Güneş enerjisinden elektrik üretimi 2017 yılında 2.684 GWh olarak gerçekleşmiş olup elektrik üretimimizin %0.91'i güneşten elde edilmiştir.

%20

Hidroelektrik üretimi 2017 yılında 58,5 milyar kWh olarak gerçekleşmiş olup elektrik üretimimizin %19.8'i hidrolikten elde edilmiştir.



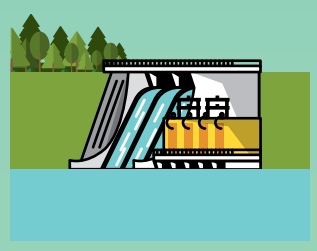
Dünyadaki hemen hemen tüm ülkelerde güneş enerjisi ile az ya da çok elektrik üretimi yapıldığı söylenebilir. Fakat resmi istatistiklerde ulusların enterkonnekte sistemine bağlı olmayan, diğer bir ifadeyle off-grid santraller genel olarak istatistik dışında bırakılır. Dünyada şebeke bağlantılı, başka bir ifadeyle on-grid sistemlerin ülkelere dağılımına bakıldığında, Çin 78 GW'yi aşan kurulu gücü ile lider konumdadır. Çin Halk Cumhuriyeti'ni sırasıyla Japonya, Almanya, ABD, Italya, Birleşik Krallık (İngiltere ile Krallığa bağlı diğer ülkeler) ve Hindistan takip etmektedir. Listedeki 50 şirket arasında Türkiye 15. sırada yer almaktadır.



Dünyada rüzgar enerjisi ile elektrik üretimi yapan 100'den fazla ülke vardır. En fazla rüzgar enerjisi kurulu gücüne sahip olan ülkelere bakıldığında Çin, Amerika Birleşik Devletleri ve Almanya uzun süredir ilk 3 sırada yer alır. Türkiye, rüzgar enerji santrali kurulumunda Avrupa'da 7'nci, dünyada ise 12'nci sırada bulunmaktadır.



Ülkemizin hidroelektrik tarafındaki ekonomik potansiyeli Avrupa'daki santrallerin toplam potansiyelinin %16'sına denk geliyor.



Hidroelektrik santral, barajda biriken su yer çekimi potansiyel enerjisini kullanır.
Su, belli bir yükseklikten düşerken, enerjinin dönüşümü prensibine göre yer çekimi potansiyel enerjisi önce kinetik enerjiye (mekanik enerji) daha sonra da türbin çarkına bağlı jeneratör motorunun dönmesi vasıtasıyla potansiyel elektrik enerjisine dönüşür.

Ülkemizde 2017 yılı sonu itibarıyla toplam kurulu güneş kolektör alanının yaklaşık 20.000.000 m²'ye ulaştığı ve 823.000 TEP (Ton Eşdeğer Petrol) ısı enerjisi ürettiği belirlenmiştir.



Ülkemizde 2017 yılı sonu itibarıyla toplam kurulu güneş kolektör alanı yaklaşık 20.000.000 m²'ye ulaştığı ve 823.000 TEP (Ton Eşdeğer Petrol) ısı enerjisi ürettiği belirlenmiştir.

Türkiye'nin Güneş Enerjisi Potansiyeli Atlasına (GEPA) göre,
yıllık toplam güneşlenme süresinin 2.741 saat (günlük ortalama 7,5 saat),
yıllık toplam gelen güneş enerjisinin 1.527 kWh/m².yıl (günlük ortalama 4,18 kWh/m².gün) olduğu tespit edilmiştir.

Kaynaklar: Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı
http://www.enerji.gov.tr/
http://www.enerjiatlasi.com

VHV REASÜRANS TEKNİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI FATİH AĞACIK:

Türkiye'deki doğal enerji kaynaklarının zenginliğinden ötürü sigorta talebi artacak

"Rüzgâr santrallerinde artan yatırımlar sonucu gerek operasyon gerekse de montaj dönemi için giderek artan bir sigorta talebi söz konusu. Türkiye'deki doğal enerji kaynaklarının zenginliğinden ötürü bu durumun önümüzdeki yıllarda daha da artacağını öngörüyoruz."

Enerji santrallerinin faaliyet kolu bakımından riskli faaliyet grupları arasında yer aldığını hatırlatan VHV Reasürans Teknik Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık, "İşletmecilerin riskleri asgariye indirmek için sigorta şirketlerinin teminatlarını kullanması, sürdürülebilir bir iş planı için çok önemli" değerlendirmesinde bulundu. Türkiye'deki sigorta penetrasyonunun artması için tüm sektör oyuncularına görev düştüğünü savunan Ağacık, "En başta sigorta poliçesi alıp hasar yaşayan ve tazminat alan sigortalıların varlığı, bir ülkedeki sigorta penetrasyonu ve sigorta bilincinin tabandan yayılması için gerekli en önemli bileşendir. Buna ek olarak; geçtiğimiz yıllar içerisinde globalleşen yatırımcı profili ile birlikte gelişen risk yönetimi algısını da vurgulamak gerekir. Son olarak, özellikle bazı yatırımlarda kreditörün sigorta poliçesi talep etmesi, ülkemizdeki penetrasyonu artıran etmenler arasındadır. Tüm bu ortak bilincin devlet ve özel sektör paydaşlarının aracılığı ve desteği ile artırılması için, tüm sektör oyuncularının daha fazla çaba sarf etmesi gerekiyor" diye konuştu.

'HER BİR ENERJİ SANTRALİ BAĞIMSIZ BİR RİSKTİR'

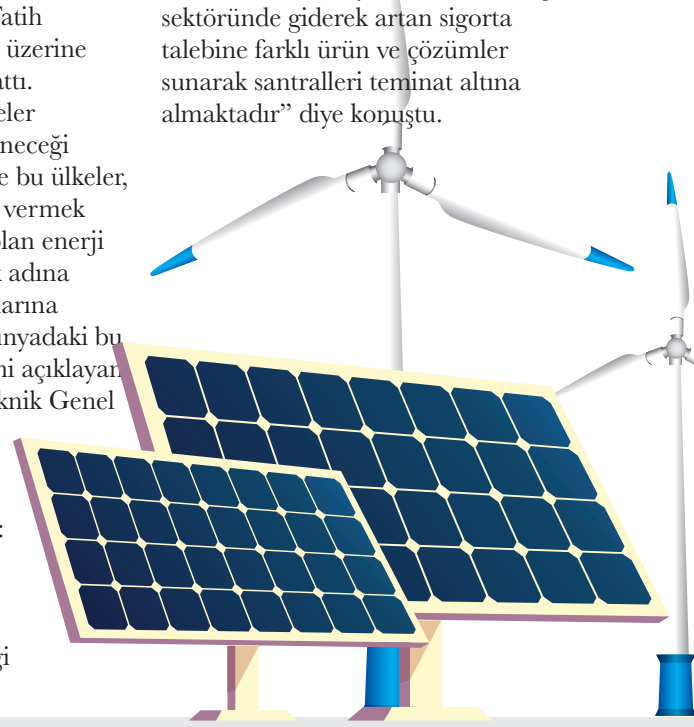
VHV Reasürans Reasürans Teknik Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık şirket olarak, her bir enerji santralini bağımsız bir risk olarak değerlendirdiklerini açıkladı. Güneş, rüzgar, hidroelektrik veya termik santrallerdeki riskin birbirinden farklı olduğunu söyleyen Ağacık, "Örneğin; bir güneş enerjisi santralindeki mevcut riskler ile bir hidroelektrik veya termik santralin taşıdığı riskler, enerji üretim şekline ve bulunduğu bölgeye göre ciddi farklılıklar içerir. Bu sebeple, tüm enerji üretim santralleri için ayrı risk kıstasları üzerinden teknik analiz gerçekleştiriyoruz" açıklamasında bulundu. Farklı risk kıstasları üzerinden yapılan teknik analizlerde, riske özel teminat çeşitleri oluşturduklarını belirten Ağacık, "Güneş enerjisi santralleri için Mapfre Sigorta ile özel olarak tasarladığımız bir tüm riskler teminatı üzerinden ilerliyoruz. Termik, rüzgar, hidroelektrik, jeotermal enerji santralleri için tasarlanmış genişletmelerle birlikte yine bir tüm riskler teminatı olan genişletilmiş makine kırılması teminatı çıkardık. Sigorta sektörüne ihtiyari reasürans desteği veren bir şirket olarak, mevcut taleplerin tamamını karşılayabildiğimizi rahatlıkla söyleyebiliriz" dedi.

'DÜNYA YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARINA YÖNELDİ'

VHV Reasürans Reasürans Teknik Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık, yenilenebilir enerji üzerine dünyadaki genel algıyı anlattı. Ağacık'a göre, gelişmiş ülkeler fosil yakıtların bir gün tükeneceği bilincinde hareket ediyor ve bu ülkeler, hem doğaya daha az zarar vermek hem de giderek artmakta olan enerji talebine çözüm bulabilmek adına yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmiş durumda. Dünyadaki bu trende dair görüşlerini açıklayan VHV Reasürans Teknik Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık, konunun önemini şu sözlerle vurguladı: "Avrupa Birliği İklim Planı'na göre, gelişmiş Avrupa Birliği üyesi ülkeler uzun dönemde 1990'lı yıllara oranla karbon salınımını %80 ilâ %95 oranında azaltmayı planlıyor. Türkiye'nin de bu eylem planını örnek alıp enerji ihtiyacının büyük bir kısmını yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılamayı hedeflediğini görüyoruz. Yalnızca güneş enerjisinde, son iki ayda devreye alınan santrallerle birlikte toplam kurulu güç %15 oranında artış göstererek 3,4 GW'tan 3,9 GW'a yükseldi."

Bu bağlamda yenilenebilir enerji yatırımlarının artacağını öne süren Ağacık, yatırımlardaki artışın bu branştaki sigorta talebinin de artması anlamına geldiğini söyledi. Ağacık, "Aynı şekilde, rüzgar santrallerinde de geçmişten günümüze kadar artan yatırımlar sonucu gerek operasyon gerekse de montaj dönemi için giderek artan bir sigorta talebi söz konusu. Türkiye'nin doğal enerji kaynaklarının zenginliğinden ötürü bu durumun önümüzdeki yıllarda daha da artacağını öngörüyoruz. VHV Reasürans, yenilenebilir enerji sektöründe giderek artan sigorta talebine farklı ürün ve çözümler sunarak santralleri teminat altına almaktadır" diye konuştu.





ALLIANZ TÜRKİYE TEKNİK İŞLER GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KLAUS PETER MANGOLD:

'Yeşil Enerji' çözümleri odağımızda yer alıyor

"Türkiye, güneş ve rüzgar enerjisi potansiyeli açısından şanslı bir konumda. 'Yeşil Enerji' olarak adlandırılan güneş ya da rüzgar gibi yenilenebilir enerji çözümleri odak alanımızda yer alıyor."

Türkiye'de rüzgar ve güneş enerjisi kullanımının yeni yeni gelişmekte olduğunu hatırlatan Allianz Türkiye Teknik İşler Genel Müdür Yardımcısı Klaus Peter Mangold, "Global ölçekte düşündüğümüzde her iki enerji türünde de ülke potansiyelini tam olarak kullanabilmiş değiliz. Ancak Allianz Türkiye olarak süregelen projeler özelinde gerek inşaat ve kurulum gerekse işletme dönemlerinde sigortalıların ihtiyacı için çözümler sunuyor ve global bilgi birikimimizi de kullanarak benzer projelerde meydana gelen risklerden de yola çıkarak sigortalılarımızı bilgilendiriyoruz. Sigorta bilinci de zaman içerisinde önem kazanmaya başladı" dedi. Allianz Grubu'nun yenilenebilir enerji kullanımına son derece önem verdiği söyleyen Mangold, "Bu bağlamda 'Yeşil Enerji' olarak adlandırılan güneş ya da rüzgar gibi yenilenebilir enerji çözümleri odağımız yer alıyor" dedi. Allianz Türkiye, HES-GES-RES projelerini, kurulum ve işletme dönemi olarak iki aşamaya ayırıyor. Kurulum dönemi, inşaat, montaj, devreye alma ve test süreçlerini kapsarken işletme dönemi, santrallerin ticari faaliyete geçmiş olduğu dönemi içeriyor. Santralin kurulum döneminde inşaat ve montaj risklerini içeren sigorta poliçeleri tanzim ediliyor. Bu poliçeler, proje süresi boyunca 'teminat dışı kalan haller' haricindeki her türlü riske teminat sağlıyor. Ayrıca hasar durumunda yaşanabilecek gecikmeler sebebiyle işveren kurumun uğrayacağı

HALK SİGORTA TEKNİKTEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI REMZİ DUMAN:

Ekonominin devamlılığı için penetrasyonun %100'e çıkmasını bekliyoruz

Halk Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman, Türkiye'nin ekonomik büyümesi ve küresel ısınmanın azaltılması açısından büyük önem taşıyan HES-GES-RES projelerinde risk analizlerinin doğru yapılması ve doğru teminatların sağlanmasının yatırımların devamı açısından oldukça önemli olduğunu vurguladı. Duman, Halk Sigorta olarak, başta Halkbank olmak üzere bankacılık sektörünün finansman sağladığı, kamu otoritelerinin yatırım teşvikleri ile desteklediği yenilenebilir enerji sektörüne sosyal sorumluluk gözü ile baktıklarının altını çizdi. Kreditör bankaların ve yatırımcıların talebi doğrultusunda HES-GES-RES projelerindeki sigorta penetrasyonunun %80 seviyesinde olduğunu tahmin eden Remzi Duman, "Diğer sektörlere göre yüksek penetrasyon oranları olmasına karşın konumuzun ekonominin devamlılığı içerisindeki ana damarlardan biri olan enerji üretimi olması ve yüksek yatırım maliyetlerine dayanan bir sektör olması nedeniyle penetrasyonun %100 olmasını bekliyoruz" diye konuştu. Bu sebeple müşterileriyle ortaklık ilişkisi kurmayı önemsediklerini belirten Duman, "2017'de yapılanmaya giderek, tüm poliçe süreçlerimizi birleştirerek şirket içinde Mühendislik/Enerji birimi kurduk. Bu birimin kurulması ile birlikte 2017'de üniversitelerde sigortacılık bölümü son sınıf öğrencilerine 'Yenilenebilir Enerji Santralleri Sigorta Ve Risk Yönetimi Açısından Bakış' adı altında eğitimler verdik. İnsan kaynağı konusuna çözüm getirmeye çalışıyoruz" dedi.

'KÂR KAYBI TEMİNATIYLA PENETRASYON ARTAR'

Bu alanda sigorta poliçelerinin büyük bir kısmının Yangın Sigortası + Makine Kırılması Sigortası olarak düzenlendiğini belirten Duman "Enerji santrallerinde dünyada en yaygın olan poliçe türü Geniş Kapsamlı Makine Kırılması Sigortasıdır. Biz her iki poliçeyi de düzenleyebiliyoruz. Geniş Kapsamlı Makine Kırılması Sigortası (CMI) bütün risklere daha kapsamlı bir şekilde teminat sağlaması açısından en sağlıklı poliçe türüdür. CMI ürününü ülkemize özel reasürörlerimiz ile anlaşarak terör teminatı da sunulabilir hale getirdik" bilgisini verdi.
Bir diğer önemli teminatın kâr kaybı teminatı olduğunu ifade eden Duman, bu teminatla uzun süreli iş durmalarında ciddi anlamda maddi kayıpların önüne geçilebileceğini ve iyi anlatılırsa sektördeki penetrasyonun çok daha iyi seviyelere gelebileceğini söyledi. Duman, "Standart poliçeler garanti kapsamındaki makinelerden kaynaklanacak kâr kaybı/iş durması hasarlarını istisna tutarken, bu hasarların ödenmesine imkan verecek özel sigorta klozlarını poliçelerimize ekleyerek müşterilerimizin mağduriyetinin önüne geçmeye çalışıyoruz" açıklamasında bulundu.
GES'ler için özel olarak geliştirilen "Performans Kaybı Özel Şartı"ndan bahseden Duman, "Sigortalı tesislerde bulunan her bir ekipmanın üretici tarafından kendilerine taahhüt edilen performanslarının %10'un üzerinde düşmesi halinde hasarlarını belirlenen şartlar dahilinde poliçelerde teminata dahil edebilir hale geldik. Birçok şirketin güneş enerjisi santrallerinde en büyük risk olarak gördüğü ve sınırlı bir limit ile sağladığı dolu sonucu oluşabilecek hasarları biz alt limit olmadan toplam sigorta bedeli sağlayarak sigortalılarımıza destek oluyoruz" dedi.



'YENİLENEBİLİR ENERJİDE POTANSİYELİMİZ YÜKSEK'

Dünyada enerjinin yerel kaynaklardan üretilmesi gitgide önem kazanıyor. Ayrıca petrolün 50 yıl sonra, doğalgazın da 200 yıl sonra tükeneceği tahmin edildiğinden yenilenebilir enerji önem kazanıyor. Bu çerçevede Türkiye'deki yenilenebilir enerji kaynaklarının önemine vurgu yapan Duman sözlerine şöyle devam etti: "HES'lerdeki yüksek potansiyeli ile bilinen ülkemizde, RES kurulu gücü 2006 sonrasında 44 kat artarak 6400 MW üstüne çıkmıştır. OECD ülkelerine bakıldığında en yüksek rüzgar enerjisi potansiyeline sahip olan ülkeyiz. Ülkemiz güneş enerjisi teknik potansiyeli açısından da Avrupa ülkeleri içerisinde en yüksek potansiyele sahip ülkedir. Tüm enerji santralleri toplamında 90 bin MW civarında olan kurulu gücümüzün iki katından fazla sadece güneş enerjisi teknik potansiyelimiz bulunmaktadır. Beklentimiz, yenilenebilir enerji santrallerinin ülkemizde artarak devam edeceği yönündedir."
HES-GES-RES kadar ön plana çıkmayan başka bir alandan, jeotermal enerji santrallerinden (JES) bahseden Duman, "Ülkemiz ısı enerjisi kapasitesi açısından dünyada Çin'den sonra ikinci sırada yer alıyor. Halihazırda santral sayımızın çok az olduğu JES için de çalışmalarımızı tamamladık. İlk poliçemizi Mayıs ayında düzenlendik. Gelecek nesillerin ihtiyaçlarına cevap verebilmek için tüm enerji süreçlerini yenilenebilir enerji ile daha sürdürülebilir bir hale getirmemiz şart ve bu konuda Halk Sigorta olarak her zaman destek olmaya devam edeceğiz" dedi.

"Yüksek penetrasyon oranları olmasına karşın konumuzun ekonominin devamlılığı içerisindeki ana damarlardan biri olan enerji üretimi olması ve yüksek yatırım maliyetlerine dayanan bir sektör olması nedeniyle penetrasyonun %100 olmasını bekliyoruz."

kâr kaybını da teminat altına alan ilave çözümler gibi ek teminatlar ile mevcut poliçelerin çerçeveleri genişletiliyor. Allianz Türkiye, enerji santrali işletmeleri için yine kurulum döneminde çalışan işçiler, formenler veya taşeronların uğrayabilecekleri kazalara karşı işveren mali mesuliyet ve ferdi kaza poliçelerini sunuyor. Allianz Türkiye Teknik İşler Genel Müdür Yardımcısı Klaus Peter Mangold, coğrafi konumu sebebiyle Türkiye'nin enerji konusunda çok avantajlı olduğunu belirterek "Türkiye, güneş ve rüzgar enerjisi potansiyeli açısından şanslı bir konumda" dedi.
Türkiye'nin önemli potansiyeli olan güneş ve rüzgar alanlarına yatırımların artacağını aktaran Mangold, şunları söyledi: "Türkiye, Avrupa'da güneş potansiyeli en yüksek olan ülkeler arasında yer alıyor. Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı'nın (IRENA) 2017 yılı Yenilenebilir Enerji İstatistikleri Raporu'na göre, otovoltaik kurulu gücü bakımından 2016'da dünya ülkeleri arasında 844 MW ile 25'inci sırada olan Türkiye, 2017 sonunda ulaştığı 3.422 MW'lık kapasite ile 13'üncü sıraya yükseldi. Türkiye, Avrupa ülkeleri sıralamasında ise 2016'da 15'inci iken, 2017'de 7'nci oldu. Ayrıca 2017'de bu alandaki kurulu gücünü oransal olarak en fazla artıran ülke oldu. Türkiye'de önem kazanan diğer bir alan da rüzgar enerjisi. Türkiye'deki elektriğin yüzde 7.75'i rüzgar enerjisinden elde ediliyor ve bu oranın 2023'e kadar artırılması planlanıyor. Ayrıca Türkiye'de 48 bin MW'lık rüzgar enerjisi potansiyeli bulunuyor. Bu potansiyel için gerekli toplam alan ülke yüz ölçümünün yüzde 1,3'üne denk geliyor. Bu durum rüzgar enerji santrallerinin kurulumu için uygun alanların yoğun olarak bulunduğunu gösteriyor. 2018 istatistiklerine göre 6 bin megavatın üzerinde olan Türkiye'deki rüzgar enerjisi kurulu gücünün, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı 2016 Faaliyet Raporu doğrultusunda 2023'e kadar 3 kattan da fazla artarak 20 bin MW seviyesine çıkarılması hedefleniyor."



Toplumun risk bilincini artırmalıyız

Sektörün duayen isimlerinden Mehmet Aydoğdu, toplumda sigorta bilincini artırmak için devlete ve medyaya da görevler düştüğünü söyledi. Aydoğdu "Toplumun risk bilincini artırmalıyız. Bir insan arabasına sigorta yapıyor, ama hayatına yaptırmıyor. Şimdi bu insan sigorta bilincine sahip mi, değil mi? Toplumumuz riski umursamıyor" diye konuştu.

Sektörün duayen isimlerinden Mehmet Aydoğdu, sigortacılıkta yarım asırı geride bıraktı. Aydoğdu, 1966'da sektöre ilk adımını Güneş Sigorta'da attı.
24 yılı genel müdürlük olmak üzere 40 yıl boyunca Güneş Sigorta'da çalışan, ardından Groupama Sigorta Yönetim Kurulu Üyeliği ve Dubai Group Sigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı yapan Aydoğdu, Sigortacı Gazetesi'nin "Duayenlerle Dünden Bugüne" başlıklı söyleşi dizisinin ilk konuğu oldu.
Türk sigorta sektörünün değişime ön ayak olmuş sigortacılarından biri olan Aydoğdu, sigortacılığa nasıl bir tesadüfle başladığını, ilk yıllarındaki acenteleri, sektörün dönüm noktalarını, yıllar içinde sigorta bilincinin nasıl geliştiğini anlattı.



Mehmet Aydoğdu, "Sigorta bilincinin toplumda istenilen seviyede olmamasını üç nedene bağlıyorum. Bunlardan ilki ekonomik. İkincisi portföy yetersizliği. Diğer sebep de insanların riski yeteri kadar görememesi" diye konuştu.

Çalışma hayatı boyunca birçok yenilik sunan Aydoğdu'nun sektörün gelişmesi için hâlâ fikir ürettiğini, acentelere ve sigorta şirketlerine tavsiyelerde bulunduğunu belirterek sözü kendisine bırakalım.

Çocukluluğunuzda sigortacı olmayı hayal etmiş miydiniz?
Çocukluğumda sigortacılığı hayal etmediğim gibi sigortanın ne olduğunu bile bilmiyordum. Okuduğum yıllarda sigorta mesleğine dair hevesim de olmadı. Üniversitede ve yüksekokulda okurken de sigortacılıktan bihaberdim.

Peki, sigortacılığa nasıl başladınız?
Yüksek ticari ilimlerde okurken Şeker Sigorta'nın Genel Müdür Muavini rahmetli Bedii Artun benim sınıf arkadaşımdı. Ben 19 yaşındayken Bedii 40 yaşındaydı. O bana "Sigortacı olur musun?" diye sordu. O dönem meşhur Kazova'nın Beyoğlu mağazasında çalışıyordum. O zamanın parasıyla bin liraya yakın maaş alıyordum hem de ticaret yapıyordum. Para kazandığım için "Hayır" dedim. Üçüncü sınıfa geçtiğimde iş ve okulu aynı anda yürütmek zor gelmeye başladı. Bedii'ye "Beni şirketinize alır mısınız?" dedim. "Askerliğini yapmamış olanları almıyoruz" diye cevapladı. Ardından Güneş Sigorta'nın genel müdürüyle konuştu ve benim için bir iş görüşmesi ayarladı. O hikâyemi anlatayım da sigortacılıktan ne kadar habersiz olduğum iyice anlaşılsın. Genel müdür muavini beni muhasebeden imtihan etti. Beğendi, "Seni kaza servisine alacağız" dedi. Tam olarak anlayamadım. Dışarı çıktım, "Kaza servisi nedir? Acaba kazan mı?" diyorum. Şeker Sigorta'da çalışan bir ağabeyim vardı. Hemen onu aradım. Durumu anlattım. "Güzel kardeşim, kazan değil, kaza. Hani otomobillere trafik sigortası yapılıyor ya ondan bahsediyorlar" dedi. Sigortacılığı işte o gün öğrenmeye başladım. 1966'nın 25 Temmuz'unda Güneş Sigorta'da işe başladım. Başlayış o başlayış, hâlâ sigortacılık yapıyoruz.

'BENİ ELEKTRİK SİGORTACISI SANIYORLARDI'

Sigortacılığa başladığınız dönem toplumun sektöre bakışı nasıldı?
1966'da özel sigorta bilinmiyordu. Hatta biri "Ne iş yapıyorsun?" diye sorduğu zaman "Sigortacıyım" derdim. Herkes aynı soruyu sordu: "Sosyal Sigortalar Kurumu'nda mı çalışıyorsun?" "Hayır" cevabını verdiğimde "O zaman elektrik sigortacılığı yapıyorsun" derlerdi. Özel sigortacılık olduğunu söylediğimde de "Nedir o" diye sorarlardı. Trafik sigortası veya kaskodan bahsederdim. Bu arada özel araç sahiplerinin büyük bölümü trafik sigortasını bir nevi vergi gibi kabul ettiği için ufak tefek kazalarda gelip şirketlerden tazminat istemiyordu. O yüzden yıllarca korkunç kârlı bir branş olarak devam etti.

O yıllardaki sigortacılığı da değerlendirir misiniz?
1980'e kadar sektör kendi içine kapalıydı. Kasko ve trafik yaptıranlar vardı. Ticari ve sanayi kesimindeki birinci nesil iş adamlarımız da sigorta yaptırmıyordu. Daha çok bankalardan kredi alanlar sigortalanıyordu. Ayrıca o zaman eksik sigortalar ile daha fazla karşı karşıya kalıyordunuz. Yangın ve nakliyat sigortaları çok azdı. Hayat sigortaları yoktu. 60'lı yılların başında yapılması denendi. Fakat enflasyon nedeniyle başarılı olamadı.
Sigorta şirketlerinin sayısı 28'di. 14 tanesi, yabancı şirketlerin temsilcilikleriydi. Geriye kalanlar yerli sermaye şirketleriydi. Son derece küçük sermaye ile kurulmuş şirketlerdi.
70'li yılların ortalarına kadar profesyonel acente sayısı son derece azdı. Otomobil satan bir yere giderdim, acentelik verirdim. Diyelim ki bin tane acente var. Sadece 40 tanesi profesyoneldi. Sigortacılık geri kalanının ikinci mesleğiydi. Ek gelir için yapılıyordu. Sektör 1980'e kadar yavaş gelişti.
Primlerin önemli kısmı bankalardaki kredilerden geliyordu. Artık trafikten kaskodan acenteler vasıtasıyla ne kadar prim gelirse... Büyük bir portföy oluşmuyordu.

'ÖZAL, JAPONYA DÖNÜŞÜ İKİ VEKİLE TALİMAT VERDİ'

"Sektör 1980'e kadar içine kapalıydı" dediniz. 1980'de ne değişiyor?
1980'den sonra sigorta yöneticilerinde, acentelerde ve satış kanallarında ciddi bir değişim yaşandı. Ayrıca Türkiye yurt dışına açılmaya başladı. Rahmetli Turgut Özal'ın büyük payı vardır. Hatta Japonya'dan dönüşünde iki milletvekiline talimat verdi. Sigorta sektörüyle temasa geçip nelere ihtiyaç olduğunu araştırdılar. Japonya'daki

GENÇLER ÇALIŞKAN VE DÜRÜST OLMALI

40 yıl aynı şirkette çalışmış biri olarak iş hayatına yeni atılan gençlere önerileriniz var mı?
İşin başında bir defa çok iyi eğitim lazım. Gençlerin hırslı ve dürüst olmaları lazım. Hedefe ulaşabilmek için her şeyi mübah görmesinler. Çalışkan olmalılar. Bir hedef koyup o hedefe odaklanmaları gerekiyor.

ŞİRKETLER İNSANLARA DOKUNABİLMEK İÇİN SOSYAL KONULARDA HARCAMA YAPMALI

Sigortacı sponsorluğunda kurulan ilk spor takımı Güneş Sigorta Bayan Voleybol Takımı'ydı. 1986'da, sizin dönemizde yapılan bir yenilikti. Şu an sektöre baktığımızda spora ve sanata destek arttı. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?
Sigorta şirketlerinin, bir yerlere dokunabilmek için kârın bir kısmını sosyal konularda harcaması gerekiyor. Peki ben nelere dokundum? Öğrencilere büyük oranda burslar vermeye başladım. Spor alanına girdim. Bugün Türk bayan voleybol takımı bu kadar başarılı ise Eczacıbaşı ve Güneş Sigorta sayesindedir. İnsanlara, çocuklara dokunuyorsunuz. Üçüncü projem de sağlık üzerineydi. Mümkün olduğu kadar hastanelere yardımcı olmak için odalar yaptırdık. Bu gibi işlerle oradaki hastalara dokunuyorduk. Bu şekilde sosyal olayların içine sigorta şirketinin ismini sokarak bir yerlere ulaşabilirsiniz.



büyük yatırımların arkasında sigortacıyı gördüğü için böyle bir talimat verdi. Sigortayı çok iyi bilen bir insandı. Daha çok destek verilmesini istedi.
1986'dan sonra sektör ekonomik olarak Devlet Bakanlığı'na bağlandı ve Hazine'nin içerisinde yer aldı. O sayede birçok şey de değişti.
Zamanla teknolojiye karşı ilgi arttı ve satış kanallarını geliştirme çabası göstermeye başladık.
Acenteleri profesyonelleştirmeye başladık. Toplumu sigortaya karşı bilinçlendirmek, ilgilerini çekebilmek için pazarlama stratejileri üzerine eğitimler düzenledik. Acenteleri, satış organlarını, toplumu geliştirmek için çok çabaladık. Sonuçlarını yavaş yavaş vermeye başladı.

Bugünü nasıl değerlendiriyorsunuz?
Sanayi ve büyük ticari kuruluşlarda sigorta belli bir yere gelmiş vaziyette. Ama KOBİ'lerin hiçbirinde bir yangın sigortası bile yok. Sağlık sigortalarında sistem bir türlü oturmadı.
Hayat sigortaları 1980'de başladı, daha sonra bireysel emekliliğe döndü. Bireysel emeklilik belli bir yere geldi ama yeterli değil. Önümüzde 80 milyonluk büyük bir pazar var. Emeklilikte, bireyin geleceğinin garanti altına alınması, ülkeye fon yaratması söz konusu.
Acentelerin eğitimleri tam olarak istenen düzeyde değil. Brokerlik gelişmeye başladı. Sigorta şirketlerinin içerisinde IT sistemleri son derece gelişmiş seviyede. İnsan kaynakları, satış organları açısından gelişmiş ülkelerdeki seviyenin altında değil. Ama bu yetmiyor. Talep istenen düzeyde değil. Talep yaratmak da o kadar kolay olmuyor. Burada sigorta bilinci devreye giriyor.

Talebi istenen düzeye çıkarmak için sigortacılar ne yapmalı?
Talep yaratamamanın tek sebebi sigortacılar değil. Burada medyaya ve devlete görev düşüyor.
Geçen sene trafik sigortalarında fiyatlar yükseldi diye televizyonda kıyamet koptu. Benim çok hoşuma gitti. Sigortacılık yıllarca televizyonda bu kadar çok gündeme gelmemişti. Dolaylı olarak sigortanın, riskin ne olduğu konuşulmaya başlandı.
Öte yandan sigorta talebi yaratabilecek yöntemler üzerine araştırmalar yapılmalı.



Güneş Sigorta'nın sizin dönemdeki başarısını çapraz satışla ilişkilendiriyorsunuz. Bunu biraz açar mısınız?
Güneş Sigorta'da arkadaşları "Daha çok satalım" diye sıkıştırdığım bir gün Nakliyat Müdürüm bana "Trafik poliçelerinin her biri potansiyel müşteri değil mi?" diye sordu. O zamanlar trafikte ya birinci ya da ikinciyiz. Elimde büyük bir portföy var. O sıra aklıma çapraz satış geldi. Acentelere tavsiyem; trafik poliçelerinin yenilemesini mutlaka takip etsinler. Yangın ya da kasko gibi sigortalara ulaşabilecekleri en iyi yol trafik sigortası. Senin elindeki her bir poliçe yenisi satmak için bir fırsat.

SİGORTA BİLİNCİNİN DÜŞÜK OLMASININ 3 NEDENİ

Sigorta bilincinin düşük olmasını hangi sebeplere bağlıyorsunuz?
Sigorta bilincinin toplumda istenen seviyede olmamasını üç nedene bağlıyorum. Bunlardan ilki ekonomik, kişi başına düşen milli gelire bağlı. Geçimini zor sağlayanlar, sigortadan uzaklaşıyor. İkinci sebep Türkiye'de şu anda sahip olduğumuz portföyün, sahip olmamız gerekenden düşük olması. Diğer sebep de şu: Riski yeteri kadar görmedikleri için yaptırmıyorlar. Kişi önce riski görmeli, sonra da sigortalanmayı düşünmeli.

Sigorta dersinin ilköğretimde müfredata girmesini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Kesinlikle olması lazım. Toplumun riske karşı bilincini artırmalıyız. Bir insan arabasına sigorta yapıyor, hayatına yaptırmıyor. Şimdi bu insan sigorta bilincine sahip mi, değil mi, tereddüt ediyorum. Basına da, devlete de iş düşüyor. Nerede deprem olsa devlet gidip yaraları sarıyordu. Ne zaman ki büyük bir deprem meydana geldi, bizleri dinlediler ve DASK kuruldu.

'OTO PLAZALAR SİGORTA TAZMİNATLARIYLA GELİŞTİ'

"Toplum riski umursamıyor" dediniz. Peki, toplum şirketlere ne kadar güveniyor?
Başına hasar geldiği zaman tazminatı alan insanlarda ciddi bir güven oluşuyor. Ama başına hasar gelmeyen insanlarda hâlâ bir güvensizlik söz konusu. Burada da "Şirketler hasar ödemede hata yapıyor" demek doğru değil. 52 yıllık sigortacıyım. Otomobil plazalarının büyük bir bölümü sigorta şirketlerinin tazminatları sayesinde gelişti. Özel hastaneler de sigortacılar sayesinde bu kadar cazip hale geldi.

Satın alma alışkanlıklarını artırmak için acentelere ve diğer satış kanallarına ne söylemek istersiniz?
Türkiye'de en önemli satış kanalı acente. Artık bu yerleşmiş, bunu kaldıramazsınız. Bağlı acentelik sistemi mutlaka getirilmeli. Acentelerin imkanları sigorta şirketleri tarafından artırılmalı. Şirketler satış konusunda acentelere ciddi eğitimler vermeli. Ayrıca acentelerin küçük küçük portföylerle de satış yapması gerekiyor.

'DEVLET BES FONLARI İÇİN ÖZEL TAHVİL ÇIKARABİLİR'

Daha fazla insanı bireysel emekliliğe yönlendirmek için ne yapmak gerekiyor?
Bireysel emekliliğin getirisini artıracak enstrümanları daha iyi hâle getirmek lazım. Devlet, bireysel emekliliğin fonlarıyla ilgili özel bir tahvil çıkarabilir. Öte yandan işveren az da olsa bir katkı payı vermediği sürece istenen sonuç alınamaz.

Sağlık sigortasında yapılmasını istediğiniz düzenleme var mı?
Evet, biz zamanında özel sağlık primi ödeyemeyecek olanların priminin devlet tarafından ödenmesini istiyorduk. Bir müessese kurulmasını ve devletin ödediği primler ile ortaya çıkan hasarların sigorta şirketleri arasında paylaştırılmasını talep ettik. Böylelikle bütün sigorta şirketleri üretime dahil olacaktı. Bu düzenleme özel hastanelerin daha canlı bir hale gelmesine de yol açacaktı.

DASK POLİÇESİ OLMAYANA CEZA ÖNERİSİ

Zorunlu deprem sigortasında sigortalılık oranının %50 civarında olmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?
İnsanımız tapuyu aldıktan sonra poliçeyi iptal ettiriyor ya da bir yıl sonra yenilemiyor. DASK kurulduğu zaman hedefimiz ilk yılda %100'e ulaşmaktı. Ama olmadı. Bunun primle de alakası yok. Konutu olan bir insanın maddi imkansızlığından bahsedemezsiniz. Kadercilik de demeyeceğim. Zamanında kaç defa anket yaptırdım. Sonuçlarda dini inançlar çıkmıyor. Yaptırmamasının nedeni "Bana bir şey olmaz" düşüncesi. Tek cevap şu kalıyor: Riski umursamamak. Önerim şu: Mecburi olan şeyleri trafik sigortasındaki gibi daha sıkı gündeme getirelim. Yaptırımları çok ciddi boyutlara getirmek, bir mekanizma kurup kontrolleri sıklaştırmak lazım. Kimin DASK poliçesi yok, ona cezai müeyyide uygulayacaksın. Ben de istemem ama tek yolu bu.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

DAHA BİR YAŞINI DOLDURMAMIŞ OĞLUNU ÖLDÜREN BABADAN, BAĞIMLILARI SİGORTA PARASI İÇİN İSTİSMAR EDEN REHABİLİTASYON MERKEZİNE...

2017 yılında ABD'ye damga

ABD'de sigorta suistimalleriyle savaşan en büyük kuruluş olan Coalition Against Insurance Fraud, 2017 yılına damga vuran sekiz suistimal vakasını seçti. Kurumdan yapılan açıklamada, suistimallerin ABD'li sigortacılara her yıl yaklaşık 80 milyar dolara mâl olan büyük bir suç dalgası konumunda olduğu vurgulandı. Her bir sigorta suistimalinin, dürüst sigortalıların primlerini artırdığı ifade edilerek, sigortalılara bu konuda daha duyarlı olma çağrısında bulunuldu.

ABD'nin önde gelen sigorta suistimalleriyle mücadele kurumu, 2017 yılına damga vuran sekiz dolandırıcılık olayını seçti. Listede, hastalarının sağlıklı gözlerine yanlış tanı koyup gereksiz tedaviler uygulayan doktordan, en yakın arkadaşını diri diri yakan adama kadar birçok kan donduran vaka yer aldı.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



500 BİN DOLARLIK SAHTE KAZA HASARI

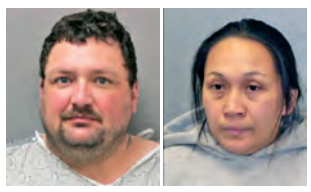
Michael Charles Young, onlarca aile üyesini ve yeraltı dünyasından arkadaşını örgütleyerek sahnelediği sahte kazalar sonucunda 500 bin dolarlık bir sigorta suistimaline imza attı. Yaklaşık 100 aracın dahil olduğu birçok sahte kazada ailesiyle çetesi "yaralanmış" sürücüler ve yolcular olarak gösterildi. Young'ın çetesi, kimliğini çaldıkları kişiler için bile sahte hasar ihbarlarında bulundu.
Kaliforniya eyaletindeki Sacramento County'de yaşayan Young, bir çekici araç işletmesine sahipti. Suç çemberi, ailesi ve çetesinin çok az iş yaparak yüklü miktarda para kaldırabileceklerine inanmasıyla hızla büyüdü. Sahte kazalardan kazandığı paradan, kazalarda tanık olarak yalan söyleyen eşine dostuna da pay veriyordu. Tezgahladığı kazalardan gelen sahte hasarlar 5 bin ile 40 bin dolar arasında değişiyordu. Craigslist üzerinden çoğu zaten hasarlı olan araçlar alıyor, bunları kazaya karışmış gibi gösteriyordu. Kazaların çoğu sadece kağıt üzerinde kalıyordu.
Young, sahte kazazedelere sigortacılarla konuşurken neler demeleri gerektiğini yazdığı bir metin veriyordu. Hasar ihbarlarının şüpheli konuma düşmemesi için, her aracı sadece tek bir kazaya dahil ediyordu. Böylece sürekli gerçekleşen kazalarla dikkat çekmiyordu. Bırak kaza yapmayı, yerinden kımıldayamayacak kadar eski bir araçla ihbarda bulunduğunda Young paçayı ele verdi ve 10 yıl hapis cezasına çarptırıldı.

KUNDAKÇIDAN 1 MİLYON DOLARLIK SİGORTA SUİSTİMALİ

30'dan fazla evi ateşe verip neredeyse 1 milyon dolarlık bir sigorta suistimaline imza atan bir çetenin lideri olan Verdon Taylor için eski evler ve külüstür arabalar vazgeçilmezdi. 16 yıla yayılan dolandırıcılık hayatında Taylor'ın mottosu "Ucuza al, pahalı göstererek ihbarda bulun" olagelmişti.
Virginia eyaletinin Richmond şehrindeki Taylor ve çetesi, açık artırmalardan ve ipotek satışlarından birçok ev ve araba almıştı. Evleri bit pazarlarından aldıkları eski mobilya ve giysilerle dolduruyorlardı. Çoğu zaman kundakladıkları evlerde bulunan yanık eşyaları, yakacakları yeni eve taşıyor ve tekrar yakıyorlardı. Sigorta poliçesini aldıktan haftalar, hatta bazen günler sonra evleri ya da arabaları ateşe veriyorlardı. Eski eşyaları yeni ve pahalıymış gibi göstererek, 1000 ila 300 bin dolar civarında hasar ödemesi alıyorlardı. Hasar ihbarları sıklaştıkça çete şüphe çekmeye başladı ve en nihayetinde Taylor 50 yıl hapis cezasına çarptırıldı.

01 02 03 04





EN YAKIN ARKADAŞI TARAFINDAN DİRİ DİRİ YAKILDI

David O'Dell, başına aldığı bir darbeden ötürü kafası biraz ağır çalışan, fakat oldukça nazik bir adamdı. New York eyaletindeki Wayland'de eski, ahşap bir evde tek başına yaşıyordu. O'Dell, Joseph Meyers'ın en iyi arkadaşı olduğunu düşünse de, Joseph Meyers onu gözden çıkarılabilir biri gibi görüyordu.
Meyers ve eşi, sigortadan para almak için O'Dell'i evinde diri diri yaktı. Joseph ve Iryn Meyers çifti, sigortadan gelecek parayla daha geniş bir ev almayı planlıyordu. Joseph Meyers ayrıca iki tane çekici araç almak istiyordu.
Evli çift önce O'Dell'in evini satın aldı, fakat O'Dell'in orada yaşamaya devam etmesine izin verdi. Daha sonra aldıkları evi ve Iryn'in eşyalarını 125 bin dolara sigortalattılar. O'Dell için gizlice 40 bin dolarlık bir hayat sigortası poliçesi de yaptırdılar. Son olarak, O'Dell içindeyken evi ateşe verdiler. O'Dell'in kaçmaya fırsatı bile olmadı.
Ortada bir suistimal olduğuna dair deliller bir bir ortaya çıkmaya başladı. Uzmanlar evin bodrumunda evi yakmakta kullanılan maddenin izlerini buldu ve evin kasten ateşe verildiği anlaşıldı. Joseph'in işyerinde, evi yakmak için kullanılan malzeme bulundu. Ayrıca, çiftin mobil telefonlarındaki kayıtlar yangından hemen öncesinde orada olduklarını kanıtladı. Joseph'in işyerindeki kamera kayıtları da bulguları doğruladı. Joseph ve Iryn, 23'er yıl hapse mahkum edildi.



BAĞIMLILIK 'SUİSTİMAL' MERKEZİ

Uyuşturucu bağımlıları, temiz bir hayata başlama hayaliyle Kenny Chatman'ın rehabilitasyon merkezine gidiyorlardı. Fakat bağımlılıklarından kurtulacakları yerde, gittikleri merkezde daha fazla uyuşturucu kullanmaya teşvik ediliyorlardı. Chatman, merkezine gelenlerin bağımlı kalması için elinden geleni yapıyordu. Onları tekrar uyuşturucuya başlamaya sevk ediyordu, bu şekilde sigortacılardan gereksiz idrar testleri ve rehabilitasyon ücretleri için 25 milyon dolar kopardı. Merkezde kalan bağımlıların bir kısmı yüksek doz uyuşturucu aldı, bunların bir kısmıysa öldü. Kenny Chatman, Güney Florida'daki rehabilitasyon merkezlerinde giderek yaygınlaşan bir suç dalgasının önde gelen isimlerindendi.
Yüzlerce rehabilitasyon merkezinin yer aldığı Palm Beach County'de birçok dürüst merkez olsa da, Chatman gibi sahtekarların işlettiği merkezler de epey yaygın. Bir gün, Alison Flory, Chatman'ın sahip olduğu Open Arms Rehabilitasyon Merkezi'nde yüksek dozda uyuşturucu alarak hayata gözlerini yumdu. Merkeze yatan bir başka hasta olan Nicole De La Pena da yüksek doz sebebiyle bir hafta hastaneye yatmak zorunda kaldı, fakat hayata tutundu. Chatman'ın tek suçu bu da değildi: Aynı zamanda kadın hastalarını yabancılara pazarlayarak ekstra para kazanıyordu. Hastalarını tehdit ediyor, kaçmalarını engellemek için cüzdanlarını, kimliklerini ve araba anahtarlarını saklıyordu. Foyası ortaya çıktığında Chatman 27 yıl hapis cezasına çarptırıldı.

vurmuş 8 suistimal vakası

HAYAT SİGORTASI İÇİN HENÜZ 1 YAŞINA BASMAMIŞ OĞLUNU ÖLDÜRDÜ



Prince McCloud Rams çok güzel bir bebekti, 1 yaşını doldurmasına az bir süre kalmıştı. Babası Joaquin Rams neredeyse beş parasız kalmıştı ve hayatı doyasıya yaşamak istiyordu. Bunu sağlamak için, 550 bin dolarlık hayat sigortasından para almak amacıyla henüz 1 yaşına bile basmamış olan oğlunu öldürdü. Prince'in annesi Hera McCloud, Joaquin'le boşandıklarında oğullarının tam velayetini almıştı. Prince babasını Kuzey Virginia'da ara sıra ziyarete gidiyordu. Yine bu ziyaretlerinden birinde, sağlık görevlileri aceleyle Rams'in evine geldi. Prince bir havluya sarılmış, tepkisiz bir şekilde yerde yatıyordu. Maalesef hayatını kaybetmişti. Şüpheler hemen babasının üzerinde toplandı. Soruşturma sırasında Joaquin'in gizlice Prince için toplam 550 bin dolar değerinde üç hayat poliçesi düzenlettiği ortaya çıktı. Uzmanlar Prince'in elle mi yoksa suda mı boğulduğunu hiçbir zaman bulamadı, ancak bebeği öldürenin babası olduğu açıktı. Tüm deliller toplanınca, Joaquin Rams'e müebbet hapis cezası verildi.

TAZMİNAT İÇİN YOK EDİLEN UÇAKLAR, YELKENLİ VE LAMBORGHINI...

Louisiana kıyılarından 30 mil açıkta olan Beechcraft Baron model uçağın içi giderek dumanla doluyordu ve uçak yere çakılma yolunda hızla ilerliyordu. Pilot Theodore R. Wright III kontrol paneli alev aldığında telsizle yardım istedi. Ustaca, hayat kurtaran bir manevrayla okyanusa iniş yaptı... ya da en azından anlattığı buydu.
Tüm bunlar aslında bir sigorta dolandırıcılığının parçasıydı. Wright düştükten sonra uçağı kasten batırmıştı. Daha sonra başka bir uçağı da... Ve bir Lamborghini'yi... Ve 15 metrelik bir yelkenliyi... Bütün bunlar, yaklaşık 940 bin dolarlık bir sigorta dolandırıcılığının parçasıydı. Wright'ın çetesi tüm bu araçları çok ucuza satın alıyor, sonra ederlerinden fazlasına sigortalatıyor ve tazminat için ortadan kaldırıyordu. 46 bin dolara alınan Beechcraft, bunun neredeyse iki katından fazlasına sigortalanmıştı. 76 bin dolara alınan Lamborghini Gallardo ise 440 bin dolara... 50 bin dolara alınan Hunter Passage model yelkenli de 195 bin dolara... Yelkenliyi batırırken Wright çok gösterişli bir senaryo kurgulayarak dikkatleri üzerine çekti. Bunun üzerine başlatılan soruşturmada Wright'ın dümeni ortaya çıktı ve hapiste 20 yıla mahkum edildi.



05

06

07

08

ABD TARİHİNDEKİ EN BÜYÜK ENGELLİ MAAŞI DOLANDIRICILIĞI



Kentucky eyaletinde yaşayan yüzlerce yoksul işçi, sakatlıklarıyla başa çıkmaya çalışırken, bir de üstlerine Eric Conn'la uğraşmak zorunda kaldı. Çoğu kömür madeninde çalıştıktan sonra işsiz kalmış, güç bela geçinen kişilerdi. Birçoğu acı çekiyordu ve bir an evvel paraya ihtiyaçları vardı. Engelli olduklarını bildirmesi ve kendilerine maaş bağlatması için avukat olarak Conn'u tutmuşlardı. Fakat Conn onlara yardım edeceğine, sigortacıları 600 milyon dolar dolandırarak ABD tarihindeki en büyük federal engelli maaşı dolandırıcılığına imza attı.
Conn'un müşterileri, ortaya çıkan karışıklığı çözmeye çalışan yetkililerin maaş ödemelerini kesmesi sonucunda çok ihtiyaç duydukları engelli maaşlarından mahrum kaldı. Bir gazeteye konuşan işçilerin yeni avukatı Ned Pillersdorf, müvekkillerinin parasını bir an evvel alması gerektiğini söyleyerek, "800 kişi tek gelirleri olan engelli maaşlarından mahrum kalmış durumda, bu kabul edilemez bir insanlık krizi" dedi. Müvekkili olduğu işçilerin bir kısmı evlerini kaybetti. Aralarında intihar edenler de oldu. Foyası ortaya çıktığında Conn çoktan kaçmıştı ve daha yakalanmadan 12 yıl cezaya çarptırıldı. Bir süre kaçtıktan sonra yakalanan Conn'un davası hâlâ sürüyor ve müebbetle yargılanıyor.

SAĞLIKLI GÖZLERE SAHTE TEDAVİLER



Dr. Salomon Melgen, sağlıklı hastalarının gözlerine lazer tedavisi uyguladı ve hiç gereği olmayan iğneler yaptı. Gereksiz tedavilerle Madicare'i 136 milyon dolar dolandıran Melgen, Florida'daki West Palm Beach ilçesinde oldukça tanınmış bir doktordu. Yüzlerce yaşlı ve sağlıklı hastasına ihtiyaçları olmayan tedaviler uygulayarak zengin oldu. Hatta, protez göze sahip hastaların lazer tedavileri için bile sigortadan para aldı.
Melgen rutin bir şekilde gözlerinde hiçbir sorun olmayan hastalarına yanlış tanılar koyuyordu. Hastalarına tedavi edilmesi mümkün olmayan sarı nokta hastalığına sahip olduklarını söylüyor, gözlerine pahalı ilaçlar enjekte ediyor ve Madicare'e sahte faturalar kesiyordu. Protez gözlere uyguladığını iddia ettiği tedaviler için bile sigortadan para alıyordu.
Hastalarından biri olan Anna Borgia'yı, sözüm ona glokom ve diyabete bağlı görme kaybı tanısıyla acı verici enjeksiyonlara ve lazer tedavilere maruz bırakmıştı.
Son olarak, kadının neredeyse gözlerini kaybetmesine sebep olacak bir operasyon uyguladı. 90 yaşındaki bir hastasını lazer tedavisine ikna etti, hasta sonradan gözlerinde bir sorun olmadığını anladı. Kör bir hastası ise, Melgen'in tedavi için yapılacak hiçbir şey olmadığını bilmesine rağmen kendisine sayısız enjeksiyon uyguladığını söyledi. Hastaları enjeksiyonlar yüzünden enfeksiyon kapıyordu. Her 13 hastasından birinde enfeksiyon gelişiyordu. Eski hastalarından birkaçı Melgen'e dava açınca doktorun dolandırıcılığı ortaya çıktı. Melgen'in davası hâlâ sürüyor, 30 yıl hapis cezasına çarptırılması bekleniyor.

Sigorta sektörü geleceğe

Koop Hub tarafından düzenlenen ve sektördeki fikir önderleri ile yöneticileri buluşturan "Insure & Innovate Summit" etkinliğinde teknoloji trendlerinin sektöre etkisi tartışıldı. Zirvede sigorta sektörünün teknolojinin hızına yetişebilmesi için tüm ekosistemin beraber çalışması gerektiğine vurgu yapıldı.

Geçtiğimiz ay sigorta sektörünün en büyük ve kapsamlı teknoloji zirvelerinden birine imza atıldı. 3 Mayıs'ta Beşiktaş Deniz Müzesi'nde "Insurance & Innovate Summit 2018" başlığıyla gerçekleştirilen zirvede, sigorta ekosistemindeki aktörler, sigortanın geleceğini ve startup'ların iş modellerine olan etkisini tartıştılar. Yoğun katılımın yaşandığı ve çok sayıda uzman konuşmacının söz aldığı etkinlikte blockchain, nesnelerin interneti ve veri analitiği gibi pek çok konu masaya yatırıldı.



'YOLUN BAŞINDAYIZ'

Etkinliğin açılış konuşmasını **Guy Carpenter Genel Müdürü Okan Utkueri** gerçekleştirdi. Insurtech girişimlerinin büyük bir ivme yakaladığını belirten Utkueri, dünyada konuşulmakta olan tüm yeni teknoloji trendlerinin doğrudan sigortacıları etkilediğini ifade etti. Utkueri, "Telematik, smart contracts, IoT ve Big Data gibi teknoloji dünyasını değiştiren tüm trendler sigortaya da dokunuyor. Sigorta şirketleri, gelişmeleri takip etmek için çalışmaya başladı. Ülkemizde ise yolun çok başındayız. Türkiye'de geçtiğimiz yıl 170 startup'ın 200 milyon dolar yatırım almasına karşın yatırım alan insurtech sayısı henüz bir elin parmağını geçmiyor. Bu alanda belli ki bir ilgi var ancak somut bir adım da görmek istiyoruz" dedi.
Insurtech Hub'ın faaliyete başladığını duyuran Utkueri, "Bu alandaki paydaşları bir araya getirip bir topluluk oluşturarak sinerji yaratmayı hedefliyoruz. Bu yapının en önemli parçalarından biri de Insurtech Factory olacak. Burada fikirleri toplayarak iş yatırımlarına çevireceğiz. Insurtech Factory'de yaptığımız çalışmaların, sektörün geleceğe hazırlanması noktasında büyük katkısı olduğunu düşünüyoruz" diye konuştu.

YENİ NESİL UNDERWRITING

Utkueri'nin konuşmasından sonra sahneye **Eli Global LLC CIO'su Erik Vynckier** çıktı. Vynckier, "İnovasyonda Yeni Dönem" başlıklı konuşmasına underwriting'in öneminden bahsederek başladı: "2010 yılında büyük bir kredi krizi oldu. Krizden sonra sigorta şirketleri sermayelerine dikkat etmeye, ellerindeki sorumlulukları paylaşmaya ve ürün sayılarını artırmaya başladılar. Bunlar doğru yönde bir adım olsa da burada asıl düzeltilmesi gereken noktalar gözden kaçırıldı." Bu noktaların başında mevcut ürünlerin değişen müşteri ihtiyaçlarına göre yeniden düzenlenmesinin geldiği belirten Vynckier, sözlerine "Eski ürünleri çeşitlendirmek yeterli olmuyor. Bu ürünler günümüzde müşterilerin alışkanlıkları da dikkate alınarak zamana uygun olarak yenilenmeli. Bir diğer önemli nokta da underwriting süreçleri. Çoğu şirket underwriting konusunda gerekli sıçramayı yapmakta zorlanıyor. Yeni uygulamalarla underwriting çok daha isabetli ve kârlı bir hale getirilebiliyor" diye devam etti.
Zurich Sigorta Grubu'nun CEO'su Mario Greco'nun "Sigorta, teknolojinin çok gerisinden geliyor" sözlerine atıfta bulunan Vynckier, "Greco, yenilikleri takip etmekte zorlanan sigorta sektörünün yakında tamamen ortadan kaybolacağını öne sürüyor. Teknoloji her zaman olduğundan çok daha ucuz. Önemli olan soru artık teknolojinizin olup olmadığı değil, elinizdeki teknolojileri nasıl kullandığınız" dedi.

'SİGORTACILAR DAĞITIMDA ZAYIF'

Bir sonraki oturumda Türk sigorta sektörünün inovasyona bakışı tartışıldı. Açık oturum şeklinde gerçekleşen konuşmada **NN Hayat ve Emeklilik CEO'su Marius Popescu**, şunları söyledi: "Insurtech girişimlerinde önemli olan ve sigortacıların en zayıf olduğu konu kesinlikle dağıtım. Sigortacılar bu konuda çok zayıf. Banka sektörü ise dağıtım noktasında yenilikler getirmeye devam ediyor. Sigorta sektörünün geç de olsa bu yenilikleri kendi içinde entegre edebileceğini düşünüyorum. Yeni teknolojiler sigorta sektörünü de dönüştürüyor. Nesnelerin interneti, sağlık uygulamaları gibi teknolojiler insanların daha sağlıklı olmasını ve daha iyi bir hayat sürmesini sağlıyor. Bu teknolojiler ile sigortacılar önleyici bir rol kazanıp hasarları büyük ölçüde azaltabilir."
Daha sonra sözü **Eureko Sigorta Bilgi Teknolojileri ve Dijital Kanallar Genel Müdür Yardımcısı İlker Arabacı** aldı. "Sigortacılıkta ciddi bir dönüşüm kaçınılmaz" diyen Arabacı, "İnovasyon, insanı merkeze koyduğumuz bir yaşam döngüsü. Burada önemli olan ürün satmak değil, müşterinin ihtiyaçlarını çözmek. İnsanın yaşam kalitesini iyileştirmeniz gerekiyor. Biz inovasyonu tam da bunu mümkün kılacak bir araç olarak görüyoruz" diye konuştu. **Allianz Türkiye Strateji Ofisi Direktörü Melike Demirel** ise şunları söyledi: "Allianz Türkiye olarak inovasyonu biraz daha aktif büyütmek adına bir adımda bulunduk. Insurtech strateji birimimizi direkt CEO'muzun altında konumlandırdık çünkü günümüzde inovason sizin iş yapış biçiminiz olmalı. Bu anlamda tam bir kültür değişiminin hayata geçirilmesi gerekiyor. Kurum kültürünü değiştirmek için de dışarıdaki startup'lar ile görüşmeniz gerekiyor. Önemli olan içeri ile dışarıyı buluşturmak. İleriye gidebilmek için içerideki alışkanlıkları değiştirmeniz gerekiyor."

DEĞİŞİME KARŞI DİRENÇ

Sigortacılıkta dijitalleşmenin etkilerinin tartışıldığı üçüncü panelde pek çok büyük şirkete stratejist, uzman ve mentor olarak hizmet veren **Jean-Stéphane Gourévitch** ve **Anadolu Sigorta Dijital Kanallar Yöneticisi Barış İnan** konuşmacı olarak yer aldı. İnan, konuşmasında dijital dönüşümün karşılaştığı dirençten ve kurumsal kültürün öneminden bahsetti: "Dijital dönem sigorta dünyasını dönüştürüyor. Yeni fırsatlar yaratmakla birlikte yeni riskler de ortaya çıkarıyor. Yeni dönem finans sektörünü olduğu kadar sigorta sektörünü de müşteri odaklı olmaya zorluyor. Dönüşüm ve değişim genelde direnç ile karşılanıyor. Bu direnci kırmak için kültürü değiştirmeniz gerekiyor. Dijital, elinizle tutabileceğiniz ve sonuçlarını anında görebileceğiniz bir yatırım olmadığı için dijitalden faydalanmak için kendinizi tamamen değiştirmeniz gerekiyor."

Sabahtan akşama kadar süren zirvede yapay zekanın sektöre etkilerinden düzenleyicilerin görevlerine kadar kadar pek çok konu masaya yatırıldı.



hazırlanıyor

DÜZENLEYİCİYE BÜYÜK ROL DÜŞÜYOR

Allianz Türkiye Allianz Türkiye İnovasyon Lideri Şahika Özcan'ın sunduğu, ekosistemin değerinin vurgulandığı "Canlı bir ekosistemin rolü" başlıklı panelde, ilk konuşmayı InsurTech Israel CEO'su Kobi Bendelak yaptı. Sigortacılığın aktif bir ekosisteme sahip olduğuna parmak basan Bendelak, İsrail'deki insurtech ve sigorta ekosisteminden bahsetti. Bendelak, ekosistemde düzenleyicinin büyük bir rolü olduğunu vurguladı: "İsrail insurtech ekosisteminde çok fazla anahtar aktör bulunuyor. Bunlardan en önemlisi ise düzenleyici kurum. Düzenleyicinin verdiği kararlar neticesinde şirketlerin veri tabanlarını startup'lara ve müşterilere açması gerekiyor. Bu da teknoloji kullanımını teşvik ediyor. Insurtech ekosisteminin gelişmesi için düzenleyicilerin desteğine ihtiyaç var."

Diğer konuşmacı, **Ingenin CEO'su Manjit Rana** ise startupları sektöre hizmet için hazırlamak ve oyuncuların kolay bulmasını sağlamak için geliştirdikleri Startupbootcamp uygulamaları hakkında bilgi verdi. Startup'ların bağlamlarından çıkarılarak değerlendirilmesinin çok iyi sonuçlar vermediğini vurgulayan Rana, "Şirketlerin özelliklerine göre ihtiyaç duydukları startup'lar da değişir. Bu nedenle startup'ları genel bir değerlendirme ile derecelendirmek sağlıklı olmayacaktır. Biz Startupbootcamp, şirketlerin kendilerine en uygun, en çok değer yaratacak girişimleri bulmalarını sağlıyor" dedi.

Etkinliğin ilgi çeken panellerinden biri de **TSB Yönetim Kurulu Müşaviri Ayşegül Oktay** ve **Sigorta Cini Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Aydınlı**'nın yer aldığı, düzenleyicinin inovasyona etkisinin masaya yatırıldığı panel oldu.

Erdem Aydınlı, girişimci gözünden beklentileri ve tecrübeleri anlattı. "En başta kahve ve sigorta satan bir mağaza açmaya karar verdik. Bu mümkün olmadı çünkü yasalara göre acenteler sigorta dışında bir ürünün satışını yapamıyor" diyerek kendi sigorta macerasından başlayan Aydınlı, şöyle devam etti: "İnovasyon bir şekilde pazarın ihtiyacını bulur ve buna cevap verir. Türkiye'de müşteriler alacakları ürünlerle ilgili mutlaka internet üzerinden bir araştırma yapıyorlar. Geldiğimiz noktada kasko ve trafik dışında büyümek istiyorsanız müşteriyle sigortacıyı buluşturmanız gerekiyor." Sigortanın yakında tamamen dijital olacağını vurgulayan Aydınlı, "En azından şu an için sigortacılığın dışarıda nasıl olduğuna bakmalıyız. Yeni uygulamaları hayata geçirmeliyiz. Bunun için de düzenleyici kuruma büyük görev düşüyor" diye konuştu.

"Hukuk kuralları genel olarak dengeleme değil, düzenleme nedeniyle gelen kurallardır" diyerek söze başlayan Oktay ise şunları söyledi: "Hukuk teşvik edici görünmeyebilir ama engelleyici de değildir. TSB olarak 26 komite kurduk. Burada özellikle şirketlerin ihtiyaçlarını görüşme imkanımız oluyor. Önemli olan, bize gelen talepler üzerinde sektörün mutabakat sağlamış olması. Hazine'ye gittiğimiz zaman sektörün ortak bir ihtiyacı olduğunu göstermemiz gerekiyor. Her konuda mutabakat bulunamaz ancak en azından isteğin sektörü ileri götüreceğine dair bir inanç olması önemli."

Zirvenin bir sonraki bölümü sigortacılık içinden çıkan ya da sigortacılığı etkileyebilecek startup'ların sunumlarına ayırıldı. Bu panelde **Bi'Sigortacı Kurucu Ortağı Metin Öngüç, Ottoo Kurucusu Murat Aras, Sigortaliyo Kurucusu Levent Buluşan** ve **Sigorta.io Kurucusu Onur Doğan** sunumlar yaparak parçası oldukları startup'lar hakkında sektörü bilgilendirdiler.

'SİGORTA SİSTEMİ HATALI'

Agito Kurucusu ve Yönetim Kurulu Üyesi Emre Omacan'ın panelist olarak yer aldığı "Dijital Dünyada Hatasız Müşteri Tecrübesi" başlıklı panelde ise **virtual i şirketinin Kurucusu Sinan Geylani** sigorta sektörünün genel olarak bir "görme" sorunu olduğunu öne sürdü. virtual i uygulaması ile bu sorunu çözmek için yola çıktıklarını söyleyen Geylani, Dubai'den girişimleri için büyük bir destek aldıklarını söyledi. "Şimdi işi büyütme noktasındayız" diyen Geylani, verimlilik kadar, müşteriye değer katma konusuna da odaklanması gerektiğini belirtti.

Geylani'den sonra sözü **Koalay'ın kurucusu Telesure COO'su Llewelyn Padiachy** aldı. İngiltere'deki iş süreçlerinden örnek veren Padiachy, şunları söyledi: "İngiltere'de 26 yıldır iş yapıyoruz. İngiltere'deki en büyük sigorta karşılaştırma sitesini yönetiyoruz. Müşteriler artık acenteye değil, kendisine güveniyor, konuyu eline alıyor. Bir siteden, tüm fiyatları verdiğiniz müşteri mutlu oluyor. İngiltere'de artık acenteler yerine direkt satışa geçilmiş durumda. Türkiye'de de online satış hemen başlayabilir. Türkiye gibi sigortanın pahalı olduğu ülkelerde fiyat önemlidir. İnternetten satış da diğer dağıtım kanallarına göre çok daha masrafsız. "Türkiye'de sigorta sistemi hatalı. Şirketler satışlarını artırırken farklı harcamalarını da artırmak zorunda kalıyor. İnternette satış yaptığınızda ise satış hacminizle beraber giderleriniz artmıyor. Bu çok önemli bir nokta."

İnovasyonun bankasüransa etkilerinin incelendiği panelde ise **Garanti Bankası Sigorta ve Emeklilik Birim Müdürü Murat İman** ve **AcerPro CEO'su Fatih Acer** söz aldılar. İnternet ve medya kullanımının arttığını, teknolojiyi fırsat olarak görenlerin oranının da yükselişte olduğunu belirten İman, bu fırsatın kullanılması gerektiğini ifade etti. "Sigorta şirketini bankaya entegre edebilmek için aynı lisanı konuşmanız gerekiyor. Her bankanın da işleyişi farklı. Bunu göz önünde bulundurmanız gerekiyor" diyen Acer ise, şirketlerin dijital süreçleri entegrasyonundan ve süreçlerin bahsetti.

Zirvedeki son konuşmayı sigorta devlerinin oluşturduğu inovasyon platformunun yöneticilerinden **Ken Marke** yaptı. Marke, blockchain süreçleri hakkında bilgi verirken, büyük sigorta ve reasürans şirketlerinin yeni teknolojileri denemek için beraber kurdukları inovasyon platformu b3i'nin projelerini anlattı. Marke, deprem riskleri için blockchain tabanlı bir reasürans anlaşması hazırladıklarını, bu konudaki çalışmaların tüm hızıyla devam ettiğini söyledi.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

YAPAY ZEKA VERİYİ OKUYACAK

Zirvede, **Botudio Kurucu Ortağı Ali Erhan Tamer ve** Ingenin CEO'su Manjit Rana'nın yapay zeka hakkındaki konuşmaları yer aldı. Dünya tarihindeki toplam verinin %90'lık kısmının son 3 yılda üretildiğini söyleyen Tamer, "Bu ivme gelecekte yükselerek devam edecek. Verinin yükselişi de mobil telefonların cebimize girmesiyle başlıyor. Nesnelerin interneti ve yapay zeka ile de insan ve makine arasındaki ilişkinin son noktasına gelmiş oluyoruz. Bir sonraki adım makinelerin makinelerle etkileşimi olacak" dedi. Tamer, verilerin büyük bir kısmının karmaşık bir şekilde durduğunu söyledi: "Buradaki sorun, bu verinin sadece %20'sinin yapılandırılmış olması. Diğer veriler ise dağınık durumda. İşte bu noktada yapay zeka devreye giriyor. Makineye yeterli veri sağladığınız zaman istediğinizi öğrenebiliyor. Bu sayede bir kazayı gösterdiğiniz zaman kimin hatalı olduğunu hemen anlayabiliyor."



Ali Erhan Tamer

Tamer, son 10 yıldaki dünyadaki yıkıcı uygulamalara sigorta sektörünün yeterince uyum sağlayamadığını belirtti: "İnternetten karşılaştırma, internetten satış gibi uygulamalar devreye alınsa da derinden bir dönüşüm olmadı ama değişmek zorunda. Yapay zeka, bankacılık ile sigortacılığı hedefliyor çünkü yapay zeka sayıları seviyor."

Ali Erhan Tamer'den sonra söz alan Ingenin CEO'su Manjit Rana ise, "İnsanlar artık sigorta şirketini birbirleriyle karşılaştırmıyor. Sigortacıların yeni rakibi Amazon gibi teknoloji şirketleri. Amazon 1 günde siparişinizi evinize ulaştırırken, sigorta şirketleri neden hasarını bir günde ödemesin?" diye konuştu.





MAPFRE Sigorta Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı toplantının açılış konuşmasını yaptıktan sonra sözü Yekta Kopan'a verdi.

MAPFRE Sigorta'nın "Kusursuz Ahenk" mott

MAPFRE Sigorta'nın geleneksel Acenteler Toplantısı, "En büyük değerimiz kusursuz ahengimiz" sloganıyla Titanic Deluxe Bodrum Hotel'de gerçekleştirildi. Sunuculuğu Yekta Kopan'ın yaptığı toplantıda ünlü ebru sanatçısı Garip Ay'ın gerçekleştirdiği ebru şov büyük ilgi gördü.

MAPFRE Sigorta, acenteleriyle 4-6 Mayıs tarihleri arasında Titanic Deluxe Bodrum Hotel'de bir araya geldi. Bu yılki sloganı "En büyük değerimiz kusursuz ahengimiz" olan MAPFRE Sigorta Acenteler Toplantısı'nın sunuculuğunu yazar, TV programcısı Yekta Kopan üstlendi. Acenteler Toplantısı 4 Mayıs akşamı Bengü Beker'in canlı performansıyla gerçekleşen plaj partisiyle başladı. Partide farklı illerden gelen MAPFRE Sigorta acenteleri hem eğlendi hem de tanışarak birbirleriyle kaynaşma fırsatını yakaladı.

Toplantının ikinci günü ise ünlü ebru sanatçısı Garip Ay'ın canlı ebru performansı ve dansın birleştirildiği etkileyici şovla başladı. Büyük beğeni toplayan şov sonrası MAPFRE Sigorta Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı, tüm acentelere geldikleri için teşekkür ederek bu yılki toplantının temasına ilişkin şunları söyledi: "Ebru nedir? Ebru renklerin ahengidir, ahenkle dansıdır. Kısacası ahengin sanatı ve hatta ta kendisidir. Bize baktığımda da bizi en başarılı kılan husus aramızdaki sıcaklık, iletişim, aramızdaki ahenktir. Bizi diğerlerinden ayıran, farklı kılan işte tam da budur! Sizler, hepiniz MAPFRE Sigorta'nın renklerisiniz, bu renkler tıpkı ebruda olduğu gibi ahenkle bir araya geldiğinde ortaya paha biçilmez bu resim çıkıyor. İyi ki her biriniz bu resmin bir parçasısınız" dedi.

'YENİLİKLERE İMZA ATTIK'

Sırtıkırmızı'nın ardından sahneye gelen MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz 2017 yılına ilişkin genel bir değerlendirme yaparak, geçen yıl odaklanılan konulara değindi. 2017 yılı sektör sıralamasına bakıldığında 4. sıradaki MAPFRE Sigorta'nın 2 milyar 682 milyon lira prim üretimiyle pazarda yüzde 7 paya sahip olduğunun altını çizdi. Muñoz toplantıda branş bazlı üretim ve sektör sıralamalarına da değindi.



65. yıl onur ödülü Alfredo Muñoz ve Nikos Antimissaris tarafından Oraylar Sigorta'ya verildi.



Toplantının teması olan "ebru" sanatının anlatımı Kerem Güzel ile Yağmur Damla Aydın'ın dans gösterisi ile birleşerek acenteleri büyüledi.

2017 yılında acentelere yönelik olarak yapılan gelişmelerden bahseden Alfredo Muñoz, "Acentelerimizin iş süreçlerini kolaylaştırmak için geçtiğimiz yıl önemli yeniliklere imza attık. Özellikle satış kanallarımızın yenilemelerini takip edebilmeleri için oluşturduğumuz yenileme takip ekranı, CRM sistemi ve acentelerin eğitim ihtiyaçlarına cevap vermek için yeni kurduğumuz Ticari Eğitimler Departmanı. Süreçlerin yerinde ve hızlı takip edilmesi için oluşturulan yeni bölgesel yapılanmamız ve değişen dünyanın ihtiyaçlarına MAPFRE Sigorta Ailesi'nin her üyesinin en güçlü şekilde cevap verebilmesi için temellerini attığımız dijitalizasyon projemizi söyleyebilirim" diye konuştu.

MAPFRE Sigorta'nın 2018 hedeflerini de paylaşan MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz, "Bu yıl odaklanacağımız konuların başında kasko, KOBİ sigortaları, hayat sigortaları yer alıyor. Ayrıca müşteri odaklı hizmet anlayışımızla değişen müşteri ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda hem sigortalılarımıza çok kanallı bir yapı ile hizmet vermek hem de potansiyel sigortalılarımıza farklı kanallardan ulaşarak dağıtım kanallarımızın portföy gelişimlerine katkı sağlamak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Ayrıca tüm süreçlerimizin dijitalizasyonu sağlayarak operasyonel







acenteler toplantısı tosuyla gerçekleştirildi

"Ebru" gösterisi dünyaca ünlü ebru sanatçısı Garip Ay tarafından canlı olarak sunuldu.

mükemmeliyete ulaşmayı; dijital teknolojilerle çalışanlarımızın, acentelerimizin, dağıtım kanallarımızın ve tedarikçilerimizin deneyim ve verimliliğini artırmayı hedefliyoruz" dedi.

SOSYAL SORUMLULUK İÇİN 500 BİN EURO BÜTÇE

MAPFRE Sigorta'nın sosyal sorumluluk çalışmalarına da değinen Muñoz, şunları söyledi: "2017'de sosyal sorumluluk çalışmaları için 470 bin eurodan fazla bütçe kullandık. Çalışanlarımızın yüzde 27'si gönüllü faaliyetlerimizde görev aldı. 2018 yılında ise sosyal sorumluluk projelerimize 500 bin euro bütçe ayırdık.
Ayrıca cinsiyet eşitliği bilincini kurum kültürümüze entegre etmek, çeşitlilik konusunda duyarlılık yaratmak ve kadın çalışanlarının liderlik yönlerini daha da geliştirmek adına 'Cinsiyet Konusu Odaklı Çeşitlilik ve Kapsayıcı Liderlik Programı' ve 'Kadın Yöneticilere Özel Liderlik Gelişim Programı' adıyla iki yeni eğitim programımı hayata geçirdik. Bu çalışmalarımız bize Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) tarafından verilen Fırsat Eşitliği Modeli (FEM) Sertifikası'nı getirdi. Sektörümüzde bu sertifikayı almaya hak kazanan ilk şirket olduk."
Muñoz'un konuşmasının ardından gerçekleşen ödül töreninde ise MAPFRE Sigorta acentelerine uzun yıl birliktelik, üretim ve verimlilik alanında ödüller dağıtıldı. Keyifli anlara sahne olan toplantı, ünlü şarkıcı Gökhan Tepe'nin konseriyle tamamlandı.



Ünlü sanatçı Gökhan Tepe MAPFRE acentelerine müzik ve eğlence dolu eşsiz bir gece yaşattı. Gecenin sonunda İlker Sırtıkırmızı sanatçıya bir buket çiçekle beraber teşekkürlerini sundu.







Cuma gecesi yapılan beach partiye misafirler ilginç şapkalarıyla katıldılar. Bengü Beker'in performansıyla geç saatlere kadar keyifli vakit geçirdiler.



Dijitalleşmeyle rekabetin kitabı yeniden yazılacak

Karayazgan Hukuk, Danışmanlık & Arabuluculuk'un ortaklarından Av. Dr. Ahmet Karayazgan, tüm sektörler gibi sigortacılığı da ciddi anlamda etkileyecek olan dijitalleşme sürecini değerlendirdi. Dijitalleşme süreciyle birlikte rekabetin kurallarının yeniden yazılacağını vurgulayan Karayazgan, "Rekabetin şekli değişiyor. Ürün fiyatları ciddi şekilde etkilenecek" diye konuştu.

Karayazgan Hukuk, Danışmanlık & Arabuluculuk'un ortaklarından Av. Dr. Ahmet Karayazgan'ın dördüncü kitabı raflardaki yerini aldı. "Sigortanın Mesafeli Satışı (E-Sigorta)" isimli kitabında dijitalleşmenin sektörü nasıl etkileyeceğini anlatan ve mevzuatta yapılması gereken değişiklere dair öneriler sunan Karayazgan, özellikle sektördeki rekabetin baştan sona değişeceğini vurguluyor.
Av. Dr. Ahmet Karayazgan, yeni çıkan kitabı vesilesiyle Sigortacı Gazetesi'nin sorularını yanıtladı. Türkiye'de dijital kanallar üzerinden yapılan satışların birçok AB ülkesine göre daha hızlı artış gösterdiğini ifade eden Karayazgan, "Bu dijital dönüşüm ve yeni dijital imkanlar, sigortacılık alanında yeniden yapılandırma süreci gerektiriyor" dedi. Sektörün geleceği karşılaması ve adapte olabilmesi için bir yol haritası çizen Karayazgan'ın sorularımıza verdiği yanıtlar için buyurun.



Av. Dr. Ahmet Karayazgan, Türkiye'de dijitalleşme sürecinin yeni fırsatlar doğurdunun altını çizerek "Telefon ile alışverişin, birçok AB ülkesine göre daha hızlı artış gösterdiği görülüyor" dedi.

Sigortanın Mesafeli Satışı isimli kitabı genel hatlarıyla nasıl bir ihtiyaç üzerine yazdınız?
Yabancı ortaklı şirketlerin yurt dışı merkezlerinden pazarlama ve satış projelerine dair konularda çok fazla soru duymaya başladık. Bu süreçlerin hukuki altyapısını hazırlarken yabancı hukuklarla mukayese ederek, milli mevzuatı inceleyip çözümler üretmeye çalıştık. Özellikle sigorta sektörüne özgü hazırlanmış kaynak sayısı yok denecek kadar az. Bilimsel formatta bir çalışma sonucunda da bu kitap ortaya çıktı.

Kıyaslama siteleri oldukça gündemde. Bize bu kavramdan kısaca bahsedebilir misiniz?
Kıyaslama siteleri, ekonomik ve hukuki bakımdan farklı şekillerde tanımlanabiliyor ve üzerinde genel olarak mutabık kalınmış bir tanım bulunmuyor. Kıyaslama siteleri, tüketiciye tek bir platform üzerinden piyasadaki tüm ürünlere giriş ve onları kıyaslama imkânı veren bir elektronik ticaret türü olarak özetlenebilir.

'ETKİ TEPKİ DÜZENLEMELERİ SAĞLIKLI ÇÖZÜME ENGEL'

AB ve özellikle Birleşik Krallık ile Türk hukuku arasında sigortanın mesafeli satışı (e-sigorta) bakımından farklar var mıdır, etkisi nedir?
Bu konuda büyük bir gayret gösterildiğini düşünsem de, önemli farklar var. Bunun en büyük nedeni, etki tepki şeklinde gelişen düzenlemelerin, sağlıklı bir çözüm üretmenin önüne geçmesidir. Diğer yandan fiziki ve elimizde olmayan sebeplerden kaynaklı farklılıklar da var. Örneğin, ülkemiz ile AB ve Birleşik Krallık arasındaki temel fark, ülkenin dışında sınır ötesi faaliyetler noktasında AB ve Birleşik Krallık mevzuatının getirdiği imkanlardan, Avrupa Ekonomik Birliği'ndeki özel düzenleme ve uygulamalardan, serbestilerden faydalanamamasıdır. Bu da, ülkemizde yerleşik sigorta alanındaki aktörlerin, AB ve Birleşik Krallık'taki e-ticaret üzerinden sigorta, reasürans ve aracılık gibi alanlarda faaliyet imkanlarını güçleştiriyor.

E-sigortadaki olası hukuki riskler nelerdir? Hem yasal düzenlemeler hem de sigorta şirketlerine düşen görevler açısından cevaplayabilir misiniz?
Bu noktada siber riskler gündeme geliyor. Hiç şüphesiz siber riskler, tüm dünyada sigorta şirketleri için de önemli bir tehdit iken, aynı zamanda siber sigortalar alanında bir fırsatı gündeme getiriyor. Siber risk, sigorta şirketlerini iki farklı şekilde etkileyebilir. Birincisi, bir sigorta şirketi BT altyapısına vazgeçilmez bir şekilde bel bağladığı için, siber riske karşı oldukça savunmasız. İkinci olarak, siber risk poliçelerinin yazılması, sigorta şirketleri için oldukça doygun bir piyasada (siber risk altında) cazip bir iş fırsatı olarak görünüyor.

'YENİ RAKİPLER DİJİTAL ORTAMDAN ÇIKACAK'

Türk sigorta sektörünün dijitalleşme sürecini doğru bir şekilde tamamlayabilmesi için şirketlere düşen görevler neler?
Ülkemizde hatırı sayılır bir dijital kanal kullanıcı kitlesi mevcut. Hatta telefon ile alışverişin, birçok AB ülkesine göre daha hızlı artış gösterdiği görülüyor. Bu dijital dönüşüm ve yeni imkanlar, sigortacılıktaki iş süreçlerinde yeniden yapılandırma gerektiriyor. Sektörde dijitalleşme süreci sırasıyla; ürün geliştirme, öncülük yönetimi, satış yönetimi, risk yönetimi, yazılım politikaları ve hasar yönetiminde yaşanmalı.
Ayrıca dijital ortam yeni rakiplerin ortaya çıkmasına yol açacak. Sigorta şirketlerinin hâkim risk üstlenici olarak rolünü koruyabilmek, kendi markasını güvende tutabilmek ve Amazon, Google gibi yeni oyuncular aracılığıyla müşterilerine doğrudan ulaşabilmeleri için kendi imkanlarına sahip olması gerekecek. Verinin her yerde mevcudiyeti, bağlantı gücü ile de rekabetin kuralları yeniden yazılacak. Günümüzde verilerin kaynağı çok çeşitlendi. Bu da veriler üzerinden rekabetin şeklini değiştiriyor. Bu şekilde yaratılan dijital şeffaflık ve ilerleme imkânı, ürün fiyatlarını etkileyecek.

'AB'DE SÖZLEŞMELERİN %3'Ü SINIR ÖTESİNDE'

Sınır ötesi sigorta faaliyetlerine de değinebilir misiniz?
Dijital faaliyetin sigorta sektöründe tetikleyeceği diğer bir alan ise, sınır ötesi sigorta faaliyetleri olacak. AB'de şu an sigorta sözleşmelerinin %3'ü, sınır ötesinde imzalanıyor. Bu durum, sigortalıların kendi bulundukları yerdeki fiyatlara göre aynı risk profili için, aynı tip ürünü çok daha uygun şartlarda alabilmelerine imkân sağlıyor. Ancak bu konunun ülkemiz sigortacılığı için yakın zamanda hayata geçebilmesi güç gözüküyor.



Av. Karayazgan, kitabında dijitalleşmeyle birlikte yapılması gereken mevzuat değişikliklerine ilişkin öneriler sunuyor.

E- SİGORTA, ARACILIK SİSTEMİNİN ÇAĞDAŞ BİR GÖRÜNÜMÜDÜR

Geleceği karşılamak ve adapte olabilmek için sigorta aracılarına tavsiyelerde bulunabilir misiniz?
E-sigorta kavramını, kendilerine rakip gibi görerek geleneksel metotlara sarılmak yerine, bunu daha fazla benimseyerek, kendi organizasyonları ve iş süreç - modellerini bu şekilde yeniden gözden geçirmeleri, kendilerini bu yeni hayata hazır hale getirmelerini naçizane tavsiye ederim. Aslında e-sigorta türleri, aracılık sistemi açısından yeni ve çağdaş görünümü ifade ediyor.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

Otel paket sigortası zorunlu olmalı

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Meclis Üyeliği'ne seçilen Doğan Şen'in dernek başkanlığını bırakmasının ardından yapılan seçimde Sigorta Acenteleri Derneği'nin (SAB) yeni başkanı Ayhan Çakas oldu. Ayhan Çakas ve dernek üyeleri yeni dönemdeki ilk icraatlarını otel paket sigortası üzerine yapmaya hazırlanıyor. Bu sebeple açıklamada bulunan Çakas, son günlerde can kayıplarının ve maddi zararların meydana geldiği otel yangınlarının ardından turizm işletmelerinde alınan tedbirlerin yeterlilik durumunu gündeme getirdi. Turizm sektörünün canlanmaya başladığı yaz aylarına girerken otel yangınları turizm sektörünün korunmaya ihtiyacı olduğunu gözler önüne serdi. İzmir'in Konak ilçesinde 7 Mart 2018 tarihinde çıkan yangında otelde kalanlar pencerelerden park halindeki araçların üzerine atlayarak kurtulmaya çalışırken çeşitli yerlerinden yaralanmışlardı. Türkiye'nin en önemli turistik bölgelerinden biri olan Sultanahmet'teki otelde 27 Nisan 2018 tarihinde çıkan yangında bir turist hayatını kaybederken yaralanan bir itfaiye eri kurtarılamayarak şehit olmuştu. Benzer örnekleri sıralamak mümkün. Özellikle turizmin yoğun olduğu, Ege ve Akdeniz bölgelerinde her yıl can kayıpları, yaralanmalar ve maddi hasarların meydana geldiği birçok vaka görülüyor. Üstüne üstlük turizm sektörü de bu yaşananlardan dolayı zarar alıyor. Otel müşterilerinin canlarını kurtarmak için pencereden atlamasının ya da ülkemize gelen misafirlerden birinin kaldığı otelde çıkan yangın sonucu hayatını kaybetmesinin turizm sektörünün imajı açısından da zedeleyici bir yanı var.



'SİGORTANIN ZORUNLU OLMASI TEDBİRLERİ ARTIRIR'

SAB, bu konuya kalıcı çözüm getirmek için bir dosya hazırladı. Bu kapsamda açıklamada bulunan Çakas, "Otel ve konaklama işletmelerinin zorunlu sigorta kapsamına alınmasını talep ediyoruz. Böylelikle güvenlik ve koruma tedbirlerinin yerine getirilmesini sağlanacak" diye konuştu. "'Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmeliğik' kapsamında yapılan denetimlerde sigortasını yaptırmadığı tespit edilen gerçek ve tüzel kişiler, ruhsat, lisans veya işletme izni veren mercilere derhal bildirilir" bilgisini veren Çakas, "Bu maddedeki esas amaç, işletmelerin gerekli önlemleri almasını sağlamak. Çünkü işletmenin sigorta zorunluluğu, sigortacıların özellikle yangın konusunda risk analizi yapmasını sağlayacak. Böylece çıkması muhtemel yangınlar da engellenmiş olacak" dedi. Çakas sözlerine şöyle devam etti: "Hizmet ve finans sektöründe belirleyici bir öneme sahip olan sigortacılık, kamu veya milli kaynaklarda oluşabilecek zararları en aza indirme işlevini de görüyor. Otel paket sigortasının zorunlu hale gelmesi, güvenlik veya koruma tedbirlerini desteklemekle birlikte turizm sektörüne de katma değer sağlayacak."

'İSPANYA'DA 800 TÜRKİYE'DE SADECE 13 SİGORTA ZORUNLU'

Çakas, "Avrupa'da 18. yüzyılın yarısından itibaren uygulanan zorunlu sigortalar; çok geniş bir ürün yelpazesine sahip. Fransa'da 100, İspanya'da 800 civarında ürün bulunuyor. Türkiye'de ise zorunlu sigorta ürün sayısı sadece 13" sözleriyle sektörün gelişiminde zorunlu sigortanın kilit rol oynayacağını ifade etti. Birçok riskli sektörde sigorta yaptırmanın mümkün olmadığını ifade eden Çakas, şunları söyledi: "Türkiye'nin birçok bölgesindeki acente meslektaşlarımız, sahada olmanın getirdiği avantajla otel paket sigortasının zorunlu hale getirilmesi gibi taleplerini bizlerle paylaşıyor. İşletme yetkilileriyle birebir temas halinde olan meslektaşlarımız, riskin yeteri kadar anlaşılamadığını aktarıyor. Riskli kabul edilen birçok sektörde sigorta yaptırmak mümkün olmuyor."

SEKTÖRÜN BÜYÜMESİ İÇİN ZORUNLU SİGORTA

Sigorta sektörünün büyümesi için tüm kesimlere görev düştüğünü anımsatan Ayhan Çakas, "Sektörün büyümesinde zorunlu sigortalar çok büyük önem arz ediyor. Biz de SAB olarak, otel paket sigortasının zorunlu olması için hazırladığımız dosyayı İTO Sigortacılık Meslek Komitesi'ne takdim etmek üzereyiz. Başta Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü olmak üzere yetkililerin konuyu en kısa zamanda değerlendirerip gerekli çalışmayı yapmasını bekliyoruz" dedi.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Ayhan Çakas, yakın dönemde otellerde çıkan yangınları anımsatarak otel paket sigortasının zorunlu olması gerektiğini söyledi. Zorunlu olması halinde turizm sektörünün de bundan faydalanacağını vurgulayan Çakas, "Konuyla ilgili hazırladığımız dosyayı İTO Sigortacılık Meslek Komitesi'ne takdim etmek üzereyiz" dedi.



Değişen riskler, yenilenen ürünler

Geçen ay sigorta dünyasında dikkat çeken iki araştırmadan birinde "terör riski" günümüzde yaşanan şiddet olaylarına göre tekrar tanımlanıyor. Diğer araştırma salgın hastalığın toplumda yaratacağı kaosa odaklanıyor. Sigorta şirketlerinin çıkardığı yeni ürünler ise Y kuşağının ihtiyaçlarından ve yaşlanan nüfusun yarattığı riske kadar birçok konuya çözüm buluyor.

Her ay küresel sigorta sektöründe farklı ürünler piyasaya sürülürken araştırma şirketleri de riskleri yeniden tanımlıyor. Güncele en hızlı ayak uyduran sektörlerden biri olan sigortacılıkta yeni risk tanımlarına göre teminatlar değişiyor.

Araştırma şirketleri riskleri yeniden tanımlarken basit sorulardan yola çıkıyor. "Terörden bugün kimler zarar görüyor?" diye soran sigorta brokeri Marsh'ın yayımladığı rapor, terör riskine odaklanıyor. "Terör Riski Sigortaları 2018" başlıklı rapora göre, terörden gelen zararın boyutu değişti. Geçmiş ile günümüzde yaşanan terör olaylarının "karakterleri"nin birbirinden farklı olduğunu aktaran raporda terörün eskiden olduğu gibi mülkü ve insanı hedef almaya devam ettiği ama bununla birlikte işletmelerin itibarını da risk altına aldığı vurgulandı.



Rapor, terör riski sigortasının değişen terör kavramına göre genişletilmesini öneriyor. Bu kapsamda sigortacıların pro-aktif olarak cevap vermeye, tam koruma için yenilikler yapmaya hazır olması gerektiği belirtiliyor. Yani teminatlar; sinema, restoran veya konser salonu gibi mekanların terör olayları sonrası yaşayacağı itibar zedelenmesi veya işletme zararı gibi risklere karşı da koruma sağlayacak şekilde genişletilmeli.

SALGIN HASTALIK KAYNAKLI KAOS ENDEKSİ

Geçen ay yayınlanan bir diğer önemli araştırma ise salgın hastalık riskiyle ilgiliydi. Salgın hastalık riski üzerine modellemeler kuran Metabiota'nın Alman reasürans devi Munich Re ve broker devi Marsh ile birlikte ortaklaşa hazırladığı Pathogen Sentiment Index isimli endeksin önemi, salgın hastalık sonrası ortaya çıkması muhtemel olan toplumsal hareketleri hesaplayabilen ilk endeks olması. Böylelikle salgın hastalık durumunda toplumda oluşacak korku ve davranış değişiklikleri tahmin ediliyor. Marsh ve Munich Re, çıkan sonuçlara göre, salgın hastalıklara karşı yeni sigorta çözümleri getirmeyi hedefliyor. "Salgın hastalıklar, sosyal anlamda



kaosa, ekonomik anlamda krize yol açabilir. Halkın korkusu ve paniği salgın hastalığın negatif etkisini artırabilir" diyen Metabiota CEO'su Bill Rossi, "Şimdiye kadar, bu riskin ölçülmesi zordu. Bu endeks ile sigorta sektörünün risklerin üstesinden gelebilmesini sağlayabileceğiz" sözleriyle hedeflerini anlattı.

Y KUŞAĞI İÇİN BAVUL SİGORTASI

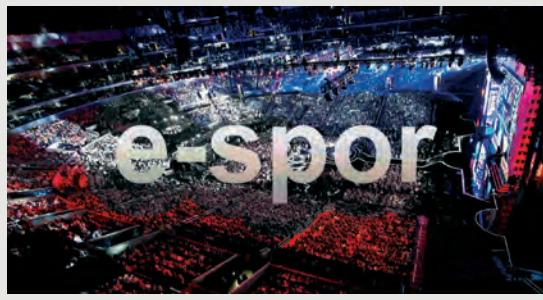
Yeni sigorta ürünleri, sigorta şirketleri ile mobil uygulamalar arasında kurulan ortaklıklarla birlikte gelişiyor. Dünyada büyük ses getiren sigorta startup'ı Lemonade, oda kiralama platformu Roomi ile ortaklık kurarak bunun son örneği oldu. Yapılan anlaşmaya göre, Roomi üzerinden ev ya da oda kiralayan tatilciler otomatik olarak sigortalanacak. Sigorta sayesinde daha fazla tatilcinin bu uygulamayı tercih etmesi bekleniyor. 'Bavul' sigortası şeklinde isimlendirilen sigortadaki teminatlar, sadece tatilcilerin yanında taşıdıkları eşyaları kapsıyor.
Belki de sektörü en çok ilgilendiren kısmı, iki şirket arasındaki ortaklığın kamuoyu araştırmalarının bir sonucu olması. Y kuşağına ilişkin yapılan son araştırmaların sonuçlarını aktaran Roomi'nin CEO'su Ajay Yadav, "Gençler, taşınmazlara ya da ev eşyalarına daha fazla para harcayan önceki nesillere göre gelirlerinin büyük bir kısmını elektronik eşyalara, seyahate ve giyime harcıyor" dedi. Sonuçta Y jenerasyonu, seyahat



ederken maddi değeri yüksek olan eşyaları yanında taşıyor. Bu eşyaların çalınma veya kaybolma riski var. Ortaya çıkan sigorta ihtiyacı, Lemonade ile Roomi arasında bir ortaklıkla sonuçladı.

E-SPOR ETKİNLİKLERİNE SİGORTA

Teknolojiye hızla uyum sağlayan yeni nesil, sigorta sektörü için önemli pazarlar yaratıyor. Bu yeni pazarlardan biri olan e-spor, K&K Insurance Group'un dikkatini çekmiş. Aon PLC'nin bir yan kuruluşu olan sigorta grubu, gelişmekte olan çevrimiçi oyunları içeren sektör için bir sigorta ürünü başlattı. Ürün, e-spor etkinliklerinin olası aksaklıklara karşı korunmasını sağlıyor.



JAPONYA'DA YAŞLI NÜFUS EV SAHİPLERİNİ ETKİLİYOR

Genç nesil kadar yaşlanan nüfus da sigorta dünyasını yeni ürünler çıkarmaya zorluyor. 2017 ölçümlerine göre, nüfusun yüzde 33'ü 60 yaş ve üstü olan Japonya, dünyadaki en yaşlı nüfusa sahip. Bu istatistik, aynı zamanda toplumsal bir soruna da tekabül ediyor. Ülkede kiracı olarak tek başına yaşayan çok fazla yaşlı insan var. Evde tek başına yaşayan kiracıların ölmesi durumunda ortaya çıkabilecek sorunları çözmesi adına ev sahipleri için yeni bir sigorta ürünü çıkartıldı.



Sompo Japan Nipponkoa Insurance tarafından piyasaya sürülen sigorta ürünü, kiracının evinde yalnız başına ölmesinden sonra temizlik, eşyaların depolanması, yeni kiracı bulana kadar işletme zararının bir yıl kadar karşılanması, defin gibi işlemleri kapsıyor.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr



KÜTÜPHANELER İÇİN BAĞIŞ GÜVENCESİ

New York'ta bir sigorta şirketi tarafından kâr amacı gütmeyen kütüphaneler için sigorta ürünü piyasaya sürüldü. Brownyard Group'un piyasaya sürdüğü ürün kâr amacı gütmeyen kurumlar için de bir fikir ortaya atıyor: Bağış güvencesi. Bu teminatla birlikte kütüphaneye yapılan bağışların azalması durumunda sigorta devreye giriyor ve eksik kısmı tamamlıyor.



EN YENİ ÜRÜNLER KOOP ETKİNLİĞİNDE

KOOP Fintech Hub tarafından 3 Mayıs'ta Beşiktaş Deniz Müzesi'nde gerçekleştirilen Insure & Innovate Summit'18 konferansında da dünya üzerinde çıkan yeni ve ilginç ürünlerden örnekler verildi. Bunlardan birisi de ABD merkezli sigorta şirketi Trov'un çıkardığı ürün. Buna göre, elektronik eşyalarınız evden çıktıktan sonra otomatik olarak sigortalanıyor. Elektronik eşyaların evin dışında daha fazla risk taşıdığı fikrinden yola çıkarak oluşturulan sigorta ürününde elektronik eşyaların konumu GPS sistemi üzerinden takip ediliyor. Başka bir uygulama ise trafik kazalarından sonra daha hızlı hasar tespitinin yapılmasına yarıyor. Cloudsight isimli uygulama, trafik kazası fotoğrafı üzerinden hasar



tahmininde bulunabiliyor.
Ayrıca sigortacılar kimi ürünleriyle hasarı meydana gelmeden durdurmanın peşinde.
Etkinlikte aktarılan bilgilere göre, geçen yıl İngiltere'de evlerdeki su borularının patlamalarında artış yaşandı. Sigorta şirketleri de hasar meydana gelmeden durdurmak için su borularında sızıntı olup olmadığını takip eden bir uygulamayı kullanmaya başladı. Adas Prevention Protection isimli uygulama, su borularının takibini yapıp patlamadan önce sızıntı varsa alarm veriyor, hangi borunun tamir edilmesi gerektiğini bildiriyor.



Etkinlikte henüz deneme aşamasında olan, sensörlerle donatılmış bir çorabın tanıtımı yapıldı. Sensörler sayesinde çorabı giyen kişinin yatıp yatmadığı, ne kadar su içtiği dahil sağlık durumu yakından takip ediliyor. Özellikle milyonlarca dolarlık anlaşmalar imzalayan futbolcularda bu çorapların kullanılması bekleniyor.



Vakıf Emeklilik, robotik süreç otomasyonu ile hızlanacak

Vakıf Emeklilik, 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 hayata geçiriyor. Robotik Süreç Otomasyonu Projesi ile çalışanların zaman kazanmalarını sağlayarak hem kendilerine hem de Vakıf Emeklilik'e daha çok değer katacakları bir yapı kurulması hedefleniyor. Şirkete 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 getiriyor. Robotik Süreç Otomasyonu'nun; insanların yaptığı inisiyatif almayı gerektirmeyecek bütün işlerin sanal robotlar tarafından daha hızlı, daha iyi ve daha ucuza yapabilme imkanı sağlaması nedeniyle büyük önem taşıdığının altı çiziliyor. Robotik Süreç Otomasyonu Projesi'ni uygulamak için gün sayan Vakıf Emeklilik, bugünü takip ederken yakın geleceğin trendi sanal çalışan uygulamalarına da bugünden adım atıyor.

SED'de başkanlığa yeniden Ahmet Nedim Erdem seçildi

Sigorta Eksperleri Derneği 28 Nisan'da seçime gitti. İki dönemdir dernek başkanlığını yürüten Ahmet Nedim Erdem ve Okay Balcıoğlu'nun yarıştığı seçimde 429 üye oy kullandı. Sayımın ardından ortaya çıkan sonuçlara göre, Erdem 299 oy alarak yeniden başkanlığa seçildi. Balcıoğlu ise 129 oyda kaldı.



Yeniden başkanlığa seçilen Ahmet Nedim Erdem konuşmasında yeni dönemde hedeflerinin daha büyük olduğunu ifade ederek "Omuzlarımıza yüklenmiş olan sorumluluğun bilinci ve vermiş olduğu kuvvet ile hedeflerimizi yerine getirme inancını taşımaktayız. Amacımız mesleğe katkı sağlamak olup bu doğrultuda tüm meslektaşlarımızın görüş ve desteklerine ihtiyacımız var, bugün olduğu gibi bundan sonra da mesleğimize sahip çıkarak, tüm meslektaşlarımız ile birlik ve bütünlük içerisinde çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi.

PASAD'da başkan değişikliği

Profesyonel Sigorta Acenteleri Derneği (PASAD) Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Necmi Üze görevini PASAD Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Dikgitmez'e devretti. İki dönem PASAD Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapan Hasan Necmi Üze, İTO Sektör Meclisi Üyeliği'ne seçilmesi sebebiyle PASAD Yönetim Kurulu Başkanlığı'ndan istifa ettiğini açıkladı. Hasan Necmi Üze, yaptığı açıklamada, bundan sonra İTO Sigortacılık Meslek Komitesi ve Meclis Üyeliği görevi ile sektörün ve acente camiasının gelişmesi ve sorunlarının çözülmesi konusunda daha etkin çalışmalar yürüteceğini belirtti. Ayrıca PASAD Yönetim Kurulu Üyesi olarak dernek faaliyetlerine destek vermeye devam edeceğini de söyledi.
İstanbul Topkapı Mercure Hotel'de yapılan yönetim kurulu toplantısında, Mustafa Dikgitmez oy birliği ile yönetim kurulu başkanı olarak seçildi. Görevi devralan Mustafa Dikgitmez, yaptığı başarılı çalışmalardan dolayı Hasan Necmi Üze'ye teşekkür etti ve bundan sonraki süreçte birlikte daha etkin çalışmalar yapacaklarını söyledi.
Konuyla ilgili olarak veda mesajı yayımlayan Üze'nin açıklamaları şöyle: "Değerli meslektaşlarım, kuruluşundan bu yana yaklaşık iki dönemdir başkanlığını yapmakta olduğum PASAD'ın Yönetim Kurulu Başkanlığı'ndan 27 Nisan 2018 tarihi itibarıyla ayrıldım. Derneğimizde başkanlığım süresince hiçbir ayrım



yapmaksızın tüm meslektaşlarımızın sorunlarının çözümü, ülke sigortacılığının büyüyerek gelişmesi için hiçbir karşılık beklemeksizin hizmet verdim. Bundan sonra derneğimizde yönetim kurulu üyesi olarak çalışmaya devam edeceğim. Ayrıca seçilmiş olduğum İTO Meslek Komitesi'nde sektörümüz ve camiamız için çalışmalarıma devam edeceğim. PASAD Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilen değerli dostum, yeni başkanımız Mustafa Dikgitmez bu görevi hakkıyla yerine getirebilecek liyakat, bilgi ve mesleki donanıma sahip, oturduğu koltuğa güç verebilecek nadir bir insandır. Kendisine hayırlı olsun diyor ve çalışmalarında başarılar diliyorum. Tüm meslektaşlarımızın ve kamuoyunun bilgilerine sunarım."
1974 Nevşehir doğumlu olan Mustafa Dikgitmez, İTÜ'den Bilgisayar Yüksek Mühendisi olarak mezun oldu. Dikgitmez, 2008 yılından beri aktif olarak sigortacılık yapıyor.

TOBB SAİK'ten Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü'ne ziyaret

TOBB SAİK, Ankara'da gerçekleştirilen nisan toplantısının ardından Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı'yı ziyaret ederek sektör sorunlarının çözümleri için önerilerini sundu.

TOBB SAİK'in nisan ayı toplantısı 27 Nisan 2018 tarihinde Ankara'da gerçekleştirildi. TOBB Birlik Merkezi'nde İcra Komitesi üyelerinin tamamının katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen muhtelif şikâyet öneri ve talepler ile disiplin konuları gündeme alındı. Toplantı sonrası Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı ziyaret edildi. Sektörün sorunlarının istişare edildiği ziyarette, İcra Komitesi Üyeleri sektör sorunlarının çözümü için önerilerde bulundular.



Sektörün sorun ve çözüm önerileri Trabzon'da tartışıldı

Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde gerçekleştirilen 13. Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi'nde sektörün sorunları ve çözüm önerileri masaya yatırıldı.

Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) 13. Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi'nde sektör paydaşları ile Trabzon'da bir araya geldi. Türkiye'nin her yerinden yoğun bir katılımla gerçekleşen 13. Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi'nde sigorta sektörünün önde gelen bürokrat, yetkililer ve acenteleri sektörün sorunları ve çözüm önerilerini masaya yatırdı.



13. KEZ DÜZENLENDİ

Trabzon'da 6-13 Mayıs tarihleri arasında düzenlenen 13. Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi kapsamında TÜSİD tarafından organize edilen "Sigorta Sektörü Soru'n" konulu panel Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası'nda yapıldı.

Panele Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı M. Suat Hacısalihoğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Güven Küçükosman, Doğu Karadeniz Tüm Sigorta Acenteleri Derneği (TÜSİD) Başkanı İbrahim Sertel, Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu Müdürü Hilmi Karamercan, Tahkim Komisyonu Müdürü İbrahim Taşbaşı ve çok sayıda acente sahibi ve kurum yetkilileri katıldı.

KURUMLAR SEKTÖRÜN SORULARINI YANITLADI

İki bölümden oluşan panele sektörün tüm paydaşları katıldı. Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'in moderatör olduğu panelde, panelistler yaptıkları sunumlarında kurumlarının sigorta sektöründeki konumlarına ilişkin bilgilendirmede bulundular. Soru cevap kısmında ise bütün kurumlara sorular yöneltildi.

SEKTÖRÜN PAYDAŞLARI BİR ARAYA GELDİ

Öte yandan zirve kapsamında sigorta sektörünün 13 paydaşı bir araya geldi. Zirveye katılan sektör yetkilileri arasında; Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Hüseyin Kasap, HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kayacı, Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü İbrahim Taşbaşı, Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) Genel Müdürü Murat Hakseven, Güvence Hesabı Müdürü Abdülkadir Küçük, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez, Riskli Sigortalalılar Havuzu Müdürü Hilmi Karamercan, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) Başkanı Murat Büyükçelebi ve Tüm Sigorta Acenteleri Derneği (TUSİD) Başkanı İbrahim Sertel ve



Sigorta Eksperleri Derneği Başkanı (SED) Ahmet Nedim Erdem yer aldı. Türkiye Sigorta Acenteleri Zirvesi kapsamında katılımcılar ayrıca Batum, Uzungöl ve Yaylalar'ı da ziyaret etme fırsatı buldu.

TOBB SAİK Yedek Üyesi Sıtkı Öztürk hayatını kaybetti

TOBB SAİK Yedek Üyesi Sıtkı Öztürk ani bir kalp krizi sonucu vefat etti. 17 Mayıs'ta Mahmut Sami Ramazanoğlu Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından son yolculuğuna uğurlandı. TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap cenazeye katılarak merhuma rahmet, ailesiyle yakınlarına başsağlığı dileklerini iletti. 1996-1999 ve 2005-2013 yılları arasında Eskişehir Ticaret Odası'nda sektör meclis üyeliği yapan Sıtkı Öztürk, aynı zamanda Eskişehir Ticaret Odası Eğitim ve Sosyal Hizmetler Vakfı'nda kurucu üyeydi.



Pazar payını korumak için inovasyon

Sigortacılık da dijitalleşmenin etki alanına giren finansal hizmetler sektöründeki alanlardan biri olarak öne çıkıyor. Sigorta sektörünün dijitalleşme sonucunda ortaya çıkan müşteri beklentilerini karşılamak ve onlara daha iyi bir deneyim sunmak için birçok soruya yenilikçi cevaplar vermesi gerekiyor.

EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Direktörü Fatih Öğün, sigorta şirketlerinin dijital değişime yönelik alması gereken aksiyonları anlattı: "Dijitalleşme ve yeni iş modellerinin ortaya çıkması ile birlikte finansal hizmetler sektörünün diğer alanlarında olduğu gibi sigorta alanında da hızlı bir değişim gözlemliyoruz. Dijitalleşmenin bir ürünü olarak teknoloji altyapısı ile desteklenen yeni iş modelleri ortaya çıkıyor, bu iş modelleri müşteri deneyim ve beklentilerini değiştiriyor. Bu değişiklikler gelen yeni teknoloji ve iş modelleri ile birlikte sektörün yapısını hızlı bir şekilde değişime uğratıyor.

Geçtiğimiz dönemde teori seviyesinde konuşulan pek çok konu (nesnelerin interneti, giyilebilir cihazlar, yapay zekâ uygulamaları) artık sektörde ürün ve hizmetlere dönüşmeye başlamış durumda. Nesnelerin interneti ile gelen sensörler ve uygulama şekilleri, bireysel ve kurumsal birçok sigorta çözümünde uygulanabilir hale geliyor. Dijitalleşmenin getirdiği farklı etkileşim yöntemleri, sigorta şirketlerinin müşteri ile iletişimini ve hayat döngüsünde yer alan noktalardaki etkileşimini değiştiriyor (örnek: on-demand sigorta çözümleri). Yapay zekâ uygulamaları chat-bot çözümlerinden risk hesaplamaya kadar birçok alanda etkisini gösteriyor. Özellikle yapay zekâ çözümlerinin ilerleyen dönemde otomasyon ile birlikte sektördeki değer zincirinin pek çok alanında etkisini göstermesi bekleniyor.

Bu hızlı değişimin içerisinde sigorta sektöründe direkt olarak yer almayan oyuncuların da faaliyet göstermeye başladığını görüyoruz. InsurTech olarak tanımlanan bu alanda start-up'lar ve büyük teknoloji şirketleri müşteriye dokunan kısımlardan başlayarak sigorta sektörünün farklı alanlarında faaliyet göstermeye başlıyorlar. Yeni müşteri kazanımı, ürün ve hizmetlerin sunulması, kanal yönetimi, analitik çözümler gibi pek çok alanda faaliyet gösteren bu şirketler kimi noktalarda sigorta şirketleri ile rekabet ederken, kimi noktalarda ise işbirliği yapıyorlar. Yurt dışında farklı piyasalarda sigorta değer zincirinin belirli noktalarına odaklanmış farklı şirketler görebiliyoruz.

DİJİTALLEŞMENİN YOL AÇTIĞI SORULAR

Hızla değişen bu ortamda sigorta şirketleri bir yandan mevcut işlerini yürütmeye çalışırken, diğer yandan değişime dönük aksiyon almaya çalışıyorlar. Bu noktada ortaya çıkan bazı soruları aşağıda listelemeye çalıştık.

- Dijitalleşme ile gelen değişim ve yeni oyuncuların sektöre girmesi rekabeti nasıl etkileyecek?
- İlerleyen dönemde kısa ve orta vadede sektör yapısını etkileyecek kritik teknoloji ve iş modelleri nelerdir?
- Yeni teknoloji ve iş modellerinin piyasada yaratması beklenen etki nedir?
- Müşteri deneyimi açısından kritik noktalar nelerdir? Sektörde yaşanan değişim müşteri deneyim ve beklentilerini nasıl etkileyecek?
- Yeni teknoloji ve iş modellerine uyum sağlamak konusunda kurum içerisinde yapılması gerekenler ve kaynak ihtiyaçları nelerdir?
- Atılacak adımlar için kurumun kendi kaynakları ve yetkinlikleri yeterli mi, farklı sektör ve oyuncular ile işbirlikleri kurmak gerekiyor mu?
- Kurulacak işbirlikleri için izlenecek yöntemler neler olmalı? Ürün-hizmet bazında, kanal bazında ya da yetkinlik geliştirmeye odaklı işbirliklerine ilişkin teknik ve mevzuat açısından önemli noktalar nelerdir?
- Yeni geliştirilecek yetkinlikler ile ilgili olarak nasıl bir yol izlenmeli?
- Yeni gelişmelere dönük yetkinlikler geliştirirken bunların temel yetkinlikler ile bağlantısı nasıl kurulmalı?
- Yeni ürün ve hizmetlerin tasarımı ve geliştirilmesi için içerideki faaliyet modeli nasıl olmalı?
- Dijitalleşmenin getireceği etkilere dönük olarak inovasyon nasıl kullanılabilir? Sektörün ihtiyaçlarına yanıt verecek kurgu ve kullanım şekli neler olmalı?
- İnovasyonu kurum içerisinde değer üreten bir süreç yapısına dönüştürmek nasıl başarılabilir? Bunu başarmaya dönük olarak organizasyonel ve süreç bazında yapılması gerekenler nelerdir?

YENİ NESİL ÜRÜNLER ÜRETECEK MEKANİZMALAR

Listeyi başka önemli noktalar ile birlikte uzatmak mümkün; buradaki kritik nokta kurumların sektörde iyi bir nokta tutmak için inovasyon yaklaşımına odaklanmaları gerekliliğinde yatıyor. Sadece mevcut ürün, hizmet ve onları sağlayan süreç ve teknoloji altyapısına tutunmak giderek pazar payı ve etkinliği azalan bir yaklaşım olarak görünüyor. Kurumların müşterilerine ürün ve hizmetleri sağlamaya devam ederken bir yandan yeni gelişmeler ile hizalanmayı sağlayacak ve buna dönük yeni nesil ürün ve hizmetleri üretecek mekanizmaları kurması gerekiyor.

İKİ KRİTİK NOKTA

İnovasyon uygulamalarına baktığımızda sigorta sektörü oyuncuları açısından iki temel nokta öne çıkıyor. İlk nokta fikirlerin tespiti ve uygulamaya alınması ile ilgili. Sigorta sektöründe önemli değişim getiren ya da adımsal olan birçok düzenleme yapmak mümkün, bunların sadece fikir aşamasında kalmaması, kurum içerisinde fikirlerin toplanıp süzgeçten geçirilip farklı ölçeklerde uygulamaya alınmasını sağlayacak bir süreç ve organizasyon yapısının olması önem taşıyor. Aksi takdirde fikirlerin üretildiği ama uygulamanın yer almadığı bir işleyiş ile karşılaşmak mümkün. Belirttiğimiz bu noktanın bir önemli özelliği de değer ölçümünün tasarlanması gerekliliği. Fikirler alınıp uygulamaya geçirilirken üreteceği değerin ve bu değerin gerçekleşmesinin takibi kritik önem taşıyor.

İkinci nokta ise inovasyon ve beraberinde gelecek ürün ve hizmetlerin devamlılığının sağlanması. Dijitalleşmenin getirdiği yeni sektör yapısına uyum sağlamak tek hamlelik bir çalışma değil. Kurulacak inovasyon süreci ve bağlantılarının devamlı olmasını sağlayacak süreç, organizasyon, yetkinlikler ve hepsinden önemlisi kültürün geliştirilmesi gerekiyor. Bu yapıda fikirlerin toplanması ve analiz edilmesi, tasarımının yapılması, hayata geçirilmesi ve performans ölçümünün sağlanması önemli alanlar arasında yer alıyor.

Dijitalleşme ve beraberinde getirdiği iş modelleri etkisini devam ettirecek bir konu. Uygulamaya alınan teknolojiler ve iş modelleri müşteri deneyimini etkilediği için müşterinin beklentilerini değiştiriyor; bu da beraberinde sektördeki değişimleri tetikliyor. İnovasyon metodik bir şekilde uygulanırsa kurumların değişen sektör yapısına uyum sağlamalarında önemli bir araç olmasını bekleyebiliriz."

Sigorta şirketleri açısından inovasyon konusunda yeni fikirlerin tespiti ve beraberinde gelecek ürünlerin devamlılığının sağlanması kritik bir öneme sahip. Sadece mevcut ürünlere tutunmak, giderek pazar payı azaltan bir yaklaşım olarak görünüyor.





Mete Güler SDK Başkanı

Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkanlığı'nda görev değişikliği yaşandı. 2010'dan bugüne başkanlık görevini yerine getiren Arif Hikmet Cesur'un yerine Mete Güler getirildi. Aynı zamanda üyesi olduğu Sigorta Denetim Elemanları Derneği'nden Mete Güler hakkında tebrik mesajı yayımlandı. Mesajda "Kendisini tebrik eder, başarılarının devamını dileriz" dendi.

Mete Güler kimdir?
Mete Güler, 1979 yılında Ankara'da doğdu. Lisans eğitimini Ankara Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü'nde tamamladı. Sigorta Denetleme Kurulu'nda göreve başlamadan önce 2003-2006 yılları arasında Maliye Bakanlığı'nda Gelir Uzman Yardımcısı olarak çalıştı. 2006 yılında Sigorta Denetleme Kurulu'nda Sigorta Denetleme Uzman Yardımcısı olarak göreve başladı ve 2009 yılında Sigorta Denetleme Uzmanlığına atandı.

Çocukların eğitimine de katılım sigortacılığıyla güvence

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, katılım sigortacılığının ürün çeşitliliği açısından giderek derinleştiğini ve kalite çıtasını yükselttiğini belirtti. Katılım sigortacılığının sağlıktan eğitime varıncaya kadar çeşitli sigorta ürünleriyle hayatın her alanına hitap eder hale geldiğine dikkat çeken Sincek, "Yaşamda karşımıza çıkması muhtemel problemlerin etkilerini minimize etmeyi amaçlıyoruz. Çocuklarımızın geleceği ve eğitim bu başlıkların başında geliyor" dedi. Sincek sözlerine, "Çocuklarımızın eğitimi çocuklarımızın geleceğidir. Bu eğitim güvencesini bu yüzden,



çocuklarımızın eğitimleri ve gelecekleri söz konusu olduğu için ayrıca önemsiyoruz. Karşılaşabileceğimiz talihsiz durumların çocuklarımızın geleceğini negatif etkilemesine izin vermemeliyiz" diye devam etti.

EĞİTİME KATILIM GÜVENCESİ
Sincek, katılım sigortacılığı dahilindeki eğitim sigortası ürünleri hakkında şu bilgileri paylaştı: "Katılım Emeklilik olarak hayatın her anına dokunan ürünlerimizle hizmet vermekten mutluluk duyuyoruz. Kredi hayat, ferdi kaza gibi ürünlerimizin yanı sıra 'Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası' ile çocuğunuzun eğitim hayatını güvence altına alabilir, 'Kritik hastalıklar Sigortası' ile kanser ya da kalp krizi gibi hastalıklarda sunduğumuz teminat ile iyileşmeye odaklanabilirsiniz. Bunlara ilaveten 'Tam Katılım Sağlık Sigortası' ile de anlaşmalı özel hastanelerde fark ödemeden sağlık işlemlerinizi gerçekleştirebilirsiniz" dedi.



Unico kârlı büyümeyi acenteleriyle kutladı

Unico Sigorta, Antalya Selectum Luxury Resort Belek otelde, "Unico Sizinle, Kazanın Bizimle" konsepti ile gerçekleştirdiği Acenteler Toplantısı'nda iş ortakları ile buluştu. Aviva Sigorta dönüşümünün 3. yılında şirketi kâra geçiren Unico Sigorta, başarısını acenteleriyle birlikte kutladı.
2018 yılına dair stratejilerin paylaşıldığı toplantıda Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu katılımcılara, "2017 yılında %56 oranında rekor bir büyümeye imza attık. Bizlerle bu yolda inançla ilerleyip bu başarıyı yakalamamızı sağlayan iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ediyorum. 2018 yılı için devrim niteliğinde projeler hazırladık. Marka ve dijitalleşme yatırımlarımız, hasar yönetiminde mükemmelleşme, kurumsal projeler ve yenilikçi ürünler ile çok daha başarılı bir dönem için hazırız" mesajını verdi.

Anadolu Hayat Emeklilik'in Genç Emeklilik Planı 100 bin gence ulaştı

Anadolu Hayat Emeklilik'in gençlerin geleceğini güvence altına alan ve onlar için özel olarak hayata geçirilen Genç Emeklilik Planı, 100 bin katılımcıya ulaştı. Geleceğini şansa bırakmak istemeyen gençlerin tercihi olan Genç Emeklilik Planı, 18-25 yaş arasındaki katılımcılara özel olarak sunuluyor.
Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) gençler arasında yaygınlaştığını göstermesi açısından plana olan ilgiden duydukları memnuniyeti dile getiren Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan, "Katılımcı sayısı her geçen gün artıyor. Genç Emeklilik Planı katılımcı sayısı çok kısa sürede 100 bine ulaştı. Artmaya da devam ediyor. Genç Emeklilik Planımızı satışa sunduğumuz günden bu yana şirketimizden bireysel emeklilik hesabı açtıran genç katılımcı oranımız ise sektör ortalamasının iki katından fazla" dedi.



Anadolu Hayat Emeklilik'in halihazırda 25 yaş altındaki aktif katılımcı sayısının toplam katılımcıların içindeki payının giderek arttığını belirten Uğur Erkan, sözlerine şu şekilde devam etti:
"Anadolu Hayat Emeklilik olarak Genç Emeklilik Planımızı satışa sunduğumuz 22 Nisan 2015 tarihinden bu yana şirketimizde bireysel emeklilik hesabı açtıran katılımcılarımız arasında 18-25 yaş arasında olanların payı yüzde 14'e yükseldi. Katılımcılarımızın bireysel emeklilik sistemine dahil oldukları yaşa göre ise, 18-25 yaş arasında sisteme dahil olanlar toplam katılımcılarımızın yüzde 19'unu oluşturuyor."



Yağmurda İstanbul Boğazı

Mevsim bahar, aylardan mayıs olunca Boğaz kıyısına inelim dedik. O gün yağan yağmur açık havada oturmamıza müsaade etmese de İstanbul Boğazı yağmurda ayrı bir güzeldi. Geçen ayki konuğumuz Bereket Sigorta oldu. Genel Müdür Mahmut Güngör, Genel Müdür Yardımcıları Somer Orhan ve Murat Şişli'nin katıldığı yemeğimizi Boğaz'ın kıyısında Lacivert Restaurant'ta yedik. Son derece keyifli geçen yemeğimizde, sağlık ve seyahat programları nedeniyle katılamayan yazarlarımızın bol bol kulaklarını çınlattık. Mehmet Muratoğlu ise yemekte yaşananları Sigortacı Yazarları iletişim grubumuzdan, katılamayanlara anlık olarak maddeler halinde raporladı. Yazarlarımız da gruba savunmalarını yazdı. (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 -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 - Haziran 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 KATAR'DA

Katar'ın başkenti Doha'daki onshore iş ve finans noktası Katar Finans Merkezi (QFC), Katar ile iş yapmak isteyen yabancı şirketler için sağlıklı bir çalışma ortamı sunuyor. QFC'de %100 yabancı ortaklığına izin veren; sadece buraya özel yasal, düzenleyici, vergi ve iş altyapıları bulunuyor.

SİGORTAYA ÖZGÜN BAKIŞ KATAR

3 milyonu bile bulmayan nüfusu ile boyunun çok ötesinde bir finans ve sigorta sektörüne sahip olan Katar, sigortacılığa kendi bakış açısı ve dinamikleri ile yaklaşıyor. Sektörün yerel şirketlerin elinde olduğu Katar'da yabancı sigorta şirketleri belirli sınırlar içerisinde hareket edebiliyor.

Katar finans sektörünün içinde sigortacılığın payı çok büyük. Sigorta sektörü finans sektörünün büyümesini hızlandırmakla kalmıyor, özel sektör yatırımlarını destekleyerek ve istihdam yaratarak ülkenin reel ekonomisine de katkıda bulunuyor. Sektör, petrol gelirlerine olan bağımlılığı da sınırlayıcı bir görev üstleniyor. Katar'ın sigorta hikayesinin başlangıcı, petrol ekonomisinin büyümeye başladığı 1950'lere dayanıyor. Bu dönemde ülkenin sigorta ihtiyacı yabancı sigorta şirketleri tarafından açılan bölgesel ofisler ya da uluslararası acentelerden karşılanıyor. 1960 sonrası dönemde ise yabancı ticaretin artması, yerel yatırımların hız kazanması, ülkedeki motorlu araç sayısındaki patlama, kamu harcamalarının hız kazanması ve nüfusun artması nedeniyle sigortaya olan ihtiyacın artması, ülkenin ilk yerel sigorta şirketi olan (günümüzde Katar sigorta sektöründeki en büyük şirket konumundaki) Qatar Insurance Company'nin kurulmasına neden oluyor. Böylece yerel bir sigorta sektörünün tohumları atılmış oluyor. Qatar Insurance Company'nin ardından 4 büyük yerel şirket daha kuruluyor: 1978 yılında kurulan Qatar General Insurance & Reinsurance Company ve Al Khaleej Takaful Group; 1993 yılında kurulan Qatar Islamic Insurance Company ve 1999 yılında faaliyete başlayan Doha Insurance Company. Günümüzde "Büyük Beşli" olarak bilinen bu şirketlerin hepsi Katar Menkul Kıymetler Borsası'nda (QSE) işlem görüyor ve ülkedeki sigorta sektörünü kontrolü altında tutuyor.

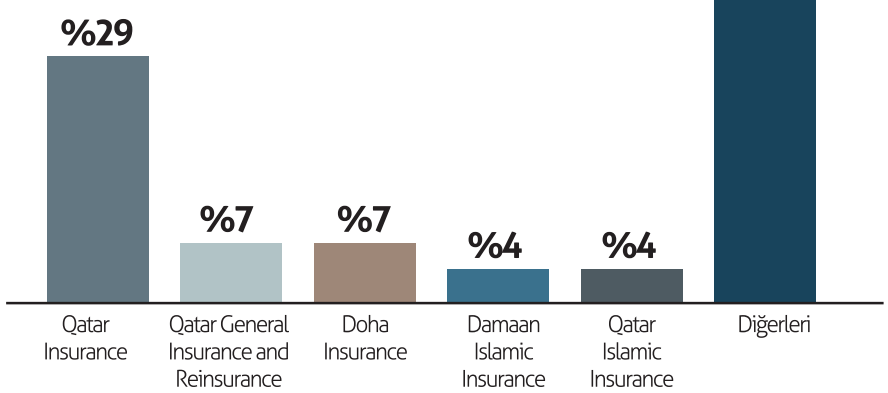
YABANCILAR İÇİN OYUN ALANI

2005 yılında kurulan Katar Finans Merkezi (QFC), Katar finans sektörünün yetkinliğini ve rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. Özerk bir yapıya sahip olan Katar Finans Merkezi, Katar sigorta sektörünün Körfez bölgesinde ve uluslararası arenada karşılaşabileceği engellerin aşılması ve uyum sağlaması için uygun bir platform sunuyor. Günümüzde Katar'da 14 sigorta şirketi, QFC içerisinde ise 17 sigorta şirketi faaliyet gösteriyor. Bu kadar oyuncunun bulunması da ülkedeki rekabeti hayli sertleştiriyor.

TAHMİNLER 'BÜYÜME' DİYOR

Neredeyse 3 milyar dolarlık prim üretimiyle Körfez'deki en büyük 3'üncü sigorta pazarına ev sahipliği yapan Katar'ın gelişmek için daha çok fırsatı var. Her ne kadar dikkat çekici bir büyüklüğe ulaşmış, genişlemeye devam eden ve kâr getiren bir sektör olsa da Katar sigorta sektörü henüz gelişme döneminde olarak nitelendirilebilir. Ülkede hayat dışında 2 milyar 888 milyon dolar, hayat tarafında ise sadece 47 milyon dolar prim üretiliyor. Hızlı bir şekilde büyüyen sektörün 2021 yılında 4.6 milyar dolar prim üretimine yaklaşacağı tahmin ediliyor. Tahmini destekleyen unsurlar olarak nüfusun 2011 ve 2016 yılları arasında %8.6 artması gösteriliyor. Artan nüfusun; sağlık, oto ve yangın gibi branşları büyütmesi bekleniyor.

Katar sigorta sektöründe şirketlerin pazar payları (2015 %)



SAYILARLA KATAR

Nüfus:	2.57 milyon
GSYİH:	152.5 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	59 bin 300 $
Dünya sigortacılığındaki payı:	%0.06
Prim Üretimi:	2 milyar 935 milyon $
Hayat:	47 milyon $
Hayat Dışı:	2 milyar 888 milyon $
Kişi Başı Prim:	1.288 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%2

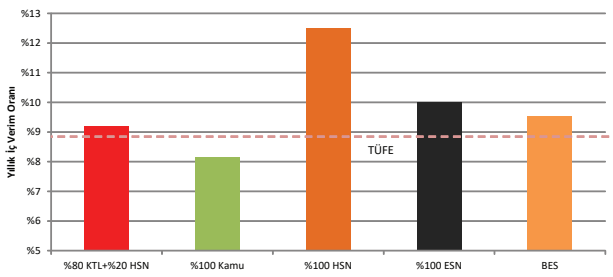
Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Gerçek getiriler zamanla görülecek

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

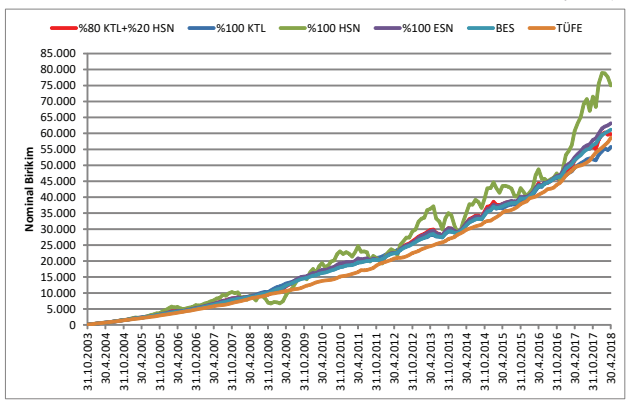
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.04.2018 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



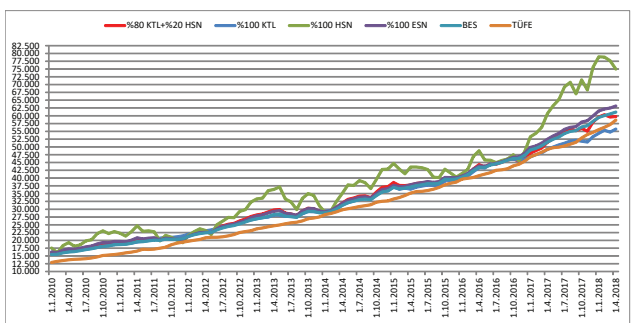
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.04.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 atılımcı dönem sonunda %9,54 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,49 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.04.2018 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 31.10.2003-30.04.2018 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, 30.04.2018 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 61.158 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 58.590 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.04.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2018 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2018 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ile 2014 yılı başında enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyon üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

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

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

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2018 yılının nisan ayında %3.82 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %9.26 olarak gerçekleşti. Nisan ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %1.19 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %0.71 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2018 yılı nisan ayında %1.87 oranında yükseldi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

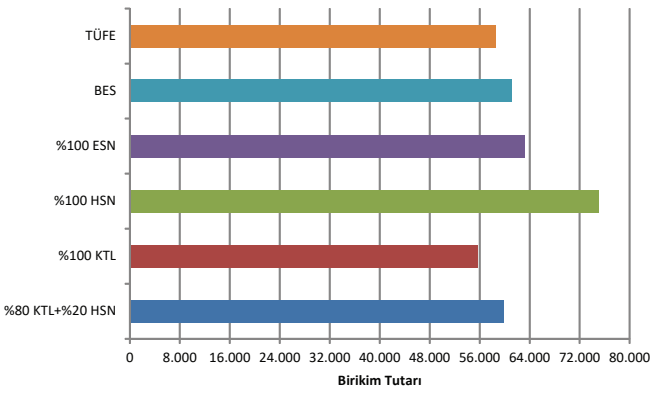
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır. Fon gruplarının endeks değerleri, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından aynı fon grupları için yayınlanan birim pay değerleri dikkate alınarak hesaplanmıştır.

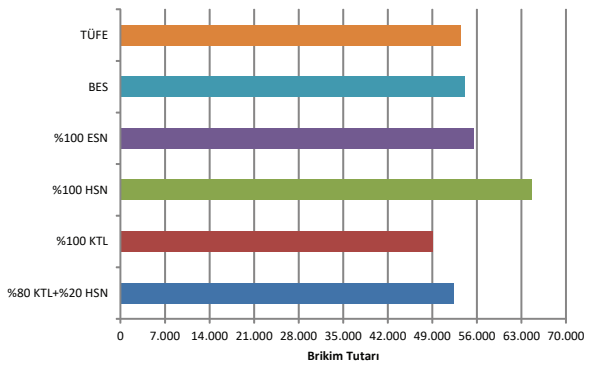
31.10.2003-30.04.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

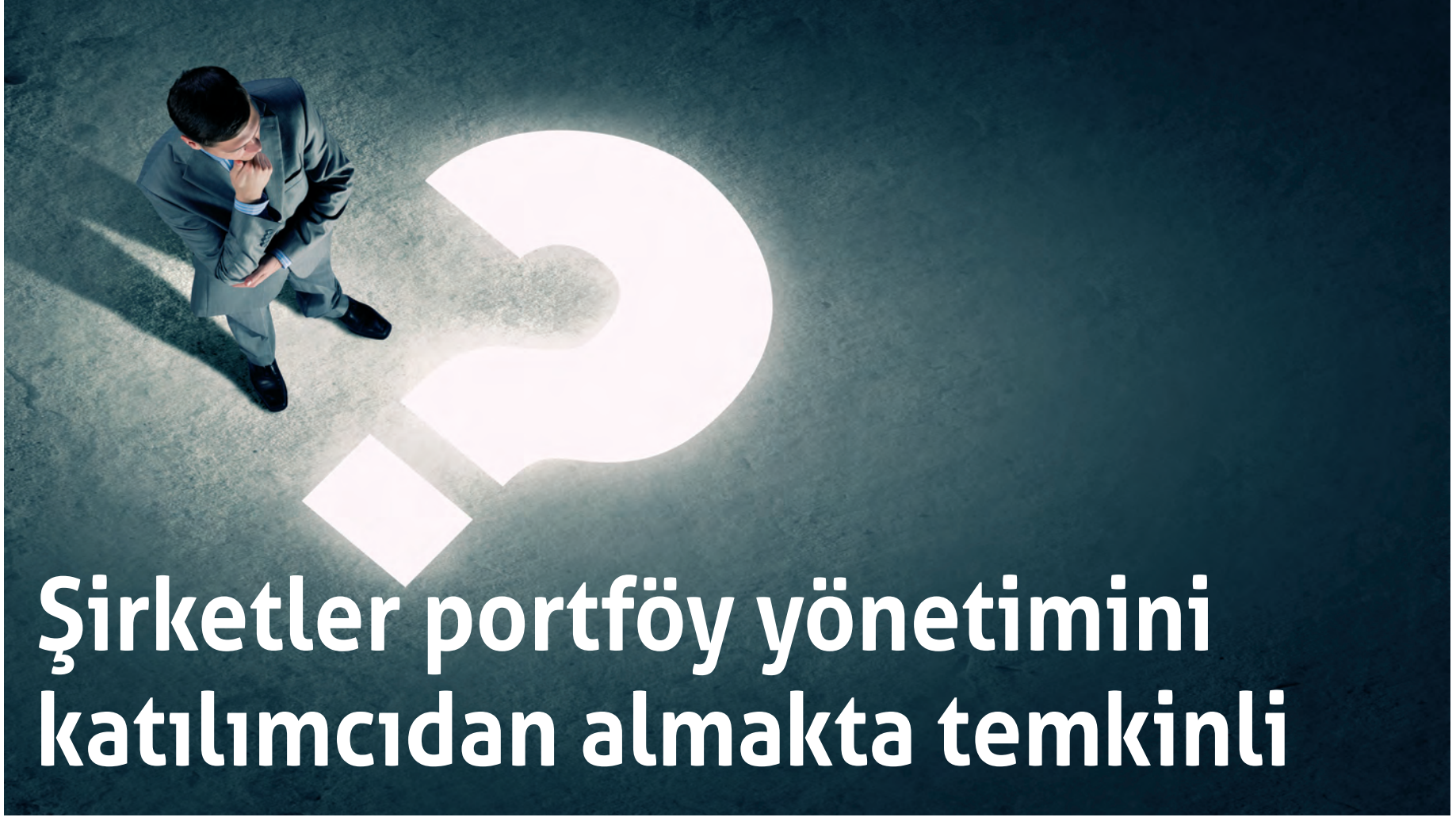
Yandaki grafik 31.10.2003-30.04.2018 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.04.2018 tarihinde 61.158 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Nisan 2018 döneminde bireysel emeklilik sistemine 335 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.04.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.04.2018 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 30.04.2018 tarihinde 64.582 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





Şirketler portföy yönetimini katılımcıdan almakta temkinli

2017 yılının son haftalarında yayınlanan ve bu yılbaşı itibarı ile yürürlüğe giren "Fon Tercihi, Fon Dağılımı Değişikliği ile Bu Hakların Devrine İlişkin Genelge" kapsamında, katılımcılara fon tercih ve fon dağılımı değişikliği hakkını portföy yönetim şirketlerine devredebilme hakkı tanınmıştı.

Genelgeye göre, katılımcı devir talebini emeklilik şirketine iletecek ve emeklilik şirketi de katılımcının iletişim bilgilerini portföy yönetim şirketi ile paylaşacak. Portföy yönetim şirketi, katılımcı ile portföy yönetim sözleşmesi yaptıktan sonra, katılımcının risk alma düzeyine ve piyasa koşullarına göre katılımcı adına fon tercihinde bulunabilecek. Portföy yönetim şirketi, katılımcıların devrettiği bu hakları, katılımcı adına sözleşme bazında ve emeklilik planında yer alan fonlar dahilinde kullanabilecek. Fon tercihi ve fon dağılımı değişikliği hakkını, portföy yönetim şirketine devreden katılımcı portföy yönetim sözleşmesi yürürlükte olduğu sürece bu hakkını kendisi kullanamayacak. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde herhangi bir getiri garantisi verilmeme durumu bu devir hakkı için de geçerli olacak.

Bu değişikliklerin yanında, genelge ile değişmeyen tek husus ise, fon dağılımı değişikliği hakkının yılda yine en fazla 6 defa ile sınırlı olması idi.

Genelge, 2018 yıl başında yürürlüğe girmesine ve neredeyse 6 ay olmasına rağmen henüz bu hakkını portföy yönetim şirketine devreden ve bu hususta sözleşme imzalayan bir katılımcı bulunmuyor.

İŞLEYİŞTE BELİRSİZLİKLER VAR

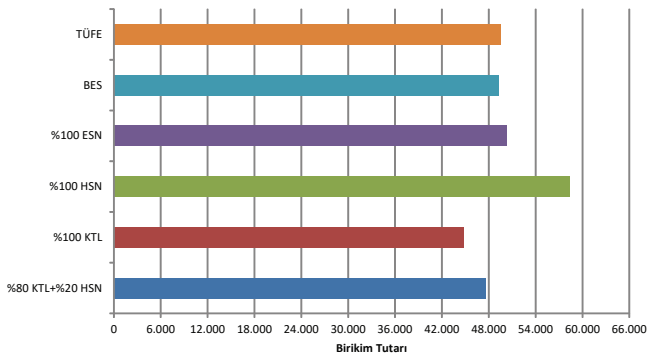
Ancak, bu sistemin başlatılabilmesi için, öncelikle emeklilik şirketleri ile portföy yönetim şirketlerinin sözleşme imzalayarak, kendi aralarındaki işleyişi belirlemeleri gerekiyor. Öte yandan, bu hizmetten bir ücret alınıp alınamayacağı, alınacaksa bir üst sınırı bulunup bulunmadığı da henüz bir muamma. Ayrıca katılımcının yönetiminde olan fonların yılda 6 kez değiştirilme hakkının portföy yönetim şirketi tarafından ne şekilde kullanılacağı da teknik olarak belirsizlik içeriyor.

Bu ve benzeri sebeplerle, emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketleri de yeni düzenlemeyle ilgili oldukça temkinli davranıyor, bu yüzden de adaptasyon süreci oldukça uzun süreceğe benziyor.

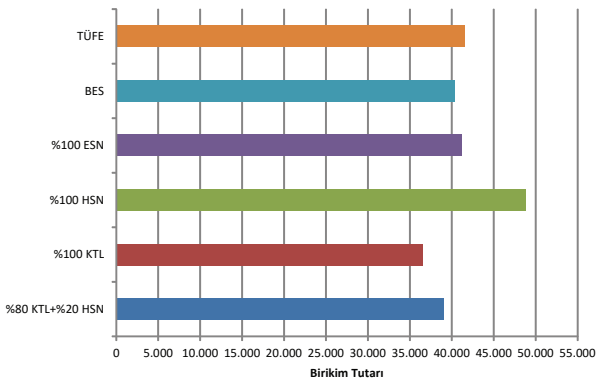
Fon getirileri üzerindeki farkındalığı artırarak sektördeki rekabeti körükleyeceği düşünüldüğü için, devir işlemlerinin başlaması gerektiği yönünde fikirler de mevcut. Dolayısıyla, Genelge ile ilgili ilk adımın atılması ve sadece kağıt üzerinde kalan bir uygulama olmaması umuluyor.

Fon Tercihi, Fon Dağılımı Değişikliği ile Bu Hakların Devrine İlişkin Genelge yılbaşında yürürlüğe girmiş olsa da, işleyişteki belirsizlikler sebebiyle emeklilik şirketleri ve portföy yönetim şirketleri uygulamada temkinli davranıyor.

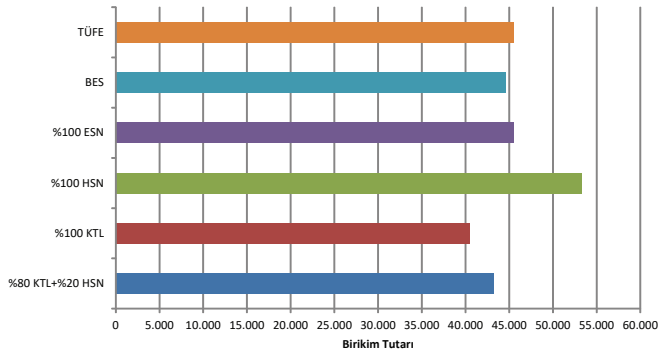
31.01.2006-30.04.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



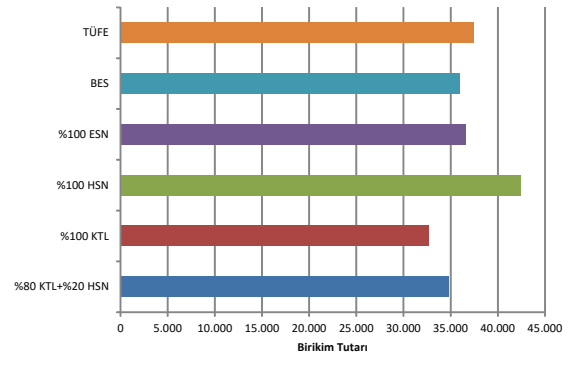
31.01.2008-30.04.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.04.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.04.2018 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.



HAYATTA E-TİCARET YÜKSELİYOR

Sigortacılar, tele satış, e-ticaret ve geleneksel olmak üzere 3 farklı satış şekliyle prim üretimi gerçekleştiriyor. 2017 senesi mercek altına alındığında en fazla prim yine geleneksel satışla elde edildi. Geleneksel satış, hayat dışı branşlardaki toplam prim üretiminin %99.4'ünü gerçekleştirdi. Yine aynı branşlarda tele satış ile %0.5, e-ticaret ile %0.1 oranında prim üretildi. Bu istatistikler 2016'da da aynıydı. Hayat branşında ise değişiklik mevcut. E-ticaret şeklindeki satışın pazar payı 2016'da %0.7 iken 2017'de %2.3'e yükseldi. Tele satış oranı ise bir puan azalarak %3.7 oldu.

ÜRETİLEN PRİMİN SATIŞ ŞEKLİNE GÖRE DAĞILIMI (%)

	TELE SATIŞ		E-TİCARET		GELENEKSEL	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
HAYAT DIŞI	0,5	0,5	0,1	0,1	99,4	99,4
HAYAT	3,7	4,7	2,3	0,7	94	94,6
GENEL	1	1,1	0,5	0,5	98,6	98,7

HAYAT DIŞINDA ACENTELERİN PAZAR PAYI (%)

2017	64,2
2016	68,9
2015	66,1
2014	66
2013	68,8
2012	68,8
2011	68,6
2010	69
2009	69,4
2008	71,5

Hayat dışında primin %64'ünü acenteler üretti

2017 yılında hayat dışı branşlarda acentelerin pazar payı bir miktar azaldı ve %64 olarak gerçekleşti. Kara araçları sorumluluk sigortasında ise 2016'da pazarın %93'üne hâkim olan acentelerin 2017'deki pazar payı %82'de kaldı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2017 satış kanallarına göre prim üretimi istatistiklerini yayımladı. Acenteler, 2017 yılında hayat dışı branşlarda %64'lük pazar payı ile yine birinci sırada yer aldı. Hayat dışında acenteleri, %14.5 ile bankalar, %11.7 ile brokerler ve %6.8 ile merkezden yapılan satışlar takip etti. Geçen sene hayat dışı branşlarda acentelerin payı %69 civarındaydı. Yaklaşık %5'lik kayıp dikkati çekti. Buna karşın hayat branşında acentelerin payı bir miktar artarak %6.2 oldu.

Hayat dışı branşlardaki pazar payı son 10 yıl içinde en düşük seviyesine gelse de hâlâ %60 sınırının üstünde bulunan acenteler sigorta sektörünün en fazla prim üreten satış kanalı olmaya devam ediyor. En son 2008 yılında acentelerin pazar payı %70'in üzerindeydi.

Kara araçları sorumluluk sigortasında toplam üretimin %83'ü acentelerden geldi. 2016 yılında bu oran %93'e yaklaşmıştı. Sektörün ürettiği toplam primin %28'ine denk gelen kara araçları sorumluluk branşında %10'luk pazar payının yer değiştirmesi, acentelerin toplam pazar payındaki düşüşüne yansıdı. %5'lik kaybın büyük kısmı kara araçları sorumluluk sigortasından geldi.

Branş bazında acentelerin üretim ve pazar payları (2016-2017)

	2016		2017	
Branş Adı	Prim (bin TL)	PP (%)	Prim (bin TL)	PP (%)
KAZA	575,952	40,2	639,392	38
HASTALIK-SAĞLIK	2.037.549	48,2	2.574.076	51,2
KARA ARAÇLARI	5.074.340	82,2	5.678.923	82,1
RAYLI ARAÇLAR	11	100	11	100
HAVA ARAÇLARI	23,972	22,7	24,919	21,8
SU ARAÇLARI	87,607	49,3	103,907	47,6
NAKLİYAT	324,699	59,1	368,628	56,5
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	2.182.519	45,2	2.590.747	45,1
GENEL ZARARLAR	1.553.758	44,4	1.821.697	41,8
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	11.981.933	92,7	10.873.713	83,4
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	21,815	17	13,944	10,6
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	189	0,9	722	2,7
GENEL SORUMLULUK	388,059	47,6	470,512	46
KREDİ	14,432	8,4	19,112	11
KEFALET	7,86	25,9	7,28	14,6
FİNANSAL KAYIPLAR	75,3	32,1	127,022	39
HUKUKSAL KORUMA	91,3	74,2	174,069	77,4
DESTEK	0	0	0	0
HAYAT GRUBU	278,268	5,5	423,263	6,2
HAYATDIŞI TOPLAM	24.441.301	68,9	25.488.682	64,2
HAYAT TOPLAM	278,268	5,5	423,263	6,2
GENEL TOPLAM	**24.719.570**	**61,1**	**25.911.945**	**55,7**

SAĞLIK SİGORTASINDA ACENTELERİN PAYI YÜKSELİYOR

Hayat dışı branşlara odaklanıldığında acenteler, 2016 yılına benzer bir performans sergiledi. Yükselen sigortalardan biri olan hastalık ve sağlık sigortasında, acentelerin pazar payının bir yılda %48'den %51'e yükselmesi önemli gelişmelerin başında yer aldı. İçinde kaskonun da bulunduğu, kara araçları branşında acentelerin pazar payı 2016'da olduğu gibi %82 olarak hesaplandı. Acentelerin pazar payı, toplam üretimin önemli kalemlerinden biri olan yangın ve doğal afetler branşında %45, genel zararlarda ise %41 oldu. Bununla birlikte geleneksel satış kanalının pazar payı, hukuksal koruma sigortalarında %77'ye, nakliyat sigortalarında %56'ya çıktı.

KATILIMDA HAYAT DIŞININ %83'Ü ACENTELERDEN

Geçen yılın sonunda (20 Aralık 2017) yürürlüğe giren Katılım Sigortacılığı Yönetmeliği sonrası, bu alandaki veriler farklı bir başlık altında tasnif edilmeye başlandı. Bu kategoride ilk kez bu sene açıklanmaya başlayan rakamlara göre, hayat dışı branşlardaki üretimin %83'ü acentelere ait. Hayat branşındaki üretimin hemen hemen tamamı ise bankalar aracılığıyla gerçekleşiyor.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

Axa'ya yeni Satış ve Pazarlama Başkanı

Axa Sigorta'nın Satış ve Pazarlama Başkanlığı koltuğuna 2 Mayıs 2018 itibarıyla Firuzan İşcan atandı. Firuzan İşcan; şirketin Bölge Müdürlüklerinin yönetimi, dağıtım kanallarının satış ve pazarlama faaliyetlerinden, acente satış geliştirme ve performans yönetimi, banka ve finansal kurumlar, sağlık ve hayat emeklilik satış, müşteri şikayet yönetimi ve pazarlama departmanlarından sorumlu olacak.


Firuzan İşçan

Galatasaray Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu olan ve buradan master derecesi alan İşcan, sigortacılığa 2001'de adım attı. 2001 - 2016 yılları arasında Allianz Sigorta'da Direktörlük görevlerini üstlenen İşcan, 2016 yılında Allianz Genel Merkezi'nde Müşteri ve Dağıtım Kanalları Deneyimi Global Başkanı ve 2017 yılında Allianz Worldwide Partners Türkiye CEO'su olarak kariyerine devam etti.

Prim üretimi ilk 4 ayda %18.6 arttı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2018 yılının ilk 4 ayına ilişkin istatistikleri açıkladı. Nisan sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %18.6'lık artışla 19 milyar 68 milyon lira oldu. Hayat dışında prim üretimi 16 milyar 497 milyon lira olarak gerçekleşirken hayatta prim üretimi ise 2 milyar 571 milyon lira olarak kayda geçti. Hayat dışındaki toplam prim üretimi geçen senenin aynı dönemine göre %18.9 arttı. Hayat branşındaki artış ise %16.5 olarak hesaplandı. Kara araçları sorumluluk sigortası 5 milyar liralık prim üretimiyle yine toplam prim üretimini artıran en büyük kalem oldu. Bu branşta geçen senenin aynı dönemine göre %24'lük artış meydana geldi. 2 milyar 487 milyon liralık primin üretildiği kaskoda büyüme %17 oldu. Yangın ve doğal afetlerde 2 milyar 189 milyon liralık prim üretildi. Bu branştaki prim üretimi geçen seneye göre %12 arttı. Hastalık ve sağlık branşında geçen seneye göre %22 büyüme gerçekleşti. Bu branşta yılın ilk 4 ayında üretilen prim 2 milyar 514 milyon lira oldu. Kefalet sigortasındaki toplam prim üretimiyse 13 milyon liraydı.

2017-2018 Nisan ayı branşlara göre prim üretimi değişimi

Branş Adı	2018 Prim (bin TL)	2017 Prim (bin TL)	Değişim (%)
KAZA	608,45	554,139	9,80
HASTALIK-SAĞLIK	2.514.318	2.067.603	21,61
KARA ARAÇLARI	2.487.395	2.125.299	17,04
KASKO	2.487.395	2.125.299	17,04
RAYLI ARAÇLAR	0	0	0
HAVA ARAÇLARI	31,992	21,163	51,17
SU ARAÇLARI	91,095	76,271	19,44
NAKLİYAT	286,075	242,144	18,14
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	2.189.216	1.960.246	11,68
GENEL ZARARLAR	2.503.919	2.140.026	17,00
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	5.004.784	4.032.646	24,11
Trafik-Yeşil Kart Dahil	4.816.238	3.878.643	24,17
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	27,419	18,867	45,33
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	15,796	14,753	7,07
GENEL SORUMLULUK	463,464	366,505	26,45
KREDİ	91,02	62,229	46,26
KEFALET	12,918	18,852	-31,48
FİNANSAL KAYIPLAR	118,814	95,638	24,23
HUKUKSAL KORUMA	50,906	74,39	-31,57
DESTEK	0	893	-100,00
HAYATDIŞI TOPLAM	**16.497.587**	**13.871.673**	**18,9**
HAYAT TOPLAM	**2.571.363**	**2.206.354**	**16,5**
GENEL TOPLAM	**19.068.951**	**16.078.027**	**18,6**



Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın birincisi İzmir'den

Türkiye'de depreme dayanıklı bina bilincini artırmak amacıyla DASK (Doğal Afet Sigortaları Kurumu) tarafından dördüncü kez düzenlenen Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması, 8 Mayıs'taki ödül töreniyle sona erdi. Mart ayında başlayan ve 51 üniversiteden 76 başvuru alarak ulaştığı şehir ve üniversite sayısını artıran yarışmada, elemeleri geçen 24 takım, final aşamasında yaptıkları bina tasarımlarını DASK'ın verdiği malzemelerle bina maketi haline getirerek bağımsız jüri üyelerine sergilediler. Finale kalan takımlara ait bina modelleri, 7 Mayıs'ta İstanbul Osmanlı Arşivleri Kağıthane Binası'nda yapılan finalde depremi simüle eden sarsma masasında teste tabi tutuldu. Deprem testinden yıkılmadan geçen maketler ayrıca, ekonomik puanlama ve estetik puanlama kriterleri de uygulandı.

Yarışmada birincilik ödülünü, fayda-maliyet hesabı sonucunda en yüksek kazancı elde eden takım olmayı başaran Dokuz Eylül Üniversitesi Terebra takımı kazandı. Ödül plaketini DASK Yönetim Kurulu Başkanı ve Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı'dan alan Dokuz Eylül Üniversitesi'nin İnşaat Fakültesi bölümünün laboratuvar teçhizat teminine destek olunacak.

Sompo Japan Sigorta'nın EJENTO uygulamasına uluslararası birincilik

Sompo Japan Sigorta, acentelerine yönelik geliştirdiği 'EJENTO' mobil uygulaması ile bu sene 12'ncisi düzenlenen Celent Model Insurer Awards'ta "Digital and Omni-Channel Technologies" kategorisinde birincilik ödülünü kazandı. Celent Model Insurer ödülü teknoloji kullanımının en iyi uygulamaları için ABD'de verilen ve bir sigorta şirketinin alabileceği en prestijli teknoloji ödüllerinden biri. Sompo Japan Sigorta, dünyanın dört bir yanından katılım gösteren şirketlerin de bulunduğu organizasyonda 37 farklı proje arasından birincilik ödülüne layık görülmenin mutluluğunu ifade etti. Yine, geçtiğimiz yıl Sompo Japan Sigorta Türkiye olarak 5 kıtada 32 ülkede bulunan Sompo Holding Grup şirketlerinin bulunduğu beşincisi düzenlenen Sompo Holding Global Awards organizasyonunda birincilik ödülüne layık görülmüştü.

Acentelerine ofis dışında istedikleri yer ve istedikleri zamanda, hızlı ve kolay bir şekilde teklif çalışıp, poliçe tanzim edebilmelerini sağlayan ve bunun yanı sıra hasar ihbarı özelliği ile her an müşterilerine dokunabilmelerini kolaylaştıran EJENTO büyük beğeni topluyor. EJENTO kullanan aktif acentelerin sayısı hızla artarken, acenteler, iş hayatlarını oldukça kolaylaştıran bu uygulamadan memnun olduklarını belirtiyor.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

Ürün kârlılığını artırmak, müşteri devamlılığını sağlamak ve daha fazlası için size **Adendum yeter!**

Adendum

Ya çekilen aracınız kazaya karışırsa?

Trafikte sadece otomobiller ve kamyonlar bulunmuyor. Çekiciler, römorklu araçlar, mopedler, elektrikli bisikletler ve bisikletlerde de hasar meydana gelebiliyor.

Karayolları Trafik Kanunu (KTK), karayolunda kullanılabilen "araçlar" ile ilgili sorumluluğu düzenlemektedir. "Tanımlar" başlıklı KTK m.3'teki tanıma göre "araç", karayolunda kullanılabilen motorlu, motorsuz ve özel amaçlı taşıtlar ile iş makineleri ve lastik tekerlekli traktörlerin genel adıdır. Söz konusu tanım uyarınca araçların büyük kısmını "taşıtlar" oluşturmaktadır. "Taşıt" kavramı ise, KTK m.3'te şöyle belirlenmiştir: Karayolunda insan, hayvan ve yük taşımaya yarayan araçlardır. Bunlardan makine gücü ile yürütülenlere "motorlu taşıt" insan ve hayvan gücü ile yürütülenlere "motorsuz taşıt" denir. Görüldüğü gibi araçlar "motorlu" ve "motorsuz" biçiminde ikili bir ayrıma tabi tutulmaktadır. "Bisiklet" ve "römork" motorsuz taşıtlara, "motorlu bisiklet" ise motorlu taşıta örnek oluşturmaktadır. KTK m.3'te yer alan tanımlar şöyledir:

Römork: Motorlu araçla çekilen insan veya yük taşımak için imal edilmiş motorsuz taşıttır.

Yarı römork: Bir kısmı motorlu taşıt veya araç üzerine oturan, taşıdığı yükün ve kendi ağırlığının bir kısmı motorlu araç tarafından taşınan römorktur.

Hafif römork: Azami yüklü ağırlığı 750 kg'ı geçmeyen römork veya yarı römorktur.

Bisiklet: Üzerinde bulunan insanın adale gücü ile pedal veya el ile tekerleği döndürülmek suretiyle hareket eden motorsuz taşıtlardır. Azami sürekli anma gücü 0,25 KW'ı geçmeyen, hızlandıkça gücü düşen ve hızı en fazla 25 km/saate ulaştıktan sonra veya pedal çevrilmeye ara verildikten hemen sonra gücü tamamen kesilen elektrikli bisikletler de bu sınıfa girer.

Motorlu bisiklet (Moped): Azami hızı saatte 45 kilometreyi, içten yanmalı motorlu ise silindir hacmi 50 santimetreküpü, elektrik motorlu ise azami sürekli nominal güç çıkışı 4 kilovatı geçmeyen iki veya üç tekerlekli taşıtlar ile aynı özelliklere sahip net ağırlığı 350 kilogramı aşmayan dört tekerlekli motorlu taşıtlardır. Elektrik ile çalışanların net ağırlıklarının hesaplanmasında batarya ağırlıkları dikkate alınmaz.

I.Motorlu araçlardan sorumluluk

Motorlu bisikletler hariç olmak üzere motorlu araçlara ilişkin sorumluluk KTK m.85'te aracın işletilme halinde olup olmamasına göre farklı şekilde hükme bağlanmıştır.

Bir motorlu aracın işletilmesi bir kimsenin ölümüne veya yaralanmasına yahut bir şeyin zarara uğramasına sebep olursa, motorlu aracın işleteni sorumlu olur.

İşletilme halinde olmayan bir motorlu aracın sebep olduğu trafik kazasından dolayı işletenin sorumlu tutulabilmesi için, zarar görenin, kazanın oluşumunda işleten veya eylemlerinden sorumlu tutulduğu kişilere ilişkin bir kusurun varlığını veya araçtaki bozukluğun kazaya sebep olduğunu ispat etmesi gerekir.

Bu düzenlemeden anlaşılacağı gibi, işletilme halindeki bir motorlu aracın karıştığı bir kazada ölüm veya bedensel zarar veya mal zararının meydana gelmiş olması işletenin sorumlu tutulması için yeterlidir.

Yasadaki "işleten" deyiminden maksat da şudur:

Araç sahibi olan veya aracın uzun süreli kiralanması, karşılıksız kullandırılması gibi hallerde kiracı, veya aracı uzun süreli kullanan kişidir. Ancak ilgili tarafından başka bir kişinin aracı kendi hesabına ve tehlikesi kendisine ait olmak üzere işlettiği ve araç üzerinde fiili tasarrufu bulunduğu ispat edilirse, bu kimse işleten sayılır. Aracı ölüm, bedensel zarar veya mal zararına yol açmış bulunan bir işleten, bu aracı trafiğe çıkartarak başkaları için "tehlike yaratmış" olması sebebiyle sorumludur. Kazada "kusurlu" olması gerekmez. Sorumluluktan kurtulmak için işleten, meydana gelen zararlı sonucun başkaları için tehlike yaratacak şekilde aracın trafiğe çıkarılmış olmasından kaynaklanmış sayılamayacağını kanıtlamak zorundadır. Bunun için de aracın işletilmesi ile zararlı sonuç arasındaki sebep-sonuç bağını kesen hallerden birinin varlığını ortaya koyması lazımdır.

Buna karşılık, işletilme halinde olmayan bir aracın sebep olduğu zarardan sorumluluk "kusur esasına" dayanmaktadır. KTK, ayrıca zararın -işleten bunda kusurlu olmasa dahi- araçtaki bozukluk (mesela aracın el freninin boşalması) sebebiyle meydana gelmesi halinde de işletenin sorumluluk altına gireceğini hükme bağlamaktadır.

"İşletilme hali" acaba hangi anlama gelmektedir? KTK bunu tanımlamamaktadır. Ağırlıklı görüş, bir aracın elektrik veya mekanik sistemlerinin (en az birinin) devrede olması halinde işletilme halinin söz konusu olacağı yolundadır. Bir diğer yaklaşım ise, aracın karayolunda olmasını yeterli görmektedir. Bir motorlu araç, kendisini hareket ettiren motor gücü dolayısıyla başkaları için tehlike yaratır. Dolayısıyla motoru veya elektrik sistemi devrede olmayan bir aracın işletilme halinde sayılmaması daha doğru olacaktır.

Araçların sebep olduğu kazalar ve bundan doğan zararlar, çoğu halde o aracın sürücüsünün kusurlu bir davranışı sonucunda meydana gelir. Ancak yasa sürücünün sorumluluğunu özel olarak düzenlememiştir. Şu halde, sürücü genel hükümlere göre sorumlu tutulabilecektir. KTK'da özel düzenlemeye konu olan sorumluluğun üzerine yüklenmiş olduğu kişi "işleten" olarak tanımlanan kişidir.

II.Motorlu olmayan araçlardan sorumluluk

Uygulamada, birçok halde trafik kazaları motorlu olmayan araçlardan kaynaklanabilmektedir. Motorlu olmayan taşıtlar (araçlar) için sorumluluk KTK'da, "römorklar ve çekilen araçlar" ile "bisikletler ve diğer motorsuz taşıtlar" açısından farklı şekilde düzenlemiştir.

ÇEKİCİNİN SİGORTASI RÖMORKU DA KAPSIYOR

1)Römorklar, yarı römorklar ve çekilen (motorlu) araçlar

Çekilen araçlarla ilgili sorumluluk "Özel Durumlar" başlıklı KTK m.102'de öngörülmüştür. Yasa hükmü şöyledir:

Bir römorkun veya yarı römorkun veya çekilen bir aracın sebep olduğu zarardan dolayı, çekicinin işleteni, motorlu aracı işletenin sorumluluğuna ilişkin hükümlere göre sorumlu tutulur.

Çekilen araçla ilgili olarak sorumluluk genel hükümlere tabidir. Çekicinin sorumluluk sigortası, çekiciyi işletenin, römorkun sebep olduğu zarardan dolayı sorumluluğunu da kapsar.

İnsan taşımada kullanılan römorklar, römork için ek bir sorumluluk sigortası yaptırılarak tüm katarın en az zorunlu mali sorumluluk sigortası tutarlarının kapsamına girmesi sağlanmadıkça trafiğe çıkarılamaz.

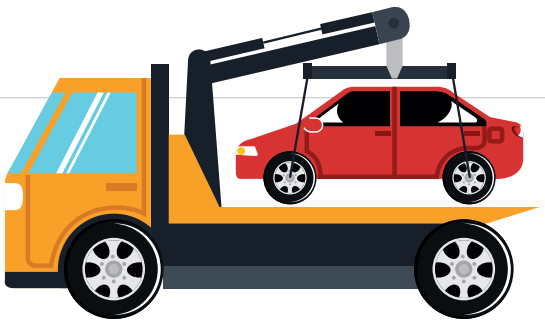
"Çekilen araç" deyimi bir yandan römork gibi motorsuz araçları diğer yandan (mesela bozulmuş olduğu için kendi makine gücü ile seyir olanağından yoksun kalmış bulunan) motorlu araçları kapsamaktadır.

Çekilen motorlu veya motorsuz aracın yol açtığı zarardan sorumluluk özellikle traktörler tarafından çekilen römorklar veya çekici deyimi ile tanımlanan kamyonlar tarafından çekilen dorseler bağlamında önem kazanmaktadır. Çekilen araç, mesela bunlardan düşen şeylerin karayolunda seyir halinde olan başka araçlara veya içindeki kişilere veya eşyaya zarar vermesi; kapısının veya yan kapağının açılarak başka araçla temas etmesi; römorktaki kaygan maddenin yola dökülmesi ve diğer araçların kayarak yoldan çıkmalarına sebep olması; gerekli önlemler alınmadan park edilmesi; arkasında gereken uyarı işaretleri veya ışıklar bulunmadan yola çıkarılmış olması gibi çok farklı şekillerde zarar meydana getirmiş olabilir.

ARACINIZ ÇEKİLİRKEN SORUMLU KİM?

Çekilen aracın verdiği zarar ve bu zarardan dolayı kimin hangi hükümler uyarınca sorumlu olacağı konusunda bazı ayrımlar yapılması uygun olacaktır:

- Çekilen aracın çeken araca bağlanması öncesindeki zararlar
- Çekilen aracın çeken araca bağlı olduğu sıradaki zararlar





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

- Çeken aracın işletilme halinde olduğu sıradaki zararlar
- Çeken aracın işletilme halinde olmadığı sıradaki zararlar

• Çekilen aracın çeken araçtan ayrılması sonrasındaki zararlar.

KTK, esas olarak çekilen aracın çeken araca bağlı olduğu ve çeken aracın işletilme halinde bulunduğu varsayımı için düzenleme getirmiştir. Bu gibi bir durumda ayrık haller dışında denetim çeken araçtadır ve bu sebeple de çeken aracın işleteninin sorumlu tutulması doğaldır. Çekilen aracın çekme sırasında çeken araçtan istem dışı ayrılması ve zarara yol açması olasılığı da bu kapsamda değerlendirilmelidir. Çekilen araçtan düşen şeylerin hangi koşullar altında çeken aracın işleteninin sorumluluğunu doğuracağı en azından bazı hallerde tartışmaya elverişli görünmektedir: Çekilen araçtan seyir sırasında düşen ve arkadan gelmekte olan aracın önleyemeyeceği bir biçimde ona çarparak zarar veren şeyler için çeken aracın işleteninin sorumlu sayılması makul görünmektedir. Buna karşılık, çekilen araçtan bir süre önce düşmüş olan ve yol üzerinde hareketsiz bulunan bir şeye arkadan gelen bir araç tarafından sürücü dikkatsizliğiyle birlikte temas edilmesinin aynı sonuca yol açması gerekip gerekmeyeceği konusunda tartışma yaşanabilir.

Çeken ve çekilen araçlar birbirlerine bağlı olmakla birlikte, işletilme halinde bulunmamakta iseler, çekilen aracın yol açtığı zarardan sorumluluk, KTK m.85 fk.3 hükmüne tabidir. Mesela, çeken ve çekilen araçlar gece vakti birbirlerine bağlı durumda yol kenarında park halinde iken, çekilen aracın gereken ışıklı uyarıları taşımaması sebebiyle hareket halindeki bir motosiklet arkadan çekilen araca çarparsa, bu araçları bu şekilde park edip bırakmış olan aracın işleteni sorumlu tutulacaktır.

Çeken ve çekilen aracın birbirlerine bağlı olmadıkları durumlarda ise, kural olarak KTK m.102 devre dışıdır. Bu sebeple çekme işi tamamlandıktan sonra araçlar birbirinden ayrılmışlar ise, çeken aracın işleteninin KTK m.102 uyarınca sorumluluğu gündeme gelmeyecektir. Buna karşılık, genel hükümler uyarınca sorumluluk söz konusu olabilir: Çekilen aracı, zarar verebileceği bir durumda çeken araçtan çözüp bırakan kişi, haksız eylem hükümlerine göre zararı tazmin etmekle yükümlü kılınabilir.

Yukarıdaki açıklamalarımız çekilen aracın bir motorlu araç olması hali için de geçerlidir. Çünkü, kendi gücü devre dışı olan bir motorlu aracın çekilmesi ile motoru olmayan bir römorkun çekilmesi arasında fark yoktur.

Bununla birlikte öğretide, çekme tamamlandıktan sonra çeken ve çekilen motorlu araçlar arasındaki bağlantı sona erince artık çekilen aracın KTK m.85 hükmüne tabi hale geleceği ve bunun yol açacağı zarardan işleteninin sorumlu olacağı belirtilmektedir. Çekilen motorlu aracın sürücüsü çekme sırasında çekilen araç içinde bulunmakta ve operasyonda görev almakta ise çözümün nasıl olması gerektiği KTK'da düzenlenmemiştir İsviçre'de ise, bu halde çeken ve çekilen araç işletenleri "müteselsil olarak" sorumlu sayılmış bulunmaktadırlar. Çekilen araç sürücüsünün çeken aracın işleteninin "yardımcı kişisi" (işletenin eyleminden sorumlu olduğu kişi) olarak nitelenmesi ve çeken araç işleteninin (yardımcı kişinin eylemi sebebiyle) KTK m.85 fk.1 uyarınca sorumlu tutulması da düşünülebilecektir.

KTK, çeken ve çekilen araçların birbirlerine verdikleri zararlar hususunda özel bir hüküm içermemektedir. Çekilen aracın çeken araca zarar vermesi çok uzak bir olasılık değildir. Özellikle, tek parça ağır bir makine veya benzeri bir yükle yüklü olan römorkun, istif hatası sebebiyle çeken araçla birlikte devrilmesi zaman zaman görülen bir husustur. Çeken aracın sürücüsünün kusuru yüzünden çekilen aracın zarara uğraması da karşılaşılan haller arasındadır. Römorkun çeken araca vereceği zarardan sorumluluk genel hükümlere göre belirlenir. Aynı şekilde, çeken aracın, çekilen araca verdiği zarar hakkında da genel hükümlerin uygulanması uygun bir çözüm sayılabilir. Nitekim İsviçre'de LCR (Karayolları Trafik Kanunu) m.69 fk.4 bunu açıkça hükme bağlamıştır. Çünkü çekme birçok halde bir sözleşme uyarınca gerçekleştirilecektir. Dolayısıyla ilişkinin bu sözleşme hükümlerine tabi olması makul görünen bir tercihtir. Diğer bir seçenek ise, motorlu aracın işletilmesinden kaynaklanan bir zararın söz konusu olduğu gerekçesiyle, çeken araç işletenini KTK m.85 fk.1 uyarınca sorumlu tutmaktır.

Çeken aracın işleteni, çekilen aracın verdiği zarardan sorumlu olduğu için, çekicinin işleteni tarafından yaptırılan zorunlu trafik (sorumluluğu) sigortası (ZTS) o işletenin çekilen araç sebebiyle sorumluluğunu da kapsayacaktır (KTK m.102 fk.2).

RÖMORKTA İNSAN TAŞIMAK İÇİN SİGORTA ŞART

İnsan taşıyan bir römorktaki kişilerin seyir sırasında meydana gelen bir kazada ölmeleri veya bedensel zarara uğramaları durumunda, çeken aracın işleteninin sorumluluğu KTK m.85 fk.1'e tabidir. KTK m.102 bu halde söz konusu olacak sorumluluk konusunda özel bir düzenleme getirmemiş, yalnızca römork için "ek" bir sorumluluk sigortası yaptırılması gerektiğini hükme bağlamıştır.

Ülkemizde, özellikle tarlada çalışmaya götürülen -çoğunlukla da kadın olan- tarım işçilerinin traktör arkasındaki römorkun üzerine bindirilmeleri sıklıkla görülen bir durumdur. Böyle bir halde, çeken ve çekilen araçların (traktör ile römorkun) bir bütünlük arz ettiği ve çeken aracın yarattığı kinetik enerjinin kazada asıl rolü oynamış olacağı varsayılarak, sorumluluğun en başta çeken aracın (traktörün) işletenine yüklenmesi uygun bir çözümdür. Kaza, römorktaki bir bozukluktan kaynaklanmış olduğu takdirde dahi kural olarak bu sonucun meydana geleceğini benimsemek doğru olur.

KTK m.102 fk.1 cümle 2'de yer alan "çekilen araçla ilgili sorumluluğun genel hükümlere tabi olduğu" kuralı ise kanımızca motorlu olmayan araçlar (römorklar) bakımından açıklayıcı özelliğe sahiptir. Bu hükmün yokluğunda da sonuç aynıdır. Çekilen aracın motorlu bir araç olması halinde ise, çekilme sonrasında bu araç için sorumluluk KTK m.85'e tabi bulunacağından, hüküm bu olasılık için yerinde görünmemektedir.

2) Motorsuz taşıtlar ve motorlu bisikletler

Karayolunda birçok motorsuz taşıt da bulunabilmektedir (mesela bisikletler). Bunların yol açtığı zararlardan sorumluluk KTK m.103'te düzenlenmiştir.

Motorsuz taşıtlar ve motorlu bisiklet:

Madde 103 – Motorsuz taşıtlar ile motorlu bisiklet sürücülerinin hukuki sorumluluğu genel hükümlere tabidir. Buna göre, zarar gören, motorsuz taşıtı yönetimi altında bulunduran kişinin kusurunu (veya bu kişi başkası tarafından çalıştırılmakta ise, zarara yol açan eylemi görevi sırasında gerçekleştirmiş olduğunu) kanıtlamak zorundadır.

Bu noktada, bisikletlerle ilgili olarak şu gözlemi yapmamız lazımdır. Bisikletler ve yiyecek, su vb. dağıtımında kullanılan motosikletler sıkça kaldırım üzerinde seyir gerçekleştirmektedirler. Oysa aşağıdaki yasal tanımlardan da açıkça anlaşılacağı gibi, bu tür davranışlar hukuka uygun değildir.

Taşıt yolu (Kaplama): Karayolunun genel olarak taşıt trafiğince kullanılan kısmıdır.

Yaya yolu (Yaya kaldırımı): Karayolunun, taşıt yolu kenarı ile gerçek veya tüzel kişilere ait mülkler arasında kalan ve yalnız yayaların kullanımına ayrılmış olan kısmıdır.

Bisiklet yolu: Karayolunun, sadece bisikletlilerin kullanmalarına ayrılan kısmıdır.

Görüldüğü gibi yaya yolu (yaya kaldırımı) yalnızca yayalara özgülenmiş alanlardır ve bunları bisiklet ve motorlu bisikletler de dahil, araçların (motorsuz olup olmadıklarına bakılmaksızın) kendileri için kullanabilmeleri söz konusu değildir.

TSEV'den Sigorta Haftası mesajı



TSEV tüm vatandaşlarımızın Sigorta Haftası'nı kutlayarak, sigortacılığın hızla gelişerek daha fazla insana güvence sağlaması temennisinde bulundu.

Sigorta bilincini geliştirmek amacıyla Hazine Müsteşarlığınca "Sigorta Haftası" olarak ilan edilen mayıs ayının pazartesi ile başlayan son haftası, bu yıl 28 Mayıs-3 Haziran arasında ülke çapında çeşitli etkinliklerle kutlanacak. Sigortacılığın tabana yayılması için önemli bir fırsat olan bu haftada tüketicinin sigorta ile ilgili olarak doğru bilgilendirilmesi hedefleniyor. Ülkemiz sigortacılığına sigorta sektörü paydaşları olarak katkı veren tüm çalışanların, sigortalıların ve vatandaşlarımızın "Sigorta Haftası"nı kutlar; gelişmişliğin en önemli göstergelerinden biri olan sigortacılığın hızla gelişerek daha çok insanımıza güvence sağlamasını dileriz.

"Kadrajımda Sigorta" Ödüllü Fotoğraf Yarışması
1. Tufan Bilir 'Aile' adlı fotoğraf.

'Kadrajımda Sigorta' sergisi sürüyor

TSEV'in sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek ve Sigorta Haftası'na anlamlı bir etkinlikle dikkat çekmek amacıyla düzenlediği 'Kadrajımda Sigorta' ödüllü fotoğraf yarışmasının sonuçları 17 Mayıs'ta açıklandı. Jüri tarafından derece için seçilen ilk üç fotoğraf ve diğer 30 fotoğraf Sigorta Haftası boyunca Nazım Hikmet Kültür ve Sanat Evi'nde fotoğraf severler için sergilenmeye devam ediyor.
Dereceye giren ilk üç fotoğraf sahibi ile birlikte sergilenmeye değer bulunan otuz fotoğrafın sahiplerine hediye ve ödülleri Sigorta Haftası'nın başlangıcı olan 28 Mayıs'ta düzenlenen sergi açılış töreninde takdim edildi. Buna göre birinciye 5000 lira, ikinciye 3000 lira, üçüncüye 2000 lira ve sergi için seçilen diğer fotoğraf sahiplerine ise 250 lira ödül verildi. Bunun yanında sergilenen tüm fotoğraf sahiplerine bir yıllık Ferdi Kaza Sigortası yapıldı.
'Kadrajımda Sigorta' fotoğraf yarışması sergisi 3 Haziran'a kadar Nazım Hikmet Kültür ve Sanat Evi'nde ziyarete açık olacak.



"Kadrajımda Sigorta" Ödüllü Fotoğraf Yarışması
2. Erkan Kalenderli 'Yüksük' adlı fotoğraf.



TSEV haziran ayı 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. Hayat Sigortaları, Kefalet Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Sağlık Sigortaları ve Sigorta Hukuku ile ilgili eğitimlerin yanı sıra kişisel gelişim eğitimleri de haziran ayı eğitim programları arasında yer alıyor.
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 3 Temmuz'da başlıyor. Haziran ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alındı. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 29 Haziran'dır.

"Kadrajımda Sigorta" Ödüllü Fotoğraf Yarışması
3. Gökalp Bilici 'Mola' adlı fotoğraf.



20 TL

KORAY AVCI

Kendine has tarzı ve yenilikçi yorumuyla son yıllara damgasını vuran Koray Avcı, yeni stüdyo albümünün çalışmalarını tamamladı.



20 TL

LP (LAURA PERGOLIZZI)

Bu yılın en iyi çıkış yapan şarkıcılarından olan Amerikalı alternatif pop/rock şarkıcısı ve söz yazarı LP "Lost on You" şarkısı ile büyük bir başarıya ulaştı.

YERLİ

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

YABANCI

1- LP - Lost On You
2- Shawn Mendes - Illuminate
3- Taylor Swift - Reputation
4- Homeland - Hindi Zahra
5- Katy Perry - Witness
6- Judas Priest - Firepower
7- Shakira - El Dorado
8- Jessie Ware - Devotion
9- Pink Floyd - Wish You Were Here
10- Michael Jackson - Dangerous 2LP Plak

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Kırlangıç Çığlığı *Ahmet Ümit*

Acıyı gördüm. Gözlerinin ortasında çiçek gibi büyüyen irisin ağır ağır büzülmesini, ardından çığlık gibi ansızın patlamasını gördüm. Titreyen dudaklar, bal mumuna dönüşen yüzleri, çöken yanakları, irileşen elmacık kemiklerini, birer mağara gibi derinleşen göz çukurlarını, kurumuş ağızların içinde pelteleşen dilleri gördüm. Anladım ki benliğimizin farkına vardığımız an, acının pençesinde kıvrandığımız andır. Çığlık değil, ürperiş değil, evet, nereden geldiğini bilmediğim o vahşi iniltiyi kalbimin derinliklerinde duydum. Hayatın en karanlık sırrıyla yüzleştim.



400 sy. 25 TL

Üç Kız Kardeş *İclal Aydın*

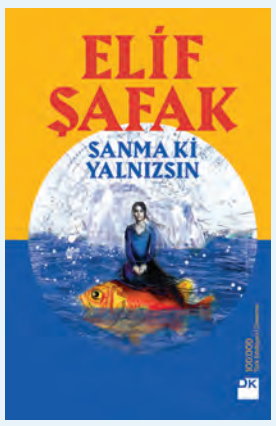
Bir zamanlar, bir ülkenin en güzel denizine bakan bir evde üç kız kardeş yaşardı. İsimleri Türkân, Dönüş ve Derya idi. Babaları Sadık Bey ve anneleri Nesrin Hanım'la birlikte geceleri kucak kucağa oturur, gelecekte onları bekleyen şahane yılların hayallerini kurarlardı. Ayvalık'ın denize uzanan taş sokaklarından, nice yaşamlar görüp geçirmiş zeytin ağaçlarından, hayatın kaynağından akan suyundan, eski evlerinden doğmuş bir aile hikâyesi Üç Kız Kardeş. Bir mutsuzluk hikâyesi değil; neşeli günleri yâd ede ede iyiliğe dönüşün hikâyesi.



372 sy. 25 TL

Sanma ki Yalnızsın *Elif Şafak*

Sana kelimelerden kaleler yaptım. Hendekli, balkonlu, eflatun bayraklı, girişi saklı kocaman kaleler. Bir odasında bıraktım yüreğimi. Merasimsiz, habersiz, tantanasız ve beklentisiz usulca düşürüverdim elimden, olur da bulursan belki sevinirsin diye, Sana noktalardan güller, virgüllerden bülbüller, ünlemlerden yaylalar, noktalı virgüllerden dağlar ve ovalar yaptım. Her bir imla işaretini özenle ekledim isminin büyüsüne. Çünkü sevmek, yeni bir dil inşa etmek demek. İki kişilik bir dil. Çünkü aşkın olduğu yerde muhakkak kelam vardır, sessizlik değil.



220 sy. 26 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Spor

• **2011'de** Şahika Ercümen Avusturya'da buz altında, bir erkek sporcuya ait 108 metrelik rekoru da kırıp 110 metreye dalarak Guinness Rekorlar Kitabı'na girdi.
• 2014'te görme engelli sporcumuz Öznur Yılmazer Avrupa Atletizm Şampiyonası'nda 100, 200 ve 400 metrede 3 altın madalya aldı.
• 2016 yılında Nur Tatar Askari tekvandoda Rio Olimpiyat oyunlarında bronz madalya aldı! Ondan önce Londra'da Yaz Olimpiyatları'ndan da altın madalyayla dönmüştü.
• 2017'de Yasemin Adar Paris'te Dünya Güreş Şampiyonası'nda 75 kiloda dünya şampiyonu oldu!
• Yine 2017'de Avrupa Eskrim Şampiyonası'nda kadın kılıç takımımız Avrupa şampiyonu oldu! 94 yıllık eskrim tarihimizde bir ilktir.
• Bir ay önce, Deniz Selin Ünlüdağ, Yıldızlar ve Gençler Avrupa Eskrim Şampiyonası'nda yıldız kadınlar kılıç kategorisinde Avrupa şampiyonu oldu!
• 2015'te Avrupa Şampiyonlar Ligi, 2015 ve 2016'da Dünya Kulüpler Şampiyonluğu bulunan Eczacıbaşı VitrA Kadın Voleybol Takımı, 2 hafta önce 2018 CEV Kupası'nda da şampiyon oldu.
• Bir hafta önce de Galatasaray'ın Kadın Basketbol Takımı Eurocup'ta Avrupa şampiyonu oldu!

Yukarıdaki bölümü, çok yönlü sanatçı ve yazar GÜLSE BİRSEL'in, olaylı Türkiye Kupası yarı final maçının ardından spor medyasını sayfa sayfa işgal etmesi üzerine, kaleme aldığı 25 Nisan 2018 tarihli köşesinden aldım. Yazı şöyle bitiyor:
Yukarıda saydığım canını dişine takmış, dünyada, Avrupa'da Türk bayrağını dalgalandırmış kadınları fazla pohpohlamaya gerek yok. Onlar kim ki?
"FUTBOLDA şampiyonluk yarışı bu sezon nefes kesiyor. Bir yandan Aykut Hoca'nın küsmeleri, Şenol Hoca'nın isyanları derken, gündemi futbol kaplıyor.
Ama Vakıfbank, Avrupa'nın bir numaralı kupasını üst üste ikinci, toplamda dördüncü kez kazandı ve bize artık çok alıştığımız mutluluğu yaşattı.
Güreşte, serbest stilde Taha Akgül ve Soner Demirtaş, grekoromende Rıza Kayaalp, kadınlarda da Yasemin Adar ve Elif Jale Yeşilırmak altın madalya kazandı. Diğer bazı branşlarda da başarılar var ama çoğunlukla kaçırıyoruz.
Mesela, Ayşe Ceren Yeşilbaş'ı hiç duydunuz mu? Ayşe, paletli yüzmede gençler dünya şampiyonu olmuş. Babası, kızının başarısıyla büyük gurur duyuyor ve bunu paylaşmak istiyor. Sponsor desteği kesinlikle gerekiyor. Büyük şirketlerimizi yine davet etmek istiyorum. Diğer branşlarda büyük enerji var. Ufak desteklerle gelecek başarının keyfine doyamayacaksınız. Doğru projelerle sağlanacak maddi geri dönüşler de cabası..."
Bu satırlar da 10 Mayıs 2018 tarihli Hürriyet'deki köşesinde FUAT AKDAĞ'a ait. Gülse Birsel konunun tamamen dışında bir kişi olarak isyanını dile getirmiş. Oysa, Fuat Akdağ yakın tarihte faaliyeti sona eren bir tv spor kanalının yöneticilerindendi. Her gün saatlerce sadece futbol sohbetleri yapıyordu. Bu saatlerin birkaç dakikasını bu konulara ayıramaz mıydı? Şimdi market alışverişi yaparken yanına yaklaşan Ayşe'nin babasından öğrenmiş konuyu ve yazıya dökmüş.
Spor kanalları, gazetelerin spor sayfaları, tamamen futbolun işgalinde. Birçok kişi futbol yorumculuğunu meslek edinmiş. Peki ama spor denilince ilk akla gelen şeyin futbol olduğu bu ülkenin, bu konuda başarıları nedir?
UEFA Kulüpler sıralamasına göre,
26. Beşiktaş,
51. Galatasaray,
61. Fenerbahçe
UEFA Ülkeler sıralaması
10. Türkiye

SON SÖZ:

Dünya Supersport Şampiyonalarında 5 kez şampiyon olan KENAN SOFUOĞLU, hafta sonu İtalya'da yapılacak yarışların ardından bir jübile ile kariyerine son veriyor.
Bu haber gazetenin spor sayfasının en alt ucunda ve 3 santime, 3,5 santim ebadında. "Cumhurbaşkanımın isteği üzerine yarış kariyerimi noktalıyorum" demiş. Bu kadar yeri de bu son cümleye hürmeten bulduğu kanaatindeyim.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Satın almada beklenen fayda teorisi!..

***GEREK** bireysel, gerekse kurumsal olarak, ekonomide durum değerlendirmesinin yapıldığı bugünlerde, sigorta hizmetlerinin sigortalılar tarafından satın alınırken onların verdiği kararları nelerin daha çok etkilediği üzerine yapılan bir çalışmayı inceleyip sizlerle paylaşmak istedim. Bu çalışma, Mayıs 2017 de, Avrupa'nın önde gelen uzman politika ve ekonomi danışmanlarının yer aldığı London Economics, Ipsos ve VVA Europe tarafından hazırlanmış ve hayat dışı sigorta pazarında bulunan sigortalı kararlarının güçlü kanıtlara dayandırılmasıyla ortaya çıkmıştır. Sigortalıların, sigorta ürünlerini satın alırken bulundukları davranış deneyimlerinden elde edilen sonuçlar, pazar özellikleri ve ürün özelliklerine göre yorumlanmıştır. Bu çalışma, özellikle aşağıdaki soruları adres olarak göstermiş ve buradan elde edilen sonuçlara göre derlenmiş bulunmaktadır.*

- Sigortalılar hangi durumlarda sigorta teminatı almaya ya da yenilemeye karar vermektedirler?
- Sigorta sahipliliğinde, sigorta teminatları için hangi bilgilere ihtiyaç duymaktadırlar?
- Sigortalılar, ihtiyaçlarına uygun ürünlerini tanımlama aşamasında; poliçe haklarını ve yükümlülüklerini anlayarak, prim belirleme aşamasında hangi önemli bilgileri ihmal etmektedirler?
- Sigortalılar neden farklı satış kanallarını kullanmakta ve tercihlerini hangi ölçütlere göre belirlemektedirler?
- Poliçe sahipliliği sonrasında, sigortalılar kullanım aşamasında neler beklemektedirler?



Bilindiği üzere, klasik yaklaşımla sigorta satın alma döngüsü; ihtiyacın belirlenmesi, araştırmanın yapılması, seçeneklerin belirlenmesi ve satın almak için en ideale karar verilmesi şeklindedir. Ancak, burada öne çıkarılması gereken ve satış yapan kurumların dikkate almak zorunda olduğu, çoğu kez de fazlaca önemsenmeyen birkaç önemli noktayı da göz önünde bulundurmak gerekiyor. Konuyla ilgili yandaki üçgeni değerlendirdiğimizde birbirini doğrudan etkileyen ve satın almanın güçlülüğünü ilgilendiren üç değişken görmekteyiz.

Bunun yanı sıra, klasik bir ekonomi bakış uzaklığı ile bakıldığında, sigorta satın alma kararı; bir kayıpla karşı karşıya kalma riskine karşı sigortalanma arzusunu içerir. Ekonomide ise risk altında olan bu tür karar alma sürecinin altında yatan standart model, beklenen fayda teorisiyle açıklanabilir. Bernoulli'nin beklenen fayda teorisi (expected utility theory) ölçülebilir bir fayda fonksiyonuna dayanarak belirsizlik halinde, insanların risk ve fırsat karşısında beklenen yararları karşılaştırarak seçim yapmasındaki davranışlarını açıklamaya çalışır. İnsanlar karar verdikleri anda bu karardan doğacak sonucu tam olarak bilmemektedir. Bir eylemin sonucu tam olarak bilinmeden bu eylemi yapmak konusunda bir kararın önceden alınma gereği, iktisat teorisinde belirsizlik halinde insan davranışlarını açıklayacak modellerin geliştirilmesine yol açmıştır. Fayda teorisini sigortayla ilişkilendirdiğimizde, sigortalının bilinmeyen risklerine karşı verilen taahhütler her ne kadar sigortalıya açıklansa dahi, yine de somut olarak elde edemediği bir değer için, belirsizlik halinde bir karar vermesi istenmektedir. İşte böylesine bir durumda, sigortalının verdiği bir karardan beklediği fayda için, kendisinin rasyonel davrandığı varsayılmak zorundadır. O halde, satışı yapanlara düşen, kayıpların insanları ne kadar mutsuz ettiğini onlara göstermek, kazançlarında ise ne kadar mutlu olacaklarını anlatmaktır. Nasıl mı? Maalesef, yerimiz bu kadar! İlgilenenler, e-mail üzerinden yazabilirler.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

HP

Hepsi bir arada bilgisayar



HP'nin Envy serisinden çıkan yeni modeli tam 34 inç boyutunda kavisli bir ekrana (3440×1440 piksel) sahip. Bu açıdan kullanıcılara çok büyük bir çalışma alanı sunan bilgisayar, Amazon'un Alexa dijital asistanını yerleşik olarak taşıyor. Bu sayede evdeki diğer akıllı ürünlerle bağlantı kurabilen sistem, birçok soruya da cevap verebiliyor. Alt ünitesinde Alexa için bir mavi ışık taşıyan sistem, 8. jenerasyon Intel Core işlemci ve Nvidia GeForce GTX 1050 ekran kartı ile donatılabiliyor. Oldukça fazla yer kaplayan bilgisayar, ahşap detaylarıyla bir mobilya izlenimi yaratıyor.

APPLE

Apple'dan bir proje daha



The Wall Street Journal'ın haberine göre Apple, kredi kartı hazırlığı içinde. Şirketin Apple Pay markalı kredi kartı hazırlamak için Amerikalı yatırım bankası Goldman Sachs'a başvurduğu ortaya çıktı. Rapora göre, Apple şu anda Apple Pay kredi kartını 2019'un başlarında kullanıma sunmayı planlıyor. Ortaklık, iPhone'lar ve diğer araçlar satın alan Apple müşterilerine mağaza içi krediler sunan Goldman dahil olmak üzere diğer hizmetlere de uzanacak. Apple halihazırda Apple ödüllü kredi kartını Barclays aracılığıyla sunuyor, ancak Wall Street Journal Apple'ın daha ucuz bir finansman anlaşmasıyla Goldman ile çalıştığını söylemişti.

FACEBOOK

Facebook'tan kripto para

Kısa süre önce ortaya çıkan habere göre sosyal medya devi Facebook, bitcoin'e rakip kendi kripto para birimini geliştiriyor. Şimdilik detayların çok olmadığı bu gelişme gerçekten ilginç görünüyor. Şu sıralar başına gelen veri skandalını unutturmaya çalışan şirket, daha önce kripto para reklamlarını yasaklamış bir isim. Tüm bunlar ışığında tasarlanan kripto paranın platform içerisinde satın alma / maddi işlemler için kullanılacağı söylenirken, bu gerçekten çok büyük bir gelişme olarak nitelendiriliyor. Çünkü milyarlarca kullanıcısı bulunan firma, geleceğin bu parlak alanına ilk defa çok sağlam şekilde girişe hazırlanıyor.



Robot köpek SpotMini artık merdiven inip çıkıyor



Geçtiğimiz şubat ayında robot köpek SpotMini'nin ne kadar geliştiğini gösteren bir video paylaşan Boston Dynamics, şimdi de bir süredir göremediğimiz Atlas'ın son halini gösteriyor. Hatırlarsanız SpotMini artık kapalı kapıları açabiliyor ve diğer bir SpotMini için kapıyı açık tutabiliyordu. Atlas'ı son bıraktığımızda olimpiyatlara katılacak kıvama gelmiş, ters takla atabiliyor ve dengesini sağlayabiliyordu. Yeni videoda Atlas'ın gezinmek için koşuya çıktığını görüyoruz.

Elon Musk'tan Türkiye müjdesi



Twitter'da hayli aktif olan Elon Musk, takipçilerinden gelen soruları yanıtlarken yeni bir Türkiye ziyaretini de müjdeledi. Hem de Tesla modelleri için. Bildiğiniz gibi Tesla bu yıl içinde Türkiye pazarına girmeye hazırlanıyor. Musk, Twitter üzerinden takipçisine verdiği bir cevapla Tesla'nın Türkiye'deki açılış tarihini işaret etti.

Çinliler için işçilerin duyguları önemli

Çin'de bulunan bir düzineden fazla şirket, Yapay zeka teknolojisiyle beyin sensörleri kullanarak çalışanlarının duygu değişimlerini de ölçüyor. İlgili kuruluşlar arasında inşaat ve ulaşım sektörüyle üretim yapan fabrikalardan oluşan şirketler bulunuyor. Teknolojiyi kullanan iş yerlerinde çalışanlar, gün boyu yapay zeka ilintili kasklar takarak çalışıyor. Planın sözcüsü, bu yöntemin genel olarak tasarruf yapmalarını sağladığını söylüyor. Uzmanlar ise şirketlerin çalışanlar üzerindeki kontrolü bakımından endişeli.



ASTON MARTIN

DB11 AMR ile tanışın

Geçtiğimiz yaz dönemi içerisinde bizi davet ettiği "beş çayının" yanında, oluşumunu yeni gerçekleştirdiği AMR departmanının ilk modelleriyle karşılayan Aston Martin, yaklaşık bir yıllık zaman diliminin ardından ikinci partiyi de başlatıyor. İlk modelleri Vantage üzerine olan AMR versiyonları bu kez DB11 ile şekillenmiş bir şekilde karşımıza çıkıyor. Tanıtımı Nürburgring'de bulunan AMR Performance Center'da gerçekleştirilen modeller, yeni rozetleriyle birlikte performanslarının yanı sıra sürüş dinamikleriyle de artık bir adım ileride. Siparişleri alınmaya başlayan Aston Martin DB11 AMR modellerinin ilk teslimatları ise kısa vadede gerçekleştirilecek.

XIAOMI

Xiaomi'den Redmi S2



Şirketin büyük önem verdiği model, global pazarda Redmi Note 5'in altına konumlandırılıyor. Tasarımsal olarak oldukça sade ve modern görünen telefon, nispeten geniş çerçevelere sahip. Bu yüzden bir ekran çentiği bulunmayan telefon, arkada yer alan parmak izi sensörüyle genel olarak Xiaomi Mi 6X'i andırıyor. Merak edilen modelin teknik detayları ise oldukça iyi. Baktığımız zaman model 1440×720 piksel çözünürlükte 5,99 inç 18:9 ekran üzerine kuruluyor. Gücünü Snapdragon 625 işlemciden alan akıllı telefon, 3 GB RAM ile 32GB depolama ve 4 GB RAM ile 64GB depolama olmak üzere iki farklı versiyona sahip. Dahili depolama microSD ile artırılabiliyor.

Google Drive'ı değiştirdi

Google, Gmail ile yaptığına benzer ama daha hafif bir tasarım değişikliğini Drive'da da gerçekleştiriyor. Bir süredir hiç dokunulmayan tasarım böylelikle yeni bir soluk kazanmış oluyor. İlk değişim kendini arka plan renginde gösteriyor. Gri arka plan, beyaz olarak değiştirilmiş. Böylece daha sade bir görsellik elde edilmiş. Ancak elbette özellikle geç saatlerde çalışanlar için beyaz arka planın "kör edici" bir seçim olabileceğini de unutmamak lazım. Kutu ve ikonların keskin köşeleri yuvarlatılmış böylece daha göze hoş gelen bir görünüm sağlanmış.

HASSELBLAD

Hasselblad'ın en geniş açılı lensi: XCD 21 mm F4



Hasselblad, şirketin en geniş lensini fotoğraf tutkunlarının beğenisine sundu. Hasselblad XCD 21mm F4 olarak adlandırılan lens, orta format fotoğraf makinesi X1D ile uyumlu şekilde çalışıyor. Yüksek performanslı 21 mm f / 4 lens, tam karede 17 mm'ye eşdeğer bir odak uzunluğuna sahip. Hasselblad'ın yeni lensi 9 gruplu, 2 asferik elementli lens tasarımıyla geliyor. Lenste diyafram aralığı F4'ten F32'ye kadar çalışıyor. Hasselblad'ın internet sayfası üzerinden satışa sunulacak lens bu ayın ortasında piyasadaki yerini alacak. Lensin Avrupa'daki fiyatı ise 3 bin euro olacak.

Gümrük ve Ticaret Bakanı'ndan Amazon ve Alibaba hakkında önemli açıklama

Amazon ve Alibaba'nın Türkiye'ye gelişiyle ilgili önemli bir açıklama geldi. Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, şirketler ile Türkiye'ye yatırım için görüştüklerini Bloomberg'e belirtti. Her iki şirketin de Türkiye'de yatırım yapmak için bazı taleplerde bulunduğunu söyleyen Tüfenkci, bu kapsamda çalışmalar yaptıklarını dile getirdi. Tüfenkci, "Elektronik ticaret konusunda Türkiye'de büyük bir imkan var, bu imkanı kullanmak istiyoruz" derken, "Alibaba, Amazon dahil olmak üzere birkaç uluslararası firma Türkiye'de faaliyet göstermek istiyorlar. Bakanlığımızla görüşmeler yapılıyor. İki firmayla ben de bizzat görüştüm. Birtakım yasal düzenlemeler veya iyileştirmeler istiyorlar. Arkadaşlarımız bunları teknik anlamda çalışıyorlar" diye konuştu.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Vergi mevzuatındaki değişiklikler:

GEÇTİĞİMİZ aylarda yayımlanan 7103 ve 7104 No'lu Kanunlar ile 5 Mayıs 2018 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 2018/11674 sayılı Bakanlar Kurulu kararıyla vergi mevzuatında yapılan değişikliklerden bazılarını aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Konut ve işyerlerinde (kat irtifakı tesis edilmişler dahil) 31 Ekim 2018 tarihi sonuna kadar tapu harcı alıcı ve satıcı için binde 20 yerine binde 15 olarak alınacaktır.

Net alanı 150 m^2 altındaki konutlarda KDV oranı %1 iken, büyükşehir belediyesi sınırları içinde arsasının emlak vergi değerine bağlı olarak bu oran %1 yerine %8 veya %18 olarak da uygulanabilmektedir. 150 m^2'nin üstündeki konutlarda ise KDV oranı %18'dir. Yeni düzenleme uyarınca; %18 KDV'ye tabi konutların 31 Ekim 2018 tarihi sonuna kadar tesliminde bu oran yerine %8 oranıyla KDV hesaplanacaktır.

İşverenlerce kadın hizmet erbabına kreş ve gündüz bakımevi hizmeti verilmesi suretiyle sağlanan menfaat ücret gelir vergisi matrahının tespitinde istisna edilmiştir. Ancak, işverenin bu hizmeti bizzat vermeyip başka bir firmadan satın alması söz konusu ise; ödeme bizzat işveren tarafından doğrudan bu hizmetleri sağlayan gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine yapılmalı, her bir çocuk için aylık, asgari ücretin aylık brüt tutarının %15'ini aşmamalıdır. (Aşan kısım istisnadan faydalanamaz ve ücret vergi matrahına ilave edilir.) Bakanlar Kurulu Kararı ile; bu hükümlerde istisna sınırı olarak yer alan asgari ücretin aylık brüt tutarının %15'i ibaresi 5 Mayıs'tan itibaren %50'si olarak değiştirilmiştir.

İşten ayrılan çalışana ikale sözleşmesi vb. kapsamda yapılan ödemeler; ücret tanımı içine alınırken, kıdem tazminatına ilişkin istisna tutarın hesabında kıdem tazminatı ile birlikte topluca dikkate alınacaktır.

Net ücretleri vergi uygulaması nedeniyle asgari ücretin altına düşenlerde aradaki farkın asgari geçim indirimi ilavesi yoluyla telafi edilmesi şimdiye kadar geçici maddeler ile sağlanmakta iken Gelir Vergisi Kanununa hüküm eklenerek kalıcı hale getirilmiştir.

Vergi incelemesi sonucu kesilecek usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezaları tarhiyat öncesi uzlaşma kapsamından çıkarılmıştır. (Bu cezalar için tarhiyat sonrası uzlaşma imkanı zaten yoktu.) Bununla birlikte, sözkonusu cezaların süresi içinde dava konusu yapılmaksızın ödenmesi halinde uygulanacak indirim oranı 1/3'ten 1 /2'ye yükseltilmiştir.

Deprem, sel ya da Maliye Bakanlığınca mücbir sebep ilan edilen yerlerdeki yangınlarda zayi olan kıymetler hariç olmak üzere, zayi olan mallarla ilgili olarak bu kıymetlerin alışında yüklenilmiş KDV'nin indirimi mümkün değildir. Daha önce indirim konusu yapılmışsa, zayi olduğu ay KDV beyannamesinde bunun düzeltilmesi gerekmektedir. Bu defa, bu hüküm amortismana tabi mallar açısından mükellefler lehine değiştirilmiştir. Amortismana tabi mallar, zayi olduğu tarihte bunların amortisman süresi dolmuş ise bu kıymetlerin alışında yüklenilen ve indirilmiş KDV'nin düzeltilmesi gerekmeyecektir. Bu süre kısmen işlemişse indirilemeyecek KDV, kalan süreye isabet eden kısmın oranlanmasıyla bulunacaktır. (Yürürlük 6 Nisan 2018)

Özel Tüketim Vergisi Kanunu ekindeki listeler, Türk Gümrük Tarife Cetveli (TGTC)'nde yer alan Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon (G.T.İ.P.) zaman içindeki değişiklikler dikkate alınarak yeniden düzenlenmiştir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Anılar...

SİGORTACI dostlar çok iyi bilir ki, meslek hayatında en ilginç anıları hasarcılar yaşar. Geçen gün birkaç sigortacı meslektaş bir araya geldik ve eskilerden söz ettik. Bizimki biraz da avcı hikayelerine benzer, anlat anlat bitmez.

Bu köşede anlatacaklarımız var anlatamayacaklarımız var. Tabii en çok anı biz hasarcılarda var. Neden olduğunu da söyleyeyim. Çünkü; sigortacı, hasarcı, sigorta eksperi, bilirkişi, sigorta tahkim komisyonu hakemi, hukukçu, danışman, İstanbul Üniversitesi'nde öğretim görevlisi ve emekli biri olarak bende anılar olmayacak da kimde olacak?

GÖREVLERİN HEPSİNİ KAPMAK

İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu'nda "Hasar Yönetimi" dersi verdiğim yıllar. Okulun ilk günü amfide tahtanın önünde kendimi tanıtıyorum. Yukarıda belirttiğim görevlerimi yazdım ve kendimi tanıttım.

Bu arada cin gibi bir genç elini kaldırdı, ben de söz verdim. Dedi ki " Hocam bize deminden beri iş bulma olanaklarından ve zorluklarından söz ediyorsunuz. Siz hem emeklisiniz hem de nerede ise sigortacılığın tüm alanlarında işleri kapmışsınız. Biz mezun olunca hiç çaba harcamayalım tüm işler tarafınızdan kapılmış."

MARMARA DEPREMİ VE HAYAT DERSİ

Yıl 1999 Büyük Marmara Depreminin ilk günleri büyük bir acı ve kaos var. Biz sigortacıların acıları paylaşmanın yanında öncelikli görevi böylesi katastrofik hasarlarda zararı saptayıp insanlara destek olmak.

Fiili eksperlik yapmadığım halde şirketlerin daveti üzerine hemen göreve koştum. İstanbul'dan Adapazarı'na kadar her noktada sivil ve ticari risklerin zararlarını belirledik. Tabii yıllar sonra "zararı belirledik" demek kolay. O günleri yaşamak bir insan için zor ama ölümleri ve mal mülklerini tamamen kaybedenler ile bir arada olmak çok ama çok zordu.

Gölcük'te nerede ise denizin üstünde bir siteye ait dağ gibi molozların üstündeyiz bekliyoruz ki bulabildiğimiz sigortalılar gelsin bilgileri alıp her binaya pert raporu yazıp paralarını almalarını sağlayalım.

Yanımıza yaşlıca bir adam yaklaştı biz sigortalılardan biri zannettik. Konuşmaya başladığında öğrendik ki 17 Ağustos'tan beri burada molozların yanından hiç ayrılmamış. Deniz kıyısında bir yeri gösterdi. "Bizim ev buradaydı şimdi yok deniz alıp gitti. Hayatta neyimiz var ise bir anda yok oldu" dedi. Gölcük'te hali vakti yerinde biriymiş. Denize yakın bir yerde arsalarını yapsatçıya verip beş çocuğuna daire vermiş. Hepsi çadırda yaşıyor ve gidecek hiçbir yerleri yok.

Uzun uzun ve keder içinde denize baktı. Yavaş yavaş yanımızdan ayrıldı. Çok üzülmüştük zengin biri olarak yatıyorsun sabah her şeyin yok olmuş acılar içinde kalkıyorsun. Molozlarda yürümeye başladım yerde sevimli bir ayıcık ve yanında Mavi SSK sağlık cüzdanı yan yana duruyordu. Eğilip cüzdanı aldım ilk sayfadaki fotoğrafta güzel bir çocuk fotoğrafı vardı. Hadi gelin de gözyaşlarınıza hakim olun.

Kaç meslekte bu kadar acı ile karşı karşıya kalabilirsiniz hangi meslekte kalbinizdeki gökyüzü bu kadar kararabilir ? Evet hepimiz acılar yaşarız ama bazen bu acılar insanlara öylesine çarpıcı dersler verir ki, hayatımızın hiçbir döneminde bu dersleri unutmayız.

Doğa sizin yüzünüze gülüp zenginlikler sunabilir ancak bu ayrıcalıklar sonsuza kadar sürer mi? Tabii ki hayır. Doğa verdiğini aynen geri alır. Bu bir deprem olur sel olur kaza olur ama eninde sonunda olur.

İşte biz sigortacılar bu ani kayıpları karşılamak için, doğanın yıkımlarını göğüslemek için varız. Büyük Marmara Depreminde evini işyerini malını mülkünü kaybedenlerin sigorta kanalı ile yeniden hayata dönmelerine bizzat şahit olduk. Çok insanın boynumuza sarılıp ağladığına şahit olduk. Umarım böylesine büyük acılar biz sigortacıların anılarında bir daha yer almasın bizler de bu köşelerde yazmayalım.



9 HAZİRAN

HALİMİZ DUMAN

Başarılı rock grubu Duman, 9 Haziran'da İstanbul Dorock XL sahnesinde müzikseverlerle buluşuyor.



13 HAZİRAN

ŞAKALI AKUSTİK

Koray Candemir ve Harun Tekin, İstanbul DasDas Sahne'de sevdikleri şarkıları çalıp seyircilerle evdeymişçesine muhabbet edecekler.



14 HAZİRAN

HEY DOUGLAS

70'li yılların saykodelik, funk ve soul şarkılarını günümüz cilası ile süsleyip tekrar düzenleyen "Hey Douglas" İstanbul Dorock XL'da sahnesinde.



15 HAZİRAN

DÖNERSEN ISLIK ÇAL

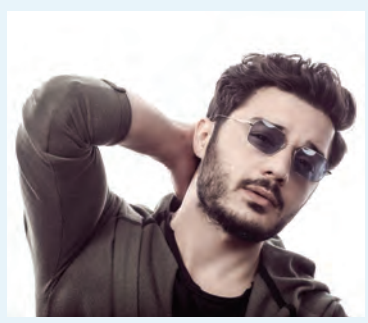
Son zamanların yükselen yıldızı Manuş Baba, 15 Haziran'da İstanbul Maltepe'deki Mori Performance sahnesinde sizlerle olacak.



16 HAZİRAN

ANASTACIA TÜRKİYE'DE

Pop müziğin dünyaca ünlü temsilcilerinden biri olan Anastacia, 16 Haziran'da İstanbul'da Bostancı Gösteri Merkezi'nde...



17 HAZİRAN

İLYAS YALÇINTAŞ

Türk pop müziğinin sevilen sesi İlyas Yalçıntaş, 17 Haziran'da İstanbul'daki Beyrut Performance sahnesinde!



20 HAZİRAN

RUBATO

Çeşitli tarzlardaki sanatçılarla yaptıkları çalışmalar büyük ilgi gören Rubato, 20 Haziran'da İstanbul Moda Kayıkhane'de sevenleriyle buluşuyor.



21 HAZİRAN

EDA BABA

İnternette yakaladığı başarıyı sahnelere taşıyan "Eda Baba" 21 Haziran Perşembe IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde!



22 HAZİRAN

EMRE AYDIN

Pop rock tarzının en iyi isimlerinden Emre Aydın, 22 Haziran'da İstanbul'daki Dorock XL sahnesinde sevenleriyle buluşacak.



23 HAZİRAN

HALUK LEVENT

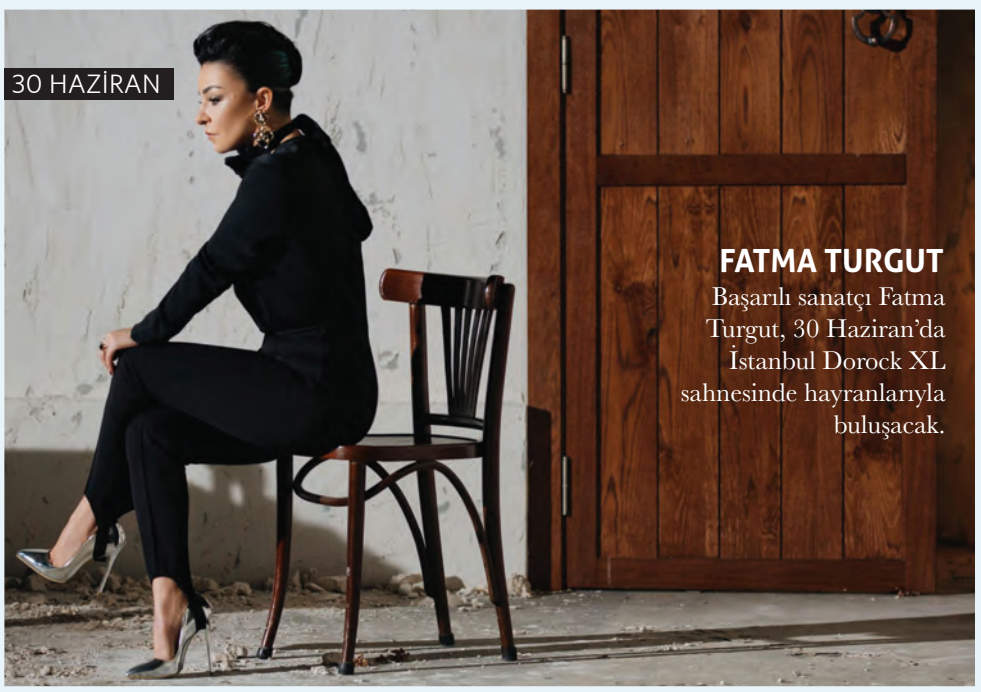
Sevilen rock sanatçısı Haluk Levent, 23 Haziran'da Dorock XL sahnesinde sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.



25 HAZİRAN

MASSIVE ATTACK İSTANBUL'U SALLAYACAK

Sadece kendi jenerasyonun değil, müzik tarihinin en etkili oluşumlarından biri olan, trip-hop denilince akla gelen ilk isim Massive Attack İstanbul Zorlu PSM'de!



30 HAZİRAN

FATMA TURGUT

Başarılı sanatçı Fatma Turgut, 30 Haziran'da İstanbul Dorock XL sahnesinde hayranlarıyla buluşacak.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Mayıs ayı

MAYIS ayı yazın müjdecisi...

Çiçek açan ağaçlar bu ay meyveye dönüyor. Ay bereketiyle birlikte geliyor. Biraz araştırdım, ismi Bereket Tanrıçası Maia'dan geliyormuş. Mitolojide birçok Bereket Tanrıçası var, Maia da onlardan biri olmalı.

Romalılar tarafından bahar tanrıçası olarak da tanımlanan Maia Maieslas'ın, diğer isimleri ise Fauna ve Bona Dea. Kendisinin bitkileri büyüten Tanrıça olduğuna inanılıyormuş, onun için de yılın bu ayında eğlenceler düzenlenirmiş. Bereketinden dolayı yılın 5. ayı kendisine adanmış.

Eski Yunanca'da "Maia", sözcüğünün, "anne" anlamına gelen ve bugün çeşitli dillerde mother, mutter, madre gibi sözcüklerin kaynağını oluşturduğunu söyleyenler de var. Böyle bakıldığında şefkat dolu bir sözcük olduğunu söylemek mümkün. Anneler günü de onun için mi mayıs ayında kutlanıyor acaba?

Her ayın önemi var, ama mayıs ayının önemi benim için bir başka. En önemlisi beni dünyaya getiren sevgili annem bundan tam 90 yıl önce bir mayıs ayında dünyaya gelmiş. İkizler burcu. Ben de ikizler burcundanım. Annem benim can ikizim, ruh ikizim. Sevgili ablam da mayıs doğumlu. O da ikizler.

Mayıs ayının bana verdiği bu güzel hediyelerin yanı sıra bir de getirdiği yaralar var. Sevgili babamı bir mayıs ayında kaybettim. Benim gözümde yetmiş beş yaşında dağ gibi bir delikanlıydı. Eh benim de yetmiş beşime az kaldı.

Babam deyince aklıma Teoman'ın meşhur şarkısı geliyor;

Kayıp bir bavul gibiyim havaalanında
Ya da boş bir yüzme havuzu sonbaharda
Çok mu ayıp hala mutluluk istemek
Neyse zaten hiç halim yok
Bugün benim doğum günüm
Hem sarhoşum hem yastayım
Bir bar taburesi üstünde
Babamın öldüğü yaştayım
Bugün benim doğum günüm
Kelimeler büyüyor ağzımdan
Bildiğim tüm hayatlar
Paramparça, paramparça.

Birçok aile büyüğümüzü mayıs ayında kaybettik. İşte böyle, mayıs ayı benim için hem sevinçli, hem de hüzünlü bir ay. Biz iyi tarafına bakalım. Yoksa her şey paramparça olur.

Mayıs ayı benim için böyle önemli bir ay, ama sadece benim için mi? Şöyle bir kurcalayalım, bakalım mayıs ayında hem bizi hem de tüm insanlığı etkileyen başka neler neler olmuş?

1 Mayıs İşçi Bayramı olarak dünyanın birçok ülkesinde kutlanıyor.

2 Mayıs 1945'de Berlin Hükümeti teslim oldu ve İkinci Dünya Savaşı sona erdi.

3 Mayıs, Dünya Basın Özgürlüğü Günü; 8 Mayıs, Yunus Emre'yi Anma Günü olarak kutlanıyor.

13 Mayıs 2014'de Manisa'nın Soma ilçesinde özel bir firmaya bağlı kömür ocağında meydana gelen patlamada 301 işçi hayatını kaybetti.

19 Mayıs 1919'da Mustafa Kemal Atatürk, Samsun'a çıkarak Kurtuluş Savaşımızı başlattı.

Yine bu yıl 19 Mayıs'ta Galatasaray 21. kez Süper Lig Şampiyonu oldu.

28 Mayıs 1986'da Şair Edip Cansever hayatını kaybetti.

29 Mayıs 1453'de İstanbul, Fatih Sultan Mehmet tarafından fethedildi.

29 Mayıs 1935'de Türk Bayrağı Yasası kabul edildi.

Tabii mayıs ayında olanlar bunlarla sınırlı değil. Özellikle olumsuz olanlarından söz etmek istemedim.

Önümüz haziran. Bundan sonra yaşanacak tüm mayısların, ülkemize ve insanlığa bereket ve hayırlar getirmesi dileğiyle...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Seçimler"

YOK birkaç hafta sonraki seçimler değil yazacağım. Günlük yaşamın her anında, her yerinde karşımıza çıkan seçimler. Çay mı kahve mi, pide mi lahmacun mu, E5 mi Çevre Yolu mu, ekose mi pöti kare mi, Bodrum mu Çeşme mi gibi seçimler. Daha doğrusu sürekli bir seçim yapma durumu, zorunluluğu ve belki de bağımlılığı.

Eskiden daha az seçim yapıyorduk çünkü bazı şeyler kıttı ve tekti. Arabanla karşıya geçeceksen Üsküdar – Kabataş Araba Vapuru dışında bir yol yoktu. Tuzla'ya sadece "Ankara Asfaltı"ndan gidilirdi. Moda'da balık yemek istersen "Koço" dışında seçenek yoktu.

Mesela okuyacağın okulunu seçemezdin. Eğer o yıllarda sayıları çok az olan özel okullardan birine gidecek paran varsa belki bunlardan birini seçerdin, yoksa mahallendeki devlet okuluna giderdin. Ev alışverişi için bakkala giderdin, manava giderdin, çünkü market yoktu. Futbol seviyorsan Dolmabahçe Stadı'na gitmek zorundaydın çünkü tüm takımlar orada maç yapardı. Televizyon izleyeceksen de TRT dışında bir seçenek yoktu, TRT 1 bile değildi o yıllarda. Müzik seviyorsan dükkân dükkan dolaşmazdın, "plakçı/kasetçi"ye giderdin, kaset doldurturdun sevdiğin şarkılardan.

Sonra koşullar değişti, ülke dünyaya açıldı, dünya da dönüşüyordu o yıllarda, kitaplar ve dergilerde gördüğümüz, filmlerde karşılaştığımız ürünler, markalar, hizmetler, mağaza zincirleri birer birer gelmeye başladı ülkeye.

Ve o yıllardan itibaren seçme sorunumuz başladı. O burgerci mi bu mu, o jean markası mı diğeri mi, o dijital platform mu öteki mi gibi.

Birden çok seçenek arasında karar vermek biz tüketicilere ek bir beyin egzersiz süreci, araştırma ve referans alma gereksinimi gibi külfetler getirirken ürün ve hizmet sağlayıcılar için de karar verme sürecinde tüketiciyi kendi saflarına çekecek strateji ve taktikler geliştirme zorunluluğunu ortaya çıkardı.

Seçenekler arasından her zaman en uygununu ve/veya en ucuzunu bulmak mümkün olmadı doğal olarak. Ama bazen seçimlerini gururlarına yediremeyenler ya markanın gücüne ve namına sığındılar, ya da bazen paralarını diğerleri gibi çarçur etmedikleri ile avunup niteliksiz ürün ve hizmetlerle yetinmek durumunda kaldılar.

Sanıyorum burada en önemli konu kalitenin nasıl algılandığı. "Kalite bir ürün ya da hizmette beklenen karşılığın alınması durumudur" benzeri bir tanımlama var çok katıldığım. Bu tanıma bir de "kişinin bütçesine uygun" diye bir ekleme yapıldığında daha da etkili oluyor bu tanım diye düşünüyorum; yani atalarımızın "ayağını yorganına göre uzat" uyarısı çok önemli yaptığımız seçimlerde.

Tabii günlük yaşamların yıpratıcı temposunda, hele bir de buna rekabet, reklam ve tanıtımlar, aile ve çevre etkileri de eklenince bireyin rasyonel bir karar alması, tercihlerde bulunması çok zor hale geliyor.

Bir önceki yazımın konusu olan "Lagom" felsefesi belki de iyi bir çıpa bu zorluklar içinde. Yani "Ne çok fazla ne çok az, yettiği kadar" prensibi.

Bu yettiği kadarın bir başka faydası da kişinin neden daha fazlasına sahip değilim diye kendine gereksiz dertler edinmezken yettiği kadarı ile yaşamını hiçbir şeyin eksikliğini hissetmeden sürdürebiliyor olması. Yani kafa rahatlığı, ruh dinginliği, yetme ve yetebilme duygusu.

Davranış ve tutumlar kendi tercihimizdir. Mutlu olabilme isteği ve çabası da öyle. Olaylara ve gelişmelere olumlu bakabilmek de bir tercihtir. Nezaket ve düşüncelilik de hakeza aynı şekilde. Namuslu olmak, ahlaklı olmak, dürüst ve doğru olmak tutarlılık ve süreklilik gerektiren ve buna karşın son derece tatmin edici seçimlerdir. Tıpkı yapıcı olmak, araştırıcı ve geliştirici olmak gibi.

Karşılık beklemeden, almadan vermeyi bilmek de bireyin kendi başına yapabileceği bir seçimdir.

Saygı ve sevgi de benzer kolaylıkta ve rahatlıkta yapılabilecek seçimlerdir. Ama şu kesin ki bizi biz yapan yaptığımız seçimlerdir. Düşünerek seçelim, aklımızı kullanarak seçelim.

Görüşmek üzere.



İşe Yarar Bir Şey

KÜNYE
Yönetmen: Pelin Esmer
Senaryo: Barış Bıçakçı, Pelin Esmer
Oyuncular: Başak Köklükaya, Öykü Karayel, Yiğit Özşener
Türü: Dram
Yapım Yılı: 2016

Leyla, gece treniyle çıktığı uzun bir yolculukta manzarayı ve insanları iştahla izlerken hemşirelik öğrencisi Canan'ı fark eder. Bu genç kızı son istasyonda, Yavuz'un evinde, çok ağır bir sorumluluk bekliyordur. Leyla, Canan'ın anlattıklarından ve anlatmadıklarından bir hikâye kurar, kendini kaptırır ve ona eşlik etmeye karar verir. Hikâyenin sonunda bir iyilik meleği mi yoksa bir katil mi olacaklarını henüz bilmiyordur.



Paramparça

Katja, eşi Nuri ve 6 yaşındaki oğlunu bir patlamada kaybeder. Saldırıya dair ortaya çıkan deliller Neo-Nazi bağlantılarına işaret eder. Fakat mahkeme delilleri yetersiz bulup zanlılara ceza vermeyince Katja'nın yası, öfke ve intikam duygusuna dönüşmeye başlar. Paramparça, Fatih Akın'ın güçlü sineması ve Diane Kruger'in Cannes'da En İyi Kadın Oyuncu ödülü kazanan olağanüstü performansıyla öne çıkıyor.



Labirent Son İsyan

Thomas (Dylan O'Brien) bu son görevde, isyancılardan oluşan gruba liderlik ediyor. Şimdi arkadaşlarını kurtarmak için, en ölümcül labirent olduğu ortaya çıkan WCKD kontrollü efsanevi Last City'ye girmek zorundadırlar. Hayatta kalabilenler ise, labirente ilk geldikleri günden beri merak ettikleri soruların cevaplarını alacaklar. Filmin yönetmen koltuğunda Wes Ball oturuyor.



Profesör Marston ve Wonder Women

Şimdiye kadar yaratılan en ikonik süper kahramanlardan birinin yaratıcısını ve hayranlarından gizli tuttuğu baştan çıkarıcı hayatını konu alan bir gerçek hikaye. Harward psikoloğu Dr. William Moulton Marston, yarattığı feminist süper kahraman nedeniyle eleştirilere maruz kaldı ancak bu, onun yazdığı her hikayeden daha kışkırtıcı karısı Elizabeth ve sevgilisi Olive ile yaşadığı aşk çemberinin gerçek hikayesiydi.



Jurassic World: Yıkılmış Krallık

İlk film "Jurassic World"ün birkaç yıl sonrasında geçen devam filmi, artık parkı istila etmiş olan dinozorları tehdit eden Isla Nublar adasındaki yanardağı konu alıyor. Dinozor eğitmeni Owen Grady ve parkın eski müdürü Claire Dearing dinozorları güvenli bir şekilde adadan nasıl götürebileceklerini bulmaya çalışıyor.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 8 Haziran
Yönetmen: Juan Antonio Bayona
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Chris Pratt, Bryce Dallas Howard, Jeff Goldblum
Türü: Macera, Aksiyon, Bilimkurgu
Yapım Yılı: 2017



15 HAZİRAN

Kod Adı Hot Dog

Theo ve Luke tamamen farklı yapıda insanlardır. Biri işleri kaba kuvvetle çözerken diğeri ise olayları aklı ile çözmeye çalışır. Büyükelçinin kızının kaçırılması ikisinin bir araya gelmesine neden olur. Kaçırılan kızı kurtarmak için Theo ve Luke zorlu bir maceraya atılır. Torsten Künstler'in yönetmen koltuğunda oturduğu filmin oyuncu kadrosunda Til Schweiger, Matthias Schweighöfer ve Anne Schäfer gibi isimler yer alıyor.



22 HAZİRAN

Canavar

27 yaşında genç bir kadın olan Moll, hâlâ ailesi ile birlikte küçük bir adada yaşıyor olmaktan çok sıkılmıştır. Ailesinin baskıcı tavırlarından artık iyice usanan Moll, onlardan kurtulmanın hayalini kurar. Özgür ruhlu biri olan Pascal ile tanıştığında Moll için yepyeni bir dünyanın kapıları açılır. Fakat Pascal bir dizi cinayetin baş şüphelisi olarak tutuklandığında her şey bambaşka bir hal alır.



29 HAZİRAN

Aklın Gözü

Bir grup genç bilim adamı tüm zamanların en büyük buluşunu yaparlar: Kablosuz bir bilinç ağı. Bir kuantum bilgisayarı ile, hepimizin zihinlerini bağlayabilecek bir ağ kurarlar. Kuantum teorisi sayesinde bir beyinden diğerine "motor yeteneklerinin" transfer edebileceklerini fark ederler. Fakat bir süre sonra kendilerini, insanları toplu kontrol etmek amacı olan şeytani bir deneyin parçası olarak bulurlar.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Montenegro - Karadağ

MONTENEGRO Balkanların en güzel ülkelerinden biridir. Ülke Montenegro olarak bilinir, fakat asıl adı Karadağ'dır. Başkenti Podgorica'dır. Çok düzenli ve temiz olan ülke, ünlü Dalmaçya Kıyılarının en güney ucunda yer alır, yeşil ile mavinin iç içe geçtiği çok hoş, Adriyatik kıyısına saklanmış, küçük ve gizli bir bahçe gibidir.

Ülkenin çok yakında Avrupa Birliği'ne katılması bekleniyor. Geçtiğimiz ay ülkeye bir ziyaret gerçekleştirdik ailece ve o kadar beğendik ki, ülkeyi sizlerle de paylaşmak istedim.

Anayasasında "demokratik, refah ve çevreci bir ülke" olarak tanımlanan, Adriyatik'in 700 bin nüfuslu ülkesi, körfez içinde körfezi bulunan ve çok fazla zengin doğal güzelliğe sahip bir ülke. Budva, Karadağ'ın Adriyatik'e açılan şehri, başkente 65 km uzaklıkta, Adriyatik Kıyılarına nazır konumlanmış, 20 bin nüfuslu küçük bir şehir. Budva, nefis kumlu upuzun plajları, şahane koyları, kayalıkları, küçük adaları ve oldukça renkli geçen gece hayatı ile "Karadağ'ın Miami'si" olarak biliniyor. Şehrin tarihi bölgesi Stari Grad yüksek kale duvarlarıyla çevrili. İçeride çok şirin kafe ve restoranlar, hediyelik eşya dükkanları var. Biz bu kale içinde çok rahat bir otelde kaldık. Şehirde 17'den fazla güzel plaj var ve bunların toplam uzunluğu 21 kilometreyi buluyor, tertemiz ve ücretsiz.

Sveti Stefan, Budva'nın yakınlarında yer alan bir ada köy. James Bond filmlerinden de anımsarsınız belki; Casino Royale filminin çekildiği muhteşem bir deniz manzarasına sahip otel işte tam burada. Hayallerimdeki oteli burada buldum desem abartmış olmam.

UNESCO Dünya Mirası Listesinde bulunan Kotor, Orta Çağ kasabalarını andıran etkileyici mimarisinin yanı sıra deniziyle de görenleri etkisi altına alan bir liman şehri. Şehrin, labirente benzeyen dar sokaklarında gezdikten sonra şirin görünümlü kafelerinde yorgunluk atmak muhteşemdi. Cruise gemilerinin uğradığı Kotor, dev gemiler için uygun doğal limanı, yüksek dağları, eski şehri ve kiliseleri ile bizi kendisine hayran bıraktı.

Kotor Körfezi kıyısında bulunan göz alıcı bir sahil şehri olarak biliniyor Tivat. Yeşil panjurlu evleri çok güzel. Yaz-kış canlı olan şehirde görülmesi gereken yerler arasında Trg Sv. Roko Meydanı ve Buca-Lukovic Sarayı geliyor. Rönesans Yazlık Evi, kutsal heykelleri ile Çiçek Adası (Ostrvo Cvijela) gezilecek yerler arasında. Plavi Horizonti'nin kumsalları ve Sveti Marko Adası'ndaki eski Club Med barakaları Tivat'ta en fazla ziyaret edilen yerleri .

Ülkenin eski başkenti olan Çetinje (Çetine veya Çetinye), Lovcen Ulusal Parkı ile nefes kesici bir yer. Karadağ'ın beş yüzyıl boyunca kültür ve eğitim başkenti olmuş Çetinje yeşili ve düzgün mimarisiyle göz doldurucu. Karadağ'ın kültür şehri diyebileceğimiz Çetinje'de Kral Nikola'nın Evi, müzeler ve Ortodoks Çetinje manastırı görülecek yerler arasında. Burada yediğimiz etin lezzeti harika idi ve fiyat Türkiye ile karşılaştırıldığında gayet mantıklıydı.

Podgorica'nın 50 km batısındaki tarihi kasabada, eski başkent olmasından dolayı çok sayıda konsolosluk binası var. Kültürel ve sanatsal anlamda önemli olan Çetinje'de eski Osmanlı Konsolosluğu bugün tiyatro okulu olarak hizmet veriyor. Büyükelçilik binalarından bazıları da şu an kafe ya da sanat galerisi olarak kullanılıyor.

Karadağ'da son 5 yılda 48 binin üzerinde şirket kurulmuş durumda. Bu avantajları yabancı ülke vatandaşlarına tanıyarak Avrupa'nın en kolay ve en uygun oturma ve çalışma iznini geleceğin Avrupa ülkesi olacak olan Karadağ'dan almanızı mümkün hale getiriyor. Seyahat planlarınıza almanızı şiddetle tavsiye ederim.



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

BİR INSURTECH FESTİVALİ: DIA AMSTERDAM

Ekosistem ve platformların oynadığı rolün önemi artıyor

Etkinlikteki konuşmalarda, yıkıcı rekabet yerine, ekosistem, platform ve işbirliği teması ön plana çıktı. Sigorta sektörünün, insurtech girişimleri tehdit olarak değil, işbirliği modelleri için fırsat olarak gördüğü ifade edildi ve bu ortamı sağlayan ekosistem ve platformların oynadığı rol ve önemin artacağı vurgulandı.



Global sigorta sektöründe inovasyon, dijitalleşme ve teknolojik girişim dünyasının buluşma noktası olmayı hedefleyen Digital Insurance Agenda (DIA), bu amacına ulaşmış görünüyor. 16-17 Mayıs tarihlerinde Amsterdam'da düzenlenen, Sigortacı Gazetesi'nin de medya sponsoru olduğu etkinlikte, 50 ülkeden 1200 katılımcı bir araya geldi.
Sadece sigorta özeline odaklanan en büyük global etkinlik olan DIA Amsterdam, tam bir insurtech festivali tadında geçti. Bu iki gün içerisinde global gelişmeleri takip etme, farklı paydaşlarla tanışma, ilham verici konuşmaları dinleme ve en önemlisi de 50 insurtech girişimi sahnede izleme fırsatı bulduk. Bu ay sayfalarımızda, yerinde takip ettiğimiz bu etkinlikten izlenimler, notlar ve öne çıkan mesajları paylaşacağız.

50 INSURTECH SAHNEYE ÇIKTI

Gelen 300 başvuru arasından özenle seçilmiş 50 insurtech girişim, iki güne yayılan oturumlarda sahnede 10'ar dakikalık tanıtım yaptılar. Ayrıca, etkinlik alanına yayılmış stantlarda gün boyu bu girişimcilerle tanışma, sohbet etme ve bilgi alma fırsatı vardı. Seçilen şirketlerin tamamı, ürününü piyasaya sunmuş, faaliyete başlamış girişimlerdi.

Etkinliğin bir diğer özelliği de, sahnede power point presentasyona izin verilmemesiydi. 50 girişimci kısaca hikayelerini anlattıktan sonra, sahnede gerçek zamanlı olarak ürünlerini tanıttılar.
Bu sunumlar esnasında doğal olarak, blockchain, yapay zeka, makine öğrenimi, nesnelerin interneti gibi teknolojiler sık sık karşımıza çıktı.
Bir diğer önemli gözlem de, insurtech girişimlerin sadece müşteriye dokunan ürün ve satış alanına değil, sigorta değer zincirinin çok farklı noktalarına çözüm üretmeleriydi.
Öne çıkan alanlar ise şöyleydi:
- Sağlık ve hayat sigortası,
- Telematikler ve oto sigortaları,
- Hasar operasyonları ve suistimal,
- IaaS (Insurance as a Service) tabanlı çözümler,
- Satış ekipleri ve acente saha yönetimi.

Sahnede sunum yapan girişimlerin listesine www.digitalinsuranceagenda.com adresinden ulaşabilirsiniz.

İLHAM VEREN KONUŞMALAR

Insurtech sunumlarının yapıldığı oturumlar arasında 6 adet "keynote" konuşma ve bir panel gerçekleşti. Özellikle Hyperloop Başkanı Bibop Gresta'nın sunumu dikkat çekiciydi. Ulaşım ve taşımacılık sektörünü yeniden tasarlama hayaliyle çıktıkları yolculuğun hikayesini paylaştı. Önemli mesajlardan birisi de, ortak bir hayale inananların bir araya gelmelerinin günümüzde artık çok daha mümkün ve kolay olduğuydu. Hyperloop projesinin hayalini kurduklarında, ihtiyaç duyulan birçok teknolojiye sahip olmadıklarını, ama yaptıkları davete, dünyanın farklı yerlerinde bu teknolojilere sahip olanların hemen ilgi gösterdiğini paylaştı. Sonuçta, 40'tan fazla şirketle kurulan stratejik ortaklıkla, Hyperloop'un 6 kıtada 50'den fazla ekibin birlikte çalıştığı ortak bir projeye dönüştüğünü söyledi.
Ayrıca, Japonya'dan bir başarı hikayesi olarak büyüyen Rakuten'in hikayesi de ilgi çekiciydi. Rakuten Capital ortağı Oskar Mielczarek yaptığı konuşmada, "bir kulüpten daha fazlası" sloganını kullanan Barcelona ile yaptıkları işbirliğini örnek göstererek, aslında olayın bir teknolojiden çok fazlası olduğunun altını çizdi. Özellikle de ekosistem ve platform kavramlarının önemine değindi.
Bought by Many Kurucusu Steven Mendel konuşmasında, insan öğesinin oynadığı rolü anlattı.
İnsanın, teknoloji tarafından desteklenen bir güce kavuştuğunda ne kadar etkin bir rol oynayacağını aktardı.

ÖNE ÇIKAN MESAJLAR

- Müşteri problemleri ve ihtiyaçlarına yönelik inovatif ve yaratıcı çözümleri hızlı bir şekilde hayata geçirme noktasında insurtech girişimlerin sunduğu imkanlardan optimum fayda sağlanmalı.
- Sigorta değer zincirinin tüm halkaları dijitalleşiyor. Insurtech girişimler, sadece müşteriye dokunan satış alanına değil, sigorta değer zincirinin tüm halkalarına optimum çözümler sunma noktasında şirketlere önemli fırsatlar sunuyor.
- Değer zincirinin tüm halkalarına tek başına en mükemmel çözümü sunmaya çalışan şirketlerin başarıya ulaşması mümkün değil. Bunun yerine, kendi alanına odaklanan ve mükemmel çözümler üreten insurtech girişimlerle işbirliği ortamı yaratan ve ortak platformları hayata geçiren şirketler ön plana çıkacak.
- Insurtech girişimler, mevcut oyuncuları ve düzeni yıkan yapılar yerine, daha çok B2B ve B2B2C modellerle, şirketlere ve şirketler üzerinden müşterilere değer yaratan çözümler üzerinde yoğunlaşıyor.
- Başarıya götüren yolu salt teknoloji eksenli tasarlama hatasına düşmeyip, insan davranışı ve müşteri ihtiyaçlarını mutlaka odağa yerleştirmek gerekiyor.
- Sigortacılık ürünlerinin, bireysel ve kurumsal müşterilerin yaşam döngüsündeki birçok noktaya entegre olması nedeniyle, sigorta şirketleri ve girişimciler sigorta alanının ötesinde düşünerek, daha geniş bir ekosistemin ve platformun parçası olmaya açık olmalı.







Digital Insurance Agenda kurucusu Roger Peverelli ile fotoğraf çektirdik. Böylesine başarılı bir organizasyon için kendisine tebriklerimi sundum. DIA Amsterdam'da ilham verici iki gün geçirdim.

GLOBAL YAKLAŞIM ÖNEMLİ

Etkinlikteki 1200 katılımcı, 50 farklı ülkeden gelmişti.
Sahnede tanıtım yapan 50 insurtech girişim ise, 26 farklı ülkedendi. Elbette ABD, İngiltere, Almanya gibi ülkelerden çok sayıda girişim olmakla birlikte, bu 50 insurtech arasında Polonya, Slovenya, Hırvatistan, Estonya'dan da girişimler vardı. Ayrıca, Japonya, Çin, Singapur, Hong Kong gibi Uzak Doğu ülkelerinden de temsilciler vardı.
Yapılan konuşma ve tanıtımlarda, global piyasalara ulaşma kolaylığı ile bu yönde kurulan ekosistem ve platformların etkisinin altı hep çizildi.
Bizdeki insurtech sayısının azlığının en önemli sebeplerinden biri olarak, ülkemizdeki sigorta farkındalığı ve ilgisinin düşük olması gösteriliyor.
Bu görüşe karşı yanıt ise çok net; sigortacılık ve startup ekosistemi global bir olgu, insurtech girişimler mutlaka global pazarları dikkate alarak yola çıkmalı ve sadece bizim piyasamızı değil, daha büyük resmi düşünmeli.

EKOSİSTEM VE PLATFORMLARIN GÜCÜ ARTIYOR

Konuşmacılar ve panelistlerin vurguladığı bir diğer konu da tek bir şirketin değer zincirinin tüm halkalarında optimum çözümü sağlama gücüne sahip olmadığı ve bu yüzden, diğer şirketler, girişimciler ve hatta rakipleriyle işbirliği fırsatlarına açık olma zorunluğu oldu.
Bu fırsatları sağlayan ekosistem ve platformların oynadığı rol ve öneme dikkat çekildi.
Yıkıcı rekabet yerine, ekosistem, platform ve işbirliği teması ön plana çıktı. Sigorta sektörünün bu noktada, insurtech girişimleri risk ve tehdit olarak değil, işbirliği modelleri için fırsat olarak görmesi de önemli.
Ayrıca, insurtech girişimlerin de kendi aralarında birlikte çalışmaya açık olması gerektiği belirtildi.
Bir diğer gözlemim de, ana oyuncuların satın alma, yatırım yapma, stratejik ortaklık kurma gibi farklı yöntemlerle, ihtiyaç duydukları alanlardaki girişimleri bünyelerine katarak, değer zincirinin tüm halkalarına yönelik bir platform oluşturmaya çalışması.

Token sigortacılığı ve sigorta ICO'ları

Dağıtık bir veri tabanı platformu olan Ethereum ve bu platform üzerinden dağıtık uygulamalar şeklinde çalışan Akıllı Kontratlardan bahsetmiş, bu kontratların zamanı geldiğinde ya da uygun şartlar oluştuğunda hiç bir müdahaleden etkilenmeden çalıştığını öğrenmiştik.

Diğer bir başlık olarak da yeni bir proje için kitle fonlama methodu olan ICO'lardan, yani Ethereum platformu üzerinden yaratılan yeni para birimlerinin halka arz edilerek, katılımcıların projelere ortak olmasını sağlamaktan bahsetmiştik.

Bu noktada Blockchain teknolojisini ve Ethereum akıllı kontrat dünyasını kullanan ve aynı zamanda ICO'lar ile proje ve fikirlerini fonlayan sigorta girişimlerinden bahsedeceğiz. Yenilikçi bir teknoloji olarak dağıtık veri tabanı ve akıllı kontratları kullanan bu girişimler, sigorta sektörünün gelecekte nasıl şekilleneceğini göstermesi açısından son derece önemli.

ETHERISC
DECENTRALIZED INSURANCE

Blockshow 2017'de en yenilikçi blockchain girişimi seçilen Etherisc aslında sigorta sektöründe faaliyet gösteren tüm tarafların dahil olabileceği ve dilediği ürünleri geliştirebilecekleri bir platform. Bu platformda ürün talep edenler ile ürün geliştiriciler bir araya gelerek akıllı kontratlar üzerinden blockchain tabanlı sigorta ürünleri geliştirebiliyor. Etherisc üzerinde bir sigorta ihtiyacı ya da bir ürün fikri olan herkes fikrini paylaşıyor, ürün sağlayabilecek durumda olan taraflar da bu fikir için gerekli servis ve bilgi ağını dijital bir para birimi haline getirerek ön satış ile fonlamaya çalışıyor. Fon tamamlandığında ilgili ürün geliştirilmiş oluyor. Etherisc platformu ilk ürününü 2017 yılı sonunda Uçuş Rötarı Sigortası olarak gerçekleştirdi ve https://fdd.etherisc.com sitesi üzerinden tüm kullanıcılarına açtı. Blockchain, akıllı kontrat ve ICO uygulamasının 3'ünün bir arada olduğu ve en yenilikçi blockchain girişimi seçilen Etherisc, sigortacılığın gidebileceği yerleri göstermesi açısından çok önemli bir örnek.

insurepal

Bought by Many, Friendsurance gibi birçok popüler örneğine rastladığımız P2P (kişiden kişiye) sigortacılık alanında oldukça ses getiren blockchain girişim Insurepal, Blockchain ve Akıllı Kontrat'ların sahip olduğu tüm nimetlerden faydalanıyor. Akıllı kontratlar ile yönetilen işler ya da işlemler Insurepal ile sigortalanabiliyor. Böylece Insurepal sizin blockchain üzerindeki işlemlerinizi garanti altına alırken, aynı zamanda sizin için bir skor yaratarak bu skorunuzu daha sonraki işlemlerinizdeki priminizi hesaplamak için kullanıyor. Social Proof dedikleri bu mekanizma sayesinden akıllı kontrat dünyasındaki kredibiliteniz bir süre sonra sizin akıllı kontrat yapabilme itibarınızı da maliyetlerinizi de etkiliyor. Bugüne kadar toplam yarattığı 300 milyon Token'in 200 milyonunu ICO ile satan Insurepal bu sayede girişimi için 20 milyon dolar bir sermaye yaratmış durumda.

iXledger
Blockchain Insurance Solutions

İlk çıktığında Insurex adı ile tanıdığımız ve dünya sigortacılık endüstrisinde büyük ses getiren Londra merkezli bir girişim iXledger. Girişim ürün ve hizmetlerini listeleyen sigorta ve reasürans şirketleri ile bu hizmetlere talip sigorta şirketleri ve sigortalıları bir araya getiriyor. Beğendiği sigorta ürün ya da hizmetini satın alan tarafın bu işlemi Blockchain üzerine kayıt altına alınıyor. Genre ile stratejik bir işbirliği bulunan girişim, tarafların en doğru şartlarda ve ihtiyaca yönelik şekilde ürün içerik ve fiyatı hususunda anlaşmasını sağlıyor. Ürün ve reasürans tedariği süreçlerini optimize eden ve gereksiz iş yüklerini ortadan kaldıran iXledger'in kurucuları arasında internet ve teknoloji dünyasının popüler isimlerinden Cristina Dolan da yer alıyor.

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