

SEYAHAT SEZONU AÇILDI

Temmuz ile eylül ayları arası, Türkiye'de en çok seyahat edilen, dolayısıyla da seyahat sigortalarının en çok satıldığı zaman dilimi. Buna karşın, bu yıl seyahat sigortalarının döviz kurundaki artıştan olumsuz etkilenmesi bekleniyor. ›S.16





KÜRESEL AFET HASARININ NEREDEYSE %60'I SİGORTASIZ

2017 yılında afetlerin küresel sigorta sektörüne faturası 144 milyar dolar oldu. Sektör, ekonomik hasarın yaklaşık %42'sini üstlendi. ›S.26

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

TEMMUZ 2018 YIL: 34 / SAYI: 476 AYDA BİR YAYINLANIR



KREDİLERDEKİ DÜŞÜŞ hayat poliçelerini vurdu

2017'nin ilk üç ayında 3 milyon 473 bin adet hayat poliçesi kesilirken, bu senenin aynı döneminde %22 oranında düşüş meydana geldi ve 2 milyon 733 bin poliçe yazıldı. Hayat poliçelerindeki bu düşüş, krediye bağlı poliçe sayısının geçen seneye göre 870 bin adet daha az olmasından kaynaklandı. 2018'in ilk çeyreğinde kredi kapsamındaki vefat sigortalarının poliçe sayısı, hayat branşındaki toplam poliçe sayının %58'ine denk geldi. Bu oran her yılın ilk çeyreği baz alındığında 2016'da %64, 2017'deyse %70 olarak hesaplanmıştı.

Hayat dışına bakıldığındaysa, poliçe sayıları kayda değer bir artış gösterdi. 2017 yılının ilk çeyreğinde 14 milyon 564 bin poliçe yazılırken, bu sene mart ayı sonunda toplam poliçe sayısı 17 milyon 175 bine ulaştı. İki yılın ilk çeyrekleri kıyaslandığında, poliçe adetlerinde, bir yıl içinde %18 oranında artış görüldü. Bu artışın en büyük kısmı kara araçları sorumluluk, yani zorunlu trafik sigortasından geldi. Hayat dışında toplam poliçe sayısındaki 2 milyon 611 binlik artışın, 1 milyon 219 binlik kısmı kara araçları sorumluluk sigortasından kaynaklandı. ›S.24



SEKTÖR DE SİGORTALI DA STARTUP İLE KAZANIYOR

Startup'lar; sigorta şirketi, acente ve sigortalının aynı anda kazanmasına olanak sağlıyor. Sigorta şirketlerine olası hasarı en aza indirmeyi vaat eden startup'lar, acentelere de sigorta ürünü ile müşteriyi daha hızlı buluşturma imkanı sağlıyor. Sigortalılar da kullandıkları mobil uygulamalar üzerinden prim indirimi gibi avantajlardan yararlanabiliyor. ›S.20

MAGDEBURGER SİGORTA BORLEASE GRUP'A SATILDI

Operasyonel filo kiralama sektöründe 2013'ten beri faaliyet gösteren Borlease Grup, Allianz Türkiye'nin sahip olduğu Magdeburger Sigorta'yı bünyesine kattı. Ayka Sigorta ve Alesta Sigorta acenteliklerini de bünyesinde bulunduran grup, bu satın almayla daha geniş kitlelere hizmet vermeyi amaçlıyor. ›S.34





İLK ÇEYREKTE HAYAT DIŞINDA 944 MİLYON LİRA TEKNİK KÂR

Yılın ilk üç ayı sonunda hayat dışında 944 milyon lira teknik kâr açıklandı. Hayat dışındaki net dönem kârıysa 873 milyon lira oldu. Sektör, hayat dışındaki teknik kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre %51, net dönem kârınıysa %80 artırdı. Trafik sigortasındaysa ilk çeyrekte 85 milyon lira teknik zarar yazıldı. ›S.38

SİGORTA OLMAZSA HAYAT DURUR

"Sigorta bir anda yasaklansa ya da ortadan kalksa ne olur?" sorusunu cevaplandıran Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, sigortanın hem hayatta hem de ekonomide sürdürülebilirliğin teminatı olduğunu ifade etti. Yaşar, "Sigorta yoksa trafik de durur, hayat da" dedi. ›S.10



TEMİNAT BULUNAMAYAN RİSKLERE YENİ ÇÖZÜMLER

Bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" bölümümüze konuk olan Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, sigorta çözümü bulunamayan risklere yönelik çözümler sunduklarını söyledi. Bu vizyonla sürekli yeni ürünler geliştirdiklerini belirten Şahin, acentelere de yeni ve farklı ürünlerin satışında uzmanlaşmaları çağrısında bulundu. ›S.18



KAPTANIN ÇOK HİKAYESİ OLUR

"Duayenlerle Dünden Bugüne" başlıklı söyleşi dizimizin bu ayki konuğu Faruk Ömrüuzak oldu. Kaptanlık da yapan Ömrüuzak, yöneticilikle denizciliğin benzediğini not düşerek, "Her deniz seferi bir maceradır. Her kaptanın da anlatacak çok hikayesi vardır" diye konuştu. ›S.14



FAİZSİZ FONLAR SİSTEME KATILIMI ARTIRDI

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, faizsiz emeklilik fonlarının toplumun birçok kesiminin sisteme ilgisini yükselttiğini ve sisteme katılımı artırdığını ifade etti. Otomatik katılımın da olumlu bir etki yarattığını belirten Obalı, genç ve yüksek nüfusu ile Türkiye'nin katılım sigortacılığı için yüksek bir potansiyele sahip olduğunu vurguladı. ›S.13



SİGORTALI TARIM'IN YENİ SAYISI YAYINDA!

Şubat ve temmuz aylarında yayınlanan, tarım sigortaları konusundaki ilk ve tek süreli yayın olan "TARSİM Sigortalı Tarım" dergisinin yeni sayısı Sigortacı Gazetesi aracılığıyla okuru ile buluşuyor.



“SON GÖRÜLME” İÇİN ÇOK ERKEN.

Güvenli bir sürüş için
gözünüzü yoldan ayırmayın.
Bir an için bile!



Mesaj gönderirken ya da okurken gözümüzü yoldan en az 5 saniye ayırmış oluyoruz. Bu süre, 90 km hızla giderken 1 futbol sahasını boydan boya geçmeyle eşdeğer. Axa Sigorta Yol Güvenliği Anket ve Raporu’na göre ülkemizde sürücülerin 4’te 1’i sürüş esnasında telefonuna kısa süreli göz atmakta sorun görmüyor. 5’te 1’i direksiyon başında telefonla konuşuyor, e-postalarına cevap veriyor. 6’da 1’i arkadaşlarının mesajlarına cevap vermezse kırılacaklarını düşünüyor. Axa Sigorta olarak “İnsanların daha iyi bir yaşam sürmelerine katkı sağlama” misyonumuz doğrultusunda “Telefon Kazasına Son” diyoruz. Trafikteki milyonlarca insanın hayatı için sürüş esnasında elinizi direksiyondan, gözünüzü yoldan ayırmayın.

TELEFON KAZASINA SON

AXA SİGORTA

MAPFRE Türkiye, Grup içerisinde ilk 5'e yerleşti

MAPFRE Sigorta, 2018 ilk çeyrek finansal sonuçlarını, son dönem çalışmalarını ve hedeflerini açıkladı. MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz, önümüzdeki dönemde sektörü uzun vadede büyütecek kasko, konut ve KOBİ sigortaları branşlarında daha aktif olmayı planladıklarını vurguladı.

Türk sigorta sektörünün lider şirketlerinden MAPFRE Sigorta, dünyada ve Türkiye'de sigorta sektöründeki gelişmeleri değerlendirdi. MAPFRE Grup'un Avrupa'daki ilk 5 sigorta şirketi arasında yer aldığını söyleyen MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz, Türkiye'de sigortacılık sektöründe 2017 yılında toplam sigorta prim üretiminin, bir önceki yıla göre %14,9 oranında artarak 46 milyar 504 milyon liraya ulaştığını belirtti. Büyüme oranının hayat dışı branşlarda %12, hayat sigortalarında ise %35,8 olduğunu söyleyen Muñoz, gelişmiş ülkelerde reel prim üretimindeki büyümenin %2,5, gelişen pazarlarda ise %9,8 olarak gerçekleştiğini ifade ederek Türkiye'nin sigortacılık sektörü açısından yüksek bir potansiyele sahip olduğunu belirtti. MAPFRE Türkiye'nin MAPFRE Grup içinde ilk 5'te yer aldığının da altını çizen Muñoz, Türkiye pazarının MAPFRE Grup için önemine dikkat çekti.
Sektörü uzun vadede özellikle trafik dışı ve hayat branşlarının sürdürülebilir bir şekilde büyüteceğini öngördüklerini belirten Muñoz, bu çerçevede önümüzdeki dönemde kasko, konut ve KOBİ sigortalarında daha aktif olmayı hedeflediklerinin altını çizdi. Ayrıca Muñoz, "Hayatta ise odağımıza risk ürünlerini alarak kârlı büyüme hedefimiz var. Bu yılki prim artış hedefimiz %30" olarak belirtti.

SOSYAL SORUMLULUK İÇİN 500 BİN EURO BÜTÇE AYRILDI

Yürüttükleri Çeşitlilik ve Fırsat Eşitliği politikasıyla tüm MAPFRE çalışanlarına eşit fırsatlar sunduklarını belirten MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz, "Bu alandaki çalışmalarımızla kendi sektörümüzde Fırsat Eşitliği Modeli (FEM) Sertifikası almaya hak kazanan ilk şirket olduk. FEM Sertifikası, KAGİDER tarafından toplumsal cinsiyet eşitliğini ve istihdamda kadın güçlenmesini destekleyen şirketlere; işe alım, eğitim, kariyer planlama, terfi, iletişim, politikalar ve kurumsal reklamlar gibi tüm süreçleri denetlendikten sonra veriliyor" dedi.
Muñoz, Fundación MAPFRE'nin (MAPFRE Vakfı) bu yıl gerçekleştireceği sosyal sorumluluk projeleri için 500 bin euro bütçe ayırdıklarını belirterek şunları söyledi: "Türkiye'de özellikle yol güvenliği, sağlık ve toplumsal gelişim alanlarına odaklanıyor, sürdürülebilir bir değer yaratmak için çalışıyoruz. Bu çerçevede Sağlıklı Yaşam Projemiz ile bugüne kadar 37 bin 243 öğrenci ve 1400 öğretmene ulaştık. Yol güvenliği alanında ücretsiz çocuk tiyatromuz 'Bıdık ile Köpük Trafikte'yi 14 bine yakın çocuk


Alfredo Muñoz


İlker Sırtıkırmızı

seyretti. 2017-2018 öğretim yılında Türk Eğitim Vakfı (TEV) işbirliğiyle 15'i engelli 45 öğrenciye burs imkanı sağlıyoruz. 2017 yılı Eylül ayından bu yana ise Darüşşafaka'daki 30 öğrencinin yıllık beslenme giderlerini karşılıyoruz."

'KENDİ ACENTELERİMİZİ OLUŞTURUYORUZ'

2018 yılına ait müşteri rakamlarını paylaşan MAPFRE Sigorta Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı İlker Sırtıkırmızı ise nisan 2018 itibarıyla toplam müşteri adedinin bireyselde 1 milyon 753 bin 530, kurumsalda 117 bin 208 olduğunu söylerken, toplam müşteri sayısının ise 1 milyon 870 bin 738 olduğunu belirtti.
Sektörün gündeminde dijitalleşme olsa da geleneksel kanalların gücünü korumaya devam ettiğine dikkat çeken Sırtıkırmızı, Türkiye'de sigorta yaptırmak isteyenlerin %68'inin acentelere başvurduğunu, bu nedenle acentelerin önemli bir stratejik güç olduğunun altını çizdi. MAPFRE Sigorta'nın sayıları 2 bin 500'e yaklaşan acenteleriyle, köklü ve güçlü bir yapıya sahip olduğunu belirten Sırtıkırmızı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Acente ve brokerlarımızın yanında dağıtım kanallarımızı Türk MAPFRE satış kanalı, oto bayii acentelerimiz, banka işbirliklerimiz, affinity (ihtiyaçlara göre özel olarak tasarlanan ürünlerle hazırlanan proje bazlı sigorta programı) projelerimiz ve online satış yapılanmamız oluşturuyor. Tüm bu dağıtım kanallarımızla çok kanallı olma yolunda modelimizi sağlamlaştırıyoruz. Ayrıca kendi acentelerimizi oluşturmak adına da bir çalışma yürütüyoruz. Şu anda kendi içimizde yetiştirdiğimiz ve sadece MAPFRE ile çalışan 41 tekli acentemiz var. İki yıl bünyemizde görev yapan başarılı personellerimize her şeyi hazırlayarak acentelerini teslim ediyoruz. 2020 yılının sonuna kadar hedefimizde 140 acenteye ulaşmak var. "

'ÇOK KANALLI BİR YAPI KURUYORUZ'

Acentelerin iş süreçlerini daha verimli ve pratik bir hale getirmek için yaptıkları çalışmalara da değinen Sırtıkırmızı, "Satış kanallarımızın yenilemelerini takip edebilmeleri için oluşturduğumuz yenileme takip ekranı, CRM sistemini oluşturduk. Ayrıca Ticari Eğitimler Departmanı kurduk, bu sayede satış kanallarımızın eğitim ihtiyaçlarına daha hızlı ve sağlıklı yanıt verebiliyoruz. Acentelerimizin süreçleri yerinde ve hızlı takip edilmesi için yeni bölgesel bir yapılanmaya girdik. Bu çerçevede dijitalizasyon konusuna hız verdik" dedi. Yeni jenerasyon için çok kanallı bir yapı kurmaya devam ettiklerini anlatan Sırtıkırmızı, yapılan çalışmaları şöyle özetledi: "Örneğin yeni trafik sigortası teklifi ekranlarımızla acentelerimiz, müşterilerine zaman ve yerden bağımsız olarak cep telefonları üzerinden trafik sigortası teklifi verebiliyor. Sigorta sektöründe bir ilk olan Facebook ile giriş yapıp ilerleyebileceğiniz online işlem sistemi geliştirdik. MAPFRE Go adlı bu uygulamamızla müşterimiz olsun ya da olmasın herkese tüm sigorta işlemleri hızlı bir şekilde gerçekleştirme imkanı sunuyoruz. İlk yüzde 100 mobil uyumlu sigorta online işlemleri olma özelliğine sahip MAPFRE Go, ek uygulamalar indirmeden sigorta işlemlerini telefondan kolayca yapabilmeye de olanak sağlıyor. 49 MAPFRE ülkesi arasında, pek çok parametreyle beraber özellikle sosyal medyada etkileşim açısından baktığımızda lideriz. Yine bu açıdan değerlendirdiğimizde Türkiye'deki rakipler arasında lideriz."

YILSONUNA KADAR HEDEF YÜZDE 15 BÜYÜME

2018 sonuna kadar trafik branşı dışında %15 büyüme hedeflediklerini söyleyen MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz, 2018 ilk çeyrek verilerini de açıkladı: "2018'in ilk çeyreğindeki ciromuz 712 milyon 717 bin 360 lira şeklinde gerçekleşti. Türkiye'de sigorta şirketleri arasında mühendislik branşında ikinci sırada yer alıyoruz. 54 milyon 844 bin760 liralık toplam prim üretimimizle pazarda %10,63'lük bir paya sahibiz. Sağlık branşında 153 milyon 602 bin 799 liralık toplam prim üretimimizle pazarda %7,62'lik bir paya sahibiz ve 4. sırada yer alıyoruz. 7. sırada yer aldığımız kasko branşında 106 milyon 747 bin 455 liralık toplam prim üretimimizle pazarda %5,84'lük bir paya sahibiz. 5. sırada yer aldığımız yangın ve doğal afetler branşında 109 milyon 112 bin 24 liralık toplam prim üretimimizle pazardan %6,46 pay alıyoruz. Nakliyat branşında 12 milyon 984 bin 212 liralık toplam prim üretimi, %5,9 pazar payıyla 6. sırada yer alıyoruz. Hayat dışı branşta 703 milyon 830 bin 622 liralık toplam prim üretimi, %5,56 pazar payına sahibiz."

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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta



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

www.sfs.com.tr

Gulf Sigorta'da öncelik hızlı ve iyi hizmet sunmak

Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet, müşterinin ihtiyaç ve profiline uygun çözümler sunabilmeyi önemsediklerini belirtti. 'Poliçeleşme' öncesi ve sonrasında şeffaf, izlenebilir, hesap verebilir, müşteri odaklı bir hizmet verdiklerini kaydeden Gardet, "Hem insan kaynağı hem de sigortalılarımıza hızlı ve iyi hizmet verebilmek önceliğimiz" ifadelerini kullandı.

Gulf Sigorta, 5 yıl sonra nerede olacak? Hedefleriniz nelerdir?
5 yıl sonra Gulf Sigorta üretim anlamında 2018 yıl sonu rakamını ikiye katlamayı hedefliyor. Gulf Sigorta'yı avantajlı konuma taşıyan kanal ve branş bazındaki denge ve çeşitliliği korumanın, kârlı büyüme için gerekli zemini desteklemeye devam edeceğini düşünüyorum. AIG'den getirdiğimiz zengin geçmiş ve deneyimimizi, Gulf Sigorta'nın bulunduğumuz pazarla daha iyi bir iletişim içerisinde olmamızı sağlayan ve merkezi olmayan yönetim tarzıyla birleştirdiğimizde 5 yılın sonunda yerini sağlamlaştırmış, şirket kültürünü oturtmuş, en beğenilen sigorta şirketi olma vizyonunu gerçekleştirmiş bir Gulf Sigorta görüyorum.

'HASAR HİZMETİMİZLE GURUR DUYUYORUZ'

Gulf Sigorta'nın olmazsa olmazları nelerdir?
Kârlı büyümeyi hedefleyen bir şirketiz. Kazanımlarımızın bir bölümünü sosyal sorumluluk projeleri vasıtasıyla içinde bulunduğumuz pazara geri döndürmek bizler için mühim bir misyon. Kurum kültürü olarak benimsediğimiz temel prensipler arasında çalışanlarımızın mutluluk ve esenliği de baş sıralarda yer alıyor. Gurur duyduğumuz bir hasar hizmetimiz var. Bu hizmetin, müşteri sadakati ve portföy sürekliliği için öneminin farkındayız. Gençlere yol açmak, teknolojik gelişmeleri doğru kullanmak, portföy ve kanal zenginliğimizden faydalanmak, en beğenilen sigorta şirketi olma vizyonumuza ulaşmak için çıktığımız yolda bize ivme kazandıracak ve asla vazgeçmeyeceğimiz özellikler.

10 yıl sonra dağıtım kanalları sizce nasıl olacak?
10 yıl sonra bugünün çocukları, gençleri iş hayatına katılmış olacak. Evlerimizde hakim olan internet merkezli düzen, kaçınılmaz olarak büyüyen çocuklarımız ve onların tercihlerini de etkileyecek.



Sigorta satın alımları da değişen tüketici taleplerine paralel olarak, özellikle bireysel branşlarda, dijital platformlara kayacak. Benim öngörüm aracı kurumların verdiği hizmetin daha kompleks olan ticari sigortalarda ve her geçen gün değişen ihtiyaçlara çözüm üretmek için geliştirilecek yeni ürün ve proje işlerinde yoğunlaşacağı.

Gulf Sigorta değişen tüketici davranışları konusunda nasıl bir strateji izliyor?
Gulf Sigorta olarak müşterinin ihtiyaç ve profiline uygun çözümler sunabilmeyi önemsiyoruz. Elimizdeki veri ve istatistikleri doğru anlayıp yorumlayarak, bize güvenen kurum, aracı ve bireylerin ihtiyaçları olduğu anda yanlarında olabilmek için çalışıyoruz. Rastgele kampanyalar veya geleneksel ürün pazarlama yöntemlerinin günümüzde etkin ve efektif sonuçlar doğurması mümkün değil. Hem insan kaynağı hem de sigortalılarımıza hızlı ve iyi hizmet verebilmek önceliğimiz. Ancak ilk adım, en ucuz program yerine en doğru programı seçmenin önemini vurgulayabilmek. Poliçeleşme öncesi ve sonrasında şeffaf, izlenebilir, hesap verebilir, müşteri odaklı hizmet.

'VURUCU MESAJLAR SİGORTA BİLİNCİNİ ARTIRIR'

Sigorta konusunda bilinç artırmaya yönelik neler yapılabilir?
Aslında bu konuda tüm paydaşların bir araya gelip, el ele vermesiyle çok verimli işler çıkabilir. Sosyal medya platformları mesajlarımızı geniş kitlelere ulaştırma fırsatı veriyor bize. Okullarda konferanslar düzenleyebiliriz. Erken yaşta sigorta bilincini oluşturmaya yönelik, gönüllü çalışmalar için ortak bir bütçe oluşturulabilir. Herkes kendi içinde bu konuya belli bir kaynak ve zaman ayırıyor mutlaka, ancak kişi başına düşen sigorta harcamasında materyal bir artış göremiyoruz. Elementer branşlarda zorunlu sigortalarda bile penetrasyon istenilen seviyelerden uzak. Demek ki, izole çabaların etkisi yetersiz kalıyor. Daha vurucu, daha ciddi mesajlar ortaya çıkarmalıyız.

Şirketinizin sosyal sorumluluk yönünde planları nelerdir?
Bu alanda çalışmayı gerçekten seven bir şirketiz. Kimsesiz çocukları sevindirmekten tutun, engelli vatandaşlara umut olmak, öğrenimine devam edebilmek için bursa ihtiyacı olan çocuk ve gençlere destek vermek hemen her daim gündemimizde olan konular. Bunlara ek olarak Koruncuk Vakfı, Çağdaş Yaşamı Destekleme Vakfı gibi kurumlara da destek veriyoruz. 2017 bizim için geçiş yılıydı. Önümüzdeki yıllarda sosyal sorumluluk projelerinde eskisinden de enerjik bir şekilde yer almak ajandamızda bulunuyor.

Şirketinizdeki alternatif dağıtım kanallarından bahseder misiniz?
Şirketimiz broker ve acentelerimiz üzerinden üretim yaptığı gibi, bankasürans tarafında HSBC, Albank ve Burganbank ile, uzatılmış garanti ve kazaen kırılma ürünlerimiz için ülkenin kendi alanında ileri gelen iş ortaklarıyla ve seyahatte online partnerle çalışıyor. Buradaki amacımız farklı tercih ve ihtiyaçlara en doğru kanal üzerinden ürünlerimizi ulaştırarak, sigortalılarımıza doğru hizmeti vermek. Tüm iş ortaklarımız ve kanallarımız bizler için eşit oranda kıymetli. Hedefimiz; bize katkı sağlayan herkesle birlikte sigortalıların beklentilerine çözüm üretmeye devam etmemizi sağlayacak gelişmeleri hızla hayata geçirebilmek.

Önceliklerinin hem insan kaynağı hem de sigortalılarına hızlı ve iyi hizmet verebilmek olduğunu söyleyen **Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet,** 'poliçeleşme' öncesi ve sonrasında şeffaf, izlenebilir, hesap verebilir ve müşteri odaklı bir hizmet sunduklarını dile getirdi.

'SAĞLAM BİR LİMAN VAAT EDİYORUZ'

Gulf Sigorta'nın marka stratejisi ve tanıtım stratejisi nasıl olacak?
Agresif bir stratejimiz yok. Ancak markamız anıldığında eşleştirilmek istediğimiz bazı özelliklerimiz var. Biz genç bir şirket olmakla beraber, beraberimizde 40 yıllık değerli bir deneyim taşıyoruz. Gulf Sigorta, UW disiplini, portföy zenginliği ve çeşitliliği bulunan, farklı kanallara ve projelere açık olan, kadın çalışanlara fırsat eşitliği tanıyan, genç perspektiflere saygı duyup, şans veren, çalışanların mutlu olduğu ve sigortalıları mutlu eden bir kurum. Bizim düşlediğimiz, bu değerlerle anılan, sağlam ve net duruşlu bir şirket olabilmek. Biz gelip geçici bir rüzgar değil, sağlam bir liman vaat ediyoruz.

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

Azerbaycan'ın rol modeli TARSİM

Ülkemizi Azerbaycan'da, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, Tarımsal Desteklemeler Daire Başkanı Hayri Yılmaz ile TARSİM Bölgeler Grup Müdürü Murat Kaya'nın yer aldığı heyet temsil etti. Çalıştay'da, ülkemiz tarımı ile Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin işleyişi ve uygulamaları hakkında katılımcılara bilgilendirmelerde bulunuldu ve sorular yanıtlandı. Aynı tarihlerde, Maliye Pazarlarına Nezaret Kurumu (FIMSA-Financial Market Supervisory Authority), Azerbaycan Tarım Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı yetkilileri ziyaret edildi.



Azerbaycan'a, tarım sigortası alanında oluşturmak istediği Sistem için rehberlik eden TARSİM, geçtiğimiz günlerde, Tarım Sigortaları Sistemi'nin Kurulması Çalıştayı'na katılım sağladı.

TARSİM'e iki ödül birden!

Türkiye İç Denetim Enstitüsü (TİDE) tarafından verilen iç denetim camiasının en prestijli ödülleri, İstanbul Rahmi Koç Müzesi'nde düzenlenen organizasyon ile sahiplerini buldu. Mesleki farkındalığın gelişimine ve yaygınlaşmasına katkıda bulunan kurumlar ve kişiler ile toplumsal alanda fark yaratan kişiler ve kurumları ödüllendirmek amacıyla gerçekleştirilen organizasyonda TARSİM, "Kurumsal Farkındalık" kategorisinde iki ödül birden kazandı.



TARSİM İç Denetim Başkanlığı'nın düzenlediği "Satranç" temalı sergi ile Mesleki Tanıtım Faaliyetleri Farkındalığı Ödülü'ne; iç denetim faaliyetlerinin, uluslararası standartlar çerçevesinde yürütülmesine verilen önemin göstergesi olarak kabul edilen "İç Denetim Kalite Güvence" değerlemesi ile Kalite Güvence Dış Değerleme Farkındalığı Ödülü'ne, layık görüldü. Ödüller, TARSİM İç Denetim Başkanı Hande Seyhan ile Kıdemli Denetçi Erman Çobanoğlu'na, düzenlenen tören ile teslim edildi.

Ülkemiz İspanya'da temsil edildi

Geçtiğimiz günlerde, Mapfre Re tarafından, İspanya'nın Madrid ve Valladolid şehirlerinde düzenlenen, Tarım Sigortaları Semineri'ne katılım sağlandı.
TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, TARSİM Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, Tarım Sigortaları Çalışma Grubu Sorumlusu Faruk Bahadır Özer, Ziraat Mühendisi Ahmet Karlıoğlu, TARSİM Bitkisel Ürün Sigortaları Grup Müdürü Ertuğrul Çelik, Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nden Uzman Ezgi Günbatar ile Dış İlişkiler ve Reasürans Müdürlüğü'nden Uzman Murat Şener'in katıldığı Seminer'de, İspanya'da uygulanan tarım sigortaları detaylı olarak incelendi. İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası ve hasar tespit çalışmalarının sonuçlarına ilişkin detaylı sunumlar yapıldı.
Türkiye'de uygulanan Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi hakkında yetkililere bilgi verildi.



Seminer kapsamında saha çalışmalarına katılım sağlandı.



TARSİM ve Hacettepe Üniversitesi'nden "Aktüeryal Modellemeler Projesi"

Üretici memnuniyetini her koşulda en üst düzeyde tutarak çalışmalarını sürdüren TARSİM, Hacettepe Üniversitesi Fen Fakültesi, Aktüerya Bilimleri Bölümü işbirliği ile yeni bir projeye imza attı.
Bazı uygulamaların akademik ve bilimsel bir yaklaşımla yeniden ele alınacağı "Aktüeryal Modellemeler Projesi", 2018 yılı boyunca devam edecek ve ileriki yıllarda yapılacak çalışmalara temel oluşturacak.
Proje ile TARSİM'in aktüerya faaliyetlerinin istatistiksel programlar ile entegrasyonu ve bunun sonucunda üreticilerin ödedikleri sigorta primlerinde iyileştirme sağlanması amaçlanıyor.

Reasürörlerle saha çalışması

İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası ile ilgili verim ve hasar tespit çalışmalarının yerinde görülmesi amacıyla geçtiğimiz günlerde, Mardin'de reasürörlere yönelik saha çalışması gerçekleştirildi.
DASK, Mapfre Re, Munich Re, Swiss Re, SCOR, Hannover Re ve ARC firmalarından yetkililerin katılım sağladığı çalışmada, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ile birlikte Bitkisel Ürün Sigortaları Grup Müdürü Ertuğrul Çelik, Müdür Yardımcısı Dr. Erol Yalçınkaya, Şanlıurfa Bölge Müdürü Serdal Doğan ile Dış İlişkiler ve Reasürans Müdürlüğü'nden Uzman Murat Şener hazır bulundu.
İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası uygulamaları, Mardin'in tarihi ve tarımsal üretimi, bölgenin kuraklık verileri açısından değerlendirilmesi ile ilgili sunumların yapılmasının ardından, buğday tarlasında uygulamalı verim tespit çalışması gerçekleştirildi ve dolu hasarına maruz kalmış antep fıstığı bahçesinde, ürünler ile hasarlara ilişkin bilgilendirmelerde bulunuldu.
Program çerçevesinde, küçükbaş hayvan işletmesinde incelemeler yapılarak, sorular cevaplandırıldı.



Sahada hasar ve verim tespit çalışmaları gerçekleştirildi.

Sigortanızın kapsama alanını genişletin.

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



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

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Doğa Sigorta ilk üç ayda 225 milyon lira hasar ödedi

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, yılın ilk çeyreğinde elde edilen sonuçları değerlendirdi. İlk üç ayda yaklaşık 352 milyon lira prim ürettiklerini ifade eden Gölpınar, üretimlerinin geçen yılın aynı dönemine göre %49.4 oranında arttığını ve şirket olarak sektör ortalamasının çok üzerinde büyüme rakamlarına ulaştıklarını söyledi. Gölpınar, "Türkiye'de sigorta sektörünün önemli oyuncularından biri olmayı hedefleyen Doğa Sigorta; kullanıcılarına kolay ve hızlı çözümler sunan, aynı zamanda ulaşılabilirliği yüksek seviyede olan, daha çok sigortalıya daha iyi hizmet verme düşüncesiyle hareket eden bir şirkettir. Benimsediği müşteri odaklılık, dürüstlük, güvenilirlik, üretkenlik gibi değerleriyle varlığını sürdürmektedir. 2018 yılının birinci çeyreğinde önemli miktarda prim üretimi ile sektörde yer almıştır ve ilk sıralarda var olmaya devam edecektir" diye konuştu.

24 MİLYON LİRA TEKNİK KÂR

Açıklanan 2018 ilk çeyrek rakamlarına göre hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin 944 milyon lira teknik kâr ettiğini belirten Gölpınar, "Bu rakam Doğa Sigorta'da ise yaklaşık 24 milyon lira olarak gerçekleşmiştir. Mali kârlılık rakamlarına baktığımızda sektörün 2017 yılı ilk çeyreğinde 175 milyon lira olan kârı 2018 yılı ilk çeyreği sonunda 470 milyon liraya ulaşmıştır. 2018 yılı ilk çeyreğinde Doğa Sigorta'da bu rakam yaklaşık 9.5 milyon lira olarak gerçekleşmiştir. Bir önceki yıl aynı dönemde 4.4 milyon lira mali zarar eden bir şirketin bugün geldiği noktada gerçekleştirdiği değişim ve gelişimi

'KUR ARTIŞI YILIN 2. YARISINDA DAHA ÇOK HİSSEDİLECEK'

Sektöre dair kısa vadeli öngörülerini paylaşan Coşkun Gölpınar, "Son dönemde artan kurların maliyet etkisi sektör sonuçları üzerinde yılın ikinci yarısında daha net hissedilecek. Rekabetin yoğun olduğu, tavan fiyat uygulamasının devam ettiği ve sigortalı gelirlerinin artmadığı bir ortamda sigorta şirketleri üzerinde teknik kâr için yetersiz fiyatlandırma baskısı devam edecektir. Bu nedenle özellikle trafik branşında teknik zararın devam ettiği, teknik zararın yatırım getirileri ile kompanse edildiği, sigorta şirketlerinin teknik kârlılığı yakalamak için zorlanacakları bir yıl olmasını bekliyoruz" ifadelerini kullandı.



açıkça görmek mümkündür" dedi. Sektörün en önemli noktalarından birinin de hasar olduğunu söyleyen Gölpınar, sözlerine şu şekilde devam etti: "Hasar ödemelerindeki başarınız, sektördeki yerinizin sağlamlaşmasını sağlayan belki de en önemli etkenlerden biridir. Büyüme trendinde olan bir şirket olmasının etkisiyle, Doğa Sigorta'da 2017 yılı ilk çeyreğinde 143 milyon lira olarak gerçekleşen hasar rakamı, artan sigortalı sayısı ile 2018 yılı aynı döneminde 225 milyon lira olmuştur. Bu hasar ödemesiyle, sigortalımıza bu konuda destek olduğumuzu bir kez daha gösterdik." Artan hasar rakamlarının aksine, hasar/prim oranlarında düşüş görüldüğünü kaydeden Gölpınar, "Sektör için %66.8 olarak hesaplanan hasar/prim oranı, Doğa Sigorta için %63.1 olarak görülmektedir. Bununla birlikte, sektördeki duruma paralel olarak geçen yılın aynı dönemine göre hasar/prim oranında 5.7 puanlık bir azalma olduğunu da eklemek gerekir. Doğa Sigorta olarak yıl boyunca üretim yaptığımız tüm branşlarda büyüme hedefindeyiz. Doğa Sigorta 1.1 milyar lirayı aşan aktif toplamıyla, 208 milyon lirayı aşan öz sermayesi ile güçlü yapısını kurmuş, tamamen yerli yapısıyla sigortalılarına hizmet vermeyi sürdürecek ve 2017 yıl sonunda yer aldığı en güçlü 10 şirket arasında 2018 yılında da yerini almaya devam edecektir" diye konuştu.

'TAVAN PRİM YÜKSELTİLMELİ'

İlk üç ayda trafik sigortasında kaydedilen 85 milyon liralık teknik zararı da yorumlayan Gölpınar, "2017 yılının ilk çeyreğine baktığımızda teknik kâr olduğunu, ancak yıl kapanışına baktığımızda durumun zarar yönlü değiştiğini görüyoruz. Bunun temel sebebi, trafik sigortasında tavan fiyat uygulamasına geçilmesi. Bu uygulamanın sektöre fiyatlandırma anlamında bir disiplin getirdiği göz ardı edilemez, ancak tavan prim tutarlarında yapılacak bir iyileştirmenin mevcut tabloda pozitif yönlü bir değişiklik yapabileceği görüşündeyiz. Son çeyrek itibarıyla baktığımızda sektörün teknik karşılıklarında önemli düzeyde bir artış olduğunu görüyoruz. Bu da teknik kârlılığı olumsuz etkileyen durumlardan biri" dedi.
Trafik branşında mevcut durumun devam etmemesi için uygulamadaki tavan prim düzeyinde bir miktar daha yukarı yönlü esnekliğin olması gerektiğini dile getiren Gölpınar, "Eğer sektör çapında yukarı yönlü böyle bir hareket oluşursa, zarar yönlü olarak gerçekleşen ilk çeyrek rakamlarının yıl sonunda değişebileceğini düşünüyoruz" şeklinde konuştu.
Hayat dışı toplamda teknik kârın bir önceki yıla göre %51 oranında artmasından da bahseden Gölpınar, "Trafik dışındaki kârlılığın artışı, son dönemde bu branşlarda katastrofik hasarların olmadığını, ayrıca sektörün fiyatlandırmasını düzgün yapılabildiğini gösteriyor. Ayrıca, trafikte önümüze çıkan teknik zarar tablosunu değiştiren nedenlerden biri de mali tablolarımızda gösterdiğimiz teknik olmayan bölümlerden aktarılan yatırım gelirleri kalemidir. Bu kalem son dönemde piyasada faiz oranlarının artması ile önemini daha da artıracaktır" dedi.

YANGIN BRANŞINDA GÖSTERGELER BOZULUYOR

Yangın sigortalarında artan kârlılığa da değinen Gölpınar, şu ifadeleri kullandı: "Yangın branşında gelişen müşteri portföyü ve sigortalıların ihtiyaçlarına hitap eden paket yangın ürünlerinin geliştirilmesi kârlılığı etkilemektedir. Şirketimiz özelinde ise yeni ürün geliştirme çalışmaları ile birlikte, teknik ekibimizin oldukça deneyimli olması ve satış ekiplerimizin üretimle birlikte karlılığa duyarlı olmaları, doğru dağıtım kanallarıyla doğru risk seçimi yapılmasına olanak sağlıyor. Bu sayede şirketimiz sürdürülebilir kârlı büyüme politikası izleyebiliyor. Ayrıca, son dönemlerde endüstriyel tesislerdeki yangın sayısındaki artış dikkat çekici boyutlara geldiğinden bu göstergelerin yıl içinde bozulma olasılığı yüksektir."

İlk çeyrekte sigortalılarına toplam 225 milyon lira hasar ödediklerini belirten **Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar,** "Doğa Sigorta 1.1 milyar lirayı aşan aktif toplamıyla, 208 milyon lirayı aşan öz sermayesiyle ve tamamen yerli yapısıyla sigortalılarına hizmet vermeyi sürdürecek, 2018 yılında da en güçlü 10 şirket arasında yerini almaya devam edecektir" dedi.

'HAVUZ SAYESİNDE ŞİRKETLER BİRBİRİNİ DESTEKLİYOR'

Coşkun Gölpınar, trafik sigortasında tavan fiyat ve havuz uygulamalarını değerlendirdi: "2017 yılında sektöre bu iki temel değişiklik yön verdi diyebiliriz. Tavan fiyat uygulaması ile trafik sigortalarında fiyatlandırma anlamında bir disiplin sağlanırken, havuz uygulaması sayesinde sektör şirketleri birbirlerini destekler konuma geldi. Bu tarz değişikliklerin uygulamaya konması sırasında zorluklar yaşanması muhtemeldir. Ancak havuz uygulaması sayesinde gerek risklerin gerekse getirilerin pazar payları oranında havuzdaki şirketlerce paylaşılması, daha önce yazılmakta zorlanılan işlerin daha makul primlerle yazılabilmesi gibi pozitif etkiler de sağlamıştır."

“Sigorta olmazsa hayat durur”

“Sigorta bir anda yasaklansa ya da ortadan kalksa ne olur?” diye sorduğumuz **Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar,** sigortanın hayatta ve ekonomide sürdürülebilirliğin teminatı olduğunu, sigortasız hayatın duracağını söyledi.

Sektörde konuşulanlar sabit: Trafik sigortası, yedek parça fiyatları, envaitürlü havuz, döviz kurlarındaki artış… Biz de Sigortacı Gazetesi olarak sektörün en hazırcevap isimlerinden Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ile farklı bir röportaj yapalım dedik. Sorular kadar cevapların da ilginç olduğu röportajda sigortasız bir hayattan duyguların sigortalanmasına, Dünya Kupası’ndan 1938 tarihli bir gazete manşetine kadar birçok konuya değindik.

Yarın Türkiye’de sigorta yasaklansa ya da ortadan kalksa ne olur?

Tüm hayat donar. Bunu düşünmesi bile çok zor. Neden mi? Size çok basit bir örnek vereyim: Geçen yıl piyasaya girdiğimizde trafik sigortası sorunlu bir branştı. Hazine Müsteşarlığı’nda görüşmelerimizi yaparken bir telefon konuşmasına tanıklık ettik. Hazine’deki yetkilileri bir Bakan aradı ve son gelişmeler hakkında acil bilgi almak istedi. AŞTİ’den (Ankara Şehirler Arası Terminal İşletmesi) otobüsler sefere çıkamıyordu. O dönemde trafik poliçesi arzında bir sıkıntı vardı. Bakan, AŞTİ’den otobüslerin trafiğe çıkamadığını çünkü trafik poliçesi bulamadıklarını söylüyordu. Bu örnekte gördüğümüz gibi; sigorta yoksa trafik de durur, hayat da durur. Bazı şeyler değeri varken anlaşılmıyor. Ama yokluğunda hemen anlıyorsunuz. Sigorta dediğiniz şey, sürdürülebilirliğin teminatı. Dolayısıyla, sigortanın olmadığı bir noktada pek çok şey durur. İnsanlar yatırım yapamazlar. Yatırım olmadığı zaman -zincirleme olarak- istihdam olmaz, üretim olmaz, ekonomi olmaz.
Trafikte suç oranı bile artar. Trafikteyken, arkadan birisi size çarptığında trafik sigortanız olduğunu biliyorsunuz. Siz ne kadar hasarınız olacağını ve bu hasarın tazmin edileceğini biliyorsunuz. Sigortanız olmadığı zaman ise panik yaşayacaksınız. Diyeceksiniz ki; bana çarpan adam kim, bunu karşılayacak ekonomik gücü ya da medeni yaklaşımı var mı? Gerilim, gerginlik ve suç artacak. Bu nedenle sigortasız bir dünyayı düşünmek bile çok zor.

‘İŞ YERİ SİGORTASI ZATEN ZORUNLU’

Aslında buradan hareket edecek olursak, uzun zamandır gündeme getirmek istediğim bir konu var. Bizim biraz da ezberlerin dışına çıkmamız gerekiyor. Birçok acentemiz talepte bulunuyor. Dernek toplantısı ya da çalıştaylarda şunu söylüyorlar: İş yeri sigortaları zorunlu olsun. Ben diyorum ki, iş yeri sigortaları zaten zorunlu. Nasıl mı? Türk Ticaret Kanunu’nda ‘Tacir, basiretli olmalıdır’ diyor. Bu ne demek? Bir tüccarın yapması gerekenleri yapması, alması gereken tüm tedbirleri yerine getirmesi demek. Basiretli davranmayan ve dolayısıyla sigortasını yaptırmayan ama büyük bir hasara uğramış bir fabrikadan bahsedelim. Büyük bir hasar olduğunda, kaynakları yerine koyabilecek bir ekonomik gücü bulunmayan iş yeri sahibinin fabrikası kapanmak zorunda kalıyor. Bu durumda da ülke olarak değerlerimizden bir kısmını kaybetmiş oluyoruz çünkü bizim değerimiz dolaylı olarak ülkemizin varlığı. Devlet vergi gelirinden mahrum kalıyor, çalışan insanlar işsiz kalıyor, istihdam azalıyor.
Hakimin böyle bir durumda ne demesi lazım? Türk Ticaret Kanunu açık. Tacir basiretli davranmak zorunda. Basiretli bir tacirin de böyle bir riski önden görmesi ve önlemini alması lazım. Siz önlem almadığınız zaman en temel kanunlarımızdan Türk Ticaret Kanunu’na açık muhalefet etmiş oluyorsunuz. Ben hakim olsam gereğini yaparım. Hukuk sistemimizin de bu bilinçte olması gerekiyor.

‘SİGORTA CESARETTİR’

Zor bir soruyla devam edelim. Duyguları sigortalayabilir miyiz?

Ben mevcut sigortaların tamamının duyguları da sigortaladığını düşünüyorum. Diyelim, ‘sıfır’ bir lüks araç alıyorum. Mutluyum, keyfim yerinde. Ben aslında sigortayı mutluluğum ve keyfim bozulmasın diye yaptırıyorum. Aslında duyguları sigortalıyorum. Sigortaların tamamı duyguların da sigortası. Hasarınız oluyor, iyi ki sigorta yaptırmışım diyorsunuz. Sağlıkla ilgili bir problem yaşadığınızda, hastanede bireysel olarak altından kalkamayacağınız bir yük çıkınca, iyi ki sigorta yaptırmışım diyorsunuz. Sigorta herkese, her türlü duyguyu yaşatacak bir kavram. Her ne kadar kendisi soğuk da olsa, sigorta pozitif bir kavram.
Şunu diyebiliriz: Sigorta aynı zamanda cesarettir.
Örnek vermem gerekirse; Aksaray’da Ağzıkarahan Kervansarayı bulunuyor. Gelip geçen kervanların uğradığı bir han. Burada, Anadolu Selçuklu Sultanı Alaaddin Keykubat, dünyada ilk sigorta sistemlerinden birini kuruyor. Gidip gelen kervanların, soygun ya da hırsızlığa maruz kalması durumda hasarları telafi etmek için bir fon oluşturmaya karar veriyorlar. Sürdürülebilirlik demiştik ya... Ticaretin devam etmesi, handa sürekliliğin olması için sigorta kullanıyorlar. Lloyd’s’un kahvesi hikayesindeki gibi.

ALMAN GİBİ DİSİPLİNLİ, ARJANTİN GİBİ KEYİFLİ, TÜRKİYE GİBİ HEYECANLI

Geçmişte gerçekleştirdiği bir röportajında Dünya Kupası’na atıfta bulunarak “Arjantin gibi oynayacağız” diyen Ahmet Yaşar’a, “Arjantin gibi oynayacağınızı söylediniz ama sigortacılık Alman futboluna benzemiyor mu?” diye sorduk: “Disiplin olarak, teknik olarak Almanlar gibi bu işi yapıyoruz. Benim kastım şuydu: Arjantin seyir zevki olan, açık oynayan, keyif veren ve topu koşturan bir takım. Biz de teknolojiyi koşturacağız. Az insanla çok iş yapacağız, operasyona gömülmeyeceğiz. Top koşacak, web servisler koşacak. Kastımız buydu. Söylemeliyim ki; Türk tipinden de çok memnunum. Uzun süre Alman şirketlerde çalışmış biri olarak, Türk yaratıcılığının ve Türk heyecanının bu işlerde daha uygun olduğunu düşünüyorum.”





Ahmet Yaşar, teknolojiyi kullanarak az insanla çok iş yapan bir şirket olma hedefiyle hareket ettiklerini söyledi.

SİGORTA KOLEKSİYONU

Ahmet Yaşar’ın sigorta tarihiyle ilgili uzun zamandır topladığı kapsamlı bir koleksiyonu var. Koleksiyonda eski poliçelerden, evlere asılan sigorta tabelalarına kadar pek çok parça bulunuyor. Koleksiyonun Ahmet Yaşar için en değerli parçası ise sigortanın, bir gazetenin manşetine ilk defa çıktığı Ulus Gazetesi’nin 16 Şubat 1938 tarihli sayısı.


ULUS
Sigortacılık tam bir garanti altında
Hükümet yeni kanun projesini bir anket mevzuu olarak millete arzediyor ve mütehassısların fikrini soruyor

“ Tatiliniz
KORU’mamız Altında...”





0850 205 56 78
www.korusigorta.com.tr

KORU SİGORTA
hep yanınızda

“Zorunlu sigortalarda sigortalılık oranı artmalı”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, zorunlu branşlarda sigortalılık oranının düşük olduğunu kaydetti. Pamukçu, sigortalılık oranının artması için zorunlu poliçelerin takibinin yapılması ve sağlam kontrol mekanizmalarının kurulması gerektiğini vurguladı.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektörünün büyüyen, kredi olanakları yaratan, içinde bulunduğu ekonomilere yön vererek uluslararası faaliyetlere yol açan bir sektör olduğunu söyledi. “Sigorta şirketleri verdikleri teminatlara karşılık topladıkları primleri ve elde ettikleri fonları değerlendirerek, yatırımlarda ülke ekonomisinin kaynak ihtiyacına çözüm olabilmektedir” diyen Pamukçu, bu yönden de sigortacılık işlemlerinin güvence vererek karşılığında prim almanın yanı sıra, birtakım ekonomik işlevler gerçekleştiren faaliyetler haline geldiğini ifade etti.



‘PRİM ÜRETİMİ GELİŞMİŞ ÜLKELER SEVİYESİNE GELMELİ’

Sigorta sektörünün, yerine getireceği sosyal işlevinin yanında ülke ekonomisine büyük fonlar yaratarak finans sektörü içinde önemli bir fonksiyona sahip olması gerektiğini vurgulayan Pamukçu, “Bu da ülkemizde ancak sigorta farkındalığının artması ve ülkemizin prim üretim hacminin gelişmiş piyasalar düzeyine ulaşmasıyla mümkün olacaktır” dedi.

‘KAPSAMLI BİR ÇALIŞMAYLA FARKINDALIK ARTIRILABİLİR’

Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: “Türkiye’de zorunlu olan sigortalarda bile sigortalanma potansiyelinin çok düşük olduğunu görüyoruz. Birçok sigortalının yeterli bilinç düzeyinde olmadığını görüyoruz. Bu konuda sektör olarak sigorta bilincini artıracak kapsamlı bir çalışma yapmamız gerektiğini düşünüyorum. Kişilerde sigorta bilincinin artırılması için sektörde tanıtım çalışmalarının biraz daha artırılması gerekiyor. Sektör olarak ortak amacımız her evde en az bir sigorta poliçesinin bulunmasını sağlamak olmalı.”

Sigorta bilincinin artırılması için, sigorta olgusunun her aşamada ve her zaman gündemde tutulması, her seviyedeki eğitim müfredatında sigorta konusunun yer almasının sağlanması gerektiğinin altını çizen Pamukçu, erken yaşta sigorta bilincinin çocuklara verilmesinin, toplumun sigortaya ve sektöre bakış açısının olumlu olması açısından çok önemli roller oynayacağını vurguladı.

‘SEKTÖR HIZLA GELİŞİYOR’

Yüksek bir potansiyel taşıması sebebiyle, sigortacılığın Türkiye’de hızla gelişen ve büyüyen bir sektör olduğunu ifade eden Pamukçu, “Sigorta sektöründeki büyüme ve gelişme ivmesi, sigortacılık mesleğinin her zaman gözde bir meslek olmasını sağlayan en önemli etkenlerden biri. Günümüzde, sigorta sektöründe yer alan birçok meslek grubu, geleceğin meslekleri arasında gösteriliyor. Sigorta sektöründe kariyer fırsatları hızla artıyor ve sektör 70 binden fazla kişiye istihdam olanağı sağlıyor” şeklinde konuştu.

‘NİTELİKLİ İSTİHDAMLA REKABET GÜCÜ ARTAR’

Türk sigorta sektörüne ait rekabet gücünün artırılmasında, nitelikli istihdam faktörünün büyük önem taşıdığını vurgulayan Pamukçu, şunları söyledi: “Sistem büyüdükçe ve genişledikçe hem sigorta şirketlerinin sayısı hem de bu artışa paralel olarak mevcut sigorta şirketlerinin eleman sayısı artıyor. Bu bağlamda, sigorta acentelerinin, broker ve eksperlerinin de uzman eleman sayısı doğru orantılı olarak yükseliyor.”

‘VERİLECEK EĞİTİMLER YÜZEYSEL OLMAMALI’

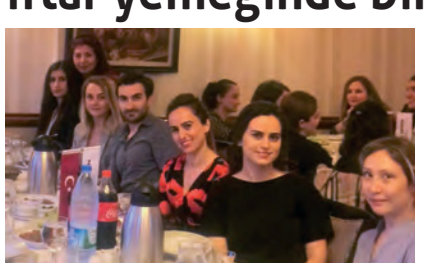
Sektörde çalışacak personelin yeterli mesleki eğitime sahip olmasının önemine de dikkat çeken Pamukçu, “Çalışanların eğitimi, şirketlerde çalışmaya başladıkları süre itibarıyla, çalıştıkları şirkete daha kısa zamanda adapte olmaları ve kısa/uzun sürede yakalayacakları başarılar anlamında önem teşkil ediyor. Tüm bunlar göz önüne alındığında, sigortacılık konusunda lisans ve ön lisans düzeyinde verilen eğitimlerin yüzeysel olmaması gerekiyor” diye konuştu.

“Sigortacılık konusunda yeterli bilgi ve birikime sahip olmanın yanı sıra, eğitim veren kurumların zorunlu staj uygulamalarıyla, mezunların uygulamayı eksiksiz şekilde öğrenmeleri konusunda gerekli teşvik sistemlerinin oluşturulması sağlanmalıdır” diyen Pamukçu, eğitim niteliğinin iyileştirilmesinin ve zorunlu staj uygulamalarının hayata geçirilmesinin, sektördeki istihdam süreci üzerinde olumlu katkılar sağlayacağını dile getirdi.

‘ZORUNLU SİGORTALAR UYGULANABİLİR OLMALI’

Finans sektörü içinde çok önemli bir yere sahip olan sigorta sektörünün, en temel anlamıyla ulusal kaynak ve varlıkların uğrayacakları zararları en aza indirgeme işlevini yerine getirdiğinden bahseden Pamukçu, “Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, sigorta bilincinin yaygınlaştırılması için uygulanabilirliği olan zorunlu sigortaların hayata geçirilmesi çok önemli” dedi. Zorunlu poliçelerin takibinin yapılması ve sağlam kontrol mekanizmalarının kurulması gerektiğini vurgulayan Pamukçu, “Bu durum tam olarak sağlanmadığı ve cezai yaptırımlar olmadığı için zorunlu poliçelerde bile sigortalılık oranının maalesef düşük olduğunu gözlemliyoruz. Zorunlu poliçe yaptırması gereken firmaların, kamu ile ilişkilerinin olduğu tüm noktalarda söz konusu kontrollerin kurulması bu konuda bir iyileştirme sağlayacaktır” şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta ailesi iftar yemeğinde bir araya geldi



Türk Nippon Sigorta çalışanları iftar yemeğinde bir araya geldi. 29 Mayıs tarihinde Mabeyin Restaurant’ta gerçekleşen iftar yemeğine, başta Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu olmak üzere, tüm Genel Müdürlük personeli ve üst yönetim katılım sağladı. Birlikte iftar yapan ekip, keyifli bir akşam geçirdi.

Faizsiz fonlar sisteme katılımı artırdı

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, faizsiz emeklilik sisteminin Türkiye'de her geçen gün büyüdüğüne dikkat çekti. Faizsiz emeklilik fonlarının toplumun birçok kesiminin sisteme ilgisini yükselttiğini söyleyen Obalı, sisteme katılımın artmasını da sağladığını kaydetti. Büyümeyi rakamlarla ifade eden Obalı, "31 Mayıs 2018 itibarıyla BES'te faizsiz fon büyüklüğü 7.3 milyar liraya, otomatik katılım sisteminde (OKS) ise 1 Ocak 2017 tarihinden bugüne 1.82 milyar liraya ulaştı. Faizsiz fonların tüm emeklilik fonlarına oranı BES'te yaklaşık %8.63, otomatik BES'te yaklaşık %64 olarak seyretmektedir" dedi.

OTOMATİK KATILIM DA İLGİYİ ARTIRDI

OKS'nin devreye girmesinin de faizsiz fonlara olan ilgiyi artırdığını vurgulayan Obalı, 31 Mayıs 2018 itibariyle 2.86 milyar lira civarındaki toplam sektör fon büyüklüğünün 1.82 milyar lirasının faizsiz fonlardan oluştuğunu belirtti. Obalı, "OKS'deki katılımcı sayısına baktığımızda ise yaklaşık %63'ünün faizsiz fonları seçtiğini görüyoruz" diye ekledi.

FAİZE DUYARLI MÜŞTERİLERE ÖNCÜLÜK EDİYOR

Vakıf Emeklilik'in "faizsiz finans" konusunda önemli adımlar attığını belirten Obalı, birikimlerini "faizsiz" olarak değerlendirmek isteyenlere, "faizsiz sigortacılık" ilkelerine uygun enstrümanlardan oluşan emeklilik fon seçenekleri sunduklarını ifade etti. Ayrıca faize duyarlı müşterilerin de sisteme girmesine öncülük ettiklerini belirtti.

Vakıf Emeklilik'in faizsiz emeklilik yatırım fonları içeriğinde; Kira Sertifikası, Katılım Hesabı, Katılım Endeksleri'ne Dâhil Hisse Senetleri, Altın, Sukuk'un yanı sıra Girişim Sermayesi Fonları, Gayrimenkul Yatırım Fonları gibi faizsiz yatırım araçlarının yer aldığını dile getiren Obalı, "Katılımcılarımıza faizsiz olarak Akustik Faizsiz, Yeni Armonik Faizsiz ve Yeni Ritmik Faizsiz BES olarak 3 faizsiz BES planı sunarken 5 faizsiz Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik planı seçeneği sunuyoruz" dedi.

'FAİZSİZ KATILIM FONLARINDA PAZARDA İLK SIRADAYIZ'

2010 yılında sektörde faizsiz fon kuran ilk şirketlerden biri olan Vakıf Emeklilik'in faizsiz fonlarının performansı ile ilk sırada yer aldığını söyleyen Obalı, müşterilerine gönüllü BES'te 6 adet faizsiz katılım fonu sunduklarını belirtti. Obalı,



Özgür Obalı, otomatik BES katılımcılarının %63'ünün faizsiz fonları tercih ettiğini ifade etti.

sözlerine şöyle devam etti: "31 Mayıs 2018 itibarıyla şirketimizin faizsiz katılım fonlarının performansına baktığımızda; toplam katılım fonları büyüklüğü yaklaşık 1 milyar 410 milyon lira ve tüm BES katılım fonları içindeki payı %19.34 seviyesindedir. Katılım fonlarında fon büyüklüğünde 11 şirket arasında 1. sırada yer almaktayız."

'BAŞARI GRAFİĞİMİZ SÜREKLİ YÜKSELİŞTE'

Vakıf Emeklilik'in BES performansını da değerlendiren Obalı, şunları kaydetti: "Başarı grafiğimiz sürekli yükselişte. Şirketimizin toplam fon büyüklüğü 31 Aralık 2016 tarihinden 25 Mayıs 2018 tarihine kadar 1.6 milyar lira artışla 6.3 milyar lira olarak gerçekleşti. Vakıf Emeklilik'in fon büyüklüğüne göre pazar payı ise %8 seviyesine yükseldi. Devlet Katkısı fon tutarında sektör, 31Aralık 2016'dan itibaren %35.6 büyürken Vakıf Emeklilik olarak %38.3'lük oranla sektörün üzerinde büyüdük. Katkı payı pazar payımız ise %7.72'ye yükseldi. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde toplam katılımcı sayımız ise 516 bine yaklaştı. Otomatik BES ile sisteme girean çalışanları da dahil edersek toplam katılımcı sayımızın 1 milyon civarında olduğunu söyleyebiliriz. 2016 yılsonunda %7 civarlarında olan katılımcı pazar payımızın otomatik katılım sistemi ile birlikte yaklaşık %9 seviyelerine çıktığını söyleyebiliriz."

Otomatik BES'te lider ve yenilikçi vizyonları ile hizmet vermeye devam edeceklerini ifade eden Obalı, işverenlerin iş yükünü azaltacak, süreci kolaylaştıracak ve hızlandıracak "Hızlı Otomatik BES"i hayata geçirdiklerini de sözlerine ekledi.

'KATILIM SİGORTACILIĞINDA POTANSİYEL BÜYÜK'

Genç ve yüksek nüfusu ile Türkiye'nin katılım sigortacılığı için yüksek bir potansiyele sahip olduğunu söyleyen Özgür Obalı, son yıllarda katılım sigortacılığı uygulamalarının ivme kazandığı Türkiye'de halihazırda Vakıf Emeklilik ile birlikte sekiz sigorta şirketinin katılım ürünlerinin bulunduğunu belirtti.

VEKİL MODEL UYGULAMASI

Vakıf Emeklilik olarak katılım sigortacılığı ürünlerine uygun sundukları ürünler ile klasik sigortacılık ürünleri arasındaki önemli bir farkın katılım esaslı ürünlerde Vekil Model esaslarının uygulanması olduğunu söyleyen Özgür Obalı, sözlerine şöyle devam etti:

"Vekil Model esaslarında belirtilen ve tarife teknik esasları çerçevesinde senede bir kez ilgili takvim yılı sonunda katılım sigortası faaliyetlerinin finansal sonuçları üzerinden yapılan hesaplamalara göre dağıtılabilir kâr payı tutarı hesaplanmaktadır. Katılım kâr payı almaya hak kazanan poliçelere esaslarda belirtilen kurallara göre katılım kâr payı dağıtımı yapılmaktadır."

KATILIM SİGORTACILIĞINDA YENİ ÜRÜN GELİYOR

Katılım sigortacılığında Hayat ve Ferdi Kaza Sigortası ürünleri sunduklarını da vurgulayan Genel Müdür Obalı, konuşmasına şöyle devam etti: "Kâr Paylaşımlı Finansman Güvence Sigortalarında; vefat ve depremli kaza sonucu tam ve daimi maluliyet teminatları ile güvence altına alıyoruz. Katılım Esaslı Uzun Süreli Ferdi Kaza Sigortalarında ise kaza sonucu vefat ve kaza sonucu tam veya kısmi daimi maluliyet teminatları sunuyoruz. Yakın zamanda katılım sigortacılığında kanser, kalp krizi, inme gibi hastalıkları teminat kapsamına alan Tehlikeli Hastalıklar Sigortası ürünümüz ile de müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap vereceğiz."

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, faizsiz sigortacılık ilkelerine uygun enstrümanlardan oluşan emeklilik fon seçenekleri sunduklarını belirterek, "Faize duyarlı müşterilerin sisteme girmesine öncülük ediyoruz. Faizsiz emeklilik fonları toplumun birçok kesiminin sisteme ilgisini yükselttiği gibi, sisteme katılımı da artırdı" dedi.

Vakıf Emeklilik, yeni uygulamasıyla otomatik BES süreçlerini hızlandırdı

Dijital dünyanın sağladığı yenilikçi çözümleri en doğru şekilde kullanan Vakıf Emeklilik; otomatik BES'te işverenlerin iş yükünü azaltacak, süreci kolaylaştıracak ve hızlandıracak yeni dijital uygulaması "Hızlı Otomatik BES"i devreye aldı. "Hızlı Otomatik BES", teklif alma ve sözleşme oluşturma süreçlerinin tamamını dijitalleştirerek takip edilebilmesini sağlıyor. İşverenler için Otomatik BES işlemlerini çok daha hızlı hale getiren uygulama, KOBİ ve SMMM'lerin (Serbest Muhasebeci Mali Müşavir) otomatik BES sürecindeki yükünü önemli ölçüde hafifletiyor. Firma yetkilileri dijitalleşen "Hızlı Otomatik BES" uygulaması ile teklif alma işleminden başlayarak, e-posta üzerinden gelen teklifi kabul etme, onaylama ve gerekli evrakları yükleyerek sözleşme oluşturma işlemleri ile kolaylıkla gerçekleştirebiliyor. Otomatik BES'te Temmuz 2018 fazı olan 10-49 arası çalışanı olan firmaların da kullanımına açılan uygulamaya Vakıf Emeklilik web sitesinden ulaşılabiliyor.

‘Her deniz seferi bir maceradır’

Denizcilik üzerine okumak isterken kendini “tesadüfen” sigortacılık yaparken bulduğunu söyleyen sektörün duayen isimlerinden Faruk Ömrüuzak, sonradan kaptanlığa atıldığını belirterek, “Her deniz seferi aslında bir maceradır. Madem ki her sefer bir maceradır, o halde her kaptanın anlatacağı çok hikayesi vardır. Tabii bu hikayeler biraz da kaptanın hayal gücüyle süslenip, abartılı boyutlara ulaşabilir” dedi.

Sektörün duayen isimlerinden Faruk Ömrüuzak, İstanbul’daki çeşitli üniversiteler ile Türk Sigorta Enstitüsü Vakfi’ndaki (TSEV) öğrencilerine aktardığı birikimlerini ve yaklaşık yarım asırlık tecrübesini Sigortacı Gazetesi’ne anlattı.
Gençliğinde iyi bir kaptan olmanın hayalini kurarken kendini “tesadüfen” sigorta sektöründe bulan Ömrüuzak, iş hayatına 1974’te Hazine Müsteşarlığı Sigorta Denetleme Kurulu’nda başladı. Burada çalışırken İngiltere ve İsviçre gibi sigortacılığın çok önemsendiği ülkelerdeki kurslarla eğitimine devam etti. 1984’de gelindiğinde Türkiye’de liberal rüzgarlar eserken Avrupa Birliği’ne katılım isteği çerçevesinde yeni sigorta şirketlerinin kurulmasını engelleyen yasak kalktı. Bunun sonucunda Ömrüuzak, devletteki görevinden ayrılarak o yıl kurulan Batı Sigorta’ya geçti. Burada 16 yıl üst düzey yönetici olarak çalışan Ömrüuzak, sağlık sigortasını Türkiye’de ilk kez uygulayan şirket olduklarını belirterek bundan “onur duyduğunu” söylüyor. Ayrıca, Batı Kulüp isimli müşterilerine çeşitli avantajlar sağlayan bir kulüp kurmak ve Batı Rüzgarı isimli bir yelken yarışmasının sponsorluğunu yapmak Türk sigorta sektörüne getirdiği yeniliklerden sadece birkaçı. Ömrüuzak, 2000’den beri çeşitli üniversite ve vakıflarda öğretmenlik yapmaya devam ediyor.
“Duayenlerle Dünden Bugüne” başlıklı söyleşi dizimizin bu ayki konuğu olan Faruk Ömrüuzak’tan Türkiye’deki sigortacılığın son 44 senesini, kaptanlık maceralarını ve bugünlerde neler yaptığını dinlemek için buyurun...



Denizcilik ile yöneticiliğin birbirine benzediğini söyleyen Kaptan Ömrüuzak “Seyir halindeyken kısa süreli kararlarınızı ilgilendiren çok fazla parametre var” dedi.

1974 yılında sektöre giriş yapmışsınız. Öncelikle sigortacı olmaya nasıl karar verdiniz?
Tesadüfen sigortacı oldum. Ben aslında iyi bir kaptan olmak istiyordum. Ancak o tarihte yapılan muayenede renk körü olduğum iddiasıyla deniz lisesine kaydımı yapamadım. Sonradan muayenenin yanlış olduğu anlaşıldı ama iş işten geçmişti. Sonuçta İstanbul İktisadi Ticari Akademisi’nde işletme ve muhasebe okudum. Öğrenciliğim sırasında bir abimin yönlendirmesiyle 1974’te Sigorta Denetleme Kurulu’nda göreve başladım. 1984 yılının sonlarına kadar önce müfettiş yardımcısı, sonra da müfettiş olarak çalıştım.



Sigortacı Gazetesi olarak, TSEV’de verdiği derste öğrencilerine yangın sigortasını anlatan Faruk Ömrüuzak’u fotoğrafladık.

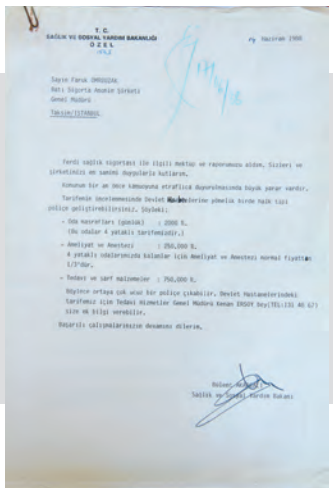
Bu süre içerisinde sigorta üzerine önemli işler yapan ülkelerde eğitimler aldınız. Bu kısmı biraz anlatabilir misiniz?
1975’te Türk Sigorta Enstitüsü’ne gittim. Burayı birincilikle bitirdim. Hem enstitü birincisi hem de nakliyat dalı birincisi oldum. Ardından Milli Reasürans ve TSEV’in sağladığı imkanlarla İngiltere’ye gittim, nakliyat sigortacılığı üzerine eğitim aldım. İngiltere’de bu branş üzerine çok iyi eğitim veren bir kolej var: Chartered Insurance Institute. Kısa bir süre burada okudum. 1981’de İsviçre’de faaliyet gösteren Swiss Re’nin bir vakfında ileri düzey sigortacılık üzerine 6 aya yakın eğitim gördüm.
Bu sırada Türkiye’de başta ekonomi politikaları olmak üzere her alanda liberal anlayışın etkisinin arttığı bir seyir gösterdi. Türkiye’de sigorta şirketlerinin kurulmasına ilişkin yasak, AB’ye girme çalışmaları çerçevesinde kaldırıldı. Bunun sonucunda 1984’te yeni sigorta şirketlerinin kurulmasına izin verildi. Ben de o dönem kurulan ilk sigorta şirketine, Batı Sigorta’ya geçtim. Orada 2000’e kadar 16 yıl üst düzey yöneticilik yaptım.

'5 YILDIR TRAFİK SİGORTAM VAR, NASIL EMEKLİ OLURUM!'
Sektöre ilk girdiğiniz yıllarda sigortacılık Türkiye’de biliniyor muydu?
Yaptırılması zorunlu olan trafik sigortası dışında sigortacılık çok bilinen bir konu değildi. Hatta sorunuza güzel bir cevap olabilecek şöyle bir olay yaşadım. Bir taksiye bindim. Şoför “Ne iş yapıyorsunuz” diye sordu. Ben de sigortacı olduğumu söyledim. O da bana “Ben 5 senedir trafik sigortası yaptırıyorum. Ne zaman emekli olurum?” diye sordu. Ben de trafik sigortasıyla emekli olmasının mümkün olmadığını söyledim.

1984’te yasağın kalkmasının ardından 90’lara geldiğimizde serbest tarifeye geçildi. Bu düzenleme sektörü nasıl etkiledi?
Ekonomide arz talep ilişkisi var. 1984’te 33 tane şirket arz hizmet ediyordu. 90’lı yıllarda sigorta şirketi sayısı 120’lere çıktı. Birdenbire arz edenlerin sayısını 4 katına çıkarıyorsunuz ama talep aynı, değişmiyor. Serbest ekonomide arz edenlerin hizmetlerini veya mallarını satmak için tek bir enstrümanları var. Fiyatları düşürecekler. Sigortada temel maliyet, riskin gerçekleşme olasılığıdır. Siz fiyatı aşağı çekerseniz riskin gerçekleşme olasılığını aşağı çekmiş olmuyorsunuz. O risk hala devam ediyor. Milli Re’nin Reasürör isimli dergisinin o yıl yayımlanan ilk sayısında, 1989 ile serbest tarifeye geçilen 1990 aralığını ele alan bir

'SAĞLIK SİGORTASINI İLK UYGULAYANLARDAN OLMANIN ONURUNU TAŞIYORUM'

Batı Sigorta'da bir takım yenilikler getirmeye çalışıyorduk. Mesela Batı Kulüp diye bir kulüp kurmuştuk. Kulüp olarak çeşitli şehirlerdeki iş yerleriyle anlaşmıştık. Türkiye'de ilk defa, kulüp kartıyla alışveriş yapan üyelerimiz indirim kazanıyorlardı. Ayrıca yine ilk defa ikame aracı biz verdik. 1984'lü yıllarda önemli bir gelişmeydi. Bunun dışında 24 saat hasar ihbarı alma sistemini kurduk. Asıl sağlık sigortacılığını uygulayan ilk şirket olmanın onuru taşıyorum. 1987 yılıydı, sağlık sigortasını ilk olarak Batı Sigorta'yı da bünyesinde barındıran Yaşar Holding'deki yöneticilere sunduk. Fakat bir yıl sonra şöyle bir gerçek çıktı: Tam rakamları hatırlamıyorum ama, ürettiğimiz primin 5 katı hasar ödedik. Çünkü sağlık hizmeti vermekten ziyade güneş gözlüğü hizmeti vermişiz. Sigortalılarımız kendilerine, eşlerine ve çocuklarına birer Rayban marka gözlük almıştı. Her şey bir kenara bir sigorta branşının başlamasına neden olduk.



derlemesi var. 1989'da yaklaşık 40 tane büyük risk için ortalama prim, misal, 100 lirayken 1990'da bu prim 30 liraya kadar düşüyor. Sektör rekabet ile çok acı bir şekilde tanışıyor. Çünkü bu 100 lira içinde risk payı, komisyon, genel gider ve kâr var. Siz 100 lirayı 30 liraya düşürünce acente komisyonundan veya çalıştırdığınız kişilerin ücretinden indirim yapamıyorsunuz. Tek fedakarlık etmeniz gereken kâr ama bu sefer de kâr marjı kalmıyor. Risk priminden yemeye başlıyorsunuz ve zarar başlıyor. Sigorta şirketleri bir süre sonra sektörden ayrılmaya başlıyorlar. Şimdi Türkiye'deki hayat dışında şirket sayısı yine 40 civarında. Eski duruma döndü, ama hakimiyet yerli sermayeden yabancı sermayeye geçti. Şu anda yabancı sermaye %70'in üzerinde. Hatta yabancı sermaye ağırlıklı şirketlerin üretmiş olduğu prim %80'lerden fazla.

'SİGORTA ÜRÜNÜ TAMAMEN SOYUT BİR ÜRÜNDÜR'

Sigorta çok farklı bir ürün. Beş duyu organımızla da hissedemediğimiz bir ürün. Sigorta dışında böyle bir ürün yok. Bu sebeple sigorta bilincini artırmak zor olmuyor mu?

İktisat biliminin amacı kişilerin ihtiyacını karşılamaktır. Bir tarafta üretenler, diğer tarafta tüketenler vardır. Bu mal ve hizmet üretiminde, 5 duyu organı önemlidir. Ekonomide haz duyma anı o ürünü tükettiğiniz andır. Halbuki sigortacılıkta ürünü tükettiğiniz an sizin en elemli anınızdır. Sigorta ürününün tamamen soyut olduğunu görüyoruz.

Bu açıdan bakarsanız satılması çok zor bir ürün. Medya ile birlikte bizim sigortalılara koruma altında olduklarını hissettirmemiz gerekiyor. İhtiyaç duyduğunuzda satın alamayacağınız tek ürün sigortadır.

Ayrıca bir felaket geldiği zaman devletin "Ben karşılarım" dememesi gerekiyor. Sigorta sektörünün en önemli işlevlerinden biri, kamu üzerindeki yükü kaldırmasıdır. Sektörün emeklilikten trafik kazalarına taşıdığı yükün büyüklüğünü düşünün. Aslında temel ihtiyaçlar içinde yer alır.

Sizin bir kaptan olduğunuzu biliyoruz. Genel müdürlüğünü yaptığınız Batı Sigorta'nın yelkenciliğe verdiği destekten bahsedebilir miyiz?

Batı Sigorta, 15 yıl boyunca Batı Rüzgarı adı altında bir yelken yarışmasının sponsorluğunu yaptı. Bu benim fikrim. Batı Sigorta, sadece mesleki faaliyetlerden ziyade toplumsal sorumlulukların da yerine getirilmesini taşıyan bir felsefeyle hareket etti. Gençliğimden beri denizci olmak istediğim ve çocukluğumdan beri yelken sporuyla uğraştığım için bu spora destek verdim.

Şöyle de anlatabilirim: Yelken sporu, vücudu ve beyni geliştiren bir spor olmasının yanı sıra kişinin ruhunu da geliştiren bir spor. Denizcilerin hayata bakış açısı başka olur. Toleransları daha yüksektir. Mükemmeli arama hali içinde olurlar. Seyir halindeyken sizin kısa süreli kararlarınızı ilgilendiren çok fazla parametre var. Bu sebeple yelken eğitmenliği yaptığım süre içinde üst düzey yöneticilere yelken üzerinde yöneticilik dersi vermiştik.



"Yelken sporu, vücudu ve beyni geliştiren bir spor olmasının yanı sıra kişinin ruhunu da geliştiren bir spor. Denizcilerin hayata bakış açısı başka olur. Toleransları daha yüksektir. Mükemmeli arama hali içinde olurlar."

'DENİZ RAKİBİNİZİ REFİKİNİZ HALİNE GETİRİR'

Kaptanlığınızla ilgili ilginç bir anınızı anlatabilir misiniz? Yelkenli ile yaptığınız en uzun yolculuk hangisi?

Her deniz seferi aslında bir maceradır. Türk Ticaret Kanunu'nun 'Deniz Ticareti'ne ayrılmış bölümünde, deniz seferinin 'bir deniz sergüzeşti' olduğundan bahsediliyor. Madem ki her sefer bir maceradır, o halde her kaptanın anlatacağı çok hikayesi vardır. Tabii bu hikayeler kaptanın hayal gücüyle süslenip, abartılı boyutlara ulaşabilir. Ancak denizin şakası falan yoktur ve şahlanırsa Allah'a olan inancınız bir kat daha artar. İyi bir denizci olan meşhur aktör Humphrey Bogart'ın bir deyişi var: "Bir gün Tanrı'nın varlığından ve öteki dünyadan şüpheye düşersen, tekneyle denize açıl, inancın güçlenecektir."

Bir devrin behrinde Kızıldeniz'den 33 metrelik bir guleti Marmaris'e getirdik. Süveyş Kanalı'ndan geçtik, 1200 mil yol yaptık. Yaklaşık 10 gün süreceğini düşündüğümüz bu "sergüzeştimiz", Mısır devletinin bürokrasisi ve yakalandığımız fırtına nedeniyle üç haftada tamamlanabilmişti. Fırtına sırasında Limasol Limanı'na sığınmak zorunda kaldık. Kıbrıs Harekâtı'ndan sonra Güney Kıbrıs limanına giren ilk Türk tekne olduk. Deniz insanın ruhunu dinlendirir, inancını bütünler. Yarışırken rakibinizi refikiniz haline getirir.

Hobileriniz var mı? Biraz anlatabilir misiniz?

Denizle olan ilişkimi dekoratif düğümler yaparak bir hobi haline getirdim. İpleri çok severim. Düğüm atıyorum. Matematiği seviyorum. Geometri ve cebir problemleri çözmekten zevk alıyorum; astronomi ilgimi çekiyor. Amatör bir denizci olarak göksel seyirde yıldızlarla yol almak keyif veriyor. Gençliğimde karikatür çizerdim, zaman zaman yine çiziyorum.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

'HER EV ERKEĞİ GİBİ MUTFAKTAN ZEVK ALIYORUM'

Ev hayatınız nasıl, sigortacılık dışındaki vaktinizi nasıl geçiriyorsunuz?

42 yıldır sürdürmeyi başardığımız çok mutlu bir evlilik hayatımız var. Bu mutluluğumuzu 40 yaşına gelmiş olmakla birlikte hayatını bizle devam ettirmeye kararlı görünen oğlumuz Çınar'la paylaşıyoruz. Bir de hayatını bizimle paylaşan sokak kedimiz 'Patiş'imiz var. Her ev erkeği gibi ben de mutfaktan zevk alıyorum. Mutfakta iyi olduğumu söylüyorlar. Özellikle balık yemeklerinde gerçekten iyiyim. Bu nedenle teknede de yemekleri çoğunlukla bana yaptırırlar. Sayıları 10 bini aşan kitaplardan oluşan bir kütüphanem var. Hanımla aramızdaki en büyük sorun kitaplar. Yer gök kitap dolu. Neredeyse buzdolabından bile kitap çıkacak. Tabii hepsini okumadım. Zaten ömrüm de yetmez. Ama kitap almak benim için bir hastalık haline geldi. Kazancımın önemli bir kısmı kitaba gidiyor.



Şimdi ‘seyahat’ zamanı

Yazın gelmesiyle birlikte tatil sezonu açıldı. Türkiye’de her yıl yapılan seyahatlerin yarısı temmuz ile eylül arasını kapsayan yılın üçüncü çeyreğinde gerçekleşiyor. Bu, aynı zamanda seyahat sigortalarının satışının en çok gerçekleştiği zaman dilimi.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

Avrupa’da 19’uncu yüzyılın ikinci yarısında doktorların, hastalarına sağlık için denize girmeyi ve D vitamini sebebiyle güneşten yararlanmayı tavsiye etmesinin ardından insanlar kalabalıklar halinde “tatil” ve deniz için seyahat yapmaya başlıyor. “Tatil” kavramıyla yeni yeni tanışan insanoğlunun hayatına “mayo”nun girmesi ise 20’nci yüzyılın başlarına denk geliyor. Türkiye’de ise Cumhuriyet’in Kurucusu Mustafa Kemal Atatürk’ün mayolu fotoğrafları, denize girmenin tabana yayılmasında büyük etkisi oluyor. 1980’lere geldiğimizde de sağlık sorunları sebebiyle Bodrum’a yerleşen Sanat Güneşimiz Zeki Müren, burayı ülkenin en önemli tatil noktalarından biri yapıyor. Yazın deniz kenarında bir yere gitmek, Bodrum’a benzer yerlerde zaman geçirmek insanlar için sıradan bir etkinlik olmaya başlıyor. Hem geçen senenin yorgunluğunu atmak hem de önümüzdeki seneye daha dinç ve sağlıklı bir şekilde girmek için tatilin, denize girmenin, güneşten faydalanmanın önemi büyük. Bununla birlikte her seyahat, içinde bir risk barındırıyor. Risklere karşı koruma sağlayan seyahat sigortalarının önemi de gün geçtikçe artıyor.

PRİM ÜRETİMİNDE %46’LIK ARTIŞ

2013’ten beri düzenli olarak artış gösteren seyahat sigortaları poliçe adedi, geçen sene %36’lık bir sıçrama gerçekleştirdi. 2016 yılında 1 milyon 697 bin poliçe kesilmişken 2017 yılında 2 milyon 730 bin poliçe kesildi. Benzer artış prim üretimlerine de yansıdı. 2016 yılında 84 milyon lira prim üretilmişken 2017 yılında %46’lık artışla 120 milyon lira prim üretildi.
Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) Hanehalkı Yurt İçi Turizm istatistiklerine göre yıllık değerlendirilme yapıldığında, toplam seyahat sayısı bir önceki yıla göre %12.8 artarak 77 milyon 179 bin olarak hesaplandı.

DİJİTAL SATIŞLAR ARTIYOR

Seyahat sigortalarındaki potansiyeli kullanmanın yolu, internet üzerinden satışları artırmaktan geçiyor. Sektör bu anlamda önceki yıllara göre daha etkin. Satış kanalı istatistiklerine bakıldığında 2015’de 3 milyon 300 bin ve 2016’da 3 milyon 800 bin liralık primler e-ticaret yoluyla üretildi. 2017’ye geldiğimizde ise dijital yolla üretilen prim 5 milyon lira oldu.

ZORUNLU SİGORTALAR VE DOLAR KURU

Tüm yurtiçi ve yurtdışı paket turlar için 1618 No’lu Seyahat Acenteleri ve Seyahat Acenteleri Birliği Kanunu ile Seyahat Acenteleri Yönetmelik’i kapsamında sigorta zorunluluğu bulunuyor. Otobüsler ise zorunlu koltuk ferdi kaza sigortası ile yolcularını kazalara karşı teminat altına alıyor. Bununla birlikte poliçe adedini en çok artıran kalemlerden biri yurtdışı seyahatlerde vize sebebiyle alınması zorunlu olan Schengen Vize sağlık sigortaları olduğu biliniyor. Türkiye vatandaşlarının en çok seyahat ettiği ilk 10 ülkeden 5’i Avrupa Birliği üyesi olması bu sigortanın satışını artırıyor. Türkiye İstatistik Kurumu’nun açıkladığı verilere göre, 2003’te 3.6 milyon Türkiye vatandaşı yurtdışına çıkarken, 2004’te 4.3 milyon, 2005’te 4.5 milyon, 2006’da 4.3 milyon, 2007’de 5.4 milyon, 2008’de 5.2 milyon, 2009’da 5.8 milyon, 2010’da 6.8 milyon, 2011’de 6.7 milyon, 2012’de 6.2 milyon, 2013’te 8 milyon, 2014’te 8.3 milyon, 2015’te 9.2 milyon kişi yurtdışına çıkış yapmıştı. 2016’da yurtdışına çıkan Türkiye vatandaşı sayısı ise 8 milyon 62 bin 65 kişiydi. 2017’de yurtdışına çıkan Türkiye vatandaşı sayısı 9 milyon 440 bin 457 kişi oldu.
Sektör temsilcileri 2018 yılında döviz kurundaki artışın seyahat sigortasını negatif yönde etkileyebileceğini belirtiyor. Özellikle de yurtdışı seyahatlerin geçen seneye göre düşüşe geçeceği vurgulanıyor. Bütçe kısıtlamasına gitmeyen şirketlerin yurtdışı seyahatlerine devam edeceği ve yıllık poliçe adedini artıracağı tahmin ediliyor.

İKİ YILDA İKİ KATINA

Seyahat sigortasında geçtiğimiz yıl prim üretimi bir önceki yıla göre %46 arttı.
2015 - 68 milyon lira
2016 - 84 milyon lira
2017 - 120 milyon lira

HDI SİGORTA SATIŞ VE PAZARLAMA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI TEVFİK SOMER:

Seyahat sigortası, riski düşünmeden tatil yapma imkânı sunuyor

Çalışılarak geçen bir yılın ardından tatil zamanı geldi. Senenin hem zihinsel hem de bedensel yorgunluğunu tatile çıkarak atmak isteyenler için seyahat sigortası, sigortalılara riskli durumları düşünmeden tatillerine devam etme imkânı sunuyor.
Sigortalıların tüm ihtiyaçlarını kapsayan bir ürün yapısı oluşturduklarını belirten HDI Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer, riskin yaşanması sırasında sigortalının karşılaşabileceği sorunlara karşı çözüm ürettiklerini söyledi. Somer sözlerine şöyle devam etti: "Sorunsuz ve sağlıklı bir tatil için hizmetin yurt içi ve yurt dışında kesintisiz ve 7/24 ulaşılabilir olarak acil sağlık harcamalarını kapsaması, asistans hizmetler ile ülkeye geri dönüş masraflarının karşılanması, gerekli durumlarda aileden bir kişinin refakatçi olarak getirilmesi, evinde oluşacak hasar sonucu sigortalının seyahatini yarıda keserek geri dönüşünün sağlanması ve kefalet (avans olarak) sağlanabilmesine



kadar tüm seyahat süresini kapsayacak şekilde ek teminatlarımız bulunmaktadır."

ZORLA KARTLI ALIŞVERİŞE KARŞI SİGORTA KORUMASI

HDI Sigorta, seyahat sigortası altında yurt içi, yurt dışı ve Öğrenci Seyahat Sigortası olmak üzere üç ürün grubunda müşterilerin talebine göre dar veya geniş kapsamlı ürünler sunuyor. HDI Sigorta'nın ürün yelpazesinde birçok özel proje için sigortalıların taleplerine ve ihtiyaçlarına göre çeşitlendirdikleri ürünler mevcut. Sağladıkları teminatların sektörde fark yarattığını belirten Somer örnek olarak şunları söyledi: "Öğrenci ve şoförler için uzun süreli teminat sağlayan özel ürünlerimiz bunlar arasındadır. Yurt dışı ve yurt içi seyahat ürünlerimize sektörde karşılaşılmayan 7/24 geçerli sigortalının ATM'lerden yaptığı işlemlerde fiziksel soygun olaylarına maruz kalması, zorla para çektirme veya zorla kartlı alışveriş sonucu nakit kaybı, ayrıca ATM işlemi sırasında uğranılan fiziksel saldırı sonucu kaybedilen kıymetli evrakın yerine koyma masrafları temin edilmektedir."
Yurt dışı ve yurt içi sigortalar büyük oranda benzerlikler içerse de tatilcilerin bilmedikleri bir ülkede, sorun ortaya çıksın veya çıkmasın, HDI Sigorta kişilerin hayatlarını kolaylaştırabilecek ek teminatlar sunuyor. Bazı teminatlardan bahseden Somer, "yaralanma veya hastalık nedeniyle yurt dışında konaklama süresinin uzatılması, gecikmeli bagaj, kanuni işlemlerle ilgili kefalet (borç olarak) ve vize reddi gibi ek kapsamlar sağlanmaktadır" açıklamasında bulundu.

"Çalışarak geçirilen bir yılın ardından tatile çıkan sigortalımızın tatil süresince tüm ihtiyaçlarını kapsamaya özen göstererek ürün yapısı oluşturmaya çalışıyoruz."

GULF SİGORTA BANKASÜRANS VE SEYAHAT SİGORTALARI DİREKTÖRÜ M. BURCU ERTAN SITKI:

Seyahat sigortalarına olan talep her geçen gün artıyor

Gulf Sigorta Bankasürans ve Seyahat Sigortaları Direktörü M. Burcu Ertan Sıtkı, seyahat sigortalarına olan talebin her geçen gün arttığını belirtti. "Genel bir değerlendirme yaptığımızda hala Schengen Vize sağlık sigortalarının başlıca tercih edilen seyahat sigortası ürünü olduğunu görmekteyiz" diyen Sıtkı, yurtiçi seyahatlerinin de önemini vurguladı. Sıtkı, konuyla ilgili olarak "Alternatif dağıtım kanalları bünyesinde satılan seyahat sigortası ürünlerinin kayda değer bir oranının yurtiçi sigortalardan geldiğini görmekteyiz" diye konuştu.
Şirket olarak seyahat sigortasının önemini, basın bültenleri, katıldıkları seyahat bağlantılı konferans ve çalıştaylarda vurguladıklarının altını çizen Sıtkı, ülkede en çok seyahatin gerçekleştiği Temmuz ile Eylül arasını kapsayan dönemde sosyal medya paylaşımlarının da etkin bir pozisyonda olduğunu söyledi. Dönemsel kampanyaların, sigorta bilinirliğini artırabilecek reklam çalışmalarının ve sigortalıların onayını almak kaydı ile hasar deneyimlerini paylaşmanın en etkin yöntemlerden birkaçı olduğunu ifade eden Sıtkı, online platformlarda sigortanın önemini anlatmanın ve çeşitli sigorta planları sunmanın öncelikleri arasında bulunduğunu açıkladı.

DÖVİZ KURU, TURİZM SEKTÖRÜNÜ ETKİLEDİ

Bu branşa olan ilginin artmasına karşın döviz kurlarındaki artış sadece seyahat sigortalarını değil, tüm turizm sektörünü etkiledi. Döviz kurundaki artış çerçevesinde 2018'in ilk yarısını değerlendiren Gulf Sigorta Bankasürans ve Seyahat Sigortaları Direktörü M. Burcu Ertan Sıtkı, "Sektör geneline bakacak olursak adetsel anlamda büyümeden ziyade döviz kurundaki artıştan büyüme kaydedilmiş durumda. Bu çok da tercih edilen bir durum değil. Sektör olarak beklentimiz seyahat sigortalarının hem adet hem de prim hacmi ile büyümesi yönündedir. Genel bir değerlendirme yapacak olursak yurtdışı seyahatlerinin



bir önceki çeyrek ile karşılaştırıldığında düşüşe geçtiğini, bütçe kısıtlaması olmayan şirketlerde iş seyahatleri aynen devam ederken bireysel ve acente kanalından düzenlenen seyahatlerin ise azaldığını gözlemlemekteyiz" diye konuştu.

2018 HEDEFLERİ

Gulf Sigorta Bankasürans ve Seyahat Sigortaları Direktörü M. Burcu Ertan Sıtkı, şirketin 2018 hedeflerinden bahsetti: "Hedeflerimiz mevcut iş birliklerimizin devamlılığını sağlarken; yeni, kârlı ve sürdürülebilir işbirlikleri yaparak portföyümüzü genişletmek, yeni ve mevcut ürünleri limit ve içerik anlamında revize ederek iş ortaklarımız ve müşterilerimizin sigorta taleplerine en uygun çözümü üretmek, satış ve sonrası hizmet kalitemiz ve ödüllü hasar servisimiz ile de müşteri memnuniyetini maksimum seviyede sağlayabilmektir."
Şirketin seyahat sigortası ürünleri; ferdi kaza, seyahat aksaklıkları ve hastalık gibi 3 ana grupta teminat sağlıyor. Ferdi kaza branşında "kazaen yaşam kaybı" ve "sürekli sakatlık", seyahat aksaklıklarında ise seyahat iptalinden aile yakını transferine, bagaj kaybından uçuş kaçırmaya kadar teminatlar sunuyor.

"Seyahat sigortalarına olan talep her geçen gün artıyor. Şirket olarak seyahat sigortasının önemini, basın bültenleriyle veya katıldığımız seyahat bağlantılı konferans ve çalıştaylarda anlatmaya devam ediyoruz. "

Teminat bulunamayan risklere yeni çözümler

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, piyasada sigorta çözümü bulunamayan gerçek risklere yönelik çözümler geliştirmeye çalışan bir şirket olduklarını söyledi. Bu vizyon sebebiyle sürekli yeni ürünler geliştirdiklerini belirten Şahin, acentelere de yeni ve farklı ürünlerin satışında uzmanlaşmaları çağrısında bulundu.

Sigortacı Gazetesi olarak, bu ayki "CEO'lar Konuşuyor" bölümümüzde Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin ile bir söyleşi gerçekleştirdik. Koru Sigorta'nın vizyonunu paylaşan Soner Şahin, "Biz sigortalıların teminat bulamadıkları gerçek risklerine yönelik çözümler geliştirmeye çalışan bir şirketiz ve bu vizyonumuz bizi sürekli yeni ürünler geliştirme yönünde zorluyor" ifadelerini kullandı.

Koru Sigorta son yıllarda büyük bir dönüşüm yaşadı. Bu süreci biraz anlatabilir misiniz?

Aralık 2015'te üst yönetimin değişmesi ile başlayan ve gerçek anlamda bir başarı hikayesi olan kompleks bir dönüşüm süreci yaşadık. Öncelikle şirketin altyapısının güçlendirilmesine başlandı. Tüm iş birimlerinde norm kadrolar tamamlandı. Kalifiye, deneyimli ve uyumlu bir ekip yaratıldı. Yeni bölge müdürlükleri açılarak acentelerimize sunulan hizmet kalitesi ve hızı artırıldı. Çalışanların güven ve huzur içinde çalışacakları modern bir işyerine geçildi. Bu arada bütün iş süreçleri yeniden yazıldı. Mevcut tüm sözleşmeler gözden geçirilerek ya maliyet düşürülecek şekilde düzeltildi ya da feshedildi.

'KENDİ YAZILIMIMIZI GELİŞTİRİYORUZ'

En önemli hamle olarak, yeni, özgün bir sigortacılık yazılım programının hazırlanmasına karar verildi. Şirketin gelecekteki hedefleri için yeni bir yazılım altyapısına olan ihtiyacı karşılamak üzere kendi sigortacılık programımızı geliştiriyoruz ve yakında yeni yazılımımızı kullanmaya başlayacağız. Biz bunu çok önemsiyoruz. Çünkü, bizim ve hatta sektör genelinde sayılı büyük şirketlerin dışında kendi yazılım altyapısını kullanan şirket bildiğim kadarıyla yok. Bu alanda ilk olacağız.

İKİ YIL ÜST ÜSTE KÂR

İkinci olarak; operasyonel verimliliğin artırılması çalışmalarına başlandı. Bu çerçevede; portföyümüzün %75'ini oluşturan trafik branşında tarife metodolojisi baştan aşağı değiştirilerek iki yıl içerisinde hasar frekansı %10.9'dan %4.5'e düşürüldü. Kasko tarifemiz de değiştirildi. Bu sayede 2017 yılında yıllık prim artışı %65 oldu. Fatura Güvence Sigortası ürünümüzün pazarlama ve hasar yönetimi iyileştirilerek, satılabilir ve kârlı bir ürün haline getirildi. Trafik branşında bedeni hasarlar dahil, davalık dosyalar hariç, ortalama tazminat ödeme süresi 52 günden 23 güne indirilerek müşteri memnuniyeti büyük ölçüde artırıldı. Bu operasyonlar sonucu Ocak 2016'da %147.4 olan bileşik rasyo, Aralık 2017'de %103.4'e geriledi. Likit varlıklarımız iki yıl içinde 47 milyon liradan, 149 milyon liraya yükseldi ve ilk 5 yıl bilanço zararından sonra, son 2 yıl peş peşe bilanço kârı oluştu.

Son olarak; kooperatifin sermaye şirketine dönüşümü için çalışmalara başlandı. Haziran 2016'da başlayan "anonim şirkete dönüş" süreci, Hazine Müsteşarlığı ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ilgili organlarının bilgisi, kontrolü ve denetimi altında sürdürüldü, 5 Aralık 2017'de bu süreç başarıyla tamamlandı. Her iki kurum yetkililerine, bu süreçte Koru Sigorta yönetimine gösterdikleri güven ve desteğin gerçekten çok değerli olduğunu söylemeden geçemeyeceğim.



"Verimsiz üretim ve sınırlı kaynaklarla çalışan işletmeler yok olmaya mahkum. Dijital dönüşüme ayak uyduramayan işletmelerin sonunun farklı olmayacağı da bir gerçek. Bu gerçekten hareketle, acentelerimize bu riskleri aşmalarını sağlayacak destekler sunuyoruz."

Bu dönüşüm size neler kazandırdı?

2018 yılı bizim için iyi başladı. Gerek üretim artışımız gerekse ilk çeyrek kârlılığımız bütçemiz doğrultusunda gerçekleşti. Özellikle anonim şirket olduktan sonra, acentelerden oldukça ilgi görmeye başladık. Mutlu olmakla beraber beklentilerimizin üzerindeki bu ilgi bizi biraz da şaşırtmadı değil. Acentelerin ürünlerimizin kapsamını, hasar hizmetlerimizin yeterliliğini ve tüm yöneticilerimize anında ve doğrudan ulaşıp görüşebiliyor olmaları bize olan ilgilerinin artmasına neden oluyor. Alınan bu aksiyonlar son iki yılın bilanço kârına da yansıdı. Şirketimiz 7 yıllık faaliyeti boyunca ilk defa 2016 yılında 3.6 milyon lira, 2017 yılında da 4.3 milyon lira kâr etti. 2017 sonu sektör sonuçlarına baktığımda bizim bu süreçte ne kadar doğru bir teknik çalışma yaptığımızı görebiliyorum. Zira teknik olmayan taraftan gelen gelirleri ayıklayarak bu sonuçlara bakıldığında, teknik kâr zarar oranı açısından sektörde en iyi 6. şirket konumundayız. Bu tabii ki bizim için gurur verici bir tablo. 2018 yılını da ekonomideki tüm olumsuzluklara ve trafik sigortasında artmaya başlayan rekabete rağmen kârla kapamayı hedefliyoruz.

'170 MİLYON LİRA SATIŞ HACMİNİ SİGORTALADIK'

Sektörde sadece Koru tarafından sunulan bazı ürünler var. Bunlardan bahsedebilir misiniz?

Bunların başında Fatura Güvence Sigortası geliyor. Bu ürün, 24 aya kadar vadeli senetle satış yapan işletmelerin nihai tüketicilere yaptıkları satışlardan doğan alacaklarını %100 garanti altına alıyor. Bununla beraber, vadeli alacakların idari ve yasal tahsilat takip masraflarını sıfırlayıp, sıcak satışın soğumadan gerçekleşmesini sağlayarak

ACENTELERE 'DİJİTAL' DESTEK

Acenteleriniz için ne gibi yatırımlar yapıyorsunuz?

Acentelerimizin bugün ve gelecekte neye ihtiyaç duyacakları ve de bunların hangilerine kendi başlarına verimli çözümler bulamayacakları konusunda oldukça kafa yorduk. Böyle bir rekabet ortamında verimsiz üretim ve kaynak sınırlılığı ile çalışan her işletme yok olmaya mahkum. Dijital dönüşüme entegre olamayan işletmelerin de sonunun farklı olmayacağı da bir gerçek. Bu iki büyük risk karşısında acentelerimizi güçlü kılacak desteklerimizi, Acente Sadakat Programı çerçevesinde ve acente kulüplerimize göre farklılaştırdık. Ayrıca, acentelerimize kendi dijital satış ortamlarını hazırlama konusunda da destek vereceğiz. Bu destekleri acentelerimizle yaptığımız toplantılarda anlatıyoruz ve onlar tarafından da çok beğeniliyor. Program kapsamındaki desteklerimizi, bu yılın sonunda şekillenecek acente kulüplerine göre 2019 yılında vermeye başlayacağız.



'ACENTELER YENİ VE FARKLI ÜRÜNLERDE UZMANLAŞMALI'

Acenteler için bir mesajınız var mı?
Acentelerimizin verimsiz üretim, kaynak yetersizliği ve dijital dünyaya uyum sağlayamama gibi varlıklarını tehdit eden risklere karşı öznel çözümleri üretmesi önem taşıyor. Bunun yanı sıra, günübirlik bir şekilde aksiyonlarını değiştiren değil, istikrarlı ve tutarlı yaklaşımları takip etmeliler. Acentelerimize ayrıca, pazarın genişlemesine katkı sağlayacak Fatura Güvence Sigortası gibi yeni ürünlerde uzmanlaşma konusunda istekli olmalarını ve çaba göstermelerini öneririm. Böylece kendilerini rakiplerine göre farklılaştırabilir ve müşterilerine yeni ürünleri sunabilirler.

satışlarının artmasına katkı sağlıyor. Bu ürünle son iki yıl içinde, 500 bin kişiye toplam 500 milyon lira kredi limiti tahsis edildi. 170 milyon lira satış hacmi sigortalandı. "Fatura Güvence Sigortası"nın, sektörde tüzel kişilerin gerçek kişilere vadeli satışlarından doğan alacaklarını sigortalayan tek ürün olduğunu belirtmeliyim.

Önümüzdeki dönemde yeni ürün ve uygulamalar hayata geçirmeyi planlıyor musunuz?
Mevcut FGS ürünümüzün B2B versiyonunu önümüzdeki dönemde yürürlüğe koymayı planlıyoruz. Bununla birlikte yeni bir kasko ürünü üzerindeki çalışmalarımız tamamlanma aşamasında. Biliyorsunuz, kasko ürünümüzle uzatılmış garanti uygulamalarından farklı olarak araç sahiplerinin teminat altına alamadıkları arızalardan doğan risklerini "Arıza Onarım" teminatı ile güvence altına alan ilk şirketiz. Bunu şunun için söylüyorum; biz sigortalıların sigorta çözümü bulamadıkları risklerine çözümler geliştirmeye çalışan bir şirketiz ve bu vizyonumuz bizi sürekli yeni ürünler geliştirme yönünde zorluyor.

'KATASTROFİK RİSKLERE FARKLI ÇÖZÜMLER LAZIM'

Sektör geneline bakacak olursak, sizce 2017 nasıl geçti?
Açıkçası 2017 yılı trafik sigortasında "Riskli Sigortalılar Havuzu" uygulaması gündemiyle geçti. 2018'in ilk yarısının geride kaldığı bugünlerde yeterince ders çıkartılamadığı kanaatindeyim. İstanbul'da yaşanan dolu felaketinin, katastrofik risklerle ilgili farklı çözümler geliştirilmesi konusunda bizlere önemli mesaj verdiğini düşünüyorum. Tüm olumsuz faktörlere rağmen yine de kötü bir yıl olmadığına inanıyorum.
Umarım bu yıl trafik sigortasının daha az gündem olduğu bir yıl olur.

Trafikte yaşanan gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?
Nisan 2017'de azami prim uygulamasının genişletilmesi ve Haziran 2017'de gelen Riskli Sigortalılar Havuzu ile birlikte serbest tarife uygulamasından bilinmeyen bir süre için vazgeçildi. Teminat limitlerinin, sigorta primlerinin, acente komisyonlarının, poliçelerdeki fon ve vergilerin kamu otoritesi tarafından belirlendiği; tazminat hesaplamalarının da, her ne kadar düzenlemeler kısmen olumlu değişimlerin sinyalini verse de, bağımsız eksper ve mahkemeler tarafından belirlendiği bu uygulamayı serbest piyasa kurallarıyla yönetilen bir ekonomide doğru bulmuyorum.

'TRAFİKTE BELİRLENEN FİYAT SEVİYELERİ YETERSİZ'

Bununla beraber, belirlenen fiyat seviyelerinin bazı risk grupları ve havuz kapsamındaki riskler için yetersizliği net olarak görülüyor. Süreç bize her geçen gün dikkatli kullanıcıların dikkatsiz kullanıcıları finanse ettiği bir modeli benimsetmeye çalışıyor. Uygulamada esas alınan tarife değişkenleri doğru fiyatlama için yeterli değil. Bu nedenle kademeli artışlar bazı risk grupları için yeterli seviyeye geleceği gün duracak ve hatta gerileyebilecektir. Ancak, yetersiz alanlar ve havuza devredilen işlerin zararının karşılanması noktasında yakın bir dönemde önemli sorunların yaşanacağını düşünüyorum.

Buraki sorun sizce nasıl çözülür?
Bu tarifenin en azından 2018 sonuna kadar süreceği kesin görünüyor. Mevcut uygulamada sadece fiyat artışı ile bu branşın kârlılığını makul bir bantta tutmanın da mümkün olmayacağını düşünüyorum. Bu sebeple, maliyetlerin tüm bileşenlerine yönelik uzun süredir dile getirilen ve bazılarına mevzuat düzenlemesi getirilse de etkisi henüz tam hissedilmeyen konuların çözümlenmesi önem taşıyor. Ayrıca değer kaybı ile değerden yoksun kalma tazminatının hesaplanması, tazminat limitlerinin detaylandırılması ve ucu açık tazminatlara sözleşme öncesi limit getirilmesi, üzerinde çalışılan genel şartlarla birlikte kısa vadeli çözümlerin başında geliyor. Poliçeler üzerindeki vergi ve fon yükünün bir miktar hafifletilmesini de kısa vadeli çözümlere ekleyebiliriz. Orta ve uzun vadedeyse serbest tarife uygulamasına geçilmesi gerekiyor. Bununla birlikte, sigortalılık oranını artıracak, riski yayan ve anti seleksiyonu engelleyen bir düzenlemeye de ihtiyaç var diye düşünüyorum.

'DİJİTALLEŞMEDE YOLUN BAŞINDAYIZ'

Türk sigorta sektörünün dijitalleşmede dünyanın geri kalanını yakaladığını düşünüyor musunuz?
Dünyanın geri kalanından kasıt Avrupa ve Amerika'daki uygulamalar ise "hayır" cevabını verebilirim. Ancak özellikle 2017 yılı itibarıyla sektörde bu konuda çok ciddi gelişmeler olduğu kanaatindeyim. Son yıllarda SBM'nin başarılı çalışmaları, sektörün disipline olması ve sigortalıların hak ve menfaatlerinin korunması açısından çok olumlu olmuştur. Akıllı telefonlarla kaza tespit tutanağı düzenlenmesini sağlayan uygulamanın dünyada bir örneği yoktur. Buna karşın, dünyadaki mevcut uygulamalara kıyasla henüz yolun başındayız diyebiliriz.

Siz bu dönüşümü yakalamak için neler yapıyorsunuz?
Bu sürece, gelecekte bu alanda sağlıklı bir şekilde ilerleyebilmek için ana sigortacılık altyapımızı değiştirerek başladık. Bununla birlikte, rizikoların hesaplanması ve hasar tespiti gibi konularda yapay zeka çözümlerine yönelik projelerimizi yılın ikinci yarısında başlatıyoruz. Web portalı, intranet ve extranet gibi uygulamaları yeniden yapılandırıyoruz.

'KÂR ETMEK İÇİN ORTAK BİR ÇALIŞMA KÜLTÜRÜ OLUŞTURULMALI'

Kârlı bir sigorta şirketi olmak için ne yapmak lazım?
Kârlı bir şirket olmak için sürekli doğruları yapıyor, hataları tekrarlamayıp azaltabiliyor olmanız, her gün bir önceki günden daha iyi olmanız gerekiyor. Ayrıca şirket hedeflerinin ve vizyonunun özellikle üst yönetim tarafından gerçekten inanılarak içselleştirilmesinin en önemli konulardan biri olduğu görüşündeyim. Zira bu inanç ve bakış açısı ancak böylelikle tüm şirkete sirayet ediyor ve sahipleniliyor. Bunun için de yetkin ve deneyimli bir ekibin istikrar içinde ve ortak bir çalışma kültüründe çalışması çok önemli. Böyle bir yapıyı kurduğunuz zaman işlerin bir anda nasıl yoluna girdiğini, herkesin şirketin kârlılığı ve bunun sürekliliği için nasıl insanüstü bir gayret gösterdiğini görüyorsunuz. Ben bu bağlamda tüm ekibimle özellikle bu 2.5 yıllık süreçte gösterdikleri inanç ve özveri konusunda gerçekten gurur duyuyorum.

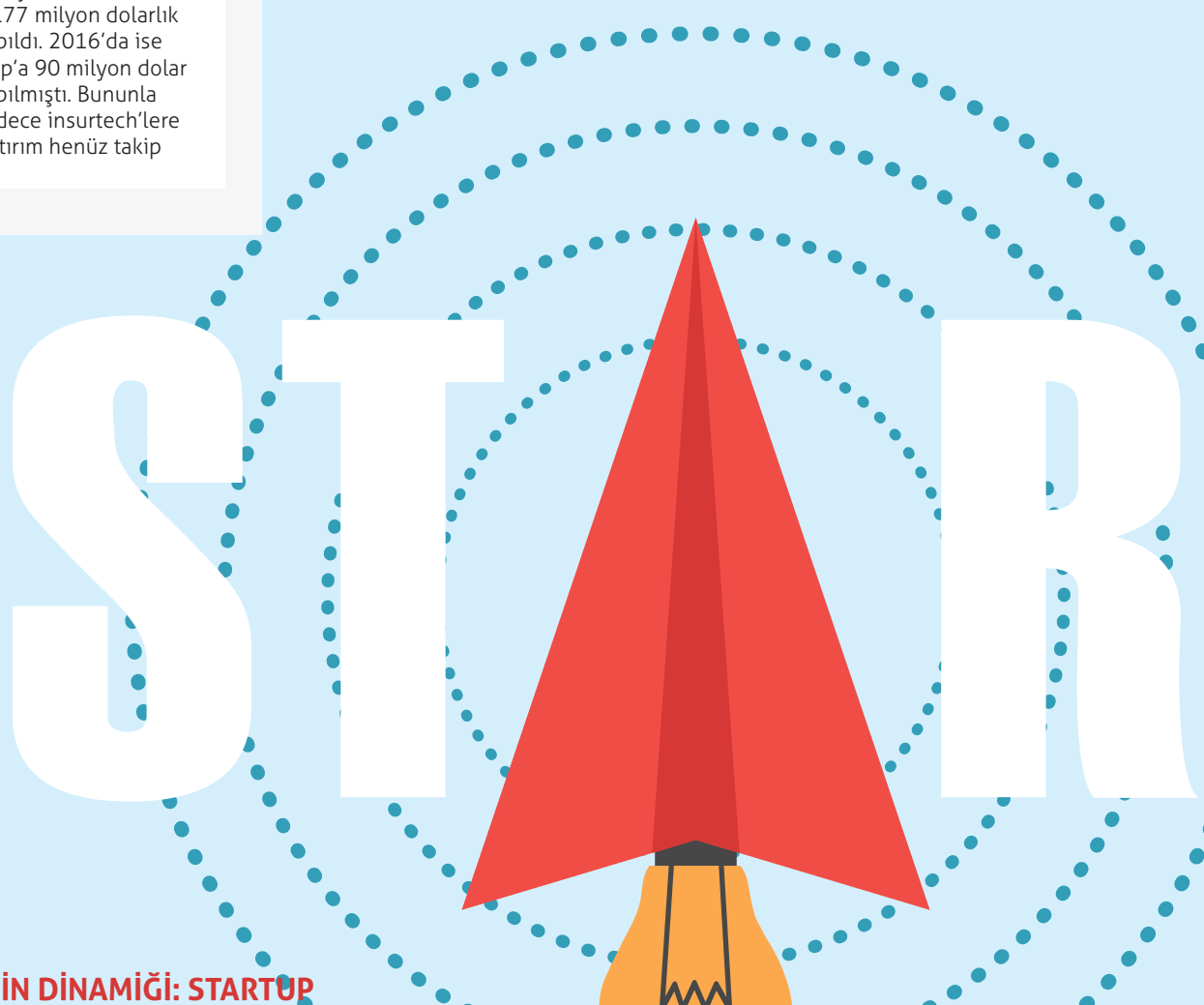
Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

DÜNYADA INSURTECH YATIRIMLARI

Sigortacılıkla ilişkilendirilmiş startup'lara, insurtech deniyor. Dünyada insurtech'lere yapılan yatırım katlanarak artıyor. 2012 yılında dünya genelinde insurtech'lere 367 milyon dolarlık yatırım yapılırken bu rakam 2017 yılına gelindiğinde 2 milyar 285 milyon dolara yükseldi. Bununla birlikte hayat dışı şirketlerin yaptığı anlaşma hayat şirketlerine göre daha hızlı bir artış gösteriyor.

TÜRKİYE'DE 170 STARTUP'A 200 MİLYON DOLAR

Türkiye'de startup'lara yapılan yatırımı takip eden Startups.watch isimli sitenin verilerine göre, Türkiye'de 2017 yılı boyunca 167 tane startup'a 177 milyon dolarlık yatırım yapıldı. 2016'da ise 145 startup'a 90 milyon dolar yatırım yapılmıştı. Bununla birlikte sadece insurtech'lere yapılan yatırım henüz takip edilmiyor.



YENİ EKONOMİNİN DİNAMİĞİ: STARTUP

SİGORTA ŞİRKETİ, ACENTE VE SİGORTALI aynı anda kazanıyor

Startup'lar, sigorta şirketi, acente ve sigortalının aynı anda kazanmasına olanak sağlıyor. Sigorta şirketlerine hasar bedellerini en aza indirmeyi vaat eden startup'lar acentelere müşteri ile sigorta ürününü daha hızlı buluşturma fırsatı sunuyor. Sigortalılar da kullandıkları mobil uygulamalar üzerinden prim indirimi gibi avantajlardan yararlanabiliyor.

Dijital dönüşüm ve Endüstri 4.0 ile birlikte insanlar, nesneler ve sistemler birbirleri ile bağlanırken startup'ların önemi de gün geçtikçe artıyor. Genel olarak maliyetleri azaltması ve iş süreçlerini hızlandırması açısından startup'lar tüm sektörler için önemli bir noktada dururken ayrıca inovasyona fırsat verdiği için de sektörleri öngörülemeyen bir yöne doğru geliştiriyor.

Dünyada yeni ekonomi çağının en önemli dinamiği startup'lar Türkiye'de de hareketli.

Sigortacılıkta fark yaratabilmek için sektörün teknolojiyi kullanarak müşterilerine daha inovatif çözümler sunması gerekiyor.

Bu sebeple Türkiyeli startup'lar arasında sigorta sektörünü de yakından ilgilendiren girişimlere yer verdik. Sigorta sektöründeki hangi ihtiyaçlara nasıl karşılık verdiklerine, yasal düzenlemeler konusundaki beklentilerine ve gelecek öngörülerine ilişkin sorulara cevap aradık.

Startup şirketleri, genel olarak teşvikleri kolaylaştıracak ve bürokratik süreçleri hızlandıracak düzenlemeler bekliyor. Özellikle teknolojiyi kullanarak inovatif çözümler arayan bu şirketler için zaman çok değerli. Bunun dışında startup'lar, sigorta şirketi, acente ve müşteriye, yani sektörün tüm bileşenlerine farklı noktalarda avantajlar sağlıyor.

Sigorta şirketlerine üstlendikleri risk sonucu ödeyecekleri hasar bedellerini en aza indirmeyi vaat eden startup'lar acenteler için de müşteri ile sigorta ürününü daha hızlı ve kolay yoldan buluşturmaya fırsat verdiklerini belirtiyor. Sigortalılar ise kullandıkları mobil uygulamalar üzerinden prim indirimi gibi avantajlardan yararlanabiliyor.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

SIGORTALI.IO KURUCU CEO'SU LEVENT BULUŞAN:

Türkiye'de saatte ortalama 4-5 bin kişi internette sigorta arıyor

"Amacımız, dijital dünyada sigorta arayan müşteriler ile sigortanın uzmanı olan acenteleri hızlı ve güvenli şekilde buluşturmak. Türkiye'de saatte ortalama 4-5 bin kişi internette sigorta arıyor. Çok yüksek bir potansiyel var."

TUP

Toplam primin yüzde 65'ini sağlayan sigorta acentelerinin sektörün lokomotifi olduğu bilinciyle faaliyetine başlayan Sigortali.io'nun amacı dijital dünyada sigorta arayan müşteriler ile sigortanın uzmanı olan acenteleri hızlı ve güvenli şekilde buluşturmak.

Sigortali.io Kurucu CEO'su Levent Buluşan bunun önemini, "Türkiye'de saatte ortalama 4-5 bin kişi internette sigorta arıyor. Görüldüğü gibi çok yüksek bir potansiyel var" sözleriyle anlattı.

Acentenin müşteriye, müşterinin de acenteye ulaşmasında sıkıntılar yaşandığını belirten Buluşan, "İnternet üzerinden hizmet veren sigorta karşılaştırma platformları ise müşterinin ihtiyaçlarına tam olarak cevap veremiyor. Bu yüzden de tamamen internet üzerinden yapılan satışlar, tüm sigorta üretiminin %1'ini ancak oluşturabiliyor. İşte Sigortali.io, müşteri ile acenteleri online ortamda bir araya getirerek bu oranı çok daha yüksek seviyelere ulaştırmayı amaçlıyor" ifadesini kullandı.

'ACENTELER INSURTECH'LERLE DESTEKLENMELİ'

Acentelerin dijital dünyada istedikleri hedefe ulaşamaması üzerine bu sorunu nasıl çözeceklerine odaklanarak sigortali.io'yu 2017 yılında ekip olarak hayata geçiren Buluşan, "Türkiye'nin sigorta konusunda büyüme potansiyeli çok yüksek olmasına rağmen online tarafta maalesef gereken büyümeyi yakalayamıyor. Bunun sebeplerini analiz ettikten sonra gerçek büyümeyi sağlayabilmek için sigorta acentelerinin online dünyada 'insurtech' teknolojileri ile desteklenmesi gerektiğini gördük. Hedefimiz öncelikle Türkiye'de, daha sonra da dünya genelinde en büyük sigorta dağıtım kanalı olan acentelerle müşterileri bağımsız olarak bir araya getirmek" dedi.



Sigortali.io Kasım 2017'de private-beta olarak 10 adet seçili acenteye açıldı. O günden bugüne 2 binin üzerinde müşteriye teklif verildiğini, toplam 1 milyon 500 bin lira tutarında primin talep edildiğini açıklayan Buluşan, 2018 sonu hedeflerinin aktif 2 bin acente ve günlük ortalama 10 bin teklif olduğunu söyledi. Buluşan hasar ve fiyatlama konusunda hem sigorta şirketlerine hem de acentelere faydalı olacağını düşündükleri telematik bazlı anlık hasar yönetim modülleri gibi yeni teknolojileri de sistemlerine entegre etmeyi hedeflediklerini söyledi.

Startup'ları desteklemek için birçok adım atıldığını ancak insurtech konusunda en büyük desteğin sigorta şirketleri tarafından verilmesi gerektiğini söyleyen Buluşan, "Sigorta şirketlerinin maliyetlerini düşürüp yeni teknolojileri kullanarak müşterileri ve dağıtım kanallarına daha hızlı yakınlaşmalarını sağlayacak Türkiye'deki insurtech startup sayısı şu anda maalesef 10 bile değil. Sigorta şirketlerin bu şirketlere verecekleri destek hem sektör hem de startup'lar için büyük faydalar sağlayacaktır" diye konuştu.

Bİ'SİGORTACI KURUCU ORTAĞI METİN ÖNGÜÇ:

Startup'ların daha iyi işler çıkarmaları için bir oyun alanı sağlanmalı

"Startup'ların daha iyi işler çıkarmaları için bir oyun alanı sağlanması gerekiyor. Bu tip girişimcilerin sektörün yönlendirmelerine göre hareket etmesi hepimiz için iyi olacaktır."

Sigorta yaptırmak isteyen kişiler ile lokasyona göre en yakın sigorta acentelerini buluşturan Bi'Sigortacı'nın Kurucu Ortağı Metin Öngüç, sigorta pazar yeri olarak tanımladığı uygulamayı anlatırken "Kişiler yapmak istediği sigorta ile alakalı olarak kısa bir form dolduruyor ve sigorta acenteleri bu forma göre kişilere teklif veriyor. Yani Bisigortaci.com'da sigorta acenteleri istediği müşteriyi seçiyor.



Örnek vermek gerekirse; müşterinin doldurduğu forma göre kendilerine uygun portföy bulduklarında hemen cevap veriyorlar. Biz burada sigorta acentelerinin internetteki diğer şirketler ile rekabet etmelerini sağlıyoruz ve müşteri kazanım maliyetlerini %90 oranında düşürüyoruz. Sigorta acentelerinin dijital asistanı oluyoruz" ifadesini kullandı. Sigorta acentelerinin dijital ortamda rekabet edebilmesinin çok zor olduğunu savunan Öngüç, "Biz sigorta acentelerinin dijital ortamdaki müşteri kazanım maliyetlerini düşürüyoruz ve internetteki müşteriler ile buluşturuyoruz" dedi.

Acentelerin sıcak müşteriyi arama motorları üzerinden yakalayabileceğini, ancak burada diğer acentelerle rekabet etmenin ciddi giderler ortaya çıkaracağının altını çizen Öngüç şunları söyledi: "Reklam giderleri açısından aylık 5-10 bin gibi rakamlar çok komik kalır. Acente bu bütçeyi bulsa bile bu sefer çok yoğun talep karşısında o sistemin sorunsuz çalışması için acentenin teknik bir ekip ve o taleplere hızlı geri dönüş için bir call center yapısı kurması gerekecek. Bunların hepsi birer maliyet. Peki, sürekli Google reklamlarına mı bütçe bulunacak? Bunun yanında arama motoru optimizasyonu için SEO çalışması yapılması gerekiyor. Bu ise ayrı bir maliyet. Eş zamanlı sosyal medya reklamlarını ortaya koyarsanız ciddi bir maddi güç gerektiriyor. Acente bu yatırım için hiç internetten kâr etmeden minimum 2-3 yılını unutmalı. Üçüncü yıldan sonra devam edebilecek gücü var ise rekabet etmeye başlayabilir. Dijital ortamdaki rekabet sadece bir internet sitesinden ibaret değil."

Bi'Sigortacı Kurucu Ortağı Öngüç, startup'lar arasında insurtech'lerin çok az bulunmasına karşın sigorta ile ilişkilendirilmiş bir ürün çıkarmalarını şu şekilde anlattı: "Daha önce bir sigorta acentesinde bireysel emeklilik ve hayat sigortası satışı yapıyordum. Sürekli yeni müşteri bulmak zorundaydık ve internette aşırı rekabet vardı. Arayan sigortacı değil, aranılan sigortacı olma yolunda harekete başladık ve fikir evrildi bu duruma geldi."

'YÖNLENDİRMELER HEPİMİZ İÇİN İYİ OLACAK'

Startup'ların daha iyi işler çıkarması için bir oyun alanı yaratılması gerektiğini söyleyen Öngüç, "Hukuksal boyutlar dahilinde bir oyun alanı açılmalı, hukuksal çerçeveyi aşmadan yeni düzenlemelere gerek kalmadan bir şeyler yapabiliriz. En basiti, sigorta sektöründe bir adım atmak istiyorsanız ilk önce o yapacağınız şeyin sigorta hukukuna uygun olup olmadığına bakmanız gerekiyor. Ayrıca bu oyun alanı sayesinde bu tip girişimcilerle bir araya gelerek taleplere yönelik yönlendirmeler almamız hepimiz için iyi olacaktır" dedi.

SİGORTA.İO KURUCUSU ONUR DOĞAN:

Regülasyonun teşvik başvuru ve alım süreçlerini hızlandırmasını bekliyoruz

"Özellikle teknolojik çözümler söz konusu olduğunda 6 ay ya da 1 yıl gibi süreler çok uzun. Genelde teşvik başvuru süreci ve teşvik alım süreçleri çok uzun sürmekte. Zaman darlığı nedeniyle bazı teşvik programlarına başvurmaktan vazgeçiyoruz. Regülasyonun süreçleri hızlandırmasını bekliyoruz."



Çevrimiçi sohbet robotu, randevulu görüntülü konferans sistemi, bildirim ve sosyal medya entegrasyonu gibi özellikler barındıran Sigorta.io projesi, gelişen teknoloji çağında iletişim kanallarını genişleten sektörel bir platform olarak hizmet veriyor. "Bu platform ile fintech veya insurtech firmalarının mevcut hizmetlerini daha etkileşimli ve akıllı otomasyon sistemlerine dönüştüren farklı iş modelleri geliştiriyoruz" diyen Sigorta.io'nun Kurucusu Onur Doğan, sahibi olduğu platformun sigorta sektörü açısından önemini şu sözlerle anlattı: "Sigorta.io; çevrimiçi sohbet robotu ve görüntülü görüşme gibi teknolojileriyle, içinde iş süreci barındıran alanlara konumlanarak tıkanıklığı çözüyor ve süreçleri daha kolay ölçülebilir akıllı sistemlere dönüştürerek süreçlerin iletişiminde yaşanan verimlilik ve hız sorunlarını çözüyor." Sigorta sektöründe poliçe üretiminden hasar değerlendirmeye kadar pek çok iş sürecinin yavaş ilerlediğini sözlerine ekleyen Doğan, "Bu ve benzeri problemlere çözüm üretmek üzere Sigorta.io platformunu geliştirdik" dedi. Süreçlerin uzun sürmesinin doğrudan üretim maliyetini ve müşteri memnuniyetini olumsuz etkileyen en önemli noktalardan birisi olduğunu söyleyen Doğan, "Ürünümüzü kullanan sigorta firması, süreç iyileştirmesi sayesinde 6 ayda 1.2 milyon lira tasarruf etti. Özel çağrı merkezi projemizde bulunan chat robotu sayesinde çağrı merkezi trafiğinin %35'ini otomatize ediyoruz. Bu sayede daha fazla sigortalının destek hizmetinden faydalanmasını sağladık" dedi.

'TEKNOLOJİK ÇÖZÜMLERDE 6 AY ÇOK UZUN BİR SÜRE'

Startup ekosistemindeki sıkıntılar kapsamında regülasyonun karar alma sürecinin daha hızlı olması gerektiğini gerekçelendirirken "Özellikle teknolojik çözümler söz konusu olduğunda 6 ay ya da 1 yıl gibi süreler çok uzundur" diyen Doğan'ın konuyla ilgili görüşleri şöyle: "Genelde teşvik başvuru süreci ve teşvik alım süreçleri çok uzun sürmekte. Zaman darlığı nedeniyle bazı teşvik programlarından faydalanabilecek iken başvurmaktan vazgeçtiklerimiz oluyor." Bununla birlikte küresel bir insurtech şirketi olma yolunda bazı adımlar attıklarından bahseden Doğan, "ABD'ye bir şube açmak üzerine aksiyonlarımızı aldık. Yeni projelerimiz, platformumuz kapsamını genişletecek iş modellerini içeriyor" dedi.



OTTOO KURUCUSU MURAT ARAS:

Startup'lar prosedüre takılınca esneklik avantajı ortadan kalkıyor

"Ekonomide her şey günlük değişiyor ve startup'ların en büyük avantajlarından biri esneklik. Herhangi bir prosedüre takıldığımızda bu avantaj ortadan kayboluyor. Bu durumda kaybeden sadece startup olmuyor, ülkemiz de kaybediyor."



Bulut tabanlı araç veri ve bağlantı platformu olan Ottoo, otomotiv ekosistemindeki oyuncular için araç ve sürüş verilerine dayalı ürünler geliştiriyor ve kullanıcı ile firmalar arasında iletişim kanalı oluşturuyor. Örneğin aracın anlık benzin seviyesi ve konumuna göre en yakın akaryakıt istasyonunu tavsiye etmek, arıza durumunda en yakın servis istasyonlarını listelemek ya da çekici çağırmak gibi. Uygulamanın sigorta sektörü açısından faydalarından bahseden Ottoo Kurucusu Murat Aras, "Kaskoda düşük olan sigortalılık oranını artırabilir, daha doğru risk hesaplaması yapabilir, yüksek olan hasar oranını düşürebilir, kaza gibi durumlarda müşterinin anında yanında olabilir ve kaza sonrası süreci her iki taraf için de azaltabiliriz. Yani sigorta sektörü bu ürünün en önemli ayağını oluşturuyor" diye konuştu.

Öte yandan Ottoo, sigorta firmalarının, yatırım yapmalarına gerek kalmadan araç kullanımına dayalı kasko ürünü sunmasına olanak sağlıyor. Aras, "Yani biz sigorta firmalarına ürün satmak yerine, mevcut Ottoo kullanıcılarına, anlaşmalı olduğumuz sigorta firmalarının kasko ürünlerini sunuyoruz. Böylece sigorta firmaları büyük yatırımlar yapmadan, kullanım bazlı kasko ürünleri tasarlayabilir ve bunları Ottoo üzerinden potansiyel müşterilere sunabilir. Müşteriler de, özellikle yaşı düşük olan aracını az riskle kullanan ve aracını daha çok güvenli bölgelerde ya da çok düşük sürelerde kullananlar, adil fiyatlanmış kasko ürünlerine ulaşabilirler" dedi.

'SADECE STARTUP DEĞİL, ÜLKEMİZ DE KAYBEDİYOR'

Devlet tarafında startup'lara yönelik farklı teşvik ve yasal düzenlemeler üzerinde sürekli çalışıldığını vurgulayan Aras, başta TÜBİTAK olmak üzere bunlardan da faydalanıldığını söyledi. Yine de düzenlemelerin istenen seviyede olmadığını öne süren Aras, "Yeni yasalar ve teşvikler üzerine çalışılmadan önce, bu konulardaki karar mercilerinin genel bir değişime gitmesi gerektiğini düşünüyoruz. Yapılan düzenlemeler mevcut durumu esnetmeye yönelik ve bu düzenlemelerin çıkması uzun sürüyor. Ancak yeni ekonomik sistemde her şey günlük değişiyor ve startup'ların en büyük avantajlarından biri olan esneklik herhangi bir prosedüre takıldığında bu avantaj ortadan kayboluyor. Bu durumda kaybeden sadece startup olmuyor, ülkemiz de kaybediyor" dedi. Öncelikli olarak otomotivle ilgili sektörleri platforma dahil etme aşamasında olduklarını açıklayan Murat Aras, "Başta sigorta, akaryakıt, satış sonrası hizmet sektörleri olmak üzere, sürücüler ve araç sahiplerinin, araçları ile en sık işlem yaptığı sektördeki firmalara yönelik dijital dönüşüm planları ile farklı çözümler sunuyoruz. Kullanıcıların bu sektördeki ürün ve hizmetlere ulaşabilecekleri, araç ve sürüş güvenliklerini artırabilecekleri mobil uygulamamızı pazara hazır hale getirmeye çalışıyoruz" diye konuştu. Bununla birlikte Ottoo'ya farklı uygulamalar için de teklifler geliyor. Bunlardan biri geliştirmiş oldukları sürücü puanlama sisteminin kurumların saha ekiplerinin sürüş performansının ölçülmesinde kullanılması. Bu puanlama sistemi ile birlikte daha güvenli sürüş ve daha az benzin tüketimi mümkün oluyor.

DRIVE BUDDY KURUCU ORTAĞI EMRE YİĞİT ALPARSLAN:

İnsanların hayatını kurtaran bir uygulama geliştirmek isterken sigortacılıkta bir ihtiyacı karşıladık

Drive Buddy sadece akıllı telefonlar üzerindeki sensörleri kullanarak sürüş analizi yapan ve trafik kazalarını otomatik olarak anında tespit eden mobil bir altyapı. Trafik kazalarını tespit edip erken müdahale sayesinde daha fazla insanın hayatını kurtarmayı hedefleyen bir uygulama geliştirmek istediklerini belirten Drive Buddy Kurucu Ortağı Emre Yiğit Alparslan, Almanya'nın en büyük sigorta şirketlerinden biri olan Ergo'dan ödül alınca sigorta alanında bir ihtiyacı karşıladıklarını fark ettiklerini, bu sebeple sigorta sektörüne odaklanmaya karar verdiklerini söyledi. Drive Buddy uygulaması bir mobil uygulama olarak değil, uygulamalara entegre olabilir bir altyapı olarak geliştirildi. Bu sebeple sigorta şirketlerinden araç kiralama firmalarına otomotiv ekosisteminde yer alan birçok sektör, binlerce sürücünün ne kadar riskli veya güvenli sürdüğünü panel üzerinden takip edebiliyor. Alparslan, bunun sonucunda Drive Buddy uygulamasının sigorta şirketlerinin üstlendiği riskleri %50'ye varan oranda düşürebileceğini söylüyor. Örnek olarak kaskodan bahseden Alparslan şunları söyledi: "Kasko tarafında en büyük eksiklerden biri sürücü hakkında yeterli veri olmaması. Yaşı, cinsiyeti gibi çok genel veriler üzerinden bir risk hesabı yapılıyor. Bunun sonucunda risksiz sürücüler riskli sürücülerin masraflarını karşılamak zorunda kalıyorlar. Aynı zamanda bu durum sigorta şirketlerinin kârlılıklarını yükseltememesine sebep oluyor. Drive Buddy her bir sürücü için tamamen sürüşüne odaklanarak bir risk hesabı yapıyor. Sigortacıların risklerini daha doğru kontrol edebilmelerini sağlıyor."

'PUANLAMA UYGULAMALARI ZORUNLU OLABİLİR'

Türkiye'de kaza oranlarının Avrupa'ya nazaran çok fazla olduğunu hatırlatan Alparslan, Drive Buddy gibi uygulamalara zorunluluk getirilebileceğini belirterek, "Bu devlet kontrolünde bile olabilir. Bunların zorunlu hale getirilmesi yollarımızı çok daha güvenli hale getirecektir. Akıllı telefonu olan herkesin kullanabileceği bir teknoloji üretiyor olmamız aslında hem sigorta sektörünün hem de devletin işini kolaylaştırıyor. Küçük teşvikler bile önemli gelişmelere sebep olacaktır" dedi.

Sürücüleri puanladıklarını söyleyen Alparslan, "Sigorta şirketlerine 3 ana puanlama sunuyoruz. Birincisi 'Control'; sürücünün ani hızlanma, ani yavaşlama gibi hareketlerini analiz ediyor. İkincisi 'Caution'; hız limitleri, ters yön gibi kurallara ne kadar uyduğunu tespit ederek bunu puanlıyor. Sonuncusu 'Focus'; sürüş sırasında telefon ile etkileşimini ölçerek yola ne kadar odaklandığını puanlıyor. Artık sürüş sırasında telefon kullanmak alkollü araç kullanımından daha fazla kazaya sebep oluyor. Bunu düşündüğümüzde bu puanımızın şirketler açısından ne kadar değerli olabileceğini anlayabilirsiniz" diye konuştu.



"Biz aslında kazaları tespit edip insanların hayatını kurtaran bir uygulama geliştirmek istedik. Sonrasında Almanya'da Ergo'dan ödül alınca sigortacılıkta bir ihtiyacı karşıladığımızı fark ettik ve sigorta sektörüne odaklanmaya karar verdik."

TAZİ.Aİ'NİN CSO'SU KEREM ÖZÇAKIL:

Startup'ların çalışanlarına 'hisse senedi opsiyonu' vermesine ilişkin düzenleme lazım

Tazi.ai, bundan 3 sene önce İTÜ Arı Teknokent'teki ofisi ile çalışma hayatına atılan, kısa sürede San Francisco ve Amsterdam ofislerini açarak yurt dışındaki müşterilerine de hizmet veren bir yapay zeka firması. AML (Automated Machine Learning) alanında ulaşılan sonuçlar ile müşterilerinin karar alma mekanizmalarını hızlandıran Tazi.ai şirketinin Ticari Operasyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kerem Özçakıl, bankacılık, sigorta, perakende ve telekom sektörlerine yoğunlaştıklarını söyledi.

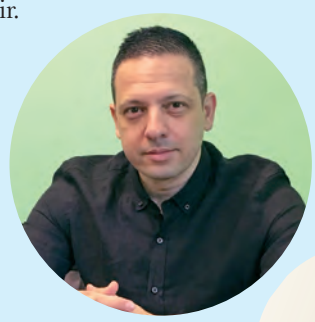
DOĞRU VE ETKİN KAYNAK KULLANIMI

Sigorta sektöründe faaliyet gösteren tüm firma ve tedarikçilerin, araştırma ve geliştirme ile yeni teknolojilere kaynak yaratmaları için kârlı büyümeleri gerektiğinin altını çizen Özçakıl, bağımsız startup'ların burada devreye girdiği belirterek, "Kaynak yaratmak her zaman mümkün olamayabiliyor. Tazi.ai olarak teknoloji tarafında sektörü destekleyici ürünlerimiz ile hem müşterilerimizin odağını bozmuyoruz, hem de doğru ve etkin kaynak kullanımı ile iş birimlerini teknolojimizle çok hızlı karar almaya olanak sağlayacak şekilde buluşturuyoruz" diye konuştu.

'AMACIMIZ SİGORTACILARIN FIRTINAYA YAKALANMAMASI'

Tazi.ai'nin sigorta sektörüyle ilişkisine değinen Özçakıl, "Yaptığımız işi; risk, prim ve sürdürebilirlilik arasındaki rüzgarın sürekli olarak hangi yöne doğru estiğini tahmin etmek diye basitçe ifade edilebiliriz. Bunu gerçekleştirirken çalıştığımız sigorta firmalarının, fırtınaya yakalanmamaları için hazır ve dinamik bir sektör oyuncusu olarak pozisyon almalarını sağlamak önemli. Ürünlerimiz ile sektörün, dinamik fiyatlama, mikro segmentasyon, prim devamlılığı başta olmak üzere satış kanalı performansının sürekli ölçülmesi ve iyileştirilmesi gibi problemlerin çözülmesine yardımcı oluyoruz" dedi. Bununla birlikte, regülasyon tarafından startup ekosisteminin desteklenmesi gerektiğini belirten Kerem Özçakıl, gereken düzenlemeleriyse şu şekilde sıraladı: "Nitelikli insan kaynağını makul maliyetlerle çalıştırabilmek için AR-GE desteklerinin uygulamasında daha esneklik sağlanabilir. Teknoloji geliştirme bölgeleri ve Ar-Ge merkezlerinde sağlanan teşviklerin en azından bir kısmı daha küçük olan startup'lara da sağlanırsa çalışan maliyetleri açısından büyük firmalarla rekabet edebilirler. İnsan kaynağına destek olacak bir çözüm, ABD'dekine benzer, çalışanlara 'stock option' (hisse senedi opsiyonu) vermeye imkan sağlayacak düzenleme olabilir. Basitleştirilmiş, yetki ve sorumlulukları, ABD'deki gibi düzenlenmiş, hisse senedi opsiyonu gibi bir enstrüman nitelikli eleman çekmek için faydalı olacak."

Eylül ayında ABD'nin New York kentinde Strata Data konferansında yer alacak olan Tazi.ai, Amerika pazarında perakende ve bankacılık alanında faaliyet gösteren firmalara, yeni ürünlerini tanıtacak. Tazi.ai, 2019 sonu itibarı ile, genel merkezini ABD'ye taşımayı ve global operasyonlarını oradan yürütmeyi hedefliyor.



"Startup'lar için insan kaynağına destek olacak bir çözüm olması için, ABD'dekine benzer, şirketlerin çalışanlarına 'hisse senedi opsiyonu' vermesine imkan sağlayacak düzenlemeler olabilir."

KREDİLERDEKİ DÜŞÜŞ HAYAT POLİÇELERİNİ VURDU:

Hayat poliçelerinde %22'lik düşüş

2017'nin ilk üç ayında 3 milyon 473 bin adet hayat poliçesi yazılırken bu senenin aynı döneminde %22'lik düşüş meydana geldi ve 2 milyon 733 bin poliçe kesildi. Hayat poliçelerindeki bu düşüş krediye bağlı poliçe sayısının geçen seneye göre 870 bin kadar az olmasından kaynaklandı.

Türkiye Sigorta Birliği, 2018 yılının ilk üç ayını içeren poliçe istatistiklerini yayımladı. Sigorta şirketleri toplam 19 milyon 908 bin poliçe kesti. Bunların 17 milyon 175 bini hayat dışı branşındayken 2 milyon 733 bini hayat olarak kayda geçti. Geçen senenin aynı döneminde imzalanan poliçe sayısı 18 milyon 37 bindi. Yapılan hesaplamaya göre, hayat ve emeklilik ile sigorta şirketleri kesilen toplam poliçe sayısını %5 oranında artırdı. 2017'nin ilk çeyreğinde hayat dışında 14 milyon 564 bin poliçe kesilirken 2018'in ilk çeyreğinde %18'lik artışla 17 milyon 175 bin poliçe kesildi. Hayat poliçe adetlerinde ise sert bir düşüş meydana geldi. Geçen sene 3 milyon 473 bin poliçe yazılırken bu sene %22'lik düşüş meydana geldi ve 2 milyon 733 bin poliçe kesildi. Hayat branşındaki bu düşüş, kredi kapsamındaki vefat sigortası poliçelerinin geçen seneye göre 870 bin kadar az olmasından kaynaklandı. 2017'nin ilk üç ayında kredi kapsamındaki vefat sigortalarında 2 milyon 444 bin poliçe imzalanmışken bu sayı 2018'in aynı döneminde 1 milyon 574 bine kadar geriledi. Buna bağlı olarak toplam hayat poliçesi de 3 milyon 473 binden 2 milyon 733 bine düştü. 2018'in ilk çeyreğinde kredi kapsamındaki vefat sigortalarındaki poliçe sayısı hayat branşındaki toplam poliçe sayısının %58'ine denk geldi. Bu oran her yılın ilk çeyreği baz alındığında 2014'te %84, 2015'te %73, 2016'da %64 ve 2017'de %70 olarak hesaplanmıştı. Yani kredi kapsamındaki vefat sigortalarındaki poliçe sayısının, toplam hayat poliçe sayısına oranı son 5 yılın en düşük seviyesinde.

HAYAT DIŞINDA %18'LİK ARTIŞ

Hayat dışı poliçeleri ise geçen senenin aynı dönemine göre kayda değer bir artış gösterdi. 2017'nin ilk çeyreğinde 14 milyon 564 bin poliçe imzalanırken bu sene mart ayı tamamlandığında 17 milyon 175 bin poliçe kesildi. Yani bir sene sonra, 3 aylık periyotlar içinde üretilen hayat dışı poliçe sayısı %18 arttı. Bu artışın büyük kısmı kara araçları sorumluluk sigortasından geldi. Hayat dışında toplam poliçe sayısındaki 2 milyon 611 binlik artışın 1 milyon 219 binlik kısmı kara araçları sorumluluk sigortasından kaynaklandı. Kara araçları sorumluluk sigortasında iki yılın aynı dönemleri kıyaslandığında poliçe sayısının %32 arttığı hesaplandı. Poliçe sayısı artmasına rağmen iki yılın aynı döneminde acentelerin pazar payı düştü. 2017'nin ilk çeyreğinde acentelerin üretilen primdeki pazar payı %91.8 iken bu sene %79.5'e düştü. Aynı dönemler kıyaslandığında merkezin payı %1'den %7.5'e, diğer kategorisinin pazar payı %0.2'den %7.1'e yükseldi. Diğer kategorilerde önemli bir değişiklik olmadı.

HASTALIK VE SAĞLIKTA ACENTE KAYNAKLI ARTIŞ

Kara araçları sorumluluk sigortaları hariç hayat dışına odaklanıldığında hastalık ve sağlık, kara araçları (kasko), yangın ve doğal afetler ile genel zararlar branşlarında kayda değer bir artış gözlemlendi. Aralarında en dikkat çekeni de hastalık ve sağlık branşı oldu. Bu branşta geçen senenin aynı dönemine göre poliçe adetlerinde %33'lük artış meydana geldi. 2017'nin ilk üç ayında 959 bin olan poliçe sayısı içinde bulunduğumuz senenin aynı döneminde 1 milyon 281 bin oldu. Bu branşın içinde yer alan sağlık ile seyahat sağlık poliçelerinde artış meydana gelirken hastalık sigortasında küçük bir düşüş gözlemlendi. 2017 ile 2018'in ilk çeyreğinde üretilen primlerin satış kanallarına göre pazar paylarına bakıldığında artışın acente kaynaklı olduğu anlaşılıyor. 2017'de bu branşta acentelerin pazar payı %43 iken bu sene %45.9'a çıktı. Bununla birlikte merkez ve bankalardaki pazar payı düşüş gösterdi.
Kasko, yangın ve doğal afetler ile genel zararlar gibi poliçe sayılarında kayda değer artışın yaşandığı branşlarda ise satış kanallarında önemli bir değişiklik olmadı. Yine son iki yılın ilk 3 aylık dönemleri kıyaslandığında kaskoda 1 milyon 361 bin olan poliçe sayısı %12 artışla 1 milyon 535 bine, yangın ve doğal afetler branşında 3 milyon 786 bin olan poliçe sayısı %9 artışla 4 milyon 146 bine, genel zararlar branşında 1 milyon 938 bin olan poliçe sayısı %19 artışla 2 milyon 309 bine yükseldi.
Hayat dışındaki prim ile poliçe sayılarının artışı birbirine paralel gerçekleşti. Son iki yılın ilk çeyreklerine bakıldığında prim %17.7, poliçe sayısı %18 arttı. Hayatta ise poliçe ile prim arasındaki ilişki farklı seyretti. Hayat poliçeleri geçen senenin ilk 3 ayına göre %22 oranında azalırken sigorta sektörü %17 daha fazla prim üretti.

HAVUZ, POLİÇE İSTATİSTİKLERİNE NASIL ETKİ EDİYOR?

Kara araçları sorumluluk branşında 2017 ve 2018'in ilk çeyreklerine bakıldığında poliçe sayısı %32 arttı. Poliçe sayısı artmasına rağmen iki yılın aynı döneminde üretilen primlere göre acentelerin pazar payı %91.8'den %79.5'e düşmüş gözüküyor. Sigorta şirketlerinden edindiği bilançolara göre veri tabloları oluşturan Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayımladığı 'satış kanalı bazında prim' istatistiklerinde 'diğer' olarak gözüken kategorideki pazar payı ise %0.2'den %7.1'e çıktı. Acentelerdeki bu düşüşün ve 'diğer' kategorisindeki bu artışın sebebi havuz sistemine dayandırılıyor. Sigortacı Gazetesi'nin sigorta uzmanlarından edindiği bilgilere göre, bu kağıt üzerinde gözüken artışın nedeni havuz sisteminde ortaya çıkan 'double count' yani prim ve poliçelerin bir kısmının iki kez hesaplanması. Double count, havuzdan sigorta şirketlerine geri ödenen prim ve poliçelerin bilançolarda iki kere yazılması anlamına geliyor. Aynı durum 2017 eylülünde havuz sistemine geçen "Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası"nda da ortaya çıktı. 2017 yılının ilk çeyreğinde satış kanalı bazında primler istatistiğinde 'diğer' kategorisinin pazar payı %0.2 iken 2018 ilk çeyreğindeki 'diğer'in pazar payı %22.4'e yükseldi. Ayrıca tarım sigortaları havuzunda da şirketlerin retrosesyon primleri 'double count' etkisi altında hesaplandı.

HAYAT POLİÇELERİNDEKİ DÜŞÜŞÜN SEBEBİ NE?

Hayat sigortalarında primin yaklaşık %80'ini bankalar üretiyor. Bu sebeple, bankaların poliçe sayıları üzerinde büyük etkisi var. Hayat poliçe sayısının geçen senenin ilk 3 ayına göre %22'lik düşüş göstermesi krediye bağlı poliçe sayısının geçen seneye göre 870 bin kadar az olmasından kaynaklandı. Sigortacı Gazetesi olarak edindiğimiz bilgilere göre, bu düşüşün ana sebebi olarak hem bankaların kredi ve risk iştahlarının azalmasını hem de konut ve ihtiyaç kredilerinin daha az alınmasını söyleyebiliriz. Böylelikle krediye paralel poliçe sayısında düşüş yaşandı. Öte yandan mayıs ayı içerisinde bazı bankalar konut kredilerinde faiz oranını aylık %1'in altına çekti.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

Hayat sigortasında yıllara göre kesilen poliçe sayısı (bin) (2014- 18 ilk çeyrek)

Tarih	Toplam poliçe	Kredi kapsamındaki poliçe	Toplam poliçe sayısının % kaçı kredi kapsamındaki sigortalardan oluşuyor?
2014	2.780	2.336	84
2015	2.910	2.130	73
2016	2.765	1.783	64
2017	3.473	2.444	70
2018	2733	1574	58

Hayat dışında yıllara göre poliçe adetleri (bin) (2014- 18 ilk çeyrek)

Tarih	Hastalık Sağlık	Kaza	Kara Araçları	Nakliyat	Yangın ve Doğal Afetler	Zorunlu Deprem	Genel Zararlar	Kara Araçları Sorumluluk	Toplam
2014	559	1.330	1.160	337	2.805	1.519	1.497	3.498	11.615
2015	774	1.709	1.351	344	3.230	1.724	1.651	3.899	13.380
2016	798	1.784	1.336	344	3.375	1.770	1.667	3.996	13.519
2017	959	2.149	1.361	313	3.786	1.964	1.938	3.760	14.564
2018	1.281	2.277	1.535	342	4.146	2.068	2.309	4.979	17.175

Süreç ve BT denetimi için dikkatli bir planlama şart

Günümüzde değişen teknoloji ve süreçlerle birlikte, standart finansal denetim yaklaşımının regülatörlere ve taraflara sağladığı faydalar azalıyor. Artık sektörün finansalları ve bilanço rakamları kadar, operasyonlarının sürekliliği, müşteri verilerinin gizliliği ve mevzuata uyum konuları da önem kazanıyor. Bu kapsamda değişen risk algısı da yeni güvence ihtiyaçlarını ortaya koyuyor.

Bu amaçla ülkemizde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından 2005 yılından itibaren, önce bankacılık sektörüne, daha sonra da bankaların finansal iştiraklerine yönelik bilgi sistemleri ve bankacılık süreçleri denetimleri uygulamasının zorunlu hale getirildiğini aktaran EY Türkiye Danışmanlık Bölümü Yardımcı Ortağı Burak Baysal, şunları söyledi: "Bu sayede kanun koyucu ve bu sektörün oyuncuları sadece mali tabloları açısından değil, aynı zamanda taşıdıkları operasyon, güvenlik ve uyum riskleri açısından da bağımsız denetim şirketleri tarafından denetleniyor.

Esasen bu uygulama sadece ülkemizde değil, dünyanın çeşitli ülkelerinde de uzun yıllardır konu edilen bir uygulama. ABD'de uzun yıllardır, Sarbanes – Oxley kanunu (kısaca kanun teklifini sunan senatörlerin adlarının ilk harfleri ile anılan SOX) sebebi ile özellikle borsada işlem gören şirketler hem finansal denetime hem de iç kontrollerinin işletilmesinin etkinliğine yönelik olarak denetime tabi tutuluyor.

Ülkemizde bu hususta sigorta sektörüne yönelik denetim zorunluluğu getirileceği uzun zamandır konuşuluyor. Bu konuda zaman zaman kanun koyucu tarafından sektörün oyuncularının ve denetim şirketlerinin görüşü alınıp, uygulamada denetim kapsamının içeriği, zamanlaması ve gereklilikleri konusunda çeşitli platformlarda görüşülür ve konuşulur.

AMACA YÖNELİK DOĞRU HEDEFLER KONULMALI

Finansal hizmetler sektörünün önemli bir parçası olan sigorta sektörünün, böyle bir denetimden sağlayacağı faydanın öncelikli olarak belirlenmesi gerekiyor. Denetimin amaçları konusunda doğru hedeflerin konulması durumunda, bu denetimlerin faydasının anlaşılması ve gerçekten işe yaraması mümkün olabilecek. Bu amaçları kısaca listelemeye çalışırsak:

- Sektörün iç kontrol ortamını hata ve usulsüzlükleri tespit etmeye yeterli önlemleri alacak bir şekilde tesis etmesi,
- Sektörün operasyonlarının sürekliliğini sağlayacak önlemleri alması, bu önlemleri sağlarken iş ve bilgi teknolojileri ihtiyaçlarını tespit etmesi,
- Sektörün hizmetlerini sunduğu sürece, yasal mevzuatın gerektirdiği bütün gereklilikleri karşıladığının takip edilmesi,
- Finansal tablolar ve bu tablolara mesnet teşkil eden kayıtlarının tamlığının ve bütünlüğünün korunmasının sağlanması,
- Sektörün operasyon, piyasa ve itibar risklerine yönelik gerekli önlemleri almasının sağlanması,
- Özellikle veri gizliliği ve müşteri bilgisinin korunması konusunda gerekli önlemlerin alınması hedeflenecek amaçlar arasında değerlendirilebilir.

STANDARTLAR ÖNCEDEN TANIMLANMALI

Bu hedeflere değişen konjonktür ve gelişen iş modelleri kapsamında birçok ilave getirilebilir.

Unutulmaması gereken bir husus da, herhangi bir denetimin temelinde, denetimin gerçekleştirileceği standartların bulunması gerektiği. Bağımsız bir denetimin bütün taraflar için aynı şekilde gerçekleştirilmesi ve denetim raporlarını temin edenler için bir anlam ifade etmesi için, bu denetimlerde gerçekleştirilen değerlendirmelerin ortak kriterlerinin ve denetim standartlarının önceden tanımlanması bir zorunluluk.

ÜÇ ANA ADIMDA SÜREÇ

Bu amaçla kanun koyucu (regülatör) tarafından hazırlıkların bütün tarafların (sigorta şirketleri, bağımsız denetim firmaların, rapordan yararlanacak taraflar vb.) katılımı ve katkısı ile yürütülmesi, sürecin oluşması ve etkin işletilmesinde önemli bir faktör. Yukarıda belirtilenlerden hareket ile öncelikli olarak üç ana adımda işletilecek bir süreç yürütülmelidir:

Denetim hedefleri: Denetimin odak konusu ve ele aldığı risklerin net olarak belirlenmesi için, kanun koyucu mutlaka bu denetimlerin gerçekleştirilmesi sonucunda neyi amaçladığını önceden belirlemelidir. Yasal uyum odaklı bir denetim ile güvenlik odaklı bir denetimin kesiştiği konular olmasına rağmen, ele alacağı hususlar çok farklı olabilir.

Denetimin kriterleri: Kanun koyucu denetimin gerçekleştirileceği alanlarda hangi standartların ve kriterlerin değerlendirileceğini belirlemelidir. Ülkemizde, bankacılık alanındaki bilgi teknolojileri denetimlerinde COBIT 4.1 kontrol alanları değerlendirilirken, enerji ve telekomünikasyon sektörlerinde yoğun olarak ISO27001 standardı ele alınıyor. Kanun koyucu bu aşamada, denetimin kriterlerinin belirlenmesi için sadece uluslararası kabul görmüş standartlardan ve çatı yapılardan yararlanmak zorunda da değildir. Gerek görülmesi durumunda, Türkiye'nin risklerine ve pazar yapısına özgü, sigortacılık operasyonlarına ve risklerine özelleşmiş standartlar da oluşturulabilir. (Bkz. bankacılık sektörü için 'Bankalarda Bilgi Sistemleri Yönetiminde Esas Alınacak İlkelere İlişkin Tebliğ' veya yakın zamanda Sermaye Piyasası Kurulu tarafından oluşturulan 'Bilgi Sistemleri Yönetimi Tebliği') Bu yaklaşımın aynı zamanda gerçekten sektöre yönelik risklerin ele alınması ve denetimin standartlaşması konusunda da birçok avantajı mevcut.

Denetimin standartları: Kanun koyucu, denetimin gerçekleştirileceği şirketlerde denetimin nasıl gerçekleştirilmesini beklediğini, denetlenen ve denetleyenin sorumluluklarını, denetim görüşü ve rapor hakkındaki kriterleri net olarak tanımlamalıdır.

Anlaşılacağı üzere bütün sektör için geçerli olacak bir denetimin oluşturulması, bugünden yarına gerçekleştirilebilecek bir hedef değildir. Dikkatli bir planlama, taraflarla işbirliği ve doğru hedeflerin belirlenmesi önemlidir. Ülkemizde bu konuda kamu nezdinde artan farkındalık ve risk algısı ile birlikte, sigorta sektörünün de yeni gelişmelere açık olduğunu tahmin etmek zor olmaz."

Ülkemizde sigorta sektörüne yönelik süreç ve bilgi teknolojileri denetiminin zorunlu hale getirileceği uzun zamandır konuşuluyor. Ancak bütün sektörde geçerli olacak bir denetimin oluşturulması için dikkatli bir planlama, taraflarla işbirliği ve doğru hedeflerin belirlenmesi önem taşıyor.







ABD'nin Kaliforniya eyaletinde çıkan orman yangınları yılın en hasarlı afetleri arasındaydı. 7.7 milyar dolar sigortalı hasara yol açan yangınlar, Sigma kayıtlarına da en yüksek sigortalı hasara yol açan orman yangını olarak geçti.

SWISS RE: TARİHTEKİ EN YÜKSEK KÜRESEL S

Küresel afet hasarının ne

Son Sigma raporuna göre, 2017 yılında doğal afet ve insan kaynaklı felaketlerin küresel ekonomiye faturası 337 milyar dolar oldu. Sigorta sektörü, hasarın 144 milyar dolarını, yani yaklaşık %42'sini üstlendi. Yıla damgasını ABD'de gerçekleşen ve toplam 92 milyar dolar sigortalı hasara yol açan Harvey, Irma ve Maria kasırgaları vurdu.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Swiss Re, 2017'deki felaketleri incelediği son Sigma raporunu yayınladı. Buna göre, geçtiğimiz yıl dünya çapında 301 farklı afet gerçekleşti. Bunların 183'ü doğal afet, 118'iyse insan kaynaklı felaketlerdi. 2016 yılında, 193 doğal afet ve 137 insan kaynaklı felaket olmak üzere toplam 329 afet gerçekleşmişti.
Küresel ekonomik afet hasarı 2017 yılında 337 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu tutar, 2016 yılındaki 180 milyar dolarlık ekonomik hasarın neredeyse iki katıydı. Ayrıca, son 10 yılın ortalaması olan 190 milyar doların da oldukça üstündeydi.
2017'deki toplam afet hasarı, küresel gelirin %0.44'üne denk geldi. Son 10 yılda bu oran ortalama %0.25'ti.

SİGORTALI HASAR 144 MİLYAR DOLAR

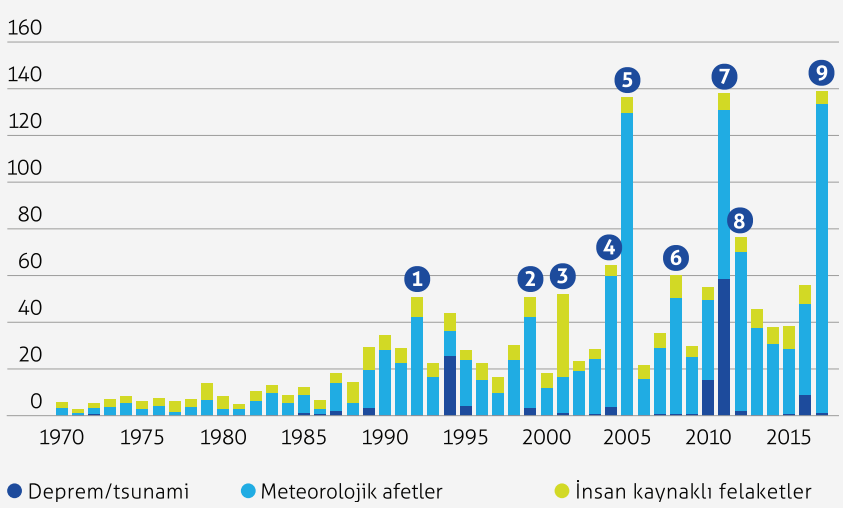
Geçtiğimiz yılın küresel sigortalı afet hasarıysa 144 milyar dolardı. Raporda, bu rakamın Sigma kayıtlarındaki en yüksek sigortalı afet hasarı olduğunu vurgulandı. 2016 yılında doğal afet ve insan kaynaklı felaketlerden kaynaklanan sigortalı hasar 56 milyar dolar olarak kayıtlara geçmişti. Son 10 yılın ortalaması ise 58 milyar dolardı.
2017 yılında doğal afetlerden kaynaklanan sigortalı hasar 138 milyar dolar, insan kaynaklı felaketlerden gelen hasarsa 6 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.
2017 yılının sigortalı doğal afet hasarı, küresel gelirin %0.18'ine, küresel hayat dışı prim üretimininse %8'ine eş değerdi. Hem doğal afet hem insan kaynaklı felaketler açısından bakıldığındaysa, sigortalı hasar küresel gelirin %0.19'una, hayat dışı prim üretimininse %8.7'sine denk geldi.
Geçtiğimiz yılın en büyük sigortalı hasara yol açan afeti 32 milyar dolarla Maria kasırgasıydı. Irma ve Harvey kasırgaları da toplam 30'ar milyar dolarlık sigortalı hasarla Maria'yı takip etti.
2017 yılında, sigortasız afet hasarı 193 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Raporda, son 26 yılda ekonomik hasarın artma hızının, sigortalı hasarın artışını geçtiğine dikkat çekildi. 1991-2017 yılları arasında, 10 yıllık hareketli ortalamalar bazında bakıldığında, sigortalı hasar %5.4 oranında artarken, ekonomik hasarsa %5.9 oranında arttı.

EN ÇOK ETKİLENEN BÖLGE KUZEY AMERİKA

2017 yılında en yüksek hasar kasırgalardan geldi. En çok hasar yaşanan bölgeyse Kuzey Amerika oldu. Asya ve ABD'de gerçekleşen seller ve birçok farklı bölgede meydana gelen orman yangınları da hasarı büyüten kalemler arasındaydı.
2017 yılında Kuzey Amerika'daki sigortalı afet hasarı 119.1 milyar dolar olarak gerçekleşti. 12 yıl boyunca büyük bir kasırga yaşanmayan ABD'de, 2017 yılında 4. kategoriden üç farklı büyük kasırga yaşandı ve bu açıdan bir rekor kaydedilmiş oldu.
25 Haziran'da Harvey kasırgası, sezonun ilk kasırgası olarak ABD'ye iniş yaptı. 2005'teki Wilma'dan

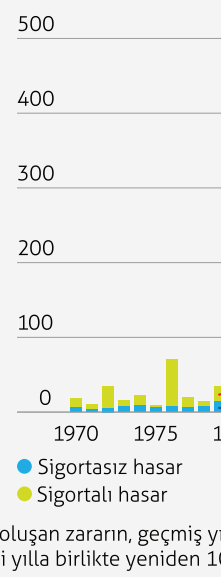
1970-2017 arasındaki sigortalı afet hasarı
(milyar dolar, günümüz fiyatlarına göre)

1 1992: Andrew Kasırgası
2 1999: Lothar Fırtınası
3 2001: Dünya Ticaret Merkezi'ne saldırı
4 2004: Ivan, Charley ve Frances kasırgaları
5 2005: Katrina, Rita ve Wilma kasırgaları
6 2008: Ike ve Gustav kasırgaları
7 2011: Japonya ve Yeni Zelanda depremleri ile Tayland'daki sel
8 2012: Sandy kasırgası
9 2017: Harvey, Irma ve Maria kasırgaları



1970-2017 yılları arasındaki sigortalı ve sigortasız hasarlar
(milyar dolar, günümüz fiyatlarına göre)

Ekonomik hasar = sigortalı + sigortasız hasar



* Hareketli ortalama, her yeni yılla birlikte oluşan zararın, geçmiş y
10 yılı baz alan hareketli ortalama, her yeni yılla birlikte yeniden 1





‘KASIRGALARIN ŞİDDETİNİN SEBEBİ KÜRESEL ISINMA DEĞİL’

Fırtınalar tek bir faktöre bağlı bir şekilde oluşmuyor. Atmosferle okyanus yüzeyi arasındaki sürekli evrim geçiren kompleks ilişki fırtınaların oluşumunda rol oynuyor. Swiss Re’ye göre, Harvey, Irma ve Maria (HIM) kasırgalarının şiddetinin sebebi küresel ısınma değil, ancak küresel ısınmayla beraber HIM kasırgalarının karakteristik özelliklerinden bazıları daha sıcak bir dünyada daha sık görülecek.

‘ABD’DEKİ KASIRGALAR EMSALSİZ DEĞİLDİ’

Raporda, ABD’yi vuran Harvey, Irma ve Maria (HIM) kasırgalarının etkisinin, daha önce eşi benzeri görülmemiş bir etki olmadığı vurgulandı. 217 milyar dolar ekonomik, 92 milyar dolarsa sigortalı hasara yol açan HIM kasırgaları her ne kadar yüksek bir zarara yol açmış da olsa, tarihte daha önce de benzer kasırgalar yaşandığı ifade edildi. 2005 yılındaki Katrina, Rita ve Wilma kasırgaları, 2017 fiyatlarına endekslenince 112 milyar dolar sigortalı hasara yol açtı. 1992 yılındaki Andrew kasırgası, bugünün fiyatlarıyla 180 milyar dolardan fazla sigortalı hasar yarattı. 1926 yılındaki Büyük Miami fırtınası 2017’de gerçekleşse HIM’den çok daha yüksek sigortalı hasara sebep olacaktı. Swiss Re, HIM kasırgalarının etkilerinin oldukça kötü olduğunu, fakat olabilecek en kötü senaryo olmadığını belirtiyor.

Yılın en büyük doğal afetlerinden biri de Meksika’da meydana gelen depremlerdi. 7 Eylül’de gerçekleşen 8.1 büyüklüğündeki depremin ardından, 19 Eylül’de 7.1 büyüklüğünde bir deprem daha gerçekleşti. Depremlerin ekonomik hasarı 12 milyar dolar olarak gerçekleşti. Buna karşın, sigortalı hasar sadece 1.6 milyar dolarda kaldı.

SİGORTALI AFET HASARI YAŞANAN YIL 2017

redeyse %60’ı sigortasız

bu yana ABD’ye iniş yapan ilk kasırga da Harvey oldu. 85 milyar dolarlık ekonomik hasara yol açan bu kasırganın sigortalı hasarıysa 30 milyar dolar olarak gerçekleşti. Harvey’den kısa bir süre sonra Irma kasırgası da ABD’ye iniş yaptı. Üç günden daha uzun bir süre 5. kategoride kalan Irma 67 milyar dolar ekonomik hasar yarattı. Bu kasırganın sigortalı hasarıysa 30 milyar dolar oldu. İki hafta sonra, Maria kasırgası ABD’nin bağımsız toprakları Porto Riko ve Karayip adalarını vurdu ve 32 milyar dolar sigortalı hasara sebep oldu.

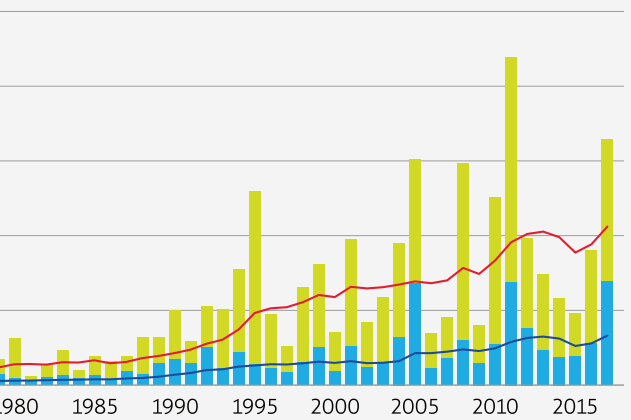
ORMAN YANGINLARI REKOR KIRDI

Kasırgaların dışında, ABD’nin Kaliforniya eyaletinde çıkan orman yangınları da 7.7 milyar dolar sigortalı hasar yarattı. Söz konusu yangınlar, Sigma kayıtlarına en yüksek sigortalı hasara yol açan orman yangını olarak geçti. Kanada için de 2017 sıkça orman yangınları yaşanan bir yıl olarak tarihe geçti. Küresel olarak da yangınların damga vurduğu bir yıl yaşandı: 2017 yılındaki orman yangınlarının sigortalı hasarı 14 milyar doları geçti.

2017 yılında en yüksek sigortalı hasara yol açan 20 afet

Sigortalı hasar (milyon dolar)	Kurban sayısı	Başlangıç tarihi	Olay	Ülke / Bölge
32 000	136	19.9.2017	Maria kasırgası	ABD, Karayipler
30 000	126	6.9.2017	Irma kasırgası	ABD, Karayipler
30 000	89	25.8.2017	Harvey Kasırgası, Houston’daki sel	ABD
7 710	22	8.10.2017	Orman yangını (Tubbs yangınları)	ABD
2 666	6	8.10.2017	Orman yangını (Atlas yangını)	ABD
2 507		8.5.2017	Colorado, Denver’daki dolu fırtınası ve hortum	ABD
1 967		26.3.2017	Dolu fırtınası ve hortum	ABD
1 787		4.12.2017	Orman yangını (Thomas yangını)	ABD
1 600	2	6.3.2017	Şiddetli fırtına, dolu yağışı	ABD
1 549		11.6.2017	Minnesota’daki dolu fırtınası	ABD
1 370	6	28.2.2017	Şiddetli fırtına, hortum ve dolu yağışı	ABD
1 306	12	28.3.2017	Debbie siklonu, fırtına	Avustralya
1 200	396	19.9.2017	7.1 büyüklüğünde deprem	Meksika
1 131		27.6.2017	Şiddetli fırtına, dolu yağışı ve hortumlar	ABD
1 107	27	23.8.2017	Hato tayfunu	Çin, Vietnam, Hong Kong
930		19.4.2017	Soğuk hava dalgasının yol açtığı don hasarı	Avrupa
ns		11.1.2017	Rafineri yangını	Birleşik Arap Emirlikleri
888		18.10.2017	Lan (Paolo) tayfunu	Filipinler, Japonya
853	24	18.1.2017	Şiddetli hortumlar	ABD
ns		14.3.2017	Rafineri yangını	Kanada

ns = açıklanmıyor



llardaki zarara eklenerek yeniden hesaplanmasını ifade eder.
0 yıllık periyotlar halinde hesaplanır.

ABD’nin bağımsız toprakları konumundaki Porto Riko ve Karayipler’i vuran Maria kasırgasının yarattığı sigortalı hasar 32 milyar dolar oldu. Maria’nın öncesinde ABD’yi vuran Harvey ve Irma kasırgaları da hesaba katılınca, 2017 yılında yaşanan kasırga sezonu sigortacılara 92 milyar dolara mâl oldu.

2017 yılında bölgelere göre afet ve kurban sayısı, ekonomik ve sigortalı hasar

Bölge	Afet sayısı	Kurban sayısı	Sigortalı hasar milyar $	Sigortalı hasar toplamdaki yüzdesi	Ekonomik hasar milyar $	Ekonomik hasar toplamdaki yüzdesi
Kuzey Amerika	66	466	119.1	82.5%	244.2	72.4%
Latin Amerika ve Karayipler	19	1375	5.1	3.5%	31.6	9.4%
Avrupa	46	536	12.0	8.3%	23.7	7.0%
Afrika	40	2919	0.8	0.5%	2.9	0.9%
Asya	112	5546	5.0	3.5%	31.2	9.2%
Okyanusya / Avustralya	5	100	2.1	1.4%	3.3	1.0%
Denizler / Uzay	13	462	0.3	0.2%	0.3	0.1%
Dünya	301	11404	144	100.0%	337	100.0%

Poliçe devrimi kapıda: POLİÇE 2.0

Son yapılan araştırmalar, kendisine sunulan teminatları iyi anlayan müşterilerin, daha mutlu müşteriler olduğunu ortaya koyuyor. Buna karşın, günümüzde neredeyse bir dergi kalınlığındaki poliçeleri müşterilerin anlaması pek mümkün değil. "Kısa ve anlaşılır bir poliçe mümkün mü?" sorusundan yola çıkan Lemonade, Poliçe 2.0 ile sigorta poliçelerinde yeni bir dönem başlatmayı hedefliyor. Eski poliçelere göre %90'a kadar daha az kelime içeren Poliçe 2.0'da ağdalı bir dil yerine günlük konuşma dili kullanılıyor.

Sigortacılıkta inovasyonun en büyük aktörlerinden biri olan Lemonade, şimdi de gözünü sigorta poliçelerine çevirdi. Özellikle yapay zeka kullanan underwriting süreçleri ile büyük ses getiren girişimin bir sonraki hedefi, herkesin kullanabileceği ve basitleştirilmiş bir poliçe tasarlamak. Kiracı sigortası poliçesi olarak tasarlanan "Poliçe 2.0" uygulamasının herkes tarafından kullanılabilmesi ve geliştirilebilmesi amacıyla telif başvurusu yapmayan Lemonade'in projesini rakip şirketler de istedikleri gibi kullanabilecek.
Şirketin hedefi, sigortalılar tarafından anlaşılabilir ve müşterilerin istedikleri teminatları kolayca seçmelerine ve şekillendirmelerine imkan tanıyan interaktif bir poliçe oluşturmak. Poliçe 2.0 olarak adlandırılan açık kaynaklı proje, bu amaçla şirketin sektörde genel olarak kullanımı için tasarladığı açık kaynaklı poliçe serisinin ilk adımı.

SHAKESPEARE'DEN KELİMELER

Lemonade Kurucu Ortağı Shai Wininger'a göre Poliçe 2.0 projesinin amacı "21'inci yüzyıla uygun, daha iyi ve daha adil bir sigorta poliçesi oluşturmak için müşterileri ve sigorta uzmanlarını bir araya getirmek."
Diğer ortak Daniell Schreiber ise potansiyel sigorta müşterilerini, Chaucer ve Shakespeare'den Orta Çağ İngilizcesi kelimelerle dolu, baştan sona okuması 1 saatten fazla alan poliçelerden kurtarmak istediğini söylüyor: "Markanızın beğenilmesi için müşterilerinizin ne aldıklarını bilmesi gerekiyor. Buradan yola çıkarak, poliçeleri basit bir blog formuna çevirdik ve yazıların büyük kısmını çıkardık."
Şirketin bu yöndeki ilk adımı, diğer poliçelere göre kelime sayısı neredeyse %90 oranında azaltılmış "Kiracı Sigortası Poliçesi 2.0" oldu. Buna karşın poliçede halen 2 bin 300 kelime bulunuyor. Amaç, önemli bilgiler kaybolmadan ve anlam bütünlüğü bozulmadan, poliçeyi olabildiğince kısaltmak. Poliçenin kısaltılması aşamasında da düzenleyici kurumla beraber bir çalışma yapılıyor.

MEMNUNİYET ARTIYOR

Lemonade'in bu inisiyatifini "sadece bir poliçe" diyerek küçümsememek gerekiyor. Poliçenin aslında müşteri memnuniyetinin artırılmasında kilit bir rolü var. Uluslararası araştırma şirketi J.D. Power tarafından hazırlanan 2018 Sigorta Satış Araştırması, sigortacılıkta müşteri memnuniyetine en fazla etki eden faktörün "teminatların doğru anlaşılması" olduğunu gösteriyor. Araştırmaya katılan müşterilerin sadece %67'si, sigortacıların verdikleri teminatları anlatma konusunda iyi bir iş ortaya koyduğunu düşünüyor. Araştırmada, teminatları müşteriye anlatma konusunda iyi puanlar alan şirketlerin ortalama müşteri memnuniyet skorları da diğer şirketlerin ortalamasından neredeyse %9 oranında daha yüksek. Diğer sektörlere göre müşteri memnuniyeti skorlarının çok daha kritik olduğu, tamamen güven ve iyi niyete dayalı bir sektör olan sigortacılıkta sadece 1 puan bile çok önemliyken, %9'luk fark çoğu şirketin iştahını kabartacaktır.

'YIKICI' DEĞİL 'İYİLEŞTİRİCİ'

Lemonade'in Poliçe 2.0 inisiyatifi bu noktada devreye giriyor. Yeni nesil poliçe, sigortacılarda görülen 3 trende cevap veriyor. Öncelikle, çeşitli dijital hizmet sağlayıcıları müşterilerin beklentilerini ve tercihlerini değiştiriyor. Yeni nesil müşteriler, kişiselleştirilmiş, kolay ve hızlı hizmet ve ürünleri tercih ediyor. Yapılan tüm teknoloji yatırımlarına karşın sigortacılar, müşteri ile direkt temas eden diğer sektörlerin seviyesini yakalamakta zorlanıyor, hantal kalıyor. Diğer taraftan, müşterilerin elindeki güç, önceki dönemlere göre çok daha fazla. Bu da sigorta şirketlerinin yeni iş alanları oluşturmak ya da ellerindeki portföyü korumak için müşteri deneyimine yüklü yatırımlar yapmasına neden oluyor. Özellikle ABD gibi ülkelerde (pazara yıllık ortalama %2 civarında yeni potansiyel müşteri giriyor) büyüme, rakibin pazar payını ele geçirmek anlamına geliyor. Durum böyle olunca, şirketlerin odak noktası gerçekten değer yaratılabilen ve rakiplerden farklılaşmayı sağlayan Poliçe 2.0 gibi atılımlar oluyor. Son olarak, Poliçe 2.0, sektörün insurtech'lere olan ilgisinin bir yansıması. Sigorta şirketleri tarafından insurtech'lere geçtiğimiz yıl 2.4 milyar dolar yatırım yapıldı. Bu insurtech'lerin çoğu da yıkıcı olmak yerine, halihazırdaki süreçleri iyileştirmeyi hedefliyor. Lemonade'in Poliçe 2.0 uygulaması da bunun bir örneği.
Lemonade'in Poliçe 2.0 uygulamasının teoriden pratiğe dönüşmesi için yanıtlanması gereken pek çok soru bulunuyor. Buna karşın, müşteri odaklı tasarımların norm halini alacağını ve Lemonade'in bu girişiminin dünyanın en büyük sigortacılarına ilham kaynağı olacağını rahatlıkla söyleyebiliriz.

'DOKUNMATİK' POLİÇE

Lemonade, Poliçe 2.0 için vizyonunu blogunda şu şekilde açıklıyor: "Her Poliçe 2.0 kendine has ve tüketici kararları doğrultusunda dinamik olarak oluşturulmuş olacak. Poliçe 2.0 kağıda yazdırılabilse de, gerçek gücünü ekranda olmasından alıyor. Örnek olarak, poliçenin kesim aşamasında ekranda 20 bin dolarlık teminat limitini gören kullanıcı, buraya tıklayarak o limiti anında 30 bin dolara çıkarabiliyor. Eğer kullanıcı poliçeye -örnek olarak- deprem teminatı eklemek isterse, seçeneklerden deprem teminatını seçiyor ve poliçe deprem teminatı verecek şekilde kendini güncelliyor."

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



AÇIK KAYNAKLI UYGULAMALAR

İnternete yüklenen ve tüm kullanıcılar tarafından ücretsiz olarak ulaşılabilen açık kaynaklı uygulamalar, uygulamaların geniş bir kitle tarafından eş zamanlı olarak geliştirilmesine olanak sağlıyor. Yazılım geliştirme platformu GitHub'a yüklenen Poliçe 2.0 da, herkes tarafından değiştirilebiliyor. Buna Lemonade'in tüm rakipleri de dahil. Açık kaynaklı teknoloji platformu GitHub'daki uygulamayı kullanıcılar istedikleri gibi değiştirebiliyor, yorum yapabiliyor ya da işlerinde kullanıyor.

J.D. Power Sigorta Satış Araştırması

Yüksek Etkili Anahtar Performans Göstergesi	2018 Sektör Yeterlilik Ortalaması	Müşteri Memnuniyetine Etki Skoru (100 üzerinden)
Teminatların müşteriye doğru olarak anlatılması	%67	92
Bir ya da daha fazla poliçede indirim sağlanması	%91	84
Müşteriden defalarca bilgi istenmesinin engellenmesi	%74	82

Teminatların müşteri tarafından anlaşılması müşteri memnuniyeti skorunu önemli bir oranda etkilese de, sigorta sektörü bu alanda %67 yeterlilik ortalaması ile başarılı bir performans gösteremiyor.

HERKES AYNI FİKİRDE DEĞİL

Her devrimci uygulamada olduğu gibi, dönüşüm sancısız olmuyor. Şirket tarafından 2019 yılına kadar piyasaya sunulmasının mümkün olmadığı söylenen uygulama uzun süredir dizayn aşamasında. Şirketin karşılaştığı en büyük sıkıntı ise yasal alanda. Bazı sigortacılar bu nedenle poliçelerde sadeleştirmenin mümkün olmadığını savunuyor. Lemonade'in sitesinde ABD'li bir sigortacı tarafından yapılan yorum şöyle:
"Ülkemizin sigorta şirketlerinin Lemonade'den ders almasına gerek yok. Sektör, sigorta poliçelerinin okunmasında ve anlaşılmasında karşılaşılan sıkıntıların farkında. Binlerce uzman, sektörün dilini olabildiğince sadeleştirmesi gerektiği konusunda hemfikir. Burada atlanan nokta ise şu: Poliçelerin, müşteriler tarafından okunması ya da anlaşılması bir zorunluluk değil. Poliçeleri anlaması gerekenler tazminat süreçleriyle ilgilenen mahkemeler ve avukatlar. Sigorta poliçeleri sabit sözleşmeler olduğu için, poliçede atlanmış bir noktadan doğan hasar ödemesi, tüm poliçeleri etkileyebiliyor. Şirketlerin sadece meşru hasarları ödeme kabiliyetlerinin devam etmesi için, poliçelerin belirsizlikleri ortadan kaldıracak şekilde yazılması gerekiyor. Avukatlar, sigorta şirketlerine dava açmaya devam ettiği sürece, poliçe dilinin keskin ve günlük gazetelerde okuduğunuzdan daha ağır olması gerekiyor."

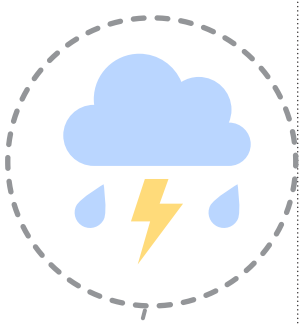


ÖRNEK 1
Poliçe 2.0'da poliçenin kapsamı basit ve eğlenceli bir dille anlatılıyor:

"Neleri kapsıyor?
Bu poliçe eşyalarınıza gelebilecek yangın, duman, hırsızlık, vandallık, patlamış borular ya da tesisat sızıntıları kaynaklı zararları yılda 10 bin dolara kadar teminat altına alıyor. "Köpeğim yedi", "unuttum", "çocuğum düşürmüş", "elektrikler gitti", "çatım aktı", "küveti fazla doldurdum", "elbisemin azizliğine uğradım" gibi diğer her şey kapsam dışıdır. Ancak buraya* tıklayarak, bazıları için teminat ekleyebilirsiniz."
*renkli kısma tıklandığı zaman açılan menüden ekstra teminatlar seçilebiliyor.

ÖRNEK 2
Poliçe 2.0'ın sonunda, kullanıcılara eklemek istediği teminatlar soruluyor. Bu teminatlar basitçe poliçeye eklenebiliyor. Teminat eklenmesi durumunda poliçe kendini yeni teminatı kapsayacak şekilde güncelliyor.

"Kötü Hava Paketi Ekle
Dolu, kar, rüzgâr ve şiddeli yağış için teminat ekleyebilirsiniz.
[Teminat Ekle] (Online dökümanda buraya tıklayan kullanıcı, açılan Canlı Poliçe Düzenleme Aracı ile istediği teminat limitini seçebiliyor.)



Elektronik Eşyalar Paketi Ekle
Telefonlarımız, laptoplarımız ve iPad'lerimiz hayatımınız değişmez bir parçası ancak bu eşyalar çok kolay hasar görebiliyor. Kahve dökülmesi ve düşürme gibi risklere karşı elektronik eşyalarınızı teminat altına alabilirsiniz.
[Teminat Ekle]"





Sanem Çıngay Axa Sigorta'da



Axa Sigorta'da Bireysel Teknik Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi olarak Sanem Çıngay atandı. 14 Mayıs'ta yeni görevine başlayan Çıngay, Bireysel Teknik ve Underwriting, Fiyatlandırma ve Rezerv, Sağlık ve Teknik Operasyon Departmanlarının sorumluluğunu üstlenecek. Çıngay, çalışma hayatına Koç Holding Liderlik Programı ile başladı. Allianz Almanya'da Koç Allianz Grubu'nu temsilen projeler yürüten Çıngay, daha sonra Koç Allianz Türkiye Bireysel Teknik Grup Müdürlüğü'nü üstlendi. 2010'da Ergo Sigorta'da Aktüeryadan Sorumlu GMY, 2017'de ise aynı şirkette Bireysel Teknik Direktörlüğü'nü yürüten Çıngay, son olarak Groupama Sigorta'da GMY olarak çalıştı.

HDI destekledi, sporcular başardı

HDI Sigorta'nın futbol, basketbol, voleybol ve masa tenisi gibi sporun her dalında sağladığı destekle sporcular çeşitli organizasyonlarda başarılar göstermeye devam ediyor. Özellikle 2017-2018 sezonunda, HDI Sigorta'nın sponsoru olduğu futbol takımları üstün başarı gösterdi. Şirketin sponsorluğunu üstlendiği Galatasaray Spor Kulübü de bunların arasında. Özellikle futbolda milyonlarca taraftarın gönlüne taht kuran Galatasaray, 2017-2018 sezonunda Spor Toto Süper Lig'in şampiyonu oldu. Futbolda başka birçok takıma da destek veren HDI Sigorta'nın 2016 yılından bu yana sponsoru olduğu BB Erzurumspor da, 17 yılın ardından tekrar Süper Lig'e yükselme başarısını gösterdi. HDI Sigorta'nın desteklediği bir diğer takım olan Nevşehirspor Gençlik ise, 13 yıllık bir aranın ardından yeniden Türkiye Futbol Federasyonu (TFF) Bölgesel Amatör Ligi'nde (BAL) 3. Lig'e yükseldi. HDI'nin desteğiyle lig atlayan bir diğer takımsa Kırşehirspor oldu. Kırşehirspor, BAL 1. kademe play-off müsabakalarında TFF 3. Lig'e yükseldi. 2017-2018 sezonu için HDI Sigorta'yla sponsorluk anlaşması imzalayan Kırşehirspor, 2010 yılından bu yana Bölgesel Amatör Lig'de mücadele ediyordu.



PASAD'dan iftar programı

İstanbul'un tüm ilçelerinden geniş katılımın sağlandığı iftar programında, acenteler tanışma ve kaynaşma imkânı buldu. Son 5 yılda acentelerin durumunu özetleyen "SAYILARLA ACENTELER" isimli video gösteriminden sonra, PASAD Kurucu Başkanı ve İTO Sigortacılık Meslek Komite Üyesi Hasan Necmi Üze bir konuşma yaptı. Üze yaptığı konuşmada görevi süresince hiçbir ayrım yapmadan tüm acentelerin sorunlarını çözmek için çalıştığını belirtti. Meslek komitesi üyesi seçilmesiyle birlikte görevi Mustafa Dikgitmez'e devrettiğini söyledi. Son olarak konuşma yapan PASAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dikgitmez ise, acentelerin dağıtım kanalları içerisinde negatif ayrımcılığa uğradığını söyledi.

MAPFRE Sigorta'da Yeni Mentörlük Programı: "Ment To Be"

Mapfre Sigorta, çalışanlarının gelişimine katkı sağlamak, kendilerini ve yeteneklerini keşfetmelerine yardımcı olmak amacıyla "Ment To Be" mentörlük programını başlatıyor. Yetenek Yönetimi programı kapsamında hayata geçirilen "Ment To Be" ile Mapfre Sigorta bünyesinden seçilen mentörler, uzman oldukları konuları ve dijital becerilerini paylaşarak çalışma arkadaşlarının gelişimine destek olacak.
Mapfre Sigorta Genel Müdürü Alfredo Munoz, "Ment To Be programı ile çalışma arkadaşlarımızın kültürümüz, işimiz ve Mapfre hakkındaki içsel bilgilerini ve mesleki deneyimlerini birbirleriyle paylaşmasına olanak sağlayacağız. Hedefimiz birbirlerini destekleyen ve birbirlerinin çalışmalarına katma değer sağlayan bir danışmanlar ağı oluşturmak. Bu programın çalışma arkadaşlarımıza olduğu kadar şirketimize de çok önemli katkıları olacağına inanıyoruz. Tüm mentörlerimize ve mentilerimize şimdiden başarılar diliyorum" dedi.
Programla ilgili detaylı bilgi veren Mapfre Sigorta İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy ise şunları söyledi:
"Ment To Be programıyla mentör ve menti adaylarımız, ilk günden itibaren bir gelişim yolculuğuna çıkacak ve mentörlük becerilerini mesleğin profesyonelleri tarafından verilecek destekle sürekli olarak geliştirebilme imkanını yakalayacak. Hem mentilere yarım günlük bilgilendirme eğitimi hem de mentörlere program sürecini ve yol haritalarını paylaştığımız tam günlük eğitimler planladık."



RS Servis Oto Dışı Hasar departmanlarının da hizmetinde

RS Servis sigorta sektörüne oto hasar branşında verdiği plastik ve alüminyum parça onarımları hizmetlerini genişleterek Oto Dışı Hasar departmanlarına da verecek.

22 Haziran 2018 tarihinde Kozyatağı Hilton Otel'de sigorta şirketleri Oto Dışı Hasar yöneticileri ve ODSED (Oto Dışı Sigorta Eksperleri Derneği) yönetiminin katılımıyla gerçekleşen tanıtım toplantısında RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, amaç ve hedeflerin anlattı. Ünaldı, değişim yerine onarım, değişim gereken parçaların daha uygun maliyetlerle tedarik edilmesi, dış hizmetlerin tek merkezden yönetilerek maliyet avantajı sağlanması, merkez müşteri ilişkileri yönetimi ile tasarruf sağlanırken, müşteri memnuniyetinin de eş zamanlı sağlanmasını hedeflediklerini açıkladı.
Genişletilen hizmetleri; Yanlış Akaryakıt Dolumu Revizyonu, Metal-Plastik-Alüminyum İş makinası ve Tekne parça onarımları, Radyatör ve İklimlendirme Sistemleri onarımları ana başlıkları altında detaylandıran



RS Servis Oto Dışı Hasar Direktörü İsmail Demirel, Türkiye çapında parça onarımı konusundaki bilgi deneyim ve kalitelerinin Oto Dışı Hasar departmanlarının da tasarrufuna katkı sağlayacağını açıkladı.

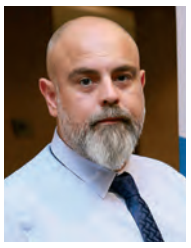
SÜREÇLER GELİŞTİRİLECEK

Satış Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Yalçın;



Oto Dışı Hasar süreçlerini de oto hasarda olduğu gibi dijital ortamda yönetecek olan RS Servis Bilgi Teknolojileri Departmanı'nın altyapısı ile sürecin hızlı, doğru ve sahadan alınacak anlık bilgiler ile daha şeffaf yönetileceği ve sigorta şirketlerinin istekleri doğrultusunda kurum içi geliştirileceği açıklamalarında bulundu.

RS Servis Mini Onarım Direktörü Murat Kundak



da Tekneler ile ilgili Mini Onarım paketi hazırladıklarını, çok yakında Tik tahta onarımları, cam onarımları, döşeme onarımları ve sakallanmayı önleme gibi teknelere verilebilecek Mini Onarım hizmetleri paketini sigorta şirketlerine sunacaklarını açıkladı.

'OTODAKİ TEKNİK YETKİNLİĞİMİZİ OTO DIŞINA TAŞIYORUZ'

RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, Oto Dışı Hasarda verecekleri hizmetler hakkında şu açıklamalarda bulundu: "RS Servis olarak oto branşında sigorta şirketlerine yaklaşık 10 yıldır hizmet veriyoruz. Yeni bir oluşumla RS Servis'in içerisinde Oto Dışı Hasar Direktörlüğü açtık. Amacımız, oto branşında oluşturduğumuz 'değişim yerine onarım' bilincini müşterilerimize aşıladığımız gibi oto dışı branşta da müşterilerimize aşılamak. Ayrıca milli servetin korunması, tasarrufun sağlanması, müşteriyi mağdur etmeden müşteri memnuniyetini sağlayarak ileriki poliçe dönemlerinde daha uygun maliyetlerle poliçe satın alınmasını sağlamak hedeflerimiz arasında. Bununla ilgili oto dışı departmanımızda üç ana başlıkta hizmet vermeye başlıyoruz. Bunlardan bir tanesi 'yanlış dolum akaryakıt hizmeti.' Benzin istasyonlarında dizel araca benzin veya benzinli araca dizel yakıt konulması neticesinde araçlarda zarar meydana gelmekte. RS'nin uzmanlığı ve Türkiye çapında yaygınlığı sayesinde biz bu onarım maliyetini %50-%60 seviyesinde bir tasarrufla müşterilerimize hizmet olarak sunabileceğiz. Bu hizmet RS Servis'in garanti kapsamında olacak. Akaryakıt hizmetimizin yanında tekne ve iş makinesi parça onarımları yer almakta. Metal, plastik ve alüminyum gibi her ne şekilde olursa olsun her türlü onarım hizmetlerimiz RS'de mevcut. Oto tarafında; plastik tamponlarını, alüminyum motor kaputunu, metal saç aksamını tamir ediyorduk. Aynı şekilde iş makinesi ve teknelerde de bu şekilde hizmet verebileceğiz. İş makinesi gövde,



radyatör, teknelerde fiber tamir onarım hizmetini sunacağız. Bir diğer hizmetimiz de radyatör ve iklimlendirme sistemleri üzerine. Temmuz 2017'de yaşanan dolu hasarında örnek teşkil edecek bir onarım gerçekleştirdik. Bir AVM'nin çatı katında dolu hasarı ile birlikte soğutma sistemlerinin tüm üniteleri zarar görmüş ve uzmanlarca değişmesi gerektiği öngörülmüş. Radyatörlerle aynı çalışma prensibine sahip olan bu iklimlendirme sistemleri alüminyumdan oluşmakta ve boruların içinden geçen gazların soğutma ünitelerine ulaşması prensibiyle çalışıyor. Biz RS olarak önce testlerimizi yaptık. AVM'nin teknik yetkililerinin onayı ile bu ünitelerin tamiratlarını gerçekleştirdik. İlgili sigorta şirketlerine toplamda 1.500.000 TL'lik tasarruf sağladık. Hem müşteri hem de sigorta şirketi onarımı memnuniyetle karşıladı.
10 yıl önce radyatör tamiri ile başladığımız onarım sektöründe bugün, yılda 400.000 parça toplayan 450 ayrı yedek parça tipinde onarım hizmeti veren büyük bir yapıya dönüştük. Oto Dışı Hasar branşında da ciddi bir yatırım ve büyüme planlıyoruz. Oto dışının lansmanını yaptık. Oto dışı branşımızın da oto branşımızdaki gibi büyümeyi yakalayacağını düşünüyorum."





Oto dışı onarım hizmetinde tekneler, iş makineleri, iklimlendirme sistemleri, akaryakıt dolum hataları bulunmakta.





Sigorta şirketlerinin hasar departmanı yetkilileri RS Servis'in lansmanına interaktif katıldılar.

ANSAD Sigorta Haftası'nda bilinçlendirme çalışmalarını sürdürdü

Antalya Sigorta Acenteleri Derneği (ANSAD) bugüne kadarki Sigorta Haftası bilinçlendirme çalışmaları gibi bu sene de ses getirecek bir çalışmaya imza attı.
Geçen sene Sigorta Haftası'nda 50 bin adet broşür basıp, broşürleri okullarda öğrencilere, yollarda da vatandaşlara dağıtarak sigorta bilincinin artırılmasına yönelik çalışma yapmıştı. Yine geçen sene "Sigorta neden acenteden alınır?" sorusunun cevaplarını sıralayan acentelerin yer aldığı video ile büyük beğeni toplamış ve sektörün tüm paydaşlarının takdirini toplamıştı.
Bu sene yine güzel bir çalışma gerçekleştiren ANSAD, Antalya Valisi ve Büyükşehir Belediye Başkanı dahil olmak üzere, Antalya'nın tüm merkez ve ilçe belediye başkanlarını bizzat ziyaret ederek vatandaşlara Sigorta Haftası'na yönelik çağrıda bulunmalarını sağladı. Bu konuya özel video çekimleri ile her belediye başkanının bölgesine özel bazı sigorta poliçelerini ön plana çıkartarak bu poliçeler hakkında bilgilendirme yaptırdı, vatandaşları da sigortalarını yetkili sigorta acentelerinden yaptırmaya davet ettirdi.
Bugüne kadar genelde belediye başkanlarının belediyelerin yapmış olduğu hizmetleri anlatmasını izlemeye alışkın olan vatandaşın, sosyal medyada karşısında başkanları farklı bir konuyu anlatırken görmesi olumlu yansımalara yol açmış görünüyor. ANSAD yöneticileri ayrıca belediye başkanlıklarından çalışmanın basın bülteni olarak paylaşıldığını ve bu nedenle yerel basında çok ciddi bir algı uyandırıldığını ifade etti.
ANSAD yöneticileri, Antalya Ticaret ve Sanayi Odası Sigortacılık meslek komitesi ve ATSO Meclis Başkanı





Süleyman Özer ile birlikte yaptıkları ziyaretlerde belediye başkanlarından şehrin önemli 84 noktasında billboard tahsisi sağladıklarını iletti. Ayrıca dernek bütçesinden de şehrin ana arterlerinde çalışan 2 belediye otobüsünü Sigorta Haftası afişleri ile süslediklerini bildirdi.
ANSAD yöneticileri Antalya'daki tüm acentelere mail ve mesaj atarak sosyal medyada paylaşımlarını sağladı.

'AMAÇ SESİMİZİ ÇIĞLIĞA ÇEVİRMEK'

ANSAD Başkanı İbrahim Düzenli, konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Burada amaç sesi çığlığa çevirmek. Yankılandırmak, daha çok insanın duymasını sağlamak ve toplumda algı yaratmak. ANSAD yöneticilerinin 'Birimiz hepimiz, hepimiz birimiz için' düsturu ile yaptıkları bu çalışmanın sektöre olumlu katkı sağlamasını ve aynı zamanda sektörün diğer temsilcilerine de örnek olmasını diliyoruz."
ANSAD tarafından sosyal medyada paylaşılan mesajlara aşağıdaki linklerden ulaşılabilir:
Antalya Valisi'nin Sigorta Haftası mesajı: facebook.com/ansad.org.tr/videos/1704632272907699/
Büyükşehir Belediye Başkanı'nın mesajı: facebook.com/ansad.org.tr/videos/1704665159571077/
Konyaaltı Belediye Başkanı'nın mesajı: facebook.com/ansad.org.tr/videos/1704681396236120/
Muratpaşa Belediye Başkanı'nın mesajı: facebook.com/ansad.org.tr/videos/1704679182903008/
Kepez Belediye Başkanı'nın mesajı: facebook.com/ansad.org.tr/videos/1704685259569067/
Döşemealtı Belediye Başkanı'nın mesajı: facebook.com/ansad.org.tr/videos/1704687426235517/
Aksu Belediye Başkanı'nın mesajı: facebook.com/ansad.org.tr/videos/1704689839568609/
Alanya Belediye Başkanı'nın mesajı: facebook.com/ansad.org.tr/videos/1704700719567521/

Antalya Sigorta Acenteleri Derneği (ANSAD), Antalya Valisi ve Büyükşehir Belediye Başkanı dahil olmak üzere, Antalya'nın tüm merkez ve ilçe belediye başkanlarını bizzat ziyaret ederek vatandaşlara sosyal medya üzerinden Sigorta Haftası'na yönelik çağrıda bulunmalarını sağladı.



TOBB SAİK haziran toplantısında sektör sorunları gündemdeydi

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin 2018 yılı haziran ayı toplantısında; Güneydoğu Anadolu Bölgesi sigortacılık sektör sorunları, zorunlu deprem sigortası poliçe tanzim işlemleri, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi uygulamaları, ilgili mevzuat hükümlerine aykırı olarak sigorta acenteliği faaliyetinde bulunan kişiler, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikâyet öneri ve talepler ile disiplin konuları gündeme geldi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

‘Zorunlu hekim sigortasına acil düzenleme gerekiyor’

SAB Başkanı Reşit Çakas, zorunlu hekim sigortasında primlerin teminatları karşılayacak seviyede olmadığını belirterek acil düzenleme yapılması gerektiğini savundu. Çakas, “Bazı düzenlemeler, poliçelerinin hem sigorta şirketleri hem de ürünü satın alan hekimler için daha cazip hale gelmesini sağlayacak” dedi.

Geçen ayın 12’sinde gerçekleşen Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Olağan Genel Kurulu sonrası derneğin yeni başkanı Reşit Çakas oldu. SAB Başkanı Reşit Çakas yeni döneme ilişkin ilk açıklamalarını, kısaca zorunlu hekim sigortası olarak bilinen Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası üzerine yaptı.

Zorunlu olmadan önceki adıyla “Hekimler İçin Mesleki Sorumluluk Poliçesi”nin büyük bir bölümünün yenileme döneminin 31 Temmuz’da geldiğini hatırlatan SAB Başkanı Çakas şunları söyledi: “İlki 31 Temmuz 2010 yılında tam gün yasası ile birlikte yürürlüğe giren bu poliçeler üzerinde birinci yenileme döneminde sadece teminatlara ilişkin bir değişiklik yapıldı. Bunun haricinde sonraki dönemlerde gerek fiyat tarifeleri, gerekse teminat içerikleri bakımından herhangi bir değişiklik yapılmadı. Oysa bu 10 yıllık süreçte poliçeler yapıldıkça bu poliçelere ilişkin yeni düzenlemelere ihtiyaç duyulduğu ve poliçe primlerinin mutlaka gözden geçirilmesi gerektiği anlaşılmıştır. Gelecek yıl, onuncu yılını tamamlayacak olan zorunlu hekim poliçelerinin acilen gözden geçirilmesi ve bir revizyona tabi tutulması gerekmektedir” dedi.

zorunlu hekim sigortaları için prim tarifesi ve teminat içerikleri aşağıdaki şöyle:

PRİM TARİFESİ

1.Risk Grubu Doktorlar 150 lira
2.Risk Grubu Doktorlar 300 lira
3.Risk Grubu Doktorlar 450 lira
4.Risk Grubu Doktorlar 750 lira

TEMİNAT İÇERİĞİ (LİRA)

1.Risk grubu doktorlar vaka başı 200.000; yıllık teminat 1.800.000
2.Risk grubu doktorlar vaka başı 400.000; yıllık teminat 1.800.000
3.Risk grubu doktorlar vaka başı 600.000; yıllık teminat 1.800.000
4.Risk grubu doktorlar vaka başı 800.000; yıllık teminat 1.800.000

2010 yılında teminatların artırılmasına rağmen tarife primlerinin sabit kaldığını vurgulayan Çakas, “Bu tarifeyle 2016 yılının sonuna geldiğimizde bu branşta toplanan prim yaklaşık 250 milyon lira, ödenen hasar 15 milyon lira civarı, muallak hasar için ayrılan karşılık ise yaklaşık 280 milyon lira civarında gerçekleşmiştir. Bunun sonucunda 2017 yenileme döneminde bu poliçelerin yenilenmesi konusunda bir takım sıkıntılar ortaya çıkmıştır. Birçok hekim poliçelerini yenilemekte



zorlanmış hatta yenileyememiş teminatsız olma riskiyle yüz yüze kalmışlardır. Nihayetinde bu branş poliçelerde havuza alınarak geçici bir çözüm sağlanmaya çalışılmıştır. Ancak bu poliçelerin havuza alınması yaşanan sorunların giderilmesi için yeterli değildir” diye konuştu.

TAVSİYE EDİLEN DÜZENLEMELER

SAB olarak gelinen noktada “Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası”nda aşağıdaki düzenlemelerin yapılması durumunda bu branşla ilgili sıkıntıların belirli bir ölçüde giderileceği belirtildi:

- Dokuz yıldır değişiklik yapılmayan bu poliçelerin fiyatlarının acilen artırılarak güncel seviyeye getirilmesi, alınacak primlerin olası hasarı karşılayacak şekilde ayarlanması gerekiyor. Örneğin; bugün bir kadın doğum uzmanı için teminat vaka başına 800 bin lira, yıllık toplam teminat ise 1 milyon 800 bin liradır. Oysa gelen hasar ihbarları, gerçekleşen hasar adedi ve açılan dava tutarları bu teminat miktarı için saptanan primin son derece düşük olduğunu göstermektedir. Yine en düşük risk grubu olan tıbbi patoloji için teminat, vaka başına 200 bin lira, yıllık 1 milyon 800 bin liradır. Prim ise sadece 150 lira. Prim ile teminat oranları arasında çok ciddi farklar olup bu primlerin ilgili poliçelerin teminatlarını karşılaması çok zor görünüyor.
- Zorunlu hekim poliçeleri için hasar dosyası açma yöntemlerinin de gözden geçirilmesi gerekiyor. Sigorta şirketleri kendilerine gelen her bildirime hasar dosyası açmakta; açılan hasar dosyaları da alt limitten değil, üst limite yakın tutarlarla açılıyor. Bu da bu poliçeler için oluşan muallak hasarlardan dolayı çok yüksek miktarlarda karşılık ayrılması anlamına geliyor. Hekimlerin çok büyük bir kısmı, yaşanan küçük bir olayda sigorta şirketlerine yönlendirilmekte ve poliçe içeriği ile ilgisi bulunmayan durumlarda bile hasar dosyası açtırmak için motive edilmekte. Bu poliçelerin vaka başına limitlerinin 800 bin liraya kadar olduğu göz önünde bulundurulduğunda oluşan muallak hasar ile buna ayrılan karşılıkların son derece yüksek olacağı aşikar. Halbuki hekimin sigorta tarafını ilgilendiren sorumluluğunun iyi tespit edilip, söz konusu hekimin herhangi bir kovuşturmayla karşı karşıya kalıp kalmayacağı, kendisine herhangi bir dava açılıp açılmayacağı durumu önce tespit edilmeli. Ancak hekimin bir tazminat talebiyle karşı karşıya kalıp kendisine bir hukuk davası açıldığında hasar dosyası açılmalı. Bu da ayrılan karşılık tutarının çok ciddi bir oranda düşmesi anlamına gelecek.
- Bazı branşlar için risk grupları yeniden tanımlanmalı ve prim tarifeleri buna göre güncellenmeli. Örneğin; hasarların çok büyük bir kısmı kadın doğumdan geliyor. Bu branşta açılan hasar dosyası adedi diğer branşlara göre çok yüksek olmakla beraber, her vaka için talep edilen tazminat tutarı da son derece yüksek. Buna göre kadın doğum ve cerrahi bilimler gibi bazı branşlarda 5. risk grubu diye yeni bir risk grubu oluşturulabilir. Bazı risk grupları da bulundukları risk grubunun bir üst grubunda bulunan risk gruplarına dahil edilebilir. Ortopedi ve çocuk hastalıkları 4. risk grubuna taşınabilir.
- Kamu hastanelerinde özellik asistan ve pratisyen hekimler acil serviste görevlendiriliyor ve bu grupta olan hekimler başka risk gruplarında yer aldıkları halde zaman zaman acil tıpçılarla aynı görevi yapıyorlar. Bu durum göz önünde bulundurularak bu grupta yer alan hekimlerin prim tarifeleri gözden geçirilmeli. Örneğin; pratisyen hekimlerin bir çoğu acil tıpçılarla aynı işi yapmakta bu yüzden bu hekim grubunun risk grubu da en az 3. risk grubuna taşınabilir.
- Bazı hekimler birden fazla ana dalda ihtisas yapabiliyor. Örneğin; bir dahiliyeci aynı zamanda onkoloji alanında da ihtisas yapıp çift anadal belgesine sahip. Bu tarz hekimlerin bu durumlarının poliçeye yazılmasına olanak tanınmalı ve prim tespiti de ona göre yapılmalı.
- Bu poliçeler mutlaka tamamlayıcı poliçelerle takviye edilmeli oluşacak çok yüksek hasarların tamamlayıcı poliçeden karşılanması yoluna gidilmeli.



SED'den Hazine'ye ziyaret

Sigorta Eksperleri Derneği (SED) Başkanı Ahmet Nedim Erdem ve dernek üyeleri, Ankara ziyareti kapsamında bir dizi temasta bulundu. Bu kapsamda Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı ziyaret edildi ve kendisine mesleğin kimi sorunları aktarıldı. Ziyarette SED Başkanı Erdem tarafından Sigortacılık Genel Müdürü Kayacı'ya aktarılan ana sorunlar başlıklar halinde şöyle:

- Eksperler için oto dışı ücret yönetmeliğinin çıkarılması,
- Taslak sigorta eksperleri yönetmeliğinin yürürlüğe girmesi,
- Oto ve oto dışı, tüm branşlarda sigorta genel şartlarının günün ve tüketicilerin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde yeniden düzenlenmesinin sağlanması,
- Değer kaybı raporlamalarının e-imza ile SBM üzerinden yazılması,
- Evrak – belge temininde usul ve esasların belirlenmesi,
- Kara araçları branşı sigorta eksperleri asgari ücret tarifesine "değer tespiti" başlığının da ilave edilmesi,
- Tüm branşlara ilişkin eksperlerinin çalışma usul ve esaslarına ilişkin yönetmeliğinin yürürlüğe girmesi,
- Sigorta eksperlerine yeni iş olanaklarının sağlanmasına ilişkin düzenlemelerin yapılması,
- Sigorta eksperi olmayan kişi ve kuruluşların yasaya aykırı olarak yapmış oldukları ekspertiz faaliyetine ilişkin tedbirlerin alınması,
- İlgili kurum ve kuruluşlara sigorta eksperi olmayan kişilerin yasaya aykırı faaliyetlerinin maddi delilleri ile raporlanması ve takibi,
- Maden ekspertiz süreçlerinde ortaya çıkan sorunlara ilişkin hazırladıkları raporlar çerçevesinde uygulamanın Bakanlar Kurulu kararında olduğu gibi özüne döndürülmesi, atamaların tekrar rasgele yapılması,
- Eksperlerin kendi eğitim akademisini kurması ve mesleki eğitimlerinin her yıl belli bir eğitim planı dahilinde artırılarak yapılmasının sağlanması,
- Mesleki dayanışmanın artırılması için eksperler ve paydaş kurumlarla mesleki toplantılar, kamplar, çalıştaylar ve sosyal aktivitelerin yapılması.

Sektöre yeni hasar yönetim sistemi: OSEM Portal

OSEM'in hazırladığı sigorta şirketlerinin araç hasar onarımlarında sunulan güvenlik ve kalite standartlarını yukarıya çekmeyi hedefleyen "OSEM PORTAL" isimli hasar yönetim sistemi kullanıma açıldı. OSEM Portal, ilgili şirketler tarafından kullanılabilir ve kendi ihtiyaçlarına göre de özelleştirilebilir durumda olup Sigorta Bilgi Merkezi altyapısında çalışacak. Hasar yönetim sistemi tek ekranda tüm işlemleri gerçekleştirebilecek yapıya sahip. OSEM Portal'ın yaklaşık iki yıldır süren hazırlıkları aşamasında teknik konularda destek veren DAT firması ile bir işbirliği protokolü



Soldan sağa: Elmar Gross, Funda Kısacık, Atilla Oksay, Bener Yıkılmaz

imzalandı. Törene OSEM Yönetim Kurulu Üyesi Atilla Oksay, OSEM Genel Müdürü Bener Yıkılmaz, DAT Türkiye Genel Müdürü Funda Kısacık ve DAT Group Global Satışlar Müdürü Elmar Gross katıldı.

KOBİ için devlet destekli alacak sigortası sistemi

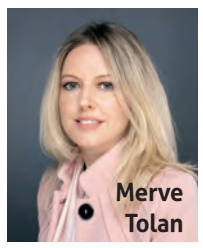
Küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) sattıkları malın bedelini tahsil edememe riskine karşı şirketleri etkin bir biçimde koruma altına alması amaçlanan devlet destekli ticari alacak sigortası sisteminin kurulması için ilk adım atıldı. Konuyla ilgili Bakanlar Kurulu'nun kararı 22 Haziran tarihinde Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, sisteme ilişkin usul ve esaslar Hazine Müsteşarlığı tarafından, sistem kapsamında sunulacak sigorta ürününe ilişkin tarife ve talimatlar ise Hazine Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu Bakan tarafından belirlenecek. Ayrıca Hazine Müsteşarlığı, KOBİ'lerin seçiminde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın (KOSGEB) görüşünü de dikkate alacak. Reasürans korumasının, şirketin olası hasar durumunda sağlaması gereken teminat tutarının altında kalması durumunda eksik kalan kısım uygun bir bedel karşılığında devlet tarafından karşılanacak.

Trafik poliçesi iptaline en az 25 lira kesinti

Hazine Müsteşarlığı'nın "Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmeliğin" şartlarında yaptığı değişiklik 22 Haziran tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, sigorta şirketleri trafik sigortasını iptal ettiren müşterilerinden en az 25 lira kesinti yapacak ve bu kesintinin 20 lirası sigorta acentesine komisyon olarak ödenecek. Şirketlerin, aracın satılması ya da el değiştirmesi halinde sigortasını iptal ettiren sürücülerden yaptığı kesinti 13 liraydı.

Allianz Assistance Türkiye'ye yeni CEO

Yaklaşık 3 yıldır Allianz Assistance Türkiye'de Satış Direktörlüğü görevini sürdüren Merve Tolan, 1 Mayıs 2018'den itibaren Allianz Assistance Türkiye CEO'luğuna atandı. Tolan 1995'te İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde lisans eğitimini ve 1997'de San Francisco'da bulunan Golden Gate Üniversitesi'nde MBA'ini tamamladı. İş hayatına 1995'te Başak Sigorta'da başlayan Tolan, 1998-2007 arasında Marsh Sigorta'da çeşitli görevler üstlendi, 2007 - 2015 arasında ise HSBC Kurumsal Bankacılık Sigorta Grup Müdürü olarak görev aldı. 2015 Kasım'da Allianz Assistance Türkiye'ye katılan Tolan, iki yıl boyunca sürdürdüğü Satış Direktörlüğü görevinin yanı sıra eylül ayında CEO vekili olmuştu.



Merve Tolan

Koru Sigorta'da iki yeni atama

Koru Sigorta'da Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Ömer Toker getirildi. Toker, Gazi Üniversitesi Muhasebe Bölümü ile Marmara Üniversitesi Muhasebe-Finansman Bölümü'nde yüksek lisans eğitimini bitirdi. Groupama Sigorta ve Güneş Sigorta'da Muhasebe Yöneticiliği görevlerini üstlenen Toker 2017'den beri Koru Sigorta'da Yönetim Kurulu üyesi olarak görev alıyor. SMMM Ruhsatı ve İleri Düzey SPK Lisansı sahibi olup iyi derecede İngilizce biliyor. Koru'da Kurumsal İletişim Müdürü olarak da Andaç Baran göreve getirildi. Galatasaray Lisesi ve İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi mezunu olan; Beymen, Aksigorta, Peugeot, Bosch gibi firmaların kurumsal iletişim faaliyetlerini yürüten Baran, iyi derecede Fransızca ve İngilizce biliyor.



Ömer Toker



Andaç Baran



Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası'nda şampiyon belli oldu

Millî Reasürans tarafından düzenlenen geleneksel "Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası"nın 32'ncisinde Frederick Schöneich (New Re) – Müge Güzelbey (Mapfre Sigorta) çifti birinci oldu.

Millî Reasürans tarafından 1-3 Haziran tarihleri arasında düzenlenen geleneksel "Uluslararası Sigortacılar Tenis Turnuvası"nın 32'ncisi Miltaş – Suadiye Spor Tesisleri'nde gerçekleşti. Üç gün süren turnuvaya 38 şirketten, 38'i yerli, 26'sı yabancı piyasadan olmak üzere toplam 64 oyuncu katıldı.

150'ye yakın yerli ve yabancı seyirci tarafından izlenen turnuvanın yarı final ve final maçları sonrasında; Frederick Schöneich (New Re) – Müge Güzelbey (Mapfre Sigorta) çifti birinci, Muzaffer Aktaş (Ex-Willis) – Tarkan Akas (Milli Re) çifti ikinci olurken, Edmond Wodehouse (JLT) – Katrin Hagestedt (Munich Re) çifti ile Bulak Karabel (Groupama Sigorta) – Dr. Talat Muratoğlu (Groupama Sigorta) çifti yarı finalist oldular.



Üçüncü gün "Sürpriz Turnuva" olarak düzenlenen maçlarda ise; Nicolas Theuray (Aon Benfield) – Terry Prior (Ex-Aon) çifti birinci, Emre Aktaş (Guy Carpenter) – Alexander Wort (Guy Carpenter) çifti ise ikinci oldular.

Turnuvanın ilk günü olan Cuma akşamı Miltaş Suadiye Spor Tesisleri'nde kokteyl prolonge, Cumartesi akşamı ise Willis Re'nin ev sahipliğinde Moda Deniz Kulübü'nde bir akşam yemeği düzenlendi. Turnuva, Pazar günü düzenlenen ödül ve kapanış töreni ile sona erdi.

Katılım Emeklilik fon büyüklüğünü %66 artırdı

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, 2017'de sektörden iki kat daha fazla büyümeyi başardıklarına dikkat çekerek, "Sektör fon büyüklüğü artışı %30'ken Katılım Emeklilik'inki %66 oldu. Büyüme ivmemizi 2018'de de sürdürüyoruz. Henüz dördüncü yılımızın başında olmamıza rağmen 435 bin BES sözleşmesine sahibiz. 5 yıllık hedefimize 4 yılda ulaşacağız" dedi. Katılım Emeklilik'in faizsiz emeklilik fonlarında yıl başından bu yana %5.44 oranında kâr sağladığını belirten Sincek, bu başarının en önemli anahtarı olarak dijitalleşme ve bilişim teknolojilerini gösterdi. Sincek, şu bilgileri verdi: "Müşterilerimizin işlemlerini internet ve mobil şube üzerinden online yapabilmesini sağladık. Dijitalleşme ile dağıtım kanalımızı oluşturan Kuveyt Türk ve Albaraka Türk bankalarının sistemleriyle uyum içinde işlemler gerçekleştirebiliyoruz. Operasyonel süreçlerimizde yapay zeka teknolojilerine geçiyoruz. Operasyonel işlemlerimizde robot çözümlerin yanı sıra müşteri hizmetlerinde de önümüzdeki dönemde yapay zeka uygulamaları kullanmaya başlayacağız."


Ayhan Sincek

Sincek, yeni ürünüleri Tam Katılım Sağlık Sigortası'ndan da bahsetti: "2018 yılında sağlık sigortası ürünlerini devreye almaya başladık. Sağlıkta da katılım modeli olabileceğini göstermiş olduk. İlk olarak Tam Katılım Sağlık Sigortası ürünüyle başladık. Tam Katılım Sağlık Sigortası, pek çok SGK'lı hastanın özel hastanelerde ödemek zorunda kaldığı fark tutarını sizin adınıza ödeyerek soruna kolay bir çözüm getiriyor. Bu ürünümüzü, 7/24 Acil Sağlık Sigortası, Seyahat Sağlık Sigortası ve Misafirim Güvende (Yabancı) Sağlık Sigortası takip edecek."



Zafer Uçar Magdeburger'de

Allianz'dan Borlease Grup'a geçen Magdeburger Sigorta'nın Genel Müdürlüğüne deneyimli sigortacı Zafer Uçar getirildi. Gazetemizi ziyaret eden Uçar, en kısa zamanda kadrolaşarak Kasım 2018 gibi üretime başlayacaklarını ifade etti.

Magdeburger Sigorta, filo kiralama şirketi Borlease'e satıldı

Operasyonel filo kiralama sektöründe 2013'ten beri faaliyet gösteren Borlease Grup, Allianz Sigorta'nın %80, Allianz Hayat ve Emeklilik'inse %20 oranda hissedarı olduğu Magdeburger Sigorta'yı bünyesine kattı. Borlease Grup, Magdeburger Sigorta'yı satın alarak rekabette öne çıkmayı ve daha geniş kitlelere hizmet vermeyi amaçlıyor. Operasyonel filo kiralama sektöründe 5 yılda 65 kat büyüyerek yaklaşık 6 bin araçlık filoya ulaşan grup, bu satın almayla birlikte filo kiralama sektörünün yanı sıra sigorta sektörünün de önemli oyuncuları arasında olmayı hedefliyor.


Coqui Hancan

Magdeburger Sigorta'yı sektörde önemli bir konuma getirmeyi hedeflediklerini belirten Borlease Grup Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Cem Hancan, "%100 yerli sermayeli bir grup olarak Türkiye'ye yatırımlarımıza devam ediyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz sektörler sigorta sektörünün en önemli bileşenlerinden oluşuyor. Bu nedenle bu konudaki deneyim ve başarımız bizi sigortacılık alanında daha büyük bir yatırım yapma noktasına getirdi" dedi. Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı Aylin Somersan Coqui ise, bu satışın Allianz Sigorta'nın stratejik hedeflerinin bir parçası olduğuna vurgu yaparak, "Magdeburger Sigorta'nın yeni hissedarlarının daha geniş kitlelere sigorta hizmeti vermesini ve sektörün gelişimine katkıda bulunmasını diliyorum" dedi.



Her açıdan ayrı güzelsin İstanbul

Haziran durağımız çok sevdiğimiz mekanlandan biri olan Kandilli Borsa Lokantası oldu. Mayıs ayında boğaz kıyısında yediğimiz yemekten sonra haziran ayında ise Boğaz'a tepeden baktık. İstanbul yine çok güzeldi, ama bir o kadar da sıcak. Yazarlar yemeğimizin bu seferki konukları Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Genel Müdür Yardımcıları Ali Ercan Kösoğlu, Adnan Mehmet Sığın ve Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler oldu.Yaz ayı olmasına rağmen yüksek katılım olan yemeğimizde yazar kadromuzdan sadece Ali Erül ve Okan Utkueri eksikti. Son derece keyifli geçen yemekte, uzun uzun sohbet etme şansı bulan ekibimiz ve konuklarımız, Boğaz'ın güzelliğinin keyfini çıkarmayı da ihmal etmediler. (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 - Temmuz 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.



Bir ada ülkesi olan Endonezya'da 17 binden fazla ada bulunuyor.

ADALAR ARASI SİGORTACILIK ENDONEZYA

Dünyanın en kalabalık ülkelerinden biri olan Endonezya, genç nüfusu ve yenilenen altyapısıyla ekonominin devlerine meydan okumaya hazırlanıyor. Finansal okuryazarlığın özel sektör ve kamu tarafından düzenlenen eğitim faaliyetleriyle arttığı ülkede sigortaya ilgi de yüksek.

Ekonomik ve etnik olarak büyük çeşitliliğe sahip 17 binden fazla adadan oluşan Endonezya, 262 milyonluk nüfusu ile dünyanın en kalabalık 4'üncü ülkesi konumunda. Ülke nüfusunun yarısından fazlası Java adasında yaşıyor. Java'da bulunan, ülkenin başkenti Cakarta'da 30 milyon insan bulunuyor. Halkın %50'sinden fazlasının 30 yaşın altında olduğu ülkede iş gücü ve yeni nesil tüketici ekonomiyi körüklüyor. Endonezya ekonomisine yakın dönemde gelen direkt yabancı yatırımları, tüketici piyasası ve doğal kaynaklardan elde edilen gelirle destekleniyor. Diğer yandan stabil bir finans sektörünün de meyveleri toplanıyor.

EKONOMİ SİGORTAYI BÜYÜTÜYOR

Endonezya ekonomisiyle beraber doğal olarak sigorta sektörü de büyüyor. 2015 yılından bu yana büyüme gösteren sektör, ürün çeşitliliğine olan ihtiyacı artırarak yeni ürünlerin ortaya çıkmasına sebep oluyor. Endonezya'da hayat tarafı, hayat dışına göre daha baskın bir konumda. Hayat tarafı prim üretiminde pazarın 3'te 2'sini oluştursa da hayat dışı sigorta ürünlerine de ilgi hızla artıyor. Artan ilginin arkasında devlet ve özel sektör tarafından yürütülen başarılı eğitim politikası var. Her seviyede öğrencilere verilen eğitimler sayesinde farklı kitlelerde sigorta farkındalığı bir nebze artırılmış durumda. Geleceğe yönelik sağduyulu yatırımlar, ulusal ekonominin güçlenmesi ve sağlam bir reasürans desteği de sigorta sektörünü iyileştiriyor. 2016 yılında hayata geçirilen vergi affı ve hükümet tarafından başlatılan altyapı çalışmaları finansal ürünlere olan ihtiyacı artırmış durumda. Hayat tarafı 2016 yılında, son 10 yılki en iyi performansını gösterdi. 2016 yılında bu tarafta 15.3 milyar dolarlık hayat primi üretildi. Bu büyüme 2017 yılında da devam etti.

BANKASÜRANS DESTEĞİ

Sigorta şirketlerinin ilgisini çeken bir diğer nokta da ülkenin uzun dönemdeki büyüme potansiyeli. 2015 yılında araştırma şirketi PwC tarafından yayınlanan bir raporda "Endonezya'da insanlar ailelerinin desteğine güvenmek yerine iş bulup, kendi hayatlarını kurmak için şehirlere akın ettiği sürece hayat sigortası, anüite ve emeklilik ürünlerine olan ilgi artacak" deniyor.



SADECE ENDONEZYA'DA

Endonezya'nın Komodo, Rinca, Flores, Gili Motang ve Padar adaları dünyanın en büyük kentenkelelerine ev sahipliği yapıyor. Uzunlukları 3 metreye kadar ulaşabilen ve öldürücü bir ısırığa sahip olan Komodo ejderlerinin ağırlığı 70 kiloyu bulabiliyor.

Endonezya sigorta sektörünün hayat dışı tarafında lokomotif branşlar konut ve oto sigortaları. Ekonomi 2016 yılından sonra toparlanmaya başlasa da 2015 yılında yaşanan krizin etkileri halen hayat dışı sektörde görülebiliyor. Buna karşın sigortacılar, ekonomide büyük resme bakıldığı zaman gelecek yıllarda büyüme görüleceği konusunda hemfikir. Hayat tarafındaki büyüme ise yeni dağıtım kanallarının yaygınlaşmasıyla tavan yapmış durumda. 2016 yılında hayat tarafında üretilen prim 15.3 milyar dolar seviyesinde. Bu da önceki yıla göre neredeyse %30 daha fazla. Bu büyümeyi en çok destekleyen kanallardan biri bankasürans. Bankasürans kanallarının yaygınlaşmasıyla bu kanaldan üretilen primler 2015-2016 arasında %74 arttı. Bankasüransın toplam dağıtım kanalları arasındaki payı ise %43.

POTANSİYELİNİ YANSITACAK

Endonezya ekonomisi ve sigorta sektörünün geleceği son derece parlak. Artan müşteri farkındalığı, tutumlu yatırım planları, istikrarlı büyüme ve reasürans imkanları gelecekte büyümenin devam edeceğinin göstergesi. Research araştırma şirketi tarafından yapılan tahminlere göre 2020 yılında hayat dışında 6.4 milyar dolar prim üretilmesi bekleniyor. 2014 yılında çıkan yeni yasada getirilen pek çok maddenin de tam olarak netleşmesiyle beraber önünü daha rahat görebilen sektörün gelecek dönemde nüfusun potansiyelini daha iyi yansıtmaya başlayacağını söyleyebiliriz.

SAYILARLA ENDONEZYA

Nüfus:	262 milyon
GSYİH:	932 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	3 bin 570 $
Dünya sigortacılığındaki payı:	%0.42
Prim Üretimi:	20 milyar 40 milyon $
Hayat:	15 milyar 300 milyon $
Hayat Dışı:	4 milyar 740 milyon $
Kişi Başı Prim:	76.8$
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%2.15

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Fon dalgalanmaları devam ediyor

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

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

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2018 yılının mayıs ayında %2.22 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %3.48 olarak gerçekleşti. Mayıs ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %1.86 oranında düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %5.92 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2018 yılı mayıs ayında %1.62 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.

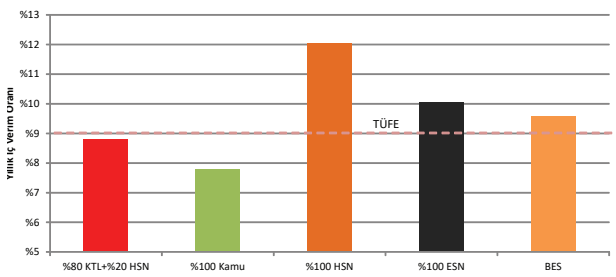
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

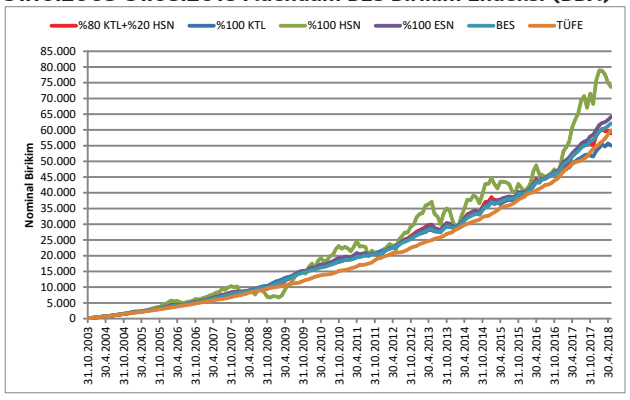
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.05.2018 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



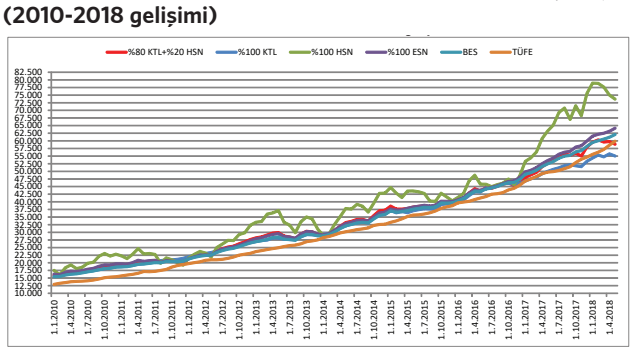
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %9,56 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,03 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.05.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



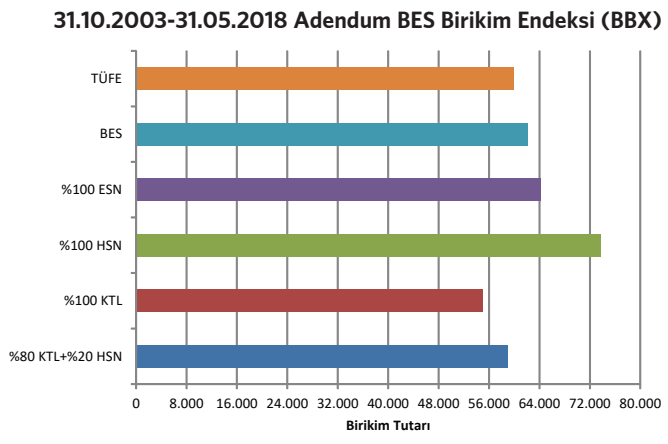
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.05.2018 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 62.058 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 59.879 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.05.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2018 gelişimi)



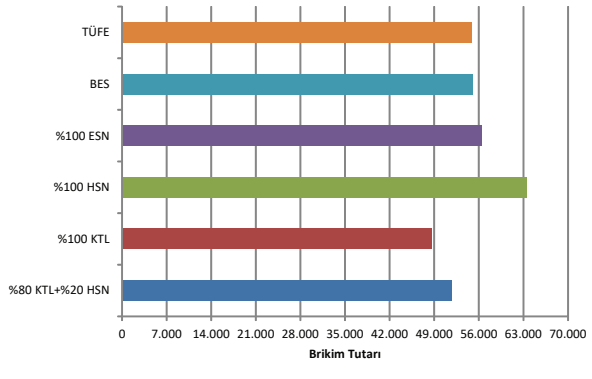
Aynı endeksin 2010-2018 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ile 2014 yılı başında enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım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

31.10.2003-31.05.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik 31.10.2003-31.05.2018 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.05.2018 tarihinde 62.058 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mayıs 2018 döneminde bireysel emeklilik sistemine 340 TL katkıda bulunmuştur.

31.01.2005-31.05.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.05.2018 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.05.2018 tarihinde 63.481 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

Gönüllü BES için de yenilik önerileri gündemde



Otomatik katılımda cayma oranının düşürülmesi için çalışmaların başladığı bilinen bir durum. Ancak aynı şekilde gönüllü BES için de, katılımcıların sistemde daha uzun süre kalmalarını sağlamak için sektörden öneriler gelmeye başladı.

İlk öneri olarak, katılımcıların Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki birikimlerinin, kredi alabilmek için teminat olarak gösterilmesi geliyor. Böylece çeşitli ihtiyaçlar nedeniyle, katılımcıların BES'ten tamamen çıkarak tüm birikimlerini çekmesinin önüne geçilebilecek.

İkinci olarak ise, ihtiyaçlardan doğan nakit gereksiniminin karşılanabilmesi amacıyla, katılımcıların tüm birikimleri yerine, kısmi olarak birikimlerini çekebilmesine imkan verilmesi düşünülüyor.

Bu düzenlemelerin yapılabilmesi için çeşitli kanunlarda değişiklik yapılması gerekecek. Ancak sektör genelinde verilen emeğin karşılığının alınacağı ve bu düzenlemelerle, katılımcıların sistemde daha uzun süre kalmasını sağlayacağı ve sistemden tamamen çıkışları azaltacağı için istikrar oluşturacağı düşünülüyor.

OTOMATİK KATILIMDA BEŞİNCİ FAZ

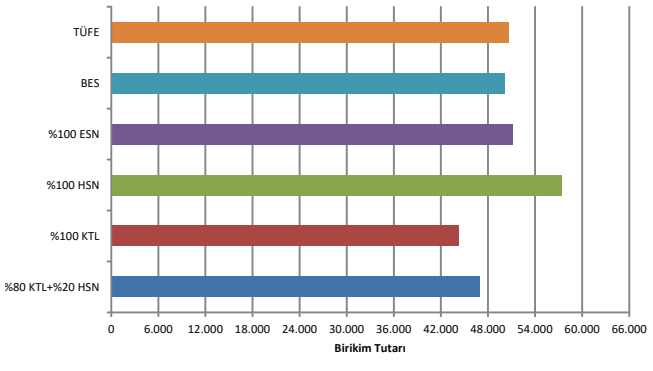
1 Temmuz'dan itibaren 10-49 arasında çalışanı olan işyerlerinin sisteme dahil olmalarını kapsayan beşinci faz da başladı. Bu faz ile, yaklaşık 212 bin iş yerinden 4,1 milyon çalışanın sisteme katılması bekleniyor. Ancak 1 Temmuz itibari ile başlayacak bu dönem için sektörde tedirginlikler de bulunuyor.

Bu dönemde otomatik katılım ile sisteme dahil olacak çalışanların büyük bir çoğunluğunun küçük işletmelerde çalıştığını, dolayısıyla otomatik katılımda işleyiş bakımından bazı sıkıntıların olabileceği ifade ediliyor. Sisteme girişlerin sağlıklı olması için her türlü bilgilendirmeyi yapmayı amaçlayan emeklilik şirketlerinin, küçük işletmelerin konu ile ilgili insan kaynağına sahip olmadıkları için muhatap bulunamayacağı ile ilgili kaygıları bulunuyor.

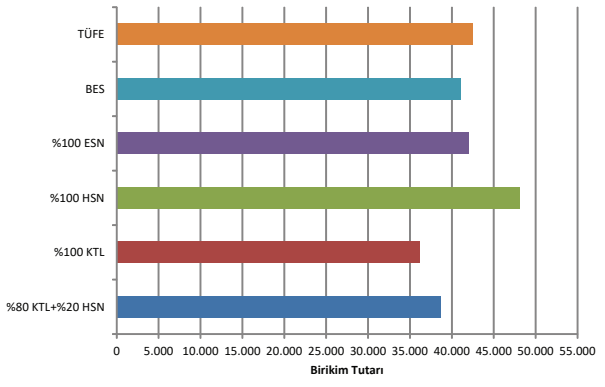
Bu durumda, şirketlerin de sorumluluk almalarının önemi vurgulanırken, işyerlerinin otomatik katılım ile sisteme dahil olmamaları halinde, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nca her bir ihlal için para cezasıyla karşı karşıya kalacaklarını konusunda da uyarılar yapılıyor.

Sektör, gönüllü BES'te katılımcıların uzun süre kalması için birikimlerin kısmi olarak da çekilebilmesi ve kredi almak için teminat olarak gösterilebilmesi gibi öneriler sunuyor.

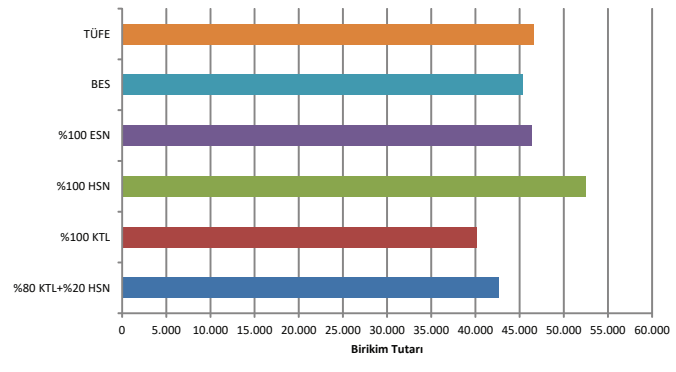
31.01.2006-31.05.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



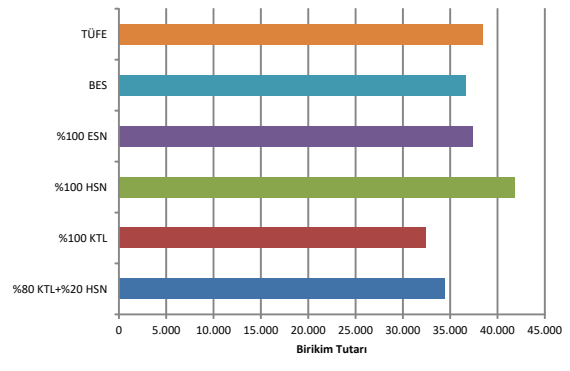
31.01.2008-31.05.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.05.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.05.2018 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.

Son 10 yıldaki ilk çeyrek net dönem kârları (milyon TL)

Yıl	Hayat Dışı	Emeklilik ve Hayat
2018	873	655
2017	485	413
2016	-23	269
2015	-164	209
2014	238	156
2013	113	79
2012	22	111
2011	-40	51
2010	5.2	80
2009	123	85



Son 10 yıldaki ilk çeyrek hasar/prim oranları (%)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık Sağlık	Hayat Dışı
2018	90	71	29	85	67
2017	85	69	56	83	73
2016	108	66	29	86	69
2015	150	67	45	83	75
2014	98	55	20	86	64
2013	105	63	34	83	62
2012	106	75	41	83	68
2011	88	80	36	92	69
2010	96	83	42	96	68
2009	97	89	38	101	77

İlk çeyrekte hayat dışındaki teknik kâr 944 milyon lira

Yılın ilk üç ayı sonunda hayat dışında 944 milyon lira teknik kâr açıklandı. Hayat dışındaki net dönem kârıysa 873 milyon lira oldu. Sektör, hayat dışındaki teknik kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre %51, net dönem kârınıysa %80 artırdı.

Türkiye Sigorta Birliği, sektörün ilk çeyrekte elde ettiği sonuçları açıkladı. Buna göre, yılın ilk çeyreğinde hayat dışında 944 milyon lira teknik kâr kaydedildi. Net dönem kârıysa 873 milyon lira oldu. Bir önceki yılın ilk çeyreğinde hayat dışında teknik kâr 626 milyon lirayken, net dönem kârı 485 milyon lira olarak açıklanmıştı. Buna göre, teknik kârda %50.8, net dönem kârındaysa %80 artış yaşandı.

TRAFİKTE TEKNİK ZARAR 85 MİLYON LİRA

Trafik sigortasındaysa yılın ilk çeyreğinde 85 milyon lira teknik zarar yazıldı. 2017'nin aynı dönemindeyse 126 milyon liralık teknik kâr söz konusuydu. 2017 sonuna bakıldığındaysa, bu branştaki teknik zarar 536 milyon liraydı.
Kasko tarafındaysa ilk çeyrekte sektör 163 milyon lira teknik kâr elde etti. Bir önceki yılın aynı döneminde bu branştaki teknik kârın 131 milyon liraydı. Buna göre, kârlılıktaki artış %24.4 olarak hesaplandı.

YANGIN VE DOĞAL AFETLERDE KÂRLILIK İKİ KATINI AŞTI

Oto dışına bakıldığındaysa, kârlılığı bir önceki yıla göre en çok artan branşlardan biri yangın ve doğal afetler oldu. 2017 yılının ilk çeyreğinde 96 milyon lira teknik kâr yazılan branşta sektör kârını bir yılda 2 katından fazlaya çıkardı ve yılın ilk çeyreğini 213 milyon lira teknik kârla kapadı.
Hastalık/sağlık branşında da yılın ilk çeyreğinde 73 milyon lira teknik kâr açıklandı. Bir önceki yılın aynı döneminde 60 milyon lira teknik kâr edilen branşın kârlılığındaki artış %21.6 oldu.

KÂRLILIĞI DÜŞEN BRANŞLAR

Bazı branşların kârlılığındaysa azalma görüldü. Bunlardan biri olan kaza branşı yılın ilk çeyreğini 222 milyon lira teknik kârla kapadı. Bir önceki yılın aynı döneminde 344 milyon lira teknik kâr edilen bu branşın kârlılığındaki azalma %35.4 oldu.
2017 yılının ilk üç ayında 93 milyon lira teknik kâr kaydedilen genel sorumluluk branşında, yılın ilk çeyreğindeki teknik kâr 32 milyon lira olarak açıklandı. Bu branşın kârlılığındaki düşüşse %65.6 olarak gerçekleşti.
Yılın ilk çeyreğinde genel zararlar branşındaki teknik kâr 98 milyon lira olarak kayıtlara geçti. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde bu branşta sektör 257 milyon lira teknik kâr açıklamıştı. Kârlılıktaki azalma %61.8 oldu.
Nakliyat branşında da kârlılık düştü. 2017 yılının ilk çeyreğinde 108 milyon lira teknik kâr edilen bu branşta, yılın ilk çeyreğinde 62 milyon lira teknik kâra geçildi. Kârdaki düşüş oranı %42.5 olarak hesaplandı.

HAYAT VE EMEKLİLİKTE NET DÖNEM KÂRI %58 ARTTI

Hayat tarafına bakıldığında, sektör yılın ilk çeyreğini 382 milyon lira teknik kârla kapattı. Hayat şirketlerinin bir önceki yılın aynı dönemindeki teknik kârı 262 milyon liraydı. Buna göre, hayat tarafındaki kârlılık bir yılda %45.8 oranında artmış oldu.
Emeklilik şirketleri de yılın ilk çeyreğinde 115 milyon lira teknik kâr elde etti. Bir önceki yılın aynı döneminde emeklilik tarafındaki teknik kârın 49 milyon lira olduğu göz önüne alındığında, kârlılıktaki artışın %134.7 olduğu görüldü.
Hayat ve emeklilik tarafında ilk çeyrekte net dönem kârı 655 milyon lira olarak kayıtlara geçti. 2017'nin ilk çeyreğinde net dönem kârı 413 milyon liraydı. Hayat ve emeklilik şirketleri, net dönem kârlarını bir önceki yıla göre %58.6 oranında artırmış oldu.

Son 10 yılın ilk çeyreklerindeki teknik kâr/zarar (milyon TL)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık / Sağlık	Hayat Dışı	Hayat	Emeklilik
2018	-85	163	213	73	944	382	115
2017	126	131	96	60	626	262	49
2016	-338	136	90	16	108	154	7
2015	-748	142	29	11	-199	144	-12
2014	-183	267	128	-5.1	341	124	-32
2013	-221	158	28	-17	129	79	-46
2012	-188	2.1	22	21	60	54	14
2011	-101	-46	47	-37	-21	33	-12
2010	-117	-72	43	-31	2.1	42	9
2009	-117	-81	82	-21	27	18	6

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



Sigorta şirketleri 3 ayda 7.2 milyar lira tazminat üstlendi

Türkiye Sigorta Birliği 2018 yılının ilk çeyreğine dair bir açıklama yayınladı. Buna göre, yılın ilk üç ayında, ödenen tazminat bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %6 arttı ve 7.2 milyar lirayı buldu. Sigortacılar, üstlendikleri bu tazminat ile ekonomiye ve vatandaşlara güvence sağlamaya devam etti.

Sektörün prim üretimi geçen yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında, hayat dışı branşlarda %17.7, hayat sigortaları branşında ise %16.9', ortalamada da %17.6'lık bir büyüme kaydetti. Bu sonuçlarla hayat dışı sigortalar prim üretimi 12.7 milyar lira, hayat sigortaları prim üretimi 1.9 milyar lira olurken; sektörün toplam prim üretimi 14.6 milyar liraya ulaştı. Hayat dışı prim üretiminde %28.7 paya sahip olan trafik sigortasında 2017 Nisan ayında başlayan tavan fiyat uygulaması nedeniyle, bu dönemde sigortalı adedinde %9 artış yaşanmasına rağmen, havuz harici toplam trafik priminde sadece %0.6 artış sağlandı. Hayat branşında önceki dönemlerdeki yüksek büyüme oranlarında etkili olan kredi hacminin stabil hale gelmesi hayat branşındaki büyümeyi sınırlı tuttu.

Katılım sigortacılığında faaliyet gösteren yedi şirketin toplam prim üretimindeki payı %2.7'ye ulaştı ve toplam prim 401 milyon lira olarak gerçekleşti.

AKTİF BÜYÜKLÜK %22 ARTTI

Sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin aktif büyüklüğü geçen yılın aynı dönemine göre %22.6 artışla 160.3 milyar lira, toplam öz sermaye büyüklüğü ise 21.9 milyar lira olarak gerçekleşti. BES'te katılımcı sayısı 25 Mayıs itibarıyla 7 milyona, fon büyüklüğü de devlet katkısı dâhil 82.3 milyar liraya ulaştı. Otomatik katılım uygulamasıyla 25 Mayıs itibarıyla sisteme giren 9.5 milyon çalışanın 4 milyonunun sözleşmelerinin devam ettiği görülürken olup, cayma oranı %53 olarak gerçekleşti. Sözleşmeleri devam eden katılımcıların otomatik katılım fon tutarı ise 2.9 milyar lira seviyesine ulaştı.

Danıştay'dan zorunlu trafik sigortasıyla ilgili "değer kaybı" kararı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sigortacılık Müdürlüğü, Danıştay 15. Dairesi'nin karayolları motorlu araçlar zorunlu mali sorumluluk (trafik) sigortasıyla ilgili verdiği bir kararı duyurdu. Buna göre, 11 Temmuz 2017'de kurulan Riskli Sigortalılar Havuzu'na ilişkin yönetmelikte değer kaybı ile ilgili yer alan "Sigorta şirketi tarafından ödenecek değer kaybı tutarı, maddi teminat limitinin %15'ini aşamaz" ifadesinin yürütmesi durduruldu.

Böylelikle sigorta şirketleri tarafından ödenecek olan değer kaybı tutarı, maddi teminat limitinin %15'ini aşabilecek.

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'in 3'üncü maddesi şöyleydi:

MADDE 3 – Aynı Yönetmeliğin ekinde yer alan Tablo 7, 8, 9 ve 10'a dipnot olarak aşağıdaki cümle eklenmiştir: "Sigorta şirketi tarafından ödenecek değer kaybı tutarı, maddi teminat limitinin %15'ini aşamaz."

TOBB Sigortacılık Müdürlüğü'nden Sigorta Eksperleri Derneği'ne Danıştay'ın kararıyla ilgili yapılan duyuru şöyle:

"Sigorta Eksperleri Derneği Yönetim Kurulu

Sayın Sigorta Eksperi,

Danıştay 15. Dairesi'nin 2017/2261 ve 2017/2013 Esasında açılan davalar kapsamında, 14.07.2007 tarihli ve 26582 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmeliğin ekinde yer alan Tablo 7, 8, 9 ve 10'a 11.07.2017 tarihli ve 30121 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Yönetmeliğin 3'üncü maddesiyle eklenen, 'Sigorta şirketi tarafından ödenecek değer kaybı tutarı, maddi teminat limitinin %15'ini aşamaz' tümcesinin yürütmesinin durdurulmasına karar verilmiştir. Önemle duyurulur."

SAB'ın yeni başkanı Reşit Çakas oldu

Sigortacı Acenteleri Derneği'nin (SAB) 12 Haziran tarihinde gerçekleşen Olağan Genel Kurulu'ndan 3 gün sonra Yönetim Kurulu görev dağılımı yapıldı. Buna göre Reşit Çakas, SAB'ın yeni başkanı oldu. Oy birliği ile başkan seçilen Reşit Çakas, seçim sonrası geçmiş yönetim kuruluna çalışmalarından dolayı teşekkür ederek, SAB bayrağını acentelerin kazanımları için devralmaktan onur duyduklarını ifade etti.



SAB'ın yeni Yönetim Kurulu şöyle: Başkan - Reşit Çakas, Başkan Yardımcısı - Kemal Yankucu, Genel Sekreter - Erdinç Karagöz, Sayman - Nuri Peri, Üyeler - Alp Tümer, Ayberk Dönmez, Burcu Yıldız Yenigün, Fuat Bozkurt, Selim Koşak.

Groupama Türkiye'ye yeni genel müdür

Groupama Türkiye; üst yönetimde bayrak değişimine hazırlanıyor. 1 Eylül 2018 tarihi itibarıyla Groupama'nın Türkiye'deki şirketleri Groupama Sigorta ve Groupama Emeklilik'in Genel Müdürlüğüne, görevini bırakacak olan Francis Desmazes'in yerine Philippe-Henri Burlisson atanacak.



Philippe-Henri Burlisson; Ecole Nationale des Industries Chimiques de Nancy ve Ecole Nationale Supérieure du Pétrole et des Moteurs üniversitelerinde Kimya Mühendisliği eğitimi aldı. Kariyerine Süreç ve Üretim Mühendisi olarak Exxon-Mobil Grubu'nda başlayan Burlisson, 1999'da Enerji Konusunda Uzman Underwriter olarak Groupama'nın reasürans şirketi olan Sorema'da iş hayatına devam etti. 2016'dan bu yana ise Groupama Grubu'nda Uluslararası Operasyonlar Müdürü olarak görev yapıyordu.

Hedef Avrupa Aktüerler Birliği'ne tam üyelik

Aktüerler Derneği, Avrupa Aktüerler Birliği'ne (AAE) tam üye olmak için harekete geçti. En önemli aktüerya organizasyonlarından biri olan Uluslararası Aktüerler Birliği'ne (IAA) 2016 yılında tam üye olan derneğin, AAE kurumuna tam üyelik sürecinin öngörülen zamanda tamamlanması hedefi doğrultusunda dernek üyeleri uluslararası organizasyonlarda sunumlar yaparak ilgili birim ve kişileri bilgilendiriyor.

Dernekten yapılan açıklamada AAE kurumuna tam üyeliğin beraberinde "Karşılıklı Tanıma" anlaşmasını getireceği belirtildi. Açıklamada "Bu anlaşma derneğimize üye aktüerler açısından o ülkelerde çalışma anlamında çok önemli bir olanak sağlamaktadır. Bu anlaşmaya göre derneğimiz üyesi olan bir aktüer, diğer ülkelerde aktüerlik yapabilmek için çok önemli bir avantaj elde etmiş olacaktır" dendi.

AEE, Groupe Consultatif adıyla 1978 yılında Aktüerya Birliklerini Avrupa Birliği'nde bir araya getirmek ve aktüerlik mesleği ile ilgili konuları Avrupa Birliği mevzuatı çerçevesinde müzakerelerde temsil etmek üzere kuruldu. Aktüerler Derneği, 33 Avrupa ülkesinden, 36 aktüerya birliğini bünyesinde barındıran AEE kurumunda 2009'dan beri gözlemci üye olarak bulunuyor. Başkanlığını Taylan Matkap'ın yaptığı derneğin gelecek hedefleri arasında 2019'da Avrupa Aktüerler Birliği'ne tam üyelik ve 2030'da Uluslararası Aktüerler Kongresi'ne ev sahipliği yapmak yer alıyor. 1951 yılında "Türkiye Aktüerler Cemiyeti" adı altında yola çıkan Aktüerler Derneği, 25 Mayıs'ta 67'nci kuruluş yıldönümünü kutladı.

Otomatik BES'te yeni etap başlıyor

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne otomatik katılımda (OKS) Türkiye genelinde mahalli idareler, KİT'ler ve 50-100 çalışanı olan özel sektörden girişlerin yaşandığı etap tamamlandı. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 15 Haziran tarihli raporuna göre, bu süreçte sistemdeki kişi sayısı yaklaşık olarak 713 bin arttı. Böylelikle sistemdeki çalışan sayısı 4 milyon 140 bine ulaştı. Çalışanların fon tutarı 2 milyar 967 milyon lirayken katkı payı tutarı 2 milyar 831 milyon liraya ulaştı. OKS'deki toplam fon tutarı da 5 milyar 798 milyon lira oldu. 1 Temmuz tarihinden itibaren ağırlığı KOBİ'ler olmak üzere yaklaşık 3 milyon 100 bin kişi sisteme girecek.

SBM'nin Yönetim Komitesi'nde değişiklik

Hazine Müsteşarlığı'nın, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) yönetmeliğinde yaptığı değişiklik 22 Haziran tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yönetmelikle birlikte SBM'nin Yönetim Komitesi'nde değişikliğe gidildi. Yönetim Komitesi'nin 5 üyeden oluşacağı belirlendi. Bu üyeler, SBM'ye üye sigorta ve emeklilik şirketlerinin genel müdür niteliğindeki çalışanları arasından Hayat Dışı Yönetim Komitesi ile Hayat ve Emeklilik Yönetim Komitesi'nce seçilecek birer üye, Hazine Müsteşarlığı'nca belirlenecek iki üye ve merkez müdüründen oluşacak.

Ortak alanlara sigorta çözümü

Günümüzde, kat maliklerince anagayrimenkulün tamamı için sigorta güvencesi elde edilmesi yoluna pek gidilmiyor; her bağımsız bölüm maliki kendi bölümünü ayrı olarak sigorta ettiriyor. Bu durumda da merdiven, asansör gibi ortak alanların ne kadar sigortalı olduğu tam olarak anlaşılamıyor. Buna bir çözüm olarak "ortak alan sigortası" paketleri devreye giriyor.

Kat mülkiyeti, günümüzde binalarla ilgili başlıca mülkiyet çeşidi haline gelmiştir. Bu hak sayesinde, aynı bina içinde bulunan bağımsız kullanıma elverişli bölümlerin her biri üzerinde ayrı ayrı mülkiyet kurulabilmektedir. Kat mülkiyeti ile ilgili yasal düzenleme "Kat Mülkiyeti Kanunu" (KMK) içinde yer almaktadır. KMK m.1'de kat mülkiyeti şöyle tanımlanmıştır: "Tamamlanmış bir yapının kat, daire, iş bürosu, dükkan, mağaza, mahzen, depo gibi bölümlerinden ayrı ayrı ve başlı başına kullanılmaya elverişli olanları üzerinde, o gayrimenkulün maliki veya ortak malikleri tarafından, bu kanun hükümlerine göre, bağımsız mülkiyet hakları kurulabilir." Aşağıda kat mülkiyetine tabi yapılar hakkında yaptırılabilecek sigortaları kısaca ele almaya çalışacağız. Ancak ilk önce Kat Mülkiyeti Kanunu'nda tanımlanan bazı kavramları hatırlatalım (KMK m.2).

KORİDOR, MERDİVEN, ASANSÖR ORTAK YER

Kat mülkiyetine konu olan gayrimenkulün bütününe "anagayrimenkul" denmektedir. Anagayrimenkul kavramı, kat mülkiyetine tabi yapıyı da içeren, ancak bundan daha geniş bir kavramdır. Arsanın üzerinde yapı bulunmayan kısımlarını da (mesela bahçe) kapsar. Anagayrimenkul üzerindeki esas yapı kısmı "anayapı" olarak adlandırılmaktadır.
Anagayrimenkulün ayrı ayrı ve başlı başına kullanılmaya elverişli olan kısımları "bağımsız bölüm" deyimiyle ifade edilmektedir. Bağımsız bölümler üzerinde kurulan mülkiyet hakkına "kat mülkiyeti" ve bu hakkın sahiplerine de "kat maliki" adı verilmektedir.
Bir bağımsız bölümün dışında olmakla birlikte, o bölüme özgülenmiş olan yerler de söz konusu olabilir. Bunlar yasada "eklenti" olarak nitelenmişlerdir. Bir bağımsız bölüme özgülenmiş olan kömürlük, su deposu, garaj, elektrik, havagazı veya su saati yuvaları, tuvalet gibi eklentiler, o bağımsız bölümün bütünleyici parçası sayılır. Söz konusu bağımsız bölümün maliki, bu eklentilerin de (tek başına) malikidir. Kat mülkiyetine konu olan bir anagayrimenkulde, bağımsız bölümlerin dışında kalan yapı bölümleri veya yerler de bulunabilir. Bu gibi korunmaya veya ortaklaşa kullanmaya veya ortaklaşa yararlanmaya yarayan yapı bölümleri veya yerlere "ortak yer(ler)" denir. Ortak maliklerin bu yerlerden yararlanma hakları da "kullanma hakkı" olarak isimlendirilmiştir. Anagayrimenkulün bütün ortak yerleri, arsa payları oranında, ortak mülkiyet hükümlerine göre kat maliklerine aittir.
"Arsa payı" deyimi, kat mülkiyetine tabi yapının her bir bağımsız bölümüne ait (ortak) mülkiyet paylarını tanımlamaktadır. Yapının hangi kısımlarının "ortak yer" sayılması gerektiği KMK m.4'te hükme bağlanmıştır. Buna göre, bu hususta ana ilke, ortak yerlerin sözleşmede belirtilmesidir. Ancak bazı yerler ve bazı şeyler "her halde" ortak yer sayılacaklardır:

- Temeller ve ana duvarlar
- Taşıyıcı sistemi oluşturan kiriş, kolon ve perde duvarlar ile taşıyıcı sistemin parçası diğer elemanlar,
- Bağımsız bölümleri ayıran ortak duvarlar, tavan ve tabanlar,
- Avlular, genel giriş kapıları, antreler, merdivenler, asansörler, sahanlıklar, koridorlar ve buralardaki genel tuvalet ve lavabolar,
- Apartman görevlisi daire veya odaları,
- Genel çamaşırlık ve çamaşır kurutma yerleri, genel kömürlük ve ortak garajlar,
- Bağımsız bölüm dışında bulunan elektrik, su ve havagazı saatlerinin korunmasına mahsus yuvalar ve kapalı kısımlar,
- Kalorifer daireleri,
- Kuyu ve sarnıçlar,
- Yapının genel su depoları,
- Sığınaklar,
- Her kat malikinin kendi bölümü dışındaki kanalizasyon tesisleri ve çöp kanalları ile kalorifer, su, havagazı ve elektrik tesisleri, telefon, radyo ve televizyon için ortak şebeke ve antenler, sıcak ve soğuk hava tesisleri,
- Çatılar, bacalar, genel dam terasları, yağmur olukları, yangın emniyet merdivenleri.

Zorunlu olarak ortaklaşa kullanılan veya yararlanılan veya ortaklaşa korunma için gerekli olan diğer yerler ve şeyler de yukarıda sayılanların dışında kalsalar dahi "ortak yer" sayılırlar. Kat maliklerinden her biri aralarında başka türlü anlaşma olmadıkça anagayrimenkulün sigorta primlerine kendi arsa payı oranında katılmakla yükümlüdür (KMK m.20). Gider payını ödemeyen kat maliki hakkında, diğer kat maliklerinden her biri veya yönetici tarafından, dava açılabilir veya icra takibi yapılabilir. Gider ve avans payının tamamını ödemeyen kat maliki ödemede geciktiği günler için aylık yüzde beş oranında gecikme tazminatı ödemek zorunda bırakılabilecektir.

PRİM VE TEMİNAT ARSA PAYINA GÖRE

KMK m.21, kat malikleri kurulu tarafından anagayrimenkul için sigorta yaptırılması yolunda karar alınabileceğini öngörmektedir. Bu hükümde sözü geçen sigorta esas olarak yangın sigortası ve bu sigorta ile birlikte verilen ek teminatları kapsayacaktır. Ancak duruma göre, hırsızlık, elektronik eşya, cam kırılması gibi farklı sigortaların da eklenerek geniş bir paket oluşturulması mümkündür. KMK m.21'deki düzenleme aşağıdaki gibidir (bu düzenlemeye ilişkin bazı yorumlarımız ilgili hükmün altında italik yazı ile verilmiştir):
- Bu yolda karar alınması halinde, anagayrimenkul, kat malikleri kurulunca belirlenecek değer üzerinden sigorta ettirilecektir.
- Kat malikleri, bu sigortanın giderlerine, arsa payları oranında katılmak zorundadırlar.
- Anagayrimenkulün tümünün harap olması halinde alınacak sigorta bedeli, aksine sözleşme olmadıkça, kat maliklerine, arsa payları oranında, paylaştırılacaktır.
- Yalnız bir veya birkaç bağımsız bölüm veya eklentisi veya ortak yerlerden bir kısmı hasara uğramışsa, alınacak sigorta bedeli hasara uğrayan yerlerin onarımına arsa payları oranında harcanacaktır.

Yasadaki bu düzenlemenin anlamı açık değildir. Ortak yerlerde meydana gelen hasarların giderilmesinde sigorta tazminatının "arsa payı oranında" nasıl kullanılacağı pek anlaşılamamaktadır. Eksik sigorta söz konusu değilse ortak yerlerdeki hasarın onarılması için gereken tüm tutarın sigortacı tarafından ödenmesi gerekir. (Kaldı ki, anagayrimenkulün bir bütün olarak ve kat maliklerinin tamamını kapsayacak şekilde sigorta ettirilmiş olması halinde de, bir bağımsız bölümde meydana gelen hasarın o bağımsız bölümün malikine -arsa payına bakılmaksızın- ödenmesi lazım geleceğini düşünmekteyiz). Eksik sigortanın mevcut olduğu durumlarda da kanımızca çözüm şöyle olmalıdır: Ortak yerler hasar görmüş olduğu takdirde, sigortacıdan alınacak tazminat, olduğu gibi onarıma özgülenecektir; ancak bu tazminat tutarı eksik sigorta yüzünden yeterli olmayacağı için, ayrıca gereken ek onarım giderine kat malikleri arsa payları oranında katılmalıdırlar. Tek bir bağımsız bölümün hasarlanması olasılığında ödenen sigorta tazminatı ile bu bağımsız bölüm için gereken toplam onarım tutarı arasındaki fark o bağımsız bölümün maliki tarafından karşılanmalıdır. Birden fazla bağımsız bölüm hasarlandığında ise, her bir hasarlı bağımsız bölümün onarımı için gereken tutar eksik sigorta oranında indirime tabi tutulmalı ve o bağımsız bölümün maruz kaldığı zararın karşılığı olarak sigortacı tarafından bu şekilde hesaplanan tazminat tutarı ödenmelidir. Her bir bağımsız bölüm bakımından, o bölümün onarımı için gereken tutar ile sigortacı tarafından ödenen tutar arasındaki fark bağımsız bölüm maliki tarafından karşılanmalıdır.

- Kat malikleri anagayrimenkulün sigortasıyla giderilemeyecek olan zararlarını karşılamak üzere,





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

kendi bağımsız bölümlerini ayrıca kendi ad ve hesaplarına sigorta ettirebileceklerdir; bu halde onlara ödenecek sigorta tazminatı, ana gayrimenkulün sigorta bedelindeki payları da ayrıca saklı kalmak üzere, yalnız kendilerine ait olacaktır.

Bu hüküm ilk önce "çifte sigorta" olasılığını çağrıştırmakta ise de, aslında çifte sigorta yasağının ayrık halini oluşturan "önceki sigortacının ödemediği tazminattan sorumlu olacağı kararlaştırılarak yapılan sigorta" veya "kısmi sigorta" olarak nitelenmesi gereken halleri düzenlediği anlaşılmaktadır. Aşağıda da belirteceğimiz gibi, uygulamada anagayrimenkuldeki tüm bağımsız bölümleri kapsayan bir sigorta yapılmamakta yalnızca "ortak alanlar" için sigorta teminatı elde edilmektedir. Bu gibi bir sigorta ise, bağımsız bölümlerde oluşan zararlar için ödeme yapmayacaktır. Ele almakta olduğumuz hüküm esas olarak bu olasılığa ilişkin bulunan "açıklayıcı" bir hükümdür.

- Sigorta hakkındaki emredici hükümler saklıdır.

KMK m.35(c) anagayrimenkulün sigorta ettirilmesi işini yöneticiye vermiştir. KMK m.34 uyarınca anagayrimenkulün yönetimi kat maliklerinin kendi aralarından veya dışarıdan seçecekleri bir yöneticiye bırakılabilir. Sekizden fazla bağımsız bölüme sahip anagayrimenkullerde yönetici atanması şart olduğu gibi, üç kişilik bir "yönetim kurulu" oluşturulması da zorunludur.

DASK POLİÇESİ ORTAK YERLERİ DE KAPSIYOR

Uygulamada "DASK poliçesi" olarak adlandırılan ve Doğal Afet Sigortaları Kurumu tarafından yapılan "zorunlu deprem sigortası" en azından büyük kısmı bakımından kat mülkiyetine tabi yapıları ve bunlardaki ortak yerleri de kapsamaktadır.
DASK web sayfasında zorunlu deprem sigortasının sağladığı teminatın kapsamı şu şekilde açıklanmaktadır:

6305 sayılı Afet Sigortaları Kanunu gereğince, aşağıda tanımlanmış binalar güvence altına alınır:
- *634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu kapsamındaki bağımsız bölümler,*
- *Bu binaların içinde yer alan ve ticarethane, büro ve benzeri amaçlarla kullanılan bağımsız bölümler...*

DASK, Zorunlu Deprem Sigortası ile depremin ve deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kaymasının doğrudan neden olacağı maddi zararları, poliçenizde belirtilmiş limitler dahilinde nakit olarak karşılar. Binanız tamamen ya da kısmi olarak zarar görmüş olsa da teminat altındadır. Aşağıda belirtilen bina bölümleri, bir arada ya da ayrı ayrı teminat kapsamındadır:

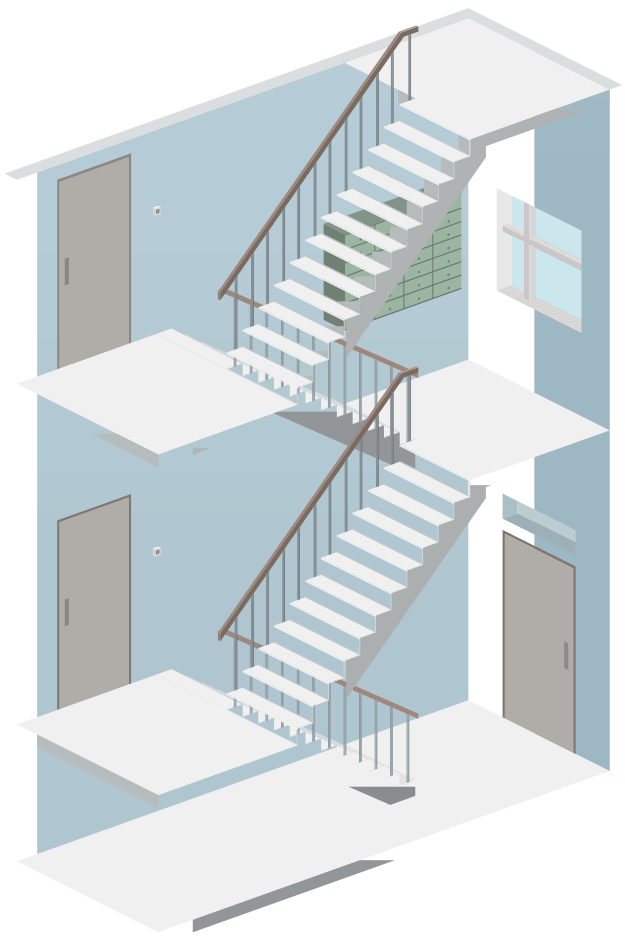
- *Temeller, ana duvarlar, bağımsız bölümleri ayıran ortak duvarlar, bahçe duvarları, istinat duvarları, tavan ve tabanlar, merdivenler, asansörler, sahanlıklar, koridorlar, çatılar, bacalar, yapının yukarıdakilerle benzer nitelikteki tamamlayıcı bölümleri.*

Bu durumda deprem teminatı bakımından "ortak yerler" hem DASK hem de yangın sigortası kapsamında olabilecektir. Uygulamada "ortak yer sigortası" yapılırken o ortak yerler için DASK poliçesinin var olup olmadığı hususunun ne kadar araştırıldığı kuşkuludur.

Günümüzde, kat maliklerince alınacak bir kararla anagayrimenkulün tamamı için sigorta güvencesi elde edilmesi yoluna pek gidilmemekte; her bağımsız bölüm maliki kendi bölümünü ayrı olarak sigorta ettirmektedir. Bir bağımsız bölümün sigorta ettirilmesi halinde, bu sigortanın aynı zamanda o bağımsız bölümün malikine ait sayılması gerektiği ölçüde ortak yerleri de kapsayıp kapsamayacağı açık değildir. Mesela, arsa payı %20 olan bir bağımsız bölüm için yaptırılan sigortanın, o bağımsız bölümün içinde bulunduğu anagayrimenkuldeki ortak yerlerin %20'si için de teminat sağlayıp sağlamayacağı duraksama yaratmaktadır. Uygulamada "ortak yerlerin sigortası" adı altında geniş kapsamlı ürünler mevcuttur. Bu sigortaların bazı temel özellikleri aşağıdaki gibi özetlenebilir:
- Ortak yerlerin hangi tür bir yapıda bulunduklarına göre farklı prim uygulamaları olabilmektedir.
Sigorta ettiren "yönetici" veya "yönetim kurulu"; sigortalı ise KMK uyarınca sigortalı kıymetler üzerinde hak sahibi olan kat malikleri, intifa hakkı sahipleri, ortak alan yönetimi/yöneticisi ve varsa poliçe üzerinde gösterilmek kaydıyla bunların ipotek lehtarları olarak belirtilmektedir.

Sigorta, "muhteviyat" olarak tanımlanan anagayrimenkuldeki bazı değerleri de kapsamaktadır. Muhteviyat tanımına aşağıda belirtilenler de dahil sayılmaktadır:
- Demirbaşlar
- Elektronik Cihazlar
- Makine – Tesisat
- Nakit Para ve Kıymetli Evrak

Bundan başka, anagayrimenkuldeki reklam panoları/totemler ve camlar da sigorta teminatına dahil edilmektedir. Reklam panosu / totem deyimi esas olarak ortak yerlerdeki ışıklı / resimli / yazılı her türlü levha ve tabelaları ve bunların çerçeve, kaide ve aksamını; cam deyimi de anagayrimenkule ait dış cephe camları, pencere camları, iç ve dış kapı camlarını, iç mekan bölümlendirme ve döşeme camları ve benzerlerini ifade etmektedir.
Ortak yerler sigortasının kapsamı şudur: Bağımsız bölümlerin içinde bulunduğu yapı; bu yapıdaki veya anagayrimenkuldeki demirbaş, elektronik cihaz, makine tesisat, nakit para ve kıymetli evrak, reklam panosu/totem ve camlar yangın, yıldırım, infilak, sel su baskını, dahili su, sprinkler sızıntısı, izolasyon eksikliği, fırtına, yer kayması, duman, kar ağırlığı, kara taşıtları çarpması, hava taşıtları çarpması, grev, lokavt, kargaşalık, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler ve terör, yangın ve infilak mali sorumluluğu, kira kaybı, muhteviyat hırsızlık, bina sabit tesisat hırsızlık, yakıt sızması gibi rizikolara karşı sigorta güvencesi atına alınmaktadır. Bunun yanında sigorta, enflasyona ve eksik sigortaya karşı da koruma sağlamaktadır. Deprem, deniz taşıtları çarpması, dolu, elektronik cihaz, portatif elektronik cihaz, makine kırılması, cam kırılması, nakit para ve kıymetli evrak, taşınan para, emniyeti suistimal, işveren sorumluluk, 3. şahıs sorumluluk, ferdi kaza ve taşınmaz mala bağlı hukuksal koruma teminatları da isteğe bağlı sigorta kapsamına dahil edilebilmektedir.



Binalardaki avlular, genel giriş kapıları, antreler, merdivenler, asansörler, sahanlıklar, koridorlar ve buralardaki genel tuvalet ve lavabolar 'ortak yer' sayılıyor.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Konu sınırlaması olmaksızın, her ay sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek planlanan ve sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında temmuz ayında da birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. 1 ila 3 gün arasında planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda verilmektedir.

TSEV TEMMUZ AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
İş Süreklilik Yönetim Sistemine Giriş	3 Temmuz	Dr. Ceyhun Eren
Sigorta Hukukunda Mesafeli Satış (Online Sigortacılık)	4 Temmuz	Av. Bayram Battal
Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	5-6 Temmuz	Alper Tan
Nakliyat Branşı Poliçeleri Bize Ne Söyler, Biz Ne Anlarız?	10-11 Temmuz	Murat Işıklı
Sigortacılıkta Dijital Dönüşüm ve İnovasyon	12 Temmuz	Prof. Dr. Selim Yazıcı
İnşaat All Risks Sigortaları ve Bağlı Kar Kayıpları ile Sorumluluk Doğuran Hasarlar	12 Temmuz	Aşkın Özer
Hayat Sigortalarında Türk Ticaret Kanunu ve Yargı Kararları	13 Temmuz	Av. Nuray Dinçment
Trafik + İhtiyari Mali Mesuliyet Genel Şartları ve Örnek Uygulamalar	13 Temmuz	Zafer Şenler
Çalışan Farkındalığı Yaratma	16 Temmuz	Dr. Yaprak Tecir
Oto Dışı Sigortalarda Kapsam Analizi ve Tazminat Hesaplaması	17 Temmuz	Engin Özaydın
Bilgi İşlem Çalışanlarına Yönelik Sigortacılık	17-18-19 Temmuz	Faruk Ömrüuzak
ORSA (Own Risk and Solvency Assessment)	19 Temmuz	Serhat Yücel
BES Tutundurma	20 Temmuz	Şahap Bayram Tokgöz
Operasyonel Verimliliğin Maksimizasyonu ve Fayda İlişkisi	25 Temmuz	Can Demirağ
Yargı Kararları Ve Örnek Uygulamalarla Maluliyet ve Destekten Yoksun Kalma Tazminatları	26 Temmuz	Av. Hande Selanik

Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı

TSEV tarafından her ayın ilk salı günü başlayacak şekilde organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 7 Ağustos'ta başlıyor. Temmuz ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacaktır. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 3 Ağustos'tur. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye TSEV web sitesinden (www.tsev.org.tr) ulaşabilirsiniz.

'Kadrajımda Sigorta' Fotoğraf Yarışması sergisi sona erdi

TSEV'in, sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek için, her yıl mayıs ayının son haftası kutlanan 'Sigorta Haftası'na anlamlı bir etkinlikle katılmak amacıyla gerçekleştirdiği 'Kadrajımda Sigorta' Fotoğraf Yarışması sergisi 3 Haziran'da sona erdi. 28 Mayıs Pazartesi günü itibarı ile Nazım Hikmet Kültür ve Sanat Evi'nde TSEV Yönetim Kurulu üyeleri ve sektörden üst düzey yöneticilerin de katıldığı bir törenle açılan sergide, açılışa katılan fotoğraf sahiplerine ödülleri takdim edildi. Yarışmanın birincisi 'Aile' adlı fotoğrafıyla Tufan Bilir, ikincisi 'Yüksük' adlı fotoğrafıyla Erkan Kalenderli, üçüncüsüyse 'Mola' adlı fotoğrafıyla Gökalp Bilici olmuştu. Sergilenen fotoğraflarla ilgili TSEV'in sosyal medya hesaplarını takip edebilirsiniz.



"Can Güvenliği Tehlikede" adlı fotoğrafı sergilenme ödülü kazanan Teberik Kölgeli'ye, ferdi kaza poliçesini TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan takdim etti.





Aktüer adayları için eğitimler tekrar başlıyor

Aktüer adaylarını desteklemek amacıyla hazırlanan ve son iki yılda oldukça talep toplayan Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları güz dönemi sınavları öncesinde tekrar başlıyor. Bu kapsamda 1. seviye konu başlıklarından Matematik 8 Ağustos'ta, Finansal Matematik 17 Eylül'de; 2. seviye konu başlıklarından Sigorta Matematiği 11 Ağustos, Risk Analizi ve Aktüeryal Planlama ise 19 Eylül'de açılıyor. Eğitim takvimleriyle ilgili ayrıntılı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilir veya egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

İleri Düzey Eğitim Programlarında yenilik: Sorumluluk Sigortaları

TSEV'in sektörde deneyimli çalışanlara yönelik hazırladığı İleri Düzey Eğitim Programları kapsamında bu yıl ilk kez Sorumluluk Sigortaları branşı açılıyor. Geçtiğimiz yıllarda Kaza&Sorumluluk Sigortaları olarak tek bir paket halinde sunulan eğitim programı bu yıl gelen talep ve ihtiyaç üzerine revize edilerek Kaza Sigortaları ve Sorumluluk Sigortaları olarak iki ayrı program halinde sunuluyor. Bu kapsamda Kaza Sigortaları branşı 3 Eylül'de; Sorumluluk Sigortaları branşı ise 15 Eylül'de başlıyor.

'İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları'na katılmak isteyenlerde, yine TSEV tarafından verilen 'Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı tamamlamaları veya sigorta sektöründe en az 3 yıl çalışmış olmaları koşulu aranıyor. Eğitimin ardından TSEV'in eğitmen kadrosundan oluşan jüriye bir proje sunan katılımcılar; projeleri puanlandıktan sonra programdan mezun olmaya hak kazanacak. Bilgi ve kayıt için http://www.tsev.org.tr/sayfa/ileri-duzey-sigortacilik-egitim-programi adresini ziyaret edebilirsiniz.



40 TL

YILDIZ TİLBE'NİN YILDIZLI ŞARKILARI VOLUME: 1-2
Yıldız Tilbe'nin sevilen şarkılarını çeşitli sanatçıların seslendirdiği 2 albüm çok satanların başında yer alıyor.



30 TL

SHAKIRA
Uzun yıllardır ülkemizde de oturmuş bir hayran kitlesi olan Shakira'nın El Dorado isimli albümü tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de ses getirdi.

YERLİ

1- Yıldız Tilbe'nin Yıldızlı Şarkıları Volume: 1-2 Çeşitli Sanatçılar
2- Manuş Baba - Dönersen Islık Çal
3- Şebnem Ferah - Parmak İzi
4- Mehmet Erdem - Neden Böyleyiz?
5- Sibel Can - Yeni Aşkım
6- Pamela Spence - Yara
7- Burcu Günaş - Anadolu'nun Güneşi
8- Hakan Altun - Usta Çırak
9- Erdal Erzincan - Döngü
10- Mabel Matiz - Maya

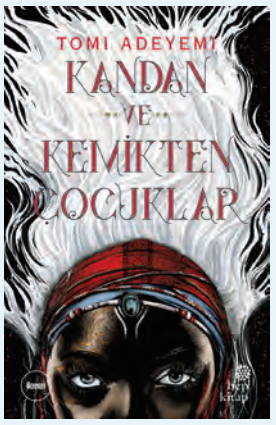
YABANCI

1- Shakira - El Dorado
2- Shawn Mendes - Illuminate
3- LP - Lost On You
4- Chopin Nocturnes - Fazıl Say
5- Lemonade - Beyonce
6- Judas Priest - Firepower
7- Shawn Mendes - Illuminate
8- Jessie Ware - Devotion
9- Pink Floyd - Wish You Were Here
10- Unforgettable Very Best Of Jazz - Çeşitli Sanatçılar

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Kandan ve Kemikten Çocuklar *Toni Adeyemi*

Zelie mutlu günlerini özlüyor. Annesinin yanında olduğu, büyünün tüm Orişa'da özgürce dolaşabildiği günleri. Çünkü zalim bir kral hem annesini hem büyüyü yok etti. Majilerin içinden büyüyü söküp aldı. Herkesi yalnızca kendi isteklerini yerine getirmeye mahkûm etti. Ama buraya kadar! Artık Zelie'nin sırası. Kandan ve Kemikten Çocuklar, Tomi Adeyemi'den yayımlandığı ilk günden beri tüm dünyada adından söz ettiren, haftalarca çok satanlar listelerinden düşmeyen, muhteşem bir roman.

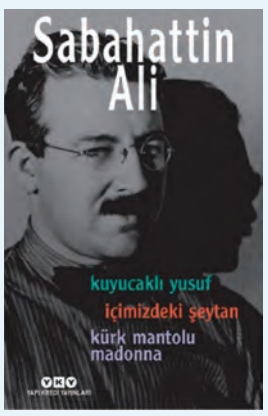


544 sy. 35 TL

Sabahattin Ali Üç Roman

Sabahattin Ali

Edebiyatçının "gerçekçi olma mücadelesi vermesi" gerektiğini ileri süren Sabahattin Ali için edebiyatın amacı "insanlarda daha iyiye, daha güzele yükselme arzusu uyandırmak"tır. Bu görüş doğrultusunda kaleme aldığı ve Türk edebiyatının akışını değiştiren romanlarında, gözlemlediği ve yaşadığı olayların tedirginliklerini, çelişkilerini, insanların bireysel yaşantılarının ardındaki toplumsal sorunları gerçekçi bir üslup ve okuru yakalamayı başaran samimi bir dille anlatır.



572 sy. 20 TL

Gastro Sinema *İlkay Kanık*

Modernite öncesinin büyüsel evren algısı, her şeye kadir kapitalist mekanik teknoloji ile büyü bozumuna uğramıştır. Marx'ın, "her şeyin buharlaştığı" dönem olarak gördüğü; Weber'in "büyüsünün silindiği" dünya dediği yabancılaşma, postmoderniteyle, ama modernitenin bir uzantısı olarak, büyüsüne tekrar kavuşturulmaktadır. Bu, yemeğin ana karekter olarak yıldızlaştığı filmlerde de görülmektedir. Gastro Sinema'da büyünün modernitede yemek filmleriyle yeniden oluşan serüvenini okuyacaksınız.



392 sy. 21 TL



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com

Bedelli askerlik!

BANA göre, insanın belleğinde yer eden birkaç dönem vardır ve kesinlikle unutulmaz. Bunların, en başta gelenleri öğrencilik ve erkeklerin askerlik anılarıdır. Son günlerde gündem yaratan "bedelli askerlik" konusu askerlik anılarımı canlandırdı.

1. Süvari Tümeni, Motorlu Muhabere Bölüğü-Karaköse. Karaköse, Ağrı İlinin Merkez İlçesi'dir. Erzurum'a uzaklığı bugün 183 km ve ulaşım süresi 1 saat 45 dakika olarak bildirilmektedir. 1953 yılında otobüs yolculuğu 6-7 saat sürerdi. Öyle anlaşılıyor ki, o tarihteki güzergâh ve mesafe bugünün teknolojisi ile tamamen değişmiştir. Eğer İstanbul'dan gidiyorsanız, önce Erzurum'a varmak için 48 saat tren yolculuğu da yapmanız gerekirdi. Kısacası gurbetin tam kendisi.

O tarihte üç katlı tümen karargâh binası ile komutan ve mülki erkânın ikametgâhları dışında en çok otuz kırk tane kârgir bina vardı. Gerisi herhalde kerpiç veya benzeri mahalli karışımlardan yapılmıştı. Zaten çoğu karla kapanır ve görünmez olurdu. Nasıl girilip çıkılır ve yaşanırdı bilemem...

İklimi sert, eylül sonunda yağan kar her yeri buzlanarak kaplar, sıcaklık minimum -20 ila maksimum -40 derece arasında devam eder. Karlar nisan sonu eriyerek toprak görünür. Ben İstanbul Boğazını buzların kapladığı 1953/1954 kışında oradaydım ve sayılı birkaç gece -46 derece görüldü. Gündüz -20 derece civarındaki havada ulaşım hariç, normal hayat devam eder. Yani sabah erat bölük binası (!) önünde "içtima" durumuna geçer, nöbetçi subayı bir üstüne o da bölük komutanına "tekmil törenini" ifa eder. Gün eğitim, tatbikat vesaire ile açık havada devam eder. Yemek 100 metre mesafedeki topçu alayından gelir, elbette karavanalar oradan gelene kadar, akşamsa yemek donar ve o haliyle karların üzerinde yenilirdi.

Bölük Komutanı, kurmaylık sınavına hazırlanan otoriter bir yüzbaşı, yardımcısı (hava kuvvetlerinde görevli iken haftalarca hazırlandığı teftiş sırasında önce tuvalete giren komutanın, arızalı bir musluk sebebiyle, başka bir şeye bakmadan teftişi terk etmesi üzerine, kara kuvvetlerine naklini isteyen) bir üsteğmen ve beş astsubaydan oluşan komuta kademesi ile bu bölük, Tümenin telli, telsiz tüm haberleşmesini temin eder. Törenlerde ve her türlü sosyal etkinliklerde "ses düzeni" kurulması da dahil bu görevler, Tümen Karargâhı karşısındaki tek katlı küçük bir binada kurulu 10 kişilik kadrosu ile Tümen Haber Merkezi tarafından 24 saat faal olarak sürdürülür. Ben 12 ay bu Haber Merkezi'nin Âmiri olarak görev yaptım. Diğer yanda Bölükte hayat normal akışında devam ederken, Süvari Alayında ve Topçu Alayında göreve uygun görülmeyen 95 adet at, bakım için önce İstihkâm taburuna oradan da bizim bölüğe devredildi. At bakımı ile hiçbir ilişkisi olmayan Motorize Muhaberat kadrosu şaşkına döndü. Mesai bitiminde karların üstünde top oynayan erat perişan oldu. Süvari birliklerinde törpülenmiş kurallar, bizimkilerin talimatnamelere uygun hareket etmesi sebebiyle çekilmez sonuçlar verdi. Öncelikle 95 atın yaşadığı tavlanın temizlik ve bakımı, açıkçası 95 atın gübresinin süpürülüp dışarı taşınması başlı başına bir sorundu. Karların üstünde gün geçirmek yerine kapalı mekânda olmak için tavla görevine gönüllü olanlar da oldu. Hayvanların yem torbalarının takılmasını talimatname sabah saat 4 ile 5 arasında emrediyordu. Tavla nöbeti değişimi sırasında 8 kişi, yem kokusunu alıp birbirini itip kakıp, çifteleyen 95 ata yem torbası takıyordu. Tam bir ana baba günü denilen ortamdı, anlatılması imkânsızdır. "Sabah içtiması"nı takiben de o atların kar ve buzların arasından belli belirsiz akan dereye götürülüp sulanması (su içirme) ve tımarı yapılırdı. Tımar "kaşağı" denilen, avuç içine sığan tırtıllı madeni bir aparatla, ikinci olarak "gebre" denilen yumuşak bir nesne ile hayvanın tüylerinin kuru temizliği işlemidir. Bazı at hoşlanır ve sakin durur, bazısı huysuzluk eder.

Öyle veya böyle elbette zor bir dönemdir. Vatan borcu olarak nitelendirilir. Bu borcun nakten ödenmesi düşünülemez... Köyden, kasabadan, büyük veya küçük şehirlerden gelmiş, yaşam şartları, örf ve adetleri tamamen ayrı genç insanların, bir arada yaşayıp görmediklerini görüp, bilmediklerini öğrendiği bir yaşam tecrübesi fırsatıdır bence... Her genç insan makul bir süre ile o havayı koklamalıdır.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Zoru başarmanın öncü anahtarı: Esneklik!..

***HAYATIMIZIN** akışına, çoğu kez davranışlarımız yön vermektedir. Bu davranışlarımızı belirlemek ve kontrol edebilmek için deneme-yanılma yöntemlerinden faydalanmak gibi bir zorunluluk hissetmeyişimiz, bizler gibi beynini en etkin biçimde nasıl çalıştıracağını öğrenen insanlar için çok büyük bir avantaj sayılmalıdır. İşte böylesine bir güç, insanoğlu için kontrol edebildiği sonuçların etkinliği, hızı ve kesinliği açısından kişisel bir başarı anahtarının öncü kodlarını teşkil etmektedir. Kuşkusuz, bu kodların doğru ve eksiksiz bir biçimde çözümü; dirençle başa çıkmanın ve problemlerin nasıl çözüleceğinin öğrenilmesi ve keşfetme hızının nasıl artıralacağının kavranılmasıyla ilgilidir. İşte bu nedenle, ara sıra yaşamımızı zorlaştıran ve anlık zorlanmanın bizleri başarıdan uzaklaştırmasına neden olabilecek her şeye karşı en güzel çare "esneklik" anahtarıdır. Esneklik; tüm etkin iletişimcilerin ortaklaşa sahip oldukları en belirgin iletişim özelliğidir.*

Başarıyı kazdıkça daha derininde çıkarılması zor bir izin keşfini açıklamaya çalışan tüm başarılı iş insanları veya başarılarının getirisiyle insanlığa faydası dokunan bilim adamlarının karşılaştığı tüm zorlukların karşısında, kendi davranışlarını nasıl değiştireceklerini öğrenerek, kendilerini doğru ifade etmenin anahtarını hep aynı kavram üzerinde test etmişlerdir: "Esneklik." Çünkü değişim, istenilen bir şeyin elde edilmesine kadar sürdürülen sözlü ya da yazılı bir şekilde sürdürülen bir davranış biçimidir.

Günümüzde başarılı insanların ortak bir özelliği de, iyi iletişimci olmalarıdır. Bunun en önemli yollarından birisi; iletişime alçak gönüllü ve değişme isteğiyle başlamasıdır. Bugün, iyi niyetin gücüyle iletişimde bulunmanın yeterli olmayacağı, görüşlerin emir-komuta zinciri içinde baskıyla, korkutarak, tehditle kabul ettirilemeyeceği bir dünyanın direnci içinde süreklilik içinde becerikli ve dikkat gerektiren bir "esneklik" içinde iletişimde bulunmalısınız. Esneklik, genelde doğal olarak ortaya çıkan bir davranış özelliği değildir. Çoğumuz, düzenliliği gittikçe azaltan veya düzenlilik ve mükemmellik bağını gittikçe artıran güçlü modellere bağlı kalırız. Burada tercih edilen modelleme, egodan ve ataletten uzak, hemen eyleme geçeceğimiz iletişim çabaları olma şeklidir. Yani, yaşam için anahtarımız; mümkün olduğu kadar farklı ve renkli yaklaşımları kullanmak olmalıdır. İletişim modellerinde geleneksel bağlarını güçlendirmeye çalışan ve kendi yaklaşımlarından asla taviz vermeyelerin başarısını, günümüz rekabetçi dünyasında tek vitesli arabayla yarışa katılıp birinci olmasını hedefleyen yarışcılara benzetebiliriz.

İş dünyası içinde veya ikili sosyal ilişkilerimizde, çoğumuz bir tartışmanın çözüme kavuşturulmasını sözel bir boks mücadelesi haline getirmişiz veya ringe çıkan boksörlerin ön atışmalı durumuna sokmuşuzdur. Böyle bir durumda, en büyük yanlışı yapmaktan asla geriye çekilmeyiz. Yani, tartışma sırasında istediğimizi elde edinceye kadar sürekli vurmaya devam ederiz. Peki, bunun "Esneklik" kavramıyla bağlantısı nerede diye sorabilirsiniz. Sürekli vuran veya dayak yiyen bir boks maçındaki boksörler gibi tartışan iki kişinin yer aldığı bir iletişim modeli yerine, kuvvetin daha etkin bir kuvvetle karşılanmadığı doğu spor dallarında olduğu gibi, iletişim sürecini yeniden düzenlemeniz ve doğru zamanda, doğru yönde baskı yapan esnek bir iletişimci gibi olmalısınız. Birisinin görüşlerine karşı olmak yerine, esnek ve direncin yaratılmasına duyarlı, karşılıklı uzlaşma yollarını arayan, onlarda yeni anlaşma fırsatlarını bulup ortaya çıkaran, becerikli iletişimciler gibi davranılmalı. Unutulmamalıdır ki, belirli kelime ve deyimlerin problem yarattığı anlarda yaşanılan bir iletişim dünyasını fazlasıyla hissetmekteyiz. Bu nedenledir ki, büyük liderlerin içlerinde barındırdıkları "Esneklik" özelliği, onları diğerlerinden daha farklı ve takip edilen kılmıştır. Bu yazımı, ünlü ingiliz ressam ve şair William Blake'in bir sözüyle bitirmek isterim: "Fikrinin asla değiştirmeyen kişi, suyun içinde durup zihin süngerlerini besleyenlere benzer."

LEICA

Yeni "Leica C-Lux"



Oldukça ufak bir gövdesi bulunan Leica C-Lux, aynı zamanda da çok şık görünüyor. Sayfada görebileceğiniz iki farklı gövde rengiyle alınabilen model, arkasında 3-inç boyutunda dokunmatik bir ekran taşıyor. Buna karşın birçok fiziksel kontrol butonuna sahip fotoğraf makinesi, 20 megapiksel 1 inç BSI-CMOS sensör üzerine kuruluyor. Gövdesine gizlenebilen 24-360mm F3.3-6.4 lensiyle 15 kat optik yakınlaştırma sunan model, Panasonic Lumix ZS200 ile büyük benzerlikler taşıyor. 49 noktalı otomatik netleme sistemiyle hareketli anlarda sorun yaşamayan C-Lux, saniyede 10 kare fotoğraf çekebiliyor. 15 dakika limiti olmasına rağmen 100 Mbps 4K video çekebilen Leica C-Lux, Bluetooth ile WiFi teknolojilerine de sahip.

APPLE

Siri'den dünya kupası takibi



Siri, Dünya Kupası'nda oynanan maçlarla ilgili skorlar, programlar, pozisyonlar ve takım kadrolarıyla ilgili soruları yanıtlayabiliyor. Siri'ye şöyle sorular sorabilirsiniz: – Dünya Kupası'nda Fransa Avustralya'yla ne zaman oynayacak? – Dünya Kupası'nda A grubundaki takımları göster – İngiltere takımında kimler var? – Arjantin – İzlanda maçını kim kazandı? Ayrıca App Store'da Dünya Kupası süresince turnuvanın keyfini en iyi şekilde çıkarmak için derlenen futbol™ uygulamaları ve oyunları ile ilgili çeşitli içerikler de bulunacak.

MICROSOFT

Bu bilgisayarla her şey değişiyor

Microsoft, Surface bilgisayar ailesini resmi olarak Türkiye'de satmıyor (Buraya getiren aracı firmalar var). Bunu ilerleyen dönemde değiştirme ihtimali bulunan firma, söylendiği kadarıyla Surface Pro 6 için büyük düşünüyor. ZDNet'in haberine göre şirket yeni bilgisayarında büyük bir tasarım değişikliğine gidiyor. Elbette şu an nasıl görüneceğini bilmediğimiz dizüstü, mevcut Surface ailesinin tasarımını köklü şekilde değiştirebilir deniyor. Biliyorsunuz mevcut aile standart dizüstü formundan oldukça uzakta bulunuyor. Hibrit yapıya ve özellikle dokunmatik ekrana odaklanan Pro serisi, gizlenebilir bacağı ve klavyesiyle farklı bir deneyim sunuyor. Surface Pro 6 sektörde büyük heyecan yaratıyor.



Sony PlayStation 5'in en önemli donanım detayları ortaya çıktı

PlayStation 4 ailesiyle inanılmaz yüksek satış rakamlarına ulaşan Sony, hazırladığı konsola özel oyunlarla da kullanıcıları oldukça memnun ediyor. E3 2018'de gerçekten önemli duyurular / gösterimler yapan firma, bir sonraki model PlayStation 5 üzerinde de çalışıyor. Bugün ortaya çıktığı kadarıyla yeni konsola direkt olarak AMD'nin çözümleri güç verecek. Burada direkt olarak konsola özel olarak geliştirilmiş Zen mimarisine sahip işlemci ve Navi mimarisine sahip grafik birimi kullanılacak. Özellikle Navi tarafına çok ağırlık verdiği belirtilen AMD, Radeon RX Vega üzerinde çalışması gereken mühendislerini ile bu tarafa kaydırmış durumda.



WhatsApp, eski Android'lere desteği kesiyor

WhatsApp geriye dönük destek konusunda gerçekten en iyi uygulamalar arasında yer alıyor. Çok eski cihazlarda dahi çalışan uygulama, yapılan açıklamaya göre Android Gingerbread dönemini 2020 itibariyle sona erdiriyor.

Instagram'dan tepki çekecek yeni değişiklik

Instagram'ın bahsettiğimiz özelliği Hikayeler için görev yapıyor. Biliyorsunuz platform içerisindeki hikayeler 24 saat sonra kayboluyor. Snapchat'ten aldığı bu formatı devam ettiren servis, böylece kişilerin rahat etmesine imkan tanıyor. Ancak bu paylaşımları kaydetmek (ekran görüntüsü alma) isteyenler olabiliyor. İşte yeni özellik bu tarafta öne çıkmış ve platform paylaştığınız Hikayeler'i telefonlarına kaydedenleri size bildirmeye başlamıştı. Bu özellik şirketten yapılan resmi açıklamaya göre kaldırılmış durumda.



PORSCHE

Porsche'nin elektrikli otomobili için Türkçe isim sürprizi

Şirket sürpriz bir duyuru gerçekleştirerek otomobilin isminin Türkçe olacağını açıkladı. Mission E'nin TAYCAN ismiyle piyasaya sürüleceğini açıklayan Porsche, ismin Türkçe TAY ve CAN sözcüklerinin birleşiminden oluştuğunu belirtti. Volkswagen Grubu'nun Touran'dan sonra ikinci otomobiline Türkçe isim verdiğini belirtmekte yarar var. Geleceğin elektrikli otomobili olarak lanse edilen Mission E, yaklaşık üç yıl önce görücüye çıkmıştı. Frankfurt Otomobil Fuarı'nda görücüye çıkan otomobil, Tesla'nın Model S modelini hedef almıştı.

TWITTER

Twitter'dan kadınlara özel yeni emoji

Futbol endüstrisinde kadınların varlığı giderek kendini gösteriyorken Twitter da büyüyen etkiye karşılık artan farkındalığa bir cevap niteliğinde yeni bir emoji geliştirdi. Artık Twitter'da futbolcu kadınların varlığı bir emoji ile destekleniyor. Emojide bir kadın sol elindeki futbol topuyla beliriyor. #WomenInFootball hashtagini kullandığınızda kullanabileceğiniz bu emoji etiketiyle otomatik olarak çıkıyor. Emoji; futboldaki kızlar ve kadınların gelişimi için katkıda bulunmak üzere şirketleri, ünlüleri ve halkı harekete geçirecek #WhatIf Women in Football hareketinin bir parçası olarak başlatıldı.

#WomenInFootball

TP-Link'ten yeni MiFi cihazı

MiFi cihazlarında da tüketicilere bol seçenek sunan TP-Link, daha önce 3G destekli olan ve çakıl taşına benzeyen tasarımı ile ödül alan mobil WiFi cihazının 4G destekli modelini satışa sundu. M7200 model MiFi cihazı, küçük boyutu sayesinde çantada, cepte her yere rahatlıkla taşınabiliyor. En yeni nesil 4G (FDD/TDD-LTE) desteği bulunan ürün, bu sayede daha hızlı Wi-Fi bağlantısı sunuyor. Wi-Fi desteği olan tüm cihazların internete erişimini sağlayabilen cihaza, tabletlerden dizüstü bilgisayara, akıllı telefondan akıllı saate kadar her cihaz bağlanabiliyor. Aynı anda 10 kişi/cihaza kadar Wi-Fi desteği sunan M7200, içinde yer alan 2.000 mAh kapasiteli güçlü pili sayesinde sekiz saate kadar bağlantı desteği sunuyor.



APPLE

Efsane "iPhone 3GS" yeniden satışa çıkıyor

Güney Kore merkezli operatör SK Telink firması, stoğunda kutusu açılmamış olarak bulduğu Apple iPhone 3GS modellerini satışa çıkartıyor. İlk olarak 2009 yılında satışa sunulan model, 2018 yılında yeniden karşımıza çıkıyor. SK Telink firmasının elinde yaklaşık 41 dolar fiyat etiketiyle satılacak telefondan kaç tane olduğu bilinmiyor. İlk satışa çıktığı zaman 99 dolar (8 GB depolama için) fiyat etiketi bulunan efsane, hayata özel bir kontrolden geçerek dönecek deniyor. Modelin zamanında 32 GB için 299 dolara satıldığı söylenirken, şu an Apple'ın en ucuz telefonu 349 dolar seviyesinde karşımıza çıkıyor.



Karşınızda dünyanın en değerli Samsung Galaxy S9 ailesi

Çok zengin insanlar her konuda olduğu gibi telefonlarında da farklı olmak istiyor. İşte bu doğrultuda çalışan Truly Exquisite firması, çok değerli malzemeler ile bezenen Samsung Galaxy S9 ve Galaxy S9+ modellerini hazırladı. 24K, 18K altın ve platinyum ile kaplanan gövdelere ve detaylara sahip bu modeller, teknik olarak hiçbir fark taşımıyor. Arkası hakiki timsah derisi bir versiyonu dahi bulunan telefonlar, gerçekten dikkat çekici görünüyor. Arkaları kaplansa dahi kablosuz şarj sistemi çalışan modellerin, fiyatları ise tahmin edebileceğiz üzere oldukça yüksek seviyede. Başlangıç 2.300 pound seviyesinde yapılıyor, 3.800 pound seviyesine kadar çıkıyor. Bu arada kişilere özel tasarım yaptırma şansı da tanınıyor. Bunun için en az 21 gün beklenmesi gerekiyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

7143 sayılı kanuna göre matrah ve vergi artırımı:

2016 yılının Ağustos ayında yayımlanmış 6736 sayılı Kanunda yeralan matrah ve vergi artırımı düzenlemeleri bu defa, 18 Mayıs 2018 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Vergi Ve Diğer Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanunla (Kanunu No: 7143) yeniden getirilmiş bulunmaktadır.

Yeni Kanundaki hükümler esas itibariyle 6736 sayılı Kanundaki düzenlemeler ile benzer olmakla birlikte bazı farklılıklar da mevcuttur.

Matrah ve vergi artırımı imkanı; yıllık gelir ve kurumlar vergisi beyannameleri, (sorumlu sıfatıyla verilenler hariç) KDV beyannameleri ve bazı stopaj türleri için mevcuttur.

Matrah ve vergi artırımı yapan mükellefler; artırımda bulundukları yılda artırım yaptıkları vergi türü açısından vergi incelemesine ve tarhiyata tabi olmayacaklardır. Bununla birlikte, artırım yapılması defter ve belgelerin artırım dışında kalan diğer vergi türleri açısından incelenmesine ve bir fark bulunursa cezalı tarhiyata engel olmayacaktır. Öte yandan, matrah ve vergi artırımı yapılmış olsa bile sahte fatura kullanma gibi Vergi Usul Kanununa göre kaçakçılık suçu teşkil eden fiiller için inceleme yapılabilecek olup, inceleme sonucunda tarhiyat yapılmamakla birlikte hapis cezası gerektiren suçlar için Cumhuriyet Savcılığına vergi idaresince bildirim yapılabilecektir.

KDV artırımları yıllık olarak yapılmaktadır. İlgili yıla ait ilgili tüm aylarda KDV beyannameleri verilmemişse yada bazı aylardaki beyannamelerde hesaplanan KDV bulunmuyorsa artırım hesaplama şekli özellik arz etmektedir.

Matrah ve vergi artırımları; yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannamesinde stopaj yoluyla ödenen vergilerin mahsup edilememesinden kaynaklanan iade tutarı, artırım yapılmayan döneme devreden KDV ve KDV iadesi ile sınırlı inceleme ve tarhiyatı engellememektedir.

Gelir veya kurumlar vergisi mükellefleri matrah artırımında bulundukları yıla ait olup, 2018 yılına devreden mali zararın yarısının mahsup hakkını kaybetmektedirler.

Kanunun yayımlandığı tarih itibariyle haklarında vergi incelemesi devam eden mükelleflerin matrah ve vergi artırımı imkanı hakkında Kanunda farklı bir düzenleme yapılmıştır.

Matrah ve vergi artırımı için beyan süresi Ağustos ayı sonuna kadardır. İlk taksit Eylül ayıdır. Mükellefler dilerlerse peşin ödeyebilirler. Ya da, ikişer aylık dönemler halinde 6 taksitte faizli ödeme seçeneğini tercih edebilirler. Bu takdirde, ödenecek ana para tutarı 1,045 katsayısı ile çarpılarak toplam borç hesaplanacak, 6'ya bölünerek her bir taksit tutarı bulunacaktır.

Eski düzenlemelerden farklı olarak, matrah ve vergi artırımı yapılması ama artış sonucu hesaplanan vergilerin zamanında ödenmemesi halinde matrah ve vergi artırımının avantajları kaybedilmektedir. Bununla birlikte, bu borçlar gecikme zammıyla birlikte takip ve tahsil edilecektir.

Sahte belge düzenleyenler ile, defterlerle ilgili bazı kaçakçılık suçlarını işleyenler, matrah ve vergi artırımı imkanından faydalanamayacaktır. Bu yönde incelemesi sürenlerde ise incelemenin tamamlanması beklenecek, eğer inceleme sonucunda böyle bir tespit çıkmazsa bu mükelleflere matrah ve vergi artırımı için bir aylık süre tanınacaktır. (Sahte fatura kullananlar ise matrah ve vergi artırımı yapabilmektedir.)

Terör suçundan hüküm giyenler, terör örgütlerine veya milli güvenliğe karşı faaliyette bulunduğuna karar verilen yapı, oluşum veya gruplarla bağlantısı olduğu gerekçesiyle haklarındaki soruşturma ve kovuşturmalar kapsamında vergi incelemesi yapılması, terörün finansmanı suçu veya aklama suçu kapsamında inceleme ve araştırma yapılması talep edilenler de matrah ve vergi artırımı kapsamı dışında tutulmuştur.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

İlginç sigortalılar...

GEÇEN sayıda "Anılar" başlığı ile bu köşede hasar servisinde yöneticilik yapan biri olarak başımdan geçen iki olayı anlatmıştım. Bazı sigortacı dostlar arayıp "Sende daha çok anı vardır devamını bekliyoruz" deyince isteklerini kırmadım. Öyle ise anılar denizine dönüp anlatalım.

FALÇATALI RAMAZAN

Türk sigortacılık sektöründe ilklere öncülük eden Emek Sigorta 1990'lı yıllarda "Tele Sigorta" adı ile otomobili görmeden telefon ile kasko sigorta poliçesi yapmaya başlamıştı. Sigortalıların çok kolayına gelen bir işti. Acenteye ya da bir şirkete gitmeden poliçeni yaptırıyorsun ve primini de kredi kartı ile ödüyorsun.

Telefon ile poliçe yapma işi çok tutmuştu. O kadar çok talep vardı ki bunun için ayrı bir departman açıldı ve ayrı bir binada hizmet vermeye başladı. Tele sigorta o kadar çok üretim yapıyordu ki acentelerimiz "Bizim işlerimize engel oluyorsunuz" diye şikayet bile ediyordu.

Üretim iyiydi ama bir taraftan da yağmur gibi hasar yağıyordu. Bu çok doğaldı. Sigortacılıkta her üretimin istatiksel olarak hasar adedi bilinir. Fakat bu yağan ihbarlar arasında suistimal hasarları da artma eğilimindeydi. Hele bunlardan birine şahit olduk ki şu an yaşananlar film şeridi gibi gözlerimin önünde.

Lüks bir otomobili olan sigortalının 40 gün içinde araç teybi üç kez çalınınca "Yok artık" dedik. Biz bunu der demez dördüncü kez teyp çalınma ihbarını aldık. Bu kez hasarın ekspertizi için deneyimli ve çok sayıda şirket ile çalışan bir eksperi görevlendirdik. Birkaç gün sonra olayın rengi anlaşılmıştı. Sigortalı, Ramazan isimli bir gençti. Ağır hasarlı lüks bir aracı satın almış bu araç ile üç sigorta şirketini dolandırmış, biz ise dördüncüydük.

Eksper, şirketlerden hasar belgelerini toplamış ve Ramazan'ın yalanını ortaya çıkarmıştı. Belgelere baktığımızda şaşkınlığımızı gizleyemedik. Hepsi dört dörtlüktü. Karakol müracaatları, beyanlar, görgü tespit zabıtları ve tutanaklar şüphe uyandırmayacak kadar mevzuata uygundu. İşin ilginci hepsi aynı görevliler ve aynı semtin karakolu.

Bu arada Ramazan günde üç kez arayıp tazminatın ne zaman ödeneceğini soruyordu. Biz olayın bir suistimaller dizisi olduğunu ortaya çıkarınca Ramazan'ı şirkete çağırıp durumu anlatarak ödenen tazminatları iade etmez ise yasal yollara başvuracağımızı söyleyecektik.

Ramazan hasarı için arayınca ben onu şirkete davet ettim. Ertesi gün öğlen yemeğine yakın bir genç geldi. Hiç unutmuyorum, mavi eşofman giymiş zayıf kara kuru sakin efendi görünümlü biriydi.

Ramazan karşıma oturdu. Ben uygun bir şekilde durumu izah edince o sakin genç bir anda canavara dönüştü. Saniye içinde eşofman üstünün ve atletinin havada uçtuğunu gördüm. "Laaaaaaaaaaaaan" diye bir nara attı ve cebinden çıkardığı falçata ile göğsünü doğramaya başladı. Yüzü gözü her yeri kan içindeydi.

Hiç böyle bir tepki beklemediğim için şaşkınlıktan ve şoktan donup kaldım. Bütün şirket benim masama doğru koşuyordu. Ramazan bir taraftan kendini doğruyor bir taraftan da tehditler yağdırıyordu. "Bana kimse sahtekar diyemez. Benim hasarımı ödemezseniz kendimi öldürürüm."

Neyse sekreterler anında güvenliği aramışlar da gelen pehlivan gibi çocuklar bunu paketleyip karakola götürmüştü. Bu arada olayı duyan genel müdür beni çağırdı ve ne olduğunu sordu. Ben de dosyayı anlattım. Dedi ki "Poliçeyi iptal edin. Bu delinin parasını da verin. Olay basına filan yansımadan çözülmüş olsun." Ben olmayan dördüncü teybin parasını iki gün sonra bankaya havale ettim. İş kapandı savcılığa da şikayet etmedik.

Aradan kısa bir süre geçtikten sonra yaşlı bir amca geldi. Falçatalı Ramazan'ın babasıymış. Boynunu büktü "Evladım biz esnaflık yapan kendi halinde insanlarız sizden ricam olayı savcılığa yansıtmayın. Allah billah aşkına çocuğunuz var ise onun başı için rica ediyorum" dedi. Savcılığa şikayet etmeyeceğimizi söyleyip yaşlı adamı gönderdim ama yalvaran bakışlarını hiç unutmadım.



9 TEMMUZ

AJDA PEKKAN HARBİYE'Yİ SALLAMAYA HAZIRLANIYOR

Süperstar Ajda Pekkan, 9 Temmuz'da İstanbul Harbiye Cemil Topuzlu Sahnesi'nde müzikseverlerle buluşuyor.



10 TEMMUZ

OĞÜN SANLISOY

Rock müzik sanatçısı Ogün Sanlısoy, son albümü "Sen Uyurken" ile 10 Temmuz'da İstanbul Dorock XL'da sevenleriyle buluşacak.



11 TEMMUZ

RAPÇİ ŞANIŞER HALL BEŞİKTAŞ'TA

Rap müziğin en başarılı temsilcilerinden "Şanışer" (Sarp Palaur) 11 Temmuz Çarşamba gecesi İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde!



12 TEMMUZ

ON'DAN KALAN ŞARKILAR

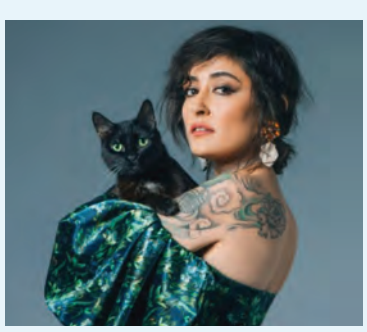
Sıla ON'dan Kalan Şarkılar ile sevenlerine İstanbul Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Tiyatrosu'nda yine unutulmaz bir gece yaşatacak.



13 TEMMUZ

FATMA TURGUT MODA'DA

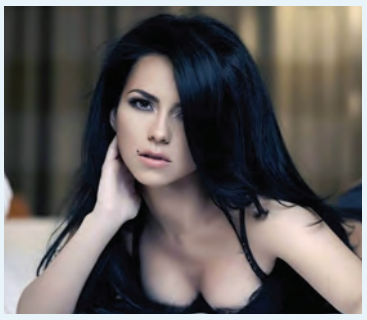
Başarılı sanatçı Fatma Turgut, 13 Temmuz'da İstanbul Kadıköy'deki Moda Kayıkhane sahnesinde sevenleriyle buluşacak.



14 TEMMUZ

MELEK MOSSO

"Melek Mosso" 14 Temmuz Cumartesi gecesi İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



18 TEMMUZ

INNA

Dünyaca ünlü şarkıcı Inna, sevilen şarkıları ile İstanbul Harbiye Cemil Topuzlu Sahnesi'nde sevenlerine unutulmaz bir gece yaşatacak.



19 TEMMUZ

LEVENT YÜKSEL

Türk pop müziğinin yaşayan efsanelerinden Levent Yüksel, İstanbul Harbiye Cemil Topuzlu Sahnesi'nde sevenleriyle buluşuyor.



20 TEMMUZ

ÜMİT BESEN & PAMELA

Birbirinden farklı tarzlarını güzel bir şekilde sahneleyen Ümit Besen & Pamela, 20 Temmuz Cuma İstanbul IF Performance Hall Ataşehir sahnesinde!



21 TEMMUZ

TEOMAN

Türk rock müziğinin en başarılı şarkıcı-söz yazarlarından Teoman, 21 Temmuz'da İstanbul Sanat Performance Açıkhava Sahnesi'nde...



23 TEMMUZ

VE SAHNEDE YILDIZ TİLBE

Eski eserlerini çeşitli sanatçıların seslendirdiği albümle büyük ses getiren Yıldız Tilbe İstanbul Harbiye Cemil Topuzlu Sahnesi'nde.



28 TEMMUZ

HEY! DOUGLAS

70'li yılların saykodelik, funk ve soul şarkılarını günümüz cilası ile süsleyip tekrar düzenleyen VEYasin, bu çalışmaları "Hey! Douglas" çatısında toplayıp dinleyicisi ile 28 Temmuz'da İstanbul Kadıköy'deki Dorock XL sahnesinde.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Üçleme

BU sene üç gün içinde bir üçleme yaşadım; kutsal bir anlam taşıyan "Mübarek Ramazan Bayramı", ticari amaçla oluşturulan "Babalar Günü" ve sizin için sıradan ancak benim için önemli bir gün olan "Doğum Günüm."

Evet, üçlemenin son günü olan bu gün, 18 Haziran benim doğum günüm. Anacığım bundan tam 67 yıl önce, 23 yaşındayken yine bir pazartesi sabahı saat yedi sıralarında beni dünyaya getirmiş. Tam mesai saatinde doğmuşum. O gün, bu gündür mesai devam ediyor, durmadan...

Arşivimi karıştırdım, bundan 11 yıl önce 2007 yılında yine bu konuda yazmışım. Tesadüfe bakın, o yıl da Babalar Günü'yle doğum günüm art arda gelmiş. O gün de, bugün de doğum günüm Babalar Günü'nün hemen ardından pazartesi gününe denk geliyor. O tarihte bayram daha sonraki tarihlerde yaşanmış, yani üçleme değil de ikileme olmuş. Şimdi bayram da işin içine girerek bir üçleme yaşıyoruz. Yaşıyoruz ama bu üçlemeye rağmen, maalesef bir bayram sevinci yaşadığımı söylemek mümkün değil. Nedenini soracak olursanız, beni doğurduğunda 23 yaşında bir tazecik fidan olan anacığım da benimle beraber 67 yaş daha yaşlandı; şimdi 90 yaşında ve 90 yaşında olmanın bazı bedensel sorunları ortaya çıkmaya başladı. Maalesef yaklaşık bir aydır hastanede tedavi altında. Dolayısıyla tam olarak bayramı yaşayamadık. Ayrıca yine bu bayram çok sevdiğim meslektaşım, sınıf ve mesai arkadaşım Hilmi Üçsel'i kaybettik. Nur içinde yatsın. Kısacası bayramı bayram sevinci içinde yaşayamadık.

Gerçi bayramlar eski bayramlar gibi değil. Belki de biz hak etmiyoruz. Herkes gergin, kişiler birbirlerini dost değil, düşman gibi görüyor. Eski bayramlar öyle miydi? Şimdi sahip olduğumuz birçok şeye sahip değildik ama mutluyduk. Çocukluğumuzda bizi mutlu eden şeyler çok başkaydı. Bakın Orhan Veli, o günün çocuğunun mutluluğunu nasıl dile getiriyor:

Kargalar, sakın anneme söylemeyin!
Bugün toplar atılırken evden kaçıp
Harbiye nezaretine gideceğim.
Söylemezseniz size macun alırım,
Simit alırım, horoz şekeri alırım;
Sizi kayık salıncağına bindiririm kargalar,
Bütün zıpzıplarımı size veririm.
Kargalar, ne olur anneme söylemeyin!

Şiiri hatırlatan Mehmet Kâhya üstadıma teşekkür ederim. Tek tek açıklamaya gerek yok. Çocuk, macunla, simitle, horoz şekeriyle, kayık salıncağına binmekle, zıpzıpla mutlu olabiliyor. Hatta çocuk evden kaçıp, harbiye nezaretinin bahçesinde oynamak uğruna, annesine söylememesi için tüm mutluluk kaynaklarını kargayla paylaşmaktan bile mutlu olacağını söylüyor. Gelin de bu mutluluğu iPad'ini, akıllı telefonunu elinden düşürmeyen günümüz çocuğuna anlatın. Ne mümkün...

Gelelim üçlemenin ikincisine; evet, dün Babalar Günü'ydü. Daha da önemli bir gün olan "Anneler Günü"nden esinlenerek, "bari bu güngörmez babaların da şu fani dünyada bir günleri olsun" görüşüyle; ama ille de aynı ticari zihniyetle ihdas edildiğini zannettiğim Babalar Günü geldi geçti. Çocuklar babalarına hediye almak için maddi bir külfete katlandılar. Ben ve benim gibi babaları çoktan rahmete kavuşanlar, hiçbir mali külfete katlanmadan, onların ruhuna birer fatiha hediye ederek manevi huzura ermeye çalıştık.

Üçlemenin sonunda ise benim doğum günüm var. Sizin için sıradan bir gün olabilir ama benim için önemli. Nasıl önemli olmasın ki? Hepimiz bu dünyaya geleceği kurtarmak için gelmedik mi? O halde göreve getirildiğimiz günü kutlamak istememiz en tabii hakkımız. Ama gelin görün ki; bırakın geleceği kurtarmayı, vakit ilerledikçe birçoğumuz paçamızı bile kurtaramadığımızın farkına varıyoruz. Bunu da bize en iyi doğum günlerimiz anlatıyor. Aslında doğum günleri sadece bir kandırmaca, hayatın bir süslemesi, bir makyajı... Aile çevresinde ufak bir kutlama... Doğum gününüzü hatırlayacak kadar size yakın olan dostlardan hediyeler, kutlama mesajları... Bankalardan, benzeri yerlerden gelen anlamsız kutlamalar.

Hatırlayanlara ve hatırlatanlara candan teşekkürler. Hepsi iyi de neyi kutluyoruz? Niye kutluyoruz? Bırakın geleceği, bugünü dahi kurtaramayışımızı mı?



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Canlıya saygı

BAYRAM tatili için erkenden yola çıktık. 3. Köprü & Osmangazi Köprüsü güzergahı ile kısa sürede Susurluk'a ulaştık. Önceleri daha ilerideki Gelenbe'de yapıyorduk kahvaltımızı. Bu kez yakın bir dostumuzun uzun süredir dilinden düşürmediği bir "Dr. Kahveci"de verdik molayı; bugün o bölgede 7-8 farklı yerde hizmet veren bir zincir haline dönüşmüş o tesiste.

Hızlı bir servisten sonra hesabı ödemek için kasaya gittim. Kasanın yan tarafında bir bey mutfaktan çıkan tepsilere göz ucuyla bakıyor, bazılarına müdahale ediyordu. Hesabı ödedim, sonra köpeğimiz Frisbee ile tesisin arkasındaki muazzam terasa geçtim.

Arka taraf yoldan anlaşılmayacak gizli bir cennetmiş. Düzinelerce köpek, yüzlerce tavuk ve horoz, inekler, koyunlar, kazlar... Hepsi kendilerine ayrılmış alanlarda özgürce ve tüm doğallıklarında yaşıyorlar.

O sırada kasada gördüğüm bey geldi oraya. Susurluk'ta çalışan Edirne asıllı bir jinekologmuş aslında. Sonra bu girişime soyunmuş. Hayvan dostu oğlunun desteği ile o parkı oluşturmuş, yöre halkının da katkıları ile hayvanların özgün yaşam ortamlarını yaratmış.

Bundan sonra kahvaltı ya da akşam yemeği molası vereceğimiz yeni yerimizi bulmuş olmanın rahatlığıyla ayrıldık oradan ve yolumuza devam ettik...

Bayram sabahı Sapanca'da bacakları ve kuyruğu kesilmiş halde bulunan ve tüm çabalara rağmen yaşatılamayan o masum köpek haberi ile uyandık.

Nereden nereye! Birisi tüm rastladığı canlıların sorumluluğunu üstlenip, en sağlıklı ve mutlu şekilde ve özgürce yaşamaları için tüm kaynaklarını seferber ederken bir diğeri kendisine hiçbir yükü olmayan, zararsız ve masum bir canlıyı katlediyor.

Bu insan hangi nefret, öfke ve kötülük ortamında yetişmiş ve yaşıyor ki bir başka canlıya bu acıyı yaşatabiliyor?

Hayır ülkemizde kedilere, köpeklere, atlara, danalara, eşeklere, foklara vs. genel bakış açısı ve tuhaf anlayış değil, sadece vurgulamak istediğim; aynı zamanda bu canlılara, ve çocuklara, ve kadınlara, ve doğaya uygulanan sistematik taciz, hor görme ve yok etme güdüsü esas sorun. Çoğunlukla da erkek elinden, erkek desteği ve erkek hoşgörüsü ile yaşanan bu soykırım lanetlenmesi gereken.

Köpek tüm hayvanlar arasında kendi isteği ile evcilleşmeyi seçen tek tür. Köpek insan ile birlikte olmayı seçmiş, insana çoğu zaman başka bir insandan da yakın bir canlı. Ve sen bu dostu tekmeliyorsun, taş atıyorsun, kurşun sıkıyorsun, üstüne aracını sürüyorsun, hatta sapık emellerine alet ediyor ve bunlarla da yetinmeyip ıssızda bacaklarını ve kuyruğunu kesiyorsun!

Kediler, kuşlar, atlar, ördekler, kısaca tüm hayvanlar aynı yolun yolcusu. Hepsi Sapanca'daki köpek gibi her an böyle vahşet ve kıyım tehlikesi ile karşı karşıyalar ne yazık ki.

Evet hayvan hakları konusunda çok daha fazlası yapılmalı, evet hayvanlara karşı işlenilen suçlar ceza yasaları kapsamında olmalı, ama hepsinden önce yapılması gereken insanımızın içindeki bu öfke ve şiddetin nedenlerini tespit edip bunu ortadan kaldıracak süreçlerin başlatılması.

İnsan olarak yaşamak zaten çok güç bu ülkede, hatta bu evrende. Yazımı yazdığım bugün (20.06.2018) "Dünya Göçmenler Günü", ve öğrendiğim kadarı ile dünya üzerinde 78 milyon göçmen & vatansız insan var, yani bir Türkiye nüfusu kadar insan yersiz, yurtsuz, vatansız çile çekiyor bir yerlerde.

Ama daha da kötüsü hayvan olarak yaşamak bu dünyada, özellikle de bu ülkede.

Sadece canlı oldukları için bile en az her birimiz kadar yaşama hakları olan, korunmaları, sakınılmaları gereken o masum yaratıklar.

Sokak köpeği ya da kedisi diye bir şey yoktur, onları sokaklara bırakan düşüncesiz sahipler vardır. Levent'in ara sokaklarında dolaşan martıda kabahat yoktur, denizde balık, kıyılarda tabiat bırakmayan insanlardadır suç.

İnsan önce kendi içindeki kötülüğü, şiddeti ve düşüncesizliği yok etmeden hiçbir canlıya ve doğaya rahat yoktur!

Görüşmek üzere.



Kızıl Serçe

KÜNYE
Yönetmen: Francis Lawrence
Senaryo: Justin Haythe
Oyuncular: Jennifer Lawrence, Joel Edgerton, Matthias Schoenaerts
Türü: Gerilim, Casusluk
Yapım Yılı: 2018

Hayatta annesinden ve baleden başka tutkusu olmayan Dominika, bir kaza sonucu baleye veda etmek zorunda kalmıştır. Gelecek planları bir anda tuzla buz olan genç kadın, onun gibi üstün yetenekli gençlere bedenlerini ve zihinlerini bir silah olarak kullanmayı öğreten gizli istihbarat örgütü Sparrow School'a katılır. Zorlu ve sadistik bir eğitimden geçen genç kadın, programın şimdiye kadarki en tehlikeli öğrencisi olur.



Black Panther

Babasının trajik ölümünün ardından Wakanda'nın yeni kralı olan Prens T'Challa hem kendi ülkesinin hem de dünyanın geleceğini tehdit eden güçlü bir düşmanın ortaya çıkmasıyla ilk sınavını verecektir. Kendi ailesiyle karşı karşıya kalan genç kral, müttefiklerini harekete geçirip Black Panther'in gücünü ortaya koymalı ve Yenilmezler arasındaki yerini almalıdır. Filmin yönetmenliğini Ryan Coogler üstleniyor.



Tavşan Peter

Yaramaz tavşan Peter ve arkadaşı, boş bir kır evini sahiplenmişlerdir. Eve yerleşen kahramanlar günlerini gün etmekte ve sakin bir hayat sürmektedir. Ancak bu durum, suratsız Bay McGregor'un ortaya çıkmasıyla değişir. İmha işi için gelmiş olan Bay McGregor ile sevimli kahramanlarımız arasında büyük bir çatışma başlar. Bu süreçte işin içine hayvan sever Bea de dahil olur... Yönetmen koltuğunda Will Gluck'ı görüyoruz.



Küçülen Hayatlar

Paul Safranek ile karısı Audrey daha iyi bir hayat vaadiyle küçülmek üzere Omaha'daki stresli hayatlarını terk etmeye ve yeni, küçültülmüş bir topluluğa katılmaya karar verirler. Yaptıkları seçimle hayatlarını bilmedikleri bir maceraya doğru sürüklerler. Başrollerinde sevilen oyuncular Matt Damon, Kristen Wiig ve Christoph Waltz'un yer aldığı filmin yönetmen koltuğunda Alexander Payne oturuyor.



Ant-Man ve Wasp

Scott Lang hem bir süper kahraman hem de bir baba olarak yaptığı seçimlerin sonuçlarıyla boğuşmaktadır. Hayatının iki yanını dengede tutmaya çalışan Scott hem iyi bir baba hem de sorumluluk sahibi kahraman Ant-Man olmak için çabalarken, Hope van Dyne ve Dr. Hank Pym kapısını çalarlar. Scott bir kez daha kostümünü giymeli ve The Wasp ile işbirliği yaparak geçmişindeki sırları çözmek için işe koyulmalıdır.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 6 Temmuz
Yönetmen: Peyton Reed
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Paul Rudd, Evangeline Lilly, Michael Douglas, Michael Peña
Türü: Aksiyon, Macera, Bilimkurgu
Yapım Yılı: 2018



13 TEMMUZ

Cici Babam

Üç yetişkin kardeş babalarının ölümünün ardından annelerine sıkı sıkıya bağlıdır. Babalarının yerini doldurmak istemeyen kardeşlerin düzeni, yeni bir cici babanın ortaya çıkışıyla sarsılır. Meltem Bozoflu'nun yönetmen koltuğunda oturduğu "Cici Babam"ın oyuncu kadrosunda Onur Buldu, Derya Karadaş, Mahir İpek, Yasemin Conka, Onur Atilla, Meltem Yılmazkaya, Burak Topaloğlu gibi isimler yer alıyor.



20 TEMMUZ

Pablo Escobar'ı Sevmek

Kolombiyalı gazeteci Virginia Vallejo, 1981 yılında, uyuşturucu kaçakçılığıyla para kazanıp iktidarı ele geçiren Pablo Escobar ile bir ilişkiye başlar. Daha sonra, Başkan Belisario Betancur ile işbirliği yaparak Escobar'ı durdurmaya çalışır. Kariyeri ve itibarı Escobar tarafından yok edilen Virginia, ya öldürülecek ya da Narkotik ajanı Shepard'ın Escobar'ı durdurmasına yardım etmeyi göze alacaktır.



27 TEMMUZ

Yaşar Kemal Efsanesi

Aydın Orak'ın yönetmen koltuğunda oturduğu belgeselde, dünyaca ünlü yazar Yaşar Kemal'in hayatı anlatılıyor. Doğumundan ölümüne kadar tüm hayatının ele alındığı yapımda arşiv görüntüleri ve ses kayıtları yer alıyor. Yaşar Kemal'in kendi ağzından anlattıklarının yanı sıra, dostlarının anlatımlarıyla da usta yazar hakkında bilinmeyen birçok şey bu belgeselde gün yüzüne çıkıyor.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Rekabet güzel şey!

REKABET nedir? Bir piyasada satıcıların birbirlerine göre daha fazla müşteri çekerek mal ve hizmet satışlarını, dolayısıyla kârlarını artırmak için aralarında giriştikleri yarış olarak tanımlanabilir. Piyasa mekanizmasına dayalı ülkelerde rekabet, sistemin ayrılmaz bir parçasıdır. Rekabetin "iyi niyet" kurallarına aykırı olmaması için ulusal yasalarda belirli düzenlemeler öngörülmüştür. Ekonomik teoride piyasalar, rekabet derecelerine göre sınıflandırılırlar. Monopolde tek bir satıcı firma vardır, dolayısıyla rekabet sıfırdır. Yani ben ne üretirsem onu alırsın mantığı ile tüketiciye yaklaşan bu öğreti geçmişte bazı mal ve hizmetlerde var idi, hatırlayın tek kanallı TV, sıra beklenilerek alınan tek tip araçlar vb. Monopolden düopoi (iki satıcı), oligopol (az sayıda satıcı) ve monopolcü rekabet piyasalarına doğru geçildikçe rekabet derecesi artar ve tam rekabet piyasasında en yüksek noktaya ulaşır. Özellikle satıcılar arasındaki rekabet, yenilikleri ve teknolojik gelişmeleri uyararak daha kaliteli ve daha düşük maliyetli ya da tamamen yeni malların üretilmesine olanak sağlar. O bakımdan rekabet ekonomiye dinamizm kazandıran temel faktörlerden birisidir. Mal ve hizmetin ayrışması, kişiye özel üretim yapılması, müşteriyi baz alan satış ve üretim taktikleri, rekabetin olumlu birer getirileridir.

Hayatta birilerini geçmek istiyorsanız, gelişmek zorundasınız. Bunun başka yolu yok. Bu nedenle bir şeyler konusunda iyi olmak istediğinizde, bu şeylerde iyi olan birilerini edinin hayatınızda. Yani sizden iyi yapanı yok etmeye harcayacağınız enerjiyi, ondan daha iyi olmak için harcadığınızda hayatınızın daha kolaylaşacağını göreceksiniz, en azından duygusal olarak. Zira zaten siz daha iyi olursanız, rakibinizden daha başarılı olursunuz, ama o daha iyi olursa da bunu rekabetin neticesi olarak kabul edip, daha iyiyi tebrik edersiniz. Bu nedenle bir şeylerde iyi olmak istiyorsanız yapmanız gerekenlerden biri de, o konuda sizden daha iyi olan birilerini bulmak ve onlarla yarışmaktır.

Giriş sınırlandırmalarının nispeten zayıf olduğu pazarlarda iş yapan kişilerin ölçek oluşturamadığı ve küçük oldukları bilinen bir gerçektir. İlgili pazarda iş yapan / hizmet veren firmaların hacimleri büyüdükçe, piyasaya giriş engellerinin de artması gayet olasıdır.

Bu bağlamda; ülkemizde de gelecekte, özellikle sigorta aracılarının yoğunlaşma eğilimi göstermeleri ve ölçeklerinin büyümesine fokus olmaları gerekmektedir. Hızlı bir değişim geçiriyor hayatlarımız, ilk sanayi devrimi su ve buhar gücü kullanılarak, mekanik üretim sistemlerinin geliştirilmesi ile başladı. 2. Endüstri Devrimi elektrik gücünün imkânları ile seri üretim yapılmasına olanak tanıdı. 3. Endüstri Devrimi dijital devrim olarak da isimlendirilir.

Elektroniklerin kullanımı ile birlikte bilim ve teknolojinin gelişmesiyle üretimler daha otomatik hale geldi. 18. yüzyılda (1712 yılında) buhar makinesinin icadı ile ilk sanayi devrimi başladı. 19. yüzyılda telgraf ve telefonun icadı ile elektrik ve iş bölümüne dayalı seri üretim başladı. 1971 yılında ilk mikro bilgisayarın icat edilmesiyle üretim süreçlerinin otomasyon hikâyesi başladı. 21. yüz yılda otomatik makineler ve sanal ortamlar ile seri üretime, otomatik üretime ve diğer üretim modellerine Endüstri 4.0 gücü eklendi. Endüstri 4.0 birçok kesim tarafından 4. Sanayi Devrimi olarak bilinir.

Çağdaş ve modern otomasyon sistemleri ile veri alışverişlerini, üretim teknolojilerini içeren bir sanayi terimidir. Bu sanayi devrimi; içerisinde nesnelerin internetini, internetin hizmetlerini ve fiziksel-sanal sistemleri barındırır. Barındırmak ile birlikte elde ettiği her veriyi teknoloji imkânı ile raporlaştırarak, zamandan tasarruf eder ve verimliliği arttırmaya yardımcı olur. Dolayısı ile, çağ artık kavga ederek vakit harcayacak kadar yavaş değil, her şey hızla akıyor, yerinde dursan bile, koşanlar senin geride kalmana sebebiyet veriyor. Rekabetin güzel yanından bakarak, bizimle rekabet edeni döverek, söverek değil, onunla yarışarak ve rekabetin şartlarını ahlak ve etik kurallar çerçevesinde yerine getirerek iş hayatlarımızda doğru bir biçimde konumlanıp, doğru hızlanalım.

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

Yapay Zeka 101

Makine Zekası: Namıdiğer "Yapay Zeka"

Yapay Zeka'nın babaları olarak kabul edilen Marvin Minsky ile John McCarthy yapay zekayı son derece basit bir şekilde tarif ediyor: "Bir makine ya da program tarafından gerçekleştirilen her hangi bir görev." Wikipedia ise konuyu daha da sadeleştirerek "Makinelerin sergilediği zeka" diyerek anlatıyor takipçilerine durumu.

Daha doyurucu ve yapay zeka tarafında ürün ve servis geliştiren bir çok girişimci ise "Görevleri, insanların yaptığı gibi yapabilen ve bunu geçmiş deneyimlerden (data) öğrenerek yeni girdilere uyarlayan makineler" olarak tanımlıyor yapay zekayı. Öğrenen ve öğrendiklerinden çıkarım yaparak yeni durumları tahmin eden makineler.

Henüz "zeka" bile bilim adamları tarafından tamamen aydınlatılmamış ve yapabildikleri konusunda net sonuçlara varılmamışken yapay'ı konusunda herkesin hemfikir olacağı tariflerde bulunmak zor. Bununla birlikte kişisel görüşlerden bağımsız olarak söyleyebileceğimiz ve herkesin aynı fikirde olduğu konu, insan yapımı olması sebebi ile yapay zekanın doğal bir zeka olmadığı.



Dar -Zayıf- Yapay Zeka

Dar Yapay Zeka, insanlığın bugüne kadar elde ettiği tek Yapay Zeka formu. Satranç ya da Go oynama, ürün öneri motorları, hava durumu tahminleri gibi tek bir görevi yerine getirmede uzmanlaşmış yapay zeka; konuşma, görüntü tanıma, dili anlama gibi çok havalı ve etkileyici görünen yeteneklere sahip olsa da sadece birer Dar Yapay Zeka ürünü. Oldukça sofistike görünen Google'ın çeviri motoru bile, ilkel bir yapay zeka çözümü olarak anlatılıyor.
Özünde, Dar Yapay Zeka çok sınırlı bir bağlamda çalışır ve kendi alanının ötesindeki görevleri üstlenemez. Bu nedenle, ses ve video dosyalarını tanıyan yapay zekadan sizin için pizza sipariş etmesini bekleyemezsiniz çünkü bu başka bir yapay zekanın görevidir. Dar Yapay Zeka bazen "Zayıf Yapay Zeka" olarak da adlandırılır. Ancak bu, Dar Yapay Zekanın etkisiz olduğu anlamına gelmez. Aksine, hem fiziksel hem de bilişsel olarak rutin işlerde çok iyidir. Bir kılavuza bağlı işlerin tamamında ya da bir insanı bir gün boyunca izlerseniz ertesi gün onun yaptığı işi yerine getirebiliyorsanız, Dar Yapay Zeka ile çok üst düzey ve tutarlı sonuçlar elde edebilirsiniz.

Genel Yapay Zeka

İnsan seviyesi yapay zeka veya güçlü yapay zeka olarak da bilinen Genel Yapay Zeka, çevresini bir insan gibi anlayabilen ve anlamlandırabilen Yapay Zeka türüdür. Bu işin içinde olan hemen herkes için Genel Yapay Zeka'nın hemen bir sokak ötede olduğunu söylemek mümkünken ürünleşmesi ve hayatımızda Dar Yapay Zeka kadar etkili olmasını beklemek için çok erken olduğu konusunda da hemfikiriz.
Zira insan seviyesinde yapay zekanın ne olacağını tanımlamak gerçekten zor. Olayları algılamada ya da bir karar verme aşamasında, birbiriyle ilgisiz düşünceler ve hatıralar arasında dolaşır ve öyle hareket ederiz. Bu, bilgisayarların başarması için bugünkü algoritmalar ve elimizdeki teknolojiler çok zorlu bir problem.
İnsanlar veriyi bilgisayar kadar hızlı işleyemeyebilir, ancak soyut bir şekilde düşüme ve planlara girmeden sorunları genel bir bakış ile çözme insan zekasına ait bir yetenektir. İnovasyon ve fikir üretebilme gibi yetilere sahip olan insan henüz var olmamış bir şeyler icat edebilir. Bu, yapay zekanın ve makine öğrenmesinin üstesinden gelemeyeceği bir sorun. Girişimciler ikiye ayrılmış durumda. Bazıları yüzyılın başlangıcından önce Genel Yapay Zeka'yı göreceğimizi söylerken. Google'dan Peter Norvig ve IBM'den Rob High gibi figürler de insan düzeyindeki bir yapay zekaya ihtiyacımız olmadığını düşünüyor.



Süper Yapay Zeka

Oxford Üniversitesi'nden akademisyen ve yapay zeka uzmanı Nick Bostrom'a göre, bilimsel yaratıcılık, genel akıl ve sosyal beceriler de dahil olmak üzere Yapay Zeka, her alanda en iyi insan beyninden çok daha akıllı hale geldiğinde Süper Yapay Zeka'ya ulaşmış olacağız.
Ancak bunun tam olarak nasıl karşımıza çıkacağı Yapay Genel Zeka'ya göre çok daha belirsiz durumda.
Birçok bilim adamının ortak görüşü ise Yapay Genel Zeka ile Yapay Süper Zeka arasındaki mesafenin çok kısa olacağı yönünde. Sonrası için tahminler neredeyse belirsiz. Stephan Hawking gibi bazı bilim adamları insanlığın potansiyel sonu olarak Yapay Süper Zeka'nın gelişimini görüyor ancak bunun tam olarak ne olabileceği ile ilgili kimsenin bir fikri yok. Google'dan Demis Hassabis gibi azınlıkta olan bir kısım ise daha akıllı yapay zekaların insanları daha iyi birer birey yapacağına inanıyor.

Tüm bu yorumlar ve bilgiler ışığında 3 evre yapay zekaya genel bir bakış attığımızda karşımıza böyle bir matris çıkıyor.

Dar - Genel - Süper Yapay Zeka'ya Genel Bakış

DAR AI	GENEL AI	SÜPER AI
Basit Puanlama Sistemleri	Çok amaçlı ve kullanımlı sistemler	En akıllı insanlarından kapasite ve hız olarak daha üstün makineler
Satranç, Go vb. oyun oynama sistemleri	Ustalık derecesinde beceri yeteneği	Her beceri konu ve disiplinde ustalık seviyesi
Görüntü tanıma sistemleri	Bir insanın yapabileceği çoğu görevi yapabilme	En zeki insandan milyonlarca kat daha hızlı makine
Ses tanıma sistemleri	Bilgi ve beceride çapraz uygulama	Çıktı veya hızın kalitesinde en ufak bir düşüş olmadan tüm görevleri aynı anda yerine getirebilme kabiliyeti
Kendi kendine sürüş sistemleri	Farklı bilgileri sentezleme ve eyleme dönüştürülebilir bakış açıları veya eylemler geliştirme becerisi	-
Diğer otomasyon sistemleri	-	-

Yapay zekanın teorik ve kronolojik evreleri bir tarafa, temelinde bir konseptin adı olduğu ve aslında konuşmamız gereken meselenin makine öğrenmesi ve büyük veri olduğundan kimsenin şüphesi yok. Dünyanın en iyi Go oyuncusu olan yapay zeka da, şoför koltuğunda oturmamıza ihtiyaç duymadan kendi kendine gidebilen otonom araçlar da makine öğrenmesi ve onun algoritmalarına borçlu bu bilim kurgu yeteneklerini.
Önümüzdeki sayı, makine öğrenmesi ve algoritmalarında görüşmek üzere...



BİR INSURTECH FESTİVALİ: DIA AMSTERDAM (2)

Insurtech'in parlayan yıldızları

Geçen ay sizlerle, DIA Amsterdam etkinliğindeki sunum ve konuşmalarda öne çıkan mesajları, geleceğe ilişkin öngörüleri ve yeni trendleri paylaşmıştık.
Bu etkinlikte aynı zamanda, 26 farklı ülkeden gelen 50 insurtech girişimi sahne aldı. Sunumların yanı sıra, etkinlik alanına yayılan stantlarda gün boyu girişimcilerle sohbet etme ve onlardan bilgi alma fırsatı bulduk.
Gelen 300 başvuru arasından özenle seçilen bu 50 insurtech girişimin tamamı, ürününü piyasaya sunmuş, faaliyete başlamış şirketlerdi.

Etkinliğin bir diğer özelliği de, sahnede power point sunumuna izin verilmemesiydi. 50 girişimci kısaca kendini tanıttıktan sonra, sahnede gerçek zamanlı olarak ürünlerinin demosunu yaptı.
Bu sunumlarda 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.

DIA Amsterdam etkinliğinde 26 farklı ülkeden 50 insurtech girişimi sahne aldı.



Bu ay, DIA Amsterdam'da sunumlarını dinlediğimiz 50 insurtech arasında ön plana çıkan, dikkat çeken 6 adet girişimi sizlerle paylaşmak istedik.
Sunum yapan insurtech girişimlerin tam listesine ve detaylı bilgilere link üzerinden ulaşabilirsiniz: **digitalinsuranceagenda.com/dia-amsterdam-2018/**

Gefen Technologies

Empowering moments

Büyük ölçekli acente ağı ve saha satış ekiplerinin hızlı ve kolay entegre edilen bir platform üzerinden dijitalleşmesini hedefleyen Gefen teknolojisinin en önemli özelliği, müşterilerle doğru anlarda, gerçek zamanlı iletişime geçilmesini sağlaması. Böylelikle, acentelere satış oranlarının yükselmesi noktasında önemli avantajlar yaratması. Ayrıca, kampanya yönetimi, müşterilerle dijital ortamda iletişim, performans takibi ve müşteri geri bildirimlerinin alınması gibi fonksiyonları taşıyan bu platform, şirket ana sistemi ve acente web siteleriyle de kolay entegre edilebilme özelliği taşıyor.

sunum linki; digitalinsuranceagenda.com/pagina-dia-tv.php?keyword=gefen

mediktor

İspanya kökenli bu insurtech girişim, sağlık sigortası alanına odaklanıyor. Klinik olarak onaylanmış ilk medikal yapay zeka algoritmasına sahip olan Mediktor, bir tür dijital doktor hizmeti sunuyor. Dijital bir platform üzerinden, sağlık sigortalılarına danışmanlık, asistans ve yönlendirme hizmeti sunan mediktor, ayrıca olası semptomlara ilişkin güçlü bir veri setine sahip. Bu sayede, sağlık sigortası şirketlerine daha verimli ve maliyet avantajı sağlayan çözümler sunma imkanı veriyor. Sigortalıların da daha etkin ve doğru bir şekilde sağlık hizmetine ulaşmasını sağlıyor.

Signaturit

Sign anywhere, anytime

Herhangi bir uygulama indirmeye gerek olmadan, dokümanların dijital ortamda e-imza ile imzalanmasını sağlayan bir teknoloji sunan Signaturit, çok hızlı büyüyen bir startup. 3 yıl içinde 40 ülkede 2 bin civarı kurumsal müşteriye ulaşma başarısı sağlayan Signaturit'in odaklandığı dikeylerden birisi de sigorta sektörü. Signaturit, bu aşamada platformunu blockchain ve akıllı kontrat ortamına taşımayı hedefliyor. Yasal olarak onaylı bir yapıda, şirket uygulamalarına kolaylıkla entegre olan bu çözüm sayesinde, sigorta şirketleri, acenteler, müşterilerin imzalaması gereken bilgi formu, poliçe gibi dökümanları dijital ortamda kolaylıkla imzalatabiliyor.

sunum linki; digitalinsuranceagenda.com/pagina-dia-tv.php?keyword=signaturit

WRISK

Kolay, kişisel ve şeffaf olma iddiası taşıyan Wrisk, bireye özgü esnek sigorta çözümleri sunuyor. Riski anlama, prim-risk ilişkisini şeffaflaştırma ve bu sayede riski azaltarak primi düşürme fırsatları sunan bu uygulama, Munich Re, BMW, Hiscox gibi güçlü markalarla iş ortaklığı kurmuş durumda. Wrisk, yeni jenerasyonların sigortayla tanışması ve yaşamlarına entegre olmasını hedefliyor. Derin öğrenme, oyunlaştırma, mobilite gibi özellikleri kullanan bu dijital platform, basit, şeffaf ve esnek bir yapıda ürünler sunuyor.

sunum linki; digitalinsuranceagenda.com/pagina-dia-tv.php?keyword=wrisk

bsurance

Avusturya kökenli bu insurtech girişim, geniş müşteri ağına sahip B2C şirketlerin sigorta ürünlerini kolay ve hızlı bir yapıda bünyelerine entegre etmesine imkan sağlıyor. Bsurance sağladığı dijital platform sayesinde, sigorta şirketleri ve B2C şirketlerin kolay ve hızlı bir şekilde entegre olmasını sağlıyor. Bu sayede, farklı ürün ve hizmet sunan şirketler, müşterilerine doğru zamanlama ve yöntemle sigorta ürünlerini de önerme fırsatı buluyor. Böylelikle sigortanın tabana yayılması ve yeni müşterilerin sigorta ürünleriyle tanışması kolaylaşıyor.

sunum linki; digitalinsuranceagenda.com/pagina-dia-tv.php?keyword=bsurance

Pixoneye

İsrail kökenli bu girişim, müşterilerin resim galerilerini analiz ederek, şirketlerin kendi müşterilerini daha iyi tanımalarını sağlıyor. Geliştirdiği özel bir teknoloji ve yapay zekayı kullanarak, resim analizi üzerinden, müşterilerin yaşam döngülerini tahmin eden Pixoneye, bunun sayesinde sigorta ürünlerini doğru anda, proaktif bir şekilde önermeyi hedefliyor. Makine öğrenme teknolojisini kullanan Pixoneye, yüklenen yeni resimler üzerinden yeni eve taşınma, yeni araç alımı, mezuniyet, seyahat, yeni çocuk sahibi olma gibi sigorta ürünlerini ilgilendiren yaşam evrelerini tahmin ediyor.

sunum linki; digitalinsuranceagenda.com/pagina-dia-tv.php?keyword=pixoneye

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