

## SİGORTADA BLOCKCHAIN DÖNEMİ BAŞLADI

Blockchain son dönemde teknoloji konferanslarının odak noktası. Blockchain'e olan ilgi, şirketlerin yeni teknoloji iştahını ortaya koyuyor. Sigortacılar için iyileştirmeler sağlamaya başlayan blockchain, sektörü değiştirmeye aday. **›S.26**






## 2017'DE SİBER GÜVENLİĞE 86 MİLYAR DOLAR HARCANDI

2013 yılından bu yana siber güvenlik için yapılan harcamalar dünya çapında %29 arttı. 2013'te siber güvenliğe 67 milyar dolar harcanırken 2017'de bu tutar 86 milyar doları aştı. Buna karşın 2017'de büyük siber saldırılar, bir önceki yıla göre %7 arttı. **›S.32**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

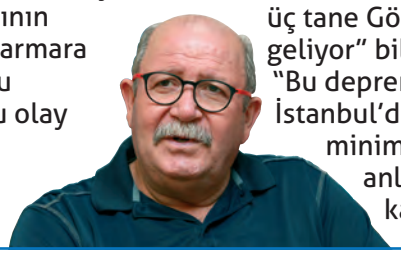
# sigortacı gazetesi

AĞUSTOS 2018 YIL: 34 / SAYI: 477 AYDA BİR YAYINLANIR



# 'En kötü senaryoda can kaybı 500 bin kişi'

Olası İstanbul depreminin yaklaşık 25 milyon insanın yaşadığı 11 ili etkileyeceğini belirten Yıldız Teknik Üniversitesi Doğa Bilimleri Araştırma Başkanı Jeolog Prof. Dr. Şükrü Ersoy, "Türkiye'nin üretiminin, sanayisinin, gayrisafi milli hasılasının büyük bir kısmının Marmara Bölgesi'nde olduğunu düşündüğümüzde, bu olay bir afet sorunu değil, bir milli güvenlik sorunudur" dedi.



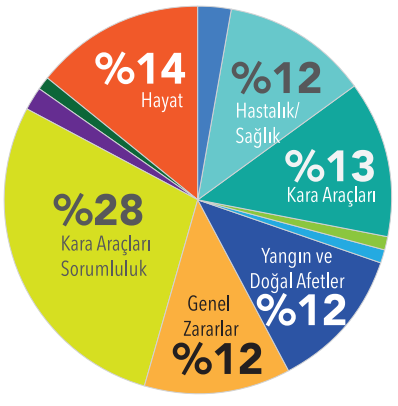
Deprem uzmanı Prof. Dr. Ersoy, gerçekleşebilecek en kötü senaryonun 1509 yılında İstanbul'da meydana gelen, tahminlere göre 7.7 büyüklüğündeki depremin tekrar etmesi olduğunu söyledi. "Bu deprem üç tane Gölcük depremi anlamına geliyor" bilgisini veren Prof. Dr. Ersoy, "Bu deprem bugün gerçekleşirse İstanbul'da 80 bin bina yıkılabilir. Bu minimum 150 bin insanın ölmesi anlamına geliyor. Sayı 500 bine kadar çıkabilir" dedi. ›S.38

### DASK'LI KONUT ORANI %48

***1999'daki Gölcük Depremi'nden sonra kurulan DASK bugüne kadar toplam 179 milyon liralık deprem hasarını karşıladı. Bununla birlikte, zorunlu deprem sigortalı konut oranı %48'e kadar yükseldi. Sigortalılık oranındaki en büyük artış 2012'de gerçekleşti. 2011'de 7.2 büyüklüğündeki Van depremi ile ertesi sene hasar veren 56 depremin meydana gelmesi sigortalılık oranını artıran en önemli sebepler oldu. ›S.37***

### İLK 6 AYDA PRİM ÜRETİMİ 28 MİLYAR LİRA

Haziran sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %20 arttı ve 27 milyar 876 milyon liraya ulaştı. Toplam üretimin 24 milyar 30 milyon lirası hayat dışından, 3 milyar 846 milyon lirasıysa hayat tarafından geldi. Hayat dışında toplam prim üretimi geçen senenin aynı dönemine göre %21.2 arttı. Hayattaki artış ise %16.1 olarak gerçekleşti. ›S.28




### FABRİKA YANGINLARINDA DİKKAT ÇEKEN ARTIŞ

Türkiye'de son bir yılda 71 fabrika yangınının gerçekleştiğini belirten Timuçin Alpay, bu yangınların peş peşe gelmesiyle beraber sigortacıların konu hakkındaki görüşlerinin merak edildiğini söyledi. Somut bulgular olmadıkça "kasıt" unsurunu ortaya çıkarmanın zor olduğunu ifade eden Alpay, buna karşın ekonomik durgunluk yaşayan ülkelerde kasıtlı yangınların arttığını söyledi. ›S.46



### SİGORTADA 'CAM SIKINTISI' YAŞANABİLİR

Yeni teknolojiler sayesinde daha büyük cam panellerin imalatının mümkün hale gelmesi ve yalıtımın iyileşmesi sonucunda binalarda cam kullanımı giderek artıyor. Prof. Dr. Samim Ünan, cam kırılması genel şartlarında deprem ve sel gibi teminatların bulunmamasının olası bir hasar durumunda sigortalıların başını ağrıtabileceğini ifade etti. ›S.40



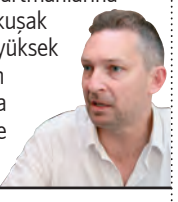
### CIGNA FİNANS'IN YENİ CEO'SU PINAR KURİŞ

QNB Finansbank ile uluslararası sigorta firması Cigna ortaklığındaki emeklilik ve hayat şirketi Cigna Finans'ın yeni CEO'su Pınar Kuriş oldu. Kuriş, en son Burganbank Perakende ve Özel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyordu. ›S.33



### KÂRLILIĞIN YOLU AKTÜERYADAN GEÇİYOR

Bilgi Üniversitesi Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programı Direktörü Dr. Genco Fas, geçmiş aktüerlik sınavlarında çıkmış soruların istatistiklerini yayımladı. Dr. Genco Fas, "Aktüerya departmanlarına donanımlı bir kuşak kazandırmak, yüksek kârlarla çalışan şirketler ortaya çıkaracak" diye konuştu. ›S.31



### KÂRLILIĞIN ANAHTARI İYİ MÜŞTERİ DENEYİMİ

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, hızlı ve kârlı bir şekilde büyümek için iyi bir müşteri deneyimi sunmanın önemine dikkat çekti. Pamukçu, detaylı ve çözümcü bir müşteri deneyimi yaratan sigorta şirketlerinin tercih edildiğini belirtti. ›S.6



### YAŞLANAN NÜFUSLA BES'İN ÖNEMİ ARTIYOR

Dünyanın geri kalanında olduğu gibi, ülkemizde de ortalama ömür giderek uzuyor. Veriler, 2000'de ülkemizde 70.9 yıl olarak hesaplanan ortalama yaşam süresinin, 2016'da 76.4'e yükseldiğini gösteriyor. Bu demografik değişimle birlikte BES'in önemi de giderek artıyor. Bu sebeple, BES'e katılımın artırılması için işveren katkısı ve birikimlerin teminat gösterilebilmesi gibi revizeler isteniyor. ›S.18

### ALİ KOÇ İLE FENERBAHÇE KURUMSALLAŞACAK

"Duayenlerle Dünden Bugüne" dizisine bu ay Erhan Dumanlı konuk oldu. 1907 Fenerbahçe Derneği'nde Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı da yapmış olan Dumanlı, Ali Koç başkanlığındaki Fenerbahçe'nin tarihinde ilk defa kurumsal bir yapıya kavuşacağını söyledi. ›S.12



EN
ZOR
ANINDA

DOSTUN
HEP
YANINDA

MAPFRE Sigorta

Emin Ellerdesiniz

www.mapfre.com.tr

# Tarımda sigortalı varlık değeri %28 arttı

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) yönetiminden yapılan açıklamada, son yıllarda küresel düzeyde yaşanan doğal afetlerin yol açtığı hasarların yıkıcı nitelikte olduğunun ve tüm dünyayı olduğu kadar ülkemizi de derinden etkilediğinin altı çizilerek, sigortasız sürdürülen tarım faaliyetlerinin artık mümkün olmadığı belirtildi ve şu ifadeler yer aldı:

"Devlet Destekli Tarım Sigortaları çerçevesinde her yıl yeni teminatlar uygulamaya alınmakta, Devlet'in üreticiye sağladığı prim desteği bazı branşlarda %67'ye ulaşmakta, üreticilere ödeme kolaylıkları sunulmakta ve bu doğrultuda portföy istikrarlı bir şekilde büyümektedir. 2018 yılının ilk yarısında, tüm tarım sigortası branşlarında sigortalanan varlık bedeli bir önceki yılın aynı dönemine göre %28 artış ile 28 milyar liraya, poliçe adedi 1.5 milyona, prim üretimi 1.6 milyar liraya, büyükbaş ve küçükbaş hayvan adedi %35 artış ile 1.6 milyona, Bitkisel Ürün Sigortalarında sigortalı alan 22 milyon dekara ulaşmıştır. Ayrıca, yeni yılda kapsamı genişletilen İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'na olan ilginin arttığı ve bu branşta üretilen poliçe adedinin 80 bini geçtiği görülmektedir.

Tarım sigortalarını yaşanan hasarlar anlamında değerlendiğimizde ise, geçtiğimiz yıllara kıyasla mayıs ayına kadar ciddi anlamda bir hasar ile karşılaşılmadığı dikkati çekmiştir. Bazı bölgelerde 'don' nedenli hasarlar yaşansa da bunlar bir önceki yıla göre yıkıcı boyutlarda ve yaygın bir şekilde gerçekleşmemiştir. Ancak mayıs ayından itibaren dolu, sel ve su baskını ile fırtına nedenli hasarlarda artışlar olduğu gözlemlenmektedir. Bugüne kadar, tüm tarım sigortası branşlarında 265 bin adedin üzerinde ihbar alınmıştır. Hasar sebeplerinde dolu, don, fırtına ile sel ve su baskını, hasar ihbarı alınan illerde Malatya, Manisa ve Konya, ürünlerde ise buğday, kayısı ve üzüm öne çıkmıştır. Alınan hasar ihbarlarını takiben başlayan ve tüm hızıyla devam eden ekspertiz çalışmalarının birçoğuna, Bölge Müdürlüklerimiz de iştirak etmektedir. Hasar dosyaları tamamlanan üreticilere Genel Şartlar, Tarife ve Talimatlar çerçevesinde, 192 milyon liranın üzerinde ödeme yapılmış olup, ürünlerin poliçe bitiş tarihleri doğrultusunda önümüzdeki günlerde 807 milyon lira daha ödeme yapılacaktır."

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) yönetiminden yapılan açıklamada, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin yılın ilk yarısında büyümesini sürdürdüğü, üreticilerin tarım sigortasına olan ilgisinin bu dönemde de arttığı ifade edildi. Değişen iklim şartları sebebiyle yaşanan doğal afetlerin, sistemin güçlü yapısının, bu alanda hayata geçirilen yeni uygulamaların, üreticilerin duyduğu memnuniyetin ve Devlet'in tarımın gelişimini teşvik eden yaklaşımının, bu artışta etkili olduğu belirtildi.



BRAND FINANCE "TURKEY 100 2018" RAPORUNU YAYINLADI:

# En çok değer kazanan sigorta markası Halk Sigorta

Dünyanın önde gelen marka değerlendirme kuruluşlarından Brand Finance'in "Turkey 100 - 2018" raporunda 'Türkiye'nin En Değerli 100 Şirketi' arasında 53'üncü sırada yer alan Halk Sigorta, %64 artışla Türkiye'de marka değerini en çok artıran sigorta şirketi oldu. Halk Sigorta, listedeki tüm şirketler arasında ise marka değerini en çok artıran 4'üncü şirket olarak yer aldı.

Geçtiğimiz yıl prim üretiminde Türkiye'nin en büyük 10 şirketi arasında girmeyi başaran ve 60. yılında ilk 10 sevincini yaşayan Halk Sigorta, Brand Finance tarafından her yıl yayınlanan Türkiye'nin en değerli markalarının belirlendiği "Turkey 100" raporunda bu yıl "Türkiye'nin En Değerli 100 Şirketi" arasında 63'üncü sıradan 53'üncü sıraya yükseldi. Halk Sigorta böylece listede 10 basamak yükselmiş oldu. Raporda "En Çok Değer Kazananlar" listesinde ise 100 şirket arasından ilk 5'in içinde, 4'üncü olarak yer alan Halk Sigorta, rapora göre marka değerini 2016 ve 2017 yılları arasında %64 artırdı.

## 'GÜVEN KAZANIYORUZ'

2017 yılında 1.5 milyar lira prim üreterek hedeflerini aştıklarını, toplam üretimde ilk 10'a ve özellikle yangın branşında ilk 9'a girmelerinin şirketin gücünü gösterdiğini söyleyen Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan, doğru yönde yaptıkları yatırımların meyvelerini almaya başladıklarını ifade etti. Hedeflerinin 'sektörün en değerli sigorta markası


Bülent Karan

olmak' şeklinde belirlendiğinin altını çizen Karan, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Halk Sigorta olarak günümüzde sadece underwriting ile değil, marka değerimiz ve müşteri nezdinde oluşturduğumuz güvenle kazanan bir şirket konumundayız. Sadece 2 yıl içinde %95 büyümeyi, bunu yaparken de değer yaratan bir marka olarak gelişmeyi başardık. Araştırmalarda da görüldüğü gibi, sektörün en değerli markalardan birini oluşturmak ve bir marka olarak sektörün öne çıkan yüzlerinden biri olmanın haklı gururunu yaşıyoruz."

## 'YOLUN ÇOK BAŞINDAYIZ'

Halk Sigorta'nın rapordaki performansını değerlendiren Karan, sözlerini gelecek hedeflerinden bahsederek sonlandırdı: "Yayınlanan 'Turkey 100 2018' raporunda en çok dikkat çeken şirketler arasında yer alıyoruz. Marka değeri puanımızı 45'ten 73'e çıkarırken, A- seviyesinde belirlenen marka derecemizi de A seviyesinde çıkarmayı başardık. Aldığımız sonuçlar çok iyi olsa da daha yolun başında olduğumuzu söyleyebilirim. Ülkemizin önde gelen büyük bankalarından Halkbank'ın bağlı ortağı ve Halkbank'ın dağıtım kanalı olan Şirketimizin potansiyeli çok daha büyük. Markamız, internetteki varlığımız ve sektördeki görünürlüğümüzü artırmak için projelerimize kararlılıkla devam ediyoruz. Ileride Halk Sigorta'yı listede çok daha yukarılarda göreceğimize, Türkiye'nin en değerli sigorta markası olacağımıza inanıyorum."



# Gulf Sigorta'dan kişiye özel nakliyat poliçesi

Gulf Sigorta Yangın, Mühendislik ve Nakliyat Sigortaları Teknik Direktörü Anıl Özkaynak, ülkemizde nakliyat sigortalarının gelişememesindeki en önemli sebebin, riske uygun poliçe düzenlenmemesi olduğunu ifade etti. Oysa hasar anında sorunsuz bir hasar deneyimi için en önemli kriterin, menfaat sahibine uygun poliçe yapılması olduğunu kaydeden Özkaynak, Gulf Sigorta olarak bu branşta da kişiye göre özelleştirilmiş poliçeler sunduklarını söyledi. Nakliyat branşında da paydaşlarının güvendiği, gerektiğinde danışmanlık desteği alabildiği, müşterilerinin ve aracılarının her daim doğru bilgi alabildiği bir sigorta şirketi olarak yollarına devam edeceklerini kaydeden Özkaynak sorularımızı yanıtladı.

**Türkiye'nin dış ticaret hacmi 1990'lı yıllardan itibaren sürekli artıyor. Sizce nakliyat sigortaları buna paralel bir gelişim gösterebiliyor mu?**
Maalesef nakliyat sigortaları dış ticaret hacmi ile paralel bir gelişme gösteremiyor. Nakliyat sigortaları hâlâ yangın sigortalarının yanında tamamlayıcı bir sigorta ürünü olarak görülüyor. Taşımacılık ve lojistik dışında kalan sektörlerin büyük bir çoğunluğunda nakliyat sigortaları firmanın yangın sigortalarına konu olan kıymetlerinin yanında küçük bir hacimde kalıyor, bu nedenle de gerekli önem verilmiyor. Bu alandaki bilinci artırmak için üzerimize düşen görevi yapmaya devam edeceğiz.



**Sizce Türkiye'de nakliyat sigortalarında yaşanan en önemli sorunlar nedir?**
Hasar anında pürüzsüz ve sorunsuz bir hasar deneyimi için en önemli kriter, menfaat sahibine uygun poliçe yapılmasıdır. Ülkemizde mal ve sorumluluk sigortalarında yürütülen süreçler ve sonuçları incelendiğinde gördüğümüz en büyük sorun, nakliyat branşına özel klozların/şartların ve uygulanan ticaret kanunu hükümlerinin yeteri kadar iyi bilinmemesi ve buna bağlı olarak da riske uygun poliçe düzenlenmemesi durumudur.

## SORUMLULUKLARDA KARIŞIKLIK YAŞANIYOR

Uygulamada hem mal sahiplerine, hem taşıyıcılara aynı tipte poliçe yapılmakta, bu da menfaat sahiplerinin kendi sorumluluklarının nerede başlayıp nerede bittiğine dair karışıklık yaşamasına sebep olmaktadır. Örneğin malı taşıyan kişi sorumluluk sigortası yaptırdıysa, mal sahibi sigorta yaptırmasına gerek olmadığına inanmaktadır. Halbuki kanunen, taşıyıcı malın fatura bedeline göre değil, ağırlığına göre sorumludur.

**Nakliyat sigortasının toplam prim üretimi içindeki payı yaklaşık %1'e kadar gerilemiş durumda. Gulf Sigorta olarak bu branşa yaklaşımınız nedir? Nakliyat sigortalarında ne gibi yenilikleriniz olacak?**
Nakliyat sigortalarında da diğer branşlarda olduğu gibi kârlı büyüme hedefimiz var. Ancak bunu yaparken, önceliğimizi her müşteri tipinin ihtiyacına göre spesifik cevap verebilmek olarak belirledik. Şu anda pazarda uygulanandan farklı olarak sigortalılarımızın faaliyet konularına daha detaylı bakarak onlara en uygun çözümü sunmak, teknik değerlendirmemizin en önemli unsurunu oluşturmaktadır.

**Gulf Sigorta olarak nakliyat sigortalarında hedefleriniz nedir?**
Tüm branşlarda olduğu gibi nakliyat branşında da paydaşlarımızın güvendiği, gerektiğinde danışmanlık desteği alabildiği, müşterilerimizin ve aracılarımızın her daim doğru bilgi alabildiği bir sigorta şirketi olarak yolumuza devam edeceğiz. Bu sayılan değerlerde ne kadar başarılı olursak büyüme, kârlılık gibi hedeflerimizde de o kadar başarılı olacağımıza inanıyoruz.

**Gulf Sigorta Yangın, Mühendislik ve Nakliyat Sigortaları Teknik Direktörü Anıl Özkaynak,** nakliyat branşında önceliklerinin her müşteri tipinin ihtiyacına göre spesifik cevap verebilmek olduğunu söyledi. Özkaynak, sigortalıların faaliyet konularına daha detaylı bakarak onlara en uygun çözümü sunmak için çalıştıklarını belirtti.






## Brokerler Derneği'nin toplantısı Gulf Sigorta ofisinde gerçekleşti



Sigorta ve Brokerler Derneği, yönetim kurulu toplantısını 5 Temmuz'da Gulf Sigorta genel merkezinde gerçekleştirdi. Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, toplantının son kısmına Gulf Sigorta üst yönetimi ile birlikte iştirak ederek genel bir değerlendirme yaptıklarını belirtti ve brokerlerin şirket üretiminde önemli bir paya sahip olduğunu söyledi. Toplantının ardından, Gulf Sigorta yönetiminin, dernek üyelerinin ve brokerlerin katıldığı bir kokteyl de düzenlendi. Gulf Sigorta'nın Ümraniye'deki merkezinin terasında düzenlenen kokteylde katılımcılar sohbet etme fırsatı bularak keyifli anlar yaşadı.



# Hızlı ve kârlı büyümenin anahtarı ‘müşteri deneyimi’

**Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, hızlı ve kârlı bir şekilde büyümenin yolunun, iyi bir müşteri deneyimi sunmaktan geçtiğini ifade etti. Pamukçu, sigortalıların, detaylı ve çözümcü bir müşteri deneyimi yaratan sigorta şirketlerini tercih ettiğini söyledi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, müşteri deneyiminin, sigorta şirketlerinin sektörde sağlıklı büyüyebilmeleri ve hedeflerine kolaylıkla ulaşabilmeleri için stratejik önemde olduğunu söyledi. Sigorta şirketi olsun olmasın, en iyi müşteri deneyimini sunan şirketlerin, fark yaratarak diğerlerine göre daha hızlı ve daha kârlı bir şekilde büyüdüğünü ifade eden Pamukçu, “Sigorta şirketleri bu büyüme ivmesini yakalayabilmek için, kanallar ve iş fonksiyonları arasındaki müşteri deneyimini, bıkmadan usanmadan geliştirmelidirler” şeklinde konuştu.

Müşteri deneyimini etkili bir şekilde yönetmenin, sektörde “müşteri memnuniyeti” anlamında önemli bir farklılık yaratacağına işaret eden Pamukçu, “Sigorta şirketlerinin birbirlerine benzer, hatta aynı ürünlerin satışını yaptıklarını ve web siteleri üzerinden fiyat/hizmet seviyesi olarak karşılaştırma yapabilmenin oldukça kolay olduğunu düşünürsek, detaylı ve çözümcü bir müşteri deneyimi yaratmanın bir sigorta şirketi için ne kadar önemli bir ‘tercih edilme’ nedeni olduğunu da net bir şekilde görebiliriz diye düşünüyorum. Müşteri memnuniyetinin maksimum seviyelere yükseltilmesi ve bu seviyenin korunabilmesi için izlenmesi gereken en önemli adımlar, çalışan bilgisi ve profesyonellik, süreçlerin kolaylığı, taleplerin sonuçlanma hızı gibi müşteri için çözüm sağlayacak işlemlerdir” dedi.

## ‘GELECEK, HIZA ÖNEM VEREN ŞİRKETLERDE’

Sigorta sektörünün tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de teknolojik gelişmeleri yakından takip ettiğini ve dijital değişimlerin yön verdiği küresel dünya ile uyumlu olmaya çalıştığını dile getiren Pamukçu, “Hatta Türk sigorta sektöründe faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin, dijital dönüşümü en çok önemseyen ve bu konuda yatırım yapan şirketlerden olduğunu söylemek mümkün. Bu konuda sektördeki tüm şirketlerin mevcut trendlerin ve sürecin



farkında olduklarını düşünüyorum. Önümüzdeki yıllarda dijitalleşmeye ve hıza önem veren şirketler kazanacak. Tüm şirketlerin hem dijital anlamda yapılandırılmış ürünlerle hem de dijital bağlamda yeniden oluşturulan müşteri memnuniyeti uygulamaları ile ‘yeni nesil sigortacılar’ adı altında hizmet verecekleri düşüncesindeyim” diye konuştu.

## YENİLİKÇİ TEKNOLOJİLERLE KULLANICI DOSTU DENEYİM

Online sigortacılık hakkında da açıklamalarda bulunan Pamukçu, “Online sigortacılık, sigorta satın almaya karar verdiğimiz andan, satış ve satış sonrası hizmetlere kadar tüm sürecin online kanallar üzerinden yürütülmesi anlamına gelmektedir. Online sigortacılığın, sektörün gelişimi için büyük önem taşıdığını sektör olarak hepimiz biliyoruz. Sigorta satışının artırılması, sigorta bilincinin doğru orantılı olarak artırılmasına bağlıdır. Sigorta satış süreçlerinde mümkün olan en üst seviyedeki dönüşümün yaşanabilmesi için, kullanıcı deneyiminin yenilikçi teknolojiler aracılığıyla, kullanıcı dostu bir deneyime dönüşmesi oldukça önemlidir” dedi.

## ‘ACENTELER DE KAZANIYOR’

Sektördeki birçok şirketin online sigortacılığa yatırım yapmasının, sektörün beklenenden daha kısa bir sürede dijital dünyaya ayak uydurmasını sağladığına dikkat çeken Pamukçu, müşterilerin istek, talep, beklenti ve satın alma alışkanlıklarındaki değişikliklerle yeni neslin sigorta ihtiyaçlarını karşılayacağı, alışkanlıklarına bağlı kolay platformlar oluşturulduğunu belirtti. Çağın gerisinde kalmamak adına dijital dönüşüm kapsamında gerekli altyapıyı kurguladıklarını kaydeden Pamukçu, “Ancak yeni neslin ihtiyaçlarını belirlerken, şirketimize emek veren acentelerimizi de düşünüyor, platformlarımızı acentelerimize kazanç sağlayacak şekilde tasarlıyoruz” ifadelerini kullandı. Türk Nippon Sigorta’nın dijital yatırımlarından da bahseden Pamukçu, şunları söyledi: “Sigortalılarımıza dijital anlamda kolaylık sağlamak amacı ile mobil sigortacılık alanında yeni bir uygulamaya imza attık ve ‘Türk Nippon Mobil’i kullanıma sunduk. Mobil uygulamamız haricinde, tüm teknolojik olanaklarımızı müşterilerimize sunmaya devam ederek müşteri memnuniyetini daha da üst seviyelere çıkarmayı amaçlıyoruz. Dijitalleşme alanındaki çalışmalarımıza bundan sonraki dönemde de yenilerini ekleyerek yolumuza devam edeceğiz.”

## ‘ÖNCELİĞİMİZ YENİLİKLERE AYAK UYDURMAK’

Yılın ilk çeyreğinde elde ettikleri sonuçları da değerlendiren Pamukçu, “Geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi, 2018 yılında da kârlı büyüme hedefiyle hareket ediyoruz. Şirketimizin en büyük satış kaynağı olan acentelerimizle birlikte, bu hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz. Ayrıca yıl içerisinde iş ve operasyonel süreçlerimizi hafifleterek, içinde bulunduğumuz çağın getirdiği yeniliklere ayak uyduracak şekilde hizmet vermek en önemli önceliklerimizden biridir” dedi. Daha önceki yıllarda olduğu gibi, 2018 yılında da mevcut stratejileri doğrultusunda acente ve müşterilerin memnuniyet seviyelerinin yükseltilmesi için her türlü çalışmayı yaparak, gerekli önlemleri almaya devam ettiklerini kaydeden Pamukçu, sözlerini şu şekilde tamamladı: “Bunun yanında 2018’de de kârlı büyüme stratejisiyle hareket etmeye ve oto dışı branşlara odaklanmayı sürdürüyoruz. Bundan sonraki dönemde, her zaman olduğu gibi acentelerimizin yanında olmaya, düzenleyeceğimiz farklı kampanyalarla üretim tarafında kendilerine destek vermeye ve her zaman belirtmiş olduğumuz gibi birlikte büyümeye devam edeceğiz.”

## ‘ACENTELERİMİZLE BİRLİKTE İMZA ATTIĞIMIZ BAŞARILAR, BUGÜNE KADAR ALDIĞIMIZ EN BÜYÜK HEDİYE’

Kurulduğu günden bu yana, Türk Nippon Sigorta’nın prim üretiminin çok büyük bir bölümünün acenteler tarafından yapıldığını vurgulayan Dr. E. Baturalp Pamukçu, şunları söyledi: “2018 yılı içerisinde de bu gelenek bozulmadan devam ediyor ve değerli acentelerimiz en önemli dağıtım kanallarımız olmayı sürdürüyor. Yıl içerisinde ve bundan sonraki dönemlerde acentelerimizin ürün satışlarını kolaylaştıracak çeşitli ve yeni uygulamalar tasarlamaya devam edeceğiz. Şirketimizin her alanda dağıtım kanallarına hızlı hizmet verebilen ve kolay ulaşılabilen bir yapısı var. Bu yapımızı yıllar içinde sağlam şekilde oturttuğumuzu düşünüyorum. Türk Nippon Sigorta olarak, acentelerimizle her daim iletişim halinde olduğumuzu ve kendileriyle çok farklı bir bağ kurduğumuzu rahatlıkla söyleyebilirim. Acentelerimiz bizim için, hep birlikte hareket ettiğimiz değerli iş ortaklarımızdır. Birlikte emek verip, birlikte inşa ettiğimiz başarılar, bugüne kadar aldığımız en büyük hediyedir.”

HER 4 KULLANICIDAN 1'İNİN TERCİHİ:

# Motorcunun yeni gözdesi Quick Sigorta

Quick Sigorta sadece bir yıl içerisinde motor severlerin gözdesi oldu. 2018 yılının ilk 4 ayında trafik sigortası yaptıran 196 bin motosiklet kullanıcısından 48 bini tarafından tercih edilen Quick Sigorta; sponsorluklar, kampanyalar ve sosyal sorumluluk projeleri ile motorcuları desteklemeye devam ediyor.

Sigorta sektöründe bir yılını dolduran ve faaliyetlerine hızla devam eden Quick Sigorta, motosiklet sahiplerinin en çok tercih ettiği şirketler arasında yerini almış durumda. Piyasada trafik sigortasında arz sıkıntısının olduğu dönemde bir anlamda ihtiyaçtan ortaya çıkan, hem otomobil hem de motosiklet sürücülerinin trafik sigortası bulmasına ve trafiğe çıkmasına olanak sağlayan Quick Sigorta, özellikle motosiklet camiası tarafından en çok beğenilen sigorta markaları arasında bulunuyor. Quick Sigorta trafik sigortasının yanı sıra sponsorluklar, sosyal sorumluluk çalışmaları ve özel üretilen içerikler ile motorcuların yanında olmaya devam ediyor.




## 4 AYDA 48 BİN MOTORCU QUICK SİGORTA'YI SEÇTİ

Hizmette ilk yılını tamamlayan Quick Sigorta, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından açıklanan 2018 yılının ilk 4 ayı verilerine göre motosiklet kullanıcıları arasında şimdiden en çok tercih edilen ikinci şirket konumuna yükselmiş durumda. Açıklanan verilere göre 2018 yılının ilk 4 aylık döneminde trafik sigortası yaptıran toplam 196 bin motosiklet sahibinin 48 bin kadarının Quick Sigorta'yı tercih ettiği görülüyor. Bu da 4 motosiklet sürücüsünden 1'ine denk geliyor. "Ekonomik", "pratik" ve "anında" sigortacılık iddiasıyla yola çıkan Quick Sigorta'dan teklif almak ise son derece kolay. İnternetten araç plakası ve TC kimlik numarası gibi bilgilerin girilmesini takiben yaklaşık 2 dakika içerisinde kişiye özel oluşturulan teklif müşterinin önüne geliyor.

## TÜRKİYE'NİN HER YANINDA

Quick Sigorta, motosiklet sürücülerine olan desteğini sigorta ürünlerinin dışında sahada yaptığı çok sayıda çalışma ile de gösteriyor. Geçtiğimiz yıl Bursa'nın Keles ilçesinde yapılan ve yaklaşık 5 bin motorcunun katıldığı büyük Bursa Enduro Motosiklet Festivali etkinliğe sponsor olan Quick Sigorta, 250'den fazla katılımcının 100 binden fazla ziyaretçi ile buluştuğu Motobike İstanbul 2018 fuarında da ana sponsorlar arasında yer almıştı. Bu ay da Cunda Adası'nda düzenlenen Uluslararası Balıkesir Motosiklet Festivali'ne sponsor olan ve geniş bir ekiple etkinlikte yer alan Quick Sigorta, burada ürünlerini ve sosyal sorumluluk projelerini anlattı. Quick Sigorta, sponsorluk etkinliklerinin yanında internet üzerinden yayınladığı QBLOG'da motorculara özel içerikler üretiyor. Sitede, yeni başlayan motorcuların "acemilik" dönemi için tavsiyeler, motor satın alınırken bilinmesi gerekenler, İstanbul'a yakın motor gezisi rotaları ve en güvenli kask modellerine kadar pek çok konuda kaleme alınmış yazılar bulunuyor. Bunun yanında Freedom Riders ve TC Riders gibi önemli motosiklet kulüplerin kurucularıyla yapılan röportajlar, Türkiye'de motor kültürüne ve yaşam tarzına ışık tutuyor.

## 'DESTEĞİMİZ SÜRECEK'

Kuruldukları andan itibaren motosiklet kullanıcılarının yanında olduklarını ve zor bir dönemde piyasadaki arz eksikliğini doldurduklarını söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, müşterilerden aldıkları dönüşlerin kendilerini son derece mutlu ettiğini belirtti. Yaşar, "Oldukça kapsamlı ve uygun fiyata piyasaya sunduğumuz trafik sigortası motosiklet kullanıcıları tarafından büyük ilgi gördü. Ticari anlamda bu yaklaşımımızın yanında motosikletlerin trafikte fark edilmesi için açık hava reklamları uyguladık. Quick Sigorta olarak elimize geçen her fırsatta motosiklet kullanıcılarına destek veriyoruz" diye konuştu.

## MOTOSİKLET İÇİN KASKO YOLDA

Web üzerinden bir kullanıcın sorusuna cevap veren Quick Sigorta, motosiklet sürücülerine müjdeyi verdi. Quick Sigorta tarafından yapılan yorumda, "Motosiklet için sürdürülebilir bir kasko ürünü nasıl yapabiliriz düşüncesiyle paydaşlarımız ile toplantılar yapmaya başladık" denildi.






**Bu ay Cunda Adası'nda düzenlenen Balıkesir Motosiklet Festivali'nin de sponsoru Quick Sigorta oldu.**

**Quick Sigorta ekibi düzenlenen etkinliklerde motorseverlerle bir araya geliyor.**



# Ray Sigorta "Türkiye'nin En Değerli 100 Markası" arasında!

Ray Sigorta, Türkiye'nin en değerli sigorta markası olmak için çıktığı yolda bir başarıya daha imza atarak, Brand Finance'ın hazırladığı "Türkiye'nin En Değerli 100 Markası" listesinde yer aldı.




Uluslararası marka derecelendirme şirketi Brand Finance tarafından hazırlanan Türkiye'nin En Değerli Markaları Raporu 2018 yayınlandı. Son 2 yıldır kapsamlı bir dönüşüm sürecinden geçen ve bu süreçte geliştirdiği yenilikçi ve tüketici odaklı ürün ve hizmetleriyle adından sıkça söz ettiren Ray Sigorta, söz konusu raporda marka değeri ve marka gücü ile "Türkiye'nin En Değerli 100 Şirketi" arasında yer almayı başardı. Listede yer alan şirketler; şirket değeri, markalı faaliyet değeri, markanın katkısı ve marka değeri olmak üzere 4 ana kriterde değerlendiriliyor. Bunun yanında şirketlerin marka gücü de pazarlama yatırımları, markanın göreceli ağırlığı ve faaliyet performansı gibi kriterler üzerinden belirleniyor. 2018 yılında listede yer almayı başaran Ray Sigorta'nın Marka Derecesi raporda "A+" olarak tespit edildi.

## 'MÜŞTERİYE VERDİĞİMİZ DEĞERİN YANSIMASI'

Türkiye'nin en değerli markaları arasında yer almanın gururunu yaşadıklarını belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Ray Sigorta olarak 2017 yılında attığımız adımlarla sektörün 2 katı büyümeyi başardık. Sadece büyümekle kalmadık, 25 milyon lira civarında teknik kâra ulaştık. Bu süreçte, sektörde bir ilk olan Prenses Kasko ve Trink Kira Sigortası gibi yenilikçi ürünlerle müşterilerin ihtiyaçlarına nokta atışı yaptık. Yaptığımız müşteri odaklı çalışmalar sayesinde hem marka sadakati hem de marka algısında Türkiye'nin en başarılı markaları arasında yerimizi almayı başardık" diye konuştu. Erdoğan sözlerine şöyle devam etti: "Markamızın değeri, müşterimize verdiğimiz değerin birebir yansıması. Günümüzdeki hızlı değişim ve dönüşüm ortamında bir şirketi sadece bilanço üzerinden değerlendirmeniz mümkün değil. Müşteri ve paydaşlarınızın zihninde ayırt edici bir algı oluşturmanız, markanıza değer katmanızı sağlıyor. Önümüzdeki dönemde de odağımıza sigortalılarımızı koyduğumuz pazarlama iletişimi ve iş stratejilerimizi doğru bir şekilde uygulamaya devam ederek paydaşlarımız, müşterilerimiz ve ülkemiz için değer oluşturmaya devam edeceğiz."



**Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan "Müşteri ve paydaşlarınızın zihninde ayırt edici bir algı oluşturmanız, markanıza değer katmanızı sağlıyor" dedi.**



# Doğa Sigorta'dan 'mobil' atak

Doğa Sigorta yeni mobil uygulamasını hem müşterilerinin hem de acentelerinin kullanımına sundu. Kapsamlı bir araştırma ve geliştirme sonrası hayata geçirilen uygulamayla Doğa Sigorta müşterileri mobil telefonları sayesinde şirketin sunduğu her hizmete anında ulaşabilecekler. Ayrıca poliçelerini, hasarlarını ve tekliflerini uygulama sayesinde kolaylıkla takip edebilecekler. Hasar sürecinde zaman kaybına sebep olabilen eksik evrakları hızlıca organize etmeye de yardımcı olan uygulama, aynı zamanda Doğa Sigorta müşterilerinin tek tuşla kendileri için ayrılmış özel bir telefon hattıyla sorularına hızlıca cevap alabilmesine de olanak sağlayacak. Müşterilerin geçmişte poliçelerini hazırlayan Doğa Sigorta acenteleri üzerinden de işlem yapmasına fırsat tanıyan uygulama, Doğa Sigorta acentelerine de artı fayda yaratacak.

## MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ARTACAK

Doğa Sigorta, uygulama sayesinde müşteri memnuniyetini artıracakken aynı zamanda acentelerine de hız ve kolaylık kazandıracak. Doğa Sigorta acentelerinin poliçe kesimini her yerden gerçekleştirebileceği mobil uygulama üzerinden, müşterilerden gelen olumlu ya da olumsuz geri bildirimler de değerlendirilerek gerekli iyileştirmeler için hızlıca harekete geçilebilecek. Uygulamayla müşterilerine sürekli temas ederek iletişimini de kuvvetlendirecek olan Doğa Sigorta, dijital dönüşümde öncü yenilikler üretmeyi sürdürerek sektöre değer ve hız katmaya devam edecek.

App Store ve Play Store'dan kolayca indirilebilecek uygulamayı kullanmak da çok basit. Uygulamayı indiren kullanıcılar telefon numaralarını ve TC kimlik numaralarını sisteme girdikten sonra, cep telefonlarına gelen şifreyi kullanarak mobil uygulamadan faydalanmaya başlayabilecek.



Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı; sektörde birçok öncülüğü olan Doğa Sigorta'nın bu atılımla dijital dönüşümde de kılavuz markalardan olmayı sürdürdüğünü belirtti ve dijital yatırımlarının süreceğini ifade etti. Önceliklerinin, acentelerinin işlerini kolaylaştırmak ve hızlandırmak olduğunun altını çizen Kırmızı, her an her yerden poliçe kesebilmelerini sağlayarak, müşteri kaybını minimuma indirmeyi hedeflediklerini, müşteri ve acentelerin gerek hasar takibi gerek hasar ihbarlarını yine her an her yerden, çağrı merkezinde telefon başında beklemeden gerçekleştirebileceklerini bildirdi. Doğa Sigorta acentelerinin basit bir prosedürle uygulamayı deneyimlemeye başladığının da bilgisini veren Kırmızı, acentelerin şirkete son derece olumlu geri dönüşlerde bulunduğunu aktardı.

Doğa Sigorta; hasar takibinden, her an her yerde poliçe kesimine kadar birçok hizmet sunan yeni mobil uygulamasını kullanıma açtı. **Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı**, önceliklerinin acentelerinin işlerini kolaylaştırmak ve hızlandırmak olduğunu söyledi.




### UYGULAMA NELER SAĞLIYOR?

- Müşteri girişi yapıldıktan sonra kullanıcılar yürürlükte olan ve/veya vadesi dolan poliçelere hızlı bir şekilde ulaşılabilecekler.
- Kullanıcılar diledikleri poliçeyi seçerek poliçe detaylarını, teminat ve ödeme bilgilerini görüntüleyebilecekler.
- Online olarak hasarların takip edilmesine imkan sağlayan uygulama sayesinde, müşteriler hasar anında Doğa Sigorta'ya iletmeleri gereken eksik evrakları da uygulama üzerinden anında gönderebilecek. Bu sayede hasar süreçleri de hızlanacak.
- Uygulama DASK poliçelerinde de kolaylık sağlıyor. Mevcut bir poliçe olması durumunda, poliçe numarası girerek müşteriler DASK'larını yenileyebilecekler. Poliçe yoksa, adres bilgilerini, metrekare bilgisini ve binanın inşa yılını girerek kolayca yeni bir poliçe alabilecekler.
- Kullanıcılar, gerekli bilgileri girerek, sadece birkaç adımda kasko, trafik ve seyahat sağlık poliçesi alabilecek ve geçmişte poliçeyi düzenleyen acente varsa onlar üzerinden sistemde işlem yapabilecekler.



# 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

# Koru Sigorta'da kârlı büyüme sürüyor

Koru Sigorta Genel Müdür Soner Şahin, yılın ilk yarısının ekonomide dalgalanmaların yoğun olarak hissedildiği bir dönem olduğunu, buna karşın Koru Sigorta olarak finansal sonuçlar açısından başarılı bir dönem geçirdiklerini dile getirdi. Şahin, şunları söyledi: "Koyduğumuz hedef doğrultusunda ilerlediğimiz başarılı bir dönem geçirdik. Prim üretimimizi geçen yılın aynı dönemine göre %51 artırarak 182 milyon liraya yükselttik ve kârlılık odaklı portföy dönüşümümüzü devam ettirdik. Likit varlıklarımız iki yıl içinde 3 kat arttı ve ilk 5 yıl kaydedilen bilanço zararından sonra, son 2 yıl peş peşe bilanço kârı oluştu. 2018 yılının 6 aylık sonuçlarında da kârlılığımız son 2 yılın toplamından daha yüksek bir rakama ulaştı." Şirketin geleceğine umutla baktığını




kaydeden Şahin, "Geride bıraktığımız bir yılda yakaladığımız ve her geçen gün daha da arttığını hissettiğimiz sinerjinin gücüyle Koru Sigorta'yı çok daha başarılı yılların beklediğini görüyor ve inanıyorum" dedi.

Koru Sigorta yılın ilk yarısında prim üretimini geçen yılın aynı dönemine göre %51 oranında artırarak 182 milyon liraya yükseltti. **Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin**, yılın ilk yarısında kârlılıklarının, son 2 yılın toplamından daha yüksek bir seviyeye ulaştığını söyledi.

## Koru Sigorta iş süreçlerini inovasyonla geliştiriyor

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, inovatif yaklaşımlarıyla sektörde fark yaratmayı hedeflediklerini söyledi. Bu anlamda, yeni bir yazılım altyapısına olan ihtiyacı karşılamak üzere sigortacılık programlarını kendi bünyelerinde IT ekipleriyle geliştirmeye başladıklarını söyleyen Şahin, 2018'in son çeyreğinde yeni yazılımlarını kullanmaya başlayacaklarının bilgisini verdi.

"2015 yılında bir personelle yürütülen bilgi işlem süreçlerini bugün Bilgi Sistemleri Genel Müdür Yardımcılığı altında iş analistlerinden oluşan büyük bir departman haline getirdik. Bu sayede yeni teknolojik uygulamaları yakından takip ederek iş süreçlerimize en hızlı şekilde entegre ediyoruz" diyen Şahin, teknolojik yeniliklerin iş süreçlerine entegre edilmesine paralel olarak, sektörde muadili olmayan ürünler de geliştirdiklerini aktardı.

### TEKNOLOJİK ÜRÜNLER

Fatura Güvence Sigortası örneğinde olduğu gibi, inovatif risk değerlendirme teknolojileri ile yeni ve farklı bir pazara hizmet sunduklarının altını çizen Şahin, Fatura Güvence Sigortası'nın, nihai tüketiciye senetle satış yapan firmalara yönelik olarak, borç ödeyememe durumunda tüketici yerine geçerek taksit tutarlarını ödeyen, bu şekilde firmaların güvenle büyümesini sağlayan, inovatif ve teknolojik bir ürün konumunda olduğunu belirtti.

Bunun aynı sıra operasyonel verimliliğin artırılması çalışmaları çerçevesinde web portalı, intranet ve extranet gibi uygulamaları yeniden yapılandırdıklarını ifade eden Şahin, 2018 yılının ilk yarısının Koru Sigorta'nın hedeflerine ulaştığı ve kârlı büyüme kaydettiği bir dönem olduğunu, şirket portföyünün de 5 yıllık iş planı çerçevesinde geliştirilmeye devam edildiğini sözlerine ekledi.



# Önümüzdeki 5 yıl Fenerbahçe'nin

1907 Fenerbahçe Derneği'nde yönetim kurulu başkan yardımcılığı da yapmış olan, sigorta sektörünün duayen isimlerinden Erhan Dumanlı, "Ali Koç için şuraya yazıyorum. Önümüzdeki beş yıl Fenerbahçe'nin" dedi. Dumanlı "Her şeyden önce Fenerbahçe tarihinde ilk defa kurumsal bir yapıya kavuşacak. Şeffaf, taraftara açık, hesap verebilir bir şirkete dönüşecek. Fenerbahçe bu anlamda yine öncü. Çünkü ilk defa kurumsal bir yapıdan gelen biri başkan oluyor" diye konuştu.

Ortaokulu Kayseri'de, liseyi Mersin'de ve en sonunda lisansı İstanbul'da Boğaziçi Üniversitesi'nde tamamlayan Erhan Dumanlı, iş hayatına uluslararası denetim şirketi Arthur Andersen'ın Londra şubesinde başladı. Avrupa'nın en batısında edindiği bilgi ve tecrübeyi, Arthur Andersen'ın İstanbul ofisinin açılmasıyla birlikte Türkiye'ye taşıyan Dumanlı, yaklaşık 8 sene boyunca birbirinden farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketleri denetledi.

Denetim şirketinde çalışırken birçok sektörü baştan sonra öğrendiğini söyleyen Dumanlı, 1980'in sonlarına doğru askerlik arkadaşı Hüsnü Özyeğin'in teklifi üzerine Pamukbank'ta genel müdür yardımcısı olarak işe başladı. Bir dönem Akbank'ta da aynı pozisyonda çalışan Dumanlı, 1987'de Çukurova Holding'in sahibi Mehmet Emin Karamehmet'in ona sunduğu seçenekler arasından sigortacılığı seçti ve Halk Sigorta'da genel müdür olarak işe koyuldu.

Halk Sigorta'ya nasıl başladığını Sigortacı Gazetesi'ne anlatan Dumanlı şunları söylüyor: "Sigortacılıkla ilgili hiçbir bilgim yoktu. Tepedeki yönetici kadrosu tamamen ayrılmış, şirket satılıyor diye bütün departmanlar boşaltılmıştı. 'Erhan Dumanlı geliyor, satmayalım. Bakalım, ne yapacak?' diyorlardı..."

Sektörün duayen isimlerinden Erhan Dumanlı ile sigortacılıktan yatırımcılığa, Fenerbahçe'den, tiyatroya birçok konuyu konuştuk.

**İşe başlayana kadar süren eğitim hayatınızı kısaca dinleyebilir miyiz?**

Babam doktor, annem ilkokul öğretmeniydi. Annem okumam için çok hevesliydi. Hem Galatasaray Lisesi'nin hem de Talas Ortaokulu'nun sınavına girdim. İkisini de kazandığım halde Istanbul'dan döndüğümde Talas'a kaydımın ilk taksidi ödenmişti. Talas, dağ başında bir okul. Kayseri'ye yaklaşık 10 kilometrelik bir mesafede, çok küçük bir yerdeydi. 175 öğrencili bir okuldu. 25 tane Amerikalı hocamız vardı. Çok büyük bir öğretmen öğrenci ilişkisinin saltanatını sürdük. İyi bir okuldu. Ortaokul bitti, Tarsus Amerikan Koleji'ne geçtim. Burayı da bitirince Robert Koleji Yüksek Okulu'nun imtihanına girdim ve kazandım. Yüksek okulun son senesinde, 1972'de, burası Boğaziçi Üniversitesi oldu. Ben de Boğaziçi Üniversitesi'nin ilk mezunlarından biri oldum. Sonra Boğaziçi Üniversitesi'nde yüksek lisans yaparken muhasebe hocamız Arman Manukyan dedi ki; "Arthur Andersen isimli bir denetim şirketi var. Gelip bizim okulda mülakat yapacaklar. Altı yedi kişi seçip İngiltere'ye götürecekler. Senin de muhaseben iyidir. İstersen gir." Neyse mülakata girdik, orada da seçildik. 1973 Temmuzu'nda aynı üniversiteden kalabalık bir arkadaş grubuyla, sanki Almanya'ya giden gurbetçiler gibi Londra'ya gittik. İçimizde saz taşıyan da vardı.



**1990'larda serbestiyete geçildiğinde sektörün buna hazır olmadığını savunan Erhan Dumanlı, "Türkiye'de rekabet başladığı zaman hemen fiyatlar düşüyor. Kaliteli hizmeti artırmak gibi fikirler hemen ölüyor"diye konuştu.**



**Erhan Dumanlı, daha sonra Dışişleri Bakanı olarak görev yapacak olan Emre Gönensoy'dan Boğaziçi Üniversitesi diplomasını alırken.**

**Öncelikle denetim şirketinde çalışmak size ne kattı?**

Arthur Andersen'daki çalışma süreci boyunca Türkiye'deki belli başlı şirketlerin birçoğunda denetimde bulundum. Denetim şirketinde çalışmam çok önemliydi. Bir şirkete denetime gittiğiniz zaman, neredeyse o şirketin tüm aktivitelerini öğrenmiş oluyorsunuz. Denetim yaparken rakamların kökenine iniyorsunuz. Denetime gittiğiniz sektörü baştan sona öğreniyorsunuz. Ne kadar çok sayıda ve değişik sektörde şirket denetlediysen dağarcığında o kadar bilgi birikimi oluşturuyorsun.

Biz, Türk ekibi olarak, denetim ihtiyacı olan şirketler için Londra'dan Türkiye'ye seferler yapıyorduk. Sonra Arthur Andersen, İstanbul ofisini açtı ve 1975'in nisan ayında burada çalışmaya başladık.

### 'ALTERNATİFLER ARASINDAN SİGORTACILIĞI SEÇTİM'

**Buradan Pamukbank'a geçiyorsunuz. Denetimden, bankacılığa buradan da sigortacılığa nasıl geçtiniz?**

1980'in sonuydu, Hüsnü Özyeğin telefon etti. "Bankacılıkta çok önemli atılımlar yapıyoruz. Gel, beraber çalışalım" dedi. Hüsnü ile

### 'SEKTÖRÜMÜZÜN EN BÜYÜK PROBLEMİ OLASI İSTANBUL DEPREMİ'

"Türkiye'nin önündeki en büyük sigorta problemi önümüzdeki on yıl içinde olması beklenen büyük bir depremdir. Zamanında Munich Re'nin yaptığı çalışmada, sigorta sektörüne gelecek zararı 10 milyar dolar olarak hesaplamışlardı. O zamanlar İstanbul'un nüfusu 6 milyondu, şimdi oldu 16 milyon. Önemli bir miktarda hasar yaşanacak. Deprem sonrası doğalgaz yangınlarının ve yağmacılığın yol açacağı zararın çok yüksek boyutta olması beklenmektedir."

### 'ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE YATIRIMCILARIN ŞİRKETLERİNİ BÜYÜTECEKLERİNİ SANMIYORUM'

"Şu anda yatırım için sigorta sektörü uygun bir sektör değil. Sigorta sektörüne yatırım yapmış yabancı bir yatırımcının ya da fon şirketinin büyümek için daha fazla yatırım yapması için müsait ortam yok. Kâr marjları çok düşük. En önemli branşlardan trafik ve kaskoda kâr edecek bir sistem yaratılmıyor. Önümüzdeki bir yıl içerisinde Avrupa'ya ve Batı'ya verdiğimiz mesajlarda olumlu olursak, yatırımcılar 'Türkiye iyiye gidiyor. Herkes para kazanıyor. Ben de kazanayım' diyerek var olan yatırımlarını biraz daha büyütebilirler. Sigorta sektöründe potansiyel olduğu kanısındayım. Burada esas harekete geçecek olan fonlar. Yani mevcut fonları yöneten şirketler, nerede iklim güzelse, para kazanma ihtimali yüksekse oraya yatırım yapar. Türkiye'de çok büyük boyutlarda varlardı. Gittikçe çekildiler. Finans piyasasından duyduklarıma göre, fon şirketleri borsadan büyük boyutlarda çıkıp dolar aldılar. Doların yükselmesinin büyük sebeplerinden biri de bu.

askerliği beraber yaptık. Askerde dostvari iki insandık. Neticesinde Çukurova Grubu'nun içinde yer alan Pamukbank'ta genel müdür yardımcısı olarak işe başladım. Pamukbank'ta üç buçuk sene çalıştım. Oradan Sabancı Grubu'na, Akbank'a geçtim. Üç sene kadar da Akbank'ta çalıştım. Benim Boğaziçi Üniversitesi'nden sınıf arkadaşım Burhan Karaçam, 1987 yazında Yapı Kredi Bankası'na genel müdür oldu ve beni de Çukurova Grubu'na çağırdı. Mehmet Emin Bey'le (Karamehmet) ile karşılıklı konuştuk. Bana birbirinden farklı alternatifler sundu. Sonuç olarak Yapı Kredi gibi büyük bir bankanın iştiraki olan Halk Sigorta'ya gitmeye karar verdim ve 5 Ekim 1987'de sigortacılığa başladım.



**Soldan sağa: Cemil Köksal, Hüsnü Özyeğin, Muzaffer Ersoy, Burhan Karaçam, Erhan Dumanlı, İbrahim Betil.**

## 'BERABER BÜYÜRSÜNÜZ'

**Mehmet Emin Bey'in sunduğu seçenekler arasından neden sigortacılığı seçtiniz?**
Mehmet Emin Bey'in yaptığı teklife göre, Çukurova Grubu içinde bir tane tekstil, iki tane sigortacılık, iki tane de farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerden birine geçebilirdim. Hangisini seçeceğimi bilmiyordum. Amerikan bankalarından bir üst düzey yöneticiyle konuşurken konuyu açtım. "Sigortacılık Türkiye'de nasıl?" diye sordu. "Büyük değil, gelişmeye müsait küçük bir sektör" dedim. "Çok iyi" diye karşılık verdi ve "Sigortacılığa girmeni tavsiye ederim. Beraber büyürsünüz" diye ekledi.

**"Beraber büyürsünüz" sözü üzerinden yaklaşık 30 yıl geçti. Peki, sigortacılık o gün hayal ettiğiniz kadar büyüdü mü?**
Enteresan! Aynı soruyu zaman zaman kendime soruyorum. "Dışarıdan böyle bir soru geldiğinde ne cevap verirsin" diyorum. İki türlü cevap veririm. Cevaplarımın bir tanesi daha hoşgörülü. Ben sektöre girdiğim 1987'nin sonunda kişi başı sigorta primi 4 dolar gibi bir şeydi. Bugün ise doların son durumuyla birlikte 100 dolar civarında. Demek istediğim; "Aaa bravo, 25 katı" değil. Esas gelişme, sigorta konusunda insanların kafasındaki nosyonun o güne göre biraz daha gelişmiş olması. İşin bir de öbür tarafı var. Eleştirel açıdan bakarsak, Turgut Özal zamanında, serbestiyete çok erken geçildi. Sigorta şirketlerinin altyapısı dört dörtlük değildi. Bir çukur kazıldı, bütün şirketler içine atıldı. 1991'de serbestiyete geçildiğinde, herkesin sigorta yaptıracağı düşüncesi hâkimdi. Talebin artacağı, sektörün büyüyeceği düşünülüyordu. Peki, ne oldu? 10 kuruşluk fiyat, 1 kuruşa indi. Bir kuruşa inince istediğin kadar satışı artır, eski üretimi yakalayamıyorsun.

## 'NEDİR EN KOLAYI? FİYATTA REKABET'

**Serbestiyete geçilmesiyle birlikte sektör, neden fiyat üzerinden rekabet etmeye başladı?**
Türkiye'de rekabet başladığı zaman hemen fiyatlar düşüyor. Kaliteli hizmeti artırmak, daha güzel ürünler sunmak, kapı kapı dolaşarak sigorta satmak gibi fikirler hemen ölüyor. Nedir en kolayı? "O kaç kuruşa veriyor? 5 kuruşa mı? Ben 4 kuruşa veriyorum." Bu furyaya girdik. Bu fiyat yarışı hâlâ devam ediyor. Bu sebeple şirketlerin yapısı gittikçe zayıflıyor.

**Halk Sigorta'dan devam edelim. Sizin için de yeni olan bu sektörde ilk yıllarınız nasıldı?**
Halk Sigorta'ya paldır küldür başladım. Sigortacılıkla ilgili hiçbir bilgim yoktu. Tepedeki yönetici kadrosu tamamen ayrılmıştı. Şirkette iki tane genel müdür yardımcısı, bir tane müdür vardı. "Şirket satılıyor" diye bütün departmanlar boşaltılmıştı. Yani Halk Sigorta'ya girdiğimde patron neredeyse şirketi satmak üzereydi. "Erhan Dumanlı geliyor, satmayalım. Bir görelim. Bakalım, ne yapacak, büyüyecek mi?" diyorlardı. Yaklaşık 6 ay boyunca, 1988'in ortasına kadar her gece saat 10'lara kadar başka şirketlerden




**1981'in sonunda düzenlenen Pamukbank'ın kuruluş yıldönümü etkinliğinde genel müdür ve genel müdür yardımcılarının hatıra fotoğrafı.**

### 'BENİ GÖREN DAHA DÜZGÜN GİYİNMEYE BAŞLADI'

"Erkeğin en önemli aksesuarı saatidir. Bir saat koleksiyonum var diyebilirim. Koleksiyonumun bir kısmını çocuklarıma dağıttım. Sadece saat de değil, kalem konusunda da birikmiş malzemem var. Ben kıyafete de meraklıydım. Kıyafetimin, saatimin, kravatımın ve kalemimin birbiriyle uyumlu olmasına dikkat ederim. Bu bir zevk. Şirketteki arkadaşlarımın çoğu, bana özenerek, beni taklit ederek daha düzgün giyinmeye başlardı.



Kıyafet konusunda Londra'nın bana büyük bir katkısı olmuştur. Londra'da iş hayatı çok tutucudur. Öyle çok açık renkli takım elbiseler giyemiyorsun. Şehir kuralları, finans sektörünün kıyafet kuralları var. Siyah, lacivert veya içinde hafif çizgi olan koyu renk takım elbise giymek zorundaydık. Bu durum, hoşuma da gidiyordu."

**'DÜNYADA, TRAFİĞİ KÖTÜ OLUP DA GELİŞMİŞ BİR ÜLKE VAR MI?'**

"Ben bu trafik konusunda anormal takıntılıyım. Dünyada gelişmiş olup da trafiği kötü olan bir ülke var mı? Trafiği gayet düzgün ama gelişmemiş ülke var mı? Regülasyonun sektörü, trafik ve kaskoda rahat bırakması gerekiyor. Trafik sigortasını vergi gibi görüyorlar. Halbuki bu sigorta, insanların üçüncü şahıslara karşı bir korunma sistemidir."

eleman çalmaya çalıştım. Bir senede eleman yetiştirecek halim yoktu. Alt kademeleri dolduruyor olsak bile tecrübeli çalışana ihtiyacım vardı. 1988'in ikinci yarısından itibaren sektöre çok yoğun bir şekilde girdik.

**Bu sırada kaç yaşındasınız?**
40 yaşındayım.

**40 yaşına göre büyük bir sorumluluk.**
Arthur Andersen'da çalışmış olmanın getirdiği bilgi birikimiyle kendimi 50 yaş tecrübesinde hissediyordum. Bu sırada Türkiye'de bizim gibi enternasyonal bir şirkette kendini yetiştirmiş, bilançoya baktığı zaman şirketin durumunu anlayacak çok fazla adam yoktu. Belki 30 kişi kadardık. Bir iki acemilik oldu ama geldiğimiz yerin karşılığını verdik. Ben geldiğim zaman şirket gayrimenkuller hariç 15 milyon dolara satılacak gibiydi. Ben bıraktığım zaman, şirketlerin değeri 1 milyar euroydu.

## TÜRKİYE'DE BİR İLK, RİSK MÜHENDİSLİĞİ DEPARTMANI

**Türkiye'de risk mühendisliği departmanını ilk kuran sizsiniz. Bu departmanın kurulumunu anlatır mısınız?**
Anlaşma yapmak için yurt dışındaki reasürans şirketlerini ziyaret ettiğim bir dönemde, çoğu çalışanın mühendis kökenli olduğunu fark ettim. Bu iş ziyaretlerim sırasında herkesten bir şeyler öğrenmek, öğrendiklerimi şirketime uyarlamak için sorular sorardım. Neden bu kadar çok mühendis çalıştırdıklarını sordum. Sigortacılığın kökeninin matematik ve istatistik olduğunu söylediler. Doğru, sonuç olarak hep rakamlarla uğraşıyorsun. Yurt dışından dönüşte "risk mühendisliği" diye bir departman açıp çok kısa sürede 14 mühendisi bu departma aldık. Elektrik, makine, inşaat mühendisleri hatta bir tane de mimar vardı. Risk Mühendisliği Departmanı kurulduğunda benimle beraber Akbank'tan Halk Sigorta'ya gelen Çoşkun Gölpınar, bu departmana müdür yardımcısı oldu. Şu anda Doğa Sigorta'nın genel müdürlüğünü yapan Gölpınar, aslen mimardır. Talas ve Tarsus'tan sınıf arkadaşım Giray Velioğlu da İstanbul'da beni ziyarete gelmişti. Ona bir teklif yaptım: "Risk Mühendisliği Departmanı kuruyorum. Departmanın başına sen gel. Bilmene gerek yok. Kafan çalışıyor. Zamanla yerine oturur." O da Risk Mühendisliği Departmanı'na genel müdür oldu. Süreç içinde bu departmanda çalışanlar tümü diğer departmanlara yönetici oldular. Hatta dışarıda teklif alıp başka şirketlere gittiler.

**O departmandaki mühendisler ne yapıyordu, görevleri, sorumlulukları neydi?**
Çok basit olarak risk kelimesi bizim sigortacılığın en önemli kelimelerinden bir tanesi. Peki, riski en iyi kim analiz edebilir? Tabii ki mühendis. Bu departmanı sigortacılık için riski analiz yapmak için kurduk. Bu departmandaki mühendisleri sigortalayacağımız şirketlere yolladık. Riski bizim için değerlendirip fiyatlandırdı. Öte yandan şirkette, farklı branşlardan aldığın insanlara tepki gösterecek, o mesleğin eskileri yoktu. Yani Halk Sigorta'da departmanların boş olmasını avantaja çevirdik.

**1990'da hayat ve hayat dışını ayırmak için ikinci bir şirket kurmanızı da anlatır mısınız? Malum bu iki şirketi ayırmak o dönem zorunlu değildi.**
İkinci şirketi kurmamızın sebebi, hayat fonlarını hayat dışı fonlardan ayırmaktı. Aynı şirket içinde paralar birbirine karışıyordu. Biz 1990'da hayat sigortacılığı yapan ikinci şirketi kurduk. 1991'de büyük bir çıkış yakaladık. Sağlık sigortasını başlattık. Türkiye'de sağlık sigortasını furya haline getiren ilk biz olduk.

## 'BÜYÜDÜKTEN SONRA ŞİRKETTEN AYRIL, ACENTE OL'

**Nasıl furya oldu?**
Sağlık konusunda Türkiye'de bir sorun olduğunu düşünüyorduk. Tamam, parası olanlara hitap edeceğiz. Ama ne olursa olsun parası olup da sağlık sisteminden memnun olmayan yine de büyük bir kesim var. "Tek başına acente ile satamayız" dedik. Çünkü acenteyi eğitmek gerekecekti. Başka bir yöntem izlemeye karar verdik. Birincisi; bunu bankayla müşterek yapmak. İkincisi ise iyi olduğuna inandığımız insanlardan satış ekibi oluşturmak. Bu satış ekibiyle direkt kapı kapı dolaşarak satış yapmaya karar verdik. "Satışta doğru bilgiyi ver, birazcık büyüdükten sonra da ayrıl acente ol" dedik. Üç beş sene içinde karşımıza dört dörtlük acenteler çıktı. Sağlık acentelerinin birçoğu bu şekilde oluştu. Peş peşe altı sene sağlık sigortalarında bir numara olduk.

**En prestijli tiyatro ödüllerinden biri olan Afife Jale Tiyatro Ödülleri'ni düzenlemeye nasıl karar verdiniz? Spor gibi daha popüler alanlar yerine neden tiyatroyu seçtiniz?**
Zaten spora destek veren birçok şirket vardı. Biz reklam unsuru olarak değil, gerçekten sanata destek vermek istiyorduk. Türkiye'de sanatçıya yeteri kadar değeri verilmediğini düşünüyorduk. Birebir insan hayatını sahnelediği için bu sanat dalına destek verelim gibi bir fikir ortaya çıktı. Tiyatrolar da bugünkü gibi değildi. 2010'lara kadar birkaç tiyatro sahnesi dışında pek tiyatro grubu da yoktu.

**Haldun Dormen ile çalışmaya nasıl karar verdiniz?**
Bir tane sanat danışmanı tutmamız gerekiyordu. İş arkadaşlarım Haldun Dormen'i önerdi. "Süper isim"



Halk Sigorta sponsorluğunda sahnelenen oyunlardan hatıra fotoğrafları.




Soldan sağa; Mehtap Altuğ, Erhan Dumanlı, Haldun Dormen, Gülen Karaman, Hakkı Ergök

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr




**İbrahim Kutluay ve Erhan Dumanlı, 1907 Fenerbahçe Derneği'nin Cumhuriyet Balosu'nda.**

**Erhan Dumanlı, 1907 Fenerbahçe Derneği'nin, basketbol takımı için neden önemli olduğunu şu sözlerle anlatıyor:**
"Türkiye ilk defa bir dernek, direkt olarak spora destek verdi. Fenerbahçe basketbol takımının özünü biz kurduk. İki tane ABD'li basketbolcu getirdik. Bu çok enteresan bir hikaye. Herkesi, 1907'nin lokaline çağırdık. Dedim ki 'Kardeşim, biz baskete soyunduk ama paramız yok. Her üyeye buradan soruyorum. Basketbol takımı için ne kadar vereceksin?' Sonunda 380 bin dolar topladık. Biz o parayla iki tane ABD'li basketbolcu transfer ettik: Dallas Comegys ve Conrad McRae. O zaman için çok önemli isimlerdi. Yani dernekte Fenerbahçe'nin basketbol takımının temelini attık. Birçok kulüp de bizi taklit etti."

dedim, randevu ayarladık. Haldun Bey ile bir saat kadar toplantı yaptık. Fikrimizden bahsettim: "Türkiye'nin kurumsal vatandaşı, Halk Sigorta." Şirket olarak sanki bir vatandaş gibi davranmaya çalışacaktık. Haldun Bey, dedi ki; "İlk Müslüman kadın tiyatro sanatçısı Afife Jale adına tiyatro ödülleri yapalım." Süper fikir, hiç uzatmanın anlamı yoktu. 1997'de Halk Sigorta olarak Afife Jale adına ödül vermeye başladık.

### 'HALDUN BEY HÂLÂ ÇOK AKTİF...'

**Haldun Dormen'i daha yakından tanıma fırsatı buldunuz. Nasıl birisi?**
Haldun Bey şu anda tam 91 yaşında. Hâlâ çok aktif, o yaşta böyle bir enerji, böyle bir tutku… Tiyatro için çok önemli bir isim. Üstadların üstadı. Sanatın ve tiyatronun çok önemli bir duayeni. Ayrıca dünya tatlısı bir insan. Enerjisi yüksek, çok pozitif bir insan. Türk insanına, Anadolu'ya karşı müthiş olumlu duygular besliyor. Önemli tiyatrocularla da tanıştım. Nasıl şamata, nasıl espriler, nasıl gırgır. Çok zevke ve eğlenceye düşkün bir zümre. Tiyatrocular arasında bütün dertlerini unutuyorsun.

### FENERBAHÇE KURUMSAL YAPIYA KAVUŞACAK

**90'larda 1907 Fenerbahçe Derneği'nde de yönetim kurulu başkan yardımcılığı yaptınız. Bu süreci de anlatır mısınız?**
1907 Fenerbahçe Derneği'nin kurucu üyesi değilim. Kurucuların içinde Aziz Yıldırım, Mustafa Koç, Ali Koç, Melih Esen Cengiz, Cengiz Solakoğlu, Murat Özaydınlı gibi isimler var. Kurulduktan hemen sonra yönetim kurulu oluşturulurken Mustafa Koç beni aradı. "Sen de gel" dedi. Yaklaşık 4 ay içinde ben de yönetim kuruluna girmiş oldum. Bu dernekte kurduğumuz sistem Fenerbahçelileri yan yana getirdi. Şunu da görmüş olduk: İstanbul'un kalburüstü, eğitimli, kültürlü insanların çoğu Fenerbahçeli, kardeşim! Kimse bizim grubun karşısına çıkamaz.

**Ali Koç başkanlığında Fenerbahçe nasıl bir değişim yaşayacak?**
Her şeyden önce Fenerbahçe tarihinde ilk defa kurumsal bir yapıya kavuşacak. Kurumsal bir yapı derken şeffaf, taraftara açık, hesap verebilir bir şirkete dönüşecek. Fenerbahçe bu anlamda yine öncü. Neden? Çünkü ilk defa kurumsal bir yapıdan gelen birisi başkan oluyor. Ali, kendi şirketlerinde kurumsal yönetim şekline inanmış bir insan. Kendi politik olarak ön tarafta gözükmesine rağmen işin nüvesini yapacak insanlar arka tarafta çalışacak. Fenerbahçe'de artık her görevin tepesindeki insan o görev için iş başına getirilmiş doğru düzgün bir profesyonel. Ayrıca Ali Koç bir sene önce Damien Comolli'yi Türkiye'ye getirmişti. Neden getirdiğini anlamamıştık. Demek bu sebeple getirdi. Yani bu işler o kadar kolay olmuyor. Kısaca Ali Koç için şuraya yazıyorum: Önümüzdeki beş yıl Fenerbahçe'nin.




"SİGORTA EKSPERİ"

HASARIN TESPİTİNDE TARAFSIZ VE BAĞIMSIZDIR

İHTİYAÇ ANINDA SİGORTA EKSPERİNİZİ SEÇEBİLECEĞİNİZİ BİLİYOR MUYDUNUZ?

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ
TOBB

Sigorta Eksperleri İcra Komitesi

# VHV Reasürans yılın ilk yarısında hedeflerini tutturdu

Pazara daha fazla odaklandıkları bir yarı yılı geride bıraktıklarını belirten **VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl,** "2018 yılının ilk 6 ayında hedeflerimizi tutturduk ve geçen yılın aynı dönemine göre %30 civarında büyüdük" dedi.

VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, sigorta sektörü ve şirketin ilk yarıyıl performansına yönelik açıklamalarda bulundu. 2018'in ilk yarısında sektör ortalamasının üstünde büyüdüklerini dile getiren Maximilian Stahl, bu yarı yılın, son yılların aksine doğal afetler açısından sakin geçmesinin de etkisiyle daha çok pazar odaklı bir strateji izlediklerini belirterek, "Özellikle ikinci çeyrek itibarıyla Türkiye'nin gündemi seçimlere yoğunlaşırken, ihtiyari reasürans bu gündemden etkilenmeden olumlu bir seyir izledi. Şirket olarak ise hedeflerimizi tutturduk ve %30 civarında büyüdük" dedi.




**Maximilian Stahl, hizmet verdikleri alanlara yeni branşları ekleme hazırlığında olduklarını ifade etti. Türkiye'deki hizmet ağlarını genişletmeyi sürdürdüklerini dile getiren Stahl, "Türkiye'de yerleşik olmaktan ve ülkenin büyümesine katkı sağlamaktan dolayı çok mutluyuz" dedi.**

## 'SEKTÖRE YATIRIMCI İLGİSİ SÜRÜYOR'

Türk sigorta sektörünün büyümesini 2018 yılının ilk yarısında da sürdürdüğünü kaydeden Stahl, "Ülke gündeminin yoğun olduğu bir dönemde sigorta sektörü TSB verilerine göre ilk 6 ayda reel olarak %5'in üstünde büyümeyi başardı. Trafik sigortalarının gündemin dışına çıkmaya başladığı gözlenirken, sektör hizmette yoğun rekabetle teknik kârlılık odaklı bir seyir izledi. Aynı zamanda sektöre olan yatırımcı ilgisinin de devam ediyor olması sevindirici. Ülkenin genç nüfusu yanında özellikle yeni havalimanı, Çanakkale Boğaz Köprüsü, Kanal İstanbul, nükleer santral inşaatı, yenilenebilir enerji yatırımları gibi projeler Türkiye'ye ilgiyi yüksek tutuyor" diye konuştu.

**Türkiye'nin kendileri için çok önemli bir pazar olduğunu ve yatırım yaptıkları günden bugüne istikrarlı büyüme başarısı gösterdiklerini kaydeden Maximilian Stahl, "Sektördeki yerimizin farkındayız ve iş ortaklarımız da iş yapış tarzımızdaki bu açıklığa ve dürüstlüğe değer veriyor. Bugün, sektörde hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren tüm sigorta şirketleri ve brokerler ile yakın çalışmalar yürütüyoruz" diye konuştu.**

## 'DOĞAL AFETLER ÖNCEKİ YILA GÖRE AZALDI'

İlk yarı yılda, geçen yılın aynı dönemine göre doğal afetlerin daha az yaşandığını da aktaran Maximilian Stahl, ülkenin ana gündemini taşıyan seçimlerin ise ihtiyari reasürans tarafında olumsuz bir etkisinin gözlenmediğini söyledi.

## 'BAŞARIMIZDAKİ EN BÜYÜK PAY EKİBİMİZİN'

VHV olarak temmuz ayı itibarıyla Türkiye'de ikinci yıllarını geride bırakmanın mutluluğunu yaşadıklarının altını çizen Stahl, "Türkiye şirketimiz için çok önemli bir pazar ve yatırım yaptığımız günden bugüne istikrarlı büyüme başarısı gösteriyoruz. 2018 yılının ilk yarısında, geçen yılın aynı dönemine göre %30 civarında bir oranla sektör ortalamasının üstünde bir büyüme yakaladık. Bu başarımızda en büyük pay, iş performansımızı artırmak için çok çalışan ve kaliteli hizmetten ödün vermeyen yetenekli ekibimizindir" şeklinde konuştu.

## 'İKİ YILDA ÇOK YOL KAT ETTİK'

Kuruluşlarından bu yana geride kalan iki yılda şirket olarak çok yol kat ettiklerini belirten Maximilian Stahl, VHV'nin çözüm odaklı hizmet anlayışının sektördeki tüm oyuncular tarafından büyük takdirle karşılandığını söyledi. Stahl sözlerini şöyle sürdürdü: "Sektördeki yerimizin farkındayız ve iş ortaklarımız da iş yapış tarzımızdaki bu açıklığa ve dürüstlüğe değer veriyor. Bugün, sektörde hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren tüm sigorta şirketleri ve brokerler ile yakın çalışmalar yürütüyoruz. Bu sayede, tüm sektörün endüstriyel, ticari ve proje risklerine reasürans desteği sağlıyoruz."

## 'HİZMET VERDİĞİMİZ ALANLARI BÜYÜTÜYORUZ'

Hizmet verdikleri alanlara yeni branşları eklemeye hazırlandıklarını ifade eden Maximilian Stahl, "Türkiye'de hizmet verdiğimiz alanları büyütmeye devam ediyoruz. Türkiye'de yerleşik olmaktan ve ülkenin büyümesine katkı sağlamaktan dolayı çok mutluyuz. Hizmet verdiğimiz Mühendislik ve İnşaat, Ticari ve Sinai Yangın, Sanat Eserleri ile Enerji Sektör Riskleri reasürans kabulleri alanlarının hepsinde hedeflerimizi ayrı ayrı tutturma başarısı gösterdik. Bu başarıyı yakalamamızın, hem grubumuzun finansal gücünü, hem de ekibimizin adanmışlığını ve farklılığını ortaya koyduğunu düşünüyorum" dedi.

## 'SEKTÖRÜN HER ZAMAN REEL BÜYÜME POTANSİYELİ VAR'

Türkiye'de sigorta sektörü uzun bir geçmişe sahip olmasına rağmen, kişi başına düşen sigorta primi ile sektörün milli gelir içindeki payının beklenen düzeyin oldukça altında olduğuna işaret eden Maximilian Stahl, "Avrupa'da 1.600 dolar seviyesindeki kişi başı prim üretimi, Türkiye'de sadece 160 dolar civarında ve alınacak çok yol var. Bu nedenle Türkiye büyüdükçe sigorta sektörü daha hızlı büyümeye devam edecektir. Son yıllarda bu trendi görüyoruz. Sektör her zaman için reel bir büyüme potansiyeli barındırıyor ve ekonomik gelişmeler, konjonktür ne kadar olumsuz olursa olsun genel olarak olumlu yönde ilerliyor" dedi.

## SBM Yönetim Komitesi yenilendi

Geçen ay Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelikle birlikte Türkiye Sigorta Birliği (TSB) bünyesinde faaliyet gösteren Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM)Yönetim Komitesi'nin beş üyeden oluşacağı belirlendi. Bu kapsamda yenilenen SBM Yönetim Komitesi'nin Başkanı, Neova Sigorta Genel Müdürü Özgür Koç oldu. Diğer üyeler ise şu şekilde belirlendi: Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Vekili Mete Güler, Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdür Vekili Murat Kayacı, Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Uğur Erkan ve SBM Merkez Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı Murat Hakseven.

## İstanbul İl Delegeleri Seçimi'ni Levent Korkut ve ekibi kazandı

Levent Korkut başkanlığındaki Acentelerin Sesi ekibinin aday listesi, 5 Temmuz 2018 Perşembe günü yapılan İstanbul İl Delegeleri Seçimi'ni kazanarak göreve getirildi. 50 kişilik liste, İstanbullu acenteleri TOBB bünyesi içinde temsil edecek. Seçim sonuçlarının ardından Acentelerin Sesi'nin resmi internet sitesinden yaptığı açıklama şöyle: "Seçim dönemleri aday olanlar için iddialı bir çalışma gerektirir. Acentelerin Sesi ekibi olarak biz ve bizi destekleyen çalışma ekibimiz, meslektaşlarımızn isteği ve desteği ile göreve talip olmaya karar verdiğimizden bu yana, tüm meslektaşlarımıza ayrım yapmadan ulaşmaya ve herkese eşit mesafede birleştirici bir tutum içinde olmaya özen gösterdik. Seçimler sonuçlandı, şimdi görev yapma zamanı... Sergilediğimiz birleştirici tutumu devam ettirmeye özen göstereceğiz."



**TOBB SAİK Başkanı nasıl seçiliyor?**

Her il acente sayısı nispetinde il delegelerini belirledikten sonra yaklaşık 300 delege bir araya gelerek 40 kişilik TOBB Sigorta Acenteleri Meclisi'ni seçecek. Bu seçim 13 Ağustos'ta yapılacak. Seçilen Sektör Meclisi üyeleri ise kendi aralarından yedi kişiyi Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) temsilcisi olarak seçecek. TOBB'un da kendi temsilcisi olarak iki kişi atamasıyla dokuz kişilik SAİK oluşmuş olacak. Bu dokuz kişi de kendi aralarından bir başkan seçecek.

## SEİK seçimlerini SED listesi kazandı

Eksperler, 7 Temmuz 2018 Cumartesi günü gerçekleşen TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi seçimlerinde, Sigorta Eksperleri Derneği'nin aday listesini tercih ederek dört yıl süre ile görev yapacak İcra Komitesi üyelerini belirledi.

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi seçimlerini, başkanlığını Ahmet Nedim Erdem'in yürüttüğü Sigorta Eksperleri Derneği'nin (SED) listesi kazandı. 7 asil – 7 yedek üyenin tamamı dört yıllığına SED listesinden seçildi.

Asil üyeler: Ahmet Nedim Erdem, Sezai Seçkin Durahim, Adem İren, Burçin Yasan, Alp Gülşener, Fikret Gülbahar, Oğuz Vasıf İpkin

Yedek üyeler: Gökmen Hacıalioğlu, Savaş Bozdemir, Okan Ayaz, Engin Özaydın, Ali Çakır, Tamer Topal

SED Başkanı Ahmet Nedim Erdem, seçim sonrası yaptığı konuşmada "Emin olun ki eksperlik mesleği bundan böyle daha hızlı bir şekilde ivme kazanacak, daha iyi bir şekilde yol alacak, TOBB'un gücü asıl şimdi görülecek" dedi.



## ANSADER başkanı yine Mehmet Tunga

Anadolu Yakası Sigorta Acenteleri Derneği (ANSADER), 2. Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı'nı gerçekleştirdi. Mehmet Tunga, yine dernek başkanlığına seçildi. Genel kuruldan çıkan sonuca göre aşağıdaki kişiler de oy birliğiyle Yönetim ve Denetim Kurullarına seçildi: İlk Yönetim Kurulu toplantısında yapılan organ seçimlerinde; Yönetim Kurulu Başkanlığına Mehmet Lütfi Tunga, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığına İbrahim Baycan, Dernek Genel Sekreterliğine Sonnur Polat, Dernek Saymanlığına Can Serdar Öney görev yapmak üzere oy birliği ile seçildi.Ayrıca, Denetim Kurulu Başkanlığına, Ahmet Nadir Denizer oy birliği ile seçildi.



## Tolga Dağlıer emekliye ayrıldı

Mapfre Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Oto, Sağlık Sigortaları Teknik Genel Müdür Yardımcısı Tolga Dağlıer, ağustos ayı itibarıyla emekliye ayrılıyor. 35 yıllık başarılarla dolu çalışma hayatına İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği Fakültesi'nden mezun olmasının ardından 1983 yılında çalışma hayatına başlayan Tolga Dağlıer, Türkiye'nin önde gelen şirketlerinde üst düzey görevler üstlendi. Tolga Dağlıer, 2011 yılında katıldığı Mapfre Sigorta'da son olarak, İcra Kurulu Üyesi ve Oto, Sağlık Sigortaları Teknik Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmalarını sürdürüyordu. Dağlıer'in görevlerini devralan isim ise Genel Müdür Yardımcısı Volkan Babür oldu.








SİGORTA ACENTEN
ANINDA YANINDA

•MÜŞTERİLERİNİ TANIR
•İHTİYAÇLARINI BİLİR
•EN UYGUNUNU ÖNERİR
•DOSTÇA İLGİLENİR
•7/24 ARANABİLİR

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ
TOBB

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi



ORTALAMA ÖMÜR UZADIKÇA HÜKÜMETLERİN EMEKLİLİK VE SAĞLIK HARCAMALARI DA ARTIYOR

# Emeklilerin finansmanında özel sektörün önemi artıyor

Uzayan ortalama ömürle beraber tüm dünyada yaşlı nüfus artarken, genç nüfus hızla azalıyor. Demografik yapıdaki bu değişim, emeklilerin ekonomi üzerinde yarattığı finansal baskıyı da artırıyor. Çalışanlarının refahı için hem özel sağlık sigortasına hem de özel emeklilik sistemlerine yatırım yapan işverenlerin giderek artması, ekonomi üzerindeki yükü de hafifletiyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Birleşmiş Milletler'in tahminlerine göre, 2015 yılında dünyada 100 yaşın üstünde yaklaşık 500 bin kişi yaşıyordu. 1990 yılındaysa 100 yaş üstü nüfus, 2015 yılındakinin dörtte biri kadardı. Pew Research'e göre, 2050'ye gelindiğinde 100 yaşını aşmış kişilerin sayısının 3.7 milyona ulaşması bekleniyor.

Bir asırdan daha uzun süre yaşamış bireyler her ne kadar dünyadaki yaşlı nüfusun az bir bölümünü oluştursa da, sayı giderek artıyor. 1990 yılında 65 yaş üstü her 10 bin kişiye karşılık 2.9 kadar 100 yaş üstü birey düşerken, 2015'te 7.4'e çıkan bu sayının 2050 yılına kadar 23.6'ya yükseleceği öngörülüyor. Yine 2050 yılında, en yüksek 100 yaş üstü nüfusa sahip ülkenin Çin olacağı düşünülüyor. Çin'i sırasıyla Japonya, ABD, İtalya ve Hindistan'ın takip etmesi bekleniyor.

Tüm bu değişen demografik yapı, hükümetlerin ve özel sektörün gelecekteki sağlık ve emeklilik harcamalarına dair öngörülerini de yeniden şekillendiriyor. Aon'un araştırmasına göre, yaşlanan nüfus arttıkça emeklilik sistemlerinin üzerindeki baskı da giderek artıyor. Değişen dinamikler, özellikle işverenler için emeklilik planlarında bazı çıkarımlarda bulunmaya olanak sağlıyor. Birçok kuruluş, çalışanlarına karşı özel emeklilik ve sosyal güvenlik konusunda taşıdıkları sorumlulukları yerine getirirken, aynı zamanda işveren katkısı da sunarak sosyal güvenlik sistemi üzerindeki baskıyı azaltıyor.

Buna karşın, beklenen ortalama ömür süresindeki en ufak bir oynama bile hem hükümetler hem de özel sektör üzerinde milyarlarca dolarlık yeni sorumluluklara yol açabiliyor. Bu sebeple tüm taraflar emeklilik sistemlerini nasıl sağlamlaştıracağı ve sorumluluklarını karşılayacak yeterli fonlara ulaşabileceği konusunda devamlı çalışıyor.

## BEKLENEN ORTALAMA ÖMÜR 72 YILA YÜKSELDİ

Dünya Sağlık Örgütü'nün verilerine göre, beklenen ortalama ömür süresi düzenli olarak artıyor. 2000 yılında ortalama ömür 66.5'ken, son veriler 2016 yılında bu sürenin 72 yıla çıktığını gösteriyor. Aynı periyotta en yüksek artışın Afrika ülkelerinde görülüyor: Afrika'da 2000'de 50.8 yıl olan ortalama ömür süresi, 2016 yılında 61.2'ye yükselmiş durumda.

## EMEKLİLİK SİSTEMLERİ BESLENEMİYOR

Birçok pazarda, ortalama ömrün uzamasının yanı sıra, genç nüfusta da azalma görülüyor. Örneğin Japonya'da, ülke tarihindeki en düşük doğum oranları gözleniyor. ABD'de kadın başına sayıca 1.88, Almanya'da 1.50 doğum düşerken, Çin'de bu oran 1.57 olarak ölçülüyor. Bu durum da, çalışma hayatına atılan ve emeklilik sistemlerini besleyen gençlerin sayısında önemli ölçüde bir azalmaya sebep oluyor. 2050 yılında, Çin'de her bir emekliye karşılık sadece 1.3 çalışan kalacağı düşünülüyor. Şu an bu rakam 2.8 olarak biliniyor.

Tüm bu tahminler kaçınılmaz gibi görünse de, ABD ve İngiltere örnekleri her şeyin ne kadar da kolaylıkla değişebileceğini gösteriyor. ABD Hastalıkları Kontrol ve Önleme Merkezi'nin (CDC) verilerine göre, son birkaç yılda ABD'de beklenen ortalama ömür kısaldı. 2014'te 78.9 olan ortalama ömür, 2016'da 78.6'ya geriledi. ABD Ulusal Sağlık İstatistikleri Merkezi'ne göre, bu azalma uyuşturucu kullanımına bağlı ölümlerin hızla artmasından kaynaklanıyor. Aynı zamanda, İngiltere'de de son birkaç yıldır ortalama ömürde kısalma kaydediliyor.

## HÜKÜMETLER ÜZERİNDEKİ YÜK AĞIRLAŞIYOR

Ne olursa olsun, demografik yapıda görülen bu değişim hükümetleri sosyal güvenlik ve sağladığı faydalar konusunda daha fazla harcama yapmaya itiyor. Beklenen ortalama ömrün 82.2 yıl olduğu Kanada'da, emeklilik yaşının 65'te sabit kalması

## Bölgelere göre ortalama yaşam süresinin değişimi

| Bölge | Yıl | Genel ortalama | Ortalama erkek ömrü | Ortalama kadın ömrü |
|---|---|---|---|---|
| **Afrika** | 2016 | 61.2 | 59.6 | 62.7 |
| | 2015 | 60.7 | 59.1 | 62.2 |
| | 2010 | 57.6 | 56.4 | 58.8 |
| | 2005 | 53.4 | 52.3 | 54.4 |
| | 2000 | 50.8 | 49.6 | 52.1 |
| **Amerika** | 2016 | 76.8 | 73.8 | 79.8 |
| | 2015 | 76.6 | 73.7 | 79.6 |
| | 2010 | 75.3 | 72.3 | 78.4 |
| | 2005 | 74.9 | 71.9 | 77.9 |
| | 2000 | 73.6 | 70.4 | 76.8 |
| **Güneydoğu Asya** | 2016 | 69.5 | 67.9 | 71.3 |
| | 2015 | 69.2 | 67.6 | 70.9 |
| | 2010 | 67.4 | 66.1 | 68.7 |
| | 2005 | 65.4 | 64.4 | 66.4 |
| | 2000 | 63.5 | 62.5 | 64.4 |
| **Avrupa** | 2016 | 77.5 | 74.2 | 80.8 |
| | 2015 | 77.2 | 73.8 | 80.5 |
| | 2010 | 75.7 | 72.0 | 79.3 |
| | 2005 | 73.5 | 69.5 | 77.6 |
| | 2000 | 72.5 | 68.4 | 76.7 |
| **Doğu Akdeniz** | 2016 | 69.1 | 67.7 | 70.7 |
| | 2015 | 68.8 | 67.4 | 70.4 |
| | 2010 | 68.1 | 66.7 | 69.5 |
| | 2005 | 66.2 | 64.8 | 67.8 |
| | 2000 | 65.5 | 64.2 | 66.9 |
| **Batı Pasifik** | 2016 | 76.9 | 75.0 | 78.9 |
| | 2015 | 76.7 | 74.8 | 78.8 |
| | 2010 | 75.8 | 73.8 | 77.9 |
| | 2005 | 74.7 | 72.7 | 76.8 |
| | 2000 | 72.8 | 70.8 | 75.0 |
| **Dünya ortalaması** | 2016 | 72.0 | 69.8 | 74.2 |
| | 2015 | 71.7 | 69.5 | 73.9 |
| | 2010 | 70.1 | 68.0 | 72.3 |
| | 2005 | 68.2 | 66.1 | 70.3 |
| | 2000 | 66.5 | 64.4 | 68.7 |

Kaynak: Dünya Sağlık Örgütü (WHO)

## Türkiye'de de ortalama yaşam süresi yıldan yıla artıyor

Dünyanın geri kalanında olduğu gibi, ülkemizde de ortalama ömür giderek uzuyor. Dünya Sağlık Örgütü'nün verileri, 2000 yılında ülkemizde 70.9 yıl olarak hesaplanan beklenen ortalama yaşam süresinin, 2016'da 76.4 yıla yükseldiğini gösteriyor. Giderek uzayan ortalama ömür, sosyal güvenlik sistemi üzerinde büyük bir baskı yaratıyor. Her ne kadar ülkemizde emekliliğe hak kazanma yaşı son düzenlemelerle 65'e yükseltilmiş olsa da, bu düzenleme geçmişe yönelik etki etmiyor. Erken yaşta emekli olan vatandaşların yaratacağı yükün yanı sıra, uzayan ömür de hükümet üzerindeki finansal emeklilik yükünü sürekli olarak artırıyor. Dolayısıyla ülkemizde de özel emeklilik sistemlerinin ve sağlık sigortasının önemi, bu demografik değişimle giderek artıyor.

| Yıl | Genel ortalama | Ortalama erkek ömrü | Ortalama kadın ömrü |
|---|---|---|---|
| 2016 | 76.4 | 73.3 | 79.4 |
| 2015 | 76.1 | 73.0 | 79.2 |
| 2014 | 75.9 | 72.8 | 78.9 |
| 2013 | 75.6 | 72.5 | 78.7 |
| 2012 | 75.2 | 72.1 | 78.4 |
| 2011 | 74.9 | 71.7 | 78.1 |
| 2010 | 74.6 | 71.3 | 77.8 |
| 2009 | 74.2 | 71.0 | 77.5 |
| 2008 | 73.8 | 70.5 | 77.2 |
| 2007 | 73.5 | 70.2 | 76.9 |
| 2006 | 73.1 | 69.8 | 76.5 |
| 2005 | 72.7 | 69.5 | 76.1 |
| 2004 | 72.4 | 69.2 | 75.7 |
| 2003 | 72.0 | 68.9 | 75.3 |
| 2002 | 71.7 | 68.5 | 75.0 |
| 2001 | 71.3 | 68.1 | 74.7 |
| 2000 | 70.9 | 67.7 | 74.3 |

bekleniyor. Beklenen ortalama yaşam süresinin 81.9 yıl olduğu Hollanda'daysa, şu an 66 olan emeklilik yaşının 2022 yılında 67'ye yükseleceği düşünülüyor. Beklenen ortalama ömrün 75 yıl olduğu Brezilya'daysa, çok uzun süredir emeklilik yaşının 55 olduğu biliniyor. Emekliler, hayatlarının geri kalanı boyunca, çalışırken aldıkları son maaşın %70'i oranında bir emeklilik maaşı bekliyor, bu da hükümetin ülkede yaptığı harcamaların üçte birine denk geliyor. Ülkenin yaşadığı ekonomik sorunlardan bu cömert sistemi sorumlu tutanların sayısı giderek artıyor, bu sebeple Brezilya'nın emeklilik yaşını yukarı çekmesi bekleniyor.

### EMEKLİLERİN FİNANSAL YÜKÜ HER YIL %4 ARTIYOR

Beklenen ortalama yaşam süresindeki değişkenlik ve belirsizlik, emeklilik planlarını hazırlarken öngörüde bulunmayı da zorlaştırıyor. Aon'un çalışmasına göre, ortalama ömrün uzadığı her bir yıla karşılık, emeklilik planlarının getirdiği maddi sorumlulukta %3-4 civarında artış görülmesi mümkün. En nihayetinde, ortalama ömrün yıldan yıla yaratabileceği değişiklikleri gözlemlemek, kurumların sorumluluklarını anlaması ve finansal kararlarını somut bilgilerden yola çıkarak vermesi açısından önem taşıyor.

Sosyal güvenlik kurumları bünyesindeki emeklilik planları, birçok ülkenin harcamalarında büyük bir paya sahip. Bu planlar, geleneksel olarak, emeklilere her yıl belli bir oranda maaş vermek üzerine kuruluyor. Çalışanların, kendi tercihleri doğrultusunda, emeklilik fonlarına ne kadar yatırım yaparlarla o kadar maaş alacakları sistemler ise daha nadir bulunuyor. Hükümetlerin aksine, özel sektör kuruluşları yatırılan katkıya göre emeklilik maaşı veren programlara yöneliyor.

### TOP ÖZEL SEKTÖRDE

Sabit bir maaş belirlemektense, yatırılan katkı payıyla orantılı bir emeklilik maaşı vermek finansal 'emeklilik yükü'nü başka bir yöne kaydırıyor. Uzayan ortalama yaşam süresi, sağlık harcamalarında da çok ciddi bir artışa yol açıyor. Sağlık ve varlık arasındaki bağ güçlendikçe, şirketlere düşen sorumluluk da gün geçtikçe artıyor. Dünya genelinde işverenler, giderek artan bir oranda çalışanlarının refahı için hem sağlık sigortasına hem de özel emeklilik sistemlerine yatırım yapıyor. Hem özel emeklilik şirketleri, hem sigorta şirketleri, hem de işverenler bir arada çalışarak ekonomi üzerindeki yükü hafifletiyor. Giderek artan bu trendin, ekonomiler üzerindeki baskıyı uzun vadede büyük ölçüde hafifletmesi bekleniyor.

### ÜLKEMİZDE BES FON BÜYÜKLÜĞÜ 85 MİLYAR LİRAYA YAKLAŞTI

Ülkemizde de sosyal güvenlik sistemi üzerindeki baskıyı hafifletmek ve tasarruf oranlarını artırmak için önemli adımlar atılıyor. Bu kapsamda geliştirilen Bireysel Emeklilik Sistemi'ne otomatik katılım uygulaması öncelikle ölçeği daha büyük olan işyerlerinden, 1000 ve üzeri çalışanı olanlardan başlayarak, kademeli olarak, daha az sayıda çalışanı olan işverenleri sisteme dahil etmek üzerine kuruldu. Türkiye Sigorta Birliği'nden (TSB) aldığımız verilere göre, ilk fazda 836 işveren ve 2.5 milyon çalışan sisteme dahil oldu. Nisan 2017'de başlayan ikinci faza geldiğimizde 250 ile 999 çalışanı olan yaklaşık 38 bin işveren ve 4.8 milyon özel sektör ile kamu çalışanları uygulamaya girdi. Temmuz 2017'deki üçüncü fazda ölçek biraz daha küçüldü ve çoğunluğu tekstil, hazır giyim, taşımacılık, eğitim, inşaat, sağlık, gıda, imalat gibi sektörlerinde faaliyet gösteren ve 100-250 arası çalışanı olan yaklaşık 10 bin işverene sıra geldi. Böylece ilk yılın sonuna geldiğimizde toplam 49 bin işveren ve 9.5 milyon çalışan otomatik katılım uygulamasıyla tanışmış oldu.

İlk yılın sonuna geldiğimizde, sistemde devam oranının %43.7 ve sistemde kalarak emekliliğe yönelik tasarruf eden çalışan sayısının 3.5 milyon olduğunu görüyoruz. Etaplar özelinde bakıldığında, 6 Temmuz itibarıyla 1.3 milyonu kamu, 2.9 milyonu da özel sektör çalışanı olmak üzere toplam 4.2 milyon çalışan sistemde kalarak tasarruf etmeye devam ediyor. Toplam fon büyüklüğüyse 3.1 milyar lirayı buluyor. Gönüllü tarafa bakıldığında, yine 6 Temmuz itibarıyla sistemde yaklaşık 7 milyon kişinin olduğu görülüyor. Sistemde 81.6 milyar lira da toplam fon büyüklüğü bulunuyor. Otomatik katılımla sisteme dahil olanlar ile gönüllü BES'in toplamına bakıldığında, katılımcı sayısı 11 milyonu aşıyor. Toplam fon büyüklüğüyse 84.7 milyar liraya varıyor.

Son dönemlerde BES'ten erken ayrılma oranlarının azaltılması için birikimlerin teminat olarak gösterilebilmesi ve kısmi olarak çekilebilmesi gibi düzenlemeler konuşuluyor. Ayrıca TSB de sistemin büyümesi ve ülke tasarruflarının artması için 18 yaş altının BES'e dahil olabilmesi üzerine çalışmalar yürütüyor. Sektör ayrıca, işveren katkısının da sistemde yer bulması gerektiğini her fırsatta vurguluyor.

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ GENEL SEKRETER YARDIMCISI AYSUN YILDIZ ÖZER:

# Otomatik BES'te işverene ek maliyet yaratmayan bir işveren katkısı mümkün

"İşveren katkısının, işverenlere ek maliyet oluşturmadan kıdem tazminatının veya işsizlik fonunun belli bir oranının otomatik katılıma aktarılması şeklinde kurgulanması gibi önerilerimizi düzenleyici otoriteyle paylaştık. Böylelikle hem kamuya ek bir yük getirmeyecek hem de işverenleri ekonomik olarak zorlamayacak bir model ortaya konulabileceğini düşünüyoruz."

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreter Yardımcısı Aysun Yıldız Özer, yaşlanan nüfus nedeniyle BES'in tasarrufların teşvik edilmesi anlamında önemli bir araç olduğunu vurguladı. Bireylerin emeklilik dönemlerine yönelik olarak tasarruf etmelerinin emeklilikte yaşam standartlarını korumaları açısından olduğu kadar, ülke ekonomisi için de kritik olduğuna dikkat çeken Özer, "Bireysel emeklilik sistemleri sermaye piyasalarının derinleşmesine katkıda bulunarak ekonomiye uzun vadeli kaynak sağlayan sistemler olarak karşımıza çıkıyor. Hızla büyüyen ekonomilerde uzun vadeli kaynak ihtiyacının, bireysel emeklilik fonları gibi uzun vadeli araçlarla karşılanması spekülatif sermaye hareketlerinin piyasalar üzerinde olumsuz dalgalanmalar yaratmasına da engel teşkil ediyor. Bu anlamda büyümekte olan ekonomiler için tasarrufların artırılması daha büyük bir önem taşıyor" şeklinde konuştu. Finansal okuryazarlığın geliştirilmesinin, çalışanların sosyal güvenliğin yanında bireysel emeklilik planlarıyla aktif çalışma hayatı sonrasına hazırlık yapmalarının önemine değinen Özer, "Yaşlanan nüfusun getireceği sorunlara sosyal güvenlik sisteminin tek başına çözüm getirmesi çok gerçekçi değil. Mutlaka özel sektörle, sigorta ürünleri ve bireysel emeklilikle desteklenmeli. Sigorta ve BES bu anlamda devletin yükünü hafifletmede önemli bir rol üstlenmektedir" dedi.

### '1.5 YILDA ÖNEMLİ KAZANIMLAR ELDE EDİLDİ'

Özer, 1 Ocak 2017'de başlayan ve 2019 itibarıyla kademeli olarak yaklaşık 14 milyon çalışanı BES ile tanıştıracak olan otomatik katılım uygulamasının ülkemizde sosyal güvenlik sistemini desteklemek yönünde başlatılmış büyük bir proje olarak nitelendirdi. Sadece cayma oranlarına odaklanan bir analiz yapmanın otomatik katılım uygulamasının getirdiği kazanımlara haksızlık edilmesine neden olduğunu ifade eden Özer, şunları söyledi: "Cayma oranları her bir fazda birbirine çok yakın, %50'ler civarında. Tüm girişler açısından cayma oranı kümülatifte de %53. Sistemde çalışanların uzun süre kalması esas ve devam oranlarının yukarıya çekilmesi, gerek emekliliğe yönelik bireysel tasarrufları, gerekse milli tasarruf oranlarını yükseltmek için kritik. Ancak çok kısa bir zamanda hayata geçen otomatik katılım uygulamasının 1.5 yıl gibi kısa bir süre zarfında 4 milyondan fazla çalışanı sisteme dahil etmesinin de önemli bir kazanım olduğunu belirtmemiz gerek."



### 'BAŞARILI ÖRNEKLERDE İŞVEREN KATKISI DA VAR'

Bir diğer önemli faktörün de işveren katkısı olduğuna değinen Özer, "Başarılı ülke örneklerinde çalışanın yanı sıra işverenler de katkıda bulunuyor, bu da sistemde devam oranları üzerinde olumlu etki yapıyor. İşveren katkısının işverenlere ilave işgücü maliyeti oluşturmadan kıdem tazminatının veya işsizlik fonunun belli bir oranının otomatik katılıma aktarılması şeklinde kurgulanması gibi önerilerimizi sektör olarak düzenleyici otoriteyle de paylaştık. Böylelikle hem kamu maliyesine ek bir yük getirmeyecek hem de işverenleri ekonomik olarak zorlamayacak bir model ortaya konulabileceğini düşünüyoruz" dedi.

### 'BİRİKİMLER TEMİNAT OLSUN AMA KISMEN ÇEKİLEMESİN'

Son dönemde konuşulan, BES'ten erken ayrılma oranlarının azaltılması için birikimlerin teminat olarak gösterilebilmesi ve kısmi olarak çekilebilmesi gibi düzenlemeler hakkında da görüşlerini aldığımız Özer, şunları kaydetti: "BES'in temel amacı, katılımcıların uzun vadede emekliliğe dönük tasarrufta bulunmalarını sağlamak. Sistemden çıkış nedenlerine bakıldığında birinci sırada finansal ihtiyacın olduğu görülüyor. Bu nedenle BES birikimlerinin teminat olarak gösterilerek kredi maliyetlerinin aşağıya çekilmesi ve katılımcılara dönemsel finansal ihtiyaçlarını karşılamak üzere düşük faizle kredi alma imkanı tanınmasının çıkış oranları üzerinde olumlu etki yapacağını düşünüyoruz. Ancak bunun için de katlanılacak alternatif maliyetin yeterince düşük olması gerekir ki, katılımcılar için kendi birikimlerini kullanmak yerine, birikimlerini teminat göstermek suretiyle kredi almak cazip hale gelsin. Ancak, mezkur düzenlemeler çerçevesinde birikimlerin teminat olarak gösterilmesine ilişkin bireysel emeklilik mevzuatında sınırlamalar mevcut. Bunun için de düzenlemelerde revizyon yapmak gerekiyor. Bu konu ile ilgili talebimizi otoriteyle paylaştık.
Birikimlerin kısmi olarak çekilebilmesi içinse alt düzenlemeler gerekir. Ancak sektör olarak böyle bir imkanın, kişilerin tasarruf seviyesini azaltarak emeklik dönemindeki beklentilerin karşılanmasına olumsuz etki yapacağını düşünüyor ve desteklemiyoruz. Esas olan harcama disiplini geliştirerek tasarrufların korunması olur. Bu nedenle, birikimlerin teminat olarak gösterilmesi bu anlamda daha yerinde bir tedbir olacaktır."

### 'OTOMATİK KATILIMLA BES ÖNEMLİ BİR İVME KAZANDI'

Aysun Yıldız Özer, 2003'ten bu yana BES'in gelişimine bakıldığında, otomatik katılım uygulamasının kısa vadede sistemin tabana yayılmasına nasıl katkıda bulunduğunu görmenin mümkün olduğunu söyledi. 2003 yılında başlayan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin, otomatik katılım uygulamasının başladığı 2017 yılına kadar geçen 14 yıllık zaman zarfında yaklaşık 7 milyon vatandaşı sisteme dahil ettiğini kaydeden Özer, "Otomatik katılım uygulaması ile sistemdeki katılımcı sayısı yaklaşık 1.5 yılda 4.2 milyona ulaştı. Toplanan emeklilik fonlarının büyüklüğüne bakacak olursak yine 2003'ten 2013'e birikimler 20 milyar liraya ulaşırken; temmuz itibarıyla otomatik katılım dahil bu rakam dört katına çıkarak toplamda yaklaşık 85 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşıldı."

### '18 YAŞ ALTINDAKİLER DE SİSTEME GİREBİLMELİ'

Ülkemizin genç nüfus açısından önemli bir avantajı olduğunu dile getiren Aysun Yıldız Özer, literatürde "demografik fırsat penceresi" diye adlandırılan bu durumun Türkiye'de, değerlendirilmesi durumunda eşsiz bir fırsat sunduğunu belirtti. Avrupa'yla karşılaştırıldığında ülkemizde genç nüfusun daha yaygın olduğunu, bugün 18 yaşından küçüklerin sayısının 20 milyonu aştığını aktaran Özer, "Ancak EUROSTAT'ın projeksiyonlarına baktığımızda 2060 yılına geldiğimizde, demografik yapımızın Avrupa toplumlarındakine benzer bir hale geleceği görülüyor. Bu nedenle, şimdiden tasarruf bilinci kazandırmak ve yakın zamanda işgücüne katılacak bu demografik fırsattan layığı ile yararlanmak için hane halkı tasarruflarını artırarak ulusal tasarruf oranlarımızı yukarılara çekmek üzere 18 yaşından küçüklerin de sisteme girebilmesine imkan tanınmasını öneriyoruz. Bu sayede, gönüllü katılıma dayalı ve belirlenmiş katkı esasına göre oluşturulan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin hedef kitlesinin ve kapsayıcılığının da genişlemesine imkan sağlanacaktır. 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'n dördüncü maddesine göre BES'e fiil ehliyetine sahip kişiler katılabilir. Birlik olarak sisteme 18 yaşından küçüklerin de dahil edilebilmesi için anılan Kanun maddesinin ve diğer alt düzenlemelerin değiştirilmesine yönelik talebimizi otoritemize ilettik" dedi.

### HALK EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ ÖMER FARUK ÖZTÜRK:

# BES sosyal medya ile yaygınlaştırılabilir

Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, BES'e otomatik katılımın 1.5 yıllık geçmişinde gösterdiği performans ile sık sık adından bahsettirdiğini söyledi. Sistemin geçirdiği süreçten bahseden Öztürk, "11 milyon çalışan işverenleri aracılığı ile sisteme dahil olurken, sistemde kalan ve emeklilik dönemi için her ay düzenli olarak tasarruf yapan çalışan sayısı 4 milyonun üzerinde. BES'in 15 yıllık süreçte 7 milyon katılımcıya ulaştığı düşünülürse oldukça yüksek bir performanstan bahsedebiliriz" dedi. Sistemdeki cayma sorununa da değinen Öztürk, "Cayma oranlarının düşmesi için sektördeki tüm emeklilik firmalarının otomatik BES ile ilgili bilinirliği artırmak ve olumlu algı oluşturmak için iletişim stratejilerini tekrar oluşturması gerekiyor. Burada çalışanın dilediği zaman çıkabileceği algısına vurgu yapılmalı ve otomatik BES'in avantajları daha iyi anlatılmalı. Yapılan araştırmalar sistemde bulunanların yaklaşık %60'ının 35 yaşının altında çalışanlardan oluştuğu ve özellikle gençlerin tasarruf yapma eğiliminde olduğunu gösteriyor. Bunun için özellikle sosyal medya üzerinden sistemin kamuoyuna anlatılması ve çalışan genç nüfusla etkin iletişim kurulması gerekiyor" diye konuştu.



### 'OTOMATİK BES'TE DİJİTALLEŞME HIZ KAZANDI'

Öztürk, sözlerine şöyle devam etti: "Bugüne kadar sektörde performansı ile sık sık adından bahsettiren sistem, özellikle 1 Temmuz'da başlayan 5. etabına girerken dijitalleşmeyi hızlandırdı. Bir seferde binlerce çalışanı sisteme dahil edecek teknolojik altyapılarla sektör, dijitalleşen dünyaya ayak uydurmaya başladı, teknoloji yatırımları arttı. Caymalar açısından bakıldığında, 5. etap ile birlikte daha küçük ölçekli firmalar sisteme dahil olmaya başladılar ve yine ortalama %50'nin üzerinde bir cayma oranı bekliyoruz. Emeklilik şirketleri olarak ortak amacımız, cayma oranını minimuma düşürmek, satış sonrası hizmetleri, müşteri memnuniyeti odaklı çalışmaları, özel ek fayda ve avantajları iyileştirerek devletin desteği ile müşterilerimize kusursuz bir sistem sunmak olmalı." Katılımcıların fonlarının yönetimini portföy yönetim şirketlerine devredebilmesi ile ilgili yasadan da bahseden Öztürk, "Katılımcı artık, fon tercih ve fon değişikliği hakkını portföy yönetim şirketlerine devredebiliyor. Katılımcılarımıza emeklilik şirketleri olarak doğru bilgilendirmeleri yaparak, kişilere risk profil anketi sonuçlarına ve piyasa koşullarına göre fon tercih ve fon dağılımı değişikliklerini, portföy yönetim şirketlerince gerçekleştirebileceklerini anlatabiliriz. Tabii ki burada emeklilik şirketlerine çok fazla iş düşüyor. Doğru anlatım ve risk getiri profili doldurarak gerçek risk iştahına göre tercih yapılmasının ve doğru yönlendirmelere kulak verilmesinin önemini anlatmak biz emeklilik şirketlerine düşüyor" dedi.

### 'HALKIN SİSTEME GÜVENİ SAĞLANMALI'

"Türkiye'deki tasarruf oranları ile dünyadaki tasarruf oranları karşılaştırıldığında ülkemizin kendini geliştirmesi gerektiği kaçınılmaz bir gerçek. Sistem bugün belli bir sayının üzerinde çalışanı olan firmalarda 45 yaş altında çalışan herkesi kapsıyor. Sistemin hedef kitlesini genişletebilmek adına 18 yaşından küçük kişilerin sisteme dahil edilmesi ve otomatik katılıma girişteki yaş sınırının kaldırılarak 45 yaş üstü çalışanların da sisteme dahil edilmesi değerlendirilebilir. Ayrıca burada önemli olan nokta, halkın sisteme olan güvenini sağlamak ve bireylere emeklilikleri sonrası yaşayacakları olası gelir kayıplarını, refah seviyelerindeki olası düşüşleri engelleyebilecek bir sistem olduğunu anlatmaktır" diyen Öztürk, böylece devletin yükü hafiflerken sistemin gelişeceğini ifade etti.

"Yapılan araştırmalar otomatik BES'te bulunanların yaklaşık %60'ının 35 yaş altı çalışanlardan oluştuğunu ve gençlerin tasarruf yapma eğiliminde olduğunu gösteriyor. Bunun için özellikle sosyal medya üzerinden sistemin kamuoyuna anlatılması ve çalışan genç nüfusla etkin iletişim kurulması gerekiyor."

### KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI İSMAİL AYDEMİR:

# Ulaşılması zor bir kesim BES'e dahil edildi

Katılım Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı İsmail Aydemir, otomatik katılım sisteminin (OKS) ana amacını emeklilik döneminde ikinci bir gelir olması ve böylelikle de sosyal güvenlik sistemini tamamlaması olarak açıkladı. "OKS Türkiye'de yeni başlasa da, çoğu ülkede, özellikle İtalya, İngiltere ve Yeni Zelanda'da yıllardır başarıyla uygulanıyor" diyen Aydemir, sistemin geliştirilmesi gereken bazı hususları olsa da, özellikle çalışanlar açısından bakıldığında çok iyi bir emeklilik yatırım alternatifi olduğunu kaydetti.
Ömrün uzadığı ve sosyal güvenlik sisteminde aktif/pasif oranının düşük olduğu ülkelerdeki ana problemlerden birinin, emekli maaşlarının düşüklüğü olduğunu vurgulayan Aydemir, "Çoğu uzman, emeklilik dönemi için çalışma döneminde asgari olarak aylık gelirin %5'inin tasarruf edilmesini öneriyor. Ülkemizdeki OKS'de ise çalışanların aylık prime esas kazançlarının asgari %3'ünü yatırmaları planlandı. Çalışanlar isterse daha yüksek tutarda da prim ödeyebiliyor" dedi. OKS'deki çıkış oranlarının yüksek seyrettiğinden de bahseden Aydemir, şunları söyledi: "Fakat sisteme girip, sistemde kalmaya devam eden önemli bir kesim de bulunuyor. 11.9 milyon çalışana ulaşılmış ve en son veriler itibarıyla da 4.2 milyon sözleşme sistemde aktif olarak devam ediyor. Ayrıca normal şartlarda ulaşılması zor bir çalışan kesimine bu düzenleme sayesinde ulaşıldı ve sisteme dahil edildi. OKS'ye giren çalışanların %82'sinin öncesinde herhangi bir BES sözleşmesi olmadığı görüldü."

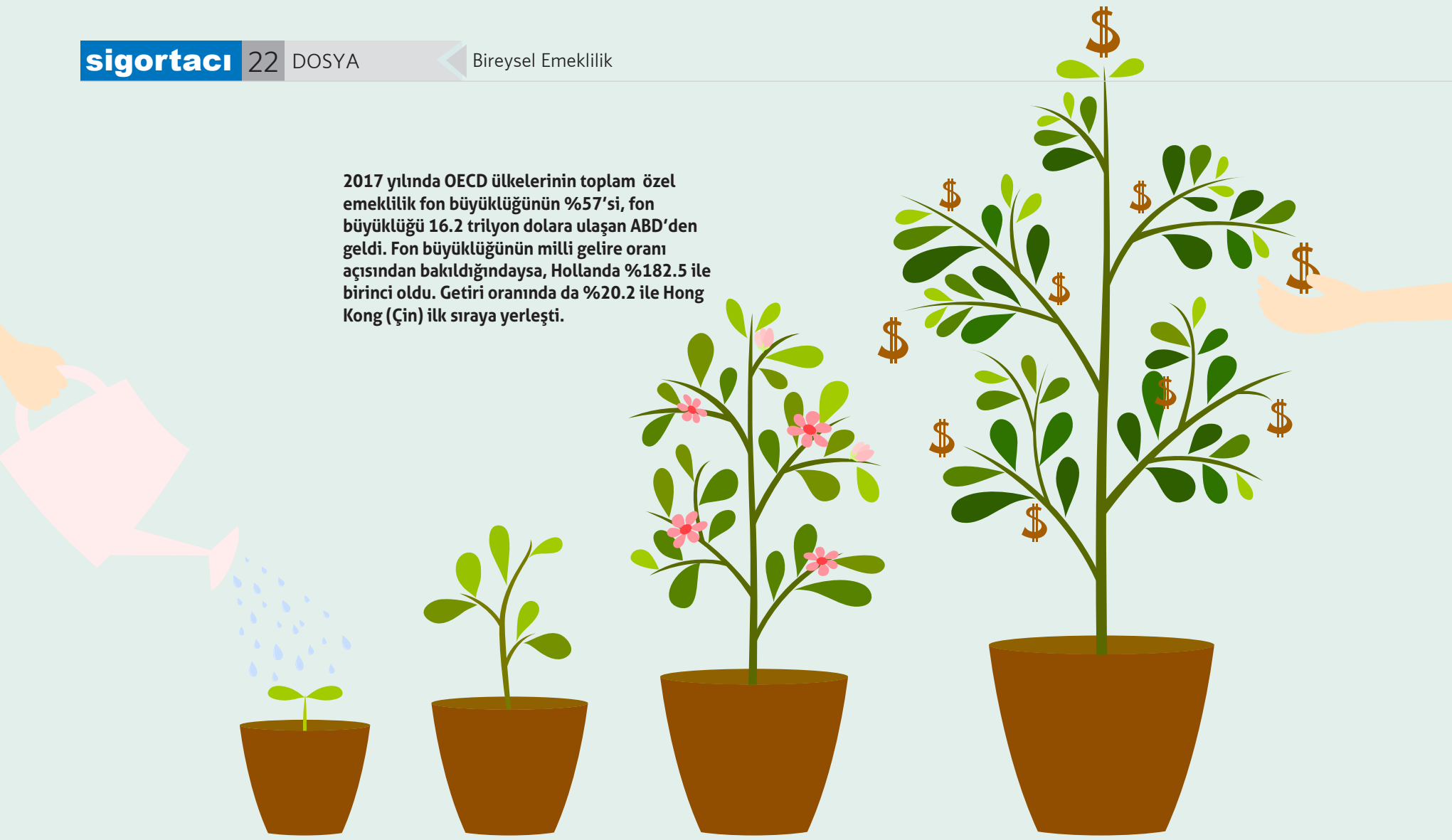


### 'İŞVEREN KATKISI SİSTEMİ BÜYÜTÜR'

Yakın zamanda sistemde bazı değişiklikler yapılmasının planlandığını söyleyen Aydemir, sözlerine şöyle devam etti: "Örneğin sistemden ayrılanların daha sonra sisteme istedikleri bir zamanda katılmalarının sağlanması, iki aylık cayma süresinin uzatılması gibi düzenlemeler konuşuluyor. Bununla birlikte hâlihazırda sadece çalışanın katkı yaptığı bu sisteme işverenlerin de katılım yapması sağlanırsa bu sistemin çok daha büyüyeceğini rahatlıkla söyleyebiliriz."

"Otomatik katılımla BES'e giren çalışanların %82'sinin öncesinde herhangi bir BES sözleşmesi olmadığı görüldü. Otomatik katılım düzenlemesi, emeklilik şirketlerinin ulaşılması güç önemli bir çalışan segmentine ulaşmasını ve bu kesimin BES ile tanışmasını sağladı."

**2017 yılında OECD ülkelerinin toplam özel emeklilik fon büyüklüğünün %57'si, fon büyüklüğü 16.2 trilyon dolara ulaşan ABD'den geldi. Fon büyüklüğünün milli gelire oranı açısından bakıldığındaysa, Hollanda %182.5 ile birinci oldu. Getiri oranında da %20.2 ile Hong Kong (Çin) ilk sıraya yerleşti.**



OECD ÜLKELERİNDE 2017'DE ÖZEL EMEKLİLİK FON BÜYÜKLÜĞÜ 28 TRİLYON DOLARI AŞTI

# Özel emeklilik fonlarının toplam gelire oranı %56

Öngörülen rakamlara göre, 2017 yılında OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) üyesi ülkelerde özel emeklilik toplam fon büyüklüğü %11.2 artışla 28.4 trilyon dolar oldu. Ülkelerin neredeyse tamamında fonlarda reel getiri kaydedildi.

OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) 2017 sonu itibarıyla özel emeklilik fon büyüklüklerine dair öngörülerini açıkladı. Buna göre, OECD ülkelerindeki özel emeklilik fonlarının büyüklüğü toplam 28.4 trilyon dolara ulaştı. Rapora dahil edilen OECD dışındaki 29 diğer ülkedeyse toplam fon büyüklüğü 800 milyar dolar olarak gerçekleşti.

## 16 TRİLYON DOLARLA ABD İLK SIRADA

En yüksek fon büyüklüğüne sahip ülke 16.2 trilyon dolarla ABD oldu. ABD'yi, 2.9 trilyon dolarlık fon büyüklüğüyle İngiltere, 1.7 trilyon dolarla Avustralya, 1.6 trilyon dolarla Hollanda ve 1.4 trilyon dolarla Kanada takip etti.

## FON BÜYÜKLÜĞÜ TÜM ÜLKELERDE ARTTI

2017 yılında incelenen tüm ülkelerin fon büyüklüğünde artış gözlemlendi. En yüksek büyüme oranları, özel emeklilik sistemleri nispeten yeni olan Ermenistan, Malavi ve Arnavutluk gibi OECD dışındaki ülkelerde kaydedildi. Dolar bazında bakıldığında, OECD ülkelerindeki toplam fon büyüklüğü 2017 yılında bir önceki yıla göre %11.2 oranında, incelenen OECD dışındaki ülkelerdeyse %16.3 oranında arttı.

## FONLARIN TOPLAM GELİRE ORANINDA 1. HOLLANDA

Fon büyüklüklerinin toplam gelire oranı ülkeden ülkeye ciddi farklılık gösterdi. Öyle ki; Arnavutluk'taki fon büyüklüğünün milli gelire oranı %0.1'ken, Hollanda'da bu oran %182.5 oldu. OECD ülkelerindeki toplam fon büyüklüğü, toplam gelirin %56.1'ine denk geldi. İncelenen OECD dışındaki ülkelerdeyse bu oran %46.1 olarak kaydedildi.

Beş ülkede fon büyüklüğü, toplam gelirin üzerine çıktı. Bu ülkelerde fon büyüklüğünün milli gelire oranı şu şekilde gerçekleşti: Avustralya (%120.4), İzlanda (%151.9), Hollanda (%182.5), İsviçre (%147.8) ve İngiltere (%105.5).

Buna karşın, rapora katılmak için bilgilerini paylaşan 64 ülkeden 40'ında, toplam fon büyüklüğünün toplam gelire oranı %20'nin altında kaldı.

### TÜRKİYE SON SIRALARDA

OECD ülkeleri arasında yer alan Türkiye'de 2017 yılında toplam fon büyüklüğü, bir önceki yıla göre %26.5 artışla 17.8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Fon büyüklüğünün milli gelire oranıysa %2.2 oldu. Bu oran açısından bakıldığında, Türkiye OECD ülkeleri arasında sondan 4. sıraya yerleşti. Sıralamada Türkiye'nin altında %1.6 ile Letonya, %0.8 ile Yunanistan ve %0.7 ile Fransa yer aldı. Fon getirilerine bakıldığındaysa, Türkiye sondan 2. sırada yer aldı. Ülkemizdeki getiriler, reel olarak %0.9 oranında negatif seviyedeydi.

## EN YÜKSEK GETİRİ HONG KONG'DA

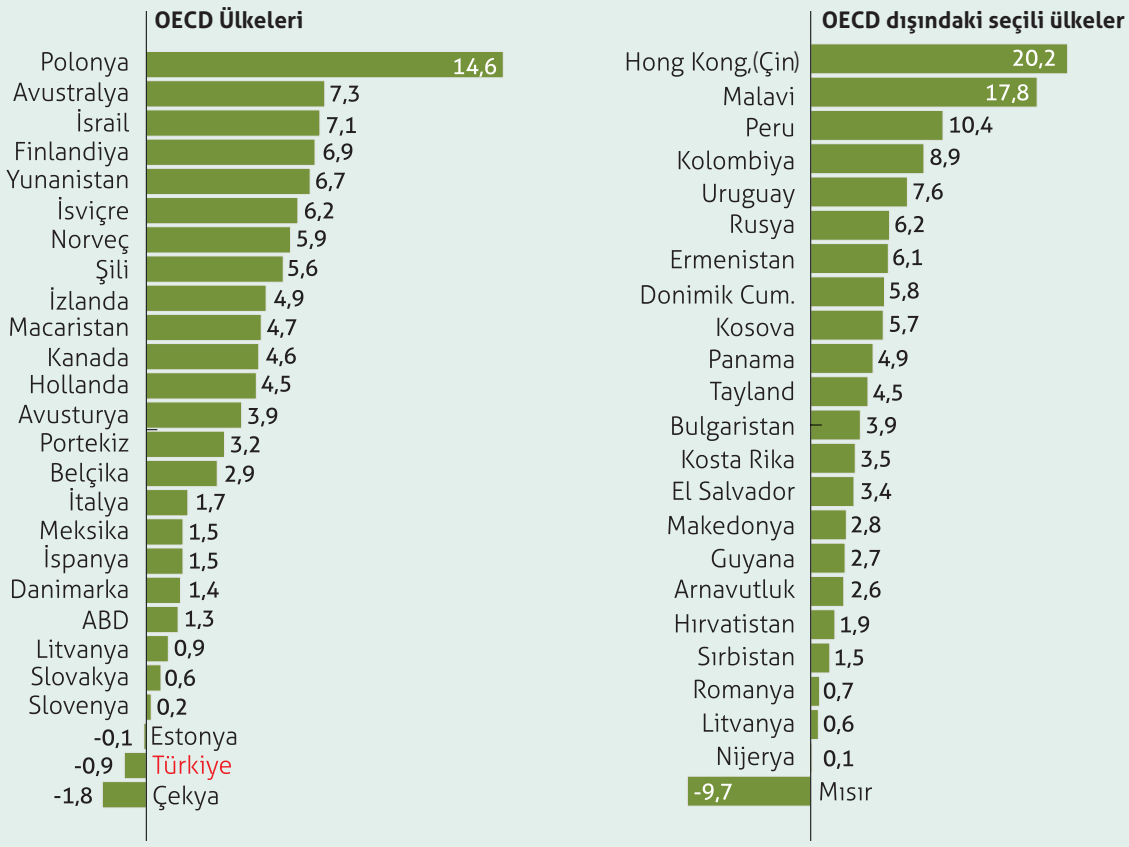
2017 yılında, incelenen ülkelerin neredeyse tamamında fonların getiri oranları pozitif oldu. En yüksek getiri oranları %20.2 ile Hong Kong (Çin), %17.8 ile Malavi ve %14.6 ile Polonya'da görüldü. Bunlar dışında, 14 ülkede daha fon getirileri %5'in üzerinde gerçekleşti. Fakat Çekya, Mısır, Estonya ve Türkiye'de getiriler reel olarak negatif seviyelerde seyretti. Her ne kadar bu dört ülkede getiriler nominal olarak pozitif olsa da, Çek Cumhuriyeti'ndeki %2.4, Estonya'daki %3.4, Türkiye'deki %11.9 ve Mısır'daki %21.9'luk enflasyonun altında gerçekleşti.

## OECD'nin 2017 yılındaki özel emeklilik göstergelerine dair tahminleri

| | Özel emeklilik fonları | | Tüm emeklilik araçları | | | Özel emeklilik fonları | | Tüm emeklilik araçları | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **OECD ülkeleri** | **Değişim oranı (%)** | **Fon büyüklüğü (milyon dolar)** | **Milli gelire oranı (%)** | **Milli gelire oranı (%)** | **OECD dışındaki seçili ülkeler** | **Değişim oranı (%)** | **Fon büyüklüğü (milyon dolar)** | **Milli gelire oranı (%)** | **Milli gelire oranı (%)** |
| ABD | 9,7 | 16.223.735 | 83,7 | 141,1 | Arnavutluk | 30,8 | 16 | 0,1 | 0,1 |
| Almanya | 3,8 | 268.420 | 6,9 | .. | Brezilya | 5,2 | 240.102 | 12,1 | .. |
| Avustralya | 11,2 | 1.718.262 | 120,4 | 123,3 | Bulgaristan | 17,7 | 7.813 | 12,9 | 12,9 |
| Avusturya | 7,1 | 26.772 | 6,0 | .. | Dominik Cumhuriyeti | 18,6 | 9.145 | 12,4 | 12,4 |
| Belçika | 18,7 | 41.376 | 7,9 | 12,4 | El Salvador | 4,6 | 9.674 | 34,5 | .. |
| Çekya | 10,8 | 20.920 | 8,8 | 8,8 | Ermenistan | 67,1 | 219 | 1,9 | 1,9 |
| Danimarka | 1,9 | 160.173 | 46,4 | 204,6 | Gana | 13,3 | 1.744 | 3,8 | 3,8 |
| Estonya | 17,6 | 4.365 | 15,8 | 17,5 | Guernsey | 147,2 | 33.502 | .. | .. |
| Finlandiya | 9,0 | 137.375 | 51,2 | .. | Guyana | 12,8 | 257 | 7,0 | 7,0 |
| Fransa | 9,3 | 17.460 | 0,7 | 9,7 | Hırvatistan | 9,3 | 15.532 | 26,8 | 26,8 |
| Hollanda | 3,7 | 1.604.741 | 182,5 | .. | Hong Kong, Çin | 21,4 | 148.120 | 43,5 | 43,5 |
| İngiltere | 1,4 | 2.903.324 | 105,5 | .. | Jamaika | 13,5 | 4.127 | 27,8 | 27,8 |
| İrlanda | 2,8 | 118.971 | 33,5 | 35,6 | Kenya | 18,4 | 10.463 | 13,1 | 13,1 |
| İspanya | 3,7 | 132.115 | 9,5 | 13,6 | Kolombiya | 16,9 | 76.202 | 24,8 | 24,8 |
| İsrail | 9,4 | 215.030 | 59,0 | .. | Kosova | 16,0 | 1.982 | 25,8 | 25,8 |
| İsveç | .. | 22.070 | 4,5 | 80,0 | Kosta Rika | 11,5 | 10.805 | 18,8 | 18,8 |
| İsviçre | 8,1 | 1.012.808 | 147,8 | .. | Litvanta | 17,2 | 3.607 | 7,2 | 7,2 |
| İtalya | 7,0 | 158.667 | 7,7 | 9,7 | Makedonya | 18,7 | 1.136 | 9,4 | 9,4 |
| İzlanda | 12,7 | 37.158 | 151,9 | 159,0 | Malavi | 39,8 | 727 | 11,8 | 11,8 |
| Japonya | 0,7 | 1.382.484 | 28,6 | .. | Mısır | 11,2 | 3.432 | 1,7 | 1,7 |
| Kanada | 2,6 | 1.423.039 | 82,8 | 153,6 | Namibya | 13,8 | 10.864 | 79,7 | 91,7 |
| Kore | 17,0 | 176.348 | 10,9 | .. | Nijerya | 22,0 | 24.560 | 6,5 | 6,5 |
| Letonya | 13,7 | 521 | 1,6 | 13,8 | Panama | 4,8 | 501 | 0,8 | .. |
| Lüksemburg | 2,6 | 1.940 | 2,9 | .. | Peru | 14,6 | 48.202 | 22,3 | 22,3 |
| Macaristan | 9,8 | 6.363 | 4,3 | 5,9 | Romanya | 26,0 | 10.677 | 4,9 | 4,9 |
| Meksika | 14,4 | 159.273 | 14,5 | .. | Rusya | 5,2 | 96.907 | 6,1 | 6,1 |
| Norveç | 8,4 | 41.989 | 10,5 | .. | Sırbistan | 10,5 | 366 | 0,8 | 0,8 |
| Polonya | 16,9 | 51.842 | 9,1 | .. | Tayland | 11,4 | 33.373 | 7,1 | 7,1 |
| Portekiz | 7,0 | 23.694 | 10,2 | .. | Uruguay | 28,4 | 16.207 | 27,3 | 27,3 |
| Slovakya | 10,4 | 11.965 | 11,7 | 11,7 | **Toplam** | **16,3** | **820.260** | **12,3** | |
| Slovenya | 6,2 | 2.945 | 5,7 | 6,9 | | | | | |
| Şili | 11,2 | 210.512 | 72,0 | 72,0 | | | | | |
| Türkiye | 26,5 | 17.854 | 2,2 | .. | | | | | |
| Yeni Zelanda | 15,3 | 52.986 | 25,8 | 25,8 | | | | | |
| Yunanistan | 6,5 | 1.605 | 0,8 | .. | | | | | |
| **OECD toplamı** | **11,2** | **28.389.104** | **56,1** | | | | | | |

**Not: ".." olarak belirtilen yerlere dair veri yoktur.**

## 2017 yılında fonların öngörülen getiri oranları (%)




### 2016'DA FONLAR ÖNGÖRÜLENİ AŞTI

OECD tarafından geçtiğimiz yıl aynı dönemlerde yayınlanan ve 2016 yılına dair öngörülen rakamları içeren raporda, OECD ülkelerindeki özel emeklilik fon büyüklüğünün 25 trilyon doları aştığı tahmin edilmişti. Yine OECD ülkelerindeki fon büyüklüğünün toplam gelirin %55'ine denk geleceği de belirtilmişti. Buna karşın, yayınlanan kesinleşmiş rakamlara göre 2016 yılında OECD ülkelerindeki toplam fon büyüklüğü, tarihteki en yüksek seviyeye gelerek 38 trilyon doları aştı. Fon büyüklüğü tahminleri aşmış da olsa, toplam gelire oranı beklenenin altında kaldı ve %49.5 olarak gerçekleşti. ABD, 25.1 trilyon dolarlık fon büyüklüğüyle OECD bölgesindeki toplam fon büyüklüğünün %66'sına ev sahipliği yaptı. Fon büyüklüğünde ABD'yi 2.4 trilyon dolarla Kanada, 2.2 trilyon dolarla İngiltere, 1.5 trilyon dolarla Avustralya ve 1.3 trilyon dolarla Japonya izledi. 7 ülkede toplam fon büyüklüğü milli geliri aştı. Fon büyüklüğünün milli gelire oranına bakıldığında bu ülkeler sırasıyla %209 ile Danimarka, %180.3 ile Hollanda, %159.2 ile Kanada, %150.7 ile İzlanda, %141.6 ile İsviçre, %134.9 ile ABD ve %123.9 ile Avusturya oldu. 2016'da 31 OECD ülkesinin 28'inde özel emeklilik fonları reel getiri sağladı. Bölgedeki ortalama getiri %2'nin üzerinde gerçekleşti.

# Yüksek enflasyon BES'i de vurdu

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 haziran ayında %6.14 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %4.11 olarak gerçekleşti. Haziran ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %2.89 oranında düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %0.02 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2018 yılı haziran ayında %2.61 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.

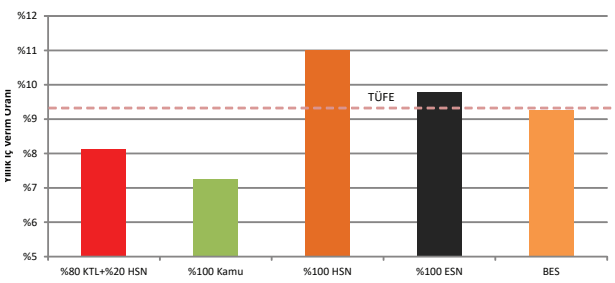
## ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

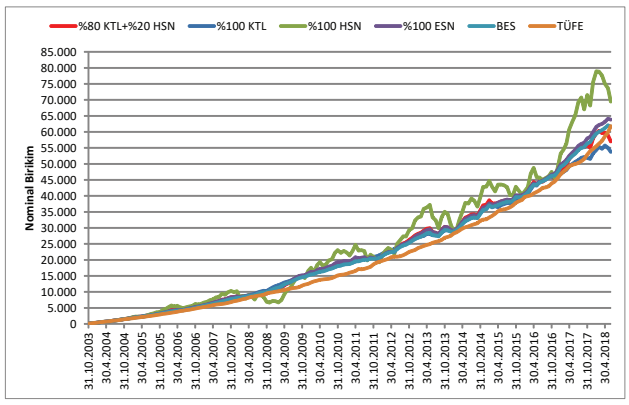
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

**31.10.2003-29.06.2018 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)**



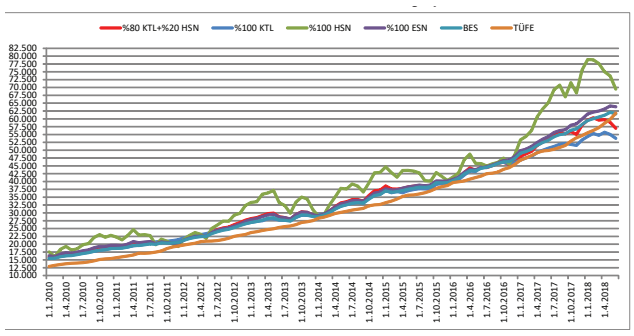

Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.06.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,26 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,01 BGX elde ettikleri görülmektedir.

**31.10.2003-29.06.2018 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 31.10.2003-29.06.2018 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, 29.06.2018 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 61.586 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 61.791 TL birikime ulaşmaktadır.

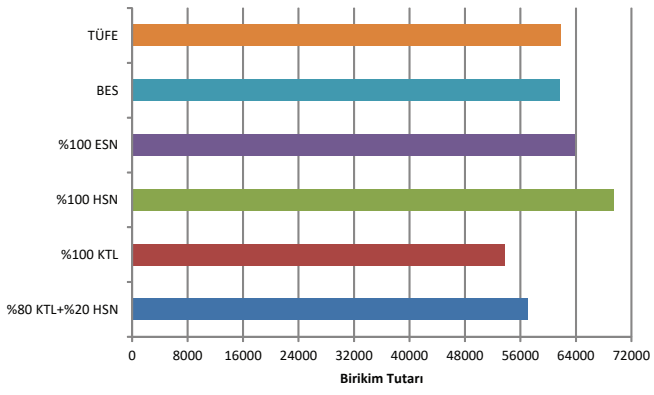
**31.10.2003-29.06.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2018 gelişimi)**




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.

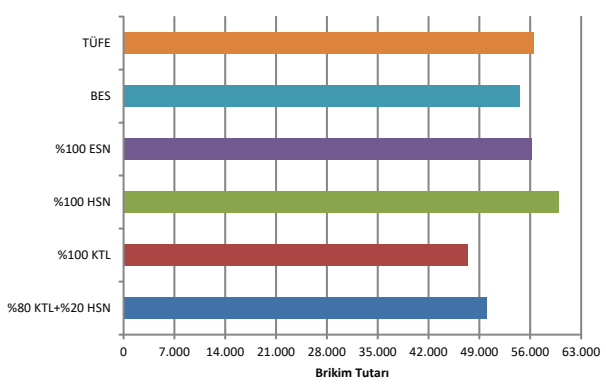
**31.10.2003-29.06.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**

Yandaki grafik 31.10.2003-29.06.2018 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 29.06.2018 tarihinde 61.586 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Haziran 2018 döneminde bireysel emeklilik sistemine 349 TL katkıda bulunmuştur.




**31.01.2005-29.06.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.06.2018 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 29.06.2018 tarihinde 59.925 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





# BES'te katılımcılar 11 milyonu aştı

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin açıkladığı son verilere göre, 231 bin işyerindeki yaklaşık 4.5 milyon çalışan otomatik katılım ile sisteme dahil edilmeye başlandı.

Kurulduğu 2003 yılından, otomatik katılımın başladığı 2017 yılına kadar 6.6 milyon katılımcıya ulaşan Bireysel Emeklilik Sistemi, otomatik katılım sürecinin büyük katkısı ile birlikte, 2018 yılı ilk yarısının bitmesiyle birlikte, katılımcı sayısını 11 milyonun üzerine çıkardı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından, 1 Temmuz itibarıyla beşinci fazı başlayan ve sisteme yeni dahil olacak çalışan sayısı nedeniyle umutla bakılan otomatik katılım sistemindeki işveren yükümlülüklerine ve sistemin avantajlarına ilişkin açıklamalarda bulunuldu.

Türkiye Sigorta Birliği tarafından yapılan açıklamada, otomatik katılım kapsamına giren işyerlerinin öncelikle emeklilik şirketleri anlaşarak, çalışanları adına emeklilik sözleşmesi yapması gerektiği ve çalışanların sisteme girişi sırasında fon seçimini kendilerinin yapabileceği gibi, tercihini belirtmeyen çalışan adına fon seçiminin işverenler tarafından yapılacağı da tekrar hatırlatıldı.

İşverenlerin sorumluluğunun bu kadar ile kalmayıp, çalışanın maaşından kesilen katkı paylarının, emeklilik şirketlerine aktarılması işleminin de işverenlerin sorumluluğunda olduğu eklendi. Açıklamanın devamında ise, otomatik katılım takvimine göre sisteme dahil olması gereken işyerlerinin kanuni yükümlülüklerini yerine getirmelerinin önemi vurgulanırken, aksi takdirde cezai yaptırımlara maruz kalacakları da ifade edildi.

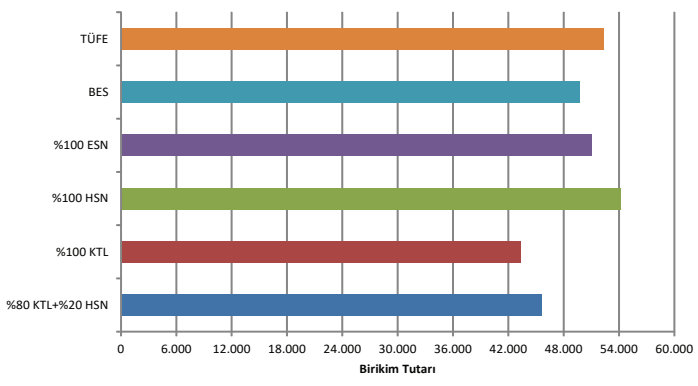
## BÜYÜK AVANTAJLAR

Açıklamanın bir diğer bölümü ise sisteme dahil olan katılımcılara sağlanan avantajlara yönelikti.

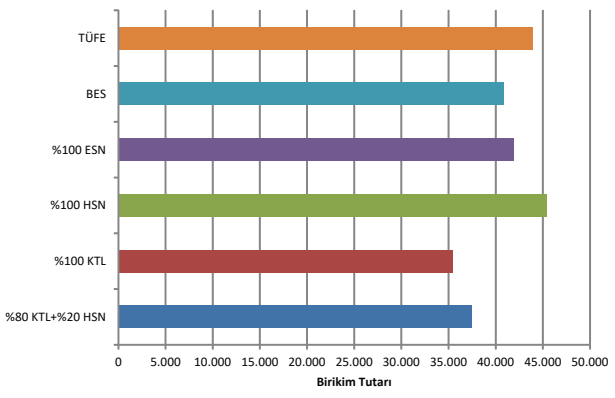
Otomatik katılımda, gönüllü katılımın esas olduğu Bireysel Emeklilik Sistemi'nde olduğu gibi, ödenen katkı payının %25'i kadar devlet katkısı sağlandığı ifade edilirken, cayma hakkını kullanmayıp sistemde kalmaya devam eden çalışanlara bir kereye mahsus olmak üzere verilen 1.000 liralık ek devlet katkısının da sunulduğu ve bu katkıların çalışanlar için çok büyük bir avantaj olduğu belirtildi. Son olarak, sistemde kalınan sürede sağlanan bu devlet katkılarının dışında, emekliliğe hak kazanarak sistemden ayrılma durumunda da ek faydaların sağlandığı hatırlatıldı. Sözü geçen bu ek faydanın, katılımcıların emekliliğe hak kazanması halinde, birikimlerini toplu olarak sistemden çekmeyip, en az 10 senelik yıllık gelir sigortası tercih etmeleri şartıyla, emekli olan katılımcıların toplam birikiminin %5'i kadar ilave devlet katkısı ile sisteme olan sadakatlerinin ödüllendirildiği belirtildi.

2018 yılının ilk yarısının bitmesiyle birlikte, otomatik katılımın da etkisiyle BES'teki toplam katılımcı sayısı 11 milyonu aştı. Türkiye Sigorta Birliği de yaptığı açıklamada sistemin avantajlarını ve işverenlerin yükümlülüklerini bir kez daha hatırlattı.

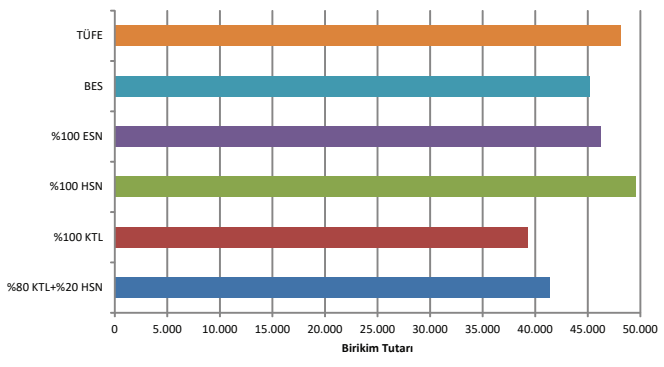
**31.01.2006-29.06.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**



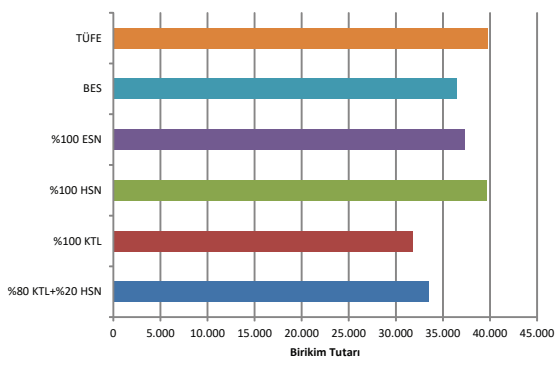

**31.01.2008-29.06.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




**31.01.2007-29.06.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




**30.01.2009-29.06.2018 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.



# MUTFAKTAN SOFRAYA GELİYOR: BLOCKCHAIN

Blockchain teknolojisi artık mutfaktan çıkıyor ve sigortacıların önüne geliyor. Gelişim aşamasının sonuna gelen teknoloji, sigorta şirketleri için gerçek zamanlı iyileştirmeler sağlamaya başladı. Yavaş ve sancılı bir süreç olsa da, blockchain uygulamaları sigorta sektörünü değiştirmeye aday.

Sektörde dalgalar yaratan blockchain uygulamaları son dönemde düzenlenen çoğu teknoloji konferansının odak noktası. Blockchain'in bu denli ilgi görmesi, teknolojinin potansiyelini ve şirketlerin yeni teknoloji için iştahını ortaya koyuyor. Düzenlenen konferanslar ve verilen eğitimlerle daha fazla insanın blockchain süreçlerini anlamasıyla beraber, blockchain'e ilginin artacağı öngörülüyor. Blockchain'de beklenen patlamanın yaşanması için ise şirketlerin deney yapması ve POC'ler (proof of concept - teknolojinin şirketler için faydalı olabileceğinin kanıtı) ortaya koyması gerekiyor. POC'ler başarılı olursa bunu pilot uygulamalar ve hemen ardından küçük çaplı ticari kullanım takip ediyor. Şu anki hareketlere bakılırsa 2018'in, blockchain uygulamalarının yaygınca kullanılmaya başlanacağı yıl olacağını söyleyebiliriz.

## DEVLERİN BLOCKCHAIN TESTİ

Adını Blockchain Insurance Industry Initiative'in (Blockchain Sigorta Sektör İnisiyatifi) 3 "i" harfinden alan B3i, 5 sigortacı ve reasürörün 2016 yılında blockchain uygulamalarının sigortacılıkta nasıl kullanılabileceğini araştırmak için ortaklaşa kurdukları büyük ve iddialı bir inisiyatif. Aegon, Allianz, Munich Re, Swiss RE ve Zurich ile başlayan konsorsiyum, daha sonra 10 şirketin (Achmea, Ageas, Generali, Hannover Re, Liberty Mutual, SCOR, Sompo, RGA, Tokio Marine ve XL Catlin) eklenmesiyle beraber toplamda 15 şirkete ulaştı. Şirketler B3i adı altında beraber çalışarak blockchain teknojilerinin reasürans anlaşmalarında verimliliği nasıl artırabileceğini ve maliyetleri nasıl azaltabileceğini araştırıyor.

## DOĞAL AFET SENARYOSU

B3i şirketlerinin ilk denemesi, blockchain bazlı bir doğal afet hasar fazlası reasürans anlaşması (excess of loss) oldu. Bu tarz anlaşmalarda, doğal afet sonrasında oluşan hasar önceden belirlenen limiti aştığı anda reasürans devreye giriyor. İlk senaryo için böyle bir anlaşma seçilmesinin nedeni ise hasar fazlası anlaşmalarda müzakere ve ifa sürecinin son derece karışık ve masraflı olması.

İşleyişte yaşanan sıkıntıların merkezinde evrak işlerinin fazlalığı, şirket ve ülke standartları arasındaki derin uçurum ve yorucu imza/onay süreçleri bulunuyor. Süreçlerdeki karışıklık ise gecikmeler ve elle yapılması gereken düzeltmeler olarak geri dönüyor. Gecikme ve düzeltmelerin masrafı da yüksek oluyor.

B3i'nin deneydeki amacı, anlaşmayı blockchain üzerine yerleştirmek ve akıllı kontrat kullanarak tüm paydaşlar tarafından yanlış anlaşılmaya mahal vermeyecek şekilde bir gerçeklik oluşturmak. Yani, anlaşmadaki süreçlere hangi taraf bakarsa baksın, aynı işleyişi görecek ve anlaşmazlıklar bu şekilde ortadan kalkmış olacak.

Şartlar, yükümlülükler, tarifeler ve ana hatlar gerçek zamanlı olarak platform üzerinden tamamen dijital olarak gerçekleştirilecek. Kayıt yapıldıktan sonra, akıllı kontrat primleri otomatik olarak hesaplayacak ve bu şekilde daha güçlü bir nakit ve kredi yönetimi sağlanacak. En sonunda ise geçerli bir doğal afetin oluşması durumunda ödemeler tetiklenecek ve tazminatlar otomatik olarak ödenecek. Bu durumun tamamen şeffaf girdiler üzerinden işlemesi ise sonradan ortaya çıkacak pürüzlerin önüne geçmiş olacak, tazminat ve yeniden yapılanma sürecini hızlandıracak.

## SİMÜLASYONLAR BAŞARILI

Belirlenen hedefe ulaşmak için oluşturulan grup, oluşturdukları

### BLOCKCHAIN VE AKILLI KONTRATLAR

Dağıtık kayıt teknolojisi (DLT), yani daha kolay adıyla blockchain, merkezi bir yönetici olmadan veritabanının paylaşılması anlamına geliyor. Basitçe, bir zincirin üzerindeki bloklar, bağlı olan her ağ için aynı sonucu gösterecek şekilde düzenleniyor. Bu blokların özelliği ise sonradan değiştirilemez, silinemez ya da üzerine yazılamaz olması. Ayrıca, sisteme eklenen her bir blok, ağdaki tüm katılımcılar tarafından onaylanmak zorunda. Sistem böyle olunca, bloklar üzerinde oynamak ya da sahtekarlık yapmak son derece zorlaşıyor. Blockchain tarafından sağlanan bu kesinlik ve güven de sigorta anlaşması gibi güvene dayalı anlaşmaların yürütülmesi ya da doğrulanması noktasında şirketlere büyük hız kazandırabiliyor.

Blockchain evriminin son noktası ise akıllı kontratlar. Akıllı kontratlar, yapılan iş anlaşmalarındaki hükümleri dijital ortama aktarıyor ve şartların gerçekleşmesi halinde anlaşmada yer alan direktifleri otomatik olarak uygulamaya koyuyor. Bu şekilde çoğu süreç otomatize edilebiliyor ve insan dokunuşuna gerek kalmıyor. Örnek olarak, uçağın iptal olması durumunda, blockchain tabanlı poliçeye bu bilgi iletiliyor ve müşteriye ödeme poliçede yazılan limitler çerçevesinde anında gerçekleşiyor. Böylece elde edilen hız, güvenlik ve verimlilik, sigorta şirketlerinin blockchain ısrarının başlıca nedeni.



# CKCHAIN

protitipi 38 sigortacı ve reasürans şirketinin bulunduğu bir ağ içerisinde test etti. Teste katılan bu 38 şirketin toplam prim üretimi, dünyadaki toplam prim üretiminin %51'ine denk geliyor. Bu da projenin güvenilirliğini etkileyen en önemli faktörlerden.
Simulasyonlarda yer alan şirketler gerek reasürör gerekse sigortacı ya da broker rollerinde yer aldılar.
Oluşturulan teknoloji platformunun test edilmesi için oluşturulan bağlantı noktalarının sayısı 130'u geçerken, 2017'nin Ekim ayında başlayan ve yaklaşık 1 ay civarı süren testlerde 885 kontrat oluşturuldu ve 288 adet doğal afet senaryosu simüle edildi.
Testte ulaşılmak istenen hedef, sistemin başarılı olması için gereklilikleri ve oluşan hataları analiz etmek, bunun yanında sistemin nasıl güncel kalacağı ve arzu edilir kılınabileceği hakkında bilgi toplamaktı. Sonuçlar gösteriyor ki; oluşturulan değer zincirinde sadece elle veri girdilerinin azaltılması ve hesap mutabakatı işlemlerinin azaltılması yönetim giderlerinde %30'a varan bir avantaj sağlıyor.
Prototip üzerinde yapılan testler teknolojinin reasürans anlaşmalarında maliyetleri düşürebileceği hipotezini doğrular nitelikte. B3i tarafından yapılan açıklamaya göre pazarda yapılacak araştırmalar sonrasında blockchain tabanlı yeni sistem ticari yaşantıya adım atabilir. B3i'nin geliştirdiği blockchain reasürans uygulamasının 2019 reasürans yenilemelerinde şirketler tarafından kullanılacağı tahmin ediliyor.
B3i hedefini "blockchain teknolojisinde bulunan ekosistemin gücünü kullanarak sigortayı daha faydalı, ulaşılabilir ve ekonomik hale getirmek" olarak açıklıyor.
Böyle bir ekosistemin oluşturulması da, şirketlerin belirlenmiş veri standartları kullanarak oluşturulmuş bir platformda risk paylaşımına başlamasıyla mümkün olabilir.

## KULLANIMDA ENDİŞELER

Yeni bir uygulamanın yaygınlaşmasının en önemli kriteri hedeflenen faydayı sağlaması.
Blockchain uygulamalarında ise bu fayda "verimlilik" olarak basitleştirilebilir. En önemli nokta mevcut düşünce kalıplarının değiştirilmesi. Burada üç farklı görüş karşımıza çıkıyor. Bazıları, teknolojinin gelişimi ve blockchain gibi uygulamaların zayıf şirketleri güçlendireceğini, uzman şirketlerin elindeki rekabet avantajını ortadan kaldıracağını düşünüyor ve bu nedenle karşı çıkıyor. Diğerleri yeni bir girişim için paçaları sıvamadan önce pazarın davranışlarını izlemeyi, ihtiyatlı davranmayı tercih ediyor. Son grup ise kâr marjının son derece sınırlı olduğu bir sektörde verimlilik sağlayacak olan tüm uygulamaları deneme gayretinde.
Yaygınlaşmanın önündeki engellerden biri siber güvenlik. Yanlış kullanım nedeniyle hacker'lara yeni fırsatlar verilebilir. Buna karşın blockchain teknolojisi merkezi olmadığı ve güçlü bir kriptografiye sahip olduğu için siber saldırılara karşı oldukça dirençli.
Bir diğer engel ise veri güvenliği riskleri. Bu tarafta da yine verinin tek bir merkezde bulunmaması özel bilgilerin kimsenin haberi olmadan sızdırılmasını zorlaştırıyor.
Düzenleme tarafında ise karşımıza farklı bir tablo çıkıyor. Hem düzenlemeler hem de teknoloji daha yolun çok başında olduğu için düzenleyicilerin blockchain uygulmalar hakkında bir eğitim sürecinden geçmesi gerekiyor.
Görüldüğü kadarıyla, çoğu ülkedeki düzenleyiciler blockchain'in; şeffaflığı, güvenliği ve müşteri memnuniyetini artırabileceğini düşünüyor ve bu uygulamayı destekliyor.
En büyük ve etik açıdan tartışılacak olan engel, yeni uygulamanın sağladığı verimliliğin iş gücüne muhtemel etkisi. Blockchain uygulamalarıyla sağlanan verimlilik, şirketlerin personel sayılarını azaltmalarına yol açabilir. Buna karşın tarihteki örneklere bakacak olursak; yeni teknolojiler ve inovasyon nedeniyle şirketlerin çalışan sayısı azalabilse de, başka yerlerde açılan pozisyonlar ile bu durum zamanla telafi oluyor.
Geriye sadece yeni teknolojinin kullanımını yaygınlaştırmak kalıyor. Blockchain bazlı platformların ve ürünlerin doğru bir şekilde fiyatlandırılması ve pazardaki oyunculara sunulması gerekiyor. Tersi bir durumda, blockchain uygulamaları sadece devlerin eline geçebilir ve bu sayılı şirketle çok büyük bir rekabet avantajı verebilir.

## SİGORTACILIK İÇİN BÜYÜK BİR ADIM

Blockchain, sigortacılık için hem evrim hem de devrim. Değişimin zaman alacağı kesin olsa da sigortacılığın ileri gidebilmesi için blockchain uygulamalarının ivme kazanması ve sektöre anlatılması gerekiyor. Konu yeni teknolojileri kullanmak olduğunda, sigortacılar diğer sektörlere göre yavaş davranabiliyor. Blockchain'de ise durum biraz farklı. Rekabetçi baskılar ve müşteri memnuniyeti etrafında şekillenen sigortacılık uygulamaları, şirketleri blockchain kullanmaya itebilir.
Gelecek 10 yılda blockchain ve yapay zeka gibi teknolojilerinin sigortacılık dünyasını bambaşka bir noktaya çektiğini görebiliriz.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

# İlk yarı yılda 28 milyar lira prim üretildi

## 1.1.2018-30.06.2018 dönemi

| Şirket adı | Kaza | S | Hastalık Sağlık | S | Kara Araçları | S | Hava Araçları | S | Su Araçları | S | Nakliyat | S | Yangın ve Doğal Afetler | S | Genel Zararlar | S | Kara Araç Sorumluluk | S | Hava Araç. Sorumluluk | S | Su Araçları Sorumluluk | S |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ALLIANZ | 66.850 | 5 | 973.557 | 1 | 408.992 | 2 | 961 | 5 | 11.638 | 6 | 44.514 | 3 | 282.591 | 4 | 155.272 | 6 | 821.139 | 1 | 1.642 | 5 | | |
| ANADOLU | 70.270 | 4 | 425.510 | 3 | 501.792 | 1 | 22.948 | 1 | 54.163 | 1 | 52.787 | 2 | 518.638 | 1 | 301.558 | 3 | 753.297 | 2 | 15.514 | 1 | | |
| AKSİGORTA | 15.521 | 14 | 170.253 | 5 | 314.984 | 4 | 3.316 | 3 | 5.282 | 8 | 33.799 | 4 | 301.955 | 2 | 170.923 | 5 | 533.194 | 6 | 5.074 | 3 | | |
| AXA | 34.039 | 10 | 137.744 | 6 | 373.829 | 3 | 15 | 10 | 4.952 | 9 | 27.351 | 5 | 298.713 | 3 | 104.767 | 10 | 539.089 | 5 | 17 | 12 | | |
| MAPFRE | 14.075 | 19 | 294.897 | 4 | 206.548 | 7 | 322 | 6 | 2.769 | 13 | 25.011 | 6 | 176.734 | 8 | 153.731 | 7 | 447.859 | 8 | 245 | 9 | | |
| ZİRAAT | 79.528 | 2 | 6.206 | 22 | 80.072 | 14 | | | 11.962 | 5 | 839 | 27 | 179.772 | 7 | 895.790 | 1 | 52.286 | 24 | | | | |
| SOMPO JAPAN | 5.706 | 28 | 36.433 | 11 | 252.326 | 5 | 70 | 9 | 1.784 | 14 | 15.091 | 10 | 121.466 | 10 | 127.800 | 9 | 635.693 | 3 | | | 610 | 2 |
| HALK | 24.314 | 13 | 21.351 | 14 | 77.219 | 16 | 3 | 11 | 126 | 19 | 856 | 26 | 182.878 | 6 | 54.127 | 15 | 512.886 | 7 | 190 | 10 | | |
| GROUPAMA | 6.539 | 25 | 83.817 | 9 | 164.418 | 8 | | | 4.114 | 11 | 9.152 | 14 | 63.175 | 16 | 478.340 | 2 | 65.366 | 22 | | | | |
| GÜNEŞ | 24.726 | 12 | 84.601 | 8 | 138.307 | 9 | 6.492 | 2 | 14.838 | 2 | 11.863 | 13 | 155.944 | 9 | 172.044 | 4 | 234.452 | 12 | 10.416 | 2 | | |
| DOĞA | 27.909 | 11 | 12.215 | 18 | 89.623 | 13 | | | 144 | 18 | 8.149 | 15 | 67.232 | 15 | 9.267 | 24 | 613.838 | 4 | | | | |
| ACIBADEM SAĞLIK VE HYT | 1.782 | 40 | 787.039 | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EUREKO | 14.523 | 16 | 117.084 | 7 | 134.609 | 10 | 2.144 | 4 | 6.750 | 7 | 20.144 | 8 | 187.524 | 5 | 135.307 | 8 | 77.727 | 20 | 3.271 | 4 | | |
| HDI | 11.255 | 21 | 7.766 | 21 | 213.704 | 6 | | | 3.207 | 12 | 58.849 | 1 | 121.200 | 11 | 74.307 | 13 | 195.411 | 13 | | | | |
| ZİRAAT HYT VE EMK | 7.449 | 23 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| NEOVA | 66.081 | 6 | 119 | 34 | 79.109 | 15 | | | | | 5.985 | 17 | 57.005 | 17 | 42.110 | 17 | 355.418 | 11 | | | | |
| ETHICA | 14.476 | 17 | 4.943 | 24 | 71.496 | 17 | | | | | | | 19.575 | 24 | 4.119 | 29 | 365.476 | 10 | | | | |
| METLIFE | 123.910 | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| RAY | 3.523 | 31 | 17.251 | 15 | 66.986 | 18 | 76 | 8 | 4.164 | 10 | 15.057 | 11 | 101.266 | 12 | 79.969 | 11 | 140.832 | 17 | 53 | 11 | | |
| QUICK | 179 | 51 | 77 | 35 | 22.955 | 26 | | | | | 284 | 29 | 7.296 | 30 | 3.480 | 32 | 372.482 | 9 | | | | |
| ERGO | 4.485 | 30 | 43.574 | 10 | 95.248 | 12 | | | 13.186 | 3 | 24.684 | 7 | 67.261 | 14 | 54.655 | 14 | 94.771 | 18 | | | | |
| ALLIANZ YŞM VE EMK | 1.747 | 41 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ZURICH | 75.571 | 3 | 5.558 | 23 | 30.871 | 24 | | | 544 | 15 | 15.286 | 9 | 92.923 | 13 | 48.550 | 16 | 26.762 | 28 | | | | |
| ANADOLU HYT VE EMK | 677 | 47 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| GARANTİ EMK | 0 | 55 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| VAKIF EMK | 40.615 | 8 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| HALK EMK | 689 | 46 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| AVIVASA | 42.092 | 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TÜRK NİPPON | 13.420 | 20 | 26.045 | 13 | 33.236 | 22 | | | 1 | 27 | 3.319 | 21 | 15.157 | 27 | 12.054 | 21 | 170.293 | 14 | | | | |
| UNICO | 6.077 | 26 | 9.475 | 20 | 100.479 | 11 | | | 230 | 17 | 5.037 | 19 | 47.840 | 18 | 17.669 | 20 | 74.846 | 21 | | | | |
| CIGNA FİNANS EMK VE HYT | 34.782 | 9 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ANKARA | 2.893 | 34 | 14.196 | 16 | 51.808 | 19 | | | | | 1.692 | 24 | 23.947 | 22 | 7.469 | 27 | 151.127 | 16 | | | | |
| GULF | 14.395 | 18 | 9.589 | 19 | 14.986 | 28 | | | 354 | 16 | 13.201 | 12 | 34.316 | 20 | 76.638 | 12 | 24.101 | 30 | 1.183 | 7 | 160 | 3 |
| AEGON EMK VE HYT | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| KORU | 1.556 | 42 | 59 | 36 | 9.876 | 29 | | | 2 | 26 | 112 | 31 | 4.783 | 32 | 9.812 | 23 | 157.333 | 15 | | | | |
| SBN | 14.571 | 15 | 12.481 | 17 | 2.645 | 32 | | | 24 | 25 | 1.436 | 25 | 14.442 | 28 | 11.711 | 22 | 90.588 | 19 | | | | |
| GENERALI | 2.168 | 37 | 4.802 | 25 | 31.022 | 23 | | | 28 | 24 | 2.411 | 23 | 36.618 | 19 | 9.066 | 25 | 49.857 | 25 | 384 | 8 | | |
| DUBAI STARR | 2.627 | 36 | 2.366 | 27 | 39.171 | 21 | 153 | 7 | 29 | 23 | 3.630 | 20 | 33.750 | 21 | 38.887 | 18 | 0 | 32 | 1.317 | 6 | | |
| BNP PARIBAS CARDIF HYT | 740 | 45 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| BEREKET | 1.887 | 39 | 4.295 | 26 | 29.273 | 25 | | | 34 | 22 | 433 | 28 | 20.863 | 23 | 3.931 | 30 | 57.766 | 23 | | | | |
| BNP PARIBAS CARDIF EMK | 869 | 44 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| LIBERTY | 2.835 | 35 | 612 | 30 | 44.691 | 20 | | | 1 | 28 | 3.208 | 22 | 15.672 | 26 | 8.943 | 26 | 26.076 | 29 | | | | |
| NN HYT VE EMK | 5.932 | 27 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| FİBA EMK | 543 | 49 | 204 | 32 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ORIENT | 2.014 | 38 | 183 | 33 | 22.846 | 27 | | | 49 | 21 | 5.297 | 18 | 10.720 | 29 | 3.788 | 31 | 34.513 | 27 | | | | |
| CHUBB | 6.559 | 24 | 768 | 29 | | | | | | | 6.504 | 16 | 17.437 | 25 | 5.776 | 28 | | | | | | |
| GROUPAMA EMK | 9.642 | 22 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TURKLAND | 1.124 | 43 | 1.118 | 28 | 5.230 | 31 | | | 111 | 20 | 237 | 30 | 5.156 | 31 | 1.869 | 33 | 48.387 | 26 | | | | |
| ALLIANZ HYT VE EMK | 563 | 48 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| BNP PARIBAS CARDIF | 5.144 | 29 | | | | | | | | | | | | | 23.284 | 19 | | | | | | |
| COFACE | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EULER HERMES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TÜRK P & I | | | | | | | | | 12.714 | 4 | | | | | | | | | | | 18.812 | 1 |
| DEMİR HYT | 356 | 50 | 31.002 | 12 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ATRADIUS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| KATILIM EMK VE HYT | 3.002 | 33 | 336 | 31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| MAPFRE YAŞAM | 2 | 54 | 3 | 37 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| MAGDEBURGER | 0 | 56 | 1 | 38 | | | | | | | 0 | 33 | 0 | 34 | 0 | 35 | 16.305 | 31 | | | | |
| SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP | 3.090 | 32 | 0 | 39 | 8.713 | 30 | | | | | 3 | 32 | 184 | 33 | 169 | 34 | | | | | | |
| AXA HYT VE EMK | 33 | 53 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| BEREKET EMK VE HYT | 146 | 52 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **2018/6 ay toplamı** | **915.503** | | **3.347.529** | | **3.717.064** | | **36.501** | | **153.199** | | **416.221** | | **3.284.032** | | **3.297.181** | | **7.739.171** | | **39.307** | | **19.582** | |
| **2017/6 ay toplamı** | **828.727** | | **2.736.529** | | **3.284.626** | | **24.788** | | **119.702** | | **343.008** | | **2.897.960** | | **2.741.175** | | **5.839.188** | | **26.373** | | **17.878** | |
| **Artış oranı 2017/2018** | **10,47** | | **22,33** | | **13,17** | | **47,25** | | **27,98** | | **21,34** | | **13,32** | | **20,28** | | **32,54** | | **49,04** | | **9,53** | |

***Double count, havuzlardan şirketlere geri ödenen primlerin bilançolarda iki kez yazılması anlamına geliyor. Trafik sigortasında havuz uygulamasının başlamasıyla birlikte double count önemli bir değere tekabül etmeye başladı. Tablodaki rakamlarda bu oran hesaba katılmamıştır.**

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2018 yılının ilk yarısındaki prim üretimi rakamlarını açıkladı. Haziran sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %20.5'lik artışla 27 milyar 876 milyon lira oldu. Enflasyon oranı düşünce prim artışı oranı %4.4 olarak hesaplandı.

Hayat dışında prim üretimi 24 milyar 30 milyon lira olarak gerçekleşirken hayatta prim üretimi 3 milyar 846 milyon lira olarak kayda geçti. Hayat dışında toplam prim üretimi geçen senenin aynı dönemine göre %21.2 arttı. Hayattaki artış ise %16.1 olarak gerçekleşti.

TSB'nin yayımladığı istatistiklere bakıldığında trafik sigortasında prim üretiminin geçen seneye göre %33.9 artarak 7 milyar 463 milyon liraya ulaştığı gözüküyor. Birlik'ten yapılan açıklamada bu miktarın bir kısmının havuzdan tekrar devir alınan* 1 milyar 176 milyon liradan kaynaklandığı belirtildi. Bu rakam çıkarıldığında trafik sigortalarındaki artış %12.4 olarak hesaplandı. Kaza sigortalarında %10'luk artışla 915 milyon, hastalık ve sağlık sigortalarında %22'lik artışla 3 milyar 347 milyon, kaskoda %13'lük artışla 3 milyar 717 milyon, nakliyatta %21'lik artışla 416 milyon, yangın ve doğal afetlerde 3 milyar 283 milyon, genel zararlarda 3 milyar 297 milyon, genel sorumlulukta 665 milyon lira prim üretildi.

Öte yandan geçen seneye göre daha fazla prim üretilmesine rağmen kaza, kasko ile yangın ve doğal afetler branşlarında enflasyon da hesaba katıldığında düşüş meydana geldi.

# sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

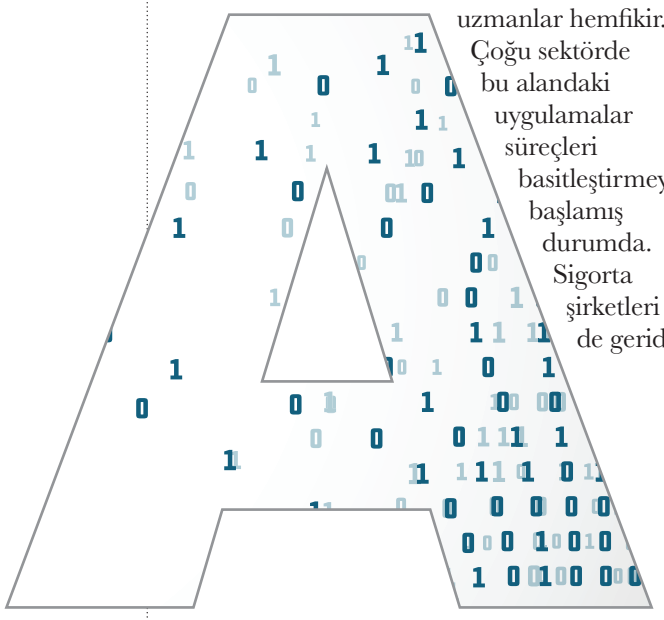
| Genel Sorumluluk | S | Kredi | S | Kefalet | S | Finansal Kayıplar | S | Hukuksal Koruma | S | Hayat dışı 2017/6 ay | S | Hayat dışı 2018/6 ay | S | A % | Hayat 2017/6 ay | S | Hayat 2018/6 ay | S | A % | 2017 6 aylık genel toplam | S | 2018 6 aylık genel toplam | S | A % | PP |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 85.021 | 2 | | | | | 25.667 | 2 | 14.266 | 1 | 2.604.344 | 1 | 2.892.109 | 1 | 11 | | | | | | 2.604.344 | 1 | 2.892.109 | 1 | 11 | 10,37 |
| 121.089 | 1 | 1.857 | 5 | 301 | 13 | 15.035 | 4 | 4.947 | 6 | 2.333.060 | 2 | 2.859.707 | 2 | 23 | | | | | | 2.333.060 | 2 | 2.859.707 | 2 | 23 | 10,26 |
| 63.422 | 3 | 1.401 | 8 | 2.607 | 2 | 51.902 | 1 | 2.287 | 11 | 1.117.863 | 5 | 1.675.917 | 3 | 50 | 3 | 23 | 3 | 23 | 0 | 1.117.866 | 5 | 1.675.919 | 3 | 50 | 6,01 |
| 42.138 | 5 | | | | | 10.350 | 5 | 6.044 | 4 | 1.421.366 | 3 | 1.579.047 | 4 | 11 | | | | | | 1.421.366 | 3 | 1.579.047 | 4 | 11 | 5,66 |
| 41.357 | 6 | | | 731 | 6 | 1.139 | 16 | 986 | 18 | 1.406.047 | 4 | 1.366.405 | 5 | -3 | | | | | | 1.406.047 | 4 | 1.366.405 | 5 | -3 | 4,90 |
| 3.650 | 23 | 1.162 | 9 | 40 | 24 | 2.346 | 14 | 1.172 | 17 | 1.054.267 | 6 | 1.314.824 | 6 | 25 | | | | | | 1.054.267 | 6 | 1.314.824 | 6 | 25 | 4,72 |
| 20.140 | 11 | | | 707 | 7 | 3.802 | 10 | 3.179 | 10 | 996.426 | 7 | 1.224.808 | 7 | 23 | | | | | | 996.426 | 7 | 1.224.808 | 7 | 23 | 4,39 |
| 14.120 | 14 | | | 262 | 16 | 3.574 | 12 | -1.025 | 29 | 776.953 | 10 | 890.878 | 8 | 15 | | | | | | 776.953 | 10 | 890.878 | 8 | 15 | 3,20 |
| 4.807 | 19 | | | | | 4.420 | 8 | 1.913 | 12 | 806.372 | 9 | 886.061 | 9 | 10 | | | | | | 806.372 | 9 | 886.061 | 9 | 10 | 3,18 |
| 17.102 | 13 | | | 292 | 14 | 1.268 | 15 | 3.564 | 8 | 816.008 | 8 | 875.909 | 10 | 7 | | | | | | 816.008 | 8 | 875.909 | 10 | 7 | 3,14 |
| 3.706 | 22 | | | 39 | 25 | 72 | 23 | 3.294 | 9 | 715.472 | 11 | 835.489 | 11 | 17 | | | | | | 715.472 | 11 | 835.489 | 11 | 17 | 3,00 |
| | | | | | | | | | | 623.906 | 13 | 788.822 | 12 | 26 | 4.200 | 20 | 2.383 | 20 | -43 | 628.106 | 14 | 791.205 | 12 | 26 | 2,84 |
| 19.581 | 12 | 1.485 | 6 | | | 5.662 | 6 | 1.405 | 15 | 710.823 | 12 | 727.215 | 13 | 2 | | | | | | 710.823 | 12 | 727.215 | 13 | 2 | 2,61 |
| 24.026 | 10 | | | 391 | 11 | | | 12.959 | 2 | 570.573 | 15 | 723.074 | 14 | 27 | | | | | | 570.573 | 16 | 723.074 | 14 | 27 | 2,59 |
| | | | | | | | | | | 8.323 | 45 | 7.449 | 47 | -10 | 693.679 | 1 | 669.930 | 1 | -3 | 702.002 | 13 | 677.379 | 15 | -4 | 2,43 |
| 4.280 | 20 | | | 1.536 | 5 | 83 | 22 | 3.724 | 7 | 572.936 | 14 | 615.450 | 15 | 7 | | | | | | 572.936 | 15 | 615.450 | 16 | 7 | 2,21 |
| 3.079 | 25 | | | 68 | 22 | | | 6.789 | 3 | 245.046 | 19 | 490.021 | 16 | 100 | | | | | | 245.046 | 26 | 490.021 | 17 | 100 | 1,76 |
| | | | | | | | | | | 96.419 | 28 | 123.910 | 29 | 29 | 266.496 | 4 | 346.886 | 3 | 30 | 362.915 | 18 | 470.796 | 18 | 30 | 1,69 |
| 24.571 | 9 | | | 557 | 8 | 2.478 | 13 | 129 | 26 | 352.955 | 17 | 456.912 | 17 | 29 | | | | | | 352.955 | 19 | 456.912 | 19 | 29 | 1,64 |
| 847 | 32 | | | 19 | 28 | 53 | 25 | 5.293 | 5 | 75.545 | 32 | 412.965 | 18 | 447 | | | | | | 75.545 | 44 | 412.965 | 20 | 447 | 1,48 |
| 12.137 | 15 | | | 136 | 17 | 249 | 20 | 955 | 19 | 382.148 | 16 | 411.341 | 19 | 8 | | | | | | 382.148 | 17 | 411.341 | 21 | 8 | 1,48 |
| | | | | | | | | | | 2.203 | 48 | 1.747 | 50 | -21 | 299.671 | 2 | 368.310 | 2 | 23 | 301.874 | 20 | 370.056 | 22 | 23 | 1,33 |
| 32.203 | 8 | | | 428 | 10 | 3.912 | 9 | 1.593 | 14 | 265.182 | 18 | 334.201 | 20 | 26 | | | | | | 265.182 | 22 | 334.201 | 23 | 26 | 1,20 |
| | | | | | | | | | | 406 | 51 | 677 | 55 | 67 | 282.573 | 3 | 322.203 | 4 | 14 | 282.979 | 21 | 322.880 | 24 | 14 | 1,16 |
| | | | | | | | | | | 0 | 60 | 0 | 60 | 32 | 245.379 | 6 | 292.405 | 5 | 19 | 245.379 | 25 | 292.405 | 25 | 19 | 1,05 |
| | | | | | | | | | | 28.243 | 40 | 40.615 | 39 | 44 | 186.217 | 9 | 250.977 | 7 | 35 | 214.461 | 28 | 291.592 | 26 | 36 | 1,05 |
| | | | | | | | | | | 950 | 49 | 689 | 54 | -27 | 263.663 | 5 | 289.427 | 6 | 10 | 264.613 | 23 | 290.116 | 27 | 10 | 1,04 |
| | | | | | | | | | | 36.810 | 35 | 42.092 | 38 | 14 | 194.304 | 8 | 243.185 | 8 | 25 | 231.114 | 27 | 285.277 | 28 | 23 | 1,02 |
| 7.575 | 18 | | | 22 | 27 | 1 | 28 | 209 | 25 | 193.646 | 22 | 281.332 | 21 | 45 | | | | | | 193.646 | 31 | 281.332 | 29 | 45 | 1,01 |
| 10.031 | 17 | 1.415 | 7 | 275 | 15 | 3.731 | 11 | 1.807 | 13 | 198.071 | 21 | 278.913 | 22 | 41 | | | | | | 198.071 | 30 | 278.913 | 30 | 41 | 1,00 |
| | | | | | | | | | | 24.264 | 42 | 34.782 | 40 | 43 | 223.448 | 7 | 242.909 | 9 | 9 | 247.711 | 24 | 277.691 | 31 | 12 | 1,00 |
| 2.986 | 26 | -86 | 11 | 30 | 26 | 5 | 27 | 1.403 | 16 | 199.163 | 20 | 257.471 | 23 | 29 | | | | | | 199.163 | 29 | 257.471 | 32 | 29 | 0,92 |
| 44.457 | 4 | 2.112 | 4 | 3.968 | 1 | 4.833 | 7 | | | 182.395 | 23 | 244.293 | 24 | 34 | | | | | | 182.395 | 32 | 244.293 | 33 | 34 | 0,88 |
| | | | | | | | | | | 7 | 59 | 0 | 61 | -100 | 175.250 | 10 | 234.348 | 10 | 34 | 175.257 | 33 | 234.348 | 34 | 34 | 0,84 |
| 898 | 31 | | | 1.999 | 4 | 0 | 31 | 289 | 22 | 120.696 | 24 | 186.719 | 25 | 55 | | | | | | 120.696 | 34 | 186.719 | 35 | 55 | 0,67 |
| 1.072 | 30 | | | | | 454 | 18 | | | 86.588 | 30 | 149.424 | 26 | 73 | | | | | | 86.588 | 41 | 149.424 | 36 | 73 | 0,54 |
| 4.064 | 21 | 0 | 10 | 84 | 19 | 0 | 30 | 288 | 23 | 102.741 | 27 | 140.792 | 27 | 37 | | | | | | 102.741 | 37 | 140.792 | 37 | 37 | 0,51 |
| 11.962 | 16 | | | 116 | 18 | 801 | 17 | 232 | 24 | 110.181 | 25 | 135.041 | 28 | 23 | | | | | | 110.181 | 35 | 135.041 | 38 | 23 | 0,48 |
| | | | | | | | | | | 373 | 52 | 740 | 53 | 98 | 88.495 | 11 | 132.316 | 11 | 50 | 88.868 | 40 | 133.056 | 39 | 50 | 0,48 |
| 1.107 | 29 | | | 75 | 21 | 108 | 21 | 541 | 21 | 83.877 | 31 | 120.314 | 30 | 43 | | | | | | 83.877 | 43 | 120.314 | 40 | 43 | 0,43 |
| | | | | | | | | | | 353 | 53 | 869 | 51 | 146 | 85.928 | 13 | 108.900 | 12 | 27 | 86.281 | 42 | 109.769 | 41 | 27 | 0,39 |
| 3.213 | 24 | | | 75 | 20 | 56 | 24 | 813 | 20 | 105.183 | 26 | 106.195 | 31 | 1 | | | | | | 105.183 | 36 | 106.195 | 42 | 1 | 0,38 |
| | | | | | | | | | | 7.110 | 46 | 5.932 | 48 | -17 | 86.767 | 12 | 88.635 | 13 | 2 | 93.877 | 38 | 94.568 | 43 | 1 | 0,34 |
| | | | | | | | | | | 142 | 55 | 747 | 52 | 426 | 61.161 | 14 | 86.271 | 14 | 41 | 61.303 | 46 | 87.018 | 44 | 42 | 0,31 |
| 2.370 | 27 | | | 67 | 23 | 316 | 19 | 93 | 27 | 61.701 | 33 | 82.255 | 32 | 33 | | | | | | 61.701 | 45 | 82.255 | 45 | 33 | 0,30 |
| 36.496 | 7 | | | 2.375 | 3 | | | | | 92.602 | 29 | 75.915 | 33 | -18 | | | | | | 92.602 | 39 | 75.915 | 46 | -18 | 0,27 |
| | | | | | | | | | | 8.537 | 44 | 9.642 | 46 | 13 | 51.711 | 16 | 56.924 | 16 | 10 | 60.248 | 48 | 66.566 | 47 | 10 | 0,24 |
| 1.183 | 28 | | | 474 | 9 | 8 | 26 | | | 33.199 | 37 | 64.898 | 34 | 95 | | | | | | 33.199 | 51 | 64.898 | 48 | 95 | 0,23 |
| | | | | | | | | | | 664 | 50 | 563 | 56 | -15 | 59.894 | 15 | 63.704 | 15 | 6 | 60.558 | 47 | 64.267 | 49 | 6 | 0,23 |
| | | | | | | 23.617 | 3 | | | 41.896 | 34 | 52.046 | 35 | 24 | | | | | | 41.896 | 49 | 52.046 | 50 | 24 | 0,19 |
| | | 51.549 | 1 | | | | | | | 34.912 | 36 | 51.549 | 36 | 48 | | | | | | 34.912 | 50 | 51.549 | 51 | 48 | 0,18 |
| | | 44.029 | 2 | 322 | 12 | | | | | 29.517 | 38 | 44.351 | 37 | 50 | | | | | | 29.517 | 53 | 44.351 | 52 | 50 | 0,16 |
| 669 | 33 | | | | | | | | | 23.905 | 43 | 32.196 | 41 | 35 | | | | | | 23.905 | 55 | 32.196 | 53 | 35 | 0,12 |
| | | | | | | | | | | 29.355 | 39 | 31.359 | 43 | 7 | 1.061 | 21 | 705 | 22 | -34 | 30.416 | 52 | 32.064 | 54 | 5 | 0,12 |
| | | 31.382 | 3 | | | | | | | 26.805 | 41 | 31.382 | 42 | 17 | | | | | | 26.805 | 54 | 31.382 | 55 | 17 | 0,11 |
| | | | | | | | | | | 3.139 | 47 | 3.339 | 49 | 6 | 17.654 | 17 | 22.990 | 17 | 30 | 20.793 | 56 | 26.329 | 56 | 27 | 0,09 |
| | | | | | | | | | | 8 | 58 | 5 | 59 | -40 | 11.284 | 19 | 16.577 | 18 | 47 | 11.293 | 58 | 16.582 | 57 | 47 | 0,06 |
| 0 | 34 | | | | | 0 | 29 | | | 264 | 54 | 16.307 | 44 | 6.076 | | | | | | 264 | 59 | 16.307 | 58 | 6.076 | 0,06 |
| | | | | 0 | 29 | | | 23 | 28 | | | 12.182 | 45 | | | | | | | 0 | 61 | 12.182 | 59 | | 0,04 |
| | | | | | | | | | | 42 | 57 | 33 | 58 | -21 | 14.772 | 18 | 5.765 | 19 | -61 | 14.814 | 57 | 5.799 | 60 | -61 | 0,02 |
| | | | | | | | | | | 132 | 56 | 146 | 57 | 11 | 23 | 22 | 747 | 21 | 3.216 | 154 | 60 | 894 | 61 | 479 | 0,00 |
| **665.361** | | **136.307** | | **17.997** | | **165.942** | | **79.171** | | **19.822.116** | | **24.030.067** | | **21,23** | **3.313.633** | | **3.846.500** | | **16,08** | **23.135.748** | | **27.876.567** | | **20,49** | |
| **519.738** | | **94.759** | | **24.658** | | **165.851** | | **157.157** | | | | **19.822.116** | | | | | **3.313.633** | | | | | **23.135.748** | | | |
| **28,02** | | **43,85** | | **-27,01** | | **0,05** | | **-49,62** | | | | **21,23** | | | | | **16,08** | | | | | **20,49** | | | |

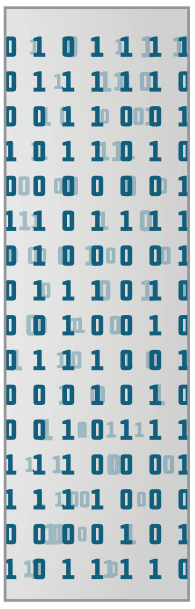
**Türkiye Sigorta Birliği'nin 2018-6 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.**

# Sigortacının yeni partneri YAPAY ZEKA

Yeni yapay zeka teknolojileri sigortacıların iş yapış şekillerini tekrardan tanımlıyor. İnovatif ürün ve hizmet geliştirmekten müşteri memnuniyetini şekillendirmeye kadar pek çok süreç yakın bir gelecekte yapay zekaya emanet olacak.

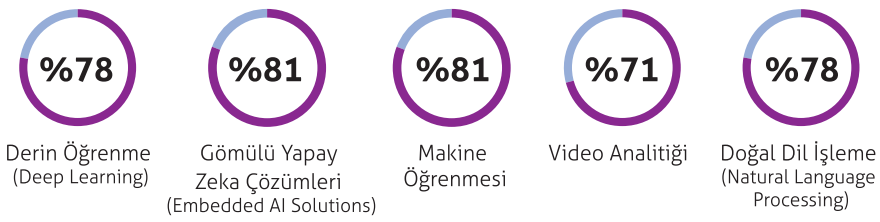
Makinelerin insan zekasını taklit etmesine imkan sağlayan yapay zeka (AI) uygulamaları sigortacıların dijital dönüşüm programlarında önemli bir yer tutuyor. Küreselleşmeyle beraber tüm dünyada rekabet sıkılaşmış durumda. Öyle ki; 2000 yılındaki Fortune 500 listesindeki şirketlerin yarıdan fazlası şu an faaliyet göstermiyor. Fortune 500 listesinin yarısını yok eden bu yıkıcı dalga, günümüzde yapay zeka ile bambaşka bir boyuta ulaşmış durumda. Henüz yolun çok başında olsak da, yapay zekanın iş süreçlerinde yapısal bir değişime neden olacağı konusunda tüm uzmanlar hemfikir. Çoğu sektörde bu alandaki uygulamalar süreçleri basitleştirmeye başlamış durumda. Sigorta şirketleri de geride kalmamak konusunda gayret gösteriyor. Elle yapılan süreçlerin otomatizasyonu, verilen kararların makine yardımıyla iyileştirilmesi, müşteriyle ilişkilerin geliştirilmesi gibi pek çok teknolojinin sektördeki büyümeyi ve sürdürülebilirliği desteklemesi bekleniyor.





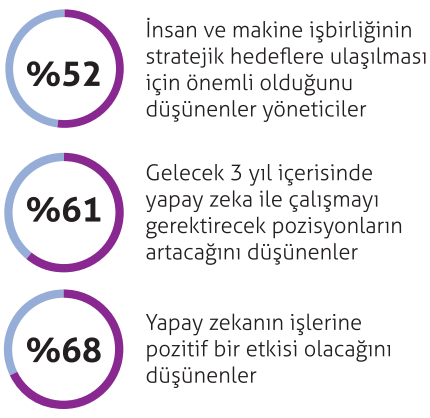
## Sigortacılar yapay zekaya yatırım yapıyor

Önümüzdeki 3 yıl içerisinde yapay zeka uygulamalarına orta ya da büyük ölçekte yatırım yapmayı planlayan sigortacıların oranı:




## İnsan ve makine beraber çalışıyor

Sigorta sektöründe yöneticilerin çoğu yapay zeka uygulamalarının iş süreçlerini iyileştireceğini düşünüyor.




### YIKICI DEĞİL YARDIMCI

Yapay zeka teknolojilerinin yükselişi tam da sigortacıların büyük baskı altında olduğu bir döneme denk geliyor. Rekabet tüm dünyada şiddetini artırırken, yeni oyuncular iş modelleri üzerinde yıkıcı bir etki oluşturuyor ve teknoloji geçmişten katbekat ivmeli bir şekilde gelişiyor. Diğer sektörlerdeki dijital dönüşümle beraber müşterilerin sigortacılardan beklentileri de yükseliyor. Haliyle; sigortacıların müşteri/çalışan deneyimini iyileştirmek, faaliyet verimliliğini ve ürün inovasyonunu artırmak için yeni yöntemler araştırması gerekiyor. Müşteriyle pozitif bir şekilde temas etmenin pek çok yolu bulunuyor. Geleneksel olarak hasarın tazmin edilmesi üzerine kurgulanmış bir model takip eden sigorta sektörü gerçekleşen hasarın tazmininden ziyade, risklerin engellenmesi yönünde de çalışmalara başlamış durumda. Tabii, riskleri engellemek, gerçekleşen riski karşılamaktan çok daha zor. Yeni model için sigortacıların çok büyük miktardaki veriyi taraması (elektronik bir ağ aracılığıyla bağlanmış otomobilleri düşünelim) ve gerçek zamanlı bir şekilde uyarı oluşturması gerekiyor. Tabii, bu kadar hızlı bir kararı vermek insan kabiliyetinin çok ötesinde. Eğer bu tarz uygulamaların hayata geçirilmesi düşünülüyorsa, mutlaka yapay zekanın nimetlerinden yararlanılması gerekiyor. Accenture'ın yaptığı araştırmaya göre sigortacıların %63'ü, yapay zeka bağlantılı teknolojilerin sigortası sektörünü tamamen değiştireceğini söylüyor. Sadece 2 yıl öncesine kıyasla günümüzde yapay zekaya yapılan yatırımlar firlamış durumda. Bu yatırımlardan alınan ilk geri dönüşler ise yapay zekanın yıkıcı değil yardımcı olduğunu gösteriyor. Özellikle ürün geliştirme, risk yönetimi ve müşteri deneyimi tarafındaki gelişmelerin sigortacılar için yeni kapılar açtığını söyleyebiliriz.

### SİGORTACININ YENİ PARTNERİ

Yapay zeka, sigortacıların gelecekte işlerini yürütmelerini ve büyütmelerini sağlayacak yolu dönüştürüyor. Maliyetlerin azaltılması, inovasyonun gerçek anlamda kullanılması ve müşteriye yüksek kalitede hizmet verilmesi büyük oranda yapay zekanın nasıl kullanıldığına bağlı. Bunun yanında -etik limitlerle sınırlanmış olarak- şirketlerdeki iş gücünün ve faaliyet modellerinin de değişeceği tahmin ediliyor. Her şeyden önemlisi; yapay zekanın bir tehdit değil, yeni ve daha iddialı hedeflere ulaşılması için iş gücünün en büyük yardımcılarından olduğu görüşü ağırlık kazanmaya başlıyor. Önümüzdeki dönemde yapay zeka, sigortacıları en iyi partnerlerinden biri olabilir.

*Kaynak: Accenture, AI For Insurance*

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

### ÖĞRENEREK GELİŞİYOR

Yapay zekanın genel geçer tanımı şöyle: Algılayabilen, anlayabilen, harekete geçen ve öğrenen bir bilgisayar sistemi. Yani, bu sistemin etrafındaki dünyayı algılayabilmesi, elde ettiği bilgiyi anlamlandırması, buna göre hareket etmesi ve hareketin sonuçlarından "öğrenerek" kendisini daha da iyileştirmesi gerekiyor. Makinelerin çevresi, insanlar ve veri ile daha doğal ve sorunsuz bir şekilde etkileşime geçmeye başlaması hem makinelerin hem de insanların yeteneklerinin ötesindeki işlerin altından kalkabilmesini mümkün kılıyor. "Uygulamalı zeka" (applied intelligence) ise bunu bir adım öteye taşıyor. Akıllı teknolojiler ve insan yaratıcılığının bir arada kullanımını ifade eden uygulamalı zeka uygulamalarının yeni pazarlara girişi kolaylaştıracağı ve yepyeni gelir kapıları açabileceği düşünülüyor.

## Sektörü değiştirecek

Sigorta şirketi yöneticilerinin büyük bir kısmı yapay zekanın sigorta şirketlerinin iş süreçlerini değiştirmesini bekliyor.



# 'Geleceği aktüerya ile sigortalayacağız'

Bilgi Üniversitesi Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programı Direktörü ve BRG Danışmanlık Kurucu Ortağı Dr. Genco Fas, sigortacılık sektörünün en ileri düzey sınavı olan Aktüerlik Sınavları'nın I. seviyesine ait üç teknik başlığa yönelik hazırladığı soru istatistiklerini aktüer adaylarıyla paylaştı.

Dr. Fas'ın bu istatistikler hakkındaki görüşleri ise şöyle: "Tablolar, yıllara göre yayınlanan sınav soruları içinde ilgili konulardan kaç soru sorulduğunu ve bu konuların tüm sınavlar içindeki yüzdesini gösteriyor. Dikkat edilecek olursa her üç başlık için de temel konular ağırlıklı yüzdeyi oluşturuyor. Yayınlanmayan sorular içinde de konuların homojen dağıldığı varsayımıyla, her başlıkta adayların en azından temel konulara yoğunlaşmaları sınavlarda kritik eşiği geçmeleri için önemli bir detay. Diğer yandan bu sınavların amacı tabii ki sadece yeterli not alarak bir sonraki sınava girmek değil. Sonuç olarak bir aktüerin modellemeye ait tüm detaylara hakim olması gerekir. Dolayısıyla aslında ideal olan her konunun adaylarca özümsenmesi ve piyasada yapacakları çalışmalarda bu derin bilgi birikimlerini kullanabilme becerisine ulaşabilmeleridir. Burada adaylara sunmak istediğim 'o veya bu konu çalışılmalı' gibi bir tavsiye değildir. Sadece sınavlara hazırlanırken sahip oldukları kısıtlı çalışma zamanını bu yüzdelerle planlamalarını sağlamak ve verimli bir çalışma temposu yakalamalarına yardımcı olmaktır."

Dr. Genco Fas, soru tiplerindeki değişimi de analiz ederek, "II. ve III. seviyede artık mesleğin uygulamalarına yönelik sorular sorulmaya başlandı. Güçlü bir matematiksel altyapı yanında aktüerya alanında çalışanların daha avantajlı olduğu bir sınav sistemi içindeyiz" diye konuştu. Sınavlara yaklaşık olarak 400 kişinin girdiğini belirten Dr. Fas, "Şu anda III. seviyede sınavları tamamlamak üzere olan çok sayıda aktüer adayı bulunuyor. Özellikle önümüzdeki sınav sezonunun ardından birçok arkadaşımızı aktüerlik mesleğine kazandıracağımızı düşünüyorum" bilgisini verdi.

## 'DONANIMLI BİR AKTÜER KUŞAĞI GELİYOR'

Aktüerlik mesleğinin 2008'de getirilen sınav sistemiyle birlikte farklı bir seyre sahip olduğunu ve bu sınavları tamamlayanların mesleki olarak farklı açılımlara imkan tanıyan "aktüer" unvanına sahip olduğu söyleyen Dr. Fas, aktüerlik sınavlarının sektöre kazancını değerlendirirken de şunları ifade etti: "Aktüerlik sınavlarını tamamlayan adaylar sigortacılıkta; hayat, hayat dışı, finans ve denetim gibi alanlarda akademik altyapı ve tecrübe sahibi oluyorlar. Tüm bu



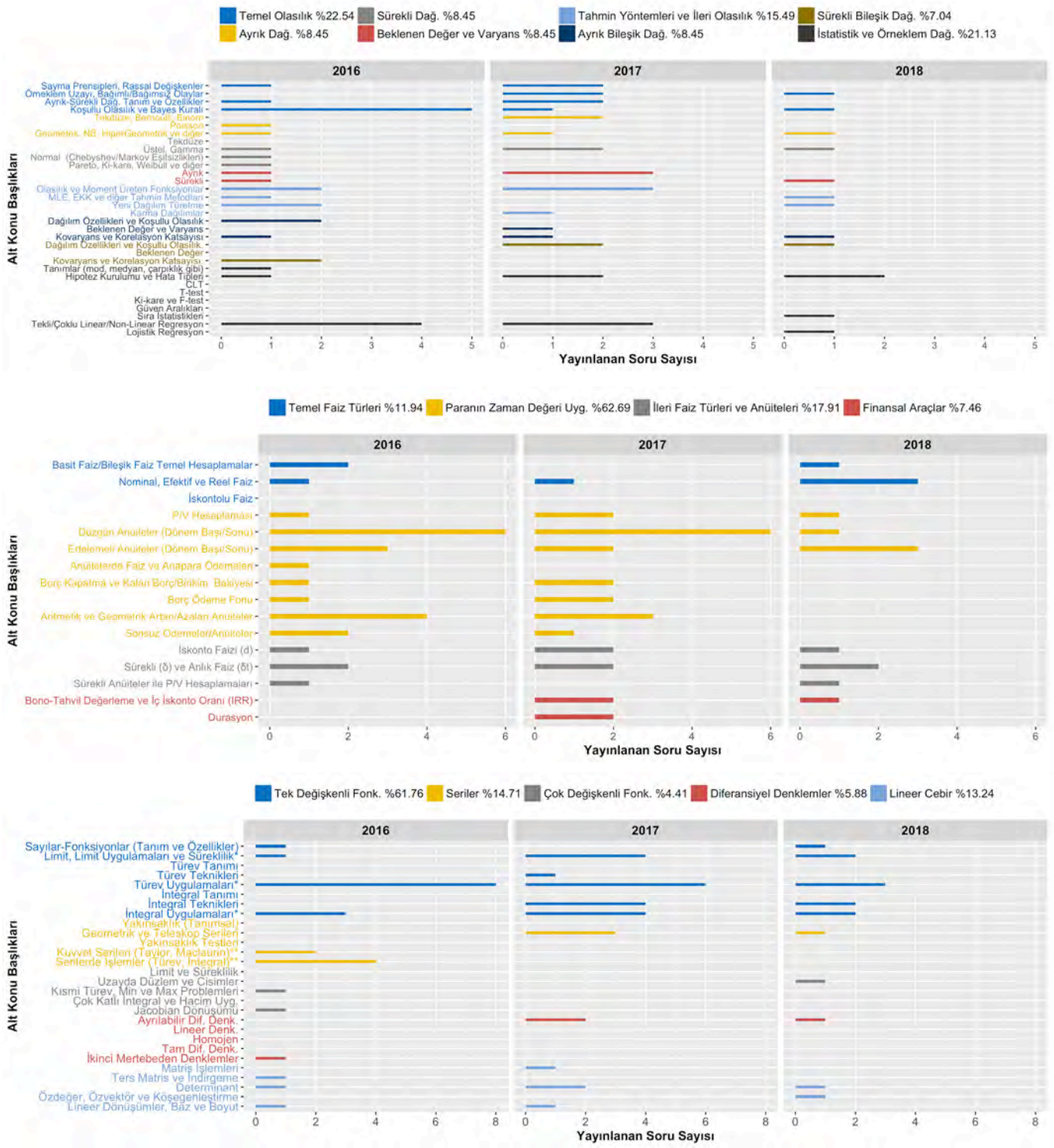
arkadaşlarımızın modelleme becerileri gelişiyor. Dolayısıyla rekabetin üst düzeyde hissedildiği sigorta sektörünün beyni diyebileceğimiz aktüerya departmanlarına böyle donanımlı bir yeni kuşak kazandırmak daha verimli ve daha yüksek kârlarla çalışan şirketleri ortaya çıkarıyor. Yani şirketlerimizin geleceğini adeta aktüerlerle sigortalıyoruz." Ayrıca sınavların adayların kişisel kariyerlerine de büyük katkılarda bulunduğunu söyleyen Dr. Fas, "Kimi zaman kariyer basamakları ikili ilişkilere veya ortama bağlı olabiliyor. Dolayısıyla sınavlar ve sonunda elde edilen aktüer unvanı adayın kariyer basamaklarını emin adımlarla çıkmasını sağlıyor. Doğru zamanda ve yeterli tecrübede alınan bir unvan adayların etkin bir yönetici olmasının yolunu açıyor" dedi.

## 'YAKINDA AKTÜERYANIN İÇİNE BIG DATA DA GİRECEK'

İlerleyen dönemlerde aktüerliğin ve sınavlarının içinde bulunduğumuz çağın gereksinimleri gereği güncelleneceğini belirten Dr. Fas, "Yakında aktüeryayı big data analizi olmadan düşünemeyeceğiz. Bu nedenle yakında sınavların da bu çerçevede güncelleneceğini düşünüyorum" diye konuştu. Aşağıdaki tablolarda 2016'dan 2018'e, matematik, olasılık-istatistik ve finansal matematik sınavlarının son üç yılına ait konu dağılımını bulabilirsiniz.

Bilgi Üniversitesi Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programı'nın direktörlüğü görevini yürüten **Dr. Genco Fas**, geçmiş aktüerlik sınavlarında çıkmış soruların istatistiklerini yayımladı. Dr. Genco Fas, aktüerlik mesleğinin sigorta şirketlerini daha karlı bir hale getireceğini belirterek "Geleceği, aktüerya ile sigortalayacağız" dedi.

*Bu çalışmanın daha detaylı versiyonu sigortacigazetesi.com.tr'de.*



# 2017'de siber güvenlik için 86 milyar dolar harcandı

2013 yılından bu yana siber güvenlik için yapılan harcamalar dünya çapında %29 oranında arttı. 2013'te siber güvenliğe 67 milyar dolar harcanırken, 2017'de bu tutar 86 milyar doları aştı. Buna karşın 2017 yılında büyük ölçekli siber saldırılar, bir önceki yıla göre %7 oranında arttı.

Aon'un son raporu büyük ölçekli siber saldırıların, 2017'de bir önceki yıla göre %7 arttığını ortaya koydu. Saldırılar ayrıca, 86.4 milyar dolara ulaşan güvenlik harcamalarına rağmen gerçekleşti. Araştırma Kuruluşu Gartner'ın analizlerine göre, 2013 yılında dünya genelinde 67.2 milyar dolar olan güvenlik harcamaları, geçen 5 yılda %29 arttı. 2013'te dünya genelinde şirketler siber güvenlik için 67.2 milyar dolar harcama yaparken, bu tutar 2014 yılında 71.4, 2015 yılında 76.9, 2016 yılında 80, 2017 yılında ise 86.4 milyar dolara ulaştı. 2019'da bu rakamın 108 milyar doları bulması öngörülüyor. International Data Center'ın "Yükselen Piyasalar: Türkiye, BT, 2015 ve Sonrası Analiz Raporu"na göre de Türkiye'deki bilgi teknolojileri (BT) harcamalarının 2019'a kadar 23 milyar doları aşması bekleniyor.

## SİBER RİSKLERE KARŞI 7 ETKİN SAVUNMA

Türkiye'nin, dünya ortalamasına göre daha az olan siber savunma bütçelerini doğru konumlandırmasının önemine değinen Aon, özelikle "kritik altyapı" sektörleri için önceliklendirme tavsiye ediyor. Aon'un çatısı altındaki Stroz Friedberg ve ABD'de ulusal siber izleme, uyarı ve analiz merkezi olarak kurulan ABD Bilgisayar Acil Durum Hazırlık Takımı da siber saldırılar konusunda çarpıcı bir veri sunuyor. Takım, üretim, enerji, petro-kimya gibi "kritik altyapı" sektörlerindeki sistem sahiplerinin etkin savunma önlemlerini uygulamaları durumunda 2014 ve 2015 yılları içerisinde raporlanan siber olayların %98'inin engellenebileceğini belirtiyor. Bu etkin savunma stratejileri 7 başlık altında toplanıyor:

**1**

**GÜVENİLİR UYGULAMALAR LİSTESİ:** ABD Ulusal Siber Güvenlik ve İletişim Entegrasyon Merkezi'ne (ICS-CERT) göre, 2014 ve 2015'te yaşanan saldırıların %38'i, güvenilir uygulama listelerinin kullanılmaması sonucu ortaya çıkan zafiyetlerden kaynaklanıyor. Kötü amaçlı yazılımların tespiti ve önlenmesinde bu listeler, oldukça önemli bir savunma aracı olarak dikkat çekiyor.

**2**

**GÜNCELLEMELERİN VE DOĞRU KONFİGÜRASYONLARIN YAPILMASI:** Siber saldırganların eski sürümleri kullanan ve güncellemeleri yapılmamış sistemleri hedef almaları sebebiyle, sistem güvenliği için doğru kaynaktan güvenilir güncellemelerin düzenli olarak yapılması gerekiyor. ICS-CERT, bu konudaki zafiyetlerden kaynaklanan saldırı oranı da %29 olarak tespit etmiş.

**3**

**SALDIRIYA MARUZ KALINABİLECEK ALANLARIN AZALTILMASI:** Endüstriyel kontrol sistem ağlarının güvenilmeyen ağlardan izole edilmesi gerekiyor. Saldırılara maruz kalınabilecek alanların başında da internet ağı yer alıyor. Bu noktada, kullanılmayan tüm portların ve işletim sistemlerinin kapatılması, dış ağlara yalnızca onaylanmış işler için erişim izni verilmesi önem arz ediyor.

**4**

**SAVUNULABİLİR BİR ORTAM KURULMASI:** Şirket ağlarını koruyan erişim çemberindeki ihlaller sonucu oluşabilecek hasarları sınırlamak ve ağları bölümlere ayırarak host-to-host iletişim kanallarını kısıtlamak en etkili taktikler arasında yer alıyor. Böylece, bir şekilde içeri girmeyi başaran saldırganların erişimlerini genişletmesine ve daha fazla bilgiye ulaşmasına da engel olunabiliyor.

**5**

**YETKİLENDİRME YÖNETİMİNİN UYGULANMASI:** Siber suçlular son zamanlarda sistemlerdeki özel yetkilere sahip kullanıcıların hesaplarını ele geçirmeye odaklanıyor. Bu sebeple, çok faktörlü deneme metotlarının uygulanması ve yetkileri kısıtlayarak her kullanıcıya görevleri hangi yetkileri gerektiriyorsa o yetkilerin verilmesi tavsiye ediliyor.

**6**

**GÜVENLİ UZAKTAN ERİŞİM UYGULAMALARININ KULLANILMASI:** Başta modemler olmak üzere güvensiz erişim yollarının ortadan kaldırılması ve açık bırakılan tüm erişimlerin olabildiğince kısıtlanmaya çalışılması önemli savunma önlemleri arasında yer alıyor. Tedarikçilerin şirket kontrol sistemlerine uzaktan erişimlerinin kalıcı olarak engellenmesi de büyük önem taşıyor.

**7**

**İZLEME VE MÜDAFAA UYGULAMALARINA BAŞVURULMASI:** Endüstriyel kontrol sistemlerini modern siber tehditlere karşı koruyabilmek için sürekli olarak saldırılara karşı gözlem yapılması ve gerektiğinde hızlı bir şekilde daha evvelden oluşturulmuş prosedürler doğrultusunda tepki verilebilmesi gerekiyor. Ayrıca her zaman bir kurtarma planının olması, savunma önlemleri kapsamında sık sık vurgulanıyor. Bu doğrultuda, şirketlere sistemlerinin bilinen en son düzgün çalıştığı tarihe geri dönmesini kolayca sağlayacak "altın" yedek disklerin oluşturulması tavsiye ediliyor.

## Cigna Finans'ın yeni CEO'su Kuriş

QNB Finansbank ile uluslararası sigorta şirketi Cigna'nın ortaklığındaki emeklilik ve hayat şirketi Cigna Finans'ın yeni CEO'su Pınar Kuriş oldu. Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği alanında lisans, yüksek lisans ve doktora derecesine sahip olan Kuriş, 20 yılı aşkın bankacılık ve danışmanlık tecrübesine sahip. Akbank ve QNB Finansbank'ta; ticari, KOBİ ve bireysel bankacılık pazarlama, stratejik planlama ve bütçe yönetimi gibi görevlerde bulunan Kuriş, son dört yıldır Burganbank'ta Perakende ve Özel Bankacılık Genel Müdür Yardımcılığı görevini yerine getiriyordu.



## 'Sigortacılığın ekonomiye sağladığı fon öne çıkarılmalı'

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi'nin düzenlediği "Sigorta Acentelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri" başlıklı Zümre Toplantısı, 27 Haziran Çarşamba günü gerçekleştirildi. İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Hüseyin Duru başkanlığında, acentelerin yoğun katılımıyla gerçekleşen toplantıya İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, TOBB SAİK Başkanı Hüseyin Kasap, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, Sigortacılık Meslek Komitesi Meclis Üyeleri Hasan Necmi Üze, Eyyup Çelik, Doğan Şen ve Hasan Hoşben ile Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas katıldı.




Toplantının açılış konuşmasını yapan İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Duru, acentelerin sorunlarının çözümlerini yine acentelerin bulacağını söyleyerek, "Kavga ederek hiçbir yere varamayız" dedi.
Avdagiç'den sonra TSB Genel Sekreteri Eroğlu, kısa bir sunum yaparak sektörü değerlendirdi. Sektör olarak TARSİM ve DASK ile devletin yükünü aldıklarını hatırlatan Eroğlu, "Ayrıca fon üretiyoruz. Ekonomiye fon sağladığımızı siyasetçiye anlatmalıyız. Ortalama mevduat faizinin 53 gün olduğu bir ortamda orta ve uzun vadeli kaynak oluşturmak için sigorta fonları çok önemli" diye konuştu.
TOBB SAİK Başkanı Kasap da, göreve geldiği günden beri geçen 4,5 yıl içinde kurum olarak yaptıklarını sıraladı. Sektörün bütün aktörleri ile iletişim halinde olduklarını belirten Kasap, ayrıca hazırladıkları reklam filminin çok yakında yayınlanacağını söyledi.
SAB Başkanı Çakas da yaptığı konuşmada sigorta acentelerinin mutlaka bir meslek örgütüne üye olması gerektiğini vurguladı.

# Dijitalleşen Katılım Emeklilik Oto BES'te süreçleri kolaylaştırdı

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, otomatik katılımın (OKS) emeklilikte ikinci maaş alma fırsatını çalışanların ayağına getirdiğini belirtti. Sincek, "Geçen süre zarfında gördük ki çalışanlara OKS'nin avantajları iyi anlatıldığı takdirde cayma oranları da düşüyor. Bu nedenle OKS'yi gerekiyorsa sil baştan doğru anlatmak gerekiyor" diye konuştu.
Otomatik BES'i daha cazip hale getirecek düzenlemeler üzerinde çalışıldığını söyleyen Sincek, şu bilgileri verdi:
"Yasayla ilgili bakanlara, ek devlet katkısının




nemalandırılmasına ve ek devlet katkısının azami limiti ile iade edilmesine ilişkin esasları belirleme yetkisi verildi. Ayrıca daha önce cayanlara yeniden sisteme giriş yapma olanağı tanınması da gündemde bulunuyor. OKS'nin yeni düzenlemelerle daha da cazip hale geleceğine inanıyorum."
Gerçekleştirdikleri OKS çalışmalarıyla ilgili de bilgi veren Sincek; "Bugüne kadar 400 binin üzerinde çalışanın OKS'ye girişini gerçekleştirdik. OKS gibi kapsamlı, zor bir süreci kolayca tamamladık. Sunduğumuz online sistem kolaylığı ve verdiğimiz eğitimlerle bu zor süreçleri sorunsuz başardık. Kurumsal internet şubemiz üzerinden işverenler tüm işlemleri kolayca gerçekleştirebiliyor; telefon ve online kanallardan anında, hiç beklemeden canlı destek alabiliyorlar" dedi.

## Tekafülde prim üretimi 1 milyar liraya dayandı

Geçen yılın sonunda (20 Aralık 2017) yürürlüğe giren Katılım Sigortacılığı Yönetmeliği sonrası, bu alandaki veriler farklı bir başlık altında tasnif edilmeye başlandı. Bu veriler Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından ilk kez 2018 yılı Ocak ayı için açıklandı. Son olarak ise ilk 6 aylık rakamlar açıklandı. Buna göre katılım sigortacılığında 2018'in ilk altı ayında 939 milyon liralık prim üretildi. Pazarın %96.5'ini hayat dışından elde edilen primler oluştururken %3.5'ini oluşturan hayatta 32 milyon lira prim üretildi.
Diğer adıyla tekâfül sigortacılığında üretilen toplam primi, 8 şirket paylaştı. Pazarın yaklaşık %66'sını elinde bulunduran Neova Sigorta, 615 milyon lira prim üretti. Sırasıyla Doğa Sigorta 160 milyon lira, Bereket Sigorta 120 milyon lira, Katılım Emeklilik 26 milyon lira, Vakıf Emeklilik 7.6 milyon lira, Ziraat Sigorta 6.4 milyon lira, Ziraat Hayat ve Emeklilik 1.8 milyon lira ve Bereket Emeklilik ve Hayat yaklaşık 900 bin lira prim üretti.
Branşlara odaklanıldığında oto sigortaları en fazla primin üretildiği branş oldu. Trafikte 550 milyon lira, kaskoda ise 113 milyon lira prim üretildi.
Bu branşların ardından 80 milyon lira primin üretildiği yangın ve doğal afetler ile 71 milyon lira primin üretildiği kaza sigortaları geldi. Genel zararlar branşında da 47 milyon lira prim üretildi.

## 49'un altı da Oto BES'te

Temmuz ayı itibarıyla çalışan sayısı 10 ile 49 arasında olan işyerleri de otomatik katılım ile Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olmaya başladı. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 6 Haziran 2018 verilerine göre otomatik katılım, 231 bin işyerindeki yaklaşık 4.5 milyon çalışanı daha otomatik olarak BES'li yapacak. 2003 - 2017 yılları arasında 7 milyon katılımcıya ulaşan BES, son 1.5 yılda uygulanan otomatik katılım sayesinde katılımcı sayısını 11 milyona çıkardı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) de konuya ilişkin açıklamada bulundu. Yapılan açıklamada "Uygulamaya dahil olacak işyerleri belirlenirken işyerindeki tüm çalışan sayısına bakılacak. Ancak sisteme sadece 45 yaşını doldurmamış çalışanlar dahil edillecek" dendi.
Otomatik katılım kapsamına giren işyerlerinin öncelikle emeklilik şirketleri ile görüşerek çalışanları adına emeklilik sözleşmesi yapması gerekiyor. Sisteme giriş esnasında fon seçimi çalışanların tercihleri doğrultusunda emeklilik şirketine bildirilebileceği gibi, tercihini belirtmeyen çalışan adına fon seçimi işveren tarafından belirlenecek. Katkı payının çalışanın ücretinden kesilip emeklilik şirketine aktarılması ise işverenin sorumluluğunda bulunuyor. TSB, açıklamasında otomatik katılım takvimine göre sisteme dahil olması gereken işyerlerinin kanuni yükümlülüklerini yerine getirmelerinin önemli olduğunu, aksi takdirde cezai müeyyideye maruz kalacaklarını hatırlattı.



**Beklentilerinizi yüksek tutun!**

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

Adendum



## Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması'nda ödüller verildi

Vakıf Emeklilik tarafından bu yıl altıncısı düzenlenen Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması'nın ödülleri, Güneş Sigorta Sanat Galerisi Sergi Salonu'nda düzenlenen törenle verildi. Ankara'dan Muhammed Şuayp Oral birinciliğe layık görülürken, Konya'dan Serkan Daldal ikinci, Sakar'dan İhsan Korkut ise üçüncü oldu. İstanbul'dan Ceren Yağcıoğlu, Yücel Çetin ve Emine Sezgin de mansiyon ödülü kazandı. Fotoğraf tutkunlarının deklanşörlerine "Sarı Bir Dünya" için bastığı yarışmada, 7 bin 723 adet eser yarıştı. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı; törende yaptığı konuşmada, geleneksel hale gelen Sarı Kareler Fotoğraf Yarışması'nın başarıyla yoluna devam ettiğini belirterek, "Sarı Kareler konusuyla 6 yılda sergilenmeye hak kazanan 250'ye yakın fotoğraf tutkununun eserini binlerce ziyaretçiyle buluşturduk. Fotoğraf tutkunlarının yarışmamıza gösterdiği ilgi Vakıf Emeklilik olarak bizi gururlandırıyor" dedi.



## Eurocross'tan Sigortacı'ya ziyaret

Dünyanın sayılı asistans şirketlerinden Eurocross'un Türkiye CEO'su Mehtap Baylam Akkaya ile Pazarlama ve Satış Müdürü Yalçın Avcı, Sigortacı Gazetesi'ni ziyaret ettiler. 2018 faaliyetleri ve 2019 stratejileriyle ilgili bilgi veren Akkaya ve Avcı'yı gazetemizi temsilen Metin Öztürk ve Feyza Kırmızı ağırladı.

# TSB'den 'havuz' açıklaması: Zorunlu trafikte büyüme %34 değil, %12

Sigorta şirketleri, zorunlu trafik sigortasındaki Riskli Sigortalılar Havuzu nedeniyle, bu branşta yazdığı primin bir miktarını önce havuza devretmeye ve ardından pazar payına göre tekrar havuzdan devir almaya başladı. Bu sistem sebebiyle TSB'nin istatistiklerinde primlerin bir kısmı iki kez yazıldı. Bu da, zorunlu trafikte büyümenin %34 gözükmesine yol açtı. TSB yaptığı açıklamayla, devredilen prim çıkarıldığında bu branşın geçen seneye göre %12.4 büyümüş olduğunu vurguladı. TSB'nin yaptığı açıklama şöyle:
"Sigortacılık hesap planı, yazılan primlerin muhasebeleştirilmesini yurt içi ve yurt dışı olmak üzere direkt ve endirekt ayrımında dört farklı hesap ile tanımlamaktadır.
Bu tanımlardan direkt primler; şirketin düzenlediği poliçelerde yazılan primlerin toplamıdır. Endirekt yazılan primler ise; sigorta şirketlerinin doğrudan yazdığı poliçe primi olmayıp, reasürans kapsamında başka bir sigorta şirketinden veya herhangi bir havuzdan alınan risk için yazılan primdir. Birliğimiz tarafından yayınlanan genel sektör istatistiklerinde ise yazılan primler üretimi direkt, endirekt ayrımına gidilmeksizin toplam prim ile ifade edilmektedir. Ancak geçen yıl temmuz ayında uygulamaya giren karayolu zorunlu mali mesuliyet sigortasındaki riskli sigortalılar havuzu nedeniyle şirketlerin branşta yazdığı primin bir miktarını havuza devretmesi ve akabinde pazar payına göre havuzdan tekrar devir alması, önemli miktarda endirekt primyazılmasına sebep oldu. Bu sebeple Haziran 2018 sonuçlarında branşın toplam prim üretim artışı %34 olarak görülüyor. Havuzdan alınan ve mükerrerliğe sebep olan endirekt üretim hariç bırakıldığında artış oranı %12 hesaplanmaktadır."

## Mikail Hıdır, Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı oldu



VakıfBank'ta İç Kontrol Başkanlığı görevini yürüten Mikail Hıdır, Güneş Sigorta Strateji ve Sistem Yönetimi'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. VakıfBank bünyesinde çeşitli kademelerde görev alan Mikail Hıdır, 8 yıllık müfettişlik görevinin ardından sırasıyla Takip Ekipleri Müdürlüğü, Uyum ve Mevzuat İzleme Müdürlüğü, Kredi İzleme ve Takip Başkanlığı ve İç Kontrol Başkanlığı görevlerinde bulundu. Hıdır, ayrıca 2015-2017 yılları arasında VakıfBank International AG-Viyana'da Yönetim Kurulu Üyeliği yaptı. 2000 yılında Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olan Mikail Hıdır, iyi derecede İngilizce biliyor.

## SAB'ı misafir ettik

Haziran ayında yapılan Sigorta Acenteleri Derneği olağan genel kurulu sonrası seçilen SAB Yönetim Kurulu Sigortacı Gazetesi'ne nezaket ziyareti yaptı. Ziyarette sektörün ve acentelerin sorunları konuşuldu.
Fotoğrafta soldan sağa; Burcu Yıldız Yenigün, Nuri Peri, Başkan Reşit Çakas, Metin Öztürk, Selim Koşak, Fuat Bozkurt, Alp Tümer, Feyza Kırmızı.





## İndik Boğaz'ın kenarına

Haziran ayında Kandilli Borsa'da yediğimiz yemekte sıcaktan bunalınca, temmuz ayında kendimizi Boğaz kenarında bulduk. Yemeğimiz yine İstanbul'un çok sıcak günlerinden birine denk gelse de, Lacivert Restaurant'ta ağaçların altında püfür püfür esen deniz havasıyla çok keyifli bir yemek yedik. Hem kara, hem deniz ulaşımı olan restaurant yaz ayları için mükemmel bir seçim, yemekleri ise çok leziz. Bu ayki konuklarımız Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, Genel Müdür Başyardımcısı Ender Güzeler, Kurumsal İletişim Müdürü Andaç Baran oldu. (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 - Ağustos 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.



# GELECEĞİN SİGORTA YILDIZI GANA

Henüz 'en büyükler' arasında yerini almamış olsa da Gana dünyada en hızlı büyüyen sigorta sektörlerinden birine ev sahipliği yapıyor. Petrol, gaz ve altın üretiminin artmasının yanı sıra ticari yapılar için zorunlu yangın sigortasının getirilmesi ile kanatlanan Gana sigorta sektörünün bu yıl sonunda %23'lük bir büyüme kaydetmesi ve gelecek yıllarda da bu büyüme trendini muhafaza etmesi bekleniyor. Ülkede hayat ve hayat dışı şirketlerin de yakın bir zamanda birbirinden ayrılmasıyla beraber, iki tarafta da büyümenin arttığı görülüyor.

Sigortanın faydaları hakkında kamu bilincinin artması, düzenlemede yapılan yerinde değişiklikler, orta sınıfın yükselişi ve mobil sigorta ürünlerinin halk nezdinde kabul görmesi sigorta sektörünün progresif olarak büyümesini sağlıyor. Geçtiğimiz yıllardaki hızlı büyüme sigortacılıkta büyük bir potansiyel olduğunu ve ulusal ekonominin gelişiminde sigortanın önemli bir kaldıraç olabileceğini göstermiş durumda.

Müşteri segmentasyonu tarafındaki teknolojik gelişmeler ve kıtadaki ekonomik patlama, yerel sigortacıların planlarını güncellemelerini ve küresel sigortacıların Gana'ya yeni bir yatırım fırsatı olarak bakmalarını sağlamış görünüyor. Mobil sigortacılığın başlamasıyla beraber, telefon operatörlerine olan güvenin sigortaya yansıması satışları artırıyor.

## MİKROSİGORTA BÜYÜYOR

Gana'da sigortacılığı büyüten bir diğer taraf da bankasürans kanalı. Sigortacılar ve bankalar aktif olarak ortaklıklar icra ederek piyasaya inovatif ve rekabetçi ürünler sunuyor. Bankaların prestiji ve rekabetçi pazarlama stratejileri, sigorta sektörünün tam da ihtiyacı olan fırsatları sunuyor. Gana'da özellikle sigortacıların satmakta zorlandığı ürünlerde bankaların desteği büyük bir fark yaratıyor. Ülkede, bankacılık penceresinden satılabilecek sigorta ürünleri için her geçen gün daha fazla sigorta şirketi ve banka arasında anlaşma imzalanıyor. Şu ana kadar 20'den fazla banka, bankasürans ürünleri satmak için lisans almış durumda.

Gana gibi kişi başı ortalama gelirin düşük olduğu ülkelerde sigorta gibi finansal bir ürünü satmak hiç de kolay değil. Böyle olunca da, çok düşük primlerle yapılabilen mikrosigorta ürünleri sigortanın yaygınlaşması açısından önem teşkil ediyor. Sigorta gibi marjinal bir pazarda mikrosigorta değerli bir alternatif finansal ürün oluyor. Mikrosigorta ürünlerinin kolay bir şekilde satın alınması ve hızlı bir şekilde tazminatların ödenmesi bu branşa olan ilgiyi artıran faktörlerden. Son 5 yıldaki dikkat çekici büyümeye karşın ülkede sigorta primleri, toplam GSYİH'nın sadece %1.17'sine denk geliyor. Sigortalılık oranına bakarsak; 10 Gana vatandaşından sadece birinin sigorta poliçesi bulunuyor. Ülkenin sigortacılığa bakışı ise son derece iddialı. Gana'nın ulusal sigorta komisyonu NIC (National Insurance Comission) tarafından yapılan açıklamaya göre 2021 yılında sigortacılığın bankasürans kanalı ve mikrosigorta ürünleriyle GSYİH'nın %10'una çıkarılması hedefleniyor.



### SADECE GANA'DA

Gana'da cenazeler bambaşka bir anlam taşıyor. Yas tutmak için değil, yaşamı onurlandırmak için düzenlenen cenaze törenlerinde şarkı söyleniyor ve dans ediliyor. Rengarenk geçen cenaze etkinliklerinin aileye faturası ise 20 bin doları bulabiliyor. Bu da "cenaze sigortası" ürünlerinin yaygınlaşmasına neden oluyor.

## PRİM YOKSA TEMİNAT DA YOK

NIC'nin en büyük başarılarından biri, 2014 yılında gelen "Prim Yok, Teminat Yok" klozu olarak gösteriliyor. Yeni uygulama sayesinde sigorta korumasının başlaması için sigorta primlerinin tamamının ödenmiş olması gerekiyor. Bu durum da sektördeki likiditeyi artırıyor. Uygulamadan önce, sigortacılar primlerini taksitli olarak ödemek isteyenler için kredi sağlıyordu. Bu da sigorta şirketleri için kredi riski ve sınırlı likidite anlamına geliyordu. Şirketlerin tazminat noktasında ödemelerde sorun yaşaması, sigortacılığa olan güveni azaltıyor, bu nedenle sigorta penetrasyonu belli bir seviyenin altında kalıyordu. Başlarda, yeni uygulamanın düşük gelirli aile ve çalışanların sigorta ürünlerini karşılama gücünü azaltacağını düşünülse de, sektördeki büyüme müşterilerin yeni durumu yadırgamadığını gösteriyor.

Gana, yıllık %20'nin üzerindeki ortalamasıyla dünyanın en hızlı büyüyen sigorta sektörlerinden birine ev sahipliği yapıyor. Yakın dönemde pek çok yapısal reforma imza atan Gana, geleceğin sigorta yıldızlarından olmaya aday.

### SAYILARLA GANA

| | |
|---|---|
| Nüfus: | 28.2 milyon |
| GSYİH: | 46 milyar $ |
| Kişi Başı GSYİH: | 1.600 $ |
| Dünya sigortacılığındaki payı: | %0.01 |
| Prim Üretimi: | 530 milyon $ |
| Hayat: | 290 milyon $ |
| Hayat Dışı: | 240 milyon $ |
| Kişi Başı Prim: | 10 $ |
| Sigortacılığın GSYİH'deki payı: | %1.17 |

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

# Tamamlayıcı sağlık sigortasında sürdürülebilir gelişim nasıl sağlanır?

**SAB Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Çakas**, "Tamamlayıcı sağlık sigortasının, sağlıklı ve sürdürülebilir gelişimi için agresif tarifelerden vazgeçilip, istikrarlı bir yapı oluşturacak tedbirler alınmalı, özellikle fiyatlandırma konusuna ayrı bir özen gösterilmeli" diye konuştu.

Son on beş yılda SUT (Sağlık Uygulama Tebliği) kapsamında, birçok özel hastane hemen hemen bütün branşlarda SGK ile anlaşma yaptı. Bunun sonucunda ücretli çalışanların büyük bir kısmı, sağlık giderlerinde SGK teminatlarını aşan kısımları kendileri karşılama yoluna giderek bu tür anlaşmalı hastaneleri kullanmaya başladı. Tamamlayıcı sağlık sigortasının bu sebeple son beş yılda kullanımının arttığını belirten Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Çakas, pazar payının da hızla büyüdüğünü sözlerine ekleyerek "Bugün sağlık sigortası ile ilgilenen sigortalı adayı özellikle tamamlayıcı sağlık ile ilgili de bilgi almakta, hatta özel sağlık sigortası sahibi bazı sigortalılar da yenileme döneminde tamamlayıcı sağlık seçeneğini değerlendirmekte" dedi.

## TAMAMLAYICI SAĞLIK TOPLU İŞ SÖZLEŞMELERİNDE

Sağladığı teminatlar ve uygun prim avantajı sebebiyle tamamlayıcı sağlık sigortasının, kurumsal sigortalılar ve çok üyeli sivil toplum kuruluşları tarafından yoğun bir şekilde talep edildiğini hatırlatan Çakas, "Hatta bazı sendikalar toplu iş sözleşmelerinde tamamlayıcı sağlık sigortası poliçelerini de sözleşme maddelerinden birisi haline getirmeye başladı" bilgisini verdi. İlerleyen zamanda tamamlayıcı sağlık sigortasının daha fazla kişi tarafından kullanılacağını vurgulayan Çakas şunları söyledi: "Önümüzdeki dönemlerde şehir hastanelerinin devreye girmesi ile hasta sayısının artışından kaynaklı olarak tamamlayıcı sağlık sigortasının çok daha geniş bir kitleye yayılması kaçınılmaz olacak. Sigortalılar tarafındaki bu yoğun ilgi, sigorta şirketlerinin de bu ürüne karşı



satış motivasyonunu artırdı. Hatta bazı sigorta şirketleri, son iki yıldır hızlıca hazırlanan tarifelerle ürün geliştirerek piyasaya son derece agresif bir şekilde girdi. Öyle ki geçmişte özel sağlık sigortalarına son derece mesafeli yaklaşan, sağlık sigortaları konusunda deneyimleri az olan birçok şirket, piyasaya girdi. Sigorta şirketlerinin sağlık sigortasındaki pazar paylarını bu ürüne yönelerek kapatmayı hedefledikleri anlaşılıyor."

## 'GEREKLİ TEDBİRLER ALINMALI'

Bu ürüne hem tüketici hem de sigorta şirketlerinin yüksek ilgi gösterdiğini belirten Çakas, bu durumun ürünün gelişimi için olumlu olmasına karşın beraberinde bazı riskler getirdiğini ifade etti. Çakas konuyu detaylandırırken şunları söyledi: "Bu ürün henüz çok yeni olduğu için müşteri profili, poliçeler için açılan provizyon sıklığı, yıllık ortalama ödenen hasarlar ile teknik kâr ve zarar verileri henüz tam olarak bilinmiyor. Bunun doğal sonucu olarak da bu ürünle ilgili tarifeler hazırlarken şirketler son derece dikkatli ve temkinli olmak durumunda. Aksi halde sigorta şirketleri, oluşacak hasarlardan dolayı ciddi bir yükle karşı karşıya kalacaklar. Bu ürünü satın alan sigortalıların ayakta tedavi teminatlarını kullanma eğilimi yüksek. Özellikle doktor muayene ücretlerinden dolayı sigorta şirketlerinin ödediği farklar hasar/prim oranını yükselten bir faktör olarak öne çıkıyor. SUT'ta yapılacak değişiklikler ve fiyat tarifeleri, tamamlayıcı sağlık sigortası poliçelerini doğrudan etkileyecek. Bu durumla ilgili olası riskler göz önünde bulundurulmalı gerekli tedbirler önceden alınmalıdır." Riskli duruma örnek olarak grup sigortası tekliflerini gösteren Çakas, sözlerine şöyle devam etti: "Şu anda bazı STK'lar için geliştirilen özel ürünlerde %50'ye varan indirimler uygulanıyor. Bireysel tarifesi 1500 lira olan ürünün grup tekliflerinde 374 liraya kadar düşürüldüğünü görüyoruz. Bu, sigorta şirketleri için 'bindiği dalı kesmek' anlamına geliyor. Böyle bir fiyatlandırmanın sürdürülebilir olması mümkün değil. Aktüeryal çalışmalara dayanmayan, rekabet baskısıyla hızlıca hazırlanan tarifeler neticesinde fiyatlandırılan birçok ürün, olması gereken primin altındaki fiyatlara satılıyor. Serbest piyasa kuralları çerçevesinde rekabet elbette gerekli ve son kullanıcılar için faydalı. Ancak sektörümüz bu tip yıpratıcı yaklaşımların sonucunu trafik sigortası poliçelerinde yaşamıştı. Pazar potansiyeli ne olursa olsun tamamlayıcı sağlık sigortalarının, sürdürülebilir gelişimi için agresif tarifelerden vazgeçilip, istikrarlı bir yapı oluşturacak tedbirler alınmalı, fiyatlandırma konusuna ayrı bir özen gösterilmeli. Aksi halde bugün birçok branşta yaşanan sorunların tamamlayıcı sağlık sigortasında da yaşanması kaçınılmaz olacak."

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

# Sigortalılık oranı depremle artıyor

1999'da Gölcük ve Düzce depremlerinden sonra 2000 yılında kurulan Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), bugüne kadar hasar veren 562 depremle ilgili toplam 179 milyon liralık hasar ödemesi gerçekleştirdi. Sadece 2017'deki depremler için yaklaşık 6 milyon liralık tazminat ödendi.

## KONUTLARIN YAKLAŞIK YARISI SİGORTALI

DASK tarafından aylık yayımlanan istatistiklere göre, konutların sadece %48.4'ü zorunlu deprem sigortasına sahip. Yani, Türkiye'de bulunan 17 milyon 661 bin konuttan 8 milyon 548 bini sigortalı. 6 milyon konutla Türkiye'deki toplam konut sayısının üçte birine ev sahipliği yapan Marmara Bölgesi'nde sigortalılık oranı, %58 ile 7 bölge arasında en yükseği. En düşük sigortalılık oranı ise %34 ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde. Bununla birlikte şu an yürürlükte bulunan 8 buçuk milyon poliçeden üretilen toplam prim 1 milyar lira. Sigortalı konutların risk bölgelerine göre dağılımına bakıldığında birinci derece riskli bölgelerde yaklaşık 4 milyon poliçenin yürürlükte olduğu gözüküyor. Bir başka deyişle, toplam sigortalı konutların yarısı, en fazla deprem riski taşıyan bölgede bulunuyor. Konutlara zorunlu deprem sigortası yaptırırken fiyatı belirleyen kıstaslardan biri de binanın yaşı. Binaların yaşı arttıkça konut başına ödenmesi gereken prim de artıyor. Toplam sigortalı konutun yarısı 2007 ve sonrasında inşa edilmiş.

## ÜRETİM ACENTE VE BANKALARDAN

2017'de toplam prim üretiminin %54'ünü sağlayan acenteler 561 milyon lira prim ürettirken bankalar %47'lik pazar payı ile 433 milyon liralık prim üretti. Zorunlu deprem sigortası yapmaya yetkili 32 sigorta



şirketi, 2016'da toplam 824 milyon lira prim üretirken 2017'de bu rakam 946 milyon liraya yükseldi.

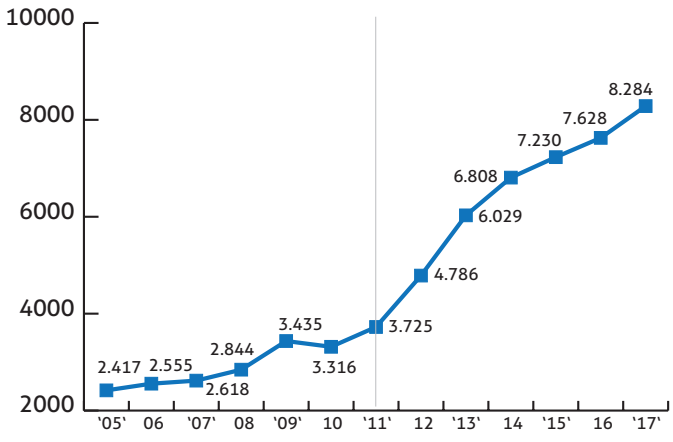
## HASAR VEREN DEPREMLER SİGORTALILIĞI ARTIRIYOR

DASK'ın Zorunlu Deprem Sigortası Faaliyet Raporları'na göre, poliçe adedi ile sigortalılık oranındaki artışın en iyi olduğu seneler 2012 ve 2013 oldu. Bu iki sene hakkında "DASK için kilometre taşıydı" diyebiliriz. Özellikle 2011 yılında 5.9 büyüklüğündeki Kütahya ve 7.2 büyüklüğündeki Van depremlerinin ardından sigortalılık oranı, yukarı doğru ivmelenme trendine girdi. Bu yıl içerisinde gerçekleşen büyük depremler sebebiyle toplam 141 milyon liralık tazminat ödendi. Ayrıca yenileme için hatırlatma aramalarının yapılması da sigortalılık oranını pozitif anlamda etkiledi. 2012 yılına gelindiğinde Afet Sigortaları Kanunu ile DASK'ın yasal çerçeveye kavuşması ve elektrik ve su idarelerinde abonelik işlemleri esnasında zorunlu deprem sigortasının kontrol edilmeye başlanması sigortalılık oranının artmasına yol açtı. Yine 2012'de sigortalılık oranını artıran sebeplerden biri de hasar veren 56 depremin gerçekleşmesi oldu. Bu rakam son 10 yılın zirvesi olarak tarihe geçerken DASK en iyi performansını sergiledi ve poliçe adedindeki artış oranı 19 yılın en yükseği oldu.

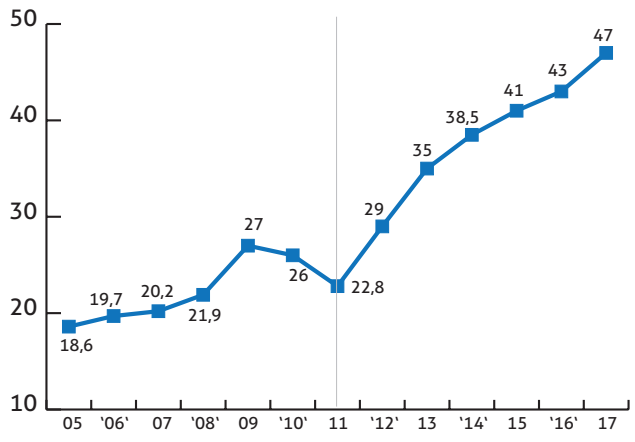
DASK'ta sigortalılık oranı en çok artışı 2012 senesinde gösterdi. 2011'de 7.2 büyüklüğündeki Van Depremi ile ertesi sene hasar veren 56 depremin meydana gelmesi sigortalılık oranını artıran en önemli sebepler oldu.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

Yıllara göre poliçe adedi (2005-2017)




Yıllara göre sigortalılılık oranı (%) (2005-2017)




17 AĞUSTOS'U ASLA UNUTMAYACAĞIZ.

O GÜN GELECEĞİ DE KURTARDIK

Bülent ve Elif'i enkazdan kurtardığımızda yirmi bir yaşındaydılar. Yıllar sonra, AKUT gönüllüsüyken tanışıp evlenerek geleceğe bir can kattılar.

**Onlar, umudumuz olmaya devam ediyor.**





GÜNÜ DEĞİL GELECEĞİ KURTARMAK İÇİN
**SEN DE AKUT'A DESTEK OL!**

**#AKUTHayatKurtarir**

Gelecek 17 Ağustos'lar için şimdiden önlem al, **karekodu okutarak bağış yap** ya da **"AKUT" yaz, 2930'a gönder,** bir can da sen kurtar!

SEARCH & RESCUE ASSOCIATION AKUT ARAMA KURTARMA DERNEĞİ

Her bir SMS için bağış bedeli 10 TL'dir. Gönderilen her kısa mesaj, 1 standart SMS olarak ücretlendirilecektir. Bu kampanya tüm GSM operatörleri için geçerlidir.

akut.org.tr | AKUT_Dernegi | AKUT | AKUTDernegi | akut

AKUT 22 Gül

# İstanbul depremi milli

Olası İstanbul depreminin yaklaşık 25 milyon insanın yaşadığı 11 ili etkileyeceğini belirten **Yıldız Teknik Üniversitesi Doğa Bilimleri Araştırma Başkanı Jeolog Prof. Dr. Şükrü Ersoy**, "Türkiye üretiminin, sanayisinin, gayri safi milli hasılasının büyük bir kısmının Marmara Bölgesi'nde olduğunu düşündüğümüzde, bu olay bir afet sorunu değil, bir milli güvenlik sorunudur" diye konuştu.

19 Ağustos 1999'da meydana gelen Gölcük Depremi'nin üstünden 19 yıl geçti. Meclis Araştırması Raporu'na göre depremin etkilediği 8 ilde 18 bin 373 kişi hayatını kaybetti. O dönem yapılan tahminlerde İstanbul'u vuracak depremin 30 yıl içinde gerçekleşeceği ve 7'den büyük bir şiddette olacağı belirtilmişti. Türkiye'nin ve İstanbul'un deprem sınavı başlamıştı. Aynı acıların bir daha tekrarlanmaması için gerekli önlemler alınmalı, deprem sonrası yaraların daha hızlı sarılması için afet yönetimi konusunda iyileştirmelere başlanmalıydı.
Gölcük ve Düzce depremlerinin meydana geldiği 1999 yılında Türk halkının en çok duyduğu cümlelerden ilki "Deprem öldürmez, bina öldürür" ifadesiydi, ikincisi ise yıkık binaların altında bir umut arayan "Sesimi duyan var mı?" sorusuydu. Bu iki deprem Türkiye'de afet yönetimi ve koordinasyonu alanında dönüm noktası olurken

**DASK ile parametrik sigortanın önemli olduğunu söyleyen Prof. Dr. Ersoy, "Parametrik sigortalar Türkiye'ye deprem sebebiyle girdi ama DASK'a rakip değil, DASK'ı yaptıran parametrik sigortayı da yaptırabilir" diye konuştu.**



## 'DASK, DÜNYAYA ÖRNEK BİR SİGORTA HAVUZU'

"1999'dan bu yana elbette çok şey yapıldı. Çok yeni binalar mühendislik görmüş, yıkılmaya karşı dayanıklı. Yüksek binalar bazen az katlı binalardan daha dayanıklı olabiliyor. Çünkü depremle ilişkileri iyi tespit edilmiş, mühendislik ortaya konmuş. Bu açıdan baktığımızda bir gelişme var. Kentsel dönüşümü yüzyılın projesi olarak tanımlayabiliriz, ama yüzyılın rezaleti haline gelmemesi gerekiyor. Öte yandan DASK, dünyaya örnek bir sigorta havuzu. Tüm dünya DASK'ı örnek almaya başladı. Bunlar, binalarının zarar görmesinden etkilenen vatandaşların ferahlamasına yol açacak şeyler. Aslında 1999 Türkiye için milat. Kızılay çok güzel yapılandı. AFAD ve Kızılay, yardım konusunda dünyanın en iyi kurumları haline geldi. Mesela mülteci sorunuyla dünya başa çıkamıyor. Türkiye 3 milyon mülteciye bakıyor. Bu dünyanın en büyük işlerinden bir tanesi. Bu afetlere karşı müdahale tarzımızın ne kadar geliştiğini gösterir. AFAD artık yara sarma politikaları yerine afet öncesi yapılacaklarla ilgili bir strateji benimsiyor. Bu bizim istediğimiz bir şey."

19 yıl içinde afet öncesi ve sonrasını içeren bir dizi düzenleme hayata geçti. Kızılay'da hızlı bir şekilde değişime ve iyileştirmeye gidildi. 2000 yılında zorunlu deprem sigortası havuzu olarak Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) ve 2009'da Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) kuruldu. 2012 yılından itibaren "Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun" ile birlikte kentsel dönüşüm kavramı ülkenin gündeminde yer almaya başladı. Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) Doğa Bilimleri Araştırma Başkanı Jeolog Prof. Dr. Şükrü Ersoy, 19 yılda gelinen noktayla ilgili değerlendirmelerini Sigortacı Gazetesi'ne anlattı. Durumun ciddiyetini "Hepimiz aynı gemideyiz, birlikte batabiliriz" sözleriyle ifade eden Prof. Ersoy, "1509'daki İstanbul depreminin aynısı bugün gerçekleşirse 80 bin bina yıkılabilir. Bu, minimum 150 bin insanın ölmesi anlamına geliyor. Bu sayı 500 bine kadar çıkabilir. Geriye kalan 2,5 milyon insana geçici konaklama noktalarında günlerce, belki iki yıl bakmak zorunda kalacağız" dedi. Deprem ve tsunami uzmanı Prof. Dr. Ersoy'un konuyla ilgili açıklamaları özetle şöyle:

## 'EN KÖTÜ SENARYOYA GÖRE 500 BİN İNSAN ÖLECEK'

"En kötü senaryo, 1509 yılında İstanbul'da yaşanan depreme benzer bir depremin tekrar etmesi. 7.7 büyüklüğündeki bu deprem üç tane Gölcük Depremi anlamına geliyor. Bu deprem bugün gerçekleşirse 80 bin bina yıkılabilir. Minimum 150 bin insanın ölmesi anlamına geliyor. Bu sayı 500 bine kadar çıkabilir. Geriye kalan 2,5 milyon insana geçici konaklama noktalarında günlerce, belki iki yıl bakmak zorunda kalacağız. Yabancı ülkeler gelecek, 'Konutlarınızı yapalım, yardım edelim' diyecekler. Ama bu ekonomik bağımlılık getirecek. Sizin pasaportunuzun üzerinde TC yazacak ama siz tamamen yabancı ülkelerin etkisi altında kalacaksınız. Bunu savaş değil, afet sayesinde yapmış olacaklar. Bu milli güvenlik sorunu değildir de nedir?"
"İstanbul'a sayısal olarak baktığımızda 16 milyona yakın nüfus var. 4 milyon konut var. Bu zaten afet anında yönetilmesi için bir zorluk yaratıyor. Bunu Marmara geneline yayarsak deprem 11 ili etkileyecek. Depremden etkilenen nüfus 25 milyonun, konut sayısı 6 milyonun üzerine çıkacak. Türkiye üretiminin, sanayisinin, gayri safi milli hasılasının büyük bir kısmının Marmara Bölgesi'nde olduğunu düşündüğümüzde bu olay bir afet sorunu değil, bir milli güvenlik sorunu."

## 'MARMARA'DA ÇİFTE DEPREM MEYDANA GELEBİLİR'

"Kimse değinmiyor ama Marmara Denizi'nde 7'den büyük çifte deprem olabilir. 99 depremi de üç ay arayla iki deprem şeklinde meydana geldi. Gölcük ve Düzce depremleri santimetre mertebesinde üst üste çakışıyor. Bu da gösteriyor ki bir tane büyük deprem olacakmış, onun yerine üç ay arayla iki deprem olmuş. Bu bir bakıma iyi ama arka arkaya gelince yorgun binaların yıkılmasına yol açtı. Düzce Depremi'nin ardından iyi bir şekilde güçlendirilmeyen binaların hepsi yıkıldı. Buna benzer bir durum yine olabilir."

## 'MARMARA'DA TSUNAMİ TEHLİKESİ VAR'

"Olası İstanbul depremi, büyük ihtimal Marmara Denizi'nde olacak. Tsunami benim uzmanlık alanlarımdan bir tanesi. Bu konuda yetkin ve uzman biri olarak şunu söyleyebilirim: Marmara, kapalı deniz olmasına rağmen tsunami tehlikesi barındırıyor. Dalga yüksekliği Marmara'da 3 ile 6 metre arasında olabilir. Ama bir metrelik bir tsunami dalgasının İstanbul sahillerinden yüz metre içeri girmesi, sahildeki bütün arabaların denize çekilmesi anlamına geliyor. Bu yetmez mi? Mesela Ataköy

# güvenlik sorunudur

dümdüz bir yer. Suyun önünde duvar olacak hiçbir şey yok. Tsunami dalgası Ataköy'ün sonuna kadar ilerleyecektir. Binalar sağlam olabilir ama deprem sonrası dışarı çıkmış insanlar sokağa taşan dalgalardan etkilenebilir. 1999'da en büyük hatalarımızdan biri toplanma alanların sahiller olarak belirlememiz olmuştu. Bunu belediyeler bile teşvik etti. Tsunami dalgasıyla insanlar ölebilirdi."

### 'İSTANBUL'DA YETERİ KADAR TOPLANMA ALANI KALMADI'

"Okullar hem afet sırasında güvenli olması gereken yerler hem de afet sonrası sığınabileceğimiz yerler. AVM'ler çok güvenli yerler değil. Her yer cam. Kafanıza her an bir şey düşebilir. Kamu binaları ve spor salonlar daha güvenli. Mesela spor salonu çok yapıldı. Amaç sadece sporu geliştirmek değil, geçici hastaneler olarak da orayı kullanma şansları olacak ya da toplanma yatma alanları olarak kullanılacak. Mezarlıklar toplanma alanı olamaz. Yatma alanı olarak kullanılacak yer yok. Genel olarak İstanbul'da yeteri kadar toplanma alanı kalmadı. İstanbul'da toplanma alanı sayılabilecek yeşil alan olabildiğince azaldı."

**Olası Marmara depreminin ardından, dalgaların yüksekliğinin 6 metreyi bulabileceğini vurgulayan Prof. Dr. Ersoy, tsunami tehlikesine karşı uyarılarda bulundu. Prof. Dr. Ersoy, "Tsunami dalgaları İstanbul sahillerinden 100 metre kadar içeri girebilir" dedi.**

### 'HASARLI BİNALARIN ÇOĞU SAĞLAMMIŞ GİBİ SATILDI'

"Paranın, rantın döndüğü yerde belli bir süre sonra her şey eskiye dönmeye başlıyor. Maalesef o hassasiyetler kayboluyor. Denetim mekanizması gelişmiyor. 1999 depreminden sonra zarar gören binaların çoğu kısmen onarıldı, hiçbir şeyi yokmuş gibi satıldı. Halbuki onarılma değil, güçlendirilmesi, bazılarının yeniden yıkılıp yapılması gerekiyordu. Bunlar geçiştirildi. Yakın zaman önce Avcılar Belediyesi'nin danışmanlığını yaptım. Bölgeyi biliyorum. Vatandaş, ağır hasarlı binalarının orta veya hafif hasarlı olması için çaba gösterip mahkemeden bu konuda karar aldı. Mahkemeden karar alınca belediyelerin yıkım yetkileri işe yaramıyor. Böylelikle toplum olarak bir sorunu örtbas etmiş olduk. Halbuki sonraki deprem kaldığı yerden devam edecek. Bina üzerinde ne kadar hasar verdi ise oradan devam edecek ve binayı yıkacak. Ayrıca İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nce şehirdeki konutların %65'inin iskansız olduğu açıklanmıştı. %65'inin yıkılacağı anlamını taşımıyor ama akredite olmamış, yani oturma izni yok. Bu bile tehlikenin ne kadar büyük olduğunu ortaya koyuyor. Yasalara yönetmeliklere uymuyoruz. Binayı yapıyoruz. Bina bitiyor. Ardından belediye zemin etüdü istiyor. Bina bittikten sonra zemin etüdü yapılıyor. Usulen yapılıyor. Usulen yapılacaksa hiç yapılmasın daha iyi. Bütün bunlardan sonra doğayı suçlamak anlamlı değil. Doğal afet kelimesini de sevmiyorum. Doğa kaynaklı afet kelimesini kullanıyorum."

### 'PARAMETRİK SİGORTALAR ESNAFI RAHATLATIR'

"Parametrik sigortalarda iş yerinizin zarar görmesi gerekmiyor. Sigorta şirketleri zarara bakmazsızın ödediğiniz prim karşılığında tazminatınızı karşılıyor. Tek şartı, 7 şiddetindeki bir deprem bölgesi içinde kalmanız. Deprem sonrası insanlar para harcamıyor. Esnaf da bundan etkileniyor. İşyerlerinin deprem sonrası geçici de olsa ferahlaması açısından parametrik sigortalar çok önemli. Parametrik sigortalar Türkiye'ye deprem sebebiyle girdi ama DASK'a da rakip değil, DASK'ı yaptıran parametrik sigortayı da yaptırıyor. 1999'da eğer parametrik sigorta olsaydı, Avcılar esnafı kepenk kapatmak zorunda kalmayacaktı. Çünkü afetlerde tedarik zincirleri kırılıyor. Özellikle ada ülkelerinde ortaya çıkmış bir sigorta sistemi bu. Mesela 2011'de Japonya'daki depremde Toyota firması çok zarar gördü. Tedarik zinciri kırıldı. Parametrik sigortanın geliştirilmesi, özendirilmesi için yeni projeler yapılmalı. Sigorta sisteminin biraz daha aktif ve yaratıcı olması gerekiyor."

### YÜZME YERLERİNDE GÜNÜBİRLİK SİGORTA

"Yaz gelince haftasonları beş on kişi boğularak can veriyor. İnsanlar yüzme bilmemekten dolayı değil, bilgisizlik kaynaklı çeken akıntıya kapılıp hayatını kaybediyor. Türkiye'de en fazla ölümün yaşandığı doğa kaynaklı afetlerin başında, çeken akıntılar sonucu boğulma olayları geliyor. Bunun doğa kaynaklı afet olarak kabul edilmesi için çaba harcıyoruz. Çeken akıntılar ve suda boğulmalarla ilgili farkındalık yaratmak için bir çalıştay düzenledik. Bir slogan da yaratmıştık: 'Bilgiye tutun akıntıdan kurtul.' Bu çalıştayın içerisinde konuştuğumuz konulardan bir tanesi de günübirlik sigortaydı. İnsanların plaja girmeden önce 20 liraya bileti alıyorsa, 23 liraya alır. 3 lira da sigorta bedeli olur. İnsanların her türlü kazaya karşı günübirlik sigortalı olmasını öneriyoruz. Bu maçta, uçakta, otobüste oluyor da yüzmede niye olmasın? Yüzmede ölmesen bile kurtulduğunda bazı travmalar oluyor. Eğer sigortası olursa boğulma tehlikesi yaşayan kişinin sağlık sorunlarını sigorta karşılayabilir."

### 'DEPREMİ ÖNCEDEN APTALLAR VE YALANCILAR BİLİR'

"Depremi önceden bilmek mümkün değil. Hatta Gerhard Richter'in çok güzel bir lafı vardır: 'Depremi önceden aptallar, şarlatanlar ve yalancılar bilir.' Deprem dalgaları üç tanedir. Sismograflara gelen ilk dalgalar, haberci dalgalardır. Zararlı dalgalar değildir. Arkadan ikinci dalgalar gelir, yıkıcıdır. Birinci dalga ile ikinci dalga arasında beş altı saniyelik bir zaman aralığı var. İşte depremin yıkıcı dalgaları gelmeden, birinci dalga sismografa geldiği zaman, sanayi devreyi kapatabiliyor. Bu sistemin Türkiye'de gelişmesi için ciddi çalışmalar var. Ama insanları haberdar etmek Türkiye'de mümkün değil. Meksika'da veya Şili'de işe yarayabilir. Okyanusun altından deprem dalgası geliyor. Dolayısıyla haberci ile yıkıcı dalgalar arasındaki zaman farkı daha fazla. Son Meksika depreminde, insanlar 2 dakika öncesinde uyarıldı. Marmara için bunu yapamazsınız. Maksimum kazanacağınız zaman 5 ile 10 saniye arasında. Ben sizi temin ederim 10 saniye önce alarm verirseniz panik sebebiyle daha çok insan ölür."

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

### PROF. ŞÜKRÜ ERSOY'DAN ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

- Depreme karşı mücadelede dünyanın en güzel örneği Şili. 2015'te Şili'de 8.3 büyüklüğünde deprem, ardından tsunami oluyor, yaklaşık on kişi ölüyor. Çünkü 1960'da 9.5 büyüklüğünde büyük bir deprem yaşadılar ve bütün yönetmeliklerini gözden geçirip bu işi çok ciddiye aldılar, sorunu çözdüler.
- Biz "Afet olmadan önce neler yapmalıyız?" sorusunun cevabını samimi, ciddi ve şeffaf bir şekilde konuşmalıyız.
- Kentsel dönüşüm, Eminönü gibi tarihi bölgelerde başka türlü, daha yeni yerleşim bölgelerinde başka türlü yapılmalı.
- Kentsel dönüşümü, halkla dirsek teması kurarak çözmemiz gerekiyor. Kentsel dönüşüm kendi içinde bir rant yaratıyor. Ama bu ranttan vatandaşın da yararlanması gerekir.
- Kentsel dönüşüm konusunda birinin hakemlik yapması gerekiyor. Yapıdan sorumlu olan belediyeler, vatandaş ile müteahit arasında hakemlik yapabilir.
- Kentsel dönüşüm hızlandırılmalı. Okul, hastane gibi kamu binalarının bir an önce güçlendirilmesi gerekiyor.
- Devlet, depreme karşı binaların güçlendirilmesi adına çıkardığı yasanın uygulanıp uygulanmadığını denetlemeli.
- DASK'ta sigortalı oranının en az %60'lara çıkması gerekiyor.
- Sadece hükümetin değil, sigorta şirketlerinin de bu konuda sorumluluk alması gerekir. Sigorta şirketlerinde daha aktif ve bilimsel bazda çalışmaları gerekiyor. Mesela İstanbul'daki deprem ve heyelan riski her bölgede farklı. Primlerinin farklı, özendirici olması gerekli. Özendirici olması zorlayıcı olmasından daha önemli. Vatandaş ilk sene yaptırıyor ondan sonra yaptırmıyor. Sigorta şirketleri sonuç odaklı davranmalı.
- Sigortalılık oranı kentsel dönüşüme paralel olarak artması lazım.
- Vatandaşı bilinçlendirmek için biz akademisyenler, ücretsiz olarak Anadolu'ya, okullara, çeşitli yerlere gidip afeti anlatıyoruz. Niye sigorta şirketleri bize sponsor olmuyor?

# Sigortada "cam sıkıntısı"

Yalıtımın iyileşmesi ve teknoloji ile daha büyük cam panellerin imalatının mümkün olması sonucunda binalarda cam kullanımı giderek artıyor. Cam kırılması genel şartlarında deprem ve sel gibi teminatların bulunmaması ise olası bir hasar durumunda sigortalıların başını ağrıtabilir.

15 Kasım 1979 sabahı, henüz gün ağarmamışken İstanbul Boğazı girişinde (Haydarpaşa açığında) ham petrol yüklü Romen bayraklı Independenta tankeri kuru yük gemisi Evriali ile çarpışır ve "patlar". Bu kazada Independenta'nın mürettebatından sadece 3 kişi canını kurtarabilmiştir. Tankerde başlayan yangın yaklaşık bir ay sürmüştür.
Bu olayın meydana geldiği anda, Kalamış semtinde Selahattin Pınar Sokağındaki bir apartmanda idim. Gece karanlığında dışarıdan "tanker patladı" sesleri gelmiş ve ben de yakındaki benzin istasyonuna benzin getiren tankerin bir sebeple havaya uçtuğunu düşünmüştüm. Ertesi gün saat 10.30 civarında pencereden dışarıya baktığım zaman gökyüzünün siyah yağmur bulutlarıyla kaplı olduğunu görünce kapüşonlu anorağımı giydim ve binanın cümle kapısından dışarı çıktım. Güneşli bir hava ile karşılaşınca çok şaşırdım. Arkaya bakınca yoğun simsiyah dumanların bulut kalınlığında göğe doğru yükselmekte olduğunu fark ettim. Olağan dışı ve belki de hayatta bir kere görülebilecek bir olayın söz konusu olduğunu o an anladım. Kadıköy'den vapur ile Karaköy'e geçmem gerekiyordu. Kadıköy'e yürüyerek ulaştım. Denize yakın bütün cadde ve sokakların kırılmış camla dolu olduğunu gördüm. Bu cam kırıklarının üzerinde yürüyerek sahile indiğimde iki kıta arasında ulaşımı sağlayan vapur seferlerinin denizin yanmakta oluşu ve yeni başka patlamaların meydana gelmesi olasılığı karşısında zorunlu olarak iptal edilmiş olduğunu söylediler.
Kadıköy yanmamıştı. Daha doğrusu denizdeki alevler karaya sıçramamıştı. Fakat, binalarda sağlam pencere camı kalmamıştı. O soğuk gün ve gecelerde, birçok ev ve işyeri talep patlamasının yol açtığı "cam sıkıntısı" yüzünden yeni cam taktıramamış ve başka önlemlerle bu zor dönemi atlatmaya çalışmıştı.
Independenta kazasının gerçekleştiği 1979 yılında, dış yüzeyleri camla kaplı olan yapılar azdı. Günümüzde ise bu çeşit yapılar çok artmış bulunuyor.
Öte yandan camdan yapılmış ögeler eskiye oranla çok daha geniş ölçüde kullanılmaya başlanmıştır. Bina içinde bulunan aynalar da duruma göre önemli değerlere ulaşabilmektedir. Birçok binanın kapıları ve bazı iç duvarları ve ayrımları da camdan yapılmış olabilmektedir. Aynı şekilde, masalar ve sehpalar da tahta veya başka malzeme yerine camdan imal edilebilmektedir. Douche à cabine'lerin yıkanma mahallini çevreleyen dış kısımları da bazen camdan olabilmektedir.
Bu görünüm şu sorunu ortaya çıkarmıştır: Acaba bir binadaki cam ögelerin sigortalanması ile teminatına ilişkin sorunlar nelerdir? Bu sorunlar nasıl aşılacaktır?

## SADECE CAMIN YENİLENMESİ HASARI KARŞILAMAYABİLİR

Önceleri cam (kırılması) teminatı camın cinsine ve yüzey ölçüsüne göre ayrı bir teminat olarak verilmekteydi (metre kare üzerine sigorta). 1952'de "float cam" üretim yönteminin (cam eriyiğinin, erimiş kalay üzerinde yüzdürülmesi) kullanılmaya başlanmasından sonra yangın gibi ana teminatlara dahil edilmeye başlanmış ve başka maddelerin kırılması da sigorta kapsamına alınmıştır. Günümüzde, bazı camların boyutlarının çok artmış olması, camların yalıtım özelliğinin gelişmesi, koruyucu camların üretilmesi, kaplama maddesi olarak son zamanlarda "plastik" maddelerin yaygınlaşması cam teminatının geniş bir uygulama alanı kazanmasıyla sonuçlanmıştır.

Cam (kırılması) teminatı bugün
- Camlar
- Aynalar
- Saydam ve ışık geçiren plastikler
- Polikarbonatlar
- Güneş enerjisi panelleri
- Sıhhi tesisat (duş kabini dahil)
- Vitraylar
- Seralar
- Balkon camları (verenda, pergola, kış bahçeleri)
- Güvenlik camları
- Yer ve duvar kaplamaları
- Işıklı reklamlar
- Işıklı yazı panoları
- Motorlu araç camları

gibi çok çeşitli unsurlar için verilebilmektedir.

Çizilme, çatlama ve dökülme (kopma) olguları çoğu zaman teminat dışında bırakılabilmektedir.
Cam teminatı verilen işletmelerin çok sayıda müşterinin aynı anda bir arada bulunduğu restoran, süpermarket gibi bir işletme olması halinde, cam kırılması çoğu zaman müşterilerden kaynaklanabilecektir. Bu gibi bir durumda sigorta yaptıran işletmeler, sigorta sözleşmelerinde müşterilerine rücu edilmeyeceğini öngören koşullara yer verilmesini isteyebilmektedirler.
Dış yüzeyi kaplayan camların ve dışa açılan cam kapıların, giriş katındaki cam kısımların zarar görmesi çeşitli, sebeplerden kaynaklanabilir: Deprem, dolu, terör eylemi, kötü niyetli hareket, sel- su baskını, araç çarpması (araca monte edilmiş vincin vereceği zararlar dahil), savaş, yangın ve patlama vb.). Bu gibi sebeplere bağlı olarak meydana gelen cam zararlarının sigortacı tarafından giderilmesinde, teminatın tabi bulunduğu genel şartlara göre değerlendirme ve yorum yapılması gerekmektedir.
Birçok halde, yalnızca zarar gören (kırılan ve kullanılamaz hale gelen) camın değerinin karşılanması sigorta ettirenin uğrayacağı ekonomik kaybın bütünüyle giderilmesini sağlamayacaktır. Çünkü camın yerine takılması da duruma göre oldukça yüksek tutarda harcama yapılmasını gerektirebilmektedir.
Bir diğer önemli husus ise, cam kapıların üzerindeki kilit sistemleridir. Kapının kırılması halinde, bunun üzerindeki kilit çoğu halde çıkartılıp yeni cam kapıya monte edilememekte, yeni kapı ile birlikte yeni bir kilidin de alınması gerekmektedir. Bu da maliyeti artırmaktadır.

## CAM KAPLI BİNALARDA RİSKLER

Dış yüzeyleri camla kaplı binalarda, en önemli sorun rizikonun gerçekleşmesi sonucu hasara uğrayan cam ögelerin yenilerinin edinilmesi yanında, bu yeni ögelerin takılmasının (montajının) da önemli giderlere sebep olmasıdır. Az önce de altını çizmiş olduğumuz gibi, bu giderler sigortacı tarafından karşılanmadığı takdirde, sigorta ettirenin sigorta sayesinde yeterli ölçüde korunduğunu kabul etmek zor olacaktır.
Cam değerine ek olarak yeni camların takılması için gereken tutarların da karşılanmasının hukuken nasıl değerlendirileceği ayrı bir sorundur: (Mesela yangın sigortasında olduğu gibi) bina teminatının söz konusu olduğu hallerde, bunun bütünleyici parçası niteliğindeki dış yüzey camlarının riziko yüzünden (mesela yangın) zarar görmesi üzerine bunların yenileriyle değiştirilmesi "binanın onarımı" kapsamında değerlendirilebilir.
Cam teminatının bağımsız (stand alone) olarak alınmış olması halinde ise, sigorta sözleşmesinin "aynen tazmin" esası benimsenerek yapılmış olması uygun düşer. "Aynen tazmin" esasında, sigortacı, zarar gören malvarlığı unsurunu riziko öncesindeki haline getirmekle (aynen ikame etmekle) yükümlü olacağı için, camın yerine takılması giderleri de sigortacıya ait olacaktır.
Öte yandan, kat mülkiyetine tabi yapılarda dış yüzey "ortak yer" sayılabilecek ve ana binanın sigortası varsa, cam dış yüzeyde meydana gelen zararların bu sigorta uyarınca da tazmin edilmesi gerekecektir.

## GENEL ŞARTLARDA DEPREM VE SEL TEMİNATI YOK

1976 yılından bu yana yürürlükte bulunan "Cam Kırılmasına Karşı Sigorta Genel Şartları", cam teminatı hakkında şu ilkeleri benimsemiş bulunmaktadır:
- Sigorta koruması sigorta poliçesinde gösterilen cam ve aynaları kapsayacaktır.
- Söz konusu cam ve aynaların "kırılması" sonucunda meydana gelen zararlar temin edilmiştir.





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Bu kapsam oldukça dardır.

- Sigorta korumasının yalnızca "cam" (ve ayna) ile sınırlanması, bugün dünyada sigorta güvencesi altına alınabilen cam benzeri (ancak "cam olmayan") bir çok ürünün teminat dışında kalmasına yol açacaktır. (Belirtmek gerekir ki bunların cam kırılması sigortası ile değil de mesela yangın sigortası ile temin edilmelerine engel yoktur. O yüzden ihtiyaç, cam sigortası dışındaki sigortalarla karşılanacaktır).
- Cam Kırılmasına karşı Sigorta Genel Şartları'nın yalnızca "kırılma" olgusu için teminat sağlaması da tartışılabilir. Bazı hallerde çizilme veya çatlamalar da cam ürünün değerini düşürmekte ve hatta onu kullanılamaz kılıp, değiştirilmesi gereğini ortaya çıkarabilmektedir.

<u>Cam Kırılmasına Karşı Sigorta Genel Şartları</u>

- Başka bir sigorta sözleşmesinin koruması altında değilse) yangın, yıldırım ve patlamadan
- Sigortalı cam ve aynaların bulunduğu binalarda veya yerlerde inşaat ve tadilat yapılmasından
- Cam ve aynaların kırılması dolayısıyla üzerinde bulunan süsleme ve yazıların bozulmasından
- Grev, lokavt, kargaşalık ve halk hareketlerinden
- 3713 sayılı Terörle Mücadele Kanununda belirtilen terör eylemlerinden

kaynaklanan zararlar için ek sözleşme ile sigorta teminatı elde edilebileceğini öngörmüştür (madde 2).

Buna karşılık sigortalı cam ve aynaların

- Bulundukları bina ve mahallerin yıkılması ve çökmesinden kaynaklanacak zararlar
- Yerlerine konması, takılması veya yerlerinden çıkarılmasıyla kaide ve çerçevelerinde yapılan tamirler ve yerlerinin değiştirilmesi ve taşınmaları sırasında meydana gelecek zararlar
- Yüzeylerinde meydana gelecek çizilmeler ve sıçrak halinde kopmalar,
- Kaide ve çerçevelerinin ayıp ve kusurları neticesinde sigortalı cam ve aynalarda dış etki olmaksızın oluşacak zararlar,
- Deprem, sel, su basması, yanardağ püskürmesi
- Savaş, iç savaş, devrim, isyan, ayaklanma
- Nükleer rizikolar
- Kamu otoritesi tarafından gerçekleştirilen sigortalı cam ve aynalara ilişkin işlem veya eylemler
- 3713 sayılı Terörle Mücadele Kanununda belirtilen terör eylemleri sonucu meydana gelen biyolojik ve/veya kimyasal kirlenme, bulaşma veya zehirlenmeler

sigorta teminatının dışında bırakılmışlardır (madde 3). Camların "yerlerine konması" "takılması", "yerlerinden çıkarılması", "kaide ve çerçevelerinde onarım yapılması", "taşınması" sırasında gerçekleşecek zararların teminat dışında olması, cam zararlarının önemli bir bölümünün sigorta korumasından yoksun kalmasına yol açabilecektir. *(Belirtmek gerekir ki, "yerine koyma" veya "takma" camın montajı sırasında meydana gelecek zararlarla; "yerinden çıkarma" ise hasarlı veya değişmesi gereken camlarla ilgili görünmektedir. Bu hükümlerin nasıl anlaşılması ve uygulanması gerektiği duraksamaya sebep olmaktadır: Acaba bir camın, yerine takılırken veya yerinden çıkartılırken hasarlanması mı yoksa bir cam yerine konulurken veya yerinden çıkartılırken "başka" camların zarar görmesi mi kastedilmektedir? Genel şartların anlatımı, takılan veya sökülen camın uğrayacağı zararların hedef tutulmuş olduğu biçiminde anlaşılmaya elverişlidir. Camın kaide ve çerçevesinde yapılan tamir sırasında zarar görmesi ise, taşıma sigortasında yükleme-boşaltma zararlarının teminat dışı bırakılmasına benzemektedir. Bunların ortak özelliği, en fazla zarara yol açabilecek sebeplerin kapsam dışında bırakılmasıdır. "Camın taşınması" yüzünden oluşacak zararların sigorta dışında bırakılması ise yine önemli bir zarar sebebinin cam kırılmasına karşı sigorta kapsamına alınmamasına yöneliktir. Taşıma sırasında cama gelecek zararların taşıma sigortası ile güvence altına alınması gerekeceği düşünülmüş olmalıdır).*

*"Yanardağ püskürmesi" sebebiyle meydana gelen cam zararlarının teminat dışında bırakılmış bulunması, her gün bir başkası püsküren çok sayıda etkin yanardağın mevcut bulunduğu ülkemizde özellikle bu zararların akıl sınırlarını aşan boyutlara ulaşmış olması açısından gerekli görülmüştür. Bu "istisna", Üçüncü Şahıslara Karşı Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarındaki "bobsleigh" yarışlarına (antrenmanlar dahil) katılmadan kaynaklanan sorumluluğa ilişkin istisna kadar anlamlıdır (believe it or not).*

*Buna karşılık, halk hareketlerinin "ek sözleşme" ile teminata dahil ettirilebilmesi önemli bir gereksinimi karşılayabilecektir. Halk hareketleri, bir noktada özellikle dükkânlara ait vitrin camlarının kırılması ve bu dükkânların yağmalanması ile sonuçlanabilmektedir. Halk hareketinin "isyan" niteliğine ulaşması ise teminat dışındadır. İsyan, halk hareketinden farklı olarak yönetimi değiştirmeyi amaçlar; dolayısıyla kuvvetli bir siyasal hedefi mevcuttur. Halk hareketi ise yönetimi değiştirme amacı olmayan (mesela Fenerbahçe'nin şampiyon olamamasını veya sıklıkla kaza meydana gelen bir yol üzerine üst geçit yapılmasının gecikmesini protesto için düzenlenen) gösterilerdir. Toplumsal tepkilerin bir anda yön değiştirebilmesi sebebiyle halk hareketi çığırından çıkabilmekte ve kırma/dökme ve yağmalamalara sahne olabilmektedir.*

Cam Kırılmasına karşı Sigorta Genel Şartları m. 12 uyarınca

> *"Sigortacı dilerse kırılan cam ve aynaları aynen ikame edebilir. Bu durumda kırılan cam ve aynalar sigortacının malı olur."*

hükmünü içermektedir. Görüldüğü gibi "aynen tazmin" bir zorunluluk değil, yalnızca sigortacıya tanınan bir olanaktır. Oysa, bu çözüm sigorta ettireni gereği gibi korumayacak, onun cam kırılmasına bağlı kayıplarının karşılanmasında yetersiz kalacaktır.



# Kısa Süreli Eğitim Programları

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

| TSEV AĞUSTOS AYI EĞİTİM PROGRAMLARI | EĞİTİM TARİHİ | EĞİTMEN |
|---|---|---|
| Temel Pazarlama İlkeleri & Uygulamaları: Sigorta & Emeklilik Örnekleri İle | 6 Ağustos | Mahir Çipil |
| A'dan Z'ye Power Point | 6 Ağustos | Ulaş Çardak |
| Hayat Sigortalarında Underwriting | 7 Ağustos | Çağdaş Çimentepe |
| Acente Bulma, Yaratma ve Elde Tutma Programlarına Yönelik Satış ve Pazarlama Süreçleri | 8 Ağustos | Mehmet Muratoğlu |
| Performans Yönetiminde Etkili Geri Bildirim Almak ve Vermek | 9-10 Ağustos | Nilgün Yüksel |
| Deprem Mühendisliği ve Hasar Hesaplama (PML) Yöntemleri | 14 Ağustos | Dr. Ceyhun Eren |
| Oto Sigortalarında Hasar İş ve İşlemleri | 15 Ağustos | Zafer Şenler |
| Tamamlayıcı ve Alternatif Sağlık Sigortalarında Ürün Geliştirme | 16 Ağustos | Dr. Kaspar Zakaryan |
| Mesleki Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları | 17 Ağustos | Mahmut Saraçoğlu |
| Finansal Risk Yönetimi ve Finansal Analiz | 27 Ağustos | Şamil Demirkan |
| Nakliyat Enstitü Klozları İle İlgili Yargıtay Kararları | 28 Ağustos | Av. Egemen Gürsel Ankaralı |

# Hazine ve Maliye Bakanlığı Eğitimleri

Düzenli olarak her yıl açılan Sigortacılık Genel Müdürlüğü ve Sigorta Denetleme Kurulu eğitim programları, 2018 sonbaharında yeni konuların da ilavesi ile birlikte tekrarlanacak. Mevzuat tarafındaki gelişmeler ile buna bağlı denetim uygulamalarına uyum çerçevesinde organize edilen eğitimler, mevzuattan uzaktan gözetime, Solvency II'den iç sistemlere birçok konuyu kapsıyor. Konular ve eğitim verecek bürokratlar netlik kazandıktan sonra takvimi paylaşılacak olan bu eğitim paketinde, sektörden gelen talepler de dikkate alınacaktır. Bu kapsamda ihtiyaç duyulan konular egitim@tsev.org.tr adresine iletildiği takdirde, Bakanlıkla görüşülerek konulara nihai şekli verilecektir.



## 36. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı başlıyor

1971 yılından günümüze dek süren ve sektörün en çok ilgi çeken eğitim programı haline gelen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 35. dönemi haziran ayında sona ererken temmuz itibarı ile kayıtları başlayan 36. dönem 8 Ekim'de başlıyor. İki yarıyıldan oluşan programın kayıtları 4 Ekim'de sona erecek. TSEP'in ilk yarıyılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken, ikinci yarıyılında ise katılımcılar 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşıyor. Sektörün üst düzey yöneticileri ve uzmanları ile akademisyenler tarafından verilecek derslere ilave olarak yangın, nakliyat ve kaza branşlarında hasar uygulamaları ve ekspertiz süreçleri derslerinin bir parçası olarak saha çalışmaları da gerçekleştiriliyor. Programla ilgili ayrıntılı bilgi almak için http://www.tsev.org.tr/sayfa/temel-sigortacilik-egitim-programi adresini ziyaret edebilirsiniz.



## TSEV'den İngilizce eğitim: Etkili Sunum Teknikleri

Sigortacılığın yanı sıra kişisel gelişim alanında da eğitimler sunarak çalışanların gelişimine katkı sağlayan TSEV, bir yeniliğe daha imza atıyor. Bu kapsamda Raj Kumar'ın eşliğinde 10-11 Eylül tarihlerinde TSEV'de Yabancı Dilde Temsil ve Etkili Sunum Teknikleri gerçekleşecek. Azami 8-9 katılımcıyla gerçekleşecek eğitimin ilk gününde bir sunuma başlamak, ses yöntemleri, grafik ve sayılar hakkında konuşmak gibi konulardan bahsedilirken; ikinci gün iş terimleri, soruları karşılama ve beden dili üzerinde durulacak. Her iki günde de seyirciyi etkileme teknikleri ele alınırken katılımcıların ikinci günün sonunda sunacağı sunumlar da değerlendirilecek. İngilizce gerçekleşecek olan eğitime orta ve ileri seviyede İngilizce konuşan herkes katılabilir. Eğitimle ilgili ayrıntılı bilgi almak ve kayıt olmak için http://www.tsev.org.tr/egitim-detay/4975/yabanci-dilde-temsil-ve-etkili-sunum-teknikleri-ingilizce adresini ziyaret edebilirsiniz.

## 36. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nda 10 öğrenciye %100 burs

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın en prestijli eğitim programı olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 36. dönemine; halihazırda çalışmayan, üniversitelerin sigortacılıkla ilgili bölümlerinden 2018 yılında mezun olmuş ve sigortacılık alanında kariyer hedefleyen 10 öğrenci; 5'i TSEV'den, 5'iyse Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nden karşılanmak üzere %100 burslu olarak kabul edilecek.
İlk kez 35. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı içinde Sigortacılık ve ilgili bölümlerden yeni mezun 5 kişiye %100 burs verilmiş; bursiyerlerin tamamı programı başarıyla tamamlamışlardır. Sektör ve üniversiteler arasındaki bağı kuvvetlendirmek ve yetenekli gençleri eğitimle donatarak sektöre kazandırmak amacıyla hayata geçen proje sigorta şirketlerinden de takdir topladı.

İlgilenen adayların egitim@tsev.org.tr adresine aşağıda belirtilen belgeleri eksiksiz bir şekilde e-mail yoluyla göndererek başvuru yapmaları gerekmektedir.

Program için gerekli belgeler aşağıdaki gibidir:
- Niyet mektubu (Öğrencinin bu eğitimi niçin almak istediğini anlatan bir yazı olmalı),
- Transkript,
- Özgeçmiş.

Belgelerini PDF formatında egitim@tsev.org.tr adresine eksiksiz bir şekilde göndermeyen adayların başvuruları dikkate alınmayacaktır. Başvuru sayısının çok fazla olması halinde TSEV, burslu öğrencileri seçmek üzere mülakat ve yazılı-sözlü sınav yapabilir. Detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz. Programa son başvuru tarihi 7 Eylül Cuma günü saat 17.00 olacaktır.

## 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 4 Eylül'de başlıyor. Ağustos ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacaktır. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 29 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.

## Aktüer adaylarına yönelik eğitimler tekrar başlıyor

Aktüer adaylarını desteklemek amacıyla hazırlanan ve son 2 yıldır oldukça başarılı geçen 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. 3. seviye konu başlıklarından Hayat Dışı Sigortalar ve Finans, Yatırım ve Risk Yönetimi ekim ayında; Hayat Sigortaları ve Emeklilik Sistemleri ise kasım ayında açılacaktır. Kesinleşen takvimlere internet sitemizden ulaşabilirsiniz. Kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilir veya egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.




20 TL

**MABEL MATİZ**

Farklı tarzı ve ses rengiyle müzik piyasalarına bomba gibi düşen Mabel Matiz'in dördüncü albümü listelerin üst sıralarında.




20 TL

**LANA DEL REY**

Born to Die ile hala satış listelerinin zirvesinde yer alan Lana Del Rey, yeni albümü Ultraviolence'ın Gatefold Sleeve - Deluxe versiyonu ile karşınızda.

YERLİ

**1- Mabel Matiz -** Maya
**2- Yıldız Tilbe'nin Yıldızlı Şarkıları Volume: 1-2** Çeşitli Sanatçılar
**3- Sibel Can -** Yeni Aşkım
**4- Mehmet Erdem -** Neden Böyleyiz?
**5- Şebnem Ferah -** Parmak İzi
**6- Koray Avcı -** Senin İçin Değer
**7- Kubat -** Türküyüz
**8- Hakan Altun -** Usta Çırak
**9- Erdal Erzincan -** Döngü
**10- Manuş Baba -** Dönersen Islık Çal

YABANCI

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

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R



## Sen Gittin Ya Ben Çok Güzelleştim *Nilgün Bodur*

Bir sene kadar önce eşyalarımı toplayıp sessiz sedasız giderken biliyordum terk ettiğimin terk edenim olduğunu. Gürültü çıkarmadığım, ağlamadığım, kapıları çarpmadığım, eşyaları kırmadığım için hissediyordum bu gidişin dönüşü olmadığını. Bazı gitmeler, beceriksiz intihar teşebbüsleri gibidir. Not bırakırsın, anlatırsın, ağlarsın... Ben not bırakmadım giderken, çıt çıkarmadım. Gitmek bana ait bir eylem gibi görünürken, anladım ki giden sendin. Geriye bakıyorum da, sen gittin ya ben çok güzelleştim.




256 sy. 22 TL

## Patime Anlat

*Melinda Metz*

Jamie otuz dört yaşında ve bekâr. Annesinden kalan miras sayesinde masallardan çıkma bir siteye taşınıp tüm geçmişini geride bırakmış. Kedisi MacGyver ile başladığı yeni yaşamında ne yapmak istediğine karar vermeye çalışıyor. Ama kedisi MacGyver'ın onun için bambaşka planları var. Biricik insanının mutlu olmasını, yalnızlık kokusundan kurtulmasını istiyor. İnsanların hiçbirinin yalnızlık kokmasını istemiyor. Melinda Metz, Patime Anlat ile herkesi eğlenceli, sürükleyici bir maceraya davet ediyor.




267 sy. 27 TL

## Bazı Yollar Yalnız Yürünür *Özgür Bacaksız*

Kitapsız, çiçeksiz, hayvansız, vicdansız, doğrusuz insandan uzak dur. Umudu öldürüp, nefreti toprağa dikmek isteyenlerden uzak dur. Mutlu olmanı, sorgulamanı kendilerine yapılmış bir tehdit olarak görenlerden uzak dur. Nefreti evinin kapısına koyan, artık her dışarı çıktığında avucunda nefret taşıyanlardan uzak dur. İnsan hayatına saygısızlığı bir övünç madalyası gibi, gurur mekanizması gibi görenlerden uzak dur. Çünkü neye çok yaklaşırsan, neyi çok biriktirirsen, ona dönüşürsün.




144 sy. 15 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



# 2018 dünya futbol şampiyonası

**FUTBOL** sevenler iki bölüme ayrılır.
1) Kim oynarsa oynasın futbol seyretmek için stada veya ekran başına gidenler.
2) Yalnız taraftarı oldukları takımın maçlarını stad veya ekran başında izleyenler.
Ben 1. bölümdenim. Mithatpaşa Stadının eski yıllara has seyirci kalitesinin sona ermesi ile stada gitmeyi de bıraktım. Ancak TV'de maç izlemek de yayın kanallarının çoğalması ile evde sistem kargaşasına sebep olduğu için gitgide zorlaşıyor. Dışarıda Barcelona, içerde GS taraftarıyım.
Onlar bir yana, iyi futbol ihtimali olan, alt ligler dahil her maçı izlerim. Ama her maçta bir takımı tutarım.
Dünya futbol şampiyonası tüm yayınların aynı kanalda olması ve tüm dünya ülkelerinin futbolunu seyretme imkânını vermesi sebebiyle çok zevkle takip ettiğim bir olaydır.
Maçlardaki taraf tutma sıralamam şöyleydi:
Brezilya, Arjantin, Uruguay, İspanya, Almanya; ancak maçlar devam ederken Hırvatistan, Japonya, Senegal ve Nijerya'nın da taraftarı olmaya başladım.

- Brezilya kurduğu yeni takımı oturtma çabasında. Futbolcuların çoğunluğu dünyanın muhtelif ülkelerinde olduğu için bu süre uzun sürer. Güvence görülen Neymar'ın oynadığı takımlarda kurulan düzen içinde olmaması başarıyı imkânsız yaptı.
- Arjantin, Brezilya ile aynı gerekçeleri yaşıyor. Çok şey beklenen "uzaylı gibi görülen Messi"nin takımı sert ve kalabalık defans baskısı karşısında kayboldu.
- Uruguay'lılar da gurbetçi olmalarına rağmen, özünü muhafaza eden, beraber oynayan bir takım niteliğinde gözüktü, iki şanssız gole kurban gittiler.
- İspanya, aşırı güvenin getirdiği rahatlık ve geçmiş başarıların ağırlığı altında kaldı.
- Almanya, zaten hazırlıksız ve formsuzdu, taraftar da Mesut Özil ve İlkay Gündoğan'a hak etmedikleri bir protestoyla takımın ahengini bozunca, ikinci maçta iki zenci futbolcu ile üstün ırk hastası Führer'in gazabına uğrayarak dağıldı.
- Hırvatistan, lejyonersiz, yerli futbolculardan kurulu kendi ligini ve Şampiyonlar Ligini kazanmış, oturmuş sistemi ve hiçbir durumdan etkilenmeyen hırsı ile bir lig takımı gibi turnuvanın parlayan yıldızı oldu.
- Senegal, Nijerya, Japonya milli takım şuuru ve sorumluluğunu hissederek turnuvaya renk kattılar.

Senegal'lilerin kazandıkları kornerin atılışı sırasında, rakip kale önünde kümelenip, birbirlerinin formalarını tutarak rakipleri aralarına sokmayıp birden dağılıp defansı şaşırtması yeni bir taktikti. İkinci turda İngiliz'lerin aynı hareketi denediklerini gördüm.
Ben bu satırları yazarken yarı finale gelindi. Evine dönenler ile buraya kadar gelenler arasında ne fark var diyecek olursak; Bence, öncelikle mevsimi kapatmış milyarder profesyonel futbolcuların yorgunluklarına ek olarak, lig takımlarındaki alışkanlıklarını toplama milli takım sistemi içinde bulamadılar. Süper yıldızları rakip defanslar iki üç kişi ile preslediler. Neymar yerden kalkmayarak, Messi sahada dolaşarak vakit öldürdü. Defansların (kaleciler dahil) güçlü ve başarılı olması forvetleri çok zorladı. Dolayısı ile maç sonuçları orta saha futboluna ve duran top başarılarına bağlı seyri zevk vermeyen bir turnuva olarak tarihe geçti. Ayrıca dönerek giden yeni icat bir topun azizlikleri, akıl almayacak şekilde penaltı kaçıran yıldız oyuncuların şanssızlıkları, VAR sistemine rağmen verilen ve verilmeyen fauller ile milli maçın havasını bozmamak uğruna esirgenen kırmızı kartlarla hakem ve ofsayt kararlarındaki yan hakem hataları, sonuçları etkiledi.
Tuttuğum takımlarda tahminlerim hiç tutmadı. Yukarıda sözünü ettiğim milyarderlere benzemeyen, tam MİLLİ takım havasında, kulüp takımı gibi anlaşmış ve kaynaşmış futbol oynayan HIRVATİSTAN sonradan favorim oldu, keşke yarı finalden itibaren taraf tutmasaydım.



Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



MEHMET MURATOĞLU
*mehmet@etkinyonetim.com*

# *Fırtınaya karşı yönetim!..*

***HAYATIMIZIN*** *belirsizlik dönemlerine girmeye hazırlandığı bu anlarda neler yapmalıdır? Nasıl stratejiler geliştirilmeli ve hangi fırsatlar karşısında yetenek hızı nasıl kullanılmalıdır?*

*Kurumsal ilerleyişinden ve sürdürülebilir karlılığından geriye dönüşü olmayan bir büyüme stratejisi karşısında, yönetim becerisini ve esnekliğini hangi boyutlarda değerlendirmelidirler?*

Çoğu şirketin, fırtınalı dönemlerde ayakta kalabilmesi ve dış çevre faktörlerinden kaynaklı darbelere karşı kendi savunmasını geliştirmesi için sahip olduğu kurumsal kapasitesi, yadsınamayacak önem taşımaktadır. Yapısal gücü ve direnç gösterebilme konularında ne gibi önlemler alacağı, beklenmedik değişimlere uyum sağlamak ve yeni fırsatlardan yararlanmak için nasıl bir geçiş dönemİni yöneteciği başlıca kilit alanlar olarak çözülmesi gereken durumlardır.

Tüm bu nedenlerdendir ki, beklenmedik anda karşımıza çıkan böylesine fırtınalı dönemlerde, nasıl yönetim göstereceğimiz kurumsal olarak cevap bulması gereken en önemli sorudur.

Mucizevî bir yönetim davranışı gösterme ve geleceği önceden görmek gibi yeteneklere sahip olma beklentisi içinde olmanıza gerek kalmaksızın, yapılabilecek en doğru şey öncelikle elinizde neyin bulunduğunu belirlemeniz ve bunu yönetmeye hazırlanmanız olmalıdır. Kurum yöneticileri, başlarında bulundukları organizasyonların varlığını sürdürmelerinden ve elde ettiği sonuçlardan sorumludurlar.

Kontrol edemediğiniz şeyin gelecek olduğunu dikkate alırsanız, gelecek hakkında önceden bir şeyler söylemek neredeyse imkânsız gibi bir şeydir. Gelecek ile ilgili söylemeye çalıştığınız her şey sizin olmasına niyetlendiğiniz düşüncelerinizden başkası değildir.

Fırtınalı dönemlerde yönetim, her şeyin eskisi gibi olmayacağı, çoğuyla belki de ilk defa yüz yüze geleceğiniz yeni gerçeklerin ortaya çıkacağı bir süreç olacaktır. Bu anlarda, yöneticilerin her zaman savunduğu ideal olanı değil, idealin kaybolmaya başladığı, kontrollerinin dışına çıkan durumları iyileştirmeye çabaladıkları anları görmeye başlarız.

Bu tip durumlarda, sahip olunan ve hemen başvurulan yöntemlerden en önemlisi her duruma karşı A; B; C gibi adlandırdığımız güçlü planlama yapma yeteneğimizdir. Ancak planlama, uygulamaların pek çoğunda ortaya çıktığı gibi, yüksek düzeyli bir kararlılığa ve istikrara dayanmaktadır.

Planlama, genellikle geçmişe ait eğilimlerle işe başlar ve bu eğilimlerin sonuçlarının analiziyle gelecekte uygulama alanlarını belirler. Bunu yaparken belki farklı analizler kullanılabilir. Ancak kullanılan argümanlar ve yöntemler büyük ölçüde aynıdır. Malesef bilinen yöntemler artık işlememektedir. Çünkü fırtınanın yaklaştığı bir dönemde en olası öngörü, fırtınanın eşsiz olaylara neden olacağından daha ileriye gidememektedir. Ancak uygulamaya koyacağınız yeni stratejilerin başarısızlıkla sonuçlanması, yaratacağı yeni fırsatların da varlığını ortadan kaldırmayacaktır. Belki de ortaya konan stratejilerin yarın için, yeni ve en büyük şansları nerede doğuracağını ve hangi niteliklerde fırsatlara olanak tanıyacağını kimse bu dönemlerde öngöremez. İşte yöneticiler için, yüz yüze kalınan bu yeni gerçeklerden yararlanma ve fırtınayı fırsata çevirme yönetimi; riskin her zaman taşındığı, ancak yönetsel beceriler açısından da en heyecan verici bir ortamı hazırlar.

Hepimiz biliyoruz ki, fırtınalı dönemler kurumların sürdürülebilirliği için tehlikenin en yakında durduğu dönemlerdir. Ancak en büyük tehlike, önünüzde duran gerçeği kabul etmemeniz ile başlar. Doğaldır ki, karşılaşılacak yeni gerçekler kimsenin beklentilerine uymuyor olabilir. Günümüzde yaşanan en büyük ve en "kusursuz fırtına" şirketlerin yönetimlerinde karar organlarını ellerinde tutan insanların, gerçeklerle olmasını istediği durumlar arasında yaşadıkları git gel sonucundaki çatışmalardır. Ancak, görünmeye başlayan fırtına; ona karşı yeni gerçekleri anlayabilen, bunları kabul edebilen ve kullanabilen liderlerler için büyük fırsatlardan biri de olabilir.

*"Bırak fırtına gelsin! Böylelikle gücünün sınırlarını göreceksin!"*

TESLA

## Tesla'nın yeni fabrikası 'Gigafactory 3' Çin'e kuruluyor

Tesla aylardır batacak haberleriyle gündeme geliyor. Ancak firma yaptığı harcamalarla hem büyüyor hem de geleceğini sağlamlaştırıyor. İşte bunlardan bir tanesine daha imzalar atılmış durumda. Bugün yapılan resmi açıklamaya göre firma, Gigafactory 3 adı verilen yeni fabrikasını Çin'e kuruyor. Şanghay'da kurulacak fabrikanın yapımına yakın gelecekte başlanacağı belirtiliyor. 2 yıl içerisinde otomobil üretmeye başlayacağı belirtilen Gigafactory 3, şirket için gerçekten çok büyük önem arz ediyor. Firma biliyorsunuz şu an üretimi Amerika Birleşik Devletleri'nde yapıyor. Yeni kurulacak fabrika ise inanılmaz büyük Çin pazarına hitap ediyor. Buradaki satışlarını artırması isteyen üretici, Gigafactory 3'te her yıl 500 bin kadar araç üretileceğini söylüyor. Yeni fabrika ABD merkezli üretimi etkilemeyecek.



INSTAGRAM

## Instagram'dan yeni özellik

Yeni eklenen özellik Instagram'ın Hikayeler altyapısında yer alıyor. Çok hızlı şekilde büyüyen platform, Hikayeler altyapısıyla da her ay 400 milyondan fazla kişiye ulaşıyor. Yeni özellik, Hikayeler üzerinde soru sorulmasına dayanıyor. Halihazırda kişiler paylaştıkları hikayeler üzerinde anket açabiliyor. Bu sayede takipçilerinin görüşlerini alabilen kişiler, artık soru alma" özelliğine de kavuşuyor. Çıkarma şeklinde gelen özellik, takipçilerin direkt olarak Hikaye üzerindeki kutudan soru sormasına imkan tanıyor.

APPLE

## Renkli iPhone'lar görücüye çıkıyor

Artık ezberlendiği üzere Apple'ın 2018 iPhone serisi üç yeni telefondan oluşuyor. Bunlar 5,8 inç OLED ekranlı ikinci jenerasyon iPhone X, 6,5 inç OLED ekranlı iPhone X Plus ve 6,1 inç LCD ekranlı iPhone (iPhone 9 olabilir) modelleri. Oldukça merak edilen telefonlar, ünlü analist Ming-Chi Kuo'ya göre yeni renk seçeneklerine sahip olacak. Söylendiği kadarıyla ikinci jenerasyon iPhone X ile iPhone X Plus'ın "altın, gümüş ve uzay grisi" renkleriyle satışa çıkacak. Ancak esas eğlence LCD ekranlı modelde olacak. Bu model kırmızı, mavi, beyaz, gri ve turuncu renklerle gelecek.



## İşte çift ekranıyla fark yaratan akıllı saat TicWatch Pro



Mobvoi tarafımdan geçtiğimiz aylarda tanıtılan yeni akıllı saati TicWatch Pro, bünyesinde iki adet ekran barındırıyor. Bu ekranlar saatin gövdesinde üst üste duruyor ve görebileceğiniz üzere tasarımı bozmuyor. Tekrardan hatırlamak adına üstteki FSTN LCD ekran düşük güç harcaması için tasarlanmış. Saati temel olarak standart bir dijital saat gibi gösteren ikinci ekran, buna rağmen birçok konuda bilgi verebiliyor. Bunlar arasında saat, nabız, pil seviyesi, kalori, adım sayısı, mesafe ve tarih gibi detaylar yer alıyor. Temel ihtiyaçlara pili harcamadan ulaşmak adına akılcı bir yol bulan firma, şeffaf ekranın altında OLED ekran kullanıyor.

## YouTube'dan yeni özellik

Sürekli olarak büyümeye devam eden YouTube, yeni özellikler de kazanıyor. İşte bunlardan bir tanesi olan "gizli mod", Android tarafında herkesin kullanımına sunuldu. İngilizce "Incognito" olarak geçen bu mod, kişilerin arkalarında iz bırakmadan video izlemesine imkan tanıyor. Bu mod açıldığı zaman uygulama hiçbir aramanın ya da videonun kaydını tutmuyor.

## Nikon Coolpix P1000 ile uzaklar artık daha yakın




Nikon, uzaklardaki nesneleri yakınlaştırmak isteyen kullanıcılar için yepyeni fotoğraf makinesi Coolpix P1000'i görücüye çıkardı. Makine bünyesinde barındırdığı 24-3000 mm aralığında lens sayesinde 125 kat optik yakınlaştırma yapabiliyor.



# Nissan GT-R50 fiyatıyla dudak uçuklatacak!

Tasarımının yanında performans noktasında da çok ciddi değerlere sahip olan modelde, standart versiyondan bildiğimiz 3,8 litrelik V6 makine yer alıyor. Yapılan geliştirmelerle 710 beygir güç ve 780 Nm tork gibi limitlerde gezinecek olan GT-R50, Nismo versiyonun da üzerine çıkartılmış durumda. Nissan'nın Italdesign ortaklığıyla hayata geçirdiği bu canavar için talep ettiği miktarsa 900 bin euro olarak detaylara yansıyor. 600 beygire sahip GT-R Nismo'nun yaklaşık 180 bin dolarlık etiket fiyatına sahip olduğunu düşündüğümüzde talep edilen rakam fazlasıyla düşündürücü.

# Hem projektör hem spot aydınlatma



EV-100, beyaz renk alternatifiyle, EV-105 siyah renk alternatifiyle karşımıza çıkıyor. Cihazlar küçük boyutu, hareketli kafa yapısı ve kolay kurulumuyla dikkat çekiyor. LightScene EV-100'ün tasarımı, vitrinler ve sergiler gibi görselliğin ana konu olduğu çalışma alanları için ideal. 2.000 lümenli WXGA EV-100 ve EV-105, projeksiyon özelliğinin yanı sıra spot ışık olarak da kullanılabiliyor. Perakende sektörü, sergi salonları, mağaza vitrinleri, müzeler ve sanat etkinlikleri gibi küratörlü görsel ortamlar gerektiren tüm alanlar için aranan çözüm olan modeller görüntüleri küçük nesneler üzerine yansıtmak için de kullanılabiliyor.

# Bütçe dostu T3 tablet



Huawei MediaPad T3 10 ile MediaPad T3 7 tabletler kullanıcılara yazılım ve donanım entegrasyonunun en iyi avantajlarını sunuyor. Kullanıcılara daha fazla kişiselleştirme seçeneği sunan Android Nougat 7 işletim sistemine sahip olan MediaPad T3 10, Huawei'nin kendi geliştirdiği arayüzü EMUI 5.1'e entegre biçimde çalışıyor. EMUI arayüzü, kullanıcı davranışlarını ezberleyerek tabletin performansını kullanıcısına göre yeniden düzenliyor. Bu otomatik öğrenme işlevi kullanıcıya pek çok avantaj sağlarken, ürünün pil ömrünü de uzatıyor. Böylece beklenmedik anlarda şarj bitmesi gibi talihsizlikler yaşama ihtimali azalıyor.

# Belkin'den ilk Apple onaylı ve Lightning bağlantılı powerbank



iOS cihazlarda olduğu gibi Lightning bağlantı noktası üzerinden şarj edilebilen cihaz, iPhone ve iPad ile uyumluluğu garanti etmek için tamamen MFi sertifikasına sahip. Bünyesinde barındırdığı iki adet USB sayesinde powerbank aynı anda iki farklı cihazı şarj edebiliyor. 2.4 amper hızlı şarja, 1 amper ise hızlı şarjdan daha yavaş şarja imkan tanıyor. BoostCharge Power Bank Lightning 10K ile ilgili en büyük sorunu ise yüksek fiyatı. Rakipleri çok daha uygun fiyata taşınabilir şarj cihazları satışa sunarken, Belkin'in powerbank'inin yurt dışındaki satış fiyatı ise yaklaşık 60 dolar.

APPLE

# Yeni MacBook Pro gün ışığına çıktı



Paylaşılan bilgiler gerçeğe dönüşürse yeni MacBook Pro'nun performans sonucu benchmark testinde ortaya çıktı. Popüler Geekbench testinde çıkan sonuca göre bilgisayar tek çekirdek performansından 4.448, çok çekirdek performansından ise 16.607 puan aldı. 2018 model MacBook Pro'nun gücünü Intel Core i7-8559U Coffee Lake işlemcisinden alacağı konuşuluyor. 2,7 GHz hızında çalışan dört çekirdekli bu işlemcinin 4,5 GHz hıza çıkabileceği ifade ediliyor. 16 GB RAM'li bilgisayarın performansıyla fark yaratması bekleniyor. Touch Bar ile fark yaratan MacBook Pro yaklaşık iki yıl önce tanıtılmıştı. Bugüne kadar üretilen en hafif ve en ince MacBook Pro modeli, gümüş ve uzay grisi olmak üzere iki renk seçeneğiyle piyasaya sunulmuştu.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

# Kasa fazlası ve ortaklardan alacakların düzeltilmesi imkanı

**VERGİ** ve diğer bazı kamu alacaklarını yeniden yapılandıran 7143 sayılı Kanun'un 6. Maddesi ile bilanço usulüne göre defter tutan kurumlar vergisi mükelleflerine; 31 Aralık 2017 tarihli bilançolarında görülmekle birlikte gerçekte işletmelerinde bulunmayan kasa mevcutları ve işletmenin esas faaliyeti konusu dışındaki işlemleri dolayısıyla (ödünç verme ve benzer nedenlerle ortaya çıkan) ortaklarından olan alacaklarını 31 Ağustos 2018 sonuna kadar vergi dairesine beyan etmek suretiyle (bunlara ait kayıtlarını) düzeltme imkanı sağlanmıştır. E-beyana tabi olan mükellefler bu bildirimlerini de yine elektronik ortamda yapacaktır. Beyan edilen tutarlar üzerinden %3 oranıyla vergi hesaplanacak ve beyan süresi içinde ödenecektir.

Yapılan bu düzenleme ile, kurumlar bu şekildeki alacaklarına faiz hesaplayarak KDV'li fatura düzenlemenin getireceği vergisel yükümlülüklerden kurtulma imkanına kavuşmaktadır.

Esasen, ticari icaplara ve teamüllere uymayan kasa mevcudu fazlalığı da vergi idaresince bu tutarların gerçekte kasada olmayıp ortağa borç olarak verildiği şeklinde değerlendirilmektedir. Dolayısıyla bu durumda da ortağa borç para vermeye bağlı faiz hesaplamasının yapılması gerekmektedir. Gerçek olmayan kasa mevcudunun düzeltilmesi aynı ortaktan alacakların düzeltilmesinde olduğu gibi kurumu bu yükümlülükten kurtaracaktır.

Ortaklara alacak ve borçlar netleştirilerek dikkate alınacaktır. Bir iktisadi kıymet satışı, kiralama gibi reel ticari işlemlerden kaynaklanan alacakların bu Kanun hükmü kapsamına girmeyeceğini düşünüyoruz.

Düzeltmeye esas beyan için 2017 yılı Kurumlar Vergisi beyannamesi ekindeki bilançodan hareket edilmesi gereklidir. Kanuni süreden sonra verilen düzeltme beyannamelerindeki bilançolar kabul edilmemektedir. Beyan sonucu, kayıtlar buna göre düzeltilecek olup silinen kasa fazlası yada ortak alacağı kanunen kabul edilmeyen gider olarak muhasebeleştirilecektir. Beyan üzerinden ödenen vergi de aynı şekilde kanunen kabul edilmeyen gider mahiyetindedir. Tebliğde, silinen kasa fazlası yada ortak alacağının (KKEG) gidere atılmak yerine aktifte geçici bir hesapta da takip edilebileceği (Örneğin; 296 hesap) belirtilmiştir. Beyan edilecek tutarın hesabında, 31 Aralık 2017 bilançosuna göre hesaplanan net tutar ile beyan tarihindeki net tutarın da karşılaştırılması gerekir. Şöyle ki; 31 Aralık 2017 bilançosundaki net bakiyenin sonradan (2018 yılında) yükselmesi halinde, beyana ve düzeltmeye konu tutarlar 31 Aralık 2017 bakiyesi ile sınırlı olacaktır. 31 Aralık 2017 bilançosundaki net bakiyenin sonradan (2018 yılında) düşmesi yani azalması halinde ise, beyana ve düzeltmeye konu tutar olarak daha düşük olanı dikkate alınacaktır.

Bu nedenle, gerçek olmayan kasa mevcudu ve ortaklardan alacaklar ve borçlar farkı olan net alacak tutarını beyan ederek düzeltmek isteyen mükelleflerin beyan tarihi itibariyle bilanço çıkararak beyana tabi tutarların 31 Aralık 2017 bilançosuna göre azalıp azalmadığını kontrol etmeleri gereklidir. 7143 sayılı Kanun uyarınca bu şekilde beyan edilen tutarlar nedeniyle kurum adına ilave bir tarhiyat yapılmayacaktır. Kar dağıtımına bağlı vergileme de sözkonusu değildir. Bu beyanlar nedeniyle 2018 yılı geçici vergi beyannamelerinde düzeltme gerektiği taktirde beyanname verme süresi içinde gerekli düzeltme işlemler yapılabilecektir. Bu çerçevede beyan tarihi tibariyle sona ermiş 2018 yılı geçici vergi dönemlerine ait geçici vergi beyannameleri 31 Ağustos 2018 (bu tarih dahil) tarihine kadar düzeltilebilecektir. Bu kapsama giren düzeltme işlemleri nedeniyle vergi dairelerince yapılacak ek tarhiyatlar için herhangi bir ceza veya faiz aranmayacaktır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

# Fabrika yangınları!!!

**TÜRKİYE** genelinde son bir yılda 71 fabrika yangını basında yer aldı. Dikkat çekici sınai ve ticari yangınlar peş peşe gelince gazeteciler de "sigortacılar bu konuda ne düşünüyor" diye sigorta sektörü temsilcilerine sorular yöneltmişler.
Soruların içeriği "acaba sigortalılar ekonomik kriz nedeni ile kasten yangın çıkarıp sigorta şirketlerinden haksız olarak tazminat almış olabilirler mi?" yönünde. Bu tür bir soru sigortaya taraf olanların ticari itibarı için son derece önem taşımaktadır. Çünkü "kasıt" unsurunun varlığını ortaya çıkarmak hem hukuksal hem de teknik olarak somut veriler gerektiriyor. Bu iki veriyi bir arada kapsayan somut bulgular yok ise yangın olayında kastın varlığını ileri sürmek oldukça zordur.
Yangının oluş biçimindeki soru işaretlerine bakıp "burada kasıt var, sebepsiz zenginleşme amacı var, sigortalı hukuk dışı yollara sapmıştır" demek olanaksızdır. Ancak şu da bir gerçektir ki, gelişmiş ülkeler de dahil olmak üzere ekonomik kriz ve durgunluk yaşayan ülkelerde kasıtla yangın çıkarma olayları normal zamanlara oranla çok daha fazladır.

## KASIT UNSURLARININ NEDENLERİ

1- Ekonomik kriz nedeni ile satışların azalması
2- Ekonomik durgunluk (resesyon ile enflasyonun aynı anda görüldüğü Stagflasyon) zamanlarında stokların birikmesi ve işletmelerin nakit sıkıntısı çekmesi
3- İşletmelerin hatalı yönetimsel kararlar vermesi sonucu kriz yaşaması
4- İşletmelerin kendi öz kaynakları yerine riskli ve yüksek düzeyde banka kredileri kullanması
Ne yazık ki ülkemizde yangın riski yüksek olmanın yanı sıra ülke genelinde yangın sayısı da her yıl yaklaşık yüzde 10 artmaktadır. Türkiye'de her yıl ortalama 100 bin yangın olayına maruz kalınmakta yılda yaklaşık 500 kişi ise yangınlarda yaşamını kaybetmektedir.

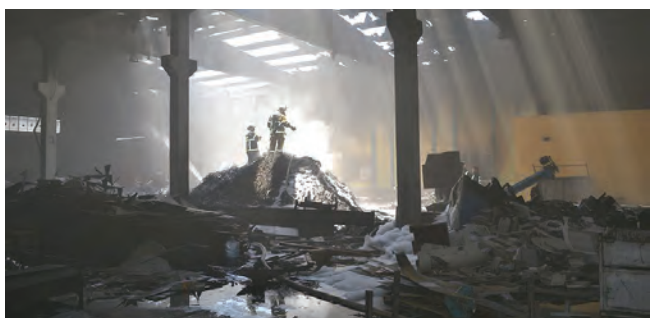
## İSTANBUL 2017 YILI YAPISAL YANGINLAR

Konut yangını: 5.762
Fabrika Yangını: 166
Diğer binalar: 9.244
Araç yangını: 1.781
Toplam: 16.933

## 2013-2017 BEŞ YILLIK DÖNEMDE YANGIN NEDENLERİ

Sigara: %39.9
Elektrik Kontağı: %22.6
Kasıt: %7.2
Diğer: %30.3

Son bir yılda basına yansıyan 71 fabrikanın üretimlerine bakıldığında; tekstil, kereste-ahşap, profil saç, demir, kağıt, mobilya, kimyasal madde ürettikleri anlaşılmaktadır. Kısacası risk açısından en tehlikeli sınıflar içinde olan maddeleri üreten işletmeler yanmış.
Yangın riski yüksek olmakla bu işletmeleri kendi içinde değerlendirmeye aldığımızda yukarıda saydığımız ekonomik nedenlere bağlı bulgulara rastlıyor isek derhal bilimsel ve teknik yönden inceleme ile elde edilen veriler ışığında olayda kastın varlığını kanıtlamak durumundayız.
Yangın sonrası sigortacı olarak elinizde somut veriler yok iken sigortalıya "kasten yangın çıkardınız demek" Türk Ticaret Kanunu gereğince o işletmenin ve sahiplerinin ticari itibarını haksız yere zedelemek anlamını taşır ki bir güven kurumu olan sigortacı için de bu durum hiç hoş karşılanmaz.
Umarım önümüzdeki süreçte gazetecilerin biz sigortacılara daha fazla soru sormasına yol açacak ticari/sınai yangın sayıları ile karşı karşıya kalmayız.







**9 AĞUSTOS**
**BEDÜK**

Avrupa'nın en iyi seslerinin yarıştığı MTV Avrupa Müzik Ödülleri'nde Türkiye'yi temsil eden ve elektronik dans müziğinin Türkiye'deki en başarılı sanatçılarından biri olarak gösterilen Bedük, İzmir Çeşme'de bulunan Kafe Pi Beach Club "Happy Hour"unda.



10 AĞUSTOS

### BU ONUN ÖYKÜSÜ

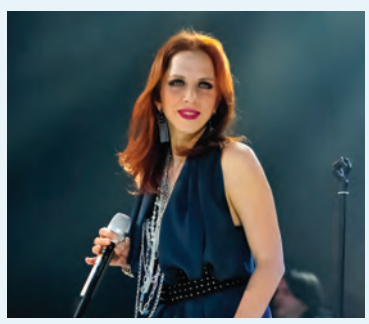
Bu Benim Öyküm adlı single ile müzik listelerinin 1 numarası olan Tuğçe Kandemir, Hayal Kahvesi Kocaeli sahnesinde...



11 AĞUSTOS

### HALUK LEVENT

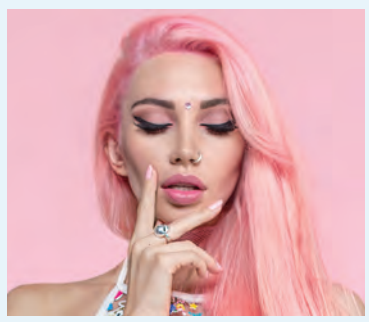
Haluk Levent, Çeyrek Asır Açıkhava Konserleri projesi kapsamında 11 Ağustos'ta Marmaris Amfi Tiyatro sahnesinde sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.



12 AĞUSTOS

### SERTAB ERENER

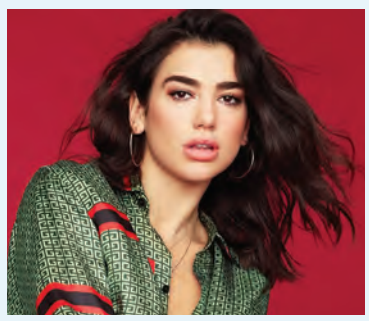
Yılların eskitemediği seslerden Sertab Erener sevilen şarkıları ile 12 Ağustos'ta Bodrum Antik Tiyatro'da sahne alacak.



13 AĞUSTOS

### UNIVZ

Univz, sahnedeki muhteşem enerjisi ile İzmir Çeşme'deki KafePi Beach Club Happy Hour sahnesinde sevenleriyle olacak.



14 AĞUSTOS

### DUA LIPA TÜRKİYE'DE

Dünyaca ünlü şarkıcı Dua Lipa, 14 Ağustos'ta, Antalya Belek'teki Regnum Carya Golf&SPA Resort sahnesinde...



15 AĞUSTOS

## BÜLENT ORTAÇGİL

Bülent Ortaçgil, Muğla'da düzenlenen Mabolla ART Açık Hava Konserleri kapsamında 15 Ağustos'ta sevenleriyle buluşuyor.



18 AĞUSTOS

## SEKSENDÖRT

Ayakta kalmayı başaran nadir müzik gruplarından Seksendört, 18 Ağustos Cumartesi günü İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde!



19 AĞUSTOS

## SELDA BAĞCAN BODRUM'DA

Times dergisinin "Dünya Müziğinde Yaşayan Efsane ve Tarihi Kadın Şarkıcılar" listesinde kendine yer bulan Seldan Bağcan, Bodrum Antik Tiyatrosu'nda.



22 AĞUSTOS

## CEM ADRİAN

Müzikte sınırları, tarzları, kuralları dışlayan, kendini sadece "özgür bir müzisyen" olarak tanımlayan Cem Adrian, Bodrum Tudors'ta sevenleriyle buluşuyor.



23 AĞUSTOS

## KENAN DOĞULU

Kenan Doğulu, 23 Ağustos'ta Kuşadası'ndaki Kuşadası AVM Amfitiyatro'da sevilen şarkılarını seslendirecek.



31 AĞUSTOS

## ZİYNET SALİ

Ziynet Sali, İzmir-Çeşme Açıkhava Tiyatrosu'nda sevenleriyle buluşuyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



# Mavi serin sarı sıcak

**DAHA** önce de yazmıştım, çok özendiğim bir şey var. Köşemde resmimin altında bir başlık; ***'Yazarımız tatilde olduğu için yazısını yazamamıştır.'*** Tabii bu işin kolayına kaçmak, hem yazı yazmaktan kaytar, hem de aylık 'Sigortacı Yazarları Yemeğine' katıl. Yok öyle bedavaya yaşamak.

İtiraf edeyim, eğer bir haksa böyle bir hakkımı bir defa kullandım. Zannediyorum on yıl kadar önceydi. Hem tatil yaptım, hem de 'Yazarımız tatilde olduğu için yazısını yazamamıştır' mazereti altına sığındım. Ne yalan söyleyeyim, sonra da yazarlar yemeğine katıldım; hâlâ vicdanım sızlar...

Bu sefer durum öyle değil, emekli olduktan sonra uzunca bir süredir yapmakta olduğumuz düzenli yaz tatilimizi maalesef yapamıyoruz. Sebebi, annemin sağlık sorunu nedeniyle onu yalnız bırakmamak. Allah'a şükür her geçen gün daha da iyileşiyor. Yine de yalnız bırakmak olmaz.

Kısacası bu sene bize tatil yok. Dostlarımız Bodrum'da mavinin serinliğini yaşarken biz burada İstanbul'un sarı sıcağına katlanacağız. Belki gri sıcak demek daha doğru. Hava hiç olmadığı kadar nemli ve etraf kentsel dönüşümün yarattığı grilik içinde. Evet hava sıcak ama yine de halimize şükretmek lazım. Hiç olmazsa Yaşar Kemal'in 'Sarı Sıcak' romanında konu ettiği Anadolu halkının yokluğa, açlığa, unutulmuşluğa karşı verdiği hayatta kalabilme mücadelesi vermiyoruz veya Amerikalı yazar Erskine Caldwell'in 'Temmuz Vakası' romanında ele alınan bir zencinin kovalama vakasında yaşanan ve insanı ağlatacak yerde güldüren trajikomik durum içinde değiliz. Bu iki roman örneğini niye verdim? İkisi de temmuz ve ağustos aylarında geçiyor. Eğer okumadıysanız tavsiye ederim. Bir tarafta mavi ve serinliğin rahatlığı, öbür tarafta sarı ve sıcağın dayanılmazlığı. Hayat zıtlıklarla dolu; sıcağın karşısında soğuk, siyahın karşısında beyaz, iyiliğin karşısında kötülük, haklılığın karşısında haksızlık, adaletin karşısında adaletsizlik, güçlülüğün karşısında güçsüzlük ve daha nice örnek.

Bunlara baktığımızda sıcağın karşısında soğuk ne ki? Varalım bu yıl da İstanbul'un sarı (gri) sıcağını yaşayalım. Biz de kendimizi Bodrum'da bir tirhandil'in yekesinde oturmuş hayaliyle, Orhan Veli'nin şiirini terennüm ederek teselli buluruz.

*Ne hoş, ey güzel Tanrım, ne hoş*
*Mavilerde sefer etmek!*
*Bir sahilden çözülüp gitmek*
*Düşünceler gibi başıboş.*
*Açsam rüzgâra yelkenimi;*
*Dolaşsam ben de deniz deniz*
*Ve bir sabah vakti, kimsesiz*
*Bir limanda bulsam kendimi.*
*Bir limanda, büyük ve beyaz...*
*Mercan adalarda bir liman..*
*Beyaz bulutların ardından*
*Gelse altın ışıklı bir yaz.*
*Doldursa içimi orada*
*Baygın kokusu iğdelerin*
*Bilmese tadını kederin*
*Bu her alemden uzak ada.*
*Konsa rüya dolu köşkümün*
*Çiçekli dalına serçeler.*
*Renklerde çözülse geceler,*
*Nar bahçelerinde geçse gün.*
*Her gün ahesta mavnaların*
*Görsem açıktan geçişini*
*Ve her akşam dizilişini*
*Ufukta mermer adaların.*
*Ne hoş, ey Tanrım, ne hoş,*
*İller, göller, kıtalar aşmak.*
*Ne hoş deniz deniz dolaşmak*
*Düşünceler gibi başıboş.*
*Versem kendimi bütün bütün*
*Bir yelkenli olup engine;*
*Kansam bir an güzelliğine*
*Kuşlar gibi serseri ömrün.*

Hayali bile güzel; tatil yapabilenlere iyi tatiller, yapamayanlara da iyi bir hayal gücü dilerim. 'Yazarımız tatilde olduğu için yazısını yazamamıştır' hakkımı en kısa zamanda kullanabilmeyi umuyorum.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

# Quo Vadis? (*)

***"NEREYE** gittiğin değil de nasıl gittiğin önemli" derler çokça, ya da bunun "... kiminle gittiğin" versiyonu. Peki ama o "nereye" olmasa zaten gitmeyecektin ki; o zaman nasıl veya kiminle olduğunun da ne önemi olacaktı?*

Gitmek başlı başına bir eylemdir. İster birileri ile ister tek başına, ister keyifle ister endişe ile ama asıl olan gitmektir.

Bu sabah Bahçeköy-Hacıosman arasındaki orman yolunda giderken yolun karşı tarafında aksi yöne doğru kararlı adımlarla ilerleyen cılız köpeği görünce düşündüm bunu. Kimse ile gitmiyordu, nasıl gittiğini bilecek aydınlanma olgunluğuna da hiçbir zaman gelemeyecekti muhtemelen, ama gidiyordu işte...

Gitmiş olmak için gidilmez. Ya ortamı değiştirmek, olaylardan, insanlardan kaçmak, kurtulmak için gidersin; ya gideceğin yer ve ortam bıraktığından iyi ve farklı olacaktır, yine gidersin; ya da gittiğin yerde seni bir şeyler bekliyor olacaktır, bunun için gidersin; bunların hepsi bir arada ise arkana bile bakmadan uçarak gidersin hatta.

Gitmek için karar gerekir, istek gerekir, azim gerekir, plan gerekir, özgüven gerekir ama her şeyden önce o ilk adımı atmak gerekir.

Yazdıklarımın arkasında çok derin güdüler, gizli gündemler, metaforlar filan yok. Konu son dönemde sıkça yaptığım uzun mesafeli araba yolculuklarından çıktı. Yola çıkıldı mı sürüş fazla kesintiye uğramadan varmayı sevenlerdenim. Her 100 km'de bir duralım, o restoran, bu çömlekçi, şu outlet mola verelim, kaçıyor değil ya gideceğimiz yer. Bana göre değil bu molaperestlik! Bu bir iddia, güç gösterisi, hız merakı filan değil. Önceki yaşamımda güneyden İstanbul hallerine meyve sebze yetiştirme gibi bir misyonum da olmadı sanırım. Ama gitmeyi sevdiğim kadar varmayı da seviyorum, hatta biraz daha varma tarafındayım sanki.

Bu yüzden mesela Concorde'un ilk uçuşlarında çok heyecanlanmıştım, Londra'dan uçağa binip 3,5 saat sonra New York'ta olabilmek; mesela Uzay Yolu dizisinde "hışırt hışırt" kapılardan çok o ışınlanma olayı yer etti hafızamda, bir bu gezegendesin, bir ötekinde...

Dolayısıyla gitmek aslında bir hareket etme yeteneği, özgür olma göstergesi, bir şeyler arama ve hedefleme gibi kavramların bir bileşkesi bence. Kimi zaman daha fazla özgürlük için, kimi zaman yeni bir ortam için, kimi zaman da planlanan, hedeflenen bir şeylere ulaşabilmek için.

Çok seneler önce kafamın karışık olduğu bir pazar günü evde oturmaktan sıkılmışken karnım acıktı. Canımın "İzmir Köfte" çektiğini idrak edince seçeneklerimi sıraladım:

1) Nişantaşı'ndaki ev yemekleri yapan meşhur yer, 2) Benzer yemekler yapan Üsküdar'daki yer, 3) Afyon'da, Ankara/İstanbul yollarının kesiştiği yerdeki alışveriş merkezinin restoranı.

Sabah saat 11:00'de evden çıktım, 4 saat sonra Afyon'daki o alışveriş merkezinin restoranında hayal ettiğim yemeği yiyordum! Orada en fazla 1 saat kaldıktan sonra da 400 km'lik yolu yapıp eve geri döndüm.

Aradan geçen 20 yıla yakın zamandan sonra o gün yolda nelerle karşılaştığım, üzerimde ne olduğu, havanın nasıl olduğu, gün içinde kimlerle ne konuştuğum filan gibi hiçbir şeyi anımsamıyorum. Ama uçuk ve anlamsız da olsa istediğim bir şeyi yapmak için 800 km'den fazla yol yapıp kafamdaki karışıklığı kısmen de atmış olarak eve döndüğümü hiçbir zaman unutmayacağım, yolu nasıl gittim bilmiyorum, kimlerle ne konuştum hatırlamıyorum ama gittim, vardım, yaptım ve döndüm.

Tabii düzgün gitmek, giderken kimseyi incitmemek, çevreye ve doğaya saygılı olmak, kendine ve yakınlarına sorumlu olmak gitme eyleminin olmazsa olmazları. Öte yandan insan yaşamının bazı anlarında sonuç da en az süreç kadar önemli. Çeşitli hedeflerimiz olmalı ve bu hedeflere ulaşmanın keyfini de sıkça yaşamalıyız. Bazen bir kariyer hedefi, bazen mal-mülk, belki birkaç hafta sessiz bir yerde kafa dinlemece, ya da belki bir gönül alma mesela, hatta bazen de İzmir Köfte...

Görüşmek üzere.

(*) "Nereye gidiyorsun?"





## Çarpık Evdeki Cesetler

**KÜNYE**
**Yönetmen:** Gilles Paquet-Brenner
**Senaryo:** Senaryo Ekibi
**Oyuncular:** Max Irons, Stefanie Martini, Terence Stamp
**Türü:** Polisiye
**Yapım Yılı:** 2017

Agatha Christie'nin romanından uyarlanan Çarpık Evdeki Cesetler 1950'lerin İngiltere'sinde geçen gizemli bir cinayet hikâyesi. Son derece varlıklı olan Aristide Leonides şüpheli bir şekilde ölür. Torunu Sophia, özel bir dedektif olan eski sevgilisi Charles Hayward'ı olayı soruşturması için tutar. Malikaneye geldiğinde Charles'ı, Leonides hanedanlığının üç kuşaktan üyesi ve haset, kin ve kıskançlıkla dolu zehirli bir atmosfer karşılar.




## Pasifik Savaşı: İsyan

John Boyega, "Kaiju" adı verilen uzaylı yaratıklarla savaşırken hayatını kaybeden efsane generalin avcı pilotu olan oğlu Jake Pentecost rolünde. Kaijuların eskisinden çok daha güçlü bir şekilde yeniden ortaya çıkıp dünyayı tehdit etmesi üzerine Jake, yardımcı pilotu Lambert ve bir hacker olan15 yaşındaki Amara tarafından yeniden göreve çağırılır. Yeryüzündeki en güçlü koruma kuvveti olmayı hedefleyen grup yepyeni maceralara yol alır.




## 15:17 Paris Treni

21 Ağustos 2015'te tüm dünya Amsterdam'dan Paris'e giden hızlı trende meydana gelen terörist saldırı ve saldırıya engel olan üç cesur Amerikalı gencin haberine kilitlenmişti. Yönetmen Clint Eastwood kamerasını bu üç gencin yaşamlarına çeviriyor ve bizi çocukluklarından başlayarak bu talihsiz olayın yaşandığı ana getiriyor. Üç arkadaşın aralarındaki benzersiz bağ, bir anda en büyük silahları haline geliyor.




## Bir Hayalet Hikayesi

Geriye kalanların, aşkın, kaybın ve kötülüğün varlığını keşfe çıkan filmde yakın zamanda ölmüş, beyaz çarşaflı bir hayalet, evine dönerek karısına ulaşmaya çalışır. 2000 yılından beri kısa film senaryoları yazan, yöneten ve kurgulayan David Lowery'nin yazıp yönettiği film, aynı zamanda Lowery'nin üçüncü uzun dublajlı filmi. Filmin başrollerindeyse Casey Affleck ve Rooney Mara yer alıyor.



# Derinlerdeki Dehşet

**KÜNYE**
**Vizyon tarihi:** 10 Ağustos
**Yönetmen:** Jon Turteltaub
**Senaryo:** Senaryo Ekibi
**Oyuncular:** Jason Statham, Rainn Wilson, Ruby Rose, Winston Chao
**Türü:** Aksiyon, Gerilim
**Yapım Yılı:** 2018

Uluslararası bir gözlem programının parçası olan bir denizaltı, büyük bir yaratık tarafından saldırıya uğrar. Hasar gören denizaltı, mürettebatı içeride kapana kısılmış bir halde, Pasifik Okyanusu'nun en derin yerinde durmaktadır. Vizyoner Çin okyanus bilimcisi, kızı Suyin'in gönülsüzlüğüne rağmen, mürettebatı kurtarması için uzman derin deniz kurtarma dalgıcı Jonas Taylor'ı tutar.




17 AĞUSTOS

## Beyaz Diş

Yarı köpek bir anne ile altına hücum yıllarında gizemli bir şekilde ortadan kaybolan kurt bir babanın yavrusu olarak dünyaya gelen Beyaz Diş doğduğu günden beri hep farklılıklarının gölgesinde kalmıştır. Beyaz Diş'in hem kendi cinsi ile hem de insanlıkla verdiği savaşı gözler önüne seren unutulmaz kitaptan uyarlanan animasyonun yönetmeni, 2014'te Kısa Animasyon Oscarı kazanan Alexandre Espigares.




24 AĞUSTOS

## Yüz

Polonya'da yaşayan Jacek, dünyanın en büyük İsa heykelinin inşaatında çalışmaktadır. Yaşadığı korkunç kaza sonucu Jacek'in yüzü paramparça olur. Hemen ameliyata alınan Jacek'e Polonya'nın ilk yüz nakli uygulanır. Geçirdiği operasyondan sonra yeni yüzüne kavuşan Jacek yaşantısına geri döndüğünde bir şeylerin ters gittiğini hissetmeye başlar. Filmin yönetmenliğini Malgorzata Szumowsk üstleniyor.




31 AĞUSTOS

## Komplo

Genç Michael, Birleşmiş Milletler temsilcisi olarak çalışmaktadır. Michael'ın hayali ise dünyayı daha güzel bir yer haline getirmek ve ülkeler arasındaki barışı güçlendirmektir. Michael'ın yeni görevi ise Birleşmiş Milletler'in, Oil for Food (Yemek İçin Yağ) Programı'na bağış toplamaktır. Ancak Michael görünüşte yardımsever görünen bu kampanyanın altında kimi yolsuzlukların yattığını fark eder.

SEMA TÜFEKÇİLER
*sematufekciler@gmail.com*



# *Bir ölüm üzerine*

**BİRÇOĞUMUZ** bu yaz başında Fransa'da bir otel odasında intihar ederek yaşamına son veren CNN'in dünyaca ünlü TV programcısı, yazar, gurme ve şef Anthony Bourdain ile ilgili ölüm haberini okumuş ve sonrasında da eminim aklından intihar sebebine dair birkaç düşünce geçirmiştir.

10 yaşında iken ailesi ile Fransa'da tatildeyken bir gün bir balıkçı teknesinde ilk defa istridye yemiş ve o günden sonra kariyerini yemek üzerine kurmaya karar vermiş olan Bourdain, Türkiye dahil pek çok ülkeyi gezmiş, yemek kültürlerini keşfetmiş ve ekran başındakilere tanıtmış bir insandı.

Yemek, insana haz veren alışkanlıkların en başında gelen oldukça önemli bir ritüel. Kimimiz için sadece hayatta kalmak için yapılması gereken bir eylem iken kimimiz için gerçekten tüm duyuları devreye sokan, üretmenin ve paylaşmanın hazzını sonuna kadar yaşatan, hem fiziksel hem manevi olarak doyuran oldukça önemli bir eylem. Ayrıca hazırlanma safhasının da yine bazı insanlar için onları zihinlerindeki tüm olumsuz düşüncelerden bir süreliğine de olsa uzaklaştıran meditatif bir etkiye sahip olduğunu söyleyebiliriz.

İnsana haz veren her türlü eylemin normal sınırlar dışına çıkmış halinin duygusal bir açlığı giderme ile bağlantılı olduğunu düşünürüm. Bir psikolog değilim, burada profesyonel psikolojik analizlere girmeyeceğim fakat hayatı yeme, içme, eğlence, başarı, şöhret, para, seyahat ile dolu dolu geçen bir adamı hayatına son verme noktasına neyin getirdiğini kendimce anlamaya ve anlatmaya çalışıyorum sadece. Gençlik yıllarında uyuşturucu kullanmış olduğunu bildiğimiz Bourdain'in henüz 10 yaşında iken yediği ve çok sevdiği bir istridyeden yola çıkarak kariyerini yemek üstüne kurmaya karar vermesi gerçekten ne istediğini bilen bir insan profili çiziyor gözümde ama diğer yandan da çocuklukta alınan o masum ve saf hazdan yola çıkarak tüm hayatını bu hazzın üzerine kurması Bourdain'in hayatının sonlarına doğru bir doyumsuzluk ve mutsuzluk sarmalına dönüşmüş olabilir mi acaba?

Araştırmalar gösteriyor ki, 60 yaşından sonra doğal koku ve tat alma yeteneğinde azalmalar oluyor. Hayatını, "tat almak" üzerine kurmuş olan bir insanın belli bir yaştan sonra "tat alma" hissinin aynı kalmasının imkansız olduğunu bilmenin bilgeliğinden yoksun olması mıydı acaba Bourdain'in intiharının sebebi? İntiharı üzerine yapılan spekülasyonlar, bir aşk ihaneti ya da depresyon sonucu öldüğü üzerine olsa da sonuçta bütün oklar duygusal açlık üzerine yoğunlaşıyor. Herkes, içinden "hayat bu adama güzel" diye düşünürken onun bu hayattan çekip gitmek istemesi belki de "hayatın tüm somut lezzetlerini tükettim ve geriye başka bir şey kalmadı" demenin biraz radikal bir versiyonuydu.

İçsel olarak yaşadığı şeyleri asla tam olarak bilemesek de intiharı seçmiş olan her insanın ardından benim aklıma takılan en kritik soru; "acaba neyi arıyordu da bulamadı?" sorusu olmuştur. Belki bu dünya mükemmel bir yer değil, her gün bir dolu kötü habere şahitlik ediyoruz her birimiz. Belki bazılarımız bunları artık görmemek, duymamak için seçiyor intiharı. Belki hassas ruhları kaldıramıyor bu dünyada olup biten vicdansızlıkları. Ya da her nereye giderlerse gitsinler içlerinde taşıdıkları bir acı ve yalnızlık bulutu ile dolaşıyorlar ki buna "depresyon" dendiğini hepimiz biliyoruz. Ama sonuçta ne olursa olsun intihar bana insan hayatındaki tek bir şeyin bitmesi gibi geliyor ki o da "umut."

Yaşamı ve ürettikleriyle pek çok insana ilham vermiş bir insanın intiharı "keşke yaşamayı seçseydi" dedirtiyor insana. Hayat, kutlanması ve hep umutla yaşanması gereken bir armağan iken bazen kızıyor insan gitmeyi seçenlere. Sürekli mutlu olma, haz alma ve tüketme obsesyonuyla yaşamaktansa sadece mütevazı bir şekilde yaşamak ve şükretmek. Sanırım hepimizin ihtiyacı olan bu.

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

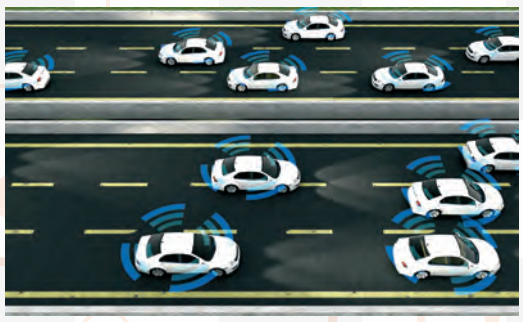
# Insurtech'lerde yapay zeka rüzgarı

**Yapay zekayı gittikçe daha iyi kullanmaya başlayan insurtech'ler, sigortacılığı değiştirmeye aday uygulamalar geliştiriyor.**

Ülkemizde çeşitli ve bazısı çok eğlenceli benzetmelere konu olan "Uber mi? Sarı taksi mi?" tartışmaları yürürken dünyanın doğu kıyısında, Pasifik'in öbür yanında Uber'in 24 bin adet otonom araç alımı konusunda Volvo ile anlaşma yapması konuşuluyor, bir diğer rakibi Google'ın sahipliğindeki Waymo'nun Chrysler ile 62 bin adet ticari araç alımı ve bunların otonom hale getirilmesi konusunda anlaştığı haberleri yayılıyordu.



Bir önceki sayımızda Narrow AI (dar yapay zeka) olarak tanımladığımız, son derece sınırlı ve sadece belirli görevleri yerine getiren yapay zekanın belki de en popüler ürünü otonom araçlar. Hatta otonom araçlar için daha doğru tabir, sınırlı görevleri yerine getiren birden fazla yapay zekanın orkestrasyonu olabilir.



Yapay zeka ve sigorta ilişkisi, yapay zekanın sigortacılık üzerinde yaratacağı tehditler kadar fırsatlar da barındırıyor. Bir tarafta Harward Business Review'e göre 2035 yılında 250 milyon otonom araç sokaklarda dolaşırken toplam sigorta pazarında %10 üzerinde bir küçülme yaşanması muhtemel bir öngörü olarak dururken, diğer tarafta sigortacılar için bir fenomen olma yolunda ilerleyen ve kurulduğu 2015 yılından bugüne 100 milyon dolara yakın yatırım alan, kullandığı yapay zeka teknolojisi ile 3 dakikada poliçe kesip, hasar onaylayan Lemonade gerçeği bulunuyor.

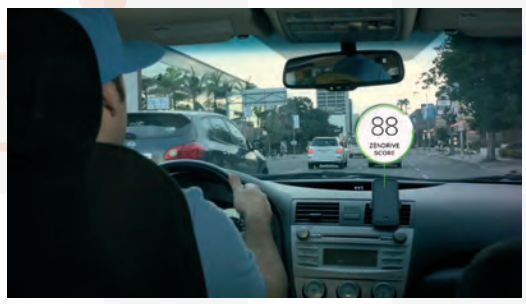
Yapay zeka şu an dünyada 2 binin üzerinde start-up'ın kuruluş sebebi. Bu girişimler yapay zekanın çeşitli yeteneklerini kullanırken hayata dair gerçek problemleri çözmekle uğraşıyorlar. Insurtech alanındaki girişimlerde de sektörün dertlerine hem kullanıcı düzeyinde hem de iç süreçler tarafında çözüm getirmek isteyen ve çarpıcı işlere imza atanlara rastlamak mümkün. Bunların bir kısmı için geleceği domine edecek sigorta markaları demekse henüz yolun başındayken bile çok mümkün.

**Biz burada her zamankinden farklı olarak AI bunun neresinde sorusuna cevap arayacak ve bu girişimlerin kullandığı teknolojileri ve nasıl yaptıklarını yorumlayacağız.**




**Lemonade**, yapay zekanın en popüler ve yaygın alanlarından biri olan Chatbot teknolojisi ile ön plana çıkıyor. Yapay sinir ağı algoritması üzerine inşa ettikleri chatbot 7/24 poliçe üretim ve hasar onayını 90 saniye içerisinde tamamlanmasını sağlıyor. Üstelik bu süre içerisinde Benford Yasası denilen bir algoritmayı Sinir Ağı algoritması ile hibritleyerek "fraud detection" (suistimal tespiti) özellikli bir yapay zekadan geçiriyor ve hasar ihbarındaki olası suistimalleri analiz ediyorlar.

**Captricity,** en etkileyici yapay zeka işlerinden birine imza atıyor. Dünyanın her tarafında onlarca OCR (Optik Karakter Tanıma) çözümüne rastlamak mümkünken bu insurtech son derece zorlu bir alana yapay zeka ile giriş yaparak el yazısı ile doldurulmuş bir evrakı doğrudan dijital hale getirip okuyarak yapay zekaya yorumlatma işini yapıyor. Bu çarpıcı girişimin girdiği alanı elle doldurulmuş bir kaza tespit tutanağının bir yapay zeka tarafından okutularak hasar onay veya reddine karar verilmesi şeklinde özetleyebiliriz.



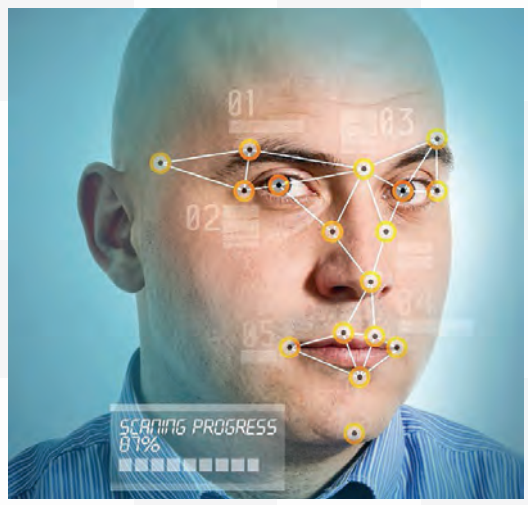

**Zendrive**, sigorta sektörünün çokça duyduğu ve hala değerinin altında ilgi gören telematik, 'sürdüğün kadar öde' alanına girmiş bir insurtech. Onu diğerlerinden ayıran ise kullandığı makine öğrenmesi teknolojisi ile topladığı verileri aksiyona çevirilebilir veri olarak sürücüyle paylaşması. Belirli bir caddedeki trafik kazası oranlarının arttığını öğrenen zendrive'in yapay zekası size o sokağa yaklaştığınızda, "Bu sokağa girmezsen iyi edersin" diyebiliyor. Üstelik girişim, sahip olduğu büyük veri sayesinde her 100 araç kullanımının 88'inde araç kullanırken telefona bakıyorsanız "yapmayın" gibi çok etkili mesajlar da paylaşıyor.



**Cape Analytics** gibi bir insurtech girişimine sahipseniz, makine öğrenmesi ve bilgisayar görüntüleme odaklı yapay zeka araçlarını kullandıkları için ABD'de yer alan tüm konutların çatılarını analiz edebilir, risk sınıflarını belirleyebilir ve hatta güneş paneli gibi çok yaygın kullanım alanı olan bir ürünün sigortası için risk analizi yerinizden kalkmadan yapay zekaya yaptırabilirsiniz.

**Tractable**, Google'ın bir resim yüklediğinizde size benzeri resimleri göstermek için kullandığı derin öğrenme algoritmasına benzer bir algoritma kullanarak, aracınızla kaza yaptığınızda aracınızın resmini çekersiniz kaç paralık bir hasar olduğunu tahmin eden bir yapay zeka sunuyor.

**Lapetus**, çıtayı daha da yukarı çekerek bir hasar ile ilgili ya da başvuru formlarında yaptığınız beyanlarınızdaki doğru söyleme oranınızı derin öğrenme algoritmasını kullanarak yüzünüzden, evet yanlış anlamadınız, yüzünüzdeki ifadeden anlıyor. Yüz tanıma ve bilgisayar görüntüleme teknolojilerini ve yapay sinir ağır algoritmasını yüzünüzden yalan söyleyip söylemediğinizi anlamak için kullanan bu girişim, o kadar da kolay yalan söylememeniz için kendini adamış durumda.





# Ekosistem inşa etmek cesaret gerektirir

Global insurtech ekosistemi içerisinde Münih şehri önemli merkezlerden birisi haline geldi. Bu sürecin önemli etkenlerinden birisi de Insurtech Hub Munich.
Medya partneri olduğumuz Digital Insurance Agenda'nın bir sonraki etkinliği de 17-18 Ekim 2018 tarihlerinde Münih'te gerçekleşecek. Bu kapsamda, bu ay DIA kurucuları Roger Peverelli ve Reggy de Feniks'in Insurtech Hub Munich Başkanı Tom van den Brulle ile gerçekleştirdiği röportajı sizlerle paylaşmak istedik.




**İNOVASYON UZMANI**

Dünya çapında insurtech'in en önemli destekleyicilerinden birisi olan Munich Re şirketinde Global İnovasyon Başkanı olarak görev yapan Tom Van den Brulle, küresel çapta Munich Re'nin inovasyon faaliyetlerini ve girişimlerini yönetiyor. Aynı zamanda Insurtech Hub Munich oluşumuna da başkanlık ediyor.

**Munich Re'deki rolünüz, özellikle de "ekosistemler" ile ilgili olarak neleri içeriyor?**
Munich Re'nin inovasyon faaliyatlerini yönetiyorum. Benim rolüm Paraşüt ve Realytix gibi kendi platformlarımızın gelişimini kapsıyor. Aynı zamanda, "Digital Partners" isimli birimimiz üzerinden, stratejik işbirlikleri ve ortaklıklarla insurtech girişimleri destekliyor, yatırım yapıyor ve geliştiriyoruz. Diğer platformlarla da işbirliği ortaklıkları yapıyoruz ve çeşitli ekosistemlerin üyesiyiz; örneğin B3i, Plug and Play ve Barclays Rise Program. Ayrıca Insurtech Hub Munich'e başkanlık etme ayrıcalığına sahip oldum.

**Rakuten ve Ping gibi Asya kökenli oyuncular, kendi endüstrilerinin dışında da yeni iş fırsatlarını kovalıyor ve hızlı büyüyorlar. Ekosistem bazlı yaklaşım, bu stratejinin merkezinde yer alıyor mu sizce de?**
Son 5 ila 10 yılda, dijitalleşmeyle, artık her şeyi kendi başımıza yapamayacağımızı öğrendik. Bir ekosistem, belirli bir konuyu tartışmaya ve çözüme katkıda bulunabilecek tüm oyuncuları bir araya getirmeye imkan sağlıyor. Başkalarından öğrenmek ve süreçleri entegre etmek için kendimizi farklı şekilde organize etmeliyiz. Bu paydaşlar, şirketler, aynı zamanda hükümet, akademik kurumlar ve diğerleri olabilir. İşin özü, tüm paydaşları bir araya getirmek için organizasyonel çözümler bulmamız gereğidir ve bunu yapacak olan ekosistemlerdir.

**Sigortanın geleceği için ne tür ekosistemler olacağını öngörüyorsunuz?**
Sigorta değeri zinciri giderek daha fazla parçalanmış görünüyor. Sermaye temininden müşteri kontak noktasına kadar tüm değer zincirini mükemmel şekilde çözen tek bir şirket bulmak zor. Daha ziyade, insurtech alanında gördüğümüz gibi, müşteriye mükemmel hizmet sunmak için farklı değer süreçlerine katkıda bulunan çok farklı oyunculardan oluşan bir yelpaze var. Tüm bu farklı uzmanları ve paydaşları bir araya getiren bir platform heyecan verici fırsatlar sunuyor.
Bununla birlikte, en son DIA etkinliğinde, birkaç yıl içinde teknolojinin geleceği noktayı gösteren, sigortacıların tamamen farklı bir rol oynayacağını ve belki de farklı bir iş modeline sahip olacağını gösteren bazı dikkat çekici blockchain uygulamaları vardı.

**Platform ve ekosistemler geliştirme konusunda insurtech'ler ne kadar önemli?**
Insurtech'lerin birlikte çalışmanın kaçınılmaz olduğu, önemli iş ortakları olduğuna inanıyoruz. Daha çok şeyi, daha iyi, daha derin ve daha fazla odaklanarak yapıyorlar. Birkaç sene öncesine kadar, insurtech dünyasına, sigorta için dijital ön uçlar olarak baktık. Ancak, şimdi müşteriye olan çözüme katkıda bulunabilecek pek çok farklı teknoloji ortağı var. Bazılarını satın alıyoruz, bazılarıyla ortaklık yapıyoruz, onlara girişim sermayesi fonları aracılığıyla destek oluyoruz. Müşterilere verdiğimiz hizmeti gerçekten nasıl geliştirebileceğimizi anlamak için bunu oldukça akıllı bir şekilde yönetmeye çalışıyoruz. Bunu başarmak, birkaç yıl öncesine göre inanılmaz derecede daha karmaşık hale geldi.

**Neden?**
Çünkü teknoloji çok hızlanıyor ve biz artık değer zincirinin, müşteriyle etkileşime giren parçasından çok daha fazlasını dijitalleştiriyoruz. Aslında

**Insurtech ekosistemleri sigortacılığın geleceğinde önemli bir rol oynayacak. Fakat bunun gerçekleşmesi için başarı faktörleri nelerdir? Insurtech Hub Munich Başkanı Tom van den Brulle, günün sonunda sigorta şirketlerinin daha cesur olması gerektiğinin altını çiziyor.**

bunu başarmak ve bir araya getirmek inanılmaz derecede daha eğlenceli hale geldi. Bunu olumlu görüyoruz ama daha fazlasını yapmamız gerek ve bunun için farklı insanlara ihtiyacımız var. Şimdi gerçekten yetenek savaşındayız, muhtemelen birkaç yıl önce tam olarak algılayamadığımız bir şey bu.

**Bu, aynı zamanda, Insurtech Hub Munich'e başkanlık etmenizin nedenlerinden biri mi?**
Münih önemli bir sigorta başkenti ve tüm bu farklı paydaşları, akademik kurumları, kurumsal teknoloji firmalarını, insurtech girişimleri bir araya getirerek, endüstrinin etkileşimini kolaylaştırmayı ve bu farklı teknolojileri kullanabilmeyi amaçlıyoruz.
Birkaç yıl önce bence hepimiz farklı nedenlerle insurtech'ler ile çalışmaya başladık. Çünkü havalıydı. Bugün, kodlayıcılara, AI uzmanlarına nasıl erişileceği, değer yaratan yeteneklere nasıl ulaşılacağını düşünüyoruz. İşte bu yüzden, Insurtech Hub Munich, Plug and Play ile ortaklık yapıyor ve bir hızlandırma programı yapıyor. Ayrıca, insanları bir araya getirmek ve onlara erişebildiğimizden emin olmak için DIA ile ortaklık yapıyoruz.

**Bu süreçten paylaşmak istediğiniz en önemli öğrenme hangisidir?**
Yeni iş modelleri oluşturmak için yeterince cesur olmamız gerekiyor. Örneğin, IoT ve telematik alanına bakarsak, hasar frekansı ve hasar önleme konusunda çok farklı çözüm alternatifleri var. Topladığımız tüm verilerle ve teknolojik araçlarla daha cesur ve inovatif çözümleri sunmalıyız.

DIGITAL INSURANCE AGENDA
DIA Munich
Insurtech & Innovation in Insurance
October 17 and 18, 2018 – Munich

**Sigortacı Gazetesi'nin Türkiye Medya Partneri olduğu DIA'nın Münih 2018 etkinliğine katılmak isteyenler, www.digitalinsuranceagenda.com/dia-munich-2018/adresinden kayıt olurken Sigortacı Gazetesi'ne özel kodu girerek etkinlik için 200 euro değerinde indirim kazanabiliyor.**

**İndirim Kodu: *200DIA2018MSIGORTAGAZ***

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