

KASKODA ÖDENEN TAZMİNAT TOPLAM PRİME YAKLAŞIYOR

Kaskoda ödenen tazminattaki artış bir önceki yıla göre %29 olurken, prim üretimindeki artış %13'te kaldı. Önceki iki yılda neredeyse başa baş olan tazminat ve prim artışında bu yıl aranın açılmasının nedeni yedek parça fiyatlarının artması. ›S.14





AİLE GEÇMİŞİNE GÖRE PRİM YAZILABİLİR Mİ?

Son yapılan araştırmalar, alkollü araç kullanmaktan aşırı hız yapmaya kadar çoğu kötü alışkanlığın çocuklara ebeveynlerden geçtiğini ortaya koyuyor. Bu durum da, "Ailenin sürüş skoruna göre prim yazılabilir mi?" sorusunu akıllara getiriyor. ›S.25

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EYLÜL 2018 YIL: 34 / SAYI: 478 AYDA BİR YAYINLANIR



Erken uyarı sistemleriyle AFET HASARINI AZALTMAK MÜMKÜN

Küresel ısınmanın bir sonucu olan iklim değişikliğiyle beraber, Türkiye'de hem kuraklık hem de seller artıyor, aynı zamanda tarımda verimlilik de düşüyor. 21. yüzyılın sonlarına doğru Avrupa ve Orta Asya bölgelerinde aşırı hava olaylarına en çok maruz kalacak üçüncü ülke konumuna geleceği düşünülen ülkemizde, iklim değişikliğinin etkileri her geçen gün artıyor. Bu sebeple, gelişen teknolojiyle birlikte giderek yaygınlaşan tahmin ve erken uyarı sistemleri, özellikle meteorolojik afetler karşısında önem kazanıyor.

Geçtiğimiz yılın temmuz ayında İstanbul'da yaşanan dolu ve sel felaketlerinin yol açtığı 500 milyon lirayı aşkın sigortalı hasarın ardından, bu sene ağustosta Antalya ve Ordu'da yaşanan sel olaylarının da sektöre faturasının yüksek olması bekleniyor. Günümüzde, yapılan erken uyarılar sayesinde aşırı hava olaylarından kaynaklanabilecek hasarı azaltmak mümkün. Sigorta şirketleri de bu sebeple meteorolojik uyarıları takip ediyor ve sigortalılarını önlem almaları için yönlendiriyor. ›S.26

AXA SİGORTA 'SİGORTA 4.0' İLE YOLUNA DEVAM EDİYOR

İkinci çeyrek itibarıyla hayata geçirmeye başladıkları "Sigorta 4.0" stratejisi doğrultusunda önemli çalışmalar gerçekleştirdiklerini belirten Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, kısa sürede ortaya koydukları başarılı işlerin ilerleyen günler için güven tesis ettiğini söyledi. ›S.3



ZİRAAT SİGORTA'DA CENK KURT DÖNEMİ

Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Cenk Kurt Genel Müdürlüğe atandı. Sigortacılığa 1992 yılında Başak Sigorta'da başlayan Kurt, başarılı bir kariyer grafiği çizerek Groupama Sigorta'da Genel Müdür Yardımcılığına kadar yükseldi. ›S.34



SAİK BAŞKANI LEVENT KORKUT

Levent Korkut, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin yeni başkanı oldu. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Korkut, seçim öncesinde sergiledikleri birleştirici ve uzlaşmacı tavırlarını sürdüreceklerini ifade ederek, "Acentelik mesleğinin daha iyi yerlere gelmesi için var gücümüzle çalışacağız" dedi. ›S.30



SEİK BAŞKANI AHMET NEDİM ERDEM

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi'nin yeni başkanı Ahmet Nedim Erdem oldu. Erdem, 2014 yılından bu yana Sigorta Eksperleri Derneği'nin Başkanlığını yapıyordu. TOBB SEİK Başkan Yardımcılıklarına ise Oğuz Vasıf İpkin ile Fikret Gülbahar getirildi. ›S.34



YATIRIMCI İLE FİKİR ARASINDAKİ KÖPRÜ: KULUÇKA MERKEZLERİ

2017'de 103 milyon dolar yatırım alan Türkiye startup ekosistemi sigortacıları yakından ilgilendiriyor. Girişimci ile yatırımcı arasında köprü vazifesi gören kuluçka merkezleri, startup'ların ticarileşmesine, şirketlerin de verimli yatırım yapmasına aracı oluyor. ›S.31





TELEMATİK İSTİSNA DEĞİL KAİDE OLACAK

Telematik uygulamaları, sürücülerin araç kullanma alışkanlıklarının takip edilmesini sağlayarak, sigortada daha doğru fiyatlama yapılmasını mümkün kılıyor. 2025 yılında dünya çapında üretilecek araçların %88'inde telematik uygulamalarının yer alması bekleniyor. ›S.24

ATA BİNMEK LİDERLİĞİ ÖĞRETİR

"Duayenlerle Dünden Bugüne" röportaj dizimizin bu ayki konuğu Atıf Bülent Bora. Halen Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Türkiye Binicilik Federasyonu Başkanlığı yapan Bora, yaklaşık yarım asırdır ata bindiğini ifade ederek, "Ata binmek empati kurmayı, liderliği öğretir" dedi. ›S.16



YENİ ÜRÜNLER ÜRETEN KÂRLILIĞI YAKALAR

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, sürdürülebilir büyümenin yolunun sürdürülebilir kârlılıktan geçtiğini ifade etti. Kırmızı, "Bunu sağlamanın yolu da, yeni ürünler üretmekten geçiyor. Yenilikçi olduğunuz ölçüde kârlılığı yakalayabilirsiniz" diye konuştu. ›S.12



Türkiye'nin En Değerli 100 Markası arasına yükseldik!

Ülkemizin değerine değer katarak yükselmeyi hedeflediğimiz bu yolda,
çalışmalarımızın karşılığını görmeye başlamış olmanın gururunu yaşıyoruz.



*Brand Finance 2018 verilerine göre.

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

AXA Sigorta 2018'in ilk yarısında prim üretimini yüzde 11 artırdı

AXA Sigorta, 2018'in ilk yarı yılına ait finansal sonuçlarını kamuoyu ile paylaştı. Şirket, yılın ilk yarısında hayat dışı toplam prim üretiminde başarılı bir performans sergileyerek 2018 başında belirlediği hedefleri tutturdu. Toplam prim üretiminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11'lik bir büyüme kaydeden şirket, toplam prim gelirini 1.6 milyar liraya yükseltti ve 229 milyon lira net kâr elde etti. Sermaye yeterlilik oranı ve rezervler noktasında da güçlü pozisyonunu korudu. Öte yandan şirketin hayat ve emeklilik branşında yönettiği toplam fon büyüklüğü ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 31 arttı ve 421 milyon liraya ulaştı. BES kapsamında sözleşme sayısını 44 bin 435'e yükselten AXA'nın devlet katkısı dahil fon büyüklüğü 392 milyon lira oldu. Otomatik Katılım Sistemi kapsamında ise sertifika sayısı 49 bin 722 olarak gerçekleşen şirketin, bu alanda da fon büyüklüğü 29 milyon liraya ulaştı.


Yavuz Ölken

'AMAÇ MÜŞTERİLERİMİZİN ÇÖZÜM ORTAĞI OLMAK'

İlk yarı yıl sonuçlarının doğru yolda ilerlediklerinin bir göstergesi olduğunu ifade eden AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "2018 yılının ilk yarısında elde ettiğimiz sonuçlar, yıl sonu için belirlediğimiz hedeflerin ne kadar yerinde olduğunun bir kanıtı oldu. Sürdürülebilir büyüme ve kârlılık yönünde attığımız adımların yanı sıra çalışma arkadaşlarımızın hassas yaklaşımı, sahiplenmesi ile hem hayat dışı hem de hayat ve emeklilik branşlarında hedeflerimize yönelik çalışmalarımız devam edecek" dedi. İkinci çeyrek itibarıyla hayata geçirmeye başladıkları "Sigorta 4.0" stratejisi doğrultusunda önemli çalışmalar gerçekleştirdiklerini ekleyen Ölken, kısa sürede ortaya koydukları başarılı işlerin ilerleyen günler için güven tesis ettiğini söyledi: "AXA Sigorta olarak 'Müşterilerimize Çözüm Ortağı' olma felsefemiz ile yeni bir döneme girdik. Bu anlamda müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak uygulamaları hayata geçirdik; HOPİ ve Miles & Smiles gibi önemli işbirliklerine imza attık; Türkiye'nin ilk sürücü davranışına dayanan telematikli kasko ürünü AXA GO'yu sunduk ve tamamlayıcı sağlık sigortası alanında da rekabet gücümüzü artıran bir tarife değişikliğine gittik. Yeni dönemdeki vizyonumuzu acentelerimizle bir araya geldiğimiz bölge toplantılarında anlattık ve acentelerimize de maksimum fayda sağlamaya odaklandık. Yılın ikinci yarısında da benzersiz uygulamalar ve inovatif bir bakış açısıyla çok daha fazlasını gerçekleştireceğimize eminim. Güçlü bölge teşkilatımız ve güçlü acentelerimiz, dağıtım kanallarımız ile fark yaratmaya devam ediyor olacağız. Bu başarılı sonuçlarda emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza, acentelerimize, tüm dağıtım kanallarımıza ve bizlere varlıklarını ve geleceklerini emanet eden müşterilerimize teşekkürlerimi sunuyorum."

AXA Sigorta hem hayat dışı hem de hayat ve emeklilik branşlarında başarılı bir performans sergileyerek yılın başında belirlediği hedefleri tutturdu. Hayat dışı branşlarda 2018 yılının ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam prim gelirlerini yüzde 11 artıran şirket trafik branşı dışında tüm branşlarda önemli bir teknik kârlılığa ulaşarak toplam 229 milyon lira net kâr elde etti.



AXA Sigorta 'Güçlü Bölge' stratejisini acenteleriyle paylaşıyor

AXA Sigorta, insanların daha iyi bir yaşam sürmelerini sağlama vizyonu doğrultusunda bölgelerini de güçlendirecek yeni stratejisi "Güçlü Bölge"yi hayata geçiriyor. Şirket; müşteri beklentilerin daha hızlı ve doğru bir şekilde karşılanması, müşteri ve acente memnuniyetinin artırılması ve kârlılık sağlama hedefiyle hayata geçirdiği stratejisinin detaylarını Türkiye çapında AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, AXA Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan ve Bölgeler Stratejik Planlama ve Destek Koordinatörü İlknur Öztürk'ün katılımıyla gerçekleştirilen il toplantıları ile acentelerine aktarmaya başladı. Denizli ve Muğla'da düzenlenen ilk toplantılara ayrıca AXA Sigorta Bölge Koordinatörü Barış Orhunbilge, Bölge Satış Müdürü Bekir Gönültaş ve Ege bölge acente satış departmanından Evgin Karadağ ve Denizli Temsilcilik acente Satış Departmanından Muğla Temsilciliği'nden Deniz Çetin katıldı.

AXA Sigorta "Güçlü Bölge" stratejisi kapsamında ana paydaşlarına azami fayda sağlama amacı ile hazırlandı. Merkezi kararlarda bölgelerin katılımını artırmayı planlayan şirket; aynı zamanda iletişimi de daha kapsamlı ve çift yönlü etkileşim sağlayacak şekilde düzenlemeyi, acente ve müşterilerin sorunlarının ilk temas noktalarında çözülmesini sağlamayı ve acenteler ile merkez arasında kesin bir bütünlük oluşturmayı hedefliyor. Yeni strateji hakkında konuşan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, müşteri memnuniyetinin Sigorta 4.0 vizyonuna ulaşmak için bir ön şart olduğunu ve rekabette belirleyici bir unsur olduğunu belirtti. AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan ise "Güçlü Bölge stratejisi ile müşteri ve acentelerimizin taleplerini inisiyatif alarak en doğru şekilde çözen bir bölge yapılanması hedefliyoruz" dedi.

AXA acenteleriyle AXA GO için buluştu

AXA Sigorta, "Sigorta 4.0" stratejisi kapsamında hayata geçirdiği yeni telematikli kasko ürünü AXA GO için acentelerine özel bir toplantı gerçekleştirdi. Güvenli, ekonomik ve pratik bir ürün olarak tüketicilere sunulan AXA GO'nun pilot aşamada satışını gerçekleştiren sınırlı sayıda acente İstanbul'da buluştu. AXA GO'nun avantajlarının ve kasko tüketicisine sağladığı faydaların anlatıldığı toplantının ardından acenteler, telematik cihazı yerleştirilen araçlarda iyi sürüş performanslarını test ettiler. Türkiye'nin ilk ve tek kişiselleştirilmiş kasko ürünü ve sürüş deneyimi olan AXA GO, otomobillere yerleştirilen telematik cihaz ve sürücünün mobil telefonuna yükleyeceği bir mobil uygulama ile yönetiliyor. Ürün ani hızlanma, sert fren, hız limit aşımı, seyir halinde mobil telefon kullanımı, sert dönüş gibi yol güvenliğini sağlamak için büyük önem taşıyan sürüş davranışlarını takip ediyor. Bunun sonucunda da her sürücü için bir sürüş skoru oluşturuyor. Uygulamanın verdiği geri bildirimler sayesinde sürücüler, sürüş alışkanlıklarını iyileştirme fırsatı buluyor. Sürücüler ayrıca AXA GO sayesinde araçlarının yerini tespit edebiliyor; araçlarının çekilmesi, çalınması veya bilgileri dışında kullanılması halinde uyarılıyor; ihtiyaç halinde çevrelerindeki servis noktalarını da anında görüntüleyebiliyor.



MAPFRE Sigorta, mühendislik sigortalarında liderliğini koruyor

MAPFRE Sigorta, yılın ilk yarısına dair prim üretimi sonuçlarını açıkladı. Mühendislik branşında geçen seneye oranla pazar payını artırarak ilk sıradaki yerini sağlamlaştıran Mapfre Sigorta, sağlık branşında ise dördüncü sıradaki yerini korurken prim üretimini artırma başarısını gösterdi.

Tüm sigorta branşlarını kapsayan zengin ürün portföyü ile müşterilerine özel çözümler sunan MAPFRE Sigorta, 2018 yılının ilk altı ayına ilişkin prim üretimi sonuçlarını açıkladı. MAPFRE Sigorta tarafından açıklanan rakamlara göre, şirket geçen yılın aynı dönemini birinci olarak kapattığı mühendislik branşındaki başarısını tekrarladı. Bu branşta prim üretimini 140 milyon 800 bin 619 liraya, pazardaki payını ise yüzde 12.72'ye yükselten MAPFRE Sigorta, böylece ilk sıradaki yerini sağlamlaştırmış oldu. İlk yarı prim üretim sonuçlarında dikkat çeken bir diğer başarı da, sağlık branşında gerçekleşti. Bu alanda dördüncü sıradaki yerini koruyan MAPFRE Sigorta, prim üretimini ise 252 milyon 854 bin 47 liradan, 294 milyon 897 bin 362 liraya çıkardı.



Alfredo Muñoz

MAPFRE SİGORTA, MAPFRE INTERNATIONAL İÇİNDE 2'NCİ

Beş kıtada 100'den fazla ülkede faaliyet gösteren MAPFRE, dünya genelinde de ilk yarıya dair finansal sonuçlarını açıkladı. Buna göre, şirketin konsolide geliri 14.1 milyar euro oldu. MAPFRE Sigorta ise prim üretiminde MAPFRE International çatısı altında ABD'nin ardından ikinci sırada yer aldı. İlk yarı sonuçlarına dair bir değerlendirmede bulunan MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Muñoz, "2018 yılının ilk yarısını belirlediğimiz hedeflerimiz doğrultusunda kapattık. Mapfre Sigorta olarak MAPFRE International içerisinde ikinci sırada yer almamız da bunun en önemli göstergesi. Trendleri yakından izleyerek, hatta bu alanda öncülük ederek geliştirdiğimiz yenilikçi teknolojiler ile sektörümüzde fark yaratan, güvenilir ürün ve hizmetler sunmaya devam edeceğiz. Önümüzdeki dönemde MAPFRE Sigorta olarak tüm sigorta branşlarında prim üretimimizi ve pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Fundación MAPFRE'nin çocuk oyunu, Karadeniz ve İDO turunu tamamladı

Fundacion MAPFRE'nin, çocuklara trafik kurallarını anlattığı oyunu "Bıdık ile Köpük Trafikte", üçüncü yılında çıktığı Karadeniz ve İDO turunu tamamladı. Son oyunlar ile birlikte 2016'dan bu yana ulaşılan çocuk sayısı 14 bini geçti.

Türkiye'de MAPFRE Sigorta iş birliğinde sosyal sorumluluk projeleri yürüten Fundación MAPFRE'nin çocuklara eğlenceli bir dille trafik kurallarını anlattığı tiyatro oyunu "Bıdık ile Köpük Trafikte", üçüncü yılında çıktığı Karadeniz ve İDO turunu tamamladı. Bu zamana kadar 14 binden fazla çocuğa ulaşan ve bu yıl Bursa Halkla İlişkiler Derneği tarafından Kurumsal Sosyal Sorumluluk Kategorisinde ödüle layık görülen "Bıdık ile Köpük Trafikte", ilk olarak Karadeniz turnesine çıktı. Mayıs ve haziran aylarında Samsun, Ordu, Trabzon ve Rize'deki ilkokullarda yapılan 11 gösterim ile yaklaşık 2.500 öğrenciye bir oyunla trafik kuralları anlatıldı.







DENİZ ULAŞIM ARACINDA SAHNELENEN İLK OYUN

2016 yılında sahneye koyulduğunda İDO'nun Yenikapı - Bandırma hattındaki karşılıklı seferlerde sahnelenen ve bu özelliğiyle bir deniz ulaşım aracında sahnelenen ilk oyun olma özelliğini taşıyan "Bıdık ile Köpük Trafikte" bu yıl aynı hatta çocuklarla buluştu. 13-17 Ağustos tarihleri arasında oynanan tiyatro oyunu, çocukların deniz yolculuklarını çok daha keyifli hale getirirken trafik konusunda da bilinçlenmelerini sağladı. Topluma fayda sağlamak amacıyla sosyal sorumluluk projeleri yürüttüklerini belirten Fundación MAPFRE Türkiye Sorumlusu Necla Aksoy, bu projeler içerisinde çocuklara yönelik çalışmaların ayrı bir yeri olduğunu söyledi. Türkiye'nin trafik kazalarında yaşadığı kayıplara değinen Aksoy, "Son 10 yılda Türkiye'de yaşanan 10 milyona yakın trafik kazasında, maalesef 50 binin üzerinde kişi hayatını kaybetti. Biz de bu soruna dikkat çekmek istedik ve insanların öğrenmeye en açık olduğu dönemin çocukluk çağı olmasından yola çıkarak bir çocuk oyunu sahnelemeye karar verdik" dedi.

Elektronik cihazlara da Gulf Sigorta güvencesi

Gulf Sigorta Uzatılmış Garanti ve Özel Ürünler Direktörü Volkan Emir, akıllı telefonlar, beyaz eşyalar, bilgisayarlar gibi birçok ürüne Uzatılmış Garanti Sigortalarıyla güvence sağladıklarını ifade etti. Emir, ürünle ilgili sorularımızı yanıtladı.



Uzatılmış Garanti Sigortalarıyla müşterilerinize sunduğunuz çözümler nelerdir?
Tüketici elektroniği olarak bilinen akıllı telefonlar, beyaz eşyalar, bilgisayarlar gibi birçok ürüne özel sigorta çözümleri sunmaktayız. "Cihaz Koruma" olarak adlandırılan bu tür ürünler kazaen zarara uğrama, hırsızlık, uzatılmış garanti, siber koruma gibi faydalar içermekte. Cihazın özelliği ve kullanım şekline göre sigorta ürünlerinin içeriği de değişiyor. Örnek vermek gerekirse, dayanıklı beyaz eşyalar için üretici garantisinin bitmesinden sonra devreye giren uzatılmış garanti ürünü talep görmekteyken, cep telefonları, bilgisayar gibi taşınabilir cihazlarda kazaen zarara uğrama, hırsızlık, siber koruma ürünleri tercih edilmekte.

Bu ürünlerle ne hedefliyorsunuz?
Cep telefonu, bilgisayar gibi kişisel teknolojik ürünler için sunduğumuz sigorta çözümlerimizle iş ortaklarımızla uzun vadeli, sürdürülebilir, sağlıklı ilişkiler kurup, maksimum müşteri memnuniyeti sağlamayı hedefliyoruz. Projeleri hayata geçirirken sigortalılarımızın önceliklerini ve ihtiyaçlarını dikkate alıyoruz. Farklı ihtiyaçlara yönelik ürün ve programların yanı sıra, uzun yıllardır edindiğimiz deneyim ve birikimi de kullanarak en beğenilen sigorta şirketi olma vizyonumuzu gerçekleştirme yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. Bu ürünlere Türkiye piyasasında öncülük etmiş olmamız, beraberinde önemli bir birikim ve deneyim de sağladı bize. Nitekim, programların sağlıklı yönetilmesi, devamlı surette, hem hasar hem operasyon hem de ilişki yönetimi ve kullanılan sistem teknolojileri anlamında güncellenmesi, iyileştirilmesi, kârlı büyüme önceliğimiz ve müşteri memnuniyetini merkez edinen anlayışımız açısından önemli. Alanında lider iş ortaklarımız var. Hem onların, hem de sigortalılarımızın güveni ve memnuniyeti olmazsa olmazımız.

Akıllı telefonlarımız için neden sigortaya ihtiyacımız var?
Akıllı telefonlar günlük hayatımızın en vazgeçilmez, en önemli ihtiyaçlarından bir tanesi. Yön bulmadan, hesap ödemeye, sosyalleşmeden öğrenmeye kadar birçok şeyi akıllı telefonlarımızdan gerçekleştirebiliyoruz. Telefonsuz kalmak çoğumuzun kâbusu. Eğitimler sırasında çok sık kullandığımız bir söz var: "Cep telefonları artık bir parçamız, organımız gibi, yanımızdan bir an olsun ayırmıyoruz." Özetle; telefonumuzun, tabletimizin başına bir iş gelmesi neredeyse tüm düzenimizi bozacak nitelikte ve asla istemediğimiz bir durum.
Günlük hayatta cep telefonlarının kaza sonucu zarara uğraması riski oldukça yüksek. Çevremizde birçok kişinin cep telefonu ekranını kazayla kırdığına veya sıvı dökülmesi sonucu zarara uğrattığına şahit olmuşuzdur. Bu yüksek frekanslı kazalara ek olarak, birçoğumuzun gözlemlediği ve belki de bizzat yaşadığı taşınabilir cihazlardaki hırsızlık riski var. İstenmeyen bu tür olaylar karşısında hesapta olamayan giderlerle karşı karşıya kalıyoruz. Gulf Sigorta olarak amacımız, mobil/taşınabilir teknolojilerin sağladığı konfor ve rahatlığın mümkün olan en kısa sürede ve memnun edici bir hizmetle müşterilerimize tekrar sağlanabilmesi.

'HEDEFİMİZ KOŞULSUZ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ'
Tüm branşlarda benimsediğimiz, operasyonumuzun her bacağında sürekli gelişim ve daha iyiyi arama temel prensibimiz, bu alanda da öne çıkıyor. Sistem yatırımlarımız, hasar süreçlerimizin düzenli kontrolü, eğitim ve saha ekiplerimizin Türkiye'nin dört bir yanında iş ortaklarımızla omuz omuza çalışması ve gözlemleriyle ürün ve hizmetimizi hep bir adım öteye taşıyarak koşulsuz müşteri memnuniyetini sağlama gayretindeyiz.

Gulf Sigorta Uzatılmış Garanti ve Özel Ürünler Direktörü Volkan Emir, Uzatılmış Garanti Sigortalarıyla elektronik eşyalar için kazaen zarara uğrama, hırsızlık, uzatılmış garanti, siber koruma alanlarında teminat sağladıklarını söyledi.





Adıyaman'ın Askerhan köyündeki bir ilkokulda çocuklara hediyeler dağıtıldı.

Gulf Sigorta'nın gönüllüler ekibi yine iş başındaydı

Gulf Sigorta'nın sosyal sorumluluk faaliyetleri gönüllü elçisi Nuray Böcekler, bu kez Adıyaman'ın Çelikhan İlçesi Askerhan köyündeydi. Askerhan İlkokulu'nu ziyaret ederek öğrencilerle zaman geçiren Böcekler, Gulf Sigorta ve çalışanlarının katkılarıyla hazırlanan hediye paketlerini 87 çocuğa dağıtarak onları mutlu etmenin sevincini yaşadı.

Gulf Sigorta acenteleri Aslanlar şehrinde buluştu

Konut Sigortaları için tasarlanan Şubat - Mart 2018 dönemini kapsayan gezi kampanyasında hedefini gerçekleştiren 12 Gulf Sigorta acentesi, Latince ismi Leopolis olan Lviv'de, yani Aslanlar şehrinde buluştu. 3 gece 4 gün olarak gerçekleştirilen ve konaklamanın Premier Dnister Hotel'de yapıldığı gezide acenteler, UNESCO Dünya Kültür Mirası listesinde yer alan tarihi şehrin tadını çıkardılar.





Acenteler Lviv gezisinin tadını çıkardı.

TARSİM®
TARIM SİGORTALARI HAVUZU
tarımın sigortasıyız

1.5 milyon* poliçe

22 milyon dekar sigortalı alan

783 milyon TL* sigortalı prim

Üreticimiz için çalışıyor **her geçen gün büyüyoruz**

1.9 milyon sigortalı büyükbaş ve küçükbaş hayvan

283 milyon TL* ödenen tazminat

748 milyon TL* ödenecek tazminat

30 milyar TL* sigortalanan varlık

(01.01 - 15.08.2018 tarihleri arasındaki verilerdir.)

*Poliçe adedi, sigortalı prim, sigortalanan varlık bedeli ve ödenen/ödenecek tazminat tüm tarım sigortası branşlarını kapsamaktadır.

ÇOCUKLARINIZIN GELECEĞİ İÇİN TARIM SİGORTANIZI YAPTIRIN

ISO 9001 ISO 10002 ISO 27001 BUREAU VERITAS Certification

T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI

T.C. BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI

tarsim.gov.tr | 0850 250 82 77

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



Ana sponsorluğunu Quick Sigorta'nın yaptığı 'Müsaadenizle Büyükler' filmi aralık ayında gösterime giriyor. Talip Karamahmutoğlu'nun yönettiği ve Emre Altuğ gibi isimlerin yer aldığı filmde çocukların birey olmaya adım atması, sokak hayvanlarıyla ilişkileri üzerinden anlatılıyor.

'Müsaadenizle Büyükler' filminin ana sponsoru Quick Sigorta oldu

Quick Sigorta sponsorluk çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. Aralık ayında yayına girmesi beklenen, toplumun sokak hayvanlarına daha duyarlı olmasını amaçlayan 'Müsaadenizle Büyükler' filminin ana sponsorluğu Quick Sigorta üstlendi. Yönetmenliğini Talip Karamahmutoğlu'nun yaptığı filmde, Emre Altuğ, Duygu Paracıkoğlu, Ümit Çırak, Eriş Akman, Serap Ağalar, Ses Sanatçısı Çağatay Akman, Hakan Eksen, Ayhan Eroğlu ve çocuk yıldız oyunculardan Enes Göçmen ve Efe Koçyiğit gibi birçok isim rol alıyor. Çekimleri İstanbul Zekeriyaköy'de yapılan "Müsaadenizle Büyükler" filmi çocukların birey olduğunu anlatıyor. Sokak hayvanları ile çocukların iletişimini anlatan film, aynı zamanda sosyal mesajlar da veriyor.

'BÜYÜK İLGİ GÖRMESİNİ BEKLİYORUZ'

Avrasya Medya Prodüksiyon tarafından hayata geçirilen proje ile ilgili açıklamalarda bulunan Yapımcı Halit Ziya Alptekin,





Levent Uluçeçen



Ahmet Yaşar

çekimlerin zorlu olduğu kadar keyifli geçtiğini belirterek, "Müsaadenizle Büyükler adlı sinema filmimizde, anne ve babaların çocuklarını aslında bir birey olarak görmesi gerektiği anlatılıyor. Bu film, sokak köpeklerine yardımcı olan çocukların hem sorumluluk duygusunu hem de merhamet ve adalet duygusunu geliştirici nitelik taşımaktadır. Filmin izleyiciler tarafından büyük ilgi görmesini bekliyoruz. Filmimizin ana sponsoru olan Quick Sigorta ve tüm ekibine teşekkür ederim" dedi.

'ÇOCUKLAR VE HAYVANLAR KONUNUN MERKEZİNDE'

Konu ile ilgili açıklama yapan Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, ilk defa bir film sponsorluğu gerçekleştirdiklerini belirterek, "Özellikle çocukların ve hayvan dostlarımızın konunun merkezinde olması ilgimizi çekti. Kültür sanat faaliyetlerine her zaman destek vermeye çalışacağız" dedi. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise, "Filmin konusu, oyuncu kadrosu ve yönetim ekibinin konuya yaklaşımını çok beğendik. Çekimlerin bir bölümünü izleyerek onlarla aynı heyecanı paylaştık. Film özellikle çocukların çok hoşuna gidecek. Böylesi güzel bir projeye katkıda bulunduğumuz için çok mutluyuz. Film ile ilgili farklı etkinliklerimiz olacak. Konu ile ilgili gelişmeleri sosyal medya kanallarımızdan takip edebilirsiniz" dedi.

Başrolünde Emre Altuğ bulunan filmde, Duygu Paracıkoğlu, Ümit Çırak, Hakan Eksen, Eriş Akman ve Serap Ağalar gibi yetenekli isimler yer alıyor.



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

Doğru fiyatlama için ‘aktüeryal yaklaşım’ önemli

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, sigortacılıkta aktüeryal yaklaşımın giderek önem kazandığını söyledi. Sigorta sektöründeki artan rekabetin, sigorta şirketlerinin doğru risk seçimi ile doğru fiyatlandırma yapmasını ve doğru teknik karşılıklar oluşturmasını son derece önemli hale getirdiğini belirten Gölpınar, “Bu çerçevede aktüeryal yaklaşım, geliştirilen analiz ve modeller çok büyük önem arz ediyor” dedi.
Henüz genç bir şirket olmasına rağmen, Doğa Sigorta’da aktüerya alanında çok önemli çalışmalar yapıldığından bahseden Gölpınar, “Özellikle trafik ve kasko branşında risk profil izlenimi günlük, haftalık ve aylık olarak değerlendiriliyor ve düzenli olarak takip ediliyor. Tarife ve fiyatlandırmada çeşitli alternatif aktüeryal yöntemler kullanılıyor ve bu yöntemler stratejik kararların oluşumunda önemle dikkate alınıyor. Düzenlenen fiyatlandırma sonucunda acentelerin hasar prim oranında iyileşme ve bunun etkisi olarak komisyon dengesinin korunması da sağlanıyor” diye konuştu.

‘AKTÜERYAL YAKLAŞIMLA KARAR ALIYORUZ’

18 aydır uygulanmaya başlanan tavan prim ve buna ek olarak havuz uygulamasının gelmesi ile elementer sigorta sektörünün gündeminin çok değiştiğini kaydeden Gölpınar, sözlerine şöyle devam etti: “Bu konuda aktüeryal bakış açısı ile risklerin değerlendirilmesi, şirket yönetimi olarak gelecekteki riskleri belirlememizde yardımcı oluyor. Fiyatlandırmanın yanı sıra, teknik karşılık hesaplamalı belirsiz finansal riskin tahminiyle, aktüeryal yaklaşım üst yönetime karar aşamasında her zaman destek oldu ve olmaya da devam edecek.”
Tavan prim uygulamasının etkisiyle 2017 yılı başlangıcında ortalama primin önceki yıla göre %25-30 seviyelerinde olduğunu hatırlatan Gölpınar, “Aylık sabit artış oranlarıyla ortalama primde yıl sonunda %15 civarına düşüş gözlenmiştir. 2018 Temmuz itibarıyla ortalama primin



hâlâ 2016’daki seviyeye ulaşamaması, ayrıca havuzda 2017 yılı hasar prim beklentisinin %115.7 olması ve IBNR hesaplamasındaki belirsizliğin devam etmesi bu konuda şirketleri bekleyen IBNR tutarı konusunda tedirginlik yaratmaktadır” dedi.
Bu belirsiz tablo karşısında sektörün kasko sigortalarına yöneldiğini dile getiren Gölpınar, “Kasko sigortalarındaki rekabet fiyatlara yansıdığından kârlı olan kasko branşı zararlı bir alan olmaya başladı. Kasko branşında 2018 yılı prim artışı %7 iken ortalama hasar dosya maliyet artışı %23 olarak gözlemlendi. Kur artışı ile maliyetlerin %40 civarında artacağı varsayılıyor” şeklinde konuştu.

‘YÜKSEK KÂRLA REKABETİN ANAHTARI AKTÜERYA’

Sigorta şirketlerinin risklerini iyi belirleyip doğru fiyatlama yapmasının ‘aktüeryal yaklaşım’ ile mümkün olduğunu belirten Gölpınar, bunu başarabilen şirketlerin, teknik kârlarını yüksek tutarak rekabetçi piyasa ile baş edebileceğini ifade etti.

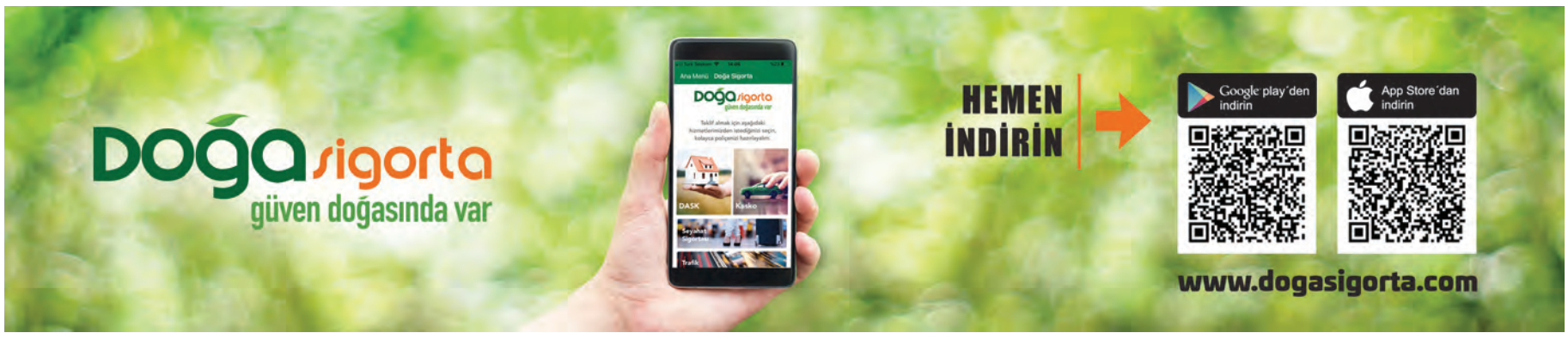
‘RİSKİNİ İYİ BELİRLEYEN AVANTAJ KAZANIR’

Bu çerçevede doğru fiyat veren, riskini iyi belirleyen şirketlerin avantaj kazanacağının aşikar olduğunu vurgulayan Gölpınar, “Aktüeryal modellemeler, takip sistemleri ve iyi bir piyasa analizi sayesinde risk değerlendirilmesi yapan her şirketin portföyü yeniden yapılanacak ve aktüeryal bakış açısını geliştirmeyen şirketler ise kötü riskleri sigortalamaya devam edecekler” ifadelerini kullandı. “Risk, istenmeyen bir olayın meydana gelme olasılığıdır, ancak risk aynı zamanda da fırsattır. Aktüeryanın tam bu konuda etkili olduğunu düşünüyorum. Üst yönetimin önündeki sisli havayı dağıtarak risklerin farkındalığını artırıyor” diyen Gölpınar, aktüerlerin sigorta faaliyetlerinin birçok dalında hizmet verdiğini söyledi. Aktüeryal çalışmalar konusunda yabancı şirketlerin ülkemize getirdikleri know how ve Hazine Müsteşarlığı’nın desteği ile aktüeryanın öneminin daha da arttığına dikkat çeken Gölpınar, “Bu çerçevede aktüerya departmanlarına olan ihtiyaç gittikçe önemli hale geldi” dedi.

‘AKTÜERYANIN ŞİRKETLERE KATKISI BÜYÜK’

Gölpınar sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Günümüzde, karşılıkların ve fiyatlamanın yanı sıra aktüeryanın; ürünlerin müşteri bazında fiyatlandırılması, satılan ürünün şirkete kattığı (mali) değerin ve şirket değerinin hesaplanması, reasürans optimizasyonu, veri madenciliği ve verinin anlamlandırılması, pazarlama faaliyetleri sırasında ortaya çıkan stratejiler doğrultusunda müşteri tutundurma, talep ölçme, mali risklerin analizi ve önlenmesi konularında da sağladığı çalışmalar ve verdiği katkılar şirketler için önemli hale gelmiştir.”
Verilerini iyi toplayabilen, sınıflandırabilen, bu verilerden anlam çıkarabilen ve çıkarılan bu anlamlı sonuçlar ile gelecek stratejilerini oluşturabilen şirketlerin başarılı olacağını kaydeden Gölpınar, sözlerini şu şekilde tamamladı: “Bu anlamda, gelecekte de özellikle genel veri analitiği ve pazarlama faaliyetleri kapsamında satış yönetimine katkı verebilecek ve risk yönetimine katkı sağlayacak aktüeryal analizlerin giderek daha fazla önem kazanacak alanlar arasında yer alması beklenmektedir.”

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, sigorta şirketlerinin risklerini iyi belirleyip doğru fiyatlama yapmasının ‘aktüeryal yaklaşım’ ile mümkün olduğunu belirtti. Gölpınar, bunu başarabilen şirketlerin, teknik kârlarını yüksek tutarak rekabetçi piyasa ile baş edebileceğini ifade etti.



Tamamlayıcı sağlık sigortasında bilinç artıyor

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı avantajların piyasada daha yaygın bir şekilde bilindiğini söyledi. Bu branşta poliçe sayısının sürekli yükseldiğini belirten Pamukçu, "Bu durum, tamamlayıcı sağlık sigortası için talebin her geçen gün daha da arttığını ortaya koyuyor" dedi.

Türk Nippon Sigorta, sağlık branşında hız kesmeden büyüyor. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sağlık sigortalarının acenteler için de büyük önem taşıdığını vurguladı: "Sektörde sürekli trafik sigortası konuşuluyor. Oysa artık başka konuları konuşmamız, oto dışına yatırım yapmamız gerekiyor. Acenteler de sürdürülebilirliklerini ancak oto dışına yatırım yaparak sağlayabilirler. Çünkü oto sigortaları, hasar frekansı ve hasar yapıları yüksek ürünler. Oto sigortası ürünlerinin diğer sigorta ürünlerine göre satışı daha kolay, ancak bu ürünler acentelerin hasar frekansını ve hasar prim oranlarını artıran sonuçlara yol açabiliyor. Dengeli portföy yapısına sahip olan acentelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi çok daha kolay oluyor. Yatırım yapılması gereken en önemli alanlardan biri de sağlık sigortaları."

Pamukçu, acentelerinin sağlık alanında büyümesi için sürekli kampanya ve eğitimlerle destek verdiklerini de sözlerine ekledi.



DÖRT FARKLI ÜRÜN

Sağlıkta dört farklı ürün sunduklarını ifade eden Pamukçu, "Yabancı uyruklular için sunduğumuz 'Sağlığım Sizde', anne adaylarına yönelik 'Hayata Merhaba', Medical Park işbirliğiyle geliştirdiğimiz tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz 'Sağlığınız Bizde' ve standart tamamlayıcı sağlık sigortamız 'Türk Nippon Sigorta Standart TSS' ile piyasada yer alıyoruz" dedi.

80 YAŞA DA GÜVENCE

Medical Park işbirliğiyle piyasaya sunulan tamamlayıcı sağlık sigortaları 'Sağlığınız Bizde' hakkında bilgi veren Pamukçu, "Bu ürünümüz, 26 kuruluşta geçerli olan devrim niteliğinde bir ürün. 80 yaş dahil SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabiliyor. Ayrıca, bu ürünümüzde sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları da kapsam dahilinde ödeniyor" diye konuştu.

ÜCRETSİZ PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK VE DİYETİSYEN

Diğer tamamlayıcı sağlık poliçeleri hakkında da açıklamalarda bulunan Pamukçu, şunları söyledi: "Tamamlayıcı sağlık sigortasından SGK kaydı bulunan 59 yaşına kadar herkes faydalanabiliyor. Bu ürünle beraber, sigortalılar SGK'nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda fark ücreti ödemiyor. Sigortalılar bu ürünle sunulan diş tasarruf planı kapsamında yılda bir kere diş muayenesi, detertraj ve diş röntgen filmi hizmetlerinden ücretsiz yararlanabiliyor. Ayrıca, bu poliçeyle beraber yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyene danışılabiliyor. Sonraki seanslar poliçe kapsamında %30 indirimli oluyor. Aynı şey psikolojik danışma için de geçerli. Sigortalılarımız yılda bir kez ücretsiz olarak psikolojik destek alabiliyor, sonraki seanslarda da %30 indirimden faydalanıyor. Ürün aynı zamanda yılda bir kez ücretsiz check-up hizmeti sunuyor" diye konuştu.

ANNE ADAYLARI İÇİN 'HAYATA MERHABA'

'Hayata Merhaba' poliçelerinin de, sektörde önemli bir boşluğu doldurduğunu kaydeden Pamukçu, "Sektördeki doğum poliçelerinde genelde 6 aydan 1 yıla kadar bekleme süresi bulunuyor. Yani poliçe, yapıldıktan 6 ay veya 1 yıl sonra hamileliğin oluşması halinde devreye girer. Oysa 'Hayata Merhaba' poliçesinde bekleme süresi olmadığı gibi, hamileliğin kaçıncı ayı olursa olsun bu poliçe yaptırılabilir" dedi.

'TALEP ARTIYOR'

Uygun fiyata özel hastane hizmeti almayı sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasına ilginin her geçen gün arttığını ifade eden Pamukçu, "Bu sigorta türünde primler, poliçe içeriklerine ve poliçe yapılan kişilerin yaşlarına göre değişiklik gösteriyor. Özel sağlık sigortaları, özel hastanelerde ayakta tedavi bedelinin genelde %80'ini karşılarken, tamamlayıcı sağlık sigortasında bu hizmetin %100'ü karşılanıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı avantajlar artık halk tarafından da yaygın bir şekilde biliniyor. Tamamlayıcı sağlık poliçesine sahip kişi sayısının yıllara göre periyodik olarak yükseliş gösterdiğini görüyoruz. Bu durum, tamamlayıcı sağlık sigortası için talebin her geçen gün daha da arttığını ve birçok sigortalıya ihtiyaçları yönünde fayda sağladığını açıkça ortaya koyuyor" dedi.





Kasko kampanyasında başarılı olan acenteler, üç günlük seyahat kapsamında Batum ve Trabzon'un güzelliklerini keşfetti.





Türk Nippon Sigorta acenteleri Trabzon ve Batum'u gezdi

Türk Nippon Sigorta acenteleri seyahatlere devam ediyor. Kasko kampanyasında başarılı olan Türk Nippon Sigorta acenteleri, 9-11 Ağustos tarihleri arasında Trabzon-Batum seyahatiyle ödüllendirildi. Gezinin ilk ayağında Trabzon'a gelen acenteler öncelikle Atatürk Köşk Müzesi'ni ziyaret etti. Aynı gün içinde Sümela Manastırı'nı da gezen ekip, ertesi sabah Gürcistan, Batum'a doğru hareket etti. Acenteler burada Aziz Matthias'ın anıt mezarının da bulunduğu söylenen Asparos (Gonio) Kalesi ve içerisinde bulunan arkeoloji müzesi, ardından Ortodoks Katedrali (Hz. Meryem Ana Kilisesi), Avrupa Meydanı, Altın Post Medea Heykeli, Piazza Meydanı, Tiyatro Meydanı, Batum Bulvarı, Alfabe Kulesi, Ali ve Nino Heykeli ve Osmanlı dönemi Orta Cami'yi görme şansına kavuştu. Akşam yine Trabzon'a dönen grup, ertesi gün de Uzungöl'de bir mini safari gerçekleştirdi. Gezi esnasında oldukça keyifli vakit geçiren acenteler, bir sonraki seyahatte tekrar buluşmak üzere sözleşti.

Koru Sigorta acenteleriyle yükselmeye devam ediyor

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin yılın ilk yarısında gösterdikleri güçlü performansın ardından, yılın tamamına ilişkin beklentilerinin korunduğunu ifade etti. Bu anlamda acentelerinin rolünün çok önemli olduğunu dile getiren Şahin, "Önümüzdeki dönemde, kaliteli büyümemizi sürdürmek amacıyla belirlediğimiz stratejinin çatısını acentelerimiz oluşturuyor. Bu doğrultuda acentelerimizin sorunları ve çözüm önerilerini paylaşmak üzere yılın ilk yarısında yönetim ekibimizin katılımıyla İstanbul İzmir, Ankara, Antalya, Bursa, Denizli, İzmir ve Konya'da olmak üzere bölge toplantıları düzenledik.





Acentelerimizin mesajlarını almak, gelecek beklentilerini öğrenmek, sorunlarını ve çözüm önerilerini dinlemek, kısacası seslerini duymak açısından çok faydalı toplantılardı" dedi. Bu toplantılara ara vermeden devam edeceklerini belirten Şahin, sürdürülebilir büyümenin temellerinin acentelerle yüz yüze iletişimden geçtiğinin altını çizdi.

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, hedeflerine ulaşmalarında acentelerinin çok önemli bir role sahip olduğunu belirterek, sürdürülebilir büyümenin temellerinin acentelerle yüz yüze iletişimden geçtiğini vurguladı.

Koru Sigorta'dan atlara özel güvence

Sektörde kişiye özel, farklı ürünler sunarak bu anlamda öncü olmayı hedefleyen Koru Sigorta, "At Hayat Sigortası" ile yine sektörde fark yaratıyor.
Tüm at sahiplerinin ihtiyaçlarına uygun olarak oluşturulan At Hayat Sigortası'yla her yaştan ve ırktan atlar için bir sigorta planı sunuluyor. Koru Sigorta At Hayat Sigortası ile bütün safkanları (İngiliz, Arap, vs.) damızlık kısrak ve aygırları, tayları, engel atlama atları, gösteri atları, hobi ve iş atları ile pony'leri koruma altına alıyor.
Ölüm, her türlü adi ve bulaşıcı hastalık, her türlü kaza, vahşi hayvan parçalaması, güneş çarpması, soğuktan donma, sert ve delici madde yutulması, fırtına, yıldırım, yer sarsıntısı veya toprak kayması, su baskını, sel, yangın, infilak neticesiyle doğrudan doğruya uğranan zararlar ve isteğe bağlı olarak yurtiçi nakliye, hırsızlık, seyahat sağlık teminatlarını içeren bu ürün ile sigortalıların dostları artık Koru Sigorta güvencesinde.



@korusigorta
0850 205 56 78
www.korusigorta.com.tr

KORU SİGORTA
hep yanınızda

Kârlılık sürdürülebilir büyümeyi sağlar

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, büyümekten ziyade kârlılığın önemli olduğunu söyleyerek, "Sürdürülebilir büyümenin anahtarı kârlılık. Yeni ürünler ürettiğiniz ölçüde sürdürülebilir kârlılığı da sağlayabilirsiniz" dedi.

"CEO'lar Konuşuyor" serimizin bu ayki bölümünde Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı ile katılım sigortacılığından dijital gelişmelere kadar pek çok konuda sohbet ettik. Sigorta sektörünün hâlâ insana dayalı, insan kaynağının çok önem taşıdığı bir sektör olduğunu ve bu sebeple diğer sektörlere kıyasla daha konservatif bir şekilde dijitalleştiğini belirten Kırmızı, "Buna karşın Türk sigorta sektörü dünyanın geri kalanıyla eş zamanlı bir şekilde dijitalleşiyor. Dünyanın gerisinde kalmamak için elimizden geleni yapıyoruz, bunda da başarılıyız. Ülkemiz zaten buna çok yatkın. Genç bir nüfusa sahip olduğumuz için yeni çıkan teknolojilere merak seviyesi de yüksek ve gelişmelere çok hızlı bir şekilde adapte olabiliyoruz" ifadelerini kullandı.

Doğa Sigorta yılın ilk yarısını nasıl geçirdi?
Doğa Sigorta ilk altı ayda, önceki dönemlerde de olduğu gibi büyümesine devam etti. Büyüme oranlarımız geçen yıla kıyasla daha düşük olmasına rağmen yine hem prim üretiminde hem de hizmet kalitesinde sektörün en önde gelen şirketlerinden biri olmayı başardık. Kârlılık açısından baktığımızdaysa, ilk yarı yılda yine sürdürülebilir bir kârlılık sağladık. 2018 yılını bir önceki yıla göre %20 civarında bir büyümeyle kapatmayı hedefliyoruz. Bu büyüme hedefimiz kümülatif açıdan değişiklik gösterebilir. Oto branşında büyüme oranlarımız daha düşük, oto dışı branşlarda %50'lere kadar çıkabiliyor. Bu anlamda hem kârlılığımızı hem risk faktörlerini gözeterek bir büyüme gerçekleştirdik.

Kurulduğunuz günden itibaren kısa bir sürede hızla büyüyerek ilk 10 şirket arasına girdiniz. Bunu nasıl sağladınız?
Teknolojiyi en iyi şekilde kullanan şirketlerden biri olmamıza rağmen, satış kanallarımız başta olmak üzere tüm iş ortaklarımızla yüz yüze iletişimi hiç kesmedik. Bütün müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve acentelerimize dokunduk ve onların da bize dokunmasına müsaade ettik. Hep bir arada olduk. İstediğimiz bir şey olduğunda acentelerimizden destek istedik, onlar bir şey istediği zaman biz de onlara destek verdik. Karşılıklı olarak, sağlıklı bir şekilde büyüdük. Her ne kadar iletişim araçları günümüzde değiştiyse de, burada iletişim çok önemli. Ne olursa olsun, insanın birbiriyle olan iletişimi hiç değişmiyor. Biz de bu kısımda çok iyi olduğumuzu söyleyebiliriz.

'KÂRLILIĞIN ANAHTARI YENİ ÜRÜNLER ÜRETMEK'

Sürdürülebilir kârlılık için nasıl bir yol izliyorsunuz?
Sigorta sektöründe en önemli olan şey risk analizi. Sigortacılıkta tabii ki "Biz bu poliçeyi yapmayız", "Biz bu işi almayız" diye bir şey yok. Önce işin fiyatını belirlersiniz, fiyatını belirlediğiniz ölçüde her şey sigortalanabilir.
Eskiden sigortalayacak çok fazla bir şey yoktu, sadece oto ve yangın branşı ile çok dar kapsamlı sağlık sigortaları vardı. Şimdi ürünlerin yelpazesi genişledi. Sağlık branşında tamamlayıcı sağlık, yabancı sağlık ve seyahat sağlık sigortaları çokça gündemimize gelmeye başladı. Siber sigortalar yaygınlaşmaya başladı ve epey konuşulur oldu. Teminat mektubu yerine geçen kefalet sigortası konuşulmaya başladı. Ürünler de çoğalır oldu. Bunlara ne kadar uyum sağlarsanız sürdürülebilir kârlılığı da o ölçüde yakalayabilirsiniz.

'SAĞLIKTA BÜYÜMEYİ SÜRDÜRECEĞİZ'

Sağlıkta büyümeyi hedeflediğinizi biliyoruz. Bu alandaki çalışmalarınız nasıl gidiyor?
Ürünlerimize oransal olarak baktığımızda, en çok büyüdüğümüz alan sağlık sigortaları. O tarafta ciddi oranda bir büyümemiz var. Özellikle tamamlayıcı sağlıkta, hem bireysel hem kurumsal işlerde çok iyi olduğumuzu söyleyebiliriz. Türkiye'nin her ilinde birçok hastaneyle anlaşmamız var. Vatandaş Doğa Sigorta'dan tamamlayıcı sağlık sigortası aldığı zaman yakınındaki bir yerde hemen tedavi olabiliyor. Doğa Sigorta olarak sağlık branşında büyümeyi sürdüreceğiz.

Katılım sigortacılığının Türkiye'deki gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?
Katılım Sigortacılığı Yönetmeliği geçen yılın sonunda çıktı. Bu yönetmelikle katılım sigortacılığına aslında bir altyapı oluşturulmuş oldu. Geliştirilmesi gereken birçok yönü var, ama katılım sigortacılığı bundan sonra biraz daha hızlı bir şekilde büyüyecektir. Daha kat edeceği çok yol var.
Biz 2015 yılında katılım tarafında pencere sistemini uygulamaya aldığımızda, henüz bu sistemin ne olduğunu bilen dahi yoktu. Sektörde bunu uygulayan ilk şirketiz. Tüm ürünlerimizi katılım modeliyle aynı şekilde, aynı teminatlarla sunuyoruz. Yayınlanan yönetmelikte pencere sistemine de izin verildi, bugün belki bizim dışımızda başka şirketler de pencere sistemiyle bunu yapma fırsatı yakalayacaktır. Bu yönde çalışmaları olan şirketler olduğunu da biliyoruz. Şirket sayısı arttıkça, katılım sigortacılığı iyi bir şekilde anlatılarak



"Sektör artık fiyat rekabeti yerine hizmet rekabetine girmeli. Piyasaya birçok yeni ürün çıkmaya başladı, ancak sektör olarak bunlarda da fiyat rekabeti yaparak kârlılığımızı düşürüyoruz. Tabii ki fiyatlar çok önemli, ama artık hizmet kalitesi biraz daha ön plana çıkmalı. Hizmet kalitesiyle rekabet etmenin, sektörün kârlılığını gözetmesi için en önemli hamlelerden biri olduğunu düşünüyorum."

'BÜYÜMEKTEN ZİYADE KÂRLILIK ÖNEMLİ'

Sektör açısından yılın ilk altı ayı nasıl geçti?
Sektör ilk yarıda yaklaşık %20 civarında bir büyüme gerçekleştirdi.
Yıl sonuna kadar hemen hemen bu oranlarda büyümenin devam edeceğini düşünüyorum.
Oto branşları, geçen sene gerek tavan fiyat gerek havuz sisteminin getirilmesiyle çokça konuşuldu. Trafik sigortasında fiyatlar yüksek diyen de oldu, düşük diyen de; birçok tartışma yaşandı. Geçen sene büyüme oranları bu sebeplerle daha düşüktü, ancak 2018 bu açıdan daha iyi geçiyor diyebiliriz. Fakat sonuçta dövizin yükselişi maliyetleri de yükseltti. Önemli olan büyümekten çok kârlılığın devam etmesi. Sektörün yıl sonunda kâr etmesini umut ediyoruz. Yıl sonunda kârlı bir büyüme tablosu görmeyi bekliyoruz.

'AMACIMIZ GENÇLERİN İYİ YETİŞMESİNE DESTEK OLMAK'

Geçenlerde İTÜ Spor Kulübü'yle bir sosyal sorumluluk projesine imza attınız. Yakın zamanda benzer projeleriniz olacak mı?
Aslında irili ufaklı birçok sosyal sorumluluk projemiz var, bunların hepsi basına yansımıyor. Hayata geçirdiğimiz tüm projelerde amacımız insan yetiştirmek, gençleri eğitmek ve kötü alışkanlıklar yerine sanat ya da spor gibi olumlu uğraşlara yöneltmek. Bizim sosyal sorumluluk projelerinde hedefimiz gençlerimizin iyi yetişmesi. Çünkü ülkemizin, hatta şirketimizin geleceği alttan gelen gençlerimizin elinde. İTÜ'yle projemiz de bu doğrultuda oldu. İşbirliğimiz sayesinde maddi durumu iyi olmayan, yetenekli 15-20 öğrenciye burs verme imkanı bulduk. Bu öğrenciler bir yıl boyunca İTÜ'de Doğa Sigorta sponsorluğunda ücretsiz olarak spor yapabilecek, istedikleri branşta kendilerini geliştirebilecek. İTÜ'yle yaptığımız anlaşmayı yıl içinde büyütebiliriz. Diğer spor kulüpleri ve diğer sivil toplum kuruluşlarıyla münasebetlerimiz de devam edecek. Bu tarz projeleri sürdüreceğiz.

halkın kafasında yer ettikçe burası da büyüyecektir. Bu bir süreç, bir iki senede hemen olacak bir şey değil.

Katılım sigortacılığında pencere sistemi nasıl işliyor?
Pencere sistemi, aynı şirketin içinde, hesap planlarından tutun da reasürans tretelerine kadar birçok konuda farklılaşabilmeyi sağlıyor. Bir şirket içerisinde iki farklı şirket varmışçasına, tüm işleyiş farklı oluyor. Pencere sistemiyle tüm hesapları, hatta çalışılan bankaları dahi ayırabiliyor, katılım modeliyle de portföyümüzdeki tüm ürünleri aynı şekilde aynı teminatlarla sunabiliyoruz.
Sistem şöyle işliyor: Oluşturduğunuz fona katılımcılar dahil oluyor. Katılımcıların katıldığı oranda, masraflar çıktıktan sonra fonun kâr etmesini sağlamaya çalışıyorsunuz. Bu fonu sadece İslami araçlarda değerlendirebilirsiniz, herhangi faizli bir sistemde ya da klasik bankacılık araçlarında değerlendiremezsiniz. Bu fondan gelen kârı da katılımcılara indirim ya da para iadesi gibi belli yöntemlerle iade ediyorsunuz. Sistemin amacı bu; katılımcılar sisteme dahil olarak bir anlamda ortak oluyor. Fakat bu bir kâr ortaklığı, zarar ortaklığı değil. Bizim uyguladığımız, bakara denen vekalet modelinde katılımcıların vekili oluyoruz ve katılımcı hiçbir şekilde zarara ortak olmuyor. Zararı işletici, yani biz karşılıyoruz. Kâr olduğunda da kâra ortak oluyor ve kâr iadesi alabiliyor.

'TEKAFÜL KÂR ÜZERİNE KURULU BİR SİSTEM DEĞİL'

Kâr dediğimiz zaman, bunu bir iş olarak görmemek lazım. Burada, bankacılıkta olduğu gibi 1000 lira koyup 1500 lira alma hedefiyle davranmıyorsunuz. Bu sistemde fon kâr ederse yatırılan paranın bir kısmını sonraki sene indirim ya da iade olarak alma şansı doğabilir. Kazanç üzerine kurulu bir sistem değil.

Sizce katılım sigortacılığında istenen büyümeyi sağlamak için neler yapılmalı?
Bu alan henüz bizim istediğimiz büyüklükte değil. Büyüme hızı da henüz istediğimiz ölçüde değil. Bunu biraz daha hızlandırmamız lazım. Fakat sadece bir iki şirketle bunu başaramayız. Kamu tarafında yönetmelikle önemli bir destek verilmiş oldu. Kamunun desteğinin devam etmesi gerekiyor. Ayrıca şirket sayısı da artmalı. Acentelerin bilgilendirilmesi de büyük önem taşıyor.

'ACENTELERİMİZE KATILIM MODELİNİ İYİ ANLATMALIYIZ'

Acentelerin katılım sigortacılığının gelişmesinde rolü büyük. Müşteri bazen zorunlu olduğu için trafik sigortasını yaptırıyor, ancak inanç hassasiyetinden dolayı kasko poliçesi almıyor. Acentelerimiz trafik sigortası alan müşterilerine kaskosunu katılım modeliyle yaptırabileceğini, böyle bir ürün de olduğunu, hatta evinin yangın poliçesini de bu şekilde yaptırabileceğini anlatırsa emin olun birçok müşteri de poliçelerini yaptıracaktır. Bu hem sektörün büyümesi hem de penetrasyonun artması için önemli olur. Bu süreçte satış kanallarımızı yönlendirmemiz, katılım modelini iyi tanıtmamız lazım. Tüm bunlar gerçekleşirse orta vadede katılım sigortacılığı büyüyecektir.

Siz katılım sigortacılığını tanıtmak için neler yapıyorsunuz?
Sizlerin ve basının verdiği haber desteğiyle katılım sigortacılığını anlatmaya çalışıyoruz. Televizyon ya da açık hava reklamlarıyla böyle bir sistem olduğunu duyurmak pek yeterli olmaz, bu sebeple öncelikle katılım sigortacılığının ne olduğunu anlatmamız lazım.
Bunun yanı sıra, ürünlerimizi acentelerimize tanıtıyoruz ve konuyla ilgili eğitimler düzenliyoruz. Aynı ürünleri katılım modeliyle ayrı bir ekrandan satabileceklerini, teminatların tamamen aynı olduğunu, hasarın gerçekleşmesi durumunda klasik sigortacılıkta olduğu gibi hasarın eksiksiz karşılanacağını anlatıyoruz. Bunların yanı sıra, tabii ki diğer reklam araçlarını da kullanarak bunun tanıtımını yapmaya çalışıyoruz.



'TÜM YATIRIMLARIMIZ ACENTELERİMİZ İÇİN'

Acenteleriniz için bir mesajınız var mı?
Doğa Sigorta kurulduğu günden beri acentesine çok önem veren bir şirket. En başından beri hep "Doğa Sigorta büyüdükçe acenteleri de büyüyecek, kazandıkça acenteleri de kazanacak" dedik. Bugüne geldiğimizde gördük ki biz büyüdükçe acentelerimiz de büyüdü, biz kazandıkça acentelerimiz de kazandı. Yaptığımız yatırımları da tamamen acentelerimize yönelik yaptık. Acenteler Doğa Sigorta'nın ekranlarını kullanırken bizim bir ürünümüzü rahatlıkla görüp kullanabildi, hasar ihbarlarını kolayca gerçekleştirebildi, hasar süreçlerini çok iyi bir şekilde yönetebildi. Her şeyi acentelerimizin işini kolaylaştırmak için yapıyoruz. Bugüne kadar bunu başardık, bundan sonra da acentelerimizin güvenini boşa çıkarmayacağız ve onlara aynı kalitede hizmet vermeyi sürdüreceğiz. Acentelerimiz de bizi takip etmeye devam etsin. Mutlaka biz kazandıkça onlar da kazanmaya devam edecektir.

'DİJİTALLEŞME SÜREKLİ YENİLENME İHTİYACI DOĞURUYOR'

Türk sigorta sektörünün dijitalleşmede dünyanın geri kalanını yakaladığını düşünüyor musunuz?
Sigorta sektörü, dijitalleşme konusunda diğer sektörlere yetişmiş değil. Sadece Türkiye'de değil, dünyada da bunun böyle olduğunu görüyoruz. Bu anlamda ülkemiz dünyanın gerisinde olmadığı gibi, birçok ülkenin de ilerisinde diyebiliriz. Sigorta sektörü hâlâ insana dayalı, insan kaynağının çok önemli olduğu bir sektör konumunda. Bu sebeple de daha konservatif bir şekilde dijitalleşiyor. Ama her geçen gün de giderek gelişiyor. Artık neredeyse poliçeler bile tamamen dijital ortamda. Dünyanın gerisinde kalmamak için elimizden geleni yapıyoruz, bunda da başarılıyız. Dünyayla eş zamanlı olarak dijitalleşiyoruz. Ülkemiz zaten buna çok yatkın. Genç bir nüfusa sahip olduğumuz için yeni çıkan teknolojilere merak seviyesi de yüksek ve gelişmelere çok hızlı bir şekilde adapte olabiliyoruz. Doğa Sigorta olarak biz de dijital dönüşümü ve dünyadaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Sürekli yeni uygulamalar geliştiriyoruz. Son olarak kullanıma açtığımız mobil uygulamamız vatandaşımızın da işini oldukça kolaylaştırıyor. Acentelerimiz ofis dışındayken bile bu uygulama sayesinde müşterilerinin işlerini rahatlıkla halledebilecek. Müşterilerimiz poliçelerini kolayca yönetebilecek ve takip edebilecek. Bence uygulamamız şu an sektördeki benzerlerine kıyasla en hızlı ve en verimli uygulama. Ancak dijital dünya o kadar hızlı gelişiyor ki, sürekli yenilenmek zorundayız. Bu anlamda tüm ekibimiz çalışıyor ve süreci iyi bir şekilde yürütüyoruz.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



Kaskoda, ödenen tazminat toplam prime hızla yaklaşıyor

Kaskoda, ödenen tazminat tutarındaki artış geçen seneye göre %29 olurken toplam prim üretimindeki artış %13 olarak hesaplandı. Önceki iki yıla bakıldığında bu artış oranları hemen hemen aynı çıkarken bu sene ödenen tazminat tutarının daha fazla artması yedek parça maliyetlerindeki artışa bağlandı.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye Sigorta Birliği, resmi internet sitesinde kasko, zorunlu trafik, taşımacılık ve zorunlu koltuk ferdi kaza sigortalarına ilişkin istatistikleri yayımladı. 2018'in ilk yarısını kapsayan istatistiklerde sigorta şirketlerinin ürettiği primler ve ödediği tazminatlara dair rakamlar bulunuyor. Kasko ve zorunlu trafik sigortası, toplam primin %41'ini oluşturduğu için motorlu taşıtlar istatistikleri sektör için oldukça önemli.

Sigorta şirketlerinin kaskoda ürettiği toplam prim ile ödediği toplam tazminat arasındaki makas daralıyor. Önceki yıllarda aynı oranda artış gösteren tazminat ve prim değerleri, geçen bir yıl içinde bu düzenin dışına çıktı. Son 3 yılın istatistikleri göz önüne alındığında 2015'in ilk yarısında üretilen prim 2016 yılının ilk yarısına gelindiğinde %15 artmış. Aynı zaman zarfı içinde ödenen tazminata baktığımızda da aynı oranı görüyoruz: Ödenen toplam tazminat da bir yıl içinde %15 artmış. 2016'nın ilk yarısı ile 2017'nin ilk yarısındaki prim üretimlerini kıyasladığımızda %7, tazminatları kıyasladığımızda %8'lik bir artış hesaplıyoruz. Görüldüğü üretilen prim ile ödenen tazminat arasındaki artış oranları paralellik gösteriyor. Ancak 2018'in ve 2017'in ilk yarılarına baktığımızda bu durum değişiklik gösteriyor. 2017'nin ilk yarısında 3 milyar 278 milyon lira, 2018'in aynı döneminde 3 milyar 709 milyon lira prim üretildi. Toplam prim %13 oranında arttı. İlk 6 aylık dönemlere baktığımızda 2017'de 2 milyar 229 milyon lira, 2018'de 2 milyar 870 milyon lira tazminat ödendi. Yani ödenen tazminat %29 oranında arttı. Görüldüğü gibi bugüne kadar paralellik gösteren oranlar son bir sene içinde sektörün aleyhine bozulmuş durumda. Üstelik üretilen primin enflasyonun altında kalması, ödenen tazminatın ise enflasyonun üstünde olması dikkat çekici bir diğer nokta. Bu durum döviz kurundaki dalgalanmaya bağlanıyor. Nisan ayında yapılan hesaplamalara göre yedek parça maliyetindeki artış oranı önceki yıla göre %18'di. Yakın dönemde hasar giderlerinin döviz kuru sebebiyle artması, buna bağlı olarak da kaskoda fiyatların yükselmesi bekleniyor.

TRAFİKTE ÖDENEN TAZMİNAT %16 ARTTI

Zorunlu trafik sigortasına geçen sene getirilen tavan ve havuz düzenlemelerin etkisini artırarak göstermeye devam ediyor. Her ne kadar tavan fiyata yapılan aylık düzenli zammın %1'den %1.5'e çıkarılması bir nebze zararı düşürse de üretilen primdeki artış enflasyonun altında kaldı. Bununla birlikte 2017'nin ilk yarısında sigorta şirketlerinin tazminat ödediği mağdur sayısı 2018'in ilk yarısı geride kaldığında %6 oranında artarken ödenen tazminat değerinin %16 oranında artmış olması dikkat çekti. Yani ödeme yapılan mağdur sayısı %6 oranında artarken tazminattaki artış %16 olarak gerçekleşti.

KASKODA ÜRETİLEN PRİM VE ÖDENEN TAZMİNATIN YILLARA GÖRE ARTIŞI

6 aylık göstergeler	2015	Artış oranı	2016	Artış oranı	2017	Artış oranı	2018
Prim (bin TL)	2.620	%15	3.038	%7	3.278	%13	3.709
Tazminat (bin TL)	1.772	%15	2.051	%8	2.229	%29	2.870

TRAFİKTE PRİM, TAZMİNAT VE MAĞDUR SAYISININ DEĞİŞİMİ

6 aylık göstergeler	2017	Artış oranı	2018
Prim (bin TL)	5.473	%12	6.154
Tazminat (bin TL)	3.007	%16	3.515
Ödeme yapılan mağdur sayısı (bin)	752	%6	804

Gelecekte emeklilik planları nasıl olmalı?

Ülkemizde emeklilik maaşı üç döneme göre ayrı olarak hesaplanıyor. Bu üç dönemi şöyle sıralabiliriz: 2000'den önceki çalışma dönemi (1.dönem), 2000-30.09.2008 arası çalışma dönemi (2.dönem) ve 1.10.2008 sonrası çalışma dönemi (3.dönem). 1 Ekim 2008 tarihinden sonra, yani üçüncü dönemde sigortalı olarak çalışmaya başlayan kişilerin emeklilik maaşlarının en düşük katsayıyı kullanılarak hesaplanması, Bireysel Emeklilik Sistemi'ni bu kişiler için çok daha önemli hale getirmeye başladı.
EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Müdürü Damla Şahin, özellikle genç nüfusun ekonomik kaygılardan uzak, rahat ve mutlu bir emeklilik dönemi geçirilebilmesi için nasıl bir emeklilik planının olması gerektiğini anlattı: "Emeklilik, hayattaki en önemli değişim dönemlerinden biridir. Emekli olan kişi öncelikle gelir kaybına uğrar, bunun yanında sosyal rol ve yetkileri de değişir. Çalışma yaşamları boyunca ülkemizin gelişimine büyük katkısı olan emeklilerimizin, emeklilik haklarını en iyi şekilde kullanabilmeleri, sosyal devletin önde gelen görevleri arasındadır. Çalışma ve Sosyal Politikalar Bakanlığı geçtiğimiz yılın ilk yarısında SGK tarafından 238 bin kişiye emekli maaşı bağlandığını açıklamıştı. Bu rakamların içinde malullük maaşı alanlar da yer alıyor. Ancak büyük kısmını bizim emekli maaşı dediğimiz yaşlılık maaşları oluşturuyor. Toplamda SGK'dan gelir ve aylık bağlananların sayısı 12 milyonu geçmiş görünüyor. Bir toplum, senelerce çalışıp ülkeye ekonomik değer katan fertlerine rahat yaşayabilecekleri emekli aylığını vermekle elbette yükümlüdür. Ekonomisi gelişmiş ülkelerde emekliler; emeklilik dönemlerini belki de hayatlarının en keyifli yılları olarak geçiriyorlar, çünkü sosyal güvenlik sisteminden ve kendi özel emekliliklerinden aldıkları maaş toplamıyla dünyayı gezebiliyorlar.

EMEKLİLİKTE REFAHI YÜKSELTMEK İÇİN BES

Kişiler emeklilik dönemlerinde ek bir gelir sağlamak ve refah seviyesini yükseltmek adına Bireysel Emeklilik Sistemi'ni (BES) kullanılıyor. Aşağıdaki tabloda Türkiye'deki Bireysel Emeklilik Sistemi'ne ilişkin katılımcı sayıları, fon tutarları vs. istatistiki bilgiler yer alıyor. Geçen sene yürürlüğe giren otomatik katılım sistemindeki 4 milyonu aşkın katılımcısı ile birlikte yaklaşık 11 milyon BES katılımcısı bulunuyor. Özellikle genç nüfus, emeklilik için önlerinde uzun bir dönem olduğunu düşünüldüğünde, ilerleyen dönemlerde düzenli gelir elde edilebilmesi, şimdiki yaşam standardının sürdürülebilmesi, ekonomik kaygılardan uzak, rahat ve mutlu bir emeklilik dönemi geçirilebilmesi için BES'te uzun dönem kalınması gerektiğini göz ardı etmemelidir.

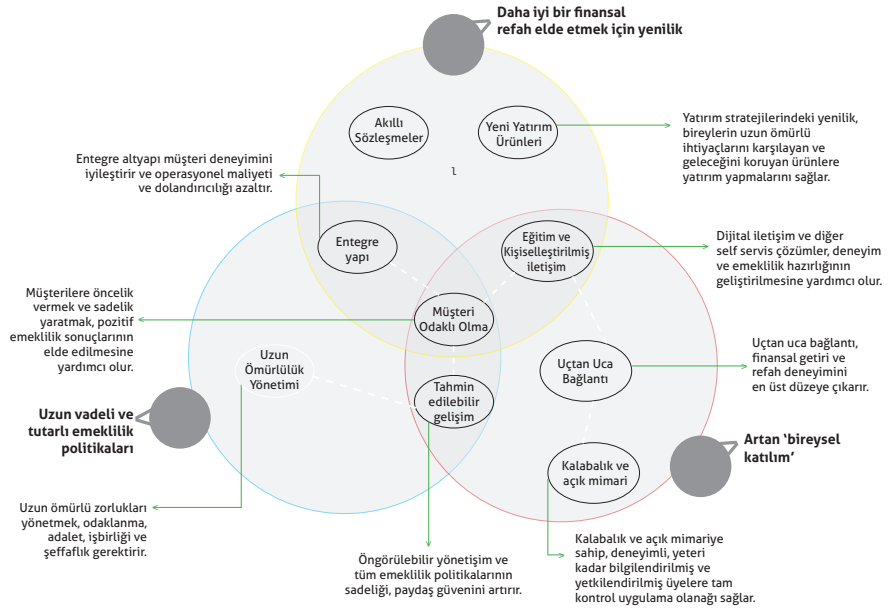
PEKİ, DAHA İYİ BİR EMEKLİLİK PLANI NASIL OLMALI?

Tüm farklılıklarına rağmen, dünyanın farklı yerlerindeki emeklilik sistemleri ortak sorunlarla karşılaşıyor: genç nüfusun vergileri, yaşlı nüfusun emeklilik dönemi için sürekli yatırım sağlayamıyor ve gençler kendi gelecekleri için yeterince tasarruf etmiyorlar.
Farklı ülkelerde farklı derecelerde olsa da, sık görülen üç sorun bulunuyor:

- **Güncel olmayan ve pahalı politikalar:** Politika yapıcılar, artan emekli nüfusun ihtiyaçları çalışan nüfusun ödeyebileceği miktar arasındaki dengenin zor olmasından dolayı yıllardır politika değişiklikleri ile önceden verilmiş sözleri geri alıyor. Bu da sisteme olan güveni sarsıyor ve emeklilik için tasarrufun azalmasına neden oluyor.
- **Atıl ve verimsiz altyapı:** Düşük maliyetli, yenilikçi, küresel olarak yönetilen bir endüstri zamanı yaşanırken emeklilik şirketleri gerçek anlamda dijitalleşme konusunda sıkıntı yaşıyor. En büyük küresel oyuncular bile ölçek ve marka gücü olarak diğer endüstrilerdeki oyunculardan geride kalıyor.
- **Devre dışı kalan tüketiciler:** Tüketicilerin güven eksikliği ve emeklilik döneminde yaşanan sıkıntılar, bireysel emeklilik maaşlarının yetersiz kalması tüketicileri çaresiz hissettiriyor ve sistemin dışına itiyor. Halen dijital teknoloji, analitik, davranışsal ekonomi ve risk algısını yansıtan çözümler yaygınlaştırılmadığından her seviyede zayıf seçimler yapılmaya devam ediyor. Emeklilik ile etkileşimi yeniden şekillendirmek, bireyleri mali refahları hakkında daha iyi kararlar alma ve tüm paydaşları güvenle yatırım yapabileceği bir ortam yaratma konusunda güçlendirecek. Teknolojiyi ve bireysel farklılığı kucaklamak, bireyler ve aileler için daha iyi emeklilik, işverenler için daha esnek iş gücü, sigorta şirketleri için daha fazla kârlılık, hükümetler için daha sürdürülebilir bir ekonomiyi kolaylaştırabilir.

	30.06.2017	30.06.2018	Değişim
Katılımcı Sayısı	6.811.854	6.982.994	%2,5
Katılımcıların Fon Tutarı(TL)	60.732.398.129	71.200.960.477	%17,2
Devlet Katkısı Fon Tutarı(TL)	9.007.093.159	9.939.391.544	%10,4
Katkı Payı Tutarı(TL)	48.038.751.251	56.335.841.131	%17,3

Hiçbir şey yapmamak artık bir seçenek değildir, herkes için cesur ve olumlu bir vizyondan yola çıkarak ve zorlu kararlar konusunda tüm paydaşları devreye sokarak finansal refahı sağlamanın bir yolunu bulabiliriz.
Bununla birlikte, tek bir doğru bulunmamaktadır. Dolayısıyla, EY olarak farklı sistemlerin farklı ihtiyaç noktalarına uyarlanabilecek bir vizyon belirledik. Cesur ama aynı zamanda pragmatik ve bugünün politika ihtiyaçlarını ele alıp bugünün gelişen teknolojilerini kullandık. Hükümetlerin, düzenleyicilerin, işverenlerin, emeklilik şirketlerinin bireyler için daha iyi sonuçlar elde etmek amacıyla yeterlilik, sürdürülebilirlik ve adaleti dengelediği bir dünya yaratmak kolay olmayacaktır. Ancak yine de, tüm tarafların geleceğin emekli sisteminden kaynaklanacak değerleri ve fırsatları görmesini umuyoruz.
Bunun için üç kapsayıcı tema olarak gruplanmış, adil, sürdürülebilir ve başarılı bir emeklilik sistemi oluşturacak bir dizi hipotezi aşağıdaki tabloda özetlemeye çalıştık.



Hipotezlerimiz, daha adil ve daha sürdürülebilir bir emeklilik sistemi için potansiyel bir vizyon çiziyor. Çözümlerden bazıları gelişmekte olan teknoloji ile mümkün görünüyor ve belki de en önemlisi, çözümlerden bazıları bugün emekliliği nasıl sağlarız yönünde radikal kararlara ihtiyaç duyuyor. Bu değişiklikler, ancak birçok paydaş grup birlikte çalıştığı takdirde gerçekleşebilir. Belirlediğimiz vizyondaki ölçekte bir değişim zaman alır, ama bizim inancımız, bir başkasının gerçekleştirmesini beklemenin artık göze alınmayacağıdır. Herkes için sürdürülebilir emeklilik sağlayabilen sistemler kurmak istiyorsak, bunun her paydaşın bugün atabileceği adımları atması ile başlayacağına inanıyoruz. Sürekli bir vizyon için çalışmanın ve diğer paydaşların aynı şeyi yapabilmeleri için teşvik etmenin, dönüştürücü olacağına inancımız sonsuzdur."

Kaynak: EY Pensions in 2030- building sustainable retirements report

BES şirketlerinin teknolojiyi ve bireysel farklılığı kucaklaması, bireyler ve aileler için daha iyi bir emeklilik getirirken sigorta şirketleri için daha fazla kârlılık sağlayabilir. Bu aynı zamanda, işverenler için daha esnek bir işgücü, hükümetler için de daha sürdürülebilir bir ekonomi anlamına gelebilir.

‘Ata binmek empati kurmayı, liderliği öğretir’

Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Türkiye Binicilik Federasyonu Başkanı Atıf Bülent Bora, yaklaşık yarım asırdır ata bindiğini ifade ederek “Bir çocuğun atla tanışması, ata binmesi, o keyfi hissetmesi, derslerinden çok daha önemlidir. Ata binmek empati kurmayı, liderliği öğretir” dedi.

Sektörün duayen isimlerinden Bülent Bora, Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı olarak sigortacılığa devam ederken bir yandan da Türkiye Binicilik Federasyonu Başkanlığı’nı yürütüyor. Çocuk yaşta ata binmeye başlayan Bülent Bora, okul hayatı boyunca iyi bir öğrenci olmadığını, zamanının büyük bölümünü binicilik sporuna ayırdığını söyledi ve çocuk yaşta ata binmenin en az dersler kadar gelişimine katkısı olduğunu sözlerine ekledi.
Sektöre ilk adımını attığı günleri de “Sigortacılık tecrübem yoktu, ama 1984 yılında OYAK Sigorta’da teknik müdür olarak sigortacılığa başladım” diyerek ifade eden Bora, daha sonra genel müdürlüğünü yaptığı OYAK Sigorta’yı otuzuncu sıralardan sektörün tepesine taşıdı. Bu süreç içinde 1999’da Türk sigorta sektörünün en büyük birleşmelerinden birinde aktif görev aldı ve 2002 yılına gelindiğinde Axa OYAK Sigorta Grubu Genel Müdürü olarak görevi bıraktı. Axa OYAK sonrası soluğu TARSİM’in kuruluşunda aldı. 2006 ile 2014 yılları arasında tarım konusunda devrim niteliğinde olan Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi’nin gelişmesi için çok önemli görevler üstlendi.
Hayatının önemli bir bölümünü at üstünde geçiren Bülent Bora, Sigortacı Gazetesi’nin “Duayenlerle Dünden Bugüne” söyleşi dizisinin bu ayki konuğu oldu.
Binicilik Federasyonu’nun projelerini, OYAK Sigorta’nın büyümesindeki şifreleri ve Koru Sigorta’nın hedeflerini Bülent Bora’dan dinlemek için buyurunuz...



Genel müdürlüğünü yaptığı dönemde OYAK Sigorta’nın büyümesindeki püf noktalardan bahseden Bülent Bora, “Sigortanın faydasının anlaşıldığı tek nokta hasar ödemesidir. Biz, o tarihte gelen hasarları hızlı ve tam ödedik” diye konuştu.

OYAK’ta çalışmaya nasıl başladınız?
Babam subaydı. Görevi nedeniyle ilkokula Diyarbakır’da başladım, ikinci sınıfı Konya’da, sonraki üç sınıfı da Erzurum’da okudum. Ardından TED Ankara Koleji’nin sınavlarına girdim. Kazanınca ailecek Ankara’ya göçtük. Lise ve üniversiteyi de Ankara’da okudum. Askerliğimi yaptıktan sonra Ordu Yardımlaşma Kurumu’nda (OYAK) müfettiş yardımcısı olarak çalışmaya başladım, birkaç yıl içinde müfettişliğe terfi ettim.

Sigortacılığa nasıl geçtiniz?
Büyüklerimiz İstanbul’a yerleşmişti. Eşimin ailesi de İstanbul’daydı. Biz de 1982’de İstanbul’a göçtük. OYAK’ın bir iştiraki olan Motorlu Araçlar Ticaret’te (MAT) sırasıyla Müfettiş, Bölge Müdürü ve Pazarlama Müdürü olarak çalıştım. Daha sonra o zamanki Genel Müdürün daveti üzerine 1984’te OYAK Sigorta’ya geçtim.





Bülent Bora, 1976’da üniversiteden sonra askerliğini, o zamanki adıyla Cumhurbaşkanlığı Muhafız Alayı Atlı Merasim Bölüğü’nde yaptı (sağda) ve askerdeyken katıldığı uluslararası yarışmalarda Türkiye’yi temsil etti (üstte).

Peki, hayatınızda büyük yer tutan at biniciliği nasıl başladı?
Rahmetli peder, Diyarbakır’ın Çermik ilçesinde askerlik şubesi komutanıydı. O şubede at vardı. Arada sırada atla beni dolaştırırdı. TED’de okurken babamın Ankara Atlıspor Kulübü’nde yönetici olan bir arkadaşı tarafından Binicilik Federasyonu’nun açtığı kursa davet edildim. O kursa katılmamla birlikte binicilik başladı. Federasyon’un kursundan bir yıl sonra genç milli takıma seçildim ve 1968 yılında Gençler Balkan Şampiyonu oldum.

Ata binmenin hayatınızdaki yeri nedir?
Bence binicilik dünyanın en özellikli, en keyifli, en sağlıklı ve en faydalı sporu. En özellikli, zira başka bir canlı ile yapılan tek spor. At gibi asil ve çok yönlü değer ifade eden bir canlı ile beraber, yani iki canlı yürekle ve o yüreklerin birlikte çarpması ile yapılan yegane spor. En keyifli, zira ata binerken dış dünya ile olan ilişkinizi kesecek kadar yoğun duygular içinde olmanıza, sizin yüreğinizde başka bir yüreği hissetmenize imkan veren bir spor. En sağlıklı, zira açık havada, doğayla iç içe, bedenizin her kasını olduğu kadar ruhunuzu da çalıştıran ve bunları sizi hiç zorlamadan yapan bir spor. En faydalı, zira sizin gibi iyi günü kötü günü, rahatsızlığı keyifsizliği, açlığı tokluğu olan ancak bunu kelimelerle ifade edemeyen ikinci bir canlı ile yapıldığı için sizi 5 duyunuzu da kullanmak zorunda bırakan, empatiyi öğreten ve kişiliğinizi geliştiren bir spor. Özellikle çocuklarda kendine güven duygusunu yaratan bir spor.
Bir çocuğu atın üstüne koyduğunuz vakit, bütün duyguları olumlu yönde gelişmeye başlar. O keyfi, yaşayan bilir. Hiç ara vermeden 52 senedir ata biniyorum. Zaten iyi bir öğrenci değildim. Okulu çok fazla ektim.
Hep ata binmeye kaçtım. Açıkçası iş konusunda ciddi hedeflerim hiç olmadı. Hukuk ya da işletme düşünüyordum ve ata binebileceğim rahat bir okul olsun istiyordum. O zamanlar Gazi Üniversitesi’nin adı Ankara İktisadi ve Ticari Bilimler Akademisi’ydi. Devam mecburiyeti yok gibiydi. Ankara Atlıspor Kulübü’ne de yakındı. Dolayısıyla üniversite tercihimde etkisi oldu.

BALKANLARDA 14 SENE SONRA MİLLİ TAKIMI ŞAMPİYON YAPTIK

"Hem genç bir biniciyken hem Federasyon Başkanı olarak Balkan Şampiyonluğu'nu tattım. Bulgaristan'da düzenlenen son Balkan Binicilik Şampiyonası'nda şampiyon olduk (solda). Maslak'ta İstanbul Atlı Spor Kulübünde yapılan 1985 Balkan Şampiyonası'nda da benim de dahil olduğum takımla şampiyon olmuştuk. Türkiye 14 yıldır şampiyon olamıyordu. Takımda, benden önceki Federasyon Başkanı rahmetli Tunç Çapa da vardı (sağda)."



Koyu bir Fenerbahçeli olmanıza karşın lisanslı binicisi olarak Galatasaray'a birçok kupa kazandırdınız. Bu nasıl oldu?
Alp Yalman'ın yönetici olduğu dönem, 1984'te, Galatasaray Kulübü'nde binicilik şubesi açıldı. Bizi de davet etti. O tarihte meşhur biniciler Kemal Öncü, Tunç Çapa gibi isimlerle birlikte Galatasaray'ın lisanslı sporcusu oldum. O vakitler sezon açılışında Ali Sami Yen Stadı'nda bütün branşlarla resmi geçit yapılırdı. Biz de 4 binici atlarımızla beraber 30 bin kişinin olduğu o tribünlerin önünde tur attık. Tarihi bir olaydı. Alp Bey atçılığa karşı çok ilgiliydi, kendisi de binerdi. Galatasaray Başkanlığı'nı bıraktıktan sonra kulübün sporumuza pek ilgisi kalmadı. Hatta onun atına ben biniyordum ve o atla Balkan Şampiyonu oldum. Epey kupa kazandırdık. Bir tane de Türkiye Şampiyonluğu var. O dönem Fenerbahçe'nin binicilik şubesi yoktu, hâlâ yok. Mustafa Koç da Galatasaray'ın lisanslı binicisiydi. Çok sevdiğimiz bir dostumuzdu. Gani gani rahmet eylesin.

'BIRAKTIĞIMDA AXA OYAK SİGORTA BİRİNCİYDİ'

OYAK Sigorta'ya başladığınızda sektöre dair ne biliyordunuz?
Sigortacılık konusunda fazla bilgim yoktu, ama OYAK Sigorta'da teknik müdür olarak işe başladım. O zamanlar şirket çok küçüktü. Çok küçük bir portföyü olan OYAK ve iştiraklerinin sigortalarını yapan bir kurumdu. Bizden sonra büyümeye başladı. Acentesi yok gibiydi. En fazla 10 taneydi. Acenteleşmek gibi bir derdi de yoktu. Hepsi bizim dönemimizde başladı. Acente sayısı arttı; şirket gelişti, büyüdü. O tarihlerde belki 30'uncu sıradaydı. Ama bıraktığımda Axa OYAK birinciliğe yükselmişti.

Sektöre ilk girdiğiniz dönemde sigorta bilinci nasıldı?
O tarihlerde daha çok subaylarla ilişki halindeydik. Onlar sigorta bilincine sahipti. Arabalarını sigortalıyorlardı. Ayrıca kaza oranı son derece düşük bir kitleydi. Acentelerimiz çoğaldıkça ülkede sigorta bilincinin olmadığını, yaratılması gerektiğini fark ettik. Bir takım reklam kampanyaları yaptık. Hatta kedili bir kampanyamız vardı. Şöyle bir kavanozun içinde bir balık, yanında oturan bir kedi.

Dillere pelesenk olan "İş işten geçmeden" şarkısının yer aldığı bir reklam filminiz vardı. Dönemine göre iyi bir reklamdı.
Yani kedi balığı yemeden... Müziği çok güzeldi. O reklam filmi çok tuttu. OYAK Sigorta'nın yükseliş döneminin başlangıcıydı. Şirketin tanınırlığı, bilinirliği üzerine çok büyük katkısı oldu. Bu sayede yeni acenteler bulmaya başladık. Büyümenin başlangıcı böyle oldu.

'ACENTELEŞME, HIZLI HASAR ÖDEMESİ, OTO SİGORTALARI'

Bu büyümeyi nelere bağlıyorsunuz?
Sigortanın faydasının anlaşıldığı tek nokta hasar ödemesidir. Biz, o tarihte gelen hasarları hızlı ve tam ödedik. Müşterilerimizi tatmin ettik. Bir de otomobil sigortaları konusunda avantajımız vardı. OYAK Renault da OYAK Grubu'nun bir iştirakiydi. Ben Renault'un bayilerine acentelik verdim. Başlangıçta istemediler. Bir iki tane girişimci bayi ile acenteliğe başladık. Güzel para kazanmaya başlayınca diğer bayiler hemen sıraya girdi. Hemen hemen tüm Renault bayilerini acente haline getirdik. Bu yetmedi; TOFAŞ gibi diğer markaların bayilerini de OYAK Sigorta'nın acentesi haline getirdik. Bayileri acente yapma fikri ilk bizim aklımıza geldi. Sonunda otomobil sigortalarında birinci şirket olduk. Hasarları da zamanında ödeyince bunlar birbirini tetikledi. Bir kar topu gibi büyüdü. Yükselişin kaynağı otomobil sigortaları, hızlı hasar ödemesi ve bayilere acentelik verilmesidir. Anlaşmalı servis hizmetini de ilk başlatan biz olduk. Oluşan hasarlar bayilerin kendi servislerinde tamir edildi. Oradan ek bir gelir elde eden bayiler sigortaya daha fazla önem vermeye, her sattıkları otomobili sigortalamaya başladılar. "Araba satmaktan daha çok sigorta satmaktan para kazandım" diyen bayi sahipleri var.

Türk sigortacılığının en büyük olaylarından biri de Axa ile OYAK'ın birleşmesiydi. Süreci anlatabilir misiniz?
OYAK Sigorta'dan ayrılmadan yaklaşık 5 sene önce Axa'yı Türkiye'ye getirmiştik. Bizim elementer şirkete önce %10, ardından %50 ortak oldular. Beraber bir hayat sigortası şirketi kurduk. Bu şirketin kuruluşunu ben yaptım. Daha sonra Axa, yurtdışında yaptığı bir satın almayla Türkiye'deki Nordstern İmtaş Sigorta'nın sahibi oldu ve OYAK'a şunu teklif etti: "Nordstern İmtaş Sigorta'yı OYAK ile konsolide edelim." "Tamam" dedik. "Bir holding kurulsun" fikrini ortaya attım. Axa OYAK Holding'i kurduk. Her kurum sahip olduğu hisseleri holdinge devretti. Böylelikle holding altında 4 tane şirket oldu: Nordstern İmtaş, Axa Sigorta, OYAK Hayat ve Nordstern İmtaş Hayat. Ardından bu şirketleri birleştirme sürecini başlattık. Hayat şirketlerini kendi arasında, hayat dışı şirketlerini kendi arasında bir iki yıllık süreçte birleştirdik. Başarılı bir süreç oldu. Belki de sektördeki ilk kapsamlı birleşmedir. Hatta o sıralarda beni birleşmeler konusunda konferanslara çağırıyorlardı. Bir ilave daha. İnan Sigorta diye bir şirketimiz daha vardı. Bu şirkette Güneş Sigorta'nın, Başak Sigorta'nın, Şeker Sigorta'nın, Güven Sigorta'nın ve Nordstern İmtaş'ın da hisseleri vardı. İmtaş'ın satın alınmasıyla birlikte hisseleri de bize geçmiş oldu. Bu şirketin durumu fazla iyi değildi. Batmasını istemedik. Diğer ortak şirketlerin genel müdürleri ile konuştum, pazarlık ettim. Onların hisselerini satın aldım. Sonra onu da Axa OYAK Sigorta'nın bünyesine kattık. Sosyal ve insani yönden övünerek söyleyebilirim: Hiçbir personelimi işten çıkarmadım. Amaç büyümekti ve bu da personel ihtiyacı var demekti. Onda da başarılı olduk.



"2004 yılında çıkan kanunda tarım sigortaları havuzunun kurulması öngörüldü ve bu görev TSB'ye verildi. O sırada ben de Axa OYAK'tan ayrılmıştım. Birlik havuzun kurulması için beni davet etti. Ben de 'Olur' dedim, başladım. 8 buçuk senem orada geçti. Çiftçilerimiz risklerinin önemli bir kısmını artık TARSİM kanalıyla sigorta yaptırmak suretiyle karşılayabiliyor. Bu sayede devlet, tarım sigortası kapsamına giren olaylarda çiftçilerin hasarını ödemiyor. Bu yükü kamunun üstünden aldık."

Bülent Bora, TARSİM Genel Müdürü iken muz bahçesinde risk değerlendirmesinde bulunuyor.

'SEKTÖR HER ZAMAN ACENTEYE MUHTAÇ'

"Sigortacılıkta acenteye ihtiyaç var. Çünkü sigorta gelecekte oluşacak riskler için önceden yapılmış bir sözleşme ve bunun sigortalıya izah edilmesi, açıklanması lazım. Müşterinin ne aldığını bilmesi gerekiyor. Bunu da ancak yüz yüze satışta yapabilirsiniz. Bu sebeple acente çok önemli. Burada dijital platformları dışlamıyorum ama sektör her zaman acenteye muhtaç. Acente kanalı asıl satış kanalı olmaya devam edecek. Ta ki tüm insanlar sigortanın ne olduğunu bilip de internetten de alışverişi benimseyene kadar. Bu da kaç yıl sürer bilmiyorum."

Axa OYAK Hayat ve Axa OYAK Sigorta olarak iki şirket olarak devam ettik. Benden sonra Axa, holdingdeki diğer hisseleri de satın aldı ve OYAK adı kalktı.

Peki önümüzdeki dönemde yeni birleşmeler bekliyor musunuz?
Bu kısa ve orta vadede beklemiyorum. ABD'yle ilişkiler gerginleşti. Bu da mutlaka yurtdışı yatırımcılarını etkiliyordur. ABD tarafından uluslararası ahlaka, hukuka hiç uygun olmayan bir davranışla karşı karşıyayız. Umarım ABD yanlışını görür ve Türkiye'nin de ekonomisi biraz olsun canlanır. Mevcut birleşmeler dışında kısa vadede başka bir birleşme ihtimali görmüyorum.

Fatura Güvence Sigortası çok ilginç bir ürün. Bu çerçevede Koru Sigorta'nın hedeflerini anlatabilir misiniz?
Bu ürün, dayanıklı tüketim malları satın alan kişilerin fatura tutarı kadar borcunu sigortalıyor. Yalnız bu sigortayı gözü kapalı yapmıyoruz. Alan kişinin kredibilitesinin ölçülmesi gerekiyor. Yani herkesi sigortalamıyoruz. Bizimle beraber çalışan bir kredi değerlendirme kuruluşu var. SkorVeri ismindeki bu şirket Türkiye'de tektir. 150 yerden sorgulama becerisine sahip. Sonuçta çok sağlıklı bir kredi derecelendirme yapıyoruz. Bu ürün aynı zamanda, alacak ve kefalet sigortaları için önemli bir adım. Alacak sigortası ruhsatına da başvurduk. Bu konuda da ihtisaslaşmayı öngörüyoruz. Alacak sigortasında derecelendirme sistemi kurulacak. Koru Sigorta olarak Hazine Müsteşarlığı'na gerekli desteği vereceğimizi, tecrübemizi aktarcağımızı bildirdik. Belki bir KOBİ'nin bilançosu bozuk olabilir ama KOBİ'nin sahibi son derece sağlam bir insandır. Dolayısıyla bizim kredi derecelendirme sistemimizle KOBİ'lerin alacaklarını sigortalamamız daha kolay olacak.

Birçok insan ata binmenin hayalini kurmuştur. Binicilik pahalı bir spor mu?
Ata binmek pahalı bir spor değil, ama bu sporda yarışmacı olmak pahalı. Çünkü satın alacağınız at kazanacak seviyede olmalı. O da ciddi paralar gerektiriyor. Okuldaki başarısı için çocuğa verilen özel ders ücretlerine göre ata binme ücretleri dörtte bir oranında daha ucuz. Ata binmek çocuğa özel derslerin kazandırdığı kadar önemli beceriler kazandırıyor. Üstelik Türkiye Jokey Kulübü'nün hipodromlarında çocukları bedava ata bindiriyorlar. O çocuğun bir atla tanışması, ata binmesi, o keyfi hissetmesi derslerden daha önemli. Empati kurmayı, liderliği öğrenir.

Binicilikte 56 yıl sonra, 2016 Rio Olimpiyatları'nda temsil edildik. Bu başarının devamı gelecek mi?
Sürdürülebilir olması şartlara bağlı. O seviyedeki yarışmaların birinci sporcusu at. Ne kadar iyi biniciniz olursa olsun; iyi bir atınız yoksa olimpiyatların kapısından içeri girmeniz mümkün değil. Olimpiyatlarda kısıtlı sayıda, 75 tane sporcu engel atlama branşına katılabiliyor. Bütün dünyada ilk 75'in içine girebilmek için bir seneye aşkın bir süre içinde puan toplanması gerekiyor. Onu geçen zamanda başarmıştık. Bir atımız, o 75 atın arasına girmişti. Ancak bu spor Avrupa'da ve Kuzey Amerika'da son 30 yılda katlanarak büyüdü. Mutlaka at yetiştiriciliği yapmamız gerekiyor. Yoksa taşıma suyla değirmen döndürmek mümkün değil.

Peki, Türkiye'de at yetiştiriciliği ne durumda?
Türkiye'de yarış atı yetiştiriliyor, ama spor atı yetiştirilmiyor. Safkan İngiliz atı yetiştiricisi özel sektörde çok var.





Bülent Bora'nın 1970'li yıllarda milli sporcu olduğu dönemden kalma bir fotoğraf (solda). Bugünlerden bir fotoğraf (sağda).

Lisanslı at binicisi Mehdi Eker (ortada), Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanı olduğu dönem, Binicilik Federasyonu'nun düzenlediği tanıtım amaçlı yarışmaya katılıyor.



Çünkü orada para dönüyor. Ama spor atı üretmedikçe, en popüler branşımız olan engel atlamanın dünyada bir yere gelmesi mümkün değil. Euronun nereye geldiğini görüyorsunuz. Fiyatlar uçmuş durumda. Bir olimpiyat atı, milyon eurolar mertebesinde.

O zaman at ithal ederek yarışmalara katılıyoruz.
Bizde 4 tane branş var: Engel atlama, at terbiyesi, atlı dayanıklılık ve arazi yarışmaları. Engel atlama branşında hemen hemen bütün atlar ithal. Çünkü Arap atı fiziksel olarak daha küçük bir at. Engeller yükseldikçe başarısız oluyor. Özellikle Avrupa'da yetiştirilmiş sıcak kan dedikleri ırklar ithal ediliyor.

Türkiye'deki varlıklı kesimin bu spora bakış açısı nasıl?
Zengin kesimin ilgisi var ama onlar da cimri. Milyon eurolara at alabilecek kişiler var ama almıyorlar. Türkiye'de en fazla 200 bin euroya at alınıyor. Dünyada durum farklı; Bill Gates'in kızı bu sporu yapıyor, ABD takımına bile seçildi. Bruce Springsteen'in kızı da, Onassis'in torunu da, Steve Jobs'ın kızı da, İngiltere'de kraliyet ailesi de hep bu sporu yapıyor. Mesela 16 milyon dolara at alabiliyorlar.

Özellikle kırsal kesimde atçılık nasıl devam ediyor?
Kırsalda birçok insanın atı var. Geleneksel Sporlar Federasyonu kapsamında birçok ilde cirit ve rahvan yarışmaları yapılıyor. Bizim de atlı dayanıklılık branşımız var. Tam olarak ata sporumuz. Atın sağlığını koruyarak kısa zamanda uzun mesafe kat etme olayı. Hiçbir engel atlamıyorsunuz, engebeli veya tehlikeli bir araziden geçmiyorsunuz. Sadece düz ve uzun bir mesafede gidiyorsunuz. Bu branşta dünya şampiyonası bir günde 160 kilometre (km) üzerinden yapılıyor. Bir günde 160 km'yi tamamlıyorsunuz, ondan sonra atın 20 gün istirahat etmesi gerekiyor. Bizim atalarımız başarmış. Belki bir günde 160 km'den daha da fazla mesafe kat ederek Viyana'ya kadar ulaşmışlar. Sağ salim geriye de dönmüşler. Atalarımızda 'know how' (nasıl yapıldığı bilgisi) varmış ama biz maalesef onu tam olarak yaşatamamışız. Atlı dayanıklılık

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

TÜRKİYE BİNİCİLİK FEDERASYONU'NUN PROJELERİ

- Türk Spor Atı yetiştirilmesi projemiz var. Bunu Spor Bakanlığı ve Tarım Bakanlığı ile müştereken hayata geçirmeye çalışıyoruz. Belki ilk meyvelerini 10 sene sonra verecek. Atlar yurt dışında başarılı oldukça Türkiye'ye at satın almaya gelecekler. Türkiye için yeni bir ihracat alanı yaratacağız.
- Pony (küçük at) atçılığını hayata geçirdik. Son olimpiyat şampiyonu Fransa'nın pony sistemi, dünyanın en gelişmiş sistemi. Fransız Federasyonu ile işbirliği yaptık, bu sistemi Türkiye'de uygulayacağız. Bu sayede çocuklar üç yaşında at binmeye başlayabilecekler.
- Federasyon olarak spor atlarımızın her türlü ölüme karşı hayat sigortasının yapılabilmesini olanaklı hale getirdik ve camianın büyük bir ihtiyacı karşılanmış oldu.
- Kulüplerin altyapı ihtiyacının karşılanması, sporcu, antrenör, veteriner, nalbant ve sporun tüm paydaşlarının eğitimlerine çok önem veriyoruz ve öncelik ediyoruz.

branşını yeniden canlandırıyoruz. Rahvancılarımızı veya ciritçilerimizi de bu spora yönlendirme gibi bir projemiz var. Bu branşı şimdilik 60, 80 ve 90 km'lik mesafelerde yapıyoruz. Henüz bu seviyedeyiz. Hem binicilerin hem de atların 100 km'nin üzerine çıkabilmesi için eğitim gerekiyor. Aksi takdirde can kayıpları olur.



Orta Asya'dan Anadolu'ya at üstünde gelmişiz. Nazım Hikmet şiirinde diyor ki "Akdeniz'e bir kısrak başı gibi uzanan bu memleket, bizim." İktidarın 2023 vizyonunda "Türkiye şahlanacak" yazıyor. Tarih, şiir ve siyasetimizde at var ama nasıl oldu da bu noktaya geldik?
Köyden kente göç, şehirleşme ve makineleşme ile birlikte atı unutmuşuz. Batı böyle yapmamış. 500 yıllık atçılık okulları var. Gerçi bizde de Osmanlı'dan kalmış 3 tane hara var. Karacabey, Sultan Suyu ve Çifteler haraları. TİGEM, buralarda yarış atı, safkan Arap veya safkan İngiliz atı yetiştirip yarış sevenlere satıyor. Halbuki bizim geleneksel sporlarımızda daha farklı ırk atlar başarılı oluyor. Zamanında ordunun sipahi gücünün atları da buralarda yetiştirilmiş. Daha sonra Cumhuriyet yıllarında yarış atı da yetiştirilmiş. Daha sonra terk edilmiş. İnşallah yeniden başlatacağız.

'AB ATLARIMIZI YASAKLADI, SEBEBİ ADALARDAKİ ATLAR'
Büyük Ada'da atların kötü koşullarda bakılıyor olması hakkında ne düşünüyorsunuz?
Şu anda Türkiye'deki atların AB'ye girişi yasak. Bu yasağın sebebi de adalardaki atlar. Çünkü geçen ekim ayında atlarda ruam hastalığı tespit ediliyor. Birçok at itlaf ediliyor. Dünya Hayvan Sağlığı Örgütü'ne bildirilmesi gereken bir hastalık. Tarım Bakanlığı maalesef geç bildiriyor. Dünya Hayvan Sağlığı Örgütü'nün bir numaraya koyduğu, çok tehlikeli bir hastalık. İyi bakılmayan atlarda görülebiliyor. İnsana bulaşabiliyor. Atlar için ölümcül. Bu sırada adalardaki hayvanlarla ilgili hayvan severlerin mücadelesi var. Gazeteciler de itlaf olayını haberleştiriyor. Haliyle, Dünya Hayvan Sağlığı Örgütü bunu öğreniyor ve bizim Tarım Bakanlığı'na soruyor. Bakanlık da iki ay sonra "Biz ekim ayında bu hastalığı tespit ettik. Hasta atları itlaf ettik, hastalığı sonlandırdık" gibi bir cevap gönderiyor. Anında bilgilendirilme yapılması gerekirken iki ay sonra hastalığın bildirilmesi tabii ki güveni sıfıra indiriyor. Dünya Hayvan Sağlığı Örgütü'nden olayı öğrenen AB hemen yasağı koyuyor: "Türkiye'den tek tırnaklı hayvan girişine müsaade etmeyiz!" Altı ay süreyle yasak koydular. Biz de Uluslararası Binicilik Federasyonu kanalıyla "Yarış atlarımızın tarihinde böyle bir olay yok. Ruam hastalığının 50 yıllık geçmişe baktığınızda da Türkiye'de üç defa gözükmüş. Üçü de fayton ile doğa ve köydeki atta gözüküyor. Bizim yarış atları böyle bir hastalığa hiç yakalanmamış. Dolayısıyla "Spor atlarımızın çıkışına izin verin" dedik. Uluslararası federasyon da bu konuda bizi çok destekledi. Ekim ayında yasak kalkacak diye bir haber geldi. Şu anda Türkiye'den Avrupa'ya at çıkamıyor. O yüzden uluslararası yarışmalara gidemiyoruz. Birkaç sporcumuz yurt dışında yaşıyor. Onların orada atları var. Balkan Şampiyonası olacak. Yurt dışındaki atlarımızla şampiyonaya katılmaya çalışacağız.



Katılım Emeklilik'ten yeni seyahat sağlık sigortası

Katılım Emeklilik, yeni sağlık sigortası ürünü Yurtdışı Seyahat Sağlık Katılım Sigortası'nı Kuveyt Türk şubeleri aracılığı ile sunmaya başladı. Çok yakında Albaraka Türk şubeleri ile Katılım Emeklilik acenteleri üzerinden de sunulacak olan Yurtdışı Seyahat Sağlık Katılım Sigortası, 30 bin euro limit dahilinde tıbbi tedavi teminatı, yaralanma veya ciddi hastalığa bağlı acil tıbbi tahliye ve cenaze nakil imkanı sunuyor. Tıbbi tedavilerden sonra transfer masraflarını da ödüyor. Yaralanma veya hastalığa bağlı konaklama süresinin uzatılması durumunda 7 güne kadar otel konaklamalarını karşılıyor. Zorunlu nedenlerle gerçekleşen tur iptallerinde katılımcıya 1000 euro ödeme yapılıyor. Bagaj kaybı ve zarar görmesi durumlarında 500 euro tazminat ödenirken, 12 saat ve üstü bagaj gecikmeleri ile çifte rezervasyon nedeniyle gecikmelerde 200 euro veriliyor. Aktarmalı uçuşun kaçırılması nedeniyle gecikme durumunda 100 euro ödenirken, vize reddi durumunda vize bedeli kadar teminat sunuluyor. Ürünün kapsamından da bahseden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Yeni ürünümüz Yurtdışı Seyahat Sağlık Katılım Sigortası ile sağlık kategorisindeki hizmet kapsamımızı genişletmiş ve çeşitlendirmiş olduk. Bu ürünümüzde katılımcılarımızı seyahatleri esnasında karşılaşabilecekleri risklere karşı koruyoruz. Tıbbi tedavilerin yanı sıra tur iptali, vize reddi ya da bagaj kaybı gibi talihsiz durumları da koruma kapsamına aldık" dedi.

HDI Sigorta 'Hızlı Destek Servis' ağını farklı illere de taşıyor

HDI Sigorta müşterilerine kolaylık sunmak amacıyla hizmete sunduğu 'Hızlı Destek Servisleri'nin ağını genişletmeye devam ediyor. Türkiye'nin birçok ilinde hizmet verecek servisler ile araç problemi yaşayan müşterilere yönelik hizmetler sunulacak. HDI Sigorta'nın Ekim 2014 tarihinde ilk olarak İstanbul'da başlattığı 'Hızlı Destek İstasyonu' hizmeti, Türkiye'nin farklı illerine de yayılarak Samsun, Trabzon, Adana, Antalya ve İzmir illerinde müşterilere hizmet sunmaya başladı. Yeni açılan yetkili servisler, müşterilere yönelik ikame araç, vale hizmeti, akü ve lastik indirimi gibi birçok hizmet sunacak. 'Hızlı Destek İstasyonları' ağının genişlemesinden dolayı memnuniyetini belirten HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Hızlı Destek Servisleri bizim için çok önemli. Bu disiplin ile kaliteli hizmet ve servislerin standartlarını yükseltmeyi hedefliyoruz" dedi.



'Allianz Motto Hareket' ile hedef 42 bin çocuğa ulaşmak

Allianz Türkiye, 7-12 yaş grubu çocukların hareket ve spor yoluyla sağlıklı büyümelerine katkı sağlayacak yeni kurumsal sosyal sorumluluk programı "Allianz Motto Hareket"i düzenlediği bir basın toplantısıyla tanıttı. Toplantı, Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui'nin ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Allianz Motto Hareket; çocuklara yönelik sınıf içi ve sınıf dışı eğitim modülleri ile saha etkinliklerini içeren eğitim programı, sınıf öğretmenlerine yönelik burs desteği ile gönüllülük programından oluşan çok paydaşlı ve kapsamlı bir kurumsal sorumluluk projesi olarak tasarlandı. Sekiz yıl sürmesi hedeflenen program sayesinde Allianz Türkiye spor ve hareket kültürünün toplumda yaygınlaşmasına katkıda bulunmayı hedefleyerek programı "Motto Hareket Sahada", "Motto Hareket Okulda" ve "Motto Hareket Şenlikte" uygulama alanlarına bölüyor.

2017'DE KÜRESEL PRİM ÜRETİMİ 5 TRİLYON DOLARI BULDU

Üretim artsa da kârsızlık sürüyor

Swiss Re'nin son raporuna göre, 2017 yılında küresel prim üretimi reel olarak büyüdü ve 5 trilyon dolara yaklaştı. Sektördeki büyümeye karşılık, geçtiğimiz yıl kâr açısından olumsuz geçti. 2017, hayat dışında üst üste zarar açıklanan üçüncü sene olurken, son yıllardaki düşük faiz oranları ve yoğun rekabet de hayat branşındaki kârı baskıladı.

Swiss Re, yayınladığı son Sigma raporuyla 2017 yılına dair küresel sigortacılık verilerini açıkladı. Buna göre, geçtiğimiz yıl küresel prim üretimi 4.9 trilyon dolar olarak gerçekleşti ve bir önceki yıla göre reel olarak %1.5 oranında arttı. 2016 yılında dünya çapında 4.7 trilyon dolar prim üretimi gerçekleşmişti. Yine 2016'da reel büyümenin %2.2 olduğu göz önüne alındığında, sektör büyümesinin yavaşladığı görüldü. 2016'ya kıyasla hem hayat hem de hayat dışı primlerin artışında yavaşlama olsa da, küresel üretimdeki yavaşlamanın asıl sebebi gelişmiş ülkelerde hayat branşının küçülmesi oldu. Gelişmiş ülkelerde 2016 yılında %1.9 oranında küçülen hayat sigortacılığında küçülme hızlandı ve sektör 2017 yılında %2.7 oranında daraldı. Buna karşın, gelişmiş ülkelerde 2017 yılında hayat dışı üretimin büyüme hızında önceki yıla kıyasla pek bir değişim yaşanmadı ve üretim artışı %1.9 olarak kayıtlara geçti. Gelişmekte olan ülkelerdeyse, geçtiğimiz yıl hayat prim üretimi %14, hayat dışı prim üretimi %6.1 oranında arttı. Çin yine büyümenin lokomotifi konumundaydı.

KÜRESEL EKONOMİ %3 BÜYÜDÜ

Toplam gelir açısından bakıldığında, dünya ekonomisi 2017 yılında iyileşme gösterdi ve küresel gelir %3.3 oranında arttı. 2016 yılında küresel gelir artışı %2.6 oranında gerçekleşmişti. 2007-2016 yılları arasına bakıldığında, toplam gelir artışı ortalama %2.5 olarak hesaplandı. Gelişmiş ekonomilerde toplam gelir artışı %2.3 olurken, gelişmekte olan ülkelerde bu artış %4.8 olarak kayıtlara geçti. Raporda, küresel ekonominin 2018 yılında %3.4 oranında büyüyeceği, 2019'da büyümenin yavaşlayarak %3.1'e düşeceği öngörüsüne de yer verildi. 2018 yılında gelişmiş ülkelerde enflasyonun artacağı, buna karşın gelişmekte olan ülkelerin hızlı büyümesinin süreceği öngörüldü.

GELİŞMİŞ ÜLKELERDE HAYAT BRANŞI KÜÇÜLDÜ

2017 yılında küresel hayat sigortası primleri 2.6 trilyon dolara ulaştı ve bir önceki yıla göre %0.5 oranında büyüdü. Bir önceki yıl primlerdeki artış %1.4 olarak gerçekleşmişti. Gelişmiş ülkelerde son 10 yıldır durgunluk yaşayan hayat sigortacılığında 2017 yılında prim üretimi %2.7 oranında küçüldü. Buna karşın, gelişmiş ülkelerde Çin'deki hızlı büyüme sayesinde hayat primleri %14 arttı ve son 10 yılın ortalaması olan %8.3'ün üzerinde gerçekleşti.

KÂRSIZLIK KÜRESEL BİR SORUN

Son iki yıldır küresel hayat dışı sigorta piyasasında süregelen kârsızlık, 2017'de de devam etti ve üç yıl üst üste sektörde underwriting zararı oluştu. Kuzey Amerika'da meydana gelen yüksek doğal afet hasarlarının sektöre faturası ağır oldu. Yatırım gelirlerindeki artış da buradaki zararı örtbas etmeye yetmedi. En büyük sekiz sigorta pazarının bileşik rasyosu 2016'daki %99.4 seviyesinden %101.8 oranına yükseldi. Küresel hayat sigortacılığında kârlılık oranları, kriz öncesi dönemlerdeki gibi seyretse de, düşük faiz oranları hayat branşında faaliyet gösteren sigortacıların kârlılıklarını tehdit etmeyi sürdürdü. Bu branştaki rekabet de dünya çapında birçok sigortacının kârlılığını baskıladı.

ENFLASYON VE DÜŞÜK FAİZLER KÜÇÜLME GETİRDİ

Gelişmiş pazarlardaki tüm bölgelerde prim üretimi artışı negatif seviyelerde seyretti. Düşük faiz oranları sebebiyle sigorta şirketlerinin cazip sabit getirili hayat sigortası ürünleri sunamaması küçülmedeki en büyük etken oldu. Giderek artan enflasyon da sektördeki küçülmeyi hızlandırdı. Hayat prim üretimi Kuzey Amerika'da %3.5, Batı Avrupa'da %1.9, gelişmiş Asya'daysa %2.1 oranında azaldı.

EN BÜYÜK İKİNCİ HAYAT SEKTÖRÜ ARTIK ÇİN'DE

Gelişmekte olan ülkelerde hayat sigortacılığı Çin sayesinde önemli bir büyüme sergiledi. Son 10 yılda ortalama %14 büyüyen Çin hayat sigortası sektörü, 2017 yılında ortalamayı aştı ve %21 oranında büyüdü. Bu gelişmeyle birlikte Çin hayat sektörü, ABD'den sonra en büyük ikinci hayat sigortası pazarı haline geldi. Çin hayat prim üretimi, 2017 yılında gelişmekte olan pazarlardaki üretimin yarısından fazlasını oluşturdu. Aynı zamanda, küresel üretimin de %11'ine denk geldi. Çin hariç tutulduğunda, gelişmekte olan ülkelerde hayat prim üretimi %5.8 oranında arttı. Raporda, önümüzdeki birkaç yılda küresel hayat sigortacılığında prim üretiminin iyileşeceği ifade edildi. Swiss Re'ye göre, son 10 yılın büyüme ortalaması önümüzdeki yıllarda aşılacak. Gelişmiş ülkelerde büyümenin yine yavaş olacak ve gelişmiş Asya-Pasifik bölgesi buradaki büyüme oranlarına yön verecek. Gelişmekte olan ülkelerdeyse Çin yine lokomotif olacak ve çok hızlı bir büyüme görülecek. Ne olursa olsun, önümüzdeki beş yılda gelişmiş ülkeler, pazarlarının büyüklüğü dolayısıyla küresel hayat prim üretiminin yaklaşık olarak yarısını sağlayacak. Üretimin yaklaşık üçte biriyse Çin'den gelecek. Diğer gelişmekte olan ülkeler üretimin %15'ine ev sahipliği yapacak.

HAYAT DIŞINDA BÜYÜME YAVAŞLADI

Hayat dışına bakıldığında, 2017 yılında küresel prim üretiminin reel olarak %2.8 arttığı ve 2.2 trilyon dolara ulaştığı görüldü. Raporda, son iki yıla kıyasla hız kesse de, hayat dışı prim üretimindeki artışın son 10 yılın ortalaması olan %2.1'in üzerinde olduğuna dikkat çekildi. Gelişmiş ülkelerdeyse büyüme %1.9 oranında, önceki yılla neredeyse aynı hızda (%1.7) gerçekleşti. Büyüme oranı, son 10 yılın ortalaması olan %0.9'un da üzerindeydi. Gelişmekte olan ülkelerdeyse 2017 yılında hayat dışında büyüme %6.1 olarak kayıtlara geçti. Bir önceki yıl hayat dışı üretim %9.8 oranında artmıştı. Son 10 yıllık ortalamanın da %8.4 olduğu göz önüne alındığında, büyümenin hız kestiği görüldü. Swiss Re, yavaşlamanın sebebi olarak Çin'i gösterdi. Çin'de 2016 yılında %20 oranında artan hayat dışı prim üretimi, 2017'de sadece %10 oranında büyüdü. Çin hariç tutulduğunda, 2017'de gelişmekte olan ülkelerde büyüme %2.5 olarak kayıtlara geçti. Bir önceki yıl bu oran %2.1'di.

'SONUÇLAR İYİLEŞECEK'

Swiss Re, önümüzdeki yıllarda hayat dışında küresel sonuçların iyileşeceği öngörüsünde bulundu. Tahminlere göre, büyüme gelişmiş ülkelerden, özellikle ABD'den gelecek. Gelişmekte olan ülkelerde de güçlü bir büyüme görülecek, ancak önceki dönemlere kıyasla büyüme hızı bir miktar yavaşlayacak.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

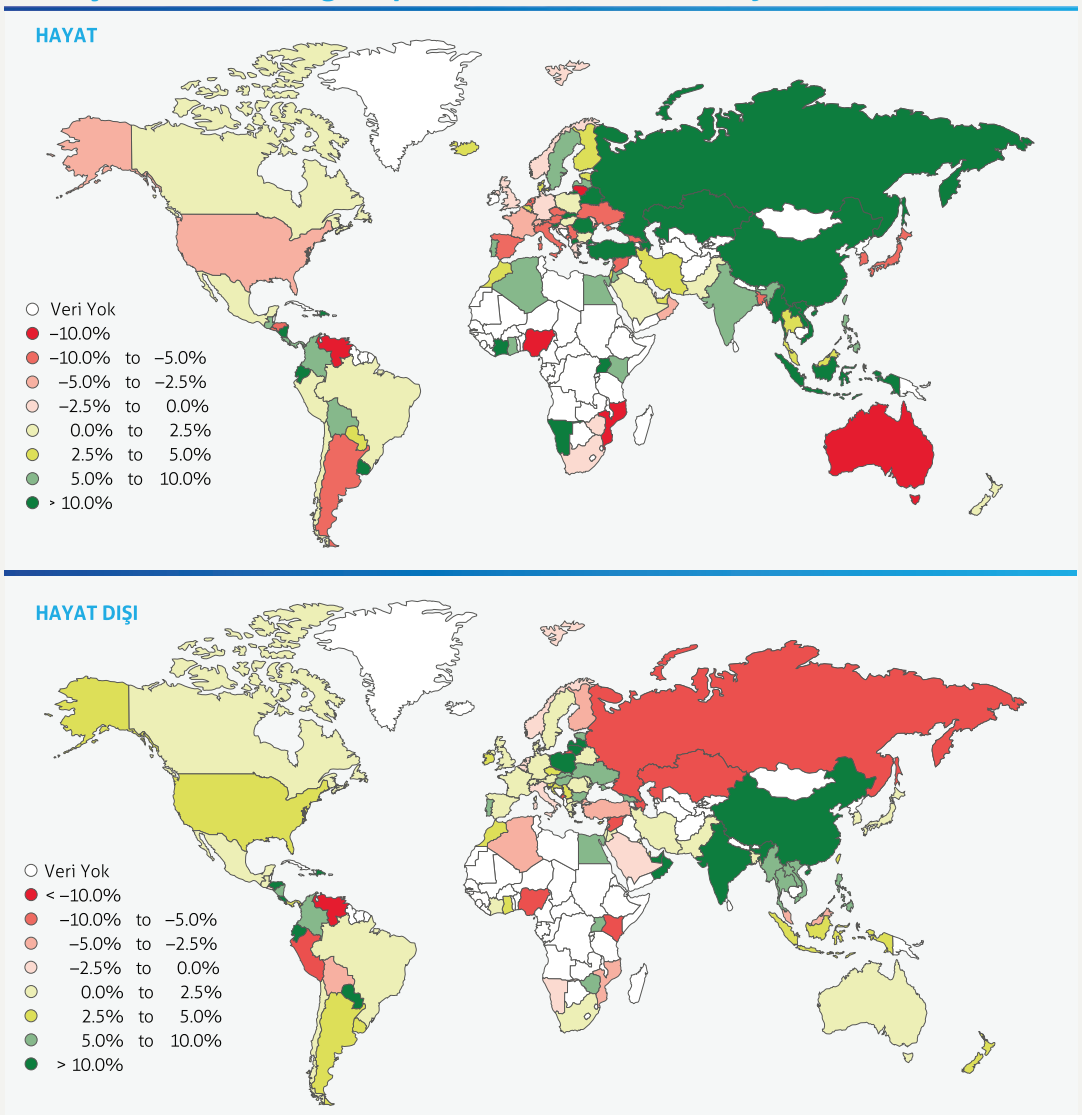
HAYAT BRANŞI İÇİN ÖNEMLİ BİR FIRSAT: YAŞLANAN NÜFUS

Uzayan ortalama yaşam süresi ile çalışmayan nüfusun çalışan nüfusa oranındaki artış, emeklilik döneminin finansmanı için büyük bir tehdit oluşturuyor. Emekliliğe hak kazanma yaşı yükseltilmedikçe ya da emeklilik döneminde ödenen maaşlar düşürülmedikçe, emeklilerin finansmanı için gereken birikim oranındaki açığın giderek büyüyeceği düşünülüyor. Dünya Ekonomik Forumu, 2017'de 70 trilyon dolar olan birikim açığının, 2050 yılında 400 trilyon dolara ulaşacağını öngörüyor. Bu açığı; eksik finanse edilmiş kamu emeklilik sistemleri ile kamu çalışanlarının emeklilik fonları (%75), bireysel birikimlerin yetersiz olması (%24) ve eksik finanse edilmiş kurumsal emeklilik fonları (%1) oluşturuyor.

Özel sektör açısından bakıldığında, yaşlıların finansmanındaki birikim açığı firmalar için büyük bir sorumluluk yükü oluşturuyor ve gelecekteki potansiyel kazançlarıyla yatırımları açısından tehdit oluşturuyor. Sorumluluklarını azaltmak isteyen şirketler, emeklilere her yıl belli bir oranda maaş vermek üzerine kurulu geleneksel sistemler yerine, çalışanların, kendi tercihleri doğrultusunda, emeklilik fonlarına ne kadar yatırım yaparlarsa o kadar maaş alacakları sistemlere yöneliyor. Kamu açısından bakıldığındaysa, emeklilik yaşı yükseltilip ödenen maaşların azaltılması nesiller arası eşitsizliği hızla artırıyor.

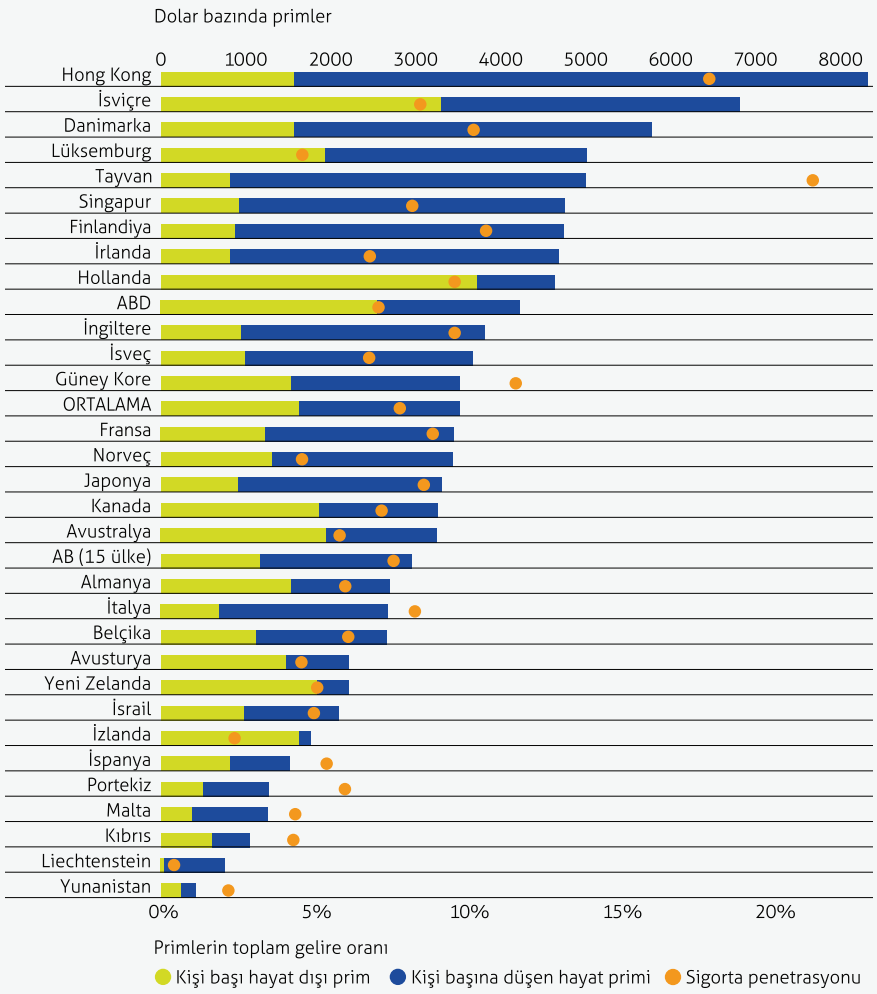
Bu gelişmeler, bireylerin giderek özel emeklilik sistemlerine yönelmesine yol açıyor. Hayat sigortası sektörü, bu noktada büyük bir fırsat yakalıyor. Yenilikçi ürünlerle, hayat branşında faaliyet gösteren sigortacılar birikim açığının kapanmasında ya da en azından azaltılmasında önemli bir rol oynayabilir. Ama bu fırsat, dünyadaki tüm hayat sigortası pazarları için aynı çekicilikte değil. Düşük faiz oranları ve Solvency II benzeri finansal rejimlerde sabit getirili ürünler sunmanın maliyetinin artması gibi sebepler, hem sigortacılar hem de müşteriler için bazı bölgelerde hayat sigortasının cazibesinin azalmasına yol açıyor.

2017 yılında ülkelere göre prim üretimlerindeki artış

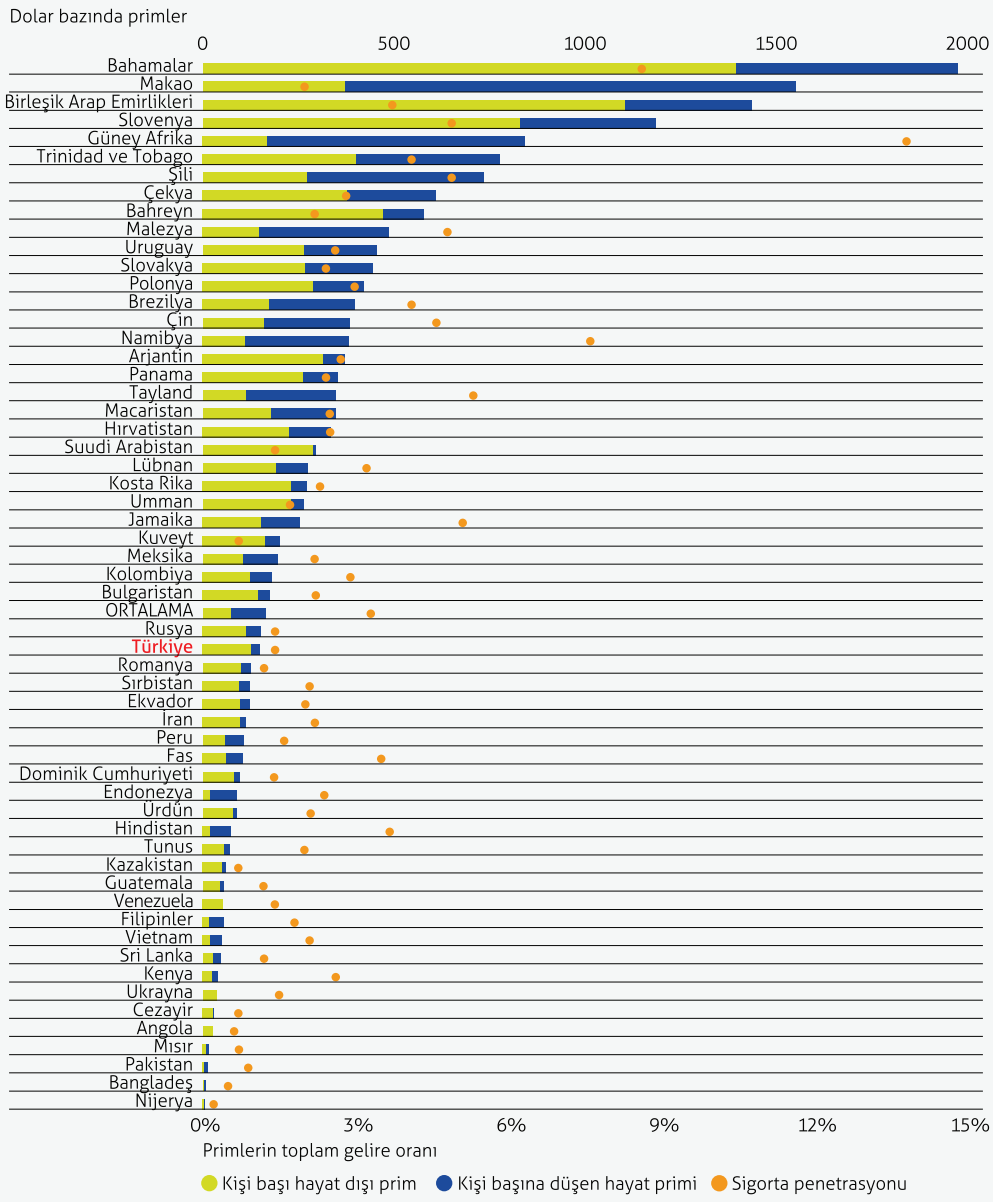


2017 yılında ülkelere göre sigorta yoğunluğu ve penetrasyonu

Gelişmiş ülkeler



Gelişmekte olan ülkeler

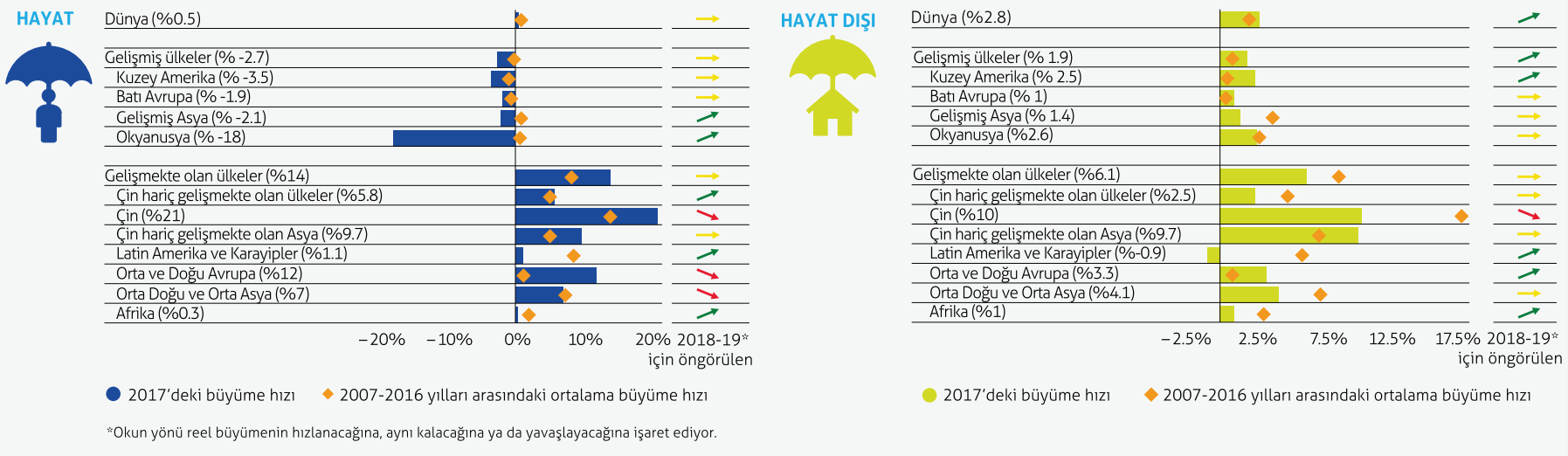


2017 yılında gelişmiş ülkelerde kişi başına düşen prim üretimi, bir önceki yıla göre %1.1 oranında artarak 3517 dolara ulaştı. Hayat branşında kişi başına prim %1.1 artışla 1899 dolara, hayat dışındaysa %3.8 artışla 1618 dolara yükseldi. Toplam sigorta penetrasyonunda, yani prim üretiminin toplam gelire oranındaysa bir miktar düşüş görüldü.

Gelişmekte olan ülkelerdeyse, kişi başına düşen prim üretimi %13 oranında arttı ve 166 dolar oldu. Bunun 92'si hayat, 73'ü hayat dışı sigortalara harcandı. 2016 yılında %3.2 olan toplam sigorta penetrasyonu, 2017'de %3.3 olarak kayıtlara geçti.

Sigorta yoğunluğu: Kişi başına düşen prim
Sigorta penetrasyonu: Prim üretiminin milli gelire oranı

2017 yılında bölgelere göre prim üretimindeki artış



*Okun yönü reel büyümenin hızlanacağına, aynı kalacağına ya da yavaşlayacağına işaret ediyor.

KÜRESEL SİGORTACILIĞIN SON 50 YILI

50 yaşına giren Sigma, son raporunda küresel sigortacılığın son 50 yılına dair bir özet de yayınladı. 1970'li yılların sonlarına kadar, Kuzey Amerika ve Batı Avrupa, küresel prim üretiminin büyümesindeki temel aktörlerdi. 2. Dünya Savaşı'ndan sonra, otomobil üretiminin artmasıyla birlikte oto sigortalarına ilgi artmıştı. Bu durum, sigorta penetrasyonunun hızla artmasına; hatta, sigorta pazarlarının milli gelirden daha hızlı büyümesine sebep olmuştu. Buna karşın, söz konusu iki bölgede hayat sigortacılığı milli gelirle aynı hızda büyümeyi sürdürmüştü.

Gelişmiş Asya'da da, Japonya'nın önderliğinde sigorta pazarı hızla büyüyordu. 60'lı ve 70'li yıllarda ekonomi ortalama %8 oranında büyürken, Japonya'da hayat sigortası prim üretimi ekonomiden çok daha hızlı bir şekilde gelişiyordu.

O dönemlerde, sigortacılığın büyümesiyle sektörün büyümesi genelde aynı seviyelerde seyrediyordu. Ancak geçen süreçte bu bağ zayıfladı. Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'da hayat sigortacılığı yüzyılın sonuna kadar güçlü bir yükseliş sergiledi.

80'lerde hayat dışı sigortacılık önemli bir ivme yakaladı. Bunun sebebi olarak, "ABD'de sorumluluk tanımını ilgilendiren yasal değişimler sebebiyle ödenen aşırı yüksek hasarlar" ve bunun sonucunda sigortacıların yükselttiği prim seviyeleri gösterildi.

1990'da, Japonya'da hayat sigortacılığının büyümesi yavaşladı. Avrupa ve ABD hayat sektörleri, küresel sigortacılıktaki büyümenin lokomotifi olmayı sürdürüyordu. Düşük faiz oranları sebebiyle birikimli hayat sigortası ürünleri o dönemde hâlâ revaçtaydı ve 19. yüzyılın bitişinin ardından da bu iki pazar küresel sigortacılık için itici güç olmayı sürdürdü. Buna rağmen, ABD ve Avrupa'da hayat dışı sigortacılıkta büyüme yavaş seyrediyordu. 9/11 terör saldırılarından sonra bu durum değişti. O zamandan beri, Kuzey Amerika ve Avrupa'da sigorta penetrasyonu neredeyse hiç değişmeden aynı seviyelerde seyretti.

20. yüzyılın başlarından itibaren gelişmekte olan pazarlar, özellikle de Çin, küresel prim üretimine büyük bir katkı yapmaya başladı. 2008 ve 2009'daki ekonomik krizle beraber gelişmiş pazarlardaki hayat dışı sektör iyice yavaşlayıp, zaten giderek olumsuz bir tablo çizmeye başlayan hayat sigortacılığı daha da kötüye gidince, gelişmekte olan ülkelerin toplam üretime katkısı ivme kazandı. 2010'dan bu yana gelişmekte olan Asya, küresel üretimin büyümesine en büyük katkıyı sağlayan bölge oldu.

Ülkelere göre toplam prim üretimi

	Sıra	Ülke	Prim üretimi (milyon dolar) 2017	2016	Değişim oranı (%) 2017 Nominal	Reel	Küresel üretimdeki payı (%) 2017
Kuzey Amerika	1	ABD	1 377 114	1 349 981	2.0	–0.1	28.15
	9	Kanada	119 520	113 329	5.5	1.6	2.44
		Toplam	1 496 634	1 463 310	2.3	0.0	30.60
Latin Amerika ve Karayipler	12	Brezilya	83 315	72 754	14.5	1.4	1.70
	26	Meksika	25 293	23 905	5.8	1.0	0.52
	33	Arjantin	16 435	14 291	15.0	2.2	0.34
	37	Şili	13 294	12 263	8.4	1.2	0.27
	43	Kolombiya	8 890	7 809	13.8	5.5	0.18
	51	Peru	3 473	3 334	4.2	–2.3	0.07
	57	Ecuador	2 046	1 618	26.4	25.9	0.04
	59	Venezuela	1 714	4 241	–59.6	–68.1	0.04
	63	Uruguay	1 576	1 277	23.4	10.5	0.03
	64	Panama	1 444	1 359	6.2	5.3	0.03
	67	Kosta Rica	1 331	1 216	9.5	12.6	0.03
	71	Trinidad ve Tobago	1 062	1 144	–7.1	–10.2	0.02
	72	Dominik Cumhuriyeti	1 040	881	18.1	17.7	0.02
	77	Guatemala	932	831	12.2	3.4	0.02
	84	Bahamalar	780	758	2.9	bilinmiyor	0.02
	87	Cayman Adaları	746	718	3.9	bilinmiyor	0.02
	88	Jamaika	732	707	3.5	bilinmiyor	0.01
		Diğer ülkeler	3 784	3 657			0.08
		Toplam	167 888	152 760	9.9	0.1	3.43
Avrupa	4	İngiltere	283 331	290 855	–2.6	–0.3	5.79
	5	Fransa	241 603	237 417	1.8	–1.3	4.94
	6	Almanya	222 978	214 793	3.8	–0.1	4.56
	8	İtalya	155 509	159 626	–2.6	–5.7	3.18
	14	Hollanda	79 013	77 670	1.7	–1.7	1.62
	15	İspanya	70 547	69 611	1.3	–2.6	1.44
	16	İrlanda	64 306	59 295	8.5	bilinmiyor	1.31
	18	İsviçre	57 904	58 612	–1.2	–1.8	1.18
	20	İsveç	36 580	33 633	8.8	6.6	0.75
	21	Belçika	34 710	32 929	5.4	1.1	0.71
	22	Danimarka	33 141	31 321	5.8	2.6	0.68
	23	Lüksemburg	30 277	27 381	10.6	6.3	0.62
	25	Finlandiya	26 158	24 714	5.8	2.9	0.53
	29	Rusya	21 898	17 607	24.4	4.4	0.45
	30	Norveç	19 790	19 315	2.5	–1.0	0.40
	31	Avusturya	19 275	18 818	2.4	–1.7	0.39
	34	Polonya	15 970	13 708	16.5	9.4	0.33
	38	Portekiz	13 243	12 151	9.0	5.3	0.27
	39	**Türkiye**	12 054	13 072	–7.8	0.2	0.25
	44	Çekya	6 438	6 009	7.1	0.0	0.13
	46	Lihtenştayn	5 149	3 563	44.5	43.7	0.11
	47	Malta	4 691	4 253	10.3	6.7	0.10
	49	Yunanistan	4 412	4 305	2.5	–0.7	0.09
	52	Macaristan	3 411	3 108	9.8	4.5	0.07
	54	Romanya	2 467	2 313	6.7	5.1	0.05
	55	Slovenya	2 462	2 251	9.4	5.7	0.05
	56	Slovakya	2 410	2 106	14.5	10.7	0.05
	61	Ukrayna	1 633	1 376	18.6	8.6	0.03
	65	Hırvatistan	1 367	1 287	6.2	2.2	0.03
	68	Bulgaristan	1 236	1 134	9.0	4.8	0.03
	78	Kıbrıs	920	847	8.6	5.7	0.02
	80	Sırbistan	864	801	7.8	1.3	0.02
		Diğer ülkeler	3 448	2 941			0.07
		Toplam	1 479 197	1 448 819	2.1	–0.5	30.24
Asya	2	Çin	541 446	466 131	16.2	16.4	11.07
	3	Japonya	422 050	451 433	–6.5	–4.5	8.63
	7	Güney Kore	181 218	176 909	2.4	–2.9	3.70
	10	Tayvan	117 474	101 448	15.8	8.4	2.40
	11	Hindistan	98 003	81 897	19.7	10.1	2.00
	17	Hong Kong	61 286	56 826	7.8	6.7	1.25
	24	Singapur	28 831	24 754	16.5	15.7	0.59
	27	Tayland	24 062	22 100	8.9	4.0	0.49
	28	Endonezya	23 960	19 105	25.4	21.5	0.49
	32	İsrail	17 426	15 142	15.1	7.6	0.36
	35	Malezya	15 405	14 550	5.9	1.9	0.31
	36	Birleşik Arap Emirlikleri	13 521	11 949	13.2	11.0	0.28
	41	Suudi Arabistan	9 717	9 828	–1.1	–0.3	0.20
	42	İran	9 166	8 907	2.9	0.4	0.19
	45	Filipinler	5 602	5 334	5.0	8.4	0.11
	48	Vietnam	4 651	3 908	19.0	16.8	0.10
	53	Pakistan	2 598	2 465	5.4	1.9	0.05
	60	Lübnan	1 634	1 571	4.0	–0.5	0.03
	66	Bangladeş	1 345	1 355	–0.7	–3.7	0.03
	70	Umman	1 214	1 071	13.4	11.6	0.02
	73	Kazakistan	1 018	945	7.8	–4.4	0.02
	74	Sri Lanka	987	944	4.5		0.02
	76	Makao	964	887	8.8		0.02
	81	Ürdün	854	821	4.0	0.7	0.02
	82	Kuveyt	821	797	3.0	1.8	0.02
	86	Bahreyn	762	724	5.3	3.8	0.02
		Diğer ülkeler	4 671	4 774			0.10
		Toplam	1 590 688	1 486 574	7.0	5.7	32.52
Afrika	19	Güney Afrika	47 796	41 080	16.4	0.1	0.98
	50	Fas	3 718	3 561	4.4	3.0	0.08
	58	Kenya	2 000	1 923	4.0	–2.0	0.04
	62	Mısır	1 587	2 125	–25.3	9.8	0.03
	69	Cezayir	1 215	1 197	1.6	–2.8	0.02
	75	Namibya	965	763	26.4	7.8	0.02
	79	Nijerya	902	1 103	–18.2	–10.5	0.02
	83	Tunus	814	857	–5.1		0.02
	85	Angola	780	617	26.4		0.02
		Diğer ülkeler	6 914	6 183			0.14
		Toplam	66 691	59 408	12.3	0.5	1.36
Okyanusya	13	Avustralya	80 061	82 171	–2.6	–7.3	1.64
	40	Yeni Zelanda	10 186	9 477	7.5	3.4	0.21
		Diğer ülkeler	349	320			0.01
		Toplam	90 597	91 968	–1.5	–6.2	1.85
Dünya		Dünya	4 891 694	4 702 841	4.0	1.5	100.00

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

2025'te otomobillerde TELEMATİK standart olacak

Ülkemizde de son dönemde gündeme gelmeye başlayan ve şirketlerin pilot çalışmalara başladıkları telematik uygulamaları dünyada hızla yaygınlaşıyor. Yapılan araştırmalara göre, 2025 yılında üretilen araçların %88'inde telematik donanımının olması bekleniyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Araçlarda kullanılan telematik uygulamalarına olan talep her geçen gün artıyor. Geçtiğimiz yıl dünya genelinde üretilen yaklaşık 33 milyon araçta telematik uygulamalar bulunuyor. Telematik kullanımının yıllık ortalama %11 oranında artması ve 2023 yılına gelindiğinde 66 milyondan fazla araçta kullanılması bekleniyor. Birbiriyle bir ağ üzerinden bağlantılı olarak üretilen araçların yanı sıra, sigortacılar mobil uygulamalar aracılığıyla da telematik uygulamaları kullanabiliyorlar.

HAVA DURUMUNU DAHİ KAYDEDİYOR

Telematik uygulamalarının sigortacılar için önemli bir yeri var. Günümüzde telematik sadece sürüş davranışlarını takip etmekle kalmıyor, tazminat sürecinde hataların azaltılmasından yol kenarı asistans hizmetleri ve çalıntı araç takibi gibi güvenlik uygulamalarına kadar pek çok fayda sağlıyor. Telematik sayesinde kazanın tarihi, merkezi, araçların hızı, yönü ve hatta hava durumu hızlı bir şekilde sigorta şirketine iletiliyor. Bu sayede son derece zahmetli olabilen hasar süreçleri hızlanıyor ve kolaylaşıyor.

2025'TE ARAÇLARIN %88'İ TELEMATİKLİ OLACAK

Ülkemizde kendine ancak sınırlı bir kullanım alanı bulabilen telematik uygulamaları, küresel piyasalarda gittikçe yaygınlaşıyor. 2025 yılında üretilecek araçların %88'inde entegre telematik uygulamaların olması bekleniyor. Büyük sigortacılar ise kullanım bazlı sigorta (kullandığın kadar öde) ürünleri için çalışmalarını hızlandırmış durumda.



Uzun süredir teknolojideki gelişmelere direnmiş olan oto sigortalarının, araçlarda telematik cihaz kullanımının standart hale gelmesiyle beraber zamana ayak uydurması ve kişiselleşmesi bekleniyor.

Bu şirketlerden biri de küresel broker Willis Towers Watson. Geçtiğimiz yılın ekim ayında küresel telematik şirketi kullanım bazlı sigorta departmanının Octo Telematics tarafından satın alındığını duyurmuştu. Bundan böyle iki şirket sigorta bağlantılı yeni ürünler ortaya koymak için beraber çalışacak. Anlaşma kapsamında Willis'teki bazı personel de Octo şirketine geçiş yapacak. Geçen isimlerin arasında Willis Küresel Telematik Başkanı Geoff Werner da bulunuyor. Telematik uygulamalarıyla ilgili konuşan Octo şirketinin Pazarlama Direktörü Jonathan Hewett, konu ile ilgili şunları söylüyor: "Telematik konusunda merak edilen husus uygulamanın yaygınlaşıp yaygınlaşmayacağı değil. Burada merak edilen tek şey telematik uygulamalarının hangi hızda yaygınlaşacağı. Telefon uygulamaları, ağ ile bağlantılı araç platformları, kara kutular… Bunların hepsi pazarın büyümesine yardımcı oluyor. Doğruyu söylemek gerekirse; tüm bu sistemin başarılı olmasının nedeni, sigortacıların finansal sonuçlarını ve hasar rasyolarını iyileştirmesi ve şirketlerin müşterilerine daha iyi teklifler sunabilmelerini sağlaması."

OTO SİGORTALARI YENİLİĞE GEBE

Telematik kullanımı, çok uzun süredir olduğu yerde sayan ve neredeyse birbirinin kopyası haline gelen oto sigortalarına da yeni bir soluk kazandırıyor. Sürdüğün kadar öde startup'larından By Miles İletişim Uzmanı Oliver Baxter "Oto sigortaları uzun süredir değişime uğramayan her alan gibi yeniliğe gebe" diyor ve ekliyor: "İnsanlar hayatlarının her noktasında olduğu gibi daha rahat, daha esnek ve kendilerine özel çözümler arıyorlar. Araçlarına yaptırdıkları sigorta için de aynı şeyi düşünüyorlar. Hatta bazı kullanıcılar, 'sürdüğün kadar öde' modelinin bunca yıl boyunca olmamasına şaşırdıklarını söylüyor."





Ebeveylerin sürüş alışkanlıkları büyük ölçüde çocuklarına yansıyor.

Aile geçmişine göre trafik primi

ABD'li bir hayat dışı sigorta şirketinin gerçekleştirdiği araştırma, oldukça ilginç ve tartışma yaratabilecek sonuçlar ortaya koyuyor. Çocuklu aileler ile anket yöntemiyle gerçekleştirilen araştırmaya göre; araç kullanırken 'selfie' çeken, telefonla konuşan ya da alkol kullanan ebeveynlerin çocukları direksiyon başına geçtiklerinde benzer davranışları sergiliyor. Araştırmada, ebeveynler ve çocuklarının sürüş davranışları arasında bulunan bağlantı bir hayli ilgi çekici.

DAVRANIŞLAR EBEVEYNE ÇEKİYOR

Bu yılın nisan ve mayıs ayları arasında 2 bin liseli sürücü ve bin kadar ebeveynle gerçekleştirilen araştırma, daha ciddi kötü sürüş alışkanlıklarının da ebeveynler ve çocuklar arasında bir bağlantı olduğunu gösteriyor. ABD'li hayat dışı sigorta şirketi Liberty Mutual'ın araştırmasına katılan ebeveynlerin %9'u kenevir etkisindeyken araç kullandıklarını kabul ederken, %8'i alkollüyken yola çıkmış olabileceklerini söylüyor. Şirketin açıklamasına göre, bu ebeveynlerin çocuklarında da oranlar yaklaşık bu seviyelerde. Araştırma sonrasında yayınlanan rapor, ailelerin neredeyse yarısının (%49) sürüş esnasında telefonla konuştuğunu ve %37'sinin hız sınırlarını saatte 15 kilometreden fazla aştığını ortaya koyuyor. Ebeveynlerin %37'si sürüş sırasında mobil uygulamalar kullandığını kabul ederken, çocuklarında bu oran %38 seviyesinde. Bunun yanında, araç kullanırken akıllı telefonlar ile selfie çektiğini söyleyen ebeveynlerinin oranı (%14), çocuklarla (%15) neredeyse aynı.

KÖTÜ ÖRNEKLER ÇOK FAZLA

Şirketin bulduğu başka bir detay da, ebeveynlerin çocuklarına attıkları mesajlara anında cevap beklemesi. Ancak, çocukların o esnada araç kullanıp kullanmaması çok sayıda ebeveyni 'ilgilendirmiyor'. Dahası, ABD Hastalık Kontrol ve Önleme Merkezi'ne göre ülkede genç ölümlerinin en büyük kısmı motorlu taşıt kazalarında gerçekleşiyor. Danışman ve Massachusetts General Hospital'ın gençlere yönelik kurduğu 'Genç Sağlıklı Zihinler' inisiyatifinin yöneticisi Dr. Gene Beresin, 20 yaşından küçüklerde aile davranışlarının önemine vurgu yapıyor. Dr. Beresin, özellikle 'kural yıkıcı' davranışların çocuklar tarafından benimsendiğini, yolları daha güvenli hale getirmek için ebeveynlerin çocukları ile ilişkilerinde dikkatli olması gerektiğini söylüyor.

FİYATLANDIRMAYA YANSIYABİLİR MI?

İşin bir de fiyatlandırma tarafı var. Gerçekleştirilen araştırma, hatalı sürüş alışkanlıklarına sahip ailelerin çocuklarının da yüksek riskli sürücüler grubunda olduğunu ortaya koyuyor. Ancak, bu noktada etik sorunlar ortaya çıkıyor. Bazı sigortacılar ailedeki sürücülerin, sürüş skorlarının fiyatlamada etkili olması gerektiğini savunurken, diğer sigortacılar buna şiddetle karşı çıkıyor. Özellikle genç sürücülerin trafik sigortası primlerinin hayli yüksek olduğu ABD'de bu tarz araştırmalar, fiyatlandırma modellerini değiştirebilir. Benzer bir tartışma genetik hastalıklar konusunda yaşanmış; mahkeme tarafından, müşterinin genetik haritasının ve kalıtsal hastalıklarının fiyatlandırmada kıstas olmayacağına karar verilmişti.

Son yapılan araştırmalar, alkollü araç kullanmaktan aşırı hız yapmaya kadar çoğu kötü sürüş alışkanlığının çocuklara ebeveynlerden geçtiğini ortaya koyuyor. Bu durum da, "Ailenin sürüş çetelesine göre prim yazılabilir mi?" sorusunu akla getiriyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİYLE BERABER KURAKLIK VE SELLER ARTIYOR, TARIMDA VERİM DÜŞÜYOR

Erken uyarıyla AFET HASARINI azaltmak mümkün

21. yüzyılın sonlarına doğru Avrupa ve Orta Asya bölgelerinde aşırı hava olaylarına en çok maruz kalacak üçüncü ülke konumuna geleceği düşünülen ülkemizde, iklim değişikliğinin getirdiği riskler her geçen gün artıyor. Bu sebeple, özellikle meteorolojik afetlere karşı tahmin ve erken uyarı sistemleri giderek önem kazanıyor.

İklim değişikliğinin beraberinde getirdiği riskler, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de hızla artıyor. Geçtiğimiz yılın temmuz ayında İstanbul'da yaşanan dolu ve sel felaketlerinin yol açtığı 500 milyon lirayı aşkın sigortalı hasarın ardından, bu sene ağustosta Antalya ve Ordu'da yaşanan sel olaylarının da sektöre faturasının yüksek olması bekleniyor. Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli'nin (IPCC) 2007 yılında yayınlanan bir raporuna göre, 21. yüzyılda Türkiye dahil olmak üzere Güney Avrupa'da daha sık, şiddetli ve uzun süreli kuraklıklar, sıcak hava dalgaları ve orman yangınlarının görüleceği düşünülüyor. Ayrıca, kısa süreli fakat şiddetli sağanak yağış görülen günlerin sayısındaki artış ile beraber, ani oluşan sellerde de önemli artışların olması öngörülüyor. İklim değişikliğinin hidrometeorolojik afetlere bağlı can ve mal kayıplarını da artırabileceği belirtiliyor.

ÜLKEMİZDE ŞİDDETLİ YAĞIŞLI GÜNLER SAYICA ARTACAK

Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu'nun 2012 tarihli "İklim Değişikliği Risk Yönetimi" raporuna göre, Türkiye'de de iklim değişikliği sonucunda kış yağışlarında azalmalar, sıcaklıklarda artışlar gerçekleşiyor ve son dönemde maruz kaldığımız kuraklık, sel ve taşkınlar giderek sıklaşıyor. Güncel iklim şartları bakımından Türkiye'de küresel iklim değişikliğinin etkileri daha çok su kaynaklarının azalması, sıcak hava dalgaları, kuraklık ve sellerdeki artış ile birlikte tarımda verimliliğin düşmesi olarak kendini gösteriyor. Bazı bölgelerde azalan yağışlarla artan hava sıcaklıkları, ciddi kuraklık ve su sıkıntılarına neden olurken, bazı bölgelerde ise su ve rüzgar erozyonu nedeniyle önemli toprak kayıpları oluyor. Ormanlarımızın yapısı böcek ve hastalıklara karşı dayanıksız hale geliyor ve kitlesel boyutlarda olmasa da gözle görülür ağaç kurumaları ile orman yangınları artış gösteriyor. İklim değişikliği sebebiyle, gelecekte de Türkiye'de aşırı hava olaylarının sıklaşacağı öngörülüyor. İlk 30 yıllık dönemde, tüm ülkede şiddetli yağışlı günlerin sayıca artması bekleniyor. Dünya Bankası tarafından yayınlanan bir rapordaysa, Türkiye'nin 21. yüzyılın sonlarına doğru Avrupa ve Orta Asya bölgesinde aşırı hava olaylarına en çok maruz kalacak 3. ülke olacağı ifade ediliyor. Kadıoğlu'na göre, tüm bu gelişmelerin ışığında, afetlerden korunma ve kayıpları azaltmaya yönelik sigorta uygulamalarının önemi giderek artıyor. Birçok ülkede, afetlerin ülke ekonomisine vereceği zararları azaltmak, önlemek yani risk yönetimi konusunda sigorta şirketlerine de önemli sorumluluklar yükleniyor. Bu amaçla, her türlü afet sigorta kapsamına alınıyor. Sigorta şirketleri ve aracı kuruluşlar risk faktörlerinin yerinde belirlenmesi, risk azaltma ve önlem konularında büyük sorumluluk taşıyor. Kadıoğlu, Türkiye'de de sigorta sektörünün risk analizi ve risk azaltma konularına aktif bir şekilde katılmasının, iklim değişikliği risk yönetimi bakımından çok önemli olduğunun altını çiziyor.

'ŞİRKETLER SİGORTALILARI ÖNLEM İÇİN YÖNLENDİRİYOR'

Bu kapsamda, iklim değişikliğinin beraberinde getirdiği risklerle mücadele etmek ve aşırı hava olaylarının yaratacağı hasarların azaltılması için tahmin ve erken uyarı sistemleri önem taşıyor. Konuyla ilgili görüş bildiren Türkiye Sigorta Birliği Koordinatörü Sevgi Unan, "Özellikle meteorolojik risklerde yapılan uyarılar sayesinde önceden haber alınabildiğinden olası can ve mal kayıplarını azaltmak mümkün. Şirketlerimiz de son yıllarda meteorolojik uyarılara bağlı olarak sigortalılarına ulaşarak önlem almaları konusunda yönlendirmeler yapıyor" ifadelerini kullandı.
TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu da, erken uyarı sistemlerinin tarım için önemine dikkat çekti: "Tarım alanında teknolojik gelişmelerin en önemlilerinden birisi de tahmin ve erken uyarı sistemi. Bu sistemler yöre çiftçisine, ilçe halkına ve sonuç itibarıyla ülke ekonomisine önemli katkılar sağlıyor. Tarımsal tahmin ve erken uyarı sistemi sayesinde ürünlerde verim ve kaliteyi artırma imkanına sahip oluyor, bununla birlikte ilaçlama ve sulamadaki kayıpların önüne geçiliyor."
Kayıpların azaltılmasında sigorta bilincinin artmasının önemini vurgulayan Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş ise şunları söyledi: "İklim değişikliklerinin ülkemizin birçok bölgesinde yoğun ve beklenmedik iklim hareketlerine neden olacağı gerçeğini göz önüne aldığımızda, benzer felaketlerle mücadele etmek durumunda olduğumuzu görüyoruz. Bu sebeple, sigorta bilincinin geliştirilmesi, ülke olarak kritik hedeflerimiz arasında yer almalıdır. Bu bakımdan, penetrasyonun ve sigortalanma oranının artırılması, devletin de bu tür olası hasarlar karşısındaki yükünün azaltılması ve hatta minimum seviyeye indirilmesi açısından son derece önemli."





TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ KOORDİNATÖRÜ SEVGİ UNAN:

Görevimiz ülkeyi afetlere karşı dirençli hale getirmek

Türkiye Sigorta Birliği Koordinatörü Sevgi Unan, iklim değişikliği ve sektöre etkileriyle ilgili açıklamalarda bulundu. "Gece hava sıcaklıklarında gözlenen ısınma ve kış yağışlarındaki azalma eğilimleri ile özellikle son yıllarda yaşanan yüksek sıcaklıklar, yağış yetersizliğine bağlı yaygın ve şiddetli meteorolojik kuraklıklar ile taşkın, sel, dolu gibi doğal afetlerin sıklığındaki artış dikkate alındığında, Türkiye'nin küresel iklim değişikliğine bağlı olası etkilere oldukça duyarlı olduğu görülmektedir" diyen Unan, son on yıllık dönemde artan deniz suyu sıcaklıklarının da, ülkemizdeki fırtına/hortum frekans ve şiddetinde artışa sebep olduğunu dile getirdi. Ülkemizde son zamanlarda iklim değişikliğine bağlı olarak yaşanan afetlerin sonuçlarını da aktaran Unan, şunları söyledi: "Sigorta sektörü tarafından İstanbul'da geçtiğimiz yıl, 18 Temmuz'da yaşanan sel nedeniyle yaklaşık 8 bin adet hasar başvurusuna istinaden 112 milyon lira; 27 Temmuz'da yaşanan sel ve dolu nedeniyle 76 bin adet hasar başvurusu için 391 milyon lira hasar ödemesi gerçekleştirilmiştir. Bu yıl 8-9 Ağustos tarihlerinde Ordu'da aşırı yağışlar nedeniyle yaşanan sel, su baskını ve heyelan hasarları konusunda sigortalı zarar verileri henüz elimizde bulunmamaktadır; ancak sektörümüz hasar tespitlerinin tamamlanması ve sigortalıların zararlarının karşılanması için üzerine düşeni yapmaktadır."

'ERKEN UYARIYLA HASARI AZALTMAK MÜMKÜN'

İklim değişikliği karşısında alınacak önleyici tedbirlerin kısa vadede kesin çözümler getiremeyeceğini ifade eden Unan, "Yine de, meteorolojik risklerde özellikle yapılan uyarılar sayesinde önceden haber alınabildiğinden olası can ve mal kayıplarını azaltmak mümkündür. Şirketlerimiz de son yıllarda meteorolojik uyarılara bağlı olarak sigortalılarına ulaşarak önlem almaları konusunda yönlendirmeler yapmaktadırlar" diye konuştu. "Kamu, özel sektör, birey ayrımına gitmeden toplum olarak bize düşen görev; riski azaltmaya çalışmak, felaketlere karşı önlemler almak, afetlere neden olan eylemleri sonlandırmak ve ülkeyi afetlere karşı dirençli hale getirmektir" diyen Unan sözlerini şu şekilde tamamladı: "İklim değişikliğine sebep olan unsurlar ile mücadele etmemiz, şehirleşmenin ve altyapının olası riskleri bertaraf edecek şekilde düzenlenmesi konusunda duyarlılık göstermemiz gerektiği açıktır. Sigortacıların riskin tanımlanması ve analizi, finansal çözümler oluşturulması ve riski azaltıcı davranış biçimlerinin desteklenmesi konusunda önemli tecrübeleri bulunmaktadır. Bu tecrübelerin kamuyla paylaşılması, bilincin yükseltilmesine yönelik adımlar atılması, riskin haritalandırılması ve bölgelendirilmesi, bilgi paylaşımı, finansal maliyet ve risk analizi gibi konularda işbirliğinin geliştirilmesi ülkemiz için önemli bir sinerji oluşturacaktır."



"Kamu, özel sektör, birey ayrımına gitmeden toplum olarak bize düşen görev; riski azaltmaya çalışmak, felaketlere karşı önlemler almak, afetlere neden olan eylemleri sonlandırmak ve yaşadığımız bölgeyi, ülkeyi afetlere karşı dirençli hale getirmektir."

SOMPO JAPAN SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ RECAİ DALAŞ:

Sigorta bilinci artarsa afetlerde devletin yükü azalır

"Sigorta penetrasyonunun ve sigortalanma oranının artırılması, iklim değişikliği kaynaklı olası hasarlar karşısında devletin yükünün minimum seviyeye indirilmesi açısından son derece önemli. Bu sebeple sigorta bilincinin geliştirilmesi, ülke olarak kritik hedeflerimiz arasında yer almalıdır."



Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, son yıllarda iklim değişikliğinin etkisinin daha da arttığını ve hayatımızı her geçen gün daha çok etkilediğini ifade etti. Ordu'da meydana gelen sel felaketinin de bunun bir göstergesi olduğunu kaydeden Dalaş, "9 Ağustos'ta saat 14:30 sularında başlayan ve 4 saat boyunca süren yoğun yağışın, Ordu ilinde ve ilçelerinde neden olduğu hasarın maddi boyutları oldukça yüksek seviyededir. Devletimiz, imkanlarıyla halkımızı daha önceden uyarmış, ortaya çıkan sel ve yağışın hemen ardından bölgeye müdahale ederek gerekli tedbirleri almıştır. Öte yandan ortaya çıkan maddi hasarın bütünüyle tazmin edileceği ve maddi yaraların sarılacağı yönündeki açıklama, sosyal devlet olmanın bir göstergesi olarak algılanmalıdır" dedi.

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KAYNAKLI AFETLER GİDEREK ARTACAK'

Buna rağmen, Türk sigorta sektörünün Cumhuriyet tarihi boyunca üstüne düşen tüm yükümlülükleri eksiksiz yerine getirdiğini ve ortaya çıkan birçok felakette sigortalıların yaralarını sarma noktasında son derece başarılı sınavlar verdiğini dile getiren Dalaş, sözlerine şöyle devam etti: "Bugün sektör, gerek özkaynak büyüklüğü; gerekse reasürans koruması olarak, bu tür felaketleri tazmin etme gücü ve kudretindedir. Dolayısıyla, küresel ısınmanın getirdiği iklim değişikliklerinin bundan sonra da tüm dünyada olduğu gibi ülkemizin birçok bölgesinde yoğun ve beklenmedik iklim hareketlerine neden olacağı gerçeğini göz önüne aldığımızda, benzer felaketlerle ne yazık ki yüzleşmek ve mücadele etmek durumunda olduğumuzu görüyoruz."
Çağdaş bir toplum ve ulus olmak için ülkedeki sigortalılık oranının artırılması ve sigorta sektörünün desteklenmesi gerektiğini kaydeden Dalaş, "Hâlâ Avrupa ve hatta OECD sigortalanma penetrasyonunun çok gerisinde yer alan ülkemizde sigorta penetrasyonu (yazılan prim/GSYİH) %1.5'lerde iken, aynı oran OECD ülkelerinde %7.18 ve Avrupa ülkelerinde ise %6.45 oranlarındadır. Sigorta bilincinin geliştirilmesi, ülke olarak kritik hedeflerimiz arasında yer almalıdır. Bu bakımdan, penetrasyonun ve sigortalanma oranının artırılması, devletin de bu tür olası hasarlar karşısındaki yükünün azaltılması ve hatta minimum seviyeye indirilmesi açısından son derece önemlidir" diye konuştu.

TARSİM GENEL MÜDÜRÜ YUSUF CEMİL SATOĞLU:

Tarımda erken uyarı sistemleri yaygınlaşıyor

"Özellikle tarımsal faaliyetler iklim değişikliğinden ciddi düzeyde etkileniyor ve üretim sekteye uğruyor. Bu sebeple tarım alanında teknolojik gelişmelerin en önemlilerinden birisi de tahmin ve erken uyarı sistemleri. Bu sistemler, günümüzde modern tarım uygulamaları arasında yerini alıyor."



TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, iklimsel değişikliklerin beraberinde getirdiği doğal afetlerin ve çeşitli risklerin, küresel düzeydeki etkilerini her geçen yıl biraz daha fazla hissettirdiğini belirtti. Dünya Ekonomik Forumu'nun bu yıl yayınlandığı Küresel Riskler Raporu'ndan örnek veren Satoğlu, "Raporda, geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi çevre konuları, uzmanların dile getirdiği endişeler arasında açık arayla en ön sırada yer aldı. Ekstrem hava olayları, bir kez daha hem olasılık hem de etki bakımından en önemli küresel risk olarak değerlendirildi" dedi.
Bu etkilerin dünya gündemini olduğu gibi, ülkemizin gündemini de yoğun bir şekilde meşgul ettiğinden bahseden Satoğlu, "Özellikle tarımsal faaliyetler bu durumdan ciddi düzeyde etkilenmekte ve üretim sekteye uğramaktadır. Nitekim son olarak geçtiğimiz günlerde Antalya ve Ordu'da yaşanan ve hayatı altüst eden olağanüstü hava olayları da bunun birer göstergesidir. Yıllarca hasarla karşılaşılmayan yerlerde yaşanan olağanüstü hava koşullarının sonucunda hasarlarla karşılaşılabilmektedir" diye konuştu.

'PRİMLERDE RADİKAL DEĞİŞİKLİKLER OLMAZ'

"Devlet Destekli Tarım Sigortasında üreticilerin ödeyeceği primlerin belirlenmesinde geçmiş istatistikler, yaşanan hasarlar, bu hasarların hangi sıklıkta, hangi noktalarda meydana geldiği, ürünlerin hassasiyet derecesi ve riskler gibi kriterler öncelikli olarak göz önünde bulundurulmaktadır.
Tarım sigortalarında 'aktüeryal modelleme' ve 'skorlama' gibi uygulamalardan da yararlanılarak, sağlıklı fiyatlandırma yapılması için çalışmalar yürütülmektedir. Ayrıca, primlerin üreticiler tarafından satın alınabilir olması ve sistemin sürdürülebilirliği de önceliklidir" diyen Satoğlu, bu anlamda, kısa vadeli planlar yapılmadığını ve primlerde radikal değişiklikler öngörülmediğini ifade etti.
Tarımsal erken uyarı sistemlerinin, günümüzde modern tarım uygulamaları arasında yerini aldığı bilgisini veren Satoğlu, teknolojinin gelişmesiyle birlikte modern tarımın da çıtasının yükseldiğini kaydetti: "Tarım alanında teknolojik gelişmelerin en önemlilerinden birisi de tahmin ve erken uyarı sistemidir. Bu sistemler yöre çiftçisine, ilçe halkına ve sonuç itibarıyla ülke ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadır. Tarımsal tahmin ve erken uyarı sistemi sayesinde üreticiler, arazilerine yönelik sıcaklık, hava nemi, yağış miktarı, rüzgar hızı ve yönü, toprak sıcaklığı, güneşlenme, toprak nemi gibi bilgilere, don ve fırtına uyarısı, iklime ve zararlılara karşı erken uyarılar, ilaçlama ve sulama önerileri ile ürünlerinde verim ve kaliteyi artırma imkanına sahip olmakta, bununla birlikte ilaçlama ve sulamadaki kayıpların önüne geçilmektedir. Başta Devletimiz, Bakanlığımız ve il teşkilatları ile yerel yönetimler, meteoroloji bölge müdürlükleri, STK'lar, çeşitli kurum ve kuruluşlar erken uyarı sistemlerini üreticilerin hizmetine sunmak ve bu anlamda üreticileri bilinçlendirmek üzere çalışmalarını sürdürmektedir. Örneğin; son yıllarda pek çok noktada tahmin ve erken uyarı istasyonları kurulduğunu gözlemliyoruz" dedi.
Satoğlu sözlerine şöyle devam etti: "Sistemde yer alan ve tarım sigortası poliçesi düzenlemeye yetkili sigorta şirketlerinin acenteleri, üreticileri Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi çerçevesinde uygulanan hasar önleyici ve azaltıcı önlemlerin alınması halinde prim fiyatlarında uygulanan indirimler hakkında bilgilendirmeli ve bilinçlendirmelidir. Ayrıca bu tür araç ve ekipmanlar Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından çeşitli destekleme yöntemleriyle desteklenmektedir."

'HASARA KARŞI ÖNLEM ALMAK MÜMKÜN'

Üreticilerin, tarımsal faaliyetlerini sürdürürken can ve mal kaybını azaltmak ya da önlemek ve çeşitli doğal afetlerin etkisinden korunmak üzere önlemler alabileceğini dile getiren Satoğlu, şu örnekleri paylaştı: "Örneğin, 'dolu' riski için dolu ağı ve örtü sistemleri, 'don' riski için rüzgâr pervaneleri, sisleme ve yağmurlama sistemi meydana gelebilecek zararları engelleyici ve belirli ölçüde azaltıcı etkiye sahiptir. Yine seralar için, çevre betonu olmasının, hasarın etkisini belirli ölçüde azalttığı ya da ortadan kaldırdığı bilinmektedir."
Yine de, doğaya karşı koymanın, doğal afetlerin ve çeşitli risklerin beraberinde getireceği zararların tam manasıyla engellenmesinin mümkün olmadığını belirten Satoğlu, "Bununla birlikte, afetlerin ve diğer risklerin vereceği zararların en aza indirgenmesi ve risklerin transfer edilmesi mümkündür. Üreticiler için tek ve en etkili yöntem olan tarım sigortasının ihmal edilmemesi önemlidir" diye konuştu.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanıp sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında eylül ayında da birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. 1 ile 2 gün arasında planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programlarını aşağıda görebilirsiniz.

TSEV EYLÜL AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Performans Değerlendirme ve Yönetimi	3-4 Eylül	Özge Tatlısöz
Türk Ticaret Kanunu Işığında Yurtiçi ve Yurtdışı Taşıma Sigortaları	5 Eylül	Av. Nuray Dinçment
Hasar Departmanında İlişki Yönetimi	7 Eylül	Dr. Hakan Özcan
Yargı Kararları ve Örnek Uygulamalarla Maluliyet ve Destekten Yoksun Kalma Tazminatları	7 Eylül	Av. Hande Selanik
Yabancı Dilde Temsil ve Etkili Sunum Teknikleri (İngilizce)	10-11 Eylül	Raj Kumar
Yönetimde Koçluk Yaklaşımı	11 Eylül	Ali Aktuğ
Sorumluluk Sigortalarının İlgili Mevzuat Çerçevesinde Değerlendirilmesi	11 Eylül	Av. Dilek Özer
Segmentasyon ve CRM Uygulamaları	12 Eylül	Mahir Çipil
Havacılık Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	12 Eylül	Zekeriya Dur
Sigorta Sektorunde Sirket Performansları Ölçümleme: Doğru Kaynaklar ile Üretim & Karlılık Analizleri	14 Eylül	Fergül Guyard & Can Demirağ
Tekne ve Yat Sigortaları /Insurance Time Clauses	18-19 Eylül	Kaptan Murat Işıklı
Hayat Sigortaları Mevzuatı	19-20 Eylül	Av. Bayram Battal
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Kurumsal Risk Yönetimi (ERM)	18 Eylül	Serhat Yücel
İşveren ve Üçüncü Şahıs Sorumluluk Sigortaları	19 Eylül	Mahmut Saraçoğlu
Mühendislik Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	20 Eylül	Ülkem Devrim Aksar
Uygulamalı Temel Reasürans Bilgileri	20 Eylül	Nihat Tavşanlı
Satış Yönteminin Temelleri ve Satış Analitiği	25 Eylül	Mahir Çipil
Trafik Sigortası Mevzuatı ve Mevzuat Değişikliklerinin Uygulamaya Etkisi	25 Eylül	Av. Dilek Özer
Excess of Loss ve Stop Loss Uygulamaları	26 Eylül	Nihat Tavşanlı
Medikal Underwriting ve Risk Değerlendirme (Hayat ve Sağlık)	26 Eylül	Dr. Kaspar Zakaryan
Çalışan Farkındalığı Yaratma	27 Eylül	Nilgün Yüksel
Nakliyat Enstitü Klozları ile İlgili Yargıtay Kararları	27 Eylül	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Denetime Yönelik Temel Sigortacılık, Denetim Hukuku ve Finansal Göstergeler	28-29 Eylül	Faruk Ömrüuzak

36. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı başlıyor

TSEV'in 45 yıldır sektöre sunduğu en çok ilgi çeken eğitim programı Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 36. dönemi 8 Ekim'de başlıyor. TSEP'in ilk yarıyılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken, ikinci yarıyılında ise katılımcılar altı branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşmak üzere eğitimlerine devam ediyor.

Dersler, sektörün üst düzey yöneticileri ve uzmanları ile akademisyenler tarafından veriliyor. Buna ilave olarak eğitim kapsamında yangın, nakliyat ve kaza branşlarında hasar uygulamaları ve ekspertiz süreçleri derslerinin bir parçası olarak saha çalışmaları da gerçekleştiriliyor. TSEP'in 36. dönem eğitimleri için kayıtlar 4 Ekim tarihinde sona erecek.

Programla ilgili ayrıntılı bilgi almak için http://www.tsev.org.tr/sayfa/temel-sigortacilik-egitim-programi adresini ziyaret edebilirsiniz.



Yabancı dilde doğru temsil ve etkili sunum eğitimi

TSEV ilk kez yabancı dilde bir kişisel gelişim eğitimi düzenliyor. Azami 9 katılımcı ile sınırlı eğitim, konusunda uzman Raj Kumar tarafından verilecek. Eğitimde etkili temsil ve sunum icrasının yanı sıra iş hayatında İngilizce kullanımı ele alınacak. Günlük hayatta yer almakla birlikte iş hayatında tercih edilmeyen kelime/tabirler örnekleriyle tartışılacak olup eğitime katılan katılımcılardan da sunum alınacaktır. Sunumlar geliştirilmek üzere eğitimde tartışılacak olup karşılıklı oluşan sinerji ile kursiyerlerin sunum ve temsillerinde İngilizceyi daha doğru ve etkili kullanması hedeflenmektedir. İş hayatında İngilizceyi kullanmakta olan herkesin katılmasında fayda olan bu eğitimde tek şart, katılacakların İngilizceye hakim olmaları. 10-11 Eylül tarihlerinde iki tam gün sürecek eğitime kayıtlar devam etmekte olup detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

TSEV ve Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nden 10 yeni mezuna %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 öğrencilerden, bursa uygun görülen azami 10 kişiye TSEV ve Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nce %100 burs verilecektir.

İlk kez 35. dönemde 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 geçirilen proje sigorta sektörünün beğenisini topladı.

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

Gerekli belgeler:

- Niyet mektubu (Bu eğitimi niçin almak istediğinizi 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.

Son Başvuru Tarihi: 7 Eylül Cuma / Saat 17.00



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 2 Ekim'de başlıyor. Eylül ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacaktır. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 27 Eylül'dür. 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 devam ediyor

Güz dönemi sınavları öncesinde, aktüer adaylarını desteklemek amacıyla tekrar başlayan Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları aralık ayına dek devam ediyor. Bu kapsamda 1. seviye konu başlıklarından Finansal Matematik 17 Eylül'de; 2. seviye konu başlıklarından Risk Analizi ve Aktüeryal Planlama 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 TSEV web sitesi üzerinden ulaşabilirsiniz. Kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilir veya egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

TOBB SİGORTA ACENTELERİ İCRA KOMİTESİ'NDE YENİ DÖNEM

TOBB SAİK'in yeni Başkanı Levent Korkut

TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi seçimlerini, Levent Korkut başkanlığındaki liste kazandı. Yeni dönemde TOBB SAİK Başkanı olarak Levent Korkut görev alacak. Korkut, seçim öncesindeki birleştirici ve uzlaşmacı tavırlarını görev süreleri boyunca sürdüreceklerini ifade etti.

Levent Korkut, TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi'nin yeni Başkanı oldu. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Korkut, "13 Ağustos Pazartesi günü yapılan TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi seçimlerindeki il delegesi meslektaşlarımızın teveccühüyle başkanlığını yaptığım, Süleyman Özer ile ittifak yaptığımız liste ile göreve getirilmiş bulunmaktayız. Öncelikle mesleklerinin geleceği için oy kullanmaya gelen tüm delege arkadaşlara teşekkür ederim" dedi.
Seçim dönemlerinin aday olanlar için iddialı bir çalışma gerektirdiğine değinen Korkut, "Biz ve bizi destekleyen çalışma ekibimiz, meslektaşlarımızın 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. Özellikle de seçim heyecanına kapılarak insanları kırmadan, yarınlarda yolumuz kesiştiğinde birbirimizin yüzüne bakabilecek olgunlukla hareket ettik" şeklinde konuştu.
Bu sürece meslekleri dışından hiç kimseyi dahil etmediklerini ifade eden Korkut, "Özellikle tarafsız olması gerekirken maalesef seçimi yazdıkları ve çizdikleri ile çirkinleştiren ve ötekileştirme çabası içinde olan, hepiniz bildiği bazı basın mensupları ile hiç muhatap dahi olmadık. Onların yazdıkları ve sergiledikleri tutumların yorumunu kamuoyunun takdirine bırakıyorum" dedi.



'BİRLEŞTİRİCİ TAVRIMIZ DEVAM EDECEK'

Korkut sözlerine şu şekilde devam etti: "Sektör meclisi seçimlerinde bizlere oy versin vermesin, bu yeni dönemde mutlaka bir uzlaşı ve bir bütün olarak ötekileştirmeden sorun ve problemlerimizin çözümü için geleceğimizle ilgili yol haritasını çizmeye çalışacağız. Önümüzdeki 4 yıllık görev süremiz boyunca bu düşünceyle, tüm acenteler arasında çatışma yerine uzlaşı olması için ekibimle beraber bu birleştirici ve uzlaşmacı tutumumuzu devam ettireceğimizi belirtmek istiyorum."

'SEÇİMLER BİTTİ, ŞİMDİ GÖREV ZAMANI'

"Seçimler sonuçlandı, şimdi görev yapma zamanı" diyen Korkut, sözlerini şu şekilde noktaladı: "Kamuoyu ve meslektaşlarımız bilmelidir ki seçim öncesi oluşan fikir ayrılıkları sebebiyle ayrışan yolları kesiştirmeye de çaba göstereceğiz. Kaybedeni olmayan bu seçimde kazanan listelerdir, oysa bizler mesleğimizin kazanması için kendimizi adadık. Seçim öncesinde ve sırasında desteğini esirgemeyen meslektaşlarımıza da özellikle teşekkürü bir borç bilir, çalışmalarımızın artan başarılarla ve beraberlik içerisinde devam etmesi dileğimizi bir kez daha yinelemek isterim."

7 ayda prim üretimi 26 milyar lira

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) internet sitesinde 2018 yılının 7 ayına ilişkin istatistikler açıklandı. Temmuz sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %12'lik artışla 26 milyar 375 milyon lira oldu.
İlk kez bu sene açıklanmaya başlayan katılım sigortası verilerine göre, 2018'in ilk 7 ayında toplam prim üretimi 1 milyar lirayı geçti.
Hayat dışında toplam prim üretimi 25 milyar 158 milyon lira olarak gerçekleşirken hayatta ise prim üretimi 4 milyar 433 milyon lira olarak kayda geçti. Hayat dışında toplam prim üretimi geçen senenin aynı dönemine göre %11.7 oranında arttı. Hayattaki artış ise %14.7 oldu.
Hayat dışında zorunlu trafik sigortasının da içinde içinde yer aldığı kara araçları sorumluluk branşı yine en çok primin üretildiği branş oldu. Kara araçları sorumluluk branşında 7 milyar 601 milyon lira prim üretilirken, geçen senenin aynı dönemine göre artış %12.9 olarak hesaplandı.
Diğer branşlara da kısaca bakıldığında kaskoda 4 milyar 334 milyon lira, hastalık ve sağlıkta 3 milyar 597 milyon lira, yangın ve doğal afetlerde 3 milyar 570 milyon lira, genel zararlarda 3 milyar 123 milyon lira, kaza branşında 1 milyar 38 milyon lira ve genel sorumlulukta ise 722 milyon lira prim üretildi.

KATILIMDA PRİM ÜRETİMİ 1 MİLYAR LİRANIN ÜSTÜNDE

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 tarafından ilk kez 2018 yılı Ocak ayı için açıklandı.
Son olarak ise 7 aylık rakamlar açıklandı. Buna göre katılım sigortacılığında 2018'in ilk yedi ayında 1 milyar 54 milyon liralık prim üretildi. Pazarın %96.7'sini hayat dışından elde edilen primler oluştururken %3.3'ünü oluşturan hayat sigortalarında 37 milyon lira prim üretildi.
Branşlara odaklanıldığında oto sigortaları en fazla primin üretildiği branşlar oldu. Trafik sigortasında 621 milyon lira, kaskoda ise 138 milyon lira prim üretildi. Bu branşların ardından 93 milyon lira primin üretildiği yangın ve doğal afetler ile 81 milyon lira primin üretildiği kaza sigortaları geldi.

Albayrak: Sigorta sektörünün finans sistemi içindeki payı artmalı



Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, 10 Ağustos'ta düzenlenen "Yeni Ekonomi Yaklaşımı" toplantısında yaklaşık bir saat süren bir konuşma yaptı. Dolmabahçe Sarayı'nda yeni ekonomik modeli açıklayan Albayrak, konuşmasının bir bölümünde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) ve sigorta sektörüne değindi. "BES'le ilgili çok önemli adımlar atacağız" açıklamasını yapan Bakan Albayrak, sigorta sektörüne değindi ve sektörün büyümesi gerektiğini söyledi. Yeni bir milli reasürans sisteminin kurulması gerektiğini ifade eden Bakan Albayrak, "Sigorta sektörünün finans sistemi içinde payının artması lazım. Bireysel emeklilik de büyüyecek" dedi.

İngiliz sağlık grubu Bupa, Acıbadem Sigorta'yı satın aldı

190 ülkede 32 milyon müşteriye sahip olan İngiliz sağlık grubu Bupa, sağlık alanında Türkiye'nin ikinci büyük sigorta şirketi Acıbadem Sigorta'yı satın aldı. Satın alma işlemi Rekabet Kurulu onayının ardından resmileşecek. Acıbadem Sigorta, 5 yıl önce Malezyalı yatırım fonuna satılmıştı. 2002 yılında Acıbadem Sağlık Grubu ile ilk işbirliğini yapan şirket, gerçekleştirdiği satın almayla Türkiye'deki operasyonlarını büyütmüş oldu.
Bupa'dan yapılan açıklamada satın alma bedeli paylaşılmadı. Ancak Acıbadem Sigorta'nın 2017 yılında 913 milyon lira gelir elde ettiği ve 600 bin kişiye hizmet verdiği belirtildi. Bupa Uluslararası Piyasalar CEO'su Simeon Preston şunları söyledi: "Bu anlaşmayı imzalamaktan dolayı mutluyuz. Acıbadem'in etkileyici büyümesi, birinci sınıf yönetim ekibi ve tüketici odağı bu pazara giriş için harika bir seçim yaptığımızın göstergesi" dedi.



KULUÇKA MERKEZLERİ:

Fikir ile yatırımcı arasındaki köprü

StartersHub XO hızlandırma programına kabul edilen girişimciler, temmuz ayının başında startup'larının tanıtımlarını yaptı. Bir girişimcinin startup'ını tanıtırken söyledikleri ekosisteme ilişkin ipuçları taşıyordu. Üniversiteyi yeni bitirmiş 20'li yaşlarındaki bu genç kadın girişimci, satış ve pazarlama mühendisi olarak çalıştığı kurumsal şirkette aklına gelen fikri uygulamaya başladıktan sonra satış oranının yükseldiğini görüyor. Sonrasında şöyle düşündüğünü anlatıyor: "Bu çözümü neden sadece çalıştığım şirkete sunayım? Anlaşmalı olarak bütün şirketlere sunabilirim." Ardından bu genç kadın çalıştığı şirketten istifa edip, kendi anlatımıyla "kafa dengi" arkadaşlarıyla beraber startup'ını kuruyor.

Peki bu girişim hikayesinde, startup ekosistemine dair yer alan ipuçları neler? İlk olarak başarılı girişimciler çalıştıkları sektör üzerine daha iyi çözümler üretiyor. İkincisi startup kuranların çoğu gençlerden oluşuyor ve aralarındaki kadın girişimci oranı sektör ortalamalarının üstünde. Yine bu startup hikayesinde görüldüğü gibi mühendis, işyerinde gösterdiği başarının ardından istifa etmesiyle birlikte düzenli gelirini bırakıp risk alıyor, yani girişimci oluyor. Bir diğer önemli nokta "kafa dengi" arkadaşlarıyla startup kurması: Girişimcilik, meslek hiyerarşisinden yoksun, iş bölüşümüne dayanıyor. Bütün bu koşullar bir araya geldikten sonra geriye bir tek yatırımcıyı bulmak kalıyor.

2017'DE 103 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

Türkiye girişimcilik ekosistemini yakından takip eden ve analitik verileri sunan startups.watch, 2017 yılına ait yatırım rakamlarının yer aldığı raporunu yayımladı. Bu rapora göre, 2017'de 167 girişime yapılan 103 milyon dolarlık yatırım ile Türkiye girişimcilik ekosistemi tarihinde bir rekor kırıldı. Bu rekorun önümüzdeki yıllarda tekrar ve tekrar kırılacağına kesin gözüyle bakılıyor. Örnek vermek gerekirse 2016'da yapılan yatırım 2017'deki 103 milyon dolarlık yatırımın hemen hemen yarısı. Sigortacılıkta da startup'lara duyulan ilgi gün geçtikçe yükselse de şirketler yatırım konusunda henüz temkinli adımlar atıyor. 2017'de en çok yatırım yapılan alan, 19 milyon dolar ile fintech oldu. Sigorta sektörünü de yakından ilgilendiren pazaryeri, nesnelerin interneti, görüntü işleme, otomotiv takip ve seyahat gibi alanlara milyon dolarlık yatırımlar yapıldı.

YATIRIMCIYLA GİRİŞİMCİYİ BULUŞTURAN MERKEZLER

Yatırımlar genel olarak üç paydaştan oluşuyor: Yatırımcı, startup ve kuluçka merkezi. Temmuz sayısında startup'ları mercek altına alan Sigortacı Gazetesi olarak bu ay Türkiye'nin önde gelen kuluçka ve hızlandırma merkezleri ile startup ekosisteminin kurulması adına yapılması gerekenleri ve bu ekosistemin sağlayacağı yararları konuştuk. Kuluçka ve hızlandırma merkezleri, girişimcilere mentorluk hizmeti sunarak sektördeki ihtiyaçlara uygun olarak startup'ların gelişmesine yardımcı oluyor. Düzenledikleri yarışma ve ön tanıtım günleri ile startup'lara bir oyun alanı açıyorlar. Bu merkezler, şirket ile girişimci arasında bağlantı kurarak startup'ın yatırım almasını, aynı zamanda şirketlerin de en verimli yatırımı yapmasını sağlıyor.

Sigorta sektörünün gün geçtikçe daha çok içinde yer almaya başladığı Türkiye startup ekosisteminde, 2017'de 103 milyon dolar yatırım yapıldı. Girişimci ile yatırımcı arasında bir köprü vazifesi gören kuluçka merkezleri, startup'ların ticarileşmesini, şirketlerin de en verimli yatırımı yapmasını sağlıyor.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

STARTERSHUB XO PROGRAM DİREKTÖRÜ İNCİ ÇÖMLEKÇİOĞLU:

Bizzat yaşadığı probleme çözüm getiren startup'lar daha başarılı

"Startup'ların kimisi para kazanmak için, kimisi sadece kendi işinin patronu olmak için, kimisi de toplumsal bir etki yaratmak için kuruluyor. Ama genelde başarılı olanlar bir problem yaşayıp buna çözüm geliştiren insanlar oluyor."



Hızlandırma merkezi olarak faaliyet gösteren StartersHub, gelecek vaat eden erken aşama girişimcilerin iş modellerini mükemmelleştirmek ve girişimlerin hızla ölçeklenmesini sağlamak amacıyla kuruldu. Seçilen girişimlere ofis, bulut teknolojileri, maddi destek, eğitim, mentorluk ve program sonu yatırım fırsatı sağlıyor. StartersHub XO Program Direktörü İnci Çömlekçioğlu, bir hızlandırma merkezi olarak bağımsız ve tecrübesiz girişimcileri bir araya getirip gelişimlerini hızlandırdıklarını, onların yatırımcı ağına ulaşmasını sağladıklarını belirtti. Çömlekçioğlu, "StartersHub'ın en büyük farkı bir fonunun olması ve böylece hızlandırma sürecinden geçirdiği ekiplerin yatırımcısı olmasıdır. Startupbootcamp Istanbul ve Startupbootcamp Scale San Francisco programlarını da StartersHub olarak yürüttüğümüz için girişimlere sağladığımız yurt dışı ağımız da yurt içindeki kadar güçlü" diye konuştu.

Lise öğrencisinden emeklilere kadar birçok insanın startup kurduğunu belirten Çömlekçioğlu, "Kimisi para kazanmak için, kimisi sadece kendi işinin patronu olmak için, kimisi de toplumsal bir etki yaratmak için kuruluyor. Farklı motivasyonlar bunlar. Ama genelde başarılı olanlar bir problem yaşayıp buna çözüm geliştiren insanlar oluyor" dedi.

Başarıya giden yolda mentorluğun önemine vurgu yapan Çömlekçioğlu, "Dışarıdan bir göz olarak sorunlara çözüm üreten startup kurucularının özellikle sektör içinden uzmanlar ile görüşerek problemlere bakış açısı kazanması başarı için önemli bir faktör. StartersHub gerek kendi uzmanları, gerekse sektörlerinin büyük oyuncularından oluşan partnerleri ile bu ihtiyaca cevap verirken aynı zamanda gelişmesine destek verdiği mentor eğitim programları ile alanında uzman mentorlar yetişmesine de destek veriyor" diye konuştu.

'İYİ FİKİR, İYİ GİRİŞİM DEMEK DEĞİLDİR'

Mentorların önemini elde edilen yatırım üzerinden değerlendiren Çömlekçioğlu'na göre, bir startup yatırım bulmakta zorlanıyorsa önce dönüp eksikliğini aramalı, onu bulmalı ve iyileştirmeli. İyi girişimlerin yatırımı kolayca bulduğunun altını çizen Çömlekçioğlu, "Yalnız iyinin tanımına dikkat etmeliyiz. Çünkü iyi fikir, iyi bir girişim demek değildir. Organik büyüme oranları, ekip içi rol dağılımları ve uyum, mevcut kaynakların dışında yeni kaynaklar üretebilme kapasitesi ve bunlar gibi özellikler, yatırımcıların beklentilerini oluşturuyor. Aynı zamanda yatırımcıların genel bakışı ve beklentileri aşağı yukarı aynı" ifadesini kullandı.

Sözü kurumlarla yapılan işbirliklerine getiren Çömlekçioğlu şöyle devam etti: "Kurumlarla sektörel işbirliği yapmak, bizim girişimlere konu özelinde destek sunmamızı ve sektörel mentor havuzumu geliştirmemizi sağlıyor. Ayrıca kurumlara da startup'larla yakın çalışma imkanı sunuyor. Startup'larla birlikte çalışmak, onlara yönelik programlar düzenlemek bir uzmanlık gerektiriyor ve kurumlar kendi bünyelerinde bu tip programlar yapmak yerine bizim gibi bu işi çok iyi düzeyde yapan merkezlerle işbirliği yapmayı tercih ediyor."

'ASIL SORUN STARTUP'TAN FAYDALANMAYAN ŞİRKETLER'

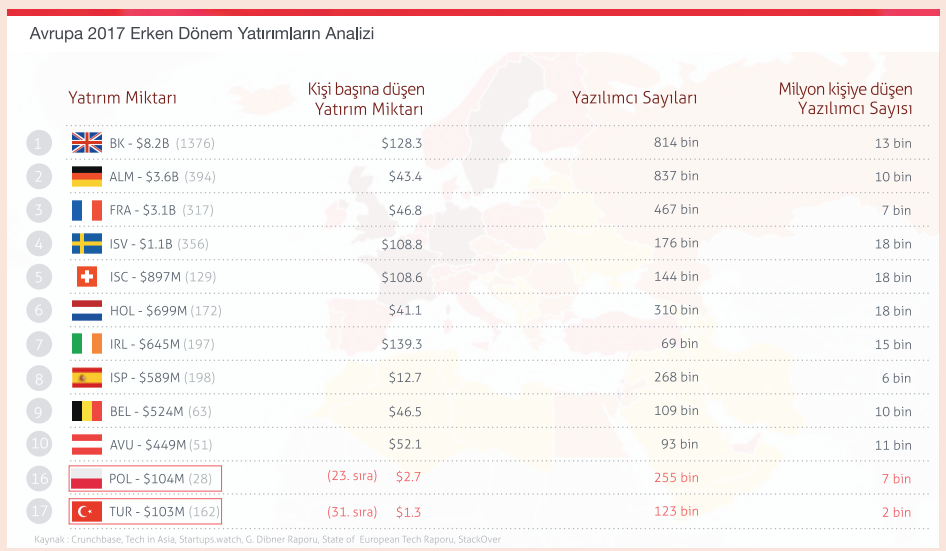
StartersHub bu yıl Bosch, Siemens, THY ve Unilever ile işbirliğine giderken geçen yıl sigorta sektöründen Marsh, Munich Re ve Acıbadem Sigorta gibi şirketlere insurtech alanında fayda sağlamıştı. Birbirinden farklı sektörlerin teknolojiye yatırım yaptığını hatırlatan Çömlekçioğlu, "Burada asıl konu startup'lardan faydalananlar değil, bilakis faydalanmayıp zarar gören şirketler var. Eğer şirketler kendilerini sektörel yıkım ve değişimlere hazırlamazsa, çok kısa sürede pazar paylarını kaybedebiliyorlar. Airbnb'nin otelcilik sektörüne etkileri en çok konuştuğumuz ibret öykülerindendir. Sadece bunun için bile firmalar yenilikleri yakın takip ediyor olmalı" şeklinde konuştu.

Çömlekçioğlu Türk sigorta sektörü ile startup'lar arasındaki ilişkiye dair şunları söyledi: "Son 10 yılda çeşitli yenilikçi uygulama ya da girişimlerin sahneye çıkması ve yeni poliçe tiplerinden hasar raporu bildirimine kadar teknolojinin gelişmesiyle birlikte, geçmişte sigorta sektöründe sadece hayal edilebilen yeni ürün ve servisler şimdi hayata geçebiliyor. Buna paralel olarak sigorta şirketleri bu yeniliklerden faydalanmak için bizim gibi merkezlerle birlikte çalışıyorlar ve sahip oldukları imkanları girişimcilere sunuyorlar, karşılığında da gelir paylaşımı gibi modellerle yeni ürünleri raflarına ekliyorlar."

HIZLANDIRMA MERKEZLERİ NASIL KAZANÇ ELDE EDİYOR?

Hızlandırma merkezleri programlarına kabul ettikleri girişimlerden belli oranlarda hisse talep ederek kazanç elde ediyor. Erken aşama girişimler de süreç içerisinde mentorluk desteği ve yatırım ağı sayesinde değerleniyor. Hızlandırma merkezlerinin, başarılı olan girişimlerdeki hisseleri de bu oranda değer kazanıyor. Çömlekçioğlu, "StartersHub olarak girişimlerimiz ile yalnızca hisse üzerinde değil, tüm süreçlerde ortaklık yürüterek birlikte değer yaratıyoruz" diyor. StartersHub, bu yıl San Francisco'ya da ofis açarak büyüme aşamasına gelen girişimleri ABD'ye götüren bir program başlattı. Kuluçka merkezinin hedefi, anlaşmalı girişimlerini çok kısa sürede global şirketlere dönüşmesini sağlamak.





İTÜ ARI TEKNOKENT GENEL MÜDÜR YARDIMCISI DOÇ. DR. DENİZ TUNÇALP:

Şirketler bize gelerek Türkiye'nin geleceğine yatırım yapmış oluyor

İTÜ ARI Teknokent; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın açıkladığı 2017 Teknoloji Bölgeleri Performans Endeksi'nde Olgun Aşama Teknoloji Geliştirme Bölgeleri kategorisinde ilk sırada yer aldı. "İTÜ ARI Teknokent olarak tüm teknoparklar içerisinde zirvede yer almanın mutluluğunu yaşıyoruz" açıklamasını yapan İTÜ ARI Teknokent Genel Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Deniz Tunçalp, "Teknoloji firmalarına ve girişimcilere teknoloji geliştirmeleri, bu teknolojileri ticarileştirmeleri için en uygun ortam ve olanakları sunarak Türkiye'nin teknoloji gelişimine katkı sağlamayı hedefleyen İTÜ ARI Teknokent olarak Türkiye'nin girişimcilik ve inovasyon üssüyüz" diye konuştu.

İTÜ Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi'nin Avrupa'nın en iyi 2'nci, dünyanın ise en iyi 3'üncü kuluçka merkezi olduğunu belirten Doç. Dr. Tunçalp, girişimcilere sundukları fırsatlardan bahsetti: "Girişimcilere açık ofis, mini MBA/ girişimcilik eğitimi, satış koçluğu, teknik altyapı desteği, laboratuvar kullanım imkânı, laboratuvar sarf malzemeleri desteğinin yanı sıra iş dünyası ve akademiden 250'yi aşkın gönüllü mentor desteği sağlıyoruz. Ayrıca yeni hayata geçirdiğimiz İTÜ Çekirdek Express ile de daha önceden kendini geliştirmiş, satışını yapmış ve ürününü olgunlaştırmış girişimcileri uzun süreli bir ön kuluçka sürecine ihtiyaç olmaksızın, hızlı bir destekleme sürecine alarak İTÜ Çekirdek imkanlarından yararlandırıyoruz. Bununla birlikte Türkiye'nin en büyük girişimcilik etkinliklerinden biri olan ve her yıl yeni girişimlerin en iyilerini belirlediğimiz İTÜ Çekirdek Big Bang'i düzenliyoruz."

Bu yılki Big Bang'de Allianz Türkiye ve Anadolu Sigorta, sigorta teknolojileri (insurtech) ve önleyici çözüm girişimlerinden seçileceklere ödüllerini vererek destek olacaklar. Ayrıca yine bu kurumların çalışanları, İTÜ Çekirdek mentorları arasında yer alıyor.

ŞİRKETLERLE KULUÇKA MERKEZLERİ OMUZ OMUZA

İTÜ ARI Teknokent, girişimcilere birçok alanda fırsat sunuyor. Startup'ların fikri mülkiyet haklarını koruyabilmesi için Türkiye, Avrupa ve Amerika'da yapılan patent başvurularında, patentin niteliğine göre mali destek ve danışmanlık hizmetleri sağlıyor. Girişimlerin büyümesi için önemli koşullardan biri de yatırımcıyla tanışması. İTÜ ARI Teknokent, bu yıl kurumsal şirketlerle yaptığı anlaşmalar doğrultusunda girişimcilere "ilk müşteri" bağlantılarını sağlamayı hedeflerken yatırım arayan girişimcileri, melek yatırımcılar ve VC'lerle (Venture capital - Risk sermayesi) tanıştırıyor, projenin niteliğine göre ilgi duyabilecek sermaye sahipleri ve sanayicilerle bir araya getiriyor. Aynı zamanda girişimciler ile şirketler arasındaki görüşmelerde yatırım şartlarını müzakere etmeleri için hukuksal destek sağlıyor.

Kurumsal şirketler açısından durumu değerlendiren Doç. Dr. Deniz Tunçalp, "Kurumlar, kuluçka merkezlerine gelerek hem Türkiye'nin geleceğine yatırım yapmış oluyor, hem de kendi sektörleri için potansiyel işbirlikleri yaratmış oluyorlar. Ülkemizdeki kurumsal şirketler ile kuluçka merkezlerinin omuz omuza vermesi; şirketlerin kuluçka merkezlerine destek olması ve katkı sunması bizler için oldukça sevindirici bir durum" diye konuştu.

"Şirketler, kuluçka merkezlerine gelerek hem Türkiye'nin geleceğine yatırım yapmış, hem de kendi sektörleri için potansiyel işbirlikleri yaratmış oluyorlar."



WORKINTON CEO'SU PINAR MASSENA:

Dijital dönüşüm ihtiyacı, sigorta şirketlerini startup eko sistemine dahil edecek

Ön kuluçka, kuluçka ve hızlandırma olmak üzere üç aşamalı bir program sunan Workinton, girişimcilere altılı mentor takımı, uluslararası yarışmalara katılma fırsatı, global network desteği veriyor. Kuluçka ve hızlandırma merkezlerinin girişimcilere projelerine odaklanma ve gelişmeleri yakından takip etme kolaylığı sağladığını vurgulayan Workinton CEO'su Pınar Massena, "Startup'lar, Workinton'un Türkiye'nin en büyük ortak çalışma alanı olması sayesinde lokal ve global network bağlantılarına çok hızlı erişebiliyorlar. Startup'ın hedef müşterilerinin birçoğunun Workinton'un üyesi olması, startup'ın ilk satışını yapmasını oldukça kolaylaştırmakta. Startup'lar için mentorluklar, teknoloji destekleri, ofis destekleri gibi birçok fırsat barındırıyoruz" dedi.

'STARTUP'LARI EN ÇOK REGÜLASYON ZORLUYOR'

Startup'lar için en önemli noktanın dayanıklılık ve zaman olduğunu belirten Massena, sözlerine şöyle devam etti: "Bu sebeple hızlı hareket etmeleri ve ürünlerini hızlı satmaları gerekli. Regülasyonun olduğu sektörlerde ise hızlı hareket etmek oldukça güç. Bu sebeple startup'lar daha hızlı hareket edebildikleri sektörlere kayıyor. Özellikle finans ve sigorta sektörleri regülasyonlar sebebi ile startup'ların çözüm üretmekte en zorlandığı sektörler."

Yine de finans sektörünün startup'lardan en fazla yararlanan sektör olduğunu söyleyen Massena, buna karşın sigorta sektörünün regülasyondan dolayı kuluçka merkezlerine yeteri kadar ilgi göstermediğini belirtti. Massena "Ancak dönüşüm ihtiyacı, sigorta şirketlerini ister istemez bu ekosisteme dahil edecek" diye konuştu.

"Kuluçka merkezleri sektörlerin eczanesidir. Hastalanmış, hantallaşmış ve dönüşüme ihtiyacı olan sektörleri, hızlı ve odağı ihtiyacı gidermek olan startup'larla bir araya getirip sorunun çözülmesine destek olan merkezlerdir" diyen Massena özel sektörün kamudan bir nebze daha hızlı hareket ettiğini söyledi. Massena, "Kamu, özel sektör ve kuluçka merkezleri bir arada çalışmalı. Bu her oyuncu için kazanç yaratacaktır. Burada kuluçka merkezlerinin üzerine düşen sektör dikeylerinde uzmanlaşmak" değerlendirmesinde bulundu.

Startup'lar için daha fazla oyun alanının gerekli olduğunu söyleyen Massena, sözlerine şöyle devam etti: "Startup'ların ürünlerini farklı sektörlere yayması gerekiyor. Özellikle global yarışmalar ve bağlantılar startup'lar için yeni oyun alanları açacaktır. Startup'lar gerçekten nitelikli çalışan ve global bağlantıları olan kuluçkaları tercih etmeli."

'HEDEFİMİZ UNICORN BİR STARTUP ÇIKARTMAK'

Workinton'un öncelikli hedefi kendilerinden mezun tüm startup'larının ticari hayatlarına devam etmelerini sağlamak. Uzun soluklu hedefi ise 1 milyar dolar değere sahip 'unicorn' bir startup çıkarmak. Türkiye'deki ve yurt dışındaki kuluçka merkezleri arasındaki farklılıklardan bahseden Workinton CEO'su Massena, "Çok keskin farklılıklar olmadığını ziyaretlerimizde ve çözüm ortaklıklarımızda gözlemleyip deneyimledik. Fark yaratan unsurlar coğrafi koşullar, kültürel farklılıklar, regülasyonlar, kamu destekleri diyebiliriz" ifadesini kullandı.

"Kuluçka merkezleri sektörlerin eczanesidir' diyebiliriz. Hantallaşmış ve dönüşüme ihtiyacı olan sektörleri, startup'lar ile bir araya getiren merkezlerdir. Dönüşüm ihtiyacı, sigorta şirketlerini de ister istemez bu eko sisteme dahil edecek"





Vakıf Emeklilik'ten Oto BES'te yenilikçi hizmetler

Otomatik BES'te işverenlere yenilikçi hizmetler sunan Vakıf Emeklilik, müşterilerine mobilden, web ortamından, çağrı merkezinden ya da yüz yüze danışmanları ile istedikleri an, istedikleri yerden hizmet sağlıyor. Otomatik BES'e özel olarak kurduğu çağrı merkezi, WhatsApp şube ve tamamen online sistemler üzerinden yürütülen süreçleri ile sektörde yenilikçi adımlar atmaya da devam ediyor. Otomatik BES'te işverenlerin iş yükünü azaltacak, süreci kolaylaştıracak ve hızlandıracak yeni dijital projesi "Hızlı Otomatik BES"i devreye alan Vakıf Emeklilik, teklif alma ve sözleşme oluşturma süreçlerinin tamamen dijital ortamda takip edilebilmesini sağlıyor. İşverenler için Otomatik BES işlemlerini çok daha hızlı hale getiren uygulama, KOBİ ve serbest muhasebeci mali müşavirlerin de Otomatik BES sürecindeki yükünü önemli ölçüde hafifletiyor. İşverenler; bu uygulama ile teklif alma işleminden başlayarak, e-posta üzerinden gelen teklifi kabul etme, onaylama ve gerekli evrakları yükleyerek sözleşme oluşturma işlemleri ile kolaylıkla gerçekleştirebiliyor.

GESİD'den köy kütüphanesi projesine kitap desteği

Genel Sigortacılar Derneği (GESİD), "Sürdürülebilir Okur-Yazarlık Seferberliği" projesi kapsamında kitap toplama kampanyasına destek verdiklerini belirterek sigorta sektörünü de bu kampanyaya destek vermeye çağırdı. Dernek tarafından yapılan açıklamada teknik konuların yanı sıra, sosyal sorumluluk projelerine öncülük etmeye çalıştıkları vurgulanırken bir Türkçe öğretmenin derneğe attığı mesaj paylaşıldı.
GESİD Eş Başkan Sema Tüfekçiler, konuyla ilgili olarak "Yaklaşık bir aydır tüm üyelerimizden toplamış olduğumuz kitapları kargoya verdik. Öğretmenimizi bu güzel çabası için bir kez daha tebrik ediyor, herkese iyi okumalar diliyoruz" ifadelerini kullandı.

Bireysel emekliliğin en avantajlı hali OKS

Otomatik Katılım (OKS) sayesinde çalışanlara tasarruf için çok önemli bir fırsat sunulduğunu vurgulayan eden Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, "Otomatik Katılım Sistemi'nde, gönüllü BES tarafındaki %25 devlet katkısının üzerine bir seferlik olmak üzere 1.000 liralık bir ekleme daha yapılıyor. Ayrıca, toplam birikimin emeklilik gelir sigortasına devredilmesi halinde %5'lik ekstra bir katkı yapılıyor" dedi.
OKS'de, sistemden istenildiği zaman sıfır kesinti ile ayrılma hakkının da mevcut olduğunu belirten Öztürk, "Tüm bu katkılarla beraber Otomatik Katılım, BES'in en avantajlı hali" diye konuştu.
OKS'nin ilk basamaklarında emeklilik şirketlerinin işveren ile görüşerek çalışanları sisteme dahil ettiklerini belirten ve "En güçlü kamu bankalarından biri olan Halk Bankası ile yarışa bir adım önde başladık" diyen Öztürk, çalışan sayısı 10-49 arası şirketlerin de sisteme girmesinin ardından işverenlere bire bir hizmetin imkansız hale geldiğini, bu noktada teknolojik altyapının öne çıktığını ifade etti: "Otomatik Katılım ile birlikte emeklilik şirketleri kusursuz işleyen sistemler, teknolojik altyapılar ve müşteriye sunulan hizmetler ile öne çıkmaya başladı. Biz de Halk Emeklilik olarak proaktif davranıp katılımcılarımıza Kısa Mesaj İşlem Kanalı, Sesli Yanıt Sistemi, internet şubesi ve mobil şube üzerinden tüm işlemlerini saniyeler içerisinde gerçekleştirebilme imkanı sunduk. 5'inci basamakla beraber çok sayıda şirketin sisteme girmesi nedeniyle yeni bir ekran tasarladık. Geliştirdiğimiz Otomatik BES Online ekranı ile Halk Bankası ve Halk Emeklilik internet sitesine giren tüm kurum yetkilileri birkaç tık ile çalışanlarını sisteme dahil ederek, tekliften sözleşmeye tüm işlemlerini halledebiliyorlar."


Ömer Faruk Öztürk



SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi'ne seçilen üyeler, 26 Temmuz'da TOBB İkiz Kuleler'de ilk toplantılarını gerçekleştirdi. TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken ve TOBB Genel Sekreter Yardımcısı Cengiz Delibaş'ın katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanlığı'na Sigorta Eksperleri Derneği (SED) Başkanı Ahmet Nedim Erdem, Başkan Yardımcılıklarına ise Dernek Yönetim Kurulu Üyesi Oğuz Vasıf İpkin ile Dernek Başkan Vekili Fikret Gülbahar oy birliğiyle seçildi. Söz konusu toplantıda, sigorta eksperleri yenileme eğitimleri, Adalet Bakanlığı bilirkişi listeleri, gerçek kişi sigorta eksperlerinin vergilendirilmesi, motorlu araç sigortaları dışındaki sigortalarda uygulanacak asgari ekspertiz ücret tarifesi, İcra Komitesi'ne intikal ettirilen şikâyet öneri ve talepler ile disiplin konuları gündeme geldi.

Ziraat Emeklilik ve Ziraat Sigorta'da Cenk Kurt dönemi

Cenk Kurt, Ziraat Emeklilik ile Ziraat Sigorta Genel Müdürü olarak görev yapmaya başladı. 1967'de İstanbul'da doğan Cenk Kurt, 1990'da Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Birimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Ziraat Emeklilik'in kurucusu olduğu emeklilik yatırım fonlarının Fon Kurulu Üyeliği görevi yanı sıra, 2015 yılı Ağustos ayından itibaren Ziraat Sigorta'da da genel müdür yardımcısı olarak görev alan Cenk Kurt, 26 Temmuz'dan itibaren itibaren iki şirketin de Genel Müdürü olarak görev yapmaya başladı.





Boğaz havasından vazgeçemedik

Ağustos ayı yazarlar yemeğimizde yine Lacivert Restaurant'taydık. Geçen ay da bir araya geldiğimiz bu mekandan, yaz sıcağında bunaltmayan konumu sebebiyle vazgeçemedik. Ağaçların altında Boğaz'dan esen serin rüzgarla neredeyse hafif ürpererek yemeğimizi yedik. Malum mevsimlerden yaz olup, uzunca bir bayram tatili de bu aya denk gelince kadroda eksiklerimiz çoğaldı. Ama çok değerli misafirlerimiz de vardı. Bu ay bize yemekte sektörün duayen isimleri Hazım Tümtürk ve Ahmet Hamdi Başar eşlik etti. (Feyza Kırmızı)

sigortacı gazetesi

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

Art Direktör Feyza N. 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 - Eylül 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.



DÜŞÜK FARKINDALIK, BÜYÜK POTANSİYEL PERU

Güney Amerika'da sigortacılığın en hızlı büyüdüğü ülkelerden biri Peru. Sigorta bilincinin ve dolayısıyla penetrasyonun düşük olması, hızlı bir büyüme için zemin hazırlıyor.

Sigortacılık alanında dünyanın en hareketli bölgelerinden birisi de Güney Amerika. Gelişmekte olan ülkelerin bulunduğu bu bölgede sigorta penetrasyonu ne kadar düşükse, büyüme bir o kadar hızlı oluyor. Bu büyümenin en çok fayda sağladığı sektörlerden biri de Wall Street Journal'ın 2012 yılındaki Temmuz sayısında, sadece bir ay içinde gerçekleştirdiği %7.1'lik büyüme ile "Güney Amerika'nın Yeni Kaplanı" olarak adlandırdığı Peru'da bulunuyor. Araştırma şirketi EY tarafından yayınlanan bir rapora göre, bölgedeki büyümenin getirdiği yüksek rekabet Perulu sigortacıların farklılaşan ürünler oluşturmasını ve farklı dağıtım kanallarını kullanmasını zorunlu kılıyor. Tabii ki, rekabet fiyatlarda da kendini gösteriyor. Ekonomik fiyatlandırma (ucuz poliçe) politikasına karşın toplam prim üretimine bakıldığında görülen artış Peru'yu Latin Amerika'nın en hızlı büyüyen ülkelerinden biri konumuna getiriyor. Buna karşın ülkede sigortalılık oranı son derece düşük. Yani ülkedeki büyüme hızlı olsa da, büyüyen taban küçük kalıyor. Kamu ve özel riskleri yönetmek için sigortaya başvuranların sayısı ise oldukça düşük. Sigorta farkındalığının düşük olması ise aslında Perulu sigortacılar için bir fırsat oluşturuyor. Düşük farkındalık, büyük potansiyel anlamına geliyor.

'4 BÜYÜKLER'

Peru'da 4 şirket (Rimac, Pacifico, Mapfre ve La Positiva) pazarın büyük bir kısmını oluşturuyor. Interseguro ve Seguros Sura şirketleri de son dönemde atılım yapanlardan. Bu şirketlerin dışında, ülkedeki hızlı büyümenin cazibesine kapılan yeni yatırımcılar da sektörde faaliyet göstermeye başlamış durumda. Sektörde 2017 sonu itibarıyla kayıtlı 21 sigorta şirketi hizmet veriyor. Bu sayısının neredeyse yarısı kadar da piyasaya girmek için onay bekleyen şirket bulunuyor. 8 hayat dışı, 8 hayat ve 5 "karışık" (hem hayat dışı hem de hayat poliçesi kesebilen) şirketin olduğu sektörde 4 büyük isim dışındaki şirketler daha çok niş alanlarda satış yapıyor.

KAYIT DIŞILIK ORANI %72

Peru sigorta sektörü en hızlı büyüyen Latin Amerika ülkeleri arasında yer alıyor. Son 10 yılda ortalama %13 büyüyen ülkede sigorta penetrasyonu %1.63 seviyesinde. Bu ortalama ülkemizdeki seviyeye (%1.5) yakın olsa da, Şili gibi (%4.2) bölge ülkelerinin çok gerisinde. Diğer taraftan, penetrasyondaki düşük seviyesinin bir nedeni de ülkedeki yüksek kayıt dışılık oranı olabilir. Peru ve Kolombiya'da kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla 6 bin dolar seviyesinde olsa da, ekonomik olarak aktif olan ancak legal vergi ve sosyal güvenlik sistemi içerisinde olmayan kişilerin oranını belirten kayıt dışılık oranı Peru'da çok daha yüksek. Kolombiya'daki %48'lik orana karşı kayıt dışılık Peru'da %72 seviyesinde. Bu da Kolombiya'daki 194 dolarlık kişi başı prim seviyesine göre Peru'daki düşük 116 dolar seviyesini açıklıyor. Bölgedeki Şili gibi kişi başı geliri daha yüksek olan (13 bin dolar) ülkelere bakacak olursak, kişi başı prim yıllık 613 dolara kadar çıkabiliyor. Şili'de ise kayıt dışı çalışma oranı %25 seviyesinde.

SİGORTA ANLAYIŞI 'ZORUNLU'

Ülkede toplam primin %40'ı hayat dışı tarafında üretiliyor. Ardından %25 ile hayat, %21 ile sorumluluk, %14 ile de kaza ve hastalık sigortaları geliyor. Bunun yanında ülkede sigortacılığı anlamak için zorunlu sigortalara da bakmak gerekiyor. Peru'da da ülkemizdeki gibi zorunlu bir trafik sigortası bulunuyor. Bunun yanında kredi gibi işlemlerde zorunlu olarak sigorta yaptırmak gerekiyor. Ülkedeki Seguros Sura şirketinin yaptırdığı araştırmaya göre, gönüllü sigortaların toplamdaki payı 2005 yılındaki %19 seviyesinden 2015 yılında %17'ye kadar düşmüş durumda. Bu durumu tersine çevirmek için sektördeki tüm şirketlerin ellerini taşın altına koyması ve pazarlama için ortak bir hamle yapması gerekiyor. Ülkedeki sigorta potansiyelinin değerlendirilebilmesi için sigorta hakkında farkındalığın artması ve gönüllü sigortalara olan talebin artırılması gerekiyor.



SADECE PERU'DA

Urubamba Nehri'nin kıyısındaki Andes Dağları'nda yer alan saklı şehir Machu Picchu, esrarengiz İnka uygarlığının en önemli miraslarından. 15'inci yüzyılda tamamlandığı düşünülen tarihi hisarın Batı toplumu tarafından keşfedilmesi 1911 yılını buluyor.

SAYILARLA PERU

Nüfus:	31.77 milyon
GSYİH:	192 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	6 bin $
Dünya sigortacılığındaki payı:	%0.07
Prim Üretimi:	.3 milyar 473 milyon $
Hayat:	1 milyar 642 milyon $
Hayat Dışı:	1 milyar 831 milyon $
Kişi Başı Prim:	116 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%1.63

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Kur artışının BES'e etkisi büyük oldu

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 Temmuz ayında %1.40 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki %0.45 oranında artış gerçekleşti. Temmuz ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %2.39 oranında düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %5.48 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2018 yılı Temmuz ayında %0.55 oranında yükseldi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

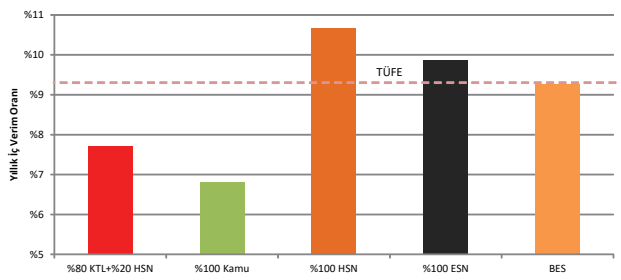
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

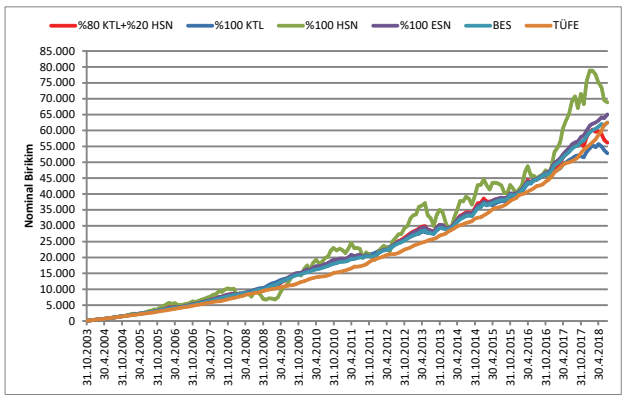
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.07.2018 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



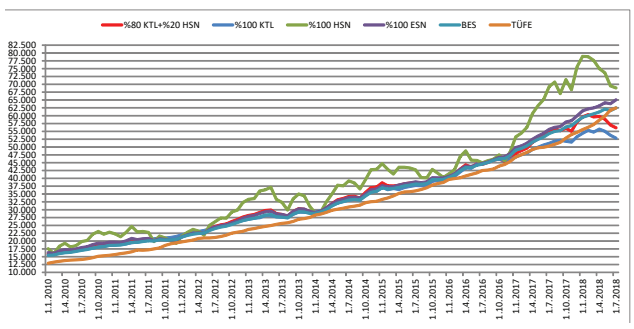
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,28 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %10,68 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.07.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.07.2018 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 62.486 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 62.480 TL birikime ulaşmaktadır.

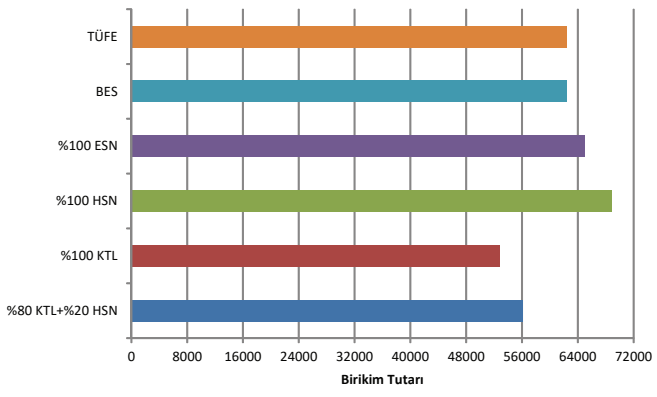
31.10.2003-31.07.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2018 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2018 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu, 2014 yılı başı ve bu ay 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.

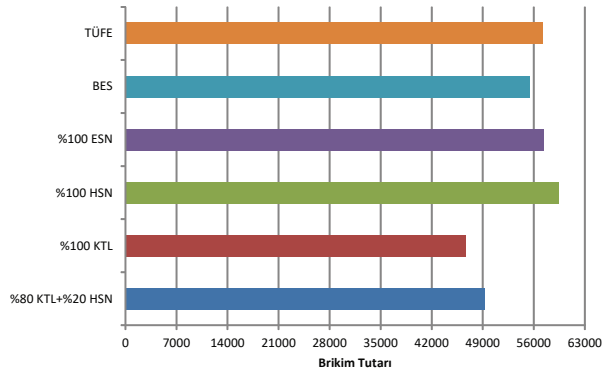
Yandaki grafik 31.10.2003-31.07.2018 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.07.2018 tarihinde 62.486 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Temmuz 2018 döneminde bireysel emeklilik sistemine 351 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.07.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.07.2018 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.07.2018 tarihinde 59.432 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.07.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



OKS'ye hız gerekli



10-49 arasında çalışanı olan işyerlerinin sisteme dahil olmalarını kapsayan ve yaklaşık 212 bin işyeri bünyesindeki 4.1 milyon çalışanı etkileyen beşinci faz 1 Temmuz'dan itibaren başlamıştı. Söz konusu etap ile ilgili, sektörde büyük tedirginliklerin olduğu da biliniyordu. Bu tedirginlikler genel olarak üç başlık altında toplanıyordu: 1 Temmuz itibarıyla otomatik katılım ile sisteme dahil olan/olacak işletme sayısının fazla olması, küçük işletmelerin konu ile ilgili insan kaynağına sahip olmaması ve yine söz konusu işletmelerdeki kurumsallığın az olması sebebiyle, farkındalığın ve altyapının yetersiz olması.

Otomatik katılım ile ilgili, temmuz ayı sonunda alınan son veriler doğrultusunda, sektördeki kaygıların çok da boş olmadığı görülmüş oldu. Beşinci faz başlamadan hemen önce, haziran sonu itibarıyla sistemde olan katılımcı sayısı 4.11 milyonken, beşinci fazın ilk ayı geride kalırken, temmuz sonu verilerine göre sistemde 4.24 milyon çalışan bulunuyor. Ancak bu verilerde dikkat çeken bir konu daha var: Temmuz ayının ilk iki haftasında, sistemde bulunan çalışan sayısı 88 bin 829 artış yaşarken, sonraki 2 haftada, sistemden çıkışlar, sisteme girişlerin önüne geçti ve bu sürede sistemde bulunan çalışan sayısında 18 bin 603 azalma gerçekleşti. Temmuz ayının son günlerinde yine bir yükselişle birlikte, 57 bin 100 çalışan artışı yaşandı.

Bir önceki etabın başladığı aya bakıldığında, net artış olan 105 bin 227 çalışan, toplamda dördüncü fazda sisteme dahil edilecek olan çalışan sayısının %4.78'ini oluşturmaktaydı. Beşinci faz için aynı oranlara bakılacak olursa, 127 bin 326 kişilik net artış ile, bu etapta dahil olması düşünülen çalışan sayısının %3.11'ini oluşturuyor.

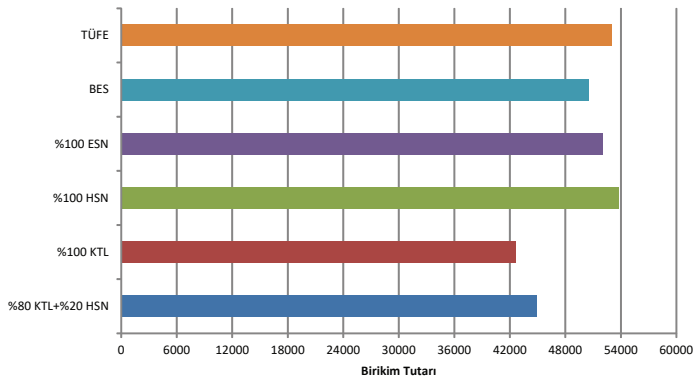
Dördüncü etap kapsamında, sisteme girmesi gereken işyerlerinin tamamının dahil edilemediği düşünülüyor. Beşinci faz kapsamında olan çalışanların, dördüncü faz kapsamında olan çalışanlardan neredeyse %85, işyeri sayısının da neredeyse 10 kat daha fazla olduğu da göz önüne alındığında, içinde bulunduğumuz yeni etap kapsamında çok daha hızlı ve efektif olunması gerekliliği de ortaya çıkıyor.

PLAN YAPMAK İÇİN 5 AY VAR

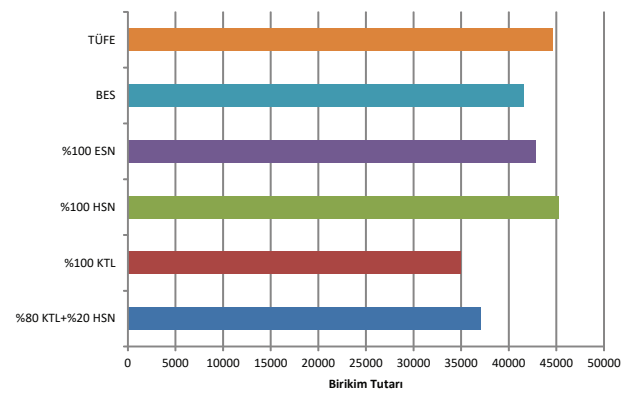
Bu etap için daha sadece 1 aylık sürenin geride bırakıldığı ve önümüzde 5 ay gibi bir sürenin olduğu düşünüldüğünde ise, çalışan ve işyeri sayısının fazla olmasından kaynaklı sorunlar ile ilgili aksiyon planı yapılabilmesi mümkün gözüküyor.

Otomatik katılım sisteminin beşinci fazı kapsamında olan çalışanların, dördüncü faz kapsamındaki çalışanlardan neredeyse %85, işyeri sayısının da neredeyse 10 kat daha fazla olduğu göz önüne alındığında, içinde bulunduğumuz yeni etap kapsamında çok daha hızlı ve efektif olunması gerekiyor.

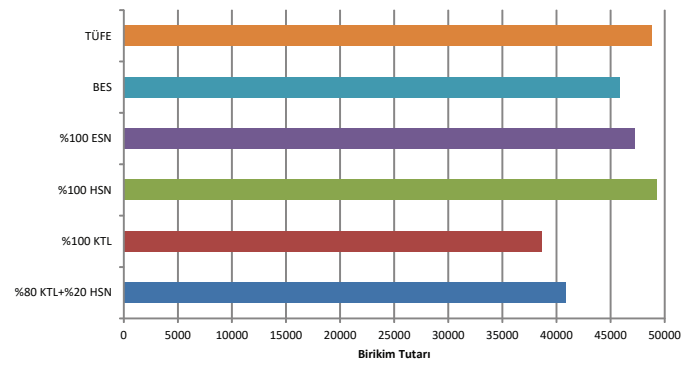
31.01.2006-31.07.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



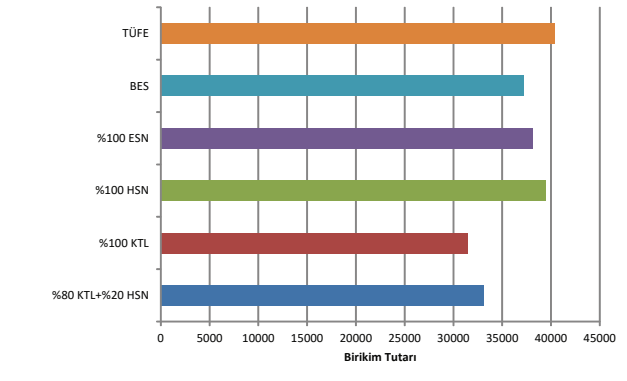
31.01.2008-31.07.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.07.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.07.2018 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.

‘Acenteler, BES ve OKS’de pazarlama sistemine dahil edilmeli’

SAB Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Çakas, başta otomatik katılım olmak üzere Bireysel Emeklilik Sistemi’yle ilgili olarak “Acente kanalının acilen pazarlama sistemine dahil edilmesi gerekiyor. Acente daha hızlı büyüyen fon birikimine katkı sağlayacak. Acentelere verilen komisyonlar BES’in özüne uygun olarak verilmeli. Böylece Türkiye’deki potansiyelin çok daha büyük olduğu net bir şekilde anlaşılacak” diye konuştu.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 4632 Sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu’yla 27 Aralık 2003’te yürürlüğe girdi. O tarihten bu yana, daha çok katılımcının sisteme girebilmesi ve sistemde kalması adına düzenlemeler yapıldı. Son olarak 1 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe giren Otomatik Katılım Sistemi (OKS) sayesinde, gönüllü BES dahil toplam katılımcı sayısı 11 milyona ulaştı. Buna karşın Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) son açıkladığı rakamlara göre, Türkiye’de çalışan sayısının 54 milyon civarında olduğu düşünülürse henüz çok küçük bir kitlenin BES’li olduğu gözüküyor.

BES’in yürürlüğe girdiği dönemde hem vergi hem de yönetim giderleri ile diğer kesintiler yönünden katılımcıya son derece ağır yükler getirdiğini hatırlatan SAB Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Çakas, bugüne kadarki süreci şöyle özetledi: “2003’ten 2013’e kadar birkaç yılda bir mevzuatta katılımcı lehine değişiklikler yapıldı. Özellikle 1 Ocak 2013 tarihinde sistemde köklü değişiklikler yapılarak katılımcı lehine çok önemli teşvikler getirildi. Yönetim gideri ve diğer kesinti oranları düşürüldü, ödenen katkı paylarına ilave %25 devlet katkısı getirildi. 2013 yılından önce bireysel emeklilik tasarruflarına yapılan değişiklikle vergi kesintisi oranları %15’e, giriş aidatı kesintisi bugünkü karşılığı ile 2 bin liraya ulaşabiliyordu. 1 Ocak 2013 tarihiyle tüm bu kesinti yapıları müşteri lehine değiştirildi ve %25 devlet katkısı avantajıyla güncel teşvikler en üst düzeye ulaştı. Bu yapısıyla BES kamuoyunda ciddi bir kabul gördü ve katılımcı sayısı 2017’ye gelindiğinde 6 milyon kişiyi aştı. 1 Ocak 2017’de yürürlüğe giren OKS’ye ilişkin hükümlerle sistem tamamen değişti.”

Bahsi geçen değişiklikle birlikte, işverenler çalışanlarını otomatik olarak BES’e geçirmekle, çalışanlar ise brüt maaşının %3’ünü sisteme aktarmakla yükümlü oldu. Türkiye vatandaşı ya da mavi kart sahibi 45 yaşını doldurmamış ve bir işverene bağlı çalışanlar otomatik olarak sisteme girerken aynı zamanda dilediği kadar sistemde kalma hakkına sahip oldular. Şu anda beşinci etabın yaşandığı sistem tamamlandığında katılımcı sayısının 14 milyon civarında olaması bekleniyordu.

'OKS’DE NEDEN İSTENİLEN SEVİYELERE ULAŞILAMADI?'

14 Temmuz 2018 itibarıyla OKS’deki toplam katılımcı sayısı 4 milyon 472 bin, fon büyüklüğü ise 3.3 milyar lira olarak hesaplandı. Gönüllü BES tarafına bakıldığında ise rakamlar



şöyle: Katılımcı sayısı 6 milyon 674 bin, fon büyüklüğü 82.1 milyar lira. “OKS tüm avantajlarıyla birlikte bu kadar cazip olmasına ve tüm çalışanlar sisteme direkt olarak dahil edilmesine rağmen neden rakamlar gönüllü BES’in çok altında kalıyor?” diye soran Çakas, madde madde sistemdeki sıkıntıları sıraladı:

- “Yapılan mevzuat değişikliği ile OKS’nin gönüllü katılıma göre daha cazip hale getirilmesi ve çalışanların otomatik olarak sisteme dahil edilmesi nedeniyle bu ürün için ayrıca pazarlama faaliyetine gerek olmadığı yönünde bir yanılgı ortaya çıktı. Yani ürünün “satılan” değil, “satın alınan” özelliğe sahip olacağı düşünüldü. Bu nedenle gerekli tanıtımlar yapılmadı ve satışta son derece etkin olan aracılar (özellikle acenteler) devre dışı bırakıldı. Sonuçta sistemde ciddi bir tanıtım boşluğu oluştu.
- Halihazırda devam etmekte olan 6 milyonun üzerindeki gönüllü katılımcı göz önünde bulundurulmadı ve Otomatik Katılım Sistemi’nde mevzuata uyan gönüllü katılımcıların tamamına ikinci bir hesap açıldı. Söz konusu katılımcılar tercihlerini eski hesaplarını devam ettirmek yönünde kullanıp Otomatik Katılım Sistemi’nden ayrıldı.
- OKS sanki zorunluymuş gibi bir algı oluşturuldu. Bu da geçmişte yaşanan Tasarrufu Teşvik Fonu ya da bazı meslek gruplarının kurmuş olduğu sandıklarda yapılan kesintilerden dolayı yaşanan kötü deneyimleri hatırlattı ve sistemden ayrılma oranları yükseldi.
- Türkiye’deki yaş gruplarına göre tasarruf eğilimleri göz önünde bulundurulmamış. Gönüllü katılım (BES) istatistiklerine bakıldığında 45-55 arası yaş grubunun toplam katılımcılar arasında %24.21 gibi yüksek bir orana sahip olduğu görülecek. Bu yaş grubunun tamamen sistemin dışında bırakılmasının önemli bir kayıp olduğunu kabul etmek gerekir.
- Katılımcıların mali durumu göz önünde bulundurulmadı. Bu gibi eksikler gelecekte mutsuz emekliler kitlesi oluşturacak.
- Sektörde aracılık hizmetinin can damarlarından biri olan acente satış kanalı devre dışı bırakıldı. Katılımcılara doğrudan ulaşma ve detaylı bilgi verme fırsatı kaçırıldı.”

‘POTANSİYELİN KULLANILMASI ACENTEYLE MÜMKÜN’

Özellikle acentelerin devreye girmesi için gerekli düzenlemelerin yapılmasını tavsiye eden Çakas, konuyla ilgili olarak şunları ifade etti: “Türkiye’de emeklilik şirketlerinin önemli bir kısmının kökeni hayat sigortacılığından geliyor. Emeklilik şirketlerinin çoğu geçmiş deneyimlerinden dolayı komisyon modellerinde fondan pay vermek yerine, katılımcılardan yapılan kesintilerden gelen gelirlere dayalı bir komisyon modelini tercih ediyor. Tüm sistem fon işletimi esasına göre çalışmasına rağmen emeklilik şirketleri fona dayalı bir komisyon modeline geçmemek için büyük bir direnç gösteriyor. Bunun da görünmeyen en büyük etkisi, OKS yürürlüğe girdikten sonra müşterilere direkt temas eden satış kanalının yapacağı bire bir tanıtımların eksik kalması yüzünden yaşanan cayma oranları oldu. Kabul etmek gerekir ki hiçbir ürünü pazarlama faaliyeti yapmadan piyasaya başarılı bir şekilde sürmek mümkün değil. Acente kanalının gerek bireysel emeklilik gerek sigorta hizmetlerini hem doğru hem yüksek rakamlarla pazarlayabilecek bilgi ve birikime sahip olduklarını kabul etmek gerekiyor. Emeklilik şirketleri acentelerin bu özelliklerini ne yazık ki OKS’ye geçişte atladı. Görülen odur ki OKS ve gönüllü BES’te önümüzdeki dönemde birtakım düzenlemelere gidilecek. Temennimiz bu düzenlemeler yapılırken acente kanalının da göz önünde bulundurulması yönünde. Acente kanalının acilen pazarlama sistemine dahil edilmesi gerekiyor. Acente daha hızlı büyüyen fon birikimine katkı sağlayacak. Acentelere BES’in özüne uygun komisyonlar verilmeli ki Türkiye’deki potansiyelin çok büyük olduğu daha net bir şekilde anlaşılsın. Gelişmiş ülkelerdeki gayrisafi milli hasıla oranı yönünden çok gerideyiz. Yani daha işin başındayız denilebilir.”

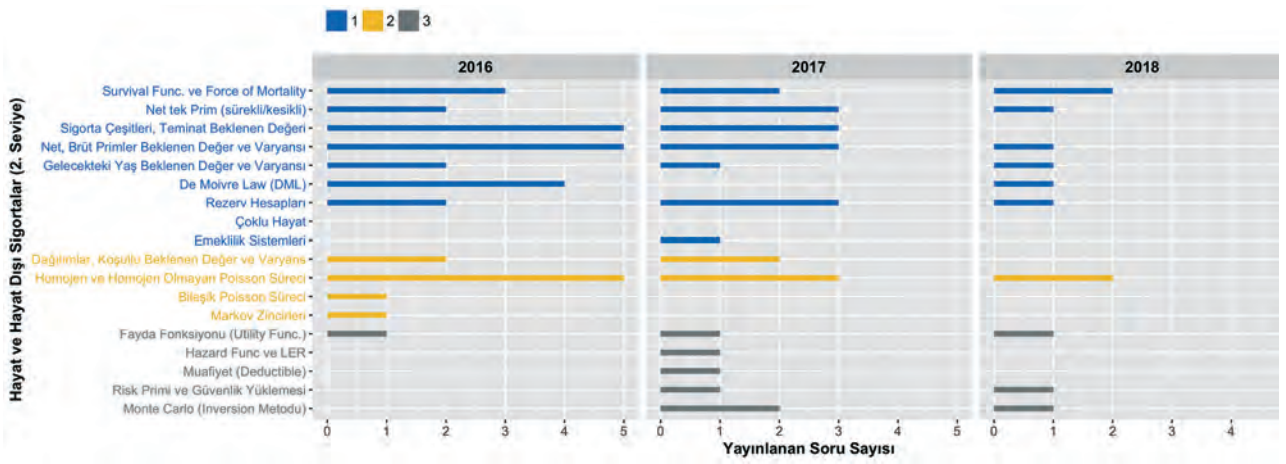
Daha az hasar için daha fazla aktüer

Bilgi Üniversitesi Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programı'nın direktörlüğü görevini yürüten Dr. Genco Fas, "Daha kârlı şirketler, daha kişiselleştirilmiş ürünler, daha ucuz poliçeler ile daha yüksek gelir ve daha az hasar istiyorsak daha çok aktüere ihtiyacımız olduğu kesin" dedi.

Bilgi Üniversitesi Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programı'nın direktörlüğü görevini yürüten ve BRG Danışmanlık'ın da kurucu ortağı olan Dr. Genco Fas, 2015'ten bugüne kadar düzenlenmiş olan 2'nci ve 3'üncü seviye aktüerlik sınavlarında çıkmış soru tipleriyle ilgili tablolar hazırladı. Analizlerini sadece Sigortacı Gazetesi ile paylaşan Dr. Genco Fas, aktüerlik sınavlarına ilişkin öneri ve görüşlerini gazetemize anlattı.

Sektörün ihtiyacını karşılıyor olsa da, aktüerlerin yüksek iş yoğunluğu içinde çalıştığını söyleyen Dr. Fas, "Tabii daha kârlı şirketler, daha kişiselleştirilmiş ürünler, daha ucuz primler ile daha yüksek gelir, hatta daha az hasar istiyorsak daha çok aktüere ihtiyacımız olduğu kesin" ifadesini kullandı. Özellikle hayat dışı branşlarda ürün tasarımı ve kârlılık için; hayat ve emeklilik sigortalarına göre matematiksel altyapıya daha fazla gereksinim duyduğunu vurgulayan Dr. Fas, sözlerine şöyle devam etti: "Diğer yandan toplumumuzun matematiğe yönelik olumsuz bakış açısı ne yazık ki henüz ortaokul sıralarında olgunlaşıyor. Dolayısıyla aktüerlik her ne kadar teknik bir iş olsa da toplumdaki bu yaygın görüş, adayların mesleğin daha az teknik olan taraflarına yönelmesine neden oluyor. Gördüğüm kadarıyla hayat dışı branşlarda ihtiyaç önümüzdeki dönemlerde de sürecek. Bunun nasıl tersine çevirebiliriz? Bana göre bu ancak temel bilimlere yönelik olumlu devlet politikalarıyla ve vakıf üniversitelerinin matematik ve uygulamalı matematik bölümlerinde eğitimi, çok kârlı olmasa da, devam ettirme arzusuyla gerçekleşebilir."

Aktüerlik sınavlarının çok zor olduğuna ilişkin eleştirilere de değinen Dr. Genco Fas, "Sınavların başarılamayacak kadar zor olduğunu düşünmüyorum. Hatta sınavlarda zaman zaman soru tekrarlarına ve hatalı sorulara rastlıyoruz. Bu da adayların hem istenilen şekilde test edilmesine hem de sınav çalışmaları boyunca aynı konulara odaklanarak her yönden kendilerini geliştirmelerine engel teşkil ediyor" görüşünü savundu. Sınav sistemine dair bir öneride de bulunan Dr. Fas, "Kapsamlı ve belki klasik sınav şeklinde bir değerlendirme aslında daha donanımlı bir kuşağın yetişmesine imkan tanıyacaktır" dedi.



Geçen ay Sigortacı Gazetesi olarak birinci seviye sınavlarla ilgili paylaştığımız analizlerin bu ay ikinci ve üçüncü sınavlarla ilgili olan kısımlarını paylaşıyoruz. Soru analizlerinin tamamına sigortacigazetesi.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.

ÖTV'den muaf engelli araçlarında sigorta meselesi

Ülkemizde %90'ın üzerinde engelli olan vatandaşlar, yurt içinden özel tertibatı olmayan bir aracı ÖTV'den muaf olarak edinebiliyor. Bu araçlarla da engelli bireyin değil, başka birinin kaza yapması durumunda oluşan zararın sigorta kapsamında olup olmadığı yargıya konu oluyor. Yargıtay'ın 2017 yılındaki kararı ise böyle bir olayda kaskonun ödenmemesi yönünde olmuştu. Ancak ÖTV'de dolandırıcılığın engellenmesi için bu kazaların sigorta kapsamı dışında bırakılması yerine uygun yaptırımların öngörülmesi ve uygulanması önem taşıyor.

Karayolları Trafik Yönetmeliği, ülkemizde engelliler tarafından karayollarında kullanılacak motorlu araçlarla ilgili özel bazı kurallar getirmiştir. Karayolları Trafik Yönetmeliği m.53'ün içerdiği ayrıntılı düzenleme aşağıdaki gibidir:

Engellilere ait araçların trafik tescil kuruluşlarınca tescil işlemlerinin yapılması sırasında:

***a)** Bizzat kullanım amacıyla engelliler tarafından ithal edilen özel tertibatlı otomobiller ile motosikletlerin tescil belgelerine ve bilgisayar kayıtlarına, "Araç sahibi tarafından kullanılması zorunlu olup, ilgili gümrük müdürlüğünün izni olmadan devri, satışı, hibesi, intifasının mülkiyeti muhafaza kaydıyla veya sair şekillerde akden devri, tasarruf hakkının vekâletname ile devredilmesi, kiralanması, ödünç verilmesi, özel tertibatının kaldırılması veya değiştirilmesi yasaktır." şeklinde şerh konulur.*

***b)** Engelliler tarafından ithal edilen özel tertibatlı minibüslerin tescil belgelerine ve bilgisayar kayıtlarına "Araç sahibinin eşi, üçüncü dereceye kadar kan ve sıhri hısımlarından bir sürücü veya noterce düzenlenmiş iş akdine bağlı olarak istihdam edilen bir sürücü tarafından kullanılması zorunlu olup, ilgili gümrük müdürlüğünün izni olmadan devri, satışı, hibesi, intifasının mülkiyeti muhafaza kaydıyla veya sair şekillerde akden devri, tasarruf hakkının vekâletname ile devredilmesi, kiralanması ödünç verilmesi, özel tertibatının kaldırılması veya değiştirilmesi yasaktır." şeklinde şerh konulur.*

***c)** Engellilik derecesi % 90'ın altında olan engelliler tarafından bizzat kullanılmak amacıyla özel tertibatlı araçların Özel Tüketim Vergisinden muaf olarak yurt içinden ilk iktisabında tescil belgelerine, "İlk iktisap tarihinden itibaren beş yıl geçmedikçe Özel Tüketim Vergisi ödenmeden devri, satışı, hibesi, intifasının mülkiyeti muhafaza kaydıyla veya sair şekillerde akden devri, tasarruf hakkının vekâletname ile devredilmesi, özel tertibatının kaldırılması veya değiştirilmesi yasaktır." şeklinde şerh konulur. Herhangi bir engeli bulunmayan kişilerin kullanımına uygun olarak üretilmiş olan aracın teknik donanımlarında hiçbir değişiklik yapılmadan, engelli kişinin sağlık raporunda belirtilen tertibatın ilave aparatlarla taktırılmış olması halinde, bu araç araç sahibinin eşi, üçüncü dereceye kadar kan ve sıhri hısımlarından bir sürücü veya noterce düzenlenmiş iş akdine bağlı olarak istihdam edilen bir sürücü tarafından da kullanılabilir. Aracın engelli veya bu kişiler tarafından her iki şekilde de kullanılabileceğinin yetkili kurum ve kuruluşlarca belgelendirilmesi şarttır.*

***ç)** Özel tertibatı olmayıp, engellilik derecesi % 90 ve üzeri olan malul ve engelliler tarafından Özel Tüketim Vergisinden muaf olarak bizzat ithal edilen araçların tescil belgelerine ve bilgisayar kayıtlarına, "Araç sahibi engelli kişinin eşi, kanuni mümessili ile üçüncü dereceye kadar kan ve sıhri hısımlarından bir sürücü veya noterce düzenlenmiş iş akdine bağlı olarak istihdam edilen bir sürücü tarafından kullanılması zorunlu olup, beş yıl içerisinde Özel Tüketim Vergisi ödenmeden devri, satışı, hibesi, intifasının mülkiyeti muhafaza kaydıyla veya sair şekillerde akden devri, tasarruf hakkının vekâletname ile devredilmesi, kiralanması, ödünç verilmesi yasaktır." şeklinde şerh konulur. Ayrıca ithal araçların gümrük şahadetnamelerinde, yukarıda belirtilen şerh dışında varsa diğer şerhler de tescil belgesine işlenir.*

***d)** Engelliler tarafından ithal edilerek getirilen araçların, aynı durumdaki başka bir engelliye devri veya bunların ölümü sonucunda varislerine intikali halinde, bu araçlar gümrük vergisinden muaf olup, devir ve tescil işlemi ilgili gümrük müdürlüğünün iznine bağlıdır.*

***e)** Özel tertibatı olmayıp, engellilik derecesi % 90 ve üzeri olan engelliler tarafından Özel Tüketim Vergisinden muaf olarak yurt içinden satın alınıp ilk iktisabı yapılan araçların tescil belgelerine "İlk iktisap tarihinden itibaren beş yıl geçmedikçe Özel Tüketim Vergisi ödenmeden devri, satışı, hibesi, intifasının mülkiyeti muhafaza kaydıyla veya sair şekillerde akden devri, tasarruf hakkının vekâletname ile devredilmesi yasaktır." şeklinde şerh konulur.*

***f)** Engellilere ait yurt dışından ithal edilmiş olan özel tertibatlı araçların Yönetmelikte izin verilen kişiler dışında başkaları tarafından kullanıldığının tespiti halinde; araç trafikten men edilerek bu hususta düzenlenecek bir tutanakla mer'i mevzuat çerçevesinde işlem yapılmak üzere Gümrük ve Ticaret Bakanlığının ilgili birimlerine intikal ettirilir.*

Görüldüğü gibi Karayolları Trafik Yönetmeliği hükümleri;

- yurt içinde edinilmiş araçlarla yurt dışından edinilmiş araçlar,
- özel tertibata sahip araçlarla özel tertibata sahip olmayan araçlar,
- ve ayrıca engellilik oranı yüzde doksanın altında olan kişilerin edindiği araçlarla engellilik oranı bu oranın üzerinde olan kişilerin edindiği araçlar arasında anlaşılması kolay olmayan hüküm farkları içermektedir:

- Özel tertibata sahip olan yurt dışından edinilmiş araçlar ancak engelli kişi tarafından kullanılabilecektir.
- Özel tertibata sahip olan yurt dışından edinilmiş minibüslerin ise engellinin eşi ve yakın akrabaları veya istihdam ettiği bir sürücü tarafından kullanılması "zorunlu" kılınmıştır. Minibüsün bizzat engelli tarafından kullanılması olasılığı ise açıkça düzenlenmemiştir. Engelli bu minibüsü kullanmayacak ise, özel tertibat neye yarayacaktır?
- Özel tertibatı olmayan, yurt dışından edinilmiş (ithal konusu) araçların sürücüsü ancak araç sahibi engelli kişinin eşi, yasal temsilcisi ve üçüncü dereceye kadar hısımları olabilir.
- Buna karşılık, yönetmelik özel tertibatı olmayan, yurtiçinden edinilmiş araçlar hakkında böyle bir kısıtlamadan söz etmemektedir.
- Yönetmelikte, özel tertibatı olmayan yurt dışından edinilmiş (ithal konusu) araçların izin verilen kişilerden başka bir kimse tarafından kullanılması durumunda uygulanacak herhangi bir yaptırım öngörülmemiştir.
- Buna karşılık, yurt dışından edinilmiş özel tertibatı olan bir araç, yönetmelikte izin verilen kişilerden başka bir kişi tarafından kullanıldığı takdirde trafikten men edilecektir (ayrıca, bir tutanak düzenlenerek, vergi bakımından gereken yasal işlem yapılmak üzere durum ilgili kamu birimine bildirilecektir).
- Yüzde doksanın altında engellilik derecesi olan bir engellinin bizzat kullanmak amacıyla ÖTV'den muaf olarak yurt içinden edindiği özel tertibata sahip bir araç,
  - engelsiz bir kişinin kullanımına elverişli şekilde üretilmiş ve
  - teknik donanımında değişiklik yapılmaksızın, engellinin sağlık raporunda belirtilen tertibat "ilave aparatlarla" taktırılmış olduğu takdirde bu araç engellinin eşi ve yakın akrabaları veya istihdam ettiği bir sürücü tarafından da kullanılabilecektir. Ancak bunun için özel bir belgenin düzenlenmesi gerekir.
- Böyle bir araç yurt dışından ithal edilmişse aynı kuralın bu halde de geçerli olup olmayacağı Yönetmelikte açıklanmamıştır.

KASKO KAPSAMI YARGIYA KONU OLDU

Günlük hayatta en çok karşılaşılan ve belki de en fazla soruna yol açan hal, yüzde doksanın üzerinde engelli olan kişilerin yurt içinden özel tertibata sahip bulunmayan bir aracı Özel Tüketim Vergisinden (ÖTV) muaf olarak edinmeleridir. Bu araçların tescil belgelerine "İlk edinme tarihinin üzerinden beş yıl geçmedikçe Özel Tüketim Vergisi ödenmeden başkasına devri, satışı, bağışlanması, kullanımının mülkiyeti muhafaza kaydıyla satış veya diğer şekillerde sözleşmeyle devri, tasarruf hakkının vekâletname ile devredilmesi yasaktır" şeklinde şerh konulmaktadır.

Özel tertibata sahip bulunmayan bir araç, engelli kişiden başka bir kimse tarafından kullanıldığı sırada kaza yaptığı ve hasarlandığı takdirde, bu halin kasko sigortası kapsamında olup olmadığı yargı kararlarına da konu olmuştur.



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

T.C. Turhal 2. Asliye Hukuk Mahkemesi 11.02.2016 tarihli Esas 2015/628 Karar 2016/146 sayılı kararı aşağıdaki gibidir:
"Davacı vekili, müvekkilinin %90'ın üzerinde engelli olması nedeniyle ÖTV'den muaf olarak satın aldığı 60 TH 505 plakalı aracını davalı şirkete 100523734 kasko poliçesi ile sigortalattığını, müvekkilinin 1.000 TL tutarındaki primi peşin olarak ödediğini, poliçe yürürlüğe girdikten sonra söz konusu aracın müvekkilinin işlerini takip eden Aydın Koca isimli şahsın sevk ve idaresinde iken 05/09/2015 tarihinde Amasya-Turhal karayolu üzerinde tek taraflı trafik kazası sonucu hasara uğradığını, hasarın giderim tutarının 12.000 TL civarı olduğunu, 10.000 TL civarında da değer kaybı meydana geldiğini, gerçek zararın bilirkişi incelemesi ile ortaya çıkacağını, ancak davalı şirketin özürlüye ait olan aracın kaza anında noter sözleşmesine dayalı olarak bir çalışan veya 3. dereceye kadar bir kan hısmı tarafından kullanılmadığı gerekçesiyle müvekkilinin hasar bedelini ödemediğini, taraflar arasında akdedilen kasko poliçesinde bu yönde bir hüküm bulunmadığını, olsa bile sözleşmeye konulan haksız şart niteliğinde olduğunu, bu durumun sigorta şirketinin tazmin sorumluluğunu ortadan kaldırmayacağını belirterek fazlaya ilişkin talep ve dava hakları saklı kalmak kaydıyla müvekkilinin aracında meydana gelen maddi hasar tazminatı olarak 1.500 TL ve araçta meydana gelen değer kaybı kapsamında da 1.000 TL olmak üzere toplam 2.500 TL'nin kaza tarihinden itibaren avans faiziyle birlikte davalı şirketten tahsiline, yargılama giderleri ve vekalet ücretinin davalı şirkete yükletilmesine karar verilmesini talep etmiştir.

Davalı şirket vekili 25/12/2015 havale tarihli cevap dilekçesinde özetle; dava konusu aracın ÖTV'den muaf olarak alınan engelli plakalı bir araç olduğunu, müvekkili şirket nezdinde yapılan kasko poliçesinde engellilere ait araç klozu bulunduğunu, gerek taraflar arasındaki sigorta poliçesi şartları, gerekse kasko sigortası genel şartlarının teminat dışı kalan halleri düzenleyen hükümlerine göre engelli aracının Trafik Yönetmeliği 53/ç maddesindeki kişiler dışındaki sürücü tarafından kullanılması durumunda meydana gelen hasarların teminat dışında kalacağının aşikar olduğunu, bu nedenle davacının müvekkili şirkete yaptığı hasar ödemesi talebinin reddedildiğini, kasko sigortalarında araçtaki değer kaybının ödenmesinin zaten teminat kapsamında olmadığını belirterek davanın reddine, yargılama giderleri ile vekalet ücretinin davacı taraf üzerinde bırakılmasına karar verilmesini talep etmiştir.
…….

Dosyaya ibraz edilen bilgi ve belgelerin bir bütün olarak incelenmesinden; Karayolları Trafik Yönetmeliğine göre ÖTV'den muaf olarak alman engelli plakalı bir araçta hasar durumunda; üçüncü dereceye kadar kan ve sihri hısımlarından bir sürücü veya noterce düzenlenmiş iş akdine bağlı olarak istihdam edilen bir sürücü tarafından kullanıldığına dair belge ibrazının zorunlu olduğu, aksi takdirde hasar tazminatının ödenmeyeceği anlaşıldığından, davaya konu araçta meydana gelen hasarın bu kapsamda kaldığı ve ilgili belgelerle de ispatlanamadığı anlaşıldığından davanın reddine karar vermek gerekmiştir."

İlk derece mahkemesinin bu kararı, daha sonra Yargıtay 17. Hukuk Dairesi tarafından 19.09.2017 gün ve E.2016/15663, K.2017/7899 sayılı karar ile "Dosya içerisindeki bilgi ve belgelere, mahkeme kararının gerekçesinde dayanılan delillerin tartışılıp değerlendirilmesinde usul ve yasaya aykırı bir yön bulunmadığı" sonucuna varılarak onanmıştır.

UYGULAMANIN DAYANAĞI YOK

Acaba ÖTV ödenmeden alınmış ve tescil belgesine "devir yasağı" şerhi düşülmüş, engelli bir kimseye ait Türkiye'de edinilmiş, özel tertibatı olmayan araç başkası tarafından kullanıldığında, bunun sonuçları ne olmalıdır?
Karayolları Trafik Yönetmeliği, yukarıda da açıkladığımız gibi, yüzde doksanın üzerinde engelli olan bir kişinin yurt içinden edinmiş olduğu özel tertibatı bulunmayan aracın başkası tarafından kullanılmasına ilişkin düzenleme içermemektedir. Bu açıdan, kasko sigortacısının ödeme yükümlülüğünden kurtulmuş olması dayanaksız görünmektedir.
Bir an için yurt dışından ithal edilen araçlarla yurt içinden edinilen araçlar arasında hüküm farkı olmaması gerektiği kabul edilse ve hatta yurt dışından getirilen araçlara ilişkin çözümün kıyas yoluyla yurt içinden edinilmiş araçlar hakkında da uygulanmasının doğru bir çözüm olacağı sonucuna varılsa dahi, Yönetmelik ile bu gibi kısıtlamaların öngörülmesi kanımızca geçerli sayılamaz. Yönetmelik ancak yasalarda yer alan kuralların ve Cumhurbaşkanlığı kararnamelerinin "uygulanmasını sağlamak üzere ve bunlara aykırı olmamak koşuluyla" çıkartılabilir.

TRAFİK GÜVENLİĞİ AÇISINDAN SORUN YOK

Yine bir an için, Yönetmelik hükümlerinin geçerli sayılabileceği varsayılsa dahi, engelliden başkasının aracı kullanmasına ilişkin yasağın sigorta teminatının işlerlik kazanmasını neden önlemiş olacağı da açıklanmaya muhtaçtır. Özel tertibatı olmayan bir araç, bunu kullanmak için gereken belgeye sahip bir sürücü tarafından sevk edildiğinde, trafik güvenliği açısından hiçbir sorun olmaz. Diğer bir anlatışla burada "ehliyetsizlik" sebebiyle teminatın devre dışı kalması söz konusu değildir. Yapılan sigorta sözleşmesinin "kanuna aykırı bir faaliyetten ileri gelen bir zararın sigorta koruması altına alınmış olması" sebebiyle TTK 1404 uyarınca "geçersiz" sayılmasının da doğru ve mümkün olmadığı kanısındayız. TTK 1404 hükmünü, kanunun emredici hükümlerine, ahlâka, kamu düzenine ve kişilik haklarına aykırı düşen "etkinliklerin" sigortalanması durumunda, geçersizlik sonucunun meydana geleceğini öngören bir hüküm olarak anlamamız lazımdır. Engellinin özel tertibatı olmayan aracı için kasko sigortası yapılması ise kanımızca bu nitelikte değildir. Engelliden başka birinin aracı sürüyor olması, engellinin ÖTV mevzuatına aykırı davranmakta olduğuna ilişkin bir kuşku uyandırırsa da, bu onu sigorta korumasından yoksun bırakmak için yeterli sayılmamalıdır. Hatırlatalım ki ülkemizde yapı ruhsatına sahip olmayan binalar, uzun yıllardan bu yana sigortalanmış ve hasarları da ödenmiştir.
Sigorta sözleşmelerine aracın "engelli kişi tarafından kullanılmaması halinde sigorta teminatından yararlanılamayacağı" yolunda hüküm konulması halinde, acaba sonuç değişir mi? Bu olasılıkta, kanımızca "sözleşmesel yükümlülük" konusu olması gereken bir husus "teminat dışı hal" olarak öngörülmüş olur. Bunun geçerli sayılıp sayılmayacağı tartışmaya açıktır. Eğer bu gibi sözleşme hükümlerinin TTK 1449 anlamında "sözleşmesel görev olarak nitelenmesi ve TTK 1449'a tabi tutulması



gerektiği düşüncesi benimsenirse, bunlara dayalı olarak sigortacının ödeme yükümlülüğünden kurtulması "kusur" ve rizikonun gerçekleşmesi bağlamında da "sebep-sonuç ilişkisi" şartlarının yerine gelmiş olmasına bağlıdır. Diğer bir anlatışla, sigorta sözleşmesinde rizikonun gerçekleşmesi de "görevin ihlalinden" kaynaklanmış bulunmalıdır. Kasko sigortasında özel tertibatı olmayan bir engelli aracını üçüncü bir kişinin kullanması, çoğu halde rizikonun "uygun sebebi" sayılmayacak, sigortacının yükümlülüğü devam edecektir.

ÇÖZÜM KAPSAM DIŞI BIRAKMAK DEĞİL

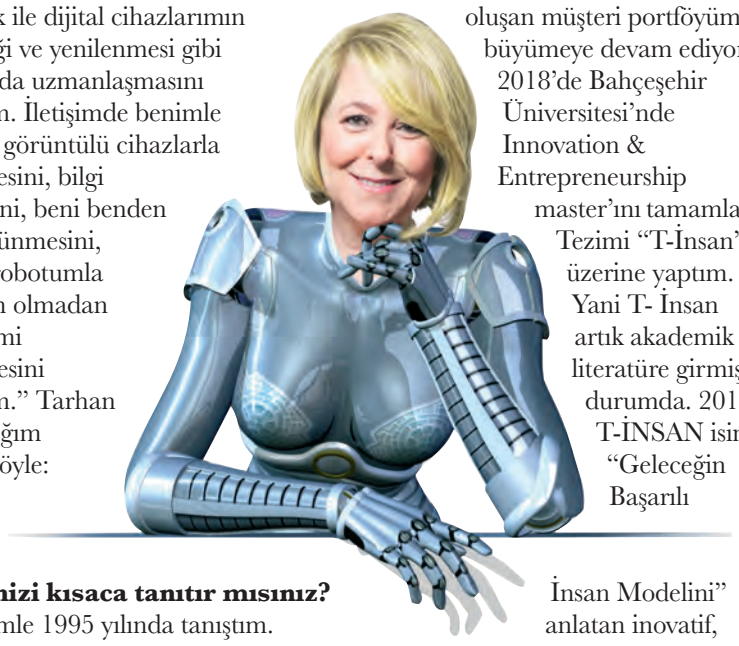
Sonuç olarak, Karayolları Trafik Yönetmeliği'nde düzenlemenin uygun olmadığını ve yukarıda inceleme konusu yapılan ilk derece mahkemesi ve Yargıtay kararlarında varılan sonuca da katılmadığımızı belirtmek isteriz. ÖTV hükümlerinde dolandırıcılığı önlemek için, değerleri sigorta koruması dışında bırakmak değil, ihlal saptandığı zaman buna uygun yaptırımları öngörmek ve uygulamak doğru olur.

“T-Sigortacı sorularıma ışık hızında cevap vermeli”

“T-İnsan” isimli kitabın yazarı fütürist **Ufuk Tarhan**, T-Sigortacı’yı “Hep yanımda olmalı. Her an sorularıma ışık hızında yanıt vermeli” ifadeleriyle tanımladı.



“Türkiye’nin ilk kadın fütüristi” ve “İş avatarı” Ufuk Tarhan ile söyleşi gerçekleştirdim. “T-İnsan” şeklinde bir kelime ortaya atan ve bunu “bir şeyin her şeyini, her şeyin bir şeyini bilen insan” olarak tanımlayan Tarhan, T-İnsan olarak sigortacısından neler beklediğini anlattı: “Siber güvenlik ile dijital cihazlarımın güvenliği ve yenilenmesi gibi konularda uzmanlaşmasını beklerim. İletişimde benimle anında, görüntülü cihazlarla görüşmesini, bilgi vermesini, beni benden çok düşünmesini, evdeki robotumla haberim olmadan dertlerimi halletmesini beklerim.” Tarhan ile yaptığım söyleşi şöyle:



Kendinizi kısaca tanıtır mısınız?
Fütürizmle 1995 yılında tanıştım. Bir yurt dışı seyahatinin ardından hem “The Futurist” dergisine, hem de Dünya Fütüristler Birliği’ne üye oldum. Bu arada ODTÜ Ekonomi mezunuyum. O yıllarda IT sektöründe çalışıyordum. Teknolojinin şirketleri, insanları ve hayatı nasıl dönüştürdüğünü çok yakından gözlemleme fırsatım olmuştu. Buna fütürist bakış açısı da entegre edilince başarıların tesadüfen elde edilmediğini ve aslında her şeyin bir hayalle başladığını, inovasyonlarla, yıkıcı dönüşümlerle şekillendiğini, tasarımla somutlaştığını ve stratejik planlama, aksiyonlarla da gerçekleştiğini anladım. Fütürizmin benim için bir meslek haline gelmesi 2004-2005 yıllarını buldu. Özellikle 2005’ten sonra insanlarda çok büyük bir gelecek kaygısı ve merakı yükseldi. Bireylerin geleceğe daha farklı bakmaya ihtiyaçları olduğunu, kurum ve toplumların dönüşüm sürecine gireceğini anladım. 2003’te kendi işimi kurmam gerektiğine karar verdim. 2003-2006 arasında her sabah 03:00’te kalkmaya başlayarak kendimi “hibrit”leştirdim. Yaklaşık 3 yıl süren bir planlama ve otodidakt öğrenme dönemine girdim. Bu süreçte, öncelikle yaşamam için gerekli nakit akışını kesmemek amacıyla hem profesyonel yöneticiliğe devam ettim hem de yeni hayatım için hazırlık yaptım. Sonradan bu sürece “hibritleşmek” dedim. 2006’da kurumsal hayata tamamen veda edip ‘solo girişimci’ olarak Türkiye’nin ilk ‘gelecek planlama merkezi ve fütürist’ şirketi olan M-GEN’i kurdum. Hayalim; kişi ve kurumlara gelecekte de başarılı olmalarına, sürdürülebilir bir gelecek oluşturabilmelerine yardımcı olmak; 2011’de Dijital Ajans hizmetleri de vermeye başladık. Şimdi Dijital Ajans olarak, “Fortune 500 içinde” çok büyük firma ve markalardan oluşan müşteri portföyümüzle büyümeye devam ediyoruz. 2018’de Bahçeşehir Üniversitesi’nde Innovation & Entrepreneurship master’ını tamamladım. Tezimi “T-İnsan” üzerine yaptım. Yani T- İnsan artık akademik literatüre girmiş durumda. 2017’de T-İNSAN isimli, “Geleceğin Başarılı İnsan Modelini” anlatan inovatif, interaktif bir kitap yazdım. Kısa sürede 20’nci baskıya erişti, şirketlerden toplu alımlarda en üst sıralarda ve Platin Dergisi tarafından düzenlenen seçimde “Yılın En İnovatif İş Kitabı ödülünü kazandı. Bazı okullarda “Gelecek Tasarımı” derslerinin başlamasına sebep oldu, referans kitap olarak kullanılmaya başlandı.

“Türkiye’nin ilk iş avatarı” olarak tanımlanıyorsunuz. Ne demek bu?
Avatar; “aslını temsil eden, amaca göre oluşturulmuş sanal kimlik” demek. Bir nevi, “aslının yerine hareket eden temsilci robot, sanal asistan.” Ben de oradan esinlenerek yaptığım işe bu ismi verdim. Çünkü günü kurtarmaktan, hedefleri tutturmaktan geleceğe bakacak hali kalmamış üst düzey yöneticilere, patronlara, stratejisyenlere; şirketlerini, kurumlarını geleceğe hazırlamak konusunda yardımcı olmaya çalışıyorum. “Onlar için, onlarla beraber, onlar gibi” çalışmak üzere, Avatar olarak sorumluluk alıyorum.

Teknoloji - insan kimyasında hangi tip formüller insanlığı en verimli neticelere ulaştırır?
Yaşadıklarımız farklı bileşen ve sonuçlardan oluşuyor. O yüzden bir formül vermek zor, ancak herkesin kendisine en uygun formülü oluşturabilmesi için ilk koşul, teknolojiyi etkin kullanması, sürekli kendisini upgrade etmesi, zamanın ruhuyla uyumlu olması, disiplinli çalışabilmesi, üstün iletişim becerilerine sahip olması, dijital kimliğine de en az analog kişiliği kadar önem vermesi ve her koşulda olumlu yaklaşımlarla problem çözücü, yaratıcı, bütünleştirici olabilmesidir.

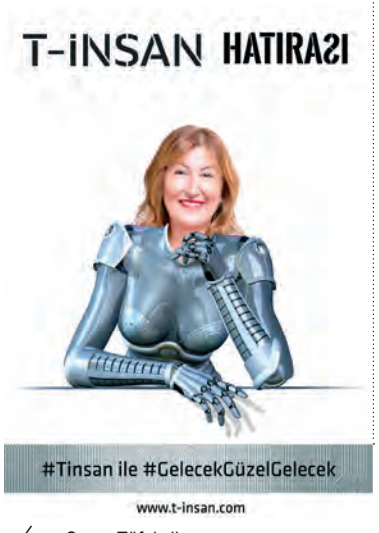
T-İnsan’da, günümüz insanından farklı olan özellikler nedir?
Onu farklı kılacak derecede bir alanda uzmanlaşması T’nin dikey bacağını, o uzmanlıkla da diğer alanları anlamaya ve onlar için çözümler yaratmaya odaklanması da T’nin yatay çizgisini ifade ediyor. Bir şeyin her şeyini, her şeyin bir şeyini bilen insana T-İnsan diyoruz. T harfi; teknolojiyi, takım oyuncusu olmayı, tasarımcı düşünmeyi ifade ediyor. T’leşmek için hibritleşmek, otodidakt öğrenci olmak ve ileri seviyede kürasyon yapabilmek gerekiyor.

Ümitlerimizi kaybetmememiz için geçerli olabilecek 5 motive edici sebep söyler misiniz?
Yenilenebilir enerji yaygınlaşınca dünyadaki birçok sorun ortadan kalkacak. Nano ve genetik teknolojilerdeki gelişmeler ile mevcut ve oluşacak tüm yeni sağlık, yaşam sorunlarını kolayca çözeceğiz. Gelecekte daha az ve daha verimli çalışacağız. İnsan olduğumuzu yeniden hatırlayacağız. Blockchain ve yapay zekanın yaygınlaşması ile aptal ve çıkarcı politikacılardan, silah tacirlerinden kurtulacağız. Kadın, erkek eşitliğini başarabilecek, dil, cinsiyet, ülke millet ayırımlarını yitirecek, çok daha keyifli bir dünyada yaşayacağız. Hatta uzaylılarla dahi tatlı iletişimler kurmaya başlayacağız.

“Sigorta” denince aklınıza gelen ilk 5 şey nedir?
Güvenlik (siber, dijital, analog), doğal afetler, emeklilik, sağlık ve trafik kazası.

Sigortacınızdan T-İnsan olarak neler beklersiniz?
Siber güvenlik ve dijital cihazlarımın güvenliği, yenilenmesi gibi konularda uzmanlaşmasını beklerim. İletişimde benimle anında, görüntülü cihazlarla bıkmadan görüşmesini, bilgi vermesini, beni benden çok düşünmesini, evdeki robotumla haberim dahi olmadan bir sürü derdimi halletmesini beklerdim.

T-Sigortacı nasıl olmalıdır?
Yeni gelişecek alanlarda uzmanlaşmalı. Çok ileri teknoloji, yapay zeka ve blockchain kullanmalı. Daima farklı ve gerçekten yararlı hizmetler yaratmalı. Hep yanımda olmalı. Her an sorularıma ışık hızında yanıt vermeli.



Sema Tüfekçiler
sematufekciler@gmail.com



20 TL

KENAN DOĞULU

Yıllardır Türk pop müziğinin öncü isimlerinden olmayı başaran Kenan Doğulu, son albümü 'Vay Be' ile listelerin başında yer alıyor.



30 TL

SHAWN MENDES

20 yaşındaki genç müzisyenin kendi adını taşıyan albümü birçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de ilgi gördü ve listelerin başında yer alıyor.

YERLİ

1- Kenan Doğulu - Vay Be
2- Mabel Matiz - Maya
3- Sibel Can - Yeni Aşkım
4- İrem Derici - Sabıka Kaydı
5- Şebnem Ferah - Parmak İzi
6- Koray Avcı - Senin İçin Değer
7- Beste Kırmacı - Bu Köy Adam
8- Hakan Altun - Usta Çırak
9- Müzeyyen Senar - Yayınlanmamış Şarkılar
10- Manuş Baba - Dönersen Islık Çal

YABANCI

1- Shawn Mendes - Shawn Mendes
2- Various Artists - Happy Hour - Tropical Mix
3- Evgeny Grinko - Evgeny Grinko
4- Chopin Nocturnes - Fazıl Say
5- Jessie Ware - Devotion
6- George Michael - Older
7- Shawn Mendes - Illuminate
8- Lemonade - Beyonce
9- Pink Floyd - Wish You Were Here
10- George Dalaras - Pesto Gia Mena

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Flanöz: Şehirde Yürüyen Kadınlar *Lauren Elkin*

Paris pasajlarında doğan ve "amaçsızca dolaşan kişi" anlamında kullanılan "flanör" kelimesi Lauren Elkin'in bu kitabıyla erilden dişile çevrilerek "flanöz" oluyor. Yazar, sözlüklerin çoğunda bulunmayan bu kelimenin temsil ettiklerinden yola çıkarak yazdığı kitabında bizi Paris, New York, Tokyo, Venedik ve Londra'nın sokaklarında George Sand, Virginia Woolf, Jean Rhys, Agnès Varda, Sophie Calle, Martha Gellhorn ve Joan Didion gibi flanözlerin ayak izlerini takip ederek yürümeye davet ediyor.



372 sy. 28 TL

Bir Bitki Çayı Alır Mıydınız? *Donatella Rizzati*

Viola Consalvi çiçeklerle, otlarla, yapraklarla ne yapacağını çok iyi biliyor. Hangisini neyle karıştıracağını, hangisini hangi sorunun tedavisinde kullanacağını. Fakat Viola bitkilerden, şifalardan uzaklaşacak kadar yasta. Hayat ondan kocasını almış. Bu güzel kokulu dünyada cesur bir kadının Paris sokaklarında geçmişin üstesinden gelişine tanıklık etmeye var mısınız? Peki siz ne yapardınız? Yeniden Doğmak İçin Bir Bitki Çayı Alır Mıydınız?



384 sy. 32 TL

67

Oğuzhan Uğur

Gördüğü ile gerçekte olması mümkün olmayan bir uyuşmazlık vardı aynanın köşesinden yansıyan görüntüsü ile arasında. Normal bir hayatı olan, normal bir hayatı olduğunu düşünen adamdı. Ailesiyle birlikte gidecekleri tatil için çıktığı yol, onu hayatının yolculuğuna sürükledi. Kabus ve gerçeğin, gerçek ve pişmanlığın iç içe geçtiği bir yolculuğa.... Geçirdiği trafik kazasının ardından kendini hiç bilmediği bir yerde bulan; adını, mesleğini, ailesini ve en önemlisi kendini bilmeyen bir adamın hikayesi.



128 sy. 18 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Futbol ve diğerleri

GEÇEN ay 2018 Dünya Futbol Şampiyonası'nı naçiz kendi görüşlerimle değerlendirmiştim. Konu futbol olunca öncesinde, sürecinde ve sonrasında yorumlar bitmek bilmiyor. Bugün, şampiyona sonrasında basın ve televizyonlarda değinilen ve bana enteresan gelen bazı notlarımı aktarmak istiyorum. Bunlar benimkiler gibi değil, genellikle uzman (!) sözleri ve yazılarıdır...

• Şampiyon Fransa milli takımı oyuncularının köken araştırması şöyle: Kimpembe KONGO, Umtiti KAMERUN, Pogba GİNE, Mbappe KAMERUN-NİJERYA, Dembele SENEGAL-MALİ, Tolisso TOGO, Kante MALİ, Matuidi ANGOLA, Nzonzi KONGO, Mandanda KONGO, Adil Rami FAS, Nebil Fekir CEZAYİR, Sidibe SENEGAL, Mendy SENEGAL, Giroud FRANSA, Griezman anne ALMAN, baba PORTEKİZLİ.

• Durmayan topa çalışmak daha zor. Hele yılda 3 kere bir araya gelen milli takımların bir taktik reform yapamayacakları aşikâr. Zafere giden en kestirme yol, duran top. Bu turnuvada 73 duran top golü izledik. Bundan sonra turnuvalarda görüntü benzer olacaktır.

• Temelleri 2010'da atılan Belçika milli takımının 9 oyuncusu bu milli takımda oynuyor. Bir büyük proje ürünü deniliyordu, şampiyonluk için geldiği Rusya'dan üçüncülükle döndü.

• Hırvatistan, çok büyük bir havaya giren İngiltere'nin 52 yıllık Dünya Kupası finali özlemine son vererek tarih yazdı. Bu küçük ülkenin başarısındaki en büyük pay "küçük dev adama" ait: Luka Modric.. İç savaşta mülteci gibi sığındıkları otelin otoparkında futbolla hayata tutunup, savaşın mayınlı tarlalarından yeşil sahalara uzanan bir hayat öyküsüne sahip Modric hak ettiği değeri buldu. Buraya kadar yaptığım alıntılardan sonra, geçen ayın köşesine sığmayan birkaç kırıntımı ilâve edip konuyu kapatacağım.

• Spikerlerin radyoda naklen yayın yapıldığı gibi gırtlaklarını yırtarak maç anlatmaları çok rahatsız edici bir şeydi. Esasen televizyonda görülen bir şeyi adım adım seslendirmeye gerek olmasa gerek. Sözü kesmemek adına tüm futbolcuların neredeyse biyografisini, boyunu kilosunu ve hatta soy ağacını anlatmanın da lüzumsuz olduğu kanısındayım.

• VAR Sistemi, geçen sezon İtalya Birinci Ligi'nde hakem aldatma sayısını bir önceki sezona oranla %43 azaltmış. Skandallar bitecek, adalet gelecek diyorlar. Mutlaka büyük fayda sağlayacaktır ancak, duraklama maçın havasını kaçırıyor, bunu kabul etmek lâzım. Galatasaray – Akhisar, Süper Kupa maçının ilk bölümü fazla VAR kontrolleri nedeniyle 50 dakika oynandı.

FUTBOL DIŞINDA NELER VAR?

Türkiye'nin deniz kıyıları uzunluğu 8.333 km. olup Anadolu kıyısı 6.480 km., Trakya kıyısı 786 km. ve Adalar kıyısı 1.067 km.dir. (Arama motorlarında farklı rakamlara rastlanabiliyor!)
Türkiye'nin göllerinin yüz ölçümü 9.500 km^2 dir.
Türkiye'nin nehirlerinin toplam uzunluğu kaç km'dir? Bulamadım.
Bu kadar çok su ile teması olan ülkemizde su sporları hangi düzeydedir, araştırmadım. Fazla uğraşmaya gerek yok şu iki olay bir fikir veriyor. 33. Avrupa Sutopu Şampiyonasında alınan sonuçlar:

Erkekler:
Türkiye – Yunanistan 1 – 27
Türkiye - Hırvatistan 2 – 23
Türkiye - Hollanda 5 – 22
Türkiye - Gürcistan 10 – 15 (Klasman)

Kadınlar:
Türkiye-Rusya 4-35
Türkiye-Macaristan 5-32
Türkiye-İspanya 2-32
Türkiye-Almanya 9-12
Türkiye-Sırbistan 6- 9
Türkiye-Hırvatistan 6-11 (Klasman)

Sutopu Federasyonu Başkanı "10 maçta 218 gol yedik, milli takımlar gençlerden oluşuyor" demiş (!)
İskoçya'nın Glasgow kentinde düzenlenen Avrupa Yüzme Şampiyonası'nda çeşitli branşlarda yarışmaya katılan 9 kadın, 8 erkek sporcumuz elemeleri geçmeyi başaramamış. Yüzme Federasyonu Başkanı'nın bu konuda bir beyanatına rastlamadım.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

İlişkisel pazarlamanın sigortacılığa etkisi!..

GÜNÜMÜZDE, *farklı sektörlerde gözle görülür şekilde yaşanan hızlı değişimler, işletmeleri her müşteriye özel hizmet verme esasına dayanan ilişkisel pazarlama anlayışında hizmet vermeye yönlendirmiştir. Teknolojinin sunduğu olanaklarla son yıllarda daha kolay uygulanabilir hale gelen ilişkisel pazarlama anlayışının, hızla gelişen sigorta sektöründe önemli bir pazarlama anlayışı olarak yer aldığı görülmektedir.*

Aynı zamanda, müşteri bağımlılığının ağlanmasında, vazgeçilmez bir pazarlama anlayışı olarak tüm sektörler için önem derecesi yüksek bir pazarlama stratejisi olarak dikkate alınmalıdır.

Çünkü iletişim, hizmet veren personel ile müşteri arasındaki sağlam ilişkiyi oluşturur. Bir sonraki ürün ya da hizmet seçimindeki karar verme sürecinde müşterinin olumlu bir tutuma yönlendirilmesi, ilişki ile başlayan, müsteri memnuniyetinin sağlanmasıyla devam eden ve sonucunda yeniden satın almayla sonuçlanan bir müşteri bağlılığını getiren bir süreci ortaya çıkarmış olur.

İlişkisel pazarlama anlayışı, her bir müşteri için, yönlendirilmiş uzun vadeli ilişkiler temeline dayanır. İlişkisel pazarlama anlayışında işletme ve müşteriler arasındaki ortak sorumluluk ve güvenin sağlanması, müşteri memnuniyetini besleyen en büyük kaynaktır. Sigorta sektörünün temelinin karşılıklı güven ve beyan esasına dayandığını, bu anlayış kökeninden ortaya çıktığını kabul ettiğimize göre, sigorta şirketlerinin sigortalıya güven yoğunluğu içinde hizmet vermesi, şirketlere uzun süreli başarı yolu açacaktır.

İlişkisel pazarlama anlayışının üç önemli adımı vardır.
- İlişkilerin tanımlanması
- İletişimin açıklığı ve sürdürülebilirliği
- Bağlantılar-Karşılıklı faydaların hissedilmesi

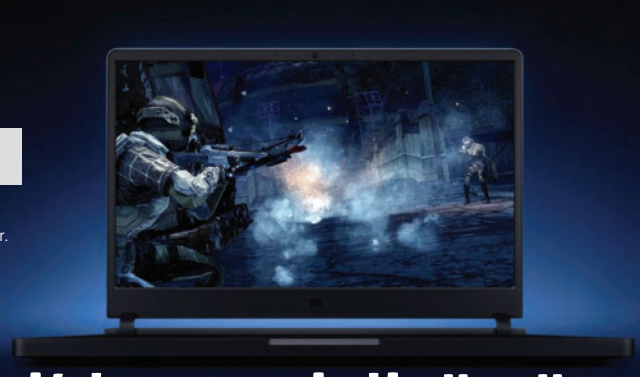
İlişkisel pazarlama anlayışının bireysel müşterilerle olan ilişkinin tamamlanmasındaki etkisi, diğer pazarlama türlerine göre çok daha belirgindir. Çünkü ilişkisel pazarlama anlayışı müşterinin temel çıkarları üzerine yoğunlaşır ve bunu öncelikli amaç edinir. Bu pazarlama yaklaşımında, işletme çıkarları, kısa vadede ikinci planda kalmaktadır. Bu tespiti sigortalılar üzerinden değerlendirdiğimizde; kârlılığı sigortalıların hasar frekansına bağlı bir sektör için, uzun vadeli beklentilerin çok daha önemli olduğunu düşünebiliriz. Sigortalıların istekleri dikkate alındığında, buradan elde edilen bilgilerle ürün geliştirmek daha isabetli olmaktadır. Satış ve pazarlama fonksiyonları yeniden değerlendirilerek oluşturulan ürün ve hizmetler, sigortalıların istedikleri özelliklerde hizmet almasına kaynak oluşturmaktadır.

Sigortacılığı, diğer tanımlarının yanı sıra, oluşabilecek zararların olumsuz sonuçlarının giderilmesinde, riski taşıyan kişiye parasal kolaylık ve rahatlık sağlayan bir finansman tekniği olarak tanımlayacak olursak, böylesine bir hizmet pazarlamasında uzun süreli ve güvene dayalı ilişkileri, işletmeler için kârlılığın ve sürdürebilirliğin ana hedefini oluşturmaktadır.

Sigorta hizmetlerinin, özellikle BES'in pazarlamasında birebir müşteri ilişkilerinin ön plana çıktığı bu dönemde; sigortalıları elde tutmanın ve uzun süreli ilişkide bulunmanın tek yolu, ilişkisel pazarlamanın mevcut kurallarını yerine getirmekten geçmektedir. Sigortalıların, sigorta işletmesi ile ilişkilerinin sürekli olması, sigorta hizmetinin güvenilir ve müşteri yararlanmasına yönelik olması, sigorta hizmetlerinden memnuniyet derecesini artırır.

Sigortalılar ile birebir ilişki ve iletişime dayanan, müşterilerin değer kriterlerini önemseyen karşılıklı yarar ve etkileşim sağlayan, sigortalı tatmininin ve memnuniyetinin ötesinde sigortalı bağlılığını hedefleyen ilişkisel pazarlama anlayışına yönelik yapılacak uygulamaların, sigortalı bağlılığında etkisinin olduğu görülmektedir. Özellikle sigorta satış sonrası müşteri iliskilerinin geliştirilmesine yönelik yapılan tüm şirket içi faaliyetleri, sigortalıların şirketlerle daha uzun dönemli çalışmasını sağlamasının yanı sıra, şirketlere olan bağlılığını da etkileyecektir.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



Xiaomi'den yeni dizüstü

Sırasıyla baktığımız zaman yaklaşık 1.310 dolar fiyat etiketi bulunan en üstteki model Intel Core i7-8750H üzerine kuruluyor. 6GB GTX 1060 ekran kartı bulunan versiyon, 16GB DDR4 belleğe sahip. Depolama tarafında ise 256GB PCIe SSD + 1TB HDD bir arada sunuluyor. Yaklaşık 1.091 dolarlık versiyon Intel Core i7-8750H işlemci, 6GB GTX 1060 ekran kartı ve 16GB DDR4 bellek üzerine kuruluyor. Model 256GB PCIe SSD + 1TB HDD ile geliyor. Yaklaşık 1.164 dolarlık versiyon ise Intel Core i5-8300H işlemci ve 4 GB GTX 1060 Ti ile karşımıza çıkıyor. 8GB DDR4 belliği bulunan dizüstü, 256GB PCIe SSD + 1TB HDD kombinasyonuyla alınabiliyor. Ailenin en altında yer alan yaklaşık 975 dolarlık versiyon ise işlemci tarafında Intel Core i5-8300H kullanıyor. Bünyesinde 4 GB GTX 1050 Ti taşıyan model, 8GB DDR4 belleğe ve 256GB PCIe SSD + 1TB HDD depolama birimlerine sahip.

INSTAGRAM

Ne kadar vakit harcıyoruz?

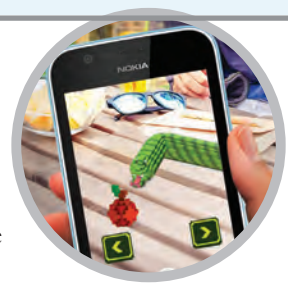
Instagram'daki yeni güncelleme ile artık uygulamada geçirdiğiniz ortalama süreyi görmek çok kolay. Tek yapmanız gereken Profil > Ayarlar > Hareketlerin seçeneğine dokunmak. Burada o gün geçirilen toplam süreyi ve ortalama uygulama kullanım sürenizi görüntüleyebiliyorsunuz. Eğer o gün içinde geçirmek istediğiniz süreyi aşmamak istiyorsanız bunun için Günlük Hatırlatma özelliğini de kullanabiliyorsunuz. Aynı zamanda bildirimlerinizi de sınırlandırabilirsiniz. Çok fazla bildirim alan bir hesabınız varsa Bildirim ayarları > Anında İlet Bildirimlerini Sessize Al özelliğini açabilirsiniz. Son güncelleme ile kullanıcılara dağıtılan bu özelliklerin dağıtımının kademeli olarak gerçekleştiğini de hatırlatalım.

Canon'dan mobil yazıcı: Zoemini

Canon Zoemini olarak adlandırılan yazıcı 160 gram ağırlığında ve 118 mm x 82 mm x 19 mm boyut ölçülerinde. Bir akıllı telefondan daha ufak bir boyuta sahip olan cihaz, taşınabilirliğiyle tüm dikkati üstüne çekiyor. ZINK teknolojisi sayesinde herhangi bir mürekkepe ihtiyaç duymadan fotoğraf basabilen yazıcı bunun için ZINK teknolojisine sahip kağıtlardan yararlanıyor. Suya ve yırtılmaya karşı dayanıklı ZINK fotoğraf kağıtlarının tercih edildiği yazıcı, 2 x 3 inç boyutunda baskı almaya imkan tanıyor. Canon Mini Print uygulamasıyla uyumlu şekilde çalışabilen yazıcı, kullanıcıların baskı öncesinde fotoğraflarına filtreler eklemesine de olanak sağlıyor.



Nokia'nın efsane oyunu Yılan Facebook'a geliyor



Oyunun bağımlılık yapan temel özellikleri aynı kalırken eğlenceli bir AR dokunuşu geliyor: artık oyuncular elma yiyen Yılan olabiliyor. Snake Mask, Yılan'ı mümkün olduğu kadar geniş bir kitleye ulaştırabilmek için yeni Facebook AR kamera teknolojisinden yararlanıyor. Hayvanat bahçesi, plaj ya da uçakta, nerede olursanız olun Facebook kamerası ile Yılan'a dönüşmek mümkün. Ayrıca Facebook Canlı Yayın entegrasyonu sayesinde oyun canlı olarak Facebook'ta yayınlanabilir ve arkadaşlar da aksiyona katılabilir. Yepyeni Snake Mask, oyuncuların kendilerini efsanevi Yılan karakterine dönüştürmesine olanak sağlamak için Android sistemli Nokia akıllı telefonlarının ön kamerasını kullanıyor.

WhatsApp'ta reklam dönemi

En çok kullanılan mesajlaşma uygulaması olan WhatsApp pek çok yenilikle gündeme geliyor. Fakat bu yenilikler her zaman bizleri memnun edecek türden olmuyor. Son gelişmelere bakılırsa Facebook'un satın aldığı uygulamada reklam dönemi başlıyor.



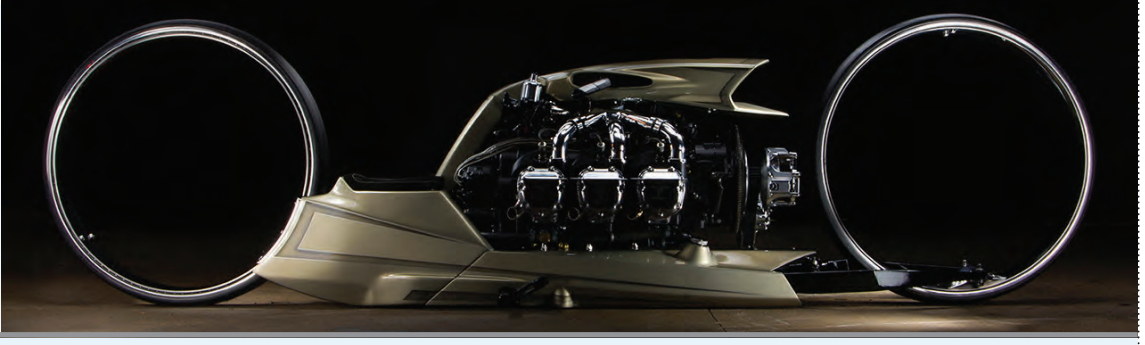
Instagram kullanıcıları yüzünden isyan çıktı

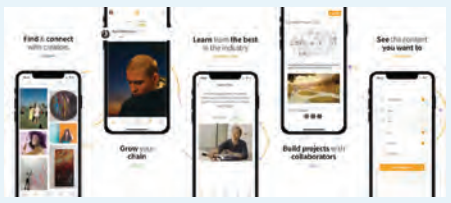
Temmuz sonlarına doğru herkesin ziyaretine açılan bir ayçiçek tarlasında 7,5 dolar giriş ücretiyle insanlar içeri girip gezebiliyordu. Ancak 28 Temmuz'da işler bir anda değişmiş. Çiftlikte çekilen bir fotoğrafın viral olmasının ardından yaklaşık 7.000 aracın çiftlik önünde belirtiği açıklanmış durumda. Bu tantananın ayçiçeklerine zarar verebileceğini fark eden ekip çareyi tarlayı ziyarete kapatmakta bulmuş. Facebook üzerinden paylaşılan duyuruda ayçiçeklerini izleme etkinliklerinin durdurulduğu belirtiliyor.



Son dönemin en ilginç motosikleti "TMC Dumont"

"Fütüristik bir sanat eseri" tasarımlı TMC Dumont, eski Formula 1 sürücüsü ve özel motosiklet üreticisi Tarso Marques'in arkasında bulunduğu bir araç. İsmini Brezilya'nın havacılık efsanelerinden Alberto Santos-Dumont'tan alan motosiklet benzersiz bir görünüşe sahip. İlk olarak 36 inç'lik göbeksiz tekerlekler karşımıza çıkıyor. Motora gerçekten inanılmaz bir hava katan bu tekerlekler, kendisine baktırmayı biliyor.





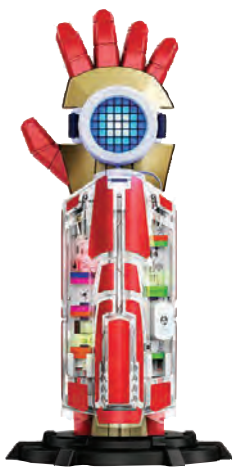
Game of Thrones yıldızından mobil uygulama

Arya Stark rolüyle Game of Thrones'un en sevilen isimlerinden olan Maisie Williams, film yapımcısı Dom Santry ile kurucu ortakları olduğu Daisie uygulamasını müjdeledi. App Store'daki yerini alan uygulama film sektöründen fotoğrafçılığa uzanan geniş bir yelpazede çalışan insanları bir araya getiriyor. Uygulamanın asıl amacı bu alanlar üzerine çalışan insanların birbiriyle iletişim kurması ve gelecek projelerde çalışmak isteyebilecekleri isimleri bulması olarak belirlenmiş.

Televizyon değil, başyapıt

Yeni AF9 OLED TV, Sony'nin sadece en yüksek görüntü kalitesine sahip TV modelleri için kullandığı Master Series yelpazesi içinde yer alıyor. Film üreticilerinin göstermek istediklerini olduğu gibi aktarma hedefiyle yola çıkan Sony, Master Series televizyonlarında tıpkı prodüksiyon stüdyolarında olduğu gibi profesyonel bir görüntü kalitesi sunuyor.





Iron Man olmak isteyenlere Avengers kodlama kiti

Çocuklara kodlamayı sevdirmeyi amaçlayan pek çok özel kitle karşımıza çıkan LittleBits, bu kez Marvel ile işbirliğine gidiyor ve Iron Man odaklı çekici bir ürün ortaya çıkıyor. İçimizdeki maker'ı da uyandıracak olan Avengers Hero Inventor Kit ile Tony Stark gibi kendi kostümünüzü yapmaya başlayabilirsiniz. Tabii bu kit size sadece zırhın el kısmını yapma imkanı sağlıyor.
Popüler kahramanımızın zırhının küçük bir parçasını inşa etmeye yarayan bu kitin elektronik blokları transparan bir kola manyetik olarak bağlanabiliyor. Böylelikle çocuklar projeyi tamamladıktan sonra bunu giyebiliyor.

TESLA

Tesla'dan atari müjdesi

Tesla CEO'su Elon Musk geçtiğimiz haftalarda önce sabotaj olayı ardından da Tayland'daki mağara kazası sebebiyle basının gündemindeydi. Gerçi basının gündeminden tek bir gün olsun düştüğünü de söyleyemeyiz. Ancak son haberler, Musk'la ilgili daha çok negatif bir tutum içeriyordu. Twitter üzerinden paylaştığı yeni bir bilgiyle Musk üzerindeki kara bulutları biraz olsun dağıtarak işin içine eğlenceyi dahil ediyor gibi görünüyor. Duyurusunu Twitter üzerinden paylaşan Musk, yeni güncelleme ile beraber Atari oyunlarının sisteme dahil edileceğini belirtiyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Sigorta sektöründeki firmaların bazı vergi avantajları karşısındaki durumu

SİGORTACILIK sektöründe faaliyet gösteren mükelleflerin bazı vergi avantajları karşısındaki durumu yazımızda ele alınmıştır.
Teşvik Belgeli Yatırımdan Elde Edilen Kazançlara İndirimli Kurumlar Vergisi Uygulaması:
Yatırım teşvik belgesine bağlanan yatırımlardan elde edilen kazançlara %22 yerine daha düşük oranlı kurumlar vergisi uygulanabilmektedir. Ancak; finans ve sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren kurumlar ile diğer bazı kurumlar bu düzenlemenin kapsamına alınmamıştır (İndirimli kurumlar vergisi, Kurumlar Vergisi Kanunu Madde: 32/A). Dikkat edilirse, sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren tüm kurumlar (sigorta aracıları dahil) bu uygulamanın dışında bırakılmıştır.

NAKDİ SERMAYE İNDİRİMİ:
Sermaye şirketleri; kuruluşlarında ödenen nakdi sermaye ve sermaye artışlarında bu artışın nakden karşılanan kısmı üzerinden Merkez Bankasınca açıklanan ticari kredilere uygulanan ağırlıklı yıllık ortalama faiz oranı dikkate alınarak hesaplanan tutarın yarısını matrah tespitinde kurum kazancından indirebilmektedir. Ancak; finans, bankacılık ve sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren kurumlar bu düzenlemenin kapsamı dışında tutulmuştur (Kurumlar Vergisi Kanunu Madde:10 /1-ı). Sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren (sigorta aracıları dahil) tüm kurumlar bu avantajdan faydalanamayacaktır.

VERGİYE UYUMLU MÜKELLEFLERE VERGİ İNDİRİMİ:
Ticari, zirai veya mesleki faaliyeti nedeniyle gelir vergisi mükellefi olanlar ile kurumlar vergisi mükelleflerinden (finans ve bankacılık sektörlerinde faaliyet gösterenler, sigorta ve reasürans şirketleri ile emeklilik şirketleri ve emeklilik yatırım fonları hariç olmak üzere) Kanun maddesinde sayılan şartlara sahip olanlarda; yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannameleri üzerinden hesaplanan verginin %5'i, (1 milyon TL'yi aşmamak kaydıyla) ödenmesi gereken gelir veya kurumlar vergisinden indirilebilmektedir. Vergi borcunun bulunmaması, beyannamelerin süresinde verilmesi gibi bazı şartlar aranmaktadır (Vergiye uyumlu mükelleflere vergi indirimi, Gelir Vergisi Kanunu Mükerrer Madde:121). Bu düzenlemede, sigorta sektöründe faaliyet gösteren tüm kurumlar değil sadece sigorta ve reasürans şirketleri kapsam dışında tutulmuştur. Kaldı ki, gerçek kişiler için böyle bir sınırlama zaten öngörülmemiştir. Dolayısıyla, sigorta aracılarının (acenteler ve brokerler) uyumlu mükellef vergi indiriminden (şartları sağlıyorlarsa) yararlanabileceklerini düşünüyoruz.

TAŞINMAZLARA YENİDEN DEĞERLEME:
Vergi Usul Kanununa eklenen geçici 31. Madde ile; bilanço esasına göre defter tutanlara bir defaya mahsus olmak üzere aktifteki taşınmazlarından istediklerini yeniden değerlemeye tabi tutarak bunların kayıtlı değerlerini artırma imkanı sağlanmıştır. Yeniden değerleme, 30 Eylül 2018 tarihine kadar geçici Maddede belirtilen şartlar ve esaslar dahilinde yapılacak olup, değerleme sonucu oluşan net değer artışı üzerinden %5 oranıyla vergi hesaplanarak vergi dairesine beyan edilecek ve ödenecektir. Ancak, finans ve bankacılık sektöründe faaliyet gösterenler, sigorta ve reasürans şirketleri, emeklilik şirketleri ve diğer bazı mükellefler bu düzenlemenin kapsamı dışında tutulmuştur. Sigortacılık sektöründe faaliyet gösterenlerin tamamı değil, sadece sigorta ve reasürans şirketleri kapsama alınmamıştır. Bu nedenle, sigorta acentelerinin ve brokerlerinin söz konusu geçici maddeye göre yeniden değerleme imkanından yararlanabileceği kanaatindeyiz.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Alkol

MUAZZEZ İlmiye Çığ hocamızın Sümer tabletlerinden çevirisini yapıp yayımladığı çok önemli bir kitabı var. "Sümerli Ludingirra"... Ludingirra, Asurluların Sümer'i ele geçirdiği yıllarda yaşamış bir Sümerli. Asurluların; Sümer gelenek, görenek, destan ve bilimini kendi dillerine çevirip, kendilerinin malıymış gibi yazmalarından rahatsızlık hisseden ve onu engellemeye çalışan biri.

Ludingirra'nın yazdığı ve elimizde olan 23 tane tablette; anılarını, geleneklerini veya eski destanlarını anlatmış. Kitaptan benim edindiğim izlenim; pek çok konuda günümüz bilgileri ve kültürüyle yarışabilecek düzeyde olmalarıdır.

Ludingirra kitabını üç kez okudum. Her okuduğumda hayranlığım bir kat daha arttı. Entelektüel bir öğretmen olarak yaşadığı çağı ve anılarını o kadar güzel anlatmış ki dünyanın en iyi film yönetmenleri bile yaşamı bu kadar canlı ve renkli anlatamaz.

Şimdi diyeceksiniz ki 5.000 yıl önce yaşamış bir öğretmenin anıları ile başlıktaki "alkolün" ne ilgisi var. Ludingirra anılarında Sümer bölgesinde arpadan biranın nasıl elde edildiğini uzun uzun anlatır.

Ludingirra gençliğinde pazar yerinde gezerken yaşlı bir kadın ile karşılaşır. Kadın çocukluk arkadaşlarının annesidir. Saygı ile hal hatır sorduktan sonra çocukluk arkadaşlarının okula gidip gitmediklerini ve neler yaptıklarını sorar.

Yaşlı kadın derin bir iç geçirdikten sonra aynen şöyle der "günümüz gençleri bir alem okula gitmediler, çalışıp babalarına yardımcı olmadıkları gibi ellerinde bira kapları ile parklarda aylak aylak gezip sorun çıkarıyorlar" Malum bira alkollü bir içecek olduğundan her toplumda olduğu gibi beş bin yıl öncesinde Sümerlerde de toplumsal sorunlar yaratmış.

Alkol tüm tarih boyunca önemli bir ticari meta olmuştur. Bu nedenle ticaretin yapılabildiği tüm coğrafyalarda insanlarca tüketilmiş ve tüketilmeye de devam ediyor.

Alkol konusunu bu köşeye taşımamdaki neden baktığım bir dava dosyası ile ilgili olmasıdır. Sigortacılık mesleğinin en zor yanlarından biri hasar/dava dosyalarını okurken ya da incelerken tüm olayları kişiler ile birlikte en ince detaylarına kadar yaşamanızdır. Bazen çok bunaldığımda sigortacılık tamam da neden hasarcılık ya da sigorta hukuku dediğim olmuştur.

Baktığım dava dosyasında bir yaya kurallara uygun olarak kaldırımda yürümektedir. Eski model yerli bir araç kullanan sürücü doğrudan yayanın olduğu kaldırma çıkar ve yaya ağır biçimde yaralanır.

Yaralanan yaya aylarca hastanede yatar. Yaralanan kişi 22 yaşında gencecik bir grafiker. Hastane raporuna göre ömür boyu bakıma muhtaç olacak kadar malul ve hiçbir şekilde yürüme ihtimali kalmamıştır.

Aracı kullanan kişi ise % 3.4 promil alkollüdür. Widmark Faktörü denilen alkol ölçümleme sınıflamasına göre Sürücü koma halindedir. Örnek vermek gerekir ise; 100 ml kanda mg cinsinden belirli alkol konsantrasyonlarında beklenen semptom ve bulgular 150-200 mg ataksi, belirgin sarhoşluk, mide bulantısı, sendeleyerek yürüme, koordinasyon kaybı, uyuklamaya eğilim. 200-300 mg letarji, kusma, uyuklama, koma riski şekilde özetlenebilir. Baktığım dava dosyasında koma halindeki sürücünün araba kullanmasının kaza tanımı ile uzaktan yakından ilgisi yokturtur. Katil diye adlandıracağım sürücü polise verdiği ifadede "moralim çok bozuktu 5 saat boyunca içmişim hiçbir şey hatırlamıyorum" diyor.

Ben dava dosyasını incelerken; o acımasız sürücü(!) kim bilir nerede keyif çatmaktadır. Kendi yolunda giden 22 yaşındaki genç grafiker ise felç olmuş, bedeni ile çakıldığı yatakta hüzünlü gözler ile tavana bakmaktadır.

Alkol alarak araç kullanan sürücüler; siz, trafik kurallarını ihlal ederken kendi yaşamınızı riske sokuyorsunuz ya bu bizi hiç ilgilendirmiyor. Ancak, hayatın normal akışı içinde tüm kurallara uyan insanlara zarar veriyorsunuz ya sizi, insanı insan yapan değerler ile asla yan yana koyamıyorum. Kısaca insanlık adına 5.000 yıldır hiçbir şey değişmiyor.



8 EYLÜL

DERYA ULUĞ

Derya Uluğ, 8 Eylül akşamı Ankara'daki Winner İncek sahnesinde en sevilen şarkılarını sizler için seslendirecek.



11 EYLÜL

DAMIEN JURADO

Urban folk ve indie rock sahnelerinin Seattle kökenli yıldızı Damien Jurado, 11 Eylül akşamı İstanbul Zorlu PSM Turkcell Platinum Sahnesi'nde olacak.



12 EYLÜL

FERİDUN DÜZAĞAÇ

Rock müziğin güçlü besteci ve yorumcularından Feridun Düzağaç, sevilen şarkılarını Muğla'da Mabolla Art sahnesinde seslendirecek.



14 EYLÜL

GÖKHAN TÜRKMEN

Pop müziğin sevilen seslerinden Gökhan Türkmen, 14 Eylül Jolly Joker Vadistanbul'da sevenleriyle buluşuyor.



15 EYLÜL

GORAN BREGOVIC

Dünyaca ünlü sanatçı Goran Bregovic, 15 Eylül'de İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından düzenlenen Uluslararası Klarnet Festivali'nde.



18 EYLÜL

EROL EVGİN

Türk pop müziğinin duayenlerinden Erol Evgin, 18 Eylül'de İstanbul'da Harbiye Cemil Topuzlu Açık Hava sahnesinde sizlerle.



20 EYLÜL

JEHAN BARBUR

Dingin vokali, hikayesi bol şarkılarıyla Türkiye'nin en başarılı caz vokallerinden, söz ve şarkı yazarı Jehan Barbur, İstanbul'da Salon İKSV'de...



21 EYLÜL

İLYAS YALÇINTAŞ

Bir müzik yarışması sayesinde tanınan ve Türk pop müziğinin sevilen sesleri arasına giren İlyas Yalçıntaş, İstanbul'da Beyrut Performance sahnesinde.



22 EYLÜL

EMRE AYDIN

Pop rock tarzının en iyi isimlerinden Emre Aydın, 22 Eylül gecesi İstanbul Maltepe'deki Mori Performance sahnesinde.



23 EYLÜL

KENDİ DEYİMİYLE 'SESİ GÜLEN ADAM'

Koray Avcı, yeni albüm şarkıları ve yorumladığı unutulmaz eserlerle 23 Eylül'de İzmir Kültürpark Açıkhava sahnesinde sizlerle...



24 EYLÜL

NİL KARAİBRAHİMGİL

Ülkemiz müziğinin en renkli, en farklı, en ilham verici karakteri Nil Karaibrahimgil, 24 Eylül'de İzmir Kültürpark Açıkhava Sahnesi'ne misafir oluyor!



30 EYLÜL

BODRUM'DA DEMET AKALIN RÜZGARI

Başarılı şarkıcı Demet Akalın, Pasha Club Bodrum sahnesinde sevenleri ile buluşuyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Faruk Ömrüuzak seyahatte olduğu için bu ayki yazısını yayınlayamıyoruz.

KISALAR

TARSİM'den üreticiye hasar ihbarında kolaylık



TARSİM'in yeni uygulaması sayesinde, yetkili sigorta şirketlerinin acenteleri tarafından düzenlenen Devlet Destekli Bitkisel Ürün ile Sera Sigortaları branşlarındaki poliçelere ilişkin hasar ihbarları, üreticiler tarafından, www.tarsim.gov.tr kurumsal internet sitesindeki Poliçe Sorgulama/Hasar İhbarı ekranı üzerinden doğrudan yapılabilecek. Faaliyet gösterdiği alandaki teknolojik gelişmeleri yakından izleyen TARSİM, tarım sigortası ile ilgili uygulamaların akıllı telefon ve tabletler aracılığıyla, mekandan ve zamandan bağımsız kullanılabilmesi için "TARSİM Mobil" projesini de hayata geçireceğini duyurdu.

Sompo demansa savaş açtı

Sompo Japan, grup şirketi Sompo Holding çatısı altında, yaşlı bir nüfusa sahip Japonya'nın en büyük sorunlarından biri olan demans hastalığına savaş açtı. Şu an sadece Japonya'da uygulamaya geçen inisiyatifin yakında kazanılan deneyimlerle geliştirilerek şirketin faaliyet gösterdiği diğer ülkelerde de aktif hale getirilmesi hedefleniyor. Program kapsamında birinci adım olarak Ekim 2018 itibarıyla bilişsel bozukluğun engellenmesini amaçlayan SOMPO Egao Club isimli bir demans destek hizmetleri platformu kuracak olan şirket, aynı zamanda MCI teşhisi konulan kişilere sigorta yardımı ödeyecek bir ürün de geliştiriyor. Grup şirketlerinian vereceği bu hizmetlere ek olarak programda demansla ilgili hizmet ve ürünlerin geliştirilmesi, ilgili sosyal paydaşlarla işbirliği yapılarak demans ekosisteminin inşa edilmesi ve demansla ilgili çeşitli araştırma, bilgilendirme ve destek faaliyetlerinin yürütülmesi gibi çalışmalar da yer alıyor.

Akıllı araç platformu Ottoo'ya 100 bin dolarlık yatırım

Temmuz ayında Sigortacı Gazetesi'nin startup'lar üzerine yaptığı haberin de konuğu olan akıllı araç platformu Ottoo, 100 bin dolarlık yatırım aldı. Akıllı araç platformuna yatırım yapan Angel Effect'in üyeleri arasında dergimizin yazarı Okan Utkueri de bulunuyor.

Mart 2016'da Murat Aras, Koray Kocabaş ve Fatih Sinan Bir tarafından kurulan bulut tabanlı araç veri ve bağlantı platformu Ottoo, otomotiv ekosistemindeki oyuncular için araç ve sürüş verilerine dayalı ürünler geliştiriyor. Ottoo ile sürücüler hem araç ile ilgili maliyetlerini azaltıyor hem de araç ve sürüş güvenliğini artırıyorlar. Ottoo, kaza ya da aracın çekilmesi gibi durumlarda hem kullanıcıyı hem de kullanıcının önceden belirlediği kontaktlara bildirim gönderiyor. Aynı zamanda da firmalar ile kullanıcılar arasında iletişim kanalı oluşturuyor. Aracın anlık benzin seviyesi ve konumuna göre en yakın akaryakıt istasyonunu tavsiye etmek, arıza durumunda en yakın servis istasyonlarını listelemek ya da çekici çağırmak gibi özellikleri içerisinde barındırıyor.





ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Günaydın!"

SABAH saat 7:00...Yalıkavak sahilde yürüyoruz...Karşıdan tek tük insan geliyor ve çoğu sabah yürüyüşünde. Dikkatimi çeken ise o saatte yürüyenlerin büyük bir çoğunluğunun karşılaştığı insanlara selam vermesi, birbirimize yakın mesafelere gelindiğinde "günaydın" demesi. Selam vermeyenler ise cart tonlarda renkli, fosforlu, markalı ve pahalı spor giysileri içinde hızlı ve hırslı yürüyenler genelde. Hafif kızgın da gibiler sanki. "Fast and Furious 3" seti gibi biraz onlarla karşılaşıldığında. Kendileri ile, ya da bizler ile sorunları var sanki, ya da kimse ile iletişim kurmak istemeyen çok yüce, çok güçlü, çok üstün insanlar onlar.

Şaka bir yana hiçbir külfeti, maliyeti ve riski olmayan bir tek kelime ne kadar farklı yapıyor günün başlangıcını. Neredeyse 30 derecede 1 saat yürüdükten sonra o selamlaşmaların verdiği olumluluk ile döndüm eve ve güpgüzel bir günün müjdecisi oldu o ruh hali.

Bir insan ile selamlaşmanın ne yaptırımı olabilir ki! En fazla görmezden, duymazdan gelir karşındaki. Öyle yapsın, ne olur ki, geçer gidersin en sonunda!

Bir hazmedememe, bir çözememe, bir olamama sorunu var bazı insanların. En yakın arkadaşı ya da en sık iş yaptığı kişinin cep telefonunu sekretere arattırıp sonra bağlanmalar, aracını gideceği yerin en yakınına park etme takıntıları, kuyrukta sırasını bekleyememe anksiyeteleri filan.

Geçtiğimiz sene Atatürk Havalimanı Dış Hatlar'ın önündeki araç teslim yerinde 8-9 araba sıradayız araç teslimi için. O sırada en son gelen pahalı ve havalı giyimli çiftten kadın olanı görevli memura giderek "Uçağımız az sonra kalkacak, bizim aracı hemen alabilir misiniz?" dedi telaşla. Sıradaki müşteri kabul etmedi ama bir sonraki kişi bizlere de sorarak kendi sırasını verdi bu aceleci çifte. Neyse zamanlı gittiğimiz için sıramızı bekledik, aracımızı teslim ettik, check-in ve pasaport işlerimizi tamamlayıp içeri girdik, hatta free shop alışverimizi de yaptık. Kahvemizi alıp dış terasa çıktık. 1-2 dakika sonra terasın otomatik kapısı açıldı ve kimler geldi yanımızdaki yere? Evet, o aceleci çift! Ellerinde alışveriş torbaları filan. Kadın hiç umursamaz bir halde idi ama adam benimle göz temasından kaçınarak kadına hızlıca bir şeyler söyledi ve gerisin geri içeri girdiler.

Bu çok önemli, çok acele işleri olup kimse ile de iletişim kurmak istemeyen insanların bir ortak özelliği daha var. Utanma duyguları ya hiç yok ya da prematüre düzeyin ötesine geçemiyor. Ya bir parça aklın varsa sırasını çaldığın, hakkını gasp ettiğin bu insanlar ile bir yerde karşılaşabilirim diye düşünmez misin? Arabanla yaptıkların plakan ile, diğer yaptıkların ise ortak tanıdıklar ve son dönemde sosyal medya ile hep peşinde. Neyine güveniyorsun, nasıl savunacaksın kendini? Sabah Bahçeköy'de sağa dönen şeride girip son anda benim şeridimin en önüne geçiyorsun, arabanı görüyorum, plakanı not alıyorum. Ve 3 gün sonra eve dönerken uğradığım markette arabanı görüp bekliyorum senin oradan çıkmanı. Bu saatten sonra bu konularda eğitilmemiş, görgü sahibi olamamış insanları düzeltmek olası değil belki ama tepki verme yolu ile yine de caydırıcı olmak ve diğer insanlara örnek olmakta fayda var. Eğer böyle yapılmazsa toplumsal norm, "yeni normal" bu düşüncesiz ve saygısız bireysel egolar olacak çünkü.

Neyse şu "günaydın"a dönelim yine. "Selam verdim, rüşvet değildir diye almadılar" demiş ya Fuzuli yüzlerce yıl önce aynı davranış ve beklenti bozukları hala geçerli toplumsal yaşamın birçok anında.

Kimseden esirgemeyin bir günaydını, selamı. Bırakın karşınızdaki düşünsün neden diye, bırakın onu rahatsız etsin duymazdan, görmezden gelmek, siz bu son derece insanca davranışın huzuru ile gününüzü aydın ederken bırakın o dolansın çözemediği problemlerin yumağına...

Görüşmek üzere.



Başlat: Ready Player One

KÜNYE
Yönetmen: Steven Spielberg
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Tye Sheridan, Olivia Cooke, Ben Mendelsohn, Lena Waithe
Türü: Bilimkurgu, Aksiyon
Yapım Yılı: 2018

Ailesini küçük yaşta kaybeden Wade Watts, gerçek dünyanın sıkıntılarından kaçmak için zamanını The Oasis adlı bir oyun evreninde geçirir. Oyunun milyoner kurucusu oyun evreninin içine bir anahtar saklamıştır ve öldüğünde tüm servetini ve oyunun kontrolünü bu anahtarı bulana vadetmektedir. Wade de bu macera dolu hazine avının peşine düşmüştür. Bir süre sonra her şey bir oyun olmaktan çıkıp acımasız bir rekabete dönüşür.



Ben Tonya

Varoşlardan çıkıp gelen, pek çok önyargıya rağmen Amerika Şampiyonu olan Tonya Harding, kendi jenerasyonunun en yetenekli buz patencilerindendir. Rakibi Nancy Kerrigan'a yapılan bir saldırıya adının karışmasıyla hayatı altüst olur. The Finest Hours'un yönetmeni Craig Gillespie'nin oldukça tempolu son filmi "Ben, Tonya", Allisson Janney'i de Oscar'ın favorilerinden biri haline getirdi.



Daha Yeni Başladık

Lüks Palm Spring'deki Villa Capri'de müdürlük yapan Duke Driver'ın geçmişi gizemlerle doludur. Ancak hayattaki önceliği, müşterilerinin memnuniyeti ve hayatı durmadan devam eden bir parti olarak görmelerini sağlamaktır. Müşterileri tarafından hayranlık derecesinde sevilen Driver'ın statüsü, formundan ve yakışıklılığından hiçbir şey kaybetmemiş, eski asker Leo'nun gelişiyle sarsılır.



Köpek Adası

Günün birinde Megasaki City'deki bütün köpeklerin şehirden uzaklaştırılmasına karar verilir. Bu köpeklerin içinde 12 yaşındaki Atari Kobayashi'nin koruma köpeği Spots da vardır. Minyatür uçağına atlayan Atari, tek başına nehrin karşı tarafına geçer ve köpeğini aramaya koyulur. Orada, yeni arkadaş olmuş köpek sürüsünün de yardımıyla başladığı köpeğini arayış yolculuğu, bölgenin kaderini ve geleceğini değiştirecektir...



Mile 22

KÜNYE
Vizyon tarihi: 7 Eylül
Yönetmen: Peter Berg
Senaryo: Graham Roland, Lea Carpenter
Oyuncular: Mark Wahlberg, Lauren Cohan, Iko Uwais, Ronda Rousey
Türü: Aksiyon, Gerilim
Yapım Yılı: 2018

James Silva devlet tarafından yok sayılan bir adamdır. O ve başında olduğu ekip, CIA'in en değerli, en müdahale edilemez ve hakkında çok az kişinin bilgisi olduğu bir ekiptir. Sonuçları altı şehri etkileyebilecek, gizli bilgilere sahip bir kaynak ortaya çıktığında, iş Silva'nın ekibine düşer. Bunun üstüne, bilgileri elde etmek isteyen kimliği belirsiz bir ekip, Silva'nın ekibi ile ölümcül bir mücadeleye başlar...



14 EYLÜL

Küçük Bir Rica

Yoğun bir iş kadını olan Emily günün birinde vlogger arkadaşı Stephanie'den 'küçük bir ricada' bulunur. Stephanie'den istenen şey Emily'nin beş yaşındaki oğlunu okuldan almasıdır. Ricayı yerine getiren Stephanie'yi şaşırtan şey ise Emily'nin beklenmedik bir şekilde ortadan kaybolmasıdır. Ancak asıl kabus Stephanie ile Emily'nin kocası endişeli arayışlarının sonunda Emily'ye ulaşınca başlayacaktır...



21 EYLÜL

Eski Evdeki Büyülü Saat

Lewis Barnavelt, ailesinin ölümünün ardından gizemli amcası Jonathan'ın yanına Michigan'a gönderilir. Amcasını tanımaya çalışan Lewis, kısa sürede onun bir büyücü olduğunu keşfeder ve büyülü bir dünyaya adımını atar. Bu güç sadece iyi insanların elinde değildir. Kötü bir büyücü olan Isaac Izard, kıyametten sonra neler olacağını merak etmektedir. Bunun için de kıyamete neden olmak ister.



28 EYLÜL

BlacKkKlansman

Ron Stallworth, Colorado'da yaşayan Afro-Amerikan bir polis memurudur. Ortağı Flip Zimmerman ile Ku Klux Klan'ı durdurmak için mücadele vermektedir. Ron, örgütün şehri ele geçirme girişimlerini engellemek için örgütün içine sızar, hatta yerel bölümün de başına geçmeyi başarır. Spike Lee'nin yönetmen koltuğunda oturduğu filmin başrollerini John David Washington ve Adam Driver paylaşıyor.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Korna

İSTANBUL gibi büyük ve kalabalık bir şehirde yaşamak trafik denen çileye teğet geçerek yaşamanın neredeyse imkansız olması anlamına geliyor. Gündelik hayatımızda, hepimiz az ya da çok maruz kalıyoruz bu probleme. Hadi trafikte geçirdiğim zamanda müzik dinlerim, sesli kitap dinlerim vs. diyerek bu zamanı bir şekilde verimli geçirip sorunu kısmen bir avantaja dönüştürdünüz diyelim. Ama durun. Bundan çok daha önemli başka sorunlar da var. Mesela kuralsızlık. Mesela kural var olsa bile takmamazlık. Mesela arabasında bangır bangır müzik dinleyen biriyle yan yana trafikte kalmak. Bu liste daha da uzatılabilir. Ben bugünkü yazımda bu sorunlardan beni en çok rahatsız eden bir tanesine değinmek istiyorum; gerekli gereksiz her zaman, her yerde pervasızca çalınan kornalar.

Kornayı toplum olarak trafikte gerekli gereksiz her durumda kullanmamız bir yana; onu asker uğurlamasında, derbi maçlar sonrasında, evleniyoruz mutluyuz kutlamasında, kaldırımda yürüyen bir kadını taciz etmekte kullandığımız gibi, yolda gördüğümüz bir arkadaşımızın dikkatini çekmek için bir sosyal iletişim aracı olarak kullandığımız bile maalesef doğrudur. Kimi zaman trafikte bir diğer sürücü bize yol verdiğinde teşekkür etmek için bile kornayı kullanmamız da ayrıca komik ve doğrudur.

Saygı denen kavramın bir toplumda yer edip etmediğini sanırım en çok kişilerin trafikteki davranışlarına bakarak anlayabiliriz. Kornanın gerekli durumlarda amacına uygun bir şekilde kullanılması elbette gerekli bir durum fakat yeşil ışık daha yanmadan saniyesinde arkadan kornaya basarak "yürüsene artık" mesajını veren sürücülerle dolu bir toplumda saygıdan söz etmek oldukça zor. Şehirde hepimiz acele içindeyiz, hepimiz yorgunuz, hepimiz sabırsızız, hepimiz tahammülsüzüz vs. ama yeşil ışık yanana kadar birkaç saniye sabırlıca bekleyebilmek bu kadar zor olmamalı diye düşünüyorum. İşte burada toplumun karşılıklı saygı seviyesinin, daha da ötesinde toplumu oluşturan kişilerin bireysel fotoğraflarına doğru şöyle bir geçiş yapmak gerekiyor.

Ruh sağlığımızı korumak şehirdeki stres ve şantiye gürültüsünden dolayı zaten oldukça zorlaşmış durumdayken üstüne bir de trafikteki gürültü eklenince hepimizin sakin kalmakta zorlandığı aşikar. Bu durumda hepimiz öfkemizi kornadan çıkarıyor gibiyiz adeta. Fakat bunun ötesinde bazı insanlar için kornanın "benim farkıma varın, şimdiye kadar hep yok sayıldım artık beni farkedin, ben geliyorum, kimseye yol vermeyeceğim, ona göre haaa" gibi mesajlar vermek gibi bir fonksiyonu da var sanırım. Yani bir çeşit "dikkat çekme" vasıtası.

Yazımı klişe bir tabirle "eğitim şart" diyerek bitirmek istemesem de bütün yollar eğitimin önemini gösteriyor maalesef. Hem aile içinde hem okullarda. Tabii büyük şehirlerde böylesine önemli bir problem sadece trafikteki sürücülerin insafına bırakılmamalı. İlgili kamu kurum ve kuruluşları bu konuda gereken önlemleri almak ve takibi için yaptırımda bulunmak durumunda. En sakin insanı bile çileden çıkarabilecek bir tetikleyici olan korna kaynaklı bu gürültü kirliliği için herkesin üzerine düşeni yapması çok önemli. Sonuçta daha sakin, ruh sağlığı daha düzgün, daha az stresli bir toplum oluşturmak hepimiz için bir kazan-kazan durumu oluşturacak ki bu da uzun vadede hepimizin toplam verimini artıracaktır.



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

Bilgisayarlı Görme

Cisimlerin görsel üzerinden otomatik olarak tanımlanmasını mümkün kılan Bilgisayarlı Görme (Computer Vision) teknolojileri, sadece bir fotoğrafla var olan hastalıkların tespitine ya da bir kaza fotoğrafından suçlu aracın hangisi olduğunu anlamaya kadar pek çok konuda insanlığa fayda sağlayabilir.

Kısaca EDS olarak bilinen Elektronik Denetim Sistemi emniyet şeridine girişi azaltmamış olsa da, emniyet şeridini kullanan 'insansı'ların tespit edilmesinde çok işe yarıyor. Dolayısıyla bize en azından bu imkanı sağlayan teknolojiye bir saygı duruşu olarak, bu ay 'Bilgisayarlı Görme' konuşalım istedim.
Bilgisayarlı Görme -İngilizce ve bilinen tabiriyle Computer Vision- uzun yıllar yapay zekanın bir alt dalı olarak görülürken, özellikle ekran kartlarındaki gelişim ve makine öğrenmesinin bir üst versiyonu diyebileceğimiz 'Derin Öğrenme' algoritmalarının kabiliyetleri sayesinde bize pek çok fırsat sunmaya başladı. İnsan gözünün sahip olduğu yeteneğe benzer bir yeteneği bilgisayarlara kazandırmak olarak tarif edebileceğimiz bu teknolojinin başlı başına bir bilim dalı haline gelmesinde en önemli sebepse, teknolojinin sahip olduğu alt dallar.
Bilgisayarlı Görme süreci nesneleri algılama ve ayırt etme üzerine bir süreç ve bunu yapabilmek için;

Görüntü Edinimi (Image Acquisition): Nesneden çıkan fotonların yakalanıp görüntü haline gelmesi aşaması,

Görüntü İşleme (Image Processing): Nesnenin görüntüsünün işlenerek istenilen özelliklerin çıkarılmasına zemin hazırlanması aşaması,

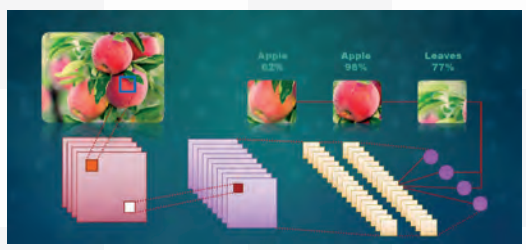




Özellik Çıkarma (Feature Extraction): Tutulan resmin karakteristik özelliklerinin çıkartılması,

Hazırlanma (Training): Algoritmanın geliştirilmesi ve sınıf özelliklerine uygun olarak herhangi bir bilinmeyen verildiğinde hangi sınıfta olduğunu gösterecek yolların bulunması, yani sınıfların matematiksel modellerinin çıkarılması,

Tanıma (Recognition): Hazırlanma kısmında geliştirilen algoritmaya göre herhangi bir bilinmeyen verildiğinde onun sınıfının bulunması, yani hazırlanma bölümündeki modellere göre bilinmeyenin sınıfının bulunması,



Yorumlama ve Anlama (Interpretation and Understanding): Analizin sonuçlanması ve bilgisayarlı görmenin amacı olan kullanışlı kararlar verme sonucuna ulaşılması aşamalarını geçiriyor.

Buraya kadarki kısım çok teknik geldiyse, aslında 'bir çift gözün yaptığı şeyleri bölümlere ayıran ve her bir bölümü dallara ayıran bir yapay zeka' tanımını da kullanabiliriz.

FOTOĞRAFTAN KANSERİ ANLAMAK

Görüntü işleme olarak uzun süredir bildiğimiz ve temel olarak bir resmi ya da videoyu karakteristik özelliklerine ayırma işi olarak tanımladığımız meselenin babası sayılabilir bilgisayarlı görüntüleme. Görüntü işleme konusunu tanımlarken kullandığımız, karakteristik özelliklerine ayırma işi aslında bir görüntüde ayırt edici nitelik kazandırmaya dayanıyor.
Kareyi daireden ayıran şeyi bir insan olarak çok kolay tanımlıyoruz. Görüntü işleme ile yapılmaya çalışılan ise bunu bilgisayarların da anlamasını sağlamak. Bir üst başlık olan Bilgisayarlı Görme ise bunu parçalara ayırarak farklı farklı başlıklarla bir bütüne hizmet etmeye çalışıyor.
Buraya kadar okumaktan vazgeçmediyseniz şimdi daha anlaşılır bir şekilde Bilgisayarlı Görme'nin hayatımızın hangi noktalarına dokunacağını konuşabiliriz.
Boş bir masa hayal edin. Bir masa ve üzerinde ayırt edici nitelikte özelliklere sahip bir malzeme yok. Mesela bir elma şimdi; rengi, şekli, sapı ve ona elma dememizi sağlayacak tüm ayırt edici nitelikler. Yani niye ona portakal demiyorsak hepsi.
Şimdi bu yeteneğin aynısını bir bilgisayara kazandırdığımızı düşünün. Bu bağlamda Bilgisayarlı Görme'nin amacı; duyumsanan veriye göre, nesneler ve maddeler hakkında kullanışlı kararlar verebilmek.
Görsel olarak algılanabilir, maddesel olan tüm nesneleri ayırt edebilen ve bununla ilgili bizim ondan yapmasını istediğimiz görevleri yerine getiren bilgisayarlar...
Dünyada birbirinden ayrıştırıcı özelliği olan 30 bin nesne kategorisi olduğu düşünülürse insan gözünden fazlasına ihtiyacımız olduğu kesin. Hele ki konu bir fotoğrafa bakıp o kişinin kanser olup olmadığını anlamak ya da başka bir fotoğrafa bakarak kaza yapmış araçtaki kusurun kime ait olduğunu tahmin etmek olunca mesele daha da önem kazanıyor.
Bilgisayarlı Görme'yi bu kadar popüler yapan ise hemen her endüstrideki potansiyel faydaları. İnsansız araçların çok temel olarak bir bilgisayarlı görme ürünü olduğunu söylemek yapay zekaya haksızlık sayılmaz ne de olsa.





Bireysel emeklilik sektörüne STARTUP DESTEĞİ

akıllıBES

Sigorta sektöründe teknolojik inovasyon, dijitalleşme ve insurtech konuları gündeme geldiğinde genelde hayat dışı ürünler ön plana çıkıyor. Oysa, özellikle küresel insurtech girişimleri içerisinde hayat sigortası alanı da oldukça popüler.
Bu ayki odağımız ise bireysel emeklilik sektörü. Katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü açısından önemli rakamlara ulaşan ve özellikle OKS ile birlikte üzerinde çok konuşulan bireysel emeklilik sektörünün önünde ciddi bir büyüme potansiyeli var. Bireysel tasarrufların ve sermaye birikiminin artırılması noktasında, mevcut finansal sistem içerisinde bireysel emeklilik sektörü çok önemli bir rol oynamaya aday. Bunu başarabilmesi için de tabana yayılmayı sağlamak, erken ayrılmaların önüne geçmek, fon getirilerinin optimize edilmesi, müşteri memnuniyetinin artırılması gibi biri dizi problem ve zorluklara çözüm üretilmesi gerekiyor.
Bu noktada, inovasyon ve teknolojiye dayalı startup girişimlerinin de özellikle Robo-Advisory alanında sektöre katkı sağlama çabası içerisinde olduğunu gözlemliyoruz. Bu ay, bu startup girişimler arasında yer alan, AkıllıBES'in kurucusu Onur Yurtsever ile bir röportaj gerçekleştirdik.


Onur Yurtsever

Robo-Advisory (robot danışmanlar) alanındaki girişimlerin, bireysel emeklilik sektörünün gelişimine ve dijitalleşme sürecine katkı sağlama gibi iddialı hedefleri bulunuyor.

"AkıllıBES"in kuruluş hikayesini kısaca anlatır mısın?
2 yılı yurt dışında olmak üzere 15 yıllık bankacılık ve finans deneyimine sahibim. En son büyük bankalardan birinde yatırım ürünleri bölüm müdürü olarak çalışıyordum. Finansal deneyim ve ürün tasarımları alanında birçok eksiklik gördüm. Diğer yandan Özyeğin Üniversitesi'nde Tasarım, Teknoloji ve Toplum programında doktora yapmaya başladım. Tez konum finansal hizmetlerde tasarım inovasyonu. İnovasyonun kurumların içinden gelemeyeceğini gördüğüm için kendi girişimimi kurmaya karar verdim.

Ürün yapınız ve sağladığınız hizmetler neler? Sektörün mevcut yapısını değerlendirdiğinde, emeklilik şirketleri ve katılımcılara ne tür ilave faydalar sağlıyorsunuz?
Bireysel Emeklilik Sistemi şu an yatırım ürünleri arasında %36'lık pazar payıyla en fazla yatırım yapılan ürün. Yılda 6 kez fon dağılım değişikliği hakkımız var ama katılımcıların %95'i maalesef bu haklarını kullanamıyor. 11 milyon katılımcı var ama emeklilik planlarının getirilerini öğrenmek ve bunları karşılaştırmak oldukça zor. Yatırım tavsiyesi alma ihtiyacı var ama bu kadar kişiye ulaşmanın bir yolu yok.

AkıllıBES olarak Türkiye Bireysel Emeklilik Eğilimleri Araştırması'nı yayınladık. Çok ilginç sonuçlar çıktı. En başta devlet katkısı bilinirliği konusunda ve sistemin faydaları hakkında önemli bir eksiklik yok. Ancak gençlerde ve 18-35 yaş arası katılımcılarda emeklilik kelimesi yerine gelecek yatırımı mesajının tetikleyici olduğunu gördük. Diğer yandan gençlere yönelik ürünlerin yetersizliği dikkat çekiyor. En önemli sonuç olarak "uğraşmamak" için sisteme katılmayan önemli bir kesimin olduğunu saptadık. Uğraşmak en fazla şikayet edilen konu. Ancak bu durum, sistemin karışıklığından çok emeklilik şirketlerinin web ve mobil uygulamalarındaki bilgilendirmelerin bu algıyı yaratmasından kaynaklanıyor. Sistemle ilgili birçok konu hâlâ katılımcılara çok karışık geliyor. AkıllıBES bu sorunları çözen, çok kolay ve çok keyifli yepyeni bir finansal deneyim sunan, bireysel emeklilikte akıllı yatırım kararları alınmasına yardımcı olan Türkiye'nin ilk dijital platformu.

Türkiye'de hayat ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nin gelişimi, tabana yayılması konusunda bu tarz startup girişimler nasıl bir destek sağlayabilir?
Son dönemlerde kurumların startup'larla işbirlikleri artmaya başladı. Startup'lar ile işbirliği yapan kurumlar daha hızlı ve etkili inovasyon yaratabiliyor. Ülkemizde özellikle insurtech ve wealthtech alanında çok az sayıda girişim bulunuyor. Sistemin en çok ihtiyaç duyduğu faydalar bu alandan çıkıyor. Dijital ürünleri ile pazarda lider bir marka henüz yok. Bankalarda olduğu gibi, kullanıcı odaklı bir dijital strateji ile emeklilik şirketleri de dijital pazarda "etkili oyuncu olma" fırsatını yakalayabilir. Günümüzde emeklilik şirketleri, benzer ürünleri aynı şekilde pazarlıyorlar. Katılımcıların kişiselleştirebileceği, daha çok ilgilerini çekecek ve etkileşimi artıracak ürünler/servisler emeklilik sektöründe bir fark yaratacaktır. Özellikle dijital ürünlerin iletişimi ve ara yüzleri geliştirilme ihtiyacı taşıyor. Daha kullanıcı odaklı çalışmaların yapılması, katılımcıların algılarında önemli bir değişiklik yaratacaktır. Tüm bunların gerçekleştirilmesi için dışarıdan yeni bakış açıları gerekiyor. Startup'lar olaylara dışarıdan daha hızlı baktıkları ve konulara daha hızlı odaklandıkları için kullanıcıları daha iyi anlıyorlar ve daha yalın çözümler üretebiliyorlar.

Global piyasalara açılma konusunda nasıl bir hazırlık yapıyorsunuz? Bu alandaki bir sonraki aşamalar neler olacak, bizi neler bekliyor?
Oracle, büyümekte olan startup'ları Oracle Scaleup Ecosystem Startup Hızlandırma Programı ile yerel uzmanlık ve küresel kaynaklarıyla destekliyor. Türkiye'den de başvuruların açık olduğu bu program, ileri aşama startup'ların çözümlerini kurumsal düzeyde büyütmelerini, ölçeklendirmelerini ve gelir elde etmelerini destekleyici kaynaklara erişim imkanı sunuyor. Yakın zamanda, Türkiye'den bu programa seçilen ilk startup olduk. Yurtdışı ekosisteme Oracle'ın destekleri sayesinde hızla dahil olduk. Diğer yandan Allianz ile işbirliğine gittik. Bir süredir AkıllıBES Allianz tarafından kullanılıyor. Allianz'ın startuplara olan desteği bizler için çok önemli. Bu noktada çözümümüzü deniyor ve bize önemli geri bildirimlerde bulunuyor. Türkiye'de 1 milyon müşterisi olan Allianz sayesinde önemli kullanıcı deneyimi çalışmaları yapıyoruz. Allianz'ın 70'ten fazla ülkede faaliyet göstermesi global açıdan bize önemli bir fırsatın kapısını açıyor. Yurt dışı planlarımız için önceliğimiz Türkiye'ye benzer özelliklere sahip Polonya, İspanya gibi ülkelere açılmak. Diğer yandan rekabetin yoğun olduğu ülkelerden biri olan İngiltere bu konuda en gelişmiş ülke olarak hedeflerimiz arasında bulunuyor. Kuzey ve Doğu Avrupa ülkelerinde robot ve dijital finansal danışmanlık alanlarında önemli fırsatlar görüyoruz.

HALK SİGORTA İLE

Ayrıcalıklı Kasko

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

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



HALKSİGORTA