

TEKNOLOJİYE YATIRIM, HAYAT DIŞINDA KÂRLILIĞI ARTIRACAK

Küresel hayat dışı sigorta sektöründe kârlılık son birkaç yıldır azalma eğiliminde. Swiss Re, şirketlerin teknolojiye yatırım yapmasıyla birlikte, düşük olan kârlılığın uzun vadede artacağını öngörüyor. ›S.24





KUPA VOLEY TURNUVASI'NIN ANA SPONSORU AXA SİGORTA

Axa Sigorta ile Türkiye Voleybol Federasyonu, profesyonel voleybol şampiyonası Kupa Voley'in 2018-2019 sezonunda isim sponsorluğu için anlaşmaya vardı. ›S.4

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2018 YIL: 34 / SAYI: 479 AYDA BİR YAYINLANIR



OTO DIŞINDA kârlılık arttı

Yılın ilk yarısında hayat dışı şirketler teknik kârlarını bir önceki yıla göre %36 oranında artırdı ve 1.7 milyar liraya taşıdı. Teknik kârdaki artışa karşın, oto sigortalarında sonuçlar kötüleşti. Yılın ilk yarısında, trafik sigortasındaki teknik zarar 95 milyon lira olarak gerçekleşti. 2017 yılının ilk 6 ayında bu branşta yaklaşık 22 milyon lira teknik kâr yazılmıştı. Kaskoya bakıldığında, sigorta sektörü bu branşta yılın ilk yarısında 230 milyon lira teknik kâr elde etti. Geçtiğimiz yılın ilk yarısındaki 328 milyon liralık teknik kâr göz önüne alındığında, kaskodaki kârlılık yaklaşık %30 oranında azaldı.

Oto dışına bakıldığındaysa sonuçlarda iyileşme görüldü. Yılın ilk yarısında yangın ve doğal afetler branşında teknik kâr bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yaklaşık %78, nakliyat branşında %55, kaza branşında %32, genel zararlar branşındaysa %12 oranında arttı. Hastalık ve sağlık sigortalarındaysa teknik kâr bir önceki yılın neredeyse iki katına yükseldi. Geçtiğimiz yılın ilk 6 ayında zarar yazılan genel sorumluluk branşında da sonuçlar olumluya döndü ve 2 milyon lira teknik kâr yazıldı. Hayat sigortalarında teknik kâr %3 artarken, emeklilik şirketleri de kârlarını iki katına çıkardı. ›S.26



INSURTECH'IN AMİRAL GEMİSİ SU ALIYOR

Sigortacılıkta adı inovasyonla beraber anılan startup Lemonade, underwriting tarafında kâra geçmeyi başaramıyor. 2017 yılında toplam 15.8 milyon dolar underwriting zararı yazan şirket, 2018 yılının ilk 6 ayında da kâr etmeyi başaramadı. Insurtech'lerin gelişimini yakından takip eden yatırım uzmanları, yeni kurulan bir startup'ın kâra geçmesinin üç yıldan fazla zaman alabileceğini söylüyor. ›S.22



SFS'DE YENİ YÖNETİM

SFS hissedarları, yönetimi kendi yetiştirdikleri ekibe devretti. Şirketin yeni Genel Müdürü yıllarca sigorta sektörüne projeler üreten ve 2005'te SFS ailesine katılan Ecevit Cam olurken, Yönetim Kurulu Başkanlığına ise Özcan Albak getirildi. ›S.14

TÜRKİYE'DE PENETRASYON DÜNYA SEVİYESİNİN 4'TE 1'İ

Sigorta Denetleme Kurulu, 2017 yılına ilişkin sigortacılık raporunu yayımladı. 2017'de sigorta penetrasyonu, yani üretilen direkt primin gayrisafi milli hasılaya oranı %1.42 olarak hesaplandı. Küresel sigorta penetrasyonu ise %6.13, bir başka ifadeyle Türkiye'deki oranın yaklaşık 4 katı. Türkiye'nin bu seviyelere çıkabilmesi için hayat sigortaları önemli bir yer tutuyor. Dünyada üretilen toplam primin yarısından fazlası hayat sigortalarından gelirken ülkemizde üretilen primin sadece %15'i hayat sigortalarından geliyor. ›S.28

'ANNEM SİGORTACI OLMAMI ZOR KABUL ETTİ'

Genel Sigorta'da (Mapfre) uzun yıllar genel müdürlük yapan, sektörün duayen isimlerinden Hulusi Taşkıran, annesinin çocukken yaşadığı bir olay sebebiyle sigortacılara karşı büyük bir tepki duyduğunu belirterek, "Anneme sigortacı olmamı zor kabul ettirdim" diye konuştu. ›S.16



SİGORTACILARIN 'DOLAR' İMTİHANI

Sigorta sözleşmelerinde daha önce döviz üzerinden yapılmış işlemleri Türk Lirası'na dönüştürme zorunluluğu olup olmadığı sigortacıların gündeminde. Sigorta ve hizmet sözleşmelerini kavramsal açıdan inceleyen Prof. Dr. Samim Ünan, köşesinde hukuki açıdan dile getirilen farklı görüşlere yer verdi. ›S.36



'HAYAT'A DÖNÜŞ ACENTELERLE OLACAK'

SAB Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Çakas, hayat sigortalarının satışında acentenin önemine dikkat çekerek, "Hayat, acentelerin çok aşina olduğu bir branş. Bu ürünler için teşvik edici bir komisyon yapısı geliştirilmeli. Özetle 'hayat'a dönüş acentelerle olacaktır" dedi. ›S.33



KORU SİGORTA'DAN 10 MİLYON LİRA NET KÂR

Koru Sigorta, 2018 yılının ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretimini %55, net kârını ise %235 oranında artırdı. İlk yarıda 186 milyon lira prim ürettiklerini belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, aynı dönemde 10 milyon lira da net kâr elde ettiklerini söyledi. ›S.11



İLKAY AYDOĞDU DA SİGORTACI'DA!

Sektörün hem genç hem de tecrübeli isimlerinden İlkay Aydoğdu, artık yazılarıyla Sigortacı Gazetesi'nde yer alacak. Büyük şirketlere danışmanlık yapan ve iç kontrol süreçlerinde uzman olan Aydoğdu, ilk yazısında etkin iç sistemler kurmanın ve bu sistemleri sürdürmenin sektöre katabileceği değeri inceledi. ›S.38



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

MAPFRE Sigorta'da yeni COO

MAPFRE Sigorta'nın COO (Chief Operating Officer) görevine Stefan Jensen atandı. 2001 yılından bu yana MAPFRE Grup bünyesinde farklı pozisyonlarda görev alan Jensen, MAPFRE Sigorta'da tüm teknik, ticari ve operasyon faaliyetlerinden sorumlu olacak. Son olarak MAPFRE Grup Kuzey Amerika Bölgesi İş ve Müşteriler Başkan Yardımcısı olarak görev yapan Stefan Jensen, Sheffield Hallam Üniversitesi Uluslararası İşletme Fakültesi'nden mezun oldu. MAPFRE Grup bünyesinde Satış ve Pazarlama Direktörlüğü, Bireysel Oto Sigortaları Başkan Yardımcılığı, MAPFRE Florida Başkan Yardımcılığı, Atlantik Bölgesi Başkan Yardımcılığı ve Bölge Direktörlüğü gibi birçok farklı pozisyonda görev aldı.


Stefan Jensen

MAPFRE Sigorta COO (Chief Operating Officer) görevine Stefan Jensen getirildi.

MAPFRE Sigorta Ticari Alanlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığına Cevdet Altuğ atandı

MAPFRE Sigorta'nın Ticari Alanlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Cevdet Altuğ getirildi. 27 Ağustos itibarıyla görevine başlayan Altuğ, sorumluluk alanı kapsamında MAPFRE Sigorta'da halihazırda mevcut ticari yapının yönetimini üstlenecek. MAPFRE Sigorta bünyesinde yer alan Geleneksel Kanallar ve Diğer Kanallar organizasyonları, yeni oluşturulan Ticari Alanlar Genel Müdür Yardımcılığı bünyesinde faaliyetlerine devam edecek.
9 Eylül Üniversitesi Ekonomi Fakültesi mezunu olan Cevdet Altuğ, 1997-2003 yılları arasında Yönetici Yetiştirme Programı kapsamında dahil olduğu Garanti Bankası bünyesinde çeşitli alanlarda bireysel ve ticari bankacılık faaliyetleri yönetiminde görev aldı. 2003 yılında Garanti Emeklilik ve Hayat bünyesinde bireysel ve kurumsal satış koordinasyonundan sorumlu yönetici olarak atanarak, sigorta sektörüne adım attı. 2005 yılında aynı sigorta şirketinin Bölge Yönetim sorumluluğunu üstlendi. TEB-BNP Paribas bünyesinde Bankasürans Müdürü olarak sorumluluk üstlenen Cevdet Altuğ, MAPFRE Sigorta bünyesine katılmadan önce BNP Paribas Cardif bünyesinde İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyordu.



MAPFRE Gönüllüleri hız kesmiyor

Ağustos ve eylül ayında MAPFRE Gönüllüleri hız kesmeden ihtiyaç sahibi bireylere destek olmak için kolları sıvadı.
Çalışanların katılımıyla gerçekleştirilen etkinliklerde, Ahtapot Gönüllüleri ile kıyafetler yenilenirken, Koruncuk Pikniği'nde çocuklarla bir araya gelindi.

KIYAFETLER HİÇ KULLANILMAMIŞ GİBİ

MAPFRE Gönüllüleri ağustos ayında Ahtapot Gönüllüleri ile bir araya gelerek ihtiyaç sahibi bireyler ve çocuklar için kıyafet yeniledi. Ahtapot Gönüllüleri merkezinde bir araya gelen Gönüllüler, bağışlanan kıyafetleri yıkayıp ütüleyerek kullanıma hazır hale getirdi. Temizlenen kıyafetleri temizce ambalajlayan ve envanter kayıtlarını da giren Gönüllüler 6 saatte 300 kıyafetin yenilenmesini sağladı.



KORUNCUKLARLA YAZA VEDA

Gönüllüler 8 Eylül'de de Koruncuk Yaza Veda Pikniği'ne katılarak muhteşem bir güne imzalarını attılar. Koruncuklarla bütün gün eğlenceli vakit geçiren Gönüllüler ev yapımı yiyecekleriyle pikniğe renk kattılar. Yaklaşık 20 MAPFRE Gönüllüsünün katıldığı piknikte şarkılar söylendi ve keyifli dakikalar geçirildi. Gönüllüler, çocuklarla mutlu anlar paylaşmanın sevincini yaşadı. 2018 sonuna kadar Gönüllüler faaliyetlerine yoğun olarak devam edecek.

Sosyal sorumluluk çalışmalarına son sürat devam eden MAPFRE Gönüllüleri ihtiyaç sahibi bireyler ve çocuklar için 6 saatte 300 kıyafet hazırladı.





Gönüllüler Koruncuk Yaza Veda Pikniği'ne katılarak muhteşem bir güne imzalarını attılar.

AXA Sigorta'da hedef: Güçlü bölge, güçlü acente ve güçlü AXA

AXA Sigorta, bölgesel karar mekanizmalarını güçlendirme, müşteri memnuniyetini artırma ve kurumsal süreçleri hızlandırma amacıyla oluşturduğu "Güçlü bölge" stratejisini tüm hızıyla yaygınlaştırmaya devam ediyor.

AXA Sigorta, insanların daha iyi bir yaşam sürmelerini sağlama vizyonu doğrultusunda bölgelerini de güçlendirecek yeni stratejisi "Güçlü Bölge"yi hayata geçirdi. Düzenlediği buluşmalarla acentelerine bu yeni stratejisini ve planlarını anlatan şirket; Türkiye'nin her yanındaki acenteleriyle bir araya geliyor. AXA'nın Güçlü Bölge Stratejisi'nin çıkış noktasından bahseden AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, "Stratejimizin çıkış noktasında müşterilerimize ve acentelerimize daha yakın olma, onların beklenti ve ihtiyaçlarını yerinde tespit etme ve yerinde çözme içgörüsü var. Bu şekilde daha hızlı ve daha eksiksiz hizmet vermeyi hedefliyoruz. Farklılaşma bizim kurum kültürümüzün önemli bir parçası. Neredeyse tüm sigorta şirketlerinin merkezileştiği bir ortamda biz müşteri ve acentelerimize daha yakın olmak adına bu stratejiyi ortaya koyduk" diye konuştu. Şirketin hedeflerinden de bahseden İşcan, ana stratejileriyle uyumlu olmak kaydıyla bölgelerin ihtiyaçlarına ve müşteri profiline göre bölgelerini gerektiği kadar yetkilendirerek, onların bu beklentisini daha iyi karşılamalarını sağlayacaklarını söyledi ve ekledi: "Bunun sonucundaki hedefimiz de bölgesel ihtiyaçları daha iyi tespit ederek hem acentelerimizin hem de müşterilerinizin ihtiyaçlarını daha iyi karşılamak ve daha üst düzey müşteri memnuniyeti sağlamak. Yani güçlü bölge, güçlü acente ve güçlü AXA."

'SAHANIN İHTİYAÇLARINI YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ'

Stratejinin başarısı için iletişim kanallarını ve etkileşimi güçlendirecek mekanizmalar üzerinde çalıştıklarını belirten İşcan, konu hakkında şunları söyledi: "Bölge koordinatörlerimiz ile her zamankinden daha da yakın iletişim halindeyiz. Bölge ve şehir ziyaretleri ile sahanın ihtiyaçlarını çok daha yakından takip ediyoruz. Birebir ve doğrudan iletişimin katma değerine inanıyoruz. Bu çalışmalarımız da basında hak ettiği yeri buluyor zaten. Diğer taraftan, stratejimiz müşterilerin hayatında da değişim yaratıyor. Bir örnekle açıklamaya çalışayım. Bir hasar süreci yaşadığınızda pek çok sigorta şirketinde hasarınız bir operasyon merkezi tarafından halledilmeye çalışılır. Oysaki AXA'da bölgeler alanında uzman, her birisi en az 15-20 yıl deneyimli bölgesel ve sektörel olarak uzmanlaşmış personel tarafından ele alınır. Bu da tabii ki müşterinin sorunlarının daha hızlı şekilde çözülmesini sağlıyor." AXA Sigorta acentelerini güçlendirmek için hasar ve operasyon süreçlerini bölgenin ihtiyaçlarına göre tanımladıklarını belirten İşcan, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Birbirini yüz yüze tanıyan acente ve bölge çalışanları, şüphesiz müşterilere de hem daha hızlı hem daha kusursuz hizmet verecek. Bölgelerimizin hem yetkilerini artırıyoruz hem de yetkinliklerini. Daha sade süreçler, daha iyi teknoloji, dijitalleşme ve mobil uygulamalar ile acentelerimizin hizmetlerini daha iyi verebilmelerini sağlıyoruz. Geleneksel AXA Sigorta yardımseverliği ve güler yüzü de elbette devam edecek."

AXA Sigorta Kupa Voley'in ana sponsoru

AXA Sigorta sağlık ve esenliğe odaklanan çalışmaları kapsamında Türkiye Voleybol Federasyonu ile Kupa Voley turnuvasının 2018-2019 sezonu isim sponsorluğu için anlaştı. İmzalar 25 Eylül'de gerçekleştirilen törende atıldı.

Türkiye'de sigorta sektörüne yenilikleriyle öncülük eden AXA Sigorta, Türkiye Voleybol Federasyonu tarafından düzenlenen Kupa Voley'e 2018-2019 sezonunda isim sponsoru oldu. Eski adıyla Türkiye Kupası, yeni adıyla Kupa Voley olarak anılan, kadınlarda 19'uncusu, erkeklerde 26'ncısı düzenlenecek olan turnuvanın sponsorluk anlaşmasında imzalar 25 Eylül 2018 Salı günü atıldı. İmza törenine AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ ile AXA Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan katıldı. Son yıllarda sağlık ve esenlik çalışmalarına odaklanan AXA Sigorta, bu sponsorluk kapsamında topluma daha aktif bir yaşam sürmeleri için ilham verecek aktiviteler gerçekleştirecek. 12 erkek, 12 kadın takımının katılacağı Kupa Voley müsabakaları erkeklerde 22 Aralık 2018-17 Mart 2019, kadınlarda ise 4 Ocak-24 Mart 2019 tarihleri arasında düzenlenecek.



İmza töreninin sonrasında Mehmet Akif Üstündağ, Firuzan İşcan ve Yavuz Ölken'e imzalı bir voleybol topu hediye etti.

'İLHAM VERECEK PROJELERE DESTEK OLUYORUZ'

Toplantının açılış konuşmasının yapan AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, "AXA olarak yıllardır insanların daha iyi bir yaşam sürmelerine katkı sağlama misyonuyla çalışıyoruz. Bu kapsamda bu misyon için değer yaratacak işbirliklerine imza atmaya büyük önem atfediyoruz" dedi.
İmza töreninde konuşan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ise bir sağlık markası olma hedefiyle çalışan AXA'nın bu alandaki çalışmalarını Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne dayandırdığının altını çizdi: "Dünyanın lider varlık yönetimi ve finansal koruma şirketi olarak küresel bir gücümüz ve büyük sorumluluklarımız var. Kalkınma Hedefleri'nin 'Sağlıklı Bireyler' maddesi kapsamında insanlara daha sağlıklı ve hareketli bir yaşam sürmeleri konusunda ilham verecek projelere destek veriyoruz."

'AXA SİGORTA'NIN VERDİĞİ KATKININ ANLAMI BÜYÜK'

Toplantıda son olarak söz alan Türkiye Voleybol Federasyonu Başkanı Mehmet Akif Üstündağ ise "Bugün burada önemli bir sponsorluk anlaşmasını daha duyurmak için sizlerle bir aradayız. AXA Sigorta gibi sigorta öncüsü bir şirketin voleybola vereceği katkılar bizler için oldukça büyük bir anlam ifade ediyor. Kadınlarda 19. kez, erkeklerde ise 26. kez düzenlenecek bu turnuvada voleybol kalitesi yüksek, bol heyecanlı karşılaşmalar bizleri bekliyor ve bu maçları AXA Sigorta isim sponsorluğuyla izleyecek olmaktan çok mutluyuz. Voleybolun yaygınlaşmasına ve tanıtımına katkılarından dolayı AXA Sigorta'ya teşekkür ediyorum" şeklinde konuştu.

AXA'dan 'Kıymetini kaybetmeden bilenlere' yeni reklam kampanyası

AXA Sigorta "Dert Varsa Derman AXA" kampanyasına yepyeni bir tema ile devam ediyor. Şirket yine mizahtan güç alan kampanya filmleriyle bu kez 'sigortalılığın aslında sahip olduklarımızın kıymetini bilmek' anlamına geldiğini vurguluyor. KOBİ'lere Özel Sağlığım Tamam Sigortası için hazırlanan ilk film, bir patronun çok sevdiği ama tamamlayıcı sağlık sigortasını yaptırmadığı bir çalışanının istifa edeceği korkusuyla yaşadığı paniği ve bir saniye içerisinde aklından geçen sayısız olumsuz senaryoyu ekranlara taşıyor.
AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan ile yeni iletişim kampanyasını ve gelecek planlarını konuştuk:

AXA Sigorta'nın reklam kampanyaları son dönemde oldukça dikkat çekiyor. Reklam tarafındaki bu atılımdan bahseder misiniz? AXA'nın Sigorta 4.0 vizyonunda kampanyalarınız nasıl bir yere oturuyor?
AXA Sigorta olarak sadece hasar ödeyen bir şirket olmanın ötesine geçerek, müşterinin hayatlarında çözüm ortağı olmak gibi bir felsefemiz var. Bunun iletişime yansıması da müşterilerimize seslendiğimiz kampanyalarımız ve iletişimlerimizde net bir şekilde hissediliyor. Sıcak, samimi, eğlenceli ve rahat bir ton ile konuşmayı tercih ediyoruz.
Sigorta 4.0 müşterilerimize hizmet edecek çalışanlarımızı ve acentelerimizi en modern süreç ve teknoloji ile donatmak demek. Bu yaptıklarımızı da son dönemde hayata geçirdiğimiz kampanyalarla direkt


Firuzan İşcan

ve herkesin anlayabileceği bir dil ile anlatmayı hedefliyoruz.

Kampanyalardan nasıl dönüşler alıyorsunuz? Müşteriler nezdinde karşılık buluyor mu?
Hem erişim ve izlenme sayıları anlamında hem müşterilerimizden gelen yorumlar anlamında çok olumlu dönüşler aldık. Dert Varsa Derman AXA kampanyamızda yayınladığımız 6 video ile 40 milyon izlenme aldık. İlgili ürünlerimizin satışlarında ortalama yüzde 24 artış sağladık. Her sene periyodik olarak yaptırdığımız marka araştırmalarında bilinirlik, tercih ve satın alma niyeti değerlerinde birinci sırada yer aldık. Yeni kampanyamızda ise kıymetini kaybetmeden bilenlere dedik. Sigortacılığın dert çözme sanatı olduğunu anlatmıştık, şimdi de kıymet bilme olduğunu vurguluyoruz. Henüz 2 hafta dahi olmadan 7 milyon izlenmeye ulaştık.

Tamamlayıcı sağlık ürünü çalışan memnuniyetini nasıl etkiliyor? İşveren için avantajları var mı?
Elbette. Biz AXA olarak insanın değerine inanan bir şirketiz. Bu nedenle 5 yıl üst üste "Great Place to Work" ödülüne layık görüldük. KOBİ'lere özel sağlık sigortası ürünümüzün işyerlerine sağlayacağı en önemli fayda ayda 20 lira gibi oldukça makul fiyatlarla çalışan memnuniyeti ve bağlılığı anlamında bir adım atması. Buna ek olarak bu giderler işyerlerinde vergi anlamında da avantaj sağlamakta. Her sağlık ürünümüzde olduğu gibi bu üründe de sigortalılarımız geniş ve kaliteli anlaşmalı hastane ağımızdan faydalanıyorlar.

Gelecekte de benzer projelere imza atmayı düşünüyor musunuz?
Bizim için "Payer to Partner" yani "hasar ödemenin ötesine geçip müşterinin çözüm ortağı olmak" kalıcı bir vizyon. Sigorta sektörünün 4.0'ı olarak adım adım bunu başarıyoruz. Yaptığımız yenilikleri, müşteri odaklı ürün ve hizmetlerimizi tüm Türkiye ile paylaşacağız. AXA Sigorta olarak DNA'larımızda olan farklılaşmayı devam ettireceğiz ve sektörün her alanda öncü şirketi olmaya devam edeceğiz.

AXA Sigorta "Dert Varsa Derman AXA" çatısı altında yeni ve iddialı bir reklam kampanyası hazırladı. Sigorta yaptırmanın sahip olunanların kıymetini bilmek anlamına geldiğine dikkat çeken kampanyanın ilk reklam filmi 2 haftada 7 milyon izlenmeye ulaştı.



AXA Sigorta'nın reklam kampanyaları sonunda poliçe satışlarda %20'nin üzerinde artış sağlandı.

AXA Sigorta Milyonerler Kulübü'nden Portekiz çıkarması

AXA Sigorta, yüksek performans gösteren ve hedeflerini tutturan acenteler için büyüleyici geziler düzenlemeye devam ediyor. AXA Sigorta Milyonerler Kulübü acentelerinin son durağı Portekiz'in gözbebeği Lizbon kenti oldu. 54 acentenin eşleri ve ortaklarıyla katıldığı gezide AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, CMO Firuzan İşcan, Koordinatör ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi, Banka Dışı Satış Kanalları ve Bölgeler Destek Direktörü İlknur Öztürk ve Kadıköy Bölge Koordinatörü Ebru Kolege acentelere eşlik etti. Gezi boyunca Lizbon'un etkileyici doğasını ve zengin tarihini yerinde tecrübe etme fırsatı bulan Milyonerler Kulübü acenteleri beraber hoşça vakit geçirip, yerel lezzetleri de deneme fırsatı yakaladılar.





AXA Sigorta Milyonerler Kulübü acentelerinin Lizbon'daki duraklarından biri de şehrin en etkileyici yapılarından, ünlü Portekizli kaşifler adına yapılan Padrão dos Descobrimentos anıtı oldu (sağda).

Kuraklık Verim Sigortası'nda ödemeler tamamlandı

TARSİM, Kuraklık Verim Sigortası'nda hasar tespit çalışmalarının sona erdiğini ve hasar ödemelerinin çok kısa bir sürede tamamlandığını açıkladı.

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetiminden yapılan açıklamada, İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'nda (İBKVS) saha gözlem ve verim tespit çalışmalarının sona erdiği, hasar ödemelerinin ise rekor bir hız ile çok kısa bir süre içinde tamamlandığı bildirildi. Açıklamada, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi çerçevesinde, üreticinin primine sağlanan %60 devlet desteği ile uygulamaya alınan İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortasına olan ilginin her geçen yıl arttığı; 2018 yılında sırasıyla buğday, arpa, yulaf, tritikale ve çavdar ürünleri için 85 bin adet civarında poliçe tanzim edildiği belirtildi ve şu ifadeler yer aldı: "Bu yıl Türkiye genelinde İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası saha gözlem ve verim tespitleriyle ile ilgili olarak sürdürülen titiz ve özverili bir sürecin ardından, kapsamdaki tüm ürünler için saha çalışmaları sona ermiştir. Bu çalışmalar doğrultusunda, 26 ilin 89 ilçesinde, ürün bazında belirlenen ve poliçede yazılı olan ilçe bazlı eşik verim değerlerinin altında verim gerçekleştiği tespit edilmiş ve bu ilçelerdeki tüm sigortalı üreticiler hasar ödemesine hak kazanmıştır.
Konuyla ilgili www.tarsim.gov.tr kurumsal internet sitesinde yer alan 'İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası Sorgulama' ekranından, kolaylıkla ve hızlı bir şekilde bilgi edinilebilmektedir. TARSİM, 2019 yılında da İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası teminatı sağlamaya devam edecektir. Üreticilerimizin mağduriyet yaşamamaları için Bitkisel Ürün Sigortalarında yeni üretim sezonunun açılmasını takiben Tarım ve Orman Bakanlığı'nın ilgili sistemlerine kayıt yaptırmalarını ya da kayıtlarını güncellemelerini ve ardından yetkili sigorta şirketlerinin acenteleri aracılığıyla poliçelerini düzenletmelerini tavsiye ediyoruz."

TARSİM
TARIM SİGORTALARI HAVUZU
tarımın sigortasıyız

TARSİM Mobil yayında!

TARSİM ile ilgili en son gelişmelere ulaşabileceğiniz, hasar ihbarı, poliçe sorgulama gibi işlemleri tek dokunuşla yapabileceğiniz **TARSİM Mobil** yayında!

Google Play Store ve App Store uygulama mağazalarından ücretsiz olarak indirebilirsiniz.

TARIM SİGORTANIZI YAPTIRIN
ISO 9001 ISO 10002 ISO 27001 BUREAU VERITAS Certification
TÜRKİYE CUMHURİYETİ HAZİNE VE MALİYE BAKANLIĞI

tarsim.gov.tr | 0850 250 82 77

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



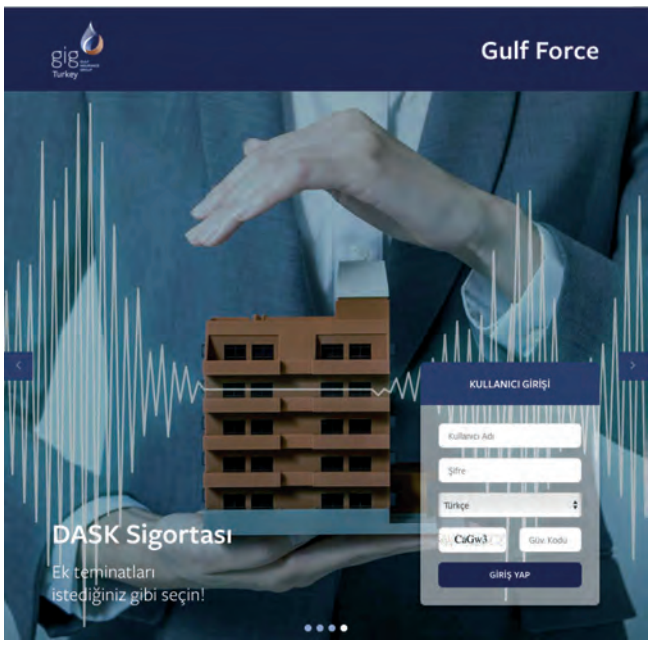
Gulf Sigorta 'BIOniC' oldu

Gulf Sigorta teknolojiye yaptığı yatırımlara hız kesmeden devam ediyor. "İş Zekâsı - Raporlama ve Analiz" platformu BIOniC (Business Intelligence Of Company) hayata geçti. Konu hakkında açıklamalarda bulunan Gulf Sigorta Bilgi Teknolojileri Müdürü Murat Bedir, "Projeyle birlikte, kullanılan tüm sistemler tek bir platforma entegre edildi. Bu platform sayesinde veriler istenen zaman diliminde ve istenen formatta alınabiliyor ve veri güvenliği en üst seviyede korunuyor. Platform ayrıca, analitik raporlar ile karar alırken farklı boyutlardan bakabilmeyi sağlıyor ve bu sebeple stratejik kararlarda önemli bir rol üstlenerek birçok yeniliği beraberinde getiriyor" diye konuştu.


Murat Bedir

Gulf Sigorta'nın yeni "İş Zekâsı - Raporlama ve Analiz" platformu BIOniC (Business Intelligence Of Company) ile birlikte şirkette kullanılan tüm sistemler tek bir platforma entegre edildi.

Gulf Force ile poliçeler saniyeler içinde düzenleniyor



Gulf Sigorta'nın zaman ve mekandan bağımsız erişim sağlayan, kullanıcı dostu, Hızlı Poliçe Portalı "Gulf Force" DASK ve konut sigortaları için de servis vermeye başladı. Gulf Force ile DASK poliçesinin 30 saniyede, konut poliçesinin ise 50 saniyede düzenlenebildiğini belirten Bireysel Sigortalar Grup Müdürü Birsen Çakır, "Verimliliği saniyeler ile ölçüyor ve kendimizle yarışıyoruz" ifadelerini kullandı. Satış kanallarının saniyeler içinde müşteri talebini


Birsen Çakır

karşıladığını ve poliçeyi aynı anda e-posta olarak sigortalıya ulaştırdıklarını belirten Çakır, "Gulf Sigorta olarak en iyi olma iddiamız var" diye konuştu.

Gulf Sigorta, SOS Çocuk Köyü'ne sponsor

Aile bakımını kaybetmiş çocuklara bakım vermek amacıyla 1991 yılında SOS Çocuk Köyü Derneği adıyla KKTC'de kurulan ve uluslararası SOS Çocuk Köyleri Birliği üyesi olan kuruluşa Gulf Sigorta'dan destek geldi.
Gulf Sigorta, SOS Çocuk Köyü Derneği'nin kurumsal ortaklar ve destekçiler için hazırladığı Bronz Aile Sponsorluk paketine 2018 yılının ikinci yarısı için sponsor oldu. Bu sponsorluk paketi ile SOS Çocuk Köyü'nde aile tipi bakım alan çocukların kıyafet, kırtasiye, harçlık ihtiyaçları ve eğitim giderleri desteklenecek.



Soldan sağa; M. Burcu Ertan Sıtkı, Yeşim Başaran, Hasan Umur, Cemil Hafız.

Ray Sigorta'dan konut sigortası alana 'kış hazırlığı' avantajı

Ray Sigorta, kombi bakımı ve halı yıkama hizmetlerini ücretsiz olarak sunduğu Evim Saray Konut Sigortası ürünü ile müşterilerini kış aylarına hazırlıyor.

Sıcak havaların etkisini kaybetmesiyle beraber evlerde sonbahar ve kış hazırlıkları başlıyor. Yazlıkların dolaba kalktığı dönemde kışlık halılar ortaya çıkarken, kombilerin hayatımızdaki önemi de katlanarak artıyor. Ancak, temizlenmeyen halılar ve bakımı düzenli olarak yapılmayan kombiler ev halkının korkulu rüyası olabiliyor. Tozlanan ve kirlenen halılar, özellikle yaza göre daha kuru olan ev ortamında havaya zararlı moleküller saçarak hastalıklara davetiye çıkarırken, kombi bakımının yapılmaması hem daha fazla doğalgaz yakılmasına hem de su sızıntısı ya da elektrik kaçağı gibi tehlikeli durumların oluşmasına sebep olabiliyor. Bu noktada devreye giren Ray Sigorta, konutları kış şartlarına hazırlayacak Evim Saray Konut Sigortası ürününü müşterilerinin kullanımına sunuyor. Ray Sigorta Evim Saray Konut Sigortası, sadece evleri ve evlerde bulunan eşyaları yangın, su baskını, fırtına, dolu ve hırsızlık gibi çok sayıda


Koray Erdoğan

riske karşı güvence altına almakla kalmıyor, yılda bir defaya mahsus olarak kombi bakımı ve halı yıkama hizmetini de ücretsiz olarak sunuyor. Böylece kış aylarına bakımı yapılmış ve sorunsuz bir kombi ile giren Ray Sigorta müşterileri, aynı zamanda halılarının da temizliğini yaptırarak mikroplardan uzak bir kış geçiriyor.

'MÜŞTERİYE DEĞER KATIYORUZ'

Ray Sigorta Evim Saray Konut Sigortası ürününün farklı asistans hizmetleri ile kapsamının genişletildiğini ve konutlarda gerçekleşebilecek hasarların neredeyse tamamının teminat altına alındığını belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, müşterilerin yanında olmak için hasarın gerçekleşmesini beklemediklerini söyledi: "Ray Sigorta olarak müşterilerimizin sadece hasar anında değil, tüm poliçe süresince yanında olmak istiyoruz. Ürünlerimizde de bunu yansıtıyoruz. Evim Saray Konut Sigortası yaptıran müşterilerimiz kombilerinin ve klimalarının bakımını yaptırıp halı temizleme hizmetlerini kullanarak, hasar gerçekleşmese de poliçelerinden, dolayısıyla Ray Sigorta'nın asistans hizmetlerinden yararlanabiliyor. 60'ıncı yılımızda da sektörün en güvenilen şirketlerinden biri olarak kalmayı başarabilmemizin başlıca nedeni müşterimize verdiğimiz değer."



Türk Nippon Sigorta'nın yenilenen kurumsal web sitesi yayında

Türk Nippon Sigorta'nın yeni interaktif web sitesi tüm ziyaretçilerin kullanımına açıldı. Türk Nippon Sigorta'nın gelişen teknolojiye ayak uydurmak, iş ortaklarına ve sigortalılarına daha iyi hizmet verebilmek için yenilediği web sitesinde, ziyaretçiler ürün ve hizmetlerle ilgili daha detaylı bilgilere ulaşabilecek.
Türk Nippon Sigorta'nın yenilenen web sitesi güncel trendler ile tüketicilerin eğilim ve ihtiyaçları dikkate alınarak yenilendi. Özellikle tasarım anlamında yenilenen web sitesi, ziyaretçilerine site içerisinde kolaylık sağlarken, bilgiye hızlı bir biçimde ulaşma imkânı sunuyor.

ULAŞILABİLİRLİK ÖN PLANDA

Şirketin kolay ulaşılabilir yapısı, sitenin tasarımına ve altyapısına da başarıyla yansıtıldı. Ana sayfa başta olmak üzere tüm menülerin sadeleştirildiği yeni web sitesinde ziyaretçiler online işlemler ile özellikle hasar sorgulama işlemleri adımlarına da kolayca erişebiliyor ve en hızlı şekilde gerekli bilgilere sahip olabiliyor. Kullanıcılar hasar işlemleri bölümünden hasar takibini kolaylıkla yapabiliyor, anlaşmalı servisler listesine ve en yakın acente listesi gibi bilgilere de kolayca erişilebiliyor.
Güncel teknolojik trendler dikkate alınarak geliştirilen web sitesine kullanıcılar bilgisayar dışındaki cihazlar üzerinden de



erişebiliyor ve web sitesi üzerinden sunulan tüm işlemleri internete bağlanabilen tüm cihazlar üzerinden gerçekleştirebiliyor.

KULLANICI DOSTU TASARIM

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, yenilenen web sitesi ile ilgili açıklamalarda bulundu. Gelişen teknolojiye ayak uydurmak, iş ortaklarına ve sigortalılarına daha iyi hizmet verebilmek için web sitelerini yenilediklerini kaydeden Pamukçu, "Web sitemiz yeni tasarımı ve içerik yönetim sistemi ile birlikte artık daha etkili ve kullanıcı dostu oldu. Yenilenen web sitemizde ürün ve hizmetlerimiz ile ilgili daha detaylı bilgilere ulaşılabilecek. Web sitemizin yeni düzenlemelerle geliştirilen dinamik yapısı, kullanıcı dostu bir tasarımla daha da zenginleştirildi. Müşterilerimiz ve sitemizi ziyaret eden tüm ziyaretçilerimiz, istedikleri bilgilere internet bağlantısı olan tüm cihazlar üzerinden kolayca erişim sağlayabilecekler" dedi.

'WEB SİTEMİZDEKİ GELİŞTİRMELER SÜRECEK'

Pamukçu sözlerine şu şekilde devam etti: "Türk Nippon Sigorta olarak kurulduğumuz günden bu yana bizi hiç yalnız bırakmayan, tüm başarılara birlikte imza attığımız değerli iş ortaklarımızla birlikte Türk sigorta sektöründe gelecek yıllara güvenle bakan bir yapıya kavuştuk. Sigorta sektöründe geçmişten günümüze kadar yaşanan tüm değişimlere başarıyla ayak uydurarak, operasyonel süreçleri kontrolümüz altında tuttuk ve bu sayede müşteri memnuniyetini ciddi anlamda artırdık. Her geçen yıl, bir önceki yıla kıyasla gözle görülür şekilde büyüme kat ettik. Tüm bu süreçleri deneyimli çalışanlarımız ve bizimle her aşamada yan yana yürüyen değerli iş ortaklarımızla birlikte başardık. Tüm bunlara ilave olarak, müşterilerimizin bize en hızlı şekilde ulaşabilecekleri iletişim kanallarımızdan biri olan internet sitemizi yeniledik.
Yeni web sitemizdeki geliştirmeler önümüzdeki dönemlerde de devam edecek."

Türk Nippon Sigorta'nın yenilediği interaktif web sitesi sayesinde ziyaretçiler ürün ve hizmetlerle ilgili detaylı bilgilere kolaylıkla ulaşabilecek. **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, web sitesinin yeni düzenlemelerle geliştirilen dinamik yapısının, kullanıcı dostu bir tasarımla daha da zenginleştirildiğini ifade etti.



Web sitesine www.turknippon.com adresinden ulaşabilirsiniz.

Türk Nippon Sigorta'nın özellikle tasarım açısından yenilenen kurumsal web sitesinde ziyaretçiler ürün ve hizmetlerle ilgili daha detaylı bilgilere ulaşabilecek. Ziyaretçiler online işlemlerle özellikle hasar sorgulama ve hasar takibini kolaylıkla yapabilecek, ayrıca anlaşmalı servisler ve en yakın acente listesi gibi bilgilere de kolayca erişilebilecek. Web sitesine erişim sadece bilgisayardan değil, tüm mobil cihazlardan da gerçekleştirilebilecek.

DOĞA SİGORTA DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE HIZ KESMİYOR

‘Dijital yatırımlarımızla modern bir çalışma sistemi sunuyoruz’

Dijital dönüşümde gaza bastıklarını söyleyen **Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar**, bu alanda yaptıkları tüm yatırımların merkezinde acenteleri ve çalışanları için kolaylık sağlama hedefi olduğunu belirtti. Gölpınar, yaptıkları dijital yatırımlar sayesinde hem acentelerine hem de çalışanlarına konforlu, modern bir çalışma sistemi sunduklarını ifade etti.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, 12 Nisan 1993 yılında ODTÜ’den Ankara-Washington arasında kiralık hat ile ilk internet bağlantısı gerçekleştiğinden beri hayatımızın hiç düşünemediğimiz kadar büyük değişimlere sahne olduğunu dile getirdi. “Bilgisayarlarımızdan internete bağlantı serüvenimiz 2000’li yıllara kadar internet servis sağlayıcılar üzerinden yapılıyorken daha sonra yerini ADSL’lere bıraktı. Şimdi ise mobil internetsiz bir dünya düşünemez hale gelmiş durumdayız” diyen Gölpınar, internetin, hayatımızı ve şirketleri her yönü ile değiştirmeye devam ettiğini söyledi.

Doğa Sigorta olarak dijital dönüşüm projeleriyle geleceğin dijital sigorta şirketini yaratmak adına bir dizi proje başlattıklarını aktaran Gölpınar, “Öncelikle altyapısı güçlü olmayan bir şirketin dijital bir şirket olmasının zor olduğunu bildiğimiz için bizi geleceğe taşıyacak bir veri merkezine taşınma kararı aldık. Dijital dönüşümle beraber sürekli olarak artan BT ve ağ gereksinimlerine üstün hizmet kalitesi ile cevap vermek üzere tasarlanan yeni veri merkezimizin, sahip olduğu teknoloji, deneyimli ekibi ve uluslararası sertifikasyonlarıyla Türkiye’nin en gelişmiş veri merkezi olarak bizlere ihtiyacımız olan her türlü esnekliği sağlayacağını düşünüyoruz” şeklinde konuştu.

‘HEM ACENTE HEM MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ARTIYOR’

Geçtiğimiz aylarda devreye aldıkları mobil uygulamayı da hatırlatan Coşkun Gölpınar, “Acentelerimiz mobil uygulama üzerinden her an her yerde poliçe üretimi yapabiliyor. Aynı zamanda, müşterilerimiz de uygulama üzerinden kolaylıkla poliçe alabiliyor ve ihbar bildirebiliyor. Mevcut ya da vadesi dolan poliçelere hızlıca ulaşılabiliyor; poliçe detayları, teminat ve ödeme bilgileri görüntülenebiliyor. Online



olarak hasarların takip edilmesine imkan sağlayan uygulama sayesinde, müşteriler hasar anında Doğa Sigorta’ya iletmeleri gereken eksik evrakları da uygulama üzerinden anında gönderebiliyor. Bu sayede hasar süreçleri de hızlanıyor. Sigorta müşterilerinin tek tuşla kendileri için ayrılmış özel bir telefon hattıyla sorularına hızlıca cevap alabilmesine olanak sağlayan, müşteri ve acentelerin gerek hasar takibi gerek hasar ihbarlarını yine her an her yerden, çağrı merkezinde telefon başında beklemeden gerçekleştirebilecekleri bu platformda hem acente hem de müşteri memnuniyeti artacak” dedi.

KAĞIT MALİYETLERİNDE TASARRUF

Yılın başında gerçekleştirdikleri hasar projesinden de bahseden Gölpınar, proje sayesinde fiziki evrak olmadan bütün inceleme ve onaylama süreçlerinin ekran üzerinde yapıldığını, böylece kağıt maliyetlerinde çok büyük oranda tasarruf sağlandığını söyledi.

Gölpınar sözlerine şöyle devam etti: “Tüm çalışanlarımızı ve iş ortaklarımızı dijital bir hız ve kolaylık içine sokmayı planladığımız bu dijitalleşme sürecinde, Doğa Sigorta çalışanları da tüm izin ve maaş süreçlerini elektronik ortamda takip edebiliyor.”

WEB SİTESİ YENİLENİYOR

Web sitelerini de yeniledikleri bilgisini veren Gölpınar, konu hakkında şunları söyledi: “Ekim ayı içinde yeni internet sitemizi devreye alıyoruz. Yeni web sitemiz, modern bir tasarım, fonksiyonellik ve satışın öne çıktığı, yine poliçe kesimi ve hasar takibi yapılabilecek, müşterilerin hızlıca her bilgiye ulaşıp, poliçelerini takip edebileceği bir site olacak. Kullanıcı ara yüzü mümkün olduğunca basit tasarlanan yeni sitemiz üzerinden müşterilerimiz, aynı mobil uygulamamızdaki gibi kasko, trafik, seyahat sağlık ve DASK olmak üzere dört branşta poliçe alabilecekler.”

‘YAPAY ZEKADAN DA FAYDALANACAĞIZ’

2019 yılında da dijitalleşme süreçlerini hız kesmeden yeni projeler üreterek sürdüreceklerini kaydeden Coşkun Gölpınar, “2019 yılında yapacağımız entegre hasar süreçleri ve suistimal gibi konularda hayata geçireceğimiz yeni projeler ile hasar maliyetlerimizi büyük oranda düşürmeyi öngörüyoruz. Yapay zekayı operasyonel süreçlerin hızlı ve hatasız olmasında, suistimal önleme süreçlerinde ve müşterilerimizle iletişimde kullanabileceğimizi düşünüyoruz. Doğa Sigorta olarak yapay zekanın özellikle ürünlerimizi sigortalılarımıza doğru anlatmak için çok önemli imkanlar sunacağına inanıyoruz” diye konuştu.

YENİ PROJELER YOLDA

Yaptıkları tüm bu yatırımların merkezinde acenteleri ve çalışanları için kolaylık sağlama hedefi olduğunu vurgulayan Gölpınar, yaptıkları dijital yatırımlar sayesinde acente ve çalışanlarına konforlu, modern bir çalışma sistemi sunduklarını dile getirdi. Önemli olanın hem acenteleri hem de çalışanlarının kolaylık içinde ve daha verimli bir şekilde işlerini sürdürebilmesi olduğunu belirten Gölpınar, “Doğa Sigorta olarak dijital yatırımlarımız hız kesmeden sürecek. 2019’da yeni projelerimiz ile bu süreçte daha da hızlı yol alacağız” ifadelerini kullandı.

‘WEB SERVİS ALTYAPIMIZLA ACENTELERİMİZİN ÜRETİMİ ARTIYOR’

Web servis altyapılarının gücüne dikkat çeken Coşkun Gölpınar, şunları söyledi: “Özellikle 2018 yılında web servisimiz üzerinden ürettiğimiz primler bu alandaki gücümüzü ortaya koyuyor. Oldukça kısa bir sürede bu platform ve acente portalımızdan oldukça yüksek montanlı üretimler gerçekleştirdik. Sunduğumuz altyapının acentelerimize sağladığı avantajları buradan anlamak da mümkün. 2019 yılı için de acentelerimizin dijital yolculuklarına yardım edecek projeleri hayata geçireceğiz. Web servis altyapımızı da acente geneline yaymayı planlıyoruz. Aynı zamanda, güvenlik konusunda da yatırımlar yapıyoruz. Bu kapsamda, kısa süre içerisinde 3D secure altyapısını online sistemlerimizde devreye alacağız.“

2018'İN İLK YARIYIL FİNANSAL SONUÇLARI AÇIKLANDI:

Koru Sigorta'dan 10 milyon lira net kâr

Koru Sigorta, 2018 yılı ilk yarısında 186.7 milyon lira prim üreterek 10.2 milyon lira net kâra ulaştı. Koru Sigorta, geçen yılın aynı dönemine göre prim üretiminde %55, net kârda ise %235 oranında artış gerçekleştirerek, sektörün kârlı şirketi olmaya devam etti.

2018 yılının ilk yarısının, Koru Sigorta'nın hedeflerine ulaştığı ve kârlı büyüme kaydettiği bir dönem olduğunu belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, şirket portföyünün uzun vadeli stratejiler ışığında geliştirilmeye devam edildiğini ve motor dışı branşların portföy payının artırıldığını söyledi.

Soner Şahin, "2018 yılının ilk altı ayındaki gerek global gerekse Türkiye ekonomisindeki olumsuzluklara rağmen şirket olarak motivasyonumuzu yitirmeden operasyonel verimlilik ve müşteri odaklı yaklaşımımızla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2018'de motor dışı branşların payını artırarak dengeli bir portföy yaratmaya, pazar payımızı korumaya, acente kanalımızın kârlılığını iyileştirmeye devam etmekteyiz. Sektörde yer alan şirketlerin teknik kâr rakamlarının genel giderleri hangi oranda karşıladığı baz alındığında Koru Sigorta'nın ilk 5 şirket arasında yer aldığını görmekteyiz. Koru Sigorta'nın bilanço kârından ziyade teknik kârlılık performansının üst seviyede olması, diğer rasyolar da göz önüne alındığında bundan sonraki dönemlerde de bu performansın sürdürülebilir bir şekilde devam edeceğini göstermektedir.Tüm bu hedeflerimizi gerçekleştirirken de müşterilerimizin memnuniyetini artırmak odak noktamızı oluşturmaktadır" şeklinde konuştu.



Soner Şahin

Koru Sigorta, 2018 yılının ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine göre prim üretiminde %55, net kârda ise %235 oranında artış gerçekleştirdi ve 186.7 milyon lira üretim ile 10.2 milyon lira net kâr elde etti.



SİGORTA SEKTÖRÜNÜN ÖNDE GELEN TEMSİLCİLERİ, VHV REASÜRANS'IN GELENEKSELLEŞEN GECESİNDE BİR ARAYA GELDİ

VHV /// REASÜRANS'IN SEKTÖR, RENKLİ GECESİNDE BULUŞTU

VHV Reasürans'ın sigorta sektörünü buluşturan ve artık gelenekselleşen gecesi Four Seasons Hotel Bosphorus'ta büyük bir katılımla gerçekleşti.

Sigorta sektörünün önde gelen temsilcileri Türkiye'nin uluslararası sermayeli tek reasürans şirketi VHV Reasürans'ın gelenekselleşen gecesinde bir araya geldi. VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, Yönetim Kurulu Başkanı Thomas Voigt, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dietrich Werner ile Yönetim Kurulu Üyeleri Dr. Gülen Özaktürk ve Fatih Ağacık'ın ev sahipliğinde Four Seasons Hotel Bosphorus'ta düzenlenen davete sigorta sektörünün ilgisi büyük oldu. 500'den fazla sektör yöneticisinin katıldığı davete, Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı ve eski Güneş Sigorta Genel Müdürü İlker Aycı da teşrif etti.

Ülke gündeminin yoğun olduğu bir dönemde sektörün, bir nebze de olsa, İstanbul Boğazı'nın muhteşem manzarası altında soluklanma şansı bulduğu davette konuşan VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, geceye gösterilen büyük ilginin ne kadar doğru bir karar verdiklerini kanıtladığını belirterek katılım gösteren tüm sektör temsilcilerine içten teşekkürlerini iletti.

'TÜRKİYE'DE OLMAKTAN GURUR DUYUYORUZ'

VHV Reasürans olarak proaktif ve istikrarlı büyüyen Türk sigorta pazarının bir parçası olmaktan gurur duyduklarını ifade eden Stahl, sözlerini şöyle sürdürdü: "Geleneksel hale geldiğini düşündüğümüz ve tüm sektörün merakla beklediği buluşmamıza gösterilen büyük ilgi bizleri çok mutlu ediyor. Bu yıl da, ilk iki yılki buluşmamızda olduğu gibi eşsiz İstanbul Boğazı'nın en güzel mekanlarından birinde sizleri ağırlamaktan ve keyifli bir akşam geçirmekten dolayı çok mutluyuz. Gelecek yıllarda tekrar buluşmak dileğiyle."

Stahl'ın konuşmasından sonra misafirler, canlı müzik ve sahne şovları eşliğinde sektörün hemen hemen tüm temsilcileriyle birlikte sohbet ederek keyifli vakit geçirdi.



Maximilian Stahl, geleneksel hale gelen gecede sektör temsilcileriyle bir arada olmaktan memnuniyet duyduğunu belirtti.



Soldan sağa; Maximilian Stahl, Gülen Özaktürk, Thomas Voigt, Fatih Ağacık ve Dietrich Werner katılımcıları ağırladı.



Etkinliğe sektörün farklı kesimlerinden pek çok temsilci katıldı.



Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı, eski Güneş Sigorta Genel Müdürü İlker Aycı da geceye katılan isimler arasındaydı.





Gecede sektör temsilcileri canlı müzik ve sahne şovları eşliğinde keyifli vakit geçirdi.





Sektör temsilcileri gecede bir araya gelerek sohbet ettiler.





Katılımcılar, İstanbul Boğazı'nın muhteşem manzarası karşısında soluklanma fırsatı buldu.













"SFS, 27'sinde yeni doğmuş gibi

SFS, yüzyıllık bir kurum gibi olgun ve deneyimli, yeni doğmuş gibi heyecanlı ve ilgi çekici bir şirket olarak yoluna devam ediyor.

Sigorta sektöründe doğmuş, sektör ile birlikte büyümüş, hiçbir zaman var oluşunun, kuruluş ilkelerinin dışına çıkmamış, vizyonuyla, misyonuyla her daim tutarlı bir yol çizmiş olan SFS, bugünlerde gençliğinin ve verimliliğinin en üretken dönemlerini yaşıyor.

2018'DE YENİDEN YAPILANMA...

Çağının gerekliliklerini her zaman denemekten çekinmemiş olan SFS, bazen kurucusuyla bazen ortağıyla, bazen sektörden bünyesine dahil ettiği yönetim kadrosuyla, bazen de içinden yetiştirdiği kaynaklarıyla şirket organizmasına en uygun hücre dokusunu aramaktan hiçbir zaman geri durmadı. Kültürüne uygun her seçeneği uygulama dinamizmini her zaman gösteren SFS, son dönemlerde bu arayışların bir sonucu olarak uzun yıllardır kendi bünyesinde yetiştirdiği Ecevit Cam ile yoluna devam etme kararı aldı.

ŞİRKET BÜNYESİYLE DOKU UYUMLULUĞU...

SFS Genel Müdürü/Yönetim Direktörü Ecevit Cam, 13 yılı SFS'de sistem geliştirme olmak üzere toplam 22 yıllık iş tecrübesine sahip. Cam, İstanbul Üniversitesi Bilgisayar Bilimleri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra iş hayatına Axa Sigorta'da Sistem Analisti ve Uzman Programcı olarak başladı. Yine aynı dönemde SFS projelerinde müşteri olarak yer aldı ve aralıksız 17 yıl sigorta sektöründe projeler üretti. Ayrıca finans sektöründe 5 yıl boyunca, sermaye piyasalarında temel analiz ile mali tablolarda faaliyet verimliliği tespitlerinde bulundu, teknik analiz ile risk ölçümlemek ve indikatörlerle fiyat simülasyonları oluşturmak için matematik modeller geliştirdi.
Cam, mainframe sistemlerde OS400 ile başlayan sigorta çözümlerine, Windows, Web, SOA tabanlı sistemlerle devam etti. Yazılım mühendisi, yazılım geliştirme müdürü, sistem tasarım ve planlama müdürü, hasar ve reasürans yönetim sistemleri grup müdürü rolleri ile sigortacılık sistemlerinin tüm backoffice ve frontoffice modüllerinde görev aldı. Yazılım, veritabanı ve ürün tasarımı, stratejik yönetim, CRM, hizmet pazarlaması, kalite yönetimi, sigorta teknolojisi, finansal okuryazarlık, davranışsal psikoloji gibi alanlarda uzmanlaştı.
Cam, SFS'nin yürüttüğü sigorta projelerinde, 8 sigorta şirketi ve 3 brokerin tam otomasyon sistem geçişleri için tam zamanlı olarak ekipler yönetti. 2005 ve 2011 yılları arasında Grup Müdürü olan Cam, sorumlu olduğu birimlerin şirket cirosuna katkısını 300 bin dolardan 2 milyon dolara çıkardı.


Ecevit Cam

YÖNETİM YETİŞTİRİLEN EKİPTE

SFS'nin en önemli varlığı olan 27 yıllık entelektüel sermaye birikimi, çalışanlarının yarattığı katma değer ile her geçen gün büyüyor. Konu hakkında açıklamalarda bulunan Ecevit Cam, "Bu çok kıymetli sermayeyi, müşterilerimizin refahı için görkemli bir şekilde daha da büyütebilmenin yolu, sürekli gelişen sistemlerimiz ve yenilikçi ürünlerimiz üzerinden müşterilerimize ve tüm paydaşlarımıza dokunan iş süreçlerimiz sayesinde ilişkilerimizi güven temelinde güçlendirmekten geçiyor. Temelinde güven olan bu güçlü ilişki; bilgi üretmek, bu bilgiyi paylaşmak, her an her yerde müşterilerimiz ile paydaşlarımızın nabzını tutabilmek ve süreçlerini sürekli daha da iyileştirmeye çaba sarfetmek ile tesis ediliyor. Bütün bu saydıklarımız, çalışanlar olarak hepimizin görevleri olmaya devam edecek. Bu durumdan emin olan şirket hissedarlarının, yönetimi kendi yetiştirdikleri ekibe tamamen devrettiklerini de buradan duyurmak istiyoruz" dedi.

SFS Yönetim Kurulu'nu şu isimler oluşturuyor:
Yönetim Kurulu Başkanı Özcan Albak, Finans ve dış ticaret sektörlerinde uzun yıllar üst düzey görev yaptı. Ayrıca Rotary Kulübü'nün eski Türkiye Guvernörü ve NAMET Yönetim Kurulu Üyesi ve ortaklarından.
Yönetim Kurulu Üyesi Ali Behlil, Halk Yaşam Sigorta eski Genel Müdürü. Anadolu Endüstri Holding ve Çukurova Holding Sigorta şirketlerinde üst düzey yöneticilik Ayrıca farklı sektörlerde şirket ortaklığı yaptı.
Yönetim Kurulu Üyesi Levent Hatırlı, Koç Holding ve Sabancı Holding bünyesindeki şirketlerde üst düzey yönetici pozisyonunda görev yaptı. Bununla birlikte dış ticaret sektöründe ortaklığı ve üst düzey yöneticiliği bulunuyor.
SFS İcra Kurulu'nu ise; her biri 10 yılı aşkın süredir SFS ve sigortacılık üzerine deneyimi bulunan Ecevit Cam, Şule Şentürk ve Burak Sol oluşturdu. **Şule Şentürk,** ürün yöneticisi, proje yöneticisi, kalite yöneticisi, iş geliştirme ve iş ortakları yöneticisi, müşteri ilişkileri yöneticisi, satış ve pazarlama direktörü rollerinde görev alıyor. **Burak Sol**, yazılım mühendisi, yazılım geliştirme müdürü, yazılım geliştirme ve Ar&Ge direktörü rolleri ile sigortacılık sistemlerinin tüm backoffice ve frontoffice modüllerinde görev alıyor.

DENEYİM VE DİNAMİZM BİR ARADA

Ecevit Cam, "Genç ve dinamik kadrolara sahibiz: Var olan düzenin dışına çıkabilen, tam bir özgürlük ile araştıran, geliştiren, sürekli ölçen ve ölçümleyen, her sonucu bir önceki hedefinin üzerine taşımayı dava edinmiş bir anlayışla üretiyoruz. Aynı zamanda 10 yıllık teknoloji ve iş tecrübemiz, kurum olarak en önemli zenginliğimiz" diye konuştu.
SFS sistemlerini yıllarca tasarlayan, geliştiren, pazarlayan, büyüten ekibin bir parçası olan Ecevit Cam, SFS Genel Müdürlüğü'ne getirilmesine ilişkin olarak "1996 yılından itibaren farklı zamanlarda, farklı rollerde tüm sistemin uçtan uca farklı noktalarında görev alan biri olarak, görevlendirilmemde önceki ve şimdiki yönetimin uyumu gözetildi. Yıllardır içinde bulunduğum, birlikte birçok başarıya imza attığım ekip arkadaşlarımın içinden çıkmış biri olarak bu göreve getirildim. Dolayısıyla ekibin çalışma ahengi korundu" ifadesini kullandı.
Cam sözlerine şöyle devam etti: "SFS olarak sevinçle gözlemliyoruz ki, deneyim, dinamizm ve kurumsallaşma ortamı çok geçmeden ilk meyvelerini vermeye başladı. Operasyonel kiralama sektöründe faaliyet gösteren Borlease Grup'un, Allianz Sigorta'dan Magdeburger Sigorta'yı satın almasıyla beraber ilk iş olarak sistem arayışına girdik. Magdeburger Sigorta'nın yaklaşık 3 ay süren sistem arayışı, sürece dahil olan şirketimizle birlikte sonuca ulaştı. Sistemlerimizin gücünü, ekiplerimizin deneyimini ve de şirket sermayedarlarının sağlamış oldukları kurumsallaşma ortamını gösterme fırsatını yakaladık. Böylelikle Magdeburger Sigorta'yı çok değerli paydaşlarımız arasına katmayı başardık."

ÜRÜNLERİMİZ ESNEK, SİSTEMLERİMİZ YENİLİKÇİ

"SFS'nin kuruluşundan bu yana çeşitli sigorta ihtiyaçlarını, tek bir platformdan kural tabanlı robotik sistemlerimizle karşılayabilme kapasitemiz; ürünlerimizin yenilikçi, çalışanlarımızın özgüvenli olmasını ve paydaşlarımızın iş süreçlerini kolay yönetebilmelerini sağladı" diyen Cam, şöyle devam etti: "Sistemlerimizdeki esneklik ve inovasyon; ulusal ölçekte tekrar tekrar test edilerek onaylandı.

heyecanlı, asırlık gibi deneyimli"

Uluslararası ölçekte de kendimizi göstermek için hazırız. Fiyat, fonksiyonalite ve sürdürülebilirlik konularında yerelde sunduğumuz optimum çözümlerin, globalde de avantaj sağlayacağını düşünüyorum." Yakın geçmişte, Uzak Doğu'da Hindistan ile başlayan bu serüvenin şimdilerde Orta Doğu'da Pakistan ve Kuveyt'in de kapılarını araladığını sözlerine ekleyen Cam, "Küresel sigorta sektöründe de başarılı bir teknoloji sağlayıcısı olma yolunda ilerliyoruz. Özellikle Körfez bölgesinin kapılarını açma girişimlerimizde, sürekli gelişen yenilikçi sistemlerimiz ile birlikte Gulf Sigorta anahtar rol oynamaktadır" dedi.

ÇEVİKLİK VE INSURANCE 4.0 ODAK NOKTAMIZ OLACAK

Ecevit Cam, açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Müşterilerimizin süreçlerine dahil olma ve iş süreçlerini geliştirmede teknoloji sağlayıcı firma olmanın çok ötesindeyiz. Firmamızın kültürünü, sigortacılığın temelleriyle ve bu temelin üstüne çağın gerekliliklerini bina edecek yetkinliklerle donattık. Bu donatı sürecinde SFS'nin sadece sigorta sektörüne hizmet sunuyor olması önemli bir avantaj sağladı. Hem ulusal ölçekte iş modelleri hem de çok uluslu farklı müşteri uygulamalarını bilen yetkin ve çok deneyimli danışmanlarıyla SFS, rakiplerinin çok üzerinde bir sigortacılık bilgisine sahip. Bu sayede müşterilerine ölçülebilir sonuçlar sağlıyor.

Ayrıca mobil çözümlerimiz, geleneksel sigortacılığı genişletme çalışmalarını hızlandırıyor. Uzun zamandan beri müşterilerimize sunduğumuz servis bazlı mimari ve STP üretim servisleri ile mobil sistemlerimizi full kapasite çalışır noktaya getireceğiz. Henüz hazır olmayan sektör on yıl önce bu teknolojiye keyfi bir uygulama olarak yaklaşırken, bugün dijital olarak doğan müşterilerimizden Quick Sigorta'da milyonlarca teklif insurtech platformu ve mobil uygulaması üzerinden alınıyor. Quick Sigorta, mevcut durumun keyfilikten zorunluluğa geçtiğinin en somut göstergesi. On yıl önce dijital uygulamalara hazır olmayan sektör bugün kendini sosyal medyada test ediyor. Örneğin Facebook üzerindeki dijital sigortacılık uygulamamız, değişen tüketici alışkanlıklarının bir sonucu olarak ortaya çıktı. Şimdi önümüzdeki soru şu: Sektör, on binlerce teklifin dijital platformlar üzerinden alınabileceği dönüşümü yaşamaya hazır mı, yoksa on yıl önceki keyfi süreç devam mı edecek? Biz ise bu dönüşüm sürecine hazır olan sistemlerimizle katkı sunmaya ve geleceğin gereksinimlerini bugünden ürünlerimizle inşa etmeye devam ediyor olacağız.

SFS olarak Bulut Bilişim Sigortacılık Çözümlerimizi, backend'de fırsata çevirdik ve Software as a Service (SaaS) uygulama yazılımlarında da sigortacılık iş süreçlerini, uygulamalarını ve deneyimlerini yeniden tasarladık. Bu sayede SaaS yazılımlarımızın altyapısında çalışan SFS Script Engine'in pilot müşterisi olan Sompo Japan Sigorta'da %300'e varan hız artışlarına ulaşmayı başardık.

Sanayi 4.0'ın Sigorta 4.0 kolunda sürekli ve sürdürülebilir bir değişim ve yenilenme süreci ile durmaksızın sistemlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Bu vesileyle bu süreci destekleyen tüm velinimetlerimize teşekkür ediyoruz. Bilhassa destek veren müşterilerimize bu noktada velinimet demeyi tercih ediyoruz. Çünkü endüstri devrimini üç kez ıskalamış bir ülkede, Sanayi 4.0 devriminin sigorta kolunda katkı verecek şirketler, Türkiye'nin yüzyıllık ekonomisine ve dolayısıyla bekasına direkt katkıda bulunacaklar.

KARAR ALMA SÜREÇLERİMİZ HIZLANACAK

Değişim ve yenilenme içerisinde sürekli olarak sektöre katma değer yaratan şirketimizin yeni dönemde karar alma süreçleri hızlanacak.

Her biri çok değerli paydaşlarımızın kendine has özellikleri var. Hayat dışı ve hayat olarak komple hizmet sunan BNP Paribas Cardif Sigorta'nın çeşitli ürünlerinin inovasyonunda hızlı, etkin çözümler üretmenin değerini çok iyi biliyoruz. Keza Türk Nippon Sigorta'nın Insurance 4.0 Framework and Contributing Digital Technologies'in yapay zeka sigortacılık sistemlerinde SFS ile birlikte çalışabilme iyi niyet mektubunun anlamının da farkındayız. Ray Sigorta ve Ankara Sigorta'nın SFS Bulut Bilişim Sigortacılık Çözümleri ve SaaS yazılım uygulamalarımız ile yenilendiklerini yakından takip ediyoruz. Diğer tüm paydaşlarımızın da değerlerini çok iyi anlayıp onlara uygun katkılarda bulunmaya, sundukları fırsatları en üst düzeyde değerlendirmeye devam etmek istiyoruz.

Yazılım hazırlayan teknik uzmanlar olmaktan öte konusunda uzman, teknolojiyi iş ihtiyaçları ile birlikte ele alan ve sigortacılık birikimine sahip dinamik kadromuzla; sigorta şirketleri ile aynı dilden konuşabiliyoruz, onları anlayabilmenin çok önemli olduğunun bilincindeyiz. Bu sayede gereksinimleri en doğru şekilde ürüne uygulayabiliyoruz. Bu anlayışla yeni projeleri hayata geçirmekten, sektöre, değerli paydaşlarımıza ve ülkemize katma değer sağlamaktan büyük keyif alıyoruz.

Servis Seviyesi Anlaşmaları ile müşterilerimize verdiğimiz servis sürecindeki performans taahhütlerimizi ve işbirliğimizi, hızlı karar alma süreçlerimizle destekleyip daha da geliştirme arzusundayız.

SFS olarak bütün zamanlar hep şunun iddiasındaydık ve halen bu savımızın arkasındayız: 'Şirketleri başarıya götürecek unsur sadece kullandıkları teknoloji değil, stratejileridir. Teknoloji, şirketlerin stratejileri doğrultusunda izleyecekleri taktiklerden sadece biridir.'

Biz sadece geleceğin teknolojisini bugünden çözümlerimize uygulamakla kalmıyor, genel stratejinin tüm taktiklerine araç olabilecek platformlar üretiyoruz.

Sistemlerimizin temelinde ve çalışanlarımızın kültüründe CRM'yi içselleştiriyoruz. En az müşteri kadar, sermayedar ve çalışana da değer kattığına inanıyoruz. SFS olarak çözümlerimiz ve uygulamalarımız; müşterilerimizin personelinin gelişimine de katkı sağlıyor ve verimliliğini artırıyor."



“Anneme sigortacı olmamı zor kabul ettirdim”

Genel Sigorta’da (Mapfre) uzun yıllar genel müdürlük yapan, şimdiyse at yetiştiriciliğine yoğunlaşan, sektörün duayen isimlerinden Hulusi Taşkıran, insanı hayatta tutan en önemli şeyin hayal ve umut olduğunu söyledi. Bir canlının büyümesini izlemenin insanın hayal kurabilmesi ve umutlanması için çok anlamlı bir kaynak olduğunu kaydeden Taşkıran, at yetiştiriciliğinde de bu iki kavramın bolca bulunduğunu belirtti.

Sigortacı Gazetesi’nin “Duayenlerle Dünden Bugüne” söyleşi dizisinin bu ayki konuğu Hulusi Taşkıran oldu. Annesi çocuk yaşlardayken dedesinin ayakkabı atölyesinde meydana gelen yangın, ardından da eksik sigorta sebebiyle gelen tazminatın hasarı karşılamaması evde sigortaya karşı büyük bir tepki yaratmış. Ailenin hatıralarındaki bu olumsuz anı Taşkıran’da ters tepmiş ve biraz da meraktan 1981’de sektöre adım atmış. Genel Sigorta’da 4 yıl genel müdür yardımcılığı, 16 yıl genel müdürlük ve son üç yıl da yönetim kurulu başkan yardımcılığı yapan Hulusi Taşkıran, aynı zamanda 6 yıl boyunca Türkiye Sigorta Birliği Başkanı, 6 yıl da TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev aldı. 2011 yılında sektörden ayrılan Taşkıran, günlerini at yetiştiriciliği ve yarışçılığıyla geçiriyor. Aynı zamanda Antalya’da özellikle otellere gıda ve temizlik maddesi tedarik eden bir şirketin ortaklığını yapıyor. Evlerinde çalışmak üzere gelen ve 8 yıldır onlarla yaşayan yardımcılarının oğlu Mert de günlerini renklendiriyor. İnsanı hayatta tutan en önemli şeyin hayal ve umut olduğunu söyleyen Hulusi Taşkıran, Mert’ten bahsederken, “Bir çocuğun büyümesini izlemek ve ona katkı yapabilmek insanın hayal kurabilmesi ve umutlanması için çok anlamlı bir kaynak” diyor.
At yetiştiriciliğinde de hayal ve umut kavramlarının bolca bulunduğunu belirten Taşkıran, konuyla ilgili şunları söylüyor: “Bir tay doğduktan beş-on dakika sonra ayağa kalkar ve biz çiftlikteki kahyamla birlikte atın eşkaline ve tırnak yapısına bakarak onun koşu hayatıyla ilgili tahmin yapmaya başlarız. Yani yarışçılık daha doğumla birlikte iki-üç yıl sonrasını hayal etmekle başlar.”
Sektörde geçirdiği yıllardan yaşama, atçılıktan futbola dair pek çok konuda konuştuğumuz Hulusi Taşkıran’ın sorularımıza verdiği cevaplar şu şekilde:



Emekliliğin kendisi için sadece kağıt üzerinde hukuki bir kavram olduğunu ifade eden Hulusi Taşkıran, vizyonunu ve enerjisini ticarete aktarmaya devam ediyor.

Eğitim hayatınız ve sigortacılığa nasıl başladığınızdan bahsedebilir misiniz?
Eğitim hayatı çok eskilerde kalsa da özellikle okuduğum lisenin hayatımda çok olumlu etkileri vardır. Eski adıyla, ki diplomasında o ismi yazan en son mezunlarındanım, Kadıköy Maarif Koleji’nde okudum.1980 yılında da Boğaziçi Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi’nden mezun oldum. Türkiye’nin iş ve ekonomik alanda dönüşüm yaşadığı o dönemi hatırlayanlar eğitim geçmişimin hedefinin özellikle o günlerin sigorta sektörü olmadığını çok rahatlıkla anlar. O zamanlar benim mezuniyet yılımı da içine alan kısa dönem askerlik çıkmıştı. Bu hakkımı kullanana kadar geçecek kısa süre içinde ne yapacağıma karar vermek üzereyken, ablamın çalıştığı handa bir sigorta şirketinin eleman aradığını öğrendim ve çocukluğumdan beri hayatımda ismi ile önemli bir yer tutan ve neredeyse beynimde bir takıntı haline gelen sigortacılığı tanımak için başvurdum ve kabul edilerek 1981 yılının başında Şark Sigorta’da işe başladım.
Çocukluktan beri sigortacılık bir insan için nasıl bir anlam taşıyabilir diye soracaksınız, ben peşinen cevaplayayım. Annemin ailesi Samsun’da ayakkabıcılık yapan oldukça varlıklı ve saygın bir aileymiş. 1940 yılında işlerini sigorta teminatına alacak kadar da entelektüel ve tedbirli bir aile.
Bir çalışanın gece yatarken söndürmeyi unuttuğu sigara yüzünden büyük bir yangın sonucu tüm varlıkları kül olmuş. Sigortaları var, ama ne yazık ki aldıkları tazminat da kayıplarının çok küçük bir bölümünü karşıladığı için iflas etmişler. Aile de doğal olarak her anlamda büyük bir irtifa kaybetmiş ve çok zorluk çekmiş.

‘ANNEM SİGORTACILARA HİÇ GÜVENMEZDİ’

O sırada tam buluğ çağındaki annemde önemli bir travma yaratan bu olayı küçük yaşlardan beri çok dinledim. Tabii, onun gözünde aileyi o durumlara düşüren yangın değil, “haklarını ödemeyen” sigortacılardı. Annemin yaşadıklarını her anlatışını dinlerken yüzünde beliren o üzüntülü hal de bende travma yaratmıştır. O sebeple de bu iş imkanı bana çok cazip geldi ama tabii çok kısa bir süre için düşünmüştüm bu işi. Hatta dönem arkadaşlarım arasında aldığım maaş sıklıkla alay konusu bile oluyordu. Anneme sigortacı olmamı da zor kabul ettirdim.
Ama en enteresanı, geçmişte bir aile için şansızlık olan bir olay benim için bir şans oldu. Kısa süre için sadece merak saikiyle girdiğim sektör benim için 30 senelik sevilen bir iş hayatı oldu.

‘SİGORTACILIK HİZMET SEKTÖRÜNDE DEĞİL’

Genel Sigorta’da 20 yıldan fazla çalıştınız. Bu süreçte sektör nasıl bir değişim gösterdi?
Genel Sigorta’da 4 yılı genel müdür yardımcılığı, 16 yılı genel müdürlük ve son üç yılı da yönetim kurulu başkan yardımcılığı olmak üzere 23 yıl çalıştım. Bu süre zarfında sigortacılık, özellikle verilen hizmetin gelişimi anlamında çok yol aldı. Ne kadar haksızlık yapılırsa yapılsın sektörün verdiği hizmet bence çok üst seviyede. Yine de, bu kadar teknolojik gelişmeye rağmen, yönetimsel anlamda gelişmeyi yeterli bulduğumu söyleyemem. Bizim sektörde şikayet ve mazeret üretmek ne yazık ki kötü bir alışkanlıktır. Ayrıca günlük olaylarla çok zaman kaybedildiğinden proaktif olunamadı.
Bence o sebeple de, son zamanlarda sektörün genel anlamda yönetimi devletin eline geçti hissiyatındayım. Tabii devlet bankacılık ve sigortacılık gibi alanlarda önemli rol oynamalı,

'BU SEZON GALATASARAY'DAN UMUTLUYUM'

Galatasaray Kulübü'nün kıdemli bir üyesi olarak takımı nasıl buluyorsunuz?
Galatasaray'ın bu sene de başarılı bir sezon geçireceğini sanıyorum. Kadro kalitesi ve hoca tecrübesi en büyük avantajı. Şampiyonlar Ligi'ne harika başladı. Bu seneki kadro bazıları tarafından çok kaliteli görülmese de aksine günümüz futbolunun aradığı özelliklere sahip futbolculardan oluşuyor. Özellikle Şampiyonlar Ligi gibi üst düzey yarışmalarda takımlar total takım savunmasına çok önem veriyorlar. Bu kilidi aşmak için de süratli ve hareketli futbolcular çok değerli. Galatasaray'ın da özellikle orta saha ve açık mevkilerinde bu tip futbolcu sayısı oldukça fazla bu sene. Bu sebeple ben takımdan ümitliyim.



Hulusi Taşkıran, ziyaretimizde koyu bir Galatasaraylı olan gazetemiz sahibi Metin Öztürk'e Galatasaray armalı çinili bir tabak hediye etti.

ama tüm düzenleme ve uygulama alanlarında bu kadar etkin ve yetkin olmamalı diye düşünenlerdenim. Ayrıca bu sektörün çok meşakkatli ve zor bir alan olduğunu kabul etmek lazım. Aslında sigortacılık hizmet sektörü bile değildir. Hizmet sözü veren bir sektördür. Hizmet edilecek ortam oluşmadığında prim ödeyen için boşa yapılmış bir masraftır. Hizmet verdiğinizde de müşteri için uygun bir ortam ve psikolojik durum yoktur. Yani hizmeti verirken bile mutlu edebilmek çok zordur. Yapılan çok küçük bir hata veya gecikme müşteriye çok büyük gelir. Düşünün kanser tedavisi görüyorsunuz ve hastanede sigortadan onay bekliyorsunuz. O kişiye o birkaç dakika bile çok uzun gelir. Oluşan gecikme hastaneden kaynaklı olabilir. Ama o psikoloji ile müşteriden kötü not alabilirsiniz.

Mapfre'nin Genel Sigorta'yı satın alması sırasında Genel Sigorta'nın Genel Müdürü'ydünüz. Türk sigorta sektöründeki önemli birleşmelerden biri bu. Nasıl bir süreç yaşandı?
Genel Sigorta'nın, Mapfre Grubu'na satılmasının diğerlerinden tek farkı, şirketin bölünerek satılmasıydı. Finans sektöründe ilk kez olan bir olaydı bu. Şirketin grup iştirakleri ve bazı gayrimenkulleri şirket aktiflerinden ayrıştırılarak şirketin sadece sigortacılık işi ve kullanılan gayrimenkuller satışa konu oldu. O açıdan başarılı ve değişik bir operasyondu.

'MAPFRE TÜRK PAZARINA GİRDİĞİNE ÇOK MUTLU OLDU'

Bu satışı başka bir açıdan ele aldığınızda, bir diğer husus da Mapfre'nin Türk pazarına girmekten en fazla memnuniyet duyan yabancı şirket olmasıdır. O günden bu yana hiçbir yıl bilançolarında zarar görmediler, sermaye yeterliliği veya başka sebeplerden dolayı yeni sermaye koymaları gerekmedi ve hatta kâr dağıtımı yaparak ödedikleri paranın bir kısmını geri bile aldılar. Bugün de şirketin değeri aldıkları rakamın çok daha üzerinde.



Hulusi Taşkıran, Mert ile birlikte çiftliklerindeki cevizleri toplarken.

'KAZA TESPİT TUTANAĞINDA BÜYÜK EMEĞİM VAR'

Birlik başkanı olarak görev aldığınız yıllardan bahsedebilir misiniz?
Gerek yıllarca geçerli bir mevzuatı olmadan çalışan sektörün Sigortacılık Kanunu'na sahip olması, gerek kaza tespit tutanağı ve gerekse yetersiz teknik karşılıkların uluslararası düzeye getirilmesi gibi gelişmeler benim TSB Başkanlığı dönemime rastladı. Özellikle kaza tespit tutanağının yürürlüğe girmesinde ciddi payım ve emeğim vardır. Hemen hemen tüm sektör oyuncuları neler getireceği bilinmeyen bu uygulamaya önce karşı durdular ama kısa sürede uygulamayı çıkarmayı başardık. Zaten er veya geç gelmesi gerekli bir uygulamaydı. Ayrıca sigortacılığın halk gözünde daha olumlu bir yere gelmesinde önemli bir hizmeti oldu. Çünkü en yaygın olan sigorta türünde halkı kolaylıkla tanıştırdı. Polis bekleme süresi, bürokrasi ile uğraşmak gibi sıkıntıları ortadan kaldırdı. Tabii ekstra bir hasar maliyeti olacaktı, oldu da. Ama sigortacının işi zaten bunu hesap etmek ve maliyetlerin içine yedirerek fiyat oluşturmak değil mi?

'TSB BAŞKANI OLMAKTAN ÇOK KEYİF ALDIM'

Dürüst olmak gerekirse, 6 yıllık TSB Başkanlığı dönemim, 16 yıllık Genel Müdürlük hayatımdan daha keyifli gelmiştir bana. Çünkü şirkette yaptığınız çok olumlu çalışmalar bile sadece şirketinizin pazar payıyla ve bilançosuyla ilgili sonuçlar doğurur. Ama Birlik çalışmaları tüm sektöre ve kamuoyuna aittir. Yani çalışmanızın sonuçları açısından büyük bir farklılık var. O sebeple ilave bir mesai ve yorgunluk olsa da TSB Başkanlığı süreci çok keyifli bir dönemdi. Şirket hayatının en değerli özelliği ise ailenizden daha fazla beraber olduğunuz insanlarla, yani çalışma arkadaşlarınız ile yaşadığınız anılar, hep beraber büyümeniz, gelişmeniz, ortak mutluluklar ve üzüntülerdir benim için. Bu çalışma arkadaşları kavramına acente dostları da dahil ediyorum tabii. En azından Genel Sigorta'da bizler için böyleydi. Profesyonel hayatı bıraktıktan sonra sigortacılığı veya yönetim yetkilerini hiç aramadım, özlemedim ama o büyük aile ortamına hasret duymadım desem büyük bir yalan olur.

'ÇİFTÇİLERE SİGORTAYI ANLATMAK ZOR BİR GÖREVDİ'

Devlet destekli tarım sigortaları da sizin döneminizde devreye girdi, hatta TARSİM'de Yönetim Kurulu Başkanlığı yaptınız…
Dediğiniz gibi kuruluşundan hemen sonra TARSİM'de de 6 yıla yakın bir başkanlık dönemim oldu. Sektörün çoğunluğuna bile yabancı gelen bir sigorta yapılanmasını ve türünü sıfırdan geliştirmek tabii ki o günler için kolay değildi. Özellikle sigortayla neredeyse hiç ilişkisi olmayan Türk çiftçisini aydınlatmak, sigortaya yakınlaştırmak zor bir misyondu. O günlerdeki genel müdürümüz Bülent Bora'nın da çok değerli katkılarıyla çok başarılı bir başlangıç dönemi geçirdik. Ayrıca bakanlığa kayıtlı olmayan üretim alanlarının bu vesileyle kayıt altına alınabilmiş olması da kamu adına önemli bir kazanç olmuştur.



Hulusi Taşkıran ve Deniz Taşkıran, oğulları Doruk'un Kanada'daki mezuniyet töreninde.

'KANADA'DA TÜRK NÜFUS ARTIYOR'

"Oğlum 2012 yılından beri Kanada'da yaşıyor. 2 yıl evvel Toronto Üniversitesi'nde ekonomi ve sosyoloji çift ana dal eğitimini tamamladı. Bir senelik bir iş hayatından sonra, bu kez de felsefe okumak üzere tekrar üniversiteye döndü. Bu fakülteyi de iki yıl sonra bitirecek inşallah. Biz de oğlumuzu daha fazla görebilmek için Kanada'ya yılda bir kez gidip geliyoruz doğal olarak. Son yıllarda orada ciddi bir Türk varlığının oluşmaya başladığını söyleyebilirim. Sanırım oğlum da o varlığın bir parçası olmaya devam edecek gelecekte."

Zamanında bir sigorta tanıtım fonu kurulmasını önerdiniz. Bu öneri sektörde nasıl karşılandı?
Evet, TSB Başkanlığımın son döneminde sigorta tanıtım fonu kavramını dile getirmiştik. Sektörden onay da almıştı. Hatta o yıl Birlik bütçesini oluştururken bu amaçla bir bütçe de oluşturmuştuk. O yıl bu bağlamda bir çocuk tiyatrosu sahneye koyulup birçok şehirde turne yapıldı. Yine bu amaçla ilk Sigorta Haftası'nı takvime koymuştuk. Ama benden sonra bu çalışmalar devam etti mi veya ne kadar devam etti takip etmedim.

'SEKTÖR KURUMLARINI AYNI BİNADA TOPLAMAK İSTEDİM'

Başkanlık dönemimde yapmadığım veya yapamadığım için kendimi suçladığım tek konu Birlik ve sektörün diğer ilişkili kurumlarını aynı çatı altında toplayamamaktır. Sağ olsunlar, talebim üzerine Birlik Genel Kurulu bu konuda borçlanma da dahil çok geniş bir yetki de vermişti.
Kavacık'ta TARSİM'in kirada oturduğu hanın bir eşini tamamıyla satın almak imkanımız da vardı. Amacım, Birlik ile birlikte Tramer, Sigorta Güvence Fonu, TARSİM gibi tüm kurumları aynı çatı altına alarak hem para ve zaman tasarrufu, hem de daha etkin bir koordinasyon sağlamaktı.
Ancak bazı büyük şirketleri temsil eden üyelerimiz Kavacık bölgesinin Birlik için uygun bir lokasyon olmadığı konusunda fikir beyan ettiler. Ben de, benden sonrasını herkesin mutabık olmadığı bir konuda bağlamak istemedim. Bu hissiyatımdan dolayı fazla kararlı durmadım ne yazık ki. Keşke bu üye arkadaşların düşüncesini o kadar dikkate almasaydım dedim sonraları. O gün uygun bulunmadığı söylenen bölgede şimdi Türk sigortacılığının en büyük şirketlerinden birinin genel müdürlüğünü gördükçe kendime daha fazla kızmıyor değilim.

'BİR ÇOCUĞUN BÜYÜMESİ İNSANA UMUT VERİYOR'

2011'de sigorta sektöründen ayrıldınız. Şimdi ne yapıyorsunuz?
Yönetim kurulundaki görevimi ve TSB Başkanlığını 2011'de sonlandırmakla beraber sigortacılık defterini tamamıyla kapatanlardan biriyim. Tabii bu arada başka işlerle ilgilendim. Şu anda da Antalya'da özellikle otellere gıda ve temizlik maddesi tedarik eden bir şirketin ortağıyım.
Ayrıca 2004 yılından bu yana at yetiştiriciliği ve yarıştırıcılığına devam ediyorum.
Son üç yıldır da, dünya tatlısı bir çocuğu evde hep beraber yetiştiriyoruz. Son zamanlardaki en önemli ve değerli uğraşım Mert isimli bu genç arkadaşım oldu. Evimizde çalışmak üzere gelen ve 8 yıldır beraber olduğumuz bir Türkmen kızımız var. Evlendi ve hamile kaldı. Biz de doğumdan sonra çalışmaya devam etmesini istedik. Üç yıldır da evimizin yeni ferdi ile muhteşem bir zaman geçiriyorum. Hayal ve umut, yaşamda insanı ayakta tutan en önemli kavramlar. Bir çocuğun büyümesini izlemek ve ona katkı yapabilmek insanın hayal kurabilmesi ve umutlanması için çok anlamlı bir kaynak.

Atçılığa ilginiz nasıl başladı?
Çok küçükken babama ve kendime verdiğim bir sözün motivasyonu ile atçılıkla ilgili bir bilgim olmamasına rağmen 2004 yılında atçılığa başladım. Demin de söylediğim hayal ve umut atçılıkta da fazlasıyla vardır. Bir tay doğduktan beş-on dakika sonra ayağa kalkar ve biz çiftlikteki kahyamla birlikte atın eşkaline ve tırnak yapısına bakarak onun koşu hayatıyla ilgili tahmin yapmaya başlarız. Yani yarışçılık daha doğumla birlikte iki-üç yıl sonrasını hayal etmekle başlar.

'ATLARIN TARİHE KATKISI BÜYÜK'

Ayrıca at dünyanın en estetik ve naif hayvanı. İnsan tarihine yaptığı katkılar da çok büyük. Günümüzde at biniciliği ve yarışçılığı olmasa, kısa süre sonra ancak hayvanat bahçelerinde görülebilecek bir hayvan olacağı da kesin. Bunun olmaması açısından da at sporlarına çok önem veren biriyim.
Ancak oldukça meşakkatli ve pahalı bir iş. Ben de kendi imkanlarımla, büyük yatırımlar yapanların olduğu bu alanda var olmaya çalışıyorum. Bugüne kadar birkaç kupa da kazandım. 2015 yılında Gazi Koşusu'nda hem de favorilerden biri olarak at koşma şansım da oldu. O yılın en iyi taylarından birini ben yetiştirmiştim. Gazi Koşusu'ndan önceki en önemli 3 yaş yarışı olan Tay Deneme Koşusu'nda kupa kaldırmak nasip oldu.
Ancak ne yazık ki Gazi Koşusu öncesi padokta büyük bir şansızlık yaşadık. Seyisinden kurtulan bir at padoku birbirine kattı ve diğer tüm atları ürküttü. Padoktaki at sahipleri ve misafirler kendilerini güvene almaya çalışırken, bir anda atımın şahlandığını ve üstündeki jokeyi düşürdükten sonra sağrısı üzerine devrildiğini gördüm. Görünürde bir arıza olmadığından o şekilde koştuk ama başarılı olamadık tabii. Yarış sonrası at ciddi şekilde topallıyordu. O kazanın sonuçlarını gidermeye ne kadar çalışsak ve at sonraları birkaç başarılı yarış koşsa da yarış hayatı fazla uzun sürmedi ne yazık ki.
Şu anda 6-7 tanesi yarış sahasında, 20 kadar da çiftlikte atım var. Yani çok sevdiğim hobi ciddi bir iş olmaya başladı. Giderlerin büyümesi sebebiyle, bu yıldan sonra yarıştırmaktan çok yetiştiriciliğe dönmeyi, yani at yetiştirip koşturmak yerine daha çok satmayı planlıyorum.

Bir dönem Beylerbeyi Spor Kulübü'nün yöneticiliğini yaptınız. Futbola ilginiz sürüyor mu?
Evet, Beylerbeyispor ile uzun zaman ilgilendim. Hatta 1998-2002 yılları arasında kulüp şirket olarak Genel Sigorta'nın bir iştirakiydi. Ancak kulüple son 3-4 yıldır hiçbir ilgim kalmadı. Başta futbol olmak üzere tüm sporlarda iyi bir izleyiciyim. Galatasaray Kongre üyesiyim. İki yıl sonra da Divan üyesi olacak kadar da eskidir üyeliğim.

'EMEKLİLİK PARTİM, BENDEN HABERSİZ YAPILAN TEK BÜYÜK ORGANİZASYON'

2008'de sizin için Galatasaray Adası'nda ilginç bir emeklilik partisi düzenlendi. Biraz bahsedebilir misiniz?
Genel Müdürlükten ayrılırken benim için düzenlenen o parti, başka bir bakış açısıyla benim için büyük bir yönetim başarısızlığı bile sayılabilir. O gece genel müdürlük yaptığım yıllar boyunca benden habersiz kararlaştırılmış tek büyük organizasyon ve yapılmış önemli bir masraftır. Emin olun annem ve patronumla yapılmış röportajlardan bile sonradan haberim oldu. Ama hepsi sağ olsunlar, tüm çalışma arkadaşlarım ve acente dostlarım, bana unutulmayacak bir gece ve anı yaşattılar. Hiç sormadım ama herhalde annem de o geceyi yaşadıktan sonra sigortacı olduğum için affetmiştir beni.





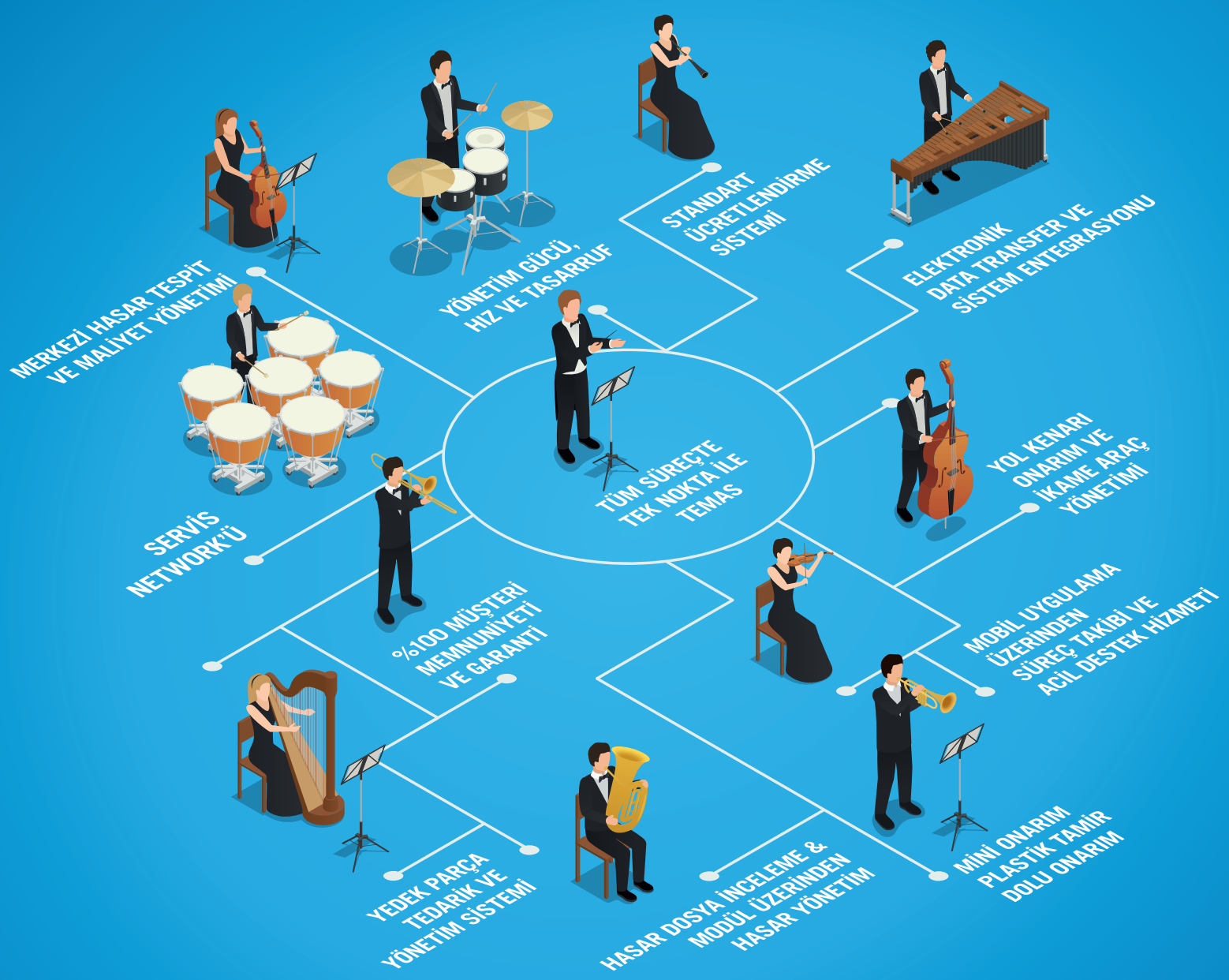


Yetiştirdiği taylardan biri, Tay Deneme Koşusu'nu birinci bitirince Taşkıran kupayı kaldırıyor (üstte). Taşkıran, evlerinin bahçesinde yardımcısının oğlu Mert ile birlikte.



Hulusi Taşkıran, kendisine hayali ve umudu ifade eden iki önemli varlığın ilişkisini seyrederken.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr



mükemmel orkestra

Türkiye'de araç onarım ve maliyet yönetim çözümleri üreten Homer, 15 yıldan bu yana çok sayıda sigorta ve filo şirketine profesyonel ve bütünleşik hizmet veriyor. Homer, orkestrasının tüm bileşenleri ile Türkiye'ye yepyeni bir anlayış getiriyor.

Ücretsiz Homer uygulamasını denediniz mi?

App Store'dan İndirin

Google Play 'DEN ALIN



HOMER Auto Service

www.homerservisler.com

0850 433 0100

Onarım • Bakım • Operasyonel Destek • Süreç Yönetimi
Yedek Parça • Lastik Yönetimi

Küresel afetlerin 6 aylık faturası: 45 MİLYAR DOLAR

Aon'un doğal afet raporuna göre 2018'in ilk altı ayında gerçekleşen doğal afet sayısı geçtiğimiz on sekiz yılın ortalamasını geride bırakırken, doğal afet kaynaklı küresel ekonomik hasar 45 milyar dolara ulaştı. Sigortalı hasar ise 21 milyar doları buldu.

Aon'un 2018'in ilk altı ayında dünya çapında gerçekleşen doğal afetlerin etkilerini analiz eden "Küresel Felaket Raporu: 2018 İlk Yarı Yıl" çalışmasına göre, yılın ilk yarısında doğal afetler dünya çapında 45 milyar dolar ekonomik hasara neden oldu. Sigorta ödemelerinin ise yılın ilk 6 ayında 21 milyar dolara ulaştığı tahmin ediliyor.


Yılın ilk 6 ayının sektöre faturası en ağır olan afeti, 2 milyar dolarlık sigortalı hasarla Friederike Fırtınası'ydı.



MİLYAR DOLARLIK 15 DOĞAL AFETİN 14'Ü İKLİM KAYNAKLI

Rapora göre, 2018'in ilk altı ayında 156 adet doğal afet meydana gelirken, bu rakam 18 yılın ortalama doğal afet sayısını (142 adet) geride bıraktı.
Doğal afetlerin ekonomik etkileri detaylı incelendiğinde de 10 milyar doların üzerinde ekonomik zarara sebep olan herhangi bir 'mega felaket' gerçekleşmemesine karşın, milyar dolarlık kayba yol açan 15 doğal afetin 14'ünün iklim kaynaklı,
1 tanesinin ise deprem kaynaklı olduğu raporda yer buldu. Bu 15 felaketin 6'sı Amerika Birleşik Devletleri'nde, 4 tanesi Avrupa, Orta Doğu ve Afrika ülkelerinde, 1 tanesi de Kuzey, Orta ve Güney Amerika kıtası ülkelerinde gerçekleşti.
En fazla sigortalı hasara yol açan afet, Batı Avrupa'da gerçekleşen Friederike fırtınası oldu. Fransa'dan Belçika, Hollanda, Lüksemburg ve Almanya'ya ilerleyen fırtınanın sigorta sektörüne maliyeti 2 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Fırtına aynı zamanda 11'i Almanya'da olmak üzere 13 kişinin ölümüne yol açtı. 2007'deki Kyrill fırtınasından sonra, Almanya'yı vuran en büyük fırtınanın Friederike olduğu kayıtlara geçti.

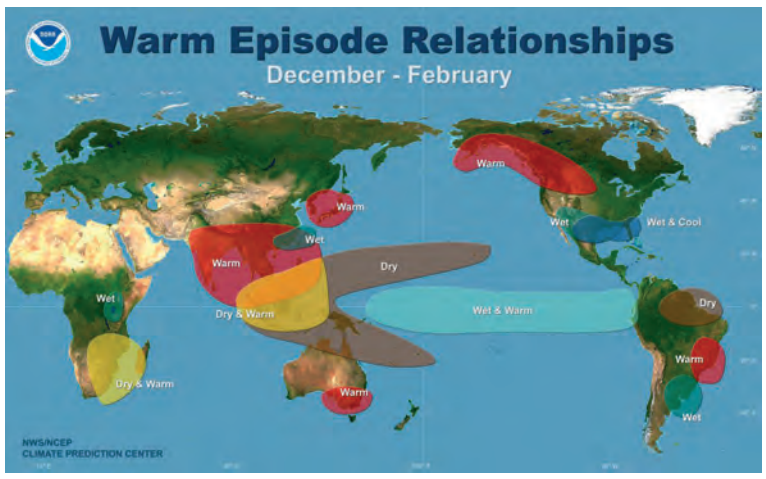
SİGORTALI HASAR ORTALAMANIN ALTINDA

Rapor, doğal afet kaynaklı sigortalı hasarın ise geçtiğimiz 18 yıllık ortalamanın genel olarak altında olduğunu gösteriyor.
Coğrafi dağılım özelinde Türkiye'nin de içinde yer aldığı Avrupa, Orta Doğu ve Afrika ülkelerinin (EMEA) ve Kuzey ve Güney Amerika ülkelerinin belirtilen dönem için kendi ortalamalarının üzerinde olduğu görülüyor.

Dünya Meteoroloji Örgütü'nden El Niño tahmini

Tahminlere göre, yıl sonuna kadar El Niño yaşanması ihtimali %70. Bir hava olayı olan El Niño ile birlikte özellikle rüzgar ve sel kaynaklı hasarlar daha çok meydana geliyor.

Dünya Meteoroloji Örgütü (WMO), El Niño'nun bu yıl sonuna kadar oluşma ihtimalinin %70 olduğunu duyurdu. En son 2015-2016'da meydana gelen El Niño'nun en az 4 yıl sonra tekrar etmesi bekleniyordu. Ancak WMO yaptığı tahminle bu tarihi öne aldı. Bununla birlikte El Niño'nun beklenenden daha erken meydana gelme ihtimalinin küresel ısınma kaynaklı olduğu savunuluyor.
WMO'nun konuyla ilgili makalesine göre, Orta ve Doğu Pasifik'teki deniz yüzey sıcaklıkları ve birçok atmosferik olay durgun koşullarının ortaya çıktığını gösteriyor. Ancak istatistiksel tahmin modellemeleri, 2018'in 4. çeyreğinden itibaren tropikal Pasifik'te El Niño görüleceğini söylüyor.
Örgütün yaptığı açıklamaya göre El Niño'nun ortaya çıkma olasılığı %70. 2019 kışıyla birlikte El Niño'nun şiddetinin artabileceği de belirtildi. Buna karşın Kasım 2018 ile Ocak 2019 arasındaki dönemde güçlü bir El Niño pek olası görünmüyor.
WMO, Asya-Pasifik bölgesi, Avrupa, Kuzey Amerika, Afrika ve Güney Amerika'nın kıyı bölgelerinin olası El Niño'dan etkileneceğini belirtiyor. Avrupa da El Niño'dan az da olsa etkilenebileceği belirtiliyor. 2015-2016 yılları arası yaşanan El Niño, kayıtlara geçen en sert El Niño olmuş ve 2016 yılı da kayıtlara geçen en sıcak yıl olmuştu. Bu bağlamda 2018'in en sıcak geçen yıl olabileceği ifade ediliyor.



EL NIÑO SİGORTACILAR İÇİN NEDEN ÖNEMLİ?

El Niño dönemlerinde özellikle rüzgar ve sel kaynaklı hasarlar daha çok meydana geliyor.
Kasırga, şiddetli yağış, su baskını, kuraklık, yangın ve tarım ürünlerinde kayıplara yol açan El Niño hava olayından dolayı, sigorta şirketlerinin rüzgar ve sel teminatı verdikleri poliçelerdeki primleri gözden geçirmeleri gerekebilir. Bununla birlikte sigortalıların da rüzgar ve sel teminatlarına sahip olup olmadıklarına dikkat etmeleri gerekiyor.

PERU'DA 600 MİLYON DOLARLIK SİGORTALI HASAR

Peru'da sigorta birliği, 2015-2016 sezonunda meydana gelen El Niño'nun yarattığı sigortalı hasarla ilgili açıklamalarda bulundu.
Buna göre, yerel sigortacılar ve reasürörler 2017 yılının başından haziran ayına kadar geçen dönemde 600 milyon dolar tutarında El Niño hava olayından kaynaklanan hasar ödemesi gerçekleştirdi. Bu hasarın %89'u reasürans şirketleri tarafından ödendi.
El Niño, ülke çapında yoğun yağışlara, fırtınalara, sellere ve toprak kaymalarına neden olmuştu.



Türkiye Sigorta Birliği'nden yapılan açıklamada, özellikle 10-49 arasında çalışanı olan işyerlerinde Otomatik BES'e ilişkin farkındalığın düşük olduğu belirtildi.

"Oto BES'e kayıt yaptırmayan işverenler ceza alabilir"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yaptığı açıklamada,1 Temmuz 2018 itibarıyla 10-49 arasında çalışan sayısı olan işyerlerinin otomatik katılım uygulaması ile bireysel emeklilik sistemine girmeleri gerektiğini, çalışanlarını otomatik katılım kapsamında sisteme dahil etme yükümlülüğünün işverenlerde olduğunu, bu yükümlülüğünü yerine getirmemesi durumunda, işverenlerin cezai müeyyide ile karşı karşıya kalacağını belirtti.

1 Ocak 2017'de başlayan otomatik katılım uygulamasına sırasıyla 1000 ve üzeri; 250-999; 100-249; 50-99 çalışanı olan işyerleri belirlenen takvime göre kademeli olarak çalışanlarını sisteme dahil ettiler. Kademeli geçişte en son Temmuz ayı itibarıyla çalışan sayısı 10 ile 49 arasında olan işyerleri dahil edilmeye başlandı.

İŞVERENLER EMEKLİLİK ŞİRKETLERİNE BAŞVURMALI

TSB tarafından yapılan açıklama şöyle devam etti:

"Özel sektörde faaliyet gösteren işverenlerin mevzuat kapsamındaki çalışanlarını Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil etme ve katkı payı ödemelerini çalışanlarının maaşlarından keserek emeklilik şirketine iletme yükümlülükleri bulunuyor. Bunun için işverenlerin öncelikle bir emeklilik şirketi ile emeklilik sözleşmesi akdetmeleri gerekiyor. Emeklilik şirketleri süreç konusunda son derece deneyimliler ve işverenlere her türlü kolaylığı sağlayan alt yapıları hazırlamış durumdalar. Henüz sisteme dahil olmayan işverenler bir emeklilik şirketine başvurarak yapılması gerekenler hakkında ayrıntılı bilgi alabilirler."

TSB'nin açıklamasına göre özellikle 10-49 arasında çalışanı olan işyerleri segmentinde otomatik katılıma ilişkin farkındalık oldukça düşük. Çoğu işveren ve çalışan sisteme dahil olunması gerektiğinin farkında değil. İşverenler kapsamda olup olmadıklarını en son SGK'ya yaptıkları bildirimde bulundukları çalışan sayısına göre tespit edebilirler. Gerek çalışanlarının hak kaybına yol açmamak, gerek mevzuata göre parasal müeyyideleri olduğundan, işverenlerin duyarlı olmaları önem taşıyor.

CEZAİ YÜKÜMLÜLÜKLER SÖZ KONUSU

Yürürlükteki mevzuat kapsamında işverenlerin çalışanlarını sisteme dahil etmelerine ilişkin yükümlülüklerini yerine getirip getirmediklerinin denetimi yetkisi Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nda. Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununa göre işverenin yükümlülükleri her bir çalışan ve işlem bazında değerlendiriliyor. İşverenlerin bu kapsamda emeklilik sözleşmesi akdederek çalışanlarını sisteme dahil etmeleri, katkı payını doğru bir şekilde çalışanın maaşından keserek emeklilik şirketine zamanında ve tam olarak yatırmaları gerekiyor. Bu yükümlülükleri yerine getirmeyen işverenlerin yaptıkları her bir ihlal için 100 TL idari para cezası alması söz konusu.

8 aylık toplam prim üretimi 33 milyar lira

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), ağustos sonu prim ve katılım istatistiklerini yayımladı. 2018'in 8 ayını kapsayan istatistiklere göre, toplam prim üretimi yaklaşık 33 milyar lira olarak gerçekleşti. Yaklaşık 28 milyar lirası hayat dışından gelirken 5 milyar lirası hayat tarafında üretildi. 8 aylık toplam prim üretimi geçen senenin aynı dönemine göre %14.4 arttı. Bu artış oranları hayat dışında %14.8, hayatta %12.1 olarak hesaplandı. Böylelikle sektördeki büyüme enflasyonun altında kaldı. Yani sektör reel olarak küçüldü.

BRANŞLARA GÖRE PRİMLER

Zorunlu trafik sigortasının da içinde yer aldığı kara araçları sorumluluk branşında %14'lük artışla 8 milyar 665 milyon lira prim üretildi. Kara araçlarında %11'lik artışla 4.9 milyar lira, yangın ve doğal afetlerde %12'lük artışla 4 milyar lira, hastalık ve sağlıkta %23'lük artışla 3.9 milyar lira, genel zararlarda %18'lik artışla 3.3 milyar lira, kaza branşında %8'lik artışla 1.2 milyar lira ve genel sorumluluk branşında %25'lik artışla 815 milyon lira tutarında prim üretildi.

HAYAT DIŞININ %61'İ ACENTELERDEN

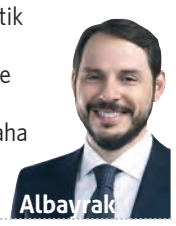
Toplam prim üretiminin %54'ü acenteler kanalıyla sağlandı. Hayat dışına bakıldığında ise acenteler yine sektörde en fazla prim üreten kanal oldu. Acenteler hayat dışında pazar payının %61'ine sahip oldu. Hayat sigortalarında ise üretilen primin %80'i bankalar aracılığıyla sağlandı. Acentelerin en fazla pazar payına sahip olduğu branşlar şöyle sıralandı: %82 ile kara araçları, %79 ile kara araçları sorumluluk, %75 ile hukuksal koruma, %59 ile hava araçları, %53 ile nakliyat, %51 ile hastalık sağlık.

KATILIMDA PRİM ÜRETİMİ 1 MİLYAR LİRAYI GEÇTİ

Katılım sigortacılığında 8 aylık prim üretimi 1 milyar 228 milyon lira olurken, bu rakamın 1 milyar 187 milyon lira kadarı hayat dışından geldi. Katılım sigortacılığında hayat alanında üretilen prim henüz kayda değer bir rakama ulaşmadı. Hayat dışı üretimin %65'i kara araçları sorumluluk sigortalarından geldi. %13'ünün de kara araçlarından geldiği düşünüldüğünde katılım sigortacılığında toplam prim üretiminin yaklaşık %78'i oto sigortalarından geldi.

Türkiye Reasürans Havuzu kuruluyor

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, 20 Eylül tarihinde açıkladığı Yeni Ekonomi Programı'nda (YEP) sigorta sektörünü de yakından ilgilendiren ifadeler kullandı. Cumhurbaşkanlığı Dolmabahçe Çalışma Ofisi'nde gerçekleşen toplantıda konuşan Bakan Albayrak, YEP'in sloganının "Dengelenme, Değişim ve Disiplin" olduğunu söyledi. Bakan Albayrak'ın açıklamalarına göre, ülkede teminatı bulunmayan riskleri kapsayacak bir Türkiye Reasürans Havuzu oluşturulacak ve çalışanların işverenleri aracılığıyla otomatik olarak bireysel emeklilik sistemine katılımı yeniden yapılandırılarak daha sürdürülebilir hale getirilecek.



Dr. Hakan Özcan'ın kitabına 2. baskı

Genel Sigortacılar Derneği (GESİD) Yönetim Kurulu Başkanı Yrd. Doç. Dr. Hakan Özcan'ın "Sigorta Sektöründe Acente-Şirket İlişkileri" başlıklı kitabı ikinci baskısını yaptı. Dr. Hakan Özcan'ın "Türk sigorta acentelerinin özellikleri; yönetim ve organizasyon yapıları üzerine bir araştırma" konulu doktora tezinden esinlenerek hazırladığı "Sigorta Sektöründe Acente-Şirket İlişkileri" başlıklı kitabı 1996 yılında Kriter Yayınevi tarafından yayımlanmıştı. Dr. Hakan Özcan'ın "Sigorta Sahtecilik ve Suistimalleri Üzerine Bir Araştırma" başlıklı bir kitabı daha bulunuyor.



HDI, e-spor takımına da sponsor oldu

HDI Sigorta e-spor ligi takımlarından Team Aurora'ya sponsor oldu. Şirket bu anlaşma ile e-spor alanında ilk sponsorluk faaliyetini gerçekleştirdi. Spor endüstrisinde yaşanan değişime dikkat çeken ve ülkemizin profesyonel ve amatör branşlarda yarışan birçok takımına destek vermekten dolayı mutluluk duyduğunu belirten HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "HDI Sigorta olarak hedefimiz; başta profesyonel ve amatör branşlarda destek verdiğimiz kulüplerimizin yanında e-spor branşında da takımlarımıza destek olmak" dedi.



Insurtech'in amiral gemisi su alıyor

Sigorta sektöründe adı inovasyonla beraber anılan startup Lemonade, underwriting tarafında kâra geçmeyi başaramıyor. 2017 yılında toplam 15.8 milyon dolar underwriting zararı yazan şirket, 2018 yılının ilk 6 ayında da kâr etmeyi başaramadı.

Insurtech dünyasının sigorta yıldızı tartışmasız Lemonade. Dünyada sigortacılığın işleyişini baştan sona değiştirmeyi vaat eden ABD - New York merkezli start-up 180 milyon dolardan fazla yatırım aldı. Şirketin teknoloji yazar ve davranış ekonomisi uzmanı kurucusu Dan Ariely, sigorta sektörünü yerden yere vuran bir konuşma yaptıktan sonra çok daha üstün bir sistem getireceklerini iddia etmiş ve şu sözleri sarf etmişti: "Eğer insanlığın en kötü yanlarını ortaya çıkaracak bir sistem yaratmak isteseydiniz, şu anki sigortacılığa benzerdi."

Tüm bu heyecan ve iyi niyete karşın, alınan sonuçlar (en azından şimdilik) çok parlak gözükmüyor. Bir sigorta şirketi yönetmenin 'dayanılmaz ağırlığının' Lemonade tarafından da yavaş yavaş hissedilmeye başlandığı söylentileri sektörde dolaşıyor.

PRİM ZARARI KARŞILAMADI

İngiliz sigorta yayını Insurance Times tarafından ABD'den elde edilen bilgiler, Lemonade'in bu yılın ilk 3 ayında 1.5 milyon dolar underwriting zararı kaydettiğini gösteriyor. Şirket, geçtiğimiz yılı ise 15.8 milyon dolar zararla kapatmıştı. Diğer yandan, şirketin geçtiğimiz yıl yazdığı kiracı ve ev sahibi sigortası primlerinin toplamı sadece 8.3 milyon dolar.

Elbette bir startup'ın kurulduğu gibi kâra geçmesini beklemek gerçekçi olmayacaktır. Zararın kâra çevrilebilmesi için startup'lara en az 3 yıl verilmesi gerektiği kabul ediliyor. Ancak bazı uzmanlar, Lemonade'in doğru stratejik kararları vermekte zorlandığını düşünüyor. Underwriting Uzmanı ve teknoloji yazarı Nick Lamparelli, şirketin kurulduğu 2016 yılının eylül ayından bu yana Lemonade'i yakından takip eden bir isim. Lamparelli, Lemonade'in sigorta şirketlerinin alışılagelmiş yöntemlerinin dışına çıkıp kendi yolundan yürüdüğünü, böylece yükün büyük bir bölümünü kendi omuzlarında taşıdığını vurguluyor: "Her şeyi baştan, kendileri yapıyorlar. Tüm teknoloji, underwriting sistemleri, dağıtım sistemleri, tazminat sistemleri sıfırdan hazırlanıyor. Bu da startup için ciddi bir yük. Çoğu startup bu şekilde çalışmıyor. Underwriting ve bilgisayar sistemlerini dışarıdan bir şirkete yaptırıyorlar."

Şirketin New York'ta hizmet vermeye başlaması hem cesur hem de masraflı bir hareket olarak görülüyor. New York'ta ücretlerin yüksek olmasının yanı sıra düzenlemeler de diğer bölgelere göre daha sıkı. Lemonade'in sigorta şirketlerine göre son derece düşük primleri de denkleme eklenince, düzenleyici kurumlar tedirgin ve huzursuz olmaya başlıyor. Lamparelli, durumu şu sözlerle anlatıyor: "Eyalet düzenleyicileri düşük fiyatlardan memnun olsa da, büyük miktardaki underwriting kayıplarının bu denli düşük fiyatlarla birleşmesi kuşkucu yaklaşmalarına neden oluyor."



BARDAĞIN DOLU TARAFI

Rakamlardan anlam çıkarmaya çalışırken, Lemonade'in konvansiyonel bir yoldan gitmediğini de göz önünde bulundurmak gerekiyor. Geçtiğimiz yıl şirketin harcamalarına baktığımızda reklam için çok ciddi bir ödenek ayrıldığını görüyoruz. 2017 yılında reklama harcanan 7.7 milyon dolar, şirketin aynı yıl içerisinde yazdığı toplam primin %93'üne denk geliyor. Bu da şirketin ABD üzerinde markasını büyütme hedefini ortaya koyuyor.

Diğer taraftan, şu an şirketin ancak sınırlı bir müşteri portföyü bulunuyor. Bu nedenle rakamlarda dalgalanmalar olabiliyor. Portföyün genişlemesiyle ve havuzun büyümesiyle beraber rakamların daha tahmin edilebilir düzeylere ulaşabileceği düşünülüyor.

SERİNLİĞİNİ KORUYACAK MI?

Lemonade'in rakamlarından daha önemlisi ise vaat ettiği değişim. Bembeyaz bir sayfadan başlayan şirketin, tarihi geçmiş uygulamalarla ve eski kafalı çalışanlarla boğuşması gerekmiyor. Şirketin yeniliğe açık kadrosu yeni teknolojilere yatırım yaparak, gelişmeleri anında özümsüyor. Yapay zeka destekli suistimal takibi ve otomatik tazminat robotları bu süreçlerin başında geliyor. Yapay zeka da veriyle beslenen bir süreç olduğu için, şirketteki veritabanı büyüdükçe verilen kararların da tutarlılığı artıyor. Ayrıca, Lemonade primlerden %20 komisyon alıp broker ya da başka aracılarla muhatap olmadığı için reasürans şirketleri tarafından da seviliyor. Şirketin şimdiden oluşturduğu 25 milyon dolarlık toplam varlıkları ise bir nevi reasürans görevi görüyor.

Lemonade'in gelişimi sektör tarafından merakla takip ediliyor. 300 yıllık kadim iş modelinin sadece birkaç yıllık teknolojiler tarafından alt edilip edilemeyeceği sorusu tüm sigortacıların ilgisini çekiyor. Lemonade'in underwritingdeki zararı kâra geçirip geçiremeyeceğini 1-2 yıl içerisinde öğreneceğiz. Bakalım sigortacıların 'limonatası' soğuk kalmayı başarabilecek mi?

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



TOBB SAİK'ten Hazine'ye ziyaret

20 Eylül 2018 Perşembe günü TOBB SAİK ilk toplantısını gerçekleştirdi. Usul gereği bu toplantının ilk gündem maddesinde Başkan ve Başkan Yardımcılığı seçimi gerçekleştirildi. TOBB SAİK Başkanlığına oy birliği ile Levent Korkut seçilirken Başkan Yardımcılığı görevine Süleyman Özer getirildi.

Sonuç itibarı ile önümüzdeki 4 yıl boyunca görev yapacak olan SAİK yapılanması aşağıdaki üyelerden oluştu:

Başkan: Levent Korkut
Başkan Vekili: Süleyman Özer
Üye: Ayhan Gençal
Üye: M.Özgür Yılmaz
Üye: Necmi Bulut
Üye: Osman İnandıoğlu
Üye: Yener Koçer

Yeni seçilen SAİK yönetimi ilk ziyaretini Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne yaptı. Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı ve Hazine yetkilileriyle aşağıda konu başlıkları belirtilen hususların çözümü, izlenecek yol ve yöntem konuları ile sigorta sektörü hakkında görüş alışverişinde bulunuldu:

- Trafik sigortaları havuz komisyon oranı ile taban komisyonlar,
- İptal edilen trafik sigorta komisyonları,
- Haksız rekabet ve promosyon indirimleri konusu,



- İnternet üzerinden satışlardaki denetimsizlik,
- Vakıflar, Turkcell, fatura ödeme noktalarındaki satışlardan duyulan rahatsızlık ve önümüzdeki süreçte oluşabilecek olası tehlikeler,
- Yangın sigortalarında riskli işler havuzu kurulması,
- Şirketlerin farklı satış kanallarına farklı fiyat uygulamaları,
- Bilgilendirme Yönetmeliği'ndeki sorumlulukların belli bir süre ile sınırlandırılması,
- Asgari son beş yıldır levhaya kayıtlı münhasıran acente olan lise mezunlarına bir defaya mahsus müdür olma yetkisi verilmesi,
- Tüzel kişi acentelerde teknik personel çalıştırma zorunluluğunun kaldırılması,
- İşyeri açma ve çalışma ruhsatı zorunluluğunun kaldırılabilmesi,
- Acenteler arası iş paylaşımı,
- Komisyon gider belgesi düzenlenebilmesi,
- SAİK'in sadece acenteleri değil tüm sigorta satış kanalları kapsayacak şekilde düzenleme yapılması.

Daha sonra Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler ziyaret edildi. Sigorta sektörü ve özellikle fatura tahsil ofisleri ve fiziki şartları gereği haksız rekabet oluşturduğu savunulan diğer alternatif satış kanallarıyla ilgili görüş alışverişinde bulunuldu.

21 Eylül 2018 Cuma günü de Hazine ve Maliye Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'e, Ziraat Bankası Yönetim Kurulu Başkanlığı görevi dolayısıyla hayırlı olsun ziyareti yapıldı. Özellikle Türkiye'nin içinde bulunduğu siyasi ve ekonomik durum nedeniyle teminat mektuplarında maliyetlerin arttığı ve acentelerin bu konuda sıkıntı yaşayacağı, Ziraat Bankası'nda bu maliyetin düşürülebilmesinin acentelere katkı sağlayacağı, Ziraat Sigorta'nın satış kanalı olarak acentelere açılması ve ayrıca herhangi bir ayrıcalık ya da prosedüre gerek duymadan isteyen acentenin internet üzerinden acente kaydı oluşturarak poliçe düzenleme yapabilmesi konularında görüş alışverişinde bulunuldu.



TOBB SAİK'in gerçekleştirdiği ilk toplantıda Levent Korkut oy birliğiyle Başkan seçildi.

TOBB SAİK'in yeni yönetimi ilk ziyaretini Hazine'ye gerçekleştirdi. Acentelerin yaşadığı sorunlar ve çözüm yöntemleri konusunda fikir alışverişinde bulunuldu.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Hayat dışında kârlılık teknolojiye yatırımla artacak

Küresel hayat dışı sigorta sektöründe kârlılık son birkaç yıldır azalma eğiliminde. Swiss Re'nin son raporuna göre, kârlılıkta iyileşme sağlamak için öncelikle artan hasar maliyetlerine uygun şekilde primlerin artırılması gerekiyor. Uzun vadedeyse, teknoloji yatırımlarıyla kârlılığın artacağı öngörülüyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Swiss Re, yayınladığı son Sigma raporunda küresel hayat dışı sigorta sektöründeki kârlılık sorununu inceledi. Buna göre, 2017'de sektörün kârlılığı azaldı ve özkaynak kârlılığı 2016'daki %7 seviyesinden %6'ya geriledi. 2013 ile 2015 arasındaysa özkaynak kârlılığı yıllık ortalama %9 olarak kayıtlara geçmişti. Geçen yıl kârlılıktaki düşüşe üç temel faktör yol açtı:

- **Düşük primler:** 2012'de prim seviyeleri bir miktar arttıktan sonra, 18 çeyrek dönem boyunca düzenli olarak düştü. 2017 yılında, primler 2012'deki seviyenin %89'una kadar düştü.
- **Düşük yatırım gelirleri:** Hayat dışı sigortacılar için yatırım gelirleri bir süredir baskı altında. Düşük faiz ortamı sebebiyle ortalama getiriler azaldı. Geçtiğimiz yıl yatırım gelirlerinin kârlılığa katkısı, kriz sonrası dönemde görülen %9-10 civarındaki düşük seviyelerde seyretti.
- **ABD'de gerçekleşen doğal afetler:** Geçtiğimiz yıl gerçekleşen doğal afetlerin yol açtığı yüksek sigortalı hasar, kârlılığa büyük bir darbe vurdu.

HASAR MALİYETLERİ YÜKSELİYOR

Primlerin son yıllardaki azalma eğilimine ek olarak, özellikle yangın branşında ödenen hasarlarda da artış kaydedildi. ABD'de oto branşında da hasarlar arttı. Buna sebep olarak kaza frekansındaki artış gösterildi. Kanada ve Avustralya'da da oto branşında hasar maliyetleri yükseldi. Bu trend, genel olarak yarı otonom araçların sayıca artması, daha komplike parçalar kullanılması ve artan işçi ücretlerinden kaynaklandı. Oto sigortalarının yanı sıra, sorumluluk branşında da ödenen hasarlarda artış gözlemlendi.

UNDERWRITING SÜREÇLERİ SAĞLIKLI OLMALI

Swiss Re, hayat dışında kârlılığın sağlanması için sağlıklı bir underwriting süreci kurgulanmasının önemine dikkat çekti. Özellikle yatırım gelirlerinin azaldığı bir ortamda, underwriting süreçlerinin sağlıklı olmasının önemini artırdığını vurguladı. Hasar rasyosu ve gider rasyosu, underwriting sonuçlarını etkileyen en önemli etkenler arasında. Hasar rasyosuna kıyasla, gider rasyosu son 20 yıldır daha istikrarlı bir seviyede seyrediyor. Hasar rasyosuysa ekonomik faktörler, afet hasarları ve hasar trendleri gibi değişkenler sebebiyle sürekli olarak değişiyor.

PRİM ARTIŞLARI YETERLİ DEĞİL

2018'de de primler düşük seviyelerde, ancak bu durum giderek değişiyor. 2017'de gerçekleşen kasırgalardan gelen büyük kayıplar, primlerin doğru bir şekilde yeniden hesaplanması için gereken ortamı sağladı. Buna karşın, 2018 yenilemelerinde küresel afetlerden etkilenmeyen branşlarda fiyat artışları beklenenin altında kaldı. Marsh'ın raporuna göre, hayat dışında primler bir önceki yıl %2.3 oranında düştükten sonra, 2018'in ilk çeyreğinde %0.9 oranında arttı. Yangın branşında artan primler, ortalama primin artmasında etkili oldu. Doğal afetlerden etkilenen bölgelerin etkisiyle, yangın branşında primler küresel olarak %2.7 oranında yükseldi. Birçok pazarda primler artsa da, Swiss Re kârlılıkta iyileşme sağlamak için sektörün daha çok uğraşması gerektiğini belirtiyor. Sektörde sürdürülebilir kârlılık sağlamak için, değişen hasar trendlerinin incelenmesi ve bu trendler doğrultusunda daha da yüksek prim artışlarına gidilmesi gerekiyor.

VERİ VE ANALİTİĞE YATIRIM ÖNEM TAŞIYOR

Ayrıca, sigortacıların teknolojiye yatırım yapması da kârlılığa etki ediyor. Bu yatırımlarla birlikte verimlilik arttığı gibi, hasar maliyetlerinin de düşmesi sağlanıyor. Fakat yine de, teknolojik yatırımların sağladığı faydalar, bu yatırımların maliyeti tarafından gölgeleniyor. Uzun vadede, veri ve analitik için yapılacak yatırımların underwriting süreçlerini iyileştirmesi ve daha komplike işlerin yazılmasına ön ayak olması bekleniyor. Yeni ve değerlendirip fiyat biçilmesi zor risklerin doğru bir şekilde sigortalanması ve sigorta ürünlerinin satın alınabilirliği gibi konularda ilerleme sağlanması için teknoloji çok büyük önem taşıyor.
Günümüzde, dijitale yatırım doğrudan satışın da payını artırıyor, böylece sigorta pastası büyüyor. Sadece doğrudan satış değil, satış sonrası online platformlar üzerinden destek sağlayan hibrit sistemler de giderek yaygınlaşıyor. Online satış sayesinde primlerde şeffaflık da sağlanıyor.

SUİSTİMALE TELEMATİK ÇÖZÜMÜ

Veriye yapılan yatırımlarla müşteri segmentasyonu ve detaylı underwriting analizleri sağlanıyor, bu sayede sigorta şirketleri de gelirlerini artırabiliyor. Telematik gibi teknolojilerle hasar frekansı azaltılıyor. 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. Örneğin İtalya'da, telematik uygulamalarıyla suistimal riski oldukça azalıyor ve daha doğru bir şekilde ekspertiz yapılması sağlanıyor. İtalya'da oto sigortalarının %20'si telematik uygulamalarıyla birlikte satılıyor. Swiss Re, telematiğin önümüzdeki yıllarda tüm Avrupa'da yaygınlaşmasını bekliyor.
Teknolojinin, özellikle de veri analitiğinin hasar süreçlerini kolaylaştırdığı ve suistimali azalttığı birçok başka alan bulunuyor. Swiss Re, süreçlerin basitleşmesiyle düşen hasar maliyetlerinin uzun vadede kârlılığın iyileşmesinde önemli bir rol oynayabileceğini ve rekabette avantaj kazandırabileceğini ifade ediyor.



SİGORTACILARIN ‘beklenmedik’ riskleri

Hayat dışı tarafındaki sigorta uzmanları, sigorta sektörünün gelecekte boğuşacağı asıl konunun siber riskler olacağı konusunda hemfikir. Siber tehlikenin farkında olan sigortacılar gerekli önlemleri almaya ve hesaplamaları yapmaya başlamış durumda. Ancak gelecekte tek bir büyük risk olacağını düşünmek sağlıklı değil. Veri güvenliği yasaları, yeni toplu taşıma yöntemleri ve hatta gittikçe daha cüretkar ve tehlikeli bir hale gelen çocuk parkları bile sigortacıları zor durumda bırakabilecek riskler arasında.

Dünyanın her yanında konferanslar düzenleyen Insuretechinsights şirketi tarafından yapılan bir araştırmada çeşitli sigorta şirketi yöneticilerine geleceğin riskleri soruluyor. Alınan başlıca cevap siber riskler olsa da, diğer cevaplar arasında hem şaşırtıcı hem de tedirgin edici riskler bulunuyor. Araştırmada en dikkat çeken cevaplar şöyle:



GİZLİLİK VE KİŞİSEL VERİLER

RT ProExec Başkan Vekili ve Yönetici Sorumluluk Bölümü Sorumlusu Kevin M. LaCroix: “Yakın tarihte gizlilik ihlalleri nedeniyle Facebook’a karşı açılan dava, sigorta şirketlerinin kurumsal sorumluluk tarafında büyük hasarlara maruz kalabileceğinin bir göstergesi. Avrupa Birliği’nin Genel Veri Güvenliği Düzenlemesi’nin de (GDPR) çerçeveye dahil olmasıyla beraber buradan gelecek olası hasar ihtimali de yükselmiş durumda. Sorumluluk tarafında nihai bir tahminde bulunmak oldukça zor olmakla beraber, yönetici sorumluluk sigortalarının sigortacıların başını ağrıtabileceğini söylemek şimdiden mümkün. Burada atlanmaması gereken nokta ise, gizlilik ve kişisel veri problemlerinin sadece Facebook gibi devlere özgü olmaması. Günümüzde başta sigortacılar olmak üzere sayısız şirket müşterilerinin hassas bilgilerini ellerinde bulunduruyor ya da bunları üçüncü partilerle paylaşabiliyor. Facebook örneğinde de gördüğümüz gibi, buradan çıkabilecek bir problem hem negatif müşteri ilişkilerine hem de büyük tazminat ödemelerine neden olabiliyor.”



HÜKÜMET UYGULAMALARI VE SİBER

ABD Hayat Dışı Sigortacılar Birliği; Poliçe, Araştırma ve Uluslararası İlişkiler, Kıdemli Başkan Yardımcısı Robert Gordon: “Sektörün savunmasız olduğu bir nokta da hükümetler tarafından verilen kararların süratle evrimleşmesi. Geçmişe dönük uygulamalar ya da piyasanın fiyatlandırma yetkisine gelen sınırlamalar pazarın güvenilirliğini sarsabiliyor. Bunun yanında hükümetlerin özellikle siber savaş gibi terörist saldırılar karşısında aldığı önlemler de sektörün güvenirliğini etkiliyor. Hayat dışı sigortacıların çoğu teknoloji yarışına odaklanmış durumda. Müşteri beklentilerini karşılamak için IT yatırımları yapılıyor ve şirket stratejileri değiştiriliyor. Hükümet ve teknoloji risklerinin birbiriyle iç içe olduğu böyle bir dönemde hayat dışı sigortacılar sektörün geleceği konusunda tedirgin olmayı sürdürüyor.”

YETERSİZ POLİÇELER

InsuranceCommentary.com CEO’su Bill Wilson: “Sigortacılıktaki en büyük risk, sigorta poliçesinin içinde gizleniyor. Sektör tarafından kabul gören mevcut reklam yöntemleri ile müşteriler sigorta şirketleri arasındaki tek farkın fiyatlar olduğunu düşünür duruma geldi. Son dönemde ortaya çıkan insurtech’ler sadece birkaç soru sorarak poliçe kesiyor ve fiyatlandırma yapıyor. Durum böyle olunca, müşterinin tek baktığı kıstas fiyatlar oluyor. Teknolojideki gelişmelerle beraber yakın bir dönemde sigortacılar satış ve underwriting tarafında maksimum verimliliğe ulaşacak. Böyle bir ortamda ise fiyatları düşürmenin tek yolu poliçelerin teminat kapsamlarını azaltmak olacak. Hatta günümüzde de bu yönteme başvuran sigorta şirketleri olduğunu biliyoruz. Müşterinin sigortalamak istediği varlığın tamamını kapsayan bir sigorta yaptırmaması ya da yaptıramaması da eksik sigorta sorununu ortaya çıkarabilir.”

‘OTO’ DÖNÜŞÜM

ABD Mütüel Sigorta Şirketleri Birliği Genel Danışmanı Tom Karol: “Otomobil sektöründe gelecek 10 yıl içerisinde gerçekleşmesi beklenen değişim sigorta şirketleri için büyük bir tehdit oluşturuyor. Bireysel ve ticari oto sigortalarının kâr marjları sürekli daralıyor. Teknolojinin ilerlemesiyle beraber oto endüstrisi “ürün” odağından “hizmet” odağına kayıyor. Yeni uygulamalar sürüş güvenliğini artırsa da daha hafif araçların kullanılmaya başlanması ve araçların sürekli yolda bulunması fiyatlama modellerinin yenilenmesi ihtiyacını ortaya çıkarıyor. Sürüş paylaşımı ya da sürücüsüz araçlar gibi modeller, araçlarda bireysel mülkiyetin ortadan kalkacağını gösteriyor. Böyle bir durumda da tüm sorumluluk üreticilere geçiyor. Tabii, sisteme ayak uyduramayan ve yeni ihtiyaçlara çözüm geliştiremeyen sigortacıları zor bir dönem bekliyor.”



RİSKLİ ÇOCUK PARKLARI

Architectural Digest yazarı Elizabeth Wallace: “Özellikle İngiltere ve ABD’deki çocuk parklarında yeni bir akım başladı. Çoğu çocuk parkında eskisine göre çok daha dik, köşeli ya da sivri objeler kullanılıyor. Belirli bir amaç doğrultusunda gerçekleştirilen riskli davranışların karakter gelişimine yardımcı olduğu ve çocukların kendilerine daha çok güvenmesini sağladığı düşünülüyor. Bu nedenle çocuk parklarında tahammül edilen risk ortalaması artmış durumda. Bazı yeni çocuk parklarında testere, bıçak, tuğla gibi araçlara ve hatta ateşe bile ulaşmak mümkün. Çılgınca gelse de bu akım ABD mimarları ve tasarımcılar tarafından büyük destek görüyor. Bu ülkelerdeki ortalama yaşam süresi ve ortalama gelir göz önüne alındığında, yeni akım sigortacılar için önemli bir risk halini alabilir.”



Geleceğin riskleri sadece siber ve politik risklerden oluşmuyor. Taşıma ve nakliyat süreçlerindeki evrim, kişisel verilerin korunması hakkında çıkan yasalar ve hatta çocuk parklarının gittikçe daha tehlikeli hale gelmesi sigortacıları endişelendiren durumlar arasında.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



İLK YARI YILDA ELEMENTER ŞİRKETLER KÂRLARINI %36 ARTIRDI

Hayat dışında teknik kâr*

1.7 MİLYAR LİRA

Yılın ilk yarısında elementer şirketler teknik kârlarını bir önceki yıla göre %36 artırdı ve 1.7 milyar liraya taşıdı. Oto sigortalarında kötüleşen teknik sonuçlara rağmen, diğer hayat dışı branşlarda kârlılık arttı. Net dönem kârıysa 2017'nin aynı dönemine göre %7 civarında azaldı ve 873 milyon lira oldu.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye Sigorta Birliği, 2018 yılının ilk yarısına ilişkin teknik sonuçları açıkladı. Buna göre, sektör hayat dışında 1.7 milyar lira teknik kâr elde etti. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde teknik kârın 1.3 milyar lira olduğu göz önüne alındığında, kârlılıkta %36.6 oranında artış kaydedildi. Hayat dışındaki net dönem kârıysa 873 milyon lira olarak gerçekleşti. Bir önceki yılın ilk 6 ayındaki 944 milyon liraya kıyasla net dönem kârında %7.5 oranında bir azalma görüldü.

Yılın ilk yarısında, trafik sigortasındaki teknik zarar 95 milyon lira oldu. Yılın ilk çeyreğinde de teknik zararın 95 milyon lira olduğu düşünüldüğünde, geçen 3 ay içinde teknik kârda bir değişim yaşanmadı. 2017'nin ilk 6 ayındaysa bu branşta yaklaşık 22 milyon lira teknik kâr yazılmıştı. 2017 yıl sonundaysa teknik zarar 536 milyon lira olarak kayıtlara geçmişti.

Kaskoya bakıldığında, sektör bu branşta yılın ilk yarısında 230 milyon lira teknik kâr etti. Geçtiğimiz yılın ilk yarısındaki 328 milyon liralık teknik kâr göz önüne alındığında, kârlılık %29.8 azaldı.

SON 8 YILDAKİ İLK ALTI AYLIK NET DÖNEM KÂRLARI (MİLYON TL)

Yıl	Hayat Dışı	Emeklilik ve Hayat
2018	873	655
2017	944	908
2016	143	586
2015	-198	428
2014	338	310
2013	288	214
2012	-129	222
2011	-26	151

OTO DIŞINDA KÂRLILIK ARTTI

Oto dışına bakıldığındaysa, yangın ve doğal afetler branşında 361 milyon lira teknik kâr yazıldı. 2017'nin aynı döneminde bu branştaki teknik kâr 202 milyon liraydı. Bir yıl içinde yangın ve doğal afetlerde kârlılık %78.7 arttı.

Hastalık ve sağlık branşındaysa sektörün teknik kârı 210 milyon lira oldu. Bir önceki yılın ilk 6 ayındaki 105 milyon liralık teknik kâra kıyasla kârlılık iki katına çıktı.

Genel sorumluluk branşında yılın ilk yarısında 2 milyon lira teknik kâr edildi. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde sektörün bu branştaki teknik zararı 313 milyon liraydı.

Geçtiğimiz yılın ilk 6 ayında 92 milyon lira teknik kâr kaydedilen nakliyat branşında kârlılık %55.4 arttı ve 143 milyon lira olarak gerçekleşti.

Genel zararlar branşı da kârlılığın arttığı bir alan oldu. Yılın ilk yarısında 168 milyon lira teknik kâr yazılan bu branşta geçtiğimiz yılın aynı döneminde 150 milyon lira teknik kâr söz konusuydu. Buna göre branşın kârlılığı %12 artmış oldu.

Kaza branşında da yılın ilk yarısında 443 milyon lira teknik kâr edildi. Geçen yılın aynı döneminde 334 milyon lira teknik kâr kaydedilen bu branşın kârlılığındaki artışsa %32.6 oldu.

HAYAT VE EMEKLİLİKTE NET DÖNEM KÂRI AZALDI

Hayat ve emeklilik tarafına bakıldığındaysa, yılın ilk yarısındaki net dönem kârı 655 milyon lira olarak gerçekleşti. 2017'nin aynı döneminde hayat ve emeklilik şirketlerinin net dönem kârı 908 milyon liraydı. Buna göre, net dönem kârı %27.8 azaldı.

Hayat tarafında 6 ayda teknik kâr 727 milyon lira olarak kayıtlara geçti. Geçtiğimiz yılın ilk 6 ayında 606 milyon lira teknik kâr eden hayat şirketleri kârlılıklarını %3.4 artırmış oldu.

Yılın ilk yarısında emeklilik şirketlerinin teknik kârı ise 212 milyon lira olarak gerçekleşti. Bir önceki yılın aynı döneminde emeklilik şirketlerinin 110 milyon lira teknik kâr yazdığı göz önüne alındığında, buradaki kârın neredeyse iki katına çıktığı görüldü.

SON 10 YILIN İLK YARILARINDAKİ TEKNİK KÂR/ZARAR (MİLYON TL)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık Sağlık	Hayat Dışı	Hayat	Emeklilik
2018	-95	230	361	210	1,753	727	212
2017	22	328	202	105	1,283	605	110
2016	-515	275	141	-32	368	355	21
2015	-1,227	296	80	46	-216	295	-26
2014	-405	480	170	-22	548	225	-67
2013	-461	360	78	-7.3	222	212	-98
2012	-432	-49	2.3	60	-63	113	12
2011	-204	-72	84	-46	-10	94	-6
2010	-183	-114	71	-63	15	82	15
2009	-211	-91	154	-82	113	56	9

SON 10 YILDAKİ İLK ALTI AYLIK HASAR/PRİM ORANLARI (%)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık/ Sağlık	Hayat Dışı
2018	92	76	38	80	70
2017	88	67	38	80	68
2016	102	66	31	84	67
2015	141	67	43	81	74
2014	97	58	45	83	71
2013	102	60	34	79	63
2012	108	75	43	78	67
2011	89	79	37	87	67
2010	89	83	39	92	67
2009	97	83	32	96	69

*** Finansal gelirler dahil**

"Girişimciler için bakanlıklar üstü bir yapı kurulmalı"

Şirketlere girişimcilik stratejilerini hazırlayan danışmanlık şirketi Core Strateji Kurucusu ve Türkiye'de erken seviye yatırımcılar için pazar analiz platformu olan Startups.watch'un Kurucu Ortağı İhsan Elgin, Sigortacı Gazetesi'nin sorularını yanıtladı. Borusan Grubu CEO'su Agah Uğur, İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali, General Electric Türkiye Genel Müdürü Canan Özsoy ve Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Soner Canko ile birlikte Girişimci Kurumlar Platformu'nun kurucuları arasında yer alan Elgin, insurtech'lerle ilgili de açıklamalarda bulundu. Elgin, "Sigorta şirketleri, orta ve üst düzey çalışanlarının, girişimcilerin sektöre girişinde mentorluk yapması için bir ortam yaratsa, çok fayda sağlanacak" dedi. Elgin'in sorularımıza verdiği cevaplar şöyle:

Startups.watch olarak girişimleri takip etmek, size ve sektörlere nasıl bir fayda sağlıyor?
Dört tip tüketicimiz var. Bir tanesi devlet. Devlet buradan veri alıp Türkiye'de bu işlerin nasıl büyüdüğünü gösterecek raporlar yayınlıyor. İkinci müşterimiz yatırımcılar ve büyük kurumlar; onlar da yatırım yapılacak startup'ları arayıp buluyor. Üçüncü olarak girişimciler kendi sektörlerindeki startup'lara kimin yatırım yaptığını görmek için bizi kullanıyorlar. Son başlıktaki danışmanlık şirketleri ise hazırladığımız raporları çekerek müşterilerine hizmet sunuyor.

5 ANA BAŞLIKTA KAMUDAN BEKLENTİLER

Startup ekosisteminin gelişmesi için kamudan beklentileriniz neler?
Beklentimizi 5 başlıkta açıklayabiliriz:
- Kamuda acil ihtiyaç: Koordinasyon. Kamunun, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, kalkınma ajansları, KOSGEB ve TÜBİTAK gibi kurumları bir şekilde birleştirip tek bir noktadan girişimci ile ilişki kurmasını bekliyorum. Bakanlıklar üstü bir yapı gibi kurulabilir.
- Devletin verdiği teşviklerde en büyük mesele paranın harcandıktan sonra verilmesi. Devletin, harcamaya paralel bir hibe sistemi ya da bankaların ihtiyaç duyulan krediyi verebileceği bir sistem kurması gerekiyor.
- Üçüncü olarak da devlet yatırımcıları daha çok teşvik etmeli. Devletin, yatırımcının bir fırsata yatırım yaptığını, anlık hızlı kararlarla hareket ettiğini anlaması ve vergi teşvik sürecini düzenlemesi gerekiyor. Yatırım Fonları'nın da tekrardan faaliyete geçmesi gerekiyor.
- En önemli başlığımız ise kurumlar için. B2B dediğimiz şirketten şirkete işlerde en büyük sorun referans müşteri. Çocukluğumuzdaki yerli malı haftası gibi düşünün; büyük şirketlerin yıllık satın alma cirosunun %1'i kadarıyla 5 yaşından küçük şirketlerden satın alma yapmalı ki genç girişimciler kurumsal müşteri kazanmada belli bir bariyeri aşabilsin. Genç girişimcileri sadece yatırımla ayakta tutamayız, onları müşteri ile ayakta tutarız.
- Büyük şirketleri yatırım fonları kurmaya zorlamalıyız. Çünkü bizim tek tek yatırımcılarla baş edebileceğimizden daha büyük bir pazara ihtiyacımız var. Bu da büyük kurumların oyuna girmesiyle olur.

Insurtech'ler Türkiye'de şu an hangi seviyede?
Türk sigortacılığında yeterli girişim yok. Dünya sigortacılığında ise girişimleri üçe bölebiliriz:
- Kanal olanlar: Sigorta ürünü satışı yapabilecek insurtech'ler.
- Yeni sigorta ürünü yaratanlar: Başka ürünleri birbirleri ile entegre ediyorlar.
- Sigortanın en önemli işi olan aktüerya tarafındaki etkinliği artırmak ve riski minimalize etmek için ona uygun teknolojiler ya da algoritmalar geliştirenler. Türkiye'de bu üçüncü kısımda hiç girişimci yok.

Türkiye sigorta sektörü startup'lar konusunda bir şeyler yapmaya hazır. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar sektör için bir fırsat. Çünkü Can Bey'in motivasyonu var.

Türkiye'deki startup mentorlarının yetkinliğini yorumlar mısınız?
İşin teknik kısmı üzerine mentorluk yapabilecek insanlardan Türkiye'de var. Girişimcilikten anlayan iş mentorları yok. Çünkü girişimcilikten para kazanmış fazla insan yok. ABD'de ise durum farklı: Melek yatırımcılar, eskiden girişimcilikten para kazanmış kişiler oluyor. Bu sebeple yatırım yaptığı zaman mentorluk da yapıyor. Türkiye'de pazar bilgisine hakim, yani sigortacılığı bilen yeterli mentor yok. Şirketler, orta ve üst düzey çalışanlarının, girişimcilerin sigorta sektörüne girişinde mentorluk yapması için bir ortam yaratsa, çok iyi olur.

Dünya ve Türkiye'deki hızlandırma ve kuluçka merkezlerini kıyaslar mısınız?
Türkiye'de kuluçka merkezlerinin en büyük sıkıntısı her işi yapmaları. Ülkemizde branşlaşmış ya da dikeyleşmiş, yani bir konuda uzman kuluçka merkezleri yok.

Unicorn (1 milyar dolarlık) bir startup'ı ne zaman çıkartırız?
Bankayı da arkasına alabilen bir startup'ı 2023 olmadan çıkartabiliriz.

'İSRAİL'E, FİLİSTİN'E GÖÇ EDEN GİRİŞİMCİ BİLE VAR'

TÜİK önemli bir kısmı diplomalı olmak üzere yurt dışına göçün %42 arttığını açıkladı. Bu startup ekosistemini zorlar mı?
Son 10 yılda Türkiye'deki girişimciliği üçe ayırabiliriz. Girişimcilik 1.0



dediğimiz, kopya işler: ABD'de ne var, aynısını burada yapıyor. Bu tip girişimlerle Türkiye'nin dışında para kazanamazsın. Sonra Girişimcilik 2.0 dediğimiz tipler geldi. Esasında kendine has işler yapılmaya başlandı. Yurt dışına da satıldılar. Bu girişimler; oyun, aplikasyon ve e-ticaret dünyası içerisinde dönmeye başladı. Bunlar çok derinliği olan işler değil. Şimdi de sıra Girişimcilik 3.0'da; inovasyon odaklı, daha derin teknolojiye sahip ve entelektüel kapasitesi yüksek girişimlerin zamanı. Ancak 2015'te yurt dışına göç başladı. Bir an önce durdurmazsak, bizi 3.0'a taşıyacak kitleyi kaybedeceğiz. Artık sadece ABD'ye gitmiyorlar. Berlin'e de gidiyorlar. İsrail'e, Filistin'e bile giden var. Filistin, İsrail'den etkilendiği için ciddi anlamda girişimci çıkarıyor. Kimi girişimcileri Dubai'ye doğru kaybediyoruz.

Döviz kurundaki dalgalanma yatırımları artırır mı?
Dolar pahalandığı için girişimcinin yurt dışında para kazanması 'zorunluluk' haline geldi. Türk parası kazanan bir girişime kimse yatırım yapmak istemez. Girişimlerimizin %90'ı TL kazanıyor. Devletin, yurt dışında satış yapabilmesi için girişimcilere destek vermesi lazım.

Core Strateji Kurucusu ve Startup.watch'un Kurucu Ortağı İhsan Elgin, Türkiye startup ekosisteminin gelişmesi için kamunun tek bir noktadan girişimci ile ilişki kurması gerektiğini vurgulayarak "Girişim Bakanlığı ya da bakanlıklar üstü bir yapı olabilir. Bu çok acil" dedi.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

SİGORTA DENETLEME KURULU, 2017 YILINA İLİŞKİN SİGORTACILIK RAPORUNU YAYIMLADI:

Ülkemizde penetrasyon dünya seviyesinin dörtte biri

2017 yılında penetrasyon, yani üretilen direkt primin gayrisafi milli hasılaya oranı %1.42 olarak hesaplandı. Küresel sigorta penetrasyonu ise %6.13, bir başka ifadeyle Türkiye'deki oranın yaklaşık 4 katı.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigorta Denetleme Kurulu'nun (SDK) 2017 yılı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkındaki Raporu yayımlandı. Türk sigorta sektörünün ayrıntılı olarak incelendiği raporda; geçen sene 46.6 milyar liralık prim üretiminin gerçekleştiği, bu primin karşılığında da sigortalılara 107.2 trilyon liralık teminat verildiği ortaya kondu. Bu dönemde gayrisafi milli hasılanın (GSYH) 3.1 trilyon lira olduğu dikkate alındığında sektörün, GSYH'nin %1.42 oranında direkt prim üretimi gerçekleştirdiği ve 35 katı kadar teminat verdiği hesaplandı.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) biriken fon tutarı ise 2017'nin sonu itibarıyla GSYH'nin %2.5'ine denk geldi.

Swiss Re'nin 2017 yılı Sigma raporunda küresel sigorta penetrasyonu, yani üretilen toplam primin GSYH'ye oranı %6.13 olarak hesaplandı. Bu rakamları dikkate aldığımızda Türkiye'de sigortacılığın büyüme potansiyeli yüksek, yani fırsatlara açık yorumunu yapmak mümkün.

Son 10 yılın penetrasyon rakamlarına bakıldığında 2016 senesi en yüksek penetrasyonun hesaplandığı yıl olarak kayda geçti. Bununla birlikte geçen sene penetrasyon bir derece düşse de yine Türkiye normlarına göre yüksek bir noktada seyretti. 2008'den bu yana %1.2 ile 1.3 arasında seyreden penetrasyon, 2016'da %1.52'ye sıçramasının ardından bu yıl %1.42'ye geriledi.

Buna karşın küresel sigorta penetrasyonu %6 seviyesinde dolaşıyor. Türkiye'nin bu seviyelere çıkabilmesi için hayat sigortaları önemli bir yer tutuyor. Çünkü dünyada üretilen toplam primin yarısından fazlası hayat sigortalarından gelirken Türkiye'de üretilen primin sadece %15'i hayat sigortalarından geliyor. Ayrıca dünyada kişi başına düşen prim üretimi 2017'de 650 dolar iken Türkiye'de kişi başı prim üretimi sadece 149 dolar.

Raporda kişi başı prim üretimi 'gelişmiş piyasalar' ve 'gelişmekte olan piyasalar' olarak ikiye ayrıldı. Buna göre, kişi başı prim üretimi gelişmiş piyasalarda 3 bin 517 dolar, gelişmekte olan piyasalarda 166 dolar, Türkiye'de ise 149 dolar olarak kayda geçti.

SEKTÖRÜN ÜSTLENDİĞİ TEMİNATTA %19'LUK ARTIŞ

Sigorta sektörü geçen sene toplam 46.6 milyar lira prim üretti. 2016 yılına göre kıyaslandığında brüt %15'lik bir artış ortaya çıkıyor. Enflasyon düşüldüğünde ise reel artış %3.4. Buna karşın sektörün verdiği teminatlar 2016'ya göre %19.2 artarak 107.2 trilyon liraya ulaştı. GSYH'nin 35 katına gelen bu rakam sigortacılığın ekonomi ve istikrarlı bir büyüme için ne kadar önemli olduğunu ortaya koyuyor.

Önceki yıllarda, hayat dışı branşlarda prim üretim artışları GSYH'ye paralel bir seyir izlerken 2017 yılında hayat dışı prim üretim artışı GSYH'deki artışın gerisinde kaldı. Hayat branşında ise prim artışları GSYH'deki artışın üzerinde gerçekleşti.

Gelişmekte olan ülkelerde toplam prim artışı %10.3 iken Türkiye bu oran %3.4 olarak hesaplandı. Bununla birlikte Türk sigorta sektörü, hayat alanında gelişmekte olan ülkelerin yaklaşık iki katı büyüme gerçekleştirdi. Gelişmekte olan ülkeler, bir önceki yıla göre %13.8 daha fazla prim üretirken Türkiye için bu oran %26.5 oldu.

BES FON TUTARININ GSYH ORANI 5 YILIN ZİRVESİNDE

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde de katılımcılara ait fon tutarı devlet katkısı ile birlikte 60.8 milyar liradan 77.7 milyar liraya yükseldi.

Ayrıca emeklilik yatırım fonlarındaki %27.7'lik artışın da etkisiyle sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin aktifleri %24.6 oranında yükseldi ve 152 milyar liraya ulaştı. BES fon tutarının GSYH'ye oranı ise %2.5 olarak hesaplandı. Bu oran, 2013 yılında %1.45 seviyesindeydi. O tarihten bugüne kadar düzenli olarak artan BES fon tutarının GSYH'ye oranı 5 yılın zirvesine ulaştı.

ŞİRKETLER FİNANSAL OLARAK SAĞLAM

Rapor, sigorta ve özel emeklilik şirketlerinin büyümeye devam ederken finansal sağlamlığını da korumaya devam ettiğini ortaya koydu. 2017 yılı sonu itibarıyla şirketlerin sermaye yeterlilik rasyoları, hayat dışı şirketlerde %149, hayat ve emeklilik şirketlerinde ise %362 olarak gerçekleşti. Sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin toplam finansal piyasalar içindeki payı, 2016 yılı sonunda %4.18 iken 2017 yılı sonunda %4.16 oldu. Alacak sigortası sisteminin bu oranı artırması bekleniyor.

Raporda şirketlerin uluslararası sermaye payı da ortaya kondu. Türkiye'de 38'i hayat dışı, 4'ü hayat, 18'i emeklilik ve 2'si reasürans olmak üzere toplam 62 şirket var. Bu şirketlerin 40'ında uluslararası sermaye payı %50'nin üzerinde. Toplamına baktığımızda Türk sigortacılık sektöründe uluslararası sermayenin payı, son 5 yıldır %70'in üzerine seyrediyor.

'ÖNCELİKLİ HEDEF SİGORTAYI TABANA YAYMAK'

Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Bülent Aksu, raporun önsözünde kurum olarak öncelikli hedeflerini de açıkladı. Bakan Yardımcısı Aksu, sigortacılık ve bireysel emekliliğin tabana yayılmasını hızlandırmayı, sigorta bilincini ve farkındalığı artırmayı ve kimi teşviklerle sisteme girişi güvenli ve kolay hale getirmeyi hedeflediklerini belirtti.

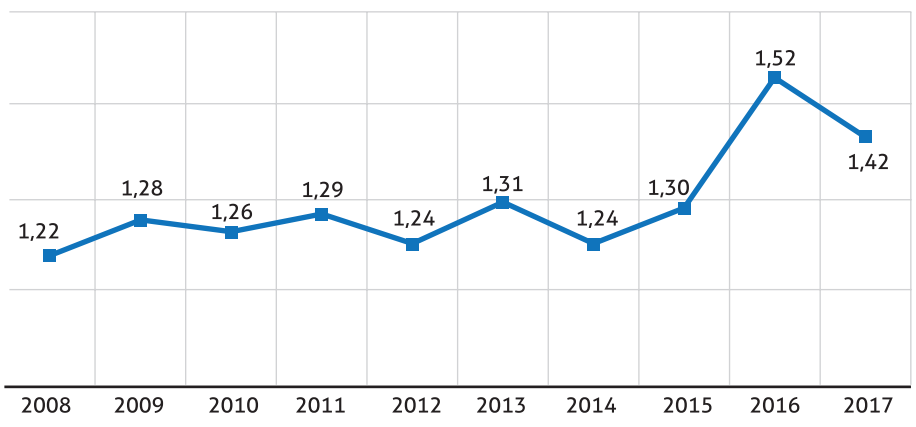
Bakan Yardımcısı Aksu, bu kapsamda katılım sigortacılığı ve kefalet sigortası gibi kimi düzenlemelerin yapıldığını hatırlattı.

**2017 yılında yıllık ortalama dolar kuru 3.65 lira olarak alındı. Haberdeki hesaplamalar bu dolar kuruna göre yapıldı.*

'SİGORTACILIK GSYH İLE BERABER GELİŞİR'

2017 yılında GSYH, bir önceki yıla göre %19.8 arttı. Enflasyon düşüldüğünde bu artış %7.8 olarak hesaplandı. SDK'nın önceki raporlarında konuyla ilgili olarak şu ifadeler yer almıştı: "Sigortacılık sektörü gelişmekte olan piyasalarda genellikle GSYH'ye paralel bir gelişme sergilemektedir. Ülkelerde kişi başına gelir arttıkça gelirden sigortaya ayrılan pay yükselmekte ve toplam prim üretimi ekonomideki büyümeden daha yüksek oranda artmakta, buna karşılık gelir azaldıkça da sektör ekonomiden daha hızlı küçülmektedir. Sigortacılık ülkemizde de benzer bir gelişme sergilemektedir."

SON 10 YILDA ÜLKEMİZDEKİ PENETRASYON ORANIN SEYRİ (%)



Döviz kurları, düzenlemeler ve sigorta

Döviz kurlarındaki dalgalanmanın ardından Türk Lirası kullanımına ilişkin birtakım yasal düzenlemelere gidildi. Bu düzenlemelerin bir kısmı sigorta sektörünü de yakından ilgilendiriyor.

Son olarak 13 Eylül tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 85 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı'nda Türkiye'de yerleşik kişilerin dövizle sözleşme düzenlemesine yasak getirildi. Kararın sigortacılığı nasıl etkileyeceği netleşmese de poliçe ve BES sözleşmelerinin bu karar kapsamında olmaması gerektiği yorumu yapıldı. Çünkü sigorta sözleşmesi Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre hizmet sözleşmesi değil. Ayrıca yapılan değerlendirmelere göre, poliçelerin lira ile yapılmasını zorunlu hale getirmek, uzun süreli yatırım projelerinde eksik sigorta yapılmasından yatırım ürünü olarak sigortanın veya BES'in kullanılmasını ortadan kaldırmaya kadar birçok sonuç doğuracak.

EY Türkiye Vergi Bölümü Ortağı Levent Atakan, kurdaki artışın ve bu artışa karşı yapılan düzenlemelerin sektöre etkisini anlattı:

"30 Mart 2018'de 1 dolar 3.95 lira ile günü kapatırken bu yazıyı yazdığım anlarda (17 Eylül) 1 dolar 6.23 lira civarındaydı. Bugünkü kuru ortalama kabul edersek doların lira karşısında %57 civarında değerini artırdığı söylenebilir.

Bu yazıda Kambiyo ile vergi mevzuatında ve Türk Ticaret Kanunundaki kur düzenlemelerini kısaca anlatmaya çalışacağız. Bu düzenlemeler ile idarenin, gerek kurum gerekse gerçek kişileri lira kullanmaya nasıl yönlendirdiğini, kur artışından kaynaklanan finansal etkileri nasıl düzeltmeye çalıştığını ve düzenlemelerin sektöre etkilerini dikkate alacağız.

1- Aslında ilk düzenleme kurun artışa başlamasından 4 ay önce yapıldı. 25 Ocak 2018 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 2018/11185 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı Karar'da değişikliklere gidilerek "Yurt dışından temin edilen krediler" ile "Yurt içinden temin edilen krediler"e ilişkin yeni düzenlemeler yapıldı. Bunun yanı sıra 15 milyon dolardan daha az döviz kredisi bulunan mükellefler için bazı kısıtlamalar getirildi. Kısaca amaç, belirli şartlar haricinde dövizle borçlanmanın önüne geçmekti.

Sigorta şirketleri yaptıkları iş gereği, dış kaynaklardan borçlanmıyorlar. Bu sebeple düzenlemenin onları çok etkilemediği söylenebilir. Burada bir not olarak şunu belirtmek gerekiyor: Sigorta şirketleri yurt dışı veya içinde döviz kredisi kullanabilecek istisna kurumlar kapsamında sayılmıyor. Bu nedenle ileride yurt dışı veya içinden döviz kredisi kullanmaları gerekirse kullanamayacaklar ve sektöre yönelik özel bir düzenleme yapılması gerekecek.

2- 31 Ağustos'ta Resmi Gazete'de yayımlanan 53 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile (3 aylık süre için)

- Lira mevduat hesaplarından elde edilen faizler ile katılım bankaları tarafından hesaplara ödenen kâr payları üzerinden yapılan tevkifat oranları düşürüldü.

	Eski Oran	Yeni Oran
Vadesiz ve ihbarlı hesaplar ile 6 aya kadar (6 ay dahil) vadeli hesaplarda	% 15	% 5
1 yıla kadar (1 yıl dahil) vadeli hesaplarda	% 12	% 3
1 yıldan uzun vadeli hesaplarda	% 10	% 0

- Döviz tevdiat hesaplarında yürütülen faizler ile katılım bankalarınca döviz katılım hesaplarına ödenen kâr payları üzerinden yapılan tevkifat oranları bazı vadeler için yükseltildi.

	Eski Oran	Yeni Oran
Vadesiz ve ihbarlı hesaplar ile 6 aya kadar (6 ay dahil) vadeli hesaplarda	% 18	% 20
1 yıla kadar (1 yıl dahil) vadeli hesaplarda	% 15	% 16
1 yıldan uzun vadeli hesaplarda	% 13	% 13

Bu yolla yatırımcıların döviz yerine lira ile mevduat yapması için vergi avantajı sağlanıyor. Sigorta veya bireysel emeklilik şirketlerinin yüksek miktarda lira mevduat yatırımı yapan şirketler olduğu düşünülürse düzenleme yatırım gelirindeki vergi maliyetini azaltan pozitif bir düzenlemedir.

3- 4 Eylül'de Resmi Gazete'de yayımlanan 2018-32/48 sayılı Tebliğ ile ihracat bedellerinin yurda getirilmesine ilişkin usul ve esaslar belirlendi. Buna göre;

"- Türkiye'de yerleşik kişiler tarafından gerçekleştirilen ihracat işlemlerine ilişkin bedeller, ithalatçının ödemesini müteakip doğrudan ve gecikmeksizin ihracata aracılık eden bankaya transfer edilir veya getirilir. Bedellerin yurda getirilme süresi fiili ihraç tarihinden itibaren 180 günü geçemez.

"Söz konusu bedellerin en az %80'inin bir bankaya satılması zorunludur."

Düzenleme, ihracat bedellerinin ülkeye getirilmesine yönelik olarak yapılan bir düzenleme olup, bu sayede daha önce serbestçe tasarruf edilebilen ihracat bedellerinin Türkiye'ye getirilmesi ve liraya döndürülmesi öngörülüyor. Sigorta sektörüne direkt etkisi olmayan ama ihracat yapan reel sektör şirketlerini ciddi anlamda etkileyen bir düzenlemedir.

4- 13 Eylül tarihli 85 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile "Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar"da değişiklik yapıldı. Buna göre 13 Eylül 2018 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere; Türkiye'de yerleşik kişilerin, Bakanlıkça belirlenen haller dışında, kendi aralarındaki menkul ve gayrimenkul alım satım, taşıt ve finansal kiralama dahil her türlü menkul ve gayrimenkul kiralama, leasing ile iş, hizmet ve eser sözleşmelerinde sözleşme bedeli ve bu sözleşmeden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülükleri döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak kararlaştırılamayacak.

Bu Karar'la 32 sayılı Karar'a eklenen geçici madde uyarınca, 13 Eylül 2018 tarihinden itibaren 30 gün içinde yukarıda belirtilen ve daha önce akdedilmiş yürürlükteki sözleşmelerdeki döviz cinsinden kararlaştırılmış bedeller, Bakanlıkça belirlenen haller dışında; Türk lirası olarak taraflarca yeniden belirlenecek. Bu, çok yeni ve sigortacılık sektörünü nasıl etkileyeceği henüz netleşmeyen bir düzenlemedir. Operasyon tarafında sigorta şirketlerinin kira ve hizmet alım sözleşmeleri bu kapsamda değerlendirilmektedir.

Öte yandan sigorta (poliçe) ve BES (BES sözleşmesi) ise bu kapsamda olmamalı. Sigorta sözleşmesi Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre hizmet sözleşmesi değildir. Sigorta poliçesinin sadece lira ile yapılmasını zorunlu hale getirmek uzun süreli yatırım projelerinde eksik sigorta yapılmasından yatırım ürünü olarak sigortanın veya BES'in kullanılmasını ortadan kaldırmaya kadar gidebilecek birçok sonuç doğuracak.

5- 15 Eylül 2018 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Türk Ticaret Kanunu'nun 376'ncı maddesinin uygulanmasına ilişkin Tebliğ, kısaca şirketlerin döviz borçları nedeniyle kur değerlemesi sonucu teknik iflasa girmemesi için bir çözüm yaratıyor. Sigorta şirketlerini direkt etkilememekle birlikte sigorta şirketlerinin müşterini olan birçok büyük reel sektör şirketinin elini rahatlatan bir düzenleme olarak görülebilir."

BES ortalaması kendini koruyor

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, BES'teki 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 BES'te 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.

BES'teki Hisse Senedi Fonları 2018 yılının Ağustos ayında %3.13 oranında azalırken, BIST–100 endeksinde de %4.36 oranında düşüş gerçekleşti. Ağustos ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %8.02 oranında düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %20.51 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2018 yılı Ağustos ayında %2.3 oranında yükseldi. Fon getirilerinin düşüşüne rağmen, BES ortalama fon getirisi ise %4'lük artış yaşayarak, enflasyona oranla yaklaşık %75 daha fazla getiri sağladı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve BES'teki 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.

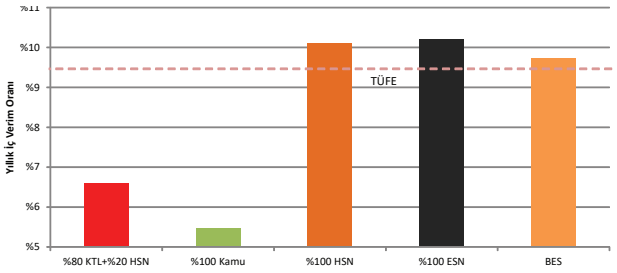
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

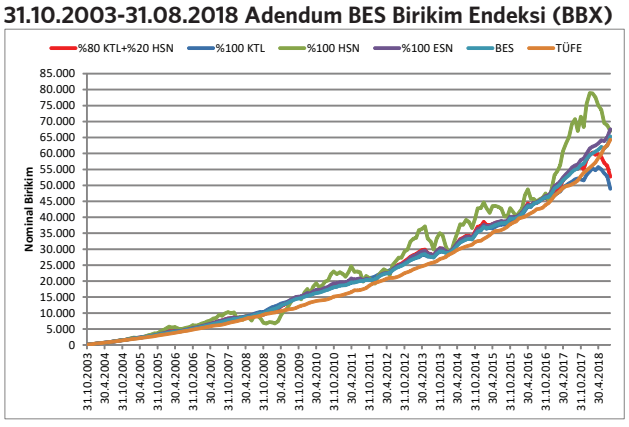
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.08.2018 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



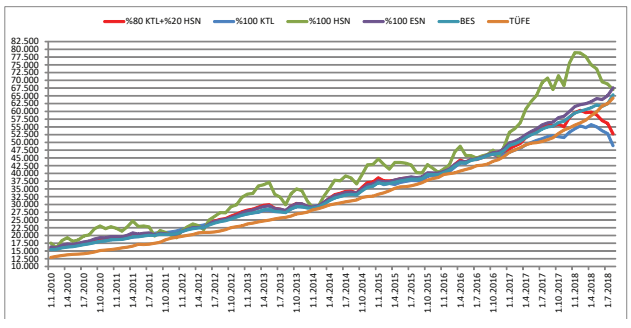
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.08.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,73 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %10,21 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.08.2018 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 31.10.2003-31.08.2018 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, 31.08.2018 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 65.337 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 64.275 TL birikime ulaşmaktadır.

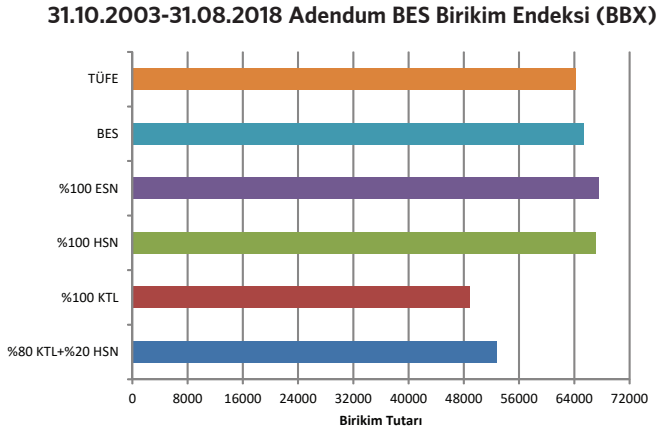
31.10.2003-31.08.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2018 gelişimi)



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.

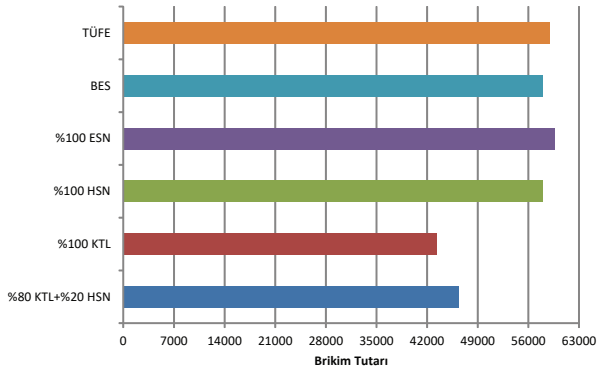
Yandaki grafik 31.10.2003-31.08.2018 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.08.2018 tarihinde 65.337 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ağustos 2018 döneminde bireysel emeklilik sistemine 359 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.08.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.08.2018 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 31.08.2018 tarihinde 57.923 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.08.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





Ekonomik büyüme iş dünyasını memnun etti

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan 2018 yılı ikinci çeyrek büyüme oranlarını yorumladı. Açıklanan verilere göre yılın ikinci çeyreğinde, önceki yılın aynı dönemine göre reel olarak %5.2 büyüme kaydedildi. Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış GSYİH büyümesi ise bir önceki çeyreğe göre %0.9 oranında gerçekleşti.


Albayrak


Pekcan

Albayrak, bu büyüme oranları göz önüne alındığında, ekonomi politikası kapsamındaki temel hedeflerin başında gelen dengelenme sürecine girildiğini işaret etti.

Yine büyüme oranları ile ilgili açıklamalarda bulunan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ise yılın ikinci çeyreğinde görülen %5.2'lik büyümeyi, Avrupa Birliği ekonomisinin %2.2, Amerika'nın %4.2 oranlarında büyümekte olduğunu dikkate alarak değerlendirmekte fayda olduğunu belirtti. Pekcan ayrıca, dünya ekonomisinin %85'ini oluşturan G20 ülkeleri içerisinde büyüme verisi açıklanan ülkelerden, Hindistan'ın %8.2'lik, Çin'in %6.7'lik ve Endonezya'nın %5.3'lük büyüme hızından sonra, dördüncü en yüksek büyüme oranına sahip olunduğunun da altını çizdi. Pekcan, son 10 yılda olduğu gibi Avrupa'nın en hızlı büyüyen ülkesi haline gelindiğini ifade ederek, değerlendirmesini bitirdi.

İş dünyası örgütlerinin temsilcileri de yaptıkları açıklamalarla büyüme oranlarının arkasında durdu ve ilk çeyrek büyümesinin üstüne ikinci çeyrekte gerçekleşen büyüme oranlarının çok olumlu rüzgarlar estirdiğine dikkat çekti.

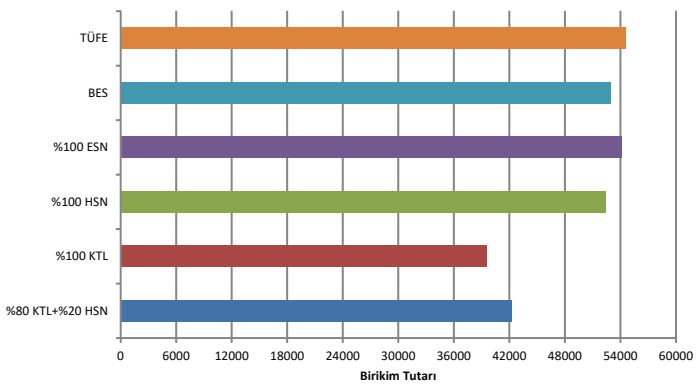
YILSONU BEKLENTİLERİ GÜNCELLENDİ

Merkez Bankası yılsonu beklenti verilerinde güncellemeye gitti. TCMB beklenti anketine göre 2018 yılsonu dolar kuru beklentisi 5.9663 liradan 6.5938 liraya artarken, gelecek 12 ay sonu dolar kuru beklentisi ise 7.0786 lira seviyesinde oldu.

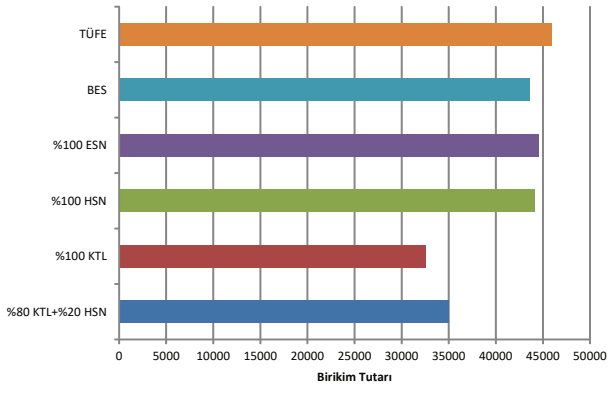
Ekonomik oranların beklentisine bakıldığında ise; GSYİH için büyüme beklentisi %3.4 olarak güncellenirken, 2018 yılsonu tüketici fiyat endeksi (TÜFE) beklentisi ise %19.61 oldu.

Yılın ikinci çeyreğinde Türkiye ekonomisi reel olarak %5.2 oranında büyüdü. Büyümeyi değerlendiren Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, ekonomide dengelenme sürecine girildiğini ifade etti. İş dünyası örgütlerinin temsilcileri de yaptıkları açıklamalarla büyüme oranlarının çok olumlu rüzgarlar estirdiğini kaydetti.

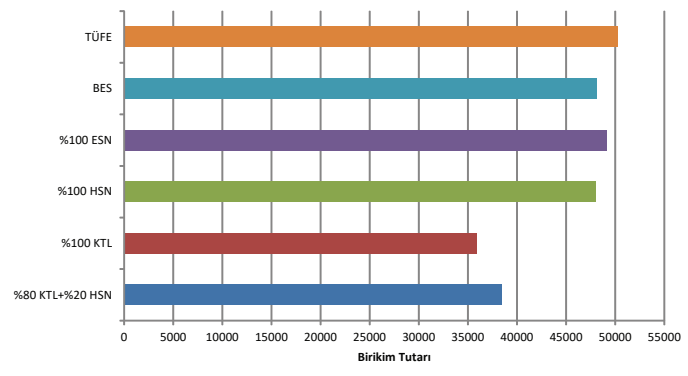
31.01.2006-31.08.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



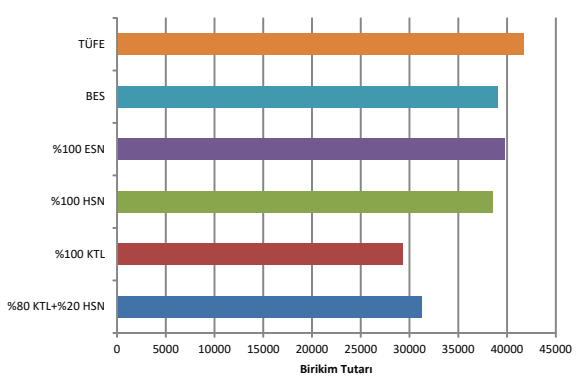
31.01.2008-31.08.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.08.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.08.2018 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.



35. dönem TSEP mezuniyet töreni gerçekleştirildi



35. dönem TSEP üçüncüsü Axa Hayat Emeklilik çalışanı Oğuzhan Aygün'e ödülünü Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler takdim etti.



Program birincisi burslu katılımcılardan Semra Yalçın'a ödülünü, TSEV Yönetim Kurulu Başkanı Taylan Türkölmez takdim etti.



Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı törende bir konuşma yaptı.



Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Fahri Altıngöz ve Yangın&Mühendislik branşı mezunları.

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TESV) en prestijli eğitim programı olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 35. dönemini başarıyla tamamlayan katılımcılar için mezuniyet töreni gerçekleştirildi. Milli Reasürans Konferans Salonu'nda 4 Eylül'de gerçekleşen mezuniyet törenine TSEV Yönetim Kurulu; sigorta sektöründe görev alan çok sayıda genel müdür, genel müdür yardımcısı, yönetici, çalışan ve TSEV eğitmenlerinin yanı sıra Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı ve Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler de katıldı.
Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü Mehmet Kalkavan'ın konuşmasıyla başlayan tören, Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı'nın konuşması ve programda dereceye girenlere ödüllerinin verilmesiyle devam etti. Tören, programdan mezun olan katılımcılara plaket ve sertifikalarının takdiminin ardından düzenlenen kokteylle tören sona erdi.
Program birincisi, programa burslu olarak katılan Semra Yalçın olurken; Doğa Sigorta'dan İrem Işıksoylu program ikincisi ve Nakliyat Branşı birincisi; Axa Emeklilik'ten Oğuzhan Aygün ise program üçüncüsü ve Hayat Branşı birincisi oldu. Sağlık Sigortaları Branşını Derya Ekşi Vaidya; Muhasebe Branşını Milli Reasürans'tan Meltem Erol; Yangın&Mühendislik Sigortaları Branşını Eureko Sigorta'dan Seray Yaman ve Kaza Sigortaları Branşını ise HDI Sigorta'dan Dilara Alemdar birincilikle tamamladı.





Mezuniyet töreni sertifika ve plaketlerin dağıtımının ardından kokteyl ile devam etti.



Vakıf Müdürü Mehmet Kalkavan törende programla ilgili istatistikleri paylaştı.



Programda derece yapanlar: Üçüncü Oğuzhan Aygün, ikinci İrem Işıksoylu, birinci Semra Yalçın.



Nakliyat branşı mezunları.



Kaza Sigortaları Branşı birincisi HDI Sigorta'dan Dilara Alemdar'a plaket ve sertifikasını Vakıf Müdürü Mehmet Kalkavan takdim etti.



Yangın&Mühendislik Sigortaları branşı mezunları...

‘Hayat’a dönüş acentelerle olacak

Hayat sigortalarının büyük bir potansiyele sahip olduğunu, ancak çoğu zaman diğer sigorta branşlarının yanında sönük kaldığını belirten Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Çakas, “Sadece 80’li yıllardan 2003’e kadar yürütülen hayat sigortacılığını, hacim bakımından istisna olarak kabul etmek gerekiyor. Özellikle 1984 yılı birikimli hayat sigortaları için bir milat kabul edilmeli. O tarihten 2003 yılına kadar sigorta şirketleri özellikle acentelerin yoğun çabalarıyla sadece bir ürünle binlerce kişiye ulaştı, azımsanmayacak büyüklükte fonlar sağladı. Kısıtlı sayıda ürünle bile uzun yıllar üretim yapılabilmesinin sırrı, o dönemde hayat sigortalarının esasen bugünkü bireysel emekliliği ikame eden bir durumda olmasından kaynaklandı” hatırlatmasında bulundu.

Bununla birlikte hayat sigortalarında kimi sıkıntıların yaşandığını sözlerine ekleyen Çakas, “Büyük bir kesime ulaşarak, sigortalılar tarafından da kabul gören hayat sigortaları poliçelerinden alınan sonuçlar ne sigortalıların ne de sigorta şirketleri ve acentelerin beklentilerini karşıladı. Hatta zaman zaman dönemin bazı hayat sigortası şirketleri sundukları ürünlere sahip çıkmadı” diye konuştu.

Sektörün deneyimli yöneticisi Çakas, “Peki bunca emeğe rağmen birinci nesil olarak kabul edebileceğimiz hayat sigortaları, özellikle birikimli hayat sigortaları neden hak ettiği yere ulaşamamıştır?” sorusuna şöyle cevap verdi:

- “Öncelikle bu ürünlerin satışa sunulduğu dönemlerde enflasyon ve faiz oranlarının %60’ın üzerinde olması, sigortalıların süre sonunda ulaşacakları birikimler ile ilgili beklentilerini yükseltmiştir.”
- “Bu ürünlerin tamamına yakını karma hayat sigortası olarak sunulmuş, doğal olarak çok ciddi mortalite primleri kesintisi olmuş, dahası gerçek yaş uygulamasına dayalı bir kesinti yapılmamıştır. Yani 18 yaşındaki sigortalıdan da, 60 yaşındaki sigortalıdan da aynı kesinti yapılmıştır. Gerçek yaş uygulamasına ancak 1998 yılından sonra geçilmiştir. Ayrıca bu poliçelerden yapılan yönetim gideri kesintileri ile ilgili o dönemde herhangi bir yasal düzenleme olmadığı için son derece yüksek kesintiler yapılmış, sigortalı beklentisi birikim yönünden hesaba katılmamıştır.”
- “Tüm bu kesintilere rağmen birikimli hayat sigortaları bugünkü bireysel emeklilik ihtiyacını karşılayan bir şekilde piyasaya sunulmuş, ne yazık ki hem aracılar hem sigorta şirketleri buna göz yummuştur. Ağır aksak bir şekilde 2003 yılına gelindiğinde, yaklaşık 20 yıllık bir çabanın sonucunda sisteme katılmış olan sigortalıların büyük bir çoğunluğu ya ayrılmış ya da prim ödemeye ara vererek sistemin dışında kalmayı tercih etmişlerdir.”


Reşit Çakas

Hayat sigortalarını tarihsel olarak anlatmaya devam eden Çakas, 2003 yılına gelindiğinde hayat sigortası şirketlerinin büyük bir kısmının emeklilik şirketine dönüştüğünü ve bu şirketlerin tamamen Bireysel Emeklilik Sistemi’ne motive olduklarını belirtti. Çakas, “Hâlbuki hayat sigortalarındaki birikimler daha sonra aktarım yoluyla bireysel emeklilik fonlarının büyümesine çok büyük katkı sağlamışlardır” diye konuştu.

‘HAYAT SİGORTALARININ EN ÖNEMLİ GERÇEĞİ ACENTEDİR’

1984’ten 2003’e kadar geçen sürecin en önemli gerçeğinin acenteler olduğunu vurgulayan SAB Başkanı Çakas, “Acenteler bu dönemde hayat sigortası satışına devam edebilmek için ciddi bir direnç gösterdi. Ancak günün koşulları gereği 2003’ten itibaren bireysel emeklilik ürünlerini satmaya motive oldular. Bu arada emeklilik şirketleri de hayat branşındaki portföy açıklarını krediye bağlı poliçelerle kapatmaya çalıştı. Banka şubelerinde hayat sigortası başvuru formları, kredi evraklarının bir parçası haline geldi. 2003’ten 2018’e kadar yaşanan bu süreç hayat sigortacılığının 15 yıl kaybetmesine neden oldu” dedi. Geçen 15 yılın ardından bugünlerde bireysel emekliliğin otomatik katılım sistemine bağlanmasıyla şirketlerin kâr getirecek ürünlere dönmesinin zorunlu hale geldiğini ve hayat sigortacılığının krediye bağlı poliçelerle istenen düzeye gelemeyeceğini vurgulayan Çakas, şunları söyledi:

‘TEŞVİK EDİCİ BİR KOMİSYON YAPISI GELİŞTİRİLMELİ’

“Bugüne kadar yaşanan süreç ve ortaya çıkan yeni ihtiyaçlar hayat sigortalarında tarifelerin yeniden gözden geçirilmesine, ihtiyaca göre ürün tasarlanmasına, yönetim gideri kesintilerinin daha makul seviyede olmasına katkıda bulundu. Birikimli hayat sigortaları vefat teminatı içeren poliçelerden ayrıştırıldı ve müşterinin talebi doğrultusunda sunulabilecek birçok yeni ürün geliştirildi. Dahası bu poliçeler için çok ciddi vergi indirimi avantajları sunuldu. Sigortalılara ödedikleri primin önemli bir bölümünü vergi indirimi yoluyla geri alabilme imkanı sağlandı.

Ancak tüketici bu gelişmelerin farkında değil. Dolayısıyla bu ürün henüz istenen büyüklük seviyesine ulaşamadı. Bu noktada acentelerin satış kanalı olarak devreye alınması artık kaçınılmaz. Çünkü hayat sigortaları, yapıları gereği acentelerin çok iyi aşina olduğu bir sigorta branşı. Ayrıca bu ürünlerin gerekirse sigortalılara bire bir anlatılması gerekiyor. Görüldüğü gibi acentelerin önemi tekrar ortaya çıkıyor. Bu nedenle bu ürünler için teşvik edici bir komisyon yapısının geliştirilmesi gerekiyor. Özetle ‘hayat’a dönüş acentelerle olacaktır. Bu fırsat iyi değerlendirilmelidir.”

SAB Yönetim Kurulu Başkanı Reşit Çakas, hayat sigortalarının satışında acentelere önem verilmesi gerektiğini vurgulayarak “Hayat sigortaları yapıları gereği acentelerin çok aşina olduğu bir sigorta branşı. Bu ürünler için teşvik edici bir komisyon yapısının geliştirilmesi gerekiyor. Özetle ‘hayat’a dönüş acentelerle olacaktır” dedi.

SAB’dan üst düzey ziyaretler

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB), eylül ayı boyunca başta sigorta şirketlerine olmak üzere birçok kurum ve şirkete ziyaret gerçekleştirdi. SAB Başkanı Reşit Çakas, Genel Sekreter Erdinç Karagöz, Yönetim Kurulu Üyeleri Burcu Yıldız Yenigün, Fuat Bozkurt, Alp Tümer ve Kemal Yankucu'dan oluşan heyet, sırasıyla Anadolu Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan’ı, Turkland Sigorta Genel Müdürü Hülya Püdün’ü, Anadolu Sigorta Genel Müdürü İlhami Koç’u, Auto King Genel Müdürü Ali Ertuğrul Bul’u, Yeditepe Üniversitesi İhtisas Hastanesi Genel Müdürü Ali Zengin ve Başhekim Doç. Dr. Murat Hakan Terekeci’yi ziyaret etti. Ziyaretlerde bilgi alışverişinde bulunuldu ve sigorta satışında acentenin önemi vurgulandı.



Eğitim sigortasının tam zamanı

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, çocuklarımızın geleceğinin ve eğitim hayatının kesintiye uğramamasının önemine dikkat çekti. Sincek, "Hayatın ne getireceğinizi bilmediğimiz için bizlerin karşılaşabileceği talihsiz durumların çocuklarımızın geleceğini negatif yönde etkilemesine izin vermemeliyiz. Bu nedenle anne-babalara bu sigortamızı sunuyoruz. Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası, sadece vefat değil kaza sonucu daimi maluliyet durumlarını da kapsıyor ve ebeveylerin başına talihsiz bir olay gelmesi durumunda çocukların eğitim standartlarını koruyacak teminatı sunuyor. Sigorta sözleşmesi devam ettiği süre boyunca ebeveynin vefat ve kaza sonucu daimi maluliyet durumlarında çocuk veya çocuklarının eğitimlerini devam ettirebilmeleri için gerekli maddi desteği sağlıyoruz" dedi.


Ayhan Sincek

Sincek, eğitim sigortasının detaylarıyla ilgili şu bilgileri verdi: "18-65 yaş arasındaki sağlıklı herkesin yararlanabildiği Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası'nda çocukların eğitim süresine bağlı olarak sigorta poliçesinin süresi 2 yıl ile 20 yıl arasında tercih edilebiliyor. Teminat tutarı, sigorta başlangıç tarihinde yıllık eğitim masraflarına ve sigorta süresine göre müşteri tarafından belirlenebiliyor. Her yıl kalan sigorta süresi ile doğru orantılı olarak azalıyor. Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ile sigortalılar çocuklarına karşı olan en önemli sorumluluklarınızdan birisini Katılım Emeklilik güvencesi altına alıyor."



Sadık Tartıcı, Sema Tüfekçiler, Ufuk Tartıcı.

Virtual i, Türk KOBİ'lere destek için ücretini sabitledi

Risk değerlendirme ve danışmanlık firması olan Virtual i, bir yıl süreyle Türkiye'deki KOBİ'lerin "Risk Değerlendirme Rapor" ücretlerini lira olarak sabitlediğini açıkladı. Öte yandan Virtual i şirketi ile teknik projelerden büyük ölçekli girişimlere kadar birçok konuda ekspertiz çalışmaları yapan Tareks şirketi, İTÜ Teknokent Magnet binasında yapılan bir imza töreni ile işbirliğine gitti. Virtual i Ülke Müdürü Sema Tüfekçiler, Tareks Kurucu Ortağı Sadık Tartıcı ile Tareks Partneri Ufuk Tartıcı, iki şirket arasında gerçekleşen işbirliği ile ilgili açıklama yaptı. Tüfekçiler, Tareks ve Virtual i'ın güçlerini birleştirme kararını alarak Hasar Platformu'nu birlikte geliştirmeyi ve sektöre sunmayı amaçladıklarını ifade etti. Yapılan ortak açıklamada bu işbirliği ile sektöre riziko teftiş ve hasar değerlendirme konularında yenilikçi, hızlı, kesin, teknoloji odaklı, kaliteli ve doğru hizmet verilmesininin amaçlandığı belirtildi.

Vakıf Emeklilik'ten startup ekosistemine destek

Dijital ekosistemini güçlendirmek için startup işbirliklerine önem veren Vakıf Emeklilik, İTÜ Teknokent'te Ar-Ge faaliyetlerini yürüten yerli Fintech girişimi Smart Advice ile işbirliğine gitti. Vakıf Emeklilik, işbirliği kapsamında bir oyunlaştırma projesi başlattı. Bireysel emeklilik fonlarının en iyi şekilde yönetilmesini ilke edinen oyun sayesinde Vakıf Emeklilik çalışanları, müşterilerine daha iyi finansal hizmet verebilecek. Son bir yıl içinde en fazla ortalama fon getirisi sağlayan emeklilik şirketi olan Vakıf Emeklilik, teknolojinin imkânlarını kullanarak çıtayı daha da yükseltti.

Derneğe yeni isim: "Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği"

Sigorta Eksperleri Derneği'nin talebi doğrultusunda isminde değişikliğe gidildi. İçişleri Bakanlığı'nın onayıyla derneğin ismi Türkiye Sigorta Eksperleri Derneği oldu. 21 Şubat 1935 tarihinde kurulan 83 yıllık derneğin ilk ismi "Türkiye Sigorta Eksperleri Cemiyeti"ydi. Dernek tarafından yapılan açıklamada "Türkiye isminin getirmiş olduğu sorumluluğun bilinci ile daha da güçlenerek, bugün olduğu gibi bundan sonra da mesleğimize sahip çıkarak, Edirne'den Van'a tüm meslektaşlarımız ile birlik, bütünlük ve sektörün tüm aktörleri ile birlikte uyum içerisinde çalışmalarımızı sürdürecek, geleceğimizi birlikte şekillendirip, mesleğimizin sorunlarını birlikte çözüp, yakın gelecekte sigorta eksperliği mesleğinin ülkemize örnek olması yönünde her türlü çabayı göstereceğiz" dendi.



Aktüerlere yeni web sitesi

Aktüerler Derneği internet sitesini yeniledi. Sitede aktüerya mesleğiyle ilgili rapor ve makalelere yer veriliyor. Dernek yenilenen siteyle ilgili bu mesajı paylaştı: "Aktüerler Derneği olarak, üyelerimiz başta olmak üzere kamuoyuna daha iyi hizmet verebilmek, aranılan bilgiye kolay biçimde ulaşılabilmesi için sitemizi yenilemiş bulunmaktayız." Aktüerler Derneği'nin web sitesi www.aktuerlerdernegi.org adresinden ziyaret edilebilir.



Rumeli Hisarı İskele'de NN ile Boğaz keyfi

Eylül ayı yazarlar yemeğimiz için bu sefer Boğaz'ın Avrupa kıyısında Rumeli Hisarı İskele Restaurant'taydık. Geçen sene ekim ayında bir yangın geçiren restaurant yenilenmiş haliyle hizmete girdi. Eylül ayının ilk günlerinde havanın tüm sıcaklığına rağmen boğaz kıyısında olunca yine güzel bir rüzgar yakaladık. Bu ayki misafirlerimiz NN Emeklilik ailesiydi. Marius Popescu, Kerem Özdağ, Metin Gül ve Didem Özsoy bize yemekte eşlik etti. Son derece keyifli geçen yemekte yaz sonu olunca eksiklerimiz giderek azaldı. Ekim yemeğimizde tam kadro olmayı hedefliyoruz. (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 - Ekim 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.



Romanya'da her kış düzenlenen Piatra Neamt festivali renkli görüntülere sahne oluyor. Festivalde ayı kostümü giyerek dans eden kasabalılar, kötü ruhları kovduklarına inanıyor.

BURADA 'HAYAT' CIVIL CIVIL ROMANYA

2012 ve 2014 yılları arasında bir duraklama dönemi geçiren Romanya sigorta sektörü, yaralarını sarmaya başlıyor. Geçtiğimiz yıl, bir önceki yıl da olduğu gibi büyümeyi başaran sektör, toplamda 2.47 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşmış durumda. Sigortacılıkta duraklamayı sonlandıran trend ise hayat sigortalarındaki büyüme olarak tanımlanıyor. 2016-2017 arasında %21 ile büyük bir atılım yapan hayat sigortaları 2012-2014 döneminde düşen üretimi tersine çevirmiş gibi gözüküyor. 2015 yılında kıpırdanmaların gözlenebildiği hayat tarafında Romanya Finansal Denetleme Kurumu'na göre "hayat sigortalarının evrimleşmesi" sonucunda 2017 yılında prim üretiminde bir patlama gerçekleşti.

HAYAT BÜYÜYOR, HAYAT DIŞI KÜÇÜLÜYOR

Hayat dışında durum biraz farklı. Toplam 1.97 milyar dolar prim üretilen hayat dışında önceki yıla göre üretim %0.3 kadar düşmüş. Bu tarafta üretilen primden aslan payını toplam üretimin %39.38'i ve hayat dışının %50'si ile kara araçları sorumluluk sigortası (trafik sigortası) alıyor. Ardından kasko (toplamda %19, hayat dışında %25), yangın ve doğal afetler (toplamda %10.35, hayat dışında %13) geliyor. 2017 yılı rakamlarına göre bu 3 branş dışındaki branşların toplamı üretimin %20'sini bile oluşturmuyor. Trafik sigortalarındaki bileşik rasyo ise %99.46 seviyesinde.

Hayat tarafında dönecek olursak; 2017 yılında %21 büyüyen sektör 512 milyon dolar prim üretimine ulaşmış durumda. Hayat tarafında üretimin büyük kısmı hayat sigortaları, anüite (yıllık gelir sigortası) ve destekleyici sigortalardan geliyor. Bunu hayat sigortası ve anüite bağlantılı yatırım fonları takip ediyor. Bu ikisi hayat tarafındaki toplam üretimin %96'sını oluşturuyor.

Romanya sigorta sektörünün ilginç bir özelliği de var. Finansal Denetleme Kurumu'nun 2017 rakamlarında brokerlerin toplam üretimdeki payının %2.77 düştüğü görülüyor. Buna karşın brokerlerin toplam prim üretimindeki payı %63.41 seviyesinde. Yani ülkede üretilen primin çok büyük bir kısmı acenteler değil, brokerlerden geliyor. Ülkemizde ise toplam primin %55'ten fazlasını acenteler üretiyor.

YERE SAĞLAM BASIYOR

Şirketlerin finansal dayanıklılığı ise hiç olmadığı kadar yüksek. Sermaye yeterliliği için ayrılan fonların büyüklüğü 2017 yılı sonunda 1.2 milyar dolara çıkmış durumda. Bu seviye bir önceki yılın %12 kadar üzerinde. Romanya Finansal Denetleme Kurumu'na göre Sermaye Yeterliliği (SCR) ve Minimum Sermaye Yeterliliği (MCR) açısından Solvency II uygulamasının uygulamaya girmesinden beri ilk defa normal limitlerin üzerinde bir yeterlilik sağlandı. Hem SCR hem de MCR oranları 2017'nin sonunda yükselmiş durumda. SCR oranları %6 artarken pazardaki MCR oranları %12 artmış durumda.

SAYILARLA ROMANYA

Nüfus:	19.7 milyon
GSYİH:	186 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	9 bin 400 $
Dünya sigortacılığındaki payı:	%0.05
Prim Üretimi:	2 milyar 470 milyon $
Hayat:	516 milyon $
Hayat Dışı:	1 milyar 954 milyon $
Kişi Başı Prim:	125 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%0.96

KÂRLILIK ARTIYOR

Primlerdeki artışla beraber şirketlerin kârları da artmış durumda. Sektördeki şirketlerin toplam kârı, geçtiğimiz senenin neredeyse iki katı seviyesinde. 2016 yılındaki 63 milyon dolarlık toplam kâr, 115 milyon doları bulmuş durumda. Sektörün 2006 ve 2015 arasındaki dönemde her yıl zarar ettiği (2013 yılında zarar 287 milyon doları bulmuştu) göz önüne alınırsa, Romanya'da sigortacıların keyfi yerinde.

Tablonun detayına bakacak olursak; sektörde 30 sigorta şirketi hizmet veriyor. 2017 yılında bu şirketlerin 24'ü kâr yazarken, 2016 yılında sadece 19 şirket kâr elde edebilmişti. Zarar eden şirketlerin sayısı ise 11'den 6'ya düşmüş.

Kârdaki artışın en önemli nedeni olarak zorunlu trafik sigortası gösteriliyor. Bu branştaki en büyük ikinci aktör Euroins şirketi, 25 milyon dolar kâr ederek çıtayı yukarı taşıyor. Branşta faaliyet gösteren en büyük şirket City Insurance ise 9.5 milyon dolarlık zarardan 4.2 milyon dolar kâra geçiş yapmış. 2017 yılında sektörün kâr tarafındaki yıldızı ise Allianz-Tiriac şirketi. Yıl sonunda kârını %65 artıran şirket 40 milyon dolar kâr yazmış. Böyle bir kârlılığın ise yabancı yatırımcının iştahını kabartması ve yabancı sermayeyi çekmesi bekleniyor.

Kaynaklar: XPRIMM, Romania-insider.com

Romen sigorta sektörü geçtiğimiz yıllarda yaşadığı durgunluktan sıyrılarak, yeniden yükselişe geçmiş görünüyor. 2017'de de bir önceki yıl olduğu gibi büyüme kaydeden sektörün lokomotifi prim üretiminde %21'lik artış yakalayan hayat sigortaları.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



SADECE ROMANYA'DA

Romanya'nın bağımsızlığını Osmanlı-Rus Savaşları sonucunda 1877 yılında kazanmasından bu yana ülkeyi yöneten isimlerin yarısı bile Romanya doğumlu değil. Ülkede hüküm süren 4 kralın 2'si Almanya'da doğmuşken (Carol I ve Ferdinand I), ülke tarihindeki 5 başkanın 3'ü Moldova ve 2 geçici başkanın biri Ukrayna doğumlu.

Sigortacıların "DOLAR" imtihanı

Sigorta sözleşmelerinin, Türk Lirası ile işlem yapma ve daha önce yabancı para üzerinden yapılmış işlemleri Türk parasına dönüştürme zorunluluğu olup olmadığı sigortacıların gündeminde. Bazıları sigorta sözleşmesinin "hizmet sözleşmesi" kapsamında olmadığını, dolayısıyla zorunluluk kapsamına girmeyeceğini savunurken, diğerleri kamu görevlilerinin sigortacılarla aynı görüşü paylaşacağından emin değil.

"Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair" 12 Eylül 2018 tarih ve 85 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile şu düzenlemeler getirilmiştir:

MADDE 1 - 7/8/1989 tarihli ve 32 Sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kararın 4. Maddesi'ne aşağıdaki bent eklenmiştir. "g) Türkiye'de yerleşik kişilerin Bakanlıkça belirlenen haller dışında kendi aralarındaki menkul ve gayrimenkul alım satımı, taşıt ve finansal kiralama dahil her türlü menkul ve gayrimenkul kiralama, leasing ile iş, hizmet ve eser sözleşmelerinde sözleşme bedeli ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülükleri döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak kararlaştırılamaz."

MADDE 2 - Aynı karara aşağıdaki geçici madde eklenmiştir. "Geçici Madde 8- Bu kararın 4. maddesinin (g) bendinin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 30 gün içinde söz konusu bentte belirtilen ve daha önce akdedilmiş yürürlükteki sözleşmelerdeki döviz cinsinden kararlaştırılmış bulunan bedeller, Bakanlıkça belirlenen haller dışında Türk Parası olarak taraflarca yeniden belirlenir."

MADDE 3 - Bu karar yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

MADDE 4 - Bu karar hükümlerini Hazine ve Maliye Bakanı yürütür.

Yukarıdaki düzenlemenin yayınlanmasıyla birlikte sigorta sektöründe (bütün diğer sektörlerde olduğu gibi) yorum ve tahminler yapılmaya başlandı. Acaba sigorta sözleşmeleri de kararname kapsamında bulunuyor muydu? Sigorta şirketlerinin hukuk birimlerinde görevli hukukçu meslektaşlarımızın çoğunluğu, yeni düzenlemenin sigorta sözleşmelerini kapsamadığı görüşünü dile getiriyorlar. Gerekçe olarak da (özetle) şu hususlara vurgu yapılıyor:

• Yeni düzenleme kapsamdaki sözleşmeleri saymıştır. Bunlar arasında TTK 1401'de tanımlanmış olan sigorta sözleşmesi bulunmamaktadır.

• Kararnamede "hizmet sözleşmeleri" de belirtilmiş ise de, sigorta sözleşmesi bu nitelikte olmadığından kapsam dışındadır.

• Nitekim, Hazine Müsteşarlığı da "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri İle Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelik" m.6 hükmü ile sigorta sözleşmesinin hizmet sözleşmesinden farklı olduğunu açıkça ortaya koymuştur.

Bu görüşleri savunan sayın meslektaşlarımız yasal dayanak olarak aşağıdaki hükümleri hatırlatmaktadırlar:

"Genel Hizmet Sözleşmesi'nin tanımına ilişkin Türk Borçlar Kanunu m.393:

Hizmet sözleşmesi, işçinin işverene bağımlı olarak belirli veya belirli olmayan süreyle iş görmeyi ve işverenin de ona zamana veya yapılan işe göre ücret ödemeyi üstlendiği sözleşmedir."

85 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesindeki "sözleşmelerin Türk parasına dönüştürülmesi" zorunluluğunun sigorta sözleşmelerini de kapsadığı görüşü kabul olursa, zararın ithal bir malda meydana gelmesi gibi durumlarda "eksik sigorta" tehlikesi ortaya çıkabilir.

"Sigortacılık kapsamında değerlendirilemeyecek sözleşme ve faaliyetler" başlıklı Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri İle Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelik m.6 (1)

Hizmet sözleşmesi, eser sözleşmesi veya abonelik sözleşmesinde olduğu gibi konusu, karşı tarafın zararının giderilmesi yerine, bedeni veya fikri insan emeği olan ve belli bir ücret karşılığında iş görmeyi amaçlayan sözleşmeler, sigorta sözleşmesi ve bu kapsamda yapılan faaliyetler de sigortacılık faaliyeti değildir."

Sigorta sözleşmesinin 85 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi kapsamında olmadığına ilişkin değerlendirmelere sonucu açısından katılmaktayız. Bununla beraber, aşağıdaki hususlara dikkat çekmek isteriz:

• 85 sayılı Kararname, hem "iş" hem de "hizmet" sözleşmelerini saymaktadır.

•"İş sözleşmesi" deyimi 4857 sayılı İş Kanunu'nda kullanılmaktadır. Bu kanunun 1. maddesinin ilk fıkrası şöyledir:

"Bu Kanunun amacı işverenler ile bir iş sözleşmesine dayanarak çalıştırılan işçilerin çalışma şartları ve çalışma ortamına ilişkin hak ve sorumluluklarını düzenlemektir".

• İş Kanunu'nun "İkinci Bölümü" baştan sona "iş sözleşmesine" ayrılmıştır. 8inci maddeye göre

İş sözleşmesi bir tarafın (işçi) bağımlı olarak iş görmeyi, diğer tarafın (işveren) da ücret ödemeyi üstlenmesinden oluşan sözleşmedir.

• İş Kanunu'ndaki iş sözleşmesi ile Borçlar Kanunu'ndaki hizmet sözleşmesi arasındaki (nitelik bakımından) benzerlik açıktır. Borçlar Kanunu'ndaki hizmet sözleşmesine ilişkin hükümler, İş Kanunu'nun uygulama alanına dahil bulunmayan alanlarda yapılan iş sözleşmelerine uygulanmaktadır. İşlevi bununla sınırlıdır.

• 85 sayılı Kararname'nin "aynı hususu" (istihdam ilişkisi doğuran sözleşmeyi) iki kere belirtmiş olması (pekiştirme yapması) çok da gerekli bir husus değildir. Bu da "hizmet sözleşmesi" deyiminin başka bir anlamda kullanılmış olması olasılığını öne çıkarmaktadır.

• Nitekim sigorta, "Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun" (TKHK) anlamında bir "hizmet" ve sigorta sözleşmesi de yine aynı kanun uyarınca bir hizmet sözleşmesi niteliğindedir. Bu sonuç ilgili kısımlarını aşağıda verdiğimiz TKHK'un "Tanımlar" başlıklı m.3 bent d ve bent l hükümlerinden açıkça çıkmaktadır.

MADDE 3 – (1) Bu Kanunun uygulanmasında;

…….

d) Hizmet: Bir ücret veya menfaat karşılığında yapılan ya da yapılması taahhüt edilen mal sağlama dışındaki her türlü tüketici işleminin konusunu,

…..

l) Tüketici işlemi: Mal veya hizmet piyasalarında kamu tüzel kişileri de dâhil olmak üzere ticari veya mesleki amaçlarla hareket eden veya onun adına ya da hesabına hareket eden gerçek veya tüzel kişiler ile tüketiciler arasında kurulan, eser, taşıma, simsarlık, sigorta, vekâlet,





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

bankacılık ve benzeri sözleşmeler de dâhil olmak üzere her türlü sözleşme ve hukuki işlemi,

……

ifade eder.

• Görüldüğü gibi 85 sayılı Kararname'deki "hizmet sözleşmesi" anlatımı, hizmet sunumu edimini konu alan sözleşme olarak geniş şekilde anlaşılmaya elverişlidir ve bu şekilde anlaşılması tehlikesi mevcuttur.

• Kamu görevlileri tarafından 85 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'ndeki "hizmet sözleşmesi" deyimi, sigorta hukukçularının ilk tepki olarak benimsedikleri yorumun aksine, sigorta sözleşmesini de kapsayacak şekilde anlaşılırsa, o zaman sigortanın Bakanlığın belirleyeceği kapsam dışı kalacak haller arasına alınmasını beklemek lazım gelecektir.

TÜRK LİRASIYLA ANLAŞMADA 'EKSİK SİGORTA' TEHLİKESİ

• Kanımızca da sigorta sözleşmelerinin tümünün 85 sayılı Kararname kapsamında sayılması uygun bir çözüm değildir. Uygulamada dövizli poliçeler (primin döviz veya ödeme günündeki TL karşılığı; sigortacının hasar ödeme yükümlülüğünün de döviz veya ödeme günündeki TL karşılığı olarak öngörüldüğü sigorta bağlantıları) oldukça yaygındır. Zarar sigortalarında dövizli poliçe yapılmasındaki amaç, zararın tam olarak karşılanabilmesidir. Mesela bir Türk donatana ait Türk bayraklı geminin sigorta bedelinin dövizli poliçede döviz (ABD Doları) olarak gösterilmesi, onu "eksik sigorta" uygulamasından korumaktadır. Mesela ithal konusu bir makinenin sigorta bedelinin döviz olarak kararlaştırılması da aynı amaca hizmet edecektir.

• Poliçe dövizli de olsa, TL üzerinden düzenlenmiş de olsa, sigorta ettirene zararından fazlası zaten ödenmeyecektir. Sonuç aynıdır. Zarar sigortaları sigorta ettirene kazanç sağlamaz; onun zarar görmesi halinde bu zararı giderir (karşılar). Ancak eğer dövizli poliçeden TL poliçesine dönülür ise, paramızın alış gücündeki azalma nedeniyle zaman içinde (poliçenin başlangıç tarihi ile hasar tarihi arasındaki sürede) "eksik sigorta" ortaya çıkabilecektir. Buna çare olmak üzere de

- Ya eksik sigorta uygulaması yapılmayacağı kararlaştırılmalıdır (ancak bu halde dahi sigorta bedelini aşan tutardaki hasarlarda sigorta ettiren zarar görebilir - aşan kısım kendi üzerinde kalacaktır).
- Ya da sözleşmeye "enflasyona karşı koruma klozu" konulmalıdır (belirtmek gerekir ki bu da her zaman tam koruma sağlamamaktadır: Çoğunlukla sözleşmelerde sabit bir oran öngörülmekte ve sigorta bedeli bu orandan fazla yükseltilmemektedir. Her halde en fazla TÜFE oranında bedel yükseltimi öngörülmektedir. Oysa, sigorta konusu malın değeri sözleşmede kararlaştırılmış olan enflasyon oranından veya TÜFE'den daha fazla bir ölçüde artmış olabilir. Bu durumda bu fazlalık sigorta koruması altında olmayacaktır).

DÖVİZE ENDEKSLİ OLSA DA TÜRK LİRASI İLE ÖDENECEK

• Kanımızca, Türkiye'de yerleşik kişiler arasındaki sözleşmelerde dövizle ödeme ile dövize endeksli ödemelerin bir tutulması ve aynı hükümlerle düzenlenmesi en azından sigorta sözleşmesi alanında gerekli görülmemelidir.

◗ Dövize endeksli sözleşmelerde ödeme yine Türk Lirası olarak yapılacağından, döviz kullanılması (veya yurt dışından döviz temini zorunluluğu) söz konusu değildir. (Sigortacıdan hasar ödemesini TL olarak -ve zararı oranında- alan sigorta ettirenin, bu tutarla daha sonra döviz satın alması ise başka bir husustur).

◗ Dövize endekslemek yerine TÜFE'ye (veya altına yahut Özel Çekme Hakkına) endeksleme arasında önemli bir fark yoktur. Özel Çekme Hakkı (Special Drawing Right = SDR) IMF tarafından oluşturulmuştur. Bu basılı bir para değildir. ÖÇH'nın TL karşılığı her gün TCMB tarafından duyurulmaktadır. ÖÇH (SDR) hakkında IMF tarafından şu temel bilgi verilmektedir:

"SDR, IMF'nin ……..oluşturduğu uluslararası bir rezerv varlığıdır. Özel Çekme Hakları üye ülkelere IMF kotalarıyla orantılı olarak tahsis edilir. SDR aynı zamanda IMF'nin ve diğer bazı uluslararası kuruluşların hesap birimi olarak kullanılmaktadır. SDR'nin değeri, başlıca uluslararası para birimlerinden oluşan bir sepet esas alınarak belirlenmektedir.

Yeni düzenleme altına veya ÖÇH'ya endekslemeyi (veya sigortalı malın değerinin ÖÇH olarak belirlenmesini) yasaklamamıştır.

SİGORTADA DÖVİZE ENDEKS KENDİLİĞİNDEN GERÇEKLEŞİR

o Kaldı ki, "yeni değer sigortası" yasal bir olanaktır (TTK 1461(2)). Bu tür sigorta yapılmışsa, sigortacı tam hasar halinde "sigorta konusu malın yenisinin alınması için gereken parayı" ödeyecektir. Malın yenisinin alınması için ödenecek tutarın ödenmesi taahhüdü geçerli ise, birçok halde (özellikle yurt dışından gelen mallarda) dövize endeksleme kendiliğinden gerçekleşmiş olacaktır.

(Bu yazının kaleme alındığı gün, henüz Bakanlık, Kararname dışında bırakılacak hallere ilişkin düzenleme yapma yetkisini kullanmamıştı.)

Vakıf Emeklilik'ten Oto BES'te 'Katkı Payı Artış' kampanyası

Vakıf Emeklilik, bireysel emeklilik sözleşmesi bulunan müşterilerine yönelik olarak Katkı Payı Artış Kampanyası düzenliyor. Vakıf Emeklilik müşterileri, katkı paylarında yapacakları her 50 liralık artış için 1 çekiliş hakkı kazanarak çeşitli ödüller kazanma şansı elde edecek. Kampanyaya katılan müşteriler arasından yapılacak çekiliş ile 1 kişi 2018 Vespa Primavera 50 CC sahibi olurken, 10 kişi akıllı saat, 16 kişi ise 1.500 lira değerinde tatil için hediye çeki kazanacak. Kampanya, 7 Aralık 2018 tarihinde sona erecek. Kazananlar 21 Aralık 2018 tarihinde www.vakifemeklilik.com.tr adresinde ve Akşam gazetesinde duyurulacak. Kampanya ile ilgili detaylı bilgi Vakıf Emeklilik web sitesinden ayrıca hafta içi 08:30 – 17:30 saatleri arasında 0 850 2229237 (BES) numaralı Müşteri İletişim Merkezi'nden alınabilir.



Sigorta şirketlerinin gündemi: IFRS 17

Aktüerler Derneği, 1 Ocak 2021'de yürürlüğe girecek olan Uluslararası Finansal Raporlama Standardı (IFRS 17) ile ilgili bir konferans düzenledi. 200'ü aşkın katılımcının ağırlandığı konferansta açılış konuşmasını yapan dernek başkanı Taylan Matkap; derneğin 2018 yılı çalışmaları ve 2019 yılı hedefleri ile ilgili bilgi verdi. Milli Reasürans'ta yapılan konferansın konuşmacıları arasında EY danışmanlık şirketinin IFRS 17 Global Lideri Kevin Griffith ve uluslararası finansal teknoloji şirketi FIS'ten Franck Penteng ile Romuald Salmon yer aldı. Konuşmacılar IFRS 17'nin 20 yıldan bu yana sigorta muhasebesi alanında yapılmış en belirgin değişiklik olacağını ve şirketlerin finansal tablolarını tamamen gözden geçirmeleri ve yeniden düzenlemeleri gerekeceğini söyledi.

IFRS 17'yi herkesin farklı ifade ettiğini belirten Matkap, konuyu açıklamak için şu hikayeyi anlattı: "Hintliler karanlık bir ahıra bir fil getirip halka göstermek istediler. Hayvanı görmek için kapkaranlık yere bir hayli adam toplandı. Fakat ahır o kadar karanlıktı ki gözle görmenin imkânı yoktu. Ahırdaki insanlar file ellerini sürmeye başladılar. Birisi eline hortumunu geçirdi, 'Fil bir oluğa benzer' dedi. Başka birinin eline kulağı geçti, 'Fil bir yelpazeye benziyor' dedi. Bir başkasının eline ayağı geçmişti, dedi ki: 'Fil bir direğe benzer.' Bir başkası da sırtını ellemişti, 'Fil bir taht gibidir' dedi. Herkes neresini ellediyse, fili ona göre anlatmaya koyuldu. Ama hepsinin elinde bir mum olsaydı, sözlerinde aykırılık olmazdı. İşte o mum 'Aktüerya'dır."

Griffith, "IFRS 17 ile ilgili dünyadaki güncel gelişmeler ve standardın sigorta şirketleri üzerindeki etkileri" konulu konuşması ile katılırken sigortacılık sektörüne hizmet veren en büyük global yazılım şirketlerinden biri olan FIS firması adına Franck Penteng ve Romuald Salmon IFRS 17'ye dair yazılım çözümlerine dair bir sunum gerçekleştirdiler.

IFRS 17 Global Lideri Griffith, IFRS 17'nin 2021 yılında yürürlüğe gireceğini öngördüklerini söyledi. IFRS 17'nin kimi maddelerinde değişikliğe gidilebileceğini de sözlerine ekleyen Griffith, standartların değişitirilip değiştirilmeyeceğinin birkaç ay içinde belli olacağını belirtti.

IFRS 17'nin şeffaflaşmayı arttıracağını söyleyen Griffith, Aktüerler Derneği Başkanı Matkap'ın fil hikayesine gönderme yaparak "İşte o mum IFRS 17'dir" dedi.



İLKAY AYDOĞDU
ilkay.aydogdu@gmail.com

Sigortacılıkta iç sistemler

HERKESE merhaba diyerek başlamak isterim söze... Uzun yıllardır takip ettiğim, sigortacılık sektörüyle ilgili güncel haberleri ve araştırmaları içeren Sigortacı Gazetesi'ne katkıda bulunmak benim için mutluluk ve heyecan verici...

Ben İlkay Aydoğdu, 8 yıllık danışmanlık tecrübemden sonra 4 yıldır Groupama Sigorta & Groupama Emeklilik şirketlerinde Risk Yönetimi ve İç Kontrol Müdürü olarak çalışıyorum. 12 yıllık tecrübemde çeşitli banka ve sigorta şirketlerinde risk yönetimi, iç kontrol ve denetim, ISO 9001 kalite süreçleri, iş sürekliliği, bilgi güvenliği, proje yönetimi, süreç iyileştirme ve regülasyona uyum projelerinde yer aldım. Yazılarımda bu konularda sektörü ilgilendirebilecek noktaları ele almaya çalışacağım.

İlk yazıda literatürde iç sistemler olarak da belirtilen risk yönetimi, iç kontrol ve iç denetim fonksiyonlarının ülkemizde sigortacılık sektöründe nasıl düzenlendiğine ve uygulandığına değinmek istiyorum.

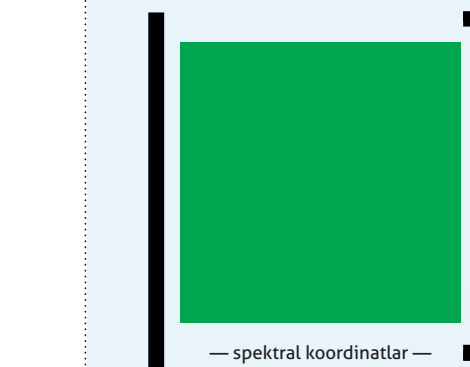
Öncelikle söz konusu üç fonksiyonun amaçlarından kısaca bahsedelim. Literatürde "three lines of defense"/"üçlü savunma hattı" olarak da ifade edilen bu yapıda; birinci seviyede iş birimleri, ikinci seviyede İç Kontrol ve Risk Yönetimi, üçüncü seviyede ise İç Denetim yer alır. İç denetim faaliyetlerinin amacı; şirketin yönetim kurulu ve üst yönetimine, şirket faaliyetlerinin regülasyonlara, şirket içi strateji, politika ve hedeflerine uygun yürütüldüğüne dair bağımsız bir güvence sağlamaktır. Risk yönetimi faaliyetleri, şirketin sigorta, finans, operasyonel ve üçüncü parti risklerini tanımlamak, ölçmek ve bunların şirket sermayesi ve finansal sonuçlarına, itibar ya da regülatörle ilişkilerine olan etkilerini anlamak için gerçekleştirilir. İç kontrol faaliyetleri ise; tespit edilmiş riskleri azaltmak veya ortadan kaldırmak amacı içerir. Temelde, icracı kişilerin günlük operasyonları sırasında oluşabilecek hataları önlemek adına gerçekleştirilen kontrol süreçlerini içermektedir.

Ülkemizde; sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinde kurulması beklenen iç sistemlere yönelik düzenleme 21.6.2008 tarihinde Hazine Müsteşarlığı tarafından yayımlanmış olan "Sigorta ve Reasürans ile Emeklilik Şirketlerinin İç Sistemlerine İlişkin Yönetmelik"tir. Avrupa'da ise 2016 yılında yürürlüğe giren ve temel amacı sermaye yeterliliğinin korunması olan Solvency II regülasyonu, şirketler ile tüm uluslararası iştiraklerinde etkin bir iç sistemler yapısı kurulmasını beklemektedir. Ülkemizde Avrupa kökenli sermayedarı olan şirketler hem yerel düzenleme hem de Solvency II regülasyonuna uymakla yükümlüdür.

Sektördeki güncel duruma bakarsak; Solvency II regülasyonuna tabi çoğu yabancı ortaklı şirketin, ayrı iç kontrol ve risk yönetimi birimleri, şirket ana ortağı ve Üst Yönetimi'ne düzenli risk izleme ve iç kontrol raporlaması mekanizmaları kurduklarını görüyoruz. Bazı yerli şirketlerin yerel düzenlemelere tam uyum sağlayabildiğini, bazı yerel şirketlerde ise; bağımsız bir iç denetim birimi/iç denetçi bulunduğunu ancak iç kontrol ve risk yönetimi faaliyetlerinin operasyonel departmanlara atandığını ve bu faaliyetlerin düzenli ve etkin olarak izlenemediğini anlıyoruz.

Bu durum, yukarıda bahsettiğim üçlü savunma yapısının tek ayağını sakat bırakıyor aslında. Birinci seviyede iş birimleri günlük faaliyetleri kapsamında risklerini belirlemek, ölçümlemek ve kontrol süreçlerini işletmek konusunda etkin olsalar bile, ikinci seviyede yapıların bulunmaması gerçekleştirilen bu faaliyetlerin sürdürülebilirliğini ve etkinliğini iyileştirmeyi zorlaştırıyor. Ayrıca, bu faaliyetlerin Üst Yönetim seviyesinde izlenmesini ve şirketlerde genel olarak risklere yönelik farkındalığın yerleşmesini engelliyor.

Sonuç olarak, etkin iç sistemleri yapısını kurmanın ve sürdürmenin sadece mevzuat gereği yapılan faaliyetler olarak değil, şirkete finansal ve operasyonel etkinlik kazandıracak bütünsel bir süreç iyileştirme olarak görülmesi gerektiğini, bu bakış açısının tüm şirketlerde olgun bir yönetişim modeline erişmek için önemli bir adım olacağını düşünüyorum.



— spektral koordinatlar —
Dalga boyu 520-570 nm

— genel tanımları —
doğa, orman, temizlik, tazelik, açıklık, ferahlık, dirilik, dinginlik, ekoloji, büyüme, umut, yeşerme, oluşum, çevrecilik, gençlik, olumluluk, kıskançlık

— renk koordinatları —

HEX	#00FF00
RGB	0, 255, 0
CMYK	100, 0, 100, 0
HSV	120°, 100%, 100%

— yeşil tonları —
deniz, çimen, ağaç, yaprak, su, fıstık, kamuflaj, elma, zeytin, yosun, lime, zümrüt, dolar, haki, küf, ördekbaşı, nefti, nil















01 **MOMO DESIGN** momodesign.com
02 **APPLE SİLİKON iPHONE X KILIFI** apple.com
03 **IBANEZ SDGR PREMIUM** ibanez.com
04 **LEXON ŞEMSİYE** lexon-design.com
05 **FJALLRAVEN KANKEN** fjallraven.com
06 **NOMADO CYCLONE KAMP OCAĞI** nomado.com.cn
07 **LEXON HUB** lexon-design.com
08 **NEW ERA** neweracap.com
09 **LAMBORGHINI AVENTADOR SJV-FP** lamborghini.com
10 **GERBER 14" HATCHET** gerbergear.com



20 TL

VE NAZAN ÖNCEL ŞARKILARI
Türk pop müziğinin en sevilen kadın seslerinden Nazan Öncel'in şarkılarının çeşitli sanatçılar tarafından seslendirildiği albüm listeleri zorluyor.



37 TL

GUNS N' ROSES
Dünyaca ünlü Guns N' Roses grubunun Appetite For Destruction adlı albümü ülkemizde büyük ilgi görüyor. Çok satanlar listelerinin başında geliyor.

YERLİ

1- Çeşitli Sanatçılar -
Ve Nazan Öncel Şarkıları
2- Funda Arar - Arabesk
3- Koray Avcı - Senin İçin Değer
4- İrem Derici - Sabıka Kaydı
5- Şebnem Ferah - Parmak İzi
6- Kenan Doğulu - Vay Be
7- Çeşitli Sanatçılar - Mahzuni'ye Saygı
8- Hakan Altun - Usta Çırak
9- Mabel Matiz - Maya
10- Manuş Baba - Dönersen Islık Çal

YABANCI

1- Guns N' Roses - Appetite For Destruction
2- Lana Del Rey - Honeymoon
3- Lemonade - Beyonce
4- Chopin Nocturnes - Fazıl Say
5- Shawn Mendes - Shawn Mendes
6- George Michael - Older
7- Shawn Mendes - Illuminate
8- Evgeny Grinko - Evgeny Grinko
9- Pink Floyd - Wish You Were Here
10- Various Artists -
Happy Hour - Tropical Mix

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Finansal Krizleri Yanlış Anlamak *Gary B. Gorton*

Gary B. Gorton, finansal krizlerin ne olduğu, neden çıktığı, 1934 ile 2007 arasında ABD'de neden hiç kriz görülmediği gibi olguların ekonomistlerce yanlış anlaşıldığını ileri sürüyor. Finansal Krizleri Yanlış Anlamak, krizlerin ne tür koşullarda patladığını ve birbiriyle ilişkisini ortaya koyuyor. Krizlerin aslında finans sisteminin özünde bulunduğunu belirten Gorton, Finansal Krizleri Yanlış Anlamak'ta günümüz piyasalarını anlamamızı ve olası finansal felaketleri öngörmemizi sağlayacak taze bir bakış açısı sunuyor.



280 sy. 50 TL

Üç Kız Kardeş

İclal Aydın

Bir zamanlar, bir ülkenin en güzel denizine bakan bir evde üç kız kardeş yaşardı. Türkân, Dönüş ve Derya'nın, Ayvalık'ın çam kokulu sokaklarında geçen çocukluğu, onları yetişkin dünyasının acımasızlığına hazırlamamıştı. Hiçbir hayatın kolay olmadığını, en korkulacak hastalıkların geçmişi derleyip toplayabileceğini anlamak zaman istiyordu. Üç Kız Kardeş, bir mutsuzluk hikayesi değil; neşeli günleri yâd ede ede iyiliğe dönüşün hikâyesi.



372 sy. 25 TL

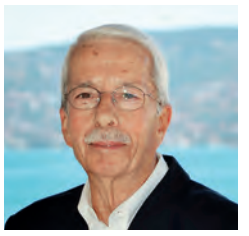
Satranç

Stefan Zweig

Stefan Zweig, çok geniş bir psikoloji birikimini eserlerinde bütünüyle kullanmış ender yazarlardan. Onun dünya edebiyatında bir biyografi yazarı olarak kazandığı haklı ünün temelinde de bu özelliği, yani yazarlığının yanı sıra aynı zamanda çok usta bir psikolog olması yatıyor.
Satranç eserinde ise Zweig'ın psikolojik birikimini bütünüyle devreye soktuğu bir öykü ve bu öykünün baş kişileri, tamamen yazarın biyografilerinde ele aldığı kişileri işleyiş biçimiyle sergileniyor.



77 sy. 7 TL



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com

Kurban Bayramı

RAHMETLİ babam Sadi Bey, Prof. Dr. Halit Şazi Kösemihal'in kurucusu olduğu İstanbul Üniversitesi "Diş Tababeti Okulu"nun ilk mezunlarındandır. Geçmiş yazılarımdan birinde, hikâyesini anlatmıştım. Yaptığı diş protezinde ceviz kırmak isteyen hastası sebebi ile diş hekimliğini bırakmış, Deniz Gedikli Mektebi'nde biyoloji öğretmenliği yapıyordu. Giriş biraz uzun oldu. Gayem konuyu, dar gelirli bir ailenin kurban bayramına bakış açısına getirmekti. Bizim evde kurban kesilmezdi. Emin değilim sebep, memur maaşı ile beş kişilik aileyi hiç eksiksiz geçindirirken, kurban uğruna bütçeyi alt üst etmekten kaçınmak mı yoksa rahmetli babamın değişik bir bakış açısı mıydı? Zira dinî vecibelerini yerine getirmekte kusur etmezdi. Fatih'te ikametimiz sırasında ramazan ayında orucunu ve teravih namazlarını aksatmayıp, bu aya mahsus Mısır'dan Fatih Camisi'ne getirilen imamlarla ahbaplık etmek için iftardan sonra hemen camiye gittiğini çok iyi hatırlarım. Fransızca bildiği gibi, kısmen Arapça'ya da vakıf olduğu anlaşılıyor. Ortaokulda Fransızca dersinde sınıfın en iyisiydim. Babamın takviyesi ile, öğretmenime meramımı anlatabilecek kadar Fransızca konuşabiliyordum. Erken kaybettik O'nu, benim hayatıma kim bilir daha neler katacaktı?.. Oturduğumuz apartmanın karşısında iki katlı bir evde bakkallık yapan Hamit adında bir kişi otururdu. Komşu kurban bayramında üç tane kurbanlık getirmiş evine. Babam bayram sonu, **"kesti üç kurban amma, eyledi lahmi kadid, kimseye bir lokma et, vermedi bakkal Hamit" (*)** diye şiir yazmıştı. Çocukluk hafızası yukarıdaki gibi kalın harflerle yazılı olmalı ki unutulmuyor. Velhasıl kelâm, bizim evde kurban bayramı, şeker bayramı gibi, bayramlık giysisinden, lokum ve badem şekerine ve bayram harçlığına kadar eksiksiz ama kurbansız kutlanırdı.
Eskileri rahmetle anıyorum. Yine eski yazılarımın birinde tanıttığım, teyzemin kocası Hüsnü Enişte ise, iki kurbanı kendi kesip, yüzer ve temizleyip parçalardı. Aynı zamanda mangalı yakıp böbrek, yürek ve ciğer ızgara yaparak yer ve sabah sabah herkese zorla yedirirdi. Öğle yemeğine kurban kavurması ve pilav yetiştirilir, kavurmanın içindeki yağları yutar, bize de zorla yedirmeye çalışırdı, "yiyin ulan, doktora vereceğimize bakkala, kasaba verelim" diyerek. Küçük oğlu Metin'le süt kardeşiydik, bayram harçlıklarını toplar, yakındaki bayram yerine kaçardık ve galiba ata binerdik. Hüsnü Enişte oruç tutup, teravi namazına gider miydi, yoksa gırtlak düşkünlüğünden dolayı sadece "kurban müslümanı" mıydı, hiç bilmiyorum. Neticede 70/80 yıllık anılar, hafıza hepsini kalın harflerle yazmamış demek ki! Her birinin kendine göre tefsiri ve icraatı olduğunu yaşım ilerledikçe anlayabildim ve ben de kendi kurallarımı hür irademle tesis ettim. Erken yaşlarda göçtüler bu dünyadan, nur içinde yatsınlar..
Şimdilerde kurban kesmekten başka, bayram seyahati sevdasından yollarda insanlarımızı da kurban veriyoruz. Ne duble yollar, ne süper tüneller ve köprüler, ne de binlerce görevli ile yapılan kontroller ve tavsiyeler fayda etmedi. Bu kalın kafaları (!) törpüleme ve eğitebilme teknolojisi ise henüz keşfedilemedi veee maalesef, 2018 kurban bayramı 142 can ve 780 yaralıya mâl oldu. (Rakamlar kesin değildir) Emniyet Genel Müdürlüğünün, cep telefonlarına gönderdiği mesaj da ne kadar anlamlı halbuki:
"Ölümle sonuçlanan her üç trafik kazasından birinin AŞIRI HIZ'dan kaynaklandığını biliyor musunuz? Sevdiklerinizden hızla uzaklaşmayın."
Ve bir bayram haberi: Rize'nin İyidere İlçesi'nde kurulan kurbanlık pazarında bayramın ilk günü bağlı olduğu ipten kurtulup kaçan boğa, bayramın 4. günü 23 kilometre uzaklıktaki Trabzon'un Sürmene İlçesinde bulundu. Yüzerek denizden geldiği anlaşılan boğa, Sahil Güvenlik ekipleri ve bölge balıkçılarının yaklaşık yarım saatlik uğraşları sonucu sudan çıkarılarak sahibine teslim edildi. (28 Ağustos 2018 tarihli Hürriyet Gazetesi'nden özetlenmiştir.)

(*) Lahm: et, Kadid: güneşte veya hafif alevde kurutulmuş et





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

"Müşteri değeri"ni doğru tanımlamak!..

***BİR** önceki yazımda, ilişkisel pazarlamanın sigortacılığa etkisi üzerinde yaptığım değerlendirmede her müşteriye özel hizmet anlayışının öneminden bahsetmiştim. Bu yazımda ise bu anlayışın içinde yer alan daha da önemli bir kavramı ön plana çıkarmaya çalışacağım. Özellikle müşteriyi elde tutma konusunda yaşanan rekabet ortamında, sigorta şirketlerinin müşteriye sağladığı yararların nitel ve nicel değerleri üzerinden "müşteri değeri" kavramının anlaşılmasını değerlendireceğim.*

Müşteri değeri, bir hizmetin değişim işleminde "müşterinin sağladığı yararların, buna karşın katlandığı veya ödediği bedele oranı olarak açıklanabilir. O halde, sigorta şirketlerinin müşteri değeri yaratması, müşterinin aldığı poliçe için gerçekleştirdiği prim ödemesi karşılığında, kendilerinin beklediğinden daha fazlasını verebilmesinden geçmektedir. Diğer bir ifadeyle, şirketlerin müşterilerine herhangi bir bedel ödetmeden ek yararlar sunmaya devam etmesi müşteri bağlılığını artırıcı etkiyi ortaya çıkarabilecektir. Aslında müşteriler, çoğu kez satın aldığı sigorta ürününün gerçek değerlerini ve maliyetlerini doğru veya objektif olarak değerlendiremedikleri için müşteri değeri; algılanan müşteri değeri olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle müşteri algısı, müşteri değerinin içeriğini belirlemektedir.

Sigortalıların kendilerine en yüksek değerin teklif edildiği sigorta şirketinden sigorta ürününü tercih edeceği açık bir gerçektir. Buna bağlı olarak, satın aldığı hizmetin müşteri sadakatini etkileyeceği de verilen hizmetin ve yaratılan değerin bir sonucu olarak karşımıza çıkacaktır. Bu sebeple müşteri değeri kavramı, sigorta işletmeciliği açısından önemlidir. Müşteri değeri, sigorta ürününden elde edilen toplam fayda ile o ürünü elde etmek için katlanılan tüm maliyetler arasındaki farktır. Örneğin; bir sigorta ürününün müşteriye sağlayacağı fayda, müşteriye ve sigorta ürününün özelliklerine bağlıdır. Sağlık sigortasına sahip bir sigortalının üzerinde yaratılan müşteri değeri, müşterinin algıladığı faydalar (işlevsel, ekonomik ve psikolojik) ile bu faydaları elde etmek için kullanılan kaynaklar (para, zaman, çaba, psikolojik) arasındaki orandır. Algılanan değer göreceli ve sübjektif olmasına karşın, odaklanılan noktanın bu ürünün, müşterinin kendi yaşam alanı içinde yarattığı faydalar olduğunu düşünebiliriz.

Sigorta şirketleri, müşterilerine verdiği poliçeler üzerinde; hizmet verme taahütleri, müşteri hakları, donanımlı çalışanları, bilinirliği ve güvenirliği gibi değerleri sunarlar. Sigortalılar, bu değerleri toplar ve diğer rakip işletmelerle karşılaştırmasını yapar. Satın alacağı değere ve sonrasında üstlendiği toplam müşteri maliyetinin ne olduğuna bakar. Müşteri bu maliyetleri de dikkate alarak, ürünü alıp almama kararını vermiş olur. Bunun yanı sıra, müşteri değeri, yüksek kalite ve uygun fiyatla ilgilidir. Kalite ve fiyatın dışında, müşteri isteğine göre tasarlanan ürünler, sigortalıya verilen doğru bilgiler ve satış sonrası hizmetlerle ilgili verilen taahütler, ayrıcalıklı müşteri değeri yaratmada etkili olan başlıca diğer kilit alanlardır.

Klasik iktisatın saygın bilim adamı Adam Smith'in, "Herhangi bir şeyin gerçek fiyatı, onu elde etmek için sarf edilen emek ve katlanılan zahmettir" dediğini hatırlamakta fayda var. Yine buna benzer biçimde, yakın tarihimizin bilinen ve sayılan yönetim felsefecisi Peter Drucker'a göre "İşletmelerin misyonları ve amaçları müşteri yaratmak ve onları tatmin etmektir." Ünlü pazarlamacı T. Levitt ise işletmenin amacını, "müşteri bulmak ve kuruluşa bağlı kalmasını sağlamak" olarak açıklamaktadır. Aslında günümüz pazarlama terminolojisinde sıklıkla karşılaştığımız "müşteri odaklılık", "müşteri hizmeti", "müşteri tatmini", "müşteri bağlılığı", "müşteri memnuniyeti" gibi kavramlar, müşteri değerinden biraz daha farklı kavramlardır. Müşteri değeri, bu kavramlardan çok daha derin bir kavramdır. Müşteri değeri, bu saydığımız kavramlara ek olarak ürünün rakipler arasından nasıl seçildiğini, tercih ölçütlerinin rakiplerdeki ürünler ile kıyaslanmasını ve her ölçütün önem ve öncelik derecelerini incelemeye alır.



GoPro Hero 7 ailesinin son detayları

Hollywood seviyesinde çekim yapmak isteyen profesyonellere yönelik geliştirilen Hero 7 Black'in saniyede 60 kare 4K ve saniyede 120 kare 2.7K video çekimi gerçekleştirebileceği belirtiliyor. Saniyede 240 kare Full HD video kaydedebilen Hero 7, stereo ve raw ses kaydına destek veriyor. Harici mikrofona da destek veren kamera 12 megapiksel fotoğraf çekimi gerçekleştirebiliyor. Sosyal ağlar için kamerada dikey portre modu da mevcut. 2 inçlik dokunmatik LCD ekranı olan Hero 7'de yüz, gülme ve sahne algılama özellikleri de yer alıyor.

Kelliğe çare cihaz geliştirildi

Günümüzde kırmızı saç lazeri ile saç dökülmesini önlemek ve yeni saç üretimini sağlamak mümkün. Ancak bunun için kesinlikle doktora gidilmesi gerekiyor. Bu tedavi sürecinde kullanılan cihazlar oldukça da büyük ve fazla enerji harcıyorlar. Ayrıca mevcut teknolojinin bazı durumlarda yüksek ısıyla cilde zarar verdiği de belirtiliyor. Korea Advanced Institute of Science and Technology (KAIST) tarafından geliştirilen yeni cihaz ise saç lazeri kullanımını eve getiriyor. Prof. Keon Jae Lee önderliğinde geliştirilen cihaz, direkt olarak kafaya giyiliyor. Esnek gövdesinde 900 adet dikey konumlandırılmış uLED ışık taşıyan cihaz, saçları güçlendiriyor ve yenilerinin çıkmasını hızlandırıyor.



Tamamen kablosuz



Pili tam şarj edildiğinde 3,5 saate varan müzik deneyimi vadeden kulaklığın şarj kutusu ekstradan 14 saate varan kullanım deneyimi sunuyor. AirPods'un şarj kutusundan daha büyük ve daha parlak metal bir şarj kutusuyla gelen cihaz USB-C üzerinden şarj edilebiliyor. 15 dakika şarj edildiğinde yüzde 50 şarj seviyesine ulaşabilen kulaklık 90 dakikada tam şarj seviyesine ulaşabiliyor. Kulaklığın sağ yan tarafında bir tuş yer alıyor. Bu tuş Google Asistan, Siri veya Bixby gibi kişisel asistanlara ulaşmaya imkan tanıyor. Bluetooth 5.0 yerine Bluetooth 4.2 bağlantısının tercih edildiği kulaklıkta 10 mm berilyum sürücüler kullanılıyor. Bu sürücüler yardımıyla kulaklığın üst düzey ses performansı sunduğu belirtiliyor.

Güncellenen fiyatlarıyla iki araba parasına denk gelen bilgisayar



Apple iMac Pro'nun ilk satışa çıktığında Türkiye'de başlangıç seviyesi 27 bin lira seviyesindeydi. 12 Temmuz tarihinde yapılan zam ile başlangıç fiyatı 30 bin lira seviyesine çıkan model, dün yapılan güncelleme ile artık 43 bin liradan başlıyor. Daha önce 80 bin lira seviyesini yakalayan iMac Pro, tüm opsiyonlar eklendiği zaman tam 121 bin lira gibi inanılmaz bir yere ulaşmış durumda. Neredeyse iki adet sıfır otomobil kadar pahalı olan bilgisayar, gerçek anlamda sınırları zorluyor. Bu kadar ödeme karşılığında 2.3 GHz 18 Çekirdekli Intel Xeon işlemci, 128 GB DDR4 ECC RAM, 4 TB SSD, 16 GB HBM2 bellekli Radeon Pro Vega 64 ekran kartlı bir sistem elde ediliyor.

Nesneleri tanıyan robot

Yoğun nesne ağları (DON) olarak bilinen sistem, bir nesnenin görsel bir yol haritası oluşturmak için bir nokta kullanıyor. Bu koordinatlar daha sonra sistem tarafından herhangi bir açıdan, belirli nesneleri tanımlamaya ve robotların bunları belirli şekillerde yakalamasına yardımcı oluyor.



Kayseri'de geliştirilen lüks akıllı saat



Kayseri'de ürettiği premium akıllı saatlerle dikkat çeken Viita, yeni modeli Titan'ı Kickstarter'da kullanıcıların karşısına çıkardı. Titanyum gövdeyle gelen Titan, klasik saat tasarımını kendine temel alıyor. Dayanıklı gövdesi ile dikkat çeken saat, safir cam dokunmatik ekranla geliyor. 46 mm'lik gövdeye sahip saatin kalınlığı ise 16 mm. 10 ATM basınca kadar su geçirmez olan akıllı saat, etkileyici bir dayanıklılık seviyesine sahip.



Öne çıkan özellikleriyle 2019 FIAT 124 Spider

FIAT'ın Mazda ile gerçekleştirdiği altyapı ortaklığıyla birlikte tekrar hayata döndürdüğü 124 Spider geçtiğimiz yıl meraklıları tarafından gördüğü ilgiyle nispeten bekleneni verdi. Aradan geçen zaman diliminin ardından eksikler ve güncellemeler üzerinde çalışan FIAT mühendisleri artık bu önemli tarihe sahip otomobili 2019 model yılına geçirmek için hazır. Kısa süre önce ufak ipucu görselleri üzerinden kendisi hakkında fikir yürütmeye başladığımız modelde bizleri makyaj niteliğinde değişimler karşılıyor.



Saatlerin pil ömründe devrim

Satışta bulunan akıllı saatlerin büyük bölümünde iki yıl önce tanıtılan Snapdragon Wear 2100 işlemci bulunuyor. Bu yüzden saatlerde uzun süredir hatırı sayılır yenilikler görülemiyor. İşte bunu değiştiren Snapdragon Wear 3100, yeni bir dönemin başlangıcını oluşturuyor. Genel olarak başka giyilebilir ürünlere de hitap eden işlemci, özellikle pil ömrü konusunda büyük bir artış vadediyor. 3100 işlemcili bir akıllı saat, denemelere göre GPS açıkken 15 saat aralıksız kullanım sunabiliyor.

Facebook'tan 'İş Fırsatları'

2016 senesinde adı duyulan Facebook Jobs geçtiğimiz sene Amerika ve Kanada'da kullanılabilir hale gelmişti. Ardından geçtiğimiz mart ayından itibaren 40 ülkenin kullanımına açıldı. Aradan geçen zamanın ardından sıra sonunda Türkiye'ye de geldi. İş Fırsatları hem işverenlere hem de iş arayanlara hitap ediyor. Burada sektör, konum ve iş pozisyonunu belirteren ilanlara göz atabiliyorsunuz. Platformda tam zamanlı ve yarı zamanlı işlerin yanında staj ve gönüllü işlere rastlamak mümkün. Yani ilan vermek için mutlaka kurumsal bir yapıya sahip olmak gerekmiyor. Bağımsız girişimciler de iş ilanlarını Facebook üzerinden kullanıcılarla kolayca buluşturabiliyor.





Londra'dan Paris'e drone taksiler 2022'de

Vertical Aerospace şirketinin şu andaki uçağının 160 kilometre mesafe katedebildiği, 2022 yılında satışa sunulacak modelin ise 500 kilometre mesafe katedebileceği söyleniyor. Uçan taksiler sayesinde kullanıcıların Londra'dan Paris'e uçabilecekleri ifade ediliyor. Piste ihtiyaç duymayan uçaklar dikey iniş ve kalkış yapabiliyor. Şirketin kurucularından Stephen Fitzpatrick, uçan taksiler pilotlar tarafından kullanılacağını söylüyor. 2022 yılına kadar gerekli izinlerin alınacağını ve izinlerin alınmasıyla uçan taksilerin hizmete gireceği konuşuluyor.

MITSUBISHI ELECTRICS

Görme engellilerin klima kullanmasını kolaylaştıran teknoloji

Mitsubishi Electric'in endüstriyel tasarım merkezi tarafından yönetilen Design X Projesi kapsamında tasarımcılar, bağımsız bir şekilde yaratıcı tasarım temalarıyla ilgilenmeye teşvik ediliyor. Bu çerçevede genç bir tasarımcı, görme engellilerin cihaz kullanımı sırasında yaşadıkları zorluklardan yola çıkarak yeni bir tema tasarladı. Ardından bu proje üzerinde çalışan üç genç Mitsubishi Electric tasarımcısı, görme engellilere eğitim veren bir okulda klima uzaktan kumandaları için yeni bir deneysel arayüz geliştirdi. Klimanın farklı modlarını gösteren ayırt edici şekiller, konumlar ve hareketlerin kullanıldığı arayüz sayesinde görme engelliler ayarları kolaylıkla doğrulayıp değiştirebiliyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Kâr payı avansı dağıtımı

ANONİM ve limited şirketler ile sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketler; ilgili yıl kârından dağıtılacak kâr payına mahsup edilmek üzere dönem içinde (3, 6 ve 9 aylık) ara dönemlerin finansal tablolarına göre oluşan kârlar üzerinden kâr payı avansı dağıtabilmektedir.

Avans kâr payı dağıtımına ilişkin usul ve esaslar (S.P.K.'ya tabi olmayan şirketler açısından) Ticaret Bakanlığınca yayımlanan Kâr Payı Avansı Dağıtımı Hakkında Tebliğ'de belirtilmiştir. 1 Eylül 2018 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan tebliğ ile söz konusu tebliğde bazı değişiklikler yapılmıştır. Yapılan değişikliklerle; imtiyazlı pay sahiplerine kâr payı avansı ödenmesi mümkün hale gelmiştir. Ortaklıkları nedeniyle dağıtılacak kâr payı avansı hariç olmak üzere yönetim organı üyelerine ve sözleşmede ortaklar dışında kâra katılması öngörülen diğer kimselere kâr payı avansı ödenememektedir.

Avans kâr payı dağıtılan dönem sonunda zarar doğmuşsa yada dönem kârı dağıtılan avanstan az olarak gerçekleşmişse, tebliğe göre; genel kanuni yedek akçeler ve serbest yedek akçeler bu zararın kapatılmasında kullanılacak, artan kısım dağıtılan avans kâr payından indirilecek, buna rağmen avanstan kapatılamayan kısım kalırsa bu tutarlar ortaklarca şirkete iade edilecektir. Tebliğde yapılan değişiklikle bu bölümden "genel kanuni yedek akçeler" ifadesi çıkarılmıştır. Buna göre, dönem sonunda sadece serbest yedek akçeler bu şekilde kullanılabilecektir. (Serbest yedek akçe; genel kanuni yedek akçelerin sermayenin veya çıkarılmış sermayenin yarısını aşan kısmı ile Kanun ve sözleşme gereği ayrılanlar dışında genel kurulca ayrılmasına karar verilen yedek akçeleri ifade etmektedir.)

Değişiklik tebliği ile; tebliğ ekindeki "Kâr Payı Avansı Tutarının Hesaplanmasına İlişkin Tablo" yeniden düzenlenmiştir.

Taşınmaz ve iştirak satış kazancı istisnası gibi dönem kazancı içinde yer almakla birlikte, takip eden yılda bu kazançtan çıkarılarak bilanço pasifinde fona alınması gereken tutarların kâr dağıtımına konu olması mümkün bulunmadığından, avans kâr payı dağıtımı hesaplamasında bu hususun da dikkate alınması gerektiği kanaatindeyiz.

Öte yandan, konunun vergisel yönü ise 1 Seri No'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği'nin 6 ve 7 No'lu Tebliğler ile değiştirilmiş "15.6.6." bölümünde açıklanmış durumdadır. Avans kâr payının serbest yedek akçelerle de kapatılamayan ve ortaklarca şirkete iade edilmesi gereken kısmı vergisel açıdan ortağa borç para kullandırılması olarak değerlendirilmektedir. Bunun sonucunda da, transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü kazanç dağıtımı hükümlerine göre bu tutara emsallere uygunluk ilkesine göre faiz hesaplanması gerekmektedir.

Avans kâr payı dağıtımı yapan şirketler, dağıtılan kâr payları üzerinden elde edenin hukuki niteliğine göre vergi kesintisi yapacaktır. Kesilen vergiler, avans kâr payı dağıtımının yapıldığı aya ait muhtasar beyanname ile beyan edilecektir. Avans kâr payı dağıtımında kurum ortakları açısından elde etme, kurumun yıllık safi kazancının kesinleşip, kârın nakden veya hesaben dağıtıldığı, diğer bir ifadeyle avansın, kâr dağıtım kararı uyarınca dağıtılan nihai kârdan mahsup edildiği tarihte gerçekleşecektir. Şu kadar ki; bu süre, ilgili hesap dönemine ilişkin beyannamenin verilmesi gereken tarihi içeren hesap döneminin sonunu geçemeyecektir.

Örneğin; 2018 yılı içinde 3., 6. ve 9. aylık dönemler itibarıyla dağıtılan avans kâr payları üzerinden dağıtımın yapıldığı aylarda (tam mükellef kurumlara ödenenler hariç) vergi kesintisi yapılacak ve ilgili aylara ait muhtasar beyannameler ile beyan edilecektir. Ortaklar açısından elde etme ise; şirketin yıllık safi kazancının kesinleşip, (2019 yılında yapılacak 2018 yılına ait genel kurul kararına göre) kârın nakden veya hesaben dağıtıldığı diğer bir ifadeyle avansın, kâr dağıtım kararı uyarınca dağıtılan kârdan mahsup edildiği 2019 yılında gerçekleşecektir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Değer kaybı hesaplama kriterleri (1)

SİGORTA Tahkim Komisyonu'na yapılan başvuruların yaklaşık %90'ı değer kaybı tazminat taleplerine ilişkindir. 2017 yılında 90 bin civarında değer kaybı talebi söz konusu olunca araç sahiplerinin duyarlılığının ne boyutta olduğunu kolayca anlayabiliriz.

Zararın talep edilmesinde duyarlılık artarken süreç içinde zararın hesaplama yöntemi ve ölçütleri konusunda farklı düşünceler ve uygulamalar ortaya çıkmıştır. Trafik poliçesi kapsamında talep edilen "değer kaybı"nın belirlenebilmesi için 01.06.2015 tarihinde yürürlüğe giren Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (trafik) Sigortası Genel Şartları ekinde gösterilen ölçütler (kriterler) kullanılmaktadır.

14.5.2015 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Yeni Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları'nın A.5 "Kapsama Giren Teminat Türleri" kenar başlığı altında a bendinde "Maddi Zarar Teminatı" tanımlanırken, hak sahibinin bu genel şartta tanımlanan ve "Zarar gören araçda meydana gelen değer kaybı dahil doğrudan malları üzerindeki azalmadır" biçimindeki ifadeden de değer kaybı zararlarının teminat içi olduğu Genel şartlar ile de açıkça belirlenmiştir. Trafik Poliçesi Genel Şartlar A.5/1-a maddesine göre. "... Sigortalının sorumlu olduğu araç kazalarında değer kaybı, talep edilmesi halinde ilgili branşta ruhsat sahibi sigorta eksperleri tarafından tespit edilir."

KULLANILAN KRİTERLER

a. Aracın daha önce herhangi bir kazaya karışıp karışmadığı ve bu kazalar nedeni ile değer kaybı tazminatı alınıp alınmadığı.
b. Aracın km'si ve kullanım amacı,
c. Aracın hasar gören parçalarının neler olduğu ve bunların değer kaybına neden olup olmayacağı,
d. Teminat kapsamı dışında kalan hallerin bulunup bulunmadığı,

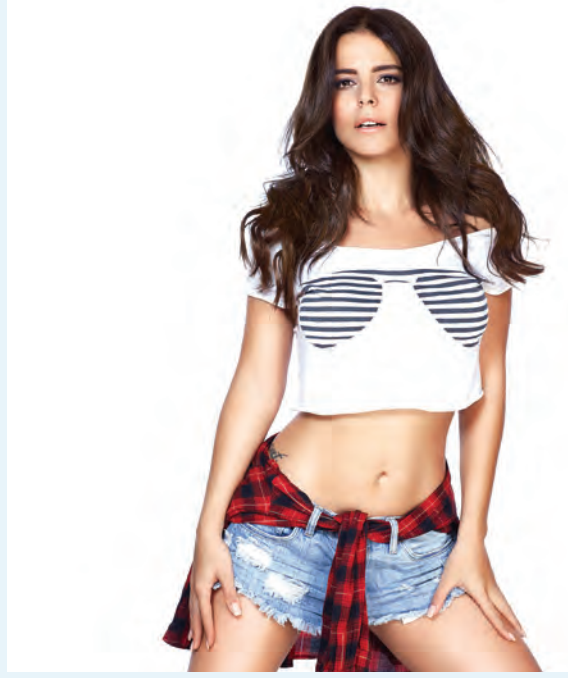
Değer kaybı hesaplamasında yukarıda yer alan kriterler ile aşağıda sayılan teminat dışı kalan haller bir arada göz önüne alınmaktadır.

1. Mini onarım ile giderilebilen basit kaporta plastik tampon/parça onarımları, cam, radyo/teyp, lastik, hava yastığı, jant, mekanik, elektik, elektronik ve döşeme aksamı hasarları,
2. Ana iskelet ve şaside hasar olmaksızın vidalı parçalarda yapılan onarım/değişim ile giderilebilen hasarlar, **(Danıştay iptal etmiştir.)**
3. Aracın kaza anındaki rayiç değerinin %25 ini aşan değer kaybı talepleri, **(Danıştay iptal etmiştir.)**
4. Kaza tarihi ile ihbar tarihi arasında araç üzerinde mülkiyet değişikliği olan araçlar ile ilgili talepler, **(Danıştay iptal etmiştir.)**
5. Çekme belgeli ve hurda belgeli işlem görmüş araçlar,
6. Kısa süreli kiralık araçlar, taksi, dolmuş, uzun süreli (bir yıl veya daha uzun süreli) kiralık araçlarda eksper tarafından hesaplanan değer kaybı tutarının %50'sini aşan talepler, test aracı, koleksiyon ve antika sayılan araçlardaki hasar sebebiyle yapılan değer kaybı talepleri, hususlarının tümüyle araştırılması gerekmektedir. **(Danıştay iptal etmiştir.)**

Danıştay 15. Dairesinin iptal ettiği ölçütler (kriterler) esas alınarak hesaplama yapılsa bile örneğin aracın kilometresi 165.000 km üzerinde ise formülasyon sonucu ortaya bir değer kaybı çıkmamaktadır.

Oysa haksız fiilden kaynaklanan zararlarda haksız fiil failinin zararın tamamını tazmin zorunluluğu vardır. Bu nedenle davaya bakan hakem/hakimin tüm ölçütleri ve mevzuatı Türk Borçlar Kanunu'nun haksız fiil hükümleri bağlamında değerlendirmesi gerekmektedir.

Önümüzdeki sayıda değer kaybı hesaplama formülasyonunu anlaşılır biçimde aktarmaya çalışacağım.



7 EKİM
SİMGE
Son dönemlerin sevilen isimlerinden Simge, 7 Ekim'de İstanbul'da Bostancı Gösteri Merkezi'nde...



9 EKİM
EVRENCAN GÜNDÜZ
Alternatif müziğin yeni ismi Evrencan Gündüz, 9 Ekim akşamı Ankara IF Performance Hall sahnesinde...



10 EKİM
TUNA KİREMİTÇİ
Yazar kimliğiyle tanınan Tuna Kiremitçi, 10 Ekim Çarşamba akşamı İstanbul'da Kadıköy Sahne'de bu sefer müziğini konuşturacak.



11 EKİM
SAGOPA KAJMER
Rap müzik camiasının tanınan isimlerinden Sagopa Kajmer, 11 Ekim'de Hayal Kahvesi Kocaeli sahnesinde sevenleriyle buluşacak.



12 EKİM
MELEK MOSSO
"Umrumda Değil" coverıyla daha geniş bir kitleye sesini ulaştırmaya başlayan Melek Mosso, İstanbul'da Sanat Performance Açık Hava Sahnesi'nde...



13 EKİM
GÖKSEL
Türk pop müziğinin kendine özgü yorumu ile en önemli yorumcu ve söz yazarlarından Göksel, İstanbul Dorock XL Beşiktaş sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



17 EKİM

ŞANIŞER

Türkçe rap'in sevilen isimlerinden Şanışer (Sarp Palaur), 17 Ekim çarşamba akşamı IF Performance Hall – Ankara'da!



18 EKİM

JEHAN BARBUR

Dingin vokali, hikayesi bol şarkılarıyla Türkiye'nin en başarılı caz vokallerinden Jehan Barbur, Antalya'da Holly Stone Performance Hall sahnesinde sizlerle...



19 EKİM

BÜLENT ORTAÇGİL

Yılların eskitemediği ses Bülent Ortaçgil, 19 Ekim'de Eskişehir SPR Pub sahnesinde en sevilen şarkılarını seslendirecek.



20 EKİM

VOLKAN KONAK

Karadeniz müziğinin sevilen ismi Volkan Konak, 20 Ekim'de İstanbul'da Bostancı Gösteri Merkezi'nde sevenleriyle buluşuyor.



21 EKİM

FAZIL SAY

Tüm dünyada tanınan piyanistimiz Fazıl Say "Truva Sonatı" İzmit Sabancı Kültür Merkezi'nde sanatseverlerle buluşacak.



31 EKİM

OĞUZHAN UĞUR

Son dönemlerde YouTube'da yaptığı BaBaLaTV programıyla büyük bir hayran kitlesine sahip olan Oğuzhan Uğur, İstanbul'da Mask Beylikdüzü sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Funda Demir Vira Demir

EN sonunda emelimize nail olup, yıllık tatilimizi yaparak eylül sayısı yazımızdan kaytarmayı başardık. Hani şu, "yazarımız tatilde olduğu için yazısını yazamamıştır" meselesi fiilen gerçekleşti.
Bir kış boyunca çok şey yapmayı hayal ettiğimiz ama neredeyse hayallerimizin hiçbirini gerçekleştiremediğimiz yaz aylarını geride bıraktık. Biz de bu yıl çok şey yapmayı hayal ettiğimiz tatilimizi zorunlu nedenlerle daha geç ve geçen yıllara göre daha kısa yapabildik. Buna da şükretmeli.
Tatil hayallerimiz arasında neler neler yoktu ki? Haziran ayında sonlanan eğitim döneminin hemen ardından Bodrum'a demir atarak eylül ayının başına kadar güneşten, rüzgârdan, denizden ve deniz ürünlerinden bol bol yararlanmak, tembel tembel yanlayıp bolca kitap okumak... Doğrusunu isterseniz saydığım bu şeyleri yapamadım demek çok da doğru olmaz. Hemen hemen hepsini yaptım ama süre çok kısaydı. Oysa bu yaştan sonra kendimize ayıracağımız vakitler çok daha uzun olmalı. Bundan sonra demir attığımız yerlerde uzun kalabilmeliyiz. Ne yazık ki, 'funda demir' 'vira demir' arasındaki 'demirde kalma' süremiz uzun sürmedi; on beş gün süren bir yatma döneminin sonunda tekrar İstanbul'a döndük. Düşlediğimiz şeylerin hepsinden birer tadımlık yararlanma fırsatı bulduk. Bu kısa tatil döneminde uzun uzun yüzemedim ama en çok kitap okumaya zaman ayırdığımı söyleyebilirim. Bu yazının başlığını da tatilde okuduğum kitaplardan birinden esinlenerek koydum; "Funda demir, vira demir."
Joseph Conrad'ın "Denizden Yansıyan Anılar, İzlenimler" adlı kitabını okuma fırsatı buldum. Conrad'ın kitapta dile getirdiği "gemi demiri" ile ilgili bölüm bu yazının başlığını oluşturdu.
Deniz yazarları arasında belki de en önde gelen Conrad'ı, Jack London, Herman Melville, James Joyce gibi diğer büyük deniz yazarlarından ayıran en büyük özelliği, fiilen denizde çalışması. Polonya asıllı Joseph Conrad (Jozef Teodor Konrad Korzeniowsky) 1857 yılında Ukrayna'da doğmuş, Çarlık döneminde siyasi nedenlerle mahkum edilen anne ve babasıyla kısmen sürgün hayatı geçiren Korzeniowsky, babasının ölümünden sonra 1874 yılında, önce Marsilya'ya daha sonra da Londra'ya gelir ve dayısının da yardımıyla gemilerde çalışmaya başlar. 1886 yılında Birleşik Krallık vatandaşlığına giren Korzeniowsky, İngiliz Ticaret Bahriyesinde yelkenli ve buharlı gemilerde; kamarot, gemici, usta gemici, vardiya zabiti olarak görevler yaptıktan sonra 1886 yılında kaptanlık sınavına girerek başarılı olur ve 1894 yılına kadar fiilen denizcilik hayatını sürdürür. Ancak, araştırmacılara göre Conrad'ın denizcilik hayatının meslekten bir denizci olarak hayli geç zabitlik dönemine yükseldiği ve tek bir gemide kaptan (süvari) olarak görev yaptığı anlaşılıyor. Süvarilik görevinden sonra birinci zabit, ikinci zabit gibi daha alt görevlerde bulunması kendisinin İngiliz Ticaret Bahriyesinin adı öne çıkan ünlü kaptanlarından biri olmadığını gösteriyor. Ancak İngiliz edebiyatının çok önemli bir deniz yazarı olduğu kesin. Deniz hayatından sonra ölüm tarihi olan 1924 yılına kadar deniz hayatında yaşadıklarını konu edinen birçok hikaye ve roman yazarak dünya edebiyatına kazandırmış. Tabii ki eserlerinin konusunu, gemiler, gemiciler, kaptanlar, fırtınalar, okyanuslar oluşturuyor. Özellikle o tarihlerde yerlerini yavaş yavaş buharlı gemilere terk eden yelkenli gemilere olan tutkusu ise ayrı. Eserleri arasında, Nostromo, Lord Jim, Karanlığın Yüreği, Zafer, Tayfun, Narcissus'un Zencisi gibi çok önemli yapıtlar var. Bir deniz tutkunu olarak ben de kendisini keşfettiğim gençlik yıllarımdan bu yana kitaplarının tümünü okumaya çalıştım. Bu yıl, önceki yıllara göre daha kısa geçen tatilde ise yazarın daha önce okumadığım bir kitabını okuma fırsatını buldum. "Denizden Yansıyan: Anılar, İzlenimler." Kitap yazarın denizcilik hayatında yaşadığı sıra dışı olayları anlatan bir otobiyografi niteliğinde ve on beş yazıdan oluşuyor. Dördüncü yazıdan sekizinci yazıya kadar ele alınan konular "gemi demiri" ile ilgili. Bu yazılarda geminin demir atması (funda); güvenli olarak demirde durması (neta) ve zamanı gelince demirin alınması (vira) ele alınarak, bir edebiyat ziyafeti olarak okuyucuya sunulmuş.
Ben çok etkilendim; yazıda dile getirilen demir atma (funda demir), güvenli olarak demirde kalma (neta demir) ve demir alma (vira demir) eylemlerini biraz metafor yaparak hayatımızla örtüştürdüm. Hepimiz hayata bir şekilde demir attık. Netada kalmaya çalışalım. Şairin dediği gibi bakalım 'demir almak' günü ne zaman gelecek zamandan?



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Fena değil"

GEÇENLERDE öğle üzeri bir toplantı için popüler bir restorana gittim. Bir saat kadar ciddi konular konuşulduktan sonra verilen nefeslenme arasında rezervasyonlara da bakan işletme müdürünün yanına gittim ve sordum: "İşler nasıl?" "Fena değil" dedi. "Esnaf ağzı ile mi fena değil yoksa gerçekten mi; mesela dün akşam geri çevirmek zorunda kaldığınız rezervasyon oldu mu?" diye sordum detaya da girerek. Mahcup bir şekilde "Evet, dün akşam kabul edemediğimiz talepler oldu" dedi. Rastlantı bu ya tam o anda telefonu çaldı ve o akşam için gelen bir başka talebi de aynı gerekçe ile reddetti müdür: "Kusura bakmayın, bu akşam bahçedeki tüm yerlerimiz dolu"...

Evet gerçekten bir sıkıntı var ekonomide, toplumda, insanlarda. Çok göz önündeki yerler bomboş, ünlü caddelerde sıra sıra kiralık ilanları, siftah yapamadan dükkan kapatan esnaf filan günümüzün gerçekleri.

Ama öte yandan seyrek de olsa bu yaşadığım benzeri örnekler de var.

Yıllar önce kriz kelimesinin etimolojik olarak fırsat anlamına geldiği üzerine bir şeyler karalamıştım ama tam bu da değil söylemek istediğim aslında. Kriz olur ya da olmaz ama işini doğru yapıyorsan, bulunduğun yer & zaman doğru ise, sunduğun ürün ve hizmetler açık ve samimi ise müşteri de seni buluyor ve işini devam ettirebiliyorsun bir şekilde.

Bu "fena değil" ifadesi aslında çok anlamlı. Kötü olan bir şey seslendirilmesin, anlaşılmasın, panik çıkmasın, kurcalanmasın diye söyleniyor bir kere. Ya da durum aslında hiç kötü değilken rakipler senin işinin iyi gittiğini anlayıp sana ve müşterilerine saldırmasınlar diye de kullanılıyor. Ya da belki sadece "nazar değmesin" diye.

Kimse borsa kahini, kur dehası, faiz üstadı, dış ilişkiler veya siyaset uzmanı olmak zorunda değil. Kaldı ki bunların bir kısmını ya da hepsini barındıran kurumların bile bütçeleri şaşıyor. Öte yandan iş tanımında kâr olduğu kadar zarar da var, büyüme olduğu kadar küçülme de, fırsat olduğu kadar risk de.

Tüm şirketler başarılı olur, tüm işletmeler kalıcıdır filan demiyorum tabii ama piyasada yaşanan sıkıntının ne kadarı öngörülebilir, bütçelenebilir; ne kadarı da gerçekten beklenmeyen, hiç düşünülemeyecek, katastrofik gelişmeler diye düşünmek gerekmez mi?

Tabii bazı işler iyi gidecek, diğerleri kötü; bazı sektörler daha hızlı gelişecek, diğerleri daha yavaş. Ya da belli dönemlerde tümden büyüyüp, başka dönemlerde tümden küçülecek hepsi. Ama hesap kitabın da bir sınırı var, her riskin bir olasılığı, her gelişmenin tahmin edilebilir bir yansıması olduğu gibi.

Hatta sadece kendi işini, iş yapış şeklini, genel sosyoekonomik ortamı filan da değil, müşterilerinin ekonomisini de düşünüp öngörüler yapmak zorundasın.

Dört dörtlük bir organizasyon, muhteşem çalışanlar, inanılmaz cazip ürün ve hizmetler... Ama çoğunlukla belirli bir müşteri segmentine ya da belli bir sektöre iş yapıyorsun. Ya da çok farklı segment ve sektörlerdesin ama işinin çok büyük bir kısmı tek müşteriden geliyor.

Moda olan işler / sektörler, teşvik veriliyor diye bir anda girişilen işler, bir başkası iyi iş yapıyor ben de yaparım diye balıklama atlanan ve aslında bihaber olunan işler, kamuya dayalı işler filan. Bir anda tam tersine dönebiliyor ortam. O iyi günde her şeyi pespembe gösteren tek müşterin sıkıntıya girince maaşlarını bile ödeyemez hale geliyorsun. Dünün altın yumurtlayan tavuğu o sektör bir anda en istenmeyen sektör oluyor.

Örnekleri çoğaltmak olası tabii. Ama sanıyorum önemli olan ne yaptığın kadar nerede ve ne şekilde yaptığın ve müşterilerine yaşattığın deneyim, bıraktığın izlenim.

İşler iyi ya da kötü gidebilir ama bunu değerlendirirken başkalarından önce kendimize dürüst olmalıyız. Durumu olabildiğince tarafsız ve gerçekçi değerlendirip eğer yolunda gitmeyen bir şeyler varsa ne yapabiliriz, nasıl başarabiliriz diye düşünmeliyiz; yoksa "fena değil"in ötesine geçmek olası değil.

Görüşmek üzere.



Deadpool 2

KÜNYE
Yönetmen: David Leitch
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Ryan Reynolds, Josh Brolin, Morena Baccarin
Türü: Aksiyon, Komedi, Macera
Yapım Yılı: 2018

Deadpool, kahramanlık işlerini devam ettirmekte, bir yandan da gündelik hayatını sürdürmektedir. Kız arkadaşı Vanessa'yla mutlu bir ilişki sürdüren Deadpool'un düzeni, gelecekten gelen Cable'ın ortaya çıkışıyla sarsılır. Cable gelecekte tehdit oluşturacak bir çocuğun peşindedir. Deadpool, Cable'ı durdurabilmek için süper güçlere sahip bir ekip toplar ve X-Force ekibi, Deadpool'la birlikte maceraya atılır...



Adalet (4K versiyon)

McCall gizemli geçmişinden uzak yeni, sakin bir hayat sürmektedir. Fakat kanlı Rus mafyasının elinde tuttuğu genç bir kız olan Teri ile tanışınca bu duruma tepkisiz kalamaz. Zayıfları ezenlerden intikam almasını sağlayan gizli yeteneklerle donatılmış McCall, kendini ayırdığı emeklilik hayatından, içindeki adalet ateşinin uyanışı ile geri dönecektir. Şayet birinin başı dertteyse, yardım isteyecek kimseleri yoksa, McCall yardım için oradadır.



Kayıp Prenses

Yiğit şövalyelerin, güzel prenseslerin ve kötü büyücülerin dünyasında geçen Kayıp Prenses'te, gezgin bir şair olan Ruslan, kralın güzeller güzeli kızı Mila'ya aşık olur. Birliktelikleri ve mutlulukları uzun sürmez çünkü Chernomor isimli bir büyücü Mila'yı kaçırır. Ruslan sevgilisi Mila'yı, daha güçlü bir büyücü olmak için ona ihtiyacı olan Chernomor'un elinden kurtarmak için büyülü dünyada maceradan maceraya atılacaktır.



Oyun Gecesi

Jason Bateman ve Rachel McAdams'ın canlandırdığı evli çift Max ve Annie her hafta düzenli olarak bir oyun gecesi düzenlerler. Ancak bir hafta planladıkları oyun gecesi Max'ın ağabeyinin (Kyle Chandler) planda küçük bir değişiklik yapmasıyla yavaş yavaş çığrından çıkmaya başlar. Grup bir anda Katil Kim oyunun bir parçası haline gelir ve hep birlikte unutamayacakları sürprizlerle dolu bir gece geçirirler.



Venom: Zehirli Öfke

Eddie Brock hırslı bir muhabirdir. Sevgilisinin çalıştığı araştırma firmasının sahibi de peşinde olduğu hikayelerden biridir. Bu hikayenin peşinde koşarken Eddie, sadece simbiyoz hâlinde yaşayabilen ve adrenalinle beslenen uzaylı bir organizmanın firma tarafından keşfedildiğini ve insan deneklerle birleştirilmeye çalışıldığını öğrenir. Ancak Eddie, Venom adı verilen bu organizmanın sıradaki taşıyıcısı olur.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 5 Ekim
Yönetmen: Ruben Fleischer
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Tom Hardy, Michelle Williams, Riz Ahmed, Woody Harrelson
Türü: Aksiyon, Bilimkurgu
Yapım Yılı: 2018



12 EKİM

Papillon

Haksız yere cinayetten hüküm giymiş olan Henri 'Papillon' Charriere küçük suçlara bulaşmış olan bir adamdır. Ancak aldığı bu haksız ceza sebebiyle Fransa'nın kötü ünüyle tanınmış Şeytan Adası'ndaki yüksek güvenlikli hapishaneye sevk edilir. Hapishanede Louis Dega ile tanışır. Zengin fakat savunmasız bir adam olan Dega koruma karşılığında arkadaşının hapishane kaçışını finanse etmeyi kabul eder.



19 EKİM

Ay'da İlk İnsan

Ay'a ilk ayak basan insan Neil Armstrong'un NASA temelli aya gidiş görevini konu alan yapımın yönetmenliğini 6 Oscar ödüllü Aşıklar Şehri'nde birlikte çalışmış olan ve 2017 yılının Akademi Ödülleri'nde En İyi Yönetmen ödülüne layık görülen Damien Chazelle üstleniyor. Neil Armstrong rolündeyse Ryan Gosling yer alıyor. Film ünlü astronotun 1961-1969 yılları arasına odaklanıyor.



26 EKİM

Müze

Yıllardır öğrenci olan Juan ve Wilson'ın bir planı vardır. Mexico City'deki Ulusal Antropoloji Müzesi'ne girmeyi düşünen ikili, buradaki değerli Mayan, Mixtec ve Zapotec eserlerini ve özellikle de Kral Pakal'ın cenaze maskesini çalmayı amaçlarlar. Planları kusursuz olarak işler ve çantalarının değerli eşyalarla doldurarak kaçmayı başarırlar. Fakat her şey durulduğunda girişikleri işin asıl öneminin ne olduğunu anlarlar.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



E7 & G7

GLOBAL ekonomik gücün belirli gelişmiş ekonomilerden uzaklaşarak hızlı büyüme potansiyelleri olan ülkelere doğru kayacağı bilgisini çok önemli bir kurumun raporunda okuduktan sonra acaba Türkiye bu işin neresindedir diye merakım arttı ve bu yazı ortaya çıktı. Öncelikle ekonomik gücün simgesi haline gelen G7 ülkelerine (ABD, Kanada; Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya ve Japonya) baktım ve net küresel zenginliğin şu an itibarıyla %64'ünü bu ülkelerin oluşturduğunu gördüm ve adalet kavramının bu dağılımda ülkeler arasında ne kadar adaletsiz olduğunu üzülerek bir kez daha anladım. Daha sonra Türkiye'nin de içinde bulunduğu E7 ülkelerine baktım (Türkiye, Brezilya, Rusya, Endonezya, Meksika, Hindistan ve Çin) Bunların da GSYH 20 trilyon USD ile azımsanmayacak ölçüde büyük bir güç oluşturduklarını gördüm. Okuduğum raporda 2050 yılında bu sıralamanın E7 ülkeleri lehine değişeceğini gördüm. Buna göre Çin 2050 yılında dünyanın bir numaralı ekonomisi olacak ve bunu Hindistan ve ABD takip edecek görünüyor. Türkiye bu sıralamada 11. sırada yer alacak ancak dünyanın şu anki mevcut yapısı ile bu hedeflere ulaşmanın ne kadar da zor olacağını düşünmeden edemiyor insan, zira bir ülkenin büyüklüğünün göstergesi tek başına ekonomi olamaz. Milli güç unsurları olarak tanımlanan; ekonomik, siyasi, askeri, kültürel, psiko-sosyal, bilimsel, teknolojik ve coğrafi güç unsurları da ülkenin büyüklüğüne etki edebilecek önemli etkenlerdir. G7 içerisinde yer alan Kanada'nın iktisadi büyüklüğü dışında gazetelerde gördüğümüz Dünya Siyaseti'ni etkileyecek herhangi bir gücünün olmadığını hepimiz biliyoruz. G7 300 yıldır birçok ortak kültüre ait ve aynı kriterlere haiz ülkelerden oluşmakla birlikte E7 ülkeleri bulundukları coğrafya, ekonomileri, siyasi etkileri, kültürel ilişkileri ve derinlikleri ile gelecekteki dünyada etki uyandırabilecek kapasitede görünmekteler . Bu sebeple E7 ülkelerini oluşturan ve farklı coğrafyadan, farklı kültürden bambaşka bir anlayış oluşturabilecek potansiyel bu güç sanırım herkes tarafından korkuyla izlenmektedir. Hangi gün sabah gazeteyi açtığınızda son dakikanızı etkileyen bir güncel olay ile karşılaşmıyorsunuz? Dünyanın geleceğinin ezber bozarak üç beş ülkenin uygulamaları dışında şekillenebilmesi sizleri de benim kadar heyecanlandırmıyor mu? Daha geniş bir temsili sağlayabilecek bir yapı tüm dünyayı daha yaşanabilir ve daha güvenli bir hale getirebilecektir ve bana göre Türkiye yeni güvenlik ,politik, askeri ve ekonomik yapıların oluşması için E7 veya benzeri teşkilatlanmalara önderlik edecek kadar derinliği olan bir devlet konumundadır. Rapora göre Türkiye'nin 2050 yılına kadar ortalama yıllık büyüme beklentisi %3 olarak tahmin edilmiştir. Yine 2050'de mili gelirin 4.087 milyar USD ile dünyanın 11. büyük ekonomi sıralamasına gireceği öngörülmektedir. Daha önceki yıllarda ismi popüler olmayan Çin'in 2030 yılından önce dünyanın en büyük ekonomisi olabileceği de güçlü varsayımlar arasında yer almaktadır. Bir buçuk milyar nüfusu ile dünyanın kirlenmesine en fazla etkisi olan Çin'in 2030'da en büyük ekonomi olması insanlık açısından ne kadar adaletlidir? Gelişen ekonomilerde görülen ortak özelliklerden olan üretim-tüketim ve verimliliğin artması; kırdan kente göçün artması; sanayileşme ve endüstrinin gelişmesi, çevre düzenlemeleri gibi hizmet yatırımlarının artması; şehirlerde doğum oranının azalması; yaşlı nüfusun artması; şehirde alt ve üst yapı sistemlerinin gelişmesi; doğal afetlerle mücadele etme yöntemlerinin geliştirilmesi ve siyaset& hukuk & insan hakları farkındalığının arttığı görülmeliyken benim bunları çok fazla göremediğim ülkemde, bu büyük firmanın görebildiği farklı gerçekler varmış demek ki. Önemli olan benim ne düşündüğüm değil, güzel memleketimin öncelikli olması kaydıyla tüm dünyanın daha refah, huzur ve barış içerisinde yaşamasıdır tek dileğim.



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

YUVARLAK MASA TARTIŞMA TOPLANTISI

Sigortacılık alanında blockchain uygulamaları

Son dönemde üzerinde en çok konuşulan teknolojik gelişmelerin başında blockchain geliyor. Henüz daha çok "genç" bir teknoloji olan blockchain'in, gündemde bu kadar çok yer almasına karşılık, hala tam olarak ne ifade ettiği, günlük hayatımıza nasıl bir fayda sağlayacağı ve ne gibi değişiklikler yaratacağı konusunda kafalar karışık. Özellikle de, blockchainin başta Bitcoin olmak üzere, kripto para uygulamaları ile bir ölçüde özdeşleşmiş olması, bu kafa karışıklığını körüklüyor.

Bilgi düzeyini artırmak, işbirliği ve network oluşumunu desteklemek adına yoğun bir çaba gösteriliyor. Bu açıdan, KOOPHub tarafından 18-19 Eylül tarihlerinde düzenlenen "Blockchain Fest", 14 farklı ülkeden gelen 50 konuşmacının yer aldığı çok sayıda oturum ve sunumun yapıldığı, gerçek bir festival oldu.

Bu etkinlikteki konuşmacılar arasında, sigorta sektöründe blockchain uygulamaları konusunda deneyim sahibi ve konu uzmanı iki katılımcı yer aldı: Stan Nazarenko ve Stuart King.
Özellikle yurt dışı uygulamaları konusunda deneyimli bu iki uzmanın katılımıyla, KOOPHub tarafından sigorta dikeyine yönelik bir yuvarlak masa toplantısı düzenlendi.
Sektör temsilcilerinin yoğun ilgi gösterdiği ve benim de moderatör olarak katkı sağladığım "Blockchain ve Sigorta Sektörü" başlıklı bu toplantıda, sigortacılık alanına özgü uygulamalar, ana trendler ve geleceğe ilişkin beklentiler konuşuldu.
Buradan çıkan ana mesajları, bilgileri ve görüşleri sizlerle paylaşmak istedim.

BLOCKCHAIN DAHA YOLUN BAŞINDA

Üzerinde bu kadar çok konuşulmasına rağmen, Blockchain henüz çok genç bir teknoloji. Gerçek anlamda etkisini ve gücünü göstereceği somut uygulamalar hayatımıza daha girmemiş durumda. İlk etapta, kripto para uygulamaları ön plana çıktığı için, blockchain ile özdeşleşti. Ama elbette, blockchain çok daha geniş bir kavram. Son iki yıllık dönemde global olarak yürütülen çok fazla proje ve çalışma var. Fakat, bunların önemli bölümü daha proje aşamasında.
Henüz bu alanda yaşanacak değişimin ve uzun bir dönüşüm sürecinin ilk adımlarını gördük. Yani, daha yolun başındayız.

BÜYÜK BİR DÖNÜŞÜMÜ TETİKLEME POTANSİYELİ VAR

Özellikle arkasındaki felsefe ve teknolojik güç, blockchain'in önümüzdeki dönemde hayatımıza etki eden çok önemli değişimler yaratma potansiyeline sahip olduğunu gösteriyor. Blockchain'in en önemli katkısı, herhangi bir merkezi otoritenin onayı ve kontrolüne gerek duymadan, güven ortamı içinde süreçlerde hız ve verimlilik sağlaması. Blockchain altyapısı, bir anlamda "güven makinası" olarak görülebilir. Bu açıdan bakıldığında, sigorta sektörü açısından da blockchain çok önemli bir etki yaratma gücüne sahip.

Global ilk örnek uygulamaların odaklandığı alanlar;
- **Hasar fazlası reasürans, afet bonoları (Cat Bond) ve alternatif risk transfer (ILS) ürünleri**
- **Parametrik sigorta ürünleri**
- **Kooperatif ve eşler arası (peer-to-peer) sigorta çözümleri**
- **Hasar süreçleri**
- **Hasar suistimal ve sahtekarlık önleme**
- **Nesnelerin interneti (IoT) ve telematik bazlı ürünler**

ÖRNEK UYGULAMA VE PROJELERİN KATKISI ÖNEMLİ

Teknoloji alanında kullanılan birçok "buzzword" var. İngilizce bu tabir, herkesin üzerinde çok konuştuğu, popülerleşen, ama içi tam dolmayan ve özünü, anlamını yitirmeye başlayan kavramlar için kullanılıyor. Bu tuzağa düşmemesi adına, blockchain alanında gerçek hayata dokunan, elle tutulur, somut faydaları görmemiz gerekiyor. Bunun için, birçok teknolojik gelişmede olduğu gibi, blockchain alanında da günlük hayatımıza giren örnekleri görmeye başlamamız önemli.

GLOBALDE MEVCUT BLOCKCHAIN İNSİYATİFLERİ

Henüz global sigorta piyasasında sunulan, blockchain bazlı uygulama ve ürünlerin sayısı çok az. Bunlara bir örnek olarak, Axa tarafından sunulan, "Fizzy" gösteriliyor. Bu ürün, uçak rötarlarına karşı anında tazminat ödeyen bir seyahat sigortası teminatı sağlıyor.
Güncel en kapsamlı blockchain girişimi, çok sayıda sigorta şirketinin katılımıyla oluşturulan "B3i" (https://b3i.tech/home.html). B3i platformunun üzerinde çalıştığı ilk ürün, katastrofik hasar fazlası reasürans (CAT XL) tretesi.

YIKICI REKABET YERİNE İŞBİRLİĞİ MODELLERİ ÖN PLANDA

Teknoloji gündeme geldiğinde, doğal olarak mevcut düzeni ve rekabeti değiştiren, yıkıcı inovasyon (disruption) kavramı tartışılıyor. Öte yandan, insurtech ekosisteminde son dönemde daha da netleşen ortak fikir, yıkıcı rekabet yerine işbirliğine dayanan ve paydaşları bir araya getiren modellerin ön plana çıktığı. Bunun sonucu olarak da, hız, verimlilik, mobilite ve maliyet avantajı sağlayan çözümleri barındıran ekosistem ve platform tarzı oluşumların önemi ve rolü artıyor. Benzer bir durum sigorta alanındaki blockchain uygulamaları için de geçerli. Yukarıda bahsettiğimiz B3i buna güzel bir örnek.



Soldan Sağa; Piprate Limited Kurucu ve CEO'su Stan Nazarenko, Okan Utkueri, Babel Cover Kurucu ve CEO'su Stuart King.





Sektör temsilcilerinin yoğun ilgi gösterdiği "Blockchain ve Sigorta Sektörü" toplantısında, sigortacılık alanına özgü uygulamalar, ana trendler ve geleceğe ilişkin beklentiler konuşuldu.

SİGORTADA ÖNE ÇIKAN BLOCKCHAIN UYGULAMALARI

Henüz sayıları çok olmamakla birlikte, global sigorta piyasalarında dikkat çeken bazı blockchain uygulamaları var. Konuya ilgi duyanların incelemesinde fayda olan ve örnek olarak gösterilen başlıca blockchain bazlı çözümler aşağıda yer alıyor:

- Blocksure (https://www.blocksure.com)
- Black insurance (https://www.black.insure)
- Etherisc (https://etherisc.com)
- ChainThat (https://www.chainthat.com)
- Insurwave

ONE.BLOCK SİGORTA ALANINDA ÖRNEK UYGULAMALARI BEKLİYOR

Blockchain kavramını somut ve elle tutulur hale getirmek için, KOOPHub tarafından hayata geçirilen one.block (www.oneblock.in) platformu önemli bir misyon üstlenmiş durumda. Bu platformda sigorta alanından örnek uygulamaların yer alması hedefleniyor. Ayrıca, farklı alanlardaki blockchain uygulamalarında işbirliği fırsatları çıkması bekleniyor. Bu kapsamda oluşturulan Blockchain Academy bünyesinde kapsamlı bir eğitim verilecek.

Festivalde 20 bin lira değerinde BITCOIN dağıtıldı

İnovasyon platformu KOOPHub tarafından düzenlenen ve yaklaşık 500 kişinin katıldığı Blockchain Fest etkinliğinde bir ilk gerçekleştirildi ve dinleyicilere 20 bin lira değerinde bitcoin ödül olarak dağıtıldı.



Blockchain uygulamaları, bankacılıktan tedarik zincirine, telif haklarından sözleşme yönetimine, veri güvenliğinden nesnelerin internetine, sigortacılıktan sermaye piyasalarına ve daha birçok sektöre kadar geniş bir alanda fark yaratıyor. Finansal inovasyon platformu KOOPHub, ikincisini düzenlediği Blockchain Fest ile iş yapma süreçlerini ve bir dizi sektörü dönüştüren bu teknolojilerin değerlendirilmesine, blockchain geliştirme platformlarının ve blockchain bazlı ürünlerin katılımcılara aktarılmasına olanak sağladı.
Etkinliğe, Türkiye, İngiltere, İsviçre, Güney Afrika, ABD, Almanya, Polonya, İrlanda, Rusya, İsveç, Romanya, Ukrayna, Malta ve İspanya olmak üzere 14 ülkeden 50 konuşmacı katıldı. Etkinliğe yoğun ilgi gösteren 500'ün üzerinde katılımcı iki gün boyunca konuşmacıların deneyimlerini dinledi ve blockchain esaslı projelere sahip olan firmaların stantlarını ziyaret ederek ürünlerle ilgili bilgiler aldı.

ŞİRKETLERDEN YOĞUN İLGİ

Kadir Has Üniversitesi'nin desteği ile üniversite konferans salonunda gerçekleşen Blockchain Fest'in destekçileri arasında TÜBİTAK BİLGEM, Bilişim Derneği, Bilişimciler Grubu ve Digit4Turkey de yer aldı. Akbank, FarmaTrust, FintechPark, GOBABA, KPMG Türkiye, Oracle, Xtremcoin ve Yapı Kredi'nin sponsorluğunu yaptığı etkinlikte çok sayıda Blockchain firması tanıtım yapma fırsatı buldu. Blockchain Fest '18, canlı yayın sponsoru Türksat tarafından uydu üzerinden canlı yayınlandı.
Etkinlikte üretim, yönetim, ödeme, denetim ve izleme süreçlerine, veri koruma ve takip altyapılarına ilişkin blockchain teknolojilerinin sağladığı tüm avantajlar ayrıntısıyla tartışıldı. Blockchain altyapıları ile ilgili güncel gelişmeler, platformlar, hukuki konular ve iş geliştirme süreçleri yerli ve yabancı konuşmacılar tarafından değerlendirildi. Blockchain teknolojileri aracılığıyla yaratılacak sosyal değer ve etkiler tartışıldı. Bitcoin borsaları ve kripto varlıkların geleceği, blockchain fonlama süreçlerine ilişkin güncel konular masaya yatırıldı.





TÜRKİYE PAZARININ ÖNEMİ VE FIRSATLAR KONUŞULDU

Dünyanın en büyük iki bitcoin borsası olan Japonya merkezli Binance ve ABD merkezli Coinbase ilk defa bir etkinlikte bir araya geldi. Önde gelen blockchain platformları Stellar ve Jelurida etkinlikte üst düzeyde temsil edildi. Türkiye'nin blockchain potansiyelini görmek ve dinamik Türkiye pazarında yer almak isteyen toplam 38 yabancı firma etkinlikte yer alıp kendilerini tanıtma ve çözüm ortaklarıyla bir araya gelme şansı yakaladılar.

KOOPHUB VE B-HIVE İŞBİRLİĞİ ANLAŞMASI İMZALADI

Etkinlik sırasında Brüksel merkezli dünyanın önde gelen finansal inovasyon platformlarından olan B-Hive ile İstanbul merkezli KOOPHub arasında işbirliği anlaşması imzalandı. Her iki plaform, Blockchain ve finansal inovasyona yönelik ortak programlar, projeler ve etkinlikler geliştirerek platform üyesi olan kurumlara ve startuplara pazarı büyütmek için strateji desteği sunacaklar.

ÖDÜL OLARAK BITCOIN

Etkinlik sponsorlarından XtremCoin tarafından yapılan Bitcoin ödül dağıtımıyla etkinlik katılımcıları arasından 47 kişiye yaklaşık 20 bin lira değerindeki Bitcoin ödül olarak verildi.

Halkın Sigortası en çok değer kazananlar arasında!

Ülkemizin en köklü sigorta şirketlerinden biri olan Halk Sigorta,
60 yıldır halkımızın verdiği değerle **"Türkiye'nin en değerli 100 şirketi"**
sıralamasında yükselmeye devam ediyor...

Son 2 yıl içerisinde %95 büyüme ve %64 artan değer ile
en çok değerlenen şirketler sıralamasında ilk 5 şirket içerisinde
4. sırada yerini alan Halk Sigorta; sektörünün en çok değer kazanan markası
olmaktan ve halkımıza hizmet vermekten gurur duyuyor.



www.halksigorta.com.tr

HALKSİGORTA