KÜRESEL REASÜRANS MALİYETLERİNDE OLUMLU HAVA

Sigorta şirketleri ile reasürans şirketleri her yıl olduğu gibi bu yıl da Almanya'da düzenlenen Baden Baden Reasürans Buluşması'nda bir araya geldi. Sempozyumda öne çıkan başlıklar satın alma ve birleşmeler oldu. Sigortacıların gelecek dönemin reasürans yenilemeleri için ön görüşmeleri gerçekleştirdiği toplantılarda; 2018 yılında katastrofik hasarların önceki yıllara göre düşük olmasının, reasürans maliyetlerini rahatlatacağı görüşü öne çıktı. **›S.26**

BADEN BADEN
REINSURANCE MEETING



İLETİŞİMCİLERLE BİR ARAYA GELDİK ›S.14

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

KASIM 2018 YIL: 34 / SAYI: 480 AYDA BİR YAYINLANIR

SEKTÖR KÜÇÜLÜYOR



Sigorta sektörü 2018'in ilk 9 ayında 36 milyar lira prim üretti. Üretilen prim geçen senenin aynı dönemine göre %14 arttı. Buna karşın büyümeden enflasyon oranı çıkarıldığında sektörün reel olarak %8 küçüldüğü ortaya çıktı. Aynı durum hayat dışı ve hayat branşlarında da gerçekleşti. Hayat dışında büyüme %16 civarındayken enflasyon oranı da hesaba dahil edildiğinde %7'lik küçülme görüldü. Hayat branşı da %9 büyüdü, ancak enflasyon oranı çıkarıldığında %12'lik bir küçülme kendini gösterdi.
Trafikte %14'lük artışla 9 milyar 650 milyon lira, Kaskoda %12'lik artışla 5 milyar 425 milyon lira, Yangın ve Doğal Afetlerde %15'lik artışla 4 milyar 511 milyon lira, Hastalık ve Sağlıkta %23'lük artışla 4 milyar 271 milyon lira, Genel Zararlarda %17'lik artışla 3 milyar 562 milyon lira ve Kazada %7'lik artışla 1 milyar 278 milyon lira prim üretildi. Enflasyon oranı çıkarıldığında sektör, toplam üretimin %84'üne sahip tüm bu branşlarda geçen senenin aynı dönemine göre küçüldü. **›S.32**



Adı gibi hızlı çıktı

Sektörün en genç şirketlerinden olan Quick Sigorta, kısa bir süre içinde prim üretiminde ilk sıralara tırmandı. Kurulduğundan bu yana geçen 1.5 sene içinde 2 milyon 300 bin poliçeye ulaşan Quick Sigorta'nın CEO'su Levent Uluçeçen, yolun daha çok başında olduklarını söyledi. **›S.8**

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SİGORTACILARIN GÜNDEMİNDE

Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen, Sigortacı Gazetesi'nin de basın sponsoru olduğu 10. Uluslararası Sigortacılık Konferansı'nda sektörün geleceği tartışıldı. Uluslararası pek çok şirketten temsilcinin katıldığı konferansta en büyük küresel risklerden biri olan iklim değişikliği masaya yatırıldı. **›S.22**



'MARKA' OLMAK İÇİN FARK YARATMAK LAZIM

"Marka" olmak için müşterilerin zihninde fark yaratan bir algı oluşturmak gerektiğini söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, sigorta şirketlerinin rekabet gücünü belirleyen temel değişkenlerden bazılarının da marka odaklı olduğunu belirtti. **›S.16**



KISA SÜRELİ, NOKTA DENETİMLER

Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler, kurum olarak dijitalleşme noktasında birtakım yeniliklere ve projelere imza atacaklarını belirterek, "İlerleyen dönemlerde bu projelerin sağlayacağı avantajlar ile şirketlerin risklerini anlık izleyerek kısa süreli, nokta denetimler yapmak istiyoruz" dedi. **›S.25**



TSB İLE KOL KOLA ÇÖZÜM ÜRETECEĞİZ

Önümüzdeki dört yıllık dönemde TOBB SAİK'in Başkanlığını yürütecek olan Levent Korkut, acentelerin sorunlarının çözümüne ilişkin olarak, "Kavga ederek bir yere gelemeyiz. TSB ile el ele, kol kola Hazine'ye gideceğiz ve birlikte çözüm üreteceğiz" ifadelerini kullandı. **›S.36**



'ARTIK TEK KELİME BİLE SİGORTA KONUŞMUYORUZ'

"Duayenlerle Dünden Bugüne" söyleşi dizimizin bu ayki konuğu olan Çetin Alanya, kendisi gibi emekli ve zamanında üst düzey yöneticilik yapmış sigortacılarla düzenli olarak buluştuğunu belirterek, "Bir tek kelime olsun sigorta konuşmuyoruz. Çok hoş oluyor" dedi. **›S.18**





AVRUPA'NIN SİGORTA CENNETİ: LÜKSEMBURG

590 bin nüfusuyla Lüksemburg, özellikle Brexit sonrası Avrupa'nın sigorta merkezi olma iddiasını daha da güçlendirmiş durumda. Kişi başı prim üretimi 5 bin doları geçen ülkede 300 sigorta şirketi hizmet veriyor. **›S.35**

Nice yollara nice 60 yıllara...

60 yıl önce birlikte çıktığımız bu yolda ilerledik, büyüdük, koca bir çınar olduk. Memleketimiz ve milletimiz için durmadan daha ileriye, birlikte nice yollar, nice yıllar görmeye... Teşekkürler Türkiye!



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



MAPFRE Sigorta, Okyanus Kulübü projesi ile Türkiye'nin dört bir yanındaki acentelerine sürprizler ve ayrıcalıklar sunmaya devam ediyor. Bu kapsamda son olarak İtalya Puglia bölgesi turuna çıkan acenteler, Rönesans dönemine ait mimari eserlerden üzüm bağlarına uzanan altı günlük bir gezinin keyfini çıkardı.

MAPFRE acenteleri Puglia'yı keşfetti

MAPFRE Sigorta, binlerce acentesinin şirkete sunduğu katkıyı ödüllendirmeyi sürdürüyor. Bu kapsamda 2016 yılında Okyanus Kulübü projesini hayata geçiren MAPFRE Sigorta'nın acentelerine son sürprizi ise İtalya'nın en güzel bölgelerinden Puglia'ya düzenlenen gezi oldu.

25 Eylül - 1 Ekim tarihleri arasında 18 acentenin katıldığı gezide, UNESCO Dünya Miras Listesi'nde de yerini alan pek çok bölgeden üzüm bağlarına ve zeytinliklere uzanan birbirinden özel lokasyonlar keşfedildi. Puglia'nın önemli değerlerinden peynir ve zeytinyağı gibi lezzetlerin tadım etkinliklerine katılan ekip, eski çağların atmosferini koruyan tarihi sokakları, müzeleri, katedralleri, mağaralara oyulmuş evleri ve küçük liman kentlerini de gezme fırsatı buldu. Okyanus Kulübü'nün daha önce düzenlediği etkinliklerde olduğu gibi bu gezide de MAPFRE acenteleri arasında keyifli dostluklar kuruldu.

KÜÇÜK İŞLETMELERİN BÜYÜK HUZURU:

MAPFRE Sigorta'dan Süper Kobim

Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinden MAPFRE Sigorta, "Süper Kobim Sigortası" ile küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin yatırımlarını doğal afetlerden elektrik kaçağına kadar pek çok riske karşı koruma altına alıyor. Sigorta kapsamında ayrıca, hizmet verdiği sektöre bağlı olarak farklı güvencelere ihtiyaç duyan işletmelere özel teminatlar sunuluyor.
Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan ve en son 2016 yılında paylaşılan istatistiklerine göre, Türkiye'deki işletmelerin yaklaşık yüzde 99,8'ini KOBİ'ler oluşturuyor. İstihdamda yüzde 74.2, maaşlı ve ücretli çalışanlarda ise yüzde 54,7 ile en yüksek paya sahip olan KOBİ'ler, sağlıktan sanayiye, ticaretten tarıma kadar tüm sektörlerde faaliyet gösteriyor.
MAPFRE Sigorta, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin olası riskler karşısında yatırımlarını koruma altına almaları için "Süper Kobim Sigortası"nı sunuyor. Doğal afetlerden yangın veya elektrik kaçağına kadar işletmelere ciddi ölçüde zarar verebilecek durumlar karşısında olası riskleri minimuma indirmeyi hedefleyen MAPFRE Sigorta, tek bir ürünle eksiksiz koruma sağlıyor.

İŞLETMELERİN İHTİYAÇLARINA ÖZEL TEMİNATLAR

MAPFRE Sigorta'nın ana teminatlarında; yangın, yıldırım, infilak, deprem, dahili su, duman, fırtına, kar ağırlığı, yer kayması, yakıt sızması, taşıt çarpması ve enkaz kaldırma masrafları bulunuyor. Poliçe ana teminatlarına ilave olarak eksik sigortaya karşı koruma, alternatif işyeri masrafları, kira kaybı, kazı sonucu yer kayması, dolu, izolasyon eksikliği, çalışanlara ve müşterilere ait eşyalar, sprinkler sızıntısı teminatı, hasar sonrası mimar, mühendis danışmanlık masrafları, elektrik hasarları, içe çökme hasarları, arızi inşaat işleri, alçıpan tavan çökmesi, raf ve vitrin devrilmesi, taşınmaza bağlı hukuksal koruma, yangın söndürme masrafları, hasar sonrası alt yapı temizliği masrafları, kazaen kırılma ve yönetici sorumluluk teminatlarını Süper Kobim ek teminatları kapsamında güvence altına alınıyor.
Ayrıca yine aynı ürün içerisinde standart asistans hizmetlerine ilave olarak Hukuki Danışma, Mali Müşavir Danışma, Marka ve Patent Danışma, Dış Ticaret Danışma, Vergi İşleri Danışma, İnsan Kaynakları Personel İşleri, İşyeri Güvenlik Danışma, E-Ticaret Danışma, Sosyal Güvenlik Danışma, İş Sağlığı ve Güvenliği Danışma hizmetlerini de içeren geniş kapsamlı Danışmanlık Hizmetleri sağlanıyor.
Hizmet verdiği sektöre göre farklı güvencelere ihtiyaç duyan işletmelere ise isteğe bağlı ek teminatlar kapsamında, mal sahibinin kiracıya karşı sorumluluğundan hırsızlığa, cam kırılmasından ferdi kazaya kadar pek çok seçenek sunuluyor.

MAPFRE Sigorta'dan evleri korurken yaşam kalitesini artıran konut sigortası

Evimiz ve eşyalarımız, yangından su basmasına, hırsızlıktan elektrikli aletlerin bozulmasına kadar pek çok risk veya olumsuzlukla karşı karşıya kalabiliyor. MAPFRE Sigorta, "Konutlar İçin Çağdaş Güvence Sigortası" kapsamında sunduğu zengin teminatlarıyla müşterilerinin evlerinde gönül rahatlığıyla yaşamalarına olanak tanıyor. Petek temizleme, kombi - klima bakımı, halı yıkama, paket taşıma gibi gündelik hayatta her an ihtiyaç duyabileceğimiz hizmetleri kapsayan ev yardım paketi ise MAPFRE Sigortalıların hayatını kolaylaştırıyor.
MAPFRE Sigorta, müşterilerinin evlerinde güvende ve gönül rahatlığıyla yaşamaları için Konutlar İçin Çağdaş Güvence Sigortası'nı sunuyor. Konutlar İçin Çağdaş Güvence Sigortası; doğal afet, yangın, hırsızlık, yakıt sızması, su basması, duman gibi teminatlara ek olarak, kira kaybı, taşınma masrafları, sabit dekorasyon, elektronik cihaz teminatı cam ve ayna kırılması gibi detayları kapsıyor.
Üstelik MAPFRE Sigorta, yalnızca akla ilk gelen tehlikelere karşı değil, kara, hava ve deniz taşıtlarının eve çarpması gibi nadir görülen ancak yaşandığında çok büyük çapta hasara sebebiyet verebilen durumlara karşı da koruyor. MAPFRE Sigorta'nın Konutlar İçin Çağdaş Güvence Sigortası ürünü, evde ve eşyalarda oluşan hasarları gidermenin yanı sıra, deprem sonrası enkazın kaldırılması gibi hasar sonrası karşılaşılabilen masrafları dahi sigorta güvencesi altına alıyor.

EV YARDIM HİZMETLERİ

MAPFRE Sigorta, Konutlar İçin Çağdaş Güvence Sigortası kapsamında sunduğu ev yardım hizmetleriyle de her an müşterilerinin yanında oluyor.

AXA SİGORTA ACENTELERİYLE KENETLENDİ

'Biz AXA'yız,

AXA Sigorta, 11-14 Ekim'de gerçekleştirilen geleneksel Acenteler Toplantısı'nda hem yılı değerlendirdi hem de yeni dönem için yenilikçi planlarını ve hedeflerini anlattı.

Bu yıl Antalya'nın Belek ilçesinde düzenlenen AXA Sigorta 2018 Acenteler Strateji Toplantısı yoğun bir katılımla gerçekleşti. Susesi Luxury Resort'ta gerçekleşen etkinliğe AXA Sigorta yöneticilerinin yanı sıra 51 ilden 370 acente katıldı. Sloganı "Biz AXA'yız, Bir Başkayız" olarak belirlenen toplam 3 günlük toplantının sunuculuğunu ünlü sinema oyuncusu Toprak Sergen üstlendi.
Girişi, Mevlana'nın "Yorulacaksan, sıkılacaksan, söze ama diye başlayacaksan hiç gelme" sözünü hatırlatarak yapan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Bizim ileriye gitmemiz için sıra dışı hayallere ihtiyacımız var. Biz de sıra dışı hayalleri olan ve bu hayalleri gerçekleştiren bir AXA Sigorta olacağız" dedi.



AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken toplantıdaki sunumunda "Müşteriyi merkezine alan bir dönüşümden başarıyla geçiyoruz" diye konuştu.

HEDEF EN AZ %20 BÜYÜME

Yavuz Ölken toplantıya, ülkemizdeki ekonomik gelişmeleri değerlendirerek devam etti. "Dünyada bir ekonomi gündemi var" ifadesini kullanan Ölken, "Bu mücadelenin Türkiye'ye de yansımaları oluyor" şeklinde konuştu. "Hayat dışında reel büyüme yok. Çünkü trafik küçüldü. 2017-2018 yılları arasında %21 büyüyen, 2 yıldır reel büyüyemeyen bir sektör var" diyen Ölken, AXA Sigorta olarak artık doğru fiyatlandırma ve doğru risk seçimleriyle tekrar büyümeye başladıklarını belirtti. Ölken, AXA Sigorta'nın 2018'in ikinci yarısındaki büyüme hedefinin %20'nin üzerinde olduğunu açıkladı.

AXA Sigorta Acente Toplantısı 51 ilden 370 acentenin katılımıyla gerçekleşti.



'BES, AXA İÇİN ÖNEMLİ BİR ALAN '

Yavuz Ölken, BES ve otomatik katılım hakkında şu değerlendirmelerde bulundu: "Türkiye olarak 8.3 milyon poliçede tıkandık. Hükümet tarafından orta vadeli bir plan hazırlandı. Buradan BES'e ciddi değişiklikler gelecek. Sadece BES'te fon büyüklüğünün 100 milyar liraya ulaşması bekleniyor. Bu desteklememiz gereken, önemli bir alan. Ekonominin türbülansa girmesiyle çıkışlar artsa da, otomatik katılımda 5 milyon katılımcıya ulaşıldı."
AXA'nın BES tarafındaki fon büyüklüğünün 500 milyon lirayı aştığı bilgisini paylaşan Ölken, "AXA Sigorta olarak biz farklıyız. Katılımcı sayısında hızla büyüyoruz. BES de AXA Sigorta için gelecekte hayati bir alan olabilir" dedi.

1.2 MİLYAR LİRA ÖDENMİŞ SERMAYE

Ölken, finansal koruma ve varlık yönetimi alanında dünyanın en büyük grubu olan AXA'nın bir parçası olmanın farkını vurguladı: "Dünyanın dört bir yanına yayılan böylesine büyük bir kurumun bizlere sunduğu gücün farkındayız. Grubumuzdan aldığımız destekle, güçlü ödenmiş sermayemiz ve finansal yapımız, yepyeni bir yönetim anlayışı ve sürdürülebilir gelir modellerimiz ve fark yaratan uygulamalarımız ile acentelerimizin her zaman yanındayız. AXA Sigorta 1.2 milyar lira ile Türk sigorta sektöründeki en yüksek ödenmiş sermayeye sahip şirket konumunda. Güçlü sermaye yapımızla ortaklarımıza güven vermeye devam ediyoruz."

Globalde AXA'nın sigorta devi XL'i satın almasına da değinen Ölken, "XL satın almasıyla beraber AXA en büyük sigortacı oldu. Dünyadaki en değerli sigorta markası sıralamasında üst üste 10 yıl birinci olduk. Bununla gurur duymamız gerekiyor. Forbes 500 listesindeki tek sigorta şirketi de AXA. Genelde yereli düşünüyoruz ancak arkamızda çok büyük bir grup var. AXA bizlere 'Bu yolda yalnız yürümeyeceksiniz' diyor" dedi.

'DİRAYETLİ VE KARARLI OLACAĞIZ'

AXA Sigorta'nın büyümeden ödün vermeyeceğini ancak büyürken kontrollü olacağını belirten Ölken, 2018 yıl sonu prim üretimi hedeflerinin 115 milyon lira olduğunu ifade etti. Ölken, uzun dönemdeki hedefleri hakkında şunları söyledi: "Sigortacılığın bir adım ilerisi olan Sigorta 4.0 sadece teknolojik bir dönüşüm değil. Yaşam biçimimizi de değiştirmemiz gerekiyor.
Bunu başarmak için öncelikle ürünlerimizi, hasar yönetimini ve iletişimi farklılaştıracağız. İnovasyon ve teknolojiye, bu alanlara yatırım yaparak dahil olacağız."
Ölken, konuşmasını AXA Sigorta'nın yeni manifestosunu açıklayarak sonlandırdı:
"Anlamak için dinleyeceğiz, dinlerken anlayacağız. Kurumumuz meraklı olacak; etrafımızda ve teknoloji tarafında ne oluyor göreceğiz. Canlı ve önyargısız olacağız. Bu bize fırsat yaratacak. Dirayetli ve kararlı olacağız. En önemlisi de, alçak gönüllü olacağız. Başarı hikayemizi yazarken kalemi başkasına tutturmayacağız."

45 ASIRLIK TECRÜBE

AXA Sigorta 2018 Acenteler Strateji

AXA SİGORTA'DAN CEP TELEFONU SİGORTASI

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, AXA Sigorta 2018 Acenteler Strateji Toplantısı'nda acentelere yeni bir ürün müjdesi verdi. Toplantıda, akıllı telefon fiyatlarının günümüzde geldiği noktaya dikkat çeken ve telefonların da koruma altına alınması gereken bir varlık haline geldiğini söyleyen İşcan, AXA Sigorta'nın yeni bir ürün olan 'cep telefonu sigortası' için denemelere başladığını duyurdu. İşcan, cep telefonu sigortası için 35 acente ile teste başladıklarını; test edilen üründe kaza/ekran kırılması, yüksek voltaj ve sıvı teması risklerinin koruma altında olduğunu ve ücretsiz kargo ile profesyonel çözüm hattı gibi hizmetlerin bulunduğunu söyledi.

Bir Başkayız'

Toplantısı, AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan'ın konuşmasıyla devam etti. AXA Sigorta'nın 3 bin acenteyle çalıştığını ve bu acentelerin ortalama 15 yıl tecrübesi olduğunu söyleyen İşcan, bunun 4 bin 500 yıllık bir tecrübe anlamına geldiğini, AXA Sigorta acentelerinin 45 asırlık bir bilgiye sahip olduğunu dile getirdi. Bu tecrübeden olabildiğince yararlanmayı hedeflediklerini ifade eden İşcan, AXA Sigorta'nın gelecek dönemde satış organizasyonu tarafındaki planlarını ve hedeflerini anlattı: "AXA Sigorta olarak 'Güçlü Bölge' stratejimizi izliyoruz. Öncelikle bu stratejiyi ortaya çıkaracağız. AXA'nın fabrika ayarlarında da güçlü bölge kavramı var. Merkezleşme, bölgelerde biriken tecrübeyi bir kenara koyuyor. Güçlü Bölge stratejisi ise bunun tam aksini hedefliyor. Böylelikle, teknolojiyi kullanıyoruz ancak insan faktörünü kesinlikle aradan kaldırmıyoruz."



AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, yeni acente uygulamalarını anlattı.

Konuşmasının devamında acentelerin operasyonlarında karşılaşabildikleri pek çok zorluğa ve aksamaya AXA Sigorta olarak çözüm ürettiklerini söyleyen İşcan, AXA Sigorta'nın acenteler için özel olarak ürettiği ve verimliliği artırmayı hedefleyen AXA Acentem uygulamasındaki yeni özellikler ve arayüz iyileştirmeleri hakkında bilgi verdi.
Çalışanların gelecek kuşaklarla çalışmaları için adaptasyon sağlayacak olan, orta ve uzun vadede genç acentelerin yetiştirilmesini amaçlayan 'Acenteler Gelecek Kuşak' programını da uygulamaya aldıklarını belirten İşcan, konuşmasını ülkemizin yerli sporcu yetiştiren kurumlarından Türkiye Altınordu Genç Futbolcu Yetiştirme Kulübü'ne sponsor olduklarını duyurarak sonlandırdı.

BİR İLK: AXA TALKS

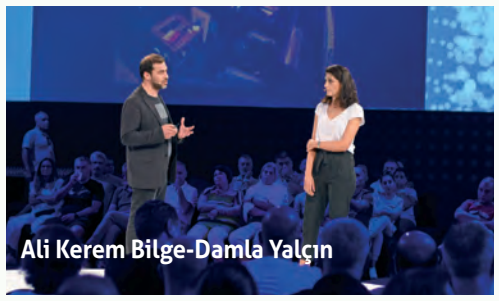
Bu yılın AXA Sigorta Acenteler Strateji Toplantısı'nda en çok dikkat çeken bölümlerden biri, ilham verici başarı hikayelerine yer verilen AXA Talks etkinliği oldu. Etkinlikte, TABİT Akıllı Tarım Teknolojileri kurucusu Tülin Akın başarıya giden yoldaki azimli macerasını anlatırken; KAGİDER Başkanı Sinem Oktar, kadının toplumdaki yeri ve çeşitliliğin iş süreçlerine pozitif etkilerini ortaya koyan bir konuşma gerçekleştirdi. AXA Talks'ta en çok ilgi çeken konuşmalardan biri ise Türk voleybolunda 'Demir Leydi' olarak bilinen Neslihan Demir'in 'file arkasındaki' hikayesi oldu. Demir, voleybolda dünya şampiyonluğuna giden yolda karşılaşılan zorlukları anlattı. Bir diğer konuşmacı ise yeni sanatçıları desteklemek için kurulan BASE'in Yöneticisi Ali Kerem Bilge oldu. Bilge, Türkiye'deki ilk kolektif güzel sanatlar sergisi hakkında bilgi verirken, serginin en çok dikkat çeken isimlerinden Damla Yalçın da kısa bir konuşma yaptı. AXA Talks'un finalini ise Matematik Öğretmeni Yusuf Tonguç gerçekleştirdi. Yusuf Tonguç ve öğrencilerinin Mardin'den İspanya'ya ulaşan başarı hikayesi acentelerden büyük alkış aldı.
AXA Sigorta toplantıda Endüstri 4.0 ve Sigorta 4.0'ı anlatmaya devam etti. ION Academy Kurucusu ve Endüstri 4.0 Platformu Organizasyon ve Saha Sorumlusu Ali Rıza Ersoy'un Endüstri 4.0'ı anlattığı konuşma ve Ozan Türkkan'ın Sanat 4.0 başlıklı dijital sanat çalışması da büyük ilgiyle izlendi.



Yavuz Ölken ve Firuzan İşcan, sunumların ardından acentelerden gelen önerileri dinleyip, soruları cevaplandırdılar.



Tülin Akın



Ali Kerem Bilge-Damla Yalçın



Neslihan Demir

Başarı hikayelerine yer verilen AXA Talks konuşmaları acenteler tarafından ayakta alkışlandı.



Yusuf Tonguç



Sinem Oktar



36. AIAG Kongresi'nin ev sahibi TARSİM

Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği'nin (AIAG) Kongresi, TARSİM'in ev sahipliğinde 2021 yılında İstanbul'da gerçekleştirilecek.

TARSİM Yönetiminin geçtiğimiz aylarda Birliğin Başkanı Arnaud De Beaucaron ile bir araya gelerek, Kongre'nin 36'ncısının Türkiye'de yapılmasına ilişkin sunduğu teklif kabul edildi. 1951 yılından itibaren faaliyet gösteren ve 5 kıta, 30 ülkeden 100'ün üzerinde üye şirketi olan Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği'nin 2 yılda bir, farklı ülkelerde düzenlediği Kongre'de, tarım sigortaları uygulamalarında uluslararası düzeyde karşılaşılan sorunlar, bunlara yönelik çözüm önerileri, tarım faaliyetlerini gelecekte nelerin beklediği ve sigortacılık açısından neler yapılabileceği gibi konular değerlendiriliyor.



Satranç temalı ödüllü sergi: "Bi Hamle"

TARSİM, "Satranç" temalı interaktif bir sergi düzenledi.



TARSİM İç Denetim Başkanlığı, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin başta gelen özelliklerinden biri olan sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi, oluşabilecek muhtemel risklerin zamanında belirlenmesi ve gerekli önlemlerin alınabilmesi için denetim faaliyetinin önemli ve vazgeçilmez bir denge unsuru olduğunu göstermek amacıyla interaktif bir sergi düzenledi.
Sergi; dikkat, bellek ve planlama gibi bilişsel yetenekleri geliştiren, insana resmin bütününü görmeyi ve sistematik olmayı öğreten bir oyun olarak nitelendirilen "Satranç" teması üzerine kurgulandı. Türkiye İç Denetim Enstitüsü (TİDE) tarafından 2018 yılında Mesleki Tanıtım Faaliyetleri Farkındalığı Ödülü'ne de layık görülen "Satranç" temalı interaktif sergi "Bi Hamle", Uluslararası XXII. Türkiye İç Denetim Kongresi kapsamında önceki günlerde, İstanbul'da, katılımcıları ağırladı.

Tarımda riski en iyi anlatan ödülü kazanacak

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) tarafından İstanbul Fotoğraf Sinema Amatörleri Derneği'nin (İFSAK) katkılarıyla düzenlenen "Tarım ve Risk" konulu fotoğraf yarışmasının 4'üncüsü için başvurular başladı. Ülkemizde tarım ve riski buluşturan ilk ve tek fotoğraf yarışması, bu yıl 4'üncü kez düzenleniyor. Fotoğraf Yarışması ile tarım faaliyetlerinin önemi vurgulanıyor, bu faaliyetlerin kesintiye uğramasının olumsuz sonuçlar doğurabileceğine işaret edilerek; tarım sigortaları ile ilgili ülke genelinde farkındalık yaratılması amaçlanıyor. Yıllardır düzenlenen ve artık geleneksel hale gelen yarışma, TARSİM'in aynı zamanda fotoğraf sanatına da verdiği değerin bir göstergesi haline geldi.

TARSİM Fotoğraf Yarışması, Seçici Kurul Üyeleri, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) Temsilcileri, Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) ve İstanbul Fotoğraf ve Sinema Amatörleri Derneği (İFSAK) Yönetim Kurulu Üyeleri ile birinci dereceden yakınları dışında, Türkiye'de ikamet eden ve 18 yaşını doldurmuş herkesin katılımına açık olarak düzenleniyor. Başvuruların 31 Aralık'ta sona ereceği yarışmaya en fazla 4 eser ile katılım sağlanabilecek. Yarışmaya tfsfonayliyarismalar.org internet sitesi üzerinden ücretsiz olarak başvuruda bulunulabiliyor. Katılım şartları ve detaylı bilgi için; tarsim.gov.tr ve tfsfonayliyarismalar.org adresleri ziyaret edilebilir.





GULF SİGORTA SATIŞ VE DAĞITIM KANALLARI "STRATEJİ VE HEDEFLER" KONULU ATÖLYE ÇALIŞMASINI GERÇEKLEŞTİRDİ

Gulf, satış birimlerinin fikirleriyle büyüyecek

Gulf Sigorta'nın Satış ve Dağıtım Kanalları toplantısı, "Sahne Senin Fark Yarat" sloganıyla 6-7 Ekim tarihlerinde 87 kişinin katılımıyla Mercure Hotel İstanbul'da yapıldı. Toplantıda satış birimleri başarı hikâyelerini paylaştı. 2 gün süren atölye çalışmaları ve sunumların ardından Zorba Taverna'da düzenlenen akşam yemeğinde katılımcılar keyifli zaman geçirdi. Toplantının açılış konuşmasını yapan Genel Müdür Süleyman Sağıroğlu, hız ve hizmet kalitesine önem verdiklerini ifade etti. Satış birimlerinin işlerini kolaylaştırmak için teknolojik yatırımlara devam ettiklerini kaydeden Sağıroğlu, gerek aracılardan gerekse çalışanlardan gelen geri bildirimleri önemsediklerini söyledi. "Bir fikrim var" diyen herkesin fikrini paylaşmasını isteyen Sağıroğlu, başarılarından dolayı tüm ekibe teşekkür etti ve 2018 yılı son çeyreğinden beklentileri ile 2019 yılı hedeflerinin ne olduğunu anlattı. Alternatif Dağıtım Kanalları, Operasyon, Pazarlama ve Kurumsal İletişimden sorumlu Genel Müdür



Yardımcısı Ayşe Gardet, yaptığı sunumda 2018 yılının başarılı projelerinden bahsederken, 2019 planlarını da ana hatlarıyla paylaştı. "Şirketçe farklı kanallara hizmet verme ve portföy dengesini koruma prensibimiz devam edecek" diyen Gardet, sözlerine şöyle devam etti: "Sosyal sorumluluğu ciddiye alan, duyarlı bir şirketiz. 2019 yılında bu alandaki çalışmalarımız daha da artacak."

'2019 GULF SİGORTA İÇİN İYİ BİR YIL OLACAK'

Satıştan sorumlu Genel Müdür Yardımcı Sibel Sevinç de "Toplantımızın en verimli tarafı, oluşturduğumuz çalışma gruplarından çıkan satışımızı artırıcı, operasyonel verimliliğe katkı sağlayacağına inandığımız yaratıcı fikirlerin fazla olmasıydı. Bundan sonraki süreç bu fikirlerin hayata geçirilmesi olacak, bu konu grup liderlerinin yıl boyu takibinde olacak. Bu fikir ve uygulamalar çalışanlarımızı ve yönetim kademesini son derece heyecanlandırdı. Ortaya çıkan sonuçlar, zor geçeceği kaygıları duyulan önümüzdeki yıl için hepimizi motive etti. Tüm bunlar, 2019'un Gulf Sigorta için iyi bir yıl olacağının işareti" dedi.

"Sahne Senin Fark Yarat" sloganıyla gerçekleştirilen Gulf Sigorta Satış ve Dağıtım Kanalları toplantısında gerçekleştirilen atölyeler sonucunda satış birimleri birçok yaratıcı fikir ortaya çıkardı. Satışları artıracak ve operasyonel verimliliğe katkı sağlayacak bu fikirler en kısa sürede hayata geçirilecek.



GULF SİGORTA'NIN SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ HIZ KESMİYOR:

'Bir Sigortacı Bir Can Dostu'

Gulf Sigorta çalışanlarından oluşan 40 kişilik gönüllü grubu "Bir Sigortacı Bir Can Dostu" diyerek Ataşehir hayvan barınağını ziyaret etti. Şirketin genel merkezi önünden barınağa araç ve bisiklet konvoyu ile giden Gulf Sigorta çalışanları, topladıkları bağışlarla 1 tondan fazla mama alarak can dostlarımıza götürdü. Barınakta 2 saati aşan bir süre geçiren ve hayvanları elleriyle besleyen gönüllüler grubu, "O anlar bizim için çok değerliydi. Soğuk havaya inat, birlikte güçlü ve sıcak bir zincir oluşturduk. Hep birlikte duyarlı bir takım olmanın haklı gururunu hissettik. Ziyaret süresince sadece mama yardımı yapmış olmanın mutluluğunu değil, aynı zamanda can dostlarımız ile vakit geçirerek sevildiklerini hissettirmek gibi paha biçilemez bir duygu yaşadık" dediler.





QUICK SİGORTA KÜÇÜK EKİPLE BÜYÜK BAŞARILARA İMZA ATIYOR:

“Biz daha yeni başlıyoruz”

SEKTÖRÜN EN GENÇ ŞİRKETLERİNDEN OLAN QUICK SİGORTA, KISA BİR SÜREDE EN ÇOK KONUŞULAN SİGORTA ŞİRKETLERİ ARASINDA YERİNİ ALDI. KURULDUĞUNDAN BU YANA 2 MİLYON 300 BİN POLİÇEYE ULAŞAN QUICK SİGORTA’NIN CEO’SU LEVENT ULUÇEÇEN’İN GELECEK İÇİN YORUMU ŞÖYLE: “BİZ DAHA YENİ BAŞLIYORUZ.”



QUICK SİGORTA CEO’SU LEVENT ULUÇEÇEN:

“Quick Sigorta olarak sigortacılık ruhsatımızı almamızın üzerinden sadece 15 ay geçti. Bu kısacık sürede 2 milyon 300 bin poliçeye ulaşarak Türkiye’nin dört bir yanındaki işletme ve kişilere sigorta koruması sağladık. Ben şansa inanmayan biriyim. Geldiğimiz noktada, yakaladığımız başarıda şansın hiç yeri yok. Quick Sigorta’nın başarısı tamamen bu ekibin özverili ve titiz çalışmalarının sonucu. Biz, birbirimizin eksiğini tamamlıyoruz. Bunu gururla söylüyorum. Sadece bir kişinin yokluğunda Quick Sigorta’yı eksik hissederim. Buraya aldığımız takım arkadaşlarımızın hepsinin bir görevi, bu dinamik yapıyı tamamladığı bir parçası var. Gelecek için de tek bir şey söylüyorum: Biz daha yeni başlıyoruz.”



QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ AHMET YAŞAR:

“Biz sloganımızı belirlerken, ‘Şirket yeni, biz değiliz’ derken ekibimize işaret ettik. Quick Sigorta’da bu işe 30 yılını, 40 yılını vermiş sektörün çok değerli insanları var. Burada sadece bir sigorta şirketi gibi değil aynı zamanda bir medya, bir teknoloji şirketi gibi davranıyoruz. Dolayısıyla, işimizi nasıl yapacağımızı ve nasıl yapmamız gerektiğini yeniden kurguladık. Sigortacılık teknik bir iş ama vatandaş işin teknik kısmıyla ilgilenmiyor. Bizim, sigortacılığı en iyi şekilde anlatmamız gerekiyordu. Sigortacılığın şimdiye kadar yeterince doğru anlatılamadığına, düzgün bir iletişim kurulamadığına inandık ve bunu başarabilecek bir iş modeli oluşturduk. Böylece önemli bir başarı yakaladığımızı düşünüyoruz. Bunu da Quick Sigorta’nın çekirdek ekibiyle yaptık. Ekipteki her bir kişi, bu kusursuz çalışan makinenin her bir dişlisi CEO’muz Levent Uluçeçen tarafından dikkatle seçildi ve sistemin içine yerleştirildi. Bir dişli eksik olsa bile bu makinenin çalışması tehlikeye girerdi. Çok iyi seçilmiş, çok iyi yerleştirilmiş bir sisteme sahibiz.
Sadece bir yıl içinde Türk sigorta sektöründe ilk 20 arasına girmeyi başardık. Önemli olan geldiğimiz değil, gideceğimiz yer. Quick Sigorta bu ülkeden çıkmış bir şirket olarak, ülkemizin süreçlerini, ülkemizin yapısını bilerek hareket ediyor ve bunu hızla yapıyor. Bizim avantajımız şu: Ne yaptığımızı, nerede yaptığımızı ve kimin için yaptığımızı biliyoruz ve konumuza hakimiz. O yüzden de ilerlememiz kolay ve hızlı oluyor. Yaptığımız her şeyin farkındayız, hiçbir işimiz tesadüf değil. İşte bu başarıya imza atan ekip de, bu ekip.”



İLETİŞİMDE QUICK EKOLÜ

Quick Sigorta’nın en çok fark yarattığı noktalardan biri de iletişim. Dijital medya üzerinde paylaştıkları görsel, video ve blog içerikleriyle milyonlarca izleyiciye ulaşmayı başaran ve ABD’den HERMES ödülü alan ekip, sigortanın sadece poliçe yenileme dönemlerinde değil, tüm yıl boyunca akılda kalmasını sağlıyor.

BİR STARTUP GİBİ TEKNOLOJİYLE İÇ İÇE

Küçük bir ekiple büyük işler başarmayı hedefine koyan Quick Sigorta, bunun için teknolojiyi en iyi şekilde kullanmayı seçiyor. Quick Sigorta'nın dijital kalbi, küresel gelişmeleri yakından takip eden bilişim ekibiyle atıyor.





HASAR SÜREÇLERİNDE DE ADI GİBİ HIZLI OLMAYI BAŞARIYOR

Adeta sigorta şirketlerinin turnusol kağıdı olan hasar ve hasar sonrası takip süreçleri, Quick Sigorta'nın deneyimli ve yetkin hasar ekibi tarafından şirketin adı gibi hızlı ve pürüzsüz bir biçimde tamamlanıyor.



MÜŞTERİNİN DOSTU

Quick Sigorta müşteriler için uzun ve zahmetli süreçleri aradan kaldırmayı hedefliyor. Müşterinin mutluluğunu birinci plana koyan müşteri ilişkileri ekibi, şirketin her zaman gülen yüzü oluyor.



MEVZUATLARA ANINDA UYUM

'Şirket yeni, biz değiliz' diyen Quick Sigorta'nın avantajlarından biri de ülke şartlarını bilen ve yeni düzenlemelere anında cevap verebilen hukuk departmanı. Quick Sigorta, hızının önemli bir kısmını, yeni düzenlemelere anında uyum sağlayabilen hukuki altyapısına borçlu.





SEKTÖRÜN İHTİYAÇLARINA ANINDA CEVAP

Yenilikçi ürünlerle sektöre öncülük eden Quick Sigorta, sigorta şemsiyesine ihtiyaç bulunan noktaları hızla saptayarak çözüm üretiyor. Teknik ekip bu sefer de reel sektörü rahatlatacak olan kefalet sigortası ürünüyle gündemde...



1.5 YILDAN KISA SÜREDE EN BÜYÜK 20 SİGORTA ŞİRKETİ ARASINDA

Faaliyete başladığı günden bu yana basamakları bir bir çıkan Quick Sigorta, günümüzde sektörün en büyük 20 şirketi arasında yer alıyor. Quick Sigorta'nın bu ivmesinin ardında deneyimli ve özverili bir finans ekibi bulunuyor.



BİNLERCE ACENTENİN YANI BAŞINDA

Ticari hayatına neredeyse bir startup gibi başlayan Quick Sigorta, aldığı 6 bin 750 başvuru ile dağıtım ağını 1500 acentenin üzerine çıkarmış durumda. Her soruyu olabilecek en hızlı şekilde cevaplandıran ekip, acentelerin verimliliğini artırmak için canla başla çalışıyor.



DURMAK BİLMEYEN BİR YAPI

Quick Sigorta, her an ve her yerde sigortalıların ihtiyaçlarına koşup, çözüm üretiyor. Bu devridaim yapının aksamadan ve en verimli şekilde işlemeye devam etmesinin arkasında ise idari ekip bulunuyor.

"işte o ekip"



Özel sektörün kredi limitini kefalet sigortası rahatlatacak

Bankalar tarafından düzenlenen teminat mektuplarına alternatif olarak ortaya çıkan kefalet sigortasının reel sektörün elini rahatlatacağını söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Kefalet sigortası, teminat mektuplarına tahsis edilen kredi limitlerinin ihtiyaç duyulan esas alanlarda kullanılmasının önünü açacak" dedi.

Quick Sigorta, banka teminat mektubu yerine geçecek ve reel sektörün teminat ihtiyacının karşılanmasında önemli bir rol üstlenecek kefalet sigortası uygulamasını başlattı.
Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar yaptığı açıklamada, "Bir süredir pilot uygulama olarak başlattığımız, özellikle kamu ihale süreçlerinde özel sektörün teminat ihtiyaçlarını karşılayabilmek, mevcut durumda bankalar tarafından düzenlenen teminat mektuplarına tahsis edilen kredi limitlerinin ihtiyaç duyulan esas alanlarda kullanılmasının önünü açabilmek ve reel sektörün elini rahatlatmak adına özel sektöre önemli bir enstrüman kazandırma çalışmalarını hızlandırdık" diye konuştu. Yaşar, "Türkiye'de bir ilk olarak, firmalar ihalelere katılırken teminat mektubu yerine Quick Sigorta Kefalet Sigortası kapsamında düzenlenen kefalet senetlerini sunabiliyorlar" dedi.
Kefalet sigortası konusunda oldukça yoğun talep aldıklarını da belirten Ahmet Yaşar, "Ekip arkadaşlarımız yaklaşık 6 aydır söz konusu ürün üzerinde piyasa çalışmalarını sürdürüyordu. Dar alanda sürdürdüğümüz bu çalışmalar şimdiden iş dünyasında büyük ilgi çekti ve önemli bir ihtiyacı karşıladı"



Levent Uluçeçen (solda) ve Ahmet Yaşar, kefalet sigortası uygulamasını hayata geçirdiklerini açıkladı.

diye konuştu. Yoğun talep gören ürünle ilgili bilgi almak isteyen kişilerin kefalet@quicksigorta.com adresine mail atabileceğini belirten Yaşar gümrük komisyoncularının ihtiyaçlarını karşılamak üzere de mevzuat düzenleyiciler nezdinde girişimler başlattıklarını hatırlattı.

'SİSTEMİN İHTİYAÇLARINI DİKKATE ALDIK'

Konuya ilişkin olarak konuşan Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen ise, bankalar tarafından sağlanan gayrinakdi kredilerin %75'ini teminat mektuplarının oluşturduğunu, teminat mektuplarının ise %100'ünün bankalar tarafından sağlandığını ifade etti. Uluçeçen, bu oranın Asya Pasifik'te %50, Avrupa'da %25 olduğunu, ABD'de ise tamamının sigorta şirketlerince karşılandığını belirterek, "Faaliyete başladığımız andan itibaren ülkemizin ve ekonomik sistemin ihtiyaçlarını dikkate aldık ve taleplere karşılık arz sağladık" dedi. Sektörde ilkleri gerçekleştirmekten mutlu olduklarını belirten Uluçeçen, "Arkadaşlarımız birçok alanda ihtiyaçları karşılayabilecek, eksikliği hissedilen ürünler üzerinde çalışıyor. Yeni bir şirket olarak gerek marka bilinirliğimiz gerekse ürettiğimiz poliçe rakamlarından son derece memnunum" dedi.

Katılım Emeklilik'in sağlıkta hedefi yıl sonuna kadar 10 bin poliçe

Katılım Emeklilik, Tam Katılım Sağlık Sigortası ve Yurtdışı Seyahat Sigortası ürünleriyle sağlıkta da büyümeye devam ediyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık Sigortamız ile Türkiye'nin dört yanında 500'ün üzerinde hastanede fark ücreti ödemeden hizmet alabiliyorsunuz. Yurtdışı Seyahat Sağlık Sigortası'yla da katılımcılarımızın seyahatlerinde karşılaşabilecekleri sorunları güvence altına aldık" diye konuştu. Sincek, sözlerine şöyle devam etti: "2018'de sunduğumuz Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık ve Yurtdışı Seyahat Sağlık Sigortası ürünlerimizle sağlıkta da faizsiz alternatif olabileceğiniz göstermiş olduk. İkinci ürünümüz Yurtdışı Seyahat Sağlık Sigortası'yla da bu alandaki büyümemizi sürdürüyoruz. Sağlık sigortaları kapsamında sunduğumuz koruma ürünleri Acil Sağlık Sigortası ve Yabancı Sağlık Sigortası ürünleriyle devam edecek. Hedefimiz 2018'de en az 10 bin kişiyi sağlık sigortası şemsiyemiz altına almak."
Ayhan Sincek, "Tamamlayıcı sağlık sigorta ürünümüzle tüm SGK'lılar anlaşmalı özel hastanelere giderek muayene olabiliyor ve hiçbir ilave ücret ödemiyor" dedi.
Sincek, Tam Katılım Sağlık Sigortası kapsamında bulunan hizmetlerle ilgili şu bilgileri verdi: "Bu ürünümüzle acil sağlık giderleri, küçük müdahaleler, cerrahi veya dahili yatış, yoğun bakım, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz, koroner anjiyografi, doktor muayene, laboratuar hizmetleri, görüntüleme ve ileri tanı yöntemlerini yüzde yüz ücretsiz karşılanıyor. Ani gelişen hastalık, kaza, yaralanma benzeri durumlarda ücretsiz ambulans sağlanıyor. Ayrıca tek kişilik oda, yemek ve bir adet refakatçi giderleri de bu teminattan karşılanıyor. Ayrıca bu primleri vergiden de düşebiliyorsunuz."



Ayhan Sincek

YURTDIŞI SEYAHATLERİNE DE GÜVENCE

Yurtdışı Seyahat Sağlık Sigortası'nı da anlatan Sincek, bu ürün ile limit dahilinde tıbbi tedavi teminatı, yaralanma veya ciddi hastalığa bağlı acil tıbbi tahliye ve cenaze nakil imkanı sunulduğunu belirtti. Sincek, "Yurtdışı Seyahat Sağlık Sigortası bunların yanı sıra tıbbi tedavilerden sonra transfer masraflarını da ödüyor. Yaralanma veya hastalığa bağlı konaklama süresinin uzatılması durumunda 7 güne kadar otel konaklamalarını karşılıyor. Zorunlu nedenlerle gerçekleşen tur iptallerinde katılımcıya 1000 euro ödeme yapılıyor. Bagaj kaybı ve zarar görmesi durumlarında 500 euro tazminat ödenirken, 12 saat ve üstü bagaj gecikmelerinde ve çifte rezervasyon nedeniyle gecikmelerde 200 euro veriliyor. Aktarmalı uçuşun kaçırılması nedeniyle gecikme durumunda 100 euro ödenirken, vize reddi durumunda vize bedeli kadar teminat sunuluyor" şeklinde konuştu.



Aylin Somersan Coqui



Tolga Gürkan



Arif Aytekin

Allianz Türkiye'nin CEO'su 2019'la birlikte değişiyor

Almanya merkezli uluslararası Allianz'ın, global ve Türkiye operasyonlarının liderliklerinde 1 Ocak 2019 itibarıyla önemli değişiklikler yaşanacak. 2016'nın Ocak ayından bu yana Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı (CEO) olarak görev yapan Aylin Somersan Coqui, 1 Ocak 2019 itibarıyla Allianz Grubu İnsan Kaynakları Başkanı (Chief Global HR Officer) olacak.
Aylin Somersan Coqui'den boşalan Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkanı (CEO) görevine Hazine ve Maliye Bakanlığı onaylarının ardından, Allianz Türkiye Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı (COO) olarak görev yapan Tolga Gürkan getirilecek.
2010 yılından bu yana Allianz Sigorta Genel Müdürü olarak yer alan Arif Aytekin ise 1 Ocak 2019 itibarıyla Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı görevini üstlenecek. Arif Aytekin mevcuttaki Allianz Sigorta Genel Müdürlüğü, Taylan Türkölmez ise Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emekllik Genel Müdürlüğü görevlerine devam edecek.

Rekabet kurulu Acıbadem Sigorta'nın Bupa'ya satışına izin verdi

Rekabet Kurulu, 190 ülkede 32 milyon müşteriye sahip olan İngiliz sağlık grubu Bupa'nın, sağlık alanında Türkiye'nin en büyük sigorta şirketlerinden biri olan Acıbadem Sigorta'yı satın almasını onayladı.

Türkiye Binicilik Federasyonu'nun resmi sponsoru Koru Sigorta

2011 yılından beri güçlü sermayesi, alanında uzman kadrosu, özgün ve yenilikçi ürünleriyle sigortacılık hizmeti sunan Koru Sigorta, sosyal sorumluluk bilinciyle binicilik sporunun Türkiye'de yaygınlaştırılması ve bilinirliğinin artırılması için çalışmalar yürüten Türkiye Binicilik Federasyonu'nun (TBF) resmi sponsoru oldu.

Koru Sigorta, imzaladığı sponsorluk anlaşması kapsamında Türkiye'de binicilik sporunun gençler arasında yaygınlaşmasını sağlamak, binicilerin uluslararası arenada ülkemizi başarıyla temsil etmelerine destek olmak ve binicilik sporunun seyirci potansiyelini artırmak amacıyla Türkiye Binicilik Federasyonu ile çalışmalar yürütüyor.

Yenilikçi vizyonu ve ilkeli sigorta yaklaşımını yepyeni bir alana taşıyarak geçtiğimiz aylarda lanse ettiği 'At Hayat Sigortası' ile binicilik sektörüne destek konusunda adım atan Koru Sigorta bu desteğini Türkiye Binicilik Federasyonu'un resmi sponsoru olarak güçlendirmeyi amaçlıyor.



Geçtiğimiz aylarda 'At Hayat Sigortası' ile binicilik sektörüne destek konusunda önemli bir adım atan Koru Sigorta, bu desteğini Türkiye Binicilik Federasyonu'nun resmi sponsoru olarak sürdürüyor.

Kasım Yılmaz, Koru Sigorta Genel Müdür Yardımcısı



Kasım Yılmaz, Koru Sigorta Ürün Yönetimi ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve getirildi. Lisans eğitimini Karadeniz Teknik Üniversitesi Maliye Bölümü'nde alan Yılmaz, yüksek lisans eğitimini ise Okan Üniversitesi Muhasebe ve Denetim Bölümü'nde tamamladı.

İş hayatına Oyak Grubu'nda başlayan Yılmaz, sırasıyla Ray Sigorta ve Sompo Japan Sigorta'da görev aldı. Sektöre özel İç Denetim Danışmanlığı yapan ve aynı zamanda Bağımsız Denetçi ve Mali Müşavir unvanlarına sahip olan Yılmaz, son olarak Koru Sigorta İç Denetim Danışmanı olarak çalışıyordu.

Koru Sigorta'dan acentelerine Porto gezisi

Koru Sigorta performansıyla öne çıkan acentelerini Porto seyahati ile ödüllendirdi.

Satış kampanyasında hedefini gerçekleştiren 35 Koru Sigorta acentesi, 3 günlük seyahat süresince Porto'nun güzelliklerini keşfetti.

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin ile Acenteler ve Pazarlama Direktörü Barış Tabakoğlu'nun katıldığı gezide acenteler, Unesco Dünya Mirası listesine alınan tarihi bölgelerin, birbirinden güzel köprülerin ve göz alabildiğine uzanan üzüm bağlarının keyfini çıkarttılar.

Gezi süresince oldukça keyifli vakit geçiren acenteler Küba'ya gerçekleştirilecek bir sonraki seyahatte tekrar buluşmak üzere sözleşerek ayrıldı.





At Hayat Sigortası ile Dostunuzu Koruyoruz

TBF Türkiye Binicilik Federasyonu Resmi Sponsoru

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

KORU SİGORTA hep yanınızda

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

Türk Nippon Sigorta 10 yaşında!

Türk Nippon Sigorta, sektörde yeniden faaliyete geçişinin 10. yılını, "Bugün 10 Yaşındayız Yarın Daha Fazlasıyız" konseptiyle Şile Gardens Hotel'de kutladı. Tüm çalışanların katıldığı etkinlik öncesinde konuşan **Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu**, başarılarına başarı katarak yollarına devam edeceklerini ifade etti.

Sektörde yeniden faaliyete geçişinin 10. yılını dolduran Türk Nippon Sigorta, "Bugün 10 Yaşındayız Yarın Daha Fazlasıyız" konsepti ile 13-14 Ekim tarihlerinde Şile Gardens Hotel'de düzenlenen etkinlikte bir araya geldi. Organizasyonda Bölge Toplantısı, Takım Çalışması/ Yetkinlikler Workshop ve tüm şirket çalışanlarının katıldığı BBQ Party etkinliği bir arada yapıldı.

'FARK YARATMAK İÇİN İŞİMİZİ SEVEREK YAPMALIYIZ'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, toplantı öncesinde gerçekleştirdiği konuşmada, "Bugün hepinizi burada görmekten büyük mutluluk duyuyorum. Türk Nippon Sigorta olarak hedeflerimizin bilincinde bir şirketiz. Bu doğrultuda hedeflerimize ulaşmada her birimize büyük görevler düşüyor. Bundan sonraki süreçlerde sadece hedef odaklı bir şirket değil, her konuda fark yaratan bir şirket olma gereksinimimiz de doğuyor. Fark yaratabilmek için işimizi severek yapmamız gerektiğine inanıyorum. Severek yaptığımız her işte, standardın dışında bir iş çıkaracağımıza ve sektörde kalıcı şeyler bırakacağımıza inanıyorum. Bugün burada olma amaçlarımızdan biri ve en önemlisi; yüksek motivasyon ve iş bilincimizle nasıl fark yaratabileceğimizi fazlasıyla ortaya koymaktır. Bu bilinçle başarılarımıza başarı katarak yolumuza devam edeceğiz" dedi.

Pamukçu'nun konuşmasından hemen sonra başlayan "Yetkinlikler Workshop" etkinliği, şirketin yetkinlik prensiplerini anlatan eğlenceli oyun ve çalışmalarla dolu dolu geçti. Etkinlikle birlikte eş zamanlı olarak başlayan ve tüm gün devam eden Bölge Performans Toplantısı'nda ise, son dönem hedefleri ve 2019 stratejileri konuşuldu.

Akşam programında ise gala yemeği yerine farklı bir konsept seçen Türk Nippon Sigorta, tüm çalışanlarının doyasıya eğlendiği renkli bir "BBQ Party" gerçekleştirdi. Partinin ilk saatlerinde, şirket bünyesinde yapılan "TNS Fark Yarat" sloganlı proje yarışması ile ilgili projelerini paylaşan tüm çalışanlara teşekkür plaketi verildi. Plaketlerini Dr. E. Baturalp Pamukçu'dan teslim alan çalışanlar, plaket tesliminden sonra toplu anı fotoğrafı çektirdi.

"Bugün 10 Yaşındayız Yarın Daha Fazlasıyız" konsepti ile gerçekleştirilen organizasyonda, aynı zamanda 10. yılını dolduran çalışanlara da 10. yıl plaketi verildi. 10. yılını dolduran Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu'ya plaketini Türk Nippon Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz teslim etti. Ödül töreninin ardından, tüm çalışanlar DJ performansı ile doyasıya eğlenerek, yeni çalışma dönemi için moral depoladı.









"Bugün 10 Yaşındayız Yarın Daha Fazlasıyız" temalı etkinliğin akşamında düzenlenen barbekü partisinde, Türk Nippon Sigorta çalışanları doyasıya eğlendi.





Türk Nippon Sigorta "TNS VIP Servis" ile sigortalılarını ayrıcalıklı kılıyor

Hasar onarımında müşterilerine hızlı, kaliteli ve etkin hizmetin yanı sıra birçok özel avantajlar da sunmayı hedefleyen Türk Nippon Sigorta'nın ekim ayı itibarıyla hizmete sunduğu hizmet paketi "TNS VIP Servis" hem müşteriler hem de acenteler tarafından büyük beğeni topluyor.

İlgili hizmet paketi, Türk Nippon Sigorta müşterilerinin hasarsızlık indirimini korurken, aynı zamanda pek çok avantajı da beraberinde getiriyor.

"TNS VIP Servis" kapsamında Türk Nippon Sigorta müşterileri, hasar onarımını RS Servis'lerde ücretsiz olarak gerçekleştirebiliyor. Hususi araçlarının RS Servis'lerde onarılması durumunda; Türk Nippon Sigorta ile yenileme döneminde hasarsızlık indirimini koruyan müşteriler, onarım süresince ayrıca sınırsız kiralık araç imkanı, servislere 7/24 araç kabulü, orijinal parça değişimi, Türkiye içerisinde onarım garantisi ve vale hizmeti gibi avantajlardan da faydalanabiliyor.

Özel otomobil segmentini kapsayan hizmet, tüm bu avantajlarıyla sigortalılarını ayrıcalıklı kılıyor.



İletişimcilerle bir araya geldik























Sigorta şirketlerinin pazarlama ve iletişim bölümlerinden 50'nin üzerinde temsilci, yemek sırasında birbiriyle kaynaşma fırsatı buldu.





Sektörün pazarlama müdürleri ve iletişimcileri, Türkiye'nin en çok satan sektör yayını olan Sigortacı Gazetesi'nin düzenlediği organizasyonda buluştu.
22 Ekim Pazartesi günü, İstanbul'un en iyi balık lokantalarından biri olan Lacivert Restaurant'ta buluşan sektör temsilcileri öğle yemeğinde sohbet edip birlikte keyifli zaman geçirdiler.
2019 yılının bütçe, promosyon telaşı başlamadan önce bir araya gelen 50'den fazla sektör temsilcisi, İstanbul Boğazı manzarası eşliğinde hem stres attı, hem de 2019'a ilişkin fikir alışverişinde bulundu.
Aralarında Aegon Sigorta, Allianz, Axa Sigorta, Bereket Emeklilik, Demir Hayat, Doğa Sigorta, Ethica Sigorta, Eurocross, Generali Sigorta, Groupama, Güneş Sigorta, Halk Sigorta, Halk Emeklilik, Katılım Emeklilik, Koru Sigorta, Magdeburger Sigorta, Mapfre Sigorta, Orient Sigorta, Quick Sigorta, SBN Sigorta, Sigorta Cini, Sompo Japan Sigorta, Tamas, TARSİM, Türk Nippon Sigorta, TSB ve Unico Sigorta gibi şirket ve kurumların bulunduğu organizasyona katılanlara bir de sürprizimiz oldu.

KATILIMCILARA MANDALA KİTABI

Davete katılan herkese, 40 bin yıl önce insanların hayatlarında dilek ve arzularının gerçekleşmesi için mağara duvarlarına yaptıkları Mandala desenlerini içeren bir boyama kitabı hediye edildi. Konsantrasyon, yaratıcılık, farkındalığın artmasını ve stres anında daha sakin düşünebilmeyi sağlayan Mandala, adeta biz iletişimcilerin çalışma hayatının özeti...





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

>El değmeksizin gerçekleşen süreçler
>Sıfır E-Posta



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

www.sfs.com.tr

CEOLAR konuşuyor - Ray Sigorta CEO'su Koray Erdoğan:

Sektörde 'marka' olmanın anahtarı fark yaratmak

Müşterilerin zihninde ayırt edici bir algı oluşturmanın "marka olabilmek" için son derece önemli olduğunu ifade eden **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan**, günümüzde sigorta şirketlerinin rekabet gücünü belirleyen temel değişkenlerden bazılarının marka odaklı değerler olduğunu belirtti.

Şüphesiz, 'büyüme' sigortacılar için anahtar kelimelerden biri. Son dönemde iyi bir ivme yakalayan Ray Sigorta, Türk sigorta sektörünün hızla büyüyen şirketleri arasında yer alıyor. Kuruluşunun 60'ıncı yılını kutlayan ve 60'ıncı yılında bir araştırma şirketi tarafından yürütülen 'Türkiye'nin En Değerli 100 Markası' arasında yer alan Ray Sigorta, son 2 yıldır sektör ortalamasının oldukça üzerinde büyüyor. 'CEO'lar Konuşuyor' bölümümüzün bu ayki konuğu ise, büyümenin arkasındaki önemli isimlerden olan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan. Günümüzdeki hızlı değişim ortamında müşteri ve paydaşların zihninde doğru pazarlama iletişimi ile ayırt edici bir algı oluşturmak gerektiğini vurgulayan Koray Erdoğan, sektörde başarılı olmanın yolunun yenilikçi ürün ve hizmetlerle müşterinin yanında olmaktan geçtiğini söyledi.

Ray Sigorta'nın yeni ürünlerle bir atılım yaptığını ve sektörün üzerinde bir büyüme gösterdiğini görüyoruz. 2018 sonu hedefleriniz nedir, hedeflerinize ne kadar yakınsınız?
Ray Sigorta olarak sektörde tam 60 yıllık bilgi birikimimiz ile müşterilerimizin her türlü ihtiyacına özel sigorta çözümleri sunarak onların yanlarında oluyoruz. 2024 vizyonumuz kapsamında ciddi bir dönüşüm projesi başlattık ve hedeflerimize doğru emin adımlarla ilerliyoruz. Öncelikli ve daimi hedefimiz sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı bir büyüme yakalamak. Son iki yıldan beri sektör ortalamasının üzerinde büyüme sergiliyoruz. 2017 yılında sektör %12 büyürken Ray Sigorta olarak iki katı, %24 büyüdük. 2018 yılı Ağustos ayı verilerine bakarsak yeni ürünlerimiz, mevcut ürünlerimizde yaptığımız gerekli düzenlemeler ve satış kanallarımıza sunduğumuz destekler sayesinde yine sektörden daha fazla büyümüş durumdayız. Nitekim bu dönemde 575 milyon liralık üretimle pazar payımızı yüzde 1.79'dan yüzde 1.87'ye yükselttik.

Önümüzdeki dönemde hangi branşların öne çıkmasını bekliyorsunuz? Ray Sigorta bu konuda nasıl çalışmalar yapıyor? Ufukta yeni ürünler var mı?
2018 yılı 8 aylık prim üretimimize baktığımızda bir önceki yıla göre neredeyse %30 oranında büyüdük. Bu büyümede dengeli portföy yapımız ve doğru fiyatlama çalışmalarımızın katkısını görüyoruz. Belirli bazı branşlarda genel büyüme oranımızın da üstünde performans sergiledik. Örneğin; sağlık branşında %103, kaskoda %42, genel sorumlulukta %44, nakliyatta %40 ve tarımda ise %26 büyüdük. Trafik, kasko ve sağlık branşlarındaki pazar payımızı kontrollü ve kârlı bir şekilde artırıp, diğer branşlardaki pazar payımızı da yukarılara taşımaya odaklanacağız. Ayrıca müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik ürünler geliştirmeye de devam edeceğiz. Bu konuda müşterilerimizi ve acentelerimizi yakından dinleyip değişen talepleri anlamaya ve buna uygun ürünler çıkartmaya özel önem veriyoruz.



Yüksek faiz ortamının sigorta şirketleri üzerindeki etkilerini değerlendiren Koray Erdoğan, "Artan faiz oranları nedeniyle mali kârda bir artış söz konusu. Ancak bu uzun vadede sürdürülebilir değil. Tüm sektör için önemli olan teknik kârlılığın yönetilebilir olması" diye konuştu.

Gündemdeki konulardan biri de kurdaki dalgalanmalar. Döviz kurlarının artması ve yüksek faiz ortamı sizi nasıl etkiledi? Sektör üzerinde etkileri ne olur?
Mevcut duruma baktığımızda, her ne kadar ağustos ayında piyasalarda yaşanan dalgalanma yerini biraz daha sakinleşmeye bırakmış olsa da tam anlamıyla bir istikrar durumu henüz yakalanamadı. Kurlarda yaşanan dalgalanmalar ve enflasyonist etki öncelikle yedek parça ve işçilik maliyetlerini olumsuz etkiliyor. Bu etkiyi de en fazla oto branşında görüyoruz. Diğer taraftan, enflasyonist etki ve satın alma gücünde görülen azalmalar tüketici tercihlerini de değiştirebiliyor. Hâlbuki öngörülebilirlik hem sektörümüz hem tüketici hem de ortaklarımız için çok önemli. Tabii, artan faiz oranları nedeniyle mali kârda bir artış söz konusu. Ancak bu uzun vadede sürdürülebilir değil. Tüm sektör için önemli olan teknik kârlılığın yönetilebilir olması. Kısa vadedeki dinamiklerin, orta ve uzun vadede sürdürülebilirlik hedeflerimizi bozmaması için bu tür dönemlerde daha etkin ve hızlı kararlar alarak ilerlemeye özen gösteriyoruz.

'BİRLEŞME VE SATIN ALMALAR ŞAŞIRTICI OLMAYACAK'

Arkanızda VIG gibi bir sigorta devi var. VIG'nin Türkiye pazarına bakışı ve iştahı ne durumda? Sektörde satın almalar olabilir mi?
Ray Sigorta olarak 60 yıldır sektörde var olan köklü, güvenilir, çözüm odaklı, dijital dönüşümüne önem veren, acente dostu bir şirketiz. Kârlı bir şekilde büyüyoruz. Bu nedenle VIG'nin Türkiye pazarına bakışı son derece olumlu. Biz de, 25 ülkede faaliyet gösteren 190 yıllık sigortacılık deneyimine sahip grubumuzun bilgi birikiminden sonuna kadar yararlanmaya çalışıyoruz. Sektörün durumuna baktığımızda ise rekabetin getirdiği yoğun baskı nedeniyle orta ve uzun vadede birtakım birleşme ve satın alma haberleri duyulması şaşırtıcı olmayacaktır.

Umut deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Ray Sigorta'nın medya tarafında da görünürlüğünün arttığını görüyoruz. Ray Sigorta'nın 60'ıncı yılı için sizin de rol aldığınız bir reklam filmi çektiniz. Müşterinin karşısına çıkmaktan çekinmiyorsunuz. Bu alandaki stratejiniz nedir?

'MÜŞTERİ VE ACENTEYİ ÖNEMSEYEREK VAR OLMANIN KIYMETİNİ BİLEN BİR ŞİRKETİZ'

60. yılımızı büyük bir heyecanla kutladığımız bu sene, yaptığımız müşteri odaklı çalışmalar sayesinde Türkiye'nin en başarılı markaları arasında yerimizi almayı başardık. Bu heyecanımızı tüm paydaşlarımızla paylaşmak istedik ve bu filmi çektik. Çok da güzel dönüşler aldık. Açıkçası benim de içinde yer almaktan çok keyif aldığım bir çalışma oldu. Ray Sigorta olarak, 60 yıl önce çıktığımız yolumuza müşterilerimiz ve acentelerimizle durmadan devam edeceğiz. Biz müşterilerini ve acentelerini önemseyerek var olmanın kıymetini bilen bir şirketiz.

DOĞAL AFETLER KONUSUNDA YOL GÖSTERİLMELİ

Geçtiğimiz günlerde ülkemizin Batı kıyılarında bir kasırga korkusu yaşandı. Ülkemizde hava olayları gittikçe daha fazla gündeme gelmeye başlıyor. Doğal afetlerin artmaya başladığı bu ortamda sigorta sektörü nasıl bir rol oynayacak? Ne gibi önlemler alınabilir?

İklim değişiklikleri dünyadaki birçok şeyi değiştirdiği gibi, sigorta sektöründe de köklü bir değişime yol açacak. Doğal afetler nedeniyle sigortalı kayıplar her geçen yıl daha da artıyor ve sigorta sektörü dolaylı olarak bu durumdan etkileniyor. Gerçekleştirilen araştırmalar da gösteriyor ki; dünya genelinde son 30 yılda görülen tüm doğal felaketlerin önemli bir kısmı kasırga, dolu fırtınası, sert fırtınalar ve seller nedeniyle meydana geliyor. Ülkemiz genelinde baktığımızda ise sel ve benzeri doğa olaylarının artık bölge gözetmeksizin her an her yerde yaşanabildiğini görüyoruz. Sigorta sektörü olarak artan doğal afetleri dikkate alacak şekilde ürünlerimizi ve süreçlerimizi değiştirmek zorundayız. Bu çerçevede geçmişteki doğal afetleri inceleyerek elde ettiğimiz bilgilere göre risk haritalarını oluşturuyor ve ürünlerimizin içeriğini toplumsal ihtiyaçlar doğrultusunda güncelliyoruz. Yaşanan kötü tecrübelerden ders alarak aynı durumlarla bir daha karşılaşılmamasını sektör olarak sağlamamız gerekiyor. Bunu da tüketicilere yol göstererek yapmalıyız. İklim değişikliği riskleri dâhil olmak üzere, doğal afet risklerine karşı poliçelerini doğru ve eksiksiz almalarını sağlayarak olası felaketlere karşı güvence içinde hissetmelerini sağlamalıyız.

Brand Finance tarafından düzenlenen Türkiye'nin En Değerli 100 Markası listesinde Ray Sigorta'nın da ismi yer alıyor. Bu başarının arkasında nasıl bir çalışma var?

Ray Sigorta olarak A+ marka derecesi ile bu listeye tarihimizde ilk kez girmiş olmaktan son derece mutluyuz. Açıkçası son iki yıldır kapsamlı bir dönüşüm sürecinden geçiyoruz ve bir taraftan sektör ortalamasının üzerinde büyürken bir taraftan da kâr ediyoruz. Günümüzdeki hızlı değişim ortamında bir şirketi sadece bilanço üzerinden değerlendirmek yeterli değil. Müşteri ve paydaşlarınızın zihninde ayırt edici bir algı oluşturmak, "marka olabilmeniz" son derece önemli. Rekabet gücünüzü belirleyen temel değişkenlerden bazıları artık bu tür "marka" odaklı değerler. Bu noktada başarılı olmanın yolu, yenilikçi ürün ve hizmetlerinizle müşterinizin yanında oluğunuzu hissettirmekten geçiyor. Biz de bu kapsamda Ray Sigorta olarak nokta atışı yaptık; ürün geliştirme konusunda uzmanlaşan bir ekip kurarak farklı ve sektörde örneği olmayan ürünlerle müşterilerimizin hayatlarına daha fazla değer katacak çeşitlilikler sunuyoruz. Tüm bu projeler ve acentelerimizden aldığımız güçle sektörde fark yaratan işlere imza atıyoruz. Diğer taraftan, sosyal medya da dâhil olmak üzere hemen her mecradan Ray Sigorta markasını müşterilerimize duyurmak için yoğun şekilde pazarlama iletişimi faaliyetleri yürütüyoruz. Yine bu alanda da uzman bir kadromuz var ve son derece stratejik ve planlı olarak bu süreci yönetiyorlar. Nitekim Ray Sigorta olarak tarihimizde ilk kez "Türkiye'nin En Değerli 100 Markası" arasına seçilmemiz de bu çabalarımızın karşılığının artık somut şekilde görülmeye başlandığını gösteriyor. Aslında bir nevi markamızın değeri, müşterimize verdiğimiz değerin birebir yansıması oldu. Önümüzdeki dönemde de paydaşlarımız, müşterilerimiz ve ülkemiz için değer oluşturmaya devam edeceğiz.

Ray Sigorta'nın 60'ıncı yılı ile ilgili hissiyatınızı anlatır mısınız?

Malumunuz, maalesef ülkemizde şirketlerin önemli bir kısmı pek uzun ömürlü olamayabiliyor. Ray Sigorta olarak köklerimizin 60 yıl öncesine gittiğini bilmek, bu yolculuğa 1958'de çıkıldığını düşünmek beni şahsen çok mutlu ediyor. Bunca yıldan süzülüp gelen emek, birikim ve özverili çalışmayı gelecek günlere daha da başarılı olarak taşıma hedefi de ayrı bir heyecan ve doğal olarak sorumluluk demek. Hem ben, hem de çalışma arkadaşlarım açıkçası tüm bu duyguları hissederek, ayrı bir şevkle çalışıyoruz. Bence, bu nedenlerden dolayı Ray Sigortalı olmak tarifi zor, özel bir hissiyat.

Ray Sigorta'nın yurt dışı seyahat ödüllü satış kampanyaları acenteler tarafından ilgiyle karşılanıyor. Yeni bir kampanyanız olacak mı?

Acentelerimize gerçekten teşekkür ediyorum. Bu seyahatleri anlamlı kılan onların katılımıyla birlikte gerçekleştiriyor olmamızdır. Yeni satış kampanyamızı geçtiğimiz günlerde duyurduk. Artık gelenekselleşmiş, son çeyreği kapsayan bir kampanyamız var. Bu kampanyanın 2018'deki hedef destinasyonu Uzak Doğu. Hedeflerini tutturan tüm acentelerimizi, Ray Sigorta farkı ile Vietnam ve Phuket'e rüya gibi bir tatile götüreceğiz.



'MARKAMIZIN DEĞERİ, MÜŞTERİMİZE VERDİĞİMİZ DEĞERİN BİREBİR YANSIMASI OLDU.'

'ACENTELERİMİZ BEN DAHİL TÜM ÇALIŞANLARIMIZA ULAŞABİLİR'

Biraz önce "acente dostu" bir şirket olarak tanımladınız Ray Sigorta'yı. Bunu biraz daha açar mısınız?

Memnuniyetle. Ray Sigorta, kuruluşundan bugüne acente üretimiyle var olmuş bir şirket. Tüm şirket bunun bilincinde diyebilirim. Biz acentelerimizle birlikte nefes alan, böylelikle de onların hem iyi hem kötü günlerinde yanında olmaya gayret eden bir felsefeye sahibiz. Bu, gerçekten de Ray'ın DNA'sına işlemiş bir durum. Son iki yıldır hedeflediğimiz konuların başında DNA'mızda yer alan bu durumu ürün, süreç ve iş yapış şekillerimize daha çok yansıtabilmek var. Yönetsel kararlarımızı alırken de, uygularken de acentelerimiz üzerindeki etkilerini son derece hassas bir şekilde değerlendirmeye çalışıyoruz. Türkiye genelinde 1200'ün üstünde acentemizle birlikte çalışıyoruz. Biliyoruz ki onlar bizim stratejik iş ortağımız. Gönül rahatlığıyla söyleyebilirim ki, Ray'ın kapıları acentelerine her zaman açıktır. Acentelerimiz Ray çalışanlarına, ben dâhil olmak üzere rahatlıkla ulaşabilir. Aramızda çok kuvvetli ve özel bir iletişim var. Özellikle uzun süredir iş yaptığımız acentelerimizle gerçekten de bir aile yakınlığı ve samimiyetiyle çalışıyoruz. Yurt dışı seyahat kampanyalarımız bunun çok güzel bir örneğidir. Bir aile seyahati sıcaklığında geçer. Tabii bir yandan da bu seyahatleri son derece profesyonel olarak ve acentelerimize her türlü konforu sağlayacak şekilde düzenliyoruz. Seyahatlerimiz, bu konuya çok hâkim arkadaşlarımızca, özel olarak hazırlanıyor. O profesyonelliğin içinde aile sıcaklığını, samimiyetini barındırabilmek ise bence Ray Sigorta ayrıcalığı.

Artık tek kelime sigortacılık konuşmuyoruz

Sektörün duayen isimlerinden Çetin Alanya, kendisi gibi emekli ve zamanında üst düzey yöneticilik yapmış sigortacılarla düzenli olarak ayda bir buluştuğunu belirterek "Çok enteresan; bir tek kelime olsun sigortacılık konuşmuyoruz. O dünyada hiç olmamışız gibi. Çok da hoş oluyor" dedi.

Sektörün duayen isimlerinden Çetin Alanya'nın 40 yıl süren çalışma hayatında yaptıklarıyla Türk sigortacığına etkisi büyük. Bir tanesini örnek göstermek gerekirse, bugün sektörde çalışan yaklaşık 2250 kişinin ortak noktası, Alanya'dan reasürans dersi almış olmaları. Öğrencileri arasında genel müdürlerin de bulunduğunu belirten Alanya, 1975 yılında reasüransın 'r'sini bilmeden sektöre girdiğini, 2015 yılına kadar da sigortacılık eğitimi almaya devam ettiğini vurguluyor.

Sigortacı Gazetesi'nin Duayenlerle Dünden Bugüne söyleşi dizisinin bu ayki konuğu olan Alanya, sırasıyla stajyer olarak sektöre adımını attığı Destek Reasürans'ta, genel müdür yardımcısı olarak çalıştığı Halk Sigorta'da, genel müdürlüğünü yaptığı Ray Sigorta'da ve kurucusu olduğu Dubai Group Sigorta'da edindiği tecrübeyi anlattı.

Emekliliğini Türk Sanat Müziği korosunda şarkı söyleyerek, arkadaşlarıyla yurt içi ve dışı geziler yaparak, yaşadığı sitedeki hanımlarla briç oynayarak geçiren Alanya, sektörün diğer emekli üst düzey yöneticileri ve duayenleriyle de ayda bir düzenli olarak buluşuyor. Bu buluşmaları "Çok enteresan; bütün bu büyük isimler bir araya geldiğimiz zaman, bir tek kelime olsun sigortacılık konuşulmuyor. Bir cümle dahi geçmiyor. O dünyada hiç olmamışız gibi. Çok da hoş oluyor" diyerek anlatıyor.

Sözü daha fazla uzatmadan, mütevazı şartlarda yaşayan bir ailenin çocuğu olarak dünyaya gelen Alanya'nın, sigortacı gençlerin ifadesiyle "reasüransın yaşayan efsanesi" olmaya uzanan sürecini ondan dinleyelim...



Çetin Alanya, kariyerinde şansının da etkili olduğunu vurgulayarak "Artık bu şanslar pek yok. Kim bilir; sektörde kaybolup giden nice değer vardır" dedi.



Yıl 1954. Alanya, babasıyla birlikte Taksim Cumhuriyet Anıtı'nın önünde Cumhuriyet Bayramı'nı kutluyor.

Öncelikle, nasıl bir çocukluk geçirdiğinizi merak ediyorum.

Mutlu bir çocukluk geçirdim. 1950'lerin İstanbul'unda mahalle kültürü vardı. Çocukluk sokakta geçerdi. İstanbul'un nüfusu taş çatlasın bir milyon kadardı. İnsanların yaz tatili için Göztepe, Bostancı veya Tarabya'ya gittiği zamanlar. Herkesin üç aşağı beş yukarı aynı gelir düzeyinde olduğu bir dönemdi. Biz de fakirlik sınırında bir aileydik. Kimseye borcumuz yoktu ama paramız da yoktu. Dürüst bir anne ve babanın çocuğuyum. Dürüstlük çok önemli, onu aşıladılar bana.



İstanbul Erkek Lisesi'nde "Ormanda" isimli tiyatro oyununda Alanya sahnede.



1950'li yıllar, Alanya ailesi Menekşe Hay Layf Plajı'nda.

'KLASİKLERİ, İLKOKULDA OKUMAYA BAŞLADIM'

Annemin okulda çok iyi olmama yönelik bir iteklemesi vardı. Onu kırmamak için sınıfta hep en iyi olmaya çalıştım. Ayrıca çok kitap okurdum. Klasik romanları ilkokuldayken okumaya başlamıştım. Sabah 8:00'de koy beni kitabın başına, gece 11:00'de kaldır. Böyleydim. İstanbul Erkek Lisesi'ni bitirdim. Hayatımdaki en büyük şansımdı. İstanbul Erkek Lisesi her zaman en iyi okullardan biriydi. Alman hocalardan disiplin ve sorumluluk duygusu aldık. Ayrıca bir yabancı dili ana dili gibi konuşarak mezun olduk, ikinci yabancı dil olarak İngilizce'yi de çat pat konuşabiliyorduk.

İstanbul Erkek Lisesi'nde sizinle aynı dönemde okuyan, kamuoyunun da yakından tanıdığı insanlar var mı?

Benimle aynı dönemlerde okuyan Erol Evgin var. Çok yakınızdır. Biz, Erol Evgin ile birlikte bir piyeste oynadık. O başroldeydi. Ben uşak rolündeydim. Erol Bey, görebileceğiniz en kibar, en iyi insanlardan biridir.

Mesut Yılmaz da sınıf arkadaşımdır. Ben de sınıfın birincisiydim. Birlikte çok ders çalıştık. Hâlâ sık sık görüşürüz.

Liseden sonra İstanbul Üniversitesi İstatistik-Maliye Bölümü'nü kazandınız. Buradan reasüransa nasıl geçtiniz?

Üniversiteyi bitirdikten sonra İngilizce öğrenmek için Londra'ya gittim. Hem çalıştım hem İngilizce okudum. Cambridge Üniversitesi sınavlarına girdim. Sertifikamı aldım, döndüm. Ardından askerliğimi yaptım. 1975 yılının şartlarında iki yabancı dil bilen, üniversite mezunu ve askerliğini de bitirmiş bir eleman olmak fark yaratıyordu. Reasüransın 'r'sini bilmeden ve tamamen tesadüf eseri Destek Reasürans'ta işe başladım. Beni işe alır almaz, sigorta eğitimi için yurt dışına yollayacaklarını, bu süre içinde şirketteki maaşımın işlemeye devam edeceğini ve yurt dışında beni rahat geçindirecek bir miktarda para vereceklerini söylediler. Allah rahmet

'BABAM GARSON OLDUĞUMU DUYARSA, BENİ KESER!'

İngiltere'de bir süre ikinci iş olarak da bir gece kulübünde komi olarak çalışıyordum. Konsomatrislerin çalıştığı bir yer. Alman tur grupları geliyor. Almanca biliyorum ya müşterilerle gayet güzel konuşuyorum. Garsonların kimi Maltalı, kimi Kosta Rikalı; çat pat İngilizce konuşuyorlar. Patron beni çağırdı, "Seni garson yapacağım. Ama burada kalacaksın" dedi. "Sen deli misin? Babam beni okuttu, buraya İngilizce için gönderdi. Garson olduğumu duyarsa beni keser. Hadi hoşçakal" dedim ve ayrıldım.



Alanya, üniversite bittikten sonra İngiltere'de hem çalışıp hem de dil öğrenirken...

eylesin, Destek Reasürans'ın Genel Müdürü Tacettin Aliefendioğlu beni bu lafla tavladı. O zamanlar Destek Reasürans, yılda 18 maaş artı beni yurt dışında geçindirecek bir maaş daha veriyordu. Ben de bu paraya kanarak Destek Reasürans'a girdim. Yani para beni çekti.

Kanmasaydınız daha mı iyi olurdu?
Güzel soru. Destek'e girmeden önce ben Beko ile anlaşmıştım. Yine iyi bir paraya. Dört gün içinde iş başı yapmayı bekliyordum. Destek Reasürans bir tesadüf eseri beni buldu. Beko'da kalsaydım, ne olurdum; onu Allah bilir. Sonuçta Koç Holding çok büyük bir topluluk. Benim gibi yabancı dil bilen çok sayıda elemanı var. İnanın, sigorta sektörüne girdiğimde yabancı dilde eğitim veren okullardan birini bitirip gelenlerin sayısı 10'u geçmiyordu.

'KURUŞUM YOK; PİZZACININ CAMINDAN BAKARDIM'

İngiltere'de hem çalışıp hem de okuduğunuzdan bahsettiniz. Londra'daki hayatınızdan sizin için önemli anılar var mı?
Üniversiteden hemen sonra Londra'ya İngilizce öğrenmeye gittiğim zaman, geçinmek için çalışmam gerekti. Henüz Destek'e girmemiştim. Nasıl İngilizce öğreneceğim; param yok. 1972 yılında Birleşik Krallık henüz kuzeyinde petrolü bulmamış, sefalet diz boyu, İngiltere'de işçi partisi iktidarda, her yerde grev… Günde yarı zamanlı çalışmam karşılığında haftada 10 sterlin alırdım. İki buçuğunu haftalık oda kirası olarak verirdim. Siyah beyaz televizyon kiralamıştım; o da bir sterlin. Yol param, yeme içmeyi de çıkarınca geriye 70 peni kalırdı.



Çetin Alanya, Dubai Group Sigorta'yı beraber kurduğu Mehmet Aydoğdu'yla 1976 İlkbaharı'nda Londra'da stajdayken... Hyde Park çayırlarında beraber oturan Aydoğdu ve Alanya yıllar sonra sektörün duayeni olarak anılacaklar.

İkilemde kalırdım: "70 peni ile pizza mı yesem, yoksa sinemaya mı gitsem?" En acı hikayem şudur: Pizza yiyemezdim. Pizzacının camından bakardım. Bu gerçek bir hadise. Sinemaya giderdim; 5 kuruşsuz hafta biterdi. Aynı rutine devam. Pizza yemek içimde ukde kaldı. Pizzacıların içi genç dolu. Benim de yaşım 22. Gitmek istiyorum. Hiç gidemedim. Çünkü bir yere ulaşmak istiyorsan imkansızlıklar içerisinde, böyle şartlarda bile çalışman gerekiyor.
Bir senenin sonunda uçağa bindim, dönüş yolu artık, cam kenarında oturuyorum. İçimden "Herhalde bir daha emekliliğimde, param olursa Londra'ya gelirim" dedim.
4 sene sonra 1976 yılında Destek Reasürans'ta işe girdim. Merkez Bankası'nın tanıdığı en üst limitle, ayda 1100 sterlin gibi o zaman için büyük bir parayla Londra'ya gittim. Hala Londra'ya gitiğimde o pizzacılara gidip en pahalısını ısmarlıyorum.

Sektöre girdikten sonra 10 yıl içinde TSEV'de reasürans eğitimi vermeye başladınız.
1985'ten beri reasürans anlatıyorum. Sektörde 10 yıllık elemanım, koskoca enstitü "Gel, reasürans dersi ver" diyor. Şimdilerde 10 yıllık tecrübesi olana demezler. İşte doğru zamanda doğru yerde olmak. Öğrencilerimin sayısı 2250'yi geçmiştir. İçlerinden genel müdür olanlar da çıktı.

"Doğru zamanda doğru yerde olmak" sözünü açar mısınız?
Ben sektörde çok hızlı bir şekilde çok tanındım. Yabancı reasürörler arasında da çok tanındım. Hem de o sıra reasürans ile ilgili bir tebliğ yayınlandı. O tebliğ gereği sigorta şirketlerinin bütün genel müdürleri ile çok genç yaşta tanışmam gerekti. Herkes beni tanıdı. Bu da bir şans. Artık bu şanslar pek yok. Kim bilir; sektörde, bir masada bir sütunun arkasında kaybolup giden nice değerler vardır.

Gençlerin kişiler hakkında yazdığı Türkiye'nin en önemli sitelerinden birinde sizden "Reasürans konusunda yaşayan efsane" olarak bahsediliyor.
Estağfurullah. Gençler biraz abartarak yazmış. Evet, ben çok mesleki eğitim aldım. Temel olarak reasürans eğitimi aldım. Sigorta eğitimim, 2015 yılı dahil bütün iş hayatım boyunca devam etti. Bugün herkes üniversite mezunu olabilir, master, doktora yapmış olabilir, ama uzmanlık derecesinde sigorta eğitimi yok. Bu eğitimde, büyüğüm ama bir anlamda artık dostum, arkadaşım Osman Yücesan'ın payı büyük. Eğitim bugün sektördeki en büyük eksiklik. Sadece Londra değil, Paris, Zürih, Münih gibi yerlerde de uzun süreli kalarak aldığım eğitimi herhalde sektörde çok az kişi aldı.
2015 yılında Malezya'da bir reasürans şirketinin Yönetim Kurulu Üyesi'ydim. En son eğitimimi, burada Harward Profesörü hocalarımdan Corporate Governance (Kurumsal Yönetişim) üzerine aldım.
Malezya'da yönetim kurulu üyeleri eğitim almak zorunda. Onu almazsanız, yönetim kurulu üyeliğiniz düşüyor. Olması gereken de budur.

'HALK SİGORTA, SONRAKİ 25 YILIMIN TEMELİDİR'

Reasürans şirketi tecrübenizden sonra sigortacılığa başladığınız Halk Sigorta'nın (yani Yapı Kredi Sigorta) mesleğinize katkısından bahseder misiniz?
Çok büyük. Bir kere ben 14 yılın sonunda bir reasürans şirketinden, hayatında poliçe kesmemiş bir adam olarak, bir sigorta şirketine genel müdür yardımcısı olarak geldim. Genel Müdürümüz Erhan Dumanlı da daha yeni, bir yıllık sigortacı. Denetim ve banka kökenli biri. Beni o çağırdı. Erhan Bey'in de etkin bir yöneticiliği vardı. Stres yönetimi çok yoğun. 4 yıl boyunca Halk Sigorta'da çalıştım. Çok değerli genel müdür yardımcısı arkadaşlarım vardı. Çoğu sonradan genel müdür oldu. Pazartesi sabahları ayaklarım geri geri giderdi. Stresliydi. Ama dört yıl hep birlikte, buna Erhan Bey de dahildir, iyi bir eğitimden geçtik.
Ayrıca bana beş tane departman bağlandı. Beş benzemez. Erhan Bey, beni genel müdürlüğe hazırlıyor gibiydi. İlki nakliyat sigortaları, tarifeli dönemde en zor branştı. Çok iyi bir nakliyat müdürüyle birlikte o branşı şirketin en kârlı branşı olarak götürebildim. Diğer departman, reasürans; tamam onu biliyorum.



Alanya "hem büyüğüm, hem de dostum, arkadaşım" olarak ifade ettiği Osman Yücesan'la birlikte çıktığı birçok mavi yolculuklardan birinde.

'BİRİ DE DANIŞMANLIK TEKLİFİ YAPSIN!'

Bu kadar yıllık deneyimim, bilgim, görgüm var. Haziranda bir akşam Muzaffer Aktaş ile yemek yiyoruz. Bana "Sana çok kızıyorum. Onca bilgiyi birikimi götürdün dört duvarın arasına sıkıştırdın. Kimse yararlanamıyor" dedi. Ben de "Teklif geldi de ben mi 'Hayır' dedim" şeklinde cevap verdim. Böyle benim gibi deneyimli, bilgi sahibi, yıllarını sigortacılığa vermiş çok sayıda meslektaşım var. Ne oluyor o bilgi birikimi? Bilgi, deneyim açısından o kadar zengin bir ülke değiliz ki... Yazık oluyor!!

Acenteler ve pazarlama; hayatında acente tanımayan bir adamım. İdari işler; ne marka tuvalet kağıdı alacağız, hangi firmadan yemek alacağız vs... Son olarak da reklam ve halkla ilişkiler departmanı. İşte 1992 yılında Halk Sigorta, toplamda 7'ncilikten hayat dahil birinciliğe, hayat dışında da ikinciliğe yükseldi. Böylelikle ben acenteyi, bölge yapılarını tanıdım. Hazır halde Ray Sigorta'ya geçtim. Halk Sigorta, sonraki 25 yılımın temelidir.

'BİR BASAMAK DEĞİL, BİR KAT ÇIKMAM GEREKİYORMUŞ'

Ray Sigorta'da genel müdür olarak başlıyorsunuz. Genel müdürlük tecrübenizden bahsedebilir misiniz?

Benden önce, Doğan Grubu 8 ay boyunca sigortacılıkla alakası olmayan değerli bir kişiyi genel müdür olarak atamış. Ancak o kişi, çok akıllıca bir düşünceyle, "Sigortacılık benim işim değil" diyerek kendi yerine bir genel müdür aramaya çıkmış. Ray Sigorta'nın Kurucusu ve 30 seneye yakın Genel Müdürlüğü'nü yapmış olan Zeki Akın da beni tanıyor. "Gelmek ister misin?" dedi. Halk Sigorta'daki 4'üncü yılın sonunda "Genel Müdürlük yapabilirim" demeye başladım. Öyle olmadığını daha sonra çok iyi anladım. Genel müdürlük ile genel müdür yardımcılığı arasında bir basamak değil, bir kat var. Yani birçok basamağı çıkmak lazım.



Alanya, Yunanistan'ın Hydra Adası'nda düzenlenen uluslararası bir konferansta konuşma yaparken.



Çetin Alanya, İstanbul Erkek Lisesi'nin bahçesinde düzenlenen bir törende yakın arkadaşı ve dönemin başbakanı Mesut Yılmaz'a plaket veriyor.

'YEMİŞLERİ ŞOFÖRLER GÖTÜRÜYOR'"

Çetin Alanya bahçesini şu sözlerle anlatıyor: Şurada bir kiraz ağacım var. 20 tane verdi. Onu yedik. Şurada koca yemişler var. Onu dışardaki şoförler götürüyor. Bana da ayıp olmasın diye bir iki veriyorlar. Şeftalimiz var. Kuşlar bırakmıyor. Bırakmışlarsa bir iki tane alıyoruz."



Peki, 13 yıllık Genel Müdürlüğünüzde Ray Sigorta'yı hangi noktaya taşıdınız?

Ray Sigorta'nın başına geçtiğimde özkaynağı 3 milyon dolardı. Başka da 5 kuruşu yoktu. En büyük sigorta şirketinin özkaynağı ise 65 milyon dolardı. Bizden 20 kat büyük. 13 yıl genel müdürlük yaptım. Sermayedar 5 kuruş para koymadı; 7 kat büyüdük ve özkaynağımız her türlü mevzuat değişikliğine rağmen yaklaşık 22 milyon dolara ulaştı. Bu süre içinde 2'şer yıl arayla sigortaladığımız 6 tane büyük uçak kazası yaşadık. Zorlu bir süreçti. Ben ayrıldıktan sadece yedi ay sonra da Doğan Grubu, Ray Sigorta'yı 200 milyon dolara sattı. 3 milyon dolar özkaynağı olan şirketi bana verdiler. Ayrıldıktan yedi ay sonra 200 milyon dolara sattılar. Birkaç ay önce Aydın Doğan'ı gördüm, "Kefeliköy'deki binayı verdiğime üzülüyorum" dedi. Ben o binanın her önünden geçtiğimde gurur duyuyorum.

'LİDER İSENİZ, BÜTÜN SEKTÖRÜ DÜŞÜNECEKSİNİZ'

Dubai Group'tayken sigortacılıkta yaşanan krizi "Piyasa payı kapmaya yönelik bir kriz" şeklinde tanımlıyorsunuz. Bugünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Herkes "En büyük ben olacağım" diyor. 100 demeç verdiysem 98'i sektör geneline yöneliktir. Son yıllardaki demeçlerim ise sektör liderlerinin sorumlulukları üzerinedir. Madem sektör liderisiniz, bütün sektörü düşüneceksiniz. 2009 krizi ve şimdiki durum, büyüklük ve pazar payı yarışındandır. Sigortacılık sadece güven meselesi değil, herkes hesabını doğru yapmak zorunda. Ayrıca popülist yaklaşarak sigortacılığa müdahale ederseniz, Türkiye'de sigortacılık iflah olmaz.

Peki Türkiye'deki sigortacılığın karakteristik, yurt dışındaki sigortacılığa göre farklı bir yanı var mı?

Yurt dışında birine sorduğun zaman, "Sigortacıyım" der ama hemen arkasından örneğin der ki "Benim branşım hayat dışı, sorumluluk sigortaları." Uzmanlaşma vardır. Bizde teknikten sorumlu genel müdür yardımcısı atarsın, o nakliyattan da, mühendislikten de, yangından da sorumlu olur. Uzmanlaşmaya gitmek lazım. Ben reasürans uzmanıyım. Hiçbir zaman en büyük yangın sigortacısı olduğumu iddia etmedim. Bir kere uzmanlaşmaya, bunun için temel eğitim almaya ihtiyaç var. Ayrıca Sigorta Bilgi Merkezimiz dünyada tek. Bilgi teknolojilerini kullanmakta ise ileriyiz.

EMEKLİ GENEL MÜDÜRLER, EN ÇOK ŞOFÖRÜNÜ ÖZLÜYOR

Emekliliğe ayrılırken diyorsunuz ki "Dışarıda bir hayat var. Bu hayatta hasar oranı, fiyat kırma ve tahsilat güçlüğü dışında başka şeyler var." Artık gündeminizde neler var?

Her zaman emekliliğe kendimi hazırladım. Hatta çalışırken daha emekli genel müdürlere sorardım: En çok neyin eksikliğini hissediyorsunuz? Büyük ölçüde aldığım cevap şu: Şoför. Emekli genel müdürler "Biz şoförümüzü arıyoruz" derdi. Şoför çok önemli bir şey, büyük konfor yahu. Emekliliğe hazırlanırken ben de kendime "Neler yapabilirim?" diye sordum. Gittim, dört yıl briç dersi aldım. Şimdi sitedeki hanımlarla toplanıp haftada bir briç oynuyoruz. Sigorta sektöründen iki tane grubum var, onlarla devamlı olarak görüşüyoruz. Çok enteresan; bütün bu büyük isimler bir araya geldiğimiz zaman, bir tek kelime olsun sigortacılık konuşulmuyor. Bir cümle dahi geçmiyor. O dünyada hiç olmamışız gibi. Çok da hoş oluyor. Ilkokul arkadaşlarımla yurt içi seyahatlere gidiyoruz. Lise arkadaşlarımla hep beraberiz. Ayrıca kışın haftada bir, sesinizin güzel olmasına hiç gerek yok, musiki derneğine gidiyorum. Ben aslında Klasik Batı Müziği'ni çok severim. Ama Türk Sanat Müziği'ni de çok seviyorum. Çok da sevdiğim bir hocamız var. Bence bugün Türkiye'nin en iyi erkek sesi: Nusret Yılmaz. Nasıl güzel meşk ediyoruz.

Solo olarak hazırlandığınız bir eser var mı?

Kafamda hazırladığım bir eser var. Hocamız verirse, Avni Anıl'ın "Bir eylül getirdi sevgini bana" adlı eserini seslendirmek istiyorum. Ona çalışıyorum şimdi. Aşağı yukarı yedi sene oldu. Katıldığım 14 konserin dördünde bana solo verildi. Sen anla yani sesimin güzelliğini!

'HERKESTE SİMSİYAH ELBİSE; BEN MASMAVİ, YANIYORUM'

Klasik Batı Müziğine ilginiz nasıl başladı?

Ah komedi. 1966 yılında lise 2'deyken Almanya'ya davet ettiler. Alman hükümeti, İstanbul Erkek Lisesi'nden öğrenci çağırdı. Öğrencileri, öğretmenler kurulu seçiyor. Almancalarının çok iyi olması lazım. Ben de seçildim. Berlin ve Kassel'de toplam 3 ay bir geziye gittim. Bütün masrafları Alman hükümeti karşıladı. Programda klasik müzik konserlerine gitmek de var. Klasik müziği hayatımda ilk defa orada dinledim. Berlin Filarmoni Orkestrası,

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

Şef Herbert von Karajan ve Brahms'ın 2 Numaralı Senfonisi. Konser başladı, ben uyumuşum. Bir ara senfonide sıra davullarda; bir vurdu, ben yerimden fırladım. İlgim bu kadar.
10 yıl sonra, 1976'da Londra'ya staja gönderildim. Destek Reasürans'ın birlikte çalıştığı küçük bir broker var. Bir hesap mutabakatsızlığı olmuş. Ben de hazır gidiyorum diye elime verdiler kağıtları, "Git; o şirketin yönetim kurulu başkanını bul. Şu mutabakatı da yapmalarını rica et" dediler. Ben de gittim. Adam benimle ilgilendi. Neler yaptığımı sordu. Stajyer olduğumu söyledim. "Bir vakit sizi yemeğe götürürüm" dedi. Bu sözün üzerinden aylar geçti. Sonra bana telefon etti. "Mr. Alanya çok özür dilerim. Çok yoğundum, arayamadım. Şu gün müsaitseniz, önce bir konsere, oradan da yemeğe gidelim" dedi. Stajdayım, işim gücüm yok nasıl olsa, kabul ettim. O bol parayla kendime her hafta bir takım elbise alıyorum. Bu sefer gök mavisi İrlanda keteninden bir takım elbise ve içine de pembe gömlek aldım. Adam bana evinin adresini vermiş. "Konser öncesi evde birer içki içelim" dedi. Kapının zilini çaldım. Beni o masmavi elbiselerle görünce gözleri fal taşı gibi açıldı ama İngiliz asilzadesi olduğu için bir şey demedi. Sonra konser için Royal Festival Hall'a gittik. Kapıdan içeri bir girdim. Herkeste simsiyah takım elbiseler, smokinler.
Ben ortada masmavi elbise, pembe gömlek yanıyorum. Herkes bana garip garip baktı yahu. İngiliz oldukları için soğuk soğuk bakıyorlar ama ben anlıyorum, utanıyorum. Beni konsere götüren kişi sonradan dostum oldu. 87 yaşında şu anda. Meğerse o Times'a klasik müzik kritiği yazıyormuş. Bu işi Allah'ına kadar bilen bir adam. Adam benim tın tın olduğumu anladı. Beni bir eğitti. Yıllar itibarıyla gitmediğimiz konser, bale kalmadı. Benim klasik müzik sevgim böyle doğdu.

Arkadaşlarınızla en son nereye gittiniz?
Çanakkale'ye gittik. Atatürk'ü orada yaşamak istedik. Tam gün bir rehber tuttuk. Önceden söyledik: "Hepimiz 70 yaşındayız. Bizi öyle haldur huldur koşturmak yok. İkide bir bize salaş da olsa temiz bir kafe bul, bizi dinlendir, sonra tekrar gezdir." Gezi sırasında bizim kızlardan biri duymuş. Rehber, arkadaşıyla telefonda konuşuyor: "Enteresan bir grup gezdiriyorum. Eski Türk filmlerindeki gibiler." Hepimiz eski İstanbul çocuğuyuz. Belli bir görgümüz, hitap tarzımız, oturup kalkışımız var. Herhalde rehber çocuk bunu gözünde eski Türk filmlerine benzetti. Konuyla ilgili aramızda çok uzun bir tartışma oldu: İltifat mı, hakaret mi? Henüz karar veremedik.

ÖNCE MEVZUAT, SONRA EĞİTİM

Sigortacılıktan sorumlu bakan yardımcısı olsanız ilk olarak neler değiştirirdiniz?
- Önce mevzuat: Mevzuat sigortacılığın prensiplerine göre yapılmalı, yasalar da o mevzuata göre düzenlenmeli. Ayrıca AB'den alınan mevzuatta tercüme hataları var.
- İkincisi eğitim: Sigortacılık eğitimi çok önemli. İyi eğitilmiş kişiler var. İlla genel müdürlerle değil, iyi eğitim almış, alttan uzman kişilerle hükümet düzeyinde danışma kurulu oluştururum.
- Yönetim kurullarının yapısını mutlaka değiştiririm. Patronun eşi dostu yerine sigorta uzmanı kişileri şart koşarım. En az 20 tane falan isim sayabilirim. Büyük deneyim ve bilgi sahibi, ama şimdi evlerine kapanmış. Bu kişilerin yönetim kurullarına girmesini sağlarım.
- Acentelik sistemini baştan aşağı ele alırım. Mesela; bir acente aynı anda 16 tane sigorta şirketinin acentesi, pazar payı %90 civarında. Eee bu adam acente midir, broker midir? Broker müşteriyi temsil eder. Acente sigorta şirketini temsil eder. Ayrıca hem beni hem de en yakın rakibi temsil etmekle acentelik olamaz. Sigorta şirketi de o acenteye belli mesafe içinde başka birine acentelik vermemeli. Acenteleri de korumak lazım.
- Trafik sigortalarında mutlaka SBM'yi devreye sokardım. Çünkü çok faydalı veriler alabilirsiniz.
- Popülist düşünceden uzak kararlar alırdım.
- Eskiden Sigortacılık Genel Müdürlüğü, her konuda, en ufak bir yönetmelik yayınlanırken bile Sigorta Birliği'ne (TSB) danışırdı. Şimdi haklı ya da haksız gerekçelerle TSB'ye kimse danışmıyor.
- "Her şeye havuz" fikrine tamamen karşıyım. Bu gidişle sigorta şirketlerine ihtiyaç kalmayacak.

Halk Emeklilik hem eğitimi hem kariyeri destekliyor

Çocuklarının ya da yakınlarının eğitim hayatlarını güvence altına almak isteyenler eğitim sigortalarına yöneliyor. Eğitim sigortaları sayesinde, sigortalının sigorta süresi içerisinde vefatı durumunda çocuğunun, yakınının ya da eğitimini üstlendiği başka bir öğrencinin eğitim masrafları sigortacı tarafından karşılanıyor.
Halkbank müşterilerine özel olarak tasarlanan Eğitim Destek Sigortası'nda ise öğrencinin sadece masrafları karşılanmakla kalmıyor; eğitim boyunca etüt, hobi ve dil kurslarında %30'a kadar ulaşan indirimler, kariyer yönetimi desteği, çocuk/ergen psikolojisi eğitim danışmanlık hizmeti ve 7/24 sağlık danışma hattı hizmeti veriliyor. Böylece Halk Emeklilik sadece riskin gerçekleştiği ve eğitimin kesintiye uğradığı zaman değil, eğitim ve kariyer boyunca sigortalının yanında oluyor. Halk Emeklilik Eğitim Destek Sigortası'nda Azalan Teminatlı ve Sabit Teminatlı olmak üzere iki opsiyon bulunuyor.
Eğitime destek olduklarını söyleyen Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, "Son dönemde eğitim tarafında daha tedbirli hareket eden ebeveynlervar. Çocuğunun geleceği için güvence arayanların sayısı arttı. Eğitim hayatında önemli olan eğitim kalitesi ve devamlılıktır. Bireyler de bunun farkında ve bilincinde hareket ederek çocuğunun eğitiminin yarım kalmaması için bu ürüne ihtiyaç duyuyor. Üstelik şimdi Halk Emeklilik sadece risk gerçekleştiğinde değil, çocukların tüm eğitim hayatları boyunca ihtiyaç duydukları her an, zenginleştirilmiş hizmetlerle yanında oluyor" diye konuştu.


Ömer Faruk Öztürk



Lösemili çocuklara acentelerden destek

Antalya Sigorta Acenteleri Dayanışma Platformu 2-8 Kasım Lösemili Çocuklar Haftası öncesi farkındalık yaratmak amacıyla bir gece düzenledi. Lösemili Çocuklar Sağlık ve Eğitim Vakfı (LÖSEV) ile birlikte düzenlenen organizasyonda lösemili çocuklarla sigorta sektöründe çalışanların çocukları beraber zaman geçirdi.
Geceye gönüllü katılım sağlayan sanatçılar Öykü Uyar Tekşen ve Orhan Devecel ile masallar diyarından interaktif illüzyona kadar eğlenceli dakikalar geçiren çocuklara hediye paketleri dağıtıldı. Ayrıca eğlenceli gecede kukla karakter 'Sigorta Acentesi Fikri Çözeroğlu' da çocuklara bir gösteri düzenledi. İleriki zamanda sigortacılık konulu kukla tiyatrosu, gösterileriyle okullarda boy gösterecek.

Sektörün ödediği tazminat %17 arttı

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) üye şirketlerden derlediği verilere göre, ödenen tazminat 2018'in ilk yarısının sonunda geçen senenin aynı dönemine göre %17.1 arttı ve 13.3 milyar liradan 15.6 milyar liraya ulaştı. Ayrıca 2017 yılının ikinci çeyreğinde 33.8 milyon olan sigorta poliçe adedi, bu yıl %11 artarak 37.5 milyon adede ulaştı. Sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin aktif büyüklüğü geçen yılın aynı dönemine göre %19.4 artışla 164.8 milyar liraya yükselirken toplam özsermaye büyüklüğü ise 21.2 milyar liraya ulaştı.

SBM'den '11890 Çağrı Merkezi'

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, Pluss Telekom ile yeni bir işbirliğine giderek "11890 Çağrı Merkezi" hizmetini başlattı. 11890 Çağrı Merkezi aracılığı ile vatandaşların "araç hasar, araç detay, değişen parça, trafik ve kasko poliçe, kaza tespit tutanağı, hasarı ödeyecek sigorta şirketi ve vefat edenlere ait hayat poliçesi" bilgilerine kolayca ulaşabilmeleri hedefleniyor. Vatandaşlar cep telefonlarından ve sabit hatlarından 11890 Çağrı Merkezi'ne ulaşabilecekler.

Acente dostlarından Sırtıkırmızı'ya görkemli veda



Ekim 2018 itibari ile, 27 yıl boyunca çalıştığı şirketteki görevine veda eden İlker Sırtıkırmızı'yı, acente dostları, muhteşem bir geceyle uğurladı. Kendisine bağlı departmanlardaki tüm çalışma arkadaşlarının, Mapfre üst yönetiminin, Mapfre Magsad Acenteleri'nin ve eski çalışma arkadaşlarının katıldığı gecede, geçmişten bugüne yöneticilerinin, çalışma arkadaşlarının ve birlikte çalıştığı tedarikçi firmalardaki dostlarının yaptığı konuşmalarla duygusal anlar yaşandı.
Acentelerin, her zaman gösterdiği yakınlık ve dostluk için teşekkür etmelerinin ardından, Sırtıkırmızı'nın yaptığı konuşma ayakta alkışlandı. Çiğdem Gürel'in sahne aldığı gece, hem eğlenceli, hem de duygu dolu paylaşımlarla, geç saatlere kadar devam etti.

İSTANBUL ULUSLARARASI SİGORTACILIK KONFERANSI'NIN 10'UNCUSU GERÇEKLEŞTİRİLDİ

İklim değişikliği sigortacıların gündeminde

Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) tarafından düzenlenen, Sigortacı Gazetesi'nin de basın sponsoru olduğu 10. İstanbul Uluslararası Sigortacılık Konferansı'nda sektörün geleceği tartışıldı. Uluslararası pek çok şirketten temsilcilerin katıldığı konferansta en büyük küresel risklerden biri olan iklim değişikliği masaya yatırıldı.

Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin (STD) düzenlediği, Sigortacı Gazetesi'nin de basın sponsoru olduğu Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı, 4-5 Ekim tarihlerinde Milli Reasürans Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Bu sene 10'uncusu düzenlenen konferansın ilk gününde katastrofik riskler ve iklim değişikliğinin yanı sıra, teknolojinin sigortacılık üzerindeki etkileri tartışıldı. Konferansın ikinci günündeyse sigorta sektöründe havuz uygulamalarının ele alındığı bir workshop düzenlendi.



Konferansın açılış konuşmasını yapan STD Başkanı Fahri Altıngöz, 2009'dan beri bu konferansları düzenlediklerini belirterek, bu sene farklı ülkelerden 250 kişiyi ağırladıklarını ifade etti. Konferans programı hakkında kısa bir bilgi verdikten sonra, sözü Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu'na bıraktı.
Öncelikle Türk sigorta sektörüne dair rakamsal verileri paylaşan Eroğlu, ekonomi büyüyünce sektörün de büyüdüğünü dile getirdi. Normalde sektörün ekonominin üzerinde büyüdüğünü söyleyen Eroğlu, "Riskli Sigortalılar Havuzu sebebiyle ilk 6 ayda sektörün büyüme hızı, gayrisafi yurtiçi hasılanın büyüme hızının altında kaldı. Sektörün büyümesinde, oto sigortaları lokomotif oluyor. Bunun yanı sıra, sektördeki hasar/prim oranlarında da artış var. Bu da oto sigortalarından kaynaklanıyor. Trafik sigortasında tavan fiyat, kaskoda da iklim değişikliği sebebiyle bu oranda yükseliş gözlemliyoruz" dedi.
12.5 yılda trafik sigortasındaki toplam zararın 8 milyar lira olduğunu dile getiren Eroğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Genel sonuçlarda bir düzelme görüyoruz, bunun sebebinin de faiz gelirlerindeki iyileşme olduğunu söyleyebiliriz. Buna karşın, hasar/prim oranındaki bozulma henüz sonuçlara yansımadı, ilerleyen dönemlerde bu bozulmanın sonuçlar üzerindeki negatif etkilerini görmeye başlayacağız. Oto sigortalarının sektör açısından sürdürülebilir olması için trafik primlerinin %15, kasko primlerininse %12 oranında artması gerektiğini



düşünüyoruz" dedi.

'KAZALARI AZALTMAK BOYNUMUZUN BORCU'

Buradaki temel sorunun trafik kazaları olduğuna dikkat çeken Eroğlu, "Avrupa'ya kıyasla, Türkiye'de kaza frekansı ve şiddeti çok daha yüksek. Destekten yoksun kalma ve değer kaybında ödenecek tazminatlarda bir standart olmaması çok büyük bir sorun. Sadece değer kaybında, ortalama tazminat 6 yıl içinde 1000 eurodan 6 bin euroya yükseldi" diye konuştu. "Trafik kazalarını azaltmak boynumuzun borcu" diyen Eroğlu, TSB'nin bu konuda aktif bir şekilde çalıştığını kaydetti. 16 sivil toplum örgütüyle beraber bir çalıştay gerçekleştirdiklerini, önerileri alıp bir iletişim planı yaptıklarını aktardı.
Trafik sigortasında SGK payının düşürülmesi gerektiğini savunan Eroğlu, şunları söyledi: "Destekten yoksun kalma ve değer kaybı gibi, standart bir hesaplamaya sahip olmayan alanları 'baremo' gibi bir sistem getirerek çözmemiz mümkün. Ayrıca, eşdeğer parçayı da yaygınlaştırmamız lazım. Eskiden %45-55 oranlarında eşdeğer parça kullanılırken, artık bu oran %20'ye düştü. Eşdeğer parçayı yaygınlaştırır ve ürettiğimiz yan sanayi ürünleri dışarıya satmayı da başarırsak, cari açığa da çare olmuş oluruz."

'FİNANSAL RİSKLERDE UZMANLAŞILMALI'

Eroğlu'nun konuşmasının ardından, Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç kürsüyü devraldı. Birçok gelişmiş ülkede bankacılık dışındaki finansal sektörlerin daha ağırlıklı olduğundan bahseden Genç, "Sigorta sektörünün ülkemizde ağırlık kazanması için şirketlerin finansal risklerle ilgili konularda uzmanlaşması gerekiyor. Kefalet, bina tamamlama sigortası gibi yeni ürünler geliştiği sürece sigorta sektörü de büyür. Özellikle alacak ve kefalet sigortaları çok önemli. Kefalet sigortasına şirketler önem vermeli, eğer bu alanda teminat vermek istiyorlarsa uzmanlaşmaları şart. Sigorta şirketleri, bu konuda uzman kişileri istihdam etmeli. Ayrıca, alacak sigortası yaygınlaştırılmaya, bu alanda



faaliyet gösterecek sigorta şirketlerinin işi kolaylaştırılmaya çalışıyor. Burada devletin reasürans desteği olunca şirketler de rahatlayacak."

SEKTÖRE YENİ HAVUZ

Sektörde yeni bir havuz kurulacağının da bilgisini veren Ahmet Genç, "Orta Vadeli Program'da bir çatı kurum oluşturulması düşünülüyor. Sektörün teminat vermekten kaçındığı riskler için bir havuz kurulması planlanıyor. Sanırım bu havuz da 1 Kasım civarında açıklanır" dedi.
Otomatik BES ile ilgili açıklamalarda da bulunun Genç, şunları ifade etti: "Orta Vadeli Program'da, BES'te de iyileştirmeler hedefleniyor. 2003'te BES başladığında biz 3. ayağı başlatmış olduk, ama belki de 2. ayağı başlatmamız gerekiyordu. Dünyada 2. ayaktan çıkmanın önlenmesi için caydırıcı kesintiler ya da yasaklar uygulanırken, biz caydırıcı hiçbir şey yapmadık. Otomatik BES'te cayma oranı şu aşamada çok yüksek, oysa 2014 yılında yaptığımız pilot uygulamada bu oran %10'un altındaydı. Bilinç arttıkça, sistemden çıkışlar da azalıyor. Bizim de buna göre davranmamız lazım."

'HIZLA ÇÖLLEŞİYORUZ'

Konuşmaların ardından, İstanbul Underwriting Center (IUC) Başkanı Menekşe Uçaroğlu'nun moderatörlüğünde, katastrofik riskler ve iklim değişikliği konulu panel başladı. İlk sunumu yapan İstanbul Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu, iklim değişikliğine karşı uyum sağlama ve zarar azaltma olmak üzere iki strateji izlenmesi gerektiğini belirtti. En kötü senaryoda, 2100 yılına kadar Türkiye'de sıcaklığın 4 ila 7 derece arasında artmasının beklendiğini dile getiren Kadıoğlu, "Gitgide yağışlar azalıyor. Ülkemiz daha kurak bir hale geliyor, hızla çölleşiyoruz. Akdeniz bölgesi giderek kuraklaşacak, kış kuraklığı göreceğiz" diye konuştu.
Hidrometeorolojik afetlerin de hızla arttığını kaydeden Kadıoğlu, "Bu tür afetler 60'lı yıllara göre 3 kat artmış durumda. Bazı afetler ülkemizde hiç bilinmiyor. Mesela henüz kimse sıcak hava dalgasından bahsetmiyor,

Ahmet Genç, kefalet ve bina tamamlama sigortası gibi yeni ürünlerin sektörü büyüteceğini söyledi.

Mehmet Akif Eroğlu, otomatik BES'te iyileştirmeler beklendiğini söyledi.

‘KAMU OTORİTESİ OLARAK TEKNOLOJİYE AYAK UYDURMALIYIZ’

İkinci oturumun açılış konuşması yapan Sigorta Denetleme Kurulu (SDK) Başkanı Mete Güler, sigorta sektörünün çok dinamik olduğundan bahsetti. Teknolojinin inanılmaz boyutlara ulaştığını, çok hızlı ilerlediğini hatırlatan Güler, “Bizim de kamu otoritesi olarak teknolojiye ayak uydurmamız lazım. Biz de bu kapsamda SBM ve Sigortacılık Gözetim Sistemimizi yapılandırmaya çalışıyoruz” dedi. Bu projeye çok önem verdiklerini belirten Güler, “Sigorta aslında rakamlardan ve istatistiklerden oluşan bir dünya. Sonuçta bizim bu istatistikleri doğru bir şekilde almamız lazım. Dolayısıyla bizim sektör olarak tek bir doğru ve güvenilir sonuca ulaşmamız gerek” diye konuştu. Güler ayrıca, “Biri bir terimi ifade ettiğinde, herkesin aynı şeyi anlaması gerek. Özellikle istatistikle çalışan bir sektörde bunun standartlaştırılması gerektiğini düşünüyorum” dedi.



oysa böyle bir afet ülkemizde kitlesel ölümlere yol açabilir. Afetler arasında en tehlikelisi kuraklık, fakat afet yasasında kuraklığın adı bile geçmiyor. Toz fırtınaları da giderek artıyor. Bu durum da güneş enerjisinin verimini azaltıyor. Boranlar da giderek sıklaşıyor ve kent sellerine yol açıyor” dedi.

‘HASARI DEĞİL RİSKLERİ YÖNETELİM’

Sigortacıların hasar verilerini topladığını, ama bunları bir araya getiremediğini ifade eden Kadıoğlu, afetler hakkında yeterli bir veri tabanı ya da istatistik olmadığına dikkat çekti. Ülkemizde afet eğitiminin de çok zayıf olduğunu vurgulayan Kadıoğlu, sözlerini şöyle tamamladı:



“Toplumumuzda temel afet bilinci yok. Bu bilinci oturmamız lazım. Ayrıca, çok sektörlü bir risk yönetimine de ihtiyacımız var. Bir an evvel hasarı değil, riskleri yönetecek hale gelmemiz gerekiyor.”

AFETLE MÜCADELE İÇİN PARAMETRİK SİGORTA

Daha sonra parametrik sigortalarla alakalı bir sunum yapan Munich Re Yöneticisi Andreas Vossberg, öncelikle parametrik sigortanın ne olduğunu açıkladı. Parametrik sigortalar sayesinde olay anında hızla ödeme yapılabildiğini dile getiren Vossberg, ayrıca geleneksel sigorta poliçelerinde kapsam dışı bırakılan risklere teminat verilebildiğini; iş durması, temizlik masrafları gibi ikincil zararların da hızla karşılanabildiğini söyledi.

Her türlü hasarın parametrik sigortalarla ödenebileceğini belirten Vossberg, şöyle bir örnek verdi: “Mesela deprem riskini ele alalım. Antalya Havalimanı’na yakın bir deprem olsa, ancak oteller zarar görmese ne olacak? Havaalanı kapalı olduğu için bekledikleri müşteriler otellere gelmeyecek. Bu durum da otellerde ciddi bir gelir kaybına yol açacak. İşte parametrik sigorta bu noktada devreye giriyor. Hasar olmasa dahi otellerdeki gelir kaybını tazmin ediyor.”

Afetler karşısında parametrik sigortanın büyük önem taşıdığının altını çizen Vossberg, turizm ve bankacılık sektörlerinin yanı sıra, devletlerin de parametrik sigortalar için potansiyel birer müşteri olduğunu kaydetti. Vossberg’in ardından, Chaucer Kopenhag Başkanı Gero Michel de parametrik sigortalarla alakalı bir sunum gerçekleştirdi. Öncelikle dünyadaki sigorta açığına dikkat çeken Michel, “Dünya çapında 350 milyar dolarlık ekonomik afet hasarı gerçekleşirken, sigortalı afet hasarı sadece 75 milyar dolarda kalıyor. Bu durum, aradaki açığın ne kadar büyük olduğunu gözler önüne seriyor” şeklinde konuştu. Aradaki açığın çoğunluklar altyapısal hasarlardan ve gelişmekte olan ülkelerden kaynaklandığını dile getiren Michel, İran için tasarladıkları bir parametrik deprem sigortasından bahsetti.

‘İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ NORMAL, KÜRESEL ISINMA DEĞİL’

Bir sonraki panelist olan Willis Towers Watson Yöneticisi John Alarcon da iklim değişikliğiyle ilgili bir sunum gerçekleştirdi. Iklim değişikliğinin aslında normal bir olgu olduğuna değinen Alarcon, “Geçmişte de dünyanın ısısının daha yüksek ya da daha düşük olduğuna dair kanıtlar var. Avrupa’da gerçekleşen Ortaçağ Sıcak Dönemi’ni ve Kuzey Amerika’da 1315-1850 yılları arasında görülen Küçük Buz Çağı’nı da buna örnek olarak gösterebiliriz. Tek fark, saydığımız bu olayların küresel değil de bölgesel olması” dedi.

Sonuç olarak, iklim değişikliğinin normal olduğunu, fakat küresel ısınmanın normal olmadığını vurgulayan Alarcon, “Gezegenin 5 derece ısınması tam 5 bin yıl aldı. Buna karşın, küresel ısınma 1900’lü yılların başlarında ortaya çıktı ve 70’li yıllarda hız kazandı. Bunun tek sebebi de insan faktörü” ifadelerini kullandı. Yapılan modellemelerle iklimin nasıl değişeceğinin anlaşılmaya çalışıldığını söyleyen Alarcon, sözlerine şöyle devam etti: “En çok etkilenecek bölgenin Kuzey Kutbu olduğunu biliyoruz. Ekvator bölgesinde de etkiler daha fazla.”

Bazı sigortacıların konut sigortası yaparken poliçe konusu evin sel bölgesinde olup olmadığına bakarak prim belirlediğini ve sigortalıları ev alırken bu tür şeyleri kontrol etmeye teşvik ettiğini aktaran Alarcon, ileride bu tür uygulamaların yaygınlaşabileceğini, sigortacıların orman yangınları gibi faktörleri de poliçe keserken göz önüne alabileceğini dile getirdi.

‘TARIM TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜ GELİŞTİRECEK’

İlk oturumun son sunumunuysa Doktar Kurucu Ortağı Selim Uçer gerçekleştirdi. Öncelikle Doktar hakkında bilgi veren Uçer, tarım teknolojilerinde uzmanlaştıklarını belirterek, tarımda gelişme sağlamayı hedeflediklerini söyledi. Tarımsal know-how’a sahip, yazılım ve donanım geliştiren, big data analizi yapan, görüntü tanıma teknolojilerinden yararlanan ve risk modellemesi yapan bir firma olduklarını kaydeden Uçer, “6 ülkede müşterilerimiz var. Şu an bizimle çalışan 500 binin üzerinde çiftçi bulunuyor. 1.2 hektarlık tarım arazisini dijital olarak takip ediyoruz. 117 mahsul türü üzerindeki fenolojik etkileri inceleyen modeller geliştirdik. Mantar hastalıkları, sulama ve verimlilik programları gibi konularda onlarca algoritma geliştirdik” diye konuştu.

İklim değişikliğinin en çok etkilediği alanlardan birinin tarım olduğuna dikkat çeken Uçer, şunları söyledi: “Tarım aynı zamanda sigortalılık oranının da çok düşük olduğu bir alan. Burada sigorta hâlâ %20 seviyelerinde. Tarım kredileri ve tarım sigortaları, farklılaşmanın zor olduğu ürünler. Risk değerlendirmesi ve azaltma çalışmaları, bu alanlarda farklılaşmak için çok büyük rol oynayabilir. Dijital tarım, bu konuda önem taşıyor. Sigorta sektörü hem müşterilerine bu hizmetle değer katabilir hem de uydudan yararlanarak hasar maliyetlerini düşürebilir.”

10 SANİYEDE SUİSTİMAL TESPİTİ

Öğlen yemeğinden sonra başlayan ikinci oturumun moderatörlüğünü Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV) Müdürü Mehmet Kalkavan üstlendi. Teknolojinin sigorta sektörü üzerindeki etkilerinin ele alındığı panelde ilk sunumu Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Terlemez yaptı. Terlemez, Aksigorta olarak özellikle





suistimal tespiti ve müşteri skorlama konularında devreye aldıkları yeni uygulamalardan bahsetti. 2016 yılından bu yana suistimale karşı makine öğrenimi süreçlerini kullandıklarını söyleyen Terlemez, "Online makine öğrenimi uygulamalarımız sayesinde sadece 10 saniye içinde suistimal skorunu çıkarabiliyoruz. Böylece, suistimal ihtimali olan dosyaları anında incelemeye alabiliyoruz" diye konuştu. Ellerindeki datayı, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nden (SBM) aldıkları veriyle birleştirdiklerini ifade eden Terlemez, bu şekilde hibrit bir model oluşturduklarını ve bu modelle beraber 2016'dan bu yana yaklaşık 24 milyon liralık suistimali engellediklerini kaydetti.
Terlemez, şu an sadece motor branşlarında kullanılan sistemin diğer branşlara da entegre edilmesi için çalışmalara başladıklarını söyledi.
Müşteri skorlama tarafında da yapay zeka kullanarak müşterilerin poliçelerini yenileme ihtimalini skorlayıp, bu bilgiyi acenteleriyle paylaştıklarını belirten Terlemez, "Yapay zeka robotu ADA (Aksigorta Digital Assistant) ile acentelerimize ve çalışanlarımıza destek veriyoruz" dedi.
Panelin bir sonraki konuşmacısı Chedid Re Kaza, Uçak ve Finansal Branşlar Direktörü Raymond Kairouz oldu. Orta Doğu'da sorunlu bir dönem yaşandığını ve bölgede her an bir gerilim olabileceğini vurgulayan Lübnanlı yönetici, bunu yansıtamayacaklarını, sigortacıların sırtlarını sağlam bir yere dayadıklarını müşterilerine hissetirmeleri gerektirdiklerini söyledi.
Sektörün önünde 'veri paylaşımındaki düzenlemeler' ve güvenlik gibi sorunlar olduğunu dile getiren Kairouz, bu sorunların çözülmesi halinde akıllı anlaşmalar, yapay zeka ve blockchain gibi uygulamaların sigortacılara büyük değer kazandırabileceğini belirtti. Sigortacılığın, yüksek faaliyet giderlerine sahip bir iş kolu olduğunu hatırlatan Kairouz, sigortacıları suistimal ve tazminat süreçlerinden sonra en fazla kaynağın operasyon tarafına harcandığını söyledi. Kairouz, "Faaliyet giderlerini düşürmek için de en iyi yöntem teknolojiyi kullanarak verimliliği artırmak" dedi.
Kairouz'un ardından TechSiN Bilişim Çözümleri Genel Müdürü Fuat Satır söz aldı. Konuşmasına "Sigorta şirketi yönetimleri geleceğe yönelik kararlar almak istiyor. Bunun için ellerinde veri de var" diyerek başlayan Satır, sözlerine şöyle devam etti: "Ancak bu veriyi değerlendirme noktasında yetersiz kalıyorlar. Yüksek boyuttaki veriden, anlamlı bir parça çıkarabilmek için belirsizlikleri ortadan kaldırmanız gerekiyor. Biz de TechSiN olarak, şirketlere bu konuda destek veriyoruz."
Verileri analitik bir şekilde yorumlayan ve sonuçlar çıkaran OPTIMATCH ürünleri hakkında bilgi veren Satır, konuşmasını satış sürecinde eğilim modellemesi ve makine öğrenminin rolünden bahsederek sonlandırdı.

'ALTERNATİF MEDYA OLUŞTURULMALI'

Panelin son konuşmasını ise Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İsmail Kızılbay gerçekleştirdi. Konuşmasına, şirketlerin teknolojiden bahsetmeden önce teknolojinin acenteye nasıl dokunabileceğini düşünmesi gerektiğini söyleyerek başlayan Kızılbay, "Özellikle teknolojiyi iş süreçlerine adapte ederken



teknoloji ve insan faktörünü bir araya getirmek gerekiyor" dedi.
Sektörün en büyük sorunlarından birinin de toplumdaki 'sigorta algısı' olduğunu dile getiren Kızılbay, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Esas olan, toplumun sigorta sektörüne bakışıdır. Toplumda henüz sigortacının ne yaptığı tam olarak bilinmiyor. Bunun iletişimini iyi bir şekilde yapmak gerekiyor. Sigortanın ne olduğu topluma iyi bir şekilde anlatılmıyor. Sigorta bilincini artırabilecek olanlar da sadece sigortacılar. Toplumun sigortaya 'koruma' değil, 'yerine koyma' olarak bakmasını sağlamalıyız."
"Herkes dijital sigortacılığı elinde bulundurmak istiyor. Ama müşteriden nasıl cevap aldığını görmek istiyor. Şirketlerin çoğunun müşteriler için hazırladıkları programlar ise müşteriler tarafından ilgi görmüyor, yeterince indirilmiyor" diyerek dijital olmanın yeterli olmadığını, önemli olanın müşteri tarafında karşılık bulmak olduğunu dile getiren Kızılbay, sözlerini medyanın önemine vurgu yaparak noktaladı: "Pek çok reklam veriliyor ancak nasıl bir dönüşü olduğu bilinmiyor. Senede bir kere yenilenen bir kasko ya da trafik satışı için müşteriyi satın alma yapmayı planladığı bir ay içinde yakalamanız gerekiyor. Bunu başarmak için de kendi alternatif medyanızı yaratmanız büyük önem taşıyor."

DÜZENLENEN WORKSHOP'TA SİGORTACILIKTA HAVUZ UYGULAMALARI MASAYA YATIRILDI

'ŞİRKETLERİN, SİGORTA ARACISI HALİNE DÖNÜŞME RİSKİ VAR'

STD'nin düzenlediği konferans, ikinci gününde 'Sigorta Sektöründeki Havuzlar' başlıklı bir workshop'la devam etti. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar'ın başkanlığını yaptığı workshop'a Coface Sigorta Genel Müdürü Emre Özer, Güneş Sigorta Genel Müdürü Yardımcısı Tayfun Altıntaş ile Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu Yönetim Kurulu Üyesi ve Büro Müdürü Hilmi Karamercan konuşmacı olarak katıldı.
Mevzuat düzenleyicilerin problem çıkan konularda havuz oluşturduğunu vurgulayan Quick Sigorta Genel Müdürü Yaşar, "Çok sayıda havuzumuz var. Bunların birkaçında başarı elde edildi. Başarılı sonuçlar ortaya çıktıkça da havuzların sayısı artmaya başlıyor. Havuz sayısı arttıkça, biz de giderek sigorta şirketi değil, sigorta aracısı haline dönüşmeye başlıyoruz. Böyle de bir risk var" değerlendirmesinde bulundu.

ZORUNLU HEKİM SİGORTASINDA BAĞIMSIZ AKTÜER MODELİ

Güneş Sigorta Genel Müdürü Yardımcısı Tayfun Altıntaş, Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk



Sigortası'nda uygulanan havuz sistemine ilişkin bir sunum gerçekleştirdi. Güneş Sigorta tarafından yürütülen havuzun kendi reasüransını yapma noktasında birtakım tartışmaların olduğunu ve konunun Hazine ile görüşüldüğünü açıklayan Altıntaş, "Havuza toplu olarak reasürans bulma konusunda çalışmalar devam ediyor" dedi.
Hasar ihbar esaslı bir ürün olduğu için buradan kaynaklı bazı sorunların olduğunda sözlerine ekleyen Altıntaş, sözleşme sona erdiğinde henüz ihbar edilmemiş hasarların bir sonraki poliçe dönemine kaldığını, havuzun hasarların ortak ödenmesi anlamında bir çözüm olduğunu söyledi.
Tarifeye uzun bir süredir zam yapılmaması sebebiyle de teknik zararın artan bir seyir içinde olduğunu sözlerine ekledi.

ALACAK SİGORTASI HAVUZUNDA NETLEŞME

Coface Sigorta Genel Müdürü Emre Özer de alacak sigortası üzerine bir sunum yaptı. Türkiye'de bu işi yapan üç şirket olduğunu hatırlatan Özer, kendi branşlarında tek bir ürün olduğunu söyleyerek yan ürünlerden bahsetti: "Kefalet sigortası yeni başladı. Türkiye şartlarında ne kadar büyüyeceğinden emin değilim ama kefalet sigortası özellikle Avrupa'da çok önem verilen bir ürün. Bu ürünü genel olarak büyük holdingler ve üreticiler kullanıyor. İkinci olarak ihracatçılar bu ürünü kullanıyor."
Alacak sigortasıyla ilgili genel bir değerlendirme yaptıktan sonra Türkiye'de kurulması planlanan KOBİ'lere özel bir havuzla ilgili üç konuda uzlaşmaya varıldığı belirten Coface Sigorta Genel Müdürü Emre Özer, şunları söyledi: "Havuz, Olağandışı Riskler Yönetim Merkezleri Yönetmeliği'ne bağlı olarak çalıştırılacak. Şartlar tamamen Hazine tarafından belirlenecek. Eğer reasürans bulunamazsa reasürör Hazine olacak. Bu üç konu net gibi gözüküyor."
Coface Sigorta Genel Müdürü Özer, aynı zamanda kamuoyuna yansıyan havuzu Halk Sigorta'nın yöneteceği ve havuzun TARSİM benzeri olacağı gibi bilgileri teyit ederek "Bir bakıma havuzun acentesi olacağız" dedi.
Son olarak da Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu Yönetim Kurulu Üyesi ve Büro Müdürü Hilmi Karamercan, Riskli Sigortalılar Havuzu'yla ilgili konuştu. Havuzla ilgili istatistikleri açıklayan Karamercan, havuzda 30 şirketin yer aldığını, bunlardan 9 tanesinin havuza prim devri yaptığını, yani satışlarının havuz ortalamasının üzerinde olduğunu, geri kalan 21 şirketin ise havuzdan prim aldığını söyledi.

SİGORTA DENETLEME KURULU BAŞKANI METE GÜLER:

Daha hızlı ve sağlam raporlar için SBM'yi yeniden yapılandırıyoruz

Geçtiğimiz mayıs ayında Sigorta Denetleme Kurulu Başkanlığı'na getirilen Mete Güler, ilk röportajını Sigortacı Gazetesi'ne verdi. Hazine ve Maliye Bakanlığı olarak Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'yle ilgili yeni bir yapılandırma planladıklarını belirten SDK Başkanı Mete Güler, "Daha sade veri desenleriyle, raporların otomatik olarak sigorta şirketlerinden edinildiği, daha etkin bir sistem kurmak istiyoruz" dedi.
Sigortacı Gazetesi'nin medya sponsorluğunda düzenlenen 10. İstanbul Uluslararası Sigortacılık Konferansı'ndan sonra sorularımızı cevaplayan SDK Başkanı Güler'in açıklamaları şöyle:

SDK'da bazı değişiklikler yapmayı düşünüyor musunuz?
Sigorta Denetleme Kurulu, stratejik plan ve hedefleri olan köklü bir kurum. Bundan önce olduğu gibi bundan sonra da mevzuat ile kendisine verilen görev ve yetkileri yerine getirmeye devam edecektir. Elbette, kurum kültürümüzün sağladığı "sürekli denetim" anlayışını daha etkin bir yapıya getirmeye çalışacağız. Bu kapsamda söyleyebileceğim en önemli değişikliğin, Kurulumuzun teknolojik dönüşümü olacağını söyleyebilirim. Kurulumuzu daha etkin bilişim tabanlı denetim yapısına kavuşturmak öncelikli hedefimiz. Bunu gerçekleştirmek için de halihazırda Bakanlığımız bünyesinde kullandığımız veri analiz sistemi olan Sigortacılık Gözetim Sistemi'ni Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nde yapılandırma çalışmalarına başladık ve yetkin bir ekip ile bu çalışmalarımıza hızla devam ediyoruz. 2019'da projenin ilk fazını tamamlamayı planlıyoruz. Bu şekilde, daha sade verilerle, raporların otomatik olarak sigorta şirketlerine ulaşmasını, daha analize elverişli bir sistem kurulmasını planlıyoruz. Dijitalleşme çok önemli ve biz de Bakanlığımızda bu değişimleri yakından takip etmeyi amaçlıyoruz.

KISA SÜRELİ, NOKTA DENETİMLER

Diğer bir yeniliğimiz ise, rezerv hesaplama yazılım programı edinerek karmaşık hesaplamaların oluşturduğu zaman kaybından kurtulup şirketlerde daha hızlı ve etkin denetim yapma imkanı yakalamak olacak. Ayrıca bu şekilde daha doğru ve güvenilir bir data arşivine sahip olmayı arzuluyoruz. İlerleyen dönemlerde bu projelerin sağlayacağı avantajlar ile kısa süreli, nokta denetimler yapmak istiyoruz. Nitekim, bilişimdeki bu dönüşümü sağlarsak şirketlerin risklerini anlık izleme imkanına sahip olacağımızı ve denetimlerde etkinliği sağlayacağımızı umuyoruz. Ayrıca, Uluslararası Sigortacılık Denetleyiciler Birliği'nin bir üyesi olarak, uluslararası denetim ve muhasebe standartlarındaki gelişmeleri de yakından takip etmekteyiz.

Ekonomik dalgalanmayla ilgili sigorta şirketlerini ilgilendiren yeni riskli alanlar var mı?
Sigorta denetim otoritesi olarak iki temel amacımız var; sigortalıların hak ve menfaatlerinin korunması ve sigorta ile özel emeklilik sektörlerinin etkin ve istikrarlı bir şekilde işleyişini sürdürmesi. Dolayısıyla, biz bu amaçlar çerçevesinde denetimlerimizi yürütüyoruz. Sorunuza gelirsek, güncel ekonomik durumu geçici bir dalgalanma olarak görüyoruz. Elbette ki biz, sigorta ve emeklilik şirketlerinin bu dalgalanmalardan nasıl etkilendiğini ya da ileride nasıl etkilenebileceklerini yakından izliyoruz. Bu anlamda, döviz kurundaki dalgalanmaların sigorta şirketlerinin mali yapıları üzerinde önemli bir etkisinin bulunmadığını gözlemliyoruz. Kısa vadede kur artışına bağlı olarak yedek parça fiyatlarındaki artış, kasko gibi bazı branşlarda şirketlerin ayırdıkları rezervlerin bir miktar yükselmesine neden olabilir. Söylediğim gibi bunun geçici bir dalgalanma olduğunu ve yakında ekonominin dengeleneceğini öngörüyoruz.

Fabrika yangınlarının arttığına dair iddialar var.
Medyada buna benzer haberlerin çıktığını görüyoruz ama Sigorta Denetleme Kurulu olarak şu ana kadar bize yansıyan bir durum olmadı.

Yeni Ekonomik Program'da (YEP) yer alan Reasürans Havuzu'nu değerlendirebilir misiniz?
Esasen bu havuz ülkemizdeki bazı teminat bulunamayan rizikolara ilişkin bir teminat sağlama ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Kurulacak bir reasürans havuzu ile teminat kapasitesinin artırılması amaçlanmaktadır. Fakat havuzun nasıl ve ne zaman oluşacağı gibi bir bilgiye sahip değilim.

Konferanstaki konuşmanızda sektörün çok dinamik olduğunu söylediniz. Peki, sektörün gündeminde neler var?
Bu tür konferanslar sektör temsilcileri ile bir araya gelmek açısından gerçekten bizler için de önemli bir fırsat oluyor. Sigorta sektörü gerçekten canlı ve dinamik bir sektör olduğu için sektörün gündemini, taleplerini ve ihtiyaçlarını da yakından görme imkanına kavuşuyorsunuz. Konuşmamda bu gerçeği vurgulamak istedim. Sektör temsilcileri ile genel olarak, sektörün gidişatı ve konferansın konusuyla da bağlantılı olarak dijitalleşmenin önemi gibi konularda görüşme imkanı bulduk. Yine, uluslararası alanda sigorta sektörüne ilişkin muhasebe ve teknolojik gelişmeler üzerinde değerlendirme yapma imkanımız oldu. Verinin güvenirliği ve tutarlılığı gibi konuların sektörün gündeminde önemli bir yer tuttuğunu görmek de bizler için memnuniyet verici.

Son olarak özellikle sigorta şirketlerine bir mesajınız var mı?
Aslında sigorta denetim otoritelerinin tüm dünyada sigorta sektöründen beklentileri birbirine yakın ve paralel olmaktadır. Bu açıdan elbette sigorta denetim otoritesi olarak sigortalıların hak ve menfaatlerinin korunması temel önceliğimiz olmaktadır. Bunu sağlayabilmek için de, sigorta ve emeklilik şirketlerinin mali sağlamlıkları ve sektörün istikrarı odaklandığımız önceliklerimizdir. Şirketlerin, dengeli bir portföy ve sürdürülebilir büyüme yapısına sahip olmalarını önemsiyoruz. Sigorta şirketlerinin tazminat ödemelerinin yasal ve makul sürelerde olmasını yakından takip ediyoruz. Bu anlamda, risk odaklı yaklaşımımızla mali bünye, hasar, reasürans gibi denetim konularında kısa süreli, çözüm odaklı, yatay denetimlerimize devam edeceğiz. Ayrıca, sigorta şirketlerinin bilgi işlemde gerekli yenilikleri yapma konusunda gereken hassasiyeti göstermelerini bekliyoruz. İletişim kanallarımızın daima açık olduğunu, desteğimiz gereken konularda sektörün tüm paydaşlarıyla işbirliği ile hareket edeceğimizi belirtmek isteriz.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nde (SBM) dijital kapsamda yapılandırma çalışmasına başlandığını belirten **Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler**, "2019'da projenin ilk fazını tamamlamayı planlıyoruz. Böylece, raporlar daha sade verilerle, otomatik olarak şirketlere ulaşacak. Daha analize elverişli bir sistem kurmayı planlıyoruz" dedi.


"Dövizdeki dalgalanmaların sigorta şirketlerinin mali yapıları üzerinde önemli bir etkisi bulunmadığını gözlemliyoruz."

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

2018 BADEN BADEN REASÜRANS KONFERANSI'NIN NABZINI TUTTUK:

Küresel reasürans maliyetlerinde olumlu hava

Sigorta şirketleri ve reasürans camiası her yıl olduğu gibi bu yıl da Almanya'da düzenlenen Baden Baden Reasürans Buluşması'nda bir araya geldi. Sempozyumda öne çıkan başlıklar satın alma ve birleşmeler oldu. Sigortacıların reasürans yenilemeleri için ön görüşmeleri gerçekleştirdiği toplantıda; 2018 yılında katastrofik hasarların düşük olmasının, reasürans maliyetlerini rahatlatacağı görüşü öne çıktı.

Almanya'nın güneybatısında, Fransa sınırına yakın şirin bir kasaba olan Baden Baden, her yıl ekim ayı sonlarında reasürans konferansına ev sahipliği yapıyor. Binlerce katılımcının akın ettiği bu sessiz, sakin ve yeşil kasaba, 4 gün boyunca reasürans camiasının buluşma yeri oluyor. Adeta tüm kasaba, bir reasürans fuarına ev sahipliği yapıyor. Şehrin sokakları, farklı lokasyonlara dağılmış mekanlardaki yarım saatlik toplantılara yetişmek için koşuşturan sigortacılarla doluyor.
48. kez düzenlenen Baden Baden buluşması bu yıl 21-24 Ekim tarihlerinde gerçekleşti. Ülkemizden de yoğun bir katılımın olduğu bu toplantılar, yenileme dönemi öncesinde hem genel gelişmelerin hem de karşılıklı beklenti ve hedeflerin paylaşıldığı görüşmelere sahne oluyor.
Yoğun toplantı trafiğinin yanı sıra, düzenlenen çok sayıdaki kokteyl ve yemek aktivitesi sayesinde, sosyal ortamda sohbet etme ve networking fırsatı da yakalanıyor.

YILIN TEMASI 'KOMPOZİT ŞİRKETLER'

Toplantıların açılışı, her yıl pazar günü Guy Carpenter tarafından düzenlenen sempozyumla gerçekleşiyor. Bu yılki sempozyumda,



Guy Carpenter tarafından düzenlenen açılış panelinin ana teması 'Küresel kompozit şirket modellerine geri dönüş' trendi oldu.

James Nash (Guy Carpenter International CEO), Pina Albo (Hamilton Insurance Group CEO), Steve Arora (Axis Re CEO) ve Charles Goldie (Partner Re CEO) konuşmacı ve panelist olarak yer aldı. Konuşmaların ve panel oturumunun ana teması, kompozit şirket modellerine geri dönüş trendi oldu. Özellikle büyük oyuncuların, kendi alanlarına odaklanmak yerine, sigorta ve reasürans tarafını birlikte hedefleyen, neredeyse tüm ürün gruplarına yayılan bir iş modelini benimsemesinin artıları ve eksileri konuşuldu. Bünyesinde sigorta ve reasürans tarafında her alanı kapsamaya çalışan büyük oyuncular ile belirli niş alanlara odaklanan butik oyuncuların rekabeti masaya yatırıldı. Ayrıca, fiyat rekabeti ve daralma nedeniyle büyüme konusunda yaşanılan zorlukları aşmak için, inorganik büyümenin daha çok ön plana çıkması ele alındı. Son dönemde gittikçe artan satın alma ve birleşme sürecinin devam etmesinin kaçınılmaz olduğunun altı çizildi. Organik büyümenin zorlaştığı bu dönemde, belirli bir ölçek ekonomisi yaratmak isteyen büyük oyuncuların satın alma ve birleşme haberleri önümüzdeki süreçte daha sık karşımıza çıkacak gibi görünüyor. Sempozyumda ön plana çıkan bir diğer konu da, insan öğesinin öneminin vurgulanması oldu. Sigortacılık mesleğinin özüne bakıldığında, müşteri ve çalışanlar özelinde insan odaklı bir yaklaşımın benimsenmesinin şart olduğunun altı çizildi.

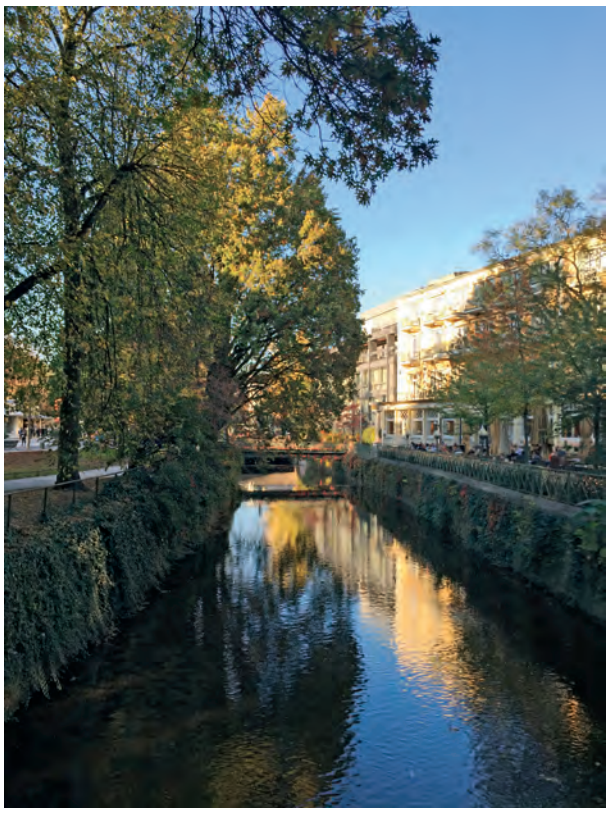
KATASTROFİK HASARLAR ORTALAMANIN ALTINDA

2017 yılına, başta Harvey, Irma ve Maria kasırgaları olmak üzere yaşanılan toplam 100 milyar dolar üzerindeki katastrofik hasarlar damga vurmuştu.
2018 yılının ilk yarısında ise, global ölçekte gerçekleşen doğal afet hasarları son yılların ortalamasının altında seyrediyor. Düşük hasar rakamları ve yüksek kapasite arzı nedeniyle, global anlamda reasürans maliyetleri açısından geçen yıla göre daha rahat koşulların geçerli olacağı bir yenileme süreci bekleniyor. Elbette, Amerika'yı etkileyen kasırga döneminin halen devam ettiğinin altını çizmek gerekiyor. Yılın geri kalan bölümünde oluşabilecek büyük ölçekli katastrofik hasarlar bu olumlu tabloyu bozabilir.

KUR TAHMİNLERİ ÖNEM KAZANIYOR

Türkiye pazarı açısından ise, ana konu başlığı döviz kurlarında yaşanılan artışlar oldu. Uluslararası piyasalarda reasürans anlaşmalarının tamamı euro veya ABD doları üzerinden yapılıyor. Bu sebeple, şirketlerin satın aldıkları koruma limitlerinin ve konservasyon seviyesinin belirlenmesi konusunda ileriye dönük kur tahminlerinin önemi arttı. İçinde olduğumuz belirsizlik ortamı, bu açıdan reasürans planlama sürecini zorlaştırıcı bir etken oldu. Türk Lirası bazında bakıldığında portföyler büyümekle birlikte, kur artışı nedeniyle euro bazında ciddi bir küçülme var. Doğal olarak bu durum şirketlerin euro bazında daha az reasürans korumasına ihtiyaç duymasına sebep oluyor. Küresel reasürans maliyetlerinde yaşanılan olumlu hava ile birleşince, euro bazında reasürans maliyetleri azalacak. Türk Lirası bazında baktığımızda ise, elbette ödenecek reasürans primleri artacak.

BADEN BADEN
REINSURANCE MEETING



Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com



Sompo Japan Sigorta acentelerine ‘LİDERLİK SÖZÜ’ verdi

Sompo Japan Sigorta, geçirdiği dönüşüm ve yenilenme kapsamında “Liderlik Sözü” konseptiyle 27-30 Eylül tarihleri arasında Türkiye’nin dört bir yanından gelen acenteleri ile Kıbrıs’ta buluştu.

Sompo Japan Sigorta uzun bir aranın ardından Kıbrıs Elexus Otel’de 350’den fazla acentesinin katılımı ile ses getiren bir toplantıya imza attı. Sompo Japan Sigorta CEO’su Recai Dalaş son yıllarda sektör ortalamasının oldukça üzerinde büyüme gerçekleştiren Sompo Japan Sigorta’nın başarısının nedenlerini ve bundan sonraki süreçteki hedeflerini ‘Liderlik Sözü’ mottosuyla acentelerle paylaştı.
Sompo Japan Sigorta Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek ise, pazarlama ve satış alanlarında yaşanan değişimden bahsederek şirketin yeni marka kimliği ve bakış açısını aktardı. Sabancı Üniversitesi Finans Kürsüsü Başkanı Prof. Dr. Özgür Demirtaş’ın Türkiye ekonomisine ilişkin yaptığı değerlendirmelerle devam eden buluşma, çalıştay ve değerlendirme toplantılarıyla sürdü.



Sompo Japan Sigorta CEO’su Recai Dalaş en başarılı şirketlerden olduklarını belirterek, “Sektör liderliğine oynuyoruz” diye konuştu.



Sompo Japan Sigorta Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, acentelerin taleplerini en iyi değerlendiren şirket olduklarını, yüksek empati yetenekleriyle sürekli çözüm ürettiklerini söyledi.

‘SOMPO JAPAN SİGORTA BU SEKTÖRÜN KAPLANIDIR’

27 Eylül 2018, Perşembe günü Kıbrıs’a gelen acenteler daha ilk geceden Sompo Japan Gecesi etkinliğinde bir araya gelerek müzik eşliğinde keyifli bir akşam geçirdiler.
Cuma günü ise benzersiz açılış filmi ve dans show’larla başlayan ana toplantıda ilk sunumu Sompo Japan Sigorta Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek yaptı. Şimşek, “Sompo Japan Sigorta akılcı yönetimi ile çevik, hızlı ve rekabeti ile güçlü bir şirket. Doğadan bir metafor yaparsak Sompo Japan bu sektörün kaplanıdır” diyerek şirketin kısa sürede sergilediği performansa dikkat çekti. Bundan sonraki süreçte zirveyi hedeflediklerini belirten Şimşek, bu hedefi gerçekleştirirken her zaman olduğu gibi acentelerin yanında olacaklarını vurgulayarak, onların



Prof. Dr. Özgür Demirtaş


Sompo Japan Sigorta acenteler toplantısı görkemli bir dans show ile başladı.



Pamela & Ümit Besen, acentelere keyif dolu anlar yaşattı.



Acenteler bar gecesinde müzik eşliğinde doyasıya eğlendiler.





hayatını nasıl kolaylaştıracaklarından bahsetti. Halihazırda dijital çağa entegrasyonu en yüksek şirketlerden biri olarak iş süreçleri, pazarlama faaliyetleri, hasar süreçleri, ürünler, kanal yönetimi, yeni gelir modeli gibi önemli süreç ve yenilikleri acentelere aktardı.

'RAKİPLERİMİZİN ÜZERİNDE BÜYÜME ORANINA SAHİBİZ'

Bireysel kasko alanında sektör lideri olduklarının altını çizen Özer Şimşek, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Sompo Japan Sigorta olarak zorunlu trafik sigortasına önem veriyoruz. Bu bakımdan trafik havuz üretiminde ve dışarıda sektörde 2. sıradayız. Seyahat sağlık sigortasında sektör lideriyiz. Kurumsal anlamda da yeni gelişmeler yaşanacak. Hasar süreçlerimizi müşterilerimizi ana merkezimize alarak iyileştireceğiz. Tüm bu gelişmeler ışığında Sompo Japan Sigorta'yı değerlendirdiğimizde rakiplerimizin üzerinde bir büyüme oranına sahip olduğumuzu görüyoruz."



Özer Şimşek, yaptığı sunumda önemli süreç ve yenilikleri de acentelere aktardı.

Acente ve müşterilerinin taleplerini en iyi değerlendiren şirket olduklarını ifade eden Şimşek, "Empati yeteneği ile çözümler üretip kendimizi her zaman yeni ve diri tutan, en önemlisi de adil olan bir şirketiz. Bu nedenle sizlere liderlik sözü veriyoruz" sözleriyle sunumunu tamamladı. Daha sonra, şirketin tüm icra kurulu üyelerini ve CEO Recai Dalaş'ı sahneye davet ederek bu sözü tüm üst yönetim olarak verdiklerine vurgu yaptı.



Türkiye prim üretiminde ilk 10'da yer alan acentelere plaketleri Sompo Japan Sigorta üst yönetimi tarafından takdim edildi.







Sompo Japan Sigorta'nın hazırladığı 3 günlük muhteşem programın ilk gecesinde acenteler Sompo Japan Gecesi etkinliğinde bir araya gelerek müzik eşliğinde keyifli bir akşam geçirdi.



'BAŞARIMIZIN SIRRI KURUM KÜLTÜRÜMÜZÜ YARATMAK'

Toplantının ikinci bölümü, Sompo Japan Sigorta CEO'su Recai Dalaş'ın sunumuyla devam etti. Şirketin kurulduğu günden bugüne kadar olan sürece ilişkin bir değerlendirme yaparak Sompo Japan Sigorta'nın 2018 hedeflerini aktaran Recai Dalaş, "Sompo Japan Sigorta olarak, birçok zor koşulu geride bırakıp, bugün son derece önemli başarılar yakalayan, sektör liderliğine oynayan bir şirket durumuna geldik. Geldiğimiz noktada rakiplerimizi takip etmek yerine kendi kültürümüzü yaratarak farklılaşma yolunda başarılı bir şekilde ilerliyoruz. İstikrarlı yönetimimiz, çalışanlarımız ve aldığımız sonuçlarla tartışmasız en başarılı ve en güvenilir şirketlerden biri olduk. 2010 yılında 319 milyon lira prim üretimi gerçekleştirirken, 2018 yılsonunda 2.7 milyar lira prim üretimi gerçekleştireceğiz. Pazar payımız %2.8'den %5.4'e yükseldi. Özsermayemiz 5 milyon liradan 190 milyon liraya çıktı. 754 olan acente sayımız 2018 yılında 2.250'yi geçti" dedi.

'KÂRLILIK BÜYÜMENİN YAKITIDIR'

2011 yılına kadar bilinçli olarak büyümemeyi tercih ettiklerinin altını çizen Recai Dalaş sözlerini şu sürdürdü: "Kârlılık büyümenin yakıtıdır anlayışıyla 2012'den itibaren kesintisiz bir büyüme sürecine girdik. Şimdi geldiğimiz noktada sektör 5 lira zarar ederken, biz 8 lira operasyonel kâr elde ediyoruz. Bu bakımdan değerlendirdiğimizde son 2 yılda %40'ın üzerinde bir gelişim söz konusu. Bu, sermayedarın ortaya koyduğu sermayesini 2 yılda geri alması demektir ki bu bir dünya rekorudur."

Sunumların ardından 2017 yılının Türkiye ve Bölgeler bazında başarı elde eden acentelerine ödülleri takdim edildi. Keyifli törenin ardından toplu fotoğraf çekimi yapıldı.

Toplantı sonrası kimi acenteler Kıbrıs turu kapsamında tarihi güzellikleri görürken diğerleri e-spor turnuvası ile stres attı.

Akşam yemeğinin ardından acenteler

Sompo Japan Sigorta Pazarlama Koordinatörü Doğukan Karakaya geleceğin sigortacılığı hakkında acentelere dolu dolu bir sunum yaptı.



Acenteler Kıbrıs turu yaparak tarihi güzellikleri görme fırsatı buldu.





Acenteler düzenlenen e-spor turnuvasıyla hem eğlendi hem de stres attı.



Toplantıya katılan Sompo Japan Sigorta acenteleri, 3 günlük program boyunca pek çok güzel anı biriktirdi.







Pamela & Ümit Besen eşliğinde güzel bir gece geçirdi.

ÖZGÜR DEMİRTAŞ'TAN ACENTELERE TAVSİYELER

Sompo Japan Sigorta Acenteler Toplantısı'nın üçüncü günü Prof. Dr. Özgür Demirtaş'ın etkileyici sunumu "Gelecek Beklenenden Daha Hızlı Gelecek" ile başladı.
Acentelere Türkiye ekonomisine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Prof. Dr. Özgür Demirtaş, mevcut süreçte işlerinin devamlılığı konusunda acentelere çok çarpıcı tavsiyelerde bulundu.

ACENTELERİ BEKLEYEN YENİLİKLER ANLATILDI

Öğleden sonra gerçekleştirilen oturumlarda Sompo Japan Sigorta Pazarlama Koordinatörü Doğukan Karakaya, Geleceğin Sigortacılığı, Dijital Sigortacılık ve Dijital Acente kavramlarından bahsederek, "Ejento Mobil, Müşteri Web, Sosyal Medya Yönetimi ve Müşteri Analitiği" konularında Sompo Japan Sigorta acentelerini gelecekte hangi yeniliklerin beklediğini aktardığı bir sunum gerçekleştirdi.
Ayrıca PriceWaterHause Coopers danışmanı Olsan Sözen ise "Kişisel Verilerin Korunması Kanunun Acentelere Etkisi" başlıklı bir oturum gerçekleştirdi.

'SOMPO HOLDING, SOMPO JAPAN'A GÜVENİYOR'

Üçüncü günün akşamında gerçekleştirilen Gala Yemeği Sompo Japan Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Junichi Tanaka'nın konuşmasıyla başladı. 130 yıl önce Japonya'da kurulan Sompo Grubu'nun 2017 yıl sonu itibarıyla 20 milyar dolar prim üretimi gerçekleştirdiğini söyleyen Junichi Tanaka, Sompo Japan Sigorta'nın grubun en önemli şirketlerinden biri olduğuna değindi. Junichi Tanaka, "Sompo Grubu, Recai Dalaş'ın CEO olarak liderlik ettiği Sompo Japan Sigorta'ya tamamen güveniyor. Sompo Holding, Sompo Japan Sigorta'nın her zaman hızlı ve doğru zamanda aldığı yönetim kararlarına ve stratejilerine saygı duymaktadır" diyerek sözlerine son verdi.
15 yıl ve üzeri çalışılan acentelere plaketleri takdim edildikten sonra acenteler ünlü sanatçı Aşkın Nur Yengi'nin canlı performansıyla keyifli geceyi tamamladı.
Dolu dolu geçen 3 günün ardından, toplantının özenle hazırlandığını ve iyi düşünülerek kurgulandığını belirten acenteler, 2019 yılında da Sompo Japan Sigorta Acenteler Toplantısı'nı heyecanla beklediklerini söyleyerek toplantıdan memnuniyetle ayrıldılar.





Son gece sahne alan Aşkın Nur Yengi, acenteler için en beğenilen parçalarını seslendirdi.

15 yıl ve üzeri Sompo Japan Sigorta ile çalışan acentelere plaket verildi.





‘Acenteler kefalet sigortası gibi niş branşlara yönelmeli’

TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, ülkemizin içerisinde bulunduğu ekonomik darboğazda, kamuoyunun sektörlerden indirim ve enflasyon ile mücadeleye katkı sunma anlamında beklentileri olduğunu ifade etti. Sigorta sektörünün de içerisinde bulunduğumuz ekonomik konjonktürde gerek kur artışı gerekse hasar maliyetleri olarak sonuçtan ciddi bir şekilde etkilenmeye başladığını dile getiren Korkut, “Sektörün önümüzdeki süreçte daha da fazla etkilenmesi kaçınılmazdır. Hasar maliyetleri asgari %30-40’tan aşağı olmamak şartıyla artacaktır. Bununla beraber genel giderler de ayrıca yükselecek olup, primler mevcut hasarları karşılamakta yetersiz kalacaktır” dedi.

Buradaki açığın, yeni tanzim edilecek poliçelerden gelecek primler ile telafi edileceğini kaydeden Korkut, “Bu durum ise bilançolara olumsuz yansıyacaktır. Ayrıca yedek parça fiyatlarının yükselmesi de servislerin parça stoklamasında kaynak ayıramaması nedeniyle tamir sürelerinin uzamasına yol açacak, uzayan bu süreler ise özellikle ikame araçların temini konusunda biz acentelerle sigortalıları karşı karşıya getirecek ve memnuniyetsizlik yaratacaktır. Bu nedenle özellikle trafik sigortasının prim artışlarında bu husus göz önünde bulundurulmalıdır” diye konuştu.

Acentelerin, Nisan 2017 tarihinde düşürülen komisyonlarının da önümüzdeki süreçte personel maliyeti ve genel gider maliyetlerinin daha da yükselmesi, bu itibarla gelir gider tablosunun bozulması nedeniyle tekrar gözden geçirilmesi gerektiğine dikkat çeken Korkut, “Zira trafik sigortası primlerinin %93’ü biz acenteler tarafından üretilmektedir. Bu nedenle hem %40 civarında düşen primler hem de oran olarak düşen komisyonlar biz acenteleri oldukça zorlamaktadır, mutlak surette bunun telafisi gerekmektedir” ifadelerini kullandı.

‘OTO DIŞINDA ÜRETİMİ ARTIRMALIYIZ’

Bunun yanında sektörün zorunlu sigortaların ve bunun dışındaki ürünlerin çeşitliliğini artırmak zorunda olduğunu dile getiren Korkut, acentelerin de oto sigortaları dışındaki alanlarda üretim yapmak ve portföylerin büyütmek zorunda olduğunu vurguladı. “Bu konuda özellikle ciddi bir niş pazar olan kefalet sigortası, bina tamamlama sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası sektöre ve bizlere yeni bir alan açacaktır” diyen Korkut, pazar büyüklüğü açısından özellikle kefalet sigortasının önemine değindi. 5 Aralık 2017 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan ve 4734 Sayılı Kamu İhale Kanunu’nda yapılan değişiklikle firmaların ihalelere katılırken banka teminat mektubu yerine kefalet sigortası kapsamında düzenlenen kefalet senetlerini sunmalarına imkan tanındığını hatırlatan Korkut, artık ihalelerde teminat mektubu olarak kefalet senetleri de verilebileceğini belirtti.

Kefalet sigortası ve ona bağlı kefalet senetlerinin, özel sektörün teminat ihtiyacının karşılanmasında yeni ve ek bir kapasite oluşturacağından bahseden Korkut, “Bu şekilde, bankalarca halihazırda teminat ihtiyacı için kullandırılan kredi limitlerinin reel sektör tarafından başka alanlarda kullanımının önü açılmış ve teminat ihtiyaçlarının karşılanması için alternatif ürün sağlanmıştır. Bu konuda biz acentelerin gereken ilgi ve çabayı göstermesi hem acentelere gelir artırıcı bir imkan sağlayacak hem de sigorta pastasının büyümesine katkı sağlayacaktır” dedi.

‘BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI ÖNEMLİ’

Bir diğer önemli branş olan bina tamamlama sigortasına sigorta sektörünün soğuk baktığını, ancak buna rağmen piyasaların açılması ve önümüzdeki süreçte tüketici bilincinin ve farkındalığının artmasıyla bu branşın acentelere yeni imkanlar sunacağını söyleyen Korkut, “Tamamlayıcı sağlık sigortaları ise, önümüzdeki süreçte sektöre üretim anlamında ciddi katkı sağlayacaktır. Bu doğrultuda, biz de iş yapış modellerimizi mutlaka gözden geçirmeliyiz. Sadece oto sigortalarına bağlı satış eğilimlerimiz, önümüzdeki süreçte sorun yaşamamıza neden olacaktır. Ölçek ekonomisi gereği portföylerimizi büyütmenin yol ve yöntemlerini araştırmak zorundayız” dedi.

“Operasyonel maliyetlerimizi düşürmeli, buna karşın satış faaliyetlerini artırmalıyız” diyen Korkut, DASK poliçelerindeki penetrasyon oranının da artırılması gerektiğini ifade etti: “Çok önemli hususlardan biri de, DASK poliçelerindeki penetrasyon oranı. Devlet bu konuda çöp vergisi veya emlak vergisi gibi kalemlerde cezai uygulamalar yapmalıdır. Aksi takdirde yenilemede beklenen olamayacaktır.”

Korkut ayrıca, acentelerin bugünkü ekonomik darboğaz ve piyasa koşullarında yaşamını zorlaştıran maddeleri de şu şekilde sıraladı:

“• Trafik sigortası havuz komisyon oranı ile taban komisyonları,
• İptal edilen trafik sigortası 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,
• Şirketlerin farklı satış kanallarına farklı fiyat uygulamaları.”

TOBB SAİK’TEN ÖNERİLER

Korkut, acentelerin işini kolaylaştıracak birkaç öneri de paylaştı:

“• Yangın sigortalarında riskli işler havuzu kurulması,
• 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 kaldırılması,
• Acenteler arası iş paylaşımı ve komisyon gider belgesi düzenlenebilmesi,
• SAİK’in sadece acenteleri değil, tüm sigorta satış kanallarını kapsayacak şekilde gerekli düzenlemenin yapılmasıdır.”

Korkut, sözlerini şöyle tamamladı: “Sonuç olarak gidilecek çok yolumuz, çözülmesi gereken çok sorunumuz var. Sektördeki tüm oyuncular kenetlenerek daha verimli bir dönem geçireceğimize olan inancım tamdır.”

TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, acentelerin portföylerini genişletmesi ve kefalet sigortası, bina tamamlama sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası gibi niş alanlara yönelmesi gerektiğini belirtti. Korkut, özellikle kefalet sigortasının hem acentelerin gelirini artıracağını hem de sigorta pastasının büyümesine katkı sağlayacağını vurguladı.



9 ayda 36 milyar liralık prim üretimi

Sigorta sektörü 2018'in ilk 9 ayında 36 milyar lira prim üretti. Üretilen prim geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14 arttı.

1.1.2018-30.09.2018 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	86.423	6	1.393.144	1	558.832	3	1.368	5	17.821	4	58.166	3	398.105	4	160.032	6	1.037.942	1	2.730	5		
ANADOLU	97.924	3	526.144	3	734.324	1	25.742	1	66.838	1	68.421	2	600.004	1	271.109	3	955.260	2	18.668	1		
AK	25.785	13	209.316	5	493.102	4	4.225	3	7.881	8	46.576	4	410.913	2	180.012	5	776.536	5	17.529	2		
AXA	48.891	10	182.971	6	562.274	2	675	6	7.124	9	42.018	5	398.194	3	135.795	10	631.761	7	21	13		
MAPFRE	17.978	20	395.312	4	269.302	7	483	7	4.550	13	37.633	6	234.916	8	247.541	4	489.685	10	390	9		
SOMPO JAPAN	8.145	27	69.706	10	389.331	5	282	9	2.602	14	22.309	9	180.496	11	148.404	8	799.303	4			2.858	2
ZİRAAT	118.990	2	18.130	18	117.338	14			12.864	6	1.056	27	268.470	6	947.478	1	47.185	25				
DOĞA	42.248	11	33.233	14	129.452	12	0	14	148	19	13.470	14	100.816	14	12.133	24	834.991	3	0	14		
HALK	33.079	12	29.984	15	115.100	15	21	13	98	22	1.900	25	244.829	7	68.863	14	647.490	6	253	10		
GÜNEŞ	24.105	15	115.175	9	219.366	9	6.635	2	22.115	2	20.058	11	228.805	9	147.277	9	293.422	12	10.525	3		
HDI	15.429	22	12.620	21	324.994	6			5.087	12	77.029	1	187.112	10	89.758	13	256.909	13				
ZİRAAT EMEKLİLİK	28	52																				
GROUPAMA	9.994	25	115.824	8	231.364	8			5.757	10	13.019	15	93.031	16	434.496	2	62.914	23				
EUREKO	24.634	14	130.385	7	181.844	10	3.253	4	11.090	7	23.712	8	302.314	5	150.271	7	68.221	22	4.897	4		
NEOVA	91.617	5	200	34	117.880	13					6.888	18	85.436	17	51.806	16	483.553	11				
ACIBADEM SGLK VE HYT	2.324	40	757.566	2																		
ETHICA	23.975	16	7.196	23	109.802	16							31.390	23	5.994	29	502.245	9				
METLIFE	169.687	1																				
QUICK	474	48			36.636	26	304	8			377	29	9.516	30	2.923	32	561.345	8	46	12		
RAY	4.723	33	25.620	16	102.993	18	199	11	5.717	11	19.863	12	134.310	12	92.581	12	155.520	17	147	11		
ALLIANZ YAŞAM VE EMEKLİLİK	2.321	41																				
ANADOLU HAYAT VE EMEKLİLİK	886	44																				
ERGO	6.428	29	60.385	11	104.857	17			19.579	3	37.072	7	98.771	15	44.516	18	74.217	21				
AVIVASA	56.712	8																				
ZURICH	93.930	4	6.470	25	41.710	25			733	15	21.425	10	123.875	13	52.343	15	20.507	28				
VAKIF EMEKLİLİK	62.267	7																				
GARANTİ EMEKLİLİK	0	54																				
TÜRK NİPPON	21.947	17	52.153	12	47.189	23			4	26	4.193	21	23.136	25	18.281	21	215.725	14				
HALK EMEKLİLİK	879	45																				
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	50.474	9																				
UNICO	10.436	24	11.886	22	148.898	11			347	17	7.042	17	59.744	19	23.804	20	85.073	20				
GULF	20.192	18	15.159	19	22.315	28			693	16	16.347	13	70.765	18	113.971	11	5.919	30	1.737	6	255	3
AEGON EMEKLİLİK VE HAYAT																						
ANKARA	5.363	31	22.478	17	82.512	19					2.842	24	34.909	21	9.389	28	178.296	15				
KORU	5.173	32	140	35	16.294	29			2	27	209	31	8.465	31	9.978	27	176.234	16				
BEREKET	2.548	39	2.750	27	60.619	20			44	24	820	28	30.839	24	11.272	25	85.110	19				
DUBAI STARR	3.898	34	2.842	26	56.226	21	89	12	309	18	5.244	20	31.945	22	49.996	17	0	31	767	7		
SBN	19.661	19	13.321	20	3.796	32			47	23	1.577	26	20.257	26	14.787	22	85.724	18				
GENERALI	3.355	36	6.690	24	42.474	24	204	10	40	25	3.651	23	47.627	20	12.570	23	36.256	26	431	8		
BNP PARIBAS CARDIF EMEKLİLİK	569	47																				
NN HYT VE EMEKLİLİK	12.624	23																				
BNP PARIBAS CARDIF HAYAT																						
FİBA EMEKLİLİK	666	46	325	32																		
GROUPAMA EMEKLİLİK	17.227	21																				
LIBERTY	3.238	38	701	29	51.591	22			0	28	3.817	22	17.416	27	10.185	26	8.529	29				
ALLIANZ HAYAT VE EMEKLİLİK	1.009	43																				
ORIENT	3.243	37	285	33	31.133	27			117	20	7.439	16	12.413	29	4.782	30	22.361	27				
BNP PARIBAS CARDIF	7.337	28													36.020	19						
TURKLAND	1.608	42	428	31	7.265	31			115	21	276	30	6.049	32	2.990	31	52.078	24				
CHUBB	8.740	26	1.019	28							6.692	19	16.654	28	1.103	33						
EULER HERMES																						
COFACE																						
DEMİR HAYAT	355	49	51.341	13																		
TÜRK P & I									17.485	5											24.363	1
ATRADIUS																						
KATILIM EMEKLİLİK VE HAYAT	5.381	30	483	30																		
MAPFRE YAŞAM	2	53	3	36																		
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	3.811	35	0	38	14.854	30					49	32	446	33	84	34						
AXA HAYAT VE EMEKLİLİK	55	51																				
BEREKET EMEKLİLİK VE HAYAT	148	50																				
MAGDEBURGER	0	55	1	37							0	33	0	34	0	35						
2018/9 ay toplamı	**1.278.935**		**4.271.385**		**5.425.668**		**43.482**		**209.207**		**571.189**		**4.511.965**		**3.562.547**		**9.650.312**		**58.142**		**27.476**	
2017/9 ay toplamı	**1.191.985**		**3.461.085**		**4.850.594**		**33.967**		**153.169**		**461.727**		**3.919.939**		**3.037.541**		**8.451.693**		**39.762**		**23.326**	
Artış oranı 2017/2018	**7,29**		**23,41**		**11,86**		**28,01**		**36,59**		**23,71**		**15,10**		**17,28**		**14,18**		**46,23**		**17,79**	

* Double count, havuzlardan sigorta şirketlerine geri ödenen primlerin bilançolarda, iki kere yazılması anlamına geliyor. Trafik sigortasında havuz uygulamasının başlamasıyla birlikte double count önemli bir değere tekabül etmeye başladı. Kara araçları sorumluluk sigortalarındaki prim üretiminin %11'i ve genel sorumluluk sigortalarındaki prim üretiminin %9'u double count olduğu için hesaba katılmamıştır. Bu sebeple yukarıdaki tabloda hesaplanan prim üretimleri, hayat dışında %19.85'ten %15.47'ye, toplamda ise %18.2'den %14.39'a düşürülmüştür.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2018'in ilk dokuz ayında üretilen primlere ilişkin istatistikleri yayımladı. Buna göre, toplam prim üretimi 36 milyar 446 milyon lira oldu. Toplam üretimin 31 milyar lirası hayat dışından gelirken, hayatta 5 milyar 379 milyon lira prim üretildi. Katılım sigortacılığında da 1 milyar 500 milyon lira tutarında prim üretildi.
Sektör geçen yılın 9 ayına göre %14 büyüdü. Buna karşın büyümeden enflasyon oranı çıkarıldığında sektörün %8 küçüldüğü ortaya çıktı. Aynı durum hayat dışı ve hayat branşlarında da gerçekleşti. Hayat dışında büyüme %16 civarındayken enflasyon oranı da hesaba dahil edildiğinde %7'lik küçülme hesaplandı. Hayattaki %9'luk büyüme ise enflasyon oranı çıkarıldığında %12'lik bir küçülme olarak kendini gösterdi.

1 milyar liranın üzerinde üretim yapılan branşlarda şu sonuçlar ortaya çıktı: Trafikte %14'lük artışla 9 milyar 650 milyon lira, Kaskoda %12'lik artışla 5 milyar 425 milyon lira, Yangın ve Doğal Afetlerde %15'lik artışla 4 milyar 511 milyon lira, Hastalık ve Sağlıkta %23'lük artışla 4 milyar 271 milyon lira, Genel Zararlarda %17'lik artışla 3 milyar 562 milyon lira ve Kazada %7'lik artışla 1 milyar 278 milyon lira prim üretildi. Enflasyon oranı da dahil edildiğinde, toplam üretimin %84'üne sahip bütün bu branşlarda sektörün geçen yılın aynı dönemine göre küçüldüğü ortaya çıktı. Kimi sigortalarda ise önemli bir artış dikkat çekti. Uzun süreli ferdi kaza, yatarak tedavi, hayvan hayat ve devlet destekli hayvan hayat gibi sigortalarda %50'yi geçen büyüme kaydedildi.

sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2017/9 ay	S	Hayat dışı 2018/9 ay	S	A %	Hayat 2017/9 ay	S	Hayat 2018/9 ay	S	A %	2017 9 aylık genel toplam	S	2018 9 aylık genel toplam	S	A %	PP
97.202	2					30.640	2	17.606	1	3.489.753	1	3.860.012	1	11						3.489.753	1	3.860.012	1	11	10,59
157.244	1	1.950	9	1.200	8	18.680	4	7.277	6	3.063.220	2	3.550.785	2	16						3.063.220	2	3.550.785	2	16	9,74
95.836	3	2.333	6	3.619	3	66.848	1	3.290	11	1.690.922	5	2.343.802	3	39	3	23				1.690.924	5	2.343.802	3	39	6,43
65.222	4					14.425	6	8.950	4	1.968.893	3	2.098.323	4	7						1.968.893	3	2.098.323	4	7	5,76
58.366	6			997	9	1.220	16	1.420	18	1.929.288	4	1.759.794	5	-9						1.929.288	4	1.759.794	5	-9	4,83
29.671	11			8.838	1	6.470	9	4.548	10	1.536.405	6	1.672.963	6	9						1.536.405	6	1.672.963	6	9	4,59
6.705	19	2.378	5	77	24	4.113	12	1.722	17	1.242.699	7	1.546.503	7	24						1.242.699	7	1.546.503	7	24	4,24
4.383	24			70	25	138	22	5.014	9	1.060.673	8	1.176.095	8	11						1.060.673	8	1.176.095	8	11	3,23
17.939	14			2.120	5	5.138	11	-999	29	1.042.807	10	1.165.817	9	12						1.042.807	10	1.165.817	9	12	3,20
27.500	13			442	14	1.708	15	5.279	8	1.049.988	9	1.122.412	10	7						1.049.988	9	1.122.412	10	7	3,08
33.147	9			719	12			15.682	2	749.378	14	1.018.487	11	36						749.378	15	1.018.487	11	36	2,79
										61	54	28	56	-53	1.036.297	1	995.874	1	-4	1.036.358	11	995.903	12	-4	2,73
6.477	20					6.175	10	2.664	13	929.386	12	981.715	12	6						929.386	13	981.715	13	6	2,69
29.427	12	2.103	8			11.738	7	1.932	16	980.112	11	945.818	13	-3						980.112	12	945.818	14	-3	2,60
5.484	22			1.567	7	188	21	6.004	7	761.139	13	850.623	14	12						761.139	14	850.623	15	12	2,33
										591.729	15	759.890	15	28	6.197	20	3.213	20	-48	597.927	16	763.103	16	28	2,09
4.919	23			96	20			11.087	3	382.235	18	696.705	16	82						382.235	23	696.705	17	82	1,91
										137.493	29	169.687	28	23	412.581	4	457.244	4	11	550.074	17	626.931	18	14	1,72
1.844	28			66	26	33	25	7.326	5	264.616	23	620.891	17	135						264.616	33	620.891	19	135	1,70
33.882	8			773	10	3.473	13	185	27	474.715	17	579.985	18	22						474.715	19	579.985	20	22	1,59
										3.336	47	2.321	48	-30	464.628	2	500.162	2	8	467.964	20	502.484	21	7	1,38
										813	50	886	51	9	420.394	3	481.054	3	14	421.207	21	481.940	22	14	1,32
15.954	17			199	17	470	20	1.279	19	507.025	16	463.726	19	-9						507.025	18	463.726	23	-9	1,27
										52.824	35	56.712	39	7	291.869	8	365.542	7	25	344.693	26	422.254	24	23	1,16
42.167	7			551	13	6.981	8	2.080	15	343.449	19	412.772	20	20						343.449	27	412.772	25	20	1,13
										42.257	39	62.267	37	47	282.396	9	339.553	9	20	324.652	28	401.819	26	24	1,10
										3	59	0	59	-93	368.416	6	395.897	5	7	368.419	24	395.898	27	7	1,09
9.829	18			33	28	5	28	306	25	299.515	20	392.801	21	31						299.515	29	392.801	28	31	1,08
										1.303	48	879	52	-33	399.699	5	383.071	6	-4	401.003	22	383.950	29	-4	1,05
										32.426	42	50.474	41	56	320.112	7	330.363	10	3	352.538	25	380.837	30	8	1,04
16.002	16	2.184	7	318	16	3.357	14	2.892	12	291.896	22	371.982	22	27						291.896	31	371.982	31	27	1,02
63.460	5	2.471	4	7.866	2	16.508	5			261.588	24	357.659	23	37						261.588	34	357.659	32	37	0,98
										7	57	0	60	-100	266.512	10	355.551	8	33	266.519	32	355.551	33	33	0,98
3.626	25	-104	11	34	27	6	27	2.147	14	292.011	21	341.498	24	17						292.011	30	341.498	34	17	0,94
1.079	32			2.959	4	0	31	434	23	151.407	26	220.968	25	46						151.407	37	220.968	35	46	0,61
1.380	31			82	22	134	23	1.166	20	149.876	27	196.765	26	31						149.876	38	196.765	36	31	0,54
17.626	15			150	18	898	17	322	24	166.786	25	170.311	27	2						166.786	35	170.311	37	2	0,47
1.469	30					737	18			116.985	31	161.376	29	38						116.985	42	161.376	38	38	0,44
6.452	21	0	10	100	19	0	30	434	22	136.951	30	160.284	30	17						136.951	40	160.284	39	17	0,44
										223	51	569	53	155	122.768	12	142.813	11	16	122.991	41	143.383	40	17	0,39
										17.220	45	12.624	46	-27	135.053	11	127.716	13	-5	152.273	36	140.340	41	-8	0,39
										0	60	0	61		91.225	15	132.808	12	46	91.225	48	132.808	42	46	0,36
										201	52	991	50	392	108.140	13	124.476	14	15	108.342	44	125.466	43	16	0,34
										18.170	44	17.227	45	-5	76.733	16	89.997	15	17	94.902	43	107.225	44	13	0,29
3.428	26			85	21	57	24	931	21	146.865	28	99.979	31	-32						146.865	39	99.979	45	-32	0,27
										938	49	1.009	49	8	92.033	14	89.140	16	-3	92.971	47	90.149	46	-3	0,25
2.931	27			80	23	595	19	219	26	99.597	33	85.598	32	-14						99.597	46	85.598	47	-14	0,23
						29.628	3			71.480	34	72.985	33	2						71.480	49	72.985	48	2	0,20
1.504	29			413	15	8	26			51.039	36	72.734	34	43						51.039	50	72.734	49	43	0,20
32.939	10			1.706	6					103.689	32	68.852	35	-34						103.689	45	68.852	50	-34	0,19
		68.072	1	746	11					43.966	37	68.818	36	57						43.966	52	68.818	51	57	0,19
		60.932	2							41.427	40	60.932	38	47						41.427	53	60.932	52	47	0,17
										43.722	38	51.696	40	18	1.644	21	1.081	22	-34	45.367	51	52.776	53	16	0,14
528	33									28.819	43	42.376	42	47						28.819	56	42.376	54	47	0,12
		41.763	3							37.968	41	41.763	43	10						37.968	54	41.763	55	10	0,11
										4.896	46	5.864	47	20	26.625	17	32.559	17	22	31.521	55	38.423	56	22	0,11
										8	56	5	57	-42	14.854	19	21.339	18	44	14.862	58	21.344	57	44	0,06
				0	29			40	28			19.285	44							0	61	19.285	58		0,05
										46	55	55	55	19	17.413	18	8.031	19	-54	17.459	57	8.085	59	-54	0,02
										174	53	148	54	-15	51	22	1.637	21	3.103	225	59	1.784	60	692	0,00
0	34					0	29			7	58	2	58	-72						7	60	2	61	-72	0,00
895.624		**184.081**		**35.906**		**230.371**		**111.236**		**26.906.427**		**31.067.526**		**15,47**	**4.955.642**		**5.379.122**		**8,55**	**31.862.069**		**36.446.649**		**14,39**	
710.739		**131.129**		**31.906**		**224.208**		**183.657**				**26.906.427**					**4.955.642**					**31.862.069**			
26,01		**40,38**		**12,54**		**2,75**		**-39,43**				**15,47**					**8,55**					**14,39**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2018-9 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

Hazine'den sözleşmelerde döviz açıklaması

Hazine ve Maliye Bakanlığı, sigorta sözleşmelerinin dövizden Türk Lirası'na dönüş zorunluluğu getirilen sözleşmeler arasında olmadığını açıkladı.
Hazine ve Maliye Bakanlığı resmi internet sitesinden yaptığı açıklamada 6 Ekim'de yayımlanan "Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ" hakkında merak edilen sorulara cevap verdi. Bu sorulardan biri de sigorta sektörünü ilgilendiriyor. "Sigorta sözleşmeleri bu Tebliğ değişikliği kapsamında mıdır?" şeklindeki soruya şu şekilde cevap verildi: "Sigorta sözleşmeleri Tebliğ kapsamına girmemektedir. Ancak, Tebliğ uyarınca döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak yapılması mümkün olmayan sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerinden birinin sigorta sözleşmesi olması durumunda bu sigorta sözleşmesinin döviz cinsinden veya döviz endeksli olarak yapılması mümkün bulunmamaktadır."

Vakıf Emeklilik'ten firmalara özel çözümler

Vakıf Emeklilik, çalışanlarına özel avantajlı koşullarda kurumsal çözüm ortağı arayan firmalara geniş kapsamlı ürün ve hizmetler sunuyor. Ayrıca firmaya özel uzman müşteri temsilcisi desteğinin yanı sıra Yaşam Kulüpleri'nden de yararlandırıyor. Vakıf Emeklilik, Grup Yıllık Hayat Sigortası veya Grup Ferdi Kaza Sigortası ürünleriyle firmaların çalışanlarını, bir yıl boyunca karşılaşabilecekleri risklere karşı teminat altına alıyor. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile de SGK'lılar için aynı kalitedeki sağlık hizmetinden Özel Sağlık Sigortası primlerine kıyasla çok daha düşük primlerle yararlanma fırsatı sunuyor. Otomatik BES'te müşterilerine mobilden, web ortamından, çağrı merkezinden ya da yüz yüze danışmanları ile istedikleri an, istedikleri yerden hizmet sağlayan Vakıf Emeklilik, kurduğu çağrı merkezi, WhatsApp şube ve tamamen online sistemler üzerinden yürütülen süreçleriyle yenilikçi adımlar atmaya da devam ediyor. Kısa bir süre önce de "Hızlı Otomatik BES"i devreye alan Vakıf Emeklilik, işverenler için Otomatik BES işlemlerini çok daha hızlı hale getirdi. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, 2019'da uygulamaya koyacakları OKS 2.0 ile de Otomatik Katılım politikalarına destek vereceklerini belirtti.


Özgür Obalı

Vakıf Emeklilik, bütün bu hizmetlerinin yanında her bir firma veya kuruluşun kendi ihtiyacına ve tercihine özel çözümler de geliştirmeyi hedefliyor.



Doğa Sigorta, hasar anında müşterisinin yanında

Doğa Sigorta, sigortalılarının mağduriyetini gidermeyi işin eksenine koyuyor. İki yıldır Doğa Sigorta güvencesinde olan, Kahramanmaraş'ta kurulu Reel Mensucat Sanayi bünyesindeki Süs İplik Tekstil'de çıkan yangın sonucunda, firmanın hallaç ve depo bölümü zarar gördü. Bunun üzerine Doğa Sigorta, gerekli ekspertiz ve hasar araştırması akabinde hemen harekete geçti. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ile Hasardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı A. Ercan Köseoğlu, bizzat Kahramanmaraş'a giderek firma sahibine geçmiş olsun ziyaretinde bulundu. Ziyaret esnasında firma sahibine avans çeki takdim edilerek, hızlı bir şekilde sigortalının teminatları da yenilendi.

HDI Sigorta'da yenilenme zamanı



HDI Sigorta müşterilerine daha iyi hizmet vermek, çalışmalarını daha güçlü sürdürmek amacıyla İstanbul ve İzmir'deki yeni adreslerine taşındı. Genel Müdürlüğü uzun süredir İstanbul Dudullu'da olan HDI Sigorta, bundan böyle İstanbul'un Sahrayıcedit semtinden yönetilecek. Öte yandan İzmir Bölge Müdürlüğü de yeni binasına taşındı.
HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Her geçen gün gelişen ve değişen bir dünyada HDI Sigorta olarak bizim de yenilenme zamanımızın geldiğini düşündük. Yeni yerimizde müşterilerimize yönelik çalışmalarımızı daha güçlü sürdürmeyi ve hizmet kalitemizi arttırmayı hedefliyoruz. Ekip arkadaşlarımız ile birlikte daima yanınızda olmaya devam edeceğiz" dedi.



GESİD sonbahara "Merhaba" dedi

GESİD (Genel Sigortacılar Derneği) 20 Ekim 2018'de Mimar Şebnem Çebi rehberliğinde Eminönü'nün tarihi mekanlarına bir gezi düzenledi. Sirkeci Garı'ndan başlayan gezi, Vakıf Han, Büyük Postahane, Sultan ve Şehzade Türbeleri, Yeni Camii, Kapalı Çarşı güzergahını takiben Damat Rüstem Paşa Cami'sinde tamamladı. Keyifli ve eğlenceli geçen turun sonunda GESİD Yönetim Kurulu Başkanı Yrd. Doç. Dr. Hakan Özcan 2019 baharında Balat Gezisi müjdesini verdi.



Ziraat ekibiyle Harbiye Borsa'daydık

Ekim ayı yazarlar yemeğimiz için Harbiye Borsa Restaurant'taydık. Sonbaharın kendini göstermeye başladığı ekim ayında o kadar şanslıydık ki yemeğimiz bol güneşli bir günü denk geldiği için, açık havadan faydalanabildik. Bu ayki misafirlerimiz Ziraat Sigorta ve Ziraat Hayat ve Emeklilik ailesiydi. Genel Müdür Cenk Kurt, Genel Müdür Yardımcısı Serpil Günal ve Pazarlama Birim Yöneticisi Kürşat Köz yemekte bize eşlik etti. Sohbetimiz yine çok keyifliydi. Yaz tatilleri bitince masamızda eksiğimiz nerdeyse yok denecek kadar azdı. (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 - Kasım 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.



Lüksemburg'un kuzeyindeki Vianden kasabasında yer alan Vianden Kalesi, ülkedeki pek çok görkemli kale ve şatodan yalnızca biri.

AVRUPA'NIN SİGORTA CENNETİ LÜKSEMBURG

Lüksemburg'un sigorta dünyasında ayrı bir yeri var. AB çatısı altında hizmet serbestisi olan Lüksemburg, Avrupa'nın sigorta merkezi haline gelmiş durumda. Pek çok sigorta devi, Avrupa'daki sigorta satışlarını Lüksemburg merkezinden gerçekleştiriyor. Durum böyle olunca, sadece 590 bin nüfusu olan bölgede kişi başı üretilen prim 5 bin dolar seviyesinde (ülkemizde 150 dolar). Bunun 3 bin 100 dolarlık kısmı ise hayat tarafındaki primlerden geliyor.
Ülkenin geldiği durum aslında uzun soluklu bir çalışmanın sonucu. Lüksemburg'da sigortacılık, yatırım fonları ve bankacılıktan sonra finans sektörünün 3'üncü ayağı olarak yerini almış durumda. 1984 yılında güçlü bir reasürans yapısının kurulmasıyla beraber, 1994 yılında 3'üncü jenerasyon AB direktiflerinin kabul edilmesi, ülkeyi AB içinde sınır aşırı satış yapan bir sigorta merkezi haline getirmiş bulunuyor.
Sadece 2 bin 500 kilometrelik yüzölçümü ile Avrupa'nın en küçük ülkelerinden biri olan Lüksemburg'un, kendisine göre dev sayılabilecek komşularına karşı en büyük avantajı yargı konusundaki sürati. Düzenleyiciler, yasa koyucular ve karar verme mekanizmaları uzun süredir çok yakın bir şekilde çalışıyor ve sektör bunun faydalarını görüyor. Stabil bir ortamda alınan kararlar, tarafları birbiriyle karşı karşıya getirmiyor ve sıcak kanlı bir çalışma zemini sağlıyor. CAA (Commissariat Aux Assurances, Lüksemburg Sigorta Birliği) adı verilen düzenleyici çerçeve ise sigortacılık konusundaki kararların düzgün bir şekilde denetlenmesine ve faaliyet gösteren sigorta ve reasürans şirketlerinin pürüzsüz bir şekilde kontrol edilmesine imkan veriyor.

SİGORTACILAR NEDEN LÜKSEMBURG DİYOR?

Sigortacıların bu küçük ülkeyi seçmesinin altında 8 ana neden yatıyor:
- Avrupa'nın coğrafi merkezinde yer alan Lüksemburg, AB'nin kurucu üyeleri arasında,
- 3 büyük değerlendirme kuruluşu tarafından AAA seviyesinde tutuluyor,
- Hızlı ve efektif bir vergi sistemine sahip,
- İnovasyon ve Ar-Ge merkezi,
- Birden fazla dili konuşan ve yetenekli iş gücüne sahip,
- Okullarda uluslararası, kalifiye personal yetiştiren bir eğitim veriliyor,
- Yüksek yaşam standartlarıyla en güvenli ülkeler arasında,
- Yasa koyucular iş-dostu bir ortam yaratmak için gayret ediyor.

REKOR KIRIYOR

Lüksemburg, sigorta tarafında büyümeye ve sektörde faaliyet veren şirketlere kazandırmaya devam ediyor. 2016 yılında bir rekora imza atan Lüksemburg sigorta sektöründe şirketler bir önceki finansal yıla göre kârlarını %45.7 artırarak 1 milyar 800 milyon dolara çıkarmayı başardılar.
Bu sonuç 2012 yılındaki "altın" dönemin çok daha üzerinde. Bu başarının arkasındaki neden olarak da hayat dışı ve reasürans tarafındaki %53 (hayat dışı) ve %56'lık (reasürans) büyüme gösteriliyor. 2016/2017 dönemi için CAA tarafından yayınlanan rapor aynı zamanda sigorta şirketlerinin vergi yükünün de aynı dönemde bir önceki yıla göre %98.7 seviyesinde arttığını gösteriyor. Sigortacıların ödediği toplam vergi 424 milyon doları bulmuş.

SAYILARLA LÜKSEMBURG

Nüfus:	590 bin
GSYİH:	64 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	104 bin 100 $
Dünya sigortacılığındaki payı:	%0.62
Prim Üretimi:	30 milyar 277 milyon $
Hayat:	26 milyar 550 milyon $
Hayat Dışı:	3 milyar 727 milyon $
Kişi Başı Prim:	5 bin $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%4.64

300 SİGORTA ŞİRKETİ

Büyüyen sektör, istihdam tarafında da topluma fayda sağlamaya devam ediyor. Geçtiğimiz yıl %2 artan sigorta sektöründe çalışan sayısı 6 bin 600'ü bulmuş durumda. Ülkenin nüfusuyla karşılaştırılınca bu hiç de azımsanacak bir sayı değil. Diğer taraftan, ülkedeki sigorta şirketlerinin sayısında bir azalma var. 2017 yılı sonunda sektördeki toplam şirket sayısı 299'a (!) düşmüş durumda.

BREXIT'İN FAYDALARI

Lüksemburg Sigorta Birliği'ne göre, İngiltere'nin AB'den ayrılma kararı Lüksemburg'u Brexit'ten etkilenen uluslararası sigorta şirketlerinin yeni adresi haline getiriyor. Brexit'ten etkilenen şirketlerin yeni ofislerini Lüksemburg'da açması bekleniyor. Yazının yazıldığı an itibarıyla 1 sigorta grubu çalışma lisansını almış, 2 sigorta grubu ise başvurusunu yapmış durumda. 3 sigorta grubu ise bölgede çalışmak istedikleri yönünde açıklamalar yaptılar. CAA'nın yaptığı açıklamaya göre, ülkede hayat dışı sigorta sektörünün şimdiki büyüklüğünün orta dönemde 2 katına çıkması bekleniyor.

Sigorta cenneti Lüksemburg, özellikle Brexit sonrası Avrupa'nın sigorta merkezi olmak konusundaki iddiasını daha güçlendirmiş durumda. Kişi başına düşen prim üretimi 5 bin doları geçen ülkede neredeyse 300 sigorta şirketi hizmet veriyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



SADECE LÜKSEMBURG'DA

Lüksemburg dünyadaki en son büyük dükalık. Napolyon'un 1815 yılındaki hezimetinden sonra toplanan komisyonda Lüksemburg Büyük Dükalığı ismiyle kurulan ülkenin başında 2000 yılında tahta oturan Lüksemburg Büyük Dükası Veliaht Prens Henri bulunuyor.

TOBB SİGORTA ACENTELERİ İCRA KOMİTESİ BAŞKANI LEVENT KORKUT:

Kavga ederek değil, TSB ile kol kola

Önümüzdeki dört yıllık dönemde TOBB SAİK'in Başkanlığı'nı yürütecek olan **Levent Korkut**, acentelerin sorunlarının çözümüne ilişkin olarak "Kavga ederek bir yere gelemeyiz. TSB ile el ele, kol kola Hazine'ye gideceğiz ve 'Sayın Hazine biz böyle düşünüyoruz. Böyle yaparsanız, hepimiz mutlu oluruz' diyeceğiz" ifadesini kullandı.

TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi seçimlerini Levent Korkut başkanlığındaki listenin kazanmasının ardından eylül ayının sonunda başkan, başkan yardımcısı ve üyelerin de seçilmesiyle birlikte yeni dört yıllık dönemde TOBB SAİK'i yönetecek isimler belli oldu.

Yeni dönemde TOBB SAİK Başkanı olarak görev alacak olan Levent Korkut, kendi ifadesiyle "10 yıldır Ankara'da bulunan acentelerin bayrağını" İstanbul'a getirdi. Bunun ayrımcılık anlamına gelmediğinin altını çizen Korkut, "Sektörümüzün bürokrasisi İstanbul'da; Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Sigorta Bilgi Merkezi (SBM), TARSİM ve sigorta şirketlerinin genel müdürlükleri burada. Bizim işimiz ağırlıklı olarak İstanbul'da dönüyor" sözleriyle yeni dönemin avantajlarından bahsetti.

Önümüzdeki dört yıllık dönemde acentelerin TSB ile çok yakın olması gerektiğini savunan Korkut, "Kavga ederek bir yere gelemeyiz. TSB ile el ele, kol kola Hazine'ye gideceğiz ve 'Biz böyle düşünüyoruz. Böyle yaparsanız, hepimiz mutlu oluruz' diyeceğiz" açıklamasında bulundu.

TOBB SAİK'in yeni Başkanı Levent Korkut, acentelerin sorunlarını, çözüm önerilerini ve orta vadede yapmayı planladıklarını anlattı.

İTO'daki seçimi küçük bir farkla kaybettikten sonra TOBB SAİK Başkanlığı'na uzanıyorsunuz. Bu süreci kısaca anlatır mısınız?

İTO seçimleri çok önemliydi. Ben üç dönem İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanlığı görevini yerine getirdim. Sonrasında "Artık yeter. Yerimize gençleri getirelim" dedik. Bununla ilgili bir karar aldık. 4 yıl önce o gençleşmeyi kendi aramızda yapmıştık. Hem gençlerden piyasadaki yeni fikirleri öğreniyorduk hem de biz o gençlere kurum hafizasını aktarabiliyorduk. Jenerasyonlar arası bağlantı kuruyorduk. "Meslek Komitesi'ne seçilecek olan arkadaşlara gerekli danışmanlığı yaparız" demiştik. Fakat karşımızda bir cephe oluştu. Hemen hemen tüm dernekler bu cephede birleşti. Arkadaşlarımız da dedi ki "Abi sen listede olmazsan, bizim baş etme şansımız çok az olur. Lütfen senin ismini buraya yazalım." Sonuçta karşımızda ciddi bir blok vardı ve çok ufak bir farkla kaybettik.

"Meslektaşlarımız yeter diyor" dedik ve kenara çekildik. Ardından SAİK İl Delege Seçimleri geldi. Arkadaşlar dedi ki "Biz bu seçimi almalıyız. Eksikliklerimizi gördük. Bunları tamamlayacağız." Biz de başlarına geçtik. Bizim listemiz epey ciddi bir farkla da seçimi kazandı. Sonra biz TOBB SAİK'e aday olacağımızı söyleyince İstanbul'daki arkadaşlarımız da bizi destekleyeceğini söyledi. Tüm STK'lara teşekkürü borç bilirim. Sonuçta biz Türkiye'ye "İstanbul birleşebiliyor ve birlikte hareket edebiliriz" mesajını verdik. Liste çıkarmaya karar verdik. Süleymen Özer Bey'le birleşme kararı aldık. Şu an geldiğimiz noktada çok doğru yaptığımızı düşünüyorum. TOBB SAİK Başkanı Yardımcımız Süleyman Bey'de de kurumsal bir hafıza var.

İstanbul'da bir finans merkezi kurulacak. Merkez Bankası da buraya gelecek.

Tabii ki şu an Hazine etkin ve kararlar oradan çıkıyor. Ama acentelerin taraf olarak TSB ile çok yakın olması gerekiyor. Kavga ederek bir yere gelemeyiz. TSB ile el ele, kol kola Hazine'ye gideceğiz ve diyeceğiz ki "Sayın Hazine biz böyle düşünüyoruz. Böyle yaparsanız, hepimiz mutlu oluruz."



Acentelerin dijital ortamları çok iyi kullanamadığını vurgulayan Levent Korkut, "Acentelerin ekonomik açıdan yatırım yapması mümkün değil. Bir bakıma sigorta şirketleri, acenteleri dijital ortama taşıyacak" diye konuştu.

'BİRLİKTE RAHMET, AYRILIKTA AZAP VARDIR'

TOBB SAİK seçimlerinde İstanbul'un kazanmış olmasının ne gibi avantajları var?

10 yıldır Ankara'nın hegemonyasında olan bir SAİK var. 10 yılın ardından acentelerin bayrağı İstanbul'a geldi. Ayrımcılık, ötekileştirme peşinde değiliz. Biz beraberiz. Birlikte rahmet, ayrılıkta azap vardır. Bir olmalıyız, diri olmalıyız. TOBB'un ciddi bir gücü var. Onun gücünü arkamıza alarak sorunların üstesinden geleceğimizi düşünüyorum.

Evet, Hazine Ankara'da, ama bizim sektörümüzün bürokrasisi de İstanbul'da, Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Sigorta Bilgi Merkezi (SBM), TARSİM ve sigorta şirketlerinin genel müdürlükleri burada. TOBB'un burada da şubesi var. Bizim işimiz ağırlıklı olarak burada dönüyor. Biliyorsunuz, Hazine'nin taşınması gündemde.

TOBB SAİK'İN ORTA VADEDE HEDEFLERİ

Acentelerin birçok talebi var. Öncelikli olarak iki yıl içinde neler yapmayı düşünüyorsunuz?

Hükümet, yakın dönemde sektörel görünüm toplantısı yapacak. Burada sektör meclislerinden görüşler alınacak. Bu sebeple Odalar Birliği'ne bir yazı göndererek 5 önemli sorun ve çözüm önerisi konusunda fikrimizi aldı. Biz de görüşlerimizi dile getirdik:

- Birincisi trafik sigortalarındaki havuz sistemi de dahil genel poliçelerde acente komisyonlarının yükseltilmesi. Sorunun açıklamasını yaptık ve çözüm önerisi sunduk. İlgili kurumların da Maliye ve Hazine Bakanlığı, SAİK ve TSB olduğunun altına çizdik. Operasyonel maliyetlerin yüksekliği sebebiyle acente komisyonları, giderleri karşılamıyor. Sigorta şirketleri ve Hazine ile birlikte komisyonlar tekrar gözden geçirilmeli.
- İkinci talebimiz de Bilgilendirme Yönetmeliği'yle ilgili. Acentelerin ve sigorta şirketlerinin çok ciddi sorumlulukları var.
- SAİK, Sigorta Aracıları İcra Komitesi ismini alsın. Acentelerin bir kurala tabi olması, ama brokerlerin olmaması uygun değil. Biz acenteler belli bir kurallar manzumesinde çalışırken benim rakibimin kuralsız çalışması uygun mu! Bu değişiklik haksız rekabetin önüne geçecektir. Hazine'yle

"En büyük hayalim, acenteliğin gençlerin istediği bir meslek olması"

BES'TE ÇAPRAZ SATIŞ POTANSİYELİ

Maalesef sigorta acenteleri olarak bizler, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) gerektiği gibi yer alamadık. Bankalar ön planda. Burada aktif hale gelebilmek için mutlaka ekiple çalışmak gerekiyor. Bankalar belli bir database üzerinde çalışıyorlar. Ayrıca kredi almak için gelenler var. Onlarla sürekli bir ilişki içindeler. Öte yandan komisyonun da çok düşük olması sebebiyle acentenin istihdam edeceği personel maliyeti karşılanmayacak düzeyde. Ama ben özellikle otomatik katılımla ilgili olarak acente meslektaşlarımıza şu mesajı veriyorum: BES yapan kanallar, o kişinin bilgilerine sahip olup sizin işlerinizi çapraz satışla alabilir. Bugün işinize ve müşterinize sahip çıkmak zorundasınız.

Hazine'ye gidip sorunları çözeceğiz

yaptığımız ilk toplantıda da göstermiş olduğumuz yol haritasında bu var.
• İptal edilen trafik sigortalarının komisyonlarıyla ilgili sıkıntı var. Poliçe yapıyorsunuz. Hizmeti veriyorsunuz, artık komisyonu almışsınız. Mesela 3 ay sonra araç satıldı. Komisyon iadesi yapıyoruz. Uygun değil.
• Son olarak iş yeri açma ruhsatı zorunluluğu konusu var. Halbuki birtakım meslek örgütlerinde yok. Niye bizde var? Biz de hizmet sektörüyüz. Yerel Yönetim Yasası'nın değişmesi lazım. İçişleri Bakanımız Sayın Süleyman Soylu Bey'den de destek isteyeceğiz. Şansımız odur ki kendisi meslektaşımız olur.

Bunların dışında yine kısa dönemde neleri değiştirmeyi planlıyorsunuz?
• İnternet üzerinden satışlarda ciddi bir denetimsizlik var. Mesela vakıflar, kimi fatura kesen yerler poliçe de kesiyor. Faturanın poliçe ile ne ilgisi var? Meslek erbabı olarak bu durumdan mağdurum.
• Acenteler riskli işlerle ilgili talepte bulunduğu zaman sigorta şirketlerinden red cevabı alabiliyor. Fakat aynı iş banka kanalından gittiği zaman, bizi reddeden sigorta şirketi ona onay veriyor. Sigorta şirketi, belki de bankalarla yapmış olduğu birtakım sözleşmelere bağlı olarak sigorta yapmak zorunda kalıyor. Bir satış kanalının mağduriyetini önlemek adına Riskli İşler Havuzu'nun oluşturulmasını Hazine'ye söylemiştik. Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç de havuza çok sıcak bakıyor.
• Sigorta şirketleri, dağıtım kanalları arasındaki fiyat farkını kaldırmalı. Bir şirketin bir tane fiyatı olmalı. Bu durum, tüketici nezdinde güven sarsıcı bir olay.
• 5 yıldır levhaya kayıtlı acente arkadaşlarımızdan lise mezunu olanlar maalesef işlerinin müdürü değil. Hazine ile konuştuk. Buna çözüm bulmalıyız. Bir defaya mahsus bir af getirmelerini istedik.

Trafikte komisyon konusu uzlaşmanın en zor olduğu konu gibi gözüküyor.
Ben öyle düşünmüyorum. Biz bununla ilgili çözüm yolunu TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu Bey ile konuştuk. Önümüzdeki süreçte şahsen TSB Başkanı Can Akın Çağlar Bey'e bir ziyaret gerçekleştirmeyi düşünüyorum.
Sorun tavan fiyattan kaynaklanıyor. Trafik sigortalarında ciddi bir zararımız var. Hiç olmazsa bu yılbaşında %5 yerine %8'lik bir zam gelirse sigortalı için çok fazla şey fark etmeyecektir ama bizim için, acenteler için çok şey fark edecektir. Havuz komisyonunun %10, taban komisyonun da %15'e yükseltilmesi gerekiyor.

Peki, acentelerin eksiklikleri var mı ve neler?
Acenteyi ciddi bir şekilde eğitimden geçirmeliyiz. Bu eğitimlerden en önemlisi de satış ve pazarlama eğitimi, özellikle çapraz satışlar. Trafik sigortasının %95'ini acenteler üretiyor. Ancak o trafik sigortasının yanında DASK, konut, tamamlayıcı sağlık gibi birtakım sigortaları satma konusunda eksiğimiz var. Acentelerin ölçek ekonomisinde büyümesine, tatminkar bir kazanç elde etmesine ve prim pastasının büyümesine daha fazla katkı sağlayabiliriz.
Özellikle oto sigortalarını ikame araç ve çekici gibi hizmetlerle zenginleştirerek satabilmeliyiz. Hem sektöre artı paralar kazandırmalı hem de sigortalıya hasar anında faydalı bir ürün satın aldığını hissettirmeliyiz. Eğitimle ilgili olarak da bir komite oluşturduk. İnsanları bir yere taşımaktan daha ziyade yetkilendirilmiş ticaret odalarında bu eğitimi vermenin modellerine bakacağız. Hatta KOSGEB'i ve İşkur'un işbaşı eğitim modellerini kullanarak hem acentelere eleman verilmesini hem de farklı ürünlerin satılabilmesini gerçekleştirebiliriz.



Sigortanın tabana yayılması için, TOBB SAİK olarak nasıl bir yapılanma öngörüyorsunuz?
SAİK'in zaten başlatmış olduğu, acenteyi öne çıkaran, sigorta bilincini artıran ve farkındalık yaratan bir tanıtım programı var. Sigortacılık haftasında da birtakım çalışmalar yapılacak. Acente arkadaşlarımız da tanıtım filmlerimizi, sosyal medyada müşterilerine, ulaşabildiğiniz kanallara iletsin ki daha etkili olsun.
Bir de tüm acentelerimize bir çağrımız olacak. Bölgelerinizdeki sorun ve problemlerinizi il delegelerine iletin. Sorunlar oradan bize ulaşsın ki il delegelerinin aidiyet duygusu oluşsun. İl delegeleri o ildeki kılcal damarlar gibi bilgileri, sorunları toplamalı, Sektör Meclisi'ne iletmeli. Oradan SAİK'e gelmeli ve takipçisi olmalı. Biz de bir portal yapıp o faaliyetleri orada yayınlamayı düşünüyoruz.

TRAFİKTE SUİSTİMALİN ÖNÜNE GEÇECEK SİSTEM

Suistimallerin engellenmesi adına yaptığınız bir çalışma var mı?
Araçların istimal kodları çok önemli. Kamyona haksız rekabetten dolayı motorsiklet kesiyorlar, rent a car'a hususi araç kesiyorlar. Bunlar gerçekten bize ciddi zarar veriyor. Hem haksız rekabet anlamında hem de tüketicinin başına bir olay geldiğinde aldığı hizmetin kalitesine dair sıkıntılar var. Geçtiğimiz günlerde SBM Müdürü Murat Hakseven ile neler yapabileceğimizi konuştuk. Nasıl ki aracın plakasını, motor ve şase numarasını değiştiremiyorsak, sistem aracın kullanım tarzının değiştirilmesine de izin vermemeli. Şöyle bir çözüm üzerine konuştuk. Yeni ruhsatlarda karekod bulunuyor. Murat Bey, karekodu okuttuğumuz takdirde otomatik olarak araçla ilgili tüm bilginin sisteme düşeceğini söyledi. Bunun için ithalatçılarla ve araç satış yerleriyle görüşmeler yapıp aracın istimal kodları dahil bütün bilgilerini karekoda yerleştirmeyi düşünüyoruz. Bu sayede hiçbir yanlışlığa mahal vermeyecek bir sistem kurabiliriz. Hatta Emniyet Genel Müdürlüğü ile birlikte çalışıp trafik sigortası yapılmamış araçlarda bir ihtar çekilmesi ve onların da sigortalanması gündeme gelebilir. Ayrıca bu düzenleme acentelerin operasyonel maliyetlerini ciddi şekilde azaltacaktır.

'RİSKLİ İŞLER HAVUZU ACENTELERİN ÖNÜNÜ AÇACAK'

Kurulması gündemde olan Riskli İşler Havuzu acentelerin önünü açacak. Hem sektöre hem de sanayicimize ciddi katkı sağlayacak. Bir sigorta şirketi tarafından da aynı DASK gibi yönetilebilir. DASK'ın kârlı ve iştah açıcı potansiyeli, riskli işyerlerini kabul etmekle ilgili reasürörlere yol gösterici olur diye düşünüyorum.

Dijitalleşme süreçlerinden devam edelim. Acenteler için neler yapılabilir?
Dijital ortamları çok iyi kullanmıyoruz. Çünkü yatırım gerektiriyor. Acentelerin de gelir gider dengesi sebebiyle yatırım yapması mümkün değil. Sonuçta sigorta şirketleri ile birlikte bir çözüm üretmek gerekiyor. Bir bakıma sigorta şirketleri, acenteleri dijital ortama taşıyacak. wSBM yazılım şirketleriyle ilgili bir liste çalışması içinde. Sisteme alınan yazılım şirketlerinin programları denetlenecek. Böylelikle sektör güvenliği açısından akredite edilmiş olacaklar. Insurtech ekosistemi kurulması hedefleniyor.

"Önümüzdeki dönemde iki tip acente olacak"

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

SİBER POLİÇELERİ DOĞRU FİYATLAMAK MÜMKÜN

Aktüerler ile siber risk uzmanları birlikte çalışmalı

Siber risklere teminat verirken doğru bir fiyatlama yapmak için, öncelikle bu risklere dair bir veritabanı oluşturulması gerekiyor. Ancak siber riskler de sürekli evrimleştiği için, tarihsel veriler tek başına yeterli olmuyor. Bu sebeple, aktüerlerin siber risk uzmanlarıyla birlikte çalışması, doğru fiyatlama yapılması için önem taşıyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Hem bireyler hem de organizasyonlar için siber riskler giderek daha fazla önem kazanıyor. Buna bağlı olarak, sigorta sektörüne de bu risklere teminat vermek ve risk yönetimi çözümleri sunmak için büyük bir fırsat doğmuş oluyor. Fakat, bu alanda standart aktüeryal tekniklerin uygulanması oldukça zor olduğundan ötürü, siber poliçeler için riske uygun fiyatlama yapmak pek kolay olmuyor. Munich Re'nin uzmanlarından Rory Egan, kaleme aldığı makalede, her ne kadar zor olsa da fiyatlama yapmanın mümkün olduğunu ifade ediyor. Sigortacıların örnek alabileceği geçmiş underwriting ve hasar deneyimlerinin az olması, bu alanda en büyük zorluğu yaratıyor. Bazı durumlarda da, siber teminatların, paket poliçeler içinde verilmesi de söz konusu güvencenin ayrıştırılarak analitik amaçlarla incelenmesini zorlaştırıyor. Dolayısıyla, siber riskler konusunda sektörün elinde spesifik bir veri bulunmuyor. Ayrıca, diğer sigorta türlerinde de siber risklere maruz kalma ihtimali var. Siber riskler konusunda sağlıklı bir veri toplamayı güçleştiren bu durum "sessiz siber risk" olarak biliniyor.

FİYATLAMADA STANDART YOK

Tüm bunlar, aktüerlerin genelde kullandığı veri setlerinin siber risklere uyarlanamamasına ve fiyatlamada standart bir yöntem izlenememesine yol açıyor. Bu sebeple, çoğunluğun üzerinde anlaştığı bir şemanın kullanılması önem taşıyor. Böyle bir şema sayesinde, sektör paydaşları verileri daha etkili bir şekilde paylaşabilir ve tüm pazarın faydalanabileceği anonim veri paylaşma mekanizmaları hayata geçirilebilir.

Daha fazla veri toplamak, sektöre fazladan, fakat gerekli de olan bir idari yük getirebilir. Fakat bu yük, sigorta sektörü için bir inovasyon fırsatı da yaratır; bu sayede sadece müşterilere bağlı olmayan veri toplama mekanizmaları geliştirilebilir. Poliçede ek teminatlar arasında siber güvence olup olmadığına dair net ibareler kullanılması suretiyle poliçelerdeki anlam karmaşası ortadan kaldırılarak sessiz siber riskin önüne geçilmesi gerekiyor. Poliçede bu teminatın bulunduğu durumlarda, teminat devreye girdiği zamanlarda ilgili verinin saklanması da önem taşıyor. Saklanan veriler sayesinde bu riskleri anlama şansı artar ve fiyatlama daha doğru yapılır.

RİSK DİNAMİKLERİ SÜREKLİ DEĞİŞİYOR

Siber risklerin fiyatlandırılmasında zorluk yaratan bir diğer etkense, sürekli değişen risk dinamikleri. Hem günlük yaşamda hem de iş hayatında Nesnelerin Interneti, bulut bilişim, endüstri 4.0 gibi yeni teknolojilere bağımlılık hızla artarken, siber riskler de çoğalıyor. Siber savunmadaki gelişmelere cevaben, siber saldırganların kullandığı teknikler de inovatif bir hal alarak sürekli evrimleşiyor.
Veri Koruma Kanunu gibi regülatif değişiklikler de siber riskleri hem artırma hem de azaltma potansiyeline sahip. Mesela, düzenlemeler siber risklere karşı farkındalığın artırılmasında ve bu risklerin azaltılmasında bir katalizör olabilir. Buna karşın regülasyon, bir siber risk gerçekleştiği zaman ortaya çıkan masrafları artırabilir. Düzenlemeler;



artan raporlama gerekliliklerine, etkilenen üçüncü taraflara yapılacak tazminat ödemelerindeki artışa ve daha yüksek para cezalarına yol açabilir. Değişen bu dinamikler, gelecekte olabilecekleri öngörmek için tarihsel verilerden faydalanmanın tek başına yeterli olmayacağını, verilerden gelen faydanın da bir sınırı olduğunu gösteriyor. Bu durumda, aktüerlerin, siber risk uzmanları ve underwriter'lar ile birlikte çalışmaları ve kendi profesyonel görüşlerine daha fazla güvenmesi gerekiyor.

POLİÇE KAPSAMINA DİKKAT EDİLMELİ

Siber sigorta pazarı son yıllarda önemli bir büyüme kaydetti ve

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Poliçelerdeki teminatların netleştirilmesi gerekiyor. Nelerin kapsam dahilinde olduğu, nelerin olmadığı poliçelere doğru bir şekilde yazılmalı. Kapsam dışında bırakılan hallerde kalan en ufak bir boşluk, sigortacıların beklemedikleri hasarlarla karşılaşmalarına yol açabilir.



ileride daha da fazla büyüme potansiyeli taşıyor. Potansiyelin farkında olan bazı sigortacı ve brokerler, daha geniş kapsamlı poliçeler sunup pazarda farklılaşarak bu alanda büyümek istiyor, bu da pazarı bir anlamda müşteri dostu kılıyor. Buna karşın, bazı sigortacılarsa birbirinden bağımsız risklerin iç içe geçerek birleşik bir risk haline gelmesi ve bu durumun da büyük bir hasar potansiyeli yaratmasından çekinerek, teminat vererek üstlendikleri siber riskleri artırma konusunda temkinli davranıyor. Yakın zamanda tanık olduğumuz NotPetya gibi vakalar, birleşik risklerin taşıdığı potansiyeli gözler önüne seriyor. Sigortacıların oluşturduğu birleşik risk modelleri hızla gelişse de sektörün kapasitesi, bazı müşterilerin istediği büyüklüklerde teminat verebilecek boyutlara ulaşamıyor.

Sigortalanamayacağı sanılan birleşik bir riski istemeden kapsam dahiline almamak için, sigortacıların poliçe metninin ucunu açık bırakmaması ve metni kesin sınırlarla çizmesi gerekiyor. Örneğin, kapsam dışında bırakılan hallerdeki en ufak bir boşluk fiyatlama sürecini ciddi bir şekilde baltalayabilir. Oysa teminat kapsamları arasındaki farklılıklar, poliçe metinlerinin daha sağlam bir şekilde kurgulanmasını zorlaştırıyor.

Piyasadaki fiyatlar incelenirken dikkatli olunması önem taşıyor. Uzun süredir kârlı olan pazarlarda bile, şirketler üstlendikleri birleşik riskin karşılığı olan seviyede prim almıyor olabilirler. Aktüerlerin verilen teminatları eksiksiz bir şekilde anlaması, nelerin kapsanacağı, nelerin kapsam dışında bırakılacağına karar vermesi ve her bir poliçe için risk gerçekleştiği zaman ne kadar büyük bir hasar alabileceklerini iyice tartarak öngörebilmesi gerekiyor.

KİŞİYE ÖZEL RİSK DEĞERLENDİRMESİ ŞART

Olası hasar frekansları ve büyüklüklerini öngörmek için yapılacak hesaplamalarda riskler tek tek değerlendirilmeli ve sigortalının her bir risk için ne kadar önlem aldığı ya da bu riske ne kadar açık olduğu gibi farklılıklar gözetilerek hareket edilmeli. Bu kapsamda, kişiye ya da kuruma özel bir risk değerlendirmesi yapılarak, sigortalının maruz kaldığı siber risklere karşı uyguladığı risk azaltma çalışmalarının ne kadar etkili olduğunun iyice incelenmesi, doğru bir fiyatlama yapmak için önem taşıyor.

Eğer hasar frekansı ve büyüklüğünü tetikleyen faktörler doğru bir şekilde anlaşılırsa, 'iyi' ve 'kötü' risklerin fiyatlanmasında farklılıklar görülmesi mümkün. 'İyi' riskler sigortalıların lehinde primlere yol açabilecekken, 'kötü' riskler varsa sigortalılar bu risklere önlem almaları yönünde motive edilebilir. Riskler daha iyi anlaşılıp da sigortacılar risk bazlı fiyatlama yaklaşımlarını geliştirdikçe, fiyatlamadaki belirsizlik yüzünden yüksek yazılan primler aşağı çekilebilir. Rekabetçi bir piyasada, bu indirim müşterilere yansıtılabilir.

Emeklilikte 'A notu' Hollanda ve Danimarka'ya

'Melbourne Mercer Küresel Emeklilik Endeksi'nin sonuçlarına göre; Kuzey Batı Avrupa ülkeleri birinci sınıf emeklilik sistemleri geliştirme konusunda dünyaya öncülük ediyor. İleri yaşlar için en hazır ülkeler ise Hollanda ve Danimarka.

Bu yıl 10'uncusu açıklanan Melbourne Mercer Küresel Emeklilik Endeksi, emeklilik konusunda en başarılı uygulamalara ve sosyal yardım sistemine sahip ülkeleri belirledi. Farklı ülkelerdeki emeklilik ve sosyal yardım sistemlerini karşılaştıran endeks, yeterlilik, sürdürülebilirlik ve bütünlük kategorilerinde 40'ı aşkın göstergede 34 sistemi ölçümledi. Endeks sonuçları, Kuzey Batı Avrupa ülkelerinin birinci sınıf emeklilik sistemleri geliştirme konusunda dünyaya öncülük ettiğini ortaya koyuyor. Altı yıl boyunca endekste ilk sırayı yer alan Danimarka ise, bu yıl liderliği 0.1 puan farkla Hollanda'ya kaptırdı. Finlandiya 74.5 puanla üçüncü, Avustralya 72.6 puanla dördüncü olurken, İsveç ise 72.5 puanla beşinci sıraya yerleşti. Genç iş gücü kadınların çalışma hayatında teşvik edilmesi ve verimliliğin artırılmış olması bu sıralamada önem taşıyor. Ayrıca bağlanan emekli maaşının son maaşa oranı, tavan gelir düzeyi ile ekonominin ortalama gelir düzeyi arasındaki korelasyona bağlı olarak değişiyor.



Emeklilik yaşı ve ortalama ömür beklentisinin de dengeli ilerlemesi sürdürülebilirliği etkileyen önemli bir faktör olarak ortaya çıkıyor.

Endeksin 2018 sonuçlarına göre; yeterlilik ve sürdürülebilirlik arasında uçurum büyüyor.

Bu uçurum, özellikle Avrupa ülkelerinde daha belirgin bir hale geliyor. Danimarka, Hollanda ve İsveç, hem yeterlilik hem de sürdürülebilirlik konusunda A ve B notuyla ilk sırada. Avusturya, İtalya ve İspanya, yeterlilik için B notu alırken, sürdürülebilirlik bakımından aldıkları E notuyla aynı başarıyı sergileyemiyor. Bu durum, bu ülkelerin uyguladığı emeklilik sistemlerinde reform ihtiyacı olan alanlar olduğuna işaret ediyor.

Birinci sınıf bir emeklilik sistemi için yeterli fayda sunma ve sürdürülebilirlik arasında doğru bir dengeyi sağlamak gerektiğini gösteren araştırma, kısa vadede emeklilere çok cömert faydalar sağlayan bir sistemin sürdürülebilir olma olasılığının düşük olduğunu, uzun yıllar boyunca sürdürülebilir olan bir sistemin ise çok mütevazi faydalar sağlayabildiğini gösteriyor.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

BES fonlarının getirisi artıyor

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

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2018 yılının Eylül ayında %7.85 oranında artarken, BİST–100 endeksinde de %7.80 oranında artış gerçekleşti. Eylül ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %6.92 oranında yükseliş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde deki artış %1.38 oranında gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2018 yılı Eylül ayında %6.30 oranında yükseldi.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

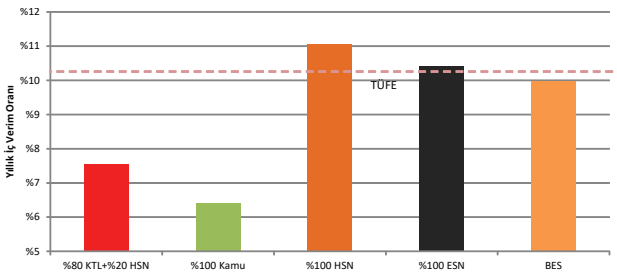
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

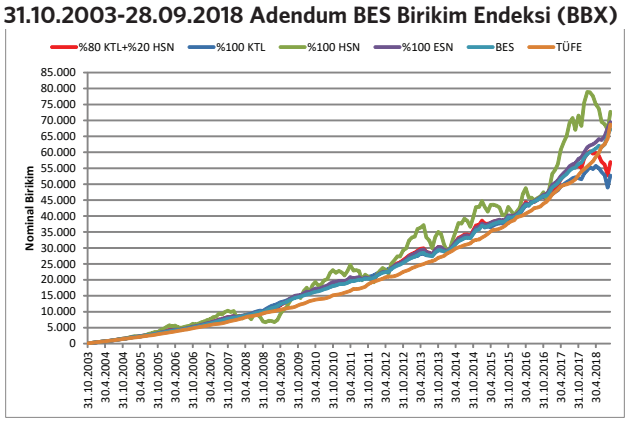
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-28.09.2018 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



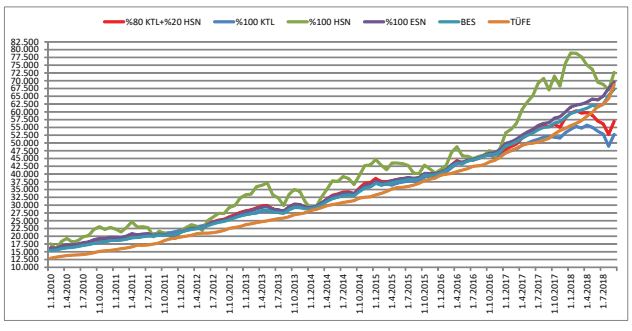
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.09.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,96 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,06 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-28.09.2018 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 31.10.2003-28.09.2018 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, 28.09.2018 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 67.272 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 68.708 TL birikime ulaşmaktadır.

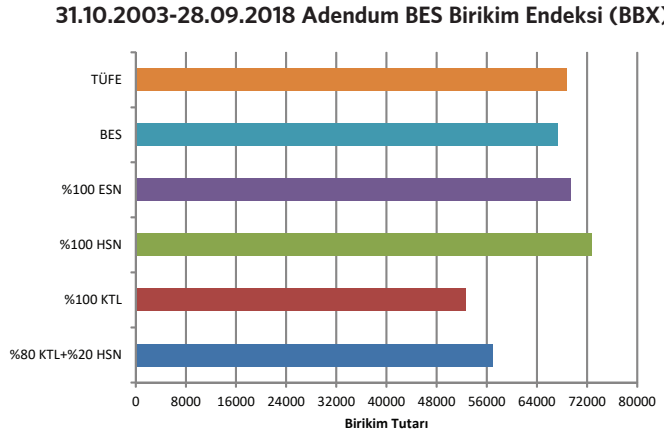
31.10.2003-28.09.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2018 gelişimi)



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.

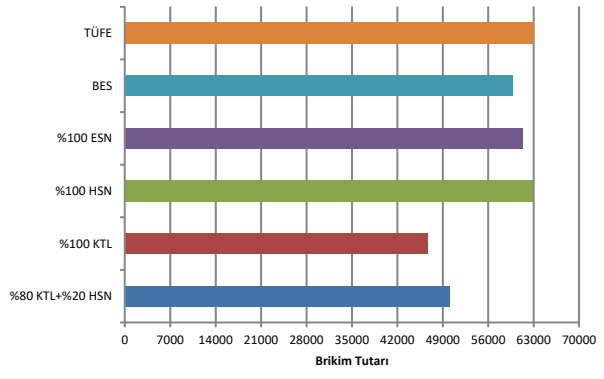
Yandaki grafik 31.10.2003-28.09.2018 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 28.09.2018 tarihinde 67.272 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Eylül 2018 döneminde bireysel emeklilik sistemine 382 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-28.09.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.09.2018 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 28.09.2018 tarihinde 62.843 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-28.09.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





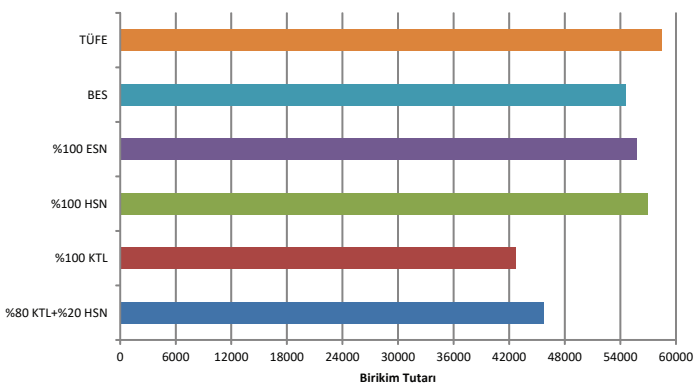
2017'de fon büyüklüğü %28 oranında arttı

Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigorta Denetleme Kurulu tarafından hazırlanan 2017 yılına ilişkin "Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor" yayımladı.

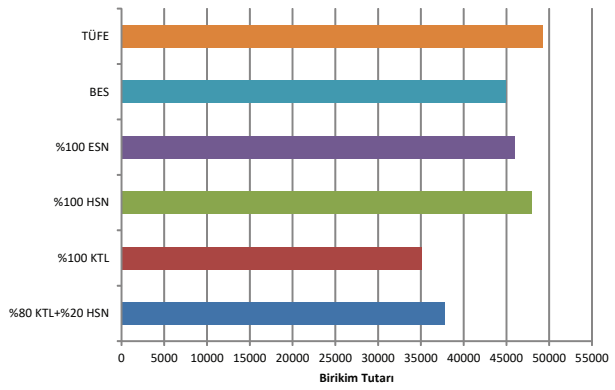
Rapora göre 2017 yılsonu itibarıyla bireysel emeklilik sektöründe, 18 adet hayat ve emeklilik şirketi faaliyet gösterirken, katılımcı sayısı 2016 yılsonuna oranla %4.5 artış göstererek 6.92 milyon kişiye, sözleşme sayısı ise %4.8 artış ile 8.17 milyon adete ulaştı. Devlet katkısı dahil olmak üzere katılımcıların katkı payı ödemeleri, 2016 yılı sonunda 51.6 milyar lira iken, %20.2'lik artışla 2017 yılı sonunda 62 milyar liraya ulaştı. 2017 yılında yapılan 18.8 milyar lira toplam katkı payı ödemesinin %24'ü cari yılda düzenlenen sözleşmelere, kalan kısmı ise önceki yıllarda yürürlüğe giren sözleşmelere aitti. Diğer taraftan, emeklilik ve diğer nedenlerle gerçekleşen sistemden çıkışlar, mevcut katılımcılara ilişkin katkı payı artışının daha düşük gerçekleşmesine yol açtı. Sistemde mevcut katılımcılara ait fon tutarı ise bir önceki yılsonuna göre %27.8 oranında arttı ve 2017 yılı sonunda 77.7 milyar liraya ulaştı. Bu tutarın 10.1 milyar lirası devlet katkısı hesaplarındaki birikimlerden oluştu. Ayrıca raporda; Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Sermaye Piyasası Kurulu ve Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği verilerinden elde edilen bilgilere göre yapılan analizlerde, Borsa İstanbul hariç, finansal sektörlerin aktif toplamının 2017 yılında %25.2 oranında artış göstererek 3.66 trilyon liraya ulaştığı belirtildi. Ülkemiz finans sektöründe geçmişten bugüne en büyük paya sahip durumda olan bankacılık sektörünün aktif toplamı 2017 yılında %25.5 oranında artarak 3.26 trilyon liraya ulaştı. Buna karşılık, emeklilik yatırım fonlarındaki %27.8'lik artışın da etkisiyle sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin aktifleri %24.7 oranında yükselerek ve 152.3 milyar liraya ulaştı. Bu sonuçlara göre sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin toplam finansal piyasalar içindeki payı 2016 yılı sonunda %4.18 iken 2017 yılı sonunda %4.16 olarak gerçekleşti. Sigortacılık ve bireysel emeklilik sektörlerinin finansal sektörler içindeki payı halen düşük olmakla birlikte, aktif büyüklüğü açısından bankacılık sektörünün ardından ikinci sırada yer alıyor.

Sigorta Denetleme Kurulu'nun raporuna göre, 2017 sonunda BES katılımcılarına ait fon tutarı, bir önceki yılsonuna göre %27.8 oranında artarak 77.7 milyar liraya ulaştı.

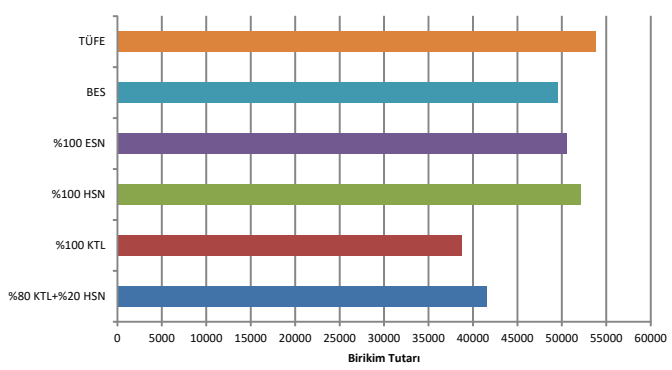
31.01.2006-28.09.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



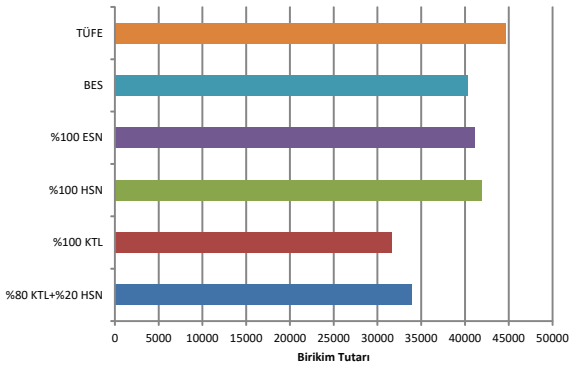
31.01.2008-28.09.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-28.09.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-28.09.2018 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.

Sağlık sigortalarında kişiye özel prime geçilmeli

Sağlık sigortalarında primlerin artmasına rağmen şirketlerin teknik zarar ettiklerini belirten **SAB Başkanı Reşit Çakas**, hem sigortalının hem de sigorta şirketinin memnuniyeti için sağlık sigortalarında kişiye özel prim hesaplama sistemine geçiş yapılması gerektiğini söyledi.

Sağlık sigortalarında son bir yılda primlerin %40'a varan oranlarda artması sektörün gündeminde önemli bir yer tutuyor. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, primlerdeki bu artışın ne geçen aylarda açıklanan enflasyon oranıyla, ne döviz artışıyla, ne de diğer ekonomik verilerle ilgisi olmadığı belirterek, "Sağlık sigortalarındaki prim artışı 2018 yılının başında gündeme geldi. Öyle ki sigortalılar, hiç kullanmadıkları halde sağlık poliçelerinde en az %20 oranında bir artış görülmekte. Bu yılın özelinde ise prim artışlarının en önemli sebebi, 2017 yılında gerçekleşen %19'luk medikal enflasyon olarak gösteriliyor" bilgisini verdi.

Bu artışlara rağmen sigorta şirketlerinin bu branşta teknik zarar ettiklerini hatırlatan SAB Başkanı Çakas, "Sigortalılar, neden hemen hemen aynı orandaki bir prim değişikliğinden etkileniyor?" sorusunu şöyle cevapladı:

"Maalesef sağlık sigortalıları hasar alsa da almasa da poliçe artışlarından birbirlerine yakın oranlarda etkilenmektedir. Bunun en önemli nedeni hemen hemen her sigorta şirketindeki otuz yıldan beri son derece klasik yöntemlere dayanan sağlık sigortası tarifelerinden kaynaklanmaktadır. Gerçi son zamanlarda bazı sigorta şirketleri ürünleri çeşitlendirme yoluna giderek birtakım yenilikler yapmışlardır. Ama işin özü aynı kalmıştır. Yani tüm şirketler yaş grubuna göre standart fiyatlandırmalar yapmakta



ve hasarsızlık oranları da %30 ile sınırlı olmaktadır. Yani 1. yıl %30 hasarsızlık indirimi olan sigortalı ile 10 yıl boyunca hiç kullanmamış akranı bir sigortalı ile aynı primi ödemektedir. Bu nedenle tarifelerde yapılan en küçük bir artış, kaç yıllık sigortalı olursa olsun sigortalının yenileme poliçelerine artış olarak yansımaktadır."

NE SİGORTALI NE DE SİGORTA ŞİRKETİ MEMNUN

Sigortalı açısından bunun bir sorun olduğunu, "On yıl boyunca bu poliçeyi kullanmak bana ne yarar sağladı?" diye sorduğunu, sigorta şirketlerinin da teknik zarardan dolayı memnun olmadıklarını belirten Çakas, bu durumu özetle, "Ne sigortalılar, ne sigorta şirketleri memnun. Ama yine de bu kısırdöngü yıllardan beri devam ediyor" diye değerlendirdi.

Hem sigortalıların uygun fiyata sigortalanması, hem de sigorta şirketlerinin teknik kâra ulaşması için çözüm önerileri sunan SAB Başkanı Reşit Çakas şunları söyledi:

- Mevcut sağlık sigortası tarifeleri acilen gözden geçirilmeli. Aynı yaş grubundaki her kişi için aynı fiyatlandırmayı yapmak yerine, her bir sigortalı adayının özel koşulları, alışkanlıkları, mesleki grupları, hatta yaşadıkları il ve ilçe durumu bile iyice analiz edilerek buna göre fiyatlandırma yapılabilir. Örneğin bir ofis çalışanı daha riskli bir mesleği yapan kişiyle aynı primleri ödememeli ve daha az riskli mesleklerden daha az prim alınmalıdır.
- Nasıl ki bazı hastalıklar sürprim alınarak poliçeye dahil ediliyorsa, kapsam dışı bırakılan hastalıkların da primi poliçeden düşürülmeli ve fiyatlandırma ona göre yapılmalı. Yani şeker hastası bir sigortalı buna bağlı birçok rahatsızlığı için sigortadan faydalanmayacaksa bunun primini de ödememelidir.
- Hasarsızlık ve sürprim kademeleri gözden geçirilmelidir. Diğer elementer branşlarda olduğu gibi uzun yıllar çok düşük kullanım düzeyine sahip sigortalılar için hasarsızlık primleri %65'e kadar yükseltilebilir. Kullanımı çok yoğun olanlar için de sürprim oranları artırılabilir. Böylece risk havuzu mantığı bozulmadığı gibi prim ödeyenler arasında adilce bir yaklaşım sergilenmiş olur. Poliçesini kullanan ve kullanmayan sigortalılar birbirlerine çok yakın primler ödemeyecek ve bu durum poliçeyi kullanan sigortalıları da poliçelerini daha bilinçli kullanmaya itecektir.
- Özel hastane anlaşmaları gözden geçirilmeli. Şirketler özellikle provizyon aşamasında sağlık kurumuyla işbirliğini güçlendirmelidir.

Sağlık sigortalarında istikrarlı bir fiyatlandırmaya geçebilmek için, kişiye göre fiyatlandırmaya dayalı tarifelere geçmek kaçınılmazdır.

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi'nden TSB Başkanı Can Akın Çağlar'a ziyaret

İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Komitesi Başkanı Hüseyin Duru ile Komite Üyeleri, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Can Akın Çağlar'ı ziyaret etti. Gerçekleşen ziyarette sigorta sektörünün direkt etkilendiği ekonomik gelişmeler de gündeme geldi.

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Hüseyin Duru, görüşmeden çok memnun kaldıklarına ve toplantının çok samimi bir havada geçtiğine vurgu yaptı. Bu görüş alışverişlerinin daha sıklıkla bir araya gelerek yapılması üzerinde anlaşıldı. Ziyaret sırasında masaya yatırılan konular ise ana hatları ile şöyle:

- Acentelerin kârlılığının artırılması.
- Zorunlu sigorta çeşitliliğinin artırılması, yaygınlaştırılması ve kontrol mekanizmalarının uygulanması.
- Satış kanalları arasındaki haksız rekabetin ortadan kaldırılması ve önlenmesi.
- Teminat verilmeyen iş kollarına teminat sağlanması için kurulması planlanan riskli sigortalar havuzunun son durumu.
- Komisyon oranlarının yükseltilmesi.
- Tek tip acente sözleşmesi düzenlenmesinin istişare edilmesi.
- Kişisel Verilerin Korunması Kanunu dahilinde acentelere ek sözleşme yapılmasının sıkıntılarının istişare edilmesi.
- Sigorta sektöründeki sıkıntıların çözüme kavuşturulup, sektörün büyütülmesi amacıyla sigorta sektörü paydaşlarının içerisinde olduğu sigorta istişare ve müzakere komisyonunun kurulması için gerekli çalışmaların yapılması.
- Sektöre fayda sağlayacak tanıtım ve reklam çalışmalarının yapılması.
- Acentelere branş ve temel sigortacılık eğitimlerinin verilmesi için gerekli çalışmaların yapılması.



Kısa Süreli Eğitim Programları

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

TSEV KASIM AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Oto Kaza Sigortaları (Genel Şart/Özel Şart, Klozların Gözden Geçirilmesi ve Sektörel Uygulamalar)	3 Kasım	Balkır Demirkan
Çevre Kirliliği Mali Sorumluluk Sigortası	8 Kasım	Mahmut Saraçoğlu
Yeni Başlayanlar İçin Aktüerliğe Giriş	13-14 Kasım	Yrd. Doç. Dr. Genco Fas
Temel Yangın Mühendisliği	14 Kasım	Dr. Ceyhun Eren
Hayat Sigortalarında ve Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi	14-15 Kasım	Aşkın Düşündere
Yöneticiler için Solvency II	20 Kasım	Serhat Yücel
Havacılık Sigortaları	21 Kasım	Zekeriya Dur
Katılım Sigortacılığı (Tekaful Sigortası) İlkeleri, Türkiye'de Gelişim Süreci ve Mevzuat Çalışmaları	21 Kasım	Yasin Laçinbala
Hekim Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	22 Kasım	Av. Hande Selanik
Sigortacılıkta Dijital Dönüşüm ve İnovasyon	23 Kasım	Prof. Dr. Selim Yazıcı
Nakliyat Emtia Sigortalarında Hasar, Rücu ve Uygulamadan Örnekler	27 Kasım	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Hayat Sigortaları Mevzuatı	27-28 Kasım	Av. Bayram Battal
İnşaat ve Montaj Sigortaları (Car ve Ear)	28 Kasım	Ülkem Devrim Aksar

Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı

TSEV tarafından her ayın ilk salı günü başlayacak şekilde organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 4 Aralık'ta başlıyor. Kasım ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacaktır. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 30 Kasım'dır. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye TSEV web sitesinden (www.tsev.org.tr) ulaşabilirsiniz.

Aktüer adaylarına yönelik eğitimler devam ediyor

Güz dönemi sınavları öncesinde, aktüer adaylarını desteklemek amacıyla tekrar başlayan Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları aralık ayına dek 3. seviye sınav başlıklarıyla devam ediyor. Bu kapsamda 3. seviye konu başlıklarından Finans, Yatırım ve Risk Yönetimi 5 Kasım'da, Hayat Sigortaları 15 Kasım'da, Emeklilik Sistemleri ise 26 Kasım'da açılacaktır. Ekim ayında başlayan 3. seviye konu başlıklarından Hayat Dışı Sigortalar ise kasım ayında da devam ediyor. Kesinleşen takvimlere TSEV internet sitesinden ulaşabilirsiniz. Kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilir veya egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

DERSİN ADI	EĞİTİM TARİHİ
FİNANS, YATIRIM VE RİSK YÖNETİMİ (3. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	**5-12 Kasım** (Hafta içi 17.00-20.30 ve Hafta sonu 10.00-15.00 arası belli saatler) Toplam 18 Saat
HAYAT SİGORTALARI (3. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	**15-24 Kasım** (Hafta içi 17.00-20.30 ve Hafta sonu 10.00-15.00 arası belli saatler) Toplam 18 Saat
EMEKLİLİK SİSTEMLERİ (3. Seviye) Eğitmen: Yrd. Doç. Dr. Genco Fas Eğitim Yeri: TSEV	**26 Kasım-10 Aralık** (Hafta içi 17.00-20.30 ve Hafta sonu 10.00-15.00 arası belli saatler) Toplam 21 Saat

Hazine Müsteşarlığı Eğitim Programları

2015 yılından bu yana Hazine Müsteşarlığı ile işbirliği içinde devam eden eğitim programları kasım-aralık aylarında tekrar sektöre sunuluyor. Sigorta Denetleme Kurulu'nda konusunda uzman çalışanlar tarafından verilecek ve oldukça geniş kapsamlı olan bu eğitimlerle ilgili detaylı bilgi için www.tsev.org.tr'yi ziyaret edebilirsiniz. Program bilgisi aşağıda yer almaktadır:



TSEV KASIM AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Oto Sigortası Mevzuat Değişiklikleri ile Oto Hasar İş ve İşlemlerinin Denetimi	7 Kasım	Ali Karaaslan - Sigorta Denetleme Uzmanı
Teknik Karşılıklar ve Temel Sigorta Muhasebesi (Hayat Dışı)	15-17 Kasım	Doç. Dr. Metin Sarıaslan - Sigorta Denetleme Uzmanı
TFRS 17 ve Sigorta Sektörüne Etkileri	22 Kasım	Doç. Dr. Metin Sarıaslan - Sigorta Denetleme Uzmanı
Teknik Karşılıklar ve Temel Sigorta Muhasebesi (Hayat)	23-24 Kasım	Doç. Dr. Metin Sarıaslan - Sigorta Denetleme Uzmanı
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde İç Sistemler Denetimi	26 Kasım	Dilek Sakallıoğlu - Sigorta Denetleme Kurulu Başkan Yardımcısı
Aktüerlerin Görev ve Sorumlulukları ile Çalışma Esasları	29 Kasım	Sefa Kerim Deniz - Sigorta Denetleme Uzmanı
Denetim Metodolojisi Çerçevesinde Solvency II Yurt Dışı Uygulamaları	4 Aralık	Hande Hatunoğlu - Sigorta Denetleme Uzmanı
Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörizmin	10 Aralık	Mustafa Güneş - Sigorta Denetleme Uzmanı
Finansmanının Önlenmesine Dair Yükümlülükler	12 Aralık	Sefa Kerim Deniz - Sigorta Denetleme Uzmanı
Bireysel Kredilere Bağlı Sigortacılık Uygulamaları	14-15 Aralık	Doç. Dr. Metin Sarıaslan - Sigorta Denetleme Uzmanı
Finansal Tabloların Denetim Rehberi	17 Aralık	Özgür Öntürk - Sigorta Denetleme Uzmanı
Kişisel Verilerin Korunması Kanununun Sigortaya İlişkin Hükümleri	19 Aralık	Sefa Kerim Deniz - Sigorta Denetleme Uzmanı

IFRS 17 ve sigortacılığa etkileri

Sigorta sektörünün gündemindeki bir konu olan IFRS 17 hakkında düzenlenecek olan eğitim programında, sigorta muhasebesi ve mali konularda ihtisas sahibi Doç. Dr. Metin Sarıaslan yer alacak. IFRS 17'nin 2021 yılında ülkemizde uygulamaya girip girmeyeceği net olmasa da, Avrupa'da yürürlüğe gireceği kararlaştırılmış durumda. Bu karar çerçevesinde Avrupa menşeli sigorta şirketleri de bu standardı kendi sistemlerine uyarlamak durumunda kalacaklar. Büyük bir ihtimalle ülkemizde de uygulamaya alınacak olan bu standart ile birçok konuda yenilikler hayatımıza girecek. Bu değişiklikler, muhasebeden IT altyapısına kadar pek çok alanı etkileyecek.
Diğer taraftan yine sektörün gündeminde uzunca süre önemini koruyan, uyumluluk çalışmaları halen devam etmekte olan Kişisel Verilerin Korunmasına ilişkin mevzuatın gözden geçirilmesi, bu alanda gerçekleşen son düzenlemelerin açıklanması üzerine kurulu bu eğitimde de konusunda uzman hukukçu, Sigorta Denetleme Uzmanı Özgür Öntürk eğitmen olarak programdaki yerini alacak.

Sigortalının yükümlülükleri:

Sigorta sözleşmelerinde sadece sigortacıya değil, sigorta yaptırana da görevler düşüyor. Sigorta sözleşmelerinde belirtilen bu yükümlülüklere sigorta yaptıran tarafından uyulmaması durumu uygulamada "teminat dışı hal" gibi anlaşılsa ve ödeme yapılmayacağı düşünülse de, sözleşmesel görev kapsamına giren bu hallerde sigortacının ödeme yükümlülüğü tamamen ortadan kalkmayabiliyor.

Bu ayki yazımızda "sözleşmesel görevler" konusuna değineceğiz. Ancak genişliği sebebiyle, önümüzdeki aya ilişkin yazımızı da aynı konuya, daha doğrusu konunun devamına ayıracağız.

"Sözleşmesel görev" deyimi ilk bakışta pek açık görünmeyen, hukukun bitmek tükenmek bilmeyen "kuramsal" tartışmalarını hatırlatan, okuyucu için "havada kalan" bir deyim izlenimini vermektedir. Ancak uygulamada "teminat dışı hal" olduğunu sandığımız (veya şimdiye kadar öyle kabul edegeldiğimiz) birçok halin aslında "sözleşmesel görev" kavramına dahil bulunduğunu ve bunların kayıtsız koşulsuz sigortacının sorumlu olmadığı durumlar olarak nitelendirilmemesi gerektiğini (aksine çoğu zaman sigortacının bu durumlarda da ödeme yükümlülüğünün mevcut olacağını) dikkate alırsak, konunun önemi kendiliğinden anlaşılır. Bu ayki yazı daha çok "sözleşmesel görev" kavramının kuramsal boyutlarına ilişkin olacaktır. Uygulama örneklerini ise önümüzdeki ay vereceğiz.
2011 yılında çıkarılan yeni (aslında daha o tarihte çoktan eskimiş) Türk Ticaret Kanunu (TTK), yerini aldığı 1956 tarihli kanunda mevcut olmayan bir hükme yer vermiş bulunmaktadır. Kısaca "sözleşmesel görevler" (contractual duties = vertragliche Obliegenheit) olarak adlandırabileceğimiz bu yeni düzenleme aynen aşağıdaki gibidir:

> ***Madde 1449***
> **e) *Sözleşmede öngörülen yükümlülüklerin ihlali***
> ***(1)*** *Sigortacıya karşı yerine getirilmesi gereken ve sözleşmeden doğan bir yükümlülüğün ihlali hâlinde, bu Kanunda ve diğer kanunlarda yer alan özel düzenlemeler hariç olmak üzere, sigortacının sözleşmeyi kısmen veya tamamen feshederek ifadan kurtulabileceğine ilişkin hükümler, ihlalde kusur bulunmaması hâlinde sonuç doğurmaz.*
> ***(2)*** *İhlal kusura dayandığı takdirde, durumun öğrenildiği tarihten itibaren bir ay içinde kullanılmayan fesih hakkı düşer; meğer ki Kanun farklı bir süre öngörmüş olsun.*
> ***(3)*** *Sigortacı ihlalin, rizikonun gerçekleşmesine ve sigortacının yerine getirmesi gereken edimin kapsamına etki etmediği durumlarda sözleşmeyi feshedemez.*

Bu düzenlemenin anlamını, eksik ve hatalı yanlarını incelemeye geçmeden önce, bazı hususların anımsatılmasında yarar vardır.

SİGORTA HUKUKUNDA 'KÜLFET' KAVRAMI

Sigorta hukukunda sigorta ettirenin görevleri dendiği zaman, bundan anlaşılması gereken husus, sigorta ettirene yasada veya sözleşmede yüklenmiş olan, ancak ifa edilmesi talep edilemeyen ve ifa edilmeme halinde bundan kaynaklanan zarar için dava açılamayan davranışlardır. Göreve aykırılığın yaptırımı yalnızca "hak kaybı" olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çerçeve içinde görevler, hukuken "borç" niteliğinde değildir. Borç olmadıkları için de bunları ifade etmek amacıyla "borç" sözcüğünden farklı bir sözcük olan olan "görev" (Obliegenheit, duty) deyimi kullanılmaktadır. Bu noktada belirtmek gerekir ki TTK'da bunların "yükümlülük" olarak tanımlanmış olması kanımızca doğru bir tercih değildir.
Görev ihlalinde bulunan sigorta ettiren veya sigortalı sigortacıya karşı sahip olduğu sigorta korumasından yararlanma hakkını ya bütünüyle ya da kısmen yitirmektedir.

> Sözleşmesel görevler ile teminat dışı haller ve süre sınırlamaları arasında nasıl bir ayırım yapılacağı yoruma açıktır. Özellikle sözleşmesel görev konusu olması gereken bir husus, teminat dışı hal olarak düzenlenmişse bu durumun nasıl saptanacağı duraksamaya yol açmaktadır.

Kanun (TTK), bazı görevleri özel olarak düzenlemiş ve bunlara aykırılık halinde doğacak sonuçları da her bir görev için ayrı ayrı düzenlemiştir. Nitekim sözleşme öncesi bildirim görevi TTK 1435 vd'nda; rizikoyu ağırlaştırmama ve eğer riziko ağırlaşması söz konusu olmuşsa bunu sigortacıya bildirme görevi TTK 1444-1445'te; rizikonun gerçekleştiğini sigortacıya bildirme görevi TTK 1446'da; riziko sonrasında sigortacıya bilgi verme ve araştırma yapılmasına izin verme görevi TTK 1447'de; rizikonun gerçekleşmeye başlaması (veya bunun artık kaçınılmaz hale gelmiş bulunması) üzerine koruma önlemi alma (zararı önleme ve/veya azaltma) ve sigortacının ileride tazminat ödeyince yararlanabileceği (üçüncü kişi sorumlulara karşı) rücu haklarını koruma görevleri TTK 1448'de; zarar sigortalarında zarara uğrayan mal ve zararın gerçekleştiği yerde değişiklik yapmama görevi TTK 1471'de; sorumluluk sigortalarında sorumluluğa yol açan/açabilecek olan olayı ve ayrıca zarar gören tarafından yöneltilen tazminat istemini sigortacıya bildirme görevi TTK 1475'te; sorumluluk sigortalarında zarar görenin sigortacıya zararın sebebi ve miktarına ilişkin bilgi verme görevi TTK 1479'da; hayat sigortasında yaşın sigortacıya doğru bildirilmesi görevi TTK 1497'de; hayat sigortasında sözleşme öncesi bildirim görevi ile ilgili bazı hususlar TTK 1498'de ve yine hayat sigortasında rizikonun ağırlaştırılmaması görevi ile ilgili bazı hususlar TTK 1499'da hükme bağlanmıştır.

ADALET DUYGUSUNU ZEDELEYEBİLİR

Ancak yasanın her türlü olasılığı ve düşünülebilecek bütün görevleri özel olarak düzenlemesi söz konusu değildir. Sigortacı ve sigorta ettiren, kurdukları sigorta sözleşmesinde, sigortacıya karşı yerine getirilmesi gereken birçok görev üzerinde anlaşmış olabilirler. Sözleşmede öngörülmüş olan görevlere aykırılığın sonuçlarının belirli bir durumda en fazla ne olabileceği çok önemli bir sorundur. Bu hususta sigortacının ellerinin tümüyle serbest olmaması lazımdır. En basit bir görev ihlalinin, sigortacının edim yükümlülüğünden kurtulmasına yol açabilmesi adalet duygusunu zedeler. Bu yüzden, yasa, sözleşmesel görevlerin yerine getirilmemesi halinde uygulanabilecek yaptırımları (sigorta ettiren veya sigortalının hangi oranda hak kaybına uğramış olabileceğini) özel olarak ve emredici şekilde öngörmüştür.

SÖZLEŞMESEL GÖREVLER

"Sözleşmesel görevler" modern sigorta hukukunun temellerinden birini oluşturmaktadır. Bu görevler sayesinde, sigortacının çıkarlarını gereken ölçüde gözetmek ve sigorta ettirenlerin/sigortalıların sigorta ilişkisini sigortacı aleyhine zedeleyen bazı davranışları için yaptırım uygulamak mümkün hale gelmektedir.
Sözleşmesel görev, tarafların sigorta sözleşmesinde kararlaştırdıkları görev anlamına gelir. Yasal bir



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

SÖZLEŞMESEL GÖREVLER

görevin sözleşmede tekrarlanması kural olarak o görevi sözleşmesel görev haline getirmez. Emredici yasal düzenlemeye uygun şekilde, yasal bir görev hakkında sözleşmede sigorta ettiren/sigortalı lehine, yasadakinden daha hafif bir yaptırıma yer verilmesi sözleşmesel görev öngörülmesi olarak yorumlanmamalıdır. Bu olasılıkta yalnızca yasal yaptırımın hafifletilmesi söz konusudur.

Tarafların sözleşmesel görev yerine gerçek anlamda (talep ve dava konusu olmaya elverişli) sözleşmesel borç üzerinde anlaşmaları acaba mümkün müdür? Bu gibi bir anlaşma (emredici kurallara aykırı düşmediği ölçüde) kuramsal olarak geçerlidir. Ancak özellikle Türk hukukunda emredici kuralların çok geniş bir uygulama alanına sahip bulundukları ve yargının sigorta ettiren/sigortalıları koruyucu yaklaşımları ve bu yöndeki çözümleri benimsemeye eğilimli olduğu dikkate alınırsa, bir davranışın sözleşmesel görev değil fakat gerçek bir sözleşmesel borç olarak düzenlenmiş sayılması ve geçerli olacağı sonucuna varılması uzak bir olasılıktır.
Öncelikle belirtelim ki Türk hukukunda riziko sonrasındaki davranış yükümleri hakkında özel yasa hükümleri mevcuttur ve bunlar da sigorta ettiren/sigortalı lehine emredicidir. Bu yön dikkate alınırsa, rizikonun gerçekleşmesi sonrası için sözleşmesel görev öngörmeye olağan koşullarda pek gereksinim duyulmayacaktır. Bu bakımdan, sözleşmesel görevler esas olarak riziko öncesi için (rizikonun meydana gelmesinin önüne geçmek amacıyla) tasarlanır ve öngörülürler. Aşağıda rizikoyu önlemeye yönelik olarak, riziko öncesindeki safhada yerine getirilmesi gereken görevler inceleme konusu yapılacaktır.

TEMİNAT DIŞI HAL Mİ, SÖZLEŞMESEL GÖREV Mİ?

Sözleşmesel görevler ile teminat dışı haller ve süre sınırlamaları arasında nasıl ayırım yapılacağı önemli ve yoruma açık bir konudur. Özellikle sözleşmesel görev konusu olması gereken bir husus, teminat dışı hal olarak düzenlenmişse (daha doğru bir anlatımla teminat dışı hal görüntüsünün arkasına gizlenmişse) bu durumun nasıl saptanacağı duraksamaya yol açmaktadır.
Ayırımın önemi şuradadır: Eğer bir husus "teminat dışı hal" ise, sigortacı yalnızca bu halin varlığını ortaya koyarak ödeme yükümlülüğünün olmadığını ileri sürebilecektir. Buna karşılık, sözleşmesel görevin söz konusu olduğu durumlarda, kanunun öngördüğü (kusurun varlığı, görev ihlali ile riziko arasında sebep-sonuç bağının kurulabilmesi, belirli bir süre içinde işlem yapma gibi) koşulların da gerçekleşmiş bulunması lazımdır.
Bir sigorta sözleşmesinde sigorta ettiren/sigortalının belirli bir davranışı sözleşmesel görev olarak düzenlenmiş olabileceği gibi (mesela: "Sigorta ettiren aracı yola elverişli durumda bulunduracaktır"), teminatın işlerlik kazanmasının ön şartı (mesela: "Sigorta teminatı aracın yola elverişli olması koşuluyla devreye girecektir") veya teminat dışı hal (mesela: "aracın yola elverişli olmadığı haller teminat haricidir") olarak da düzenlenmiş olabilir.

'GİZLENMİŞ GÖREV'

Bugün sigorta sözleşmesinde "belirli (tanımlanmış) bir davranışın sergilenmesi gereğine" yer verilmiş olması durumunda sözleşmesel görevin söz konusu olacağı görüşü ağırlık kazanmaya başlamıştır. (PEICL'da verilen örnek şudur: Eğer bir yangın sigortası sözleşmesinde "gaz şişelerine ilişkin faaliyetler sırasında gereken özenin gösterilmemesi sebebiyle çıkarılan yangın" teminat dışında bırakılmışsa, bunun (gizlenmiş) bir sözleşmesel görev sayılması gerekmez. Buna karşılık, gaz şişeleri ile ilgili olarak, belirli talimat hükümlerine aykırılık sebebiyle çıkarılacak yangının teminat dışında kalacağı belirtilmişse, bu hükmü bir sözleşmesel görev olarak değerlendirmek lazımdır).
Aslında bütün hadise bir yorum sorunu olarak karşımıza çıkmaktadır: Gizlenmiş görevden, bir sözleşme hükmünün "teminat dışı hal" olarak kaleme alındığı fakat gerçekte bunun gerisinde bir sözleşmesel görevin saklı bulunduğu durumlarda söz edilir.
Eğer sigortacının ödeme yükümlülüğü, sigorta ettirene yüklenebilecek olumsuz bir davranıştan bağımsız biçimde öngörülmüşse teminat dışı halin varlığı kabul edilir. Buna karşılık sigortacı, edim yükümlülüğünden kurtulmak için sigorta ettirenin sözleşmede öngörülen davranış yükümüne aykırı davranmış olduğunu ortaya koymak zorunda ise, sözleşmesel görev söz konusu olur.
Somut durumda bunlardan hangisinin var olduğunu belirlemek için sözleşme hükmünün metni ve sözleşme içindeki yeri önem taşıyabilir ise de bunlar tek başına yeterli görülemez. Hükmün içeriğini de göz önünde tutmak gerekir.
Bununla birlikte, bir sözleşme hükmü "sözleşmesel görev" olarak tanımlanmışsa, kural olarak bu niteleme esas alınmalıdır.
Sözleşmedeki düzenleme ilk planda sigorta ettirenin (sigorta korumasından yararlanma olanağını kazanmasına veya yitirmesine yol açacak) bir davranışına ağırlık vermekte ise, (klozun metni sigorta kapsamı dışında bırakılan bir hal ile ilgili olduğunu çağrıştırsa dahi), bunun "gizlenmiş" diğer bir anlatışla ilk bakışta "gizli" olduğu saptanamayan bir görev niteliğini taşıdığı kabul edilecektir.
Buna karşılık, bir kloz sigortacının en baştan itibaren sigorta koruması sağlamasının söz konusu olmadığı belirli bir hali tanımlamakta ise, bu klozun teminat dışı hale ilişkin sayılması uygun olur.
Teminat dışı bir hal olarak öngörülen bir sözleşme hükmünün aslında "gizlenmiş görev" olarak nitelenmesi gerektiği saptandığı zaman acaba hangi sonuç meydana gelecektir? Sözleşmesel görevlere ilişkin TTK 1449, sigorta ettirenin sözleşmedeki hükmü ihlal etmesi halinde uygulanacak yaptırımın yine sözleşmede belirtilmiş olması olasılığı ile ilgili düzenleme getirmiştir. Oysa, teminat dışında kalan hal olarak düzenlenen bir sözleşme hükmü, bunun aslında sözleşmesel görev olduğu saptandığında, kanundakine benzer herhangi bir yaptırım içermeyecektir. Bir sözleşme hükmü, "gizli görev" olarak nitelenir ve fakat yasanın aradığı türden bir sonuç içermezse, sözleşmesel görevlere ilişkin TTK 1449'u o halde de uygulamak ve sigortacının sigorta ettiren tarafından o sözleşme hükmünün kendisine yüklediği davranış yükümüne aykırı davranılmış olması durumunda, görevin ihlalinde kusur varsa ve görev ihlali ile riziko arasındaki sebep-sonuç bağı koşulu da gerçekleşmişse, sözleşmeyi feshederek ödeme borcundan kurtulacağını benimsemek doğru olur.

'YA HEP YA HİÇ' KURALININ BENİMSENMESİ YANLIŞ

Bu noktada şunu belirtmek lazımdır: TTK 1449'un artık terkedilmiş bulunan "ya hep ya hiç" kuralını benimsemesi hatalı bir düzenlemedir: Sigortacı, sözleşmesel görev ihlali rizikonun gerçekleşmesine etki etmişse ve sigorta ettirende de görev ihlali bakımından az da olsa kusur varsa, ödeme yükümlülüğünden tamamen kurtulabilmektedir. Oysa bu çözüm sigorta ettiren ve sigortalıların çok aleyhine olan dengesiz bir çözümdür. Nitekim Almanlar, sigortacının edim sorumluluğundan kurtulmasına yalnızca görevin kasıtlı olarak veya pervasızca hareket sonucunda ihlal edilmesi olasılığında izin vermişlerdir.

(Devamı gelecek ayki yazımızda)





İLKAY AYDOĞDU
ilkay.aydogdu@gmail.com

Kişisel verilerin korunması kanununa uyumda önemli aksiyonlar

24 MART 2016 tarihinde kabul edilen 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK)'na uyum süresi çoktan doldu, ancak birçok sektörde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de uyuma ilişkin çalışmalar ve tartışmalar hâlâ devam ediyor. Bu yazımda, kanunun maddeleri ve veri kategorilerinden bahsetmek yerine, sigorta şirketlerinin bu kanuna uyum sağlama yolunda alması gereken önemli aksiyonlardan bahsetmeye çalışacağım.

Veri Sorumluları Sicili'ne Kayıt: KVKK 16. Madde tarafından öngörülen veri siciline kayıt işlemleri, sigorta şirketleri tarafından da gerçekleştirilmek zorunda. Kayıt işlemleri KVK Kurumu tarafından yönetilecek VERBIS sistemi üzerinden yapılacak, sisteme kaydedilecek sorumlu kişinin şirket içerisinde "Veri Koruma Kurulu" ya da "Veri Koruma Görevlisi" olarak atanmış olması önemli (burada kanuni bir zorunluluk bulunmasa da), çünkü bu kişi sisteme yüklenecek "veri envanteri"nin güncel tutulmasından ve şikayetlerin incelenmesi ve cevaplanmasından da sorumlu olacak.

Kişisel Veri İşleme Envanterinin Oluşturulması: Bu envanteri oluşturmak için öncelikle şirketin iş süreçlerinin detaylı bir analizinin yapılarak, süreçler sırasında kaydedilen, saklanan, incelenen ve silinen ya da arşive aktarılan, şirket dışına gönderilen veriler detaylı olarak sorgulanmalıdır. Bu incelemeler sonrasında, en az aşağıdaki başlıkları içeren bir envanter dosyasını VERBIS sistemine yüklenmesi gerekecek. Oluşturulan ve sisteme yüklenen bu envanter şirkette süreçler, prosedürler ve kanuni zorunluklar değiştikçe güncellenecek.

- Kişisel veri işleme amaçları (poliçelendirme, hasar incelemesi, pazarlama vb.)
- Veri kategorisi (özel nitelikli kişisel veri, kişisel veri, kişisel olmayan veri)
- Aktarılan alıcı grubu (ilgili organizasyon birimleri, tedarikçiler ve diğer kurumlar vb)
- Veri konusu kişi grubu
- Kişisel verilerin işlendikleri amaçlar için gerekli olan azami süre (bu sürelerin belirlenmesi sırasında kanuni zorunluluklara da dikkat edilmeli)
- Yabancı ülkelere aktarımı öngörülen kişisel veriler
- Veri güvenliğine ilişkin alınan tedbirler (IT ve fiziksel güvenlik)

Aydınlatma ve Açık Rıza Temin Etme Süreçleri: Öncelikle belirtmeliyim ki, doğru veri envanteri çalışmasının yapılmadığı durumlarda, kime ve nasıl aydınlatma yapılacağı, kimden açık rıza temin edileceğini belirlemek çok zor olacaktır.
Aydınlatma sürecinde genel kural, envanterde veri kategorisi "kişisel veri" ve "özel nitelikli kişisel veri" olarak belirlenmiş tüm verilerin işlenmesinden önce aydınlatma yapılmasıdır. Açık rıza temini ise; veri envanterinde "özel nitelikli kişisel veri" olarak belirlenen tüm verilerin kayda alınması ve işlenmesinden önce imzalı olarak alınmalıdır. Aydınlatma ve açık rıza teminine ilişkin metinlerde, veri entanterinde ilgili süreç ve veri için belirlenmiş "kişisel veri işleme amaçları" ve "azami süre" açıkça belirtilmelidir.

Kişisel Verilerin Korunması Ve İşlenmesi Politikası: Bu politika, şirketin kişisel verileri işleme ve koruma süreçleri ile ilgili hem iç hem de dış partileri bilgilendirecek detayda oluşturulmalıdır. Politika dokümanı iç ve dış eğitimlere de temel oluşturabilir. Politika dokümanı, asgari olarak, veri envanterinin bir kopyasını içermeli, ayrıca şirkette kişisel veri güvenliğinin nasıl sağlandığı, kişisel veri sahibinden gelecek başvuruların nasıl inceleneceği ve cevap verileceği, kişisel verilerin aktarılma süreçleri ve diğer kaynaklardan temin edilen kişisel verilerin nasıl işlendiğine ilişkin süreci açıkça anlatmalıdır. Söz konusu politika, şirket içinde ve dışında yayınlanmalıdır.

Kişisel Verileri Silme, Yok Etme ve Anonimleştirme Süreçleri: Bu süreçler tasarlanmadan ve uygulamaya başlanmadan önce şirketin veri yönetişim (data governance) yapısının ve veri stratejisinin belirlenmiş olması gerekir. Veri sahipliği, verilerin aktarıldığı, işlendiği ve aktarıldığı platform ve sistemler, veri kalitesi kuralları, veri ile yapılacak stratejik projeler net olmadan bu süreçleri kurgulamak ve işletmek zor olacaktır. Söz konusu süreçler belirlendikten sonra prosedür/politika dokümanı olarak şirket içinde ve dışında yayımlanmalıdır.

Sağlık haberlerimiz, kardeş yayınlarımız
Eczacı ve Bizim Eczacı dergilerinden alınmaktadır.

BRONŞİT NEDİR?



Bronşit kısaca; akciğerlerinizin iltihaplanmasıdır. Halk arasında iltihap göğsüne inmiş veya göğsü dolu diye de tabirlerde bulunulur.

Güçlü bünyelerde, soğuk algınlığı gibi viral bir hastalığı izleyen bir durumda basit ama küçük bir hastalık olabilirken, kronik bir sigara içicisinde çok daha ciddi bir duruma yol açabilir. Bronşit sadece üşütmekten değil; duman, kimyasal irritanlar veya bakterilere maruz kalmaktan da kaynaklanabilir. Öksürük, balgam ve yorgunluk tipik bronşit belirtileridir, ancak bunlar diğer hastalıkların da belirtileri olabilir. Bu nedenle doktorunuza danışarak doğru tanı ve tedavi konması çok önemlidir.

Bronşit belirtileri:
Bronşitin ana semptomu haftalarca devam eden sürekli bir öksürüktür. Oluşabilecek diğer belirtiler şunlardır:
- Yorgunluk
- Nefes alırken hırıltı sesleri
- Göğüste baskı veya sürekli ağrı
- Nefes darlığı

Ateşlenme pek olmaz. Olursa zatürreye dönebilir.

Akut Bronşit: Ne Kadar Sürer?
Akut bronşit genellikle soğuk algınlığı veya gripten 3-4 gün sonra gelişir. Kuru öksürükle başlayabilir, birkaç gün sonra öksürük şiddetlenebilir. Öksürük bazen dört hafta ya da daha uzun süre olabilse de, çoğu insan iki ila üç hafta içinde akut bronşit nöbetini atlatır. İyi bir bağışıklık sisteminiz varsa, ilk enfeksiyondan kurtulduktan sonra akciğerleriniz 3-4 hafta içinde normale döner.

Tekrarlanan Bronşit: Kronik Bronşit
Doktorlar çoğu zaman iki yıl içinde yılda en az üç ay boyunca balgam ile öksürdüğünüzde bronşitin kronikleştiğinden şüphelenirler. Kronik bronşit akciğerlerinizi bakteriyel enfeksiyonlar için üreme alanı haline getiren ve sürekli tıbbi tedavi gerektirebilecek ciddi bir durumdur. Nefes almayı zorlaştıran bir akciğer hastalığı olan kronik obstrüktif akciğer hastalığının (KOAH) bir şeklidir. "Sigara içen biri içerken öksürüyor ise" bu bronşit veya KOAH belirtisidir.

Sigara içenler ve Bronşit
Akut bronşit olan ve sigara içen bir kişinin iyileşmesi çok daha zor olacaktır. Sigara dumanına maruz kalmak bile, irritan ve aşırı mukus içeren hava yollarındaki küçük bronş yapılara (silialar) önemli zararlar verebilir. Sigara içmek ise hasara kesin yol açar ve kronik bronşit olasılığını artırır. Bu da akciğer enfeksiyonu ve kalıcı akciğer hasarı riskinin artmasına yol açabilir.

Bronşit nasıl engellenir?
Riskinizi azaltmanın en iyi yolu sigara içmemek veya başkalarının evinizde veya etrafınızda sigara içmesine izin vermemektir.
Diğer yollar şunlardır: Soğuk algınlığından kaçınmak, burnunuzu, boğazınızı ve ciğerleri korumak, örneğin toz veya evcil hayvanların tüylerinden veya tahriş eden şeylerden uzak durmak. Ayrıca, soğuk algınlığına yakalanırsanız, bol bol dinlenin ve ilacınızı doktorunuzun belirttiği şekilde alın.

SAĞLIKLI LEZZETLER

MALZEMELER:

50 gr Bebek Ispanak
50 gr Roka
2 adet Ceviz İçi
40 gr Erzincan Tulum Peyniri
30 gr İç Edamame
1/2 Avokado
1/4 Yeşil Elma
1 adet Çengelköy Salatalık
2 adet Taze Kuşkonmaz
1 çay kaşığı Chia Tohumu
1 çorba kaşığı Pesto Sos
1 çorba kaşığı Zeytinyağı
1/2 Limon Suyu

PESTO SOS MALZEMELER:

25 gr Çiğ Kaju Fıstığı
100 gr Taze Fesleğen
Yarım çay bardağı Sızma Zeytinyağı
1 çorba kaşığı Toz Parmesan Peyniri
1 diş Sarımsak



DETOKS SALATA

Kış aylarına yaklaştığımız şu günlerde sağlığımıza biraz daha dikkat etmeliyiz. Mevsim değişikliklerinden fazla etkilenmemenin en kolay yolu ise hiç kuşku yok ki sağlıklı ve doğal ürünlerle beslenmekten geçiyor. Sonbahara ve kışa sağlıklı girmek isteyenlerin yanı sıra sağlıklı beslenmeye özen gösteren ve bunu bir yaşam biçimi haline getirenler için hazırlaması oldukça kolay, enerjisi bol ve kalorisi düşük harika bir salata önerimiz var. Bu özel reçeteyi sizler için kendine has yorumuyla yarattığı ve kasede servis edilen sağlıklı lezzetleriyle öne çıkan İnkase'nin kurucusu ve şefi Zafer Bilge'den aldık.

YAPILIŞI

Roka, bebek ıspanak, yaprak yaprak doğranmış salatalık, iç edamame, küp doğranmış avokado ve yeşil elma, buharda pişmiş ve üçe bölünmüş kuşkonmazlar bir kaba alınıp rondoda çekilmiş pesto sos ile karıştırılır. Tüm karışımın üzerine tulum peyniri, ceviz ve chia tohumu konulur.



26 TL

YÜZYÜZEYKEN KONUŞURUZ

Son dönemin dikkat çeken gruplarından Yüzyüzeyken Konuşuruz, "Sandal" single'ının ardından şimdi de yeni albümüyle dinleyiciyle buluşuyor.



37 TL

ARIANA GRANDE

15 yaşından beri oyunculuk da yapan, dünyaca ünlü pop şarkıcısı Ariana Grande'nin Sweetener albümü ülkemizde de büyük ilgi gördü.

YERLİ

1- Yüzyüzeyken Konuşuruz - Akustik Travma
2- Mabel Matiz - Maya
3- Fuat İnan - Atatürk'e Şarkılar
4- İnsan Gelir İnsan Geçer - Sena Şener
5- Şebnem Ferah - Parmak İzi
6- Erol Evgin - Altın Düetler
7- Çeşitli Sanatçılar - Mahzuni'ye Saygı
8- Manuş Baba - Dönersen Islık Çal
9- İrem Derici - Sabıka Kaydı
10- Kenan Doğulu - Vay Bel

YABANCI

1- Ariana Grande - Sweetener
2- BTS - Face Yourself
3- Lemonade - Beyonce
4- Lana Del Rey - Honeymoon
5- Nicki Minaj - Queen
6- One Direction - Four
7- LP (Laura Pergolizzi) - Lost On You
8- Evgeny Grinko - Evgeny Grinko
9- Michael Jackson - Xscape
10- Various Artists - Kitap Okurken Müzik 3

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Misafir *Nermin Yıldırım*

Nermin Yıldırım okura bu kez garip bir Ev'in; hemşirelerin "abla", hastaların "misafir", başhekimin "baba" diye adlandırıldığı, her geçen gün daha katı kurallarla yönetilen tuhaf ama bir yandan da çok tanıdık bir akıl hastanesinin kapılarını aralıyor. Biri Ev sahibi, diğeri misafir, biri genç, diğeri yaşlı, biri geçmişe, diğeri geleceğe bakan Esin ve Rikkat'ten hareketle, içeridekilerin ve dışarıdakilerin, tek tek çıldırmaktan vazgeçip topluca delirenlerin buruk, muzip ve her şeye rağmen ümit dolu hikâyesini anlatıyor. Yıldırım, sızının ve şifanın hikâyesini, o derin anlatımıyla, incelikle, şefkatle dokuyor.



332 sy. 32 TL

Artıkaranmayanlar Gezegeni *Sevinç Erbulak*

Sevinç Erbulak'ın muazzam hayal gücüne duyarlı iç sesini ekleyerek kaleme aldığı Artıkaranmayanlar Gezegeni, hem bir roman hem de birbirinden bağımsız öyküler olarak okunabilecek bir kitap. Kaybedilen ve peşlerine düşülmeyen her şeyin bir araya geldiği Artıkaranmayanlar Gezegeni'nde ne ararsanız, daha doğrusu ne aramazsanız var: Kırık bir tarak, yarısı yanmış bir fotoğraf, kapama tokası olmayan bir tasma, boş bir kutu…



200 sy. 20 TL

Franz Kafka Seçme Eserler

Franz Kafka

Yakamoz Yayıncılık, modern edebiyatın en önemli isimlerinden biri olarak kabul edilen Franz Kafka'nın en dikkat çeken eserlerini bir araya getirdi. Kafka'nın eserlerini okurken içindeki melankolizmi iliklerinize kadar hissedecek ve dönemin gerçeklerini capcanlı bir şekilde gözler önüne seren satırlara tanık olacaksınız. Kitabın içerisinde; Kafka'nın ilk kez 1915 yılında yayınlanan ve baş kahramanı Gregor Samsa olan, en meşhur romanı Dönüşüm'ün yanı sıra, 1925'te yayınlanan Dava ve 1952 yılında yayınlanan Milena'ya Mektuplar da bulunuyor.



576 sy. 30 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Levent'e veda

1961 yılının ikinci yarısı; Levent, Hacıosman'dan Boğaz'a giderken dikkatimi çekmemiş bir mahal.

O günün şartları (uzun hikâye!) gereği Levent'in tek apartmanı olan Nispetiye'ye taşındık. Neden tek? Çünkü Levent maksimum iki katlı evlerden oluşan yeni bir yerleşim bölgesi. Nispetiye Caddesi bu beldeyi yeni kurulmakta olan Etiler'e bağlıyor. Yolun Etiler'e doğru sağ yanı boş tarla vasfında, alt ucunda şimdi Büyükhanlı Sitesinin yerinde ve yolun sol yanında bugün Turizm Meslek Lisesi'nin olduğu yerde kurulu uçaksavar bataryalarının olduğu alanlar askeri bölge. Nispetiye Apartmanı, Levent statüsünün dışında tek başına.

Emlâk Bankası burayı inşa ederken babamı kaybettiğimiz (1945) dönemde Türkiye'nin en eski bankacılarından Rıfat dayımız, anneme Çarşı'da altı dükkân üstü ev olan bir yer almayı teklif etmiş, dükkân kirası 20 / 25 yıllık taksitleri ödeyebiliyor. Annemin cevabı "abi kışın buraya kurtlar iner sen deli misin?" oluyor. Uzun lâfın kısası, Levent bahçeli evleri, orijinal çarşısı ile Amerikan kasabaları benzeri bir yaşam alanı. Çarşı'da bakkal Rıza bey, yardımcısı Reşat bey; ikinci bakkal Laz Hilmi ve ağabeyi; tekel ve gazete bayii Mehmet, babası hacca gittiği için Tekel'i bırakınca Hilmi Tekel'i devraldı. Eczacı Sakine hanım; manav Konyalı Ömer; kasap Erzincanlı Mehmet ve Kâmil kardeşler, ilkyardım, sünnet vs. sağlık memurları Şevket Balto, Kemal Ozkan. İlerleyen yıllarda Kemal uluslararası sünnetçi oldu, 4.Levent'te Sünnet Sarayı kurdu. Taksi durağı Hikmet bey, İsmail, B. Erol, K. Erol, Bekir vs. Özellikle oğlumun ilkokula başlaması ile (1966) okul aile birliği faaliyetleri ile birlikte geniş bir çevremiz oluştu. İsmen yâd etmek isterdim ancak bu yorgun hafıza bazılarını atlarsa çok üzülürüm ve üzerim korkusu ile vazgeçtim. Zira bu köşeyi takip eden tek tük dostlar ve çocukları da var.

Çocuklar, rahmetli ilkokul öğretmenlerinin adına izafeten kurdukları "MÜNEVVER'İN KUZULARI" WhatsApp grubu vasıtası ile dostluklarını devam ettiriyor ve zaman zaman buluşuyorlar. Ne güzel!

Geçen yıllar içinde kaybettiklerimiz olduğu gibi çeşitli sebeplerden Levent'ten ve İstanbul'dan göç edenler de oldu. Sonuçta Levent işyerlerinin hâkim oluğu yeni bir çevreye dönüştü. Modern köy, samimi çevre vasıflarını tamamen kaybetti. Esasen tarlada Nispetiye Apartmanı ile başlayan plansız yapılaşmanın mükemmel (!) örneği apartmanlar, doğuda Etiler ve güneyde Ortaköy'e kadar uzanınca Levent'in kendine has özellikleri genişleyen coğrafya ve çoğalan karmaşık nüfus ile özelliğini kaybetmişti.

Son olarak irtibatımız devam eden tek eski dost Başkurt ailesi de Anadolu Yakası'na göç edince Oğlum Murat'ın uzun süredir devam eden ısrarlarına "evet" demek şart oldu.

Kadıköy'ün Göztepe'sine taşınıyoruz. İzmir'in Göztepe'si olsa daha çok sevinirdim. Hiç değilse renkleri sarı - kırmızı diye. Bağışlayın İstanbul'un bugünkü hali beni mutlu etmiyor artık...





***

Yazımın sonuna bu sayıdan itibaren aşağıda örneği bulunan bir bölüm ilâve ediyorum.

BUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Tavşanlar ve papağanlar kafalarını çevirmeden arkalarını görebilirler.

***

Yeni sayfa komşum İlkay Aydoğdu'ya "hoş geldin, başarılar dilerim, beni yalnızlıktan kurtardığın için teşekkür ederim" diyorum.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

"Müşteri yaşam döngüsü" pazarlama için yeni yaklaşım

***SEKTÖRÜN** her zamankinden daha fazla dikkat etmesi gereken konu olarak karşımızda yine tanıdık bir sözcük var: "Kârlılık." Bugünlerin koşullarına özel, üzerinde fazlasıyla tartışılacakmış gibi duran bir durum. Şirket kârlılıklarının bağlı oldukları çevre unsurlarıyla yakından ilgili olduğu bir zaman dilimi içinde bulunuyoruz. Para ve Maliye Politikaları, enflasyon oranları, üretim maliyetleri ve milli gelirdeki değişimlerin dikkate alındığı çevre olarak adlandırdığımız ekonomik çevre unsurları, şirketlerin kârlılıklarını büyük oranda etkileyecek. Bunun yanı sıra, kârlılık etkisinde önemli bir faktör daha söyleyebiliriz. Özellikle, sigorta sektöründe önemle değerlendirildiğine inandığımız, müşteri kârlılığı olarak adlandırdığımız bir kavram: **Müşteri yaşam boyu değeri,** bir müşterinin yaşamı boyunca hizmet beklentisini karşıladığı kuruma kazandırdığı para. Sigorta işletmesinin, bir müşterisinden müşteri olarak kaldığı süre boyunca elde ettiği gelirlerin, söz konusu müşteriyi çekmek, elde etmek, kendisine satış yapmak ve uzun dönem müşteri olarak tutmak amacıyla yaptığı harcamalardan daha fazla olması durumunda, o işletmenin müşterileri açısından kârlı bir yaşam boyu değere sahip olduğu kabul edilir. Şirketler ne kadar fazla kârlı müşteri değerine sahipse, kârlılık oran göstergeleri de o kadar olumlu sonuçları ortaya gösterecektir. O halde, müşteri yaşam boyu değerini yükseltmek amacıyla yapılan pazarlama çalışmaları, kârlılığı etkileyen faktörlerin başlangıcı olacaktır. Ancak, şu anda sektörde çoğu şirketin müşteri yaşam boyu değerini yükseltmek yerine, ziyaretçi başına dönüşüm oranlarını artırmaya odaklandığını görüyoruz. Bu kavramı tek başına incelemek yerine, sigorta markası ile müşterisi arasındaki pazarlama etkileşiminin tüm süreçlerini değerlendirmek gerekir. Pazarlama süreçlerinin tamamını içeriğinde bulunduran bu pazarlama türüne ise, **"Müşteri yaşam döngüsü pazarlaması"** denmektedir. Daha önceki yazılarımda da değerlendirdiğim, ilişki pazarlaması ve bütünleşik pazarlama kavramlarını da içinde barındıran, özellikle teknolojinin pazarlama içinde yaygın olarak kullanılacağı bu dönemde, karşımıza en önemli pazarlama yaklaşımı olarak çıkacak gibi duruyor. Bu pazarlama anlayışını biraz daha değerlendirelim isterseniz...*

Yaşam döngüsü pazarlamasını; bir müşterinin yolculuğunda nerede olduğu ve tercih merkezlerinden elde edilen müşteri verileriyle, satın alma davranışlarının dikkatle incelenerek, daha fazlası için gösterilen çabaların bütünü olarak tanımlayabiliriz. Bu pazarlama sürecinde müşteriler şirketler içinde pek çok aşamadan geçmektedir. Bu aşamalar; **kazanma, hizmet verme, elde tutma, çapraz satış, geri kazanma ve bağlılık** olarak sayılabilir. Bu aşamalarda her bir müşterinin kendi maliyetleri söz konusu olduğundan, oluşan bu maliyetlerin pazarlama aşamasında kontrol altına alınacak olması nihai amaç olan kârlılığı da yakından etkiyecektir. Bu pazarlama yaklaşımında, müşteri değerinin yükseltilmesi en belirgin özelliktir. Müşteri değerini artırmak için yapılanların başında; müşterilere rehberlik etme, müşteri deneyimini besleme ve onların davranışlarını şekillendirme gibi stratejik yaklaşımlar söz konusudur.

Sigorta şirketlerinin en önem verdiği müşteri türü, kurumuna sadık veya bağlı müşteri tipidir. Bu tip müşteriler, sadık müşteri statüsüne ulaşana kadar pek çok aşamadan geçer. Bu süreçte elbette herkes eşikleri geçemeyebilir ve müşteri yaşam döngüsü pazarlama aşamalarında eksilmeler olabilir. Buna rağmen, şirketlerin yapması gerekeni söylememiz gerekirse bunun, her bir aşamaya mümkün olan en fazla sayıda müşteriyi taşıyarak sadık müşterilerinin sayısının ve oranının artırılması olduğunu söyleyebiliriz. Bu aşamanın önemini vurgulamak amacıyla yapılan bir çalışma sonucunda elde edilen bilgileri aşağıdaki şekilde sizlerle paylaşmak isterim.

• En istikrarlı şirketler toplam gelirlerinin %25'i ile %40'ını tekrar eden müşterilerden elde ediyor.

• Tekrar eden müşteriler, tek seferlik müşterilere göre 3 – 7 kat arasında fazla para kazandırıyor.

Kripto para birimlerinde "yine" büyük değer kaybı yaşanıyor

Geçtiğimiz günlerde kripto para birimlerinde büyük miktarda değer kaybı yaşandı. CNBC'nin haberine göre sadece üç saatlik bir seyre sahip olan düşüşte kaybedilen para miktarıysa tam 13 milyar dolar. Özellikle geçtiğimiz yılın son çeyreğinde daha da popülerleşmeye başlayan kripto para birimleri bu şubat ayında beklenmedik şekilde düşüşe geçmişti. Bir anda yaşanan bu değer kaybı sanal para piyasasını oldukça sarsmış ve doğal olarak sanal para sahiplerini hayal kırıklığına uğratmıştı. Yeni yaşanan değer kaybıysa bazı kesimlere göre sadece şanssızlık olarak görülürken bazı kesimler de bu durumun bir manipülasyon olduğunu düşünüyor.

PS4'te paralı ID değişikliği

Yapılan duyuruya göre Sony, PlayStation Network platformunda hesabı olanların kullanıcı ID'lerini değiştirebilmelerini sağlayan bir yeniliği kullanıma sunacak. İlk olarak sadece seçili kullanıcılara gelecek bu yeniliğin 2019'un başlarında tüm PS4 kullanıcılarıyla buluşturulması planlanıyor. Yenilikteki detaysa oldukça ilginç. Henüz Türkiye fiyatı belli olmasa da Sony, kullanıcılardan ilk sefer hariç diğer ID değişimlerinde 10 dolar isteyecek. Eğer PlayStation Plus üyesiyseniz fiyatın yarı yarıya düşeceği belirtiliyor. Sony'nin gelecek olan yenilikte böyle bir detaya yer vermesiyse özelliğin kötüye kullanılmasını önlemek olarak açıklandı.

Instagram'dan yorum hamlesi

Instagram, platformda bulunan herhangi bir rahatsız edici yorumu "makine öğrenimi" sayesinde filtreleyebilecek. Normalde şikayet üzerine hareket eden Instagram, yeni sistem sayesinde bundan böyle rahatsız edici yorumları otomatik olarak tespit edebilecek demek oluyor. Üstelik bu yorumlara geçmişte yapılan ama bildirilmeyen yorumların da dahil olacağı belirtiliyor. Sistemin ayrıca canlı videolarda da kullanılacağı açıklanırken kullanıcıların hesaplarının kapatılmaması için artık daha dikkatli olması gerekiyor. Zira artık Instagram'ın profilinizi mercek altına alması için birinin sizi şikayet etmesi gerekmeyecek. Yakın zamanda kullanılmaya başlanacak özelliğin ne kadar işe yarayacağınıysa zaman gösterecek.

Macera tutkunlarını hedef alan akıllı saat: Garmin Instinct

3 farklı renk seçeceğiyle kullanıcıların beğenisine sunulan saat, tam dolu pille akıllı saat modunda 14 güne varan kullanım imkanı sunuyor. Akıllı saat, GPS modunda 16 saate, UltraTrac modunda ise 40 saate varan pil ömrü vaat ediyor. Garmin Instinct, MIL-STD-810G askeri sertifikasıyla darbelere ve düşmelere karşı oldukçu dirençli. 100 metre su altında rahatlıkla çalışabilen saat, çizilmeye karşı dayanıklı bir ekranı bünyesinde barındırıyor.



Mesai bitince kaçan mouse

Bugüne kadar pek çok ilginç ürüne yer verdik. Ancak en ilginçlerinden biri olmaya hazırlanan Balance, dışarıdan bakıldığında hayli sıradan bir mouse gibi görünüyor. Ama bu sevimli mouse, mesai bitince fareye dönüşerek sizden kaçıyor. Uzak Doğu'da yaygın bir sosyal problem haline gelen "iş bağımlılığına" dikkat çeken proje, sevimli tasarımıyla da öne çıkıyor.



PUBG 1 milyon euroluk oyun ligini duyurdu

PUBG Corporation ve StarLadder, Avrupa'daki ilk PlayerUnknown's Battlegrounds profesyonel ligini başlatarak e-spor dünyasındaki hacmini genişletecek. Profesyonel PUBG Avrupa Ligi ve Contenders League için yıllık birleşik ödül havuzu 1 milyon euro olacak.



Infiniti Q60 Project Black S

Infiniti Project Black S Concept projesi, son dönemlerde geliştirilen en kusursuz performans tasarımlarından birisi olarak Paris'e damga vurma konusunda fazlasıyla cüretkar. Japon üreticinin Renault'nun Formula 1 takımıyla bir araya gelerek entegre ettiği hibrit sistemi, motor konusunda da ne kadar özenilmiş bir otomobil ile karşı karşıya olduğumuzu kanıtlamıyor mu aslında?





Amazon'dan güzel haber

Amazon'da Türkiye'deki kullanıcıları ilgilendiren bir gelişme yaşandı. Türkiye'de hizmete sunulsa da mağaza zengin içerik sunamamış ve Amazon ürünleri ne yazık ki Türkiye'deki mağazada yer almamıştı. Amazon Türkiye'deki kullanıcıları mutlu edecek güzel bir gelişmeye imza attı. Şirket, Türkiye'deki sesli asistan hizmeti Alexa için ülkede yazılımcı aramaya başladı. Amazon.jobs adresi üzerinden iş ilanı paylaşan şirket, Alexa servisi için İstanbul Anadolu ve Avrupa yakasında yaşayan yazılımcılar arıyor.

Xiaomi'den Mi Box S



Kısa süre önce lanse edilen Xiaomi Mi Box S, sade tasarımlı bir TV Box/akıllı media player modeli. Temelinde Android 8.1 işletim sistemi yer alan cihaz, gücünü dört çekirdekli bir işlemciden, 3+2 çekirdekli grafik biriminden ve 2 GB RAM'den alıyor. 8 GB dahili depolaması bulunan ürün de dijital asistan yerleşik olarak geliyor. Yani sadece ses komutlarıyla yönetilebilen ve birçok konuda bilgi sahibi olunabilen TV Box, beklendiği üzere 4K HDR destekli. Yerleşik Chromecast ile karşımıza çıkan Xiaomi Mi Box S, beraberinde sade bir kumanda ile geliyor. Sesli komutlar buradan verilirken, kumanda üzerinde özel bir Netflix butonu da yer alıyor. Spotify ve YouTube başta olmak üzere birçok servise hızlı erişim sunan cihaz, ses için Dolby ve DTS desteklerini taşıyor.

Retro tasarımlı kablosuz kulaklık



Özellikle kulaklık kumandasında Marshall hoparlörlerden iz taşıyan kulaklık, 2011 yılında piyasaya sürülen Minor modelinin geliştirişmiş bir versiyonu. Minor II, metro tasarımıyla göze çarpıyor. Kullanıcılar Minor II Bluetooth'u beyaz, siyah veya kahverengi renk seçenekleriyle satın alabiliyor. Çağrıları cevaplamak ve müziği kontrol etmek için Marshall logolu bir kulaklık kumandasıyla gelen Minor II Bluetooth, düşük enerji bekleme moduna sahip. Hızlı şarj desteği de sunan Minor II Bluetooth, tam dolu pille 12 saate varan kullanım deneyimi vaat ediyor. Frekans tepki aralığı 20- 20.000Hz olan kulaklıkta 14,2 mm sürücülerin yer aldığını da unutmadan söyleyelim.

Facebook'tan TikTok alternatifi



Kullanıcıların hazır ses ve müzik dosyaları eşliğinde 15 saniyelik videolar hazırladığı TikTok, Türkiye de dahil olmak üzere globalde hayli popüler. TikTok'un kullanıcı üzerindeki etkileri ise değişiklik gösteriyor. Severek kullanan kullanıcılar olduğu gibi uygulamadan hiç hoşlanmayanların sayısı da azımsanmayacak boyutta. Ancak Facebook için işin popülerliği ağır basıyor. Tech Crunch'ın haberine göre firma Lasso isimli bir uygulama üzerine çalışıyor. Uygulama ise temel olarak TikTok'un aynısı. Gençleri hedef alarak geliştirilen uygulama tam ekran çalışıyor ve eğlenceli videolar üretmek isteyenlere yeni bir alternatif sunuyor.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



7143 sayılı kanunun yurtiçindeki veya yurtdışındaki varlıkların bildirimine ilişkin düzenlemeleri

18 MAYIS 2018 tarihli Resmi Gazetede yayımlanmış olan 7143 No'lu Kanunla vergi ve diğer bazı kamu alacaklarının yeniden yapılandırması imkanı getirilirken ayrıca, Kanunun 10. Maddesinin 13. Fıkrası ile; kişilerin yurt dışında bulunan para, döviz, altın, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarının yurda getirilerek milli ekonomiye kazandırılması, yurt içinde bulunan ancak gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin kanuni defter kayıtlarında yer almayan para, döviz, altın, menkul kıymetler, diğer sermaye piyasası araçları ve taşınmazların vergi dairesine beyan edilerek kanuni defter kayıtlarına alınabilmesi, yurt dışından elde edilen bazı kazançların gelir veya kurumlar vergisinden istisna edilmesi hususlarında düzenlemeler yapılmıştır.

Geçmiş yıllarda da benzer yönde düzenlemeler yapılmış olup, kamuoyunda varlık barışı adıyla bilinmektedir. 7143 sayılı Kanunla ilgili olarak yayımlanan 3 ve 4 No'lu Genel Tebliğlerde konuyla ilgili açıklamalar yapılmış durumdadır.

Yurtdışındaki para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları 30 Kasım 2018 tarihi sonuna kadar banka veya aracı kurumlara bildirilebilecektir. Bildirim formu tebliğ ekindedir. Aracı kurumlar sadece menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarıyla ilgili olarak yetkilidir. Varlıkların bildirime esas alınacak değerleri tebliğin 9. Maddesinde açıklanmıştır. Banka ve aracı kurumlar kendilerine bildirilen değerler üzerinden % 2 oranıyla vergi hesaplayarak tebliğ ekindeki beyanname ile (elektronik ortamda) bunları beyan ederek vergi dairesine sorumlu sıfatıyla yatıracaklardır.

Bildirilen varlıklar nedeniyle vergi incelemesi ve vergi tarhiyatı yapılamayacaktır. Bunun için; bildirilen tutarlara ilişkin tarh edilen verginin vadesinde ödenmesi ve bildirime konu edilen varlıkların, bildirimin yapıldığı tarihten itibaren üç ay içinde Türkiye'ye getirilmesi veya Türkiye'deki banka ya da aracı kurumlarda açılacak bir hesaba transfer edilmesi şarttır. Mükellefler, dilerlerse bu varlıklarını dönem kazancının tespitinde dikkate alınmaksızın işletmelerine dahil edileceği gibi, aynı varlıklar vergiye tabi kazancın ve kurumlar için dağıtılabilir kazancın tespitinde dikkate alınmaksızın işletmelerinden çekilebilecektir.

Gelir veya kurumlar vergisi mükelleflerince sahip olunan ve Türkiye'de bulunan, ancak kanuni defter kayıtlarında yer almayan; para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları ile taşınmazlar, 30 Kasım 2018 tarihi sonuna kadar tebliğ ekindeki beyanname ile vergi dairelerine doğrudan veya elektronik ortamda mükellef tarafından beyan edilebilecektir. Varlıkların tebliğin 9. Maddesinde belirtilen beyana esas alınacak değerleri üzerinden %2 oranıyla vergi ödenecektir. Beyan edilen tutarlar, işletme kazancına dahil edilmeksizin kanuni defterlere kaydedilecek olup, vergiye tabi kazancın ve kurumlar için dağıtılabilir kazancın tespitinde dikkate alınmaksızın işletmelerinden çekilebilecektir. Beyan edilen verginin süresinde ödenmesi şartıyla beyan edilen bu tutarlara ilişkin bir vergi incelemesi ve tarhiyatı yapılmayacaktır.

Gerek yurtdışı ve gerekse yurtiçi varlıkların temmuz ayı sonuna kadar bildiriminde %2 vergi alınmamıştı ancak artık bu süre geçmiştir.

Şirketlerin kanuni temsilcileri, ortakları, vekilleri, ya da bunlar dışındaki kişiler adına görünen varlıkların durumu da tebliğde açıklanmıştır. Yurtdışı varlıklar ile ilgili bildirimde; varlığın Türkiye'deki hesaba transferinde, bildirim sahibi ile yurtdışından varlığı transfer edenin farklı kişiler olmasının önemi bulunmamaktadır.

Yukarıdakiler dışında ayrı bir bentle; yurtdışındaki kurumlara ait iştirak hissesi satış karlarının, yurtdışındaki kurumlardan elde edilen iştirak kazançlarının, yurtdışındaki işyeri ve daimi temsilci aracılığıyla elde edilen ticari kazançları, yurtdışındaki iştiraklerinin tasfiyesinden doğan kazançları da bentte belirtilen sürede Türkiye'ye transfer edilmek kaydıyla gelir vergisinden istisna edilmiştir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Kadıköy - Kalkedon

SİZLER de okumuşsunuzdur; İngiltere merkezli seyahat dergisi Time Out, dünyanın en havalı 50 semtinin listesini hazırladı. Dergi, dünya genelinde ziyaret edilmesi gereken 'en havalı 50 semt' arasında 43. sırada Kadıköy'e yer verdi.
Eh, durum böyle olunca bizim Kalkedon'u, yani Kadıköyümüzü bir kez daha gezmek elzem oldu. Ancak, gezi güzergahımı 3 saatlik dilime ve merkezi noktalara göre ayarladım... Diğer bölümleri ise sıraya koydum.
Saat 10.00 gibi yola koyuldum sokağın başından belediye otobüsüne binip Söğütlüçeşme'de Boğa'nın orada indim. Erken saatler olsa da Fenerbahçe'nin maçı nedeni ile neredeyse adım atmak mümkün değil.
Tabii Kadıköy denilince akla en popüler buluşma noktası olan Boğa geliyor. Baktım gençler fotoğraf çektiriyor. Ben de sıraya geçtim. Ne de olsa her Kadıköylünün burada bir fotoğrafı vardır. Bu görevi ifa ettikten sonra Ahmet Haşim üstadın dizelerine uygun olarak yavaş yavaş tramvay yokuşunu çıkmaya başladım. İlk durak Nazım Hikmet Kültür Merkezi... İnsana huzur veren bir mekan ve bahçe. Hadi ilk çayı burada içip biraz oyalandıktan sonra kalkayım dedim.
Nazım Hikmet Kültür Merkezi adeta merkez olmuş, etrafındaki tüm esnaf dükkanlarını kapatıp yiyecek içecek ve kafeye dönüşmüş. Peki iş var mı? Hem de ne iş... Gençler bekliyor ki birileri kalksın biz oturalım... Yalnız bu kadar cafe ve yeme içme işi nereye kadar onu da bilemiyorum.
Bir şeyi daha belirtmek isterim. Çok açık söylüyorum Time Out dergisinin Kadıköyümüzü dünyanın ilk 50 popüler semti içinde saymasının birinci nedeni Kadıköy Belediyesi, Belediye Başkanı Nuhoğlu'nun vizyonu ve Nazım Hikmet Kültür Vakfı'nın etrafa yaydığı pozitif ışıktır.
Nazım Hikmet Kültür Merkezinden çıkıp arka sokaklardan Moda'ya kadar yürüdüm. Beyoğlu dahil İstanbul'un en büyük ilçelerini gezme fırsatı buldum ama Kadıköy kadar çağdaş, yaşanılır, özgün, özgür, huzurlu, panoramik, cebindeki parana göre her şeyi sunabilen, isteyene İstanbul'un en güzel günbatımı, isteyene sere serpe uzanabilecekleri çayır çimen, isteyene Yeldeğirmeni ve Moda'nın yeni dalga kafelerinde dertsiz tasasız muhabbet sunan başka ilçe görmedim. İsteyene anılarımızı taşıyan tramvay var....Tabii ki Kadıköy'ün geceleri için ayrı bir sayfa açmak lazım.
Sizlere önerim; lütfen Söğütlüçeşme'den Moda'ya oradan da sahile kadar tüm ara sokakları gezin...Ben yıllarca geçtiğim Serasker sokaktaki ilginç heykeli bugün gördüm ve çok şaşırdım. Her sokakta sizi şaşkına çevirecek o kadar çok simge, sembol ve kültür anıtı var ki biz hayatın hızlı akışından dolayı bunları görmüyoruz ve dikkatimizi çekmiyor...
Moda'dan Kadıköy çarşıya inerken yorgunluğunu atmak için şiddetle önerim mistik havası ve Kadıköy'ün tüm entelektüellerinin uğrak yeri Babil Cafe'de çayınızı ya da sıcak çikolatanızı içmeyi unutmayın...Öğlen saati giderseniz Aysel Hanımın ev yemeklerinden sürpriz çeşitleri de bulabilirsiniz. Şunu da belirtmeden geçemeyeceğim Babil Cafe'ye gittiğiniz her saatte dağcılardan dünya gezginlerine, yönetmenlerden oyunculara kadar her düzeyde meslek sahibi ile sohbet edebilirsiniz. Gelenler zaten müşteri gibi değil yan, komşu gibi kabul görüyor.
Babil Cafe'den çıkıp tekrar çarşının kalabalığına karıştım. Balıktan sebzeye pastırmadan sızma zeytinyağına kadar İstanbul'un en kaliteli yiyecek ve içecekleri burada... Her dükkanın önünde durup "sarı makinelere" bakar gibi uzun uzuun bakıyorsunuz... Tabii ki, fiyatlar memleket hali.
Çarşının sonuna geldiğimde saatime baktım 14.30... Evet tam zamanı dedim ve ilk gençlik yıllarından bu yana uğrak yerimiz olan Yanyalı Fehmi Lokantası'na girdim. Bilenler bilir içeri girerken sağ tarafta tezgahta Türk Mutfağından ne isterseniz mevcut... Ama ben Cumartesi akşamı yorgunu olduğumdan mide dinlendirmek babından yalnızca kelle paça çorbasını tercih ettim... Ancak gözüm de hünkar beğendide kalmadı değil... Osmanağa camisinin önünden yine bir belediye otobüsüne binip ver elini bizim memleket... Haftaya Yeldeğirmeni ve rıhtım... Kadıköy boşuna dünyanın en iyi 50 semtinden biri seçilmemiş, gidin ve görün lütfen...



8 KASIM

VURUR YÜZE İFADESİ KONSERİM VAR BİTANESİ

Pop müziğin sevilen ismi Merve Özbey, sevenleriyle Jolly Joker Vadistanbul'da bir araya geliyor.



9 KASIM

SELÇUK BALCI

Karadeniz müziğinin güçlü yorumcularından Selçuk Balcı, Eskişehir Fakülte Performance Hall'da sevenleriyle buluşacak.



11 KASIM

BURAK KING

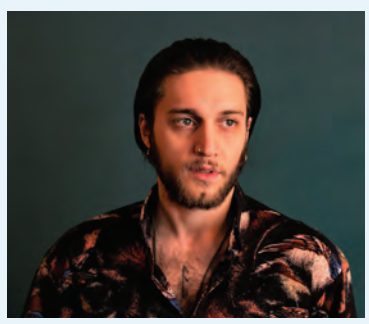
Yaptığı şarkılarla geniş kitlelerin sevgisini kazanan Burak King 11 Mayıs'ta İstanbul'da Bostancı Gösteri Merkezi'nde sevenleriyle buluşuyor.



13 KASIM

NOVA NORDA

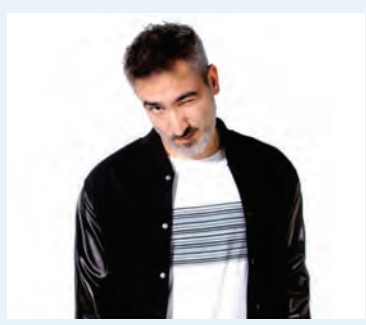
Son zamanların en dikkat çekici sesi Nova Norda; sahnede yarattığı büyülü atmosferiyle İstanbul'da IF Performance Hall'da sevenleriyle buluşacak.



14 KASIM

UFUK BEYDEMİR

Sofar'da yayınladığı akustik videoyla tanınan Ufuk Beydemir, 14 Kasım'da İstanbul, Dorock XL Kadıköy sahnesinde sevenleriyle buluşacak.



15 KASIM

SAGOPA KAJMER

Türkçe rap'in başarılı isimlerinden Sagopa Kajmer, 15 Kasım'da Isparta Inda Club sahnesinde sevenleriyle buluşacak.



16 KASIM

NEV

Yorumculuğu kadar söz yazarı, besteci ve müzisyenliği ile de geniş kitleler tarafından takip edilen Nev, 16 Kasım'da İstanbul KadıköySahne'de…



17 KASIM

MİRKELAM

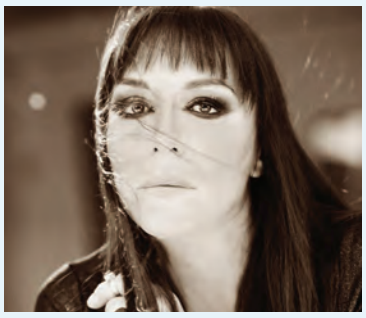
Pop müziğin sevilen sesi Mirkelam, muhteşem sahnesi ile 17 Kasım'da İstanbul Dorock XL Kadıköy sahnesinde sevilen şarkılarını seslendirecek.



20 KASIM

SON FECİ BİSİKLET

Son Feci Bisiklet, Zorlu PSM - Atlantis Yapım işbirliğiyle gerçekleştirilen Vestel Gururla Yerli Konserleri kapsamında İstanbul, Studio'da!



21 KASIM

LEMAN SAM

Eskimeyen sesiyle yıllara meydan okuyan Leman Sam, sevilen şarkılarıyla 21 Kasım'da Mall of İstanbul MOİ Sahne'de...



28 KASIM

AHMET ASLAN SOLO KONSER

Anadolu müziğini batı enstrümanlarıyla birlikte kullanan Ahmet Aslan, Mall of İstanbul MOİ Sahne'de müzikseverlerle buluşuyor.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Yaşasın Cumhuriyet

CUMHURİYETİMİZİN 95'inci yılını kutladık. Ne mutlu bize...

Gazetemiz aylık yayınlandığı için Bayramımızı tam gününde kutlayamıyorum ama olsun, fark etmez. Cumhuriyetin yaşandığı her gün bizim için bayramdır; bu büyük Bayramımız kutlu olsun.

Beş yıl sonra ulusça Cumhuriyetimizin 100. yılını kutlayacağız. Dünya durdukça, yüzyıllar boyu kutlanabilmesi dileğiyle; bu bayramda da size Can Yücel'in "Yaşasın Cumhuriyet" şiiriyle seslenmek istiyorum.

"Yaşasın Cumhuriyet."

Can ustanın en beğendiğim şiirlerinden biri. Şiirdeki çocuğun heyecanıyla ben de 95. yılında **'Yaşasın Cumhuriyet'** diye bağırıyor; Cumhuriyetimizin kurucusu Büyük Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü ve cumhuriyetin kurulması için canlarını, kanlarını veren şehitlerimizi saygıyla anıyorum.

Ustanın bu şiirini daha önce sizlerle paylaşmıştım ama fazlasından zarar gelmez.

Gölköy adında bir yer varmış Gelibolu'da
Televizyonda gösterdiler geçen gün.
Gelenek edinmiş köy halkı,
"ben kendimi bildim bileli bu böyledir"
diyor muhtar:
...29 Ekim'de toptan sünnet ederlermiş çocuklarını...

Derken ekranda entarili bir çocuk belirdi
Kirvesi tutmuş kolundan
Yatırdılar bir kamp yatağına,
Ardından sünnetçi olacak zat boy gösterdi
Elinde bıçağıyla,

Çocuk kaldırdı başını, bağırdı:
***"Yaşasın Cumhuriyet"** diye*
Bunun üzerine de ekran karardı
Korkarım bu, sade Gölköy'lülerin değil, umumumuzun
Sade küçüklerimizin değil, büyüklerimizin de
Düştüğü bir tarihsel yanılgı
*Çünkü sünnet değil, **farzdır cumhuriyet.***

Bayramlar bizim için önemlidir. Nasıl dini bayramlarımızı iman ve inançla kutluyorsak, milli bayramlarımızı da inanç ve sevinçle kutlamak bizler için farzdır.

Ben de hayatta kaldığım ve "Sigortacı"da yazdığım süre içinde Can Yücel'in dizeleriyle, bu Bayramımızın coşkulu sevincini uzun yıllar sizlerle paylaşabilmek istiyorum. Dilerim Yüce Allah bu dileğimin yerine gelmesinde bana yardımcı olur.

Yüce Allah, bizlere ve bizden sonra gelecek nesillere imanla, inançla, coşkuyla ve sevinçle tüm bayramlarımızı kutlamayı nasip etsin.

Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun...





ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

İnsan tartısı

NE iş yaparsanız yapın, nerede yaşıyor olursanız olun, nasıl bir eğitimden geçip nasıl bir aile yapısına sahip olursanız olun yaşamınızın üçte ikisi diğer insanlarla geçiyor. Peki o insanları yeterince tanıyor musunuz? O insanlara gereken saygıyı ve özeni gösterip, nesnel bir şekilde değerlendiriyor musunuz?

Karşınızdakinden önce kendinizi ne kadar iyi tanıyor ve değerlendiriyorsunuz?

Ben şöyle yapıyorum kendim için:

Her şeyden önce ben bir **canlıyım, insanım.** Serinden hoşlansam da üşüdüğüm de oluyor. Bazen kendi başıma kalmayı yeğlesem de diğer insanlarla bir arada olmak da istiyorum çokça. Karnım acıkıyor, uykum geliyor, fazla oturmaktan sıkılıyor ve gezmek de istiyorum, günlerce evden çıkmamak da. Bazen her şeyi hoş görebiliyorum, bazen en ufak bir aykırılığa çok sert tepki verebiliyorum. Çünkü ben bir insanım.

Sonrasında ise ben bir **bireyim.** Ailemin bir parçası, okul, iş ve meslek gruplarının bir parçası, katıldığım etkinlikler, gittiğim mekanlar, kullandığım toplu taşıma araçları, hatta aracımda tek başıma olsam da içinde olduğum trafiğin de bir parçasıyım.

Bir sonraki aşamada ise **sorumluluklarım** geliyor. İkinci aşamadaki birey olmanın getirdiği rollerim var, ailede, iş yerimde, arkadaş, okul, iş/meslek gruplarında, yaşadığım sitede, ve geçici de olsa bulunduğum her ortamda. Bu bireysel sorumluluklarımın yanında toplumsal sorumluluklarım kadar başka insanlar ile paylaştığım ortak sorumluluklarım da var.

Bir insan, bir birey, bir sorumluluk merkezi olmanın yanında bir de **kimliğim** var benim. Yaşamımı geçirdiğim yerler, aldığım eğitim, terbiyem, manevi ve etik birikimim, kültürel ve estetik tercihlerim, toplumsal ve politik deneyimlerimden oluşan ve sürekli gelişen bir kimliğim var.

Ve son aşamada da tüm bu yukarıdakilerin etkileşimi ile oluşan bir **duruşum** var. Kendimi öngörebiliyorum birçok durumda. Bir haksızlığa karşı, işle ilgili yapılan bir hataya, bir trafik magandası veya futbol fanatiğine göstereceğim tepkiyi o durum oluşmadan bilebiliyorum, neredeyse standart hale gelmiş durumda çeşitli tepkilerim.

Bundan 20 küsur yıl önce çalıştığım şirkette kartvizitlerdeki unvanları kaldırmıştık. Tanıştığımız kişiler bizi atfedilmiş, başkalarının belirlediği değerler ile değil de kendi algı ve değerlendirme süzgeçlerinden geçenler ve akılda kalanlar ile değerlendirsin diye. Aslında bugün fark ediyorum ki o zaman yapmaya çalıştığımız karşımızdaki kişileri yukarıdaki 5 kademeli değerlendirmeye yönlendirme bir anlamda.

Hiç tanımadığınız, hayatınızda ilk kez gördüğünüz birini salt kültürel duruşu ya da giyim-kuşamı, ne bileyim mesela üzerindeki takım forması ile değerlendirdiğinizde edineceğiniz izlenim ile o kişinin önce bir insan, sonra bir birey, sonra çeşitli sorumluluklara sahip bir kişi olduğunu bu sıra ile dikkate alıp bunların sonrasında temsil ettiği kimlik ya da duruşunu ele aldığınızda oluşacak izlenim emin olun çok farklı olacaktır.

Bunu yapabilmek için en güzel pratik de direksiyonda iken her ne olursa olsun yaya geçidindeki tüm yayalara, hatta tüm canlılara yol vermek. Ve bu örneği yaşamın her anında anımsayıp karşınızdaki kişiye o şekilde davranmak:

*"Önce bir **canlısın** ve **insansın**, sonra **birey** olarak (trafikte) önceliğin var ve buyur yol senin, senin karşıdan karşıya sağ salim geçmen hem benim hem o an orada olan herkesin **sorumluluğu.** Ne zaman ki sağ salim öbür tarafa geçtin o zaman belki **kimliğine** dair düşüncelerim oluşmaya başlar, görünüşün, yürüyüşün, üzerindekiler veya mimiklerin önemli olabilir benim için. Ve ne zaman bu geçiş ile ilgili olumlu/olumsuz bir geri bildirim alır ve ben de buna bir dönüş yaparım, bu da duruşlarımız olur hayatlarımızdaki."*

Yukarıdaki sıralama şart değil tabii ama hep dikkate alınması gereken şey karşınızdaki kişileri en tarafsız ve nesnelden en taraflı ve öznele doğru tartabilen bir değerleme sistemine sahip olabilmek. Huzur, vicdan rahatlığı, barış ve mutluluk için...

Görüşmek üzere.



Şahsiyet

Emekli bir adliye memuru olan Agâh, yalnız bir yaşam sürdürmektedir. Kızı yurtdışında yaşamaktadır, eşi ise yıllar önce vefat etmiştir. Agâh'ın bu tekdüze yaşantısı, kendisine konan Alzheimer başlangıcı teşhisiyle altüst olur. Er geç bütün anılarını unutacaktır. Bu gerçek karşısında başta bocalasa da, Agâh unutmanın bir fırsat olduğunu fark eder. Yıllardır planladığı ancak sürekli ertelediği cinayeti işlemek için bir fırsat!

KÜNYE
Yönetmen: Onur Saylak
Senaryo: Hakan Günday
Oyuncular: Haluk Bilginer, Cansu Dere, Metin Akdülger, Şebnem Bozoklu
Türü: Dram, Polisiye
Yayınlandığı Platform: Puhutv



DİZİ

Maniac

Netflix'in yeni dizilerinden Maniac, annesiyle ilgili sorunları olan bir doktor ile duygusal açıdan karmaşık bir bilgisayarın yürüttüğü tuhaf bir ilaç deneyine katılan iki yabancı arasında kurulan bağı konu alıyor. 16 yaş üstü izleyiciler için uygun olan dizinin başrollerini Emma Stone, Jonah Hill ve Justin Theroux paylaşıyor. Dizinin yaratıcısı ise Patrick Somerville ile Cary Joji Fukunaga.



FİLM

The Week Of

Netflix'in film klasmanında yayınladığı The Week Of'ta çocuklarının yaklaşan düğünleri konusunda zıt fikirlere sahip olan iki baba, büyük günden önceki kaotik hafta boyunca sinirlerine hakim olabilmek için gösterdikleri büyük çaba konu alınıyor.
Komedi türünde olan filmin yönetmenliğini Robert Smigel üstlenirken, başrollerini Adam Sandler, Chris Rock ile Steve Buscemi paylaşıyor.



DİZİ

The Walking Dead

2010 yapımı olan ve büyük ilgi gören dizi artık BluTV'de. Robert Kirkman'ın aynı adlı çizgi romanından uyarlanan ve Frank Darabont tarafından geliştirilen dizi; yayılan bir virüsün ardından sayıları hızla artan zombilerle mücadele eden bir grup insanı konu alıyor. Geçirdiği kaza sonrası zombilerin egemen olduğu bir dünyaya uyanan Şerif Rick Grimes, sağ kalan diğer insanlarla birlikte yaşam mücadelesi verir.



SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Muhtemel Aşk

Genç bir adam olan Christian bir süpermarkette işe başlar. Marketin raflarını düzenlemekten sorumlu olan Christian kendisini hiç bilmediği bir dünyada; uzun koridorlar, telaşlı insanlar ve gürültülü kasaların arasında bulur. Thomas Stuber'in yönetmen koltuğunda oturduğu filmin oyuncu kadrosunda ise Franz Rogowski, Sandra Hüller ve Peter Kurth yer alıyor.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 2 Kasım
Yönetmen: Thomas Stuber
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Franz Rogowski, Sandra Hüller, Peter Kurth
Türü: Dram, Romantik
Yapım Yılı: 2018



16 KASIM

Her Şey Seninle Güzel

Deniz başarılı bir kariyere sahip olan genç bir kadındır. Eski sevgilisi Emre ile yollarını ayırsa da genç adam Deniz için her zaman hayatının aşkı olarak kalır. Deniz, bir türlü unutmayı başaramadığı Emre'yi gerçekten kaybedeceğini anlayınca soluğu İzmir'de alır. Fakat Deniz'i büyük bir sürpriz beklemektedir. Karşısında oldukça güçlü bir rakibi olduğunu öğrenen Deniz, Bulut'tan yardım istemek zorunda kalır.



22 KASIM

Grinç

Who köyünden ayrılarak dağın başında yaşayan Grinch'e yalnızca sadık köpeği Max eşlik etmektedir. Günlük yaşamın sukünetinden memnun olan Grinch'in kabusu ise, yılbaşı kutlamalarına aşırı düşkün olan Who halkının yıl sonu başlayan coşkusudur. Bu yıl kutlamaların daha da coşkulu olacağının ilan edilmesi sonucu, Grinch bu coşkuyu yok etmek adına, Noel Baba kılığına girerek yılbaşını çalmaya karar verir.



30 KASIM

Green Book

Green Book, ünlü Afro-Amerikalı piyanist Dr. Don Shirley ve konser turu kapsamında onun şoförü olarak çalışan Tony'nin hikayesini anlatıyor. Tony, yolculuk sırasında Afro-Amerikalılar için güvenli olan güzergahları kullanabilmek için "The Green Book" isimli kılavuzdan yardım alır. Dr. Shirley ve Tony çıktıkları bu yolculukta tehlikeyle ve beklenmedik nezaketle karşılaşır.

Yanmışız biz

SANIRIM "Batsın bu dünya" arabesk akımını çağrıştıran ve uluslararası boyuta çıkmış bir şeyi sonunda buldum. "Burning Man Festivali", son dönemde dünyadaki en çılgın etkinlikler arasında gösterilmektedir. Bu festivalde dünyanın farklı köşelerinden gelen çılgın sanatçılar ve devrimciler bir araya gelerek değişik bir eğlence biçimini bir süreliğine de olsa beraberce tadarlar.

Festival, Amerikalıların Labor Day'inden bir hafta önce Nevada'daki Black Rock Desert'ta düzenlenir. Katılımcılar yedi gün boyunca çöl şartlarında yaşar, kendi duvarlarını yıkar, özgürleşir ve son olarak da insan bedeni ve onun kalıplarını temsil eden "Tahta Adam"ı yakarak festivali sonlandırır. Katılımcılar "Playa" adı verilen kampın ortasındaki alanda, festival için hazırladıkları çalışmalarını sergilerler. Festival adeta bir dışavurum platformu haline gelir ve bu platformda kendine güven ve kendini gösterme sonucu ortaya çıkan sanat eserleri ve gösteriler sergilenir. Katılımcılar dans, şarkı ve müzik performanslarını sergilerler. Festivalde eğlence, özgürlük ve sanat bir araya gelir. Sanki; normal yaşantımızda yapmak istediğimiz fakat yapamadığımı içimizde birikmiş ve Kural / Baskı / Normal Davranma gibi normlar ile sıkıştırılmış olan isyan niteliğindeki duygularımızı dışa vurduğumuz bir rüya gibidir bu festival.

Festival ilk olarak 1986'da Larry Harvey ve Jerry James'in yirmi kişilik arkadaş grubuyla San Fransisco, Baker Beach'te buluşması ve 3 metrelik tahta bir adamı yakmalarıyla başlamıştır. Bu yakma işlemi onlara ilham vermiştir. Festivali, kendini ifade etmede köklü bir değişim, aniden gelişen fikirleri eyleme dökerek zihinlerindekini somutlaştırma olarak tanımlamışlardır. Yani aslında ne kadar dünya yaşantısına aykırı ve ters bir motto. Düşünsenize metroda giderken içinizden inanılmaz bir istek ile bağırarak şarkı söylemek geliyor ve bunu yapıyorsunuz, nasıl etiketlenirsiniz ve şarkının sonu nerede biter, muhtemelen assolist kulisinde sodanızı içerek değil .

İlerleyen yıllarda bu akımın çok tutması ve katılmak isteyenlerin inanılmaz boyutlara yükselmesiyle festival her yıl gerçekleşerek geleneksel bir hâl almıştır. Festivaldeki amaç her bireyin sahip olduğu yaratıcı güçlerin ortaya çıkarak kendini ifade etmesi ve bunun sonucunda gelen özgüvenle yepyeni bir kültür yaratmaktır. Dayatılan toplum kuralları sebebiyle oluşan bariyerleri aradan kaldırarak, daha çok bireysel özelliklerin ön plana çıkarıldığı bir ortam yaratmak istenir. Festivalin yaratıcıları, Burning Man sayesinde dünyada spiritüel anlamda bir değişiklik yapabileceklerine inanıyorlar. Festival herkesin katılımına açıktır. Çölün ortasında; tanışmak, paylaşmak, yaratıcılığı ortaya koymak ve eğlenmek için düzenlenen şehirde hiçbir kısıtlama, ayrımcılık hissetmeden istediğinizi yapabileceğiniz bir ortam sağlanmaktadır. Paranın geçmediği bu şehirde, para ile bir şey satılmaz; paylaşmak ve eğlenmek üzerine kurulu, güvenli bir ortam mevcuttur. Festival 1 hafta sürmektedir. Eksikler ve ihtiyaç duyulan eşyalar arkadaş ve çadır komşularından tedarik edilir. Kalabalık grup halinde gidenlerin daha çok eğlendiği gözlemlenir. Katılımcılar önyargılar ve kalıplardan uzak, arkadaş canlısı insanlar oldukları için kimse kendisini yalnız hissetmez. Son iki gün ise festivalin en can alıcı zamanıdır. Cumartesi günü Tahta Adamın etrafında katılımcılar ateş çevirir ve sonunda da Tahta Adam yani aslında düzen, hayat, rutin, sıkıntılar, sınırlar yakılır. Pazar günü ise katılımcıların kaybettikleri kişilere ait eşyalar hazırlanan tapınağa konulur ve bu sefer de tapınak yakılır.

Kim bilir belki bir gün biz de "Yazarlar Toplantımızı" çölün ortasında yaparız.



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

7 BİN 500 KATILIMCI INSURETECH CONNECT 2018'DE BULUŞTU:

Sigortacılıkta insurtech evrimi

Sigorta sektörünün gündeminde olan insurtech kavramının geleneksel sigortacılık üzerinde etkisinin masaya yatırıldığı InsureTech Connect 2018 konferansında, sigorta sektörün insurtech sayesinde evrimini tamamlayacağı konuşuldu.

Insurtech konusunda dünyanın en büyük konferansı olan InsureTech Connect 2018, ABD'nin Las Vegas şehrinde düzenlendi. InsureTech Connect, bu alanda yıl boyunca yapılan sayısız etkinlik arasında özel bir yere sahip. Katılımcı sayısı anlamında dünyanın en büyük insurtech etkinliği olan InsureTech Connect, bu yıl 2-3 Ekim tarihlerinde gerçeklweşti.
Ülkemizin insurtech girişimleri arasında yer alan sigortaliyo.com kurucusu Levent Buluşan, bu yılki buluşmayı yerinde takip etti.
InsureTech Connect'ten izlenimleri, yapılan sunum ve konuşmalarda öne çıkan mesajları ve dikkat çeken gözlemlerini konuşmak üzere kendisiyle bir söyleşi gerçekleştirdik.

Öncelikle, etkinlikle ilgili genel bilgileri, izlenim ve gözlemlerini paylaşır mısın?
InsureTech Connect bildiğiniz gibi, son zamanlarda tüm sigorta sektörünün merakla ve yakından takip ettiği insurtech konusunda dünyanın en büyük konferansı. Bu sene üçüncüsü düzenlenen etkinlikte, 65 ülkeden 7 bin 500 katılımcı 3 gün boyunca 275 konuşmacıyı dinleme şansı buldu. Bu yılki konferansta en çok konuşulan konu, insurtech kavramının sigorta sektörü için bir evrim mi yoksa devrim mi olduğuydu. Ayrıca, sektörde yeni teknoloji kullanımının, pazarlamanın da etkisiyle insurtech adında bir balona mı dönüştüğü sorusu çok sık tartışıldı. Özellikle insurtech'in bir balon olup olmadığı sorusu, konferansın açılış konuşmalarında da önemli başlıklardan birisiydi. Son 4-5 senedir sigorta sektörünün gündeminde olan insurtech kavramının geleneksel sigortacılık üzerinde etkisinin incelendiği birçok konuşmada bu kavramın kesinlikle balon olmadığı ve sektörün bu teknolojiler sayesinde evrimini tamamlayacağı konuşuldu. Bunun en büyük göstergelerinden biri de, 2017 yılında tüm dünyada insurtech firmalarına sigorta şirketleri tarafından yapılan yatırımların büyüklüğü 2 milyar dolar iken sadece 2018 yılının ilk 6 ayında 1.7 milyar dolar olması.

Dinlediğin konuşma ve sunumlar arasında öne çıkan, seni etkileyen mesajlar nelerdi?
Bizim açımızdan, konferansta konuşulan önemli bir konu da, en büyük geleneksel dağıtım kanalı olan acentelerin insurtech kavramından nasıl etkileneceği oldu. Insurtech alanındaki gelişmelerin kaçınılmaz olarak acentelerin iş yapış şekillerini değiştireceği vurgulandı. Öte yandan, acentelerin uzun bir süre daha en büyük dağıtım kanalı olmaya devam edecekleri de net olarak ifade edildi. Konferansta bulunan fuar alanında en büyük standlara sahip olan Coverhound,



PolicyGenius, EverQuote gibi karşılaştırma sitelerinin kullandıkları tüm insurtech teknolojilerinin, satışlarını acenteler üzerinden yapmaya yönelik olması bu kanalın ne kadar önemli olduğunun bir göstergesiydi.
Sizin de önceki yazılarınızda bahsettiğiniz, sigortada blockchain teknolojilerinin kullanımı artık kavramsal olarak konuşulmaktan çok günlük hayatta göreceğimiz ürünlerle karşımıza çıkmaya başlayacak. Hatta bazı şirketler bu ürünleri piyasaya sunmaya başlamış bile. Mikro-sigorta ürünleri bu aşamada en çok kullanılan ürünler olarak karşımıza çıkacak gibi görünüyor. Katıldığım bir seansta detaylarını dinlediğim bir ürün aslında bunun en güzel örneklerinden biri; MetLife Asia tarafından sadece hamilelik şekerinin yüksek çıkmasına yönelik blockchain üzerinde çalışan bir ürün bundan birkaç ay önce piyasaya çıkmış ve ciddi satış rakamlarına ulaşmış. Aynı seansta konuşmacı olarak bulunan bulunan B3i Kuzey Amerika temsilcisi Susan Joseph de bu tür ürünlerin bu teknolojiye en uygun başlangıç olduklarını belirtiyordu. Bu noktada tabii ki regülasyonun bu ürünleri ve teknolojiyi desteklemesi ve yasaların, yönetmeliklerin buna uygun şekilde güncellenmesi yaygınlaşma açısından en önemli nokta.

Etkinlikte yer alan insurtech girişimleri değerlendirdiğinde, daha çok hangi alanlara odaklandıklarını söyleyebilirsin?
Fuara ve konferansa katılan yaklaşık 150 insurtech startup arasında öne çıkan çözümler genelde hasar süreçlerini kolaylaştıran ve sigorta şirketlerine bu noktada büyük maliyet avantajları sağlayabilecek çözümler olarak göze çarpıyordu. Deloitte tarafından da yatırım almış bir startup olan İngiltere'den RightIndem, hasar bildirimi sırasında müşterinin sesinden fraud'u belirleyen teknolojisi ile beni en çok etkileyen startuplardan biri oldu. Genel dikeyde çözümler sunan start-uplar arasında drone ile risk ölçümlemesi yapanların sayısı oldukça fazlayken AI ve machine-learning konusunda sunulan çözümler henüz çok başlangıç aşamasında ve deneysel gözüküyordu.

Bizim gibi daha yeni gelişen ekosistemler için ne tür ipuçları, öneriler verebilirsin?
Türkiye'de bu tür teknojiler üzerinden çalışan insurtech startupların sayısının çok az olması nedeniyle bu tür teknolojileri geliştirmek için sigorta şirketleri tarafından



Sigortaliyo.com kurucusu Levent Buluşan, Türkiye'deki startup'ların sigortacılar tarafından desteklenmesi gerektiğini söyledi.





Bu sene 3'üncüsü düzenlenen etkinlikte, 65 ülkeden 7 bin 500 katılımcı 3 gün boyunca 275 konuşmacıyı dinleme şansı buldu.

desteklenmeleri çok büyük önem arz ediyor. Insuretech Connect'te çok net fark ettiğim bir konu tüm insurtech start-uplarının büyük sigorta şirketleri tarafından desteklenmesi ve onların büyümesine destek olmak için bütün kaynaklarını seferber etmiş olmalarıydı. Açıkçası ben bunu Türkiye'de görmeyi hem insurtech üzerinde son 2 senedir çalışan kendi şirketim sigortaliyo.com adına hem de Türkiye'deki diğer insurtech startupları için çok isterim.

Biraz da sigortaliyo.com özelinde konuşalım. Kendi girişimin açısından faydalandığın, seni etkileyen noktalar oldu mu?

sigortaliyo.com açısından bakarsak, Insuretech Connect'te üzerinde en çok konuşulan teknolojiler, blockchain, mobile telematics, AI ve machine-learning oldu. Bu teknolojileri sigortaliyo.com üzerinde kullanmak için yaptığımız çalışmalar ile doğru yolda olduğumuzu görmek bizi cesaretlendirdi. Ayrıca sunduğumuz çözümlere ilgi duyan birçok yatırımcıya vizyonumuzu daha rahat anlatmak ve fikirlerini öğrenmek ilerisi için planlarımızı yaparken mutlaka bize ışık tutacaktır.Bu konferansa katılım konusunda size de destekleriniz için ayrıca teşekkür etmek isterim. Sizin insuretech konusundaki vizyonunuzun Türkiye'de birçok sigorta şirketine ışık tuttuğunu düşünüyorum.

İş dünyasının blockchain platformları

Gerçek dünyada sahip olduğumuz tüm varlıkların dijital hale geldiğini ve bunların "Token" adını verdiğimiz değerler ile bağlanarak mobil cüzdanlarınızda taşınabildiğini hayal edin. 2008 yılında Satoshi Nakamoto isimli gizemini hala koruyan bir kişinin yazmış olduğu "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System" adlı makale ile hayatımıza giren bu teknoloji hem bireylerin hem de kurumların hayatında ciddi değişimler yaratmaya başladı bile. Farklı platformlar ve farklı yazılım dilleri ile ayrı ayrı artı ve eksileri olan blockchain platformları üzerinde yazılımcılar hem girişimlerinde hem de hizmet verdikleri kurumlar için farklı blockchain uygulamaları yazmaya devam ediyor. Bu sayıda özellikle işletmelere uygun seviyede geliştirme olanakları sunan platformları sizin için derleyelim dedik.

Quorum

ETHEREUM / QUORUM

Bir public (kamuya açık) blockchain uygulaması olarak Vitalik Buterin tarafından geliştirilen ve 2014 yılında hayatımıza giren Ethereum platformu public olması ve konsensüs modeli olarak Proof of Work (iş kanıtı) algoritmasını kullanması ile özellikle girişimciler dünyasında fazlasıyla popüler oldu. Ancak fazla açık yapısı görece kapalı işletmeler için negatif bir taraf olacak ki bunu fırsat bilen J.P. Morgan "Enterprise Edition of Ethereum" mesajı ile Quorum platformunu işletmelere açtı. Zero Knowledge dediğimiz ve blockchain'in şeffaflık vaadini kurumların isterlerine uygun şekilde biraz kısıtlayan Quorum özellikle finans sektörü için oldukça popüler platformlar arasında.

c·rda

CORDA

Özellikle finans sektöründe büyük bir inovasyon yaratması sebebiyle blockchain'e en yoğun ilgi gösteren kurumların bankalar olması ve Quorum'un talip olduğu gizlilik alanının halen kısmi olmasını fırsat bilen R3 adlı girişim, oluşturduğu Corda platformu ile tamamen gizlilik vaat etti. KYC (müşterini tanı) odağındaki blockchain projelerinde tüm verilerin gizliliği bankalar için çok önemli olduğundan hemen tüm önemli bankalar süreçlerinde Corda'yı kullanır oldu. Tamamen gizli işlemler üzerine konumlama yapan Corda önemli blockchain alternatiflerinden biri.

HYPERLEDGER FABRIC

HYPER LEDGER FABRIC

Linux Vakfı tarafından 2016 yılında tanıtılan Hyper Ledger'ı özel kılan şey blockchain dünyasındaki ilk ve organize işletme seviyesi blockchain platformu olması. Hemen her şeyin çok belirgin olduğu (Ethereum gibi tamamen açık kaynak dünyasına göre) 185'ten fazla işletmenin destek verdiği ve işletmelere yönelik çözüm için kullanıma hazır altyapılar sunması gibi sebeplerle kurumsal dünyanın popüler blockchain platformları arasında yer alıyor. Üstelik yeni versiyonu ile rakipleri Qorum ve Corda gibi o da ZKP (sıfır işlem kanıtı) destekler hale geldi.

Mutlu Konut Sigortası ile eviniz güvende, neşeniz yerinde.

Maruz kalma ihtimaliniz yüksek olan risklere karşı sizi teminat altına alan
Mutlu Konut Sigortası ile siz de mutluluğunuza mutluluk katın!



www.halksigorta.com.tr

HALKSİGORTA