

KVKK'YA UYUMDA İLK İŞ FARKINDALIK

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na (KVKK) uyum için verilen süre dolmuş olsa da, sigorta sektöründe buna yönelik çalışmalar sürüyor. Uyum sağlanması için gerek şirketler özelinde gerekse de toplumsal ölçekte farkındalık oluşturulması önem taşıyor. **›S.22**





TURKLAND SİGORTA DA MAHER HOLDİNG'İN

Sigorta sektörüne Quick Sigorta markası ile giriş yapan Maher Holding, Turkland Sigorta'yı da bünyesine kattı. Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu (sağda), "Sigorta ve teknoloji yatırımlarımız devam edecek" dedi. **›S.13**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ARALIK 2018 YIL: 34 / SAYI: 481 AYDA BİR YAYINLANIR



Sektöre yeni yol haritası

Sigortacıları da ilgilendiren düzenlemelerin yer aldığı 2019 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı, sektörün yol haritası olarak görülüyor. Cumhurbaşkanlığı Programı'nda açıklanan amaç ve orta vadeli hedefler arasında sigorta sektörünü doğrudan ilgilendiren otomatik katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki düzenlemeler, kurulması planlanan Türkiye Reasürans Havuzu, 1.2 milyar liralık tarım sigortaları desteği, ihracat kredi sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortasına yönelik teşvik dikkat çekti.

2019 yılında sektörün, oto sigortaları dışında başka branşlarda da üretimini artırması ve daha dengeli bir portföye kavuşması hedefleniyor. Ayrıca programda dolaylı olarak sigorta şirketlerini ilgilendiren yasal düzenlemeler bulunuyor. Özellikle, programda yer alan siber risk, kişisel verilerin korunması, girişimcilik, inovasyon, kentsel dönüşüm, iklim değişikliği, sağlık turizmi, para politikası veya yurtiçi tasarruflar gibi konu başlıkları sigorta sektörünün 2019 gündemini oluşturacak. **›S.18**

TARSİM'İN YENİ BAŞKANI HASAN ÖZLÜ

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü Hasan Özlü getirildi. Başkan Yardımcılığı görevini ise Hazine ve Maliye Bakanlığı'nı temsilen Dr. Ahmet Genç sürdürmeye devam edecek. **›S.6**



LEVENT ULUÇEÇEN MAHER HOLDİNG CEO'SU

Kuruluşundan bu yana Quick Sigorta CEO'su olarak görev yapan Levent Uluçeçen, Maher Holding CEO'luğuna getirildi. Yatırımlarını 2019'da artıracağını duyuran Maher Holding, Uluçeçen'in gerek holding yapılanması gerekse yatırımların planlanması noktasında liderlik yapacağını açıkladı. **›S.13**



IFRS 17'YE BAŞLANMASI 2022'YE ERTELENDİ

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu, sigorta sözleşmeleri ile ilgili ilk kapsamlı standart olarak kabul edilen Uluslararası Finansal Raporlama Standardı 17'nin (IFRS 17) bir yıl ertelenmesi yönünde karar aldı. Bunun sonucunda, IFRS 17'nin uygulanmaya başlanması 2022'ye ertelenmiş oldu. **›S.16**

SEKTÖRÜ TANIYAN GİRİŞİMCİYE İHTİYAÇ VAR

Fintech alanındaki başarılı örneklerde beyaz yakalı girişimcilerin öne çıktığını belirten Okan Utkueri, "Sigortada da sektörü tanıyan beyaz yakalı girişimcilere ihtiyaç var. İlk müşteriyi bulmak, yatırımcı desteği almak gibi konularda, sektör deneyimi olan girişimciler daha avantajlı oluyor" dedi. **›S.47**





KASKODA TEKNİK ZARAR RİSKİ

Yedek parça fiyatlarındaki %68'e varan artış, kaskoda üretilen primin %82'sinin şimdiden tazminat olarak ödenmesi ve sigorta şirketlerinin henüz ücret artırmaması, kasko branşının 2018'i teknik zararla bitirmesi riskine yol açıyor. **›S.17**

AVRUPALI SİGORTACILARDAN 10 TRİLYON EURO YATIRIM

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'nun açıkladığı kesin olmayan rakamlara göre, 2017 yılında Avrupalı sigortacıların bonolara, hisse senetlerine ve diğer varlıklara yaptıkları yatırımlar %2 oranında artarak 10 trilyon euroyu aştı. Bu tutar, Avrupa Birliği'nin toplam gelirinin %63'üne denk geldi. Toplam yatırımın %80'lik bölümü Fransa, Almanya, İngiltere ve İtalya olmak üzere dört ülkeden geldi. Hayat tarafında faaliyet gösteren sigortacıların yatırım holdingleri, 2017 yılında Avrupa'da yapılan toplam yatırımın %75'ini gerçekleştirdi. **›S.26**



SEKTÖR İYİLİK İÇİN KOŞTU

40. Vodafone İstanbul Maratonu'nda sigorta şirketleri de yer aldı. Allianz, Gulf Sigorta, Mapfre, Sompo Japan Sigorta ve Türk Nippon Sigorta maratona gönüllü ekipleriyle katıldı. Koşuya katılan şirketler, farklı STK'ların yararına bağış topladı.

TÜRK AKTÜERLER ARTIK AVRUPA'DA ÇALIŞABİLECEK

Aktüerler Derneği, Avrupa Aktüerler Birliği'ne (AAE) tam üye olarak kabul edildi. 35 Avrupa ülkesini ve 25 bine yakın aktüeri temsil eden AAE'ye tam üye olan bir meslek örgütündeki aktüerler, diğer Avrupa ülkelerinde de aktüerlik yapabiliyor. **›S.29**

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

‘Biz AXA’yız Bir Başkayız!’

AXA Sigorta çalışanları Biz AXA’yız Bir Başkayız konseptli “AXA Sigortalı Olmak 2018” organizasyonu ile bir kez daha bir araya geldi. AXA Talks ve AXA Oscar Ödül Töreni gibi pek çok ilgi çeken aksiyona sahne olan geleneksel organizasyonda Şirketin gelecek stratejileri ve Sigorta 4.0 inisiyatifi konuşuldu.

AXA Sigorta’nın geleneksel “AXA Sigortalı Olmak” çalışan toplantısı 2 – 4 Kasım 2018 tarihleri arasında Antalya Susesi Otel’de gerçekleştirildi. Toplam 713 AXA Sigorta çalışanının katıldığı büyük organizasyonda AXA Sigorta ailesi çalışanları şirket hedeflerini paylaşırken değerli konuşmacılar ve eğlenceli etkinliklerle keyifli bir hafta sonu geçirdiler.
Yavuz Ölken’in AXA Sigorta CEO’su olarak katıldığı ilk AXA Sigortalı Olmak organizasyonu olan etkinlik, bu sene pek çok yeniliğe sahne oldu.
Çalışanlar otele hareketlerinden itibaren ünlü radyo fenomeni ve radyo yapımcısı Geveze’nin organizasyona özel hazırladığı programla karşılandılar.
Geniş oturma düzenine izin veren, bütün konuşma ve sunumların çalışanların merkezinde gerçeklemesini sağlayan 360 derecelik sahnenin kullanıldığı etkinlikte, farklı başarı hikayelerinin kahramanları AXA Talks başlığı ile sahne aldılar.
Çalışanların AXA Sigorta’nın farkını kendi senaryolarıyla anlattıkları filmlerin değerlendirildiği AXA Sigorta Oscar Ödül Töreni ise yarışma ruhunun da öne çıktığı anlara sahne oldu.
AXA Grubun değerlerinden birisi olan ONE AXA inisiyatifini hayata geçirebilmek için geçmiş yıllardan farklı olarak bu seneki organizasyonda tüm AXA Sigorta çalışanları lokasyon farkı gözetmeksizin aynı renk tişört giydiler.

PROGRAMDA İLKLER GERÇEKLEŞTİ

Programın ilk gününde çalışanlar yılın detaylı değerlendirmesini yapma fırsatı yakaladılar. Otelde keyifli saatler geçiren AXA Sigorta çalışanları hem yaratıcılıklarını konuşturdukları konsept filmleri gözden geçirdiler hem de güneşli havanın keyfini çıkarttılar. Akşam ise gözler önemli bir rekabete sahne olan Galatasaray – Fenerbahçe maçına çevrildi. Tribün konseptinde hazırlanan özel salonda derbi maçı dev bir ekranda ve yaklaşık 350 kişinin katılımı ile coşkulu bir atmosferde izlendi.
Aynı zamanda farklı yöntemlerin paylaşıldığı bir “Makyaj Atölyesi” ve çalışanlar için “Bowling Turnuvası” düzenlendi.

‘ÇOK ÇALIŞACAĞIZ, ŞİRKETİ İLERİ TAŞIYACAĞIZ’

Çalışan organizasyonunun ikinci günü sunucu Geveze’nin açılış konuşmasını yapmak üzere AXA Sigorta CEO’su Yavuz Ölken’ i sahneye davet etmesi ile başladı.
AXA Grubu finansal verileri ve Grup stratejisi sonrası AXA Sigorta yerel inisiyatifi olan Sigorta 4.0’ı anlatan Ölken, AXA Sigorta’nın


Yavuz Ölken

Müşteri 4.0 inisiyatifi kapsamında alınacak aksiyonları sıraladı.
Ölken, AXA Sigorta’nın yeni manifestosunu şu sözlerle açıkladı: “Çok çalışacağız, alçak gönüllü olacağız, siloları ve egoları yıkacağız, ortak akılda değerlerimizle şirketimizi yöneteceğiz.”
Yavuz Ölken, konuşmasının sonunda AXA Sigorta çalışanlarını “İnsanları daha iyi bir hayat için güçlendirme” vizyonundan yola çıkarak aktif rol almaya davet etti.
Yavuz Ölken’in kendisinden sonra sahneye davet ettiği AXA Sigorta İnsan Kaynakları ve İç İletişim Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Esra Güller ise konuşmasına şirkete yeni başlayan üst düzey yöneticileri tanıtarak giriş yaptı.
AXA Sigorta’nın insan kaynağını güçlendirme hedefini anlatan Esra Güller, Çalışan Yolculuğu konseptinden ve çalışanları bekleyen önemli yeniliklerden bahsetti.
Esra Güller, konuşmasında “Çalışan Manifestosu” ve AXA değerleri arasındaki ilişkiden bahsetti ve bu doğrultuda alınan ve alınacak aksiyonları da dile getirdi.
AXA Sigorta İcra Kurulu üyelerinin alanlarındaki 4.0 aksiyonlarını paylaştıkları panel de çalışanlar tarafından ilgi ile dinlendi. Panel sonrası AXA Sigorta’nın da bağlı olduğu INM – Uluslararası ve Yeni Pazarlar CEO’su Benoit Clevarenne tarafından başlatılan ve prostat kanserine dikkat çekmeyi hedefleyen #Movember aktivitesi lansmanı yapıldı ve bütün çalışanlara dağıtılan takma bıyıklarla fotoğraf çekimi geçekleştirildi.

BAŞARI HİKÂYELERİ

Öğleden sonra başlayan AXA Talks konuşmaları öncesinde konuk konuşmacı Prof. Dr. Uğur Batı yeni dönemde Müşteri Beklentileri ve yapılması gereken hazırlıklardan bahsetti.
Birbirinden ilginç konuşmacıların başarılarını paylaştıkları AXA Talks sunumlarında ise; TABİT Tarımsal Bilişim ve İletişim Teknolojileri ve Tarımsal Pazarlama Şirketlerinin Kurucu Ortağı Tülin Akın, ‘Demir Leydi’ olarak bilinen voleybolcu Neslihan Demir, “Belki de Sensin” Derneği’nden Çisem Abatan ve yürekleri ısıtan Sivrice Dream Projesi’ni hayata geçiren matematik öğretmeni Yusuf Töngüç ile projede başarılı olan 6 öğrenci azimli çalışmaları sonucunda ulaştıkları başarı hikayelerini paylaştılar.

AXA OSCAR’LARI SAHİPLERİNİ BULDU

Organizasyon katılımcıları tarafından yıl boyu beklenen eğlence gecesi, kulüp formatında hazırlanan ortamda turnuva ödülleri ve çalışanlar tarafından çekimlen filmlerin değerlendirildiği AXA Oscar Ödül Töreni’yle başladı. Kısa sürede hazırlanan birbirinden yaratıcı filmlerin yarıştığı etkinlikte En İyi Kadın Oyuncu, En İyi Erkek Oyuncu, En İyi Yönetmen, En İyi Senaryo ve



Esra Güller

nihayet En İyi Film kategorilerinde ödüllendirmeler gerçekleşti.
Büyük ödül olan En İyi Film Ödülü “The Lazfather” filmiyle Karadeniz Bölge Müdürlüğü çalışanlarının oldu.
Gecede sahneye çıkan ünlü grup “Yol Project” grubu ise şarkıları ve sahne şovlarıyla AXA Sigorta çalışanlarına coşkulu ve keyifli bir gece yaşattı.
Birbirinden ilginç aktivitelerle dolu, heyecan içinde gerçekleşen organizasyon sayesinde yılın yorgunluğunu atmayı başaran AXA Sigorta çalışanları 2019 yılına dinamik ve motive bir şekilde girmek üzere Antalya’dan ayrıldılar.


AXA Sigorta çalışanları etkinliğin son gününde düzenlenen gala gecesinde keyifli anlar yaşadı.

Yeni yıl tatili MAPFRE Sigorta ile güvence altında

MAPFRE Sigorta, yılbaşı için yurt içi veya yurt dışında tatil planı yapanlara geniş kapsamlı seyahat sigortaları sunuyor. Acil ve beklenmedik durumlar nedeniyle oluşabilecek giderleri teminat altına alan sigorta çeşitleri, asistans hizmetleriyle de dünyanın dört bir yanında tatili daha keyifli hale getiriyor.

Yılbaşının yaklaşmasıyla birlikte tatil hazırlıkları da başladı.
Kimi yeni yılı karlar içinde karşılamak isterken kimi sıcak bir ülkede denize girmenin veya tarihi sokakları olan bir şehirde saatlerce yürümenin hayalini kuruyor.
Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinden MAPFRE Sigorta, heyecanla beklenen bu tatilin keyfini doyasıya çıkarmak, yurt içini veya dünyayı dolaşırken kaygılardan uzak olmak isteyenler için geniş kapsamlı seyahat sigortaları sunuyor.



YILBAŞININ KEYFİNİ ÇIKARTTIRAN SİGORTA

Dünyanın dört bir yanında geçerli olan "Keyif Yurt Dışı Seyahat Sigortası", hastalık ya da kaza sonucunda oluşabilecek ayakta tedavi harcamaları, yatarak tedavi harcamaları, yaralanma ve hastalık nedeniyle nakil, taburcu olduktan sonra daimi ikametgaha nakil ve vefat halinde cenazenin yurda nakli, başta olmak üzere pek çok harcamayı kapsarken bu tedavilerden doğabilecek acil tıbbi yardım masraflarının poliçe limitleri dahilinde tamamını karşılıyor. Sigorta ayrıca, tatili kolaylaştıracak asistans hizmetlerini de içeriyor.

KEŞFETMEYİ SEVENLERE ÖZEL

Seyahat etmeyi ve yeni yerler keşfetmeyi sevenlerin tercihi "Vize Yurt Dışı Seyahat Sigortası" ise evinden çok uzakta olanların dahi kendini güvende hissetmesine olanak tanıyor.
Yurt dışında tıbbi tedavi teminatı, sigortalının seyahati veya nakli, taburcu olduktan sonra daimi ikametgaha nakil, vefat eden sigortalının naklini de kapsayan teminatlarıyla ön plana çıkan sigorta, acil bir hastalık veya kaza sonucu oluşabilecek masrafların poliçe limitleri dahilinde yüzde 100'ünü karşılıyor.
Yılbaşı için yurt içinde tatil planı yapanlar da, olası hastalık veya kaza durumuna karşı kendilerini MAPFRE Sigorta ile koruma altına alıyor. MAPFRE Sigorta "Yurt İçi Seyahat Sağlık Sigortası", ayakta tedavi harcamaları, yatarak tedavi harcamaları ve tıbbi nakil sürecine ilişkin acil tıbbi yardım masraflarının poliçe limitleri dahilinde yüzde 100'ünü karşılıyor.



MAPFRE Sigorta'dan KOBİ'ler için sağlık sigortası paketi

Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerinden MAPFRE Sigorta, KOBİ'ler için sunduğu hizmetlere bir yenisini daha ekledi. KOBİ'lere Özel Sağlık Sigortası Paketi ile yalnızca işverenlere değil, ailelerine ve çalışanlarına da üst düzey güvence sunuluyor. Geniş teminat kapsamı, grup prim avantajı ve ayrıcalıklı ek hizmetlerle dikkati çeken paket, şirket sahiplerine vergi avantajı sağlarken çalışanların da iş yerlerine olan bağlılığını artırıyor.

MAPFRE MÜŞTERİSİNE ÖZEL KAMPANYA VE HİZMETLER

KOBİ'lere Özel Sağlık Sigortası Paketi, sigorta tarihinden itibaren güvence altına almaya başlıyor. Paket kapsamında, MAPFRE Sigorta'nın anlaşmalı olduğu kurumlarda özel indirimlerden yararlanma imkanı sunuluyor. 7/24 ücretsiz SOS ambulans hizmeti, yılda bir kez check-up, PSA, mamografi ve acil diş teminatı da sağlık paketinin sağladığı ayrıcalıklar arasında yer alıyor.

ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI PAKETİ'NİN AVANTAJLARI

- Çalışan sayısı 25'in altında olan şirketler için grup poliçesi imkanı sağlanıyor.
- İşverenlerin prim ödeme zorunluluğu bulunmuyor. Primler, çalışanlar veya ailesi tarafından da karşılanabiliyor.
- Şirket çalışanları, grup prim avantajından faydalanabiliyor.
- Şirket sahiplerine vergi avantajı sağlanırken çalışanların da iş yerlerine olan bağlılığını artırıyor.

MAPFRE, İstanbul Maratonu'nda 70 bin lira bağış topladı

MAPFRE Sigorta, 83 gönüllüsüyle birlikte sivil toplum kuruluşlarına bağış toplamak için bu yıl 40'ıncısı düzenlenen İstanbul Maratonu'na katıldı ve belirlediği dört STK için 70 bin lira bağış topladı.



Her yıl gönüllüleri ile birlikte katıldığı İstanbul Maratonu'nda sivil toplum kuruluşları için bağış toplayan MAPFRE Sigorta, maratonun 40. yılında 70 bin lira bağış toplayarak en çok bağış toplayan kurumlar arasında yer aldı.
Bu yıl 11 Kasım'da düzenlenen İstanbul Maratonu'nda koşan 83 MAPFRE Gönüllüsünün arasında, MAPFRE Sigorta İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy da yer aldı. Aksoy, "29 Ekim itibarıyla başlayan bağış toplama sürecinde tek yürek olduk. Bu yıl 83 gönüllümüzle birlikte Tohum Otizm Vakfı, Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği (TOFD), Türk Eğitim Vakfı (TEV) ve Gülmek İyileştirir Derneği için 70 bin lira bağış toplamayı başardık. Her gönüllü koşucumuz istediği STK'yı seçti ve gönderdiği bağış mektupları ile yüzlerce kişide farkındalık oluşturdu" dedi.
MAPFRE Sigorta gönüllüleri, İstanbul Maratonu'nda 10 veya 15 kilometrelik parkurları koşarak hem bağış topladı hem de keyifli bir gün geçirdi.

ANGEL RODRIGUEZ 42 KİLOMETRE KOŞTU

MAPFRE Sigorta İnternet Sigortacılığı ve Dijital Pazarlama Direktörü Angel Rodriguez ise 42 kilometrelik maraton koşusuna katıldı.
Koşuyu 4490 kişi arasında 389. sırada tamamlayan Angel Rodriguez, MAPFRE Gönüllüleri tarafından alkışlarla karşılandı.

MAPFRE Sigorta, dijital dönüşümü gençlerle paylaştı

MAPFRE Sigorta, yeteneklerin kariyer portalı olarak bilinen Top Talent tarafından düzenlenen, TalentFest'18 kapsamında gençlerle bir araya geldi. MAPFRE Sigorta Genel Müdürlük binasında düzenlenen "Sigortacılığın Dijital Dönüşümü" başlıklı etkinliğe, üniversitelerin üçüncü ve dördüncü sınıflarında okuyan öğrenciler büyük ilgi gösterdi.

Etkinlik hakkında bilgi veren MAPFRE Sigorta İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy, gençlerin sektörlerine ve şirketlerine gösterdiği ilgiden dolayı duydukları memnuniyeti dile getirdi. MAPFRE Sigorta'nın çok genç bir ekip olduğuna dikkat çeken Aksoy, "Türkiye genelinde 800'ün üzerinde çalışan ve 2 bin 500 acenteyle hizmet veren şirketimizde çalışanlarımızın yaş ortalaması 35. Üstelik bunun yüzde 25 gibi çok önemli bir oranını 30 yaş altı çalışanlarımız oluşturuyor. Biz MAPFRE Sigorta olarak gençlerle çalışma fırsatı bulduğumuz için



Necla Aksoy, "Sürdürülebilirlik, çeşitlilik ve dijital dönüşüme odaklandık" dedi.

çok mutluyuz. Bugün üniversite öğrencilerinin buluşmamıza gösterdiği ilgi de gençlerin önümüzdeki yıllarda sektörümüzde önemli adımlar atacağının, özellikle dijital dönüşümde bizlere ilham vereceğinin bir göstergesi oldu" dedi.

"Dijital Dünyada Şirket Kültürü" başlıklı bir konuşma gerçekleştiren Necla Aksoy, sözlerini şöyle sürdürdü: "MAPFRE Sigorta olarak sacayaklarını sürdürülebilirlik, çeşitlilik ve dijital dönüşümün oluşturduğu bir şirket kültürüyle geleceğe yönelik adımlar atıyoruz. Dijital dönüşüm bizim için, şirketimizin her noktasını etkileyen ve değiştiren entegre bir süreç. Bunun altında konumlandırdığımız dijital dönüşüm ofisi, inovasyon ofisi ve değişim yönetimi ofisi ile çok sayıda proje yürütüyor ve bunu hem işimizin hem de kültürümüzün bir parçası haline getiriyoruz. Pek çok sektör gibi sigortacılık da dijital dönüşümü baz olarak kendini geliştirmeli. Bu dönüşüm artık bir ayrıcalık değil, şirketlerin var olması, büyümesi ve gelişmesi için bir zorunluluk. Çok yakın bir gelecekte yalnızca dönüşüme ayak uydurmuş ve öncülük eden şirketleri konuşacağız. O nedenle gençlerin bu dönüşümü takip etmeleri ve iş hayatına atılır atılmaz adapte olmaları büyük önem taşıyor."

"Sigortacılığın Dijital Dönüşümü" etkinliğinde ayrıca, MAPFRE Sigorta İnovasyon Lideri Serra Kayalıoğlu "Sigortacılık ve İnovasyon", İnternet Sigortacılığı ve Dijital Pazarlama Direktörü Angel Rodriguez "Dijital Dönüşümün Sigorta Sektörüne Etkisi" ve Teknik Genel Müdür Yardımcısı Ercan Eryaşar "Siber Riskler" konulu sunumlar gerçekleştirdi.

MAPFRE Sigorta, şirketler ile yeteneklerini keşfetmek isteyen gençleri buluşturan TalentFest'18 kapsamında, "Sigortacılığın Dijital Dönüşümü" başlıklı bir etkinlik düzenledi. MAPFRE Sigorta İnsan Kaynakları **Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy**, "Dijital dönüşüm günümüz dünyası için bir ayrıcalık değil, zorunluluk" dedi.







EN
ZOR
ANINDA

DOSTUN HEP
YANINDA

MAPFRE Sigorta
Emin Ellerdesiniz
www.mapfre.com.tr

TARSİM'in yeni Başkanı Hasan Özlü

Tarım Sigortaları Havuzu'nun (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Özlü oldu.



Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini, Tarım ve Orman Bakanlığı, Tarım Reformu Genel Müdürü Hasan Özlü üstlendi. Kurul'da Başkan Yardımcılığı görevini ise Hazine ve Maliye Bakanlığı'nı temsilen Dr. Ahmet Genç sürdürmeye devam edecek. Başkan Özlü, yeni görevinin ardından TARSİM'in İstanbul'daki Genel Müdürlüğüne ilk ziyaretini de gerçekleştirdi. Ziyaret kapsamında çalışanlarla bir araya gelerek, sürdürülen faaliyetler ve projeler hakkında bilgiler alan Başkan Özlü'ye TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü ve TARSİM Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt eşlik etti.



Makedonya'daki Konferansa 'Türkiye Modeli' damga vurdu

TARSİM başarılarını ve deneyimlerini geçtiğimiz günlerde, Makedonya'nın Üsküp şehrinde düzenlenen "Tarım Sigortaları Konferansı"nda davetlilerle paylaştı. Makedonya Başbakan Yardımcısı ve Tarım Bakanı'nın yer aldığı Konferans'ta Türkiye, Avusturya ve Polonya'da uygulanan tarım sigortaları sistemleri değerlendirildi; Makedonya'da geliştirilmesi planlanan tarım sigortaları sistemi ile ilgili görüş ve öneriler bildirildi. Konferansa, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ve Teknik Danışman Necati İçer ile Dış İlişkiler ve Reasürans Uzmanı Murat Şener katılım sağlayarak, Türkiye'yi temsil etti.

Çiftçinin risk yönetimi Zirve'ye taşındı

TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, geçtiğimiz günlerde, Ankara'da düzenlenen 2. Tarım, Gıda ve Beslenme Politikaları Zirvesi'ne katıldı. Gıda Takviyesi ve Beslenme Derneği (GTBD) ile Gıda İçecek ve Tarım Politikaları Araştırmaları Merkezi (GIFT) işbirliğiyle, geniş bir katılımla düzenlenen Zirve'de, "Tarım Ürünleri Tedarik Zincirinde İklim Değişikliğinin Etkileri ve Geleceği Planlamak", "Türkiye'de İklim Değişikliğinin Yıkıcı Etkilerini Azaltacak Tarım Politikaları Geliştirmek" ve "Maliyet Azaltıcı Önlemler ile Çiftçi Gelir ve Refahında Artış Sağlayacak Politikalar Geliştirmek" başlıklı paneller düzenlendi. Satoğlu, "Türkiye'de İklim Değişikliğinin Yıkıcı Etkilerini Azaltacak Tarım Politikaları Geliştirmek" başlıklı panelde, "Çiftçi Bütçesinin Korunmasında Risk Yönetimi Araçlarının Kullanımı" konulu bir sunum gerçekleştirdi.



Filistin'de kurulacak Tarım Sigortaları Sistemi'nin rehberi TARSİM

TARSİM, İstanbul'daki Genel Müdürlüğü'nde, Filistin Tarımsal Riskleri Azaltma ve Sigorta Fonu ile Filistin Ankara Büyükelçiliği yetkililerini ağırladı.
TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı Tarım Sigortaları Çalışma Grubu Sorumlusu Faruk Bahadır Özer, Bitkisel Ürün Sigortaları Grup Müdürü Ertuğrul Çelik, Aktüerya ve Teknik İşlemler Müdürü Yüksel Kavasoğlu, Bölgeler Grup Müdürü Murat Kaya, TARSİM Teknik Danışmanı Necati İçer, Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nden Uzman Ezgi Günbatar ile Dış İlişkiler ve Reasürans Müdürlüğü'nden Uzman Murat Şener'in katılım sağladığı programın ilk gününde; Türkiye'deki tarım uygulamaları, kayıt sistemleri, tarım sigortalarında yasal çerçeve ve mevzuat, Sistem'in genel yapısı ve gelişimi, Türkiye'deki tarım sigortaları uygulamaları hakkında bilgi verildi. Programın ikinci gününde ise; poliçe ve hasar süreçlerine, hasar tespit işlemlerine, tazminat kriterleri ile ilgili uygulamalara ilişkin bilgilendirmeler yapıldı. Önümüzdeki dönemlerde Filistin'de TARSİM'e benzer bir sistemin kurulmasına yönelik planlanan işbirliği hakkında görüşmeler gerçekleştirildi. Ziyaretin sonunda Satoğlu'na teşekkür plaketi takdim edildi.







Gulf Sigorta, satış kanalları için 25-29 Ekim'de bir Fas seyahati düzenledi. "Mutlu Tesadüflerin En Mutlusu" mottosuyla yola çıkılan gezinin hedefi Kazablanka ve Marakeş'ti.

Gulf Sigorta satış kanalları Fas'ta buluştu

Seyahate Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, Genel Müdür Yardımcıları Ayşe Gardet, Gonca Ulusoy, Sibel Sevinç, Muharrem Güven ile Pazarlama ve Kurumsal İletişim Grup Müdürü Ali Ensari, Bölge Müdürleri ve ilgili birim yöneticileri katıldı.

Yolculuğun ilk durağı Kazablanka oldu. Gerçekleştirilen tur kapsamında Gulf Sigorta satış kanalları, dünyanın en büyük 2. camisi olan II. Hassan Camisi'ni, Birleşmiş Milletler Meydanı'nı, Büyük Pazar'ı, yeni şehrin merkezi sayılan Habous Meydanı, Corniche Bulvarı ile 5. Muhammed Meydanı'nı görme şansına kavuştu. İkinci gün ise "Gulf Sigorta 2018 Yılı Satış Kanalları Toplantısı" gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan Genel Müdür Süleyman Sağıroğlu, 2018 yılının hedeflerine ulaştıkları bir yıl olduğunu belirterek, satış kanallarının da destekleriyle başarılarını artırdıklarını ifade etti. Toplantının ardından Kazablanka'dan Marakeş'e hareket edildi. Burada El Bedi Sarayı ve Kutubiye Kütüphanesi ziyaret edildi. Ayrıca, şehrin önemli noktalarının görülebileceği bir fayton gezisi gerçekleştirildi. Majorelle Bahçesi, üçüncü gün yapılan turun ilk durağı oldu. Daha sonra Ali Bin Yusuf Medresesi ile Bahai Sarayı gezildi. Öğleden sonra ise Medina bölgesi gezildi. Ardından Djemma El Fna Meydanı ve Souk gezildi. Seyahatin son gününde 4x4 Jeep'lerle Marakeş'in güneyinde yer alan Atlas dağlarının etkileyici güzelliğine doğru bir yolculuğa çıkıldı. Kik Platosu'na ulaşan ekip, yerel halkın nasıl yaşadığını görüp deneyimleyebileceği bir berberi evini de ziyaret etti. Ertesi gün Fas'a veda eden Gulf Sigorta satış kanalları, bir sonraki yolculukta buluşmak üzere sözleşti.



Sigortam.net'te Gulf Sigorta günü



Türkiye'nin ilk online sigorta brokeri Sigortam.net, Gulf Sigorta satış ekibini ve yönetimini ofisinde ağırlayarak üzerinde hoş geldiniz yazılı pasta ile karşıladı. Ziyaret gününü "Gulf Sigorta Günü" olarak ilan eden Sigortam.net Genel Müdürü Onur Özkan, "Bu ziyaretle Gulf Sigorta'yla işbirliğimizi güçlendirmeyi hedefledik ve tüm ekiplerimizin Gulf Sigorta'yı ve ürünlerini daha yakından tanımalarını amaçladık. Müşterilerimize sağladığımız ürün çeşitliliğini Gulf Sigorta'nın ürünleriyle ve hizmet kalitesiyle artırdığımıza inanıyorum" dedi. Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, Sigortam.net ile işbirliği içinde olduklarını ve bu işbirliğinin müşteri lehine sonuçlar doğurduğunu, çoklu seçenekler arasından sigortalıya dilediğini seçme kolaylığını getirdiğini söyledi.

Gulf Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç de ziyaretin ve işbirliğinin önemine değinerek, "İlk kez bir dağıtım kanalımız ile Gulf Sigorta Günü başlığında bir aktivite düzenledik. Bu aktivite ile Sigortam.net personeline hem ürün ve hasar hizmetlerimizin avantajlarını anlatma hem de Sigortam.net satış ekibinin sorularını yanıtlamanın yanı sıra sıcak ilişkiler geliştirme fırsatını da yakalamış olduk" dedi.

Gulf Sigorta, Koruncuk için iyilik peşinde koştu

Gulf Sigorta ailesi, 11 Kasım'da 40. Vodafone İstanbul Maratonu'nda "Koruncuk" Türkiye Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı için koştu. Maratonun 40. yılında 40 kişilik gönüllü grubu ile yer alan Gulf Sigorta ekibine yurtdışından gelen üst düzey yöneticiler de eşlik etti. Fairfax International Başkanı ve Gulf Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Bijan Khosrowshahi, Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Süleyman Sağıroğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Farid Saber, Yönetim Kurulu Üyesi Sherif Abdelmoamen Abdelsattar Mousa, Genel Müdür Yardımcıları Ayşe Gardet, Gonca Ulusoy ve Sibel Sevinç ile Pazarlama ve Kurumsal İletişim Grup Müdürü Ali Ensari de koşuda numaraları ile yerini aldı. Korunma ihtiyacı olan çocuklara kucak açan, Koruncuk Vakfı'nın İstanbul Bolluca köyünde 140 çocuğu barındıran köyü bulunuyor. Gulf Sigorta herkesi "El ver hayata tutunsun!" sloganıyla Koruncuk Vakfı'ndaki çocuklara destek için bağış yapmaya davet ediyor.



İklim değişikliği sigortanın önemini ortaya koyuyor

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, iklim değişikliği sebebiyle afetlerden korunma ve kayıpları azaltmaya yönelik sigorta uygulamalarının son yıllarda giderek artan bir önem kazandığını ifade etti.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektörünü de yakından ilgilendiren doğal afetlere ve iklim değişikliğine ilişkin açıklamalarda bulundu. Swiss Re'nin 2017 yılında meydana gelen felaketleri incelediği son Sigma raporundan örnek veren Pamukçu, "Buna göre, 2017 yılında dünya çapında 301 adet farklı afet gerçekleşmiştir. Bunların 183'ü doğal afet, 118'i ise insan kaynaklı felaketlerdir. Gerçekleşen felaketlerin, 2017'deki toplam afet hasarı, küresel gelirin %44'üne denk gelmektedir. Küresel ekonomik afet hasarlarının 2018 yılı sonuçları henüz açıklanmamakla birlikte, 2017 yılındaki hasar tutarı 337 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu tutar, 2016 yılındaki 180 milyar dolarlık hasarın nerede ise iki katına yaklaşmakta ve mevcut risklerin her geçen gün daha da arttığını göstermektedir" dedi.
Son yıllarda ve özellikle 2017 yılı içerisinde iklim değişikliğine bağlı olarak oluşan sel, fırtına, dolu, hortum, kuraklık ve verim düşüklüğü gibi risklerde de ciddi artışlar görüldüğüne dikkat çeken Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu risklerdeki artış hem diğer ülkelerde, hem de ülkemizde gözlenmekte olup, görünen en önemli risk faktörü ise depremlerdir."

'İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN ETKİLERİ ARTACAK'

Türkiye'de ise %98'lik bir bölümü kapsayan deprem riskinden sonra gelen ikinci risk grubunun sel olduğunu aktaran Pamukçu, "Türkiye'de dere yataklarında oluşan yoğun yapılaşma sebebiyle altyapı yetersizliğinden kaynaklanan taşkınların yaşanması bu risk grubu için ciddi tehlikeler oluşturmaktadır. Gelecek dönemlere baktığımızda, özellikle iklim değişikliğinin ve yaşanan küresel ısınma olgusunun ister istemez ülkemizi daha fazla etkileyeceğini tahmin etmek çok da



zor değildir. Özellikle önümüzdeki dönemlerde iklim değişiklikleri ve hava koşullarına bağlı riskler artış gösterdikçe, mevcut risklere bağlı hasarların da artacağı kaçınılmaz bir gerçektir. İklim değişiklikleri Türkiye'de, diğer ülkelerde olduğu kadar şiddetli hissedilmese de, 2017 yılındaki dolu yağışlarıyla birlikte kendini yavaş yavaş göstermeye başlamıştır" diye konuştu.

'RİSKLERE KARŞI ÖNEM ALINMALI'

Bu nedenlerden dolayı, afetlerden korunma ve kayıpları azaltmaya yönelik sigorta uygulamalarının son yıllarda giderek artan bir önem kazandığının altını çizen Pamukçu, "Unutmamamız gereken en önemli kıstaslardan biri, her türlü afetin sigorta kapsamına girebildiğidir. Sigorta şirketleri ve aracı kurumlar risklerin yerinde belirlenmesi, azaltılması ve bu risklere karşı önlem alınması konularında büyük sorumluluklar taşımaktadırlar" dedi.
Pamukçu, Türkiye'nin kış yağışlarında azalmalar, sıcaklıklardaki artışlar, son dönemde artan kuraklıklar, sel ve taşkınlar sebebiyle ciddi anlamda risk altında olan bir ülke olduğunu dile getirdi.
Bunu destekleyecek şekilde, son dönemki raporlardan elde edilen verilere göre, Türkiye'nin 21. yüzyılın sonlarına doğru Avrupa ve Orta Asya bölgesinde ekstrem iklim olaylarına en çok maruz kalacak olan 3. ülke olacağından bahseden Pamukçu, "İklim değişikliği nedeniyle katastrofik riskler ülkemizde ve dünyada en önemli gündem maddelerinden biri olmaya devam edecek gibi görünmektedir. İklim değişikliği sebebiyle oluşan ve afet riski taşıyan olaylar varlıklarımızın teminatı için sigortanın önemini bir kez daha gözler önüne sermektedir" dedi.

'DOĞRU TEMİNATLARI SEÇMEK ÖNEM TAŞIYOR'

"Sigorta poliçelerinde doğru ve gerekli teminatlar bulunduğu takdirde, tüm risklere karşı kendimizi güvence altına almış ve gerçekleşecek hasarları en az zararla atlatmış oluruz" diyen Pamukçu, sigorta bilincinin özellikle bu noktada oldukça önemli olduğunu vurguladı. Pamukçu, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Yangın poliçeleri ile doğru teminatları seçerek kendimizi risklerden uzak tutmamız dışında, ilgili poliçelerde bulunan asistans hizmetlerinden de rahatça faydalanabiliyoruz. Biz de, sigortalılarımızın katastrofik risklerini güvence altına alırken, aynı zamanda konut poliçelerimizle birlikte çilingir hizmeti, kombi bakımı, halı yıkama hizmeti gibi birçok asistans hizmet yelpazesini de aynı anda sigortalılarımıza sunmaktayız. Bu hizmetleri poliçe kapsamında ücretsiz olarak alabilen sigortalılarımız, poliçelerini yaptırdıktan hemen sonra herhangi bir bekleme süresi olmadan tüm bu hizmetlerden faydalanabilmektedirler."

Türk Nippon Sigorta maratonda KAÇUV için koştu



Türk Nippon Sigorta, 11 Kasım Pazar günü gerçekleştirilen 40. İstanbul Maratonu'nda Kanserli Çocuklara Umut Vakfı (KAÇUV) için koştu. Toplam 24 Türk Nippon Sigorta çalışanının katıldığı koşuda bağışçılardan toplanan paralar, kanser tedavisi gören çocuklar ve ailelerine ücretsiz konaklama imkanı sunacak olan ve inşaatı devam eden Pendik'teki II. Aile Evi'nde kullanılacak. 2000 yılında kurulan KAÇUV, maddi sorunları nedeniyle tedavileri aksama riski taşıyan çocukların tedavilerinin sürekliliğini sağlayarak, kanserle mücadelede önemli bir gereksinim olan psikolojik destek ve çocuk psikolojisine uygun tedavi ortamı sağlıyor. Şehir dışından İstanbul'a tedavi için gelen ailelerin tedavileri süresince ücretsiz konaklayabileceği Cerrahpaşa'daki I. Aile Evi'ni de 2012 yılında hizmete açan KAÇUV, "Nerede yaşam varsa, orada umut vardır" inancı ile tedavisi süren çocukların iyileşmelerini sağlamayı ve sağlıklı yetişkin bireyler olarak topluma kazandırmayı amaçlıyor.



Doğa Sigorta TSS ile özel hastanelerde fark ödemeye son

SGK'lıların özel hastanelerde fark ücreti ödemeden hizmet almasını sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortaları (TSS) giderek yaygınlaşıyor. Konu hakkında değerlendirmelerde bulunan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, tamamlayıcı sağlık sigortasının SGK'lı çalışan kesime özel olarak kurgulandığını söyledi. Bu ürün sayesinde sağlık sigortasının bir lüks olmaktan çıktığını vurgulayan Kırmızı, tamamlayıcı sağlık sigortası sayesinde 34-40 yaş arası bir çalışanın yılda 600-700 lira gibi düşük primlerle ayakta ve yatarak tedavi imkanına kavuştuğunu ifade etti. Normal sağlık sigortasında yıllık primlerin 3 bin lirayı bulduğunu kaydeden Kırmızı, kıyaslandığı zaman tamamlayıcı sağlık sigortasının oldukça avantajlı olduğunu belirtti.



Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda Türkiye'nin 81 iline yayılan son derece geniş bir hastane ağıyla hizmet verdiklerini ifade etti.

'BÜYÜME SÜRECEK'

Tamamlayıcı sağlık alanındaki gelişmeyi de değerlendiren Kırmızı, "Bu branştaki sigortalı sayısı 2017 yılında %40'ın üzerinde artarak 400 binden 676 bine ulaştı. Yani, oldukça kısa bir sürede sağlık sigortasına sahip toplam 2 milyon kişi içerisinde önemli bir paya sahip oldu. Sigorta sektörü, 30 yıldır hem klasik hem tamamlayıcı sağlık sigortalarını, toplamda nüfusun yaklaşık %2-2.5'lik kesimine ulaştırdı. Tamamlayıcı sağlık sigortalarının daha kolay ulaşılabilir olması sayesinde bu oran önümüzdeki 5 yılda %5'lere yaklaşacaktır. Söz konusu sigorta türü, son dönemde çok talep gören bir ürün olduğu için sigortalı sayısı giderek artacaktır" dedi.

'TAMAMLAYICI SAĞLIKTA EN İDDİALI ŞİRKETİZ'

Doğa Sigorta'nın yerli ve milli bir şirket olarak bu alanda da topluma en iyi hizmeti sunduğundan bahseden Nihat Kırmızı, Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nı ilk kez Ağustos 2016'da piyasaya sunduklarının bilgisini verdi. Kırmızı, sözlerine şu şekilde devam etti: "2018 yılının ilk 6 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre %135 oranında büyüme sağladık. Bu alan bizim en çok büyüme hedeflediğimiz alanların başında geliyor. Yani sektörün en iddialı şirketiyiz diyebiliriz. Bu yılki hedefimiz hem kurumsal hem bireysel bazda toplam 20 bin sigortalıya ulaşmak. Önümüzdeki yıllarda da sigortalı sayımızı aynı oranlarda artırmayı hedefliyoruz." Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın özelliklerini de anlatan Nihat Kırmızı, "Türkiye'nin 81 iline yayılan son derece geniş bir hastane ağıyla her noktada hizmet veriyoruz. Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndan, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olup SGK kapsamı altında olan 0-59 yaş arasındaki kişiler faydalanabiliyor. Aynı poliçe kapsamında aile olarak anne, baba ve/veya bekar çocuklar da yer alabiliyor" ifadelerini kullandı.

İNDİRİMLİ PRİMLER

Yerli ve milli bir şirket olarak Doğa Sigorta'nın Enflasyonla Topyekün Mücadele Programı'na da yılsonuna kadar %30'a varan özel indirimli fiyatlar ile desteğini açıklayan Kırmızı, zaten çok özel fiyatlarla sigortalılara ulaşan Bireysel Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçelerinde de %10 indirim uyguladıklarını belirtti.

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sayesinde 34-40 yaş arası bir çalışanın yılda 600-700 lira gibi düşük primlerle ayakta ve yatarak tedavi imkanına kavuştuğunu söyledi.



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

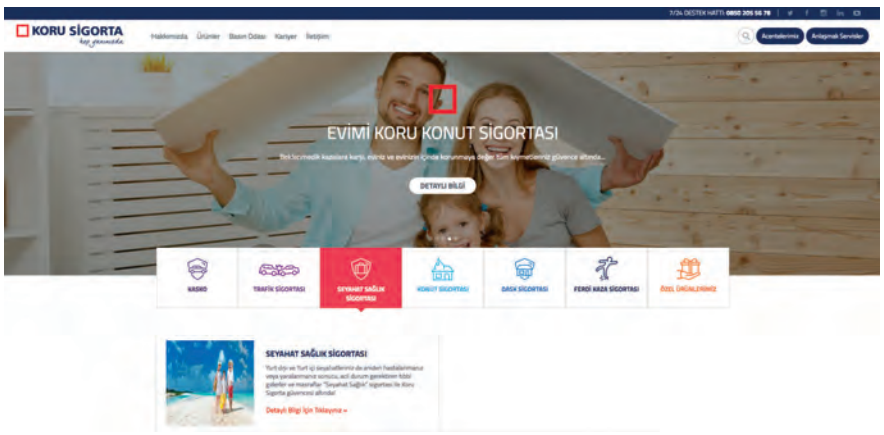
ASSIST LINE

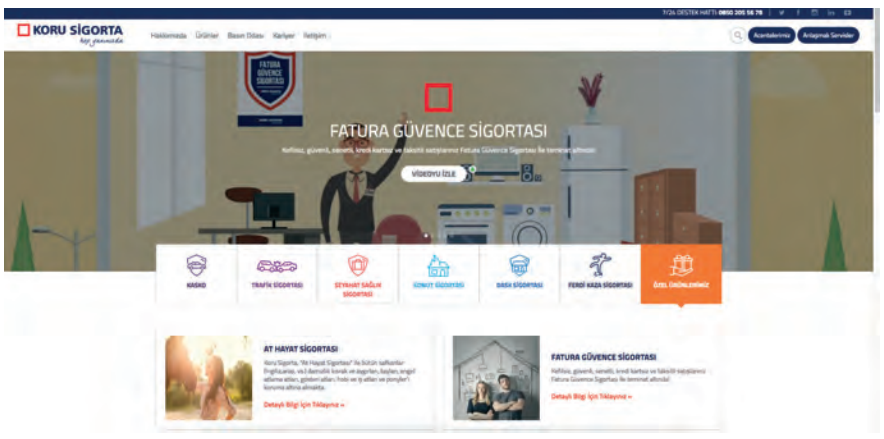
Koru Sigorta web sitesi yenilendi

Koru Sigorta güncel trendler ile tüketicilerin eğilim ve ihtiyaçlarını dikkate alarak, iş ortaklarına ve sigortalılarına daha iyi hizmet verebilmek için web sitesini yeniledi. Müşteri odaklı bir yaklaşımla tasarlanan web sitesine erişim bilgisayar ve tüm mobil cihazlardan sağlanabiliyor, en yakın acente ve anlaşmalı servis bilgilerine kolaylıkla ulaşılabiliyor.

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, yenilenen web sitesi ile ilgili olarak "2015 yılı Aralık ayında başlayan değişim sürecinde şirket yapımızda gerçekleştirdiğimiz iyileştirme çalışmaları sonrasında süregelen değişimin yeni bir halkası olarak web sitemizi yeniledik. Kurum içi profesyonel yazılım ekibimizin desteğiyle dinamik tasarımı ve içerik yönetim sistemi ile kullanıcı dostu olması hedeflenerek yenilenen web sitemizde bilgiye çok daha pratik ve hızlı erişim sağlanmaktadır" dedi.

Web sitesinde Koru Sigorta Bilgi Teknolojileri departmanı yazılım ekibi tarafından geliştirme çalışmaları devam etmekte olup, sitenin 2. fazı ilerleyen dönemde devreye alınacak.





Koru Sigorta'nın müşteri odaklı bir yaklaşımla yenilenen web sitesinden en yakın acente ve anlaşmalı servis bilgilerine kolaylıkla ulaşılabiliyor.



İnovasyonda Avrupa 1'incisi Quick Sigorta

Quick Sigorta, The Digital Insurer tarafından düzenlenen Sigortacılıkta İnovasyon yarışmasında Avrupa birincisi seçildi. Bu başarının Quick Sigorta'nın oluşturduğu dijital iklimin bir sonucu olduğunu söyleyen **Quick Sigorta Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey**, "Süreçlerimizi teknolojinin yardımını kullanarak tüm paydaşlarımızın işlerini kolaylaştırmak üzerine kurguluyoruz" dedi.



Halil Alaeddinoğlu ve Sinan Oraner bu başarının mimarlarından.

Küresel dijital sigortacılık ve inovasyon platformu The Digital Insurer tarafından düzenlenen ve dünyanın en büyük sigorta şirketlerinin katıldığı dijital festivalde, Quick Sigorta önemli bir başarıya imza attı. 5 kıtadan ve 133 ülkeden toplam 4 bin 812 firmanın katıldığı etkinlikte The Digital Insurer "Sigortacılıkta İnovasyon" ödüllerinde Avrupa birincisi Quick Sigorta seçildi. Sigorta dünyası tarafından oylanan çalışmalarda Quick Sigorta; oyların %58'ini alarak Avrupa 1'incisi oldu. Yarışmada İngiltere'den Optalitix 2'nci, Almanya'dan Allianz 3'üncü, Polonya'dan PZU ise 4'üncü oldu.



UZUN VE AŞAMALI BİR SÜREÇ

Quick Sigorta olarak bu boyutta bir yarışmada birinci olmanın sevincini yaşadıklarını ve uluslararası platformlarda aldıkları başarıların kendilerini daha da motive ettiğini ifade eden Quick Sigorta Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey, sözlerine hazırlık süreçlerini anlatarak başladı: "Hiçbir başarı kolay kazanılmıyor. Bu ödülün de arkasında özverili ve titiz bir çalışma var. The Digital Insurer ödül süreci oldukça uzun ve aşamalıydı. Ön başvurular şubat ayında yapıldı. Biz bu yarışmaya Avrupa kıtasındaki şirketlerle katıldık. Quick Sigorta olarak hem firmamızdan hem de oluşturmayı başardığımız dijital iklimden bahsettik. Temmuz ayından önce her kıtadan 8-10 firma, yapılan değerlendirmeler sonucunda kısa listeye kaldı. Biz de bu listeye alınan şirketlerin arasında girdik. Daha sonra sunumlar, katılımcıların soru ve cevapları ile birlikte değerlendirmeler devam etti ve eylül ayında 10 bine yakın kayıtlı kullanıcının değerlendirmeleri ile hem Türkiye'den hem de Avrupa'dan pek çok rakibimizi geride bırakarak Avrupa finalisti olduk."



QPORT'A BÜYÜK İLGİ

Avrupa'da finalistler arasında Almanya'dan Allianz, İngiltere'den Optalitix, Polonya'dan PZU gibi dişli rakiplerinin olduğunu belirten Güzey, şirket içinde sürdürülen dijital iklim ve nokta atışı çözümler sayesinde rakiplerinin arasından sıyrılmayı başardıklarını ifade etti: "9 Kasım'da Avrupa finalinde Quick Sigorta olarak sunum yapıp; dijital kanallarımızdan sosyal mecralarımıza, sosyal sorumluluk projelerimize, acente süreçlerine kadar her alandaki dijital çalışmalarımızdan bahsettik. Hem bireysel hem de acenteleri dijitalleştirme yönünde; teknolojileri kullanarak, dijital şirketin ruhuna uygun, az kişiyle, servisleri kullanarak yaptıklarımızı gösterdik." Özellikle acente süreçlerini dijitalleştirmek için kullandıkları QPort'u detaylı aktardıklarını ve QPort'un büyük beğeni topladığını dile getiren Güzey, sözlerine şöyle devam etti: "Yaptığımız teknik entegrasyonlarla ortalama 3 ay olan acente başvuru sürecini dakikalara nasıl indirdiğimizi, 16 bin 875 lisanslı acente arasından geliştirdiğimiz platformlarla 6 bin 736 acentenin başvurusunu nasıl aldığımızı ve 2 ayda bin 500 acenteyi, acenteler departmanında sadece 2 kişiyle nasıl bünyemize kattığımızı anlattık."

Bu boyuttaki küresel bir etkinlikte sunum yapmanın heyecan verici olduğunu belirten Güzey, "Yaptığımız sunum sonrasında gerçekleştirilen online oylama ile Quick Sigorta, rakiplerini geride bırakarak oyların %58'ini aldı ve Sigortacılıkta İnovasyon'da Avrupa birincisi seçildi" dedi.

'DİJİTALLEŞMEK, ONLİNE POLİÇE KESMEK DEĞİL'

Quick Sigorta'nın dijital yolculuğunda her zaman acenteleriyle birlikte olacağını belirten Güzey, "Quick Sigorta'nın en önemli değerlerinden biri de insan. Biz tüm süreçlerimizi teknolojinin yardımını kullanarak paydaşlarımızın işlerini kolaylaştırmak ve maliyetlerimizi azaltıp, kalitemizi artırmak üzerine kurguluyoruz. Çünkü bu süreçleri hızlandırmak sadece bize değil, acentelerimiz gibi tüm partnerlerimize zaman kazandırıyor. Kazandığımız zamanı da acente ve müşterilerimiz ile etkileşime ayırabiliyoruz. Aldığımız bu ödül acentelerin dijitalleşmesi için yaptığımız bir çalışma. Quick Sigorta olarak dijitalleşmeyi sadece online poliçe kesmek olarak görmüyoruz. Bizim için dijitalleşme tüm süreçlerimizi geliştirmek anlamına geliyor. Türkiye'de ilk defa online zeyili biz yaptık. 5 ayda 10 binin üzerinde kişi web sitemizden kendi başlarına online bir şekilde zeyil yaptı. Bu aldığımız ödül de acentelerimizi dijitalleştirme süreçlerimizin en önemli göstergesi" diye konuştu. Güzey, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Bugün, Quick Sigorta olarak prim üretimimizi 1 milyar liranın üzerine taşıdık. 2 milyon poliçe keserken, 1.6 milyon müşteriye ulaşmayı başardık. Bu başarılarımızın üstüne gelen Sigortacılıkta İnovasyon Avrupa birinciliği de bizi haklı olarak çok gururlandırdı."

Levent Uluçeçen Maher Holding CEO'su

Kuruluşundan bu yana Quick Sigorta CEO'su olarak görev yapan Levent Uluçeçen, Maher Holding CEO'su olarak göreve başladı.

Maher Holding'den yapılan açıklamada sigortacılık ve diğer alanlardaki yatırımların 2019 yılında hız kazanacağı ve bu süreçte gerek holding yapılanmasının tamamlanması gerekse yatırımların planlanması konusunda tüm çalışmalara Levent Uluçeçen'in liderlik yapacağı belirtildi.
1961 yılında Ankara'da doğan Levent Uluçeçen, 1984 yılında Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Sigorta sektöründeki kariyerine 1986 yılında Ray Sigorta'nın Finans departmanında başladı. Ray Sigorta'nın özelleştirme projesinde görev aldı. Doğan Holding tarafından satın alınan Ray Sigorta'da Finans Direktörü olarak çalıştı. 2007 yılında Ergo Sigorta Denetim Müdürlüğü ve 2009 yılında ise HDI Sigorta İç Denetim Grup Başkanı olarak görev yaptı.
2012 yılında kuruluşunda görev aldığı RoyalCert Kurumsal Hizmetler ve Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak bulundu. Levent Uluçeçen, Ocak 2016'da ise Quick Sigorta'nın Kurucu Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev yaptı.



Turkland Sigorta Maher Holding bünyesine katıldı

Turkland merkez ofisinde yapılan devir ve imza törenine katılan Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Turkland Sigorta'yı temsil eden Turkland Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Omar Bilani ile bir araya gelerek son imzaları attı. Mahmut Erdemoğlu, 2 yıl içinde ikinci sigorta şirketini holding bünyesine ekleyerek, sigorta sektörüne verdikleri önemi ve bu sektörde ana aktörlerden biri olma yolunda ilerlediklerini belirterek, "Quick Sigorta ile başladığımız sigortacılık ve teknoloji yatırımlarımız devam edecek. Güçlü ve büyüyen bir Türkiye için yatırım şart ve bizler bu bilince sahip olarak yatırımlarımıza ara vermeden devam edeceğiz" dedi.

'ÖNEMLİ BİR BAŞARI YAKALADIK'

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Turkland Sigorta'nın yeni Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya gelerek gelecek yıllarda planlanan yatırımlar hakkında bilgi verdi. Uluçeçen, Maher Holding'in Quick Sigorta ile başlayan sigorta sektörü yatırımlarının aynı hızla devam edeceğini belirterek, "Quick Sigorta önemli bir başarı yakaladı. Dijital yaklaşımı, bu yaklaşım etrafında şekillenen yönetim anlayışı ve son derece etkili ve benim sürekli 'sosyal-dijital' olarak adlandırdığım iletişim süreçleri sektöre önemli katkılarda bulundu. Turkland Sigorta ise daha sonra ayrıntılarını açıklayacağımız birçok yenilik ve farklılık ile sahneye çıkacak. İki şirket tamamen bağımsız şekilde faaliyet gösterecek. Turkland Sigorta'nın da aynen Quick Sigorta gibi önemli başarılara imza atacağından eminim. Bu vesile ile Turkland Sigorta'nın bugüne kadar sağlıklı bir şekilde gelmesini sağlayan tüm eski yöneticilerine sevgi ve saygılarımı sunuyorum. Bize çok temiz bir şirket teslim ettiler" dedi. Turkland Sigorta Genel Müdürü olarak atanan Sertem Demir ise geçiş dönemini hızlı bir şekilde tamamlayacaklarını belirterek, "Mevcut ekibe katılacak yeni çalışma arkadaşlarımız olacak. Hedeflerimiz doğrultusunda yapılanma ve planlama çalışmalarımız tamamlanmaya çok yakın bir durumda. En kısa sürede faaliyetlerimiz hızlanacak ve Maher Holding bünyesindeki bir başka başarılı sigorta şirketi olarak yürümeye devam edeceğiz" diye konuştu.



Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu (sağda), Turkland Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Omar Bilani anlaşma için son imzaları attılar.

İki yıl önce sigorta sektörüne Quick Sigorta markası ile giriş yapan Maher Holding, Hazine onay sürecinin tamamlanmasının ardından Turkland Sigorta'yı bünyesine kattı.



Ahmet Yaşar, Levent Uluçeçen, Sertem Demir



Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Turkland Sigorta'nın yeni Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya gelerek gelecek yıllarda planlanan yatırımlar hakkında bilgi verdi.

SKORVERİ GENEL MÜDÜRÜ DİNÇER AYDOĞDU:

Skorlama yapmak için sadece kredi notu yeterli değil

Özellikle sigorta sektörüne yönelik derecelendirme hizmeti sunan **SkorVeri'nin Genel Müdürü Dinçer Aydoğdu**, bankalardan gelen kredi notunun skorlama yaparken kullandıkları 100'ün üzerindeki kaynaktan sadece biri olduğunu belirtti. Aydoğdu, piyasaya sundukları ürünlerin trafik cezalarından sosyal medya hesaplarına kadar geniş bir yelpazeye yayılan kaynaklardan gelen verilerle beslendiğini söyledi.

2015 yılının Temmuz ayından beri özellikle sigorta sektörüne yönelik çözümler sunan finansal teknoloji şirketi SkorVeri, sektöre derecelendirme hizmeti veren nadir şirketler arasında.
Sundukları hizmetler ve finansal teknolojilerle ilgili sorularımızı yanıtlayan SkorVeri Genel Müdürü Dinçer Aydoğdu, sektöre sundukları Taxit ürünüyle finansal geçmiş, sigorta geçmişi, müşterinin varlıkları, aktif borçları, ödeme performansı ve sosyal medya geçmişi gibi pek çok kaynaktan gelen veriyi analiz ederek skorlama yaptıklarını söyledi.
Bu projeye başlarken ellerinde bankacılık verileri dışında bir istatistik olmadığını kaydeden Aydoğdu, "Ancak daha sonra dolandırıcıların en iyi bildiği şeylerden birinin kredi notu manipülasyonu olduğunu gördük. O noktada diğer kaynaklara odaklanmamız gerektiğini anladık. 100'ün üzerinde farklı veri kaynağından veri almamızın sebebi budur. Yani kredi notu olarak belirttiğiniz kredi raporu bizim 100'ün üzerindeki kaynağımızdan sadece birisidir" dedi.

SkorVeri'den bahsedebilir misiniz?
SkorVeri Analiz Hizmetleri, 2015 yılının Temmuz ayında ticari hayatına başlamış, ağırlıklı olarak sigortacılık ihtiyaçlarına yönelik çözümler üreten ve sunan ilk ve tek finansal teknoloji şirketidir. SkorVeri'nin asli işi teknolojinin imkanlarını kullanarak herhangi bir şeyi derecelendirmektir. Derecelendirilecek şey bir eşyadan tutun da insana kadar çok geniş bir skalada yer alabilir.
Örneğin bir sigorta şirketi tarafından sunulmakta olan Fatura Güvence Sigortası poliçesinin tanziminde kullanılmakta olan geliştirilmiş karar destek ve perakende açık hesap satış yönetimi ürünümüz, özünde bireylerin alım ve ödeme sadakatlerini derecelendirmektedir. Faaliyete başladığımız günden bu yana işlemiş olduğumuz büyük veri hatırı sayılır bir boyuta ulaşmış olup makine öğrenimi ile sürekli beslenen yapay zeka karar destek yazılımımızın çok daha isabetli ve doğru kararlar almasını sağlamaktadır.

Fatura Güvence Sigortası'ndaki rolünüz nedir?
Bizim için her ürün butik olarak değerlendirilen bir projenin sonucudur. Her bir proje ayrı ayrı ele alınarak ihtiyaç duyulan veri kaynakları öne çıkartılır. Soruya konu olan Taxit ismini verdiğimiz ürünümüz aslında perakende açık hesap pazarına göre dizayn edilmiş, pazarın ihtiyaç analizi tamamlanmış anahtar teslim bir üründür.

'1000'DEN FAZLA FİRMA ÜRÜNÜMÜZÜ KULLANIYOR'

Bu ürünün amacı sadece skorlamaktan ibaret değildir. Perakende açık hesap çalışan işletmelerin üzerindeki en büyük yükler; dolandırıcılık önleme, istihbarat maliyeti, tahsilat takibi ve ödenmeme riskidir. Tek başına herhangi biri bir diğerinden daha değerli değildir. Uçtan uca bir çözüm olabilmesi için Taxit ürünümüz; kimlik doğrulama ile fraud check, skorlama ile istihbarat, arama ve sms destekli tahsilat takibi hizmeti ve olası ödenmeme durumunun yönetilmesini sağlayan hasar destek modüllerini de içinde barındıran tam bir çözümdür. Sadece istihbaratı bile ele alırsak işletmeler geleneksel yöntemlerle ortalama 3 iş gününde yaptıkları istihbaratı bu ürün sayesinde 5 dakikada müşteri karşılarındayken tamamlayabilmektedirler. Anlaşıldığı üzere işletmenin üstündeki dolandırıcılık önleme, istihbarat ve tahsilat takibi Taxit tarafından sağlanmaktayken ödenmeme riski ise sigorta şirketinin teminatı altındadır. Bu nedenlerle açık hesap perakende sektörde yoğun olarak tercih edilmektedir. 1000'den fazla firma ve bunların 5000'den fazla mağazası aktif olarak Taxit'i kullanmakta ve sayı devamlı artmaktadır.

Bu poliçenin tanzimi için nasıl bir skorlama yapıyorsunuz?
Örneğin ürünümüzde sorguya konu olan şahsın finansal durum ağırlıklı sorgulaması sonucunda, elde edilen verilerine göre bir skor oluşturulmaktadır. Bu skoru oluşturan ana veri kaynaklarımız şunlardır:

1- Müşterinin Taxit Ekosistem Geçmişi,
2-Müşterinin Finansal Geçmişi,
3- Müşterinin Sigorta Geçmişi,
4- Müşterinin Varlıkları,
5- Müşterinin Aktif Borçları,
6- Müşterinin Ödeme Performansı,
7- Müşterinin Sosyal Medya Geçmişi.
Müşterinin açık rızası sonrasında yazılımımız tarafından öncelikle 3 aşamalı kimlik doğrulama kontrolü (fraud check) yapılır. Kimlik doğrulamasından geçen müşterinin tüm bu bilgileri 100'ün üstünde farklı kaynaktan dinamik olarak toplanır ve makine öğrenimi desteğiyle sürekli öğrenen yapay zeka yazılımımıza teslim edilir. Yapay zeka müşteriye satın almak istediği ürün cinslerine göre ayrı ayrı skor ve teminat limiti tahsisi yapar.
Skorlamadan geçer not alan müşteri kendisine atanan limit tutarında alışverişini yapar ve taksitlerin takibi de yine bu ekranlar üzerinden sigortalı bayi tarafından sağlanır.
Müşteri ödeme yapmadığında hatırlatma mesajları yine Taxit tarafından otomatik olarak gönderilir ve ödemeler geciktiğinde tahsilat departmanımız tarafından ödeme ikna çağrıları yapılır.
Buna rağmen ödeme taksitli satış yönetmeliğine göre muaccel hale geldiğinde, yani ardışık 3 taksit boyunca ödenmediyse yine Taxit kullanan sigortalı işletme tarafından hasar evrakları otomatik olarak oluşturulur ve sigorta şirketine hasar bildirimi yapılır.

'100'ÜN ÜZERİNDE FARKLI KAYNAKTAN VERİ ALIYORUZ'

Oluşturduğunuz skorun kredi notundan farkı nedir?
Başta da söylediğim gibi her projenin nihai hedefi için ihtiyaç duyulan veri kaynakları belirlenir ve öne çıkartılır. Yani oluşacak projeye konu olan reel sektörle örtüşmesi gerekir. Biz Taxit projesine başlarken elimizde

'KVKK ATILMASI GEREKEN ÖNEMLİ BİR ADIMDI'

KVKK konusu sizin için problem teşkil etmiyor mu?
Şahsi görüşüme göre kişisel verilerin korunması kanunu problemden ziyade atılması gereken önemli adımlardan birisiydi. Hiç kimsenin şahsına ait bilgilerin, bilgisi olmadan işlenerek onun hakkında bazı çıkarımlar yapılmasından hoşlanacağını sanmıyorum. Bu nedenle kanunu hazırlayanların yanında yer aldığımı belirtmek isterim.
Pek tabii ki SkorVeri olarak biz doğrudan bu kanunun kapsamında bir işletmeyiz. Bu nedenle bu konuda mümkün olan en yüksek derecede hassasız. Bu konuda deneyimli uluslararası bir firmadan aldığımız danışmanlık hizmeti ile tüm süreçlerimizi kişisel verilerin korunması kanununa uygun hale getirdik. Bundan dolayı tüm sorgulamalarımız ilgili şahıstan açık rıza alınması ve kişisel verilerle ilgili aydınlatma ile başlamaktadır.



Dinçer Aydoğdu, SkorVeri olarak hedeflerinin, finansal teknolojiler denildiğinde akla sadece bankacılık kavramının gelmesinin önüne geçmek olduğunu belirtti.

bankacılık verileri dışında bu konuda yapılmış bir istatistik çalışması yoktu. Tahsis konusunda tecrübeli danışmanlarımızla bankacılık deneyimi tabanlı, kredi geçmişine dayalı bir tahsis ile başladık. Ancak yolda giderken kısa bir süre içinde gördük ki günümüz dolandırıcılarının en iyi bildiği şeylerden biri de kredi notu manipülasyonu. İşte bu noktada diğer kaynaklara odaklanmamız gerektiğini anladık. 100'ün üzerinde farklı veri kaynağından veri almamızın sebebi tam anlamıyla budur. Yani kredi notu olarak belirttiğiniz kredi raporu bizim 100'ün üzerindeki kaynağımızdan sadece birisidir.

Şöyle bir gerçek var ki; ülkemiz sadece bankacılık sistemine doğal olarak tabi olan beyaz ve mavi yakalılardan oluşan bir ülke değil. Ev hanımları da perakende açık hesap pazarının müşterisi, çiftcilerimiz de. Bu şekilde verilebilecek daha birçok örnek var. Sadece bankacılık sistemi ile ilerlendiğinde hem dolandırıcıların hedefi haline geliyorsunuz, hem tahsis ve hasar açısından bankadan bir farkınız kalmıyor, hem de pazarın potansiyel hedefinin büyük çoğunluğunu doğrudan dışarda tutmuş oluyorsunuz. İşte bu nedenlerden ötürü Taxit, trafik cezalarından tutun da sosyal medya hesaplarına kadar geniş bir yelpazede kaynaklardan verilerle kendisini beslemektedir.

'1 MİLYON KİŞİYİ SKORLADIK'

SkorVeri bugüne kadar Taxit ile yaklaşık 1 milyon kişiyi skorlamıştır. Hal böyleyken veri kaynaklarımızdan Taxit ekosistem geçmişi olarak belirttiğimiz başlık son derece güçlü bir hal almıştır. Nasıl ki ülkemizde bankacılık kredi sicili tek bir işletme tarafından sunuluyorsa, Türkiye açık hesap perakende pazarının tüketici sicilini ve ödeme geçmişini içinde barındıran tek ürün Taxit olmuştur. Makine öğrenimi yardımıyla bu veri öyle bir şekilde işlenmektedir ki; ekosistem sisteme yeni giren müşterilerin semtleri hata yoğun kullanılan şehirlerde sokaklar bazında bile değerlendirme yapabilecek duruma gelmiştir.

Anlattıklarımı teknik terimlerden arındırarak özetleyecek olursak; Taxit açık hesap perakende bayinin tüm iş yükünü üzerinden alıp, hızı sayesinde sıcak satışı artırırken sigorta şirketine de perakende açık hesap sektörü riskine karşılık bir poliçe düzenlemek için satılabilir bir prim fiyatı verebilmesini sağlayan karar destek üründür. Bugün bir sigorta şirketi böyle bir poliçe üretmek istiyorsa, böyle bir ürün ve ekosistem olmadan büyük hasarlarla karşılaşmaya hazırlıklı olmalıdır.

Sadece tek bir projeniz mi var?

Taxit projelerimizden sadece bir tanesi. Pek çok yeni projemiz için Ar-Ge çalışmalarımız devam etmekte. Örneğin yine sigorta sektörü için geliştirmekte olduğumuz kasko ve trafik poliçelerinin tekliflendirilmesindeki ön riskleri belirleyerek skorlayacağımız ve fiyat belirleyici olacak bir skorlama projesi için yapmış olduğumuz ön çalışmalardan çok olumlu sonuçlar almaktayız. Hedefimiz sigorta şirketlerinin riskleri tutarlı şekilde analiz edip en doğru fiyatı sunmalarına yardımcı olabilmek. Ar-Ge çalışmalarımız tamamlandığında ürün sigorta şirketlerinin görüşlerine sunulacak.

Yine başka bir sigorta çözümümüz olan hasar skorlama projemizdeki nihai hedefimiz sigorta şirketlerinin hasar suistimali ihtimalini hasar ihbarı geldiği an, en başından fark edip hasar departmanlarının iş yükünü optimize etmektir. Bu projemizdeki çalışmalarımızda da hasar suistimal grafiğiyle paralellik yakalanmıştır. Bir diğer projemizde olduğu gibi Ar-Ge çalışmalarımız tamamlandığında ve pilot süreç tamamlandığında ürün sigorta şirketlerinin görüşlerine sunulacaktır.

TÜM SEKTÖRLERE ÇÖZÜM

Tabii şunu da belirtmek gerekir ki SkorVeri sadece sigorta sektörüne yönelik çözümler üreten bir işletme değildir. Örneğin bireysel skorlama kartı projemiz tüm işletmeler için hayat kurtaran bir üründür. Sadece finansal verilere bakarak değil, veri kaynaklarından topladığı tüm verileri kullanarak hesaplayacağı bireysel skor kartı tüm sektörlere hitap eden bir üründür. Bu ürün kısa sürede tüm sektörlere arz edilecektir.

Skorlanan varlık örneklerdeki gibi bir kişi olabileceği gibi bir nesne de olabilir. Buna örnek vermek gerekirse teknolojinin sağladıkları yenilikleri kullanarak motorlu araç ve sürücü skorlamak üzere Ar-Ge çalışmalarımız da devam etmektedir.

Son olarak Ekonomiden Sorumlu Eski Başbakan Yardımcımız Mehmet Şimşek'in de belirttiği gibi; "Artık şirketlerimiz bir kamu ihalesine teminat verirken opsiyonları sadece banka teminat mektubu ile sınırlı olmayacak. Banka teminat mektubu yerine dilerse 'kefalet sigortası' da yaptırabilecek."

'KEFALET SİGORTASI İÇİN DE ÜRÜNÜMÜZ HAZIR'

Sayın Şimşek bu açıklamayı yapmadan çok önce zaten Skor Veri olarak kefalet sigortası ile ilgili yeni projemizi başlatmıştık. Yapmış olduğumuz çalışmalarımız ve Taxit projesinden elde ettiğimiz bilgi birikimi ile bu altyapı çok önceden hazırlanmış durumda. Yeni ürünümüz, işletmeleri sadece mali istihbarat üzerinden değil, işletmelerin ortaklarına kadar inerek detaylı bir skorlama yapar. Skorlama sonucunda oluşan rapor, sigorta şirketlerinin poliçe tanzimi aşamasında en köklü argümanı olacaktır. Ürünümüz ve reality check yapacak istihbarat kurgumuz bugün itibariyle bile uygulamaya hazır durumdadır. Kefalet sigortası ile ilgili süreçlerini tamamlamış sigorta şirketleri Taxit projemizde olduğu gibi uçtan uca bir çözüm sunan bu ürünümüzü tercih edebilirler.

Son olarak söylemek istedikleriniz nelerdir?

Sektörü izlemeye başladığımız günden bugüne kadar gördüğümüz kadarıyla finansal teknoloji ürünleri sigorta sektöründe çok düşük seviyelerde kullanılmakta. Ancak günümüzde inovatif ürünler söz konusu olduğunda finansal teknoloji ürünlerinden faydalanmak kaçınılmaz bir durum. Aksi halde doğabilecek yüksek hasar/prim oranları nedeniyle satılabilir poliçe fiyatlarının ortaya çıkması neredeyse imkansız bir hale geliyor. SkorVeri olarak ülkemizde finansal teknoloji denildiğinde akla gelen "bankacılık ürünleri kullanılmalı" tabusunu yıkmaya çalışıyoruz. Bunun yerine daha butik ve çözüme yönelik fikirleri projelendirip, uygulamaya alıp değiştirmeyi görev edindik.

SKORVERİ HAKKINDA

SkorVeri, 3 yılı aşkın süredir Taxit ürünü ile taksitle satış yapan işletmelerin tüm yükünü ortadan kaldırmakta ve sigorta şirketleri ile bu işletmeler arasında köprü kurarak bu satışların alacaklarının sigorta güvencesi altına girmesini sağlamaktadır. İşletmelere kimlik doğrulama, istihbarat, satış ve ödeme takibi, arama ve sms destekli tahsilat takibi ve hasar destek modülleri ile uçtan uca bir çözüm sunarken, sigorta şirketlerine ise ölçeklenebilir ve kârlı bir ürün için gerekli tüm analizleri ve know-how'ı sağlamaktadır. Ülkemizde taksitli satışların ödeme sadakati veri tabanını oluşturan ve işleyen ilk ve tek firmadır.

skorveri
ANALİZ HİZMETLERİ A.Ş.

(216) 6060 260
info@skorveri.com.tr

IFRS 17'ye başlanması 2022'ye ertelendi

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu, Uluslararası Finansal Raporlama Standardı 17'nin (IFRS 17) 1 yıl ertelenmesi yönünde karar aldı ve IFRS 17'nin uygulanmaya başlanması 2021'den 2022'ye ertelendi.

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurumu (International Accounting Standards Board – IASB), 14 Kasım 2018'de gerçekleşen kurul toplantısında oy birliği ile IFRS 17 Sigorta Sözleşmeleri standardını 1 yıl erteleyerek geçiş tarihinin 2022 olmasına karar verdi. Kurul aynı zamanda, sigorta şirketlerinin IFRS 9 geçişlerini de 1 yıl ertelemesine olanak sağlayacak olan bir maddenin IFRS 4 standardına eklenmesini önerdi. Böylece sigorta şirketleri hem IFRS 17'yi hem IFRS 9'u 1 yıl ertelemenin ardından 1 Ocak 2022'de uygulamaya koyacaklar. EY Türkiye Finansal Muhasebe Danışmanlık Hizmetleri Bölüm Müdürü İpek Kuran'ın konuyla ilgili açıklamaları şöyle:

1 YILLIK ERTELEME

"Kurulun erteleme kararı ve süresi, standardın ertelenmesi lehinde ve aleyhinde birçok faktörü dengeleme ihtiyacını gösteriyor. Kurul kadrosunun hazırladığı ajandada, tarafların erteleme lehine ve aleyhine dair görüşleri şöyle:

Erteleme lehine görüşler:

- Sigortacılar ve bazı düzenleyici kurumlar, IFRS 17'ye hazırlanmak için planladıklarından daha çok zamana ihtiyaçları olduğunu belirtti.
- Aktüerya ve bilgi sistemleri sağlayıcıları gibi kaynak konularındaki kısıtlamalar, kısa bir zaman diliminde projenin ilerlemesini engelleyebilir, implementasyon kalitesini düşürebilir ve masrafları artırabilir.
- Yatırımcıların ve diğer finansal tablo kullanıcılarının bilgilendirilmesi ve geçişe hazırlanması için yeterli zaman olmadığı ifade edildi.
- Sigortacıların kontrolü haricinde kalan kaynak, eğitim, yönetmelik ve vergi mevzuatı üzerinde etkilerin 1 Ocak 2021'den önce çözülememe ihtimali olduğu belirtildi.
- Avrupa Birliği'nin kabul sürecindeki potansiyel gecikme IFRS 17'nin tüm dünyada aynı zamanda uygulanamama ihtimalini ortaya koydu.
- IASB'nin, Aralık 2018 toplantısında IFRS 17'ye bazı düzenlemeler getirmesi bekleniyor. Bu düzenlemelerin tamamlanması, kamuya sunulması ve kurul tarafından tekrar değerlendirilmesi en az 1 yıl.

Erteleme aleyhine görüşler:

- IASB, IFRS 17'nin uygulanmasının komplike olacağının farkındaydı. Bu yüzden standardın yayınlanmasından geçerli olma tarihine kadar yaklaşık 3.5 yıllık bir implementasyon süresi verdi.
- IFRS 4, IFRS 17'ye kıyasla daha yetersiz. Erteleme, sigorta kurumlarının geçerli muhasebe pratiklerinin yetersizliklerini ve uygulamada farklılaşmaya izin veren unsurlarını devam ettirmesi anlamına geliyor.
- Erteleme, 2021'de hazır olmayı bekleyen sigortacıları cezalandıran, implementasyonda daha yavaş olan sigortacıları ise ödüllendiren bir karar gibi görünebilir.
- Erteleme, özellikle 1 yıldan daha uzun bir erteleme, hâlihazırda başlamış olan implementasyon sürecini aksatabilir, projelerden var olan kaynakların çekilmesi veya önceliklendirmenin değiştirilmesi gibi sonuçlara yol açabilir ve maliyeti artırabilir.
- IASB'nin standartta olası düzenlemeleri değerlendirme kriteri geçerlilik tarihinde gereksiz erteleme gerektirecek düzenlemeleri sınırlandırıcı yönde.

Birkaç kurul üyesi, ertelemenin lehindeki görüşlerin çoğu ile mutabık olmadıklarını fakat gerçekçi olmak adına, Kurul'un standarttaki muhtemel değişiklikleri inceleyecek olmasının getirdiği belirsizlikten dolayı 1 yıllık ertelemenin gerekli olduğunu belirtti. Birçok kurul üyesi, erteleme kararı verilecekse, ne kadar erken verilirse taraflar için o kadar iyi olacağı konusunda mutabık kaldı. Tüm Kurul üyeleri IFRS 17'nin 1 yıl ertelenmesi yönünde oy kullandı.

IFRS 9 DA 2022'DE

Eylül 2016'da değiştirilen IFRS 4 standardı, ana faaliyet alanı sigortacılık olan firmaların IFRS 9 geçişini 2021'e kadar ertelemesine izin vermektedir. Kurul, IFRS 9 geçişini de IFRS 17 ile birlikte ilk defa 2022'de uygulanacak şekilde uzattı. 2016'da alınan geçici erteleme kararında, IFRS 9'un IFRS 4 ile birlikte uygulanmasından dolayı oluşabilecek muhasebe uyumsuzluklarını, kâr zarar değişkenliğini ve IFRS 9'un IFRS 17'den önce uygulanması sonucunda oluşacak ek masrafı önlemek amaçlanmıştı. Kurul, diğer IFRS raporlaması yapan şirketlerle ertelemeye konu olan şirketlerin IFRS 9'a geçişi arasındaki zamanı kısıtlamak amacıyla IFRS 9'un ertelenme tarihini IFRS 17'nin geçerlilik süresine bağlamak yerine, ertelemeye süre limiti koydu. IFRS 9 erteleme kararının alınmasında Kurul, IFRS 9'un bir an önce uygulanmasının getireceği fayda ile, özellikle beklenen kredi zararlarının açıklanması ve diğer yatırımcılar ile sigortacılar arasında karşılaştırmanın yapılabilmesi, IFRS 9'un IFRS 17'den önce uygulanmasının getireceği ek masraf ve finansal mali tablo kullanıcıları açısından bu durumun yaratacağı komplikasyon arasında bir denge kurmaya çalıştı. Bir kurul üyesi çoğu sigortacının iki standardı aynı anda uygulamaya geçireceğini, geçerlilik tarihlerini ayırmanın implementasyon planları ile çatışabileceğini belirtti.

Kurul üyeleri 13 oya karşı 1 oy ile, IFRS 9'un 1 yıl daha ertelenmesine karar verdi. Birkaç kurul üyesi bu ertelemenin 1 yıl ile sınırlı kalacağının güvencesi ile ertelemeye onay verdiklerini belirttiler.

EY'NİN GÖRÜŞÜ

- IASB'nin IFRS 17'ye ilişkin yapılacak diğer değişikliklerin kapsam ve mahiyetine ilişkin detaylı bir açıklama vermeden erteleme kararını almış olması ilgi çekici. Kurul üyeleri, yürürlükte olan implementasyon projelerinin çok aksamaması, planlama ve bütçelemede netlik sağlanması açısından tarafların, erteleme kararının en kısa zamanda verilmesini özellikle talep ettiğini belirtti. 1 yıllık erteleme kararı, Kurul'un gelecek aylarda standarda ilişkin büyük boyutta bir değişiklik yapmayacağının göstergesi.
- Çoğu sigortacı IFRS 17 implementasyonu için 1 yıl ekstra süreyi hoş karşılayacak. Bu erteleme sigortacılara yalnızca kontrollü ve güçlü bir süreç planlaması ve implementasyonu için yeterli süre vermekle kalmayacak, sonuçların analizi ve anlaşılabilmesi için finansal tablo kullanıcılarının ve diğer tarafların hazırlanması için ek süre sağlayacak.
- Finansal tablo hazırlayıcılarının ertelemeyi nasıl değerlendirecekleri ve ne karşılık verecekleri, IFRS 17 projelerindeki güncel durumları ile birebir ilişkili. Varolan proje planlarının gözden geçirilmesi için şimdi iyi bir zaman. Planlama alternatifleri geliştirilebilir:
  - *Varolan planlama ile devam etmek. 1 yıllık erteleme süresi, başka türlü yetişmeyecek işlerin tamamlanması için kullanılabilir ve hız kesmeden projeye devam edilebilir.*
  - *Aktivitelerin fazlandırmasının gözden geçirilmesi. Ekstra 1 yıl, implementasyon ve testler için daha çok zaman demek. Kapsama daha fazla içsel kaynak dâhil edilebilir.*
  - *Projelerin yavaşlatılması veya ara verilmesi. Bu alternatif hız kaybına yol açacağı ve masrafların ikiye katlanma ihtimali dolayısıyla ertelemenin sadece 1 yıl olduğu düşünüldüğünde riskli gözüküyor. Fakat yine de kaynak sıkıntısı çeken şirketler açısından tercih edilebilir.*
- Birçok sigortacı IFRS 9'un geçici ertelenmesinin 1 yıl uzatılmasını hoş karşılayacak. Her iki standardın da implementasyon tarihleri paralel oldu.
- Birkaç ay içinde, standarda çok önemli düzenlemeler getirilecek. Bu düzenlemeler ek implementasyon aktiviteleri oluşturursa 1 yıl ertelemenin ek yararları ortaya çıkar.
- Regülatörlerin de bu ertelemeye nasıl tepki verdikleri, ertelemeyi uygulayıp uygulamayacakları önemli olacak.

Bir sonraki Kurul toplantısı Aralık ayında gerçekleşecek ve olası düzenlemeler görüşülecek."



Yedek parça fiyatlarındaki %68'e varan artış ve sigorta şirketlerinin henüz ücret artırmaması kasko branşının 2018'i teknik zararla bitirme tehlikesine yol açtı.

KASKO	2015	AO %	2016	AO %	2017	AO %	2018
Prim (milyon TL)	3888	13.1	4399	10.3	4850	11.9	5425
Tazminat (milyon TL)	2751	12.8	3104	10.3	3424	29.5	4435

AO: Artış Oranı

Kaskoda teknik zarar tehlikesi

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2018 yılı Eylül sonu Motorlu Taşıtlar Sigorta İstatistikleri'ni yayımladı. Sigorta şirketleri, bu yılın ilk 9 ayında trafik sigortasında 9 milyar 138 milyon lira, kaskoda ise 5 milyar 425 milyon lira prim üretti. 3. çeyrekte üretilen 36 milyar 446 milyon liralık primin %40'ına denk gelen bu iki branşın kârlılığı, sektör için çok önemli. En büyük gider kalemi olan tazminatlara bakıldığında trafikte 5 milyar 291 milyon, kaskoda 4 milyar 435 milyon liralık bir tutar karşımıza çıkıyor. Kaskoda üretilen toplam prim ile ödenen toplam tazminat arasındaki makas daralıyor. Önceki yıllarda aynı oranda artış gösteren tazminat ve prim değerleri, geçen bir yıl içinde bu düzenin dışına çıktı. Son 4 yılın istatistikleri göz önüne alındığında 2015'in ilk 9 ayında üretilen prim 2016'nın aynı dönemine gelindiğinde %13 artmış. Aynı zaman zarfı içinde ödenen tazminata baktığımızda da hemen hemen aynı oranı, %12'yi görüyoruz. 2016 ile 2017'nin üçüncü çeyreklerindeki prim üretimlerini kıyasladığımızda %9, tazminatları kıyasladığımızda %10'luk bir artış hesaplıyoruz. Görüldüğü gibi prim ile tazminatın artış oranları paralellik gösteriyor. Ancak 2018'in ve 2017'in üçüncü çeyreklerine baktığımızda bu durum değişiklik gösteriyor. Toplam prim %11 oranında artarken tazminatlar %29 arttı. Bugüne kadar paralellik gösteren oranlar son bir sene içinde sektörün aleyhine bozulmuş durumda. Üstelik üretilen primdeki artışın enflasyonun altında kalması, ödenen tazminatın ise enflasyonun üstünde olması dikkat çekici bir diğer nokta. Bu durum döviz kurundaki dalgalanmaya, sigorta şirketlerinin henüz kasko ürününde fiyat artırmamasına ve yedek parça maliyetlerindeki artışa bağlanıyor.

KASKO	2015	2016	2017	2018
Prim (milyon TL)	3888	4399	4850	5425
Tazminat (milyon TL)	2751	3104	3424	4435
Tazminat / prim (%)	70.8	70.6	70.6	81.8

YEDEK PARÇA FİYATLARINDA ENFLASYON %68

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) yayımladığı rapora göre, 2017 ile 2018'in eylül aylarındaki yedek parça fiyatlarına bakıldığında %68 oranında bir fiyat artışı göze çarpıyor. Şirketlerin hasar ödemeleri noktasında en büyük gider kalemlerinden biri olan yedek parça maliyetlerindeki artış eşdeğer parça uygulamasıyla bir nebze dengelenmiş gibi gözüküyor. Yine TÜİK'in rakamlarına bakıldığında trafik ve kasko dallarında son bir sene içerisinde %30 oranında fiyat artışına gidildiği ortaya çıkıyor. TÜİK raporunda ayrı bir kategori olarak yer alan 'Araçlarının Tamirane ve Bakımına Ödenen Ücretler'de son iki yılın 9 aylık dönemlerini kıyasladığımızda %45'lik bir fiyat artışı ortaya çıkıyor.

KASKODA PRİMİN %82'Sİ TAZMİNAT OLARAK ÖDENDİ

Bir başka hesaplamayla trafikte üretilen primin %57'si, kaskoda üretilen primin %82'si tazminat olarak ödendi. Kaskodaki %82'lik oran dikkat çekiyor. Önceki yıllarla kıyaslama yaparsak, yıllardır %70 seviyesinde gezinen oranın %82'ye yükseldiği gözüküyor.

Bununla birlikte trafikte muallak tazminat 8 milyar 686 milyon lira, devreden muallak tazminat 7 milyar lirayken kaskoda muallak tazminat 1 milyar 757 milyon lira, devreden muallak tazminat 1 milyar 423 milyon lira olarak hesaplandı.

TRAFİKTE ÖDENEN TAZMİNAT %19 ARTTI

Zorunlu trafik sigortasına geçen sene getirilen tavan ve havuz düzenlemeleri, etkisini artırarak göstermeye devam ediyor. Aylık düzenli zammın %1'den %1.5'e çıkarılması bir nebze zararı düşürse de üretilen primdeki artış %14 ile enflasyonun altında kaldı. Bununla birlikte şirketlerin tazminat ödediği dosya sayısı bu sene %13, ödenen tazminat %19 oranında arttı.

2018 SONU BEKLENTİLERİ

2016 yılında 18 milyon lira teknik kârın elde edildiği zorunlu trafik sigortası, tavan ve havuzun getirildiği 2017'yi 535 milyon lira zararla kapatmıştı. Kasko 2016'da 457 milyon lira teknik kâr getirirken 2017'de 290 milyon lira kâr getirmişti. 2018'de trafikte zararın artması, kaskodaki teknik kârın da azalması bekleniyor.

OTO SİGORTALARDA HASAR MALİYETLERİ ARTIYOR

Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) tarafından düzenli olarak yayımlanan Hasar Takip Merkezi istatistiklerine göre, eksper raporlarına yansıyan hasarlarda geçen seneye göre büyük bir artış dikkat çekti. Özellikle kasko branşında hasar büyüklüğü 3 bin liranın üzerine çıkan dosya sayısı geçen senenin ilk 10 ayında göre %26 arttı. Aynı hesaplamayı trafik branşı için yaptığımızda ise %37 gibi büyük bir artış oranı karşımıza çıktı. Yani sigorta şirketlerinin 3 bin liranın üzerinde hasarla karşılaştığı dosya sayılarında önemli bir artış var. 3 bin lira üzeri hasar dosyaları artarken toplam hasar dosya sayısında kayda değer bir değişiklik yaşanmadı. Bu da hasar maliyetlerinin arttığını gösteriyor.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

2019 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda doğrudan veya dolaylı olarak sigorta sektörünü ilgilendiren düzenlemeler mevcut. Sektörün 2019 yılı yol haritası olarak görülen programda; Bireysel Emeklilik Sistemi, Türkiye Reasürans Havuzu, tarım sigortaları, ihracat kredi sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortasına yönelik düzenlemeler yer alıyor.



Sektörün yol haritası CUMHURBAŞKANLIĞI PROGRAMINDA

İçinde sigorta sektörünü ilgilendiren konuların yer aldığı '2019 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı' 27 Ekim tarihinde Resmi Gazete'de yayımlandı. Toplam 303 sayfadan oluşan Cumhurbaşkanlığı Programı'nda orta vade hedefleri ve bu doğrultuda alınacak toplam 444 tane tedbir açıklandı. Bu amaç ve hedeflerin arasında sigorta sektörünü doğrudan ilgilendiren otomatik katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki düzenlemeler, kurulması planlanan Türkiye Reasürans Havuzu, 1.2 milyar liralık tarım sigortaları desteği, ihracat kredi sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortasına yönelik teşvik dikkat çekti. Bunların dışında dolaylı olarak sigortacıları ilgilendiren siber risk, kişisel verilerin korunması, girişimcilik, inovasyon, kentsel dönüşüm, iklim değişikliği, sağlık turizmi, para politikası veya yurt içi tasarruflar gibi konu başlıkları program içinde yer aldı.

2019 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı, dünya ekonomisindeki gelişmelerin Türkiye'de yarattığı riskler ile başlıyor. Özellikle ABD Merkez Bankası'nın (FED) faiz artışları ve Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) varlık alım programında sona gelinmesinin, gelişmekte olan ülkelerde finansal koşulların gittikçe sıkılaşması gibi bir risk oluşturacağı belirtildi. Ayrıca programa göre, Euro Bölgesi ekonomisi üzerinde risk ve belirsizlik oluşturması beklenen unsurlar da şöyle: Küresel düzeydeki ticari gerilimin artması, ECB'nin para politikası, normalleşme sürecine ilişkin üye ülkelerin olası uyum sorunları, İngiltere'nin AB'den ayrılma (Brexit) süreci, İtalya ekonomisindeki mali kırılganlıklar ve Avrupa dışındaki jeopolitik ve siyasi gerilimler ile göçmen sorunu.

Dünya ekonomisindeki gelişmelerin ardından Türk sigortacılığının genel bir değerlendirilmesinin yapıldığı programda "Birleşme ve satın almaların gözlendiği sigorta sektörüne yabancı sermayenin etkisi, sektörün gelişme potansiyelinin yüksek olması nedeniyle devam etmektedir" ifadeleri kullanıldı. Finans kuruluşlarının sektör payları, büyüme potansiyeline örnek olarak gösterilebilir. Finans sektöründe, bankaların sektör payı 2018'in ilk 6 ayında %86 iken sigorta ve emeklilik şirketlerinin sektör payı aynı dönemde %4 olarak hesaplandı. Yeni düzenlemelerle birlikte emeklilik dahil sigortacılığın pazar payının büyümesi öngörülüyor.

OTOMATİK KATILIM'DA SÜRDÜRÜLEBİLİR ARTIŞ

Bu büyüme potansiyelinin gerçekleşmesinde Otomatik Katılım Sistemi (OKS) önemli bir rol oynayacak. Programda 2017 yılında uygulanmasına başlanan ve çalışanların kademeli olarak geçişi devam eden OKS'de katılımcı sayısının ve fon büyüklüğündeki artışın sürdürülebilir olmasına yönelik iyileştirmeler gerçekleştirileceği belirtiliyor. OKS'nin devreye sokulduğu günden bugüne 5 milyondan fazla insan sistemde kalmayı tercih etse de cayma oranları %50'lerde geziniyor. Bu da 5 milyon kişinin daha sisteme dahil edilmesinin yollarının arandığını gösteriyor.

Cumhurbaşkanlığı Programı'nda ayrıntılara girilmese de geçtiğimiz yıl içerisinde cayma süresinin uzatılması, İngiltere'deki gibi emekli olana kadar sistemden çıkışın yasaklanması veya çıkışların zorlaştırılması, işveren katkısı, 18 yaş altının BES'e dahil edilmesi, devlet katkı payı hak ediş sürelerinin kısaltılması ve sistemden çıkanların 2 yıldan önce geri dönebilmesi gibi fikirler gündeme gelmişti.

Programda ise şu ifadeler yer aldı: "Sistemin yeniden yapılandırılması ve genel süreçlerin iyileştirilmesine ve netleştirilmesine yönelik olarak operasyonel düzenlemeler yapılacaktır. Kalma oranlarını iyileştirmeye yönelik birincil ve ikincil mevzuatta değişiklik çalışmaları yapılacaktır."

2018 yılı içerisinde yine gündeme gelen bir diğer iddia "oto BES'te Avusturya

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASINA TEŞVİK



Sigorta sektörünün yol haritasını belirleyecek olan 2019 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda tamamlayıcı sağlık sigortasına ilişkin ifadeler de yer aldı. Geri ödeme kapsamında olmayan sağlık hizmetlerinin sağlanmasında tamamlayıcı sağlık sigortası modellerinin geliştirilmesine yönelik ihtiyacın devam ettiği belirtildi. Ayrıca programda "Tıbbi ve ekonomik değerlendirme çalışmalarını dikkate alan bir geri ödeme sistemi oluşturulacak, geri ödeme kapsamında olmayan sağlık hizmetlerinin sağlanması için tamamlayıcı sağlık sigortacılığı teşvik edilecektir" dendi.
2018 yılının çok satan ürünlerinden biri olan tamamlayıcı sağlık sigortası, SGK ile anlaşmalı özel hastanelerin tedavilerde talep edeceği her türlü fark ücretini karşılıyor. Cumhurbaşkanlığı Programı'nda bahsi geçen tamamlayıcı sağlık sigortası ise geri ödeme kapsamında olmayan sağlık hizmetlerini işaret ediyor.

SAĞLIK TURİZMİ SEKTÖR İÇİN RİSK Mİ KAZANÇ MI?

Programda sağlık turizminin geliştirilmesine yönelik de uygulamalar yer alıyor. Edindiğimiz bilgilere göre sağlık turizmi, sigorta şirketleri için bir risk oluşturuyor. Başka bir havuz uygulaması olan Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nda uzun bir süredir fiyat artışına gidilmemiş olmasından dolayı bu branşta teknik zararın artan bir seyir halinde olduğu biliniyor. Sağlık turizminin büyümesi, primlerde bir artış olmaması halinde zorunlu hekim sigortasından edilen teknik zararın artmasına yol açabilir.
Programa göre, sosyal güvenlik sisteminin aktüeryal dengesini bozucu uygulamalardan kaçınılması ve sağlık harcamalarının kontrol altına alınması suretiyle sosyal güvenlik sisteminin uzun dönemli mali sürdürülebilirliğinin iyileştirilmesi amaçlanıyor. Bu kapsamda gereksiz tetkik ve tahlil işlemlerinin yapılmaması sağlanacak. Bu problemin benzeri özel hastaneler için de geçerli. Gereksiz harcamayı engellemek adına devlet hastaneleri için uygulaması planlanan projenin özel hastanler için de uygulanması gündeme gelebilir.

modeli" oldu. Bu modele göre, OKS'den çıkış yasaklanacak ancak ilk kez ev alımı ve ciddi hastalıklar durumunda çıkış serbest kalacak. Yani OKS'den çıkan kişi birikimini konut peşinatı olarak kullanacak. İddialar bu yöndeyken "Yurtiçi tasarruflar" bölümünde yer alan "Birikimlerin uzun vadeli finansal araçlara yönlendirilmesi amacıyla yapı tasarrufu sistemine ilişkin altyapı oluşturulacaktır" ifadesi BES'e benzer bir sistem olan Yapı Tasarruf Sandığı'nı hatırlattı. 2018 yılında gündeme gelen bu sandığın da 2019'da kurulması bekleniyor. Şunu da not düşmek gerekiyor: Kimi sigorta şirketi yöneticileri OKS'nin zorunlu olmasına karşı yönde fikir beyan ettiler, zorunluluk yerine özendirici bir politika izlenmesinden yanalar.
Bir diğer değişiklik de Emeklilik Yatırım Fonlarının Kuruluş ve Faaliyetlerine İlişkin Esaslar Hakkında Yönetmelik ile Emeklilik Yatırım Fonlarına İlişkin Rehber'de yapılacak.

REASÜRANS HAVUZU'NUN MODELİ BELİRLENECEK

2019 Programı'nda sektörün yeni bir havuzu olacağına dair madde dikkat çekiyor. Ayrıntılara girmeden önce şunu belirtelim: Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin (STD) düzenlediği konferansta altı çizildiği gibi problemli her branşa çözüm olarak havuz getiriliyor ve genel olarak havuz başarılı bir sonuca ulaşıyor. Bu tespiti yapan üst düzey yöneticiler, sigorta şirketlerinin 'aracı' konumuna gelmesi ile bir risk oluştuğunun da altını çiziyor. 2019'un Aralık ayına kadar kurulması planan havuzun ismi Türkiye Reasürans Havuzu. Yalnız bu havuza ilişkin kesin sonuçlara henüz ulaşılmadığı, program metninde şu şekilde ifade ediliyor: "Türkiye Reasürans Havuzu'na ilişkin model belirlenecek ve söz konusu havuzun faaliyete geçmesine yönelik çalışmalar yürütülecektir."
Kurulması planan havuza dair medyaya yansıyan haberlere göre, sigorta bulamayan; mobilya, boya, plastik, çırçır, deri ve bazı tekstil ürünleri üreten tesisler için havuz oluşturulacak. DASK benzeri olması ve bina tamamlama sigortasını da kapsaması ortaya atılan fikirler arasında.

KEFALET SİGORTALARI YAYGINLAŞACAK

Cumhurbaşkanlığı Programı'nda ihracat kredi ve kefalet sigortaları da yer aldı. Ticaret Bakanlığı ve Türk Eximbank işbirliği içinde yaygınlaşması planlanan ihracat kredi sigortasında, ihracatçıların değişen finansman ihtiyaçlarının karşılanmasının dikkate alınacağı vurgulandı. Özellikle Eximbank'ın ihracat kredi sigortası imkanları geliştirileceği ve

HEDEF: TARIM SİGORTALARINDA 1.2 MİLYAR LİRALIK DEVLET DESTEĞİ

Bir diğer havuz uygulaması olan TARSİM'de de devlet desteğinin artmasına yönelik planlamalar Cumhurbaşkanlığı Programı'na girdi. 2017'de 860 milyon lira ve 2018'de 958 milyon liraya varan devlet desteğinin 2019 yılında 1 milyar 220 milyon lira olması hedefleniyor. Yani önceki yıla %27 gibi enflasyon oranının da üzerinde bir artış söz konusu. Bununla birlikte, Tarım Sigortası Destekleme Ödemeleri'nin Tarımsal Destekleme Bütçesi'ndeki payının yüzde 6.6'dan yüzde 7.2'ye yükseltilmesi de hedeflerden bir diğeri. Yine programda TARSİM'in önemi ve Çiftçi Kayıt Sistemi'yle birlikte çiftçilerin tarım sigortalarından faydalandıkları hatırlatıldı.





KENTSEL DÖNÜŞÜMDE ÖNCELİK AFET RİSKİ

Sigorta şirketlerinin ciddi bir risk üstlendiği, başta deprem olmak üzere afet riski taşıyan tüm bölgelerle ilgili kentsel dönüşüm projelerinin hedef ve amaçları Cumhurbaşkanlığı Programınca tanımlandı. Buna göre afetlerle ilgili mevzuat yeniden düzenlenecek. Özellikle Türkiye Afet Risk Azaltma Planı (TARAP) hazırlanacak ve yeniden yapım süreçlerinde gerçekleştirilecek faaliyetlere ağırlık verilecek. Bununla birlikte yüksek afet riskli alanlar öncelikli olmak üzere afet risklerinin belirlenmesi yönelik mikro bölgeleme çalışmaları tamamlanacak.

çeşitlendireceği belirtildi.
Ayrıca ürünlerde çeşitlilik sağlamak amacıyla yeni sigorta programlarının uygulamaya konulacağı bilgisi verildi. Geçen sene yapılan düzenleme ile sigorta şirketlerine banka teminat mektubu yerine kefalet sigortası yapma imkanı tanınmıştı. Programda teminat mektupları yerine yeni sigorta programlarının kullanılması suretiyle sigorta hacminin artırılması hedeflendi. Kefalet sigortasının özellikle bankadaki kredi limitini başka alanlarda kullanmak isteyen firmalar için büyük kolaylık sağlarken gelişmiş ülkelerde bu sigorta ürünü banka teminat mektubundan daha sık kullanılıyor.

TEKNİK MÜŞAVİRLİK FİRMALARINA DA SİGORTA

Yerli teknik müşavirlik firmalarının inşaat sektörünün tüm üretim süreçlerinde ve kamu-özel işbirliği projeleri ile kentsel dönüşüm gibi alanlarda daha etkin faaliyet göstermeleri temin edilecek.
Bu kapsamda teknik müşavirlik firmalarının yurt dışında üstlendikleri projelerin artırılması için mesleki sorumluluk sigortasında destek sağlanacak. Bu alanda sağlanacak devlet desteği, sigorta sekörü için yeni fırsatlar yaratabilir.

HEDEF: TRAFİK KAZALARINDA ÖLÜMLERİ %50 AZALTMAK

Sigorta şirketlerinin en çok prim ürettiği ve en çok tazminat ödediği zorunlu trafik sigortasında, 2017 Nisan ayında getirilen tavan uygulaması uygulamasından beri zarar ediliyor. Cumhurbaşkanlığı Programı'nda dolaylı olarak sigorta şirketlerinin ettiği zararı azaltacak hedefler mevcut. Karayolu Trafik Güvenliği Stratejisi ve Eylem Planı'nda yer alan, trafik kazası nedeniyle meydana gelen ölümlerin %50 oranında azaltılması hedefi doğrultusunda özetle yapılacak işler şunlar:

- Trafik Elektronik Denetim Sistemlerinin kullanımı Akıllı Ulaşım Sistemleriyle entegre bir şekilde yaygınlaşacak.
- Trafik denetimlerinin sayısı ve etkinliği artırılacak.
- Yol kullanıcıları trafik güvenliği konusunda bilinçlendirilecek.
- Kaza kara noktası ile sinyalize kavşak iyileştirilmesi yapılacak. Otokorkuluk yapım ve onarımı ile yatay ve düşey işaretleme gerçekleştirilecek.

YARGI, FİNANS ALANINDA UZMANLAŞACAK

Sigortacılık gibi uzmanlık gerektiren bir sektörün daha iyi anlaşılması ve yorumlanması noktasında yargının eksikleri olduğu birçok kez dile getirildi. Hasar anından 4 yıl geçtikten sonra sigorta şirketlerinin karşısına çıkan tazminat talebi, sigorta şirketlerinin ileriye dönük hesaplamalarında büyük sapmalara sebep oluyordu. Ayrıca mevzuat değişikliklerinin mahkemelerde uygulanmaya başlamaması başka bir problem oluştururken sektörün üst düzey yöneticileri, bu değişikliklerin anlaşılmasının uzun bir süre aldığını belirten demeçler veriyordu. Bu durum Program ile değişecek gibi. Buna göre, yargının finans alanında uzmanlaşmasını sağlamak üzere yeni ihtisas mahkemelerinin kurulmasına yönelik hazırlık çalışmaları yapılacak. Hatta hakim ve savcıların bu alandaki kapasitesinin artırılması sağlanacak.



İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE KARŞI SEKTÖREL BİLİNÇLENDİRME

Sigorta şirketleri için en büyük risklerden biri olarak kabul edilen "iklim değişikliği" de programa dahil edildi. Buna göre, iklim değişikliği ile mücadele ve uyum için ulusal uygulamalar güçlendirilecek. Özellikle iklim değişikliğinden etkilenecek sektörlerde uyum ve bilinçlendirme çalışmaları yapılacak. Burada "uyum" ifadesinin altını çizmek gerekiyor. İklim değişikliği, 2017 ve 2018 yılları içerisinde ani dolu yağışları ve sel baskınları ile kendini göstermişti. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Can Akın Çağlar, sadece 2017 Temmuz ayında meydana gelen İstanbul'daki dolu ve sel felaketinden kaynaklı 520 milyon liralık tazminatın ödendiğini söylemişti. Bu sebeple iklim değişikliğine karşı bilinçlendirme çalışmaları sigorta sektörü için büyük önem arz ediyor.
Bununla birlikte tarım sektörünün de iklim değişikliğine uyumu konusunda kabiliyeti ve kapasitesini artırmaya yönelik çalışmalar yapılacak. Bu çalışmaların TARSİM'in ödediği hasarlarda düşüşe sebep olması bekleniyor.

KVKK'DA HUKUKİ ALTYAPI TAMAMLANACAK

1 Ocak 2018 itibarıyla yürürlüğe giren Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik'in tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılıkta da kişiye özel fiyatlama yapmayı zorlaştıracağı düşünülüyor. Bu durumun sigortalıların menfaatine olmaması sebebiyle, ilerleyen zamanlarda bu konuda sektörel düzenlemelere gidilmesi bekleniyordu. Konuyla ilgili olarak "Kişisel verilerin korunumu alanında hukuki altyapı tamamlanacaktır" ifadesinin kullanıldığı Cumhurbaşkanlığı Programı'nda hukuki altyapıya ilişkin ayrıntılara girilmedi. Öte yandan sigorta şirketleri için bir fırsat barındıran siber güvenliğe ilişkin mevzuat düzenlemelerinin 2019 Aralık sonuna kadar tamamlanacağı bilgisi verildi.

BİLİŞİM VADİSİ TAMAMLANACAK

Dijitalleşme, sigorta sektöründe olduğu gibi diğer sektörlerde de giderlerin azaltılması, hizmet kalitesinin artması ve müşteriye ulaşımda birtakım avantajlar sağlayacak. Bununla birlikte rekabetin fiyattan kaliteye kaymasını sağlayacak. Yenilikçi girişimciliği desteklemek amacıyla kuluçka ve hızlandırma merkezlerine ilişkin düzenlemelere Cumhurbaşkanlığı Programı'nda yer verildi. Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı'nın yürürlüğe alınması ile başlayacak olan destek süreci ile birlikte 2019 yılında 10 adet kuluçka merkezi kurulması hedefleniyor. Yine 2019 Aralık sonuna kadar Bilişim Vadisi'nin bütün kısımlarıyla tamamlanması ve yüzde 50'lik doluluk seviyesine ulaşması amaçlanıyor.

COFACE SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ EMRE ÖZER:

Şeffaflık, alacak sigortasının yaygınlaşması için önemli

Tüm dünyada 1940'lı yıllardan bu yana ticari alacak sigortası alanında üç büyük şirket var ve bu şirketlerin tamamı yaklaşık 10 yıldır Türkiye'de kendi ofisleriyle faaliyet gösteriyor.
Bu şirketlerden biri olan Coface Sigorta'nın Genel Müdürü Emre Özer, Cumhurbaşkanlığı Programı'nda yer alan ihracat kredi ve kefalet sigortalarıyla ilgili değerlendirmelerde bulundu. Ticari alacak sigortası için 10 yıl gibi bir sürenin çok uzun olmadığını vurgulayan Özer, "Ancak ürün gelişim sürecini tamamlayıp büyüme dönemine girdi. Bu süreçte yaygınlaşabilmesi ve daha fazla katkı sağlayabilmesi için kamu desteği oldukça önemli bir yer tutuyor" dedi.
Kamu kadar sektöre de iş düştüğünü belirten Coface Sigorta Genel Müdürü Emre Özer, "Türkiye'ye baktığımızda firmaların en önemli ihtiyaçlarının ticari alacak sigortası ile birlikte finansman hizmeti olduğunu görüyoruz. Poliçenin ikinci derece teminat olarak kabul edilmesi büyük bir adımdı. ancak kullanımı yaygınlaştırabilmek ve bu bilinci bankalar nezdinde yaygın hale getirebilmek için birlikte hareket ederek çeşitli kampanyaları beraber yürütebiliriz. Ayrıca finansal bilgi paylaşımının teşvik edilmesi ve şeffaflık ticari alacak sigortasının yaygınlaşması adına önemli. Finansal bilgilerini paylaşan firmalar limit konusunda daha avantajlı bir duruma geçerek ticaretlerini güvenle büyütebiliyor. Bu nedenle finansman konusunda olduğu gibi ortak projeler başlatmak ve yürütmek bilgi şeffaflığı ve paylaşımı için de yararlı olacaktır" değerlendirmesinde bulundu.

ALACAK SİGORTASI, 2. DÜNYA SAVAŞI'NIN ARDINDAN ÇIKTI

Alacak sigortasının yaygınlaşmasının ekonomiye de katkıda bulunacağını söyleyen Özer, sözlerine şöyle devam etti: "Ticari alacak sigortasında dünya pazarının %70'den fazlasını üç şirket yönetiyor ve ürünün doğduğu Avrupa ülkelerinde penetrasyon oranları yüzdeli rakamlarla telaffuz edilirken bizde henüz bindeli rakamlar konuşuluyor. Ticari alacak sigortasının çıkış tarihine baktığımızda da amaçlardan birinin İkinci Dünya Savaşı'nın ardından ekonomiyi canlandırmak ve firmaların güvenle büyümelerini desteklemek olduğunu görüyoruz. Ülkemizdeki potansiyel ve ihtiyaçlar dikkate alındığı zaman ise ticari alacak sigortasının büyümeyi belirleyen faktörlerle doğrudan ilişkisini ortaya koymak gerekir. Gerek yurt içi ticarette gerekse ihracatta firmaların satış yapabilmeleri ve rekabet edebilmeleri için ihtiyaç duydukları güvenceyi sağlayan ticari alacak sigortası aynı zamanda ekonominin canlanmasına katkı sağlıyor. Bunun yanı sıra şeffaflığı teşvik ettiği için güven ortamını da destekliyor ve kayıt dışı ekonomiyi küçültüyor."

"Finansal bilgi paylaşımının teşvik edilmesi ve şeffaflık, ticari alacak sigortasının yaygınlaşması için çok önemli" diyen Coface Sigorta Genel Müdürü Emre Özer, "Bu ürün şeffaflığı teşvik ettiği için güven ortamını da destekliyor ve kayıt dışı ekonomiyi küçültüyor" diye konuştu.



AKTÜERLER DERNEĞİ BAŞKAN YARDIMCISI ŞİRZAT ÇETİNKAYA:

Aktüeryal olarak iklim değişikliğinin etkisini tahmin etmek oldukça zor

2019 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda sektörlerin iklim değişikliğine uyumu konusunda çalışmalar yapılacağı da belirtiliyor. Küresel ısınmanın çevresel etkisi gittikçe artarken iklim değişikliğinden etkilenecek olan sektörlerin başında sigortacılık geliyor. Buna karşın birçok alanı doğrudan veya dolaylı olarak etkileyen iklim değişikliği, aktüeryal hesaplamalar için hâlâ bir bilinmeyen olarak yer alıyor.
National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA) tarafından paylaşılan istatistikler ve veriler, son yıllarda iklim değişiklikleri ile birlikte yaşanan yıkıcı doğa olaylarının sayısındaki artışı da gözler önüne seriyor. İklim değişikliği ve bu sebeple ortaya çıkan istatistiki verilerin aktüeryal hesaplamalarda kullanılmasına ilişkin konuşan Aktüerler Derneği Başkan Yardımcısı Şirzat Çetinkaya şunları söyledi: "Yaşanan doğal afetler gerek çevresel, gerek sosyolojik ve gerekse finansal olarak birçok farklı alanı etkiliyor. Aktüeryal olarak iklim değişikliklerinin yaratacağı etkiyi incelemek ve tahmin etmek oldukça önemli ancak bir o kadar da zor. Çünkü iklim değişikliği, uzun süreli bir durum. Burada kısa süreli bir değişiklik ve etki mevcut değil. Dolayısıyla üç temel bilinmeyen söz konusu: Karşılaşma süresi, karşılaşma sıklığı ve karşılaşma şiddeti. Bu üç temel bileşen stokastik bir yapıda olacağı için tahmin etmek de, modellemek de kolay değil. Modellemeye esas veriye sahip olmak ve bu verinin geleceği tahminde ne kadar kullanılabileceği de düşünülmesi gereken bir diğer konu."

'TÜM FAKTÖRLER TETİKLENECEK'

Aktüeryal çerçeveden bakıldığında hayat, emeklilik, sağlık ve hayat dışı gibi tüm alanları ayrı ayrı etkileyecek olan faktörlerin, iklim değişikliği ile tetikleneceği vurgulayan Aktüerler Derneği Başkan Yardımcısı Çetinkaya şu örnekleri verdi: "Sıcaklık artışları ile hastalıklar değişebilir. Bu durum sağlık sigortalarını etkiler. Artan sıcaklıklar kişinin yaşama olasılığı ve süresini değiştirir. Ancak vefat eden kişilerin neden vefat ettiğine ilişkin alt detay nedenler yazılmadığı için bu durum veride gözden kaçmakta ve tespit edilememekte. Bu durum da hayat sigortalarını ve emeklilik planlarındaki projeksiyonları değiştirebilir. İklim değişiklikleri ile gerçekleşebilecek su sıkıntısı da ayrıca mortalite, morbidite varsayımlarını etkileyebilecek önemli bir etken. İklim değişiklikleri nedeniyle etkinin en hızlı ve direkt olarak hissedileceği alan tarım sigortaları. Yaşanan kuraklıklar, sıcaklık artışları verim oranlarını, mahsul kalitesini etkileyecek. Ancak bu durumların olasılığının belirlenmesi ve tahmine dönüştürülmesi de kolay değil. Ekstrem olayların modellenmesi alanında aktüerlerin kendilerini geliştirmelerine ihtiyaç olacak. İklim değişikliği ile gerçekleşecek doğal afetlerin finansal etkileri ile birlikte hayat dışı sektör etkilenecek. Yeni reasürans anlaşmaları yapılması, yeni muafiyetler konulması, yeni ürünler çıkartılması bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkabilir. Doğal afetler neticesinde sigorta şirketlerinin sermayeleri etkilenecek ve bu durumun yönetilmesi gerekecek."

'SEL VE DOLU SEKTÖRDE FARKINDALIK YARATTI'

Türkiye'de sigorta sektöründe konuyla ilgili farkındalığının yakın dönemde yaşanan sel ve dolu olayları ile oluştuğunu söyleyen Çetinkaya, "Önceki yıllardan daha çok teminat çeşitlendirmelerinin, muafiyetlerin, risk prim hesaplamalarının, hasar etkisinin incelenmeye ve konuşulmaya başlanması ilk adım anlamında güzel bir başlangıç. Ancak yukarıda saydığımız üzere etki alanı geniş bir durum ile karşı karşıyayız ve artan bir eğilim ile bu konu gündemimizde olacak. Bu açıdan bakıldığında bu alana özel olarak eğilmenin gerektiğini düşünmekteyiz" dedi Aktüerler Derneği olarak iklim değişikliklerinin gündemlerimde olduğunu ve 18 Aralık'ta konuyla ilgili bir etkinlik organize ettiklerini sözlerine ekledi.

"Aktüeryal olarak iklim değişikliklerinin yaratacağı etkiyi incelemek ve tahmin etmek oldukça önemli ancak bir o kadar da zor bir durum. Çünkü iklim değişikliği uzun süreli bir durum."



KVKK'ya uyumda ilk iş farkındalık

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na uyum için verilen süre dolmuş da olsa, sigorta sektöründe buna yönelik çalışmalar sürüyor. Uyum için öncelikle şirketlerin çalışanlarından başlayarak farkındalık oluşturması önem taşıyor. Kişisel verilerin korunmasına yönelik tedbirlerin, bireylerin farkındalığı artırılmadığı sürece yetersiz kalacağı ifade ediliyor.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

7 Nisan 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 6698 no'lu Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun birçok hükmü aynı gün, bir kısmı ise 7 Ekim 2016 itibarıyla yürürlüğe girmişti. Kanun'a uyum için verilen iki yıllık süre ise 7 Nisan 2018 tarihinde doldu. Buna karşın, sigorta sektöründe mevzuata uyum çalışmaları hâlâ devam ediyor. Sigorta sektörü, KVKK'dan en çok etkilenen sektörlerin başında geliyor. Verilerin yoğun olarak işlendiği bir sektör olan sigortacılıkta, aynı zamanda özel nitelikli kişisel veriler de sıklıkla kullanılıyor. Bu durum özellikle sağlık branşını ciddi bir şekilde etkiliyor. Sağlık verilerinin Kanun'da özel nitelikli kişisel veri sayılması, bunun en önemli nedeni. Ayrıca sorumluluk sigortaları, can zararı üzerine ödeme öngören tutar sigortaları ve hukuksal koruma sigortalarında da sağlık verileri yoğun olarak kullanılıyor.



2019'DA HUKUKİ ALTYAPI TAMAMLANACAK

Daha önce KVKK konusunu gazetemizde detaylıca inceleyen Prof. Dr. Samim Ünan, bizim yasal düzenlememizin Avrupa Birliği'nin eski kurallarından esinlenilerek yapıldığını, dolayısıyla en son kuralları değil, değişikliğe uğramış kuralları yürürlüğe koyduğumuzu belirtmişti. Bu sebeple cevapsız kalan çok soru olsa da, ülkemizin Avrupa Birliği mevzuatı ve uygulamaları ile uyumlu olma hedefinin bir parçası olarak yürürlüğe alınan mevzuat, ikincil mevzuat çalışmaları ve Kişisel Verileri Koruma Kurulu'nun aldığı kararlarla hâlâ gelişmeyi sürdürüyor. 2019 Cumhurbaşkanlığı Programı'nda da bu konu kendine yer buluyor. Programda "Kişisel verilerin korunumu alanında hukuki altyapı tamamlanacaktır" ifadesine yer verilse de, hukuki altyapıya ilişkin ayrıntı paylaşılmadı.

Konu hakkında görüşünü aldığımız yöneticiler, KVKK'ya uyum için öncelikle gerek kurumlar özelinde gerekse de toplumsal ölçekte farkındalık yaratılması gerektiğini söyledi. Sigorta şirketlerinin, çalışanlarından başlayarak ciddi bir farkındalık oluşturması gerektiği ifade edilirken, kişisel verilerin korunmasına yönelik olarak alınan teknik tedbirlerin, bireylerin farkındalığı artırılmadığı sürece yetersiz kalacağına dikkat çekildi.

TOBB SİGORTA ACENTELERİ İCRA KOMİTESİ BAŞKANI LEVENT KORKUT:

Acenteler arası iş paylaşımı ciddi bir risk yaratıyor

"Acenteler arası hiçbir sözleşme ve kural olmadan yapılan iş paylaşımları KVKK mevzuatı açısından risk teşkil ediyor. Şubelerde müşterilere ait bilgilerin üçüncü şahıslara aktarılması veya çalışanların ayrılması neticesinde başkalarına bilgi taşıması ciddi risk oluşturuyor."



TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun gelişmiş ülkelerde epey bir süredir uygulandığını söyledi. Özellikle dijitalleşme ve mesafeli satışın yoğunlaşmaya başladığı ve ileride daha da yoğunlaşacağı düşünüldüğünde mevzuatın önem kazanacağını dile getiren Korkut, "Özellikle biz acenteler nezdinde sağlık sigortası açısından sigortalılarımızın sağlık bilgileri çok ciddi bir risk oluşturacaktır. Kredi kart bilgilerini aldığımız müşterilerimizin kart bilgileri de yine aynı şekilde ileriye dönük önemli bir husustur" diye konuştu.

Acenteler açısından bakıldığında mevzuatın getirdiği 3 risk gördüğünü belirten Korkut, bunları şu şekilde sıraladı:

"1. Sigorta şirketlerine vermiş olduğumuz müşterilerimize ait bilgiler,
2. Acentelik bünyemizde kalan bilgilerin çalışan personelimiz tarafından üçüncü şahıslara aktarılması riski,
3. Kullandığımız programların yazılımını yapan kişi ve kuruluşlar vasıtasıyla müşteri bilgilerinin üçüncü kişilere aktarılma riski."

Ayrıca acenteler arası hiçbir sözleşme, kural ve mevzuata uygun olmadan yapılan iş paylaşımlarında da risk gördüğünü kaydeden Levent Korkut, "Her ne kadar kağıt üzerinde şube olarak gözükse de aslında hepimizin bildiği üzere bu kişilerin kontrol dışında olan şubeleri olabiliyor. Bu şubelerde müşterilere ait bilgilerin üçüncü şahıslara aktarılması veya çalışanların ayrılması neticesinde başkalarına bilgi taşıması çok ciddi bir risk oluşturmaktadır" dedi.

'MEVZUATA HAZIR DEĞİLİZ'

Acentelerin bu sürece kesinlikle hazır olmadığını ifade eden Korkut, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Zira acenteler özellikle trafik sigortasında azalan komisyonları nedeniyle gelir gider dengesini muhafaza edebilmek adına üretim odaklı davranıyor ve pek de mevzuata uygun olmadan sadece palyatif çözüm üretiyor. Dolayısıyla ileride karşılaşabilecekleri bu ve buna benzer ihbar, kıdem tazminatı, vergi benzeri riskleri de göz ardı ediyorlar. Acenteler, yaptıkları iş modelini gözden geçirmeli, yasa ve yönetmeliklere uygun ve uyum sağlayabilmek için gereken çalışmaları yapmalı ve yasal olmayan iş paylaşımından kesinlikle kaçınmalıdır."

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

Veri işlerken her an sigortalının rızasını aramak gerekmiyor

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, kişisel verilerin korunmasına ilişkin 6698 sayılı Kanun'a uyum sürecinin sona erdiğini, ancak gelinen nokta itibarıyla sektörün mevzuata henüz hazır olmadığını belirtti. Her ne kadar veri sorumlularına, sektör bazında sigorta şirketlerine tanınan iki yıllık kanuni geçiş süresi dolmuşsa da Kanun'a uyum süreci kapsamında kat edilecek mesafenin çok olduğunu ifade eden Gölpınar, "Hâlâ gerek uyum süreci adı altında gerekse de sorumluluktan uzaklaşma adına birçok aksiyonun alınması gerektiğini belirtmek isterim. Özellikle KVKK kapsamında şirket içerisinde veya dışarıdan denetim mekanizması oluşturulmalı. Zaman içerisinde daha da bilinçlenerek uygun bir noktaya gelineceğini düşünmekteyim" dedi.

'ŞİRKETLER ARASINDA BELGE ALIŞVERİŞİ MÜMKÜN'

Sigorta şirketlerinin işin doğası gereği hizmet verdiği kişilere ilişkin birçok veriyi işlediğini, sakladığını ve aktardığını dile getiren Gölpınar, "Bu gerekliliğin bir sonucu olarak kişisel verilerin korunmasına ilişkin ilgili mevzuatın yürürlüğe girmesinden ve Türk hukuk düzeninde meydana getirdiği değişikliklerden en çok etkilenen sektörlerden birinin de şüphesiz sigorta sektörü olduğu kanaatindeyim" dedi.

KVKK kapsamında veri işleme faaliyetinde bulunurken her durumda ilgili kişinin rızasının aranacağı ve böylece sektörde kilitlenmeler yaşanacağı yanılgısına ve kaygısına düşmemek gerektiğini vurgulayan Gölpınar, sözlerine şu şekilde devam etti: "Kanunda her ne kadar veri işleme faaliyetlerinde rıza aranacağı hüküm altına alınmış ise de Kanun'un 5. maddesinin 2. fıkrası ve 6. maddesinin 3. fıkrasında düzenlenen istisnai hallerde sigortacılar sigortalının ya da sigorta ettirenin herhangi bir şekilde rızasına yahut onayına ihtiyaç duymadan sigortacılık faaliyetine devam edebilecektir. Kanunlarda açıkça öngörülme kapsamında Sigortacılık Kanunu'nun 31/A/2 fıkrasındaki düzenlemeden de bahsetmek gerekecektir. Bu düzenleme sayesinde sigorta şirketleri risk değerlendirmesi amacıyla kendi aralarında bilgi ve belge alışverişinde bulunabilecektir."

'SAĞLIK BRANŞINDA TIKANIKLIK YAŞANABİLİR'

Sektörde ve sigortacılık sisteminde özellikle sağlık sigortalarında tıkanıklıklar ve sorunlar yaşanabileceğini düşünen Coşkun Gölpınar, "Zira sağlık verileri ilgili Kanun'da özel nitelikli kişisel veriler arasında sayılmış ve etkin bir şekilde koruma altına alınmıştır. Öyle ki özel nitelikli kişisel verilerin işlenme şartları ve hatta alınması gereken tedbirler için dahi farklı bir düzenleme öngörülmüştür. İlgili kişi onay vermediği sürece sigorta şirketlerinin yapacağı pek fazla bir şey olmadığından süreçte tıkanıklık gözlemlenebilecektir" şeklinde konuştu.

Kanun 2016 yılında yürürlüğe girmiş olsa da uygulamada bazı belirsizlikler olduğunu belirten Coşkun Gölpınar, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Kişisel Verileri Koruma Kurulu bu belirsizlikleri gerek ilke kararlar ile gerekse de konu bazında yayınladıkları rehberler ile gidermeye çalışmaktadır. Uygulamada halen eksiklikler mevcut olmakla birlikte kurulun sektörel bazda düzenleme yapabilme görev ve yetkisi bulunduğunu da belirtmekte fayda vardır. Ayrıca söz konusu uygulama, tek seferde biten bir uygulama olmayıp, sürekli canlı tutulması, denetlenmesi ve geliştirilmesi gereken özelliktedir."

"KVKK kapsamında veri işleme faaliyetinde bulunurken her durumda ilgili kişinin rızasının aranacağı ve böylece sektörde kilitlenmeler yaşanacağı yanılgısına düşmemek gerekir. İstisnai hallerde sigortacılar rıza yahut onaya ihtiyaç duymadan sigortacılık faaliyetine devam edebilecektir."



AXA SİGORTA HUKUK DİREKTÖRÜ VE GENİŞLETİLMİŞ İCRA KURULU ÜYESİ ONUR KOÇKAR:

Mevzuata uyum çalışmaları hiç bitmeyecek bir sürecin parçası

Axa Sigorta Hukuk Direktörü ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Onur Koçkar, Kişisel Verilerin Korunmasına ilişkin mevzuatın, ülkemizin AB uygulamaları ile uyumlu olma hedefinin bir parçası olarak yürürlüğe alındığını hatırlattı. Bu mevzuata uyumun, sadece ülkemizde değil tüm dünyada tartışmalara yol açtığını belirten Koçkar, "Mevzuatın doğası gereği yüzde yüz uyumlu olabilmenin, tabir yerinde ise ulaşılması çok güç bir ideali ifade ettiği söylenebilir. Bu nedenle genel anlayış, bu amaçla yapılan çalışmaların belki de hiç bitmeyecek bir sürecin parçası olduğu, önceliği gerek kurumlar özelinde gerekse toplumsal ölçekte bilgi düzeyi ve farkındalığın artırılmasına vermek gerektiği yönündedir" diye konuştu.

Bu süreçte Kişisel Verileri Koruma Kurulu'nun ilk günden beri sağladığı yönlendirme, iş dünyası ile kurduğu açık iletişim ve gerçekçi bakış açısının en büyük avantaj olarak ortaya çıktığını dile getiren Koçkar, şunları söyledi: "Özetle, sektörün mevzuata hazır olup olmadığı olgusunu, farkındalık ve gösterilen hassasiyet açısından ele almak gerektiğini düşünüyorum. Bu anlamda yabancı sermayeli şirketlerin, bağlı bulundukları grup şirketlerinden gelen talepler ve destek nedeniyle daha iyi durumda olduğunu gözlemliyorum."

Axa Sigorta'nın uyum çalışmalarından da bahseden Koçkar, "Şirketimizde çalışmalar Axa Grubu'nun AB mevzuatı doğrultusunda oluşturduğu standartlar gereği daha önceden başlamıştı. Çalışmalarımızı Kanun'un yürürlüğe girmesini takiben Kişisel Verileri Koruma Kurumu tarafından yayımlanan Yönetmelikler, Tebliğler ile Kurul Kararları ve Rehberler ışığında yerelleştirerek devam ettirdik" dedi.

Önceliklerinin, tüm birim ve çalışanlarının eğitilmesi, gündelik işlerde kişisel verilerin korunmasına yönelik yükümlülüklerin dikkate alınarak davranılması anlayışının yaygınlaştırılması olduğunu aktaran Koçkar, "Zira kişisel verilerin korunmasına yönelik alınan tedbirlerin, bireylerin farkındalığı artırılmadığı sürece yetersiz kalacağı tartışmasızdır" ifadelerini kullandı.

Bununla birlikte şirketin veri envanterinin çıkarılmasının, riskli alanların belirlenerek tedbir alınmasının, gerekli bilgi teknolojisi yatırımlarının yapılarak uygulamaya alınmasının, müşterilere yönelik gerekli aydınlatma bildirimlerinin yapılmasının ve veri işleme noktalarına yönelik kontrollerin uyum çalışmalarının en önemli başlıklarını oluşturduğunu söyleyen Koçkar, diğer uyum çalışmalarından biraz farklı olarak kişisel verilerin korunmasına yönelik çalışmaların hiçbir zaman "tamamlandı" kabul edilemeyecek, dinamik bir yapı oluşturulmasını gerektirdiğinin de altını çizdi.

'GÜVEN SAĞLANIYOR'

Veriye dayalı iş modellerinin her alanda yaygınlaştığı günümüzde kişisel verilerin korunması yönündeki hassasiyetin de aynı hızla yükseldiğini ifade eden Koçkar, "Aynı zamanda anayasal bir güvence altına alınmış olan kişisel veriler bakımından mevzuat sadece kuralları netleştirmektedir. Ancak konu artık yasal zorunlulukların ötesine geçmiş, müşteri güveni açısından da belirleyici hale gelmiştir. Dolayısıyla şirketlerimiz ve sektörümüz tarafından bu alanda yapılacak çalışmalara ayrılacak kaynakların karşılığının fazlası ile alınacağı öngörülmektedir" dedi.

"Kişisel Verilerin Korunmasına ilişkin mevzuata yüzde yüz uyumlu olabilmek ulaşılması çok güç bir ideali ifade ediyor. Bu nedenle genel anlayış, bu amaçla yapılan çalışmaların belki de hiç bitmeyecek bir sürecin parçası olduğu, önceliği bilgi düzeyi ve farkındalığın artırılmasına vermek gerektiği yönündedir."



KPMG TÜRKİYE BİLGİ SİSTEMLERİ RİSK YÖNETİMİ BAŞKANI SİNEM CANTÜRK:

Mevzuat sektörde teknik açıdan iyileşme sağlayacak

"KVKK kapsamında alınması gereken tedbirlerle sigortacılık faaliyetlerini yerine getirirken kullanılan sistem, uygulama ve altyapı daha güvenli hale gelecek. Dolayısıyla KVKK uyum süreçleri teknik açıdan da iyileşmeyi beraberinde getirecek ve sektöre fayda sağlayacaktır."



KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Başkanı Sinem Cantürk, KVKK'ya uyum süresi dolsa da pratikte mevzuat açısından süregelen çalışmaların devam ettiği bilgisini verdi. Cantürk, uyum çalışmalarının tamamlanmama sebepleri olarak şunları söyledi: "Bunlardan biri KVKK'nın yürürlüğe girmesinden sonra ülkemizdeki gündemin ciddi şekilde değişmiş olması ve Kanun ile ilgili ikincil mevzuatların yayınlanmasının biraz zaman almasıdır. Bir diğer önemli neden ise, daha önce kişisel verilerin korunması ile ilgili uyum süreçlerinin Türkiye'de işletilmemiş olması ve bu hususta çalışmalar ile farkındalığın henüz çok yeni olmasıdır. Kişisel verilerin korunması kapsamında uyum çalışmalarını kişisel veri koruma kültürü ile de paralel düşünmek gerekiyor. Bildiğiniz gibi bu kültürün yerleşmesi için biraz zaman gerekiyor."

İŞLEYİŞ SORUNLARI

Sigorta sektörünün regüle bir sektör olması nedeniyle faaliyetlerin çoğunun yasal mevzuata göre ilerlediğini belirten Cantürk, "Ancak KVKK ile sigorta sektörünün temelini oluşturan bazı yasal düzenlemeler arasında farklılıklar olmaması işleyişte bazı sorunlara neden oldu. Özellikle, sağlık verileri gibi özel nitelikli kişisel verilerin işlenmesi hususunda pratikte sigorta şirketlerini zorlayacak ve zaman zaman bazı işlemlerin durdurulmasına yol açacak durumlar ortaya çıktı. Özel nitelikli kişisel verilerin işlenmesi durumunda açık rıza alma zorunluluğu, bu açık rızaların hangi aşamalarda, nasıl alınacağına ilişkin soruları gündeme getirdi" diye konuştu.
Sektörde halihazırda bütün kurumların iş akışları ve uygulamalarının KVKK ile tam uyum içerisinde olduğunu söylemenin zor olduğuna dikkat çeken Cantürk, "KVKK kapsamında uyum; hukuk, iş süreçleri ile bilgi teknolojileri ile veri güvenliği kapsamında bütünleşik bir çalışma gerektirdiğinden sektörün uyum sürecinin de biraz zamana yayıldığını gözlemliyoruz. Ancak bununla birlikte, sigorta sektörünün KVKK uyumu konusunda ülkemizde en hızlı aksiyon alan sektörlerden biri olduğunu belirtmek gerekiyor" dedi.

'VERİ İHLALİ RİSKİ AZALACAK'

Kişisel verilerin korunması kapsamında mevzuatın getirmek istediği temel bir düzen olduğunu kaydeden Cantürk, "Bu da 'amaçla sınırlı' ve 'gerektiği ölçüde' kişisel veri işlenmesi ve işlendikleri süre boyunca 'kişisel verilerin güvenliğinin sağlanması.' Bu amaçla hareket edildiğinde sigorta sektöründe, şirketlerin kullanmadığı kişisel veriler tespit edilebilecek ve elde edilen kişisel verilerin azaltılması yoluna gidilecektir. Veri sorumluları, şirket bünyelerinde veri minimizasyonuna giderek KVKK uyum süreçlerini hem kolaylaştırabilecek hem de olası kişisel veri güvenliği ihlali risklerini azaltmış olacaklar" diye konuştu.
KVKK kapsamında alınması gereken tedbirlerle sigortacılık faaliyetlerini yerine getirirken kullanılan sistem, uygulama ve altyapının daha güvenli ve etkin işler hale geleceğini söyleyen Cantürk, "Dolayısıyla KVKK uyum süreçlerinin teknik açıdan da birtakım iyileşme ve gelişmeyi beraberinde getireceğini ve sektöre fayda sağlayacağını öngörüyoruz" ifadelerini kullandı.

SRP-LEGAL KURUCU ORTAĞI AV. DR. ÇİĞDEM AYÖZGER ÖNGÜN:

Gereksiz iş yükü azalacak

"KVKK'ya uyum süreci daha düzenli bir sisteme geçilmesi, artık gerek duyulmayan verilerden arınılması ve sadece gerektiği kadar veriyi kullanarak yine aynı hizmetin sağlanabildiğinin fark edilmesi adına bir fırsat. Bu anlamda mevzuat, iş yükünün artmasına değil, tam tersi gereksiz iş yükünün azalmasına vesile olmaktadır."



Hukuk bürosu olarak faaliyet gösteren SRP-Legal Kurucu Ortağı Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün, KVKK'nın yürürlüğe girmesinden en çok etkilenen sektörlerin başında sigorta sektörünün geldiğini ifade etti. Öngün, bunun nedeni olarak hem sigorta sektörünün ana faaliyet konusu gereği çok yoğun şekilde veri işliyor olmasını hem de işlenen verilerin niteliğinin özel nitelikli kişisel verileri de içeriyor olmasını gösterdi.
Bu noktada "Özel nitelikli kişisel veri nedir?" ve "Neden sigortacılık sektörü açısından uygulamayı bir nebze daha zorlaştırmaktadır?" sorularının cevabını vermek gerektiğini belirten Öngün konu hakkında şunları söyledi: "Öncelikle kişisel verilerin işlenme şartı olarak KVKK'nın 5. maddesi ilgili kişinin söz konusu veri işleme faaliyetine ilişkin açık rızasının alınmış olmasını aramaktadır. Bununla birlikte yine anılan maddenin 2. fıkrasında 7 tane hukuka uygunluk nedeni sıralanmış ve söz konusu durumlardan herhangi birinin varlığı halinde veri işleme faaliyeti için ilgili kişinin açık rızasının aranmayacağı düzenlenmiştir. Kişilere ait sağlık verisi, biyometrik veri, ceza mahkumiyetlerine ilişkin veriler gibi özel nitelikli olarak kabul edilen kişisel verilerin işlenmesi ise ayrı bir madde kapsamında düzenlenmiş ve söz konusu verilerin işlenmesi için belirlenen hukuka uygunluk nedenleri çok daha sınırlı tutulmuştur."

'PRATİK SİSTEMLER DİZAYN EDİLMELİ'

Özellikle sigorta sektörü açısından da büyük önem taşıyan sağlık verileri bakımından oldukça katı bir düzenlenmeyle karşı karşı olunduğunu dile getiren Öngün, "Sigorta sektöründe faaliyet gösteren veri sorumluları da dahil olmak üzere birçok veri sorumlusunun sağlık verilerini işleyebilmesi için ilgili kişiden açık rıza almaları tek yol haline gelmiştir. Bu durumun uygulama açısından zorluk yarattığı aşikar. Bu nedenle ilgili kişiden açık rızanın alınmasına ve ilgili kişilere gerekli bilgilendirmelerin yapılmasına imkan sağlayan birtakım sistemlere/uygulamalara geçiş yapıldığını görmekteyiz. Tabii, önemli olan söz konusu kurguları hem KVKK ve sektörle ilgili mevzuata uygun hem de pratik şekilde dizayn etmek. Bunu başaranların işlerinin çok daha kolay olacağını söyleyebiliriz" dedi.
Mevzuattan en çok özel nitelikli kişisel veri işleme faaliyetinin yoğun şekilde gerçekleştirildiği branşların etkileneceğini kaydeden Öngün, "Örneğin; sorumluluk sigortaları, can zararı üzerine ödeme öngören tutar sigortaları ve hukuksal koruma sigortalarında sağlık verileri sık bir şekilde kullanılmaktadır" diye konuştu.

'VERİ KORUMA HUKUKU ÜLKEMİZ İÇİN YENİ BİR ALAN'

Sağlık verileri ve diğer özel nitelikli kişisel verilere ilişkin uygulamada yer alan zorlukların, özellikle de sigorta sektörü bakımından adaptasyon sürecinin uzamasına yol açan önemli bir etken olduğuna dikkat çeken Öngün, "Bununla birlikte şunu da söylemek gerekir ki, veri koruma hukuku henüz ülkemiz için çok yeni bir alan. Bu nedenle, tam anlamıyla bir farkındalık oluşmuş değil. Şu ana kadar, veri korumanın firmalar tarafından bir kültür olarak benimsendiğini söylemek zor sanırım. Öncelikle, tam anlamıyla uyum sağlanması için firmaların, çalışanlarından başlayarak ciddi bir farkındalık oluşturması gerekiyor" dedi.
Öngün, sözlerine şu şekilde devam etti: "Oysa ki; özellikle de, sigorta sektöründeki gibi faaliyetinin büyük çoğunluğu veri işleme olan firmalar için bu mevzuata uyum süreci doğru şekilde yönetildiğinde, daha düzenli bir sisteme geçilmesi; artık gerek duyulmayan verilerden arınılması ve sadece gerektiği kadar veriyi kullanarak yine aynı hizmetin sağlanabildiğinin fark edilmesi adına bir fırsat. Bu anlamda, söz konusu mevzuat, iş yükünün artmasına sebep olmak değil, tam tersi gereksiz iş yükünün azalmasına vesile olmaktadır."

Dijital dönüşümden daha da fazlası, Forpus Mobile

Sigorta şirketleri ve sigorta aracıları, yakaladıkları sürdürülebilir başarıyı vizyoner bakış açısına ve değişime uyum sağlama yeteneğine borçlu olduğunu söylüyor. Ancak, günümüz dünyasında kurumları bugüne getiren unsurlar, yarın da var olacaklarını garanti etmiyor. Geleceğin sigorta şirketleri ve sigorta aracıları ise başarıyı; kurum kültüründen insan kaynaklarına, yatırım hamlelerinden yeni iş modellerine kadar tüm alanlarda "dijital" düşünebilme kabiliyetine sahip olmak şartı ile yakalıyor.

"Yenilikleri takip etmeyen, kendini güncellemeyen, geliştirdiği stratejileri yetişmiş insan gücü ve kurumsal teknolojilerle desteklemeyen şirketler ağır ağır ekonomik tarihinin tozlu sayfalarına gömülüyor olacak.

Yeni dünya; yeni yaklaşımlar, yeni modeller, yeni bakış açıları ve yeni bir liderlik felsefesi gerektiriyor" diyen SFS Satış ve Pazarlama Direktörü Şule Şentürk değişen yeni cesur dünyada, varlığını bir asır sonraya taşımak isteyen sigorta sektörü oyuncuları için dijitalleşmenin son derece kritik olduğunu söyledi.

DİJİTAL AKLI BENİMSEMEK

Şentürk, sözlerine şöyle devam etti: "Sigorta sektöründe dijitalleşme başta reklam olmak üzere pazarlama, satış, üretim ve hasar süreçlerini etkiledi ve etkiliyor. İş yapma paradigmalarını değiştiriyor ve sektöre mükemmel fırsatlar sunuyor. Bu fırsatları değerlendirmenin tek bir koşulu var, o da geleneksel aklı bir kenara koyup dijital aklı benimsemek. Çünkü hedef kitleler ve onların markalarla kurduğu ilişkinin niteliği ve kapsamı değişiyor. Sigorta sektör oyuncuları artık dijitalle doğup büyüyen kuşaklarla iletişim kurmak zorunda. Bu kuşakları iyi anlayan, onlarla doğru iletişim kurabilen şirketler dijitalin sunduğu fırsatlardan yararlanabilecek ve markalarını geleceğe taşıyabilecek."

Dijitalleşme ile birlikte sigorta tüketicisinin aldığı sigorta ürünü ve hasar anında aldığı hizmet hakkında daha fazla söz sahibi olduğu bir döneme girildiğini belirten Şentürk, "Başta sosyal medya olmak üzere çeşitli kanallardan toplanan veri, gelişen ölçüm teknolojileri ve otomasyon sayesinde elde edilen anlık satış ve hasar bilgileri mobil internet sayesinde elde edilen konum bilgileri sigortacılık süreçlerini bambaşka bir boyuta taşıdı. Ölçeği hayal gücünü zorlayan büyüklükteki veriyi mili-saniyeler içinde işleyen teknolojilerle, sigorta müşterisiyle doğru yer ve zamanda doğru reklam gösterilmeye


Şule Şentürk

başlandı. Kısaca dijital dönüşüm dalgasını yakalayan markaların doğru kişiye, doğru kanalla ve doğru zamanda ulaşma olanakları gelişti ve satış kabiliyeti büyük oranda arttı."

FORPUS MOBILE ZAMANI

"Dijital dünyada, mobil kelimesi artık sadece bir teknolojik ürünler ve çözümler grubunu değil, bir yaşam biçimini anlatıyor. Mobil olmak, mobilde iş yapmak, mobil cihazları kullanmak, mobil teknolojilerle çözümler geliştirmek ve hizmet sunmak günün normali haline geldi. 2000'lerin başıyla birlikte konuşulmaya başlayan 'dijital dönüşüm' kavramı ise mobil teknolojiler ile birlikte gerçek manada kurumların hayatının içine girmeye başladı. İş ofis binalarından sokağa, masa üstlerinden ceplere taşındı" diyen Şentürk, geliştirdikleri Forpus Mobile programı hakkında şu bilgileri paylaştı: "Sigortacılıkta tüm dünyada dijitalleşme nedeniyle büyük bir değişim yaşanıyor. SFS ise dünyada yaşanan değişime müşterilerinin en iyi şekilde uyum sağlaması ve dijitalizasyonu mümkün kılmak için 27 yıldır büyük yatırımlar yapıyor. Değişen teknolojik trendleri yakından takip eden SFS, 2006 yılında sigorta sektörünün ilk mobil uygulamasını sektöre sunmuş olmanın gururu ile yeni nesil, yeni teknolojilerle donatılmış, özgün ikonografik yapısına sahip 'Forpus Mobile' ürünü ile müşterilerine değer kazandırmaya devam ediyor."

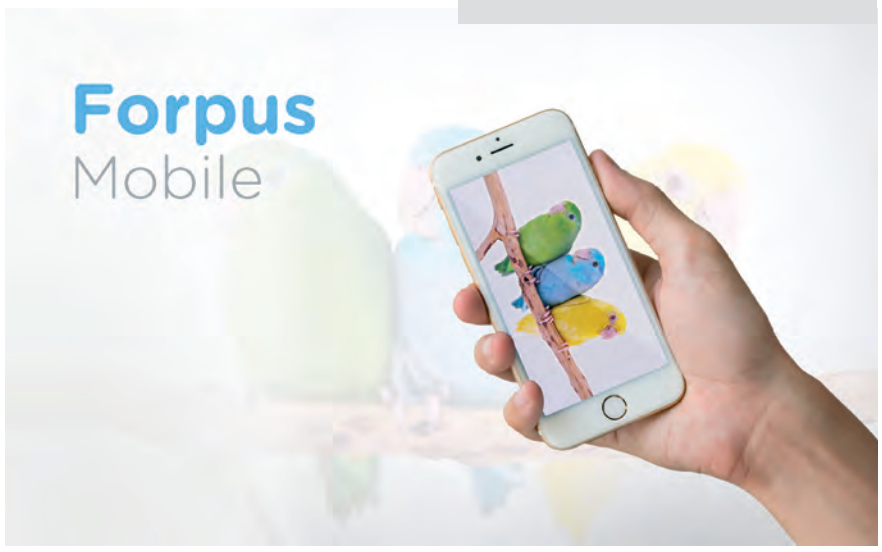
Kullanılmak istenen, başvurulmak istenen, merak uyandıran, bilgilendiren, eğlendiren temeller üzerine tasarlanan Forpus Mobile uygulaması;

- İnteraktif ve etkileşimli bir kurguya sahip,
- Modern teknolojiler ile konforlu ve kullanımı kolay,
- Akıcı tasarım ve sıcak çizgiler ile ilgi çekici,
- Robotik öğrenme ile kullanıcı ihtiyaçlarını analiz edebilen,
- Sigortacılık adına tüm ihtiyaçları karşılayabilen,
- Sigorta Müşterisine "Dijital Kimlik" kazandırabilen,
- Robotik Sanal Asistans ile en güvenilir Asistans Hizmetleri,
- Sektör paydaşları ile ekosistemin her noktasında çok yönlü entegrasyon,
- 7 gün 24 saat, zaman ve mekandan bağımsız, sınırsız ve kesintisiz hizmet gibi özellikleriyle dikkat çekiyor.

10 PARMAĞINDA 10 MARİFET

Forpus Mobile yönetilebilen süreçler ve platformlar şöyle:

- Teklif ve poliçe yönetimi (trafik, kasko, seyahat sağlık)
- Bilgi güncelleme
- İzleme ve raporlama platformu
- Performans yönetimi
- Hedef yönetimi
- Kampanya yönetimi
- Tahsilat yönetimi
- Hasar yönetimi
- Çapraz satış yönetimi
- Yenileme yönetimi
- Acente iletişim platformu
- Acente eğitim platformu



Müşterilerinin dünyada yaşanan değişime en iyi şekilde uyum sağlaması ve dijitalizasyonu mümkün kılmak için 27 yıldır büyük yatırımlar yapan SFS, şimdi de müşterilerinin karşısına yenilikçi mobil uygulama Forpus Mobile ile çıkıyor.

Forpus Mobile uygulaması adını yine kendisi gibi küçük, zeki ve iletişim becerileri yüksek bir tür olan Forpus papağanından alıyor. Latince adı Forpus Coelestis olan Forpus papağanı Güney Amerika'da Peru, Ekvador, Meksika ve nadir olarak Avustralya'da yaşıyor. Forpus papağanı enerjik yapısı ve meraklı tavırları ile insanların ilgisini kendi üzerine çekmeyi başarıyor.

Avrupalı sigortacılardan 10 trilyon euroyu aşan yatırım

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'nun açıkladığı kesin olmayan rakamlara göre, 2017 yılında Avrupalı sigortacıların bonolara, hisse senetlerine ve diğer varlıklara yaptıkları yatırımlar %2 oranında artarak 10 trilyon euroyu aştı. Bu tutar, Avrupa Birliği'nin toplam gelirinin %63'üne denk geldi.

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu (Insurance Europe) 2017 yılına dair istatistikleri yayınladı. Kesin olmayan ve enflasyonun da hesaba katılmadığı ilk rakamlara göre, 2017 yılında Avrupalı sigortacıların ürettiği toplam prim 1 trilyon 213 milyar euro olarak gerçekleşti.
Bunun 710 milyar eurosu hayat tarafından gelirken, 371 milyar eurosu hayat dışından, 132 milyar eurosu ile sağlık branşından geldi. Toplam prim üretimi bir önceki yıla göre %4.7 oranında arttı. Üretim artışı hayat branşında %5, hayat dışında %4.4, sağlık branşındaysa %3.7 olarak kayıtlara geçti.
2017 yılında, sigorta penetrasyonu, yani prim üretiminin toplam gelire oranı %7.54 olarak hesaplandı. Bir önceki yıla göre penetrasyonda 0.14 puanlık bir artış gözlemlendi.

KİŞİ BAŞINA DÜŞEN ORTALAMA PRİM 2030 EURO

Geçtiğimiz yıl Avrupa'da kişi başına düşen prim üretimiyse 2030 euro oldu. 2016 yılında bu tutar 1947 euroydu. 2017 yılında kişi başına düşen primin 1189 eurosu hayat, 621 eurosu hayat dışı, 221 eurosu ise sağlık sigortalarına harcandı.

ÖDENEN TAZMİNAT 1 TRİLYON EUROYU AŞTI

Avrupalı sigortacılar, 2017 yılında sigortalılara 1 trilyon 22 milyar euro tazminat ve kâr payı ödedi. 2016 yılına göre yapılan ödemelerin tutarı %8.6 oranında arttı. 2017'de hayat tarafında ödenen kâr payı, bir önceki yıla göre %11.4 arttı ve 668 milyar euroya ulaştı. Hayat dışında ödenen tazminat

Bölgelere göre küresel prim üretimi



%30	Avrupa
%33	Asya
%31	Kuzey Amerika
%3	Güney Amerika ve Karayipler
%3	Okyanusya ve Afrika

Avrupa prim üretimi, küresel prim üretiminin %30'una denk geliyor.

Avrupa'da üretilen toplam prim ile ödenen tazminat ve kâr payı



1.213 milyar €
Toplam prim

1.022 milyar €
Ödenen toplam tazminat ve kâr payı



710 milyar €
Hayat prim üretimi

668 milyar €
Hayat branşında ödenen toplam kâr payı



371 milyar €
Hayat dışı prim üretimi

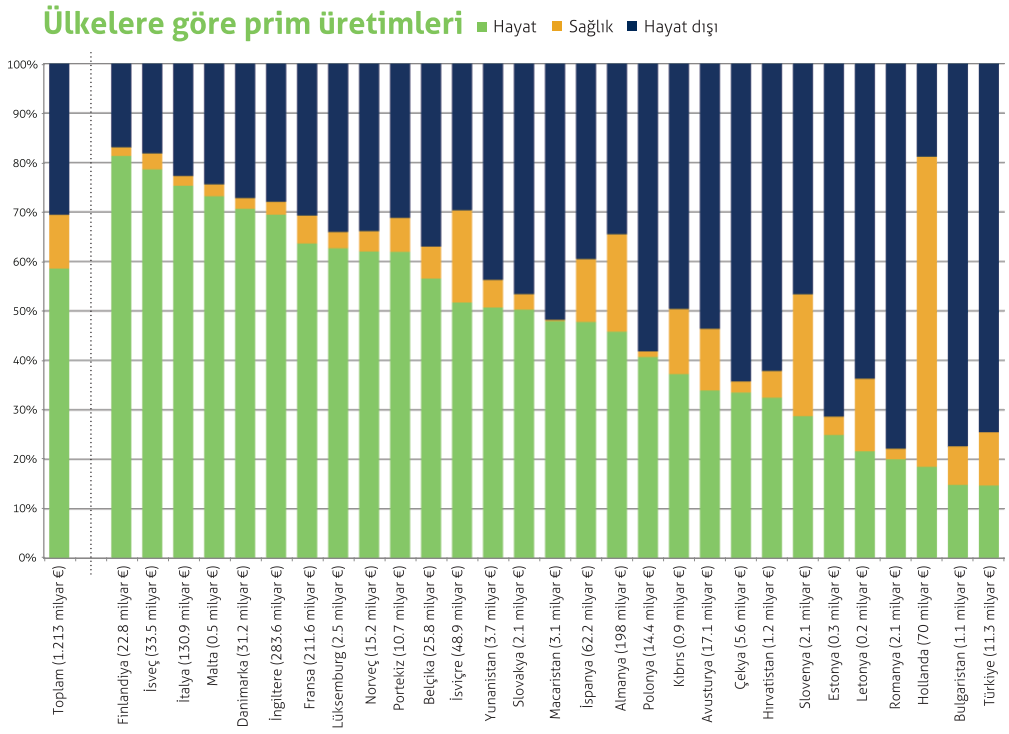
248 milyar €
Hayat dışında ödenen tazminat



132 milyar €
Sağlık branşı prim üretimi

106 milyar €
Sağlık branşında ödenen tazminat

Ülkelere göre prim üretimleri



Prim üretiminde 283 milyar euroyla İngiltere birinci oldu. İngiltere'yi 211 milyar euroyla Fransa, 198 milyar euroyla Almanya, 130 milyar euroyla İtalya ve 70 milyar euroyla Hollanda izledi.

ŞİRKET SAYISI AZALDI

2017 yılında, Avrupa'da faaliyet gösteren 3400 civarında sigorta şirketi vardı. Bu rakam, 2016 yılına göre %2.6 oranında azaldı. Avrupalı sigortacıların 2017'de sağladığı doğrudan istihdam ise 950 bin kişinin üzerinde gerçekleşti.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

%3.5 artarak 248 milyar euroya, sağlık branşında ödenen tazminatsa %3.4 oranında artarak 106 milyar euroya yükseldi.

PENETRASYONDA İNGİLTERE BİRİNCİ

Hayat branşına bakıldığında, 2016 yılında %4.34 olan sigorta penetrasyonu, 2017 yılında hafifçe artarak %4.44'e yükseldi. Bu oranın en yüksek olduğu ülke %8.5 ile İngiltere'ydi.
2016'da kişi başına prim 1137 euroyken, 2017'de 1189 euro olarak kayıtlara geçti. Kişi başına düşen en yüksek primin gözlemlendiği ülkelerse 3000 euro ile Finlandiya ve Danimarka oldu.
Hayat dışındaysa, 2016 yılında %2.23 olan sigorta penetrasyonu, 2017 yılında %2.27 olarak hesaplandı. İngiltere, %3.4 ile yine en yüksek sahip penetrasyona sahip ülke olarak kayıtlara geçti.

HAYAT DIŞINDA OTO SİGORTALARININ PAYI %37

2016 yılında kişi başına düşen prim 597 euroyken, 2017 yılında 621 euroya yükseldi. Hayat dışı üretimde en yüksek paya sahip branş %37 ile oto sigortaları oldu.

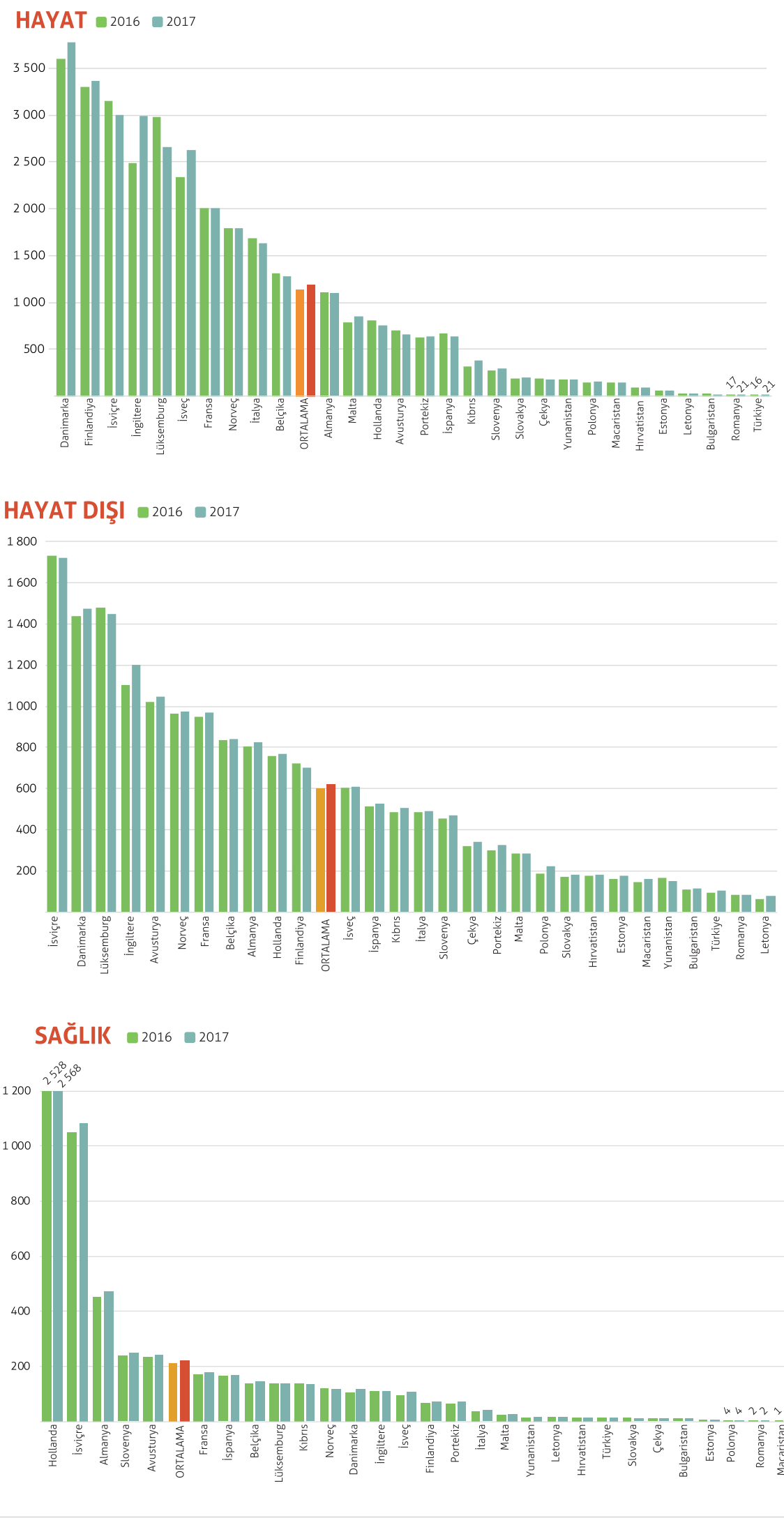
SAĞLIK SİGORTALARINDA HOLLANDA ÖNE ÇIKIYOR

Sağlık tarafına bakıldığında, 2017 yılında sigorta penetrasyonu bir önceki yıla göre değişmedi ve %.0.8 olarak gerçekleşti. Hollanda, %6 ile penetrasyonda birinci oldu.
2016'da Avrupa'da sağlık sigortalarına kişi başı 213 euro harcanırken, bu tutar 2017'de 221 euroya yükseldi. Kişi başına en yüksek prim üretimine sahip ülke ise 2500 euroyla Hollanda olarak kayıtlara geçti.

YATIRIMDA HAYAT TARAFI BAŞI ÇEKİYOR

2017 yılında Avrupalı sigortacıların bonolara, hisse senetlerine ve diğer varlıklara yaptıkları yatırımlar 10 trilyon euroyu aştı. Toplam yatırım, Avrupa Birliği'nin toplam gelirinin %63'üne denk geldi.
2016 yılına kıyasla, yatırım tutarı %2 oranında arttı. Sigortacıların yaptığı toplam yatırımın %80'i Fransa, Almanya, İngiltere ve İtalya olmak üzere dört ülkeden geldi.
Hayat tarafında faaliyet gösteren sigortacıların yatırım holdingleri, toplam yatırımın %75'ini gerçekleştirdi. %75'e tekabül eden söz konusu yatırımlar yatırım, bir önceki yıla göre %2.2 oranında arttı ve 7 trilyon 463 milyar euroya ulaştı.

Kişi başına düşen prim üretimleri €



‘Prim ve komisyon artışı sigortalı memnuniyetini de artırır’

Ekonomik dalgalanma sebebiyle hasar maliyetlerinin artacağını ve bu durumun dolaylı olarak sigortalı ile acenteyi karşı karşıya getirebileceğini söyleyen **TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut**, “Prim ücretlerinde ve komisyon oranlarındaki artış, hizmet kalitesini ve sigortalı memnuniyetini artıracak” dedi.

TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, döviz kuru ve enflasyon kaynaklı ekonomik dalgalanmanın diğer tüm sektörlerle bağlantılı olan sigorta sektörünü de etkilemeye başladığını belirterek, “Doğaldır ki, sigorta sektörü de içerisinde bulunduğumuz ekonomik konjonktürde döviz kuru kaynaklı hasar maliyetlerinin artışı sebebiyle ciddi bir şekilde etkilenmeye başladı. Önümüzdeki süreçte daha da fazla etkilenmesi kaçınılmaz gözüküyor. Özellikle satın alma güveni zayıfladı. Bunun göz önünde bulundurulması ve güvenin tekrar kazandırılması gerekiyor” değerlendirmesinde bulundu.
TOBB SAİK Başkanı Korkut, hasar maliyetlerindeki artışın sigortalılar ile acenteleri karşı karşıya getirebileceğine dair uyardı ve muhtemel süreci şu şekilde anlattı: “Poliçelerle ilgili olarak meydana gelecek hasar maliyetleri asgari %40’tan aşağı olmamak kayıt şartıyla artacaktır. Bununla beraber genel giderler de yükselecek. Sonuçta primler de mevcut hasarları karşılamakta yetersiz kalacak. Buradaki açık, yeni tanzim edilecek olan poliçelerden gelecek primlerden telafi edilecek. Bu durum ise bilançolara olumsuz yansıyacak. Ayrıca yedek parça fiyatlarının yükselmesi de servislerin parça stoklamasında kaynak ayıramaması nedeniyle tamir sürelerinin uzamasına, uzayan bu sürelerin ise özellikle ikame araçların temini konusunda acenteler ile sigortalıları karşı karşıya getirecek ve memnuniyetsizlik yaratacak.”

‘TRAFİKTE KOMİSYONLARIN YÜKSELTİLMESİ GEREKİYOR’

Yukarıda sıraladığı nedenlerle trafik sigortalarındaki prim artışlarında bu hususun göz önünde bulundurulması gerektiğinin altını çizen Korkut, “Biz acentelerin, Nisan 2017 tarihinde düşürülen komisyonlarının ise önümüzdeki süreçte, personel maliyeti ve genel gider maliyetlerinin daha da yükselmesi ve bu itibarla gelir gider tablosunun bozulması nedeniyle tekrar gözden geçirilmesi gerekiyor. Zira trafik sigortalarının %93’ü biz acenteler tarafından üretiliyor. Bu



nedenle hem %40 civarında düşen primler hem de oran olarak düşen komisyonlar biz acenteleri oldukça zorlamakta, mutlak surette bunun telafisi gerekmektedir” diye konuştu.
Korkut, buna benzer sıkıntılara çözüm olarak zorunlu sigortaların ve acenteler için de ürün çeşitliliğinin artması gerektiğinden bahsetti.

ACENTELER İÇİN NİŞ PAZARLAR

Acenteleri, oto sigortaları dışındaki alanlarda da üretim yapması ve portföylerini büyütmesi gerektiği konusunda uyaran TOBB SAİK Başkanı Korkut, “Bu konuda özellikle ciddi bir niş pazar olan, kefalet, bina tamamlama ve tamamlayıcı sağlık sigortaları, sektöre ve bizlere yeni ciddi bir alan açacak. Ekonominin sıkıştığı böylesi durumlarda tüketicinin alım güveni her ne kadar biraz geriye gitse de sonuç olarak önümüzdeki günlerde yukarıda belirttiğim branşlar gerek biz acentelere ve gerekse sektöre ciddi katkı sağlayacak” dedi.
Bu branşların pazar büyüklüğü açısından önemine Sigortacı Gazetesi’nin Kasım 2018 sayısında ayrıntılı olarak değinin TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, bina tamamlama sigortasına sigorta sektörünün soğuk baktığını belirterek, piyasaların açılması, tüketici bilincinin ve farkındalığının artmasıyla birlikte acenteler için bu branşta yeni fırsatların doğacağı vurguladı. Bu konunun öneminin 2019 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı’nda da ortaya konduğunu söyleyen TOBB SAİK Başkanı Korkut, sektör için tamamlayıcı sağlık sigortasının üretim anlamında ciddi katkı sağlayacağını da sözlerine ekledi.
TOBB SAİK Başkanı Korkut, özetle acentelerin mevcut ekonomik şartlar içinde yapması gerekenleri şöyle sıraladı:

- İş yapış modellerimizi mutlaka gözden geçirmeliyiz.
- Sadece oto sigortalarına bağlı satış bazlı eğilimlerimiz önümüzdeki süreçte sıkıntı yaşamamıza neden olabilir. Ölçek ekonomisi gereği mutlaka portföylerimizi büyütme yol ve yöntemlerini araştırmak zorundayız.
- Operasyonel maliyetlerimizi düşürecek satış faaliyetlerinde çoğalmalıyız.
- DASK poliçelerindeki penetrasyon oranı konusu da çok önemli. Devlet bu konuda zorunluluğu anlamında cezai uygulama yapmalıdır. Aksi takdirde yenilemede beklenen olamayacak.

“Hepimizin kazanacağı modelleri tespit edip hayata geçirebilmeliyiz” diyen TOBB SAİK Başkanı Korkut, piyasa koşullarında acentelerin yaşam alanını zorlaştıran konulara değinerek, tüm satış kanallarını kapsayacak şekilde yapılması gereken düzenlemeleri anlattı:

- Trafik sigortaları havuz komisyon oranı ile taban komisyon oranları artmalı.
- İptal edilen trafik sigorta poliçelerinin komisyonları geri verilmemeli.
- Haksız rekabet ve promosyon indirimleri konusunda düzenleme yapılmalı.
- İnternet üzerinden satışlarda denetim şart.
- Vakıflar ve fatura ödeme noktalarındaki satışlardan rahatsızlık duyuluyor.
- Yangın sigortalarında riskli işler havuzu kurulabilir.
- Şirketlerin farklı satış kanallarında farklı fiyat uygulanmamalı.
- Bilgilendirme yönetmeliğindeki sorumlulukların belli bir süre ile sınırlandırılması konusunda düzenleme.
- Asgari son beş yıldır levhaya kayıtlı münhasıran acente olan lise mezunlarına bir defaya mahsus müdür olma yetkisi verilmeli.
- İşyeri açma ve çalışma ruhsatı zorunluluğunun kaldırılmalı.
- Acenteler arası iş paylaşımı ve komisyon gider belgesi düzenlenmeli.

SAİK'TEN TEKNİK PERSONEL KARARI

TOBB SAİK, tüzel kişi acentelerde teknik personel çalıştırma zorunluluğunun kaldırılması yönünde karar aldı. İlgili karar, TOBB Yönetim Kurulunca da onaylandı. Korkut, konuyla ilgili olarak “Bu haliyle tezat teşkil eden şahıs acenteleriyle, tüzel kişi acenteler arasındaki farklılık ortadan kaldırılmış oluyor. Meslektaşlarımıza gereksiz masraf yükü getiren bu uygulama bu şekilde düzeltilmiş oldu” diye konuştu.

Sigorta Acenteleri Tanıtım ve Farkındalık TV reklam spotu.

Vakıf Emeklilik'ten 'Genç BES'

Vakıf Emeklilik, 18-25 yaş arasındaki gençlere özel hazırlanan Genç BES'i sundu. Gençler, aylık 74 liradan başlayan ödemelerle güvenli bir geleceğe ilk adımı atabilecek. Faizli ve faizsiz olmak üzere iki farklı seçenekle sunulan Genç BES'e dahil olan katılımcılardan 74-179 lira arası ödeyenler Genç BES'in ek faydalarından, 180 lira ve üzeri ödeyenler hem Genç BES'in hem de Vakıf Emeklilik Yaşam Kulüpleri'nin ek faydalarından yararlanabiliyor. Vakıf Emeklilik, günlük yaşamlarını avantajlarla desteklemek ve buluşabilecekleri bir platform oluşturmak amacıyla da Genç BES'i; eğitim danışmanlığı bilgi hattı, mesleki gelişim kursları, yabancı dil kursu ve kariyer koçluğu gibi ek faydalarla donattı. Eğitim danışmanlığı bilgi hattı kapsamında; yılda bir kez organize edilen ve katılımcının ilgi alanları, kariyer beklentilerine uygun eğitim, sertifika ve kurs programları hakkında bilgi veriliyor. Genç BES katılımcısı; kendini geliştirmek istediği bilgisayar, yazılım ve programlama kurslarından, öğrenmek ya da kendini geliştirmek istediği yabancı dil kurslarından avantajlı fiyatlar ile yararlanıyor. Ayrıca uzman kariyer danışmanları ve koçları ile bir araya gelerek gelecek planlaması konusunda da destek alabiliyor.


Özgür Obalı

'AMAÇ TASARRUFA YÖNLENDİRMEK'

Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, amaçlarının gençleri tasarrufa teşvik etmek olduğunu belirterek, "Ülkemizde 15-19 yaş aralığında yaklaşık 6.6 milyon; 20-24 yaş aralığında ise 6.3 milyon genç bulunuyor. Nüfusumuzdaki



genç yoğunluğuna rağmen 25 yaş altı BES katılımcılarının oranı %5.2 civarında ve bu oran bizce çok düşük seviyede. Gençlerimiz gelecek kaygısı yaşamadan bugünden kendilerini güvende hissetsinler istiyoruz. Bu sebeple ek faydalarla dolu emeklilik planımız olan Genç BES'i hazırladık. Bu ürünümüzün gençler arasında büyük ilgi göreceğini düşünüyorum" diye konuştu.

Aktüerler Derneği, Avrupa Aktüerler Birliği'ne tam üye oldu

Aktüerler Derneği, Avrupa Aktüerler Birliği'ne (AAE) tam üye olarak kabul edildi. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Aktüerler Derneği Başkanı Taylan Matkap, 21 Eylül 2018 tarihinde Utrecht (Hollanda) şehrinde yapılan Avrupa Aktüerler Birliği 41. genel kurulunda tam üyelik için elektronik oylamanın yapılması kararı alındığını ifade etti. Matkap, yapılan elektronik oylama ile Aktüerler Derneği'nin, AAE'ye tam üye olarak kabul edildiğini belirtti.

Taylan Matkap, AAE'nin Avrupa Birliği üye ülkelerindeki aktüerya meslek örgütlerini temsil etmek, Avrupa Birliği'nin çeşitli organlarına AB mevzuatı çerçevesinde aktüeryal konular hakkında tavsiyelerde bulunmak üzere 1978 yılında kurulduğunu ve Birliğin, 36 meslek örgütünü, 35 Avrupa ülkesini ve 25 bine yakın aktüeri temsil ettiğini sözlerine ekledi.

Avrupa Aktüerler Birliği'nin (AAE) tam üyeleri; Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Manş Adaları, Hırvatistan, Güney Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İzlanda, İrlanda, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Hollanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç, İsviçre, Birleşik Krallık. Gözlemci üyeler ise Malta, Sırbistan ve Ukrayna.

Allianz Türkiye'de 11 ismin görevi değişti

Allianz Türkiye'de 4 farklı branş başta olmak üzere üst yönetim kadrolarında görev değişikliği ve atama kararı alındı. Buna göre 11 ismin yeri değişti. 1 Ocak 2019 itibarıyla gerçekleşecek görevlendirmeler şöyle: İcra Kurulu Başkanı (CEO) Aylin Somersan Coqui, Allianz Grubu İnsan Kaynakları Başkanı olarak atanacak ve Coqui'den boşalan görevi Tolga Gürkan üstlenecek. Gürkan'dan boşalacak Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı pozisyonuna, Fahri Kaan Toker getirilecek. Toker'den boşalacak Oto Sigortaları Liderliği Genel Müdür Yardımcılığı'na dönüştürülerek ve bu göreve Suat Didari getirilecek. Ayrıca Arif Aytekin, Allianz Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı (Deputy CEO) olarak atanacak. Aytekin'den boşalacak Satış ve Dağıtım Kanalları Genel Müdür Yardımcılığı ve İcra Kurulu Üyeliği pozisyonunu Ertuğrul Yücenur üstlenecek. Oto Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyeliği'ne, Klaus Peter Mangold'un ayrılmasını takiben Kurumsal ve Ticari Teknik, Oto Dışı Ürün ve Aktüerya Direktörü olarak görev yapan Öktem Örkün atanacak. Bununla birlikte 1 Kasım 2018 itibarıyla da iki görevde isim değişikliği gerçekleşti. Pınar Oruç Lembet'ten boşalan Sağlık Sigortaları Genel Müdür Yardımcılığı ve İcra Kurulu Üyeliği görevine Okan Özdemir getirildi. Kanal Yönetimi, İş ve Strateji Geliştirme Direktörü Onur Kırcı da Pazarlama ve Dijital Sigortalar Direktörü ve İcra Kurulu Üyeliği görevini üstlendi.

Sektörün tüm aktörleri, İTO Meslek Komitesi'nin toplantısında buluşacak

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Sigortacılık Meslek Komitesi, ilk önce Türkiye Sigorta Birliği'ni (TSB) ardından da İTO Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. Yapılan ziyaretlerde geniş katılımlı bir toplantının düzenlenmesi üzerine fikir birliğine varıldı. Buna göre,



Hazine, TSB, acenteler, brokerler ve eksperler, İTO Meslek Komitesi'nin toplantısında buluşacak.

Çok verimli geçtiği bildirilen toplantılarda konuşulan başlıca gündem maddeleri arasında sigorta bilincinin yaygınlaştırılması, sigortalanamayan bazı riskler için havuz sistemi oluşturulması, illegal sigortacılık yapan kişi ve kurumlarla mücadele, bankasürans payının her yıl artarak acentelerin satış imkanlarının daralması ve özellikle İTO Meslek Komitesi ile TSB arasında müşterek bir komisyon kurulması yer aldı. Bahsi geçen konuların hızlıca hayata geçirilmesi için tüm kesimlerin bir araya geleceği geniş katılımlı bir toplantı yapılması konusunda mutabık kalındı.



Fonlar enflasyon etkisinde kaldı

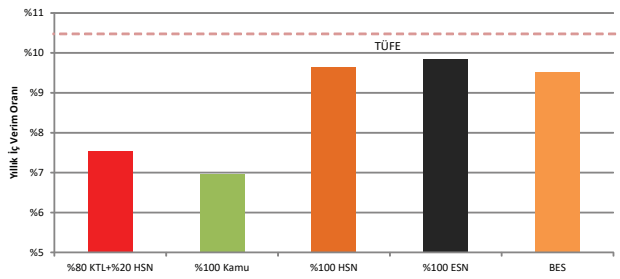
Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme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

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2018 yılının Ekim ayında %8.69 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %9.76 oranında gerçekleşti. Ekim ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %4.50 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %8.69 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2018 yılı Ekim ayında %2.67 oranında yükseldi.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

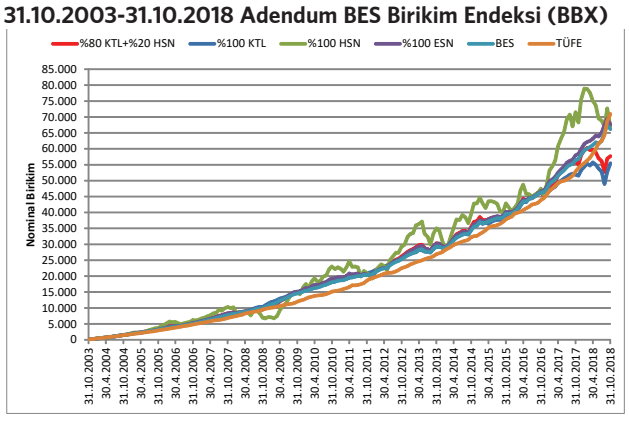
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.10.2018 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



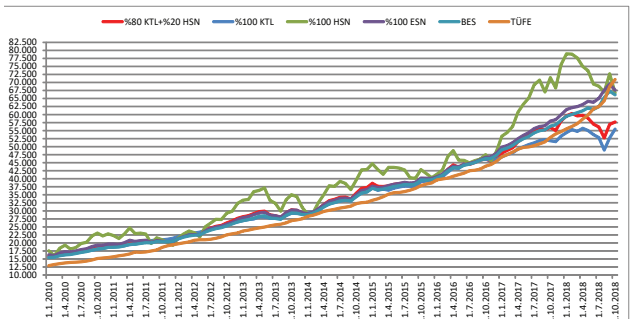
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,53 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %10,51 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.10.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.10.2018 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 66.182 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 70.934 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.10.2018 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.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

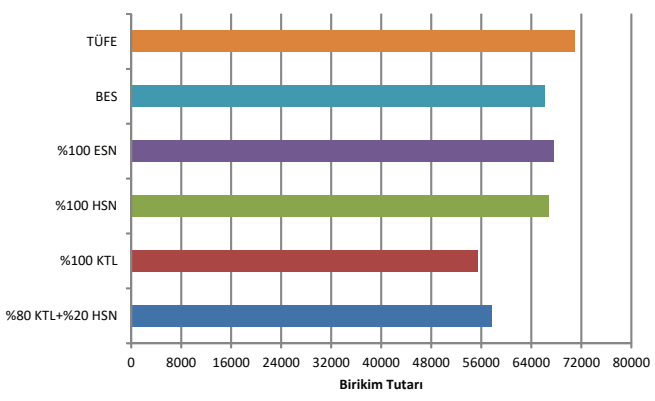
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla 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.

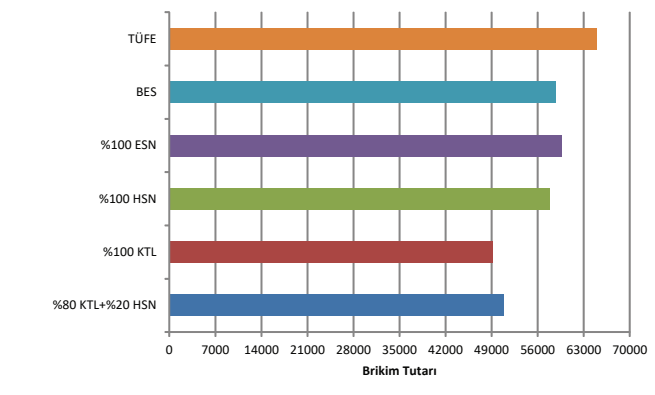
31.10.2003-31.10.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.10.2018 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.10.2018 tarihinde 66.182 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ekim 2018 döneminde bireysel emeklilik sistemine 392 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.10.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.10.2018 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.10.2018 tarihinde 57.769 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



Dengelenme sürecine BES ivmesi



BES'e fon havuzu önerisi

Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği tarafından hazırlanan "Sermaye Piyasasının Geliştirilmesine Yönelik Öneriler ve Eylemler" raporu yayınlandı. Raporda, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde Devlet Katkısı'na geçilmesiyle 2013 yılından itibaren yatırımcı sayısında büyüme yaşandığı, yatırımcıların kolektif yatırım araçları yoluyla sermaye piyasasıyla tanışmasının sağlandığı belirtildi.

Kamu fonları ile vakıf, dernek, sigorta şirketi gibi kurumsal yatırımcıların fonlarını sermaye piyasasında değerlendirmesi ve bireysel emeklilik sistem mimarisinin yeniden tasarlanmasının, kurumsal yatırımcı tabanının genişlemesine büyük katkı sağlayacağı vurgulandı.

Raporda, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde birbirinin benzeri birçok fon olmasının temel nedeninin; her bir emeklilik şirketinin, mevzuat ile çerçevelenmiş emeklilik yatırım fonları oluşturmak durumunda kalması olarak ifade edildi. Sistem modelinin yeniden tasarlanması durumunda, bireysel emeklilik şirketleri birçok fonun yer aldığı ortak fon havuzundan optimal dağılımı sağlayacak fonları seçerek, katılımcısına varlık dağılımı sunabileceği, dolayısıyla verimli olmayan fonlar sistem dışına çıkmak zorunda kalacağı için, uzun dönemde fon sayısında azalma yaşanabileceği, geriye kalan fonların ise etkin yönetilebileceğinin öngörüldüğü belirtildi.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonunda açıklamalarda bulundu. Albayrak, yeni ekonomi programında ortaya konulan dengelenme sürecinin, 2019 yılı bütçe planlamasında temel alındığını ve bu bütçenin yeni ekonomik planların temel destekleyicisi olacağını ifade etti.

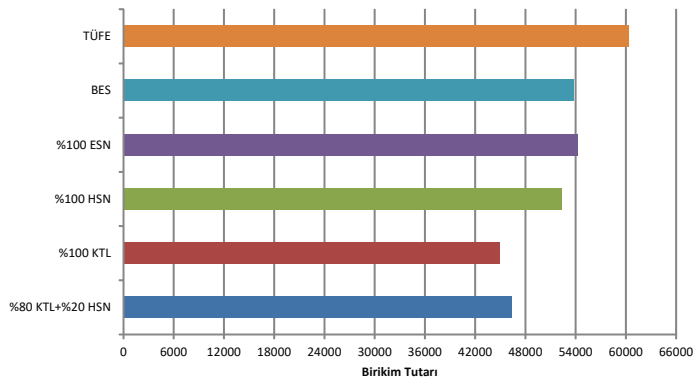


Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) hakkında da bilgi veren Albayrak, Bireysel Emeklilik Sistemi kapsamında verilen devlet katkısı için 2019 yılı bütçesinde 4.1 milyar lira kaynak ayrıldığını, böylelikle 2019 yılı sonunda bütçeden karşılanan toplam devlet katkısı tutarının da 19.4 milyar liraya ulaşacağını belirtti. BES ile ilgili bazı sayısal verileri de açıklayan Berat Albayrak, katılımcı sayısının eylül ayı itibarıyla 6.9 milyon kişiye, birikmiş fon tutarının ise devlet katkısı dahil 86.9 milyar liraya ulaştığını, otomatik katılım ile 5 milyon çalışanın sisteme dahil olduğunu, yine otomatik katılım kapsamında biriken fon tutarının ise 3.8 milyar liraya ulaştığını vurguladı.

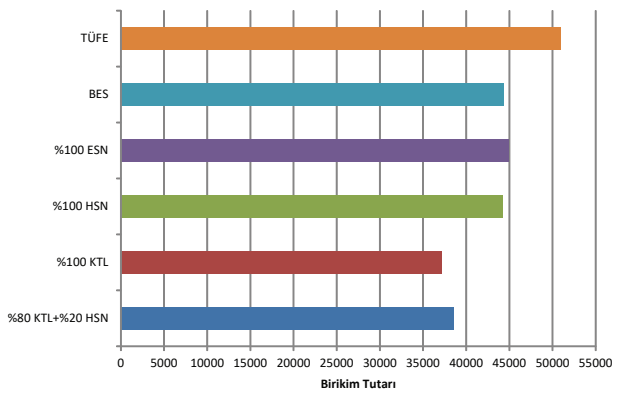
Tek Hazine Kurumlar Hesabı'nın Ekim 2018'de uygulamaya geçirildiğini hatırlatan Albayrak, orta ve uzun vadede 40 milyar lira kamu kaynağının tek hesaptan yönetileceğini söyledi.

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, yeni ekonomi programında ortaya konulan dengelenme sürecinin, 2019 yılı bütçe planlamasında temel alındığını belirterek, Bireysel Emeklilik Sistemi kapsamında verilen devlet katkısı için 2019 yılı bütçesinde 4.1 milyar lira kaynak ayrıldığını söyledi.

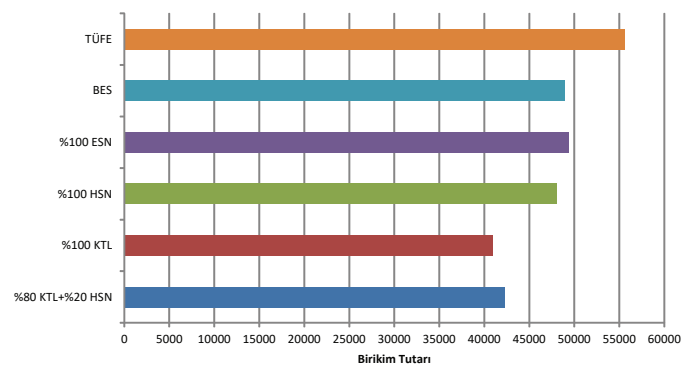
31.01.2006-31.10.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



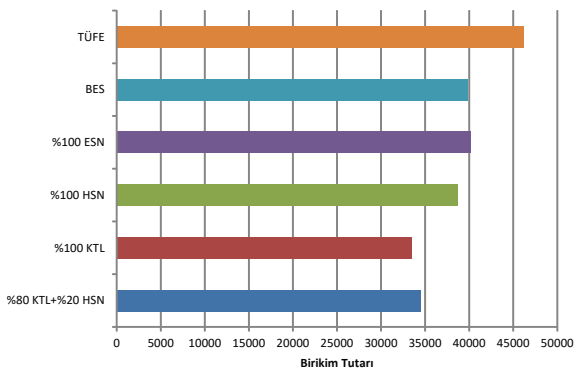
31.01.2008-31.10.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.10.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.10.2018 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.

SAB Marmara Üniversitesi ile sektör için buluşuyor

SAB Başkanı Reşit Çakas, SAB olarak Marmara Üniversitesi ile işbirliği protokolü imzalandıklarını vurgulayarak "Marmara Üniversitesi öncülüğünde başlattığımız bu işbirliği ile sigortacılık bölümlerinde okuyan öğrencilerin sektörü daha yakından tanıyacağı uygulamalı eğitim süreçlerine dahil edilmeleri sağlanacaktır" dedi.

Türkiye'de her sektörü ilgilendiren eğitimli personel sorunu, sigorta sektörü için de geçerliliğini koruyor. Eleman yetiştirme maliyetinin ve mesleğe yeni girmiş elemanın oryantasyonunun oldukça sıkıntılı süreçler olduğu biliniyor. Ayrıca acente bir teknik elemanını kaybettiğinde yerine yetişmiş birini bulmakta zorlanıyor. Üstüne üstlük yetişmiş olarak kabul edilen personelin, teknik bilgi ve donanım yönünden yetersiz olduğu belirtiliyor. Bütün bu ortaya çıkan sıkıntılara karşın ülkemizde birçok üniversitenin lisans ve önlisans sigortacılık bölümünden her yıl yüzlerce öğrencinin mezun olduğunu hatırlatan Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, sözlerine şöyle devam etti: "Bir tarafta işsizlik sorunundan söz edilirken, diğer tarafta işverenler kalifiye eleman bulamamaktan yakınıyor. Bu konuda kime dokunsanız bin ah işitirsiniz. Ancak sektör, hem sigorta şirketleri hem de acenteler düzeyinde yeni mezunları istihdam etmeye son derece mesafeli yaklaşıyor. Hatta eleman açığını çoğunlukla başka branş mezunlarından giderme yoluna gidiliyor. Bu durum, sigortacılık mezunu öğrencilerin sektöre çok yabancı olmasından ve uygulamalı bilgiler açısından son derece yetersiz kalmasından kaynaklanıyor. Zaten sigortacılık bölümleri, bu öğrencilerin açıkta kalmamak için seçtiği bir bölüm. Dolayısıyla akademik süreci çok hevesli geçirmemiş bu kitle pratik yönünden de yetersiz kalınca mecburen sektörde ihtiyacı karşılamanın çok uzağında kalıyorlar." Üniversitelerin mezuniyet için kısa süreli staj şartı koyduğunu hatırlatan



Marmara Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Erol Özvar ile SAB Başkanı Reşit Çakas.

SAB Başkanı Çakas, "Ancak hem süre hem de uygulama yöntemleri bakımından bu sistem cılız kalmış. Eğitiminin sonunda öğrenci teorik olarak son derece donanımlı olsa bile bir poliçenin neye benzediğini bilmeden mezun oluyor" dedi.

ÖĞRENCİLERİ SİSTEME DAHİL ETMEK İÇİN NE GEREKİYOR?

SAB Başkanı Çakas, tüm bu sürecin değişmesi için artık üniversiteli ile buluşma zamanının geldiğini vurgulayarak, "Bunun için üniversitelerin eğitim programlarına öğrencilerin sektörü daha da yakından tanıyacağı uygulamalı eğitim süreçleri dahil edilmeli" dedi. Çakas, sigorta sektörünün ve üniversitelerin sorunun çözümü için yapması gerekenleri şöyle sıraladı:

- Öğrencilerin sigorta şirketlerinde, acentelerde veya sektörün diğer kurumlarında daha uzun ve verimli zaman geçirmeleri sağlanmalı.
- Öğrencilere uygulamalı bir performans ölçümü yapılmalı.
- Acente ve kurumlar, uygulamalı eğitimler için teşvik edilmeli.
- Sektör stajyer kabulünü bir angarya olarak görmemeli ve uygulamada öğrenciyi ofis boy olarak kullanmak yerine daha verimli işlerde değerlendirmeli. Gelecekte sektörde yer alacak yeni kişiler olarak görerek, öğrenciye katkı vermek konusunda istekli davranmalı.
- Üniversitelerle sektör arasında iletişim ve işbirliği geliştirilmeli. Panel, konferans ve benzeri faaliyetlerle bu işbirliği pekiştirilmeli.
- Üniversitelilerin sektörle buluşması için mutlaka somut birtakım projelerin geliştirilmesi gerekiyor. Burada sadece üniversitelere değil, sektörün aktörlerine de iş düşüyor.
- Sigorta şirketleri de acenteler ve sektör içi STK'lar gibi bu konuda istekli olmalı. Üniversitelerle işbirliği konusunda teşvik edici davranılmalı.

MARMARA ÜNİVERSİTESİ İLE İŞBİRLİĞİ ANLAŞMASI

Bu bağlamda SAB ile Marmara Üniversitesi arasında 2 Kasım 2018 tarihinde bir protokol imzalandı. Türkiye'de ilk sayılabilecek bu işbirliği anlaşmasıyla öğrenciler daha kolay staj yapma imkanı bulurken acenteler ve sigorta şirketlerinin daha kalifiye eleman ile çalışma şansı yakalaması hedefleniyor. Başarılı olması halinde diğer meslek grupları için de örnek teşkil edebilecek olan bu işbirliğinden pozitif sonuç alınması çok önemli. Bu protokole göre, üniversite, sigorta acentelerine ilgili bölümlerde okuyan öğrencileri yönlendirecek, acenteler de bu öğrencilerin istihdamına öncelik vermek üzere bünyelerinde bulunduracaklar. Ayrıca her iki kurum arasında materyal alışverişinde bulunulacak olan bu projenin geliştirilmesi için söyleşi, panel, konferans gibi organizasyonlar düzenlenecek.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV tarafından sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanıp sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında aralık 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 ARALIK AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Hayatınızı İyileştirin	6 Aralık	Aylin Algun
Sigorta Davalarında Bilirkişilik ve Süreçler	10-11 Aralık	Av. Nuray Dinçment
Etkin MS Excel (Temel + Orta Seviye)	11-12 Aralık	Ulaş Çardak
Müşteri Deneyimi Yönetimi: Deneyimin Gizemi ve Ekonomisi	13 Aralık	Emir Sarıcalı
Oto Yedek Parça Tanımları ve Kaza Geçiren Araçlarda Değer Kaybı Uygulaması	14 Aralık	Zafer Şenler
Oto Kaza Sigortalarında Fiyatlandırma	15 Aralık	Balkır Demirkan
Yabancı Dilde Temsil ve Etkili Sunum Teknikleri (İngilizce)	17-18 Aralık	Raj Kumar
Nakliyat Sigortaları Hasar Örneklemeleri ve Yargıtay Kararları	18 Aralık	Ali Akşener
Kurumsal Kültür ve Çalışma Performansına Etkileri	19-20 Aralık	Mehmet Muratoğlu
Motivasyon Yönetimi ve Çalışan Verimine Etkileri	20 Aralık	Nilgün Yüksel
Otomatik Katılımdaki Gelişmeler ve Dünya Uygulamaları	21 Aralık	Sinan Metin
Devlet Katkısı ve Uygulamaları	22 Aralık	Dalkan Delican

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 8 Ocak'ta başlıyor. Aralık ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacaktır. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 3 Ocak'tır. 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.



Hazine ve Maliye Bakanlığı Eğitim Programları

2015 yılından bu yana Hazine ve Maliye Bakanlığı ile işbirliği içinde gerçekleştirilen ve bu yıl da en son kasım ayında tekrar planlanan eğitim programları aralık ayında da sektöre sunulmaya devam ediyor. 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 ARALIK AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Denetim Metodolojisi Çerçevesinde Solvency 2 Yurt Dışı Uygulamaları	4 Aralık	Hande Hatunoğlu - Sigorta Denetleme Aktüeri
Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörizmin Finansmanının Önlenmesine Dair Yükümlülükler	10 Aralık	Mustafa Güneş - Sigorta Denetleme Uzmanı
Bireysel Kredilere Bağlı Sigortacılık Uygulamaları	12 Aralık	Sefa Kerim Deniz - Sigorta Denetleme Uzmanı
TFRS 17 ve Sigorta Sektörüne Etkileri	13 Aralık	Doç. Dr. Metin Sarıaslan - Sigorta Denetleme Uzm.
Finansal Tabloların Denetim Rehberi	14-15 Aralık	Doç. Dr. Metin Sarıaslan - Sigorta Denetleme Uzm.
Kişisel Verilerin Korunması Kanununun Sigortaya İlişkin Hükümleri	17 Aralık	Özgür Öntürk - Sigorta Denetleme Uzmanı
Risk Yönetimi İzleme ve Denetim İlişkisi	19 Aralık	Sefa Kerim Deniz - Sigorta Denetleme Uzmanı
Gönüllü ve Otomatik Katılım Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) Kapsamında Şirketler Arası Aktarım Süreçleri ile İlgili Süreçlerin Denetimi Eğitimi	20 Aralık	Sibel Pideci- Sigorta Denetleme Aktüeri, Ahmet Bozdağı- EGM Genel Müdür Yardımcısı, Gürsel Yerlikaya-EGM Bilgi Teknolojileri Yöneticisi



Kişisel gelişim eğitimlerinde yenilik

TSEV, çalışanların kişisel gelişim ihtiyaçları konusunda da eğitimler sunmaya devam ediyor. Bu alanda sunulan eğitimlerde, bir kişilik katılımı ücretsiz hediye etmeye de devam ediyor. Bu uygulamayla kişisel gelişim alanında daha fazla eğitim açılması hedeflenirken, şirketlerden aynı anda daha fazla kişinin bu eğitimlerden faydalanması da amaçlanıyor.
Buna göre; aralık ayında planlanan "Hayatınızı İyileştirin", "Kurumsal Kültür ve Çalışma Performansına Etkileri" ve "Motivasyon Yönetimi ve Çalışan Verimine Etkileri" eğitimlerinde kurumsal katılımlarda artı bir kişiye aynı eğitime ücretsiz katılım imkanı sunuluyor. Kişisel gelişim eğitimleri, sektörün ihtiyacına göre sınıflandırılarak her ay en az bir adet planlanıyor. 2019 yılında da bu alandaki eğitimlere önem vermeyi amaçlayan TSEV, yıl içinde liderlik, motivasyon yönetimi, performans yönetimi, stres yönetimi, etkili iletişim gibi konuların tamamında, şirketlerin yıllık iş süreçlerini de göz önünde bulundurarak planlama yapmayı hedefliyor. Bunun yanında, yeni işe başlayanlar için e-mail yazma, konuşma gibi başlıca kurum içi iletişim kurallarını kapsayacak bir kısa eğitim hazırlanırken; bu eğitimin belli aralıklarla planlanarak sektördeki yeni işe başlayanlara yönelik temel ihtiyacın karşılanması amaçlanıyor.

Yabancı dilde 'Temsil ve Etkili Sunum'

TSEV'in yabancı dilde ilk kez düzenlediği 'Temsil ve Etkili Sunum Teknikleri' eğitimi 17-18 Aralık'ta gerçekleşecek. Azami 9 katılımcı ile sınırlı eğitim, konusunda uzman Raj Kumar tarafından verilecek. Eğitimde etkili temsil ve sunum konu başlıklarının yanı sıra iş hayatında İngilizce kullanımı ele alınacak. Günlük hayatta yer almakla birlikte iş hayatında tercih edilmeyen kelime/tabirler örnekleriyle tartışılacak olup eğitime katılan katılımcılardan da sunum alınacaktır. Sunumlar geliştirilmek üzere eğitimde tartışılacak olup karşılıklı oluşan sinerji ile kursiyerlerin sunum ve temsillerinde İngilizceyi daha doğru ve etkili kullanması hedeflenmektedir. İş hayatında İngilizceyi kullanmakta olan herkesin katılmasında fayda olan bu eğitime İngilizce bilen herkes katılabilir. 17-18 Aralık tarihlerinde iki tam gün sürecek eğitime kayıtlar devam etmekte olup detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



BES, Türkiye'nin geleceğine hizmet ediyor

Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB), 3. Türkiye Sermaye Piyasaları Kongresi'ni düzenledi. Açılışta konuşan TSPB Başkanı Erhan Topaç, BES'in önemini "Ülkemizin sağlıklı bir şekilde kalkınabilmesi için yurt içi tasarrufları artırmamız, yatırım vadelerini uzatmamız, ardından yatırıma ve özellikle uzun vadeli yatırıma yönlendirmemiz gerekiyor" sözleriyle vurguladı.
Türkiye Sigorta Birliği (TSB) de kongre kapsamında "Bireysel Emeklilik Türkiye'nin Geleceğine Nasıl Daha Fazla Hizmet Eder?" başlıklı bir panel düzenledi. Panelde, Türkiye'nin yatırımları için finansman ihtiyacının karşılanmasında bireysel emeklilik fonlarının rolü, bireysel emeklilik fonlarının sermaye piyasalarının gelişimine katkısı, otomatik katılım uygulamasının bireysel emeklilik fonlarının büyümesine etkisi, genç nüfusun tasarrufa yönlendirmenin yolları ve iyi bir gelecek için bugünden emekliliğe yönelik tasarruf yapmanın önemi başlıkları ele alındı.

Kusuru olmayan alkollüye tazminat

Yargıtay 17. Hukuk Dairesi, emsal bir karara imza attı. Karara göre, Yargıtay, trafik kazasında hiçbir kusuru olmayan sürücünün alkollü olmasına rağmen tazminat almasına hükmetti. Kasko sigortası bulunan davacı, kaza anında alkollü olmasına karşın tüm kusurun karşı tarafta olduğunu belirterek kaza sebebiyle aracında oluşan hasarın ödenmesi talebiyle Sigorta Tahkim Komisyonu'na başvurdu. Sigorta Tahkim Komisyonu Uyuşmazlık Hakem Heyetince; başvurunun reddine karar verildi. Bunun üzerine davacı sigortalı istinaf yasa yoluna başvurdu. İstinaf talebinin de red kararı vermesinin ardından davacı sigortalı temyiz yoluna gitti. Yargıtay 17. Dairesi ise davanın reddine karar verilmesinin doğru olmadığını belirtti ve davalı sigortacıyı haklı buldu.

BES 15'inci yılını doldurdu

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin bundan 15 yıl önce insanlara ek bir sosyal güvence sunabilmek amacıyla kurulduğuna dikkat çeken Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Geleceğe yatırım yapılan bu köprüden bugüne kadar binlerce insan geçti. Emekli olanlar bu tasarrufun keyfini sürmeye başladı. Yaklaşık 7 milyon kişi de 56 yaşında ikinci kez emekli olacak. Yatırdıkları katkı payının %25'i kadar da devlet katkısı alacak. Bu ek gelirle emeklilik dönemlerinde refah düzeyleri yükselecek" dedi.
BES'te devlet katkısı ile birlikte toplam fon büyüklüğünün 86 milyar liraya ulaştığını aktaran Sincek, "Emekli olan sayısı da 84 bin kişiyi aştı. BES, başarılı şekilde yoluna devam ediyor. Ancak genç bir nüfus yapısına sahip ülkemiz için bu rakamlar yeterli değil. Gençlik yıllarını BES'siz geçirmeyin, ne kadar erken tasarrufa başlarsanız o kadar zengin bir birikiminiz ve ona bağlı olarak da daha fazla getiriniz, avantajınız olur" ifadelerine yer verdi. BES'in çalışsın çalışmasın herkesin geleceğini güvence altına alan bir sistem olduğunu hatırlatan Sincek, önümüzdeki yıllarda yapılacak düzenlemelerle 18 yaş altına da BES'in sunulabileceğini ve her yaştan insanı kapsayabileceğini belirterek 18 yaş üstündeki çalışmayan gençler için de ebeveynlerin erkenden BES sistemine girebileceğini söyledi. "'Çocuğum senin BES'in var. Geleceğin güvence altında' demek her ebeveynin hem kendisi için hem de çocukları için hayali olmalı" dedi.
Eşlerin de birbirlerine BES hediye edebileceğini hatırlatan Sincek, şu bilgileri verdi: "Küçük küçük birikimlerle 20 hatta 30 yıl sonrasını planlayabileceğiniz başka bir sistem yok. Özellikle yüzde 25 devlet katkısı bu işlere çok daha önce başlayan hatta zorunlu uygulama olan Avrupa ülkelerinde bile yok."


Ayhan Sincek



Sigorta Acenteleri İcra Kurulu, Sigortacı Gazetesi'nin davetlisiydi

SAİK Yönetimi, sigorta sektörünün en çok satan yayını olan Sigortacı Gazetesi'nin yöneticileri ile 14 Kasım 2018 tarihinde Maslak Hilton Otel'de bir araya geldi. Ziyarette öncelikle Sigortacı Gazetesi'nde daha önce yayınlanan SAİK Başkanı Levent Korkut'un röportajı ve olumlu etkileri konuşuldu. SAİK Yöneticileri ile göreve geldikleri eylül ayından bugüne kadar geçen kısa sürede sektör ile ilgili kurumlarla yaptıkları toplantılar görüşmeler ile farklı tarih ve illerde katıldıkları acente toplantıları ile ilgili bilgi aktarımında bulunuldu.

DASK Tasarım Yarışması'na başvurular başladı

Türkiye'de ilk kez DASK tarafından düzenlenen, inşaat ve mimarlık fakülteleri tarafından her sene heyecanla beklenen geleneksel Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nın beşincisi için ön kayıt dönemi başladı. Proje başvurusu için son tarih 21 Aralık 2018.
Seçilen takımların açıklanması, maket malzemelerin gönderilmesi ve Teknik Şartname'nin açıklanması 7 Ocak 2019'da gerçekleştirilecek. Performans tahminlerinin ve her bir kat alanının Excel dosyası halinde gönderiminin tarihi ise 1 Nisan 2019.





Katılım Emeklilik ekibiyle Kandilli Borsa'daydık

Kasım ayı yazarlar yemeği için çok soğuk olmayan ama sonbahar yağmurlarının yoğunlaştığı bir günde, muhteşem boğaz manzarasının hakim olduğu Adile Sultan Sarayı'nın içindeki Kandilli Borsa Restaurant'ta buluştuk. Geçen ayki misafirlerimiz Katılım Emeklilik ailesiydi. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Genel Müdür Yardımcıları Salih Çetinkaya, İsmail Aydemir ve Kurumsal İletişim Direktörü Bahadır İçel çok keyifli bir yemekte bize eşlik etti. Kış aylarına girmemizle beraber tatilde olan kimse kalmadığı için yemeğe tam kadro katılım sağladık. Hatta yağmura rağmen beklenmedik misafirlerimiz de vardı. Adile Sultan Sarayı'nın rengarenk tavus kuşları da tüm zarafetleriyle yemek boyunca bizi yalnız bırakmadılar. Yağmurun kesildiği kısacık arada da bu muhteşem manzara karşısında toplu bir fotoğraf için kamera karşısına geçmeyi ihmal etmedik. (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 - Aralık 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.



Yazın gelişini müjdeleyen Rasos Festivali, 24 Haziran'da kutlanıyor. Yerel kıyafetlerin giyildiği festivalin pagan dönemden bu yana devam ettiği düşünülüyor.

KRİZİN YARALARI YENİ SARILIYOR

LİTVANYA

Litvanya sigorta sektörü, diğer OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) ülkelerine göre oldukça küçük. Ülkedeki sigorta şirketlerinin varlıkları GSYİH'nin %3.6'sına denk geliyor. Bankacılığın baskın olduğu Litvanya finans sektöründe ise sigortacılar toplam varlıkların %4.3'üne sahip (2016 rakamlarına göre).

AB ŞİRKETLERİNİN ETKİSİ GÖRÜLÜYOR

2017 sonunda Litvanya'da kayıtlı toplam 21 sigorta şirketi bulunuyor. Sektörde 9 yerel sigortacı faaliyet gösteriyor. AB merkezleri sigortacıların ülkedeki iştiraklerinin sayısı ise 12. Bu şirketlerden 8'i hayat sigortası, 13'ü ise hayat dışı sigorta hizmeti veriyor. Ülkede brokerlik lisansı olan şirketlerin sayısı ise 97.

AB şirketlerinin iştirakleri ülkedeki üretimin yarısına ulaşmış durumda. AB dışı ülkelerden sigorta şirketleri ise Litvanya sigorta sektöründe varlık gösteremiyor.

Şirketlerin kârlılığı 2017 sonuna göre 35 milyon doları buluyor. Bu kârın büyük kısmı hayat şirketlerinden geliyor. Hayat şirketleri 24 milyon dolar kâr ederken, hayat dışında toplam kâr 11 milyon dolar. 2017 yılında, 2016 yılına göre kârlılık artışı %8 seviyesinde.

Diğer taraftan, ülkedeki tüm sigorta şirketleri yeni sermaye yeterlilik gereksinimlerine uygun olarak faaliyet gösteriyor. 31 Aralık 2017 verilerine göre hayat dışı şirketlerde sermaye yeterlilik rasyosu 1.4, hayat şirketlerinde ise bu rasyo 2.5 seviyesinde.

KRİZ ÖNCESİ SEVİYELERE DÖNÜŞ

Litvanya sigorta sektörü geçtiğimiz yıldaki performansıyla kriz öncesi seviyelere dönmüş görünüyor. %10 büyüyen sektörün prim üretimi 800 milyon dolara ulaşmış durumda. 2010-2014 arasında %1.84 seviyelerinde seyreden sigorta penetrasyonu ise 2016'dan sonra %1.84'ü geçti. 2009 yılında bu yana her yıl artan kişi başı prim üretimi 173 dolar ile OECD ülkelerinin en düşükleri arasında.

Litvanya'da hayat dışı prim üretimi pazardaki toplam üretimin %63'üne denk geliyor. Buna karşın, hayat tarafında da hızlı bir büyüme dikkat çekiyor. 2016 yılında pazarın ulaştığı 280 milyon dolar rekor üretim de bunu gösteriyor. Hayat tarafındaki büyümenin nedeni ise birikimli hayat sigortalarına olan ilginin artması. Ülkede hayat primlerinin %64'ü birikimli hayat sigortalarından geliyor.

SAYILARLA LİTVANYA

Nüfus:	2.8 milyon
GSYİH:	47 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	16 bin 700 $
Prim Üretimi:	800 milyon $
Hayat:	280 milyon $
Hayat Dışı:	520 milyon $
Kişi Başı Prim:	173 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%1.84

Reasürans tarafında ise Litvanya'da kayda değer bir faaliyet alanı bulunmuyor.

DÜZENLEME TEK ADRESTEN

Sektör tarafından gelen bildirimlere duyarlı ve son derece sağlam bir düzenleyici sisteme sahip olan Litvanya'da; banka, sigorta ve sermaye piyasalarındaki düzenleyicilerin 2012 yılında birleşmesi ile Litvanya Bankası (BoL) tüm finansal sistemler için tek düzenleyici otorite konumunda. Böyle olması da kararların kesin ve hızlı bir şekilde verilebilmesine imkan sağlıyor. Hasar ödemelerinin araştırılması, müşteri ve hizmet sağlayıcı arasındaki anlaşmazlıkların giderilmesi gibi süreçler de BoL'un sorumluluğu altında. Bu tarz problemler, BoL tarafından oluşturulan geçici 6-7 kişilik komitelerle çözülüyor.

BÜYÜME BEKLENTİSİ

BoL, 2018 sonunda ülkenin ekonomisindeki büyümenin hayat dışına yansıyacağını tahmin ediyor. Bunun hayat dışında prim üretimine etkisinin %10-12 bandında olması bekleniyor. Hayat tarafında da beklentiler pozitif yönde. BoL'un 2018 sonu büyüme beklentileri bu tarafta %8-9 seviyelerinde. Gelişmeler gösteriyor ki; toparlanmaya başlayan Litvanya sigorta sektörü, AB şirketlerinin de ilgisinin artmasıyla beraber bölgesel sigorta duraklarından biri olabilir.

Küresel krizin ardından 2009 yılında ekonomisi %14.7 küçülen Litvanya, yeni yeni toparlanıyor. Komşuları olan Estonya ve Letonya'nın gösterdiği başarıyı yakalamakta zorlanan Litvanya'nın sigorta sektörü nihayet kriz öncesi rakamlarını yakalamış gibi gözüküyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



SADECE LİTVANYA'DA

Kendine özgü ve kadim Litvanya dili, bilinen en eski Hint-Avrupa dili. Eski Sanskrit diline en yakın dil olan Litvanyaca, arkeologlar tarafından eski metinlerin deşifre edilmesi için sıkça kullanılıyor.

Sigortalının yükümlülükleri:

Geçen ayki yazımızda "sözleşmesel görevler" konusunu ele almaya başlamış ve daha çok bu kavramın kuramsal yönleri üzerinde durmuştuk. Bu çizgi bu yazımızda da sürecek bununla birlikte, uygulamadan örneklerle konuya açıklık getirmeye çalışacağız.

Önceki yazımızın son kısmı, sözleşmesel görevlerin teminat dışı hallerden nasıl ayırt edileceği ile ilgili tartışmaları ve çözümleri içermekteydi. Aşağıda sözleşmesel görevlerin sigorta poliçelerinde yer verilen süre sınırlamaları ile, rizikoyu ağırlaştırmama göreviyle ve rizikoyu kusur ile gerçekleştirme ile ilişkisi; kim veya kimlerin eylemlerinin sözleşmesel göreve aykırılık bakımından sigorta ettirenin eylemiyle bir tutulacağına değinecek ve daha sonra örneklere geçeceğiz.

SÜRE SINIRLAMALARI

Bir sigorta sözleşmesinde "sigorta ettirenin bazı davranışları belirli bir süre içinde ortaya koyması" öngörülmüş olabilir. Mesela: "Yangına karşı (bazı) önlemlerin -söz gelişi- üç aylık süre içinde alınması." Bu gibi sözleşme hükümlerinin sigortacıdan istemde bulunma koşulları olarak mı değerlendirileceği, yoksa sözleşmesel görev olarak mı niteleneceği sorusuna verilecek yanıt yoruma bağlı görünmektedir.
Kanımızca, bu süre koşullarının -sigortacının bu koşullara dayanması dürüstlüğe aykırı düşmedikçe- istem koşulu sayılması ve bunlara uyulmuş olmadığı zaman, sigorta ettiren/sigortalının isteminin reddi yoluna gidilmesi uygun olur. Bu düşünce doğrultusunda, önlem alınmadığı sürece, bu önlemin alınması sayesinde engellenebilecek olan zararlardan dolayı sigortacı ödeme yükümlülüğü altına girmeyecektir.
Ancak, hiçbir yaptırım (özellikle sigortacının sorumluluktan kurtulmuş olacağını) öngörmeden yalnızca süre koşulu getirmiş olmak, yorumu zorlaştıracaktır. Yargının -çoğunlukla olduğu gibi bu olasılıkta da- sigortacının en lehine sonuç verecek (onun borcundan kurtulmasını onaylayacak) türden bir yoruma itibar etmeyeceğini beklemek daha gerçekçidir.
"Verilen süre içinde önlem alınmış olmadığı takdirde, sigortacının ödeme yükümlülüğünden kurtulmuş olacağı" şeklinde kaleme alınan "açık" hükümlere gelince: Bunlar sözleşmesel görev sayıldıkları takdirde, önlemlerin kusur (ihmal) sonucu alınmamış olduğu saptansa dahi, rizikonun gerçekleşmesi ile bu önlemlerin alınmaması arasında sebep-sonuç bağının aranması (ve böyle bir bağ kurulamıyorsa, sigorta teminatının işletilmesi) gerekecektir. Uygulamada sigorta şirketleri yoğun yarışma koşulları altında oldukları için, birçok halde yüksek riziko arz eden yapıları da, yangın poliçesinde "sigorta ettirenin belirli bir süre içinde sözleşmede açıkça sayılan önlemleri alması gerektiğini" belirterek sigortalamaktadırlar. Sözleşmede yazılı olan süre içinde önlem alınmaması üzerine hangi sonucun meydana geleceği ise çoğu zaman "müphem" şekilde ifade edilmektedir (Mesela: "Sigortacı yapılacak riziko denetimi sonucunda alınması gereken önlemlerin alınmadığını saptarsa, sözleşmeyi feshetme hakkına sahip olacaktır" veya "sigortacı önlem alınmadığı belirlendiği takdirde, gerçekleşen rizikodan kaynaklanan zararı karşılamayabilir" gibi). Sözleşmede (göreve aykırılık halinde) sigortacının yalnızca fesih hakkının olacağı veya dilerse ödeme yapmaktan kaçınabileceği belirtilmişse, kişisel düşüncemiz, sözleşmesel görevin söz konusu olduğu sonucuna varmanın daha doğru olacağı yönündedir.

RİZİKO AĞIRLAŞIRSA...

Rizikonun ağırlaşması, sözleşme yapıldıktan sonra ortaya çıkan bir haldir. Bununla birlikte, sözleşmesel göreve aykırılık sonucunda riziko ağırlaşmasının meydana gelmesi mümkündür. Mesela alarm tertibatının daima çalışır durumda bulundurulması görevi, alarmın sökülmesi (veya bozulması halinde onartılmaması) halinde ihlal edilmiş olacaktır. Bu, aynı zamanda rizikonun sözleşme sonrasında "ağırlaştırılması" demektir. Bundan başka tarafların TTK 1444(2) hükmüne uygun olarak "sözleşmesel görevin yerine getirilmemesinin riziko ağırlaşması sayılacağı" yolunda anlaşmış bulunmaları da hukuken geçerlidir. Bu gibi durumlarda, sigortacı, sözleşmesel göreve aykırılığı ileri sürmek yerine, riziko ağırlaşmasına ilişkin hükümlere de dayanabilecektir.

RİSK GERÇEKLEŞMEZSE YAPTIRIM YOK

TTK 1429(1) uyarınca, sigorta sözleşmesinde sigorta ettirenin (veya sigortalının) rizikoyu kusuruyla gerçekleştirmesi halinde sigortacının sorumlu olmayacağı geçerli şekilde kararlaştırılabilmektedir. Sözleşmede bu gibi bir hüküm bulunduğu takdirde, sözleşmesel göreve aykırılık da "rizikonun kusurla gerçekleştirilmesi" olarak nitelenebilecektir. Ancak "rizikonun kusurla gerçekleştirildiği hallerde sigortacının sorumlu olmayacağı" yolundaki anlaşma, sözleşmesel görevi fuzuli hale getirmez. Çünkü göreve aykırılık durumunda, riziko gerçekleşmemiş olsa da sigortacının yaptırım uygulayabilmesi (illâ "testinin kırılmasını beklemek zorunda olmaması") lazımdır. Türk Hukuku bakımından sorun, TTK'nın riziko öncesi için herhangi bir yaptırım öngörmeyerek eksik düzenleme getirmiş olmasıdır.

SORUMLULUK KİMDE?

Sigorta ettiren (başkası lehine sigortada sigortalı) birçok halde sözleşmesel görevin yerine getirilmesini başkalarına bırakmış durumdadır. Rizikonun meydana gelmemesine yönelik önlemler, sigorta ettirenin yalnızca "malik" sıfatını taşıdığı fakat sigorta konusu malın vasıtasız zilyedinin başka bir kişi olduğu hallerde o başka kişi tarafından alınacak veya alınmayacaktır. Acaba kim veya kimlerin eylem veya ihmalleri, tıpkı sigorta ettirenin (veya sigortalının) kendi eylemi gibi sonuç meydana getirir?
"Sigorta ettiren dışındakilerin bilgisi ve davranışı" başlıklı TTK 1412 şöyledir:

> *"Kanunda sigorta ettirenin bilgisine ve davranışına hukuki sonuç bağlanan durumlarda, sigortadan haberi olması şartı ile sigortalının, temsilci söz konusu ise temsilcinin…… bilgisi ve davranışı da dikkate alınır."*

TTK 1449 anlamındaki sözleşmesel görevlerde sigorta ettirenin/sigortalının davranış yükümünü kanun değil bizzat sözleşme düzenlemekte ve buna aykırılığın sonucu da yine sözleşmede öngörülmektedir. Bu sebeple TTK 1449 hükmüne tabi sözleşmesel görevlerin TTK 1412'nin uygulama alanı dışında kaldığı düşünülebilir. Kalmadığı varsayımında, lehine sözleşme yapılmış olan sigortalının ve TTK 1412'de "temsilci" sözcüğüyle tanımlanmış olan kişinin davranışı da tıpkı sigorta ettirenin davranışı gibi sonuç meydana getirecektir. Belirtelim ki, TTK 1412'de sözü geçen "temsilci" Borçlar Hukuku anlamındaki (hukuksal işlemleri başkası adına gerçekleştiren) temsilciden farklıdır. Bu deyimi "sigorta hukukuna özgü temsilci" (riziko yönetiminin kendisine bırakıldığı kişi) olarak anlamak lazımdır.
Bu sebeple mesela sigorta ettirenin kiraya vermiş olduğu işyerinde sözleşmeyle sigorta ettirene yüklenmiş olan fakat gerçekte kiracı tarafından alınması gereken önlemler ihmal



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

SÖZLEŞMESEL GÖREVLER-2

edildiği ve riziko da bu sebeple gerçekleştiği takdirde, sigortacı görev ihlaline dayanabilecektir.
Sigorta hukuku anlamında temsilcinin hangi hallerde söz konusu olacağı kanunda düzenlenmemiştir. Almanya'da, çok geniş bir uygulamaya sahip bu kavramın "her duruma uygun düşen bir yasal tanımının verilemeyeceği" düşüncesiyle, yasada tanımlanmasından vazgeçilmiş ve yargı kararlarında benimsenen ilkelere göre şekillendirilmesi benimsenmiştir. BGH (Alman Federal Mahkemesi) tarafından geliştirilen kıstaslara göre "temsilci" şöyle tanımlanabilmektedir:

> "Eğer üçüncü bir kişi, sigorta konusu rizikonun ilgili bulunduğu iş alanında temsil veya benzeri bir ilişki çerçevesinde sigorta ettirenin yerini almışsa, temsilci sayılmaktadır. Sigorta konusu eşyanın zilyetliğinin üçüncü kişiye bırakılmış olması her durumda temsilci sıfatının kazanılmasına yetmez. Temsilci sayılmak için, belirli ve önemsiz denemeyecek bir ölçüde sigorta ettiren hesabına hareket ediyor olmak lazımdır. Şu halde duraksama yoktur: Sigortalı mal, her bakımdan üçüncü kişiye emanet edilmişse, o kişi, sigorta ettirenin yerini almış demektir."

Bu tanım çerçevesinde ve öğretide belirtilenler dikkate alındığında şu saptamaları yapabiliriz:

- Sigorta ettiren temsilciyi bilinçli olarak görevlendirmiş olmalıdır.
- Sigorta ettiren yerine getirmek zorunda olduğu görev kapsamındaki davranış yükümlerini bütünüyle (artık kendisi durumun hakimi sayılamayacak bir şekilde) temsilciye bırakmış olmalıdır.
- Temsilci sadece riziko yönetimi ile sınırlı olarak görevlendirilmişse, onun yalnızca riziko yönetimine ilişkin davranışları (veya ihmalleri) sigorta ettirenin davranışı ile bir tutulacaktır (riziko gerçekleşmeye başlayınca koruma önlemleri alma bu kapsamda olduğu gibi, sözleşmesel görev uyarınca rizikonun veya bundan kaynaklanacak zararların önüne geçme amacına yönelik önlemlere başvurma da yine bu kapsamda sayılacaktır).
- Temsilcinin anlamlı sayılacak ölçüde devrede olmasından ne anlaşılacağı ise her somut hal için ayrı ayrı değerlendirilmelidir. Eşya sigortalarında temsilcinin eşyanın belirli bir süre için vasıtasız zilyedi konumuna gelmiş olmasını aramak uygun olur.
- Temsilcinin devrede olması, sigorta ettirenin görevinin genişlemesine yol açmaz. Sigorta ettirenin gerçekleştirmesi halinde görev ihlali sayılmayan bir davranış, temsilci tarafından gerçekleştirildiğinde de görev ihlali olarak kabul edilmeyecektir.
- Temsilcinin kastı veya hilesi de sırf sigorta ettirene zarar vermek amacıyla gerçekleştirilmiş olsa dahi, sigorta ettiren aleyhine sonuç meydana getirir.

UYGULAMADAN ÖRNEKLER

Uygulamada aşağıdaki davranışlar, sözleşmesel görev ihlali olarak değerlendirilmiştir:

- Kuyumcu dükkanının yeteri kadar uzun süreyle gözlenmemesi,
- Değerli kağıtların emniyet altında tutulmamış olması,
- Fotoğraf makinesinin kilitli kap içinde bulundurulmaması,
- Kullanılmayan mücevherlerin emniyet altında tutulmaması,
- Mal satışından kaynaklanan alacaklarla ilgili sigortada, bakiye alacağın süresinde bildirilmemesi,
- ..Sorumluluk sigortasında, zararın önüne geçmeye yönelik önlemlerin alınması isteminde bulunulmaması,
- Su sporu araçlarının emniyet altında tutulmaması,
- Taşıyıcı sorumluluk sigortasında, personelin seçiminde ve gözetiminde ihmal gösterilmesi,
- Taşıma sigortasında, emniyet kurallarına aykırı davranılması.

Uygulamada aşağıdaki durumlarda teminat dışı kalan halin varlığı kabul edilmiştir:

- Mücevherlerin kuralına uygun şekilde takılmamış olması,
- Hırsızlık sigortasında nakit paranın kilit altında saklanması koşuluna uyulmaması,
- Mimar sorumluluk sigortasında, dizi oluşturan zararlar hakkındaki teminat koşulları,
- Sorumluluk sigortasında, olağandışı ve tehlikeli uğraşların teminat dışı hal olarak öngörülmesi,
- Bisiklet hırsızlığının yalnızca belirli zaman dilimleri için temin edilmiş bulunması,
- Mesleki sorumluluk sigortasında bilinçli şekilde yükümlülüklere aykırı davranılması,
- Hava taşıyıcısı sorumluluk sigortasında gerekli izinlerin alınmamış bulunması,
- Sorumluluk sigortasında zararın belirli süre içinde bildirilmemesi,
- Sağlık sigortasında muayenehanesinde hizmet veren hekimlere tedavi olma halinde, masrafların ödenmesine sınırlama getirilmesi.

TTK 1449 HÜKMÜNÜN EKSİK YANLARI

TTK 1449 rizikonun gerçekleşmiş bulunması olasılığını dikkate alarak yaptırım öngörmüştür (sigortacının edim yükümlülüğünden sigorta ettirenin göreve kusuruyla aykırı davranmış olması ve görev ihlali ile riziko arasında da sebep-sonuç bağının varlığı koşuluyla kurtulması). Rizikonun gerçekleşmediği hallerde göreve aykırılığın sonucu yasada belirtilmemiştir. Bu önemli bir eksikliktir.
Öte yandan ya hep ya hiç ilkesinin benimsenmiş bulunması (sigortacının sözleşmeyi feshederek edim yükümlülüğünden kurtulması veya -kurtulamadığı hallerde- edimini yerine getirmek zorunda olması) da önemli bir hatadır.
Kaldı ki uygulamada "sigortacının sözleşmeyi feshederek sorumluluktan kurtulacağı" şeklinde bir anlaşmaya tesadüf edilmemektedir. Sigortacı fesihten hiç bahsetmeksizin, yalnızca (görevin ihlali halinde) sorumlu olmayacağı koşuluna yer verir. TTK, gerçekleşmeyecek bir varsayım için hüküm getirmiş bulunmaktadır.

**2 bölümlük Sözleşmesel Görevler yazı dizisinin sonuna geldik.*
Yazının birinci bölümünü Sigortacı Gazetesi Kasım sayısından ve sigortacigazetesi.com.tr websitesinde okuyabilirsiniz.

Sözleşmesel göreve aykırılık durumunda (örn. alarmın sökülmesi), riziko gerçekleşmemiş olsa da sigortacının yaptırım uygulayabilmesi lazımdır. Türk hukuku bakımından sorun, TTK'nın riziko öncesi için herhangi bir yaptırım öngörmeyerek eksik düzenleme getirmiş olmasıdır.





İLKAY AYDOĞDU
ilkay.aydogdu@gmail.com

İş sürekliliği planı

ŞİRKETLERDE iş sürekliliği planlaması çoğunlukla acil durum planı ya da bilgi sistemleri felaket kurtarma planları ile karıştırılmaktadır. Yerel sigorta mevzuatında çok geniş yer almasa da, iş sürekliliği planlaması, AB'nin Solvency II mevzuatında şirketin operasyonel risklerinin önlenmesi için önemli bir adım olarak not edilmiştir. Buna göre; iş sürekliliği türü ve sebebi ne olursa olsun, herhangi bir kesinti ve yıkım durumunda önceden belirlenmiş, kabul edilebilir seviyelerde işlerin devam edebilmesine yönelik olarak kurumun karşılaştığı kesintilere cevap verebilme becerisidir. İş sürekliliği gerçek anlamda kuruluşun devamının güvencesidir.

İş sürekliliği planlamasını acil durum planından ayıran en temel fark, iş kesintisine yol açan acil durumlarda iş güvenliği ve çalışan güvenliğini sağlamakla sınırlı kalmayışıdır. Bilgi sistemleri felaket kurtarma planı ise, iş sürekliliği planlamasının ancak bir bölümü olabilir, bu plan herhangi bir iş kesintisi olayı yaşanması durumunda bilgi sistemlerinin yeniden çalıştırılmasını içermekte olup iş süreçlerinin hangi adımlarla yeniden işlemeye başlayacağını tanımlamaz.

İş sürekliliği planlaması şirketin tüm birimleri ile beraber oluşturulmalı ve yönetilmeli, sadece bilgi sistemleri ya da idari işler süreci olarak görülmemelidir. Söz konusu planın oluşumu, iş ve bilgi sistemleri süreçlerinin olası iş kesintilerine karşı ne kadar duyarlı olduğunu ölçmekle başlar. Bu amaçla tüm iş ve bilgi sistemleri birimleri ile risk–etki ve iş-etki analizi çalışmaları yapılmalıdır. İş kesintilerinde tek kayıp operasyonların durmasından ve yeniden ayağa kaldırılmasından kaynaklanan maliyetler olmayabilir. Bu gibi olaylar, yasal sürelere uyulmaması sebebiyle para cezaları, yasal masraflar, itibar zedelenmesi ve/veya tazminat ödemeleri gibi zararlara da yol açabilir. Söz konusu çalışma sırasında; personel, mülkler, bilgi ve iletişim teknolojileri ile dış hizmet sağlayacılar gibi kaynaklara erişimin durmasına/gecikmesine yol açabilecek riskler tanımlanmalıdır.

Risklerin tanımlanmasının ardından olası etkilerin ölçümlenmesi amacıyla bir etki değerlendirme çalışması yapmak gerekecektir. Bu çalışmanın temelini, etkileri finansal, kredibilite, yasalara uyum, müşteri memnuniyeti gibi kategorilere ayırmak ve etki derecelerini (rakamsal ya da kalitatif olarak; düşük, orta, yüksek gibi) belirlemek oluşturur.

Planlamanın diğer bir aşaması ise, iş kesintisi süresinin (1-4 saat, 4-24 saat, 1-3 gün arası gibi belirlenen periyotlar için) süreçlere rakamsal ya da kalitatif olarak; düşük, orta, yüksek gibi) etkisinin ölçülmesidir. Ek olarak, tüm bu süreçler için maksimum kabul edilebilir kesinti süresi ve hedeflenen işe geri dönme zamanı da belirlenmelidir.

Tüm bu analiz ve değerlendirmeler sonucunda, şirket kritik iş süreçlerini belirleyerek, her bir belirli periyot için bu süreçlerde hangi kaynaklara (lokasyon, bilgi sistemleri, teknik ekipman, veri ve kayıtlar/dosyalar ile kritik personel vb.) ihtiyaç duyulacağını tanımlayabilir ve dokümante edebilir.

Söz konusu dokümantasyon, herhangi bir iş kesintisi durumunda; şirketin hangi süreçleri hangi periyotlar boyunca hangi kaynaklarla ve hangi kalite seviyesinde devam ettirebileceğini gösterecek ve iş sürekliliği planının temelini oluşturacaktır.

En son aşama ise; çeşitli iş kesintisi senaryoları ve bu senaryoların nasıl test edilebileceğini anlatan adımları belirlemek ve plana eklemek olacaktır.

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

GIDA, BAHARAT VE İLAÇ!

Zencefil, bilimsel adı Zingiber officinale olan bitkinin ya olduğu gibi veya dilimlenerek kurutulmuş toprakaltı gövdesidir. Dünyadaki zencefil üretiminin %35'i Hindistan tarafından sağlanmaktadır.

Kullanılış:
Taze zencefil sebze, kurusu baharat olarak asırlardır kullanılmaktadır. Batı ülkelerinde baharat, zencefilli ekmek, bisküvi, kek, puding, çorba, bira, şarap gibi gıdaların yapımında kullanılmasının yanında, zencefilden elde edilen uçucu yağ ve oleorezin de gıda sanayiinde kullanılmaktadır.



Birkaç örnek verelim:
• MÖ 2000'li yıllarda yazılmış Ayurvedik Tıp kitaplarında gaz söktürücü, hazmı kolaylaştırıcı, koliklere ve basura karşı ayrıca kronik cilt hastalıklarında kullanıldığı kayıtlıdır. Ayurvedik Tıpta hâlâ bu ve diğer amaçlar için kullanılmaktadır.
• Geleneksel Çin Tıbbı'nda, öksürük, kusma, karın ağrısı, ishal, romatizma, diş ağrısı gibi rahatsızlıkların yanında ilaç formüllerindeki diğer bitkilerin zararlı etkilerini azaltıcı olarak kullanılmaktadır.
• MS 2. yüzyılda yaşamış, Anadolulu hekim-eczacı Dioscorides'in Materia Medica adlı meşhur kitabında sindirim sistemi rahatsızlıklarında kullanılabileceği, mide ve bağırsaklar için yararlı olduğu kayıtlıdır.
• Avrupa'da denizcilerin, dalgalı havalarda ağızlarında adeta pastil gibi zencefil parçalarını emdikleri bilinmektedir.

Etkileri
Zencefil ve etkili maddeleri üzerinde her yıl çok sayıda araştırma yayınlanmaktadır. Bu araştırmalardan çıkan sonuçları birkaç cümle ile özetleyelim:
• Avrupa İlaç Kurumu vasıta tutmasında kusma ve bulantıyı önlemek için kullanılabileceğini kabul etmiştir. Ayrıca hafif gaz, şişkinlik ve spazm görülen sindirim sistemi rahatsızlıklarına karşı da kullanılabileceği kabul edilmektedir.
• Hamilelerdeki ve kemoterapi sırasındaki bulantı ve kusmayı önlemek için kullanılabileceği kabul edilmektedir. Hâttâ son bir çalışmada, sezaryen ameliyatlarından sonra görülen bulantı ve kusmayı önlemek için ameliyat öncesi zencefil ekstresi taşıyan ilaç verildiğinde yararlı sonuçlar alınmıştır. Zencefilin romatizma ve osteoartrit ağrılarını giderici etkileri üzerindeki çalışmalarda da epey yol alınmıştır. İltihap giderici ve spazm çözücü etkilerinin tespit edilmesi, bu kullanılışları destekleyen bulgulardır.
• Değişik kanser hücrelerine olan etkileri üzerindeki çalışmalarda genellikle pozitif sonuçlara ulaşılmıştır. Ama kanseri önler veya kanser ilacı demek için henüz çok erkendir.

Antioksidan, bulantıya karşı gibi etkilerinden faydalanmak için ne yapılabilir?
Preparatları kullanılabilir. Bunun yanında çayı da yapılabilir: Kaba bir rende ile rendelenmiş 1 gram kadar zencefil, çay gibi demlenip içilebilir. Bu kadar yorulmayıp, poşet zencefil çayı da kullanılabilir.

SAĞLIKLI LEZZETLER

MALZEMELER:

Orta boy taze enginar: 2 adet
Zeytinyağı: 20 gr
Sarımsak: 1 diş
Kuru soğan: 50 gr
Patates: 50 gr
Havuç 40 gr
Tavuk suyu: 300 ml



ZEYTİNYAĞLI ENGİNAR ÇORBASI

Sağlıklı beslenmenin en temel taşlarından biri olan enginar, mavi ve mor renklerde yetişen, papatyagiller familyasına ait bir bitkidir. Genelde 50-150 cm boyuna kadar ulaşabilen ve uzun süre dayanıklılık gösteren bu bitki, Güney Avrupa ve Akdeniz ülkelerinde yetişmektedir. Ülkemizde en çok yetiştirilen bölge Marmara ve Ege Bölgeleridir. İçerisinde bol miktarda A, K ve C vitaminleri ile kalsiyum, potasyum, demir, magnezyum, folik asit ve fosfor gibi birçok minerali barındıran bu mucizevi besin kaynağının vücudumuza faydaları saymakla bitmez. Karaciğer sağlığından böbrek sağlığına, kolesterol seviyesini dengede tutmasından sindirim sistemini güçlendirmesine kadar pek çok faydası bilinen enginar ile yapılan bu çorbanın reçetesini Zaxi Restaurant'ın Executive Chef'i Arif Kemal Doğan'dan aldık.

YAPILIŞI

Zeytinyağının yarısını tencereye koyduktan sonra; sırasıyla sarımsak, soğan, havuç, enginar ve patatesleri soteleyin. Üzerine tavuk suyunu ekleyerek pişmeye bırakın.

Enginarlar piştikten sonra blenderdan geçirin ve tel süzgeç ile süzün. Servis etmeden önce kalan zeytinyağını ilave ederek bir kez daha blenderdan geçirin.



26 TL

BURAY

Türk pop müziğinin başarılı ismi Buray, 3. stüdyo albümü "KEHANET"i Sony Music etiketiyle dinleyicilerin beğenisine sunuyor.



55 TL

QUEEN

Queen grubunun solisti Freddie Mercury'nin yaşamını anlatan Bohemian Rhapsody filminin müziklerini içeren albüm iyi bir "best of" özelliği de taşıyor.

YERLİ

1- Kehanet - Buray
2- Ve Nazan Öncel Şarkıları - Çeşitli Sanatçılar
3- Mabel Matiz - Maya
4- Manuş Baba - Dönersen Islık Çal
5- Şebnem Ferah - Parmak İzi
6- Erol Evgin - Altın Düetler
7- Kenan Doğulu - Vay Be
8- İnsan Gelir İnsan Geçer - Sena Şener
9- İrem Derici - Sabıka Kaydı
10- Çeşitli Sanatçılar - Mahzuni'ye Saygı

YABANCI

1- Queen - Bohemian Rhapsody
2- Evgeny Grinko - Evgeny Grinko
3- Lemonade - Beyonce
4- Ariana Grande - Sweetener
5- Nicki Minaj - Queen
6- One Direction - Four
7- LP (Laura Pergolizzi) - Lost On You
8- Lana Del Rey - Honeymoon
9- Michael Jackson - Xscape
10- Slayer - South Of Heaven

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Vazgeçebilmek

Guy Finley

Gelmiş geçmiş en çok satan kişisel gelişim kitaplarından biri olan Vazgeçebilmek mutluluğa giden yolda yanınızda bulundurabileceğiniz en güvenilir kılavuz. Sizi mutluluktan alıkoyanlar neler bir düşünün. Ve hepsinden vazgeçin gitsin. Söylemesi kolay ama yapması değil, öyle mi? Guy Finley bu kitapta adım adım mutluluk ile aramızda dikilip duran o duvarı nasıl yıkacağımızı, vazgeçmemiz gerekenleri nasıl bırakacağımızı ve nasıl özgürleşeceğimizi anlatıyor.



304 sy. 22 TL

Yanlış Giden Bir Şeyler Var *Mesud Topal*

Kalabalıkların arasında fark edilemez hale gelenler, yalnızlıktan kalbini kemirenler, cüzdanları şişkin yoksullar, hırkasız dervişler, şiirle sarhoş olanlar, saat kullanmayanlar, kalplerinin ucuna kuş sesli ziller asanlar, burkulan yerlerine buz basanlar, dertlerini cigaranın ucunda tellendirenler, sokakların gürültüsüyle iyice sessizleşenler... Belli ki yanlış giden bir şeyler var... Ne var ki hayat, yanlışı düzeltmek için değil, yanlışa katlanmak için var.



176 sy. 17 TL

Göçüp Gidenler Koleksiyoncusu *Şermin Yaşar*

Hayat ne biriktirir bizim için? Kırık dökük aşklar, yaşanmamışlıklar, olmamışlıklar, bir çocukluk anısına teğellenmiş hüzünler, aşkın sonsuz bekleyişleri, ayrılıklar, biraz keder, biraz da neşeyle çatılmış evler… Hayat bizim için saklamaya hazır olduklarımızı, bize yakışanları, ihtiyacımız olanları, bizi biz edecekleri biriktirir… Göçüp Gidenler Koleksiyoncusu gidenler için bir ağıt, kalanlar içinse bir şiir, biriktirilmiş insan öyküleri…



168 sy. 24 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Göztepe

FİKİRLERİ ve markalarıyla değişim yaratmak isteyenlere ilham vermeyi amaçlayan bir etkinlikler dizisi olan, farklı sektörlerden alanlarında çeşitli ülkelerden uzman kişileri (700) bir araya getiren Brand Week İstanbul 6-10 Kasım tarihleri arasında Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde düzenlendi.

Bu etkinlik kapsamında, İnsani Gelişme Vakfı İNGEV Araştırma sonuçlarına göre Türkiye'nin en büyük ilçeleri olarak düşünülebilecek 150 ilçe arasında Ankara'dan Çankaya, Yenimahalle ve Keçiören, İstanbul'dan Kadıköy, Beşiktaş, Beyoğlu, Bakırköy, Şişli, Fatih, Ataşehir, Üsküdar ilçeleri en yüksek insani gelişmenin tespit edildiği ilçeler olarak sıralandı.

İNGEV Başkanı Vural Çakır'ın değerlendirmesi şöyle: "Çok değerli bir ekip tarafından yürütülen bu çalışma ile ilçelerimizin performanslarını nesnel olarak ölçen bir sistem geliştiriyoruz. Daha önemlisi, hangi alanlarda nasıl yatırımlarla daha yüksek gelişmişlik seviyesine ulaşılabilir şeklinde geleceğe yönelik bir destek sağlamak amacındayız. Böylece yönetsel kılavuz olabilecek bir çerçeve de olacak."

Ayrıca, Ertuğrul Özkök'ün 11 Kasım 2018 tarihli PAZAR YAZISI'na göre; ilçelerin durumunu belirlemek için bakılan 65 farklı değişkenden bazıları,

- Kişi başına düşen gelir
- Doğumda beklenen yaşam süresi
- Okuryazar ve okullaşma oranları
- Tüketim durumları
- Altyapı ve ulaşım
- Katılım durumları, şeffaf yönetim.

Bu sonuçlar sadece "Türkiye'nin en yüksek insani gibi gelişme düzeyine" sahip ilçeleri değil, aynı zamanda Birleşmiş Milletler ölçülerine göre bütün dünya için "çok yüksek insani gelişme düzeyine" sahip ilçeler.

Bir yanda Türkiye'nin en yüksek tirajlı gazetesinde uzun yıllar, genel yayın yönetmenliği yapmış, yazar, öğretim üyesi ve sosyolog Ertuğrul Özkök. Diğer yanda bu konudan önce hakkında bilgim olmayan bankacı, pazarlamacı, öğretim üyesi iken kurduğu şirketleri satıp sivil toplum alanında çalışmak ve gelişme, yenilikçi girişimleri konularına eğilebilmek için İNGEV İnsani Gelişme Vakfını kuran Vural Çakır. Bu üst düzey kişilerin, çok yüksek insani gelişme performansı konusundaki görüş ve değerlendirmelerini sundum.

Eğer bu insanların bu çok değerli çalışmaları ve konudaki aynı değerde görüşler benim 18 yaşındaki torunum Ali'nin, çocuklarına(!) çok yüksek insani gelişme performansı sunabilecekse hepsinin alnından saygıyla öperim.

Geçen ay bu köşede 56 yıl yaşadığım Levent'den ayrılışımı nemli gözlerle aktarmıştım. Ne bulmuştum oralarda ki böyle hüzünlenmiştim. Dünyanın en güzel şehrinin en değerli bölümünde kilometrekarelerce bakir arazinin plânsız bir şekilde nasıl yerleşime açılıp talan edildiğine şahit olmuştum. Yalnız Levent mi? Komşu ilçenin Gayrettepe'sindeki dutlukların ve yıllar sonra Mecidiyeköy Likör Fabrikası ve Ali Sami Yen Stadı arazilerinin sonunu görmedik mi, modern mimarinin yüz karası ucubelerini?

Levent'in bir türlü düzeltilemeyen kaldırımlarında düşüp vertebra kırıkları yüzünden genç(!) yaşta kambur olunca bu köşeyi az mı bu konular ile meşgul ettim? Caddelerin birer şeridinin resmen(!), ara sokakların iki şeridinin gayri resmi(!) eksilmesine ve tek yön hale gelmesine sebep olan park sorununun çözülemez hale getirilmesine göz yumarak İstanbul trafiğinin dünya basınında yer almasına üzülmedik mi? Dünyada 100 yıl önce başlatılan metro'nun bizde metrobüse çevrilerek ana arterlerin de 2-3 şerit eksilmesine hem ağlayıp hem de gülmedik mi, ciddi metro çalışmaları başlayınca? Devam edersem "pehlivan tefrikasına" benzeyecek..

Göztepe'ye geleli 20 gün oldu. Çok az sokağa çıkma imkânım oldu, zaruri ihtiyaçlar için; üzülerek söyleyeyim meşhur CADDE'nin kaldırımları da Levent' den fazla farklı değil. Allah vertebraları korusun! Devamını gelecek sayılara bırakıp sadece şunu yazayım (gülmek için) bizim apartmanın kapı numarası 5, sol karşımızdaki apartman da 5!...

BUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Çin'de İngilizce konuşan kişi sayısı Amerika'dakinden fazladır.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Karar vermenin sanatsal estetiği...

YAŞADIĞIMIZ *sürece yüzlerce, belki de binlerce karar alma anını yaşarız. Bazen, "sabah kahvaltımı nasıl yapsam?" gibi basit karar verme durumunu yaşarken, bazen de işyerindeki kariyer gelişiminizle ilgili önemli kararlar verme durumunu yaşayabilirsiniz. Bakıldığında yaşamdaki başarı ölçütlerinizin, bunlar ve bunlara benzeyen önemli kararların toplamı olduğunu düşünebilirsiniz.*

Gerçekten kendinizi sorguladığınızda, yaşamınızda kaç tane iyi karar aldığınızı, daha da önemlisi sorunlarınıza çözüm olacak önemli kararları aldığınızı söyleyebilecek misiniz? Evet, daha da iyi kararlar alabilir miydiniz acaba?

Bütün bu sorgulayıcı yaklaşımlar bizim hayatlarımızla ilgili karar verme yetilerimizin daha da gelişmesinei sağlar ve sonuçları yakınımızdakilerin yaşamlarını yakından etkiler.

İş yaşantımızdaki kararları kendimizin yol haritasını etkilediği kadar, organizasyon içindeki başarıya ait olma sorumluluğumuzu da yakından etkilemiş olacaktır. Bunun yanı sıra bir de şirkete yön veren, aldığınız kararlarla onun geleceğini belirleyen, attığınız imzalarla başarısı veya başarısızlığında iz bırakan bir liderlik rolünü gerçekleştiriyorsanız, işte o zaman karar verme beceriniz sizi ya daha iyiye, ya da yok olmanın başlangıcına yaklaştıracak demektir. Çoğu kez kendimizle yüzleştiğimizde, kararlarımızın değerini yaşadığımız deneyimlerimizle anlamış oluruz. Verdiğimiz kararların getirisi, sizin karar verme koşullarınızla oluşacaktır. Bir tarafta, karar verme turlarında ısınmanızı gerçekleştiririrken, diğer tarafta koşulların sizin için uygun olup olmadığını kontrol etmelisiniz.

Koşullar üzerine konuşmuşken, karar verirken üstlendiğiniz rolün önemini bir kez daha vurgulamak zorundayım. Şayet üstlendiğiniz sorumluluk, liderlik gibi merkezi bir konum arz ediyorsa, o zaman yalnızca bir başrol oyuncusu değil, aynı zamanda olayın bir kahramını sayılırsınız. Karar verme koşulları içinde en çok alkışı alanın siz olması kadar doğal bir şey olamaz o zaman. Ancak, tek bir şartla: Koşullara mı teslim olacaksınız? Yoksa, koşulları mı tutsak alacaksınız? Bu iki soru arasındaki tercihiniz, sizi ya kahraman ya da yolun başındaki kişi yapacaktır. Böylesi bir duruma en güzel örnek, günümüzü de ilgilendiren kriz anı kararlarıdır. Bir lider, kriz dönemlerinde ne yapar, onun üstesinden nasıl gelir? Hangi kararları aldığında başrol oyuncusu olur? Kahraman olmak için krizi nasıl çözümler?

Esasta, krizin birden çok kelime anlamı olmasına karşın, tümünü "Bir şeyin tehlikeli boyutlara gelmesi" olarak özetleyebiliriz. İşte bu nedenledir ki, kriz anında yaptığınız hataların hiçbiri, strateji oluştururken yaptığınız hatalar kadar yıkıcı olmayabilir. Çünkü sizi krize götüren esas ölümcül hatalar, strateji oluştururken aldığınız kararların toplamından ibarettir. Şayet kriz anında çözümlemeniz gereken bir baskı hissetmek istemiyorsanız, koşulların gerektirdiği kararları önceden nasıl tasarlamanız gerektiğini düşünmelisiniz. Kriz yönetimlerinde en önemli konu, karar değerlerinizin tasarımlandırılmasıdır. Tıpkı bir tiyatro oyunundaki sahne tasarımı kadar önem taşır! Tiyatro sahnesinde oyuncunun bastığı zemin malzemesi, onun hareketlerini kısıtlamaması ve güvenli olması demektir. Yani lider, karar anını tasarlarken kullanacağı bütün kaynaklara sonuna kadar güvenmeli, onları en doğru şekilde kullanmalı. Bir söyleşide, sahne tasarımı ile ilgili mülakat veren kişinin "Sahne dekorunda işlevsellikle estetiğin çok dengeli buluşması gerek. Dekor değişimlerinin akıcı olmasını sağlayacak pratik, modüler parçalar kullanılmalı. İnce çizgilerle, doğru renklerle oyunu ifade edebilen; yönetmene ve oyuncuya yaratıcı olanaklar tanıyan estetik düzeyi yüksek dekor tasarlamak, iyi bir eğitim ve deneyim gerektiriyor" dediğini okumuştum. Aynı düşünceden yola çıkarak, kararların işlevselliği ve onların işlevsellik değerini artıran estetiğinin önemini vurgulamak gerekmez mi? Başka bir ifadeyle, "Liderler verdikleri kararlarda sanatsal yaratıcılığın ve güzellik denen kavramın bilimsel değerlerini ortaya koyduklarında en iyi kararları vermeye başlarlar" diyebilir miyiz?

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



e-Devlet'ten Kütüphanem Cepte

Resmi olarak yapılan açıklamaya göre artık e-Devlet Kapısı üzerinden veya "Kütüphanem Cepte" mobil uygulaması aracılığıyla e-Devlet portalına bağlanarak, istediğiniz Halk Kütüphanesine "e-Üyelik" yapabiliyor, anında "e-kitaplara" erişebiliyor, katalog taraması yapabiliyor, ödünç aldığınız kitapların süresini uzatabiliyor, üyelik bilgilerinizi güncelleyebiliyor, kayıt yaptırdığınız Halk Kütüphanesini değiştirebiliyor ve bütün Halk Kütüphanelerinin hizmet bilgilerine erişebiliyorsunuz.

WhatsApp'tan yeni özellik

Sosyal medya devi Facebook'un sahibi olduğu WhatsApp, sürekli olarak bir gelişim içerisinde bulunuyor. Android beta sürümünde görüldüğü üzere uygulamaya bir "özel cevaplama" özelliği geliyor. Bu özellik direkt olarak WhatsApp gruplarında işe yarıyor. Kişiler grup sohbet içerisindeki bir kişiye, bu özellik sayesinde gizli / özel olarak cevap verebiliyor. Bunu için cevap atmak istediğiniz kişinin mesajına basmak ve açılan menüyü takip etmek yeterli oluyor. Büyük gruplardaki iletişimi kolaylaştırmak adına çok güzel duran özelliğin, şimdilik ne zaman herkese açılacağı bilinmiyor. Ayrıca şu an yeni özelliğin iOS tarafı hakkında da bir bilgi bulunmuyor. Ancak şirketin iPhone kullanıcılarını çok fazla bekletmeyeceği tahmin ediliyor.

Tim Cook'tan Türkiye açıklaması

1 trilyon dolar değeri geride bırakan Apple, 2018 dördüncü çeyrekte beklentileri aşmış durumda. Ancak bu çeyrek raporu üzerinden konuşan CEO Tim Cook, verdiği bir röportajda "gelişmekte olan pazarlarda sıkıntı var" açıklamasını yaptı. Cook yatırımcılara yaptığı açıklamada ise sorunlu pazarları Türkiye, Hindistan, Rusya ve Brezilya olarak gösterdi. iPhone Xs ve Xs Max modellerini beklediği gibi satamayan firma, bunun suçlusu olarak "gelişmekte olan ülkelerde görülen döviz kuru dalgalanmalarını ve belirsizliği" gösterdi. iPhone Xs, Xs Max ve XR modellerini halen Türkiye pazarında satışa sunmayan firma, bunun için kur düzeyinin daha da düşmesi bekliyor gibi görünüyor.



Yerli akıllı saat: Sense Watch

Turkcell kitlesel fonlama platformu Arıkovanı, işitme engelli bireylerin hayatını kolaylaştıracak Sense Watch akıllı saat modeline ev sahipliği yapmaya başladı. Bu çok güzel ürün teknolojiyle engellere meydan okuyor. Duyma problemi yaşayan bireylerin çevresini, arkadaşlarını ve diğer her şeyi daha iyi anlamasına yardımcı olacak Sense Watch, ses dalgalarını titreşime dönüştürüyor ve çevredeki sesleri algılayıp yazıya çevirerek tüm akıllı cihazlarla entegre çalışabiliyor. Gelişmiş saat sesin yönünü algılayabilme özelliği taşırken, diğer yandan çeviri yapabiliyor ve konuşmaları titreşim diline çevirerek titreşimden duyma engelli bireyler için yeni bir dil oluşturuyor. Söylendiği kadarıyla Sense Watch ile en sevilen şarkıları hissederek onlara eşlik etmek, müziğin ritmine ayak uydurmak mümkün.



Dünyanın ilk katlanabilir telefonu

2019 yılında Samsung, Huawei, LG ve Xiaomi gibi isimlerden katlanabilir akıllı telefon modelleri gelecek. Ancak bu alanda ilk model Rouyu FlexiPai olmuş durumda. Çin merkezli Rouyu Technology tarafından geliştirilen akıllı telefon, hiç de hayal ettiğimiz yapıda değil. Bünyesinde 7.6mm kalınlığa sahip tam 7.8 inç boyutunda esnek bir AMOLED ekran yer alan model, katlandığı zaman 4 inç seviyesine düşmesine rağmen hiç kullanışlı görünmüyor. Sadece ilk olmak için yapılan cihaza bir "akıllı telefon" demek de aslında hiç uygun değil. Katlanmış hali bile çok büyük olan tablet benzeri cihaz, tüm donanımı yan tarafındaki bölümde taşıyor. Özel şarj teknolojisiyle pilini 0'dan yüzde 80'e 1 saat içerisinde çıkarabilen model, katlanma hareketi için özel bir menteşe yapısı kullanıyor. Modelde Water OS isimli bir işletim sistemi bulunurken, kullanılan menteşe 200 bin katlanmaya dayanıyor.



Dodge efsanesi bin beygir gücüyle baştan yaratıldı

Orijinalliğe sadık kalarak yaptığı işlerle bu zamana kadar akıllarımızda yer edinen Dodge'un son sürprizi, otomobille birlikte efsane bir motor oldu. 1968 Dodge Charger restomod projesiyle birlikte gösterimi yapılan bu motor 426 Hemi olarak akıllarımıza kazınan üniteydi. Bore ve stroke çaplarında yapılan değişimler ve mekanik iyileştirmelerle 1.000 beygir güç ve 1.288 Nm tork üretebilecek seviyeye çekilen motor, yeni jenerasyon modellerin kaputunun altına entegre edilmeyi bekliyor.



En ucuz Mac bilgisayar

Apple'ın resmi sitesi üzerinden sattığı en uygun fiyatlı Mac bilgisayar, 5.999 TL başlangıç fiyatıyla yeni Mac Mini. Firma, "şimdi söz küçüğün" diyerek yeni modelini kullanıcıların karşısına çıkarıyor. Bu 5.999 TL'lik modelde 3.6 GHz 4 çekirdekli Intel Core i3 işlemci, 8 GB 2666 MHz DDR 4 RAM, 128 GB PCIe tabanlı SSD ve Intel UHD Graphics 630 ekran kartı yer alıyor. Kutusundan macOS Mojave yüklü olarak çıkan model, elbette istenirse çok daha güçlü hale getirilebiliyor. Örneğin 3.2 GHz 6 çekirdekli 8. nesil Intel Core i7 işlemci, 64 GB RAM ve 10 Gigabit Ethernet ile model tam 33 bin TL.



AirPods'a rakip FlyPods oldu

Firmalar ürünlerinden 3.5 mm kablosuz kulaklık girişlerini atmaya devam ediyor. Hal böyle olunca da kablosuz kulaklıkların sayısı artıyor. İşte burada karşımıza çıkan Honor FlyPods ve FlyPods Pro, tasarımsal açıdan direkt olarak Apple AirPods'u andırıyor. Beklenenden farklı olarak iki farklı versiyon halinde hazırlanan model, aynı AirPods benzeri bir şarj kutusuyla geliyor. Bu kutu üzerinde yer alan LED ışıklar ile şarj durumu hakkında bilgi verebiliyor. Beyaz, kırmızı ve mavi renk seçenekleri bulunan kablosuz kulaklık modellerinden Pro, kemik üzerinden ses tanıma desteğiyle fark yaratıyor.



Akıllı aynasız fotoğraf makinesi

Fotoğraf sektörünü yakından takip edenlerin iyi bildiği markalardan Yongnuo, ortaya çıktığı kadarıyla bir akıllı aynasız fotoğraf makinesi geliştiriyor. Çin merkezli şirket daha çok hazırladığı fiyat performans oranı yüksek flaşlar, ışıklar ve lensler ile tanınıyor. Ancak firma aynasız dönemde de yer almak istiyor. İşte bunun için hazırlanan model, Android işletim sistemiyle fark yaratıyor. İlk teknik detayları ortaya çıkan makine, söylendiği kadarıyla kutusundan Android 7.1 ile çıkıyor. Bu sürüm oldukça eski ancak yine de bir fotoğraf makinesi için yeterli duruyor. Canon EF lensler ile uyumlu olduğu söylenen model, 3 GB RAM ve 32 GB dahili depolama ile geliyor.



İki ekranıyla yılın en ilginçlerinden Nubia X



ZTE aslında iki ekranlı telefon formuna yabancı değil. Firma uzun süre önce Axon M modeliyle karşımıza çıkmıştı. Ancak Axon M katlanabilir yapısıyla çok kullanışlı değildi. Nubia X ise standart akıllı telefon formunda geliyor. Görebileceğiniz üzere modelde iki adet ekran yer alıyor. Öndeki 6.26 inç LCD ekran 1080×2280 piksel çözünürlük sunuyor. Arkadaki kapalı olduğu zaman neredeyse görünmeyen 5.1 inç OLED ekran ise 720×1520 piksel çözünürlükte karşımıza çıkıyor. Yüzde 93.6 ekran gövde oranına ulaşan telefon, bu açıdan oldukça ince çerçevelere sahip. Bir ekran çentiği bulunmayan modelin, ön kamerası da bulunmuyor. Modelin arkasındaki ekran sayesinde ön kamera ihtiyacı tamamen ortadan kalkıyor. Arkada 16 megapiksel F1.8 + 24 megapiksel F1.7 çiftli kamera kurulumu bizleri karşılıyor.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Sözleşmelerdeki bedellerin Türk parası olarak belirlenmesi zorunluluğu:

85 SAYILI Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda; Türkiye'de yerleşik kişilerin Bakanlıkça belirlenen haller dışında, kendi aralarındaki sözleşmelerde, sözleşme bedeli ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülüklerinin döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak belirlenmeyeceği yönünde değişiklik yapılmıştır. Söz konusu Karar ile 32 Sayılı Karara eklenen Geçici 8. Maddeye göre; 13 Eylül 2018 tarihinden önce akdedilmiş yürürlükteki sözleşmelerdeki döviz cinsinden kararlaştırılmış bulunan bedeller, (Bakanlıkça belirlenen haller dışında) 30 gün içinde Türk parası olarak taraflarca yeniden belirlenecektir.

Hazine ve Maliye Bakanlığı, karar ile kendisine verilen yetkiyi kullanarak 6 Ekim 2018 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan tebliğ ile; döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak yapılabilecek veya yapılamayacak sözleşmelere ve Kararın Geçici 8. Maddesinin uygulanmasına yönelik düzenlemeler ve açıklamalar yapılmıştır. Tebliğdeki bazı hususları aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Gayrimenkullerin satış ve kiralamalarında, iş makineleri dahil taşıtların satış ve kiralamalarında, gemiler hariç eser sözleşmelerinde, bazı durumlar hariç iş sözleşmelerinde döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak bedel belirlenemeyeceği hususu açıkça ifade edilmiştir. Bununla birlikte; iş makineleri dahil taşıtlarla ilgili kira sözleşmeleri 13 Eylül 2018 öncesinde düzenlenmişse bunların TL'ye dönüştürülmesi zorunluluğu bulunmamaktadır.

Danışmanlık, aracılık ve taşımacılık dahil hizmet sözleşmelerinde işlem bedelinin TL olarak belirlenmesi zorunludur. T.C vatandaşı olmayanların taraf oldukları hizmet sözleşmeleri, ihracata ve döviz kazandırıcı faaliyetlere ilişkin hizmet sözleşmeleri, yurdışında yapılacak faaliyetlere ilişkin hizmet sözleşmeleri, uluslararası elektronik haberleşme ile ilgili hizmet sözleşmeleri bu sınırlama dışında tutulmuştur. Hizmet kapsamına "aracılık" dahil edilmiş olduğundan, sigorta aracılarının taraf olduğu komisyon bedeli içeren sözleşmelerinin durumunun bu açıdan değerlendirilmesi gerekebileceği akla gelmektedir.

Bakanlıkça tebliğle ilgili olarak web sitesinde yayımlanan Sıkça Sorulan Soruların 9. Maddesinde; sigorta sözleşmelerinin tebliğ kapsamına girmediği vurgulanmış, 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 bulunmadığı ifade edilmiştir. Bu açıklamanın ikinci bölümüne katılmıyor, ayrıca uygulamada sorunlara yol açabileceğini düşünüyoruz.

Tebliğde; yurtdışında üretilen yazılımların alım satımı ve lisans sözleşmeleri, finansal kiralama işlemlerinin ve diğer bazı işlemlerin durumu da ayrıca değerlendirilmiştir.

Türkiye'deki şirketin yüzde elli ve üzerinde payına yabancıların sahip oldukları şirketlerin, yabancılara ait şube, temsilcilik, ofis ve irtibat bürolarının taraf oldukları iş ve hizmet sözleşmelerinde bedel döviz cinsinden veya döviz endeksli olarak belirlenebilecektir.

Tebliğde; 13 Eylül 2018 tarihinden önce döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak belirlenmiş olan sözleşme bedellerinin ne şekilde TL olarak yeniden belirleneceğine dair esaslara yer verilmiş, Bakanlıkça yayımlanan Sıkça Sorulan Sorularda konu örneklerle açıklanmıştır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Değer kaybı hesaplama yöntemi (2)

ÇOK sayıda araç sahibi trafik kazasından sonra aracında oluşan değer kaybını hesaplayan uzmanların neden farklı farklı zarar miktarı bulduğunu merak etmektedir. Geçen sayımızda Değer Kaybı için hukuksal açıklama ve mevzuatta geçerli olan uygulamalardan söz etmiştik. Bu kez bir örnek ile değer kaybını fazla teknik ayrıntıya girmeden açıklamaya çalışacağız.

Öncelikle şunu ifade etmekte yarar var: Bir araçta değer kaybından söz edilebilmesi için Trafik Poliçesi genel şartları ekinde belirtilen istisnaların dışında meydana gelen zararlar tazminata konu olabilmektedir. Poliçede belirtilen istisnaların bir kısmının ise Danıştay tarafından iptal edildiğini de geçen sayımızda özellikle vurgulamıştık.

Genel olarak söylemek gerekir ise; değer kaybında mekanik (hareketli) parçalar ile cam, lastik, hava yastığı, far, sinyal, döşeme aksamı hasarları göz önüne alınmıyor. Hesaplamada esas alınan zararlar; kaynaklı yani ısıl işlem gören parçalar, perçinli, civatalı parçalar, düzeltme yapılan parçalar, değişen ve boyanan parçalar

Diğer önemli bir nokta olan 165.000 kilometreyi aşan araçlarda formül sonucu değer kaybı olmayacağı uygulaması var ki, bu uygulamaya neden iştirak etmediğimizi de açıklamak isteriz. Bir aracın uzun kilometre yapması kaza sonucu değer kaybetmeyeceği anlamına gelmez.

Son model ve fakat iş gereği zorunlu olarak fazla km yapan araç gereği gibi onarılsa bile pazara çıktığında km'den değil öncelikli olarak kaza yaptığı için alıcılar üzerinde olumsuz etki yaratmaktadır. Diğer bir anlatım ile aracın bir kez kazaya uğraması ikinci el pazarında o araç için olumsuz bir olgudur. Nitekim yüksek km'li bir aracın da değer kaybına uğrayacağı yönünde Yargıtay'ımızın örnek kararları bulunmaktadır.

Şimdi değer kaybı hesabına bir örnek verelim: Kazada zarar gören parçalar ve diğer bilgiler;

Sağ ön çamurluk değişim ve boyası, Sağ ön kapıda onarım ve boya, Aracın Piyasa rayiç değeri: 48.000.-TL, aracın Km'si: 29.927 Km.... Matematiksel formülde kullanılan tanımları yaptıktan sonra hesaplamaya geçeceğiz

T1 = Kaynaklı parçada değişim = Örnek kazada kaynaklı parça değişimi yok
T2 = Kaynaklı parçada düzeltme = Örnek kazada kaynaklı parça düzeltme yok
T3 = Listede olmayan parçalar = 1 Ad.ön çamurluk değişimi, 1 Ad.kapı düzeltme
T4 = Boyanması gereken 2 parça = Sağ ön çamurluk – Sağ ön kapı
T3 = 1 ad.ön çamurluk için değişim katsayısı: 1
[1 ad.x1(sabit çarpan) x 48.000.-TL (piyasa rayiç değeri) /100= 480.-TL]
1 ad.kapı düzeltmesi için katsayı: 1,2
[1 ad.x1,2(sabit çarpan) x 48.000.-TL (piyasa rayiç değeri) /100= 576.-TL]
T3'ün değeri: 1.056.-TL
T4 için 2 adet boya söz konusudur. Boya için sabit katsayı:0.75
[2 ad. Boya x 0.75(sabit çarpan) x 48.000.-TL (piyasa rayiç değeri) /100= 720.-TL]
T1(0) + T2(0) + T3(480.-TL) +T4(1.056.-TL)Toplamı = 1.760.-TL değer kaybı hesaplanmaktadır. Ancak, örnek olayımızda aracın Km'si 29.297 ve de poliçe ekindeki temel kriterde 15.000 Km'yi aşan araçlar için bir düşüm yapılması söz konusu olduğundan düşülecek bedelin bulunması gerekmektedir. Formüle göre düşüm hesabı da şu şekilde yapılmaktadır.

T3+T4 (mevcut Km'den 15.000 km sabit km düşümü) poliçedeki formülde sabit olarak alınan 75.000 Km /2

$$\frac{1.776.\text{-TL (29.927 Km -15.000 Km) 14.927 Km /(sabit sayı)75.000 =}}{2} \quad 176.\text{-TL}$$

1.776.-TL – 176.-TL = 1.600.-TL Değer kaybına esas olacak tazminat miktarı.

Önümüzdeki sayıda kaynaklı parçalar, onarılan parçalar, kaporta parçaları değişim ve boyanın (T1+T2+T3+T4) olduğu bir örnek üzerinden değer kaybı hesabını aktarmaya çalışacağım.



8 ARALIK
O ZAMAN "VALSE"
"Valse" adlı şarkısı ile gönüllerde taht kuran genç piyanist Evgeny Grinko, 8 Aralık'ta CRR Konser Salonu'nda.



9 ARALIK

KİLLA HAKAN
Türkçe rap'in öncü isimlerinden Killa Hakan 9 Aralık Çarşamba günü İstanbul'da IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde!



12 ARALIK

ZAKKUM
"Bir Gece Yarası" adlı yepyeni albümüyle dönüş yapan rock grubu Zakkum, 12 Aralık'ta Antalya, Holly Stone Performance Hall sahnesinde...



13 ARALIK

OZBİ'DEN LANSMAN KONSERİ
Değişik tarzıyla büyük ilgi gören Ozbi'nin Albüm Lansman Konseri, 13 Aralık Perşembe IF Performance Hall Beşiktaş Sahnesi'nde...



14 ARALIK

YENER ÇEVİK
Sevenleri tarafından 'türkçe rap müziğinin babası' olarak adledilen Yener Çevik, 14 Aralık'ta İstanbul, BamyaRock sahnesinde müzikseverlerle buluşuyor.



15 ARALIK

LİNET
Güçlü kadın yorumculardan Linet, 15 Aralık'ta İstanbul'da Bostancı Gösteri Merkezi'nde sizlerle birlikte olacak.



16 ARALIK

MURAT DALKILIÇ

Pop müziğin sevilen isimlerinden Murat Dalkılıç, 16 Aralık'ta İstanbul'da Bostancı Gösteri Merkezi'nde sevenleriyle buluşacak.



18 ARALIK

EDA BABA

Türk pop müziği sahnesine yakın zamanda hızlı bir giriş yapan "Eda Baba" 18 Aralık Salı İstanbul'da IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde!



19 ARALIK

RESUL DİNDAR

Karadeniz müziğinin sevilen ismi Resul Dindar, 19 Aralık'ta İstanbul, MOI sahnesinde sevenlerine benzersiz bir konser deneyimi yaşatacak.



20 ARALIK

YASMIN LEVY

Ladino müziğinin tutkulu sesi Yasmin Levy, 20 Aralık'ta İstanbul Volkswagen Arena'da dinleyicileriyle buluşacak.



21 ARALIK

AYHAN SİCİMOĞLU

Caz müziğin vazgeçilmez isimlerinden Ayhan Sicimoğlu 21 Aralık Cuma İstanbul'da IF Performance Hall Ataşehir sahnesinde...

23 ARALIK

KALBEN

Sahil kasabalarından, kayıp fotoğraflardan, kaybolmamış dostlardan bahseden şarkılarıyla Kalben, 23 Aralık'ta Mall of İstanbul MOİ Sahne'de sizlerle...



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Üçleme

SİGORTACILIĞIN en önemli özelliklerinden biri de seyahat etmektir. Ben de işim gereği yıllardır yurt içinde ve yurt dışında sayısız iş gezisi yaptım. Mesleğim nedeniyle yurt içinde ve dışında birçok yer gördüm.

Önce yurt içi gezilerinden başlayalım. Yöneticiliğini yaptığım sigorta şirketinin yurdumuzun her bölgesinde faaliyet gösteren acentelerin ihtiyaçlarını dinlemek, onları teşvik etmek, fikirlerini paylaşmak, varsa problemlerini çözmek üzere belli aralıklarla ziyaret etmek, temel görevlerimin arasında daima önemli bir yer aldı. Sigortacılık, insan ilişkilerinin çok üst düzeyde ele alınmasını gerektiren sosyal ağırlıklı bir meslektir. Ben de bu konuya önem vererek, yurdumuzun en batısından en doğusuna, en kuzeyinden en güneyine kadar uzanan alan içinde faaliyet gösteren 300'ü aşkın acentemizi defalarca ziyaret ettim, her yöreden birçok dost edindim, mesleğim sayesinde birçok yer gördüm.

Şimdi kendi kendime soruyorum; bu kadar yer dolaştım ama acaba gerçekten birçok yer gördüm mü? Bu gün farkına varıyorum ki cevap, hayır. Kısa bir zamana sığdırılmış seyahat programı içinde gittiğiniz şehirde görebileceğiniz yer acentenizin ofisi, sonra diğer acentenizin ofisi ve sonra diğeri... Sonra? Sonrası hangi şehirde konaklayacaksanız acentenizin sizi ağırlayacağı yerde beraber yemek yiyebileceğiniz lokanta ve kalacağınız otel. Ertesi gün tekrar yola çıkıp, komşu şehirdeki acentenizin ziyaret edilmesi ve ertesi gün bir başka şehir, başka ziyaretler... Ritüel böylece sürüp gider. İş amaçlı bir seyahat programı olması nedeniyle görüşmeler sadece iş odaklı. Bu seyahatler ömür boyu sürecek dostlukların temelinin atıldığı, ancak yörenin güzelliklerine tarihi değerlerine neredeyse hiç zaman ayırma fırsatının bulunmadığı iş seyahatleridir. Bu nedenle yaptığınız seyahatleri bu boyutta değerlendirirseniz, aslında hiçbir yeri görmediğinizin farkına varırsınız.

Aktif yöneticilik hayatımız sona erip kendimize daha fazla zaman ayırma fırsatını bulduğumuz bu günlerde, ben de geçmişte defalarca seyahat edip de aslında göremediğimiz yerleri gerçek anlamda görebilmek ve tadına varabilmek amacıyla tekrar ziyaret etmeyi arzuladım. Bu arzumu oğlum Çınar ve sevgili dostum, meslektaşım Ali İzzet Börü ile paylaşıp, onların da desteğini alınca "Üçleme"den oluşan ilk seyahatimizi gerçekleştirme imkânını bulduk. Hedefimiz, Gaziantep, Urfa ve Mardin. Bu sefer, iş ve ofis yok. Odak noktamız, yörenin doğal ve tarihi güzellikleri ile mutfağı. Oğlum işin biraz daha 'gurme' tarafında.

Sağ olsun Ali kardeşim, transferleri ve otel rezervasyonlarını önceden yaptırdı. Beş günlük seyahatimizin ilk durağı Antep. Kurtuluş Savaşı'nda Fransızlara karşı vermiş olduğu mücadele sonunda kendisine 'Gazi' ünvanı verilen Gaziantep. Karayılan'ın hikayesinin yazıldığı Gaziantep.

Nazım, Karayılan'ın hikayesini Kuvayi Milliye Destan'ında uzun uzun yazmış. Maalesef benim yerim dar. Bu nedenle Nazım'dan kısa bir alıntıyla Karayılan'ın hikayesini hatırlayarak seyahatimize başlıyoruz.

Karayılan
Karayılan olmazdan önce
Antep köylüklerinde ırgattı.
Belki rahatsızdı, belki rahattı, bunu düşünmeğe vakit bırakmıyordular,
yaşıyordu bir tarla sıçanı gibi
ve korkaktı bir tarla sıçanı kadar.
Yiğitlik atla, silâhla, toprakla olur,
onun atı, silâhı, toprağı yoktu.
Boynu yine böyle çöp gibi ince
ve böyle kocaman kafalıydı
Karayılan
Karayılan olmazdan önce.

Gelecek sayıda. üçlememizin ilk durağı olarak Gaziantep'i ve Karayılan'ı tanımaya ve tanıtmaya devam edeceğiz.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Atlayabilmek...

DÜŞMEK iradesiz bir eylemdir. Oysa atlamak bilerek ve isteyerek yapılır. Düşene ne olacağı bilinmez ama atlayana ne olacağı üç aşağı beş yukarı öngörülebilir.

Evinde mutsuz, iş yerinde huzursuz, arkadaş çevrelerinde tatsız veya geçimsiz insanlar eninde sonunda "düşerler." Ne kadar inkar eder, görmezden gelir, kabul etmezlerse de bir gün, hiç beklenmedik bir anda düşerler.

Oysa gidişattan biraz anlayan insan düşeceğini bilir ve düşmeden atlar olduğu yerden. Çalıştığı kuruma, üyesi olduğu topluluğa, bulunduğu ortama hiçbir katkı vermeyen kişinin kendini değiştirmezse bulunduğu yerden ayrılması gerekeceğini idrak etmesi gibi. Onca yıllık evlilikten sonra paylaşacak bir şeyi kalmayan, sürekli didişen, ortak bir mutluluk ve heyecanları kalmayan çiftlerin iş daha da çirkinleşip tüm aileyi ve geleceklerini etkilemeden yollarını ayırması gibi. Masada sürekli kaybeden oyuncunun tükenişini görmeden masadan kalkmayı bilmesi gibi.

Atlamak aslında başta hiç akılda olmayan tüm bu tatsız durumlara karşı bir meydan okumadır. Ne kadar inat edersen et veya yok sayarsan say başına gelmesine ramak kalan durumlara karşı içinde hala bir savaşma gücünün kaldığının göstergesidir. Zararın farkında olup, kaybı kabullenip buna karşın yeni bir sayfa açmayı deneme gücüdür.

Aslında mutsuzluk ve tatminsizlik en temel göstergeleri atlamak gerekliliğin, daha güncel ve maddeci bir yaklaşımla verimsizlik diyelim. Ne yaptığın iş iş değil, ne ürettiğin bir şeye benzemiyor, ne kurduğun ilişkinin kimseye faydası yok. Artı bir değer yok, değerden vazgeçtim bir renk veya tını bile yansıtamıyorsun bulunduğun ortama. O zaman yere yakınsan ilk durduğunda ineceksin o dönme dolaptan. Yukarılardaysan ve durmaya daha çok varsa da en az zararı planlayarak atlayacaksın kabininden.

Özel bir olay, tatsız bir durum yazdırmadı bu yazıyı. Bir kişiye, bir gruba yönelik filan da değil. O kadar çok birikti ki bu konudaki gözlemlerim. Yetinmek, kabullenmek, "bir kereden bir şey olmaz" demek, "dışarıda insanlar çok mu mutlu" kolaycılığına kaçmak, "şu anda bu riski alamam" ürkekliğini seçmek... Bunların hepsi mutsuz, umutsuz, verimsiz, az ile yetinen ve değişime direnen bir çoğunluk yaratıyor.

Oysa ne kadar özlü sözlerimiz var bu konuya dair. Yağmurdan kaçarken doluya tutulmak, pirince giderken evdeki bulgurdan olmak, zararın neresinden dönülürse kâr etmek vs. Bu bir yürek meselesi, destansı bir ayaklanma filan da değil. Biraz akıl, biraz mantık, biraz da kurgu. "Bunu yaparsam ne olur, fırsatlar ve riskler nelerdir, en fazla ne kaybedebilirim, kendime saygım ne olur, başkaları ne düşünür" en fazlası.

Ha bir de bu değişimin eşiğindeki kişilerin etrafında bir veya birkaç tane sponsor, destekçi olması gerek. Çünkü ne kadar yetkin olursa olsun kişi bu denli kökten kararları sormadan, danışmadan, güvendiği birinden onay veya destek almadan alamıyor.

O noktada da doğru kişileri belirlemek çok önemli hale geliyor. Benim yaşamımda böyle birkaç tane dönüm noktam oldu. Bugün baktığımda biri hariç hepsinde doğru yolu seçtiğimi görüyorum. Ama bunlardan en önemlisi olan birincisinde karar vermem gereken konu üniversite tercihim, sıralamam idi ve o aşamada eğer annem yanımda olmasa, eğitimci deneyimini kariyer seçimime taşıyıp bana salt heves nedenli o mühendislik seçimimi iptal ettirmese farklı yerlerde, hatta farklı kişilik özellikleri taşıyan biri haline gelebilirdim kesinlikle, olumsuz anlamda.

Dolayısı ile mesela risk alacaksınız daha önce risk almış birisinden, iş ya da sektör değiştireceksiniz bunu yapmış olanlardan, kâr etmeyen bir işletmeyi kapatacak, verimsiz bir müşteri ile ilişkiyi kesecek, ya da size zarar veren bir alışkanlığı, dostluğu sona erdireceksiniz önceden bu yollardan geçmiş birilerinden destek almak gerekiyor kesinlikle. Yani gerektiğinde atlayın ama mutlaka daha önce atlamış birilerinin deneyimi ve birikimi ile yapın bunu.

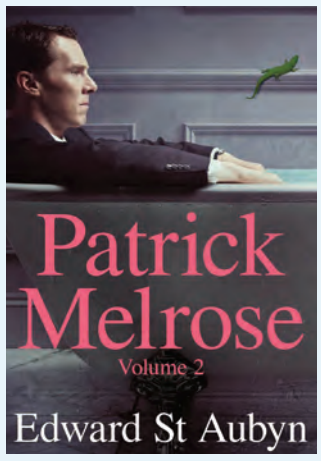
Görüşmek üzere.



Dip

KÜNYE
Yönetmen: Çağatay Tosun
Senaryo: Başar Başaran, Emre Özdür
Oyuncular: İlker Kaleli, Neslihan Atagül, Bülent Emin Yarar
Türü: Aksiyon, Polisiye
Platform: Puhutv

İstanbul Emniyet Müdürlüğü'ne bağlı olarak çalışan Sahir, (İlker Kaleli) bir gün telefonuna gelen bir ihbarla Bilge'yi (Neslihan Atagül) bulur. Hayatı sırlarla dolu, gizemli bir bilim kadını olan Bilge'yle tanıştığı andan itibaren Sahir'in önünde yeni ve tehlikeli bir dünyanın kapıları aralanacaktır.
İkilinin eşiğinde olduğu bu kapının ardında her sır, yeni bir sırrı doğurmaktadır.



DİZİ

Patrick Melrose

Edward St. Aubyn'in yarı otobiyografik roman serisinden uyarlanan dizide Patrick Melrose'un hayatı anlatılıyor. Dizide, Patrick'in kendini rehabilite etmeye çalışmasını, babasının ölümünü, iyi bir baba olma konusundaki kişisel çabalarını ve birçok çocukluk travması ile mücadelesine şahit oluyoruz. David Nicholls'un kaleme aldığı ve Edward Berger'in yönettiği dizi, bu yıl 5 dalda Emmy adayı.



FİLM

Sierra Burgess Is a Loser

Cyrano de Bergerac imzalı hikayenin modern bir uyarlaması olan Sierra Burgess is a Loser, filmin lisede geçen romantik komedi türündeki bir uyarlamasına sahne oluyor. Lise gençliğinin standartlarına göre pek de güzel sayılamayacak, ancak zeki bir genç kız olan Sierra, kaderin cilvesi ile sürpriz bir aşk yaşamaya başlar. Hoşlandığı çocuğun kalbini kazanmak için ise, okulun en popüler kızı ile işbirliği yapmak zorunda kalır.



FİLM

Bright

Filmin geçtiği dönem insanların, orkların, elflerin ve perilerin bir arada yaşadığı bir zaman dilimini anlatıyor. İnsan ırkına mensup Ward ve ork Jakoby gece devriyesinde partner olan iki polis memurudur. Aralarındaki farklılıkları aşmanın yanı sıra kanunu çiğneyenlerle de mücadele etmektedirler. Günün birinde bildikleri dünya tehdit altına girer. Artık bir kutsal emaneti korumak için birlikte çalışmalıdırlar...



Şampiyon

KÜNYE
Vizyon tarihi: 7 Aralık
Yönetmen: Ahmet Katıksız
Senaryo: Ahmet Katıksız, Serkan Yörük
Oyuncular: Ekin Koç, Farah Zeynep Abdullah, Fikret Kuşkan, Sibel Taşçıoğlu
Türü: Dram, Romantik
Yapım Yılı: 2018

Şampiyon, efsane yarış atı Bold Pilot sayesinde bir araya gelen Halis Karataş ve Begüm Atman arasındaki büyük aşkın hikayesini konu ediyor. Gerçek bir hikayeden uyarlanan filmde, Türk atçılığının önemli ismi Özdemir Atman'ın sahibi olduğu Bold Pilot, at yarışı ile ilgilenmeyenlerin bile sevgisini kazanan bir attır. Bold Pilot ve onun daimi jokeyi Halis Karataş birlikte unutulmaz başarılara imza attı.



14 ARALIK

Örümcek-Adam: Örümcek Evreninde

Örümcek-Adam: Örümcek Evreninde, dünyayı kurtarmaya çalışan Brooklyn'li genç Miles Morales'in hikayesini konu ediyor. Peter Parker ve diğer birçok "alternatif" Spider-Man ile birlik olan Miles, dünyayı kurtarmak için zorlu bir mücadeleye atılıyor. Seslendirme kadrosunda ünlü isimlerin yer aldığı animasyon filmin yönetmenliğini Bob Persichetti, Peter Ramsey ve Rodney Rothman üstleniyor.



20 ARALIK

Bumblebee

1980'li yıllarda tek başına kalan Bumblebee henüz çok gençtir. Nereye gideceğini bilemeyen ve kimsesi olmayan sarı autobot Bumblebee 1987 yılında sürekli kaçmakta ve saklanmaktadır. Bir gün Bumblebee'yi harap halde keşfeden Charlie, çalışma ihtimali olan bir külüstür gördüğünü zannederek tamir etmek için kolları sıvar. Bumblebee'yi atölyesine götüren Charlie, arabanın sıradan bir "tosbağa" olmadığını keşfeder.



27 ARALIK

Aquaman

Aquaman, DC Comics'in aynı adlı karakterinden uyarlanan ve Warner Bros. Pictures tarafından dağıtılan ABD süper kahraman filmi. James Wan tarafından yönetilen filmin senaryosunu Will Beall yazdı. Filmin başrollerinde Jason Momoa, Amber Heard, Patrick Wilson, Willem Dafoe, Yahya Abdul-Mateen II, Temuera Morrison, Dolph Lundgren ve Nicole Kidman yer almaktadır.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Ofis-siz hayat

HAYATININ büyük bir kısmını "beyaz yakalı bir ofis çalışanı" olarak geçirmiş biri olarak "ofissiz çalışmak" kavramına pratik anlamda çok da aşina değilim. Fakat, yeni nesil çalışma ortamlarının ve çalışma anlayışının nasıl değiştiğini de ilgi ve merakla takip etmekteyim. Teknolojinin gelişmesiyle, elimizin altında olan teknolojik donanımla, artık çalışırken nerede olduğumuzun öneminin olmadığı, insana daha fazla esneklik ve özgürlük getiren bir çalışma anlayışının da paralel olarak geliştiğine hepimiz tanıklık ediyoruz.

Hepimiz çoğu zaman ofiste çalışırken, eğer şanslıysak ve odamızda bir pencere varsa, pencereden dışarı bakıp şimdi bir parkta, sahilde veya bir kafede olmak ne hoş olurdu diye hayaller kurmuşuzdur. Ofis ortamları; temiz hava alamadığımız, kimi zaman penceresiz, kalabalık, fazla gürültülü, fazla hareketli, günışığı almayan, ergonomik olmayan yapılarıyla aslında üretkenliği düşüren ortamlardır bana göre .

Son yıllarda yapılan bir araştırmaya göre, Avrupa genelinde çalışanların yüzde 87'si şirket merkezine gitmeden çalışıyor. Büyük şehirlerde, işe gidiş gelişte yaşanan trafiğin yarattığı zaman kaybı ve buna bağlı üretkenlik düşüşü de hesaba katılınca aslında ofissiz çalışmak günden güne sadece çalışanlarca değil işverenlerce de tercih edilen bir anlayış haline geliyor.

Her gün aynı yere gidip gelmek insana ister istemez bir bıkkınlık, monotonluk ve hayattan zevk almama duygusunu da birlikte getiriyor. Üstüne bir de toplu halde çalışmanın getirdiği zorunluluklar da eklenince ofis hayatı bazen çekilmez olabiliyor. Ofiste yaşanan klima savaşları, telefonla yüksek sesle konuşanların yaydığı gerilim, çalıştığımız kata çıkmak için beklenen asansör kuyrukları, mesai saati bitsin diye beklenen sıkıcı saatler, tuvalette beklenen kuyruklar gibi sorunlar hepimizin yaşadığı can sıkıcı durumlar maalesef.

Ofissiz çalışanlar çalışma ortamı olarak evlerini, bir kafeyi, bir kütüphaneyi, bir çay bahçesini tercih edebilecekleri gibi paylaşımlı ofislerin artmaya başlamasıyla birlikte istedikleri günleri ve saatleri bu ofislerde çalışarak geçirme imkanına da sahip oldular.

Özellikle Avrupa'da kurumsal işinden ayrılıp göçebe olarak yaşayan ve çalışan oldukça fazla sayıda ilham verici insan var. Sosyal medya üzerinden çalışan ve bu işten para kazanan pek çok insan da ofissiz çalışma kavramının örneklerinden. Genç nesil, kurallardan ve kalıplardan daha bağımsız bir yaşam anlayışını benimserken iş hayatı da artık geleneksel anlamını kaybetmeye başladı. Bir zamanlar sabah ofise 15 dakika geç gelene herkesin yargılayarak baktığı dönemler artık çok geride kaldı ve iyi ki de geride kaldı. Yapılan işin kalitesi ve zamanlaması planlara uyduğu, diğer ekip üyeleri ve elbette patron çalışana ulaşabildiği sürece özgür ve esnek olmanın kimseye zararının değil, tam tersine yararının olduğunu artık hepimiz biliyoruz.

Görünen o ki, teknoloji ve insan kaynaklarının en optimum şekilde kullanılması hem genel üretkenliği artırmakta hem de maliyetleri düşürmekte. Ayrıca ve benim bu yazıda asıl vurgulamak istediğim, bu vesileyle mutlu çalışanların sayısının her geçen gün artması. Zira ofis ortamındaki o anlamsız hiyerarşi kavgaları, koltuk çekişmeleri, dedikodu ile geçen çay sohbetleri ve toplantı odalarında bir yere varılamayan uzun daraltıcı saatler bu şekilde hiçbir lidere gerek kalmaksızın ortadan kalkmış oluyor. Bu şekilde çalışanların şirkete bağlılık ve mutluluk yüzdelerinin dikkat çekici oranda arttığı yapılan araştırmalarla teyit edilmiş bulunmaktadır.

O zaman, "hadi bugün ofisi kırıp sahilde çay/kahve içmeye gidelim" dememe gerek yok artık sanırım değil mi?



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

Verinin ekonomisi başlıyor

Toplanan veri miktarı gitgide büyürken bu veri üzerinden yaratılacak yeni ekonomik modeller oluşuyor ve geleceğin en önemli değeri veri haline geliyor. Blockchain ağları üzerinde dolaştırdığınız veriler kadar zengin olacağınız bir dünya düzeninde "bekle gör" stratejisinden daha fazlasına ihtiyaç olacak.

Geçtiğimiz bir yıl boyunca blockchain ve yapay zeka (AI) konuları üzerine çokça laf etme fırsatı bulduk. 2018 icadı olmayan ancak kendi tarihleri açısından bu yıl en önemli dönemlerini yaşadığını düşündüğüm bu iki teknoloji, geleceğin şirketlerini, tüketicisini, deneyimlerini ve tasarımlarını baştan aşağı değiştirecek ölçüde eski ekonomiye ait birçok varlığı tehdit ederken kendi içinde birçok fırsatı da beraberinde getirdi.

Çoğu zaman "Yapay zeka işimizi elimizden alacak mı? Blockchain, middleman dediğimiz 3. taraf güven kuruluşlarını ortadan kaldıracak mı?" sorularını tartıştık. Üstelik her iki teknoloji de birilerini ortadan kaldırma motivasyonu ile değil, temel bir ihtiyacı başka bir şekilde çözme hedefindeyken.

FIRSAT TEHDİTTEN BÜYÜK

Temelde şahsi kanaatim -ki dünyadaki birçok gelecek tahmincisi açısından da durum böyle- geleceğe daha da çok veri ve yeni yeni konuşulmaya başlanan haliyle "bigger data" (daha büyük veri) egemen olacak iken, bu veriyi kaydetmek ve yorumlamak için her iki teknolojiye olan ihtiyacımızı yok saymak ve eski tip metot ve yöntemler ile işlerimizi devam ettirebileceğimizi düşünmek fazla romantik kalacak.

Ancak bütün bu teknolojik hengamenin içinde, hemen hemen her gün Türkiye'de ve hatta dünyada yapılan AI ya da blockchain etkinliklerinde dönüp dolaşıp aynı şeyleri konuşmak ve işi gitgide magazinsel bir hale getirmek dilerim ki her iki kavramın da içini boşaltmaz.

Zira özellikle bizim gibi toplumlar için her iki teknoloji de tehditten çok fırsat barındırıyor. Hayat, küçük ve büyük ülkelere teknolojik boyutu ile hiçbir zaman olmadığı kadar adil davranıyor. Bir yapay zeka çözümü üretmek ve devlet aygıtını yavaş yavaş blockchain'e taşımak için petrol ve benzeri belli coğrafyalara has olan kaslara ihtiyacınız yok.

BEYİN GÖÇÜ BÜYÜK KAYIP

Biraz entelektüel kimlik, az biraz teknoloji okuryazarlığı üzerine yetişmiş insan kaynağınızın yurt dışına kaçmasını engelleyecek bir planınız var ise geleceğin güçlü ve rol modeli ülkelerinden biri olmanız için bir engel yok. Bu teknolojilere emek vermiş ve dünyanın hemen her yerindeki önemli kurum ve kuruluşlarda çok rahat görev alabilecek değerleri elden kaçırmak, bundan 50 yıl sonra petrol yatakları kuruyacak Suudi Arabistan'ın olası kaybından çok daha büyük bir kayıp.

2018'in son yazısında belki de bu kadar temenni içeren bir yazı kaleme almamızdaki en önemli etken de bu.



"BEKLE GÖR"DEN FAZLASI GEREKİYOR

Veri gitgide büyürken bu veri üzerinden yaratılacak yeni ekonomik modeller, bu verilerin geleceğin en önemli akçesi haline gelecek olması ile hiç de şaşırtmayacak şekilde yarattığınız ve blockchain ağları üzerinde dolaştırdığınız verileriniz kadar zengin olacağınız bir dünya düzeninde "bekle gör" stratejisinden daha fazlasına ihtiyacımız olacağı kesin.

Diğer yandan; çok temel endüstriler yapay zeka tehdidi altındayken Türkiye'nin yapay zekanın sadece tüketicisi konumunda olması, bulunduğumuz gelişmekte olan ülkeler sınıfından şüphesiz ki bizleri geriye atacak.

Üstelik neredeyse henüz hiç konuşulmayan ve çok yakın zamanda bu iki teknolojinin yaygınlaşması ile birlikte hayatımızın önemli bir parçası haline gelecek cryptology (şifreleme) konusu; veri güvenliği, güvenli bir şekilde paylaşımı (blockchain) ve yorumlanması (yapay zeka) noktasında başlı başına bir endüstri olarak karşımıza çıkacak.

DÖNÜŞÜM DEĞİL YIKIM

Kendi adıma, 2018 yılının "dijital dönüşüm" tabirlerinin havada uçuştuğu son yıl olmasını temenni ediyorum. Zira artık paradigma tamamen değişti ve yeni paradigmanın kuralları bir dönüşüm ile değil, yıkım ve yeniden yapım ile belirlenecek.

Son olarak dileğim; yapay zeka ile işlerimizin en azından bir kısmını daha verimli hale getirdiğimiz, blockchain ile eski tip kurumların varlıklarını sorguladığımız, aynı sorunları başka bir şekilde de çözebileceğimi gördüğümüz ve her ikisinin de vazgeçilmezi şifreleme dünyası ile oynadığımız bu yeni veri oyununu güvenli hale getirdiğimiz bir yılı çok daha güçlü bir şekilde yaşamamız.

Büyük miktarlarda verinin depolanması, doğru bir şekilde işlenerek anlamlandırılmasının yanı sıra verinin güvenliği de gelecek dönemin en önemli konuları arasında yer alıyor.

Ali Erhan Tamer



FİNANS SEKTÖRÜ PROFESYONELLERİ İÇİN STARTUP 101:

Beyaz yaka startup girişimcilerin başarı örnekleri çok fazla

Fintech alanında ülkemizdeki başarılı örnekler arasında beyaz yakalı girişimciler ön plana çıkıyor. İlk müşteriyi bulmak, yatırımcı desteği almak gibi kritik aşamalarda, sektör deneyimi olan beyaz yaka girişimciler ciddi avantaja sahip.

Global anlamda startup ekosistemi içindeki en aktif alanların başında fintech ve insurtech geliyor. Bu alanda binlerce startup girişimi faaliyet gösteriyor ve yıllık bazda milyarlarca dolar yatırım yapılıyor. Ülkemizde ise henüz bu alan oldukça sığ. Az sayıda da olsa güzel örnekler var ve önümüzdeki süreçte bunların sayısının artması için çaba sarf ediliyor. Aslında bu durum, bizdeki startup ekosisteminin genel durumuyla da paralellik gösteriyor.



KOOPHub tarafından düzenlenen "Finans sektöründeki profesyoneller için Startup 101" başlıklı buluşmada startup ekosisteminin yapısı, ana oyuncular, girişim yolculuğu ve ana kavramlar üzerinde duruldu.

INSURTECHLERİN GİRİŞİMLERİN ARTMASI HEDEFLENİYOR

Bizdeki insurtech girişimlerin sayısı nasıl artırılabilir? Bu girişimciler hangi kanaldan gelecek? Bu süreci hızlandırmak ve kolaylaştırmak için neler yapılabilir? Üzerinde en çok durulan soruların başında bunlar geliyor.

Bir taraftan farklı alanlardaki mevcut girişimcilerin sigortacılığa yönelik startup fikirleri üretmesi ve bu alana yönelmesi, aktiviteyi ve sayıyı artıracaktır. Ama öte yandan, sigorta şirketi, acente, broker, eksper ve sektöre hizmet sağlayan şirketlerde çalışmakta olup, bu sektörü tanıyan, bilen beyaz yaka çalışanlar arasından çıkacak girişimcilere de ihtiyaç var. Muhtemelen esas başarıyı sağlayacak olan girişimciler bu gruptan çıkacak. Çünkü genel kanı, sigortacılık gibi sektör bilgisi gereken, kompleks alanlardaki girişim fikirlerinin başarıya ulaşması için alan bilgisinin çok önemli ve kritik olduğu. Bu noktada, KOOPHub tarafından düzenlenen "Finans sektöründeki profesyoneller için Startup 101" başlıklı buluşma çok önemli bir rol oynamaya aday.

BEYAZ YAKA GİRİŞİMCİYE DESTEK

Hedef, başta sigorta ve banka olmak üzere, finans sektörü bünyesindeki profesyonelleri startup dünyası ile tanıştırmak ve yeni girişimci adayları çıkmasına destek olmak. 20 Kasım tarihinde Kolektif House Maslak'da gerçekleşen etkinlikte, Endeavor Türkiye Genel Sekreteri Aslı Kurul Türkmen ve lider mentor/seri yatırımcı Ömer Erkmen ile birlikte konuşmacı olarak yer aldım. Geniş bir katılımla gerçekleşen buluşmada, startup ekosisteminin yapısı, ana oyuncular, girişim yolculuğunun süreçleri ve ana kavramlar üzerinde duruldu. Ayrıca, katılımcıların kafalarındaki sorular ve merak edilenler konuşuldu.

BAŞARILI ÖRNEK ÇOK

Özellikle fintech alanında ülkemizdeki başarılı örneklere baktığımızda, finans sektöründe kurumsal hayat deneyimi olan ve sonrasında girişimciliğe soyunan beyaz yakalı girişimcilerin ön plana çıktığı gözlemleniyor. İyzico, Paraşüt, Pozitron bu tarz önemli örnekler. Ayrıca bu girişimcilerin kendi kaynakları, bilgi birikimleri ve networkleri sayesinde hızlı yol aldıkları gözlemleniyor. İlk müşteriyi bulmak, yatırımcı desteği almak gibi kritik aşamalarda, sektör deneyimi olan beyaz yaka girişimcilerin ciddi avantaja sahip olduğunun altı çizildi.

YENİLERE KUCAK AÇMAYA HAZIR

Bizim startup ekosistemimiz bölgesel anlamda iyi bir düzeyde olsa da, henüz global anlamda arzulanan boyutlara ulaşabilmiş değil. Ekosistemdeki aktivitenin ve girişimci adedinin artması bu açıdan çok önemli. Taze kan ve derinleşmeye ihtiyaç var. Bu ekosistemin bir özelliği de, startup yolculuğuna çıkan girişimcilere destek olmayı arzulayan mentorlar, melek yatırımcılar, kuluçka ve hızlandırma merkezleri gibi bir çok paydaşın olması. Finansal inovasyon dikeyine odaklanan KOOPHub da buna güzel bir örnek. Bu tarz etkinliklerin ekosistemi tanımak, startup girişimciliği konusuna ısınmak ve çevre edinmek adına çok yararlı olduğunun altı çizildi.

Okan Uktueri





SigorTAM Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
sayesinde SGK ile anlaşmalı özel hastanelerde tedavi olun.
Fark ücretini unutun.

www.halksigorta.com.tr

HALKSİGORTA