

KÂRLILIK YÜKSEK FAİZDEN

2018'in 9 aylık dönemi sonunda, sektör hayat dışında 3 milyar liraya yakın teknik kâr elde etti. Üçüncü çeyrek sonunda hayat dışında net dönem kârı 2.6 milyar lira, mali kâr ise 421 milyon lira olarak gerçekleşti. Yüksek faiz oranı, teknik rakamların olumlu yönde seyretmesinin ana nedeni oldu. **›S.23**



HASAR PRİM ORANI YÜKSELİŞTE ›S.24



'BEYİN FIRTINASI YAPACAĞIZ'

Türkiye Sigorta Birliği önemli bir çalıştayın altına imza atmaya hazırlanıyor. TSB Başkanı Can Akın Çağlar, 7 Şubat'ta düzenlenecek 5 Yıllık Strateji Çalıştayı hakkında, "Kamu kurumları, şirketler ve dağıtım kanallarından temsilcilerle yeni dönem stratejilerini belirlemek üzere beyin fırtınası yapacağız" dedi. **›S.18**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

OCAK 2019 YIL: 34 / SAYI: 482 AYDA BİR YAYINLANIR



BES'TE 15 YIL: 12 milyon katılımcı, 90 milyar lira fon

27 Ekim 2003 yılında faaliyete geçen ve Türkiye'nin en önemli tasarruf enstrümanlarından biri haline gelen Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 15 yılı geride bıraktı. Otomatik Katılım Sistemi de dahil edildiğinde 15 yılda yaklaşık 12 milyon katılımcıya ulaşan BES'te katılımcılara ait fon tutarı, devlet katkısı ile birlikte 90 milyar lirayı geçti. Bu ay 5 ila 9 çalışanı olan işyerlerinin de sisteme dahil edilmesi ve yeni yönetmelikle birlikte fon tutarının daha da yükselmesi, katılımcı sayısının ise yaklaşık 2.5 milyon kişi artması bekleniyor.

BES'in 15 yılı başarı hikayesi olarak nitelendirilse de, Türkiye'nin bireysel emeklilik tarafındaki potansiyeli tamamen değerlendirilebilmiş değil. Gelişmiş ülkelerde emeklilik fonlarının gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı %50'yi bulurken ülkemizde bu seviye %3'ün altında seyrediyor. Konu hakkında görüşlerine başvurduğumuz sektör yöneticileri, sosyal güvenlik sistemi üzerindeki yükü hafifleten BES'e ilginin artması için işveren katkısı gibi yeni düzenlemelerin uygulamaya alınması gerektiğini söylüyor. **›S.26**

OKS'DEN AYRILANLARA DÖNÜŞ FIRSATI

Aralık sonunda yayınlanan yönetmeliklerle otomatik katılım (OKS) ve BES'te bazı düzenlemelere gidildi. Buna göre, otomatik katılımda cayma hakkını kullananlarda yeniden dönüş süresi 2 yıldan 3 yıla çıkarıldı. Ayrıca cayma hakkını kullanmış çalışanlar, 3 yıl içinde sisteme bir defalığına tekrar otomatik olarak dahil edilecek. Çalışanlar, sisteme tekrar dahil olarak devlet katkılarından yararlanabilecek. 18 yaşını doldurmamış çalışanlar da yönetmelik kapsamında yapılan değişiklikle emeklilik planına dahil edilecek. **›S.26**



DUAYEN SİGORTACILARA VEFA GECESİ

Sigorta Tatbikatçıları Derneği, kuruluşunun 60'ıncı yılını özel bir geceyle kutladı. Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsorluğunda ve Quick Sigorta'nın sponsorluğundaki etkinlik Milli Reasürans Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Sektörün her kesiminden pek çok kişinin katıldığı törende duayen sigortacıların deneyimlerini gelecek nesillere aktarmayı hedefleyen "Öncüler" belgeselinin gösterimi yapıldı. Daha sonra, mesleğe yıllarını vermiş sigorta duayenlerine plaket verildi. Belgesel gösterimi ve plaket töreninin ardından, Şef Kamuran Akkor ve korosu geceyi renklendirdi. **›S.14**

BEREKET EMEKLİLİK'TEN ÇİFTÇİYE ÖZEL BES

Bereket Emeklilik, gelirleri hasat dönemine endeksli çiftçilere hasat döneminde ödeme kolaylığı sağlayan yeni ürünü 'Hasat BES'i piyasaya sundu. Ürünle beraber çiftçileri tasarrufla tanıştırmayı hedeflediklerini söyleyen Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, bir diğer amaçlarının ise tarımda aktif rol alan çiftçi kadınları da sisteme dahil etmek olduğunu ifade etti. **›S.34**



UNICO YÖNETİM KURULU BAŞKANI ERHAN DUMANLI

Unico Sigorta Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine Erhan Dumanlı getirildi. Meslek hayatına Arthur Andersen'de başlayan Dumanlı, daha sonra Pamukbank Genel Müdür Yardımcılığı, Masel Elektrik Genel Müdürlüğü, Akbank Genel Müdür Yardımcılığı ve Yapı Kredi Sigorta Genel Müdürlüğü yapmıştı.



İKLİM AKTÜERYAYI DA DEĞİŞTİRİYOR

Meteoroloji Mühendisi Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu, iklim değişikliğine ilişkin olarak, "Önce doğaya verdiğimiz zararı azaltmalı, sonra uyum sağlamalıyız. Aktüerya da kendini iklim değişikliğine göre yeniden uyarlamalı" dedi. **›S.28**



'SİGORTACILIĞI KONUŞMAK KEYİF VERECEK'

Gelecekte sigortacılığın sil baştan kurgulanacağını belirten fütürist Eray Yüksek, "Sigortacılar, müşterilerine 90 yaşında yapabileceklerinin hayallerini sunacak. Yani ilerleyen yıllarda sigortacılığı konuşmak sıkıntılı olmayacak, keyif verecek" ifadelerini kullandı. **›S.46**



ESNAFIN ALACAKLARINA DEVLET DESTEKLİ GÜVENCE

Hazine ve Maliye Bakanlığı, sigortalı KOBİ'lerin alacaklarını tahsil edememeleri durumunda devreye girecek olan Devlet Destekli Alacak Sigortası Havuzu'nu kurdu. KOBİ'lerin alacaklarını garanti altına alan havuzun işletilmesine yönelik operasyonel süreçler Halk Sigorta tarafından yürütülecek. **›S.17**

Türkiye'nin En Değerli 100 Markası arasına yükseldik!

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



*Brand Finance 2018 verilerine göre.

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Halk Sigorta hedeflerini aştı

2018 yılının şirketleri için başarılı bir yıl olduğunu belirten **Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan**, üretim hedeflerini tutturduklarını, kârlılıkta ise hedeflerini aştıklarını ifade etti.

Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan, 2018 yılına dair değerlendirmelerde bulundu ve 2019 öngörülerini paylaştı. 2018 yılını anlatmak için aslında öncesindeki 2 yılı da görmek gerektiğini kaydeden Karan, "Şirketimiz son 2 yılda nerdeyse 2 kat büyüyerek, 2017 sonunda 1.5 milyar lira prim üretimiyle hayat dışı sigorta sektöründe 10'uncu sıraya yükseldi. Bunun neticesinde Brand Finance'in 'Turkey 100 – 2018' raporunda 'Türkiye'nin En Değerli 100 Şirketi' arasında 53'üncü sırada yer aldık ve şirketimiz %64 artışla Türkiye'de marka değerini en çok artıran sigorta şirketi oldu. Bu gelişmeleri 60. yılımızda yaşamak bize ayrı bir keyif verdi. Toplam prim üretimindeki bu büyümenin yanında özellikle odaklandığımız yangın branşında 2017 yılını 9'uncu sırada tamamladık. 2018 yılında ise kasım sonu verilerine göre toplam prim üretiminde 8'inci sıraya gelmiş bulunuyoruz. Odaklandığımız branşlardaki büyümemize devam ediyoruz" diye konuştu.

'KOBİ'LERDE ÖNEMLİ BİR PAZAR PAYINA ULAŞTIK'

Köprü, otoyol, boru hattı gibi ülkemizin en önemli altyapı projelerinin yanı sıra enerji santralleri, demir çelik, turizm, savunma sanayi başta olmak üzere birçok sektörde ülkemizin en önemli tesislerine teminat verdiklerini hatırlatan Karan, sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Ana sermayedarımız olan Halkbank'ın aynı zamanda çok önemli bir dağıtım kanalımız olmasının avantajı ile özellikle KOBİ segmentinde önemli bir pazar payına ulaştık. Müşterilerimizin bütün sigorta ihtiyaçlarına cevap verebilecek bir ürün gamıyla faaliyet gösteriyoruz.



Bu konuda uzman underwriting ekibimizle sigortalılarımızın yanındayız."
Diğer taraftan, bireysel sigorta ihtiyaçlarında da yaygın dağıtım kanallarıyla ülke çapında faaliyetlerine devam ettiklerinin bilgisini veren Bülent Karan, "2017 yıl sonunda devreye aldığımız Ayrıcalıklı Kasko ürünümüzü 2018 yılında daha etkin hale getirdik. Bu yıl kasko ürünümüzde sektör ortalamasının 3 katı civarında büyüme gerçekleştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

'SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMEMİZ DEVAM EDECEK'

Prim üretimi açısından 2018 yılında hedeflerini gerçekleştirdiklerini, kârlılık hedeflerinin ise üzerine çıktıklarını dile getiren Karan, başarılı bir yılı geride bıraktıklarını ifade etti. 2019 yılının biraz daha zor olacağını söyleyen Karan, sözlerini şu şekilde tamamladı: "2018 yılında kurda yaşanan hareketin hasar maliyetlerine olumsuz etkisini daha yoğun göreceğimizi düşünüyorum. Bu aşamada teknik kârlılık üzerinde olumsuz bir baskı göreceğiz. Bunu tolere etmek için operasyonel maliyetlere odaklanılacak bir yıl olacak. Dağıtım kanalı çeşitliliğimiz nedeniyle bu süreci daha rahat yöneteceğimizi düşünüyorum. Acente kanalımızı biraz daha güçlendirmeyi hedefliyoruz. Elbette büyüme ve kârlılıktaki sürdürülebilir yapımız devam edecek."

2018 YILINDA HALK SİGORTA'YA ÖNEMLİ GÖREV

Halk Sigorta'nın 2018 yılında önemli bir göreve de layık görüldüğünü aktaran Bülent Karan, konu hakkında şunları söyledi: "Yine 60. yılımızı yaşadığımız 2018 yılında şirketimize önemli bir görev tahsis edildi. Türkiye'nin en büyük KOBİ bankası olan ana hissedarımız Halkbank'ın iştiraki olan şirketimize Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortalarının yönetileceği sistem ORYM'nin (Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi) yöneticiliği görevi verildi."



Türkiye ve Azerbaycan için yeni bir dönem

Türkiye ve Azerbaycan arasında Tarım Sigortaları İş Birliği Protokolü imzalandı.



Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli, 9-11 Aralık tarihleri arasında Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de, Tarım Bakanı İnam Karimov'la görüşmeler gerçekleştirerek, iki ülke arasında yapılan "Tarım Sigortaları Alanında İş Birliği Protokolü İmza Merasimi"ne katıldı. İki ülkenin tarım alanındaki iş birliğinin ele alındığı, ilişkilerin geliştirilmesi konusunda fikir alışverişinde bulunulduğu görüşmeler sonrasında "Tarım Sigortaları Alanında İş Birliği Protokolü"ne imza atıldı. Bakan Dr. Pakdemirli'ye, TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu) Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Özlü, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu ve Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü eşlik etti. Heyet, Türkiye-Azerbaycan İş Forumu'na katılım sağlayarak, bir dizi inceleme ve görüşmeler gerçekleştirdi.



2019 yılı yenilikleri Sigorta Şirketleri'ne tanıtıldı

TARSİM'in İstanbul'daki Genel Müdürlüğü'nde, Sigorta Şirketleri'ne yönelik bilgilendirme toplantısı düzenlendi.
TARSİM Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, birim yöneticileri ve Sigorta Şirketleri temsilcilerinin katıldığı toplantıda, Sistem'in 2018 yılı değerlendirildi, 2019 yılına ilişkin yeni uygulamalar hakkında bilgi verildi ve katılımcılardan gelen sorular yanıtlandı.
Devlet Destekli Tarım Sigortaları'nda yeni yıl itibarıyla kapsama alınan yeniliklerden öne çıkan bazı başlıklar şu şekilde: İncir ve üzüm ürünlerinde yağmur riskinin verdiği zararlar ile İlçe Bazlı Kuraklık Verim Sigortası'nda nohut, kırmızı mercimek, yeşil mercimek ile bu ürünlerin sertifikalı tohumlukları, teminat altına alındı. Elma, armut ve ayva ürünlerinde teminat başlangıcı pembe/beyaz tomurcuk dönemine çekildi.
Sera Sigortası'nda sera ve yüksek tünellere ilave olarak, Örtü Altı Kayıt Sistemi'ne kayıtlı alçak tüneller ile seralarda üretimi yapılan saksılı süs bitkileri teminat kapsamına alındı.
Büyükbaş Hayvan Hayat Sigortası'nda "terör", Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortası'nda "yavru atma", Arıcılık (Arılı Kovan) Sigortası'nda "bal" teminat kapsamına alındı.
Ayrıca Tarım Sigortası branşlarında muafiyet-müşterek sigorta oranları ile tarife fiyat düzenlemelerine gidilerek üretici lehine iyileştirmeler yapıldı.



TARSİM Kayseri Bölge Müdürlüğü hizmete açıldı

TARSİM, sürekli gelişen ve büyüyen yapısıyla artan taleplere en iyi ve hızlı bir şekilde cevap verebilmek amacıyla, Türkiye genelinde 11 farklı noktada konumlanan Bölge Müdürlüklerine bir yenisini ekledi. Kayseri Bölge Müdürlüğü'nün hizmet alanı içinde Kayseri, Kırşehir, Yozgat, Nevşehir ve Niğde illeri yer alıyor.





Gulf Sigorta'dan satış kanallarına 'Orta Amerika Rüyası'

Gulf Sigorta, satış kanallarını heyecan verici gezilerle ödüllendirmeyi sürdürüyor.
Bu kapsamda, 25 Kasım – 1 Aralık tarihleri arasında Gulf Sigorta satış kanalları Orta Amerika seyahatine katılma fırsatı yakaladı. Panama ve Kosta Rika'nın ziyaret edildiği yolculuğa, Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu ile Genel Müdür Yardımcıları Ayşe Gardet ve Sibel Sevinç de katıldı.
"Orta Amerika Rüyası" mottolu seyahatin ilk gününde Kosta Rika'nın başkenti olan San Jose'de doğal güzellikleriyle baş döndüren panoramik bir şehir turu yapıldı. Tur kapsamında ulusal tiyatro binası, ulusal müzeler, üniversite, üst mahkeme, önemli meydanlar ve caddeler görüldü.





NEHİRDE SAFARİ KEYFİ

Seyahatin ikinci gününde Kosta Rika'nın Pasifik kıyısında bulunan Tarcoles'e doğru yola çıkıldı. Burada nehirde safari yapan ekip, timsahları, armadilloları, tembel hayvanları ve diğer yaban hayvanlarını doğal ortamlarında gözlemleme fırsatı yakaladı. Turun devamında Carara Ulusal Parkı gezildi. Aynı günün akşamında, Escazu bölgesindeki bir restoranda Kosta Rika bölgesine özgü danslardan oluşan bir gösteri izlendi.
Ertesi gün, Gulf Sigorta satış kanalları öncelikle Kosta Rika'nın aktif volkanlarından biri olan Poas Volkanı'nı ziyaret etti. Daha sonra ekip La Paz şelaleleri parkına giderek buradaki şelaleleri ve kelebek üretim merkezini görme fırsatına kavuştu.
Yolculuğun dördüncü gününde San Jose'den Panama'ya geçildi. Kolonyal taş binaları, Arnavut kaldırımlı dar sokakları ve güzel plajlarıyla nefes kesen Panama City'ye inen ekip, şehir turuna çıkarak opera binası, ulusal tiyatro ve başkanlık binası gibi şehrin simge yapılarını gördü.
Seyahatin beşinci günündeyse Pasifik Okyanusu kıyısında kurulan ilk İspanyol şehri olan Pamala la Vieja, Unesco tarafından korunmaya alınan ve dünya mirası listesinde bulunan Panama'nın eski kolonyal merkezi Casco Vieja'ya gidildi. Panama'nın en önemli gelir kaynaklarından olan ve günde 45 tane yük gemisinin Atlantik'ten Pasifik Okyanusu'na yaptığı geçişi kısaltan Panama Kanalı'na tur gerçekleştirildi.
6 günlük seyahat boyunca enerji depolayan ekip, bolca hatıra fotoğrafı çekerek "Orta Amerika Rüyası" mottolu seyahatten motivasyonları yükselmiş olarak İstanbul'a döndü.

Gulf Sigorta, 25 Kasım-1 Aralık tarihleri arasında hedeflerinin üzerinde satış yapan kanallarını VIP gezi ile Panama ve Kosta Rika seyahatiyle ödüllendirdi.





Gulf Sigorta, Avukat Mesleki Sorumluluk Sigortası Paneli'ndeydi

İstanbul Barosu Sigorta Hukuku Komisyonunca düzenlenen 'Avukat Mesleki Sorumluluk Sigortası' konulu panel, İstanbul Adalet Sarayı Seminer Salonu'nda gerçekleşti.
Panelin açılış konuşmasını yapan İstanbul Barosu Yönetim Kurulu Üyesi Av. Hasan Kılıç, baro olarak çok ciddi yükümlülüklerinin bulunduğunu, bir yandan meslektaşların eğitimini sağlamak amacıyla çalışmalar yaparken, diğer yandan da adliyelerde, icra dairelerinde, duruşma salonlarında mücadele vermek zorunda bulunduklarını söyledi.
Panele konuşmacı olarak Gulf Sigorta'yı temsilen Finansal Sigortalar Teknik Birim Müdürü Demet Karakullukcu ve Kıdemli Hasar Yetkilisi Ilgın Uzun katıldı. Avukat Mesleki Sorumluluk Sigortası'nın teminatları ve ek teminatları ile faydaları ve poliçe kapsamında değerlendirilebilecek durumlar paylaşıldı. Katılımcı avukatlar ile yaşanan hasar tecrübeleri paylaşıldı ve avukatların mesleklerini icra ederken yapabilecekleri hata, kusur ve ihmallerin hizmet verdikleri üçüncü şahıslarda nasıl bir zarara sebebiyet verebileceği ve tazminata konu olabileceği değerlendirildi.

ESN Turkey ve Gulf Sigorta işbirliği 5. yılında

1989 yılında kurulmuş, 39 ülkede 800'den fazla yüksek eğitim kurumu ile işbirliği yapan ve Avrupa'nın en büyük öğrenci derneği olan ESN'in (Erasmus Student Network) Türkiye şubesi ile Gulf Sigorta arasındaki işbirliği 5. yılına girdi. ESN, Erasmus kapsamında eğitim gören 200 bin öğrenciye uluslararası destek ve danışmanlık sağlıyor.
İşbirliği kapsamında Gulf Sigorta'nın Erasmus programına katılan öğrencilere sunmuş olduğu seyahat sigortası ürünleri ile öğrenciler staj ve eğitim gördükleri süre boyunca geniş kapsamlı teminatlara sahip olabiliyorlar.
ESN Türkiye'nin 145 üniversite temsilcisinin katılımıyla Maltepe Üniversitesi'nde düzenlediği toplantıda Gulf Sigorta'nın, yurtdışına giden öğrenciler ile yurtdışından gelen öğrenciler için hazırladığı özel ürünlerinin tanıtımı yapılarak işbirliği ile ilgili yenilikler temsilcilerle paylaşıldı.



Maltepe Üniversitesi'nde düzenlenen toplantıda işbirliğine dair yenilikler paylaşıldı.



Soldan sağa; Muhittin Yurt (İMC Brokerlik Genel Müdürü), Mintez Şimşek (İLKSAN Genel Müdürü), Tuncer Yılmaz (İLKSAN Yönetim Kurulu Başkanı), Nihat Kırmızı (Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'SU), Coşkun Gölpınar (Doğa Sigorta Genel Müdürü), Fikret Kazar (De-Ha Genel Müdürü)

Doğa Sigorta ile öğretmenlerin sağlığı güvende

Doğa Sigorta, İlkokul Öğretmenleri Sağlık ve Sosyal Yardım Sandığı (İLKSAN) üyelerine özel poliçeler ile sağlık alanında önemli bir işbirliğine imza attı.

Doğa Sigorta ve IMC Sigorta Brokerliği işbirliği ile İLKSAN üyeleri ve ailelerine özel hazırlanan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçelerinin tanıtım ve sunum toplantısı Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı ve Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, İLKSAN Yönetim Kurulu Başkanı Tuncer Yılmaz, Genel Müdürü Mintez Şimşek, De-Ha Genel Müdürü Fikret Kazar, IMC Sigorta Brokerliği Yönetim Kurulu Başkanı Muhittin Yurt ve Genel Müdür Yardımcısı Bora Şengünler katılımıyla İstanbul'da Doğa Sigorta merkez ofisinde gerçekleşti.

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile tüm İLKSAN Üyelerinin son derece makul fiyatlarla anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarından yararlanabileceğini" ifade etti. Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında 2018 yılının ilk 6 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre %135 oranında büyüme sağladıklarının altını çizen Kırmızı, "Bu alan bizim için en çok büyüme hedeflediğimiz alanların başında geliyor" diye ekledi. Kırmızı, sektörün en iddialı şirketi olduklarını vurgularken, İLKSAN ile gerçekleşen şekilde farklı kurum ve kuruluşlar ile özel iş birliklerine devam edeceklerini aktardı.

'PROJENİN HIZLA YAYILACAĞINA İNANIYORUZ'

280 bin üyeye sahip İLKSAN ile hayata geçen işbirliği sonucu tamamlayıcı sağlık alanında çok daha geniş kitlelere ulaşacaklarını, üye ve üye ailelerinden gelen talepten memnuniyetlerini belirtti.



İLKSAN Yönetim Kurulu Başkanı Tuncer Yılmaz ve Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı öğretmenler için önemli bir kampanyayı hayata geçirdi.

İLKSAN Yönetim Kurulu Başkanı Tuncer Yılmaz ise, Doğa Sigorta ile anlaşmalarının çok verimli olacağına inandıklarını belirtip, sigortanın önemine değindi. Birçok kişinin genelde ancak başına bir sorun geldiğinde sigortanın önemini fark ettiğini, oysa özellikle de insanın en değerli varlığı olan sağlığını güvence altına almasının ne kadar mühim olduğunu, bu nedenle ülkemizin geleceğini emanet ettiğimiz öğretmenlerimize bu hizmeti sunmaktan mutluluk duyduklarını aktardı. Öğretmenlerin özel hastanelerde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile aldıkları hizmetten çok memnun olduklarını, faydalarını çevreleri ile paylaştıkça projenin hızla yayılacağına inandıklarını ekledi.

ÖĞRETMENLERE SADECE 550 LİRAYA TAMAMLAYICI SAĞLIK

Gerçekleşen işbirliği kapsamında İLKSAN üyelerinin ve aile bireylerinin Doğa Sigorta'nın "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na" daha uygun fiyatlarla sahip olması sağlanırken, ayrıca İLKSAN Üyeleri, aile olarak sigortalanmak istediklerinde de ilave %5 aile indiriminden faydalanabilecekler.

'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' poliçesi ile İLKSAN Üyeleri uygun prim ve ödeme koşullarıyla kişiye özel sağlık sigortası sahibi olmuş olacak ve Doğa Sigorta'nın anlaşmalı olduğu SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında ürün kapsamında olan işlemlerde fark ödemeden sağlık hizmeti alabilecekler.

'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' ürünü ile İLKSAN Üyeleri, yıllık 8 kez muayene, muayene sırasında istenen tahlil ve tetkikler, yatış ve ameliyat harcamaları, Ankara ve İstanbul'daki 21-45 yaş grubundaki üyeler ve yakınları için yıllık 690 lira, diğer illerdeki 21-45 yaş grubundaki üyeler ve yakınları için yıllık sadece 550 lira primle faydalanabilecek. İLKSAN Üyeleri sigorta primlerini 8 taksitle ödeyebileceği gibi, sağlık sigortalarına özel olarak sunulan %15 vergi avantajından da yararlanabilecekler.

DOĞA sigorta
güven doğasında var
YAYGIN HASTANE AĞI
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile
Sağlığınız Tam, Bütçeniz Tamam Olsun!
www.dogasigorta.com
EN İYİ FİYAT GARANTİSİ

Koru Sigorta'nın anonim şirkete dönüşümünün 1. yıldönümü

2015 yılında şirket yapısının ve üst yönetimin değişimiyle ile başlayan dönüşüm sürecini 5 Aralık 2017'de tamamlayan Koru Sigorta, anonim şirkete geçişinin 1. yılını kutladı. Şirketin altyapısının güçlendirilmesiyle başlayan bu süreçte tüm iş birimlerinde kalifiye, deneyimli ve uyumlu bir ekip yaratıldı, yeni bölge müdürlükleri açılarak acentelere sunulan hizmet kalitesi ve hızı artırıldı. Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin dönüşüm süreciyle ilgili olarak, "Ekonomik dalgalanmaların yoğun olarak hissedildiği bir dönem olmasına rağmen arka arkaya 3 sene hem bilanço kârı hem de teknik kâr göstermeyi başardık. Geride bıraktığımız bir yılda yakaladığımız ve her geçen gün daha da arttığını hissettiğimiz sinerjinin gücüyle Koru Sigorta'yı çok daha başarılı yılların beklediğine inancım sonsuz." Koru Sigorta teknolojik altyapısı, konusunda uzman ve yetenekli kadrosu, özgün sigortacılık ürünleri, yenilikçi, ilkeli, sorumlu ve çözüm odaklı yaklaşımıyla kaliteli sigortacılık hizmeti sunma amacıyla faaliyetlerini sürdürmeye devam edecektir" şeklinde konuştu.



Anonim şirkete geçişinin birinci yılını kutlayan **Koru Sigorta'nın Genel Müdürü Soner Şahin**, "Geride bıraktığımız bir yılda yakaladığımız ve her geçen gün daha da arttığını hissettiğimiz sinerjinin gücüyle Koru Sigorta'yı çok daha başarılı yılların beklediğine inancım sonsuz" dedi.

Tatil Keyfiniz
Koru Sigorta ile Güvence Altında

Seyahat Sağlık Sigortası teminatları hakkında detaylı bilgi için;
www.korusigorta.com.tr



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

KORU SİGORTA
hep yanınızda

Türk Nippon Sigorta %36 oranında büyüdü

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2018 yılının 11'inci ayı sonunda %36 oranında büyüdüklerini ifade ederek, "2018 yılında özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık verdik. 2019 yılında da aynı alanlarda aktif bir oyuncu olacağız" dedi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektörünün 2018 yılının Kasım sonu itibarıyla, bir önceki yıl aynı döneme kıyasla hayat dışında %20'lik bir büyüme kaydettiğini belirtti. Pamukçu, Türk Nippon Sigorta olarak 2018 yılının Kasım ayı sonunda, 2017 yılının aynı dönemine kıyasla %36 oranında bir büyüme gösterdiklerini de ifade etti. Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "2018 yılının ilk 11 ayı sonunda sigorta sektöründe yazılan brüt primler ele alındığında, 14 milyar 183 milyon lirayla en çok prim üretilen branş olan Kara Araçları Sorumluluk, geçen yılın aynı dönemine oranla %22.5'lik bir büyüme göstermiştir. Kara Araçları Sorumluluk branşından sonra en çok üretim yapılan branş olan Kara Araçları branşındaki toplam prim üretimi 6 milyar 789 milyon lira olup, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %11 oranında bir büyüme kaydetmiştir. Kasko ve trafik sigortaları dışında, sektörü değerlendirdiğimizde; hayat dışı toplam sigorta prim üretim hacminin %13'nü oluşturmakta olan Hastalık / Sağlık branşı %24 oranında büyüme kaydetmiştir. Hayat dışı toplam sigorta prim üretiminde %14 oranında bir paya sahip olan Yangın ve Doğal Afetler branşında ise %21'lik bir büyüme görülmektedir."

'ÇAPRAZ SATIŞ İMKANLARINI ARTIRACAĞIZ'

Türk Nippon Sigorta'nın, 2018 yılında özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık verdiğini dile getiren Pamukçu, 2019 yılında da aynı alanlarda aktif bir oyuncu olacaklarını ve bu branşlardaki ürünlerin satışına ağırlık vereceklerini vurguladı. Pamukçu, ayrıca 2019 yılında çapraz satış imkanlarını daha da artırarak, sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda da



üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini söyledi.

DİJİTAL YATIRIMLAR

Pamukçu sözlerine şöyle devam etti: "Özellikle 2018 yılı itibarıyla, tüm sigortalıların kullanımına sunulan Türk Nippon Sigorta mobil uygulamamız ile sigortalılarımıza kolaylıklar sağlayarak sigorta işlemlerini daha hızlı ve efektif olarak gerçekleştirebilecekleri bir platform hazırladık. Aynı zamanda geçtiğimiz aylarda web sitemizi yenileyerek, bize web üzerinden erişim sağlayan herkesin ürünlerimiz, uygulamalarımız ve şirketimiz hakkında tüm güncel bilgilere kolaylıkla ulaşabilecekleri bir web sitesi haline getirdik. Ayrıca halihazırda web sitemiz üzerinde farklı projelerimizle ilgili çalışmalar devam etmektedir."

'TÜRK NİPPON SİGORTA İÇİN TEKNOLOJİ YILI'

2018 yılının, Türk Nippon Sigorta için teknolojik uygulamalar yılı olduğunu kaydeden Pamukçu, "Teknolojik gelişmeler yaşamımızın her alanını etkilemekte ve bu gelişmelere ilgi hızla artmaktadır. İnternet kullanımı açısından dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olmamız sebebiyle, bu gelişmelerin sigorta sektörünü de etkileyen birçok yönü olduğunu açıkça görmekteyiz. Sigorta sektörü müşteriye hızlı ulaşma, poliçe düzenleme, hasar bildirimi, tazminat ödemesi gibi daha birçok konuda teknolojiyi yakından takip etmektedir. Sektörün 2018 yılı içerisindeki gündem konularının en önemlisi olan 'dijital sigortacılık' kavramı ile içerisinde bulunduğumuz aşamalar farklı bir boyuta taşınmıştır. Tüm bu gelişmeler, şirketimizin 2018 yılı içerisindeki teknolojik projelerine yön vermiştir" diye konuştu.

ACENTELERE EK KAZANIM SAĞLAYAN KAMPANYALAR

Gerçekleştirdikleri tüm teknolojik projelerle, aynı zamanda acentelerinin de hayatını kolaylaştırmayı hedeflediklerini ifade eden Pamukçu, düzenledikleri kampanyalarla her zaman acentelerinin motivasyonunu artırmayı ve onlara ek kazanımlar sağlamayı amaçladıklarını kaydetti. "Acentelerimize özel olarak hazırladığımız kampanyalarımızda hedef, şirketimize olan bağlılık duygusunu pekiştirmek dışında, çapraz satış imkanları yaratmak, sigortalı beklentilerine çözüm sağlamak, aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamaktır" diyen Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Kampanyalarımızla değişik ürünlerle sahanın nabzını da tutuyor, verilen reflekse göre bir sonraki kampanyada izleyeceğimiz yolu daha da netleştiriyoruz. Kampanyanın üretim anlamında pozitif katkısının yanında, ürün çeşitliliğimizle hem sigortalı hem de acentelerimiz arasında farklılığımızı ortaya koyuyoruz."

Türk Nippon Sigorta 2019'a 'merhaba' dedi

Türk Nippon Sigorta ekibi, yeni yılı karşılamak için 17 Aralık 2018 tarihinde bir akşam yemeği organizasyonunda buluştu.
Bu sene Marriott Hotel Asia'da gerçekleştirilen etkinliğe Türk Nippon Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shmuel Bassat ve Genel Müdür Dr. Baturalp Pamukçu başta olmak üzere şirketin tüm yönetim kadrosu ve personeli katıldı.
Akşam yemeğiyle başlayan ve DJ eşliğindeki eğlenceyle gece geç saatlere kadar süren yılbaşı kutlamasında Türk Nippon Sigorta ekibi yılın yorgunluğunu atarak, 2019 yılına dinamik bir şekilde giriş yaptı. Ekip, geleneksel hale gelen kutlama yemeğinde bu yıl da oldukça keyifli vakit geçirdi.





Quick Sigorta buluşmaları hız kesmiyor

Yenilikçi uygulamalarıyla sigorta sektörünü değiştirmeye aday olan Quick Sigorta, yeni iş süreçlerini ve geliştirmeleri hem acenteleri hem de geleceğin sigortacılarıyla paylaşmaya devam ediyor. Gaziantep, Kahramanmaraş, Kilis acenteleri ile Gaziantep'te; Konya, Karaman ve Aksaray acenteleri ile de Konya'da düzenlenen etkinliklerde buluşan Quick Sigorta yöneticileri, banka teminat mektubu yerine kullanılabilecek Quick Kefalet Sigortası başta olmak üzere şirketin yeni sigorta ürünleri ve faaliyetleri hakkında acenteleri bilgilendirdi. Acentelerin yanı sıra Anadolu'nun önemli üniversitelerinden olan Selçuk Üniversitesi ve Akdeniz Üniversitesi'nde gerçekleştirilen seminerlerde öğrencilerle bir araya gelen Quick Sigorta; geleceğin sigortacılarına, Türkiye'de sigortacılığın püf noktalarını ve teorik bilginin nasıl pratiğe dönüştürülebileceğini aktardı. Öğrencilerin yoğun ilgi gösterdiği ve çok sayıda soru sorduğu "Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest" etkinlikleri son derece canlı ve keyifli geçti.



'YENİ YATIRIMLARLA BÜYÜYECEĞİZ'

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, acente buluşmalarında Quick Sigorta olarak çok kısa bir sürede büyük bir başarı yakaladıklarını söyledi. Sigortacılık alanına Quick Sigorta markası ile girdiklerini ve geçtiğimiz aylarda Turkland Sigorta'yı da holding bünyesine kattıklarını belirten Uluçeçen, "Dijital bir anlayış çerçevesinde çalışan ve 1.600 acentesi olan Quick Sigorta 1.5 yıl içinde 2 milyon 500 bin poliçeyi aşan bir performans gösterdi. Bu başarının en önemli kahramanı da acentelerimiz. Quick Sigorta'dan bağımsız olarak faaliyet gösterecek olan Turkland Sigorta ise yakın bir zamanda yepyeni bir yapılanma ile karşınızda olacak. Enerji, eğitim ve inşaat alanında yatırımları olan Maher Holding teknoloji alanında da yatırım çalışmalarını sürdürüyor. Finans alanında sürekli yeni ürün ve yatırımlarla büyüyeceğiz" dedi. Uluçeçen, kredi skorlama şirketinin yatırımlarını tamamlamak üzere olduklarını belirtti.

'KOBİLER BANKAYA MAHKUM OLMAYACAK'

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise yerli ve milli bir sigorta şirketi olarak, kamu ve özel ihalelere girecek ya da sözleşmeden doğan borcuna kefil bulmak isteyen şirketler için banka teminat mektubu yerine geçecek olan Kefalet Sigortası hizmetini sunmaktan gurur duyduklarını söyledi. Yaşar; acentelere kefalet sigortasını anlatarak, yeni ekonomi programında yani orta vadeli planda yer alan "banka dışı finans kesiminin gelişmesi" stratejisinin kendi stratejileri ile örtüştüğünü vurguladı. "Şirketimiz teminat mektubu yerine geçen kefalet sigortalarını Türkiye'de ilk defa olarak Anadolu'nun emrine sundu. Dolayısıyla bizim tacirlerimiz, kobilerimiz sadece bankalara mahkum durumda olmayacak. Kefalet senedini de alarak hem ihalelerinde hem de sözleşmelerinde banka teminat mektubu yerine geçen kefalet senedini kullanabilecekler" diye konuştu.



'DİPLOMA YETERLİ DEĞİL'

Selçuk Üniversitesi ve Akdeniz Üniversitesi öğrencileriyle de bir araya gelen Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen öğrencilere sigortacılık sektöründe başarılı olmanın koşullarını aktardı. Uluçeçen "Sigortacılık ile ilgili temel kavramları ve süreçleri biliyor olmanız yeterli değil. Yüzlerce mezun arasında farklılaşabilmeniz için yabancı dil, iletişim becerileri, teknolojiyi yakından takip etmek, çok okumak ve tabii ki çok ama çok çalışkan olmak zorundasınız. Bu prestijli meslek dalında başarılı olmak için diploma yeterli değil" dedi.

'AVRUPA'YI TEMSİL EDECEĞİZ'

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise "Quick Sigorta olarak bizim kapımız sizlere açık. Kendinizi sürekli geliştirmeye açık olmanız lazım. Inovasyon alanında Avrupa 1'incisi seçildik. Yeni kurulmuş bir şirket olarak böylesine önemli başarılara imza atıyoruz. Aramıza katılacak olan siz gençlerin bizi daha ileriye taşımasını bekliyoruz ve bunun için kendinizi çok iyi yetiştirmeniz lazım" diye konuştu. Etkinliklerde, Quick Sigorta Acenteler Direktörü Halil Alaeddinoğlu acenteler konusunda yapılan çalışmaları aktarırken Quick Sigorta IT Müdürü Mustafa Çalık ise öğrencilerin kullanımına açılan sigortacılık yazılımına ilişkin detaylı sunum yaptı.

Quick Sigorta, Türkiye'nin dört bir yanında sigortayı anlatmaya devam ediyor. Düzenlediği buluşmalarda acenteleriyle bir araya gelerek yeni ürünler ve şirket hedefleri hakkında bilgi veren Quick Sigorta yöneticileri, "Teoriden Pratiğe Atlayıp Serbest" sosyal sorumluluk projesi kapsamında öğrencilerle de buluşarak, sigortacı olmanın inceliklerini anlatıyor.



MÜSAADENİZLE BÜYÜKLER SİNEMALARDA

Ana sponsorluğunu Quick Sigorta'nın yaptığı "Müsaadenizle Büyükler" filmi gösterime girdi. Yönetmenliğini Talip Karamahmutoğlu'nun yaptığı filmde, Emre Altuğ, Duygu Paracıkoğlu, Ümit Çırak, Eriş Akman, Serap Ağalar, ses sanatçısı Çağatay Akman, Hakan Eksen, Ayhan Eroğlu ve çocuk yıldız oyunculardan Enes Göçmen ve Efe Koçyiğit gibi birçok isim rol alıyor. Sokak hayvanları ile çocukların iletişimini anlatan film, aynı zamanda sosyal mesajlar da veriyor.



Sigorta şirketleri Eurocross ile

Eurocross Turkey'in müşteri memnuniyeti denince Türkiye'de ilk akla gelen asistans şirketlerinden biri olduğunu belirten **Eurocross Turkey CEO'su Mehtap Akkaya**, "Çözümlerimiz, sigorta şirketlerine, müşterilerinin en zor anlarında beklentilerini aşan çözümlerle hayatlarına değer katma olanağını sağlıyor" dedi.

Eurocross Turkey CEO'su Mehtap Akkaya, odaklandıkları hedefi, sigortalılara hizmet kalitesini en üst seviyeye çıkarmak, buna paralel olarak maliyetleri optimum seviyelere indirecek teknik altyapıyı hazırlamak, yönetmek ve sürekli yenilemek olarak tanımladı. Hemen hemen her zaman, hizmet kalitesi artarsa maliyetin de artacağını kaydeden Akkaya, "Ama, Türkiye'deki gibi gelişmekte olan bir asistans sektöründe tahterevalli etkisi mümkün. Yani, hizmet kalitesini yükseltirken maliyetleri de daha verimli bir seviyeye indirmek mümkün. Bizim müşterilerimize vaadimiz bu tahterevallinin ideal noktasını bulmak ve değişen şartlara adapte olarak her zaman bu noktada ayakta tutmak" diye konuştu. Akkaya, Eurocross ile ilgili sorularımızı yanıtladı.

Kendinizi tanıtır mısınız?
Meslek hayatıma 2001 yılında Aon Hollanda bünyesinde başladım. Sigorta sektörüne girişim birçok meslektaşım gibi tesadüfi oldu diyebilirim. Ancak o günden bugüne bu güzide sektörde geçirdiğim her günden feyzaldım. Ağırlıklı olarak hep uluslararası mecrada görev aldım. Hizmet veren ve alan her iki tarafı da tecrübe etme imkanı buldum. Yıllarca sektörün, zorluklarını, heyacanını ve güzelliklerini yaşadım ve her gün de yaşamaya devam ediyorum.
Asistans sektörüne girişim 2017 yazıdır. Asistans sektörünü sigorta sektöründen bağımsız düşünmek doğru olmaz. Fakat aradaki çok güçlü bağa rağmen bu sektörün de kendine özgü bir dünyası ve dinamikleri olduğunu gördüm. Her gün ilk günkü heyecanla bu dünyayı keşfediyorum.

Ana şirketiniz Eurocross Assistance'ın yapısı hakkında bilgi verebilir misiniz?
Hollanda menşeili Eurocross Assistance, yerel ve global asistans hizmetleri konusunda Avrupa'nın köklü asistans şirketlerinden bir tanesidir. Eurocross, Türkiye'nin de içinde bulunduğu 7 farklı ülkede faaliyet göstermekte; bu ülkelerde sigortalıların acil ihtiyaçlarına 7/24 yerel asistans çözümleri üreterek, aynı zamanda sigortacılara ve çok-uluslu şirketlere dünyanın her noktasını kapsayan acil vaka yönetimi çözümleri sunmaktadır.
Eurocross Assistance, Hollanda'nın en büyük sigorta konsorsiyumu olan Achmea'nin bünyesindedir. Achmea, 14 bin 500 çalışanı ve yıllık 20 milyar euro brüt yazılan primleri ile kendi ana alanı olan hayat dışı kategorisinde Avrupa'nın en büyük 10 sigorta şirketi arasındadır.
Biz, Eurocross Assistance'ın Türkiye kolu Eurocross Turkey olarak, grubumuzun başarılı global uygulamalarını Türkiye'ye has dinamikler ile harmanlayarak Türkiye genelinde yeni nesil asistans çözümleri üretiyoruz.



YILDA 120 BİN DOSYAYA BAKIYOR

Yılda ne kadar dosyaya bakıyorsunuz? İşlem hacminiz nedir?
Yılda 600 bin çağrı ve 120 bin dosyalık bir vaka hacmimiz var. Bu yoğun trafiğin yaklaşık olarak yarısı medikal asistans, diğer yarısı da yol yardım ve konut asistans çözümlerinden oluşuyor. Asistans hizmeti sunduğumuz sigorta poliçe portföyleri niteliksel olarak son derece çeşitli. Bu nedenle sadece belirli sezonlarda değil, 12 ay boyunca aktif bir tempomuz var.

'ETKİN BİR YERLİ VE YABANCI SENTEZİYİZ'

Peki, Eurocross Turkey'in işleyişi ne kadar yerli, ne kadar yabancı?
Ana şirketimiz Eurocross Assistance aktif olduğu ülkelerde sigorta şirketlerinin ve kurumsal müşterilerinin özel ihtiyaçlarına uygun butik asistans çözümleri üreten bir kurum. Bu nedenle, global portföyün yönetildiği Hollanda ofisi dışında her ofis bulunduğu ülke içerisinde uzmanlaşıyor. Ama, özellikle Türkiye pazarı, eşsiz dinamikleri ve potansiyeli ile bunların arasında kilit bir öneme sahip.
Eurocross Turkey, kalite ve etik değerlerini Avrupalı ana şirketinden alan, ama işleyiş olarak yerli bir şirket. Tamamen Türkiye'ye özgü stratejilerle ilerliyoruz. Sunduğumuz çözümler, yerli ve yabancı sigorta şirketlerinin Türkiye içerisindeki farklı ihtiyaçlarına göre tasarlanmış kapsamlı çözümlerdir. Çalışanlarımız Türk. Tüm yöneticilerimiz ve ekibimiz, hem uluslararası hem de yerli sigorta ve asistans şirketlerinde uzun yıllar kariyer yapmış ve ortak bir hedef için Eurocross Turkey çatısı altında toplanmış çok tecrübeli bir ekip. Bununla beraber, ana şirketimizden kaynaklanan büyük avantajlarımız mevcut. Taban olarak aldığımız güçlü bir Eurocross operasyonel altyapısı, şeffaf, performans odaklı ve uzun vadeli başarıyı hedefleyen bir kurumsal kültür, Ar-Ge desteği, paylaştığımız bilişim çözümleri ve yerel vizyonumuzu tamamlayan global bir bakış açısı bize iş alanımızda büyük avantaj sağlıyor. Bu nedenle, Eurocross Turkey'i etkin bir yerli-yabancı sentezi olarak tanımlayabiliriz.



Eurocross Turkey asistans hizmetlerinde hangi çözümleri sunuyor? Fark yarattığınız hizmetler neler?
Eurocross Turkey olarak medikal asistans, yol yardımı ve konut asistans alanlarında faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.
Bu faaliyetler, nitelikleri gereği, inbound segment diye adlandırdığımız "ülkemize gelen yabancı sigortalılara verilen hizmetler" ve yerel segment diye adlandırdığımız "Türkiye'de yerleşik sigortalılara verilen hizmetler" olarak ikiye ayrılıyor.
İstanbul genel merkezimizde alanında uzman 110 kisilik bir ekiple faaliyetlerimizi yürütmekteyiz. Yüksek teknoloji donanımlı 7/24 alarm merkezimiz, Türkiye'nin her köşesini kapsayan 5000'in üzerinde hizmet sağlayıcı çözüm ortağımız ile sürekli iletişim halinde, sigortalıların acil ihtiyaçlarının ayrıcalıklı çözümlere dönüşmesini sağlıyor.
Inbound segmentinde köklü yabancı sigorta şirketleri ve alarm merkezleriyle anlaşmalarımız ve entegre sistemlerimiz mevcut. Türkiye'de bir yabancı sigortalının başına gelen her türlü medikal ve yol vakasında bu ziyaretçilerimizin sağlıklarına kavuşmalarına veya yollarına en kısa sürede devam edebilmeleri sağlanıyor.
Yerel segmentte, yerel sigorta şirketlerimize Türkiye genelinde, yol yardım ve konut asistans alanlarında hizmet sunuyoruz. Bu segmentte ana motivasyonumuz, sigorta şirketlerine alışılmışın dışında bir müşteri memnuniyeti dönüşü sağlamak ve %100 proaktif bir maliyet yönetimi ile yıllık vaka maliyetlerini en optimum noktaya indirmek.

müşterilerine değer katıyor

'KALİTE YÜKSELİRKEN MALİYET DÜŞÜRÜLEBİLİR'

Eurocross Turkey, müşteri memnuniyeti denince Türkiye'de ilk akla gelen asistans şirketlerinden biridir. Çözümlerimiz, sigorta şirketlerine, müşterilerinin en zor anlarında onların beklentilerini aşan çözümlerle hayatlarına değer katma olanağını sağlıyor ve sigortalıların markalarına duyduğu minnettarlık ve sadakat duygularını maksimize ediyor.
Hizmet kalitesi ve maliyet ilişkisi her sektör için ayrı bir dinamiktir. Hemen hemen her zaman, hizmet kalitesi artar ise maliyet de artar. Ama, Türkiye'deki gibi gelişmekte olan bir asistans sektöründe tahterevalli etkisi mümkün. Yani, hizmet kalitesini yükseltirken maliyetleri de daha verimli bir seviyeye indirmek mümkün. Bizim müşterilerimize vaadimiz bu tahterevallinin ideal noktasını bulmak ve değişen şartlara adapte olarak her zaman bu noktada ayakta tutmak. Sigortalıların Eurocross markası altında en ayrıcalıklı hizmeti aldığı ve tasarrufların hizmetten ödün verilerek değil, tam tersine hizmet kalitesi yükselirken uygulanan yaratıcı ve atak çözümlerle elde edildiği optimum bir denge politikası.

'KRİZİ YÖNETME ŞEKLİNİZ İMAJINIZI ETKİLİYOR'

Asistans hizmetlerinde hizmet kalitesi ve tasarruf ikileminden bahsettiniz. Bu konuyla ilgili görüşlerinizi biraz açar mısınız?
Asistans işinde tasarrufu hizmet kalitesinden ayrı bir kulvarda değerlendirmek sigorta sektörüne zararı olduğunu düşündüğümüz bir uygulama. Çünkü, nihayetinde asistans firmalarının işini, insan sağlığı, konforu ve gündelik yaşamın devamlılığı ile ilgili bir kriz yönetimi olarak değerlendirebiliriz. Sigortalıların yaşadıkları problemleri nasıl yönettiğiniz, kendilerinin hem hayatlarını hem de güvenerek seçtikleri sigorta şirketlerine bakışlarını %100 etkileyen bir faktör.
Tasarruf ve kalite, bizim için seçim yapılması gereken ayrı iki kutup noktası değil. Maliyet yönetimi adına yürüttüğümüz çalışmaları her zaman hizmet kalitesi ile aynı çerçevede değerlendiriyoruz. Aklımızda her zaman iki hedefi birden gerçekleştirmek var. Getirdiğimiz birçok yenilik, sigorta şirketleri için ekstra tasarrufu sağlarken, aynı zamanda insanların hayatlarına gerçekten değer katan ve hizmet standardını yükselten uygulamalar.

Hem hizmet standardını yükselten hem de sigorta şirketleri için tasarruf sağlayan uygulamalarınızdan bahseder misiniz? Tasarruf uygulamalarınız nasıl bir yapıdan oluşuyor?
Maliyet yönetimi ve tasarruf uygulamalarımızı, hazırlık (preparation), önleme (prevention) ve anlık müdahale (interception) olarak 3 ana başlık altında değerlendiriyoruz.
"Hazırlık" aşaması hizmet ağımız ile operasyonel koordinasyonumuzun geliştirilmesi ve sürdürdüğümüz yakın ilişkilere dayanan işbirliğimiz sonucu ayrıcalıklı birim fiyatları elde etmemizle ilintili kısım. Aynı zamanda, sürekli kendini güncelleyen ve öğrenen bir mekanizma. Anlaşmalı fiyatlarımız oldukça rekabetçi. Ancak, bu maliyet yönetimi programımızın sadece ilk aşaması.
"Önleme" aşamasında, vakalarda maliyet artışına neden olan faktörler değerlendiriliyor ve bu faktörler aktif hale gelmeden önce önleniyor. Örneğin, yeni ürünümüz "telefonda tamir" sistemi ile teknik araç uzmanlarımız sürücülerin problem yaşadığı ve normalde çekicinin atandığı durumlarda sürücüye telefonda tamir desteği vererek problemin anında çözülmesini sağlıyor. Bu sayede, hem sürücü çekici hizmetine gerek duymadan yoluna hemen devam edebilmiş, hem de sigorta şirketinin ödeyeceği çekici masrafı tamamen önlenmiş ve tasarruf edilmiş oluyor. Bu, hem hizmet kalitesini yükselten hem de ekstra tasarrufu sağlayan örneklerden bir tanesi.
"Anlık müdahale", bir asistans vakası devam ederken vaka üzerinde yaptığımız çeşitli geliştirici teknik manevralardan oluşuyor. Her asistans vakasının değişmezleri ve değişkenleri var. Bu değişkenleri avantajınıza döndürmek sizin elinizde. Bu noktada uzmanlık, hizmet sağlayıcılarla ilişkileriniz ve proaktiflik devreye giriyor. Hizmet sağlayıcımızın yürüttüğü bir vakayı takip ederken uzman dosya yöneticilerimizin sadece takipte olmamaları ve aynı zamanda o vakanın gidişatını etkileyecek hayli teknik kararlar verebilmeleri anlamını taşıyor. Proaktif müdahalenin, hizmet kalitesi, müşteri memnuniyeti ve tasarruf üzerinde muazzam bir etkisi var.

Medikal asistans konusunda trend belirleyici bir şirket olduğunuzu söylüyorsunuz. Bu sözü biraz açar mısınız?
Eurocross Turkey medikal asistans alanında pazarın önde gelen şirketlerinden biri konumunda. Üstelik, birçok asistans şirketinden daha genç yaşta. Yakaladığımız bu ivmeyi en çok operasyonel kapasitemize ve iş modelimize borçlu olduğumuzu düşünüyoruz. Yıllar önce, Türkiye pazarında liderlik hedefiyle işimize koyulduğumuzda dünyada müşteri ilişkileri alanında esen rüzgarlardan ders çıkardık ve insanı merkeze alan bir anlayış yarattık. Arkamızda güçlü bir şekilde duran ana şirketlerimiz Eurocross Assistance ve Achmea'nin desteği ile %100 performans bazlı ve insana odaklanan bir formül üzerinden ilerledik.
Avrupa temelli bir şirket olarak uzun vadede başarının yolunun ortaklarımız ile yakın ve şeffaf bir ilişkiden geçtiğini düşünüyoruz. Bu nedenle hizmet sağlayıcılarımızdan da tek beklentimiz yüksek performans hizmet alabilmek. Bu, bize, yaptığımız işe kanalize olma, sigortalılar için yenilikler yaratmaya odaklanma ve kalite/tasarruf dengesinde pozitif manevralar yapabilme imkanı tanıyor. Tasarruf getirilerimizin de tamamı eksiksiz kurumsal müşterilerimize ulaşıyor.
Trend belirleme anlamında, kimi meslektaşlarımızın bu anlayıştan ve şeffaflıktan esinlendiklerini görüyoruz. Bunun sigortalılara sunulan hizmet kalitesi açısından olumlu bir gelişme olduğunu düşünüyoruz ve bu da bizi gururlandırıyor.
Asistans şirketleri olarak hep birlikte Türkiye asistans sektörünün geleceğini tasarlıyoruz. Bu kolay bir vazife değil. Değişen dünyada, her geçen gün daha mobil hale gelen ve yaşam standartları yükselen bir insan portresine hizmet ediyoruz. İnsanlarımızın acil ihtiyaçlarını onların hayatlarına değer katarak hak ettikleri şekilde çözümlemek ve sürekli yenilik yaratmamız gerekliliği asistans şirketleri olarak hepimiz için oldukça çetin bir maratonun daha başında olduğumuzu gösteriyor.



'VAKALARI EN KISA SÜREDE ÇÖZÜMLÜYORUZ'

Yol yardım hizmetleriniz kısaca hangi bölümlerden oluşuyor?
Yol yardım hizmetlerimiz kasko poliçeleri dahil her türlü araç sigorta poliçesine ve sadakat programına uygun bir hizmet yelpazesi sunuyor.
Hizmetlerimiz arasında, 7/24 müşteri ilişkileri yönetimi, çekici gönderimi, tamir takibi, telefonda tamir, ikame araç ayarlamaları, yedek parça temini, yol kenarı destek, gümrük ayarlamaları ve ilgili tüm seyahat ve sağlık asistans hizmetlerine entegrasyon imkanı bulunuyor.
Yol yardım bölümümüzde tecrübeli teknik araç uzmanlarımız, yol yardım uzmanlarımız ve müşteri ilişkileri yöneticilerimiz görev alıyor.
Bölüm, her eşsiz vakanın gerektirdiği yaratıcı çözüm imkanlarını analiz ederek vakaların en kısa süre içerisinde kesin olarak çözümlenmesini sağlıyor.

eurocross turkey
eurocrossturkey.com.tr



Sigorta sektörü için gelişim fırsatı

Önümüzdeki dönemde, sigorta şirketlerinin bağımsız denetim firmalarınca süreç denetimine tabi tutulmasına yönelik bir tasarı üzerinde çalışılıyor. Bu tasarının şirketler için gelişim fırsatı yaratması bekleniyor.

Global ölçekte, finansal hizmet sunan şirketlerin maruz kaldığı riskler arttıkça, tabi olunan yerel ve uluslararası kural setleri ağırlaşmaya, çeşitlenmeye devam ediyor. Sektördeki şirketlerin uyması gereken kural setlerini yorumlayan EY Türkiye Denetim Hizmetleri Müdürü Cenk Tuce "Sektör oyuncularının içinde hareket etmek durumunda olduğu çerçevenin sınırları da daha kalın ve aşılamaz çizgilerle çizilmeye devam ediyor. Bu durum geçmişte olduğu gibi bugün de kaliteli bir iç kontrol ortamı ile olgunlaşmış bir risk yönetimi mekanizmasına ihtiyaç duyuyor" diye konuştu.

DÖRT TEMEL RİSK YÖNETİMİ TEKNİĞİ

Konuyla ilgili olarak görüşlerine başvurduğumuz EY Türkiye Denetim Hizmetleri Müdürü Cenk Tuce şu değerlendirmelerde bulundu:
"Bu kapsamda hayati önem taşıyan dört temel risk yönetimi tekniğinden söz edilebilir. İlk olarak kısaca bu tekniklere değinmek isteriz.

- **Riski kabul etmek (risk acceptance):**
Diğer risk azaltma tekniklerinin maliyetinin, maruz kalınacak riskin maliyetinden yüksek olduğu durumda sıklıkla başvurulan bir seçenektir. Burada şu farka dikkat çekmek istiyorum; farkında dahi olmadığımız bir riske dair önlem almamak bir teknik olarak 'riski kabul etmek' değildir, bilgi eksikliğinden doğan aksiyon alamama durumudur.
- **Riskten sakınmak (risk avoidance):**
Riski kabul etmenin tam tersi olarak değerlendirilebilir. Riskten tamamen kaçınmak adına o riski doğuracak tüm faaliyetlerden vazgeçme anlamını taşır ki vazgeçtiğimiz faaliyetlerin fırsat maliyeti düşünüldüğünde oldukça pahalı bir tekniktir.
- **Riski sınırlandırmak (risk limitation):**
Maruz kalınacak riski sınırlayacak birtakım önlemlerin alınmasını ve riski doğuran faaliyetin daha kontrollü biçimde sürdürülmesini öngören en sık kullanılan tekniktir.
- **Riski transfer etmek (risk transference):**
Maruz kalınacak riskin, bu riski üstlenmeye hazır bir üçüncü tarafa transfer edilmesi durumudur. Bu tanım, sigortacılık faaliyetlerini düşündüğünüzde oldukça tanıdık gelecektir.

'SEKTÖR MARUZ KALDIĞI RİSKLERİN FARKINDA MI?'

Bahsi geçen risk yönetimi tekniklerini kullanabilmenin çok basit bir ön koşulu var ve bu koşul hem şirketlerde hem de bireylerde aynıdır: Maruz kaldığınız riskin ve olası sonuçlarının farkında olmalısınız. Sigortacılık faaliyetlerinin de temelde bu koşulla birlikte bir diğer varsayıma dayandığını söylemek yanlış olmayacaktır: Riski doğru bir fiyat karşılığında transfer etmek, şirket ya da birey olsun, riske maruz kalanlar için rasyonel olan davranış biçimidir. Varlığını; müşterilerinin maruz kaldıkları risklerin farkında oldukları ve doğru fiyat düzeyi karşılığında transfer etmek isteyecekleri varsayımına dayandıran sigorta sektörü, maruz kaldığı risklerin farkında mı? Bu riskleri yönetmek için doğru aksiyonları alıyor mu? Yoksa sektörde, iç kontrol ortamı ve risk yönetimi faaliyetleri için harcanan kaynaklar yalnızca maliyet olarak mı değerlendiriliyor? Bunlar, ülkemizde sektörün verimli ve sürdürülebilir biçimde gelişimi için sorulması, ciddiyetle cevaplar aranması gereken önemli sorular.

HUKUKSAL BOYUTTA 'BAĞIMSIZ DENETİM' TASARISI

Bu bağlamda sigorta şirketleri tarafından yürütülen temel sigortacılık faaliyetlerinin önümüzdeki dönemde bağımsız denetim firmalarınca süreç denetimine tabi tutulmasına yönelik bir tasarı üzerinde çalışılıyor.
Söz konusu tasarının 2005 - 2006 döneminden bu yana bankalar için uygulanan bir yönetmeliği referans alacağını düşünmekteyiz. Bu yönetmelik çerçevesinde, bankaların ve konsolidasyona tabi ortaklıklarının bilgi sistemleri ile bankacılık süreçlerinin, yetkilendirilmiş bağımsız denetim kuruluşları tarafından denetlenmesi zorunlu kılınmıştı. Bu sayede, sektörün finansal tabloları kadar, operasyonları ve süreçleri için güvenilir bir ortamın sağlanmasını teminen kontrollerin işlevselliği, etkinliği, ayrıca mevzuata uyum konuları da bağımsız denetim şirketleri tarafından denetleniyor.
Hâlihazırda bankaların konsolidasyona tabi ortaklığı durumundaki sigorta şirketleri, söz konusu mevzuat kapsamında süreç denetimlerine tabi tutuluyor. 2000'li yıllar ile birlikte özellikle bankacılıkta gelişen risk yönetimi algısının söz konusu mevzuat değişikliği ile birlikte sigorta sektörüne de sirayet edeceğini öngörüyoruz ve sigorta sektörünün bunu bir gelişim fırsatı olarak değerlendireceğini düşünüyoruz. Sektörde faaliyet gösteren tüm şirketlerin, iç kontrol ortamlarının kalitesini artırmak ve risk yönetimi kabiliyetlerini geliştirmek adına gerekli aksiyonları almaları ve geleceğe hazırlıklı olmaları önem arz ediyor."

Magdeburger Sigorta, SFS çözümleriyle acente ve sigortalılarının yanında

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Zafer Uçar, SFS'nin sadece 4 ayda kendilerine özel olarak kurduğu altyapıyla Türkiye'nin her yerindeki acenteleri ve iş ortaklarına 7 gün 24 saat anlık, hızlı ve kaliteli hizmet sağlayabildiklerini ifade etti.

SFS'NİN KURDUĞU ALTYAPI REKABETÇİ, HIZLI, ESNEK VE SAĞLAM

Günümüz rekabetçi iş dünyasında şirketlerin müşteri ihtiyaçlarını doğru anlayarak sağlıklı analiz edebilmesi ve tam olarak ihtiyaca yönelik hizmeti sunabilmesi, yetkin ve tecrübeli işgücünün yanı sıra güçlü ve doğru kurgulanmış bir sistem altyapısı ile mümkün olabilmektedir.



Magdeburger Sigorta olarak bizler yenilikçi ve dinamik yapımız, sigortacılık ve finans sektörlerinde tecrübeli kadromuz ile tüm sigortacılık branşlarında güvenilir ve kaliteli hizmet sağlayabilmek üzere yola çıkmış bulunmaktayız. Bu yolculuğumuzda ilk önceliğimiz, Türkiye çapındaki tüm acentelerimiz, iş ortaklarımız ve sigortalılarımız ile güvene dayalı ve uzun soluklu bir ilişki tesis edebilmektir. Bu nedenle tüm iş süreçlerimizi oluştururken kendimizi acentelerimizin ve sigortalılarımızın yerine koyarak hareket etmekteyiz.

Acente ve sigortalılarımıza sunmak istediğimiz kaliteli ve güvenilir hizmeti sağlayabilmenin yolunun ise rekabetçi, esnek, hızlı, sağlam ve doğru planlanmış bir sistem altyapısı inşa etmekten geçtiğine inanmaktayız. Bunu sağlayabilmek için de bu konuda 26 yıllık başarılı bir geçmişe sahip SFS sistemlerinin tecrübeli ve bilgili kadrosu ile birlikte çalışmayı tercih ederek, toplamda 4 ay gibi kısa bir sürede hayat dışı sigortacılık sistemimizi ihtiyaçlarımız doğrultusunda planlayıp hayata geçirebildik.

Şu an tüm acentelerimiz sisteme istedikleri an bağlanarak poliçe tanzimi gerçekleştirebilmekteler ve ihtiyaç duydukları raporlara kolayca erişebilmekteler. Bizler de tüm sigortacılık işlemlerini anlık raporlamalar eşliğinde eş zamanlı olarak takip edebilmekteyiz.

SFS sistemleri ile birlikte inşa ettiğimiz hızlı ve esnek altyapımız sayesinde Türkiye'nin her yerindeki acentelerimize ve iş ortaklarımıza 7 gün 24 saat anlık, hızlı ve kaliteli hizmet sağlayabilmekteyiz. Bu başarılı işbirliğimizin sigorta sektörüne, hedeflediğimiz kaliteli ve güvenilir hizmeti uzun yıllar sunmamıza çok değerli katkılar sağlayacağına inanıyorum. Teşekkürler SFS...

Magdeburger Sigorta Genel Müdürü Zafer Uçar



SFS ve Magdeburger Sigorta üst yönetimi ve proje ekibi.

4 AYDA İMKANSIZI BAŞARDIK

Bir amaç uğruna, takım ruhuyla çalışan insanlar yaptıkları işte anlam bulurlar. Bu anlam başarının en önemli kaynağıdır.

Magdeburger Sigorta projemiz gerçek anlamda, takım olarak hareket etmenin ve takımın gücünü ortaya çıkarmanın hikayesidir.



Gerek SFS ekibimiz gerekse Magdeburger Sigorta ekibi başarıya ulaşmak için ortak hedefe kilitlenerek maksimum özveri, büyük bir tutku, azim ve takım olmanın gücü ile 4 ay gibi kısa bir sürede deyim yerindeyse imkansızı başardık.

Kurum olarak müşterilerimizi doğru anlayarak, isteklerini iyi analiz ederek ve ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunarak koşulsuz yüksek müşteri memnuniyeti sağlamak ana hedefiyle, zorlu bir projeyi daha yüksek müşteri memnuniyeti ile bitirmenin haklı gururunu yaşamaktayız.

SFS COO'su (Chief Operating Officer) Şule Şentürk

'ÇEVİK PROJE YÖNETİMİ BAŞARIMIZIN EN BÜYÜK SIRRI'

SFS olarak 26 yıllık tecrübemiz, ürettiğimiz teknolojilerimiz ile ülkemize, sektörümüze, şirketimize daha iyi bir gelecek sağlamak için çalışmalarımız hızlı bir şekilde devam etmektedir.

Magdeburger Sigorta Hayat Dışı Sigortacılık Sistemleri projemizi 4 ay gibi kısa bir sürede başarı ile tamamladık. Projemizde bizi başarıya ulaştıran en önemli unsur ise proje yönetiminin en önemli gerçeği olan, her zaman inandığımız ve gücümüze güç katan müşterilerimiz ile beraber takım olmaktı.



Başarı hikayemizde, Magdeburger Sigorta ve SFS ekibi takım ruhu ile yoğun emekler harcayarak, inanarak ve sabırla birlik olup başarıya yürüdü. Bundan sonraki süreçte de müşterimiz ile beraber nice başarılara imza atacağımıza inancımız sonsuzdur.

Başarıya giden yolda, proje yönetim metodolojisi olarak da geleneksel yöntemler yerine Agile (Çevik) dinamik proje yönetimi en önemli stratejimiz oldu. Agile yaklaşımlarımız, geleneksel yöntemlerde çok rastladığımız geciken projeler, kalite problemleri, hantal yapılar, değişime hızlı bir şekilde uyum sağlayamamak, yüksek proje maliyetleri gibi birçok IT ekibinin yaşamakta olduğu sıkıntıları en etkin şekilde çözmektedir. Proje ekibi ile beraber yaptığımız dinamik Sprint'ler sayesinde değişen müşteri gereksinimlerine de en kısa zamanda yanıt vererek, risklerimizi minimum seviyede tutarak, çok kısa zamanda engelleri aşmak başarımızın sırrı oldu.

SFS Proje Müdürü Nuray Sürmen

'SİGORTACILAR İÇİN SFS ÇOK ÖNEMLİ BİR YERE SAHİP'

Sigorta sektöründe uzun yıllardır ihtiyaca yönelik olarak verdikleri çözüm odaklı ve yenilikçi hizmetleri ile SFS biz sigortacılar için çok önemli bir yere sahip. Esnek ve parametrik yapıları sayesinde tüm taleplerimize karşılık mutlak bir çözüm üretebilmekteler. Çok rahatlıkla söyleyebilirim ki SFS'nin tecrübeli ve uzman kadrosundan "bizde yok" ifadesini asla duyamazsınız. Sektörde birçok şirkete verdikleri başarılı hizmetlerinin arkasında ise her biri konusunda tecrübeli uzman kadrosu yer almakta. SFS'nin değerli ekibini tanıdıktan sonra bu başarının asla tesadüf olmadığını çok iyi anlıyorsunuz.



Şirketimize gerçekleştirdikleri ilk ziyaretlerinden itibaren başta Şule Hanım olmak üzere tüm ekibin muhteşem enerjisini ve işlerine olan tutkularını o kadar çok hissettik ki o andan itibaren aynı hedefe koşan çok güzel bir ekip olduk. Proje liderliğimde her zaman desteğini hissettiğim Nuray Hanım başta olmak üzere ekiplerimizle omuz omuza vererek aylarca gece gündüz çalışmalarımızdan sonra bir gece yarısı gerçekleştirdiğimiz canlıya geçişimizdeki heyecanımıza ortak olmalarını, tam kadro bizimle birlikte sürecin her adımını titizlikle takip etmelerini asla unutamayız. İş konusundaki profesyonelliklerinin yanı sıra her biri o kadar kıymetli o kadar güzel insanlar ki hepsini tanıdığımız ve birlikte çalışabildiğimiz için çok mutluyuz.

O kadar büyük bir ekip ki her birinin gönlümüzdeki yeri çok ayrı ve tüm Magdeburger ailesi olarak her birini ayrı ayrı çok seviyoruz. Birbirimize güvenerek çıktığımız bu yolculuğu hep birlikte başarı ile tamamlayacağımıza inanıyor ve projemizde emeği geçen SFS ailesinin her bir ferdine ayrı ayrı teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Magdeburger Sigorta Oto Dışı Teknik ve Reasürans Müdürü ve Proje Lideri Sevil Kanay



"Öncüler" Sigorta Duayenleri belgeselinde yer alan duayenler ile Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen ve yönetmen Fedai Çakır'a plaketleri sahnede STD Yönetim Kurulu üyeleri tarafından takdim edildi.

Duayen ve emektar sigortacılara STD'den vefa gecesi

Sigorta Tatbikatçıları Derneği kuruluşunun 60. yılını, Milli Reasürans Konferans Salonu'nda düzenlenen bir törenle kutladı. Sektörün her kesiminden pek çok kişinin katıldığı törende duayen sigortacıların yer aldığı "Öncüler" Sigorta Duayenleri belgeselinin gösterimi yapıldı, mesleğe yıllarını vermiş duayenlere plaketleri verildi ve kapanış öncesinde Şef Kamuran Akkor konseri gerçekleşti.

Sektörü çeşitli etkinliklerle buluşturan Sigorta Tatbikatçıları Derneği bu sefer de sigorta sektörüne uzun süre emek vermiş olan isimler için Quick Sigorta'nın sponsor ve Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsorluğunda bir vefa gecesi düzenledi. Duayen sigortacılar başta olmak üzere, Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, Sigorta Bilgi Merkezi Genel Müdürü Murat Hakseven, TSEV Müdürü ve STD Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Kalkavan, Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü İbrahim Taşbaşı, Güvence Hesabı Müdürü Kadir Küçük, Sigorta Denetleme Kurulu uzmanları, İstanbul Üniversitesi - Cerrahpaşa SBMYO Pr. Başkanı Dr. Mine Kırbaşlı, sigorta sektörünün yöneticileri, sigorta sivil toplum örgütü yöneticileri, sigorta şirketleri, brokerler, acenteler ve genç sigortacılar ile sigorta basını temsilcilerinden oluşan çok sayıda davetlinin katıldığı tören Sigorta Tatbikatçıları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Menekşe



Uçaroğlu'nun açılış konuşması ile başladı.
Uçaroğlu, sigorta sektörünün en köklü derneklerinden olan STD'nin 60. yılını kutlamaktan büyük bir mutluluk duyduğunu belirterek, "Sizlerin keyif alabileceği, bizlerin ise gurur duyabileceği bir tören gerçekleştiriyoruz" diye konuştu. Uçaroğlu, konuşmasının ardından



STD Yönetim Kurulu Başkanı Fahri Altıngöz'ü sahneye davet etti. Altıngöz, üyesi ve Yönetim Kurulu Başkanı olmaktan gurur duyduğunu ifade ettiği STD'nin sektöre farklı alanlarda birçok katkıda bulunduğunu belirterek, "Eğitim çalışmaları, etkinlikler sürekli gündemimizde. Bu yıl 10'uncusu gerçekleşen İstanbul Uluslararası Sigortacılık Konferansı ise her yıl büyük ilgi topluyor. Bu yıl 7 öğrenciye TSEV ile birlikte burs sağladık. Sizlerin de desteği ile faaliyetlerimiz her geçen yıl artıyor ve zenginleşiyor. 60'ıncı yıl kutlamalarımıza destek veren Milli Re, TSB, IUC ekiplerine ile başta Levent Uluçeçen ve Genel Müdür Ahmet Yaşar olmak üzere Quick Sigorta'ya teşekkürlerimi sunarım" dedi. Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin 60 yıl önce on dört kişiden oluşan kurucu üyeleri Haluk Akan, Turhan Avşar, Yaşar Aybek, Melih İsfendiyar, Ali Neyzi, Aziz Önen, Adnan Özberk, Nurettin Somer, Faruk Seven, Fahiman



Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve Yönetmen Fedai Çakır, çektikleri belgesel ile duayenlerin tecrübelerini geleceğe taşımak istediklerini söyledi.

Şakarcan, Ömer Yalnızoğlu, Nurettin Yamanlar, Osman Yücesan ve İlham Saner tarafından kurulduğunu hatırlatan Fahri Altıngöz, katılımcıları, ebediyete intikal etmiş STD kurucuları ve tüm sigortacılar ile Atatürk ve silah arkadaşlarının aziz hatıraları için saygı duruşuna davet etti.

DUAYENLER ANLATTI: "ÖNCÜLER" BELGESELİ

Yönetmen Fedai Çakır tarafından çekilen ve döneme ışık tutan "ÖNCÜLER" Sigorta Duayenleri isimli belgesel öncesinde sahneye çıkan STD Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Yaşar, "Öncüler" belgeselinin bir başlangıç olduğunu belirterek, "Bu bir ilk çalışma, üstatlarımızın anılarına yer vermek ve onların tecrübelerini geleceğe taşımak en büyük gayemiz.











İlk bölümde ulaşamadığımız yetiştiremediğimiz üstatlarımızla çalışmalarımız devam edecek. Bunun ardından daha geniş çaplı çalışmalara başlayacağız. Belgeselde yer alan duayenlerin her biri için de ayrıca bölüm çalışmaları yapacağız. Hata ve eksikler olabilir, bu konuda da hoşgörü ve desteğe ihtiyacımız olacak" diye konuştu.

BELGESEL GÖSTERİMİNDE DUYGUSAL ANLAR YAŞANDI

Yaklaşık 3 aylık bir çalışma yürütülen "Öncüler" belgeselinin yönetmeni Fedai Çakır ise çalışmayı büyük bir keyif ile sürdürdüğünü belirterek, "Onlarca duayenin evlerinde işyerlerinde konuğu olduk. Birbirinden önemli hikayelerini bize büyük bir samimiyet ile anlattılar" dedi. Yaklaşık yarım saat süren belgesel gösterimi sırasında salonda duygusal anlar yaşandı. İzleyiciler sık sık belgeseli alkışladı.

Gösterimin ardından belgeselde yer alan duayenler İlham Saner, Osman Yücesan, Cahit Nomer, Cengiz Akatlı, Adli Okuş, David Kohen, Hilmi Acinan, Mehmet Aydoğdu, Çetin Alanya, Okan Balcı, Nihat Tavşanlı, Hasan Eskil, Mehmet Yazıcı, Necdet Atakul, Barbaros Yalçın, Pakize Cücen, Hüseyin Yunak, Erhan Dumanlı, Bülent Bora ile Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler, Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen ve yönetmen Fedai Çakır'a sahnede STD Yönetim Kurulu üyeleri tarafından plaketleri takdim edildi.

Ardından söz alan STD Genel Sekreteri Faruk Ömrüuzak ise sigortacılık eğitimine katkılarından dolayı İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa SBMYO Pr. Başkanı Dr. Mine Kırbaşlı ve TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan'a plaket takdim ederek teşekkür etti. Faruk Ömrüuzak, belgeselde bir vesile ile henüz yer alamamış duayenlerden salonda bulunanlar ile 1988 yılı ve öncesinde sektöre katılmış 30 yıl ve üstü kıdemi olan sigortacıları ve onlara plaketlerini vermek üzere STD Yönetim Kurulu'nu sahneye davet etti.



Geceye, sektöre yarım asırdan uzun süre hizmet etmiş isimler de katıldı.



STD'nin düzenlediği etkinlikte sigorta duayenleri eski günleri yad etti.









1984 yılından bu yana Türk sigorta sektörünün nabzını tutan Sigortacı Gazetesi'nin sahibi Metin Öztürk de Fahri Altıngöz, Ahmet Yaşar ve Menekşe Uçaroğlu tarafından özel bir plaketle onurlandırıldı.

KAMURAN AKKOR VE KOROSUNDAN MÜZİK ZİYAFETİ

Belgesel ve plaket töreninin ardından oluşan duygusal hava, STD Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Kalkavan'ın takdim konuşmasıyla başlayan Şef Kamuran Akkor ve korosunun muhteşem konseriyle coşkuya dönüştü. Kamuran Akkor yönetiminde sahne alan koro üyelerinin performanslarının ardından birbirinden güzel şarkılarını seslendiren Akkor dinleyicilere sanat müziği ziyafeti verdi. Sürpriz yaparak sahneye davet ettiği STD Yönetim Kurulu üyeleri ile birlikte 2 unutulmaz şarkısını seslendiren Kamuran Akkor geceyi taçlandırarak, katılımcıların yoğun ilgisini gören Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin 60. yıl törenlerinin kapanışını yaptı.



Sigortada dava açmadan önce arabulucuya başvuru artık zorunlu

1 Ocak 2019 tarihinden itibaren, sigorta sözleşmelerinde alacak ve tazminata ilişkin yaşanan ihtilaflarda dava açılmadan önce arabulucuya başvurulması zorunlu hale getirildi. **Av. Arb. Şeyda Karayazgan**, konu hakkında merak edilenleri yanıtladı.

Av. Arb. Şeyda Karayazgan, zorunlu arabuluculuk düzenlemesi karşısında sigorta alanındaki ihtilafların durumu hakkında açıklamalarda bulundu. 6/12/2018 tarih ve 7155 sayılı yasa ile 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren, alacak ve tazminata ilişkin ticari uyuşmazlıklarda da rakam sınırı olmaksızın zorunlu arabuluculuk uygulanacağını kaydeden Karayazgan, "Ticari davalardan, konusu bir miktar paranın ödenmesi olan alacak ve tazminat talepleri hakkında, dava açılmadan önce arabulucuya başvurulmuş olması dava şartı olmuştur. Kanun yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla ilk derece mahkemeleri ve bölge adliye mahkemeleri ile Yargıtay'da görülmekte olan davalarda uygulanmayacaktır" dedi. Karayazgan, konuyla ilgili soruları yanıtladı.

Sigorta sözleşmesinden kaynaklı ihtilaflarda durum nasıl olacak?

Sigorta hukuku kaynaklı ihtilaflar bakımından, ihtilaf konusunun "hasar" veya "prim"den kaynaklı olması arasında bir fark yoktur. Yani konusu bir miktar paranın ödenmesi olan alacak ve tazminat talepleri hakkında, dava açılmadan önce arabulucuya başvurulması dava şartı olmuştur. Burada istisna durum olan geçici hukuki korumalar, ihtiyati haciz, ihtiyati tedbir, icra takipleri, çekişmesiz yargı işlemleri arabuluculuğun dışındadır. Yani bu gruptaki davalarda doğrudan dava açılabilir.
İcra ile başlanan süreçte itiraza uğraması halinde icra hukuk mahkemesinden itirazın kaldırılması istenebilen hallerde dava şartı söz konusu değildir. İtirazın iptali, ticaret mahkemelerinde açılacak olursa dava şartı olarak arabuluculuk uygulanacaktır.
Trafik sigortası hariç olmak üzere diğer sorumluluk sigortalarında zarar görenlerin dava açmadan önce dava şartı olarak arabuluculuk sürecini de tüketmeleri gerekecektir.
Zorunlu trafik sigortasında ise trafik kanunu aynen uygulanmaya devam edecektir. Buna göre, önce sigortacıya başvuru süreci tamamlanıp, anlaşma olmaz ise arabulucuya başvurma yine dava şartı olarak varlığını koruyacaktır.

Peki Tahkim'e başvuru hallerinde aynı prosedür geçerli olacak mı?

Hayır. Sigorta Tahkim Komisyonu'na başvuru ihtiyari bir çözüm yoludur. Tahkime yapılacak başvuru öncesi



arabuluculuğa başvurma şartı yoktur.

Aracılık sözleşmelerinden kaynaklı ihtilaflarda süreç nasıl işleyecek?

Acentelik sözleşmeleri & broker protokollerinden kaynaklı ihtilaflarda yine aynı şekilde ihtilaf konusu bir miktar paranın ödenmesi olan alacak ve tazminat talepleri olması sebebi ile arabuluculuk bu tür ihtilaflarda da zorunlu olacaktır.

Asistans şirketleri ve anlaşmalı kurumlarla olan sözleşmelerde süreç nasıl işleyecek?

Bu vesile ile şunu söylemek lazım ki ticari davalar kavramı kanunla çok geniş kapsamlı gelmiştir. Fikri ve sınai haklar mahkemelerinde bulunan hemen hemen tüm davalar, marka patent davaları, telif haklarına ilişkin davalar, bankacılık alanının tamamı, kambiyo senetleri gibi alanlar dava şartı kapsamındadır.

'TESPİT VE TEDBİR DAVALARI KAPSAM DIŞINDA'

Davanın konusu arabuluculuğa başvurunun gerekip gerekmediği hakkında bize fikir verecektir. Bir miktar paranın ödenmesi olan alacak ve tazminat talepleri hakkında, dava açılmadan önce arabulucuya başvurulmuş olması dava şartı olmuştur. Tespit, tedbir davaları kapsam dışındadır.

Sigortacının rücu ettiği durumlarda süreç nasıl işleyecek?

Rücu davalarının konusu bildiğiniz üzere ihtilaf konusu bir miktar paranın ödenmesine ilişkindir. Bu sebeple, şirketlerin rücu prosedürleri tamamlandıktan sonra yetkili mahkemenin bulunduğu yerdeki arabuluculuk bürosuna, arabuluculuk bürosu kurulmayan yerlerde ise görevlendirilen yazı işleri müdürlüğüne başvurmaları gerekecektir.

Yetkili yer meselesini biraz açabilir misiniz?

Arabuluculuk sürecine dair başvuru, uyuşmazlığın konusuna göre yetkili mahkemenin bulunduğu yerdeki arabuluculuk bürosuna, arabuluculuk bürosu kurulmayan yerlerde ise görevlendirilen yazı işleri müdürlüğüne yapılır.
Arabulucu, görevlendirmeyi yapan büronun yetkili olup olmadığını kendiliğinden dikkate alamaz.
Karşı taraf en geç ilk toplantıda, yetkiye ilişkin belgeleri sunmak suretiyle arabuluculuk bürosunun yetkisine itiraz edebilir. Bu durumda arabulucu, dosyayı derhal ilgili sulh hukuk mahkemesine gönderilmek üzere büroya teslim eder. Mahkeme, harç alınmaksızın dosya üzerinden yapacağı inceleme sonunda en geç bir hafta içinde yetkili büroyu kesin olarak karara bağlar ve dosyayı büroya iade eder. Yetki itirazının kabulü durumunda ise kararın tebliğinden itibaren bir hafta içinde yetkili büroya başvurulabilir. Bu takdirde yetkisiz büroya başvurma tarihi yetkili büroya başvurma tarihi olarak kabul edilir.

Arabuluculuk süreci ile ilgili nelere dikkat edilmesi gerekir?

Yetki meselesi oldukça önemli. Buna ilaveten, başvuran taraf, kendisine ve elinde bulunması halinde karşı tarafa ait her türlü iletişim bilgisini arabuluculuk bürosuna verir. Büro, tarafların resmi kayıtlarda yer alan iletişim bilgilerini araştırmaya da yetkilidir. İlgili kurum ve kuruluşlar, büro tarafından talep edilen bilgi ve belgeleri vermekle yükümlüdür. İş kanununda ilk kez uygulanan zorunlu arabuluculukta arabulucuların en fazla sorun yaşadıkları sorun tarafların iletişim bilgilerine ulaşmaktı, kanunda getirilen yükümlülükle bu sorun çözüme kavuşmuş görünmektedir.

'TOPLANTILARA KATILMAK ÖNEM TAŞIYOR'

Toplantıya katılmak önemli. Zira taraflardan birinin geçerli bir mazeret göstermeksizin ilk toplantıya katılmaması sebebiyle arabuluculuk faaliyetinin sona ermesi durumunda, toplantıya katılmayan taraf son tutanakta belirtilecektir. Bu taraf, davada kısmen veya tamamen haklı çıksa bile yargılama giderinin tamamından sorumlu tutulacak, ancak her iki tarafın da ilk toplantıya katılmaması sebebiyle sona eren arabuluculuk faaliyeti üzerine açılacak davalarda, tarafların yaptıkları yargılama giderleri kendi üzerlerinde bırakılacaktır.
Tarafların arabuluculuk görüşmelerine giderken taleplerinin

kapsamını, dayandıkları delilleri ve talep tutarına dair detaylı bir alacak hesabını yaptırmış olmalarında fayda var. Zira toplantı sırasında bu hesabı yapmak mümkün olmayabilir.

'TARAFLAR İSTEDİKLERİ ARABULUCUYU SEÇEBİLİR'

Tarafların arabulucuyu kendilerinin belirleme imkanı var mı?

Taraflar listeye kayıtlı ve mutabık kaldıkları bir arabulucu ile çalışabilirler. Arabulucu, komisyon başkanlıklarına bildirilen listeden büro tarafından belirlenir. Ancak tarafların listede yer alan herhangi bir arabulucu üzerinde anlaşmaları halinde bu arabulucu görevlendirilir.

Arabuluculuk görüşmeleri ve süreç ne kadarlık bir zaman dilimini içerir? Maliyetlere kim katlanır?

Arabulucu, yapılan başvuruyu görevlendirildiği tarihten itibaren altı hafta + iki hafta içinde sonuçlandırır. Bu süre zorunlu hallerde arabulucu tarafından en fazla iki hafta uzatılabilir. Arabulucu gerekli görüyor ise birden fazla toplantı yapabilir.

Maliyet konusuna gelince; arabuluculuğun maliyeti davalara kıyasen çok daha düşük, başvuru harcı alınmıyor. Arabuluculuk bürosu tarafından yapılması gereken zaruri giderler; arabuluculuk faaliyeti sonunda anlaşmaya varılması halinde anlaşma uyarınca taraflarca ödenmek, anlaşmaya varılamaması halinde ise ileride haksız çıkacak taraftan tahsil olunmak üzere Adalet Bakanlığı bütçesinden karşılanıyor.

Arabuluculuğa başvurmamanın müeyyidesi nedir?

Müeyyide davanın, "dava şartı yokluğu" sebebiyle usulden reddedilmesidir. Davacı, arabuluculuk faaliyeti sonunda anlaşmaya varılamadığına ilişkin son tutanağın aslını veya arabulucu tarafından onaylanmış bir örneğini dava dilekçesine eklemek zorundadır. Bu zorunluluğa uyulmaması halinde mahkemece davacıya, son tutanağın bir haftalık kesin süre içinde mahkemeye sunulması gerektiği, aksi takdirde davanın usulden reddedileceği bildirilir. Yani arabulucuya başvurulmadan dava açıldığının anlaşılması halinde herhangi bir işlem yapılmaksızın davanın, dava şartı yokluğu sebebiyle usulden reddine karar verilir.

Az parayla tasarruf BES ile mümkün

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, yaklaşık 7 milyon katılımcı ve 87 milyar lira fon tutarı bulunan gönüllü bireysel emekliliğin Türkiye'nin en önemli sorunu olan tasarruf açısından en avantajlı alternatif olduğunu belirtti. Sincek, "BES'e yatırım yapanlar birikimlerini kısa vadeli dalgalanmalardan koruyarak geleceklerini planlama fırsatı yakalar. Vatandaşlarımız, altın ya da döviz almak yerine birikimlerini, BES'teki altın ve döviz fonlarına yatırarak çifte kazanç sağlayabilirler. Aynı zamanda %25 devlet katkısından da yararlanmış olurlar. Birikimlerine güvenli liman arayanlar için BES en iyi alternatif" şeklinde konuştu.

Günümüzün en ucuz tasarruf aracının BES olduğunu aktaran Ayhan Sincek, "Geliri ne olursa olsun az parayla tasarruf yapılabilen ve en masrafsız alternatif BES'tir" dedi.

GENÇLER İÇİN BİR FIRSAT

Emeklilik döneminde adeta ikinci bir maaş gibi ek tasarrufu almanın rahatlığını yaşamaya davet eden Sincek, "Özellikle gençlerin BES'e katılmasını öneriyorum. Başlarken küçük miktarlarda, minimumda da başlayabilirler. Gelirleri arttıkça ödedikleri katkı paylarını artırabilirler. Günübirlik değişimlerden ve dönemlik dalgalanmalardan kaygı duymadan, sürekli %25 gibi bir devlet katkısı ve fon getirisi ile böylesine uzun soluklu bir sistemin içerisinde olmak paha biçilemez" ifadesini kullandı.


Ayhan Sincek

Katkı payları yıllık tavan limitlerin altında kalanlara bir de hatırlatmada bulunan Sincek, "Ödediği aylık katkı payıyla yıllık devlet katkısı üst limitinin altında kalanlar için son aya girdik. Dileyenler aralık ayı sonuna kadar %25 devlet katkısından maksimum yararlanabilmeleri için ek katkı payı yatırabilir" dedi.

Esnafın alacaklarını garanti altına alan devlet destekli havuz kuruldu

Hazine ve Maliye Bakanlığı, sigortalı KOBİ'lerin alacaklarını tahsil edememeleri durumunda devreye girecek olan Devlet Destekli Alacak Sigortası Havuzu'nu kurdu. KOBİ'lerin alacaklarını garanti altına alan havuzun işletilmesine yönelik operasyonel süreçler Halk Sigorta tarafından yürütülecek. 24 Aralık 2018 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelik havuzun çalışma esasları ile tarife ve talimatlarını düzenliyor.

Buna göre, sistem içinde sadece yurt içi satışlardan doğan ticari alacaklara teminat sağlanacak. Yani ihracatçılar bu kapsamda devlet destekli sigortadan faydalanamayacaklar. Acente ve brokerleri ilgilendiren bir madde ise alacak sigortası satışı konusunda yetkilendirilecek teknik personelle ilgili oldu. Bu personelin, alacak sigortası ve sistemin işleyişine yönelik olarak SEGEM tarafından yapılacak eğitimlere katılması zorunlu tutuldu.

Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi ile protokol imzalayan şirketler bu sistem içinde faaliyet gösterebilecek. Ayrıca ilgili yönetmeliğe göre, sigorta şirketi, sigorta yaptıran KOBİ'ye, içeriği ve formatı merkez tarafından belirlenen sigorta poliçesini vermek zorunda. Yine KOBİ'lerin risk değerlendirmesi de Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi tarafından yapılacak. Alıcılara "1 (en düşük riskli)" ile "6 (en yüksek riskli)" arasında skor verilecek. Skoru 6 olan alıcılara alacak sigortası kapsamında kredi limiti sağlanmayacak. Aynı zamanda Merkez, Hazine Ve Maliye Bakanlığı'na oluşan hasarlara ve sistemin gelişime ilişkin düzenli raporlar sunacak.

Skoru 1 ile 5 arasında olan her bir alıcıya, alacak sigortası talebinde bulunan işletmenin vadeli satışlardan elde edilen cirosuna göre aşağıda yer alan tabloda belirtilen azami tutarları geçmemek üzere kredi limiti sağlanacak:

Vadeli satışlardan elde edilen ciro (TL)	Alıcı başına azami kredi limiti (TL)
0-5 MİLYON	100 BİN
5-15 MİLYON	200 BİN
15-25 MİLYON	300 BİN

Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) gözetiminde sistem kapsamında yürütülecek olan poliçe başvurusu, otomatik ve manuel değerlendirme, teklif oluşturulması, poliçe düzenlenmesi, hasar ihbarı ve raporlama gibi işlemlerin yönetileceği sistemsel altyapı oluşturulacak.

Primler, vergi ve diğer yasal yükümlülükler ile komisyon düşüldükten sonra kalan tutar söz konusu ayın 15'ine kadar ilgili sigorta şirketince Merkeze devredilecek. Öte yandan komisyon oranı %12 olarak belirlendi. Söz konusu prim tutarının asgari %9'u ilgili sigorta şirketi tarafından kesinti yapılmaksızın aracıya ödenecek. Hasar ise havuz tarafından ödenecek. Sistem kapsamında üstlenilen risklerin, ulusal ve uluslararası sigortacılık piyasası, sermaye piyasası ve benzeri piyasalardan koruma temin edilemeyen kısmı da uygun bir bedel karşılığında devlet tarafından taahhüt ediliyor. Bununla birlikte risk değerlendirme sürecinde ortaya çıkacak sorgulama ücreti poliçe talebinde bulunan KOBİ tarafından karşılanacak. Aynı KOBİ adına farklı sigorta şirketleri üzerinden yapılan her bir sorgulama, aynı kredi limiti ve alıcılara ilişkin olsa bile, ayrı ayrı ücretlendirilecek. Bu ücret 2019 senesi için 10 lira olarak belirlendi. Ayrıca belirlenen prim tutarı taksitlendirilecek.

TARİFE VE TEMİNATLAR

Prim hesabında, alacak sigortası talebinde bulunan işletmenin son mali yılda vadeli satışlardan elde ettiği cirosu esas alınacak. Net prim ve azami teminat tutarı, vadeli satışlardan elde edilen ciro esas alınmak suretiyle, aşağıdaki tablo kullanılarak hesaplanacak:

Vadeli satışlardan elde edilen ciro(TL)	120 güne kadar vadeli satışlar için oran (%)	180 güne kadar vadeli satışlar için oran (%)	360 güne kadar vadeli satışlar için oran (%)	Azami tazminat tutarı net prim katı
0-3.000.000	0.50	0.80	1.40	10
3.000.001-5.000.000	0.45	0.70	1.25	10
5.000.001-10.000.000	0.42	0.60	1.05	10
10.000.001-15.000.000	0.40	0.50	0.88	15
15.000.001-20.000.000	0.35	0.45	0.79	15
20.000.001-25.000.000	0.32	0.40	0.70	15

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ BAŞKANI CAN AKIN ÇAĞLAR:

Strateji Çalıştayımızda beyin fırtınası yapacağız

7 Şubat'ta kamu kurumlarından, sigorta şirketlerinden ve dağıtım kanallarından temsilcilerin katılacağı 5 Yıllık Strateji Çalıştayı'nda sektöre yön vereceklerini belirten **Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar** "Buradaki tüm konuşmaların ışığında sektörümüzün yeni dönem stratejilerini belirlemek üzere bir beyin fırtınası yapacağız" diye konuştu.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Can Akın Çağlar, 2018'in ikinci yarısından itibaren döviz kuru ve enflasyon oranındaki artış ile sektörün üzerinde oluşan baskıyı ve Yeni Ekonomik Plan ile ortaya çıkan 2019 fırsatlarını değerlendirdi. Özetle sektörün büyümesinde yavaşlama olduğunun altını çizen, 2019'da ise büyüme trendinin tekrar yakalanacağını öne süren TSB Başkanı Çağlar, 7 Şubat'ta 5 Yıllık Strateji Çalıştayı düzenleyeceklerini söyledi. Çağlar, "Çalıştay ile küresel gelişmeler ışığında sigorta ve emeklilik sektörlerinin stratejilerini belirleyeceğiz. Kamu kurumlarından, sigorta şirketlerinden ve dağıtım kanallarından temsilciler katılacak. Bu çalıştayda yurt dışından da konuklarımız olacak. Özellikle teknolojik gelişmeler, yapay zeka, blockchain, siber riskler ve sigortaları konusunda global anlamda isim yapmış ve bu konuların sigortacılık uygulamalarında uzman kişilerin sunum ve katkıları olacak. Tüm bu konuşmaların ışığında sektörümüzün CEO'larıyla oturup sektörümüzün yeni dönem stratejilerini belirlemek üzere bir beyin fırtınası yapacağız" dedi.

TSB Başkanı Can Akın Çağlar, sektör olarak 2018'i kapattığımız, 2019'a start verdiğimiz Ocak sayımız için Sigortacı Gazetesi'nin sorularını cevapladı. Çağlar'ın, dijitalleşmeden iklim değişikliğine, kamu otoritesinin düzenlemelerinden dağıtım kanallarının taleplerine, BES'ten yeni dönemin risk ve fırsatlarına birçok konudaki görüşleri için buyurunuz...

Sigorta sektörü açısından 2018 yılını değerlendirir misiniz?

Öncelikle şunu belirtmem gerekiyor. Sigortacılık, icra ettiği kritik fonksiyonları itibarıyla Türk ekonomisi için stratejik bir sektör. 2017'de Gayri Safi Milli Hasılanın 35 katı tutarında, 107.2 trilyon lira teminat vererek yatırımların yapılabilmesi ve sürdürülmesinde kritik rol oynadık. Aynı yıl Türkiye ekonomisi beklentilerin üzerinde, %7.4 büyüyerek G20'nin en hızlı gelişen ekonomilerinden biri oldu. Neticesinde sigorta prim üretimindeki artış, ülke ekonomisine paralel seyretti. Ancak geçen yıl trafik sigortalarında uygulamaya alınan tarife ve havuz gibi sektöre özel gelişmeler de gidişatı şekillendirdi. 2017 yılsonu itibarıyla sektörün prim üretimi reelde %2.7 büyüyerek 46.6 milyar lira oldu. Ekonomisi güçlü olan ülkelerde güçlü sigorta sektörleri görmek şaşırtıcı olmuyor. Ancak, 2018 yılının ikinci yarısından itibaren etkisi hissedilen kur ve faiz artışına bağlı olarak kredi hacmindeki daralma nedeniyle sektörümüzde de reel olarak küçülme yaşandı. Bununla ilgili olarak, Eylül ayında Net Bileşik Rasyo geçen yılın aynı dönemine göre hayat dışında 3.2 puan artış göstererek %104.2'ye yükseldi. Özellikle sektörün lokomotif branşlarında yaklaşık 6 puan arttı. Net Bileşik Rasyo, kur enflasyonuna rağmen, kurda stabilizasyonun sağlanmaya başladığını ve alınan önlemler nedeniyle ekonomimizde dengelenme ile birlikte 2019 yılından itibaren sektörümüzün büyüme trendine gireceğini öngörmekteyiz.

Hangi sigortalarda penetrasyonun artmasını bekliyorsunuz?

Ülke ekonomisi dünya liginde 17'nci sıradayken sigorta sektörü 39'uncu sırada yer alıyor. Buna bağlı olarak kişi başı prim düzeyi ve penetrasyon da gelişmiş ülkelere göre oldukça geri durumda. Bunun en temel sebeplerinden biri sigorta bilincinin düşüklüğü. İlk hedefimiz sigorta bilincini artırmak. Bu sebeple Birliğimiz, başta sosyal medya ve dijital yayınlar olmak üzere tüm iletişim kanallarında, yazılı ve görsel medyada sigortanın günlük hayattaki yeri ve işlevlerine dikkat çekip, bilgilendirmeye yönelik çalışmalar yapıyor. Önümüzdeki dönemde sosyal medyayı sigorta bilincinin ve farkındalığının artırılması için daha da etkin kullanmak hedeflerimizden biri. Bu konudaki motivasyonumuzu ülkemizdeki internet kullanım alışkanlığı son derece yüksek genç kesim oluşturuyor.



'SEKTÖRÜN BÜYÜMESİ YAVAŞLAYACAK'

Peki 2019 sektör için ne gibi fırsat ve riskler barındırıyor?

2019 yılında beklenen çift haneli enflasyon, Net Bileşik Rasyodaki artış eğiliminin devam riskini beraberinde getiriyor. Önümüzdeki yıl Yeni Ekonomik Plan'daki görece düşük büyüme hedefi, kredi hacmindeki daralma, ekonomideki sıkılaşma sektörün büyümesini yavaşlatacak. Diğer taraftan teminat değerlerindeki döviz kuru ve enflasyona bağlı yükselme, primlerde yukarı yönlü bir artış getirecek olup bu durumun, 2019 yılında ekonomideki daralmaya bağlı sigorta penetrasyonundaki muhtemel düşüşün kısmen kompanse edebileceğini söyleyebilirim. Bütün bunlara duyarlı trafik branşında 6 puan artarak %117.4'e, yine kaskoda 6.8 puan artışla %105.6'e ulaştı.

'AMAÇ SEKTÖR 4.0 İLE DEĞİŞİME HAZIR OLMAK'

Yine Birlik bünyesindeki yeni kurduğumuz strateji, dağıtım kanalları ve iletişim komitelerimizle önleyici sigortacılık, sigortada bilinç düzeyinin yükseltilmesi, penetrasyonun artırılması ve

Oğul Doğa Gökşin
oğul@sigortacigazetesi.com.tr

Sektörün reasürans güvencesi temininde sorunlar yaşaması sebebiyle kurulan Türkiye Reasürans Havuzu'nu değerlendirir misiniz?

'YENİ BİR ZORUNLU SİGORTAYA VE HAVUZA GEREK KALMADAN REASÜRANS HAVUZU İLE KAPASİTE ARTACAK'

Sigortacılık Kanunu'na eklenecek bir madde ile Hazine ve Maliye Bakanlığı'na ait Türk Reasürans A.Ş.'nin kurulmasına yönelik kanun tasarısı TBMM Plan Bütçe Komisyonu'ndan geçerek Genel Kurul'a sevk edildi. Kamusal ihtiyacın olduğu bazı alanlarda sigorta teminatı sağlanmasında zaman zaman geçici sorunlar yaşandı ve zorunlu sigorta ile havuz uygulaması kamu otoritesi tarafından bu tür sorunları çözüme kavuşturmak için tercih edilen yöntemler arasında yer aldı. Sigorta şirketlerince teminat sağlanmasında zorluk yaşanmasının nedeni incelendiğinde ise reasürans güvencesi bulunamaması çoğu zaman karşımıza çıkan temel sorun niteliğindedir. Kurulacak olan reasürans şirketinin bu konuda kapsamlı ve kalıcı çözüm sağlaması, yeni zorunlu sigorta ve havuz uygulamasına gerek duyulmaksızın kapasite sağlanması bekleniyor.

sigortacılıktaki gelişmelerin sektörümüze orta ve uzun vadeli etkileri noktasında sektörel uyumu ve değişimi tetiklemek, farkındalık oluşturmak adına çalışmalara başladık. Amacımız tüm sektörleri etkileyen dijitalleşme ve sektör 4.0 ile yaklaşan yeni döneme, yeni trendlere, kuşak değişimin getirdiği sosyo-kültürel değişimlere sektör olarak hazır olmak.
Bunların yanı sıra sigorta ve tasarruf bilincinin küçük yaşlardan itibaren kazandırılmasını önemsiyoruz İlköğretimden başlayarak çocuklarımıza, gençlerimize müfredat kapsamında risk kavramı, sigortanın önemi ile tasarruf yapmanın gereği ve yolları konusunda eğitim verilmesi; finansal okur yazarlığın yaygınlaştırılması istiyoruz.
Geleceğimizin sigortası çocuklarımıza sigorta ve tasarruf bilincini kazandırmak, öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Bu çerçevede başta kamu olmak üzere tüm paydaşların katılımı ile sektörümüzün önümüzdeki dönem yol haritasını oluşturmak adına 7 Şubat'ta bir çalıştay planladık.
Dijital bir dönüşüm yaşıyoruz. Sektörün de poliçe ve zeyil işlemlerinde, kağıt kullanımını azaltması, sigortalılara poliçelerin dijital ortamda teslimini hedefliyoruz. TSB olarak buna benzer taleplerimizi kamuya ilettik. Dijitalleşme olgusunun tüm sektörlere girmesi ile siber risklerin arttığını ve sektör için yeni bir alan olarak büyüyeceğini öngörüyoruz.

'SORUMLULUK SİGORTALARI BÜYÜMEDE ÖN SIRADA'

Şirketlerimiz, hayat dışı branşlarda pazarı genişletmek ve derinleştirmek üzere çeşitli ürünlere yönelik çalışmalarını sürdürüyor. Bu çerçevede; sorumluluk sigortaları, gelişme potansiyeli olan branşlar arasında en ön sırada. Üstelik hak arama konusundaki duyarlılık, sorumluluk sigortalarına olan ihtiyacın artmasına neden oluyor. Çeşitli meslek grupları için gelişen sorumluluk bilinci ve mahkemelerin konuya ilişkin kararları ile Avrupa Birliği müktesebatına uyum süreci, mesleki sorumluluk sigortaları teminatı ihtiyacını doğurdu. Bu ihtiyaca cevap verecek yeni poliçeler düzenlenmesini hedefliyoruz.
Büyüme beklediğimiz bir diğer branş da kefalet sigortaları. ABD'de banka teminat mektuplarına yönelik ihtiyacın neredeyse tamamı kefalet sigortası ile sağlanırken, bu oran Güney Amerika'da %25, Asya Pasifik bölgesinde %50, Avrupa'da ise %25 seviyelerinde. Türkiye'nin bu branşta potansiyeli çok yüksek.
Dini hassasiyetleri nedeniyle sigortadan uzak duran vatandaşlarımızın İslami finansa uygun ürünlerle teminat altına alınmasını sağlamak amacıyla katılım sigortacılığı başladı ve ilerleyen dönemlerde sektöre ivme kazandıracağını düşünüyoruz.
Hayat sigortaları, son dönemdeki kredi hacmindeki daralmadan önemli ölçüde etkilendi. Bu sebeple karma (prim iadeli) hayat sigortaları, birikimli hayat sigortaları, ihtiyari hayat sigortaları gibi diğer hayat ürünleri desteklenmeli.

EHLİYETE TRAFİK SİGORTASI

Bütün bu hedeflerin yanında kronikleşen sorunlara yönelik çözüm önerileriniz neler?
Trafik branşında belirsizliğe ve hukuki ihtilafa sebep olan; sürekli iş göremezlik, destekten yoksun kalma ve değer kaybı tazminat hesap standardının belirlenmesi ve tazminatın en kısa sürede mağdurlara ödenmesini, sonuçta yargıya ve tahkime intikal edecek dosya sayısının azaltılmasını hedefliyoruz.
Trafik sigortası sürücü adına tanzim edilmeli. Bu model sürücü davranışlarının etkisinin poliçeye doğrudan yansıtılmasına olanak sağlıyor. Bu sistemde hasar geçmişinin yanı sıra sürücülerin trafik kurallarına uyması da sağlanacak, ehliyet puanı ile trafik ceza nedenlerine ilişkin veriler poliçe düzenlenirken değerlendirilecek. Kişi temelli poliçe tanzim sistemi ile trafik kazalarının azaltılmasını; böylece ülkeye, topluma ve sektöre katkı sağlanmasını amaçlıyoruz.

'KUR ARTIŞI VE ENFLASYON EN ÖNEMLI RİSK'

Yüksek enflasyon ve kur artışı 2019 yılı için de sektör açısından en önemli risk olarak karşımıza çıkıyor. Hayat dışı sigorta prim üretiminde önemli bir paya sahip olan oto sigortaları bu konuda en çok etkilenen branşlar arasında yer alıyor. Kur artışları sadece yedek parça maliyetini değil, işçilik maliyetini de etkiliyor. Kur artışı nedeniyle ödenen maddi tazminatta trafik sigortasında yaklaşık %40, kaskoda ise yaklaşık %48 artış yaşandı. Oto sigortalarında eşdeğer parça kullanımının desteklenmesini, Rekabet Kurumu ile Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın düzenlemeleri kapsamında eşdeğer yedek parça belgelendirme konusunun rekabete açılarak gerekli akreditasyona sahip kurumlarca belgelendirme yapılabilmesini bekliyoruz.
Hekim sorumluluk sigortasında hasarın yaklaşık %95'i dava süreci devam etmekte olan muallak hasarlardan kaynaklanıyor. Bu durum söz konusu branşa ilişkin öngörülebilirliği ortadan kaldırdı. Bu nedenle diğer zorunlu sigorta poliçelerinde teminat kapsamına alınmamış olan manevi tazminat taleplerinin, poliçe teminat limitinin %15'i ile sınırlandırılması öneriyoruz.

'BES'TEKİ YENİ DÜZENLEME KALICILIĞI ARTIRACAK'

Son BES düzenlemesi cayanları tekrar sisteme katmayı hedefliyor. Sizce yeterli mi?
Otomatik katılımda sistemden ayrılanların oranı %66'ya ulaştı. Cayarak sistemden ayrılanların yeniden sisteme dahil olduğunda 1000 lira başlangıç devlet katkısı almasına imkan tanıyan yeni düzenlemenin katılımcıların sistemde kalıcı olmasında olumlu olacağını, ancak çok büyük bir etki yaratmayacağını düşünüyoruz. Bunun için çok daha köklü tedbirler almak gerekiyor.
Birlik olarak otoriteyle sistemde katılımcıların kalıcılığını sağlamak üzere faydalı olacak revizyon önerilerimizi paylaştık. Yeni yapılanma sürecinde otomatik katılıma ilişkin yeni düzenlemeler

'SAİK İLE SIKI DİYALOG İÇİNDEYİZ, BÖYLE DE DEVAM ETMELİ'

7 Şubat'ta yapmayı planladığımız sektörün 5 yıllık stratejisine yönelik çalıştayda sigorta şirketlerinden, kamu kurumlarından ve dağıtım kanallarından temsilcilerinin katılımını bekliyoruz. SAİK de katılarak görüşlerini paylaşacak. Onların çözüm önerilerileri bu çalıştayda masaya yatırılacak. Hâlihazırda çalıştayda yer alacak kamu ile paylaşımı sağlanacak. Özetle çok sıkı bir diyalog içindeyiz ve bu işbirliği aratarak devam edecek. Etmeli de. Şu bir gerçek ki acentelerimiz sektörümüzün olmazsa olmazlarıdır. Yıllardır kazan - kazan anlayışıyla çalışıyoruz. Zaman zaman beklenmedik ekonomik türbülanslar ya da kamu müdahaleleri gibi gelişmeler her iki tarafın da gelirlerini erozyona uğratabiliyor. Bu sebeple, genelde oturmuş sektör-acente komisyon ilişkisinin bu tarz dönemlerde farklı beklentilere girmesini anlıyoruz. Acentelerimizin bu yöndeki taleplerini her zaman sektör olarak karşılıklı anlayış içerisinde çözüyoruz.



'TRAFİKTE SERBEST TARİFEYE EN KISA SÜREDE DÖNÜLMELİ'

Trafik sigortasında yıllık bir fiyat artışına gidilmeyeceği belirtiliyor. Bunu nasıl karşılıyorsunuz?
Trafik sigortasında yılsonunda zam yapılması, bu üründen zarar etmekte olan sigorta şirketleri açısından geçici bir rahatlama sağlayacak. Yapısal ve kalıcı bir çözüm getirilmesini savunuyoruz. Sorunun temel sebebi ülkemizde hasar frekansının yüksek olması. Bu nedenle kaza yapmayan sürücüler ile sık kaza yapan sürücülerin birbirinden ayrıldığı, adil ve sigorta tekniğine uygun politika izlenmesine olanak sağlayan serbest tarife rejimine mümkün olan en kısa süre içerisinde geri dönülmesi gerekiyor. Ayrıca kur ve yüksek enflasyonun oluşturduğu maliyet artışı ile kronikleşen zarara ilave baskı oluşuyor. Acilen tarife artışı ihtiyacı gerekiyor. Bu zarureti kamu ile paylaştık.

bekliyoruz. Sistemde çalışanların uzun süre kalması esas olup devam oranlarının yukarıya çekilmesi, gerek emekliliğe yönelik bireysel tasarrufları, gerekse milli tasarruf oranlarını yükseltmek için kritik önem taşıyor. Ancak cayma/ayrılma oranlarının aşağıya çekilmesi için bazı tedbirlerin alınması gerekiyor.
Diğer yandan üçüncü basamak için de birtakım tedbirler almak gerekiyor. BES'e yeni bir ivme kazandırmak amacı ile 18 yaş altına da bu imkanın sağlanabilmesinin olumlu katkısı olacak. Otomatik katılım uygulamasına dahil olmayan 45 yaş üstü çalışanlar, çiftçiler ve ev hanımlarının yönlendirilmeye devam etmesi kritik bir öneme sahip.

'ARAŞTIRMAYA GÖRE BES'İN AVANTAJLARI BİLİNMİYOR'

BES'in yaygınlaşması için ne yapmalı?
BES'in yaygınlaşması için kamu otoritesine de şirketlerimize de önemli görevler düşüyor. Yaptığımız kamuoyu araştırmalarına göre, BES'in tüm avantajları bilinmiyor. Otoritenin de sektörün de üzerine düşen en önemli görev BES'i tüm ayrıntılarıyla tanıtmak. Bunu sağlamak için sürekli olarak 'iletişim' yapmak gerekiyor.
Devlet büyüklerinin, kamuoyunda saygınlığı olan kişilerin bu konuyu sahiplenmesi ve tasarruf bilincini BES ile geliştirmeye yönelik söylemlerde bulunmalarını istiyoruz.
Finansal okuryazarlığın geliştirilmesi, okullarda tasarruf ile ilgili müfredata ders konması, bu bilincin çocuk yaşta geliştirilmesi önemli. Bunun yanı sıra mevcut yapıda kalıcılığı artırmak için bazı tedbirler almamız gerekiyor.

"İşveren katkısının işverenlere ilave maliyet oluşturmadan kıdem tazminatı kapsamında geliştirilecek bir modelle kurgulanmasını düzenleyici otoriteye önerdik" gibi bir ifadeniz var. Bu sistemi biraz açabilir misiniz?
İşveren katkısının, oto BES'in yaygınlaştırılmasına hizmet edecek bir araç olarak dünya örneklerinde önemli katkısı olduğunu görüyoruz. Bu noktada mevcut ekonomik konjonktür dikkate alınarak, başlangıçta cüzi bir miktarda, kıdem tazminatına yapılan ödemelerden küçük bir oranın sisteme işveren katkısı şeklinde aktarılabileceğini, ayrıca işverenlere bazı vergisel avantajlar sağlanabileceğini düşünüyoruz. Böylece sistemin sürdürülebilirliği ve çalışan nezdinde cazibesi artabilir.

'DOĞAL AFET HASARININ ARTMASI KAÇINILMAZ'

İklim değişikliği beklenmedik hasarlar yaratabiliyor. Şirketler bu duruma ne kadar hazır?
Doğal afetler sonucunda sigortalı hasarların artması ne yazık ki kaçınılmaz. İklim kaynaklı afetlerin risk ölçümlerinin yapılması ve sigorta fiyatlarının belirlenmesi genellikle geçmişe dönük olarak gerçekleştiriliyor. İklim değişikliğinin küresel risk coğrafyasını değiştirmesiyle, sigortacılar coğrafi bilgi sistemleri, risk haritaları ve olay senaryoları gibi farklı teknikleri kullanmaya başladı. Sektörümüz kendi tecrübelerinin yanında bazı reasürans firmaları tarafından hazırlanan risk haritalarından da yararlanıyor. Özetle sektörümüz bu riskleri yönetecek tecrübeye ve insan kaynaklarına sahip. Önemli olan toplumda bu riskler konusunda farkındalığı oluşturmak.

Devlet Destekli Alacak Sigortası Sistemi'ni nasıl değerlendiriyorsunuz?
İçinden geçtiğimiz piyasa koşulları, işletmelerin maruz kaldıkları finansal risklere karşı korunmanın önemini daha da ön plana çıkarıyor. Neredeyse her firma vadesinde ödenmeyen alacak sorunu ile karşı karşıya. Nakit akışındaki sorun, işlerini geliştirmek yerine tahsilat sorununa konsantre olunmasına neden oluyor. Bu riski güvence altına alan firmalar ise yeni iş fırsatlarını tahsilat kaygısından uzak bir şekilde değerlendirebiliyor, yeni pazar ve ürünlerle istikrarlı bir şekilde büyüyor.

Sigortalı puanlama projesi ne durumda? Özellikle alacak sigortası havuzunda kullanılacak bir proje mi?
Referans skorlama projesine ilişkin çalışmalar, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi bünyesinde devam ediyor. Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası konusunda ise yine SBM ve bu sistem için görevlendirilen Halk Sigorta, Kredi Kayıt Bürosundaki finansal skorun değerlendirmeye alınması yönünde çalışmaları yürütüyorlar.

Maddi açıdan acentelerin dijitalleşmesi zor gözüküyor. Birlik olarak bu konuda acentelere destek olacağınız bir çalışma var mı?
2017 yılının Kasım ayında, yalnızca acenteler değil, tüm dağıtım kanallarının sorunlarına çözüm bulmak, dağıtım kanallarının gelişimine katkı sağlayacak stratejiler geliştirmek amacıyla Birlik bünyesinde Dağıtım Kanalları Komitesi'ni kurduk. Komite toplantılarında, dağıtım kanallarından iletilen sorunlar görüşülüp tüm paydaşların faydalanacağı stratejiler görüşülüyor. Komite, bu süreçte dağıtım kanallarının temsilcilerine ziyaretler gerçekleştirdi, bazı temsilcileri de komite toplantılarına davet ederek dinledi.
Dijitalleşme, acentelerin uyum sağlamaları gereken bir konu olarak göze çarpıyor. Dijitalleşme, acentelere karşı değil, acentelerle birlikte bir uyum sağlama süreci. Bu noktada, şirketlerimizin acentelerine destek sağladığını düşünüyoruz.

5 Yıllık Strateji Çalıştayı hakkında bilgi verebilir misiniz? Kimlerin katılmasını bekliyorsunuz?
Çalıştay ile küresel gelişmeler ışığında sigorta ve emeklilik sektörlerinin stratejilerini belirleyeceğiz. Bir gün sürecek. Kamu kurumlarından, sigorta şirketlerinden ve dağıtım kanallarından temsilciler katılacak. Bu çalıştayda yurt dışından konuklarımız olacak. Özellikle teknolojik gelişmeler, yapay zeka, blockchain, siber riskler ve sigortaları konusunda global anlamda isim yapmış ve bu konuların sigortacılık uygulamalarında uzman kişilerin sunum ve katkıları olacak. Kuşaklar perspektifinde sigorta ve emekliliği konuşacağız. Tüm bu konuşmaların ışığında sektörümüz CEO'larıyla oturup sektörümüzün yeni dönem stratejilerini belirlemek üzere bir beyin fırtınası yapacağız.

TSB'nin hazırladığı fabrika yangınları raporu henüz yayımlanmadı. Suistimal ihtimali göze çarpıyor mu?

'FABRİKA YANGINLARINDA BELİRGİN BİR ARTIŞ YAŞANMADI'

Basında bu haberlerin yoğun olarak yer aldığı dönemde sigortalı hasar adetlerini geçmiş yıl ile karşılaştırdık. Ticari ve sınai işletmelerde meydana gelen yangın hasarlarında belirgin bir artış yaşanmadığını gördük.

Otomatik Katılım Sistemi'nde herkes fark bekliyor,

web sitesinden kolay başvuru farkı ile "Hızlı Otomatik BES" Vakıf Emeklilik'te

5-9 arası çalışanı olan şirketler için Otomatik BES **1 Ocak 2019**'da başlıyor. **www.vakifemeklilik.com.tr** adresinden sözleşmelerinizi tek tıkla oluşturabilir, tüm işlemlerinizi kolayca gerçekleştirebilirsiniz.



Ayrıntılı bilgi için: *vakifemeklilik.com.tr*

Otomatik BES Bilgilendirme Hattı | OKS
0 | 8 5 0 | 2 2 2 | 9 | 6 5 7

VakıfEmeklilik
geleceğiniz bize emanet

IUC Grup yeni yılı kutladı





IUC Grup bünyesindeki IUC Ltd, Benefit Global ve IUC Reasürans Brokerliği yeni yılı sigorta ve banka sektörünün temsilcileri ile kutladı.
Yoğun bir katılım olan gece kokteyl ile başlayıp uluslararası DJ David Şaboy'un sette olduğu eğlenceli parti ile devam etti.
IUC Grup ekibi müşterileri ile bire bir ilgilenerek konukları ile keyifli zaman geçirdiler.
2005 Aralık ayında kurulan IUC Risk Yönetimi ve Danışmanlık, 2007 yılında kurulan Benefit Global ve 2014 yılında kurulan IUC Reasürans Brokerliği olmak üzere IUC Grup'un bünyesindeki 3 şirketin çalışanlarının katıldığı davette konuşan IUC Grup CEO'su Menekşe Uçaroğlu şunları söyledi: "13 yıl önce yepyeni bir fikir olarak doğan IUC ve sonrasında kurduğumuz sigorta sektörüne hizmet ve çözüm sağlayan şirketlerimiz ile sektörümüzün kârlılığına katkıda bulunmak, müşteri memnuniyeti sağlamak, müşteri bağlılığını artırmak ve de uluslararası yayın ve konferanslar düzenleyerek ülkemiz sigorta sektörünün tanıtımına katkı sağlamak için çok titiz bir şekilde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. IUC Grup tüm sigorta sektöründe kendi alanında açık ara öncü bir kuruluş olarak yüksek müşteri memnuniyeti ve devamlılığı ile yoluna devam ediyor. IUC'nin iş yapma anlayışı dürüst ve şeffaf iletişim, güvenilir ve denetlenebilir hizmet ve esnek yaklaşım üzerine kuruldu. Grubumuzu yıllardır artarak ileri götüren, büyüten ve de güçlendiren unsur iş yapış şeklinde saklıdır."



Quick Sigorta Ahmet Yaşar, Magdeburger Halil Yolcu, Strateji Brokerlik Şükrü Bilgincan, Benefit Global Murat Gürsoy, Vakıf Emeklilik Caner Mercan, Kamuran Akkor.



Ak Sigorta Halit Dizman, Kıvanç Can Atıcı, Buğra Aytuğrul, Bilge Murtaz, Emrah Neftçi.



Benefit Global Murat Gürsoy, IUC Brokerlik Alikemal Yiğit, Güneş Sigorta Kağan Karakoç, Selçuk Çiçekçi, Murat Güler, Nazan Mert, Kaya Çakır.



BP Korhan Özgüzar, Denizbank Nihan Özgüzar, Sinan Kosovalı, Finansbank Barış Atalay, Denizbank Tuğba Bayır.



Simin Öztürk, Metin Öztürk, Menekşe Uçaroğlu, Onur Şenay.



IUC ekibi



Güneş Sigorta Sibel Karayazgan, Menekşe Uçaroğlu, Quick Sigorta Ahmet Yaşar, Benefit Global Müge Horasan, Zurich Sigorta Türkan Turunç, Seray Hunca.



Sigortayeri Serhat Özbeklik, Quick Sigorta Ahmet Yaşar, Levent Uluçeçen, Serpil Köken, Güneş Sigorta Sibel Karayazgan.



Benefit Global Seda Davşancıl, Cigna Finans Balkız Büyükinal, Ceyda Mısır, Canan Güven.



HDI Sigorta Sadegül Akyol, Nesrin Tuncer Türkgür, Hakan Türkgür, Güneş Sigrota Sibel Doğaç HDI Sigorta Nihal Asker.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

YILIN ÜÇÜNCÜ ÇEYREĞİNDE 'YÜKSEK FAİZ'İN KATKISIYLA

Hayat dışında teknik kâr yaklaşık 3 milyar lira

Türkiye Sigorta Birliği, 2018 yılının 9 aylık dönemi için sigorta sektörünün elde ettiği teknik sonuçları açıkladı. Buna göre, sigorta sektörü 9 ayda hayat dışında 2 milyar 979 milyon lira teknik kâr elde etti.
Geçtiğimiz yılın aynı döneminde hayat dışında teknik kârın 1 milyar 660 milyon lira olduğu göz önüne alındığında, kârlılıkta %79 oranında bir artış kaydedildi. 2017 yıl sonunda ise hayat dışındaki teknik kâr 2 milyar 268 milyon liraydı.



HAYAT DIŞINDA MALİ KÂR 421 MİLYON TL

Yılın üçüncü çeyreği sonunda hayat dışındaki net dönem kârı ise 2 milyar 623 milyon lira olarak kayıtlara geçti. Geçtiğimiz yılın aynı dönemindeki 1 milyar 219 milyon liralık net dönem kârına kıyasla, kârlılığın iki katından fazlaya çıktığı görüldü. Mali kâr açısından bakıldığındaysa, yılın üçüncü çeyreğinde hayat dışında 421 milyon lira mali kâr kaydedildi. Bir önceki yılın aynı döneminde mali kâr 216 milyon liraydı.

TRAFİKTE TEKNİK ZARAR 75 MİLYON TL

9 aylık süreçte, trafik sigortasında da teknik zarar bir önceki yılın aynı dönemine göre iyileşme gösterdi. 2017'nin üçüncü çeyreğinde 240 milyon teknik zarar yazılan branşta, bu yılın aynı döneminde zarar 75 milyon liraya geriledi. 2017 yıl sonundaysa trafik branşındaki teknik zarar 536 milyon liraydı.
Kasko tarafındaysa, yılın ilk 9 ayı sonunda 216 milyon lira teknik kâr yazıldı. Bir önceki yılın aynı döneminde bu branşta 252 milyon lira teknik kâr olduğu göz önüne alındığında, kârlılıkta %14 oranında bir düşüş görüldü.

OTO DIŞINDA KÂRLILIK ARTTI

Oto dışındaysa kârlılıkta genel olarak bir iyileşme kaydedildi. 2017 yılının 9 ayı sonunda 215 milyon lira teknik kâr elde edilen yangın ve doğal afetler branşında bu yılın aynı döneminde teknik kâr 533 milyon liraya yükseldi. Hastalık ve sağlık branşındaysa sektör üçüncü çeyrek sonunda 576 milyon lira teknik kâr yazdı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde bu branşta teknik kârın 301 milyon lira olduğu göz önüne alındığında, kârlılıkta %47 oranında bir artış hesaplandı.
Kaza branşında da üçüncü çeyrek sonunda 735 milyon lira teknik kâr edildi. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde 533 milyon lira teknik kâra geçen bu branşta sektör kârlılığını %38 oranında artırmış oldu.
Nakliyat branşı da 9 aylık süreci 236 milyon lira teknik kârla kapadı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde 144 milyon lira teknik kâr yazılan bu branşta kârlılık %64 oranında arttı.
Genel zararlar branşı da sektörün kârını artırdığı branşlar arasında yer aldı. 9 ay sonunda 308 milyon lira teknik kâr elde edilen bu branşta, geçtiğimiz yılın aynı döneminde 237 milyon lira teknik kâr yazılmıştı. Kârlılıktaki artış %30 olarak hesaplandı.

GENEL SORUMLULUK BRANŞI DA KÂRDA

Genel sorumluluk branşındaysa tablo negatiften pozitife döndü. Geçtiğimiz yılın 9 aylık süreci sonunda 40 milyon lira teknik zarara yol açan bu branşta, bu yılın üçüncü çeyreği sonunda 27 milyon lira teknik kâr yazıldı.
Hayat tarafındaysa sektör 9 aylık süreç sonunda 1 milyar 118 milyon lira teknik kâr elde etti. Geçtiğimiz yılın aynı dönemindeki 952 milyon liralık teknik kâra kıyasla, kârlılık %17 oranında arttı.
Emeklilik tarafında da kârlılıkta artış görüldü. Geçtiğimiz yılın üçüncü çeyreği sonunda 185 milyon lira teknik kâr yazan emeklilik şirketleri, bu yılın aynı döneminde kârlarını 318 milyon liraya taşıdı.

HAYAT VE EMEKLİLİKTE NET DÖNEM KÂRI %39 ARTTI

Hayat ve emeklilik şirketlerinin net dönem kârıysa 2 milyar 40 milyon lira olarak gerçekleşti. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde net dönem kârı 1 milyar 460 milyon liraydı. Buna göre, net dönem kârında %39 oranında artış hesaplandı.
Mali kâr açısından bakıldığındaysa, hayat ve emeklilik şirketlerinin mali kârı 1 milyar 29 milyon lira olarak gerçekleşti. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde mali kâr 580 milyon liraydı.

Yılın 9 aylık dönemi sonunda, sektör hayat dışında 3 milyar liraya yakın teknik kâr elde etti. Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre kârlılık %79 arttı. Üçüncü çeyrek sonunda hayat dışında net dönem kârı 2.6 milyar lira, mali kâr ise 421 milyon lira olarak gerçekleşti.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

SON 10 YILDAKİ 9 AYLIK TEKNİK KÂR/ZARAR (MİLYON TL)

Yıl	Trafik	Kasko	Yangın ve Doğal Afetler	Hastalık/ Sağlık	Hayat Dışı	Hayat	Emeklilik
2018	-75	216	533	576	2,979	1,118	318
2017	-240	252	215	301	1,660	952	184
2016	-211	328	9	115	1,009	611	54
2015	-1,659	373	143	190	-66	478	-26
2014	-571	576	255	69	849	375	-83
2013	-548	511	172	76	615	342	-146
2012	-651	-102	-0.2	136	-77	183	24
2011	-357	-169	125	16	-34	164	-0.2
2010	-358	-295	152	-37	-66	116	40
2009	-205	-210	165	-87	188	77	15

SON 10 YILDAKİ 9 AYLIK NET DÖNEM KÂRLARI (MILYON TL)

Yıl	Hayat Dışı	Emeklilik ve Hayat
2018	2,624	2,040
2017	1,219	1,460
2016	592	946
2015	-110	715
2014	569	505
2013	621	356
2012	-176	357
2011	-25	272
2010	-90	242
2009	238	236

Hasar prim oranı 3 yıl s

Hayat dışı, hayat, emeklilik ve reasürans şirketleri dahil sektörün brüt hasar prim oranı geçen yılın ilk 9 aylık dönemine göre 6.5 puan artarak %71.1'e yükseldi ve sektör hasar prim oranında 2015 seviyesine geri dönmüş oldu.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2018 yılının üçüncü çeyreğine ilişkin Mali ve Teknik Tablolar raporunu yayımladı. Bu raporda sigorta şirketleri için önemli göstergelerden biri olan brüt hasar prim oranı da bulunuyor. Hayat dışı, hayat, emeklilik ve reasürans şirketleri dahil sektörün brüt hasar prim oranı geçen seneye göre 6.5 puan artarak %71.1'e yükseldi. Yaklaşık 3 yıldır olumlu bir seyir izleyen brüt hasar prim oranı tekrar yükselişe geçti ve 2015'teki seviyesine ulaştı. Hasar prim oranındaki artış teknik zarar tehlikesini doğursa da mali kârın yüksek olması sektörü toparlıyor. Sadece hayat dışı şirketlere baktığımızda bu oran %76.3'e kadar yükseliyor.

Bu negatif seyre sebep olan branşlarda; kara araçları, nakliyat, yangın ve doğal afetler, genel zararlar, kara araçları sorumluluk ve genel sorumluluk gibi prim üretiminde pazar payının %72'sini oluşturan sigortalar öne çıktı. Bununla birlikte geçen yılın ilk 9 ayında 15 milyar 801 milyon liralık brüt hasar ödenirken bu yıl, 19 milyar 257 milyon lira brüt hasar ödendi. Toplam brüt ödenen hasar geçen yıla göre %21 arttı. Bu rakam, %24.5 olan 2018 Eylül ayı enflasyon oranına yakın bir noktada yer aldı. Ancak ilk dokuz ayda üretilen prim geçen yılın aynı dönemine göre %14.4 artarak enflasyonun altında kaldı.



2018'in 9 aylık raporları, sektörün içinde bulunduğu durumun fotoğrafını çekiyor. Prim üretiminin enflasyon oranının altında kalması ve özellikle kasko poliçe adetlerinde düşüş yaşanması öne çıkıyor. Enflasyon, hasar prim ile bileşik rasyo oranının artmasının ana sebebi oldu. Ancak faizin artırılması da hayat sigortacılığının ve teknik rakamların olumlu yönde seyretmesine yol açıyor.

KASKODA POLİÇE ADETLERİ DÜŞÜYOR, HASAR ARTIYOR

Kaskoda hasar prim oranı %76'dan %83'e yükseldi. Bu oranın yaklaşık 7 puan yükselmesine özellikle tamirat ve yedek parça fiyatlarındaki artış sebep oldu. Ayrıca kaskoda poliçe adetlerinde 2017 ve 2018 yıllarının ilk 9 ayı kıyaslandığında %3'lük bir düşüş kendini gösteriyor. Sigorta şirketlerinin 2018 yılı boyunca kaskoda geçen seneye göre daha az poliçe kesmesi de üretilen primin yeteri kadar artmamasına yol açtı. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) yayımladığı rapora göre, 2017 ile 2018 yıllarının eylül aylarındaki yedek parça fiyatlarına bakıldığında

HAYAT POLİÇELERİ 'FAİZ' KAYNAKLI TOPARLANMA

2017'nin ilk üç ayına göre, bu yılın aynı döneminde hayat poliçelerinde %22'lik düşüş meydana gelmişti. Hayat poliçelerindeki bu düşüş krediye bağlı poliçe sayısının geçen yılın ilk üç ayına göre 870 bin kadar az olmasından kaynaklanmıştı. Bu düşüşün ana sebebi olarak hem bankaların kredi ve risk iştahlarının azalması hem de konut ve ihtiyaç kredilerinin daha az alınması gösterilmişti. Ancak 2018'in 9'uncu ayı son bulduğunda hayat poliçe sayısının bir toparlanmaya girdiğini görüyoruz.

Kredi kaynaklı hayat poliçesi, adet olarak geçen seneki sayıyı yakaladı ve bir miktar geçti. Geçen yılın 3. çeyreğinde 2 milyon 285 bin kredi kaynaklı hayat sigortası poliçesi kesilirken bu yıl 2 milyon 296 bin adet kredi kaynaklı hayat poliçesi kesildi. Toplam poliçe adedi de geçen seneye göre %8 kadar yukarı çıktı.

Hayat alanındaki hasar prim oranı ve ödenen brüt hasara baktığımızda geçen seneyle arasında pek fark yaşanmadığını, hayat sigortacılığının istikrarlı bir seyir izlediğini görüyoruz. Geçen yılın 9 ayında 1 milyar 855 milyon lira hasar ödenirken hasar prim oranı %39.7 olarak hesaplandı. Bu yılın aynı döneminde de 1 milyar 953 milyon lira hasar ödenirken hasar prim oranı %38.6 seviyesinde tutuldu.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

BRANŞLARA GÖRE ÖDENEN HASARLAR VE POLİÇE ADETLERİ

	BRÜT HASAR PRİM ORANI (%)				BRÜT ÖDENEN HASARLAR (milyon TL)			POLİÇE SAYILARI (bin adet)	
BRANŞ / YIL	2018	2017	2016	2015	2018	2017	ARTIŞ ORANI (%)	2018	2017
KAZA	19.8	19	23.5	22.1	183	176	5	6.641	7.055
HASTALIK-SAĞLIK	75.7	75.2	77.1	75.9	3.027	2.493	21	3.714	3.239
KARA ARAÇLARI	82.6	76.3	68.7	70.4	4.133	3.231	27	4.122	4.217
NAKLİYAT	81.4	60.6	37.2	54	267	179	49	931	954
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	57.6	43.5	40.7	44.5	1.623	1.475	10	12.073	11.643
GENEL ZARARLAR	51.7	39.6	32	53.6	1.138	919	23	5.972	4.594
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	92.3	89.6	91.1	125.3	6.031	4.635	30	14.521	12.889
GENEL SORUMLULUK	129.4	91.4	133.5	77.7	377	225	67	460	401
DEVLET DESTEKLİ TARIM	13.7	12.6	16.6	24	139	156	-11	1.531	1.447
MÜHENDİSLİK	96.8	73.3	48.8	83.8	846	632	33	3.482	2.506
TOPLAM (HD+H+E+R)	71.1	64.6	64.7	71	19.257	15.801	21	48.811	45.117

sonra tekrar yükselişte



4 YILLIK BİLANÇO VE ÖZKAYNAK KÂRLILIĞI

	2018-09 (milyon TL)	2017-09 (milyon TL)	2016-09 (milyon TL)	2015-09 (milyon TL)
BİLANÇO KÂRI (VERGİ SONRASI)	4.664	2.680	1.538	605
BİLANÇO KÂRLILIĞI	11.80%	8%	30%	2.80%
ÖZKAYNAKLAR	20.156	18.278	14.367	12.165
ÖZKAYNAK KÂRLILIĞI	23.10%	14.70%	10.70%	5%
AKTİFLER TOPLAMI	170.519	140.364	113.078	89.243
AKTİF KÂRLILIĞI	2.70%	1.90%	1.40%	0.70%

MERKEZDEN SATIŞLAR İKİ KATINA ÇIKTI

Mali ve Teknik Tablolar raporunda satış kanalı bazında prim üretimi sıralaması da yer aldı. Toplam üretilen primin %58'ini acenteler üretti. Geçen yılın aynı döneminde acenteler, toplam primin %62'si üretmişti. Oransal olarak 4 puanlık düşüşün sebebi merkez tarafından üretilen primde ciddi bir artış yaşanması oldu. Geçen yıl toplam prim üretiminin %7'sine sahip olan merkez, bu yıl %13'e yükseldi. Banka, broker ve diğer satış kanallarında oransal olarak bir değişim yaşanmadı. Merkezden yapılan satışlar hayat dışında ciddi oranda arttı. Geçen yılın 9 ayında bu kanal vasıtasıyla 2 milyar lira prim üretilirken bu yılın aynı döneminde 4.3 milyar lira prim üretildi.

%68 oranında bir fiyat artışı göze çarpıyor. Yine TÜİK'e göre, araçların tamirhane ve bakımına ödenen ücretlerde de %45'lik bir fiyat artışı ortaya çıkıyor. Bu nedenle brüt ödenen hasar bir yıl içinde 3 milyar 231 milyon liradan %27 artarak 4 milyar 133 milyon liraya çıktı.
2017'nin Nisan ayında getirilen tavan uygulamasından beri teknik zarar yazan trafik sigortasında da hasar prim oranındaki artış yaklaşık 2 puan oldu. Bu oran küçük gibi gözükse de bu branş pazar payının %28 olduğu düşünüldüğünde etkisi hissediliyor.
Ayrıca 2017'nin ilk 9 ayında 4 milyar 635 milyon lira hasar ödenirken bu rakam %30'luk artışla bu senenin aynı döneminde 6 milyar 31 milyon liraya çıktı. Poliçe sayısındaki %12'lik artış, hasar prim oranını düşürmeye yetmedi.
Kara araçları sorumluluk sigortasında üretilen primleri etkileyen bir diğer olay da araç satışlarındaki düşüş oldu. Otomobil satışlarındaki yüzde 50'yi bulan daralmayla birlikte trafiğe kaydı yapılan araç sayısı da hızlı bir düşüş sürecine girdi. Eylül ayında trafiğe kaydı yapılan araç sayısı yüzde 48 düşüş gösterdi. Bu da üretilen primleri etkiledi. Bu rakam ekim ayında yüzde 65'e çıkıyor, bu da yılın dördüncü çeyreği tamamlandığında trafik sigortasındaki prim üretiminin düşmesini ve buna bağlantılı olarak hasar prim oranının artma ihtimalini ortaya koyuyor.
Yangın branşında hasar prim oranı geçen seneye göre 14 puan artarak %58'e yükseldi. Bu branştaki hasar prim oranı, konut satışlarındaki düşüşten ve fabrika yangınlarından etkilendi. Ekonomik dalgalanma sebebiyle fabrika yangınlarıyla ilgili suistimal iddiaları gündeme gelmişti. Konu, ekonomik dalgalanmanın kimi fabrikalarda yangınlara karşı alınan önlemleri de azalttığı, bu sebeple kazalarda ve yangınlarda artış olabileceği şeklinde değerlendiriliyor.
Hasar prim oranını etkileyen bir diğer değişken, konut satışları oldu. TÜİK'in rakamlarına göre, Türkiye genelinde konut satışları 2018 Eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %9.2 oranında azaldı. Bu durum zorunlu deprem sigortalarının satışında istenen artışın gerçekleşmemesine yol açtı.
2017 yılında 919 milyon lira, 2018 yılında ise %23'lük artışla 1 milyar 138 milyon lira hasar ödenen Genel zararlar branşında hasar prim oranı %40'dan %52'ye yükseldi.
Genel sorumluluk sigortalarında hasar prim oranı 38 puan artarak %129 olarak hesaplandı. Bu branşta geçen yılın aynı döneminde 225 milyon lira hasar ödenirken, bu yıl 377 milyon lira hasar ödendi.
Nakliyat sigortalarında da hasar prim oranı 21 puan arttı ve %81'e ulaştı.
Genel olarak enflasyon oranı ve döviz kurundaki yükseliş poliçe adetlerinin hedeflenen seviyede artmamasına, hasarların da tahmin edilenden daha fazla gelmesine yol açtı. Neticede sektörler daha fazla risk ile karşı karşıya bir durumda.

BİLEŞİK RASYO ARTIYOR

Hayat branşında poliçe adetlerindeki artışa ve hasar prim oranındaki istikrarlı seyre rağmen sigorta sektöründeki teknik kârlılığı en iyi ölçen bileşik rasyo oranlarında ciddi bir artış ortaya çıktı. Geçen yılın ilk 9 ayında hayat ve emeklilik şirketlerinin bileşik rasyosu %90.2 iken 2018'in aynı döneminde hayat ve emeklilik şirketlerinin bileşik rasyosu %106.9'a yükseldi. Yaklaşık 17 puanlık bir artış söz konusu. Hayat dışı şirketlerin bileşik rasyosu da bir yıl içerisinde %104.6'dan %108.1'e yükseldi. Genele baktığımızda bileşik rasyo %101.2'den %107.8'e çıktı. Genel olarak hasar prim oranındaki artışların bileşik rasyoyu etkilediği belirtiliyor.

FAALİYET GİDERLERİNDE %7'LİK ARTIŞ

2017 yılının üçüncü çeyreğinde faaliyet giderleri toplam 7 milyar 552 milyon lira tutarında hesaplanırken bu yılın aynı döneminde %7 artışla 8 milyar 102 milyon lira oldu. İki yılın aynı döneminde faaliyet giderleri kıyaslandığında hayat dışında 5 milyar 72 milyon liradan 5 milyar 554 milyon liraya, hayatta 1 milyar 674 milyon liradan 1 milyar 952 milyon liraya, emeklilikte 806 milyon liradan 920 milyon liraya yükseldi. Kara araçları sorumluluk sigortasında ise ilginç bir şey yaşandı. Bütün branşlarda faaliyet gideri, geçen seneye göre artarken kara araçları sorumluluk sigortasında 1 milyar 604 milyon liradan 1 milyar 352 milyon liraya düştü.

BİLANÇO KÂRI YAKLAŞIK İKİ KATINA ÇIKTI

TSB'nin raporunda dikkat çeken diğer göstergeler bilanço kârı, özkaynak ve aktifler toplamı oldu. Geçen yıl 2.6 milyar lira olan bilanço kârı, 4.6 milyar liraya yükseldi. Sektörün 2019'a güçlü bir bilanço ile başlayacağını öngörebiliriz. Yine geçen yılın aynı döneminde %8 seviyesinde olan bilanço kârlılığı %11.8'e ulaştı. Geçen yıl 140 milyar lira olan sektörün aktifleri yılın ilk 9 ayı sonunda 170 milyar lirayı aştı. Aktif kârlılık ise %1.9'dan %2.7'ye yükseldi. 2017'nin aynı döneminde sektörün aktif toplamı 140.3 milyar liraydı, aktif kârlılığı ise %1.9 olmuştu. Sektörün aktifleri yılın ilk 9 ayı sonunda 170 milyar 519 milyon lirayı aştı ve aktif kârlılık ise %2.7 seviyesinde gerçekleşti.



Türkiye'de 27 Ekim 2003'te faaliyete geçen Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 15'inci yılını geride bıraktı. 15'inci yılında Otomatik Katılım da dahil edildiğinde yaklaşık 12 milyon katılımcıya ulaşan BES'te katılımcılara ait fon tutarı, devlet katkısı ile birlikte 90 milyar lirayı geçti. 1 Ocak 2019 tarihinde 5 ila 9 çalışanı olan işyerlerinin de sisteme dahil edilmesi ve yeni yönetmelikle birlikte fon tutarının daha da yükselmesi bekleniyor.

BES'te 15 yıl geride kaldı

BES'TEN CAYANLARA OTOMATİK DÖNÜŞ

27 Aralık tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmeliklerle otomatik katılım (OKS) ve BES'te bazı düzenlemelere gidildi. Buna göre, otomatik katılımda cayma hakkını kullananlarda yeniden dönüş süresi 2 yıldan 3 yıla çıkarıldı. Ayrıca cayma ve ayrılma hakkını kullanmış çalışanlar, 3 yıl içinde sisteme bir defalığına tekrar otomatik olarak dahil edilecek. Bu süre Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 1 yıl kısaltılabilecek veya 5 yıla kadar uzatılabilecek. BES'e işverenleri tarafından otomatik dahil edilen çalışanlardan cayma hakkını kullananlara, istedikleri zaman da sisteme yeniden dahil olabilme imkanı getirildi. Çalışanlar, sisteme tekrar dahil olarak devlet katkılarından yararlanabilecek. 18 yaşını doldurmamış çalışanlar da yönetmelik kapsamında yapılan değişiklikle emeklilik planına dahil edilecek.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 15'inci yılını geride bıraktı. Bu süre içerisinde hızla büyüyen ve Türkiye'nin alışkanlıklarını değiştirerek en önemli tasarruf enstrümanlarından biri haline gelen BES, ülkemizin en büyük fonlarından birini de oluşturmuş durumda.

Düzenli olarak BES'e dair rakamları yayınlayan Emeklilik Gözetim Merkezi'nin son raporuna göre, katılımcı sayısı 6 milyon 883 bin olurken toplam fon büyüklüğü 86 milyar 500 milyon liraya ulaştı. 75 milyar lirası katılımcıların fon tutarını oluştururken devlet katkısı 11 milyar liraya yaklaştı. 5 milyon çalışan ise Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) yer alırken burada toplanan fon tutarı 4 milyar 400 milyon lira olarak hesaplandı.

Katılımcı sayısı otomatik BES'in yürürlüğe girdiği günden beri hızla artıyor. 2013'te 4.1 milyon olan katılımcı sayısı 2018'i yaklaşık olarak 7 milyon kişiyle bitirecek. 1 Ocak 2019 itibarıyla 5 ila 9 çalışanı olan işyerlerinin OKS'ye dahil olması ve bu sebeple de toplam fon tutarında ciddi bir artış yaşanması bekleniyor. Yılbaşıyla birlikte yaklaşık 2.5 milyon çalışan otomatik olarak sisteme katılacak.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

BES fon büyüklüğü



86.7 MİLYAR LİRA

Katılımcı fon tutarı



75.7 MİLYAR LİRA

Devlet katkısı fon tutarı



11 MİLYAR LİRA

Katılımcı sayısı



6 MİLYON

OKS toplam fon büyüklüğü



4.5 MİLYAR LİRA

OKS'li Çalışan sayısı



5 MİLYON

ALLIANZ YAŞAM VE EMEKLİLİK İLE ALLIANZ HAYAT VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ GENEL MÜDÜRÜ TAYLAN TÜRKÖLMEZ:

BES'te 2023 potansiyeli 400 milyar liraya çıkabilir

BES'in 15'inci yılında gelinen noktayı değerlendiren Allianz Yaşam ve Emeklilik ile Allianz Hayat ve Emeklilik Şirketleri Genel Müdürü Taylan Türkölmez, yapılabilecek iyileştirmeler ve toplumun BES'e bakışı hakkında açıklamalarda bulundu.

Bireysel emeklilik alanında yüzde 25'lik devlet katkısının dünyada örneği olmayan bir teşvik modeli olduğunu vurgulayan Türkölmez, "Otomatik Katılım da, Türkiye'de 3 basamaklı emeklilik sisteminin 2'nci basamak yapılandırılmasında ve emeklilik sisteminin sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesinde son derece önemli bir adım. Bu açıdan her ikisi de Bireysel Emeklilik Sistemi'nin çok daha geniş kitlelere yayılmasını sağlamak adına önemli hamlelerdi" diye konuştu.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin geneline bakıldığında, sigortalılık bilincinin yaygınlaştırılmasına yönelik bir dizi çalışmaya ihtiyaç olduğunu ifade eden Türkölmez, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olan katılımcıların sistemde kalıcılığını sağlayacak bir dizi revizyona ihtiyaç olduğunu görüyoruz. Bunların başında ise işveren katkılı modele geçiş geliyor. Tüm dünyadaki başarılı otomatik katılım modeli örneklerinde işveren katkısı bulunuyor. Biz işverenlerimizin ne tür zorluklar içinde çalıştığını biliyoruz. Böyle bir ortamda 'hadi gelin işveren katkısı yapalım' dediğimizde aslında ek bir yük geliyor. Ancak işverenlere ek yük getirmeden de Otomatik Katılım Sistemi'nde işveren katkısını başlatmanın yolları var. Sektör olarak yükün paylaşıldığı ortak bir model üzerinde çalışılabileceği kanaatindeyiz."

TASARRUF AÇIĞINI BES KAPATIYOR

Dünyada en başarılı ulusal ekonomilerin; güçlü, sağlıklı ve iyi düzenlenmiş bir sigorta ve bireysel emeklilik sektöründen güç aldığını hatırlatan Türkölmez, Türkiye'de

AXA SİGORTA İCRA KURULU ÜYESİ VE HAYAT VE EMEKLİLİK BAŞKANI OLGUN KÜNTAY

BES kısa – orta dönem tasarruf aracı değil, uzun dönemli bir sistem olarak anlatılmalı

Axa Sigorta İcra Kurulu Üyesi ve Hayat ve Emeklilik Başkanı Olgun Küntay, BES'in 15'inci yılında gelinen noktayı değerlendirdi. 90'lı yılların sonuna veya 2000'li yılların başına, sisteme ilişkin düzenleme çalışmalarının yürütüldüğü döneme bakıldığında sisteme ilişkin olarak önemli bir potansiyel öngörüldüğünü söyleyen Küntay, "Henüz banka sigortacılığı başlangıç döneminde olsa da hayat şirketlerinin acente ve direkt satış ekiplerinden oluşan güçlü dağıtım kanalları ve tecrübeli kadroları bu sistemi hayata geçirmek için hazır durumdaydılar. Nitekim; ilk üç yılın sonunda bir milyonun üzerinde katılımcıya ulaşıldı. 2013'te devlet katkısı uygulamasına geçilmesi, bu uygulamanın sadece çalışanları değil, çalışmayan kesimi de kapsaması pozitif bir kırılma yarattı. Sonraki 3 yıl boyunca her yıl yaklaşık bir milyon ilave katılımcı sisteme dahil oldu" diye konuştu.

2017 yılı başında faaliyete geçen otomatik katılım uygulamasının ise yeni bir ivme yarattığına değinen Küntay, "2018 yılının sonuna yaklaştığımız ve sistemin 15'inci yılını tamamladığımız şu günlerde 12 milyona yakın katılımcı ve 100 milyar liraya yaklaşmakta olan bir fon büyüklüğünden bahsedebiliyorsak bu kayda değer bir gelişmedir" dedi.

BES UZUN VADELİ BİR TASARRUF ARACI

"Bununla beraber Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nun ilk maddesi, bireysel emeklilik sistemini katılımcılara emeklilik döneminde ek gelir sağlayan ve kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olan bir yapı olarak tanımlamaktadır" hatırlatmasında bulunan Küntay, "Bilindiği gibi kamu sosyal güvenlik sisteminin, sağlık harcamalarını karşılamanın yanı sıra, emekli maaşı sağlamak ve vefat, maluliyet gibi riskleri kapsamak üzere farklı boyutları bulunmaktadır. Bu açıdan baktığımızda, gelinen noktada bireysel emekliliğin, kamu sosyal güvenlik sistemini tamamlama noktasında çok etkili olduğunu söylemek kolay görünmemektedir" diye konuştu. Küntay BES'te önemli olan başlıkları söyle topladı:

- "Öncelikle sistem, emeklilik döneminin finansmanını amaçlayan uzun dönemli bir sistem olarak değil, kısa - orta dönemli bir tasarruf aracı olarak algılanmaktadır.
- Mevzuatta yer almasına rağmen şirketler pratikte, ömür boyu emekli maaşı sunamıyorlar. Bu konu, üzerinde kapsamlı tartışmalar olan, düzenlemelerin mortalite oranlarında gelişmeler ve finansal piyasa beklentileri çerçevesinde gözden geçirilmesini gerekli kılan önemli bir konu olarak gündemdeki yerini korumaktadır.
- Emeklilik planları içinde vefat ve maluliyet risklerini kapsayan teminatların da yer almasının, sistemin amacına uygun düşeceği düşünülmektedir.
- Sistemin başlangıcında, sağlık branşının emeklilik şirketleri bünyesinden çıkarılması da tartışmalı bir karar olmuştur, bu karar sonradan değiştirilmiş olsa da sektör pratiğinde geriye dönüş olmamıştır. Hayat/emeklilik ve sağlık branşları farklı çatılar altında yönetilmektedir."

DEVLET KATKISI TASARRUF ORANLARINI ARTIRDI

Küntay, ülkemizdeki tasarruf alışkanlıkları ve BES'in tasarruf içindeki yeri hakkında şu sözleri sarf etti: "Tasarrufların dağılımına, diğer bir deyişle yurt içi yerleşiklerin portföy tercihlerine bakıldığında, TL ve döviz mevduatın 2017 yılı sonu itibariyle toplam içinde %70 oranında paya sahip olduğu görülüyor. Bu oran, 2006 yılı sonu itibariyle, yüksek oranda DİBS tasarrufundan



"BES'in geleceğini önemli ölçüde, kısa – orta dönemli tasarruf aracı algısını ortadan kaldırıp, emeklilik dönemi için tasarruf yapma bilincini ne ölçüde geliştirebileceğimiz hususu belirleyecek. 15 yıl sonra çok daha büyük, kurum ve kurallarıyla oturmuş bir sistemi görmemiz mümkün olacak."

da etkilenerek %53 mertebesindeydi. Aynı dönemde emeklilik yatırım fonlarının payı %0.5 iken düzenli bir artışla 2017 yılı sonunda %3.5 düzeyine erişti. Özellikle %25 devlet katkısının tasarruf oranlarında bir artış yarattığı düşünülmekle birlikte bir miktar tasarrufun da BES ile birlikte yer değiştirdiğini varsaymak yerinde olacaktır.

TASARRUF ALIŞKANLIKLARI DEĞİŞEBİLİR

Farklı bir bakışla, BES, içerdiği fon yapısı aracılığıyla ülkemizde tasarruf alışkanlıklarını değiştirme potansiyeline sahip olmakla birlikte, katılımcıların tercih ettikleri fon kompozisyonlarını değiştirme haklarını nadiren kullandıkları göz önünde bulundurulduğunda, bunun gerçekleştiğini söylemek için erken olabilir."

Küntay, sözlerine şöyle devam etti: "Genel olarak, gelirden tasarrufa ayrılan pay arttıkça düşen tüketim talebine bağlı olarak enflasyonun daha kolay kontrol altında tutulabileceği kabul edilebilir. Üstelik BES gibi sistemlerde biriken fonların düzenlemeler ile kamunun öncelikli gördüğü alanlara da tahsisi mümkündür. Bu çerçevede bakıldığında bir ülkede uzun dönemli tasarrufların bulunması arzu edilen bir gelişme olarak ortaya çıkmaktadır. Yine de BES aracılığıyla yaratılan tasarrufların özelliğine dikkat çekmek gerekir. Diğer enstrümanlardan farklı olarak BES emeklilik döneminin finansmanını amaçlamaktadır ve uzayan insan ömrü, büyük nüfus, işgücü piyasalarında teknolojik gelişimler ile ortaya çıkan daralma gibi parametreler dikkate alındığında BES aracılığıyla yaratılan fonların yönetiminin büyük bir önem taşıdığı görünmektedir."

SİSTEM KALICI OLMALI

Türkiye'nin genç bir nüfusa sahip olduğunu ve 15-24 yaş grubunda 13 milyona yakın vatandaşın bulunduğunu söyleyen Küntay, "Bu sayı birçok Avrupa ülkesinin toplam nüfusundan da fazla. Dolayısı ile ülkemiz sadece bireysel emeklilik değil diğer birçok sektör için de büyük bir potansiyel vadediyor.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin açıkladığı 2016 sonu verilerine göre 18 yaş üstü nüfusun sadece %15'lik kısmı BES'le tanışmıştı. 2017'nin başında otomatik katılımın devreye alınması, geniş bir çalışan kitlesinin sistemle tanışması için yeni bir fırsat sağladı. Sistemin geleceğini önemli ölçüde, kısa – orta dönemli tasarruf aracı algısını ortadan kaldırıp, emeklilik dönemi için tasarruf yapma bilincini ne ölçüde geliştirebileceğimiz hususu belirleyecek. Kamunun da bu konuya sahip çıkmaya devam etmesi durumunda 15 yıl sonra çok daha büyük, kurum ve kurallarıyla oturmuş bir sistemi görmemiz mümkün olacaktır" dedi.

de sigorta ve bireysel emeklilik sisteminin ülke ekonomisine önemli katkılarda bulunduğunu ve finansal sistemi güçlendirdiğini belirtti. Türkölmez, sözlerine şöyle devam etti: "Bireysel emeklilik uzun vadeli yatırım aracı olarak Türkiye için büyük önem taşıyor. OECD ülkelerinin emeklilik fonlarında biriken tasarruflar GSYH'lerin ortalama yüzde 50'sini bulurken, Türkiye'de bu oran 2.5'larda. Sistem bireylerin aktif çalışma döneminde tasarruf yapmasını sağlayarak, bu tasarrufların emeklilik döneminde ek gelir olarak kullanılmasına olanak verirken, ekonomiye de uzun dönemli kaynak yaratarak bireysel tasarruflar ile ulusal tasarruf düzeyinin artmasına katkıda bulunuyor. İkinci emeklilik geliri ile bireylerin emeklilikte refah seviyelerini artırmayı hedefleyen bu sistem; tasarruf eğilimini artırması ile mali sektörün daha sağlıklı işlemesine de yardımcı oluyor. Otomatik Katılım Sistemi de bu konuyu destekleyici bir süreç."

BÜYÜK POTANSİYEL

Türkölmez, sözlerini BES'in ülkemizdeki büyük potansiyelinden bahsederek sonlandırdı: "Bireysel Emeklilik Sistemi, 15'inci yılını katılımcı sayısında 7 milyon kişi ve yaklaşık 90 milyar liralık fon büyüklüğü ile otomatik katılımda ise 5 milyon kişi ve 4.4 milyar lira fon büyüklüğü ile kapatacak görünüyor. Sektörümüzün projeksiyonları 2023 odaklı ve buna göre 2023'te bireysel emeklilik pazarında fon büyüklüğü 400 milyar liralara çıkabilecek bir potansiyele sahip. Ülkemizde sigorta bilinci oldukça düşük. Avrupa'da kişi başına düşen sigorta harcaması 1833 dolar iken Türkiye'de bu rakam 150 dolar. Ancak biz bu rakamları potansiyelin bir göstergesi olarak yorumluyoruz. Özellikle Türkiye'deki genç nüfus, düşük sigortalılık oranı, çalışma hayatındaki iş gücü ile tasarrufların artırılmasına yönelik eğilimleri dikkate aldığımızda sigortacılıkta yüksek bir potansiyel olduğunu görüyoruz."



"Sektörümüzün projeksiyonları 2023 odaklı ve buna göre 2023'te bireysel emeklilik pazarında fon büyüklüğü 400 milyar liralara çıkabilecek bir potansiyele sahip."

‘Aktüerler de kendini iklim değişikliğine uyarlamalı’

Meteoroloji Mühendisi ve Afet Yönetim Uzmanı Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu, Türkiye’de afet sayısı, şiddeti ve sıklığının arttığını belirterek “İlk olarak doğaya verdiğimiz zararı azaltmalıyız. İkinci yapmamız gereken ise uyum. Aktüerya da kendini iklim değişikliğine uyarlayacak. Sigortacılık da, bankalar da kendini uyarlayacak. Eğer kendinizi uyarlamazsanız zarar verirsiniz” dedi.

Aktüerler Derneği, 18 Aralık 2018’de Milli Re Konferans Salonu’nda bir konferans düzenledi. “Aktüerler Derneği’nin Avrupa Aktüerler Birliği’ne Tam Üyelik Süreci,” “İklim Değişikliği ve Sigortacılığa Etkisi” ve “Avrupa’da Aktüerlik ve Aktüerin Rolü Nasıl Değişiyor?” başlıklarında üç sunum gerçekleşti.

İlk olarak Aktüerler Derneği Başkanı Taylan Matkap, “Aktüerler Derneği’nin Avrupa Aktüerler Birliği’ne Tam Üyelik Süreci” başlıklı sunumunda yeni dönemde Türk aktüerler için doğan fırsatlardan bahsetti. Ülke olarak Avrupa Birliği’ne (AB) yıllardır aday olduklarını ancak meslek örgütü olarak AB’ye artık tam üye olduklarını hatırlatan Taylan Matkap, aktüerlerin en fazla merak ettiği konunun “karşılıklı tanıma anlaşması” olduğunu belirtti. “Bu anlaşma her ülkede bize fayda sağlıyor” diyen Taylan Matkap, AB ülkelerinde aktüer üyesi olarak çalışmanın artık kolaylaştığını madde madde anlattı:

- “İngiltere, ABD’li aktüeri bile zor kabul eden bir yer. Bir aktüerin, burada çalışması için bütün sınavlara girmesi, aktüer olma sürecini baştan sona tekrar aşması gerekiyordu. Aktüerler Derneği’nin asli üyesi olan bir üye ise sadece AB’ye üye ülkelerde iki yıllık bir iş tecrübesine sahip olmasının ve Birleşik Krallık’ta bir yıl gözetim içinde çalışmasının ardından İngiltere’de aktüer olarak rahatlıkla çalışabiliyor.
- Almanya’da üç yıllık mesleki tecrübeye sahip olmak ya da uzmanlık sınavını geçmek orada rahatlıkla çalışmak için yeterli oluyor. Aktüerler Derneği üyesi birçok farklı prosedürden kurtulmuş oluyor.
- Aktüerler Derneği’nin tam üye olmasıyla birlikte Fransa’da üç yıllık iş tecrübesi, orada aktüer üyesi olarak çalışma imkanını veriyor.
- Belçika’da üç yıllık mesleki tecrübeye sahip olmak bu ülkenin aktüeri olmak için yeterli.”

Dernek Başkanı Matkap, “Avrupa ve Uluslararası Aktüerler Derneklerinin her bölümünde bir temsilci ile temsil edilmemiz gerekiyor. Bunu gerçekleştirmek için yeni bir iletişim stratejisi ile yola çıkıyoruz. Bu stratejiyi şöyle konumlandırdık: Kamuoyu, iş dünyası, iş ortakları, fikir liderleri, akademisyenler ve meslek örgütleriyle sürekli iletişim halinde olacağız. Medya iletişimine de özel bir yer ayırıyoruz. Sürekli basın bülteni hazırlıyoruz. Ulusal iletişim kadar uluslararası iletişimimiz de önemli durumda” dedi.



‘İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN HIZI VE ŞİDDETİ ARTTI’

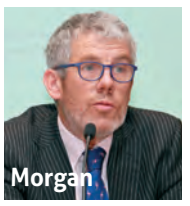
Konferanstaki ikinci sunumu Meteoroloji Mühendisi ve Afet Yönetim Uzmanı Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu yaptı. “İklim Değişikliği ve Sigortacılığa Etkisi” başlıklı sunumda genel olarak terminolojideki yanlışlıklardan bahseden Prof. Kadıoğlu, iklim değişikliği ile ilgili 1700’lerde bile makale yayınlandığından bahsederek, özetle “Problem iklim değişikliğinden değil, bu kadar hızlı olmasından kaynaklanıyor. Ekolojik sistem buna ayak uyduramıyor” dedi. Prof. Kadıoğlu, iklim değişikliği ile ilgili süreci şöyle anlattı:

“İklim değişikliği ilk defa olmuyor. Dünya var olduğundan beri iklim hep değişegelmiştir. 1700’lerdeki makaleler bile iklim değişikliğinden bahseder. İklim, güneş patlamaları, volkanlar, eksen eğikliği gibi etkenlerden doğal olarak etkilenmiş. Mesela 40 bin yıl sonra dünyanın ekseni değişecek ve dolayısıyla yaz ile kış yer değiştirecek. Bununla birlikte 1815’te Tambora Volkanı patladığında bütün külleri atmosfere saçıldı. Bir süre atmosferde asılı kaldı. Güneş ışınları yaklaşık bir yıl yere ulaşamadı. ‘Yaz yaşanmayan yıl’ olarak ifade edilir. Bütün yıl boyunca kar yağdı. Buna benzer süreçlere ‘volkanik kış’ deniyor.

Sigortacılar da ‘volkanik kış’ı bilmiyor. Bunlara benzer sebeplerden dolayı dünya 150 bin yılda bir, 1^0C ısınıp 1^0C soğuyormuş. Bunlar doğal etkenlerden dolayı. Şu an dünya 150 yılda 1^0C ısındı. Tam bin katı. Problem iklim değişikliğinden değil, sürecin bu kadar hızlı olmasından kaynaklanıyor. Ekolojik sistem buna ayak uyduramıyor.

Dünya 4.6 milyar yaşında. 46 yaşında olsaydı bu ölçekte insan sadece 4 saat önce dünyaya gelmiş olacaktı. 4 saat önce dünyaya gelen insan son bir dakika içinde sanayi devrimi yapıyor ve ormanların %50’sini yok ediyor. Dünyanın yerine koyabileceği doğal kaynaklardan daha fazlasını tüketiyoruz. Ekonomi tüketime dayalı. 2100 yılına kadar Türkiye’de ortalama sıcaklıklarda 4 ile 7^0C arasında bir artış bekliyoruz. Çok büyük rakamlar, bunlar. Son yıllarda Türkiye’de meteorolojik ve hidrometeorolojik afet sayısı, şiddeti ve sıklığı artıyor. Afetlerin olduğu yerlerde de büyük farklılıklar var. İklim değişikliğine uygun planlama yapılması lazım. İlk olarak doğaya verdiğimiz zararı azaltmalıyız. İkinci yapmamız gereken ise uyum. Aktüerya da kendini iklim değişikliğine uyarlayacak. Sigortacılık da, bankalar da uyarlayacak. Eğer kendinizi uyarlamazsanız zarar verirsiniz.”

Konferansın son bölümünde, konferansın sponsorluğunu üstlenen Milliman’da bölge direktörü ve aktüer olarak görev yapan Ed Morgan “Avrupa’daki Aktüerlik ve Aktüer’in Rolü Nasıl Değişiyor?” konulu bir sunum gerçekleştirdi. Ed Morgan, sunumunda Avrupa’daki aktüerlik mesleğinden ve aktüerin rolünün nasıl değiştiğinden bahsetti. Ayrıca, IFRS 17 konusuna da değinerek, IFRS 17’nin bilançodaki sigorta sözleşmelerinin değerlemesinde ve gelir tablosunda gelirin ve kârın belirlenmesinde yeni bir temel oluşturacağını dile getirdi. Son olarak, günümüzde aktüerlerin birçok yeni alanda görev aldığını söyleyen Morgan, Milliman aktüerlerinin hastaneler için risk yönetimi, ipotek için kredi risklerinin değerlemesi, devlet demiryolları için veri analizi gibi çok çeşitli projelerde yer almasını örnek gösterdi.


Morgan



4. ULUSAL SİGORTA VE AKTÜERYA KONGRESİ, ODTÜ’DE DÜZENLENECEK

4. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi (USAK), 24-25 Haziran 2019 tarihleri arasında ODTÜ'de düzenlenecek. USAK, akademisyenleri, sektör çalışanlarını ve kanun yapıcı uzmanları, sigorta ve aktüerya alanındaki en son araştırma konularını ve ihtiyaçlarını değerlendirmek ve tartışmak amacıyla bir araya getiriyor. Bunun yanı sıra, lisans öğrencileri ve yüksek lisans öğrencilerinin katılabilecekleri bir poster yarışması düzenlenecek. Kongrede bildirisi sunum olarak kabul edilen katılımcılar, kongre için özel sayı çıkartmayı kabul eden İstatistik: Journal of the Turkish Statistical Association editörlüğüne başvuru yaptıkları takdirde, derginin hakemlik sürecinden başarıyla geçmeleri koşuluyla çalışmalarını yayınlama fırsatı elde edecekler.

SAİK, satışlara çekidüzen istiyor

Sigorta sektöründe usulsüz olarak satış yaptığı belirtilen kimi aracılara karşı çok yönlü mücadele başlatacağını ifade eden TOBB SAİK, sektördeki haksız rekabeti engelleyeceğini açıkladı.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK), sigorta sektöründe usulsüz olarak faaliyet gösteren kimi aracılara karşı çok yönlü mücadele başlattığını duyurdu. Yaklaşık iki aydır devam eden çalışmalar kapsamında TOBB SAİK, Hazina Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı'yla, ondan fazla şubesi olan acentelerle, TOBB sigorta müfettişleriyle, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) yöneticileri ve Brokerler Derneği yöneticileriyle görüşmeler gerçekleştirdi.

Bu kapsamda ilk olarak 23 Kasım tarihinde, ondan fazla şubesi olan acenteler ile Ankara'da toplantı yapıldı. Bu toplantıda çoklu şube yapısı ile çalışan acentelere, faaliyetlerini kanun ve yönetmelikler doğrultusunda yapmaları, yetkisi olmayan kurum ve kişilere usulsüz bir şekilde ekran açılmaması, şifre verilmemesi ve benzer yetki devirlerinin kesinlikle yapılmaması konusunda uyarılarda bulunuldu.

Aksi halde bu usulsüzlüklerle ilgili Cumhuriyet Savcılıklarına suç duyurusunda bulunmak dahil sert tedbirlere başlanılacağı ifade edildi.

Yine aynı gün SAİK Üyeleri konu kapsamında, sigorta acentelerini denetleyen TOBB Sigorta Müfettişleri ile ayrı bir toplantı yaparak bu alandaki denetlemelerin artırılmasını talep etti.

TOBB Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı ile toplantı yapan SAİK Üyeleri, konu bazında alınabilecek önlemleri konuştu.

"Usulsüz Satışlara Karşı Topyekûn Mücadele" çalışmalarının ikinci aşamasında ise Sigorta Bilgive Gözetim Merkezi (SBM) yöneticileri ile 4 Aralık tarihinde İstanbul'da yapılan toplantıda konu gündeme alındı. Özellikle Statik IP konusundaki usulsüzlükler, yeni yazılımlar ve cihazlar ile bu anlamdaki zorunluluğu aşma çabalarının önüne geçilmesi, getirilecek yeni uygulamalar ile yetkisiz ekran açmaların, şifre dağıtarak yetkisiz olarak sigortacılık yapan kişi ve kurumların engellenmesinin sağlanması adına çalışmalar başlatıldı.



Mevlüt Söylemez (Sigortacılık Müdürü), Yener Koçer (SAİK Üyesi), Ayhan Gençal (SAİK Üyesi), Levent Korkut (SAİK Başkanı), Süleyman Özer (SAİK Başkan Yardımcısı), Necmi Bulut (SAİK Üyesi), Özgür Yılmaz (SAİK Üyesi), Osman İnandıoğlu (SAİK Üyesi) , Mehmet Ali Söylemez (Sigortacılık Müdürlüğü Raportörü)

SAİK VE BROKERLERDEN EŞ GÜDÜMLÜ MÜCADELE

Son olarak TOBB SAİK üyeleri 18 Aralık 2018 tarihinde İstanbul'da, Brokerler Derneği Başkanı Ateş Ceber ve Dernek Yönetim Kurulu Üyeleri ile önemli bir toplantı gerçekleştirdi. TOBB Sigortacılık Müdürlüğü yetkilileri ile hukuk uzmanlarının da katıldığı bu toplantıda hem brokerlerin faaliyet kapsamlarının sınırları, hem son yıllarda acentelerin karşısına rakip olarak çıkan sigorta satış, pazarlama ve reklam çalışmalarının arkasında farklı broker yapılarının olduğu tespiti görüşüldü. Araç muayane istasyonlarının önüne konulan sigorta kabinlerinin, fatura ödeme merkezlerinde yapılan sigorta aracılık çalışmalarının, haksız rekabet anlamında verilen promosyonların, komisyon iadelerinin ve benzer diğer uygulamaların tamamının özellikle son bir kaç yılda yeni kurulan brokerler tarafından yapıldığının tespit edildiği belirtildi. Bazı brokerler tarafından özellikle büyük şehirlerde yetkisiz kişilere boş poliçeler (imza ve kaşeli) verilerek satış yaptırıldığı ve Statik IP kuralı delinerek ekran açılışları yapıldığı iddiaları aynı toplantıda gündeme geldi. Bu bilgiler doğrultusunda SAİK ve Brokerler Derneği yöneticileri 2019 Ocak ayından itibaren eş güdümlü olarak bu yapılara karşı birlikte mücadale kararı alındığını duyurdu.

İKİ KONUDA DAHA ÇALIŞMA

Bütün bunlarla birlikte yakın süreçte SAİK, yine haksız rekabete yol açtığı belirtilen iki konu hakkında da çalışmalara başlayacak. Bunlardan ilki; bankaların ve plaza bayii acentelerinin kredi ilişkili satışlarında yönetmeliklere aykırı olduğu iddia edilen poliçe satışlarının engellenmesi konusu. İkincisi ise; SAİK denetimi dışında kalan kimi acenteliklerin kurallara aykırı şekilde tapu daireleri ve elektrik idareleri gibi kamu kurumlarında stand açarak veya farklı şekillerde sigorta poliçe satışlarının yapılması konularının da değerlendirme kapsamına alınması.

Trafik sigortasında suistimalin önüne geçecek düzenleme

SAİK ile Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) yöneticileri arasında yapılan toplantıda trafik sigortasında suistimalin ve haksız rekabetin önüne geçecek bir düzenleme konusunda fikir birliğine varıldı. Buna göre, araç kullanım tarzları otomatik olarak sisteme gelecek ve değiştirilemeyecek. Araç cinslerinin (istimal türü) bilerek veya farklı nedenlerle sisteme yanlış yazılması, hem hasar anında tüketicinin aldığı hizmet kalitesinde sıkıntılar yaratıyordu hem de haksız rekabete ve suistimale sebep oluyordu.

Toplantıda öne çıkan kararlar şöyle:

Trafik poliçesi üretim aşamasında önemli ve gerekli bir bilgi olan "marka kodlarının", araçlar için de kullanılan kare kod uygulamasına eklenecek. İçerik bilgisi genişletilerek marka kodlarının doğru ve hızlı bir şekilde edinilmesine yönelik çalışma yapılmasına karar verildi. Böylece acenteler için operasyonel ve zaman maliyeti anlamında rahatlatıcı bir uygulama hayata geçirilecek.

Trafik poliçe üretimlerinde SBM sistemlerinde görünen geçmişe dair sürprimin otomatik olarak yeni araca verilmesi konusunda, geriye yönelik sürenin beş yıl ile sınırlandırılmasına dair fikir birliğine varıldı. Uygulamanın



nihai onayı adına Hazine gözetiminde çalışma yapılacak. SBM aracılığı ile Emniyet Genel Müdürlüğü'nden (EGM) trafik sigortası olmayan yaklaşık olarak üç milyon aracın bilgisi istenecek. Bu bilgi alınırsa, SBM tarafından araç sahiplerine poliçelerini yaptırmaları konusunda uyarı yapılacak. Bilgilerin alınamaması halinde, bu uyarının EGM tarafından yapılması için çalışma yapılacak.

Yeni tescil araçların poliçeleriyle ilgili zeyil kararı

SAİK ile SBM yeni tescil araçların poliçeleriyle ilgili olarak ortak bir karara imza attı. Buna göre, yeni tescil araçlar için yeni kayıt plaka ile yapılan poliçelere bir ay içinde zeyil (poliçe üzerinde herhangi bir değişiklik, ilave, iptal gibi durumlar olduğunda yapılan işlem) yapılması zorunluluğu başladı. İlgili karar şirketleri tarafından acentelerine bildirilmeye başlandı.

Şirketlerden acentelerine gönderilmeye başlanan "Yeni tescil araçlar için yeni kayıt plaka ile yapılan poliçelere bir ay içinde zeyil yapılması zorunluluğuna dair uyarı ve bilgilendirmeler" başlıklı duyuru şöyle:

"Değerli iş ortaklarımız, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nden aylık olarak sigorta şirketlerine iletilen duyurulara istinaden trafik poliçelerinde, poliçe başlama tarihi 1 ayı geçmiş olmasına rağmen yürürlükte olan 'Yeni Kayıt' plakalı poliçelere plaka zeyili yapılması zorunludur. Plaka zeyili yapılarak araç bilgileri düzeltilmeyen poliçelerde meydana gelecek hasarlarda ciddi sorunlar yaşanabileceğini hatırlatır, konuya gereken özenin gösterilmesi konusunda desteğinizi rica ederiz."

Bireysel emeklilikte fonlar iyileşiyor

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 Kasım ayında %7.13 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış %5.78 oranında gerçekleşti. Kasım ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %6.4 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %6.06 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2018 yılı Kasım ayında %1.44 oranında azaldı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

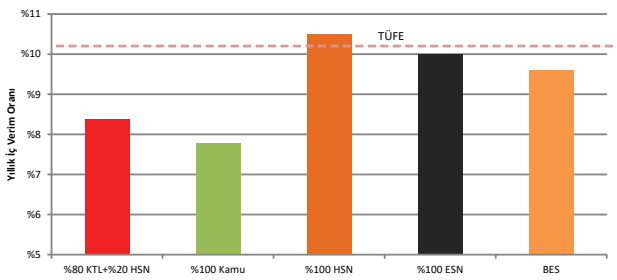
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

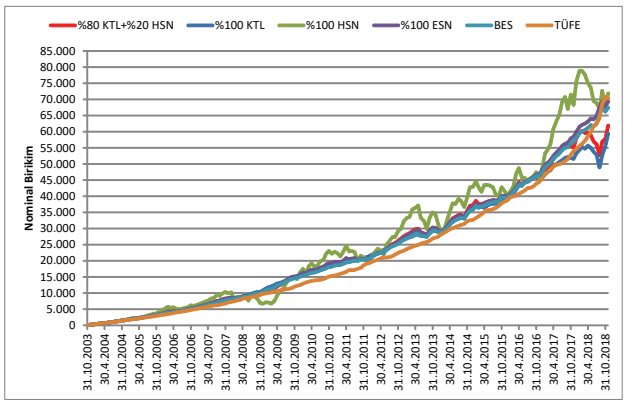
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.11.2018 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



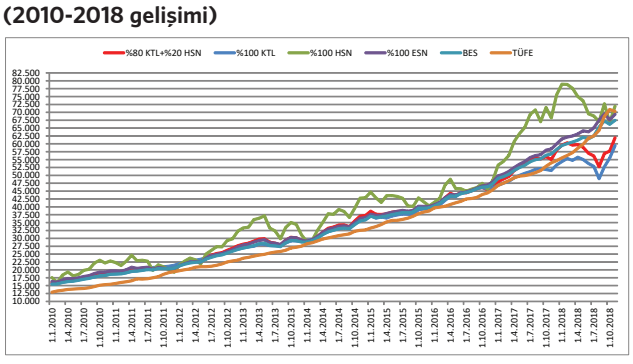
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.11.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,61 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %10,51 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.11.2018 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 31.10.2003-30.11.2018 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, 30.11.2018 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 67.467 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 70.299 TL birikime ulaşmaktadır.

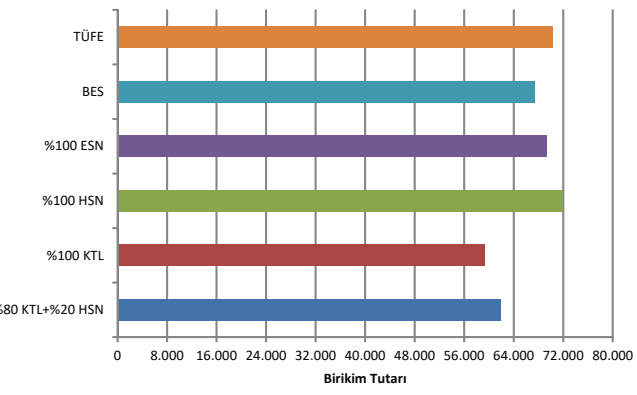
31.10.2003-30.11.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2018 gelişimi)



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.

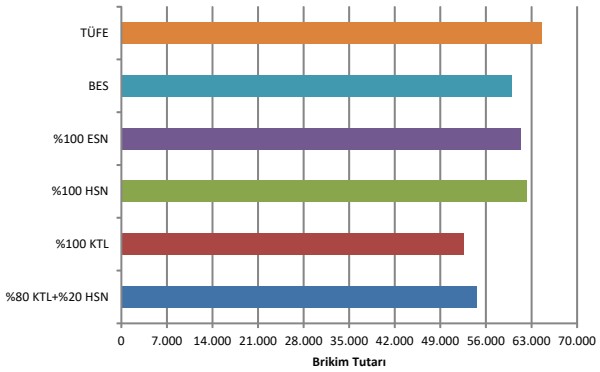
31.10.2003-30.11.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-30.11.2018 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 30.11.2018 tarihinde 67.467 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Kasım 2018 döneminde bireysel emeklilik sistemine 386 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-30.11.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.11.2018 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 30.11.2018 tarihinde 62.267 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



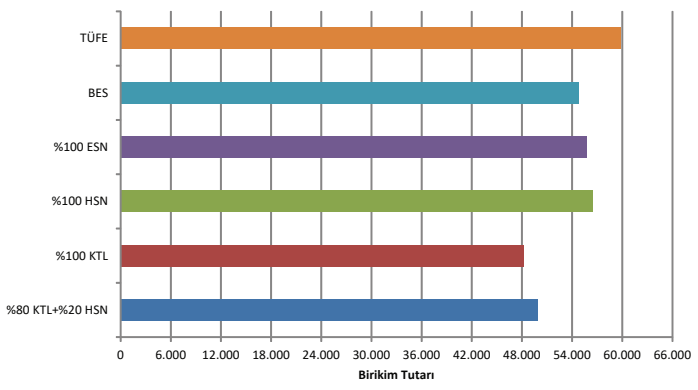


BES'e yönetmelik iyileştirmesi

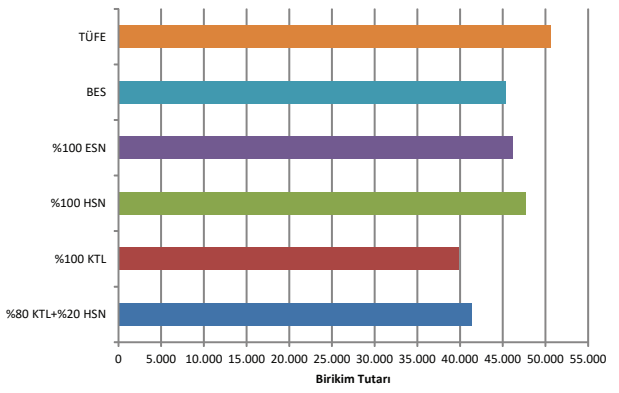
Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan "Bireysel Emeklilik Sisteminde Devlet Katkısı Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" 5 Aralık 2018'de Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.
Yönetmelikle, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki genel uygulamaların iyileştirilmesine ve devlet katkısı süreçlerinde net olmayan bazı operasyonel süreçlerin netleştirilmesine yönelik düzenlemeler yapıldı.
Otomatik katılımda cayma hakkını kullanarak, sistemden ayrıldıkları için adlarına başlangıç devlet katkısı hesaplanmamış çalışanların, sisteme yeniden dahil olmaları halinde, başlangıç devlet katkısının yeniden hesaplanması yönünde düzenlemeye gidildi. Ancak bu düzenleme sadece otomatik katılımda cayma hakkını kullanan çalışanlar için geçerli oldu, bütün sözleşmelerini sonlandırarak sistemden ayrılan katılımcı bu faydadan yararlanamayacak.
Otomatik katılım kapsamında taahhüt olarak hesaplanan devlet katkısının nakde dönme ve ödenme usulleri de belirlenmiş oldu. Yönetmeliğe göre, taahhüt edilen devlet katkısı tutarları, çalışanın taahhüt hesabında takip edilirken, taahhüt edilen tutarlar üzerinden hak ediş oranına göre belirlenen tutarlar çalışanın nakit hesabında takip edilecek. Örneğin; 4 yıldır otomatik katılımda bulunan kişinin altıncı yılına kadar, devlet katkısı hesabındaki tutarın %85'i taahhüt olarak kayıt altına alınırken, %15'i nakit hesabına yönlendirilecek.
Sözleşme, emeklilik şartının yerine getirilmesi nedeniyle veya vefat/maluliyet nedeniyle sonlanması durumunda, devlet katkısı hesabındaki tutarın tamamı nakit hesabına ödenecek.
Emeklilik hakkını kullanarak yıllık gelir sigortasına geçen katılımcılara verilecek olan %5'lik ek devlet katkısı hesaplamasına esas teşkil eden birikim toplamının üst limitinde de değişikliğe gidildi. Değişiklik kapsamında, ek devlet katkısı hesaplamasına esas birikim tutarı, emeklilik hakkının kullanıldığı ayda geçerli brüt asgari ücret tutarıyla sistemde kaldığı ay sayısının çarpımını aşamayacak. Daha önce bu üst limit belirlenirken sistemde bulunulan her yılın kendi brüt asgari ücreti dikkate alınmaktaydı.

"Bireysel Emeklilik Sisteminde Devlet Katkısı Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" ile Otomatik Katılım'da cayma hakkını kullanarak sistemden ayrılanların, sisteme yeniden dahil olması durumunda 1.000 liralık başlangıç devlet katkısına tekrar hak kazanması sağlandı.

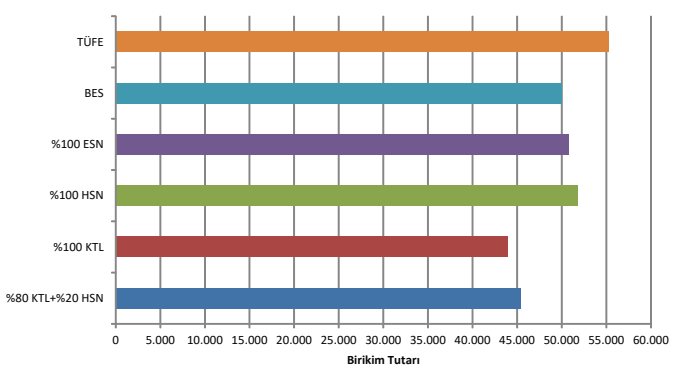
31.01.2006-30.11.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



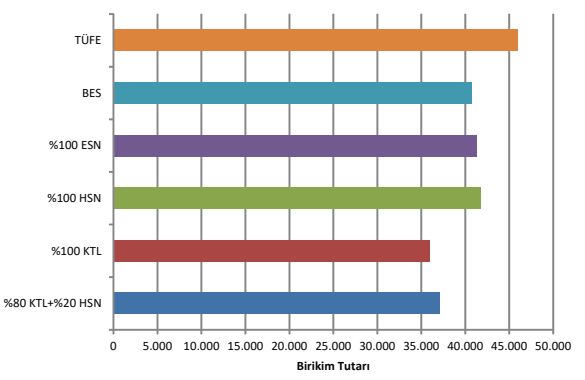
31.01.2008-30.11.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.11.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.11.2018 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.

Yangın havuzunun büyümesi bağımsız eksperlere bağlı

Birçok faaliyet kodunun risk analizi yapılmadan reddedildiğini ve firmalara yangın sigortası yapılmadığını söyleyen **SAB Başkanı Reşit Çakas,** "Sigorta şirketleri riziko değerlendirmelerini bağımsız eksperlik ofislerine vermeli. Böylece bugüne kadar yangın sigortası havuzunun dışında kalmış işletmelerin havuza dahil edilmesi sağlanabilir" dedi.

2018 yılı boyunca fabrika yangınları gündeme gelen konuların başında yer aldı. Suistimal iddialarıyla gündeme gelen fabrika yangınlarıyla ilgili on yıllık istatistiklere ve itfaiye raporlarına bakıldığında, bu yıl gerçekleşen yangın sayısının geçmiş yıllarla hemen hemen aynı ortalamaya sahip olduğu ortaya çıkıyor.

Gerçekleşen yangında suistimal aranmasının gerçekçi olmadığı belirten Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, "Yangın riski aynı oranlarda hem günlük hayatın hem de sigortacılığın riski olmaya devam ediyor. Aslında gerçekleşen yangın adetlerine ve oluşan hasar rakamlarına bakıldığında sigorta sektörünün üstesinden gelemeyeceği ya da sektöre çok sert darbeler vuran rakamlar olmadığı görülecek. Buna rağmen Türkiye'de sigorta şirketlerinin hemen hemen hepsi portföylerindeki yangın paylarının yüksek olmasını istemekle beraber risk kabul süreçlerinde temkinli davranıyorlar" ifadelerini kullandı.

YANGIN SİGORTALARINDA FAALİYET KODU PROBLEMİ

Birçok faaliyet kodunun risk analizi yapılmadan reddedildiğini öne süren SAB Başkanı Çakas, "Potansiyel yangın müşterisinin önemli bir kısmı, hangi önlemi alırsa alsın sigorta şirketleri tarafından faaliyet kodu nedeniyle reddedilip sigorta sisteminin dışında kalıyor. Bu durum, yangın sigortası havuzunun büyümesinin önünde çok büyük bir engel oluşturuyor. Dolayısıyla portföy cılız kalıyor" dedi. Bununla birlikte Çakas'a göre, faaliyet kodu sigortalanmaya uygun olan firmalarda ise başka bir sorun ortaya çıkıyor:

"Yangın sigortası riziko teftişleri, sigorta şirketlerinin kendi içinde oluşturduğu riziko teftiş birimi tarafından yapılıyor. Risk değerlendirmesine giden riziko teftiş birimi, ileride gerçekleşmesi muhtemel rizikodan sorumlu tutulma korkusu yaşıyor. Bu sebeple inisiyatif almıyorlar. Risk değerlendirmesi yaparken de çok hassas davranıyorlar. Öyle ki bir taşınma esnasında kenara konmuş bir koli bile risk değerlendirme raporuna girebiliyor."

Bu durumun acenteleri de dolaylı olarak etkilediğini belirten SAB Başkanı Çakas, "Acenteler daha baştan 'Nasılsa risk değerlendirmesinde sorun çıkacak' düşüncesiyle yangın sigortalarına mesafeli yaklaşıyor. Sonuçta haklı olarak bu havuzun büyümesi için yeterli çabayı sarf etmiyorlar" dedi.

Sigortacılığın doğasında riziko değerlendirmesi yapmadan iş kabulü yapmanın mümkün olmadığını hatırlatan Çakas, "Ancak yangın sigortalarında teknik kâr-zarar sonuçlarının pozitif olmasının sadece riziko değerlendirmelerine bağlı olmadığını da unutmamak gerekiyor. Alınması gereken tüm teknik önlemlere rağmen çok ciddi yangınlar gerçekleşmeye devam ediyor. Gelecekte de bu durum aynen devam edecek" ifadesini kullandı.

YANGIN HAVUZU NASIL BÜYÜTÜLEBİLİR?

SAB Başkanı Reşit Çakas, kısırdöngü olarak ifade ettiği bu durumdan nasıl çıkılabileceğini madde madde anlattı:

"• Sigorta şirketleri riziko değerlendirmelerini kendi bünyelerinden çıkarıp bağımsız eksperlik ofislerine vermeli. Böylece daha rasyonel değerlendirme yapılabilir. Bugüne kadar sigorta havuzunun dışında kalmış işletmelerin havuza dahil edilmesi sağlanabilir.

• Özellikle yangın konusunun sadece bir risk unsuru olmadığı aynı zamanda bir sosyal sorumluluk olduğundan hareketle sigorta şirketleri, itfaiye birimleri, iş güvenliği uzmanlığı firmaları ve bu konuyla ilgili STK ile işbirliğine gidilebilir. Yangın önlemleri ile ilgili eğitimlerin daha ciddi seviyelerde verilmesi sağlanabilir. Unutmamalı ki alınan güvenlik önlemleri ne olursa olsun personel eğitimli değilse riskin gerçekleşmesi kaçınılamaz.

• En önemlisi teknik kâr-zararın pozitif olması; yangın havuzunun büyümesi için mutlaka doğru fiyatlandırma yapmak gerekiyor. Eğer bir yangın sigortası işi riziko değerlendirmesinden geçmişse sigorta şirketleri fiyatlandırma aşamasında çok fazla indirime gidebiliyor ve kimi zaman sadece deprem primiyle poliçe yazılıyor."

Yangın sigortası branşının mevcut koşullarda büyümesinin mümkün olmadığını da sözlerine ekleyen SAB Başkanı Reşit Çakas, "Özetle yangın branşında büyüme ve buna bağlı olarak teknik kâr-zarar sonuçlarının pozitif sonuçlanması için yangın olgusuna daha geniş bir açıdan bakılmalı. Doğru fiyatlandırmalar yapılmalı ve sisteme dahil edilmemiş birçok işletme de havuza dahil edilmeli" görüşünü dile getirdi.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

‘Sigorta farkındalığını artırmayı önemsiyoruz’

TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, vakıf açısından 2018 senesini değerlendirdi ve 2019’a dair hedeflerini paylaştı.

TSEV için 2018 nasıl geçti?
2018 bizim için verimli ve güzel bir yıldı. Vakfımız sigortacılık alanında çok kıdemliden yeni başlayana kadar geniş bir kesime eğitimler sunuyor. Eğitimlerimizi kategorize ederken kişilerin tecrübesi ve teknik bilgisine göre ayırarak hedef kitlelere kolay ulaşılmasını sağlıyoruz ve herkesin eğitim ihtiyacına cevap veriyoruz. Sigortacılık alanına henüz dahil olanlar için Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı’mız var. Burada kişilerin sigorta terimlerine aşina olmasını; sigortacılık ve sigorta hukukunda asgari bilgiye sahip olarak sigorta branşlarını tanımalarını, neyi nerede bulacaklarını bilmelerini amaçlıyoruz. En az 1 yıl deneyimliler içinse vakfımızın en köklü programı olan ve bu yıl 36. dönemini gerçekleştirmekte olduğumuz Temel Sigortacılık Eğitim Programı’nı sunuyoruz. Yaklaşık 9 ay süren ve iki yarıyıldan oluşan programda kişiler ilk yarıyılda tecrübelerini teorik bilgilerle pekiştirirken; ikinci yarıyılda ise branş bazında uzmanlaşıyor.
İlgili branşta 5 yıl ve üzeri deneyim sahibi olanlarla Temel Sigortacılık’ın ilgili branşından mezun olanların katılabileceği İleri Düzey Eğitim programlarımızda ise tecrübeli kişiler branş bazında pratikler eşliğinde tecrübelerini kullanabiliyor.
Son olarak herkesin katılabileceği Kısa Süreli Eğitim Programlarımızı da her ay 10-15 tane farklı branşta 1 ila 3 gün arasında değişen sürelerde sunuyoruz.

2018’de tüm bu programlarınız içinde ne gibi yenilikler yaptınız?
Kısa eğitimlerimizin yıllık planını yaparken çok özenli davrandık. Her çeyrekte her branştan en az 1 eğitim sunduk. Bu sayı ihtiyaca ve talebe göre bazen 3’e de çıkabildi. Daha sonra, dönem içinde gündemde kendine yer bulan konular ile sigorta şirketlerinden gelen talepler üzerine planımızda olmayan eğitimlere de yer verdik.

‘KATILIMCI GÖRÜŞLERİ ÇOK DEĞERLİ’

2018’de İleri Düzey Programlarımızın içeriklerini gözden geçirdik. Katılımcıların geri bildirimleri ve programlarda yaşanan zorlukları göz önünde bulundurarak eğitmenlerimizle toplantılar gerçekleştirdik. Temel Sigortacılık branşları için de aynı uygulamayla içerikleri revize ettik. Katılımcı görüşleri bizim için çok değerli; bu sebeple tüm eğitimlerimizde



anket yapıyoruz. Bu anketlerde katılımcıların eğitmen, içerik ve diğer detayları değerlendirmesini bekliyoruz. Her eğitimden sonra anketleri titizlikle inceliyor; eğitmenlerimize de kendi çıkarımlarını yapmaları adına gönderiyoruz.

Eğitimleriniz yalnızca sigortacılığı mı kapsıyor?
Vakfımızın asıl amacı sigortacılık alanında teknik eğitim ihtiyacını karşılamak; bu sebeple teknik eğitimlerimizi zaten görevimiz olarak sektöre sunuyoruz. Bunun yanında, kişisel gelişim eğitimleri de sektörümüz için bir ihtiyaç. Eskiden de kişisel gelişim alanında eğitimler sunuyorduk ancak açılma oranı düşüktü; yılda en fazla iki üç kez gerçekleştirebiliyorduk. Bunun temel nedeni, kuvvetli tarafımızın teknik eğitimler olması; ancak biz diğer alanda da sektörün yanında olmak istiyoruz. Bu nedenle eğitim konularımızı çeşitlendirmeye ve farklılaştırmaya çalıştık. Gerekli ilgiyi toplayabilmek adına da 1 kişilik katılıma 1 kişilik ücretsiz kontenjan hediye etmeye başladık. Bu uygulamamızı şirketler de oldukça beğendi ve kişisel gelişim eğitimlerimizi açma oranımızı yükselttik. Aldığımız olumlu geri bildirimler doğrultusunda bunu 2019’da da sürdüreceğiz.

‘Kadrajımda Sigorta’yı anlatabilir misiniz?
Kadrajımda Sigorta, ‘Sigorta Haftası’na anlamlı bir etkinlikle katılmak; ‘sigorta’ya olan ilgi ve merakı artırabilmek için düzenlediğimiz fotoğraf yarışmamız. Yarışmayla kişilerin ‘Sigorta nedir?’ sorusuna çektikleri fotoğraflar vasıtasıyla cevap vermelerini bekledik. Kadrajımda Sigorta için web sitesi kurduk; sigortanın nasıl konu edilebileceğini ayrıntılı bir şekilde örneklerle anlattık. Amacımız, fotoğraf üzerinden sigortayı anlatmaktı. Böylece yarışma vesilesiyle sigortayı düşündürdük. İlk kez düzenlememize rağmen ülkenin dört bir yanından toplam 827 fotoğraf yarışmaya katıldı. Derece ve jüri ödülü dahil 33 fotoğraf sergi için seçildi ve Sigorta Haftası boyunca Şişli Nazım Hikmet Kültür ve Sanat Evi’nde sergilendi.

‘İNSANLARIN SİGORTAYI DÜŞÜNMESİNİ SAĞLADIK’

Bizim için önemli bir deneyimdi, çünkü hem insanlara ‘sigorta’yı düşündürdük hem de eğitim dışında önemli bir organizasyonun altından başarıyla kalktık. Bu vesileyle yarışmamıza sahip çıkan tüm sektöre tekrar teşekkür etmek isterim. 2019’da ikincisini düzenleyeceğiz, geçen yıldan farklı olarak, vakfımızın alt katındaki Milli Reasürans Sanat Galerisi’nde gerçekleştireceğiz. Böylece gelenler sergimizi gezme fırsatı bulacak.

Vakıf olarak burs veriyor musunuz?
Temel Sigortacılık Eğitim Programı için, sigortacılık bölümlerinden yeni mezun olmuş ve belli şartları taşıyanlara ücretsiz eğitim alma fırsatı sunuyoruz. İlk kez 2017’de beş yeni mezuna bu bursu verdik; hatta 35. dönem birincimiz de yine burslu gençlerimiz arasından çıktı. Bu yıl da Sigorta Tatbikatçıları Derneği’nin desteğiyle bu sayıyı 7’ye çıkardık. Amacımız başarılı gençlerin aldıkları sigortacılık eğitimini burada da pekiştirmeleri ve sigorta şirketlerinde kendilerini istihdam ettirmek.

2019’da TSEV farklı eğitim programları sunacak mı?
Bu konu üzerinde çalışmalarımız var. Sektörden bildirimlerle iş terimlerinin ele alınacağı bir Sigorta İngilizcesi programımız olacak. Henüz son şeklini vermedik ancak 15-20 saatten oluşan ve birkaç hafta sürecek bir program olacağını söyleyebilirim. Bunun yanında, Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş programımıza modüler olarak bir iletişim dersi ekleme planımız var.

TSEV Müdürü Mehmet Kalkavan, vakfın sektöre sunduğu eğitimlerin yanı sıra, toplumda sigorta farkındalığını artırmak için de çeşitli çalışmalarda bulunduğunu kaydetti. ‘Kadrajımda Sigorta’ yarışmasıyla sigortaya karşı ilgi ve merak uyandırmayı hedeflediklerini söyleyen Kalkavan, yine aynı amaçla sosyal medyayı da etkin bir şekilde kullandıklarını belirtti.

‘SOSYAL MEDYA ÜZERİNDEN SİGORTA KONUSUNDA MERAK UYANDIRIYORUZ’

TSEV olarak sosyal medyayı kullanma düzeyiniz nedir?
Sosyal medyanın kurumlar için günümüzde en önemli alanlardan biri olduğunu düşünüyorum. Duyurmak istediğiniz şeyi en kısa zamanda doğru hedef kitleye ulaştırma konusunda çok etkili bir mecra. TSEV olarak, Facebook, LinkedIn, Twitter ve Instagram hesaplarımız mevcut. İnsanların sigortaya ilgisini çekmek; temel konularda ufak da olsa bilgilendirmek ve merak uyandırmak için sosyal medyayı kullanmaya oldukça özen gösteriyoruz. Branş bazında önemli bilgileri Facebook, Twitter ve Instagram hesaplarımızdan görseller ve sorular eşliğinde yayımlayarak kişilerin ilgisini çekmeye ve ilgili linke tıklayarak bu konuda bilgilenmeleri için yazdığımız metinleri okumaya yönlendiriyoruz. Böylelikle insanların eksik bilgi nedeniyle mağdur olmasını mümkün mertebe önlemeye çalışıyoruz. Ayrıca Facebook üzerinden belirli aralıklarla sigorta konusunda sorular sorarak yarışmalar düzenliyoruz. Doğru bilenler arasından belli sayıda kişiye çekiliş yoluyla çeşitli küçük hediyeler veriyoruz.



'Usta'ların ziyareti

Önceki dönemlerde her biri ayrı ayrı sektörün önemli acente derneklerinin başkan ve yöneticiliğini yapmış olan Veysel Eren, Eyyup Çelik, Hüseyin Duru, Hasan Hoşben, Necmi Üze ve Doğan Şen bu defa da Sigortacı Gazetesi'ni İTO Sigortacılık Meslek Komitesi adına ziyaret ettiler. Komite Başkanı Hüseyin Duru, önümüzdeki dönemde yoğun bir çalışma programıyla acentelerin sorunlarını her platformda dile getirmeye çalışacaklarını ifade etti.



Çocuklar tasarrufu kumbara resimleriyle anlattı

Vakıf Emeklilik tarafından bu yıl dördüncüsü düzenlenen "Kumbara Tasarımı Resim Yarışması"nın ödülleri düzenlenen törenle verildi. Vakıf Emeklilik Genel Müdürlük Binası Fuaye Alanı'nda gerçekleştirilen törende, dereceye giren 5 yarışmacı ödüllerini Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı'nın elinden aldı. Seçilen resimlerden oluşturan serginin açılışı da gerçekleştirildi. 7-10 yaş arası 4 bin 876 ilkokul öğrencisinin 4 bin 934 resim ile katıldığı yarışmada, İstanbul Özel Bilfen Esenşehir İlkokulu'ndan Merve Cantürk birincilik ödülünün sahibi oldu. İlk üçe giren öğrenciler birer bisiklet kazanırken, dördüncü ve beşinci olan öğrencilere de birer scooter hediye edildi.

ÜLKEMİZİN ÜRETİCİLERİ VE ÇİFTÇİLERİNE ÖZEL YENİ BİREYSEL EMEKLİLİK ÜRÜNÜ:

Bereket Emeklilik'ten 'Hasat BES'

Bereket Emeklilik, çiftçilere hasat döneminde ödeme kolaylığı sağlayan yeni ürünü 'Hasat BES'i piyasaya sundu. **Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör**, ürünle beraber hem çiftçileri tasarrufla tanıştırdıklarını hem de onlar için ek faydalar sağladıklarını söyledi.

150 yılı aşkın süredir Türkiye'de çiftçinin her daim yanında olmuş ve olmaya devam eden Tarım Kredi Kooperatifleri, bireysel emeklilikte de iştiraki olan Bereket Emeklilik ile çiftçilerin yanında olmaya devam ediyor.
Bereket Emeklilik, 'Hasat BES' ürünüyle aylık sabit geliri olmayan çiftçiler ile onların eş ve 18 yaşından büyük çocuklarını Bireysel Emeklilik Sistemi ile tanıştırmayı hedefliyor. Ürünle birlikte birikimlerine ek olarak devlet katkısı ile tasarruflarını artırabilecekleri, sosyal güvenlik sisteminin sağladığı emeklilik gelirine ek bir gelire kavuşabilmeleri için sektöre göre düşük kesinti oranına sahip bir emeklilik planı düzenleniyor. Bu emeklilik planına göre çiftçiler aylık düzenli ödeme yapabileceği gibi 6 ayda bir veya yılda bir hasat döneminde ödeme yapabiliyor.

ÇİFTÇİYE HASATTA ÖDEME KOLAYLIĞI

Konu hakkında açıklamalarda bulunan Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, "Çiftçilerimizin gelirinin genel olarak hasata endeksli olduğunu biliyoruz. Bunu göz önünde bulundurarak, aylık sabit ödemeye alternatif olarak çıkarttığımız bu ürün çiftçilerimize hasat döneminde



ödeme imkanı veriyor. Tasarrufa eğilimin düşük olduğu ülkemiz gerçeğinde çiftçilerimizin de tasarrufa yönelmelerini, yaşam standartlarını emeklilik ve yaşlılık günlerinde de devam ettirmelerini sağlayacak bir araç olan Bireysel Emeklilik Sistemi içerisinde bir ürün olarak 'Hasat BES'i çıkarma ihtiyacı duyduk. Bir milyona yaklaşan ortağı olan Tarım Kredi Kooperatifleri'nin yaygın satış ağı ile Bereket Emeklilik'in tecrübesini birleştirerek çiftçilerimizin geleceği için çalışıyoruz" ifadelerini kullandı.

'ÇİFTÇİ KADINLARIMIZIN DA ARTIK GÜVENCESİ VAR'

Bunun yanı sıra, her zaman üretimin her aşamasında yer alan kadınların da sisteme dahil olmasını amaçladıklarını dile getiren Mahmut Güngör, "Hasat BES, tarım hayatının içerisinde olan çiftçi kadınlarımızın da BES ile tanıştırılması, onların da gelecek ile ilgili birikim yapmalarına imkan veriyor. Çiftçilerimizin değerli eşlerinin de yararlanacağı Hasat BES ürünü sayesinde çiftçi kadınlarımız da birikimlerini en iyi şekilde değerlendirebilecek. Ayrıca, ürünün sağladığı ücretsiz check-up imkanından da faydalanabilecek" dedi.
Mahmut Güngör, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Hasat dönemi yerine aylık ödemeyi seçen çiftçilerimizinse ayda 100 lira gibi bir tutar ile bu üründen faydalanması amaçlanıyor. Hasat BES ürünü alan çiftçilerimiz ücretsiz check-up'ın yanı sıra diş check-up paketine de hak kazanıyor. Ayrıca, çiftçilerimizin ihtiyaçlarını karşılayacak veteriner, zooteknisyen desteği, traktör bakım paketi, araç çekilmesi hizmetleri sağlanıyor. Bereket Emeklilik, sermayedarı Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri'nden aldığı güç ile çiftçilerimizi de içine alan daha geniş müşteri kitlesine en iyi kalitede hizmet vermek amacıyla değerlerimizi koruyarak, ülkemize hizmet etmeye devam ediyor."
Hasat BES ürününün satışı, Bereket çağrı merkezinden, bölge müdürlüklerinden ve Tarım Kredi Kooperatifleri aracılığı ile gerçekleştirilecek.



Halk Sigorta ekibiyle Sunset'teydik

Sigortacı Gazetesi aralık ayı köşe yazarları yemeği geleneksel mekanlarımızdan Sunset'te idi. Köşe yazarlarımızın keyifli atışmaları ile 3 saatin nasıl geçtiğini anlamadık. Yemek bitti, hâlâ masada şen kahkahalar yükseliyordu. Aralık ayı yemeğimizde Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan, Genel Müdür Yardımcıları Ömer Sacan ve Habib Çetinkaya bize eşlik etti. Güzel hava ve Boğaz'ın büyüleyici atmosferi bir kez daha hepimizi mutlu etti. (Feyza Kırmızı)

sigortacı gazetesi

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

Art Direktör Feyza N. Kırmızı

Haber Merkezi
Renk Özcan - Umut Deniz Elçi - Oğul Doğa Gökşin

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Grafiker Emre Kaya

Abone / Dağıtım Emine Berber

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak
Timuçin Alpay - Ali Erül - Fazıl Karaman - Eşber Erülgen
Merter Demirdelen - Mehmet Muratoğlu - Okan Utkueri
Samim Ünan - Sema Tüfekçiler - Ali Erhan Tamer -
Meral Öztürk Akbaş -Yakup Sayar

Ulaştırma İrfan Yılmaz

GÜNEŞ REKLAMCILIK ve TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak İş Merkezi Eski Büyükdere Caddesi No:37
Kat: 5 Maslak /İstanbul Tel: (0212) 256 67 67
Fax: (0212) 256 34 33-256 34 46
www.sigortacigazetesi.com.tr
e-mail: info@sigortacigazetesi.com.tr

Yayın Türü Yerel Süreli - Ocak 2019, 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.

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

Hasar talebinden tazminata:

Uygulamada kısaca "TKU" (tıbbi kötü uygulama) veya "malpraktis" sorumluluk sigortası olarak adlandırılan yaptırılması zorunlu sigorta ile ilgili çeşitli hukuksal sorunlara getirilmesi gereken çözümler henüz netlik kazanmış görünmüyor. Yürürlükteki yasa hükümleri ve sigorta genel şartları birçok bakımdan duraksama yaratıyor.

1928 yılında kabul edilen 1219 sayılı Tababet ve Şuabatı Sanatların Tarzı İcrasına Dair Kanun'da 2010'da gerçekleştirilen değişiklikle (Ek Madde 12), hekimlere ve diş hekimlerine zorunlu sorumluluk sigortası yaptırma yükümlülüğü getirilmiştir. Anılan düzenleme aşağıdaki gibidir:

Kamu sağlık kurum ve kuruluşlarında çalışan tabipler, diş tabipleri ve tıpta uzmanlık mevzuatına göre uzman olanlar, tıbbi kötü uygulama nedeniyle kendilerinden talep edilebilecek zararlar ile kurumlarınca kendilerine yapılacak rüculara karşı sigorta yaptırmak zorundadır. Bu sigorta priminin yarısı kendileri tarafından, diğer yarısı döner sermayesi bulunan kurumlarda döner sermayeden, döner sermayesi bulunmayan kurumlarda kurum bütçelerinden ödenir.

Özel sağlık kurum ve kuruluşlarında çalışan veya mesleklerini serbest olarak icra eden tabip, diş tabibi ve tıpta uzmanlık mevzuatına göre uzman olanlar, tıbbi kötü uygulama sebebi ile kişilere verebilecekleri zararlar ile bu sebeple kendilerine yapılacak rücuları karşılamak üzere mesleki malî sorumluluk sigortası yaptırmak zorundadır. Zorunlu mesleki malî sorumluluk sigortası, mesleklerini serbest olarak icra edenlerin kendileri, özel sağlık kurum ve kuruluşlarında çalışanlar için ilgili özel sağlık kurum ve kuruluşları tarafından yaptırılır.

Özel sağlık kurum ve kuruluşlarında çalışanların sigorta primlerinin yarısı kendileri tarafından, yarısı istihdam edenlerce ödenir. İstihdam edenlerce ilgili sağlık çalışanı için ödenen sigorta primi, hiçbir isim altında ve hiçbir şekilde çalışanın maaş ve sair malî haklarından kesilemez, buna ilişkin hüküm ihtiva eden sözleşme yapılamaz.

Zorunlu sigortalara ilişkin teminat tutarları ile uygulama usul ve esasları Sağlık Bakanlığının görüşü alınarak Hazine Müsteşarlığınca belirlenir.

Bu maddedeki zorunlu sigortaları yaptırmayanlara, mülki idare amirince sigortası yaptırılmayan her kişi için beşbin Türk Lirası idari para cezası verilir.

Bu yasal düzenlemeden sonra 2010 yılında "Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Sorumluluk Sigortası Genel Şartları" (kısaca TKUZSSGŞ) yayınlanmış ve zorunlu sigorta bu hükümler çerçevesinde yaptırılmaya/yapılmaya başlamıştır.

Aşağıda yaklaşık dokuz senelik bir uygulama deneyimi ışığında bu sigorta bağlamında ortaya çıkan bazı sorunlara kısaca değinmeye çalışacağız.

10 YILLIK SÜRE AŞIMI

Sorumluluk sigortasının hangi esasa göre işleyeceği sorusundan maksat şudur: Acaba sigorta süresi içinde hangi olgu gerçekleştiği takdirde sigortacı sigorta teminatı sağlamakla yükümlü olacaktır?

Türk Ticaret Kanunu'na göre sorumluluk sigortaları aksi öngörülmedikçe "olay" esasına tabidir (TTK 1473(1)). Diğer bir anlatışla, yasada sigorta süresi içinde gerçekleşmesi lazım gelen olgu "olay" olarak belirlenmiştir. Olay, sorumluluğu sigorta edilen kişinin sorumluluğunun doğmasına yol açan zararın sebebi niteliğindeki olgudur. Bir örnekle açıklamak gerekirse: Hekimin yanlış tanı koyduğu için hatalı ilaç yazmış olduğunu ve bu ilacın düzenli olarak iki ay kullanımı sebebiyle de hastanın zehirlendiğini ve hastanede tedavi görmesi gerektiğini varsayalım. Burada sigorta süresi içinde meydana gelmiş olması gereken olgu TTK'ya göre hekimin hatalı ilaç yazmasıdır. Yoksa zararın söz konusu olması değildir.

Ancak TKUZSSGŞ, yasanın verdiği olanaktan yararlanarak, TKUZSS'yı olay esaslı bir sorumluluk sigortası olarak öngörmemiş, "talep" esasını benimsemiştir. TKUZSSGŞ'nin "B. Zarar ve Tazminat" bölümünde yer alan "Rizikonun Gerçekleşmesi" başlıklı B.1 maddesi uyarınca

"……sigortalının kendisine tazminat talebinde bulunulduğunu öğrendiği ya da zarar görenin doğrudan doğruya sigortacıya başvurduğu anda riziko gerçekleşmiş sayılır."

Bu durumda, bir TKUZSS poliçesinden tazminat ödenebilmesi için hekimin tıbbi hatayı ne zaman yaptığına veya bunun sonucunda zararın ne zaman meydana geldiğine değil, evvela mesleki hata sonucunda oluşan zarar için, zarar gören tarafından ne zaman tazminat istendiğine bakmamız gerekmektedir. Eğer tazminat talebi bir TKUZSS poliçesinin sigorta süresi içinde ileri sürülmemişse, o poliçe devre dışıdır. Tazminat talebine yol açan "olay" ise sigorta süresi içinde meydana gelmiş olmak zorunda değildir. Bununla birlikte TKUZSSGŞ'nin A.1 maddesi sigorta korumasının

"sözleşme tarihinden önceki on yıllık dönemdeki veya sözleşme süresi içindeki mesleki faaliyet nedeniyle verilen zararlara bağlı olarak sözleşme süresi içinde sigortalı hekime yöneltilen tazminat talepleri"

hakkında sağlandığı belirtilmektedir. Buna göre, sigortalının sorumlu olduğu zararla sonuçlanan tıbbi hata, sigorta sözleşmesinin yapıldığı tarihten geriye doğru 10 yıllık bir zaman dilimi içinde de gerçekleşmiş olabilecektir. (Ancak TKUZSSGŞ'nin A.1. maddesinde "10 yıllık dönemin başlangıç anının 30 Temmuz 2009'dan önce olamayacağı" da hükme bağlanmıştır. Bu sebeple, hekim hatası 30 Temmuz 2019'a kadar, en erken 30 Temmuz 2009'da gerçekleşmiş bulunmalıdır.)

Yukarıdaki veriler ışığında özetlersek, TKUZSS'nın sağlayacağı koruma

- Bir yandan tıbbi hatanın sigorta sözleşmesi öncesindeki 10 yıllık süre içinde yapılmış olması ve
- Zarar görenin tazminat istemini sigorta süresi içinde sigortalı hekime karşı ileri sürmüş bulunması üzerine devreye girecektir.

TAZMİNAT SÜRECİ

Sorumluluk sigortaları alanında "tazminat talebi" deyiminden ne anlaşılması gerektiği konusu yasada düzenlenmemiştir.

Yurt dışındaki genel anlayış, zarar görenin uğradığı zarar sebebiyle "sigortalı hekimi sorumlu tutma niyet ve arzusunu ortaya koyan" açıklamalarının yeterli olacağı biçimindedir. Hatta, zararın kuruşlandırılmış olması dahi gerekli sayılmamaktadır. Öte yandan, herhangi bir şekil koşulunun da aranmayacağı ve tazminat talebinin sözlü olarak -mesela telefonda- dahi yapılmış olabileceği kabul edilmektedir. Ülkemiz uygulamasında ise, dava, icra takibi ve noter ihtarı dışındaki tazminat istemleri duraksama yaratmaktadır. Özellikle e-posta, mektup, elektronik mesaj veya telefon gibi iletişim araçların kullanılması halinde durum tartışmalı hale gelmekte ve sigortacıların itirazı ile karşılaşabilmektedir. Buna karşılık, ceza soruşturması sırasında zarar görenin onayladığı tutar üzerinden sigortalı hekime yapılan uzlaştırma önerisi (CMK m. 253) tazminat istemi niteliğinde görülebilir. Aynı şekilde, ceza yargılaması sırasında gerçekleşen zarar görenin onayladığı tutar üzerinden yapılmış uzlaştırma önerisi de tazminat istemi ile bir tutulabilir (CMK m.254).

Türkiye'de birçok halde hekim hakkında yapılan şikayet üzerine idari soruşturma ve/veya ceza soruşturması başlatılmakta ve zarar gören de tazminat davasını bu prosedürün nasıl sonuçlandığını gördükten sonra açmaktadır. Hekim hakkında yalnızca şikayette bulunulmasının ona yöneltilmiş bir tazminat istemi olarak değerlendirilmesi gerekip gerekmeyeceği önemli bir yorum sorunudur. Tazminat isteme niyeti bu aşamada çok belirgin değilse de (şikayet yazılarında hekimden tazminat talep edildiği/edileceği çoğu halde açıkça vurgulanmamaktadır), hekimin şikayet edilmesi ondan tazminat isteminde bulunulmasının başlangıç



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Tıbbi sorumluluk sigortaları (1)

safhasıdır. Şikayetin kısmen dahi olsa haklı görülmesi ve hekim hakkında yönetsel işlem yapılması yahut ceza yaptırımı uygulanmasına karar verilmesi üzerine, çoğunlukla tazminat talebi dava veya icra takibi yoluyla ileri sürülmektedir. Bu yönden bakınca, şikayette bulunma olgusunu tazminat talebi olarak nitelemek mümkündür. Ancak, bu konunun yargı tarafından sınırları bütün duraksamaları ortadan kaldırılacak biçimde açıklığa kavuşturulması lazımdır. Talepten ne anlaşılacağı ve ne zaman yapılmış sayılacağı TKUZSS'nın temel noktalarından biri olduğuna göre, bunun çok açık kurallara bağlanması gereksinimi vardır.

Sorumluluk süreci boyunca gerek tazminat talebi öncesinde gerek bu talep sonrasında sigortalının sorumluluğunun önlenmesi veya azaltılması amacıyla girişimlerde bulunulması doğaldır. Bu girişimler çoğu halde masraf yapılmasını gerektirir. Sigortacının son aşamada kendisinin yararlanacağı bu giderleri de karşılaması lazımdır. Yasa (TTK 144,TTK 1474) ve genel şartlar giderlerin sigortacı tarafından ödenmesine ilişkin kurallar içermektedir.

Genel hüküm niteliğindeki TTK 1448(1), (3) ve (4)'e göre

"(1) Sigorta ettiren, rizikonun gerçekleştiği veya gerçekleşme ihtimalinin yüksek olduğu durumlarda, zararın önlenmesi, azaltılması, artmasına engel olunması veya sigortacının üçüncü kişilere olan rücu haklarının korunabilmesi için, imkânlar ölçüsünde önlemler almakla yükümlüdür.

(2) ……..

(3) Sigortacı sigorta ettirenin birinci fıkra gereğince yaptığı makul giderleri, bunlar faydasız kalmış olsalar bile, sigorta tazminatından veya bedelinden ayrı olarak tazmin etmekle yükümlüdür.

(4)Sigortacı, sigorta ettirenin istemi üzerine giderlerin karşılanması amacıyla gerekli tutarı avans olarak ödemek zorundadır."

Kanımızca TTK 1448 özellikle tazminat isteminin henüz ileri sürülmediği dönemde gerçekleşen masraflar için devreye girebilecektir.

Tazminat istemi ile ilgili giderleri hükme bağlayan TTK 1474 ise şu hükmü içermektedir.

"Sigortalı aleyhine bir istem ileri sürüldüğünde, isteme ilişkin makul giderler sigortacı tarafından karşılanır."

Giderler konusu genel şartlarda da düzenlenmiştir: TKUZSSGŞ'nin "Giderlerin Ödenmesi" başlıklı B.3.1 maddesi uyarınca

"Sigortacı, zararı önleme, azaltma, artmasına engel olma ve rücu haklarının korunmasına yönelik sigortalının yaptığı makul giderleri, bunlar faydasız kalmış olsalar bile, sigorta tazminatından ayrı olarak tazmin eder.

Sigortacı, sigorta ettirenin istemi üzerine giderlerin karşılanması amacıyla gerekli tutarı avans olarak ödemek zorundadır."

Sigortacının avans verme yükümlülüğü ayrıca TKUZSSGŞ'nin "Tazminata İlişkin Avans Verilmesi" başlığını taşıyan B.3.2 maddesinde de düzenlenmiştir:

"Sigortacı, sigortalının talebi üzerine, tazminat talebine ilişkin giderler için avans vermek zorundadır."

Bu iki hüküm arasındaki fark, ilkinin zarar görene ait zararın önlenmesini; ikincisinin ise zarar görenin zarara maruz kaldıktan sonra sigortalı hekime yönelttiği tazminat isteminin sonuçsuz kalmasını sağlamayı hedef tutmasıdır. Sigortacının bu giderleri karşılama yükümlülüğü emredicidir. Bu sebeple mesela sigortalı hekimin görevlendirdiği avukat tarafından istenen makul ücretin karşılanmayacağı kararlaştırılamaz. Ancak tazminat tutarı ile talebe ilişkin giderlerin toplamı sigorta teminat limitini aşarsa, sigortacı aşan kısmı TTK 1474(1) son cümle uyarınca, ancak sözleşmede aşan kısmın da ödeneceği kararlaştırılmış olduğu takdirde karşılayacaktır.

TKUZSSGŞ'nın "Sigortalıya Yardım" başlığını taşıyan B.3.4 maddesi sigortacının sigorta bedelini aşan giderleri ödemesini öngören bir düzenleme içermektedir. Buna göre "Sigortacı dava sonucuna göre yargılama giderlerini ve avukatlık ücretlerini genel hükümler çerçevesinde ödemekle yükümlüdür. Şu kadar ki, hükmolunan tazminat sigorta bedelini geçerse, sigortacı bu masrafları sigorta bedelinin tazminata oranı dahilinde öder."

SİGORTACI "AVANS" VEREBİLİR

Sorumluluk sigortalarında, sigortacı aşağıdaki edimleri üstlenir:

- Haklı tazminat istemleri söz konusu ise sigortalının kurtarılması
- Haksız tazminat istemleri ileri sürülmüşse, bu istemlerin haksız veya aşırı oldukları ölçüde sonuçsuz bırakılması.

Sorumluluk sigortacısının zarar görene ödeme yapma edimi, en erken sigortalıya karşı bir tazminat talebi yöneltildikten sonra söz konusu olur.

- Tazminat isteminin yerinde olduğunu belirleyen sigortacının gecikmeden ödeme yapması lazımdır.
- Buna karşılık eğer tazminat isteminin haksız veya aşırı olduğu saptanmışsa, sigortacı haksızlık veya aşırılık ölçüsünde talebe karşı savunma yapılmasını kararlaştırabilir ve yargının bu hususta vereceği kararı bekleyebilir.

Bu noktada hemen vurgulayalım ki "Tazminat Ödeme Borcu" başlıklı TTK 1427'de yer alan sigortacının tazminat ödeme borcunun ne zaman muaccel (istenebilir) hale geleceğine ve sigortacının avans vermesine ilişkin düzenleme (TKUZSSGŞ B.3.3 maddesinde de aşağı yukarı aynı ifadelerle tekrarlanmıştır) sorumluluk sigortalarına uygun düşmemektedir ve bu sigortalarda uygulanmaması lazımdır. TTK 1427'nin ilgili fıkraları aşağıdadır:

(2) Sigorta tazminatı……, rizikonun gerçekleşmesini müteakip ve rizikoyla ilgili belgelerin sigortacıya verilmesinden sonra sigortacının edimine ilişkin araştırmaları bitince ve her hâlde 1446'ncı maddeye göre yapılacak (rizikonun gerçekleştiğine ilişkin) ihbardan kırk beş gün sonra muaccel olur. …….. Sigortacıya yüklenemeyen bir kusurdan dolayı inceleme gecikmiş ise süre işlemez.

(3) Araştırmalar, 1446'ncı maddeye göre yapılacak ihbardan başlayarak üç ay içinde tamamlanamamışsa; sigortacı, tazminattan veya bedelden mahsup edilmek üzere, tarafların mutabakatı veya anlaşmazlık hâlinde mahkemece yaptırılacak ön ekspertiz sonucuna göre süratle tespit edilecek hasar miktarının veya bedelin en az yüzde ellisini avans olarak öder.

Aşağıda göreceğimiz gibi, sigortacı riziko bildiriminin kendisine ulaşmasından sonra beş gün içinde bu tazminat istemi hakkında karar verip sigortalı hekime bildirmek zorundadır (TTK 1476(1)). Şu halde sigortacı edimlerini kural olarak bu beş günlük sürenin sonundan başlayarak yerine getirmek durumundadır. Fakat, yine aşağıda altını çizeceğimiz gibi sigortacı, eğer öyle uygun görürse, sigortalı aleyhindeki istemin haklılığının ancak yargı kararıyla saptanması üzerine karşılanmasını da tercih etmiş olabilir. Bu son halde, tazminat ödemesi belki de rizikonun gerçekleşmesinden seneler sonra söz konusu olacaktır.

Bu noktada sigortacıların, sorumluluk sürecinin uzunluğundan, bütün bu süre boyunca karşılık ayırmak gereğinden zaman zaman yakındıklarını da belirtelim. Kanımızca süreci kısaltmak mevcut koşullarda pek mümkün görünmemektedir. O sebeple çözüm daha çok zarar görenlerle uzlaşmada yatmaktadır.

Öte yandan, sorumluluk sigortalarında sigortacının "avans" ödemesi de gerekmez. Eğer zarar görenin tazminat istemi yerinde ise sigortacı hemen ödeme yapmak zorundadır; bu istem yerinde görünmemekte ise yargı kararının kesinleşmesini bekleyecektir. Ancak bu bekleme süresince teminat göstermesi lazım gelebilir.

Tıbbi sorumluluk sigortaları yazımın devamı, gelecek ayki yazımda.



İLKAY AYDOĞDU
ilkay.aydogdu@gmail.com

Kişisel verilerin korunmasında dağıtım kanallarının sorumlulukları

KİŞİSEL Verilerin Korunması Kanunu'na (KVKK) uyum için alınması gereken aksiyonlardan bir önceki yazımda bahsetmiştim. Bu yazımda dağıtım kanallarının (acente/broker) sorumluluklarından bahsetmeye çalışacağım.

Öncelikle, KVKK aslında kişisel veri yani müşteri verisini toplayan, işleyen ve saklayan tüm gerçek ve tüzel kişilerin uyması gereken bir kanundur. Dolayısı ile dağıtım kanalları da duruma göre veri sorumlusu ya da veri işleyen rolünü üstlenirler (bu rollerin detaylı tanımları KVKK'da yer alıyor). Örneğin bir acente birden fazla şirket için temsil yetkisini kullanıyor, müşteri verisini kendi bilgi sistemlerinde (yazılım ya da excel dosyası olabilir) saklıyor ise, veri sorumlusu olarak nitelendirilir. Bu yüzden, aynı sigorta şirketi gibi müşterisini aydınlatma ve gereken hallerde açık rızasını alma; işleme amacı dışında aldığı tüm verileri silme, yok etme gibi yükümlülükleri doğar. Ek olarak, eğer dağıtım kanalının 50 kişiden fazla çalışanı var ise, veri sorumluları siciline kaydolması da gerekiyor (detayları Veri Sorumlulari Sicili Hakkinda Yönetmelik'te görebilirsiniz).

Ayrıca, gerek kanun gerekse Kişisel Verilerin Korunması Kurulu'nun bugüne kadarki ilke kararları, dağıtım kanalları ve iş ortaklarının da şirket ile birlikte müştereken sorumluluğu bulunduğunu işaret ediyor. Bu nedenle, şirketler mevzuata uyumsuzluktan doğabilecek cezaları iş ortağına rücu etme yönünde bir adım atabilir, hatta birçok şirket iş ortakları ile imzaladığı sözleşmelerine bunu içeren maddeleri eklemeye başladı.

Bu nedenlerle, dağıtım kanallarının da dikkat etmesi gereken hususları kısaca sıralamak isterim:

* Çalışan sayınız 50 kişiden fazla ise Veri Sorumluları Sicili'ne kayıt işlemleri hakkında bilgi edinin.

* Veri sahiplerine yani müşterilerinize, kişisel verilerin toplandığı esnada verilerin hangi amaçla işlenecekleri konusunda bilgilendirme yapılması gerekiyor, bunun için şirketlerden aydınlatma metinlerini mutlaka temin edin ya da kendi metninizi oluşturun. Sağlık verisi gibi özel nitelikli kişisel veriler için müşterinizden "açık rıza" almalısınız, bu amaçla şirketten ilgili dokümanları temin edin ya da kendi metinlerinizi oluşturun ve ıslak imzalı rızayı saklayın.

* Kişisel veri işleme şartlarının ortadan kalkması durumunda yani poliçenin iptali durumunda kişisel verilerin resen veya veri sahibinin talebi üzerine anonimleştirilmesi, silinmesi veya yok edilmesi gerekmektedir. Bu konuda çalıştığınız şirketlerden destek alın.

* Veri sahiplerinin Kanun kapsamındaki hakları ile ilgili talepte bulunmaları durumunda ilgili talebin en geç 30 gün içerisinde sonuçlandırılması gerektiğinden, talebi şirkete hemen bildirin.

* Kişisel verilerin hukuka aykırı olarak işlenmesini ve bu verilere hukuka aykırı olarak erişilmesini engellemek için Kanun uyarınca, gerekli teknik ve idari tedbirlerin alınması gerekmektedir. Sizlere ve çalışanlarınıza ait kişisel bilgisayar, e-posta, telefon vb cihazlarda karmaşık parolalar kullanın (Büyük ve Küçük harf, Rakam (0-9) ve Alfanümerik karakterleri beraber kullanın). Kişisel veri içeren dokümanların fiziksel kopyaları kilitli ve yetkisiz erişimleri engelleyecek şekilde tutun; kullanım gereksinimi sona erenleri imha edin.

* Mümkün oldukça kişisel veri içeren belgeleri (özellikle nüfus cüzdanlarında arka yüz) fotokopi, USB, harici bellek vb ile çoğaltmaktan kaçının.

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



Aft ve boğaz enfeksiyonlarında, yanık ve yaralarda etkili. Arılar bize bal, propolis, polen, arı sütü, balmumu ve arı zehiri gibi yararlı ürünler sağlamakta. Bunlardan, son yıllarda gün geçtikçe değeri anlaşılan ve artan propolisten kısaca bahsedeceğim.

PROPOLİS

Propolis nedir?
Propolis, arıların çevrelerindeki değişik bitkilerin filiz ve tomurcuklarından topladığı yapışkan, kahverengi veya koyu yeşil renkli, reçinemsi bir maddedir. İşçi arılar bitkilerden topladıkları bu maddeyi arka ayaklarında kovana taşır, salyalarındaki enzimleri ile yapısında bazı değişiklikler meydana getirir, balmumu ile karıştırır, kovanın genellikle alt kısımda biriktirirler. İşçi arı bir seferde kovana ancak 10 mg civarında propolis getirebilir.

Elde ediliş
En çok Çin, Arjantin, Brezilya, Kanada ve Doğu Avrupa ülkelerinde ticari amaçlı olarak elde edilmektedir. Son yıllarda ülkemizde de üretilmeye başlanmıştır. Propolis doğrudan kullanılmaz. Ham propoliste reçinenin yanında mum, uçucu yağ, polen bulunur. Su, alkol gibi çözücülerle etkili kısımlar alınır, balmumundan ve diğer katı maddelerden kurtarılır. Dolayısıyla etkisi bu işlemde kullanılan çözücüye de bağlıdır. Su ekstreleri daha etkilidir. Bir kovandan 50-250 g arasında propolis elde edilebilir.

Kimyasal yapı
Kimyasal yapı, elde edildiği ülke veya bölgenin bitki örtüsü, iklim ve mevsime göre değişiklik göstermektedir. Değişik kökenli propolislerde, değişik yapıda polifenoller başta olmak üzere 300 civarında madde bulunduğu gösterilmiştir. Kimyasal yapıları farklı olmasına rağmen, hepsi antimikrobiyal, antienflamatuvar, antioksidan etkilere sahiptir.

Kullanılış
* Merhemleri yara iyi edici olarak, yanıkta, akneye karşı, uçukta,
* Şurup ve kapsülleri soğuk algınlığında,
* Spreyleri boğaz enfeksiyonlarında,
* Sprey ve merhemleri aftlara karşı,
* Ağız suları ve diş macunları ağız sağlığı için,
* Merhemleri kadınlardaki genital virüslere karşı yaygın bir şekilde kullanılmaktadır.

Propolisin, yukarıdaki kullanılışlarını açıklayan, antimikrobiyal, antiviral, antioksidan, enflamasyon giderici etkilerinin bulunduğu çok sayıda araştırma ile gösterilmiştir.
Propolisin başka etkileri de var. Ama bu etkilerle ilgili araştırmalar yeterli sayıda değildir. Kozmetiklerde ve sağlıklı içeceklerde de kullanıldığını belirtmekte yarar var.

Tavsiyem
Bilhassa, aft ve boğaz enfeksiyonlarında, hemen sentetik maddelerden hazırlanmış gargaraları kullanmayın, eczacınızdan propolis spreyi isteyin. İyi sonuçlar alacaksınız.
Sağlık ve mutluluk dileklerimle.

SAĞLIKLI LEZZETLER

KİLO VERDİREN PARMESANLI ENGİNAR SALATASI

MALZEMELER:

2 Çay Bardağı Kuru Börülce
Yarım Demet Dereotu
Yarım Demet Maydanoz
1 Adet haşlanmış Enginar
3 Adet Kornişon Turşu
50 gr Parmesan
Yarım Limonun Suyu
1 Yemek Kaşığı Zeytinyağı
1 Tutam Deniz Tuzu
1 Tutam Karabiber
4 Adet Siyah Zeytin



Vücudumuza faydaları saymakla bitmeyecek enginar sofralarımızın vazgeçilmezleri arasında her zaman ilk sıralarda yer almaktadır. Enginar Türk mutfağında özel bir yere sahiptir. Saç bakımından idrar zorluğuna kadar birçok sorununuza yardımcı olacak bitkilerden biri de enginardır. Beslenmesine özen gösteren ve diyet yapan kişilerin sıklıkla tercih ettiği enginarın Latince adı "Cynara Scolymus"dur. Enginar, kuru börülce ve dereotunun muhteşem uyumundan oluşan son derece sağlıklı ve kilo vermenize yardımcı olacak bir salata reçetesini kendine has yorumuyla yarattığı lezzetler ve benzersiz sunumlarıyla öne çıkan Gönenli Peynircm'in ortaklarından Altuğ Yılmaz'dan sizler için aldım.

HAZIRLANIŞI

Kuru börülcemizi 20 dakika haşlayıp suyunu süzelim. (Geceden ıslamaya gerek yoktur) Enginarımızı haşlayalım. Dereotu ve maydanozları çok ince olmayacak şekilde doğrayalım. Kornişon turşusunu ister yuvarlak ister ince şeritler halinde doğrayalım.
Önce börülceden başlamak üzere malzemelerimizi güzel bir salata tabağına itinayla koyalım, tüm malzemeler yerleştirildikten sonra en üste enginar ve zeytinlerimizi yerleştirelim. Sıkma zeytinyağı, limon suyu ve karabiberi ekledikten sonra salatamızın üzerine parmesan peynirimizi rendeleyerek servise hazır hale getirelim.



25 TL

SEZEN AKSU

26 Haziran 2018'de, Sezen Aksu'nun resmi YouTube kanalında peydepey yayınlanmaya başlanan "Demo" albümü piyasaya sürüldü.



60 TL

BTS

Ülkemizde ve dünya çapında büyük bir hayran kitlesine sahip olan Güney Koreli grup BTS'in 'Face Yourself' albümü büyük ilgi görüyor.

YERLİ

1- DEMO - Sezen Aksu
2- Ve Nazan Öncel Şarkıları - Çeşitli Sanatçılar
3- Serenat - Fatih Aydın
4- Dönersen Islık Çal - Manuş Baba
5- Şebnem Ferah - Parmak İzi
6- Maya - Mabel Matiz
7- Kehanet - Buray
8- İnsan Gelir İnsan Geçer - Sena Şener
9- Bendeniz Best Of Vol.1 - Bendeniz
10- Uzun Hikaye - Deniz Seki

YABANCI

1- BTS - Face Yourself
2- Ariana Grande - Sweetener
3- Evgeny Grinko - Evgeny Grinko
4- LP (Laura Pergolizzi) - Lost On You
5- Nicki Minaj - Queen
6- One Direction - Four
7- Taylor Swift - Reputation
8- Lana Del Rey - Honeymoon
9- Beyonce - Lemonade
10- Various Artists - Christmas Hits Plak

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Son *Ayşe Kulin*

"Ben seni hiç unutmayacağım, sen beni hiç hatırlamayacaksın…" Ayşe Kulin'in heyecan verici kaleminin, sürükleyici anlatımının doruk noktalarından biri Son! İçinde tuhaf bir sıkıntısı olanların, memleketin hallerine dertlenenlerin, birini hep son gördüğü haliyle hatırlayacağını bilenlerin, ülkeden ülkeye savrulanların, aşk yerine umutla yetinmek zorunda kalanların hikâyesi. Denize doğru akarken birbirine karışan nehirlerin, tesadüflerin, denk gelişlerin, kesişmelerin, hiç unutmayanların, kördüğümleri çözmeyi dileyenlerin romanı Son!



304 sy. 30 TL

Tüfek, Mikrop ve Çelik

Jared Diamond

Dünya üzerinde yaşayan bütün insanların 13 bin yıllık tarihi… İnsanlık tarihi, devletler, savaşlar, keşifler, icatlar ve yeniliklerle doludur. Ancak insanlık tarihi nasıl başladı ve nasıl şekillendi? Anadolu ve Orta Doğu coğrafyası tarihin akışında neden bu kadar önemli? Neden Avrasya'da atlar evcilleştirilebilirken Afrika'da zebralar evcilleştirilemedi? Neden Amerika kıtasının yerlileri Avrupa'yı istila etmedi de tersi oldu? Neden bazı toplumlar zenginken diğerleri fakir kaldı?



664 sy. 46 TL

Küçük Şeylerin Büyük Dünyası *Hasan Atabaş*

Makro fotoğrafçılığı tercih edenler, sıra dışı bir dünya ile tanışmanın ve güzelliklerle buluşmanın hazzını yaşarlar. Çünkü makro fotoğraf çekmeyi sağlayan araçlar şaşırtıcı, büyüleyici, eşsiz bir dünyaya açılan pencerelerdir.... Makro fotoğrafçılık yoğun çalışmayı gerektirir ama onunla uğraşanlar, öbür fotoğrafçılara göre, daha çok ayrıcalıklı anlar yaşarlar. Bu yüzden de makro fotoğrafçılık, her fotoğrafçının mutlaka denemesi gereken bir alandır.



304 sy. 52 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



AKM inşaatı

ATATÜRK Kültür Merkezi, 1946 yılında temeli atılıp 10 yıl tahsisat yokluğundan beklemiş ve 1969 yılında tamamlanmış ancak bir yıl sonra çıkan yangın nedeniyle 1977 yılına kadar faaliyetlere kapatılmıştır. 1999 depreminden sonra güçlendirme, yıkılıp yeniden inşa edilme gibi alternatif çalışmalar sonuç vermeyince 2007 yılında faaliyeti durduruldu. Nihayet, 2017'nin sonlarında Atatürk Kültür Merkezi'nin tasarımcısı merhum mimar Hayati Tabanlıoğlu'nun oğlu Murat Tabanlıoğlu tarafından tasarlanan proje ile çözümlere uzlaşma sağlanmış gözükmektedir. Bu projeye göre yeni AKM'de 1300 kişilik eski salon, 2500 kişi olarak inşa edilecek. Konser salonları, tiyatro salonları, sinemalar, kütüphaneler, tasarım dükkânları ve kafeler, restoranlar bulunacak. Ek binada ise 800 kişilik tiyatro salonu, 1000 kişilik konferans salonu, 285 kişilik sinema salonu, 250 kişilik oda tiyatrosu, sergi salonu, kütüphane ve 885 araçlık otopark yer alacak. AKM tek bir binadan, geniş kapsamlı büyük bir komplekse dönüşecek. Atatürk Kitaplığı ve Teknik Üniversite'nin yer aldığı kongre vadisi yönünde ikinci bir meydan oluşacak ve bu kademeli binaların üzerinde bir park yer alacak.

Dünyanın tüm gelişmiş ülkeleri meydanları ile anılır. AKM'nin yeni tasarımında meydana kurulacak dev ekrandan halk, çimlerde, banklarda otururak veya ayakta içerideki programları izleme fırsatı bulacak. Böylece Taksim Meydanı da uluslararası bir değer kazanmış olacak. Bu tasarımın 2019 un ilk çeyreğinde bitirileceği planlanıyor.

Yukarıdaki bölümü, Şubat 2018 sayımızda yayınlanan İSTANBUL'UN TARİHİ ANITLARI – 5 başlıklı yazımdan aynen aldım. Temelinin atıldığı tarihten itibaren geçirdiği evreleri de kapsayan bu yazımı alacağı şekil sebebiyle bir müjde gibi görerek kaleme aldım. Zira İstanbul'un değil, Türkiye'nin bu en ünlü meydanının yapılan alt geçit çalışmaları sonucunda geldiği çıplak hale bir kısım kamuflaj olacağı ümidi veriyordu.

Yapılacak kompleks dışında, çevre çalışmaları ilede meydanın çehresini tamamen değiştirecek gibiydi.

Gel gör ki 2019'un ilk çeyreğinde bitmesi planlanan bu programın, 2018'in son ayında, kelimenin tam anlamına uygun olarak, yerinde yeller esmektedir... Turizm Bakanı aralık ayında ihalesini bitirileceğini söylüyor.





Levent'e göre 3 derece daha yüksek olduğu söylenen Göztepe havasının ılıman etkisinden olsa gerek, "Et tekraru ahsen, velevkâre yüzseksen" savsatası ile "Nardugan Bayramı"yazımı bu yılbaşı da tekrarlamaya utandım...

Yeni yılın tüm Sigortacı Gazetesi ailesi mensupları ve yakınları ile okurlarına ve okumayanlarına da sağlık, mutluluk, başarı ve huzur getirmesini dilerim...

BUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Antik Roma döneminde ortalama insan ömrü 35 yıldı.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

"Bütünleşmiş değer" için tehlikeli hastalıklar örneği...

***BUGÜNLERİN** getirisi, değer üretiminden çok uzakta. Önümüzdeki günlerde sigorta şirketleri dahil, her işletmenin başarısı, sadece değerlerle ilişkili olacaktır.*
Değer kavramı ihtiyacın çeşitliliğine göre değişmekle birlikte, genel olarak tanımlandığında, bir şeyin önemini belirlemeye yarayan soyut ölçü, bir şeyin değdiği karşılık veya bir şeyin parayla ölçülebilen karşılığı olarak ifade edilmektedir. Dar anlamda ve özetle; bir gereksinmeye karşılık yüksek ve yararlı nitelik yaratmaktır. Sorumuz ise: Değer kavramını bu kadar önemli kılan nedir?
İş anlayışında değer kavramını üç farklı evrede değerlendirebiliriz: Üretime dayalı bir dönem ve ürün veya hizmetin kullanıma açılmasıydı ki, bu dönemde üretim ağırlıklı iş anlayışı yaygındı. Başka bir ifadeyle ihtiyaç kadar üretiyor, tüketilmesi için ekstra bir çaba gerekmeksizin tüketilmesini bekliyordunuz.
İkinci evre, rekabete dayalı, aynı mal ve hizmetleri sağlayan birden fazla üreticinin olduğu bir dönemdi.
Üçüncü evre ise sadece ihtiyaca karşı denk gelen bir üretimden çok, ihtiyaçta fark yaratan, sadece ihtiyacın görünen kısmıyla değil, onu tamamlayan ihtiyaçları da gidermek için tasarlanan "bütünleşmiş değerler"in sözkonusu olan bir süreçten bahsedilmekteydi.
Bütünleşmiş değerlere, sigortacılıkla ilgili "manidar" sayılabilecek bir örnek vermek istiyorum.
"Prudential Finance" şirketinin Kanada'daki sigorta operasyonlarının başkanı olan Ronald D. Barbaro, kendi döneminde (1985-1990) ciddi bir yaratıcılık yaklaşımıyla hayat sigortalarında "bütünleşmiş değerler" için önemli bir düşünce devrimi gerçekleştirmiştir. Hayat sigortacılığında, geleneksel bir yaklaşım olan, sigortalıya taahhüt edilen teminat tutarlarının kişinin ölümünden sonra hak sahiplerine ödendiğini hepimiz bilmekteyiz. Evet, 120 yıldır hiç değişmeden o günlere gelmiş bu fikir, Ronald Barbaro tarafından ortaya atılan "Yaşarken Ödeme" fikriyle birlikte yeni bir boyut kazanmış ve geleneksel olan yaşam sigortaları alanında çok önemli bir değişime imza atılmıştır.
Don Barbaro, artık hak edilen teminat tutarlarının aileye veya diğer hak sahiplerine ödenmesi yerine, poliçe sahibinin ölümcül hastalıklardan birisinin riski altında olduğu tespit edilirse, kendisine de teminat tutarının %75'inin ödenmesi gerektiği kavramını ortaya attı. Böylece hastaya gereken özenli bakım veya tedavi harcamaları için gerekli paranında tedariğinin sağlanmış olması fikri gerçekleşmiş oluyordu. Bu kavram, hayat sigortacılığında bir devrim oldu ve Barbaro'nun 1990 yılında ABD'deki Prudential şirketinin başına getirilmesinin nedenlerinden birisiydi.
Yaşam sigortalarını, insanların yaşamları ve değerleriyle bütünleştiren bu kavramla, sigortalılar hem çok önemsediği bağımlıları için değer yaratmış oluyor hem de yaşamları sırasında karşı karşıya kaldıkları yaşamsal riskleri de, yaşarken güvence altına almış oluyordu. Bütünleşmiş değerlere örnek olan sigortacılık anlayışında Ron Barbaro, basit bir kavram değişikliği yaratarak, hayat sigortalarının ölümle ilişkisinin ötesinde yaşamın da önemini vurgulayarak, büyük bir yaratıcılığa ve yeniliğe imza atmış oldu.
Bu anlatıkklarımı manidar olarak nitelememin nedeni ise; hayat sigortacılığında "tehlikeli hastalıklar" veya "Kritik Hastalıklar" olarak bilinen bu yaşam güvencesinin, ülkemizde halen yeterince yaygınlaşmadığı ve sigortalılara tam olarak anlatılamadığıdır. Belki bunun devamında şöyle bir soru sormak gerekebilir. Biz sigortacılar, kendimiz bunu ne kadar önemsiyoruz? Şimdi, bütünleşmiş değere ve devamında hayat sigortacığına şöyle bir **"Önerim"** de olabilir: Türkiye'deki hayat sigortacılığı üretiminin içinde %82'lik bir payla kredi hayat sigortacılığı yer almaktadır. Biliyoruz ki, kredi hayat sigortalarındaki bu yüksek payda bankalar üzerinden yapılan satışlarla gerçekleştirilmektedir.
O halde, bu tür hayat sigortalarında, tehlikeli hastalıkların da içinde yer aldığı veya birlikte vefata dayalı bir hayat sigortası geliştirerek, banka müşterilerine öldükten sonra ödenen teminatın yanı sıra, kritik bir hastalığa yakalandığında ve devamında çalışamaz ya da gelir elde edemez duruma geldiğinde de, kendisinin teminat altına alındığı ve yaşarken dahi para alabileceği söylenebilir...

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

Qualcomm'dan Apple'a patent sürprizi



Dünyanın en büyük teknoloji şirketlerinden Apple ve Qualcomm, özellikle Çin özelinde büyük bir patent kavgası içerisinde bulunuyor. iPhone'larda kullanılan teknolojiler ve ödenmeyen lisans paraları odaklı bu olayla alakalı çok önemli bir gelişme yaşandı. Kısa süre önce bir açıklama yapan Qualcomm, Apple'a karşı önemli bir zafer elde etmiş gibi görünüyor. Çünkü Çin mahkemesi patent ihlali konusunda Qualcomm'u haklı bulduğunu açıklamış durumda. Apple'a göre henüz yüzde 100 karara bağlanmayan bu gelişme, şirketin Çin'deki iPhone 6S, iPhone 6S Plus, iPhone 7, iPhone 7 Plus, iPhone 8, iPhone 8 Plus, ve iPhone X satışlarını durdurmasına kadar gidiyor.



Netflix'ten rekor

Orijinal içerikleri ve bu içeriklere ayırdığı cömert bütçelerle sık sık gündeme gelen Netflix, bu iddialı harcamalarının karşılığını yavaş yavaş alıyor gibi görünüyor. Sensor Tower'ın paylaştığı verilere göre, firmanın iOS ve Android uygulamalarındaki kullanıcı harcamaları dünya genelinde yaklaşık olarak 86.6 milyon dolara ulaşmış durumda. 2018 Kasım ayı verisini 2017 Kasım ayı verisiyle kıyasladığımızda yüzde 77'lik bir artış görünüyor. Firmanın 2017 Kasım mobil geliri 49 milyon dolar olarak belirtiliyor. Bu sonuçlar da firma için yeni bir rekor anlamına geliyor.

LG'nin dayanılmaz hafifliği: LG Gram

Firmanın uzun süredir satışı yapılan Gram ailesi taşınabilirliğe odaklanıyor. İşte bu ailenin en yeni üyesi LG Gram 17, bu konuda sınırları zorluyor. Tam 17.3 inç bir ekran üzerine kurulan dizüstü, 1.33 kg gövde ağırlığı ve 17.8 mm kalınlığıyla dikkatleri fazlasıyla üzerine çekiyor. Birçok 15 inç dizüstü bilgisayardan daha ince olan model, taşınabilirlik açısından kullanışlı görünüyor. Windows 10 cihaz, magnezyum alaşım bir gövde kullanıyor. 17.3 inç ekranda 2560×1600 çözünürlük sunan model, Core i7-8565U işlemci, Intel UHD Graphics 620 ekran kartı, 16 GB DDR4-2400 RAM ve 512 GB SATA SSD ile alınabiliyor.



Instagram kullanıcı sayısında 5'inciyiz

Dünya genelinde 1 milyar kullanıcı barajını aşan Instagram, en popüler sosyal ağlardan biri. Peki Instagram'ı en çok kullanan ülke hangisi dersiniz?

Aylık Instagram kullanıcı sayısına göre ülkelerin tam listesi:

1) Amerika - 121 milyon
2) Hindistan - 71 milyon
3) Brezilya - 64 milyon
4) Endonezya - 59 milyon
5) Türkiye - 37 milyon
6) Rusya - 32 milyon
7) Japonya - 25 milyon
8) İran - 24 milyon
9) İngiltere - 23 milyon
10) Meksika - 21,9 milyon



Xiaomi Mi 8 Pro Türkiye'de satışa sunuldu

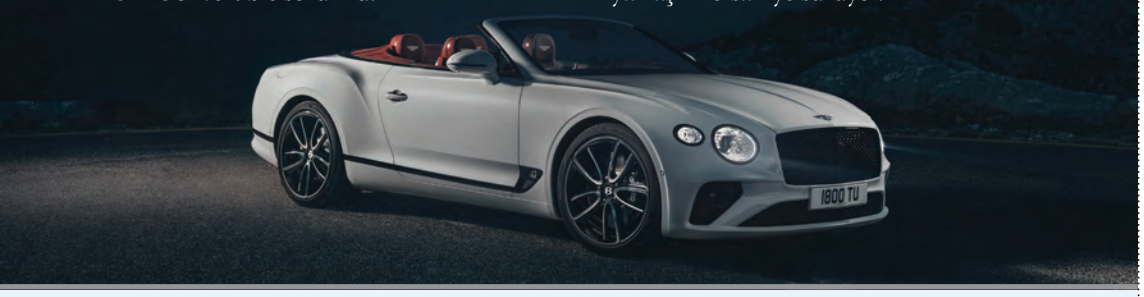
Mi 8 SE, Mi 8 ve Mi 8 Explorer Edition yanına Mi 8 Lite ile beraber daha sonra eklenen Xiaomi Mi 8 Pro, ithalatçı garantili olarak Türkiye'de satışa sunuldu. Büyük bir internet sitesinde satışa açılan telefon, 8 GB RAM ve 128 GB için tam 4.999 TL satış fiyatına sahip. Bu açıdan oldukça pahalı olduğu görülen modelin, bu fiyatla işi zor görünüyor. Şimdilik siyah rengiyle satışı yapılan telefon, çok sevilmeyen çentikli tasarımı kullanıyor. Firmanın, Snapdragon 855 işlemci ve 48 megapiksel kamera üzerine kurulan Mi 9 modeli üzerinde de aktif olarak çalıştığı biliniyor.



Bentley Continental GT Convertible

Bentley denilince akla ilk gelen isim olan Continental, geçtiğimiz yılın Frankfurt Otomobil Fuarı'nda yeni jenerasyonuyla karşımıza çıkmıştı. Hız limitlerini 333 km/s'e çeken GT rozetli bu önemli isim önümüzdeki yıl itibarıyla üstünü açarak yoluna devam edecek. Bu görevdense, şu anda karşımızda duran 2019 Continental GT Convertible sorumlu.

Teknik altyapı olarak Coupe versiyonuyla aralarında hayati olarak nitelendirebileceğimiz bir farkı barındırmayan Convertible, performans rakamları ve donanımlarıyla fark yaran bir otomobil olacak. Kumaş tavan yapısıyla rüzgarı hissetmek isteyenlere hizmet edecek olan otomobilde, tavanın açılma süresi yaklaşık 19 saniye sürüyor.



Türk öğrenci Apple'da açık buldu

iOS 12.1.1 güncellemesinde SafariViewController ile ilgili bir açık keşfettiğini söyleyen Yılmaz, kullanıcıların genelde bunu günlük hayatta kullandıklarını ancak bu durumun farkında olmadıklarını dile getirdi. SafariViewController'ın bir bağlantıya tıklandığında açılan pencere olduğunu ifade eden Yılmaz, bu durumun kullanıcıyı sitenin güvenilir kaynakları ile ilgili bilgilendirmede bir eksiklik oluşmasına neden olduğunu belirtti. Sorunu keşfettikten sonra Apple'a ilettiğini söyleyen Yılmaz, Apple'ın sorunu kısa bir süre önce yayınlanan iOS 12.1.1 güncellemesiyle çözdüğünü açıkladı.



Microsoft Edge için iki önemli duyuru!

Chrome, Opera ve Brave internet tarayıcıları, Google'ın arkasında olduğu açık kaynak kodlu Chromium altyapısı üzerine kuruluyor. Microsoft tarafından yapılan resmi açıklamaya göreyse Chromium temelli tarayıcılar arasına Edge de dahil oluyor. 2019 içerisinde Chromium'a geçeceği belirtilen Microsoft Edge, bu sayede çok daha iyi hale gelecek gibi görünüyor. Uyum konusundaki birçok problemi ortadan kaldıracak bu yeni altyapı, şu an geliştirme aşamasında bulunuyor. Özellikle geliştiricilerin çok hoşuna gidecek bu hamle, Edge'in sürekli olarak güncel kalacağı anlamına da geliyor. Windows 10'un yerleşik tarayıcısı olarak Google Chrome kadar hızlı hale gelecek tarayıcı, 2019'da çok büyük bir kitleye ulaşacak gibi duruyor.



2018'in en çok kazanan YouTube yıldızları

Forbes her sene olduğu gibi bu sene de 2018'in en çok kazanan YouTube yıldızlarını listeledi. Bu sene liste başında sürpriz bir isim var. Karşınızda 2018'in en çok kazanan YouTube yıldızları.

1. Ryan ToysReview - 22 milyon $
2. Jake Paul - 21,5 milyon $
3. Dude Perfect - 20 milyon $
4. DanTDM - 18,5 milyon $
5. Jeffree Star - 18 milyon $
6. Markiplier - 17,5 milyon $
7. Vanoss Gaming - 17 milyon $
8. Jacksepticeye - 16 milyon $
9. PewDiePie -15,5 milyon $
10. Logan Paul - 14,5 milyon $

Dünyanın en güçlü masaüstü GPU'su: NVIDIA Titan RTX

Titan, dünyada güce en çok ihtiyaç duyan kullanıcılara, 130 Teraflop'luk derin öğrenme ve 11 GigaRays'lik ışın izleme performansı sunuyor. Titan RTX, PC'yi yapay zeka araştırmacıları ve geliştiricileri için bir süper bilgisayara dönüştürüyor. Titan, araştırmacıların daha büyük sinir ağları ve veri setleriyle deney yapabilmeleri için NVLink desteğiyle birlikte önceki nesil Titan GPU'ların 2 katı bellek kapasitesine sahip. Veri bilimcileri için güçlü bir araç olan Titan RTX, NVIDIA Rapids ile analizleri hızlandırıyor. Rapids açık kaynak kütüphaneleri, makine öğrenimini hızlandırmak için dünyanın en popüler veri bilimi akışlarıyla bütünleşiyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Kur farklarında KDV

SİGORTA şirketleri KDV mükellefi olmamakla birlikte yurtdışından hizmet alımlarında sorumlu sıfatıyla KDV hesaplayarak vergi dairesine beyan etmekte ve ödemektedir. Ayrıca, genel uygulama tebliğinde sayılan bazı yurtiçi hizmet alımlarında da sorumlu sıfatıyla KDV hesaplamaları söz konusu olabilmektedir.

Sigorta aracılarının, sigorta şirketlerine yaptığı sigorta muamelelerine ilişkin işlemler KDV'den istisna kapsamındadır. Bunun dışında kalan teslim ve hizmetleri nedeniyle (örneğin; demirbaş satışı) KDV mükellefiyetleri sözkonusu olmakta, öte yandan sigorta aracıları da yurtiçinden ve yurtdışından bazı hizmet alımları nedeniyle sorumlu sıfatıyla KDV'yi beyan ederek vergi dairesine ödemektedir.

KDV Genel Uygulama Tebliğine göre özetle; (mal ve hizmet alışında bedelin döviz cinsinden veya dövize endeksli olarak belirlendiği hallerde) faturanın daha sonra ödenmesi sırasında satıcı lehine ortaya çıkan kur farkı esas itibariyle vade farkı mahiyetinde olup KDV matrahına dahildir.

KDV Kanununun matraha dahil unsurlar ile ilgili 24. maddesinde; vade farkı, faiz, fiyat farkı, prim gibi çeşitli gelirlerin matraha dahil olduğu belirtilmiş olup, genel uygulama tebliğinde ise her ne kadar yasa hükmünde ayrı olarak sayılmasa da (yukarıda belirttiğimiz üzere) kur farklarının vade farkı mahiyetinde olduğu mütalaası ile matraha dahil olduğu belirtilmiştir.

Tabiatıyla, yurtdışından hizmet alımlarında da bedelin sonradan ödenmesi halinde kur artmışsa artan kur farkı üzerinden aynı mantıkla sorumlu sıfatıyla KDV hesaplanması gerekecektir.

Genel Uygulama Tebliğinin kur farklarının KDV'ye tabi olduğuna dair bölümünün iptali için açılan dava Danıştay 4. Dairesince reddedilmiş olsa da, temyizde Danıştay Vergi Dava Daireleri Kurulu özetle; "kur farklarının KDV Kanunun 24/c Maddesinde belirtilmediği, bu nedenle tebliğ ile kur farklarının vade farkı gibi değerlendirilerek matraha dahil edilmesinin vergilerin Kanuniliği ilkesine aykırı olduğu, dövizli işlemlerde matrahın aynı Kanunun 26. Maddesine göre işlemin yapıldığı tarihteki cari kur dikkate alınarak belirlendiği anılan Maddede kur farklarına yer verilmediği, KDV Kanununun ithalatta matraha dahil unsurların sayıldığı 21. Maddesinde kur farklarının özel olarak belirtilmesine karşılık 24. Maddede kur farklarının belirtilmemiş olmasının Kanun koyucunun ithalat dışındaki işlemlerde kur farkının KDV matrahına dahil edilmesini amaçlamadığını gösterdiği, "gerekçeleriyle Danıştay 4. Dairenin yukarıda belirtilen kararını bozmuştur. Bozma kararı nedeniyle iptal davası talebi tekrar Danıştay 4. Dairesince incelenecek olup 2577 sayılı Kanun hükümlerine göre 4. Dairenin Danıştay Vergi Dava Daireleri Kurulu kararı doğrultusunda karar vermesi ve bu nedenle genel uygulama tebliğinin kur farkının KDV'ye tabi olduğuna ilişkin bölümünün iptali beklenmektedir. Yazımızın kaleme alındığı tarih itibariyle henüz iptal kararı bilgisi tarafımıza ulaşmamıştır. İdari işlemlerin iptali halinde ilgili işlem baştan itibaren hükümsüz, geçersiz sayılmaktadır. Bize göre; tebliğin anılan bölümlerinin iptali üzerine, ödeme esnasında oluşan kur farklarının KDV'ye tabi tutulabilmesi için KDV Kanununun 24. Maddesine bu yönde bir hüküm eklenmesi gereklidir. Bununla birlikte, vergi idaresinin tebliğin anılan bölümleri iptal edilse bile Kanunun yorumuna dayanarak kur farklarının KDV'ye tabi olduğu yönünde uygulama yapabilmesi ihtimali olduğunu savunanlar da bulunmaktadır.

Öte yandan, yazımızın kaleme alındığı tarih itibarıyla T.B.M.M.'de görüşülmekte olan Kanun teklifinde KDV Kanununun matraha dahil unsurlar başlıklı 24. Maddesine vade farkı, fiyat farkı ibarelerinden sonra gelmek üzere "kur farkı" ibaresinin de eklenmesi öngörülmektedir. Teklifin bu haliyle yasalaşması halinde kur farklarının anılan tarihten itibaren yasa gereği KDV'ye tabi tutulacağı kuşkusuz olmakla birlikte, bu yasa öncesinde kur farkları üzerinden KDV hesaplanmamış işlemler varsa, bunlar için cezalı KDV tarh edilmesini (vergilerin kanuniliği ve geçmişe yürümemesi ilkeleri açısından) doğru bulmuyoruz.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Değer kaybı hesaplama kriterleri (3)

GEÇEN sayılarımızda değer kaybı konusunda uygulanan mevzuat ve trafik poliçesi ekinde belirlenen hesaplama yöntemi konusunda açıklamalarda bulunmuştum. Son yazımda "önümüzdeki sayıda KAYNAKLI PARÇALARDA DEĞİŞİM, KAYNAKLI PARÇADA ONARIM VE CİVATALI PARÇADA DEĞİŞİM VE BOYANIN (T1+T2+T3+T4) olduğu bir örnek üzerinden değer kaybı hesabını aktarmaya çalışacağız" demiştim. Örnek üzerinden hesaplamaya geçmeden önce önemli bir hususu belirtmek isterim. TBMM'de 06.12.2018 tarihinde kabul edilen kanunla ve 01.01.2019 tarihinde itibaren yürürlüğe girmek üzere, ticari uyuşmazlıklar için de "dava şartı arabuluculuk" getirilmiştir. 06.12.2018 tarihinde TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilen (ancak henüz Cumhurbaşkanı onayından geçip Resmi Gazete'de yayımlanmayan) Abonelik Sözleşmesinden Kaynaklanan Para Alacaklarına İlişkin Takibin Başlatılması Usulü Hakkında Kanun'un 20. maddesi ile 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'na eklenen 5/A maddesi şu şekildedir: "Kanunun 4'üncü maddesinde ve diğer kanunlarda belirtilen ticari davalardan, konusu bir miktar paranın ödenmesi olan alacak ve tazminat talepleri hakkında dava açılmadan önce arabulucuya başvurulmuş olması dava şartıdır.
(2) Arabulucu, yapılan başvuruyu görevlendirildiği tarihten itibaren altı hafta içinde sonuçlandırır. Bu süre zorunlu hâllerde arabulucu tarafından en fazla iki hafta uzatılabilir."
Sigorta alacakları ticari alacak niteliğinde olduğundan 01.01.2019 tarihinden itibaren Sigorta Tahkim Komisyonuna başvuru yapılmadan önce (dava şartı olarak) ARABULUCUYA gidilerek ihtilafın çözümü aranacak. İhtilaf, kanunda belirtilen süre (altı hafta) içinde çözüme kavuşmamış ise sigorta alacakları için STK'ya başvurma olanağı doğacaktır.
Şimdi, matematiksel formülde yer alan tüm seçenekler (zarar gören parçalar) üzerinden bir örnek verelim: Kazada zarar gören parçalar ve diğer bilgiler;
Sol arka çamurluk değişimi, marşbiyel düzeltme, 1 adet kapı değişimi ve 3 parça boya,
Aracın piyasa rayiç değeri: 65.000.-TL, aracın km'si; 115.345
Hasara ilişkin değerleri formüle yerleştirmeden önce önemli bir hususu vurgulamak gerekmektedir. Formülde bir takım sabit çarpanlar ile katsayılar kullanılmaktadır. Bu çarpanlar hasarın boyutuna ya da parça sayısına göre değişmeyip sabit rakamlardır. Formülde kullanılan ve değişim gösteren tek çarpan T2'de düzeltmeler için hasar ağırlığına göre 1 ile 5 arasında kullanılan takdir hakkıdır.

T1 = Kaynaklı parçada değişim = Kaynaklı parça sol arka çamurluk
(Formülde T1 için kullanılan sabit çarpan: 3,5)

$$\frac{1 \text{ adet} \times 3{,}5 \times 65.000}{100} = 2.275.\text{-TL}$$

T2 = Kaynaklı parçada düzeltme = sol marşbiyel düzeltme
(Formülde T2 için kullanılan sabit çarpan: 0,7 – Formülde kullanılan eksper takdir hakkı 2 katsayısı)

$$\frac{2 \text{ (eksper takdiri)} \times 0.7 \times 65.000 \text{ Km}}{100} = 910.\text{-TL}$$

T3 = Listede olmayan parçalar = 1 Adet kapı değişimi
(Formülde T3 için kullanılan sabit çarpan: 1.00)

$$\frac{1 \text{ adet} \times 1 \times 65.000}{100} = 650.\text{- TL}$$

T4 = Boyanması gereken 3 parça = (sol marşbiyel, arka çamurluk, arka kapı)
(Formülde T4 için kullanılan sabit çarpan: 0,75)

$$\frac{3 \text{ adet} \times 0.75 \times 65.000}{100} = 1.462.50.\text{-TL}$$

T1+T2+T3+T4 = 2.275.-TL+910.-TL+650.-TL+1.462.50 TL = **5.297.50 TL**
Belirlenen toplam değerden aracın kilometresine göre (15.000 KM'yi aşan) bir düşüm yapılmalıdır. Bu düşüm yapıldıktan sonra gerçek değer kaybını bulmak söz konusu olacaktır.

$$5.297.50 \text{ TL} - \left[5.297.50 \times \frac{(115.345 \text{ Km} - 15.000 \text{ Km}) / 75.000}{2} \right] = 0.6689$$

5.297.50 x 0.6689 = 3.543.49 TL
5.297.50 TL-3.543.49 TL= 1.753.65 TL ödeme konu değer kaybı zarar miktarı.
Yazıyı hazırladığım aralık ayının ortalarında Sigorta Tahkim Komisyonuna yapılan başvuru sayısı ağırlıklı olarak değer kaybı tazminat talebi olmak üzere 100.000'e (yüz bin) ulaşmış bulunuyor. Sanırım yeni yılda uygulamaya girecek ARABULUCULUK yasası ile 2019 yılında dosya sayısı büyük oranda azalacak.
Yeni yılda önce ülkemiz sonra da tüm dünya için barış ve esenlik diliyorum.



8 OCAK

FAZIL SAY

Dünyaca ünlü piyanistimiz Fazıl Say, 8 Ocak'ta İstanbul'da Bakırköy Akıngüç Oditoryumu'nda sizlerle...



10 OCAK

ASLI GÖKYOKUŞ

Türk rock müziğinin başarılı temsilcilerinden Aslı Gökyokuş uzun süren sessizliğini "Dünya" ile İstanbul Dorock XL Beşiktaş sahnesinde bozuyor.



11 OCAK

SERTAB ERENER

Pop müziğinin büyük ismi Sertab Erener sevilen şarkıları ile 11 Ocak'ta İstanbul'da Dorock XL Beşiktaş sahnesinde...



12 OCAK

BERKAY

Pop müziğin sevilen ismi Berkay, 12 Ocak'ta İstanbul'da Jolly Joker Kartal İstMarina sahnesinde hayranlarıyla buluşacak...



15 OCAK

KEREM GÖRSEV

Kerem Görsev Trio, 15 Ocak'ta İstanbul Caddebostan'daki Irmak Okulları Kültür Merkezi'nde sahne alacak.



16 OCAK

FATİH ERKOÇ

Türkiye'de caz müzik sanatçısı olarak akla ilk gelen isimlerden biri olan Fatih Erkoç, İstanbul Caddebostan Kültür Merkezi'nde dinleyicisiyle buluşuyor.



18 OCAK

ZAKKUM

"Bir Gece Yarası" adlı yepyeni albümüyle dönüş yapan rock grubu Zakkum, 18 Ocak'ta İstanbul'da Maltepe Mori Performance'ta seslendirecek.



19 OCAK

KENAN DOĞULU

Çoğu klasikleşmiş şarkılarıyla Türkçe pop sahnesinin en önemli isimlerinden Kenan Doğulu, 360° center stage deneyimi ile İstanbul Volkswagen Arena'da!



20 OCAK

ANADOLU ATEŞİ KIVILCIM

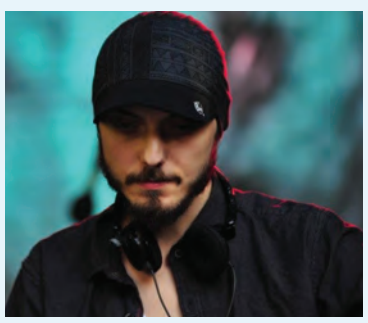
Etnik ve modern danslarıyla her yaştan izleyiciyi büyüleyen Anadolu Ateşi Kıvılcım Çocuk Grubu gösterisi İstanbul TİM Show Center'da.



23 OCAK

SANSAR SALVO

Türkçe rap müziğin önemli isimlerinden Sansar Salvo, 23 Ocak'ta İstanbul'da Jolly Joker Beyoğlu sahnesinde....



25 OCAK

HEY! DOUGLAS

Rap camiasının tanınan isimlerinden VEYasin'in elektronik müzik projesi "Hey! Douglas" İstanbul'da IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde!



30 OCAK

SENA ŞENER

Sena Şener, 30 Ocak'ta Caddebostan Kültür Merkezi'nde sizlerle olacak.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Üçleme - Antep

« KARAYILAN » olmazdan önce
umurunda değildi Karayılan'ın
kıyamete dek düşmana verseler Antep'i.
Çünkü onu düşünmeğe alıştırmadılar.
Yaşadı toprakta bir tarla sıçanı gibi,
korkaktı da bir tarla sıçanı kadar.
Siperi bir gül fidanıydı onun,
gül fidanı dibinde yatıyordu ki yüzükoyun
ak bir taşın ardından
kara bir yılan
çıkardı kafasını.
Derisi ışıl ışıl,
gözleri ateşten al,
dili çataldı.
Birden bir kurşun gelip
kafasını aldı.
Hayvan devrildi kaldı.
Karayılan
Karayılan olmazdan önce
kara yılanın encâmını görünce
haykırdı avaz avaz
ömrünün ilk düşüncesini .
«Ibret al, deli gönlüm,
demir sandıkta saklansan bulur seni,
ak taş ardında kara yılanı bulan ölüm.»
Ve bir tarla sıçanı gibi yaşayıp
bir tarla sıçanı kadar korkak olan,
fırlayıp atlayınca ileri
bir dehşet aldı Anteplileri,
seğirttiler peşince.
Düşmanı tepelerde yediler.
Ve bir tarla sıçanı gibi yaşayıp
bir tarla sıçanı kadar korkak olana:
KARAYILAN dediler.
«Karayılan der ki: Harbe oturak,
Kilis yollarından kelle getirek,
nerde düşman varsa orda bitirek,
vurun ha yiğitler namus günüdür...»
Ve biz de bunu böylece duyduk
ve çetesinin başında yıllarca nâmı yürüyen
Karayılan'ı
ve Anteplileri
ve Antep'i
aynen duyup işittiğimiz gibi
destânımızın birinci bâbına koyduk.

Nazım Hikmet'in Kuvay-i Milliye Destanı'nın birinci babına koyduğu Karayılan'ın memleketi Gaziantep'teyiz.

Karayılan'ın ve silah arkadaşlarının aziz hatıraları önünde saygıyla eğilip, onların canları uğruna bizlere armağan ettiği Gaziantep'te bir başka amaçla keşfetmeye başlıyoruz. Amacımız Gaziantep mutfağının lezzetlerini tatmak.

İşe Bayazhan'dan başlıyoruz. Bayazhan Gaziantep'te gidilebilecek en güzel mekanlardan biri, adeta bir lezzet müzesi. Avlu, teras, bar ve lokantadan oluşan mekanda kebap çeşitlerinin ve mezelerin her türlüsünü bulmak mümkün. Yemek sonrası ikram edilen fıstıklı katmer ise olağanüstü. Fiyatlar ise İstanbul fiyatları ile mukayese edildiğinde gayet makul.

Gaziantep'teki ikinci günümüze tavsiye üzerine gittiğimiz Zeki İnal'da yediğimiz şöbiyet ile başladık. Şöbiyet buysa, İstanbul'da yediklerimiz ne? Kale ziyaretimizin ardından, çarşıda içtiğimiz Tahmis kahvesi ile, Kebabçı Halil Usta'da yiyeceğimiz küşlemeye hazırlık yapıyoruz. Yemek faslını Koçak'ta yediğimiz baklava ile kapatıyoruz. Artık tarih turuna başlayabiliriz. Başlarız da yerimiz burada bitti. Gelecek sayıda Zeugma ile devam edeceğiz.

Hepimize seyahati bol sağlıklı ve huzurlu yeni bir yıl diliyorum.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

2019 → "Like" ("Beğen")

BİR düşünceyi, bir yapıtı, bir kişiyi ya da bir nesneyi neden beğeniriz? Sahip olma isteği veya aidiyet duygusu mu, yoksa duygudaşlık veya yaşanmışlık mı, yoksa takdiri hak eden, sıra dışı, fazlasıyla yaratıcı özellikleri mi beğenme konumuz?

Belki bazen sadece biri, bazen de birkaçı bir arada katkı yapıyor beğenme sürecimize ve seçimimize.

Öte yandan gerek beğenme gerekse de beğenmeme oldukça kişisel ve öznel kararlar. Hatta aynı zamanda değişken de. 20 yaşında beğendiğin bir şeyi 50 yaşında beğenmemek kadar öğrenciyken keyif aldığın bir şeyi torun peşinde koştururken yapmayı düşünmüyorsun bile.

Oysa günümüz yaşamları neredeyse tamamen beğenme üzerine kurulu. Fotoğraf çektim "beğen", şu yemeği yedim "beğen", kedi oldum ve ağzımla kuş tuttum "beğen", şunu giydim sen de al, bunu yaptım sen de yap!

Yani beğenmenin saflığı ve masumluğu bir tarafa bırakılıp yönlendirilmesi ve hatta yönetilmesi söz konusu oluyor. Bir kademe sonrasında da seçenekler arasından hiçbirini beğenmemek kadar çoğunu beğenip hiçbirine sahip olamamak da mutsuzluk sebebi oluyor.

Bana göre beğenmek sıkça yaşanacak bir şey değil. Beğenmek için sıra dışı, beklenti üstü, umulmadık bir şeyler olması gerek; sektör jargonu ile "ani, beklenmedik ve öngörülemeyen."

"Boğaz'da yürümeyi severim", ya da "caz müzik dinlemekten hoşlanırım" gibi geniş zamanlı bir durum değil bence beğenmek, anlık ve iz bırakan, sonrasında da düşündürüp özümsenen, anımsanan bir fotoğraf sanki.

Bir film izlersin mesela. Filmin öyle bir sahnesi veya oyuncuların öyle bir konuşması vardır ki sana seni veya değer verdiğin birini anımsatır, ya da yaşadığın bir olayı, filmi o an beğenirsin, filmin o anını beğenirsin, belki senin gibi bir düzine insan sadece aynı nedenle beğenir o filmi. Ama yok çekimleri imiş, yok efektleri imiş, yok başrolün oyunculuk yeteneğiymiş filan bakmazsın, ilgilenmezsin bile. Ertesi gün yaygın kamuoyu ilgisi bu filmin şurası burasıdır ama sen salt o sahneyi düşünürsün filmin adı her geçtiğinde, belki de kendini veya değer verdiklerini de anımsayarak.

Geçtiğimiz günlerde bir müşteri ziyaretine gittim. Görüşeceğim kişi o sırada şirket içinde başka bir yerde toplantıda olduğu için yardımcısı beni görüşeceğim kişinin odasına aldı, içecek bir şeyler ikram etti. Tam o sırada boynumdaki okuma gözlüğünün tozlandığını fark edip silmek için bir şeyler ararken o yardımcı metrelerce uzaktan koşup elindeki kağıt mendili bana uzattı. O anı beğendim, o yardımcının hızlı tepkisini beğendim, hatta belki bu sayede o firmayı da beğendim böyle sezgi sahibi ve düşünceli insanları istihdam ettiği için.

Sorun şu ki yaşamlar hızlanıp tüketimin kaçınılmaz yan etkileri bu yaşamlara daha çok egemen olmaya başlayınca beğenilecek durumlar da ters orantılı olarak azalıyor. Azami hız, azami ciro, hedef tutturma, günü kurtarma gibi zorunluluk ve baskı unsurları insanı insan yapan değerleri zayıflatıyor, maddiyat maneviyatı ve estetiği köreltiyor.

Teknoloji, iletişim, erişim, sosyal medya... Hepsi gerek tek başına gerekse de birbirleri ile etkileşim durumunda çok faydalı ve vazgeçilmez olgular ama hiçbirinin yaşamın ruhunu, insanlığın özünü alıp götürmesine de seyirci kalmamak gerek.

Tabii ki eskilerin deyişi ile müşkülpesent olmak, beğenme cimrisi olmak değil hedef, beğenecek ne kadar şey varsa beğenmeli insan. Ama bu konuda bir standardı ve tutarlılığı da olması gerek aynı zamanda.

Gerçekçi beklentiler, hoşgörü ve empati, biraz da algı açıklığı ve gözlem yeteneği ile aslında kendini mutlu edecek çok şeyi fark edebiliyor insan. Yeter ki bunu yapmak, bu duyguyu yaşamak istesin.

Bu vesile ile henüz ilk günlerinde olduğumuz 2019 yılının herkes için keyifli, sağlıklı, mutlu ve beğenilecek birçok şey ve durumla bezenmiş bir yıl olmasını dilerim.

Görüşmek üzere.



Bozkır

KÜNYE
Yönetmen: Bahadır İnce
Senaryo: Levent Cantek
Oyuncular: Yiğit Özşener, Ekin Koç, Nur Fettahoğlu, Bilge Önal, Altan Erkekli
Türü: Dram, Polisiye - Suç
Platform: BluTV

Mesleğinde deneyimli başkomiser Seyfi ile genç, delidolu ve çaylak polis memuru Nuri Pamir şehirde bir çocuk cinayeti ile karşı karşıya kalırlar. Bu cinayet onları şehrin nüfuzlu iş adamı Abbas Bey ve kızı Dilara'ya götürür. "Paslanmış kafesler, gören ve susan diller, küçük bir şehrin zulasında cinayetler. Cehennem var mı yok mu? Bozkır'ın söyleyecekleri var."



DİZİ

Hakan: Muhafız

Genç bir adam olan Hakan'ın İstanbul'da sıradan yaşantısı vardır. Fakat ona verilen görev Hakan'ı 15 milyonluk şehirde yaşayan herkesten daha farklı bir konuma getirir. Şehir gizemli ölümsüzlerin tehdidi altındadır. Hakan hiç hazır olmasa da ölümsüzleri durdurup şehri kurtarmak zorundadır. İstanbul'un son muhafızı olma vazifesini üstlenen Hakan görevini yerine getirebilecek midir?



FİLM

Outlaw King

14. yüzyılın İskoçyası'nda yaşanan gerçek bir 'Davut, Golyat'a karşı' hikayesini konu alan "Outlaw King", İngiltere'den I. Edward'ın Orta Çağ İskoçyası'nı işgali sırasında Robert the Bruce'un mağlup bir soyludan, kanun kaçağı bir kahramana dönüşmesinin hikayesini anlatıyor. Ağır sonuçlarına rağmen, Robert İskoç tacını alır ve bir grup hırslı askeri toplayarak acımasız Kral ve dengesiz oğlu, Galler Prensi'ne karşı savaşmaya başlar.



DİZİ

Bodyguard

Bodyguard, özel koruma olarak görev yapan bir adam ve onun koruduğu bir kadın üzerine kurulu. David Budd, polis çavuşu olarak çalışan iki çocuk babası bir adam. David, yanında eşi ve çocuklarının olduğu bir akşam kendisini trende gerçekleşecek bir saldırı girişimine bulaşmış buluyor. David'in durumu idare edişi göz doldurunca başka bir birime terfi ettiriliyor. Yeni görevi ise İçişleri Bakanı'nın özel koruması olmak.



Robin Hood

KÜNYE
Vizyon tarihi: 11 Ocak
Yönetmen: Otto Bathurst
Senaryo: Ben Chandler, David J. Kelly
Oyuncular: Taron Egerton, Jamie Foxx, Jamie Dornan
Türü: Macera, Aksiyon
Yapım Yılı: 2018

Filmde, Robin Hood'un katıldığı savaştan dönüşünün sonrası ele alınıyor. Robin Hood, dönüşüyle birlikte yolsuzluk ve kötülük dolu bir Sherwood Ormanı ile karşı karşıya kalır.
Robin Hood bir yandan yerel halkın ekonomik sıkıntılarına yardım ederken, bir yandan da Nottingham Şerifi'nin yolsuzluklarıyla savaşır. Filmin yönetmen koltuğunda Otto Bathurst oturuyor.



11 OCAK

Replicas

Nörobilimci William Foster, işine ve ailesine tutkuyla bağlıdır. Bir insan zihnini başarılı bir şekilde bilgisayara aktarabilmenin eşiğindeki adamın dünyası, ailesinin hayatını kaybettiği bir trafik kazası ile altüst olur. Onları diriltmek için uğraşan Foster, ailesinin klonlarını yaratmak için çalışmaya başlar. Ancak kaybettiği 4 kişilik ailesinden yalnızca 3 kişiyi geri getirebileceğini anladığında büyük bir karar vermek zorunda kalacaktır.



18 OCAK

Borç Harç

Borç Harç, borçlarından kurtulmaya çalışan bir adamın hikayesini konu ediyor. Genç bir adam olan Murat, bir televizyon kanalında çalışmakta ve sevgilisi ile evlilik hazırlığı yapmaktadır. Ancak evlenmelerine az bir zaman kala çiftin yolları ayrılır. İlişkiden geri Murat için sadece yüklü bir borç kalır. Kendisini borç batağının içerisinde bulan ve bundan kurtulmanın yolunu arayan Murat, bir anda kendisini TV kanalının başında bulur.



18 OCAK

Karakomik Filmler Kaçamak

"Karakomik Filmler"in devam halkası olan yapımın yönetmen koltuğunda Arif v 216, G.O.R.A., A.R.O.G., Hokkabaz gibi yapımlarla gişe rekorlarına imza atan Cem Yılmaz oturuyor. Yılmaz'ın başrolünü de üstlendiği "Karakomik Filmler Kaçamak'ın yapımı NuLook ve CMYLMZ Fikirsanat'a ait.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



2019 dualarım

2019 yılında benim için çok değerli bir insan ile tanışma fırsatı yakaladım, sevgili yazar Azra Kohen ve kitapları beni çok ama çok derinlerime götürdü, bir sürü sorgu döneminden geçtim ve sanırım kendi adıma güzel bir noktaya da geliyorum, ama yavaş yavaş, sindire sindire, ilk defa yavaşlığın güzelliğini hissedebiliyorum, bu nedenle 2019 dualarım geçen yıllardan biraz farklı olacak, kendisinden alıntılar ile süslediğim temennilerimi sizlerle paylaşmak istedim;
Beyninizi, midenizi, ruhunuzu doğa ile doldurmanız, doğanın bilgisi ile beslenmeniz,
Herkesin dersini kendisinin aldığı, ve birbirine başöğretmen değil, dost olduğu ortamlar,
Sadakatle sahip çıkılacağınız dostlarınız,
Gözünüze değmese bile, yanı başınızdaki kötülüklere kulak asabilen bir ruhunuz,
Varlıkları şekilleri ile yargılamayan bir karakteriniz,
Eğiten ve yüzleştiğimizde bizleri geliştiren problemleriniz,
Güçsüzlüklerinize rağmen özünüze sadık kalan benliğiniz,
Karanlığı fark edip, ışık olmaya çabanız,
Emek verenlerin cennete çevirdiği hayatınız,
Karşısındakinin gözünde kendini görebilen gönülleriniz,
Muhalefet ile ihaneti karıştırmayan adaletiniz,
Geçmişin hasetçisi, geleceğin özlemcisi, bugünün şikayetçisi olmayan hafızanız,
Suçlamayan, ama anlayan ve bu sayede değişime açıklığınız,
Kazanmak için dövüşen cahil değil, dövüşmeden kazanan akıllarınız,
Anlaşıldığında huzura dönüşen acılarınız,
Başkasının yarattığı değil, kendi yarattığınız hayatınız,
İnançsız, amaçsız, haksız olmayan bir yılınız,
Yıldızları görebilmek için belli bir karanlığınız,
Bir canın bir başka cana değmesi ile oluşan güzel iletişimleriniz,
Mahalle yanarken şiir yazamayan anlayışınız,
Sevdiklerinize uçmaları için kanatlar, geri dönmeleri için kökler, yanınızda kalmaları için nedenler verebilmeniz,
Gücünüzden daha değerli olan hayal gücünüz,
Aşkı değil, kendinizi arayan derinliğiniz,
Kendi sınırlarını dünyanın sınırları olarak algılamayan evrenselliğiniz,
Az bilmek için çok okuyan gözleriniz,
Yaşam pusulanız olan değerleriniz,
Sanalla bağınızı azaltan, gerçeklerle kuvvetli bağınız,
Biriktirdiklerinin değil, paylaştıklarının fazlalığı ile oluşan zenginliğiniz,
Bir çocuğun gözündeki mutluluk ile coşan yüreğiniz,
Başkalarının vızıltısını değil, kalbinin fısıltısını dinleyebilen kulaklarınız,
Kafaya takmamanın kayıtsızlık değil, kayıtsız olmanızın sizi rahatsız etmediği gönülleriniz,
Altında kalmadan, altından kalkabileceğiniz yükleriniz,
Gerçekle yaralanan ama yalanla oyalanmayan günleriniz,
Zırva ile uğraşmayan zirveniz,
Her şeyim TAM diyerek HAM olmayan eksikliğiniz,
Vardiyasını uzatmadığınız dertleriniz,
İhtiyacınız kadarına sahip olduğunda hissettiğiniz zenginliğiniz ,
Göze batan değil, akılda kalan zarafetiniz,
Yaşlılığın tercih, yaşın ise bir sayıdan ibaret olduğunu anlayan genleriniz,
Sığlıkta can çekişeceğine boğulacağınız derinlikleriniz,
Hayattan henüz kimse sağ çıkmadı, o kadar da ciddiye almayan bilinciniz,
Gerçek olan düşleriniz, düş olmayan gerçekleriniz,
Hiçbir zaman kaybetmeyen, ya kazanan ya öğrenen tecrübeleriniz,
Az düşünen fazla hisseden kalbiniz,
Kalbinin aklıyla yaşatan ayrıcalıklarınız,
Soytarının ömrünün kralın ömrü kadar olduğunu gören gözleriniz,
Umudun uyanmış insanın rüyası olduğu nu bilen bilinciniz,
Daim ve bol olsun, 2019 hepimiz için güzel başlangıçlara vesile olsun.

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

Sigortacılık sil baştan kurgulanacak

Sigorta şirketlerinin gelecek dönemde iş süreçlerini sil baştan kurgulaması gerektiğini vurgulayan fütürist Eray Yüksek, özellikle hayat tarafında hizmet veren sigortacıların işlerinin zor olduğunu, hayat dışı sigortacıların ise hasarların son derece azalacağı gelecekte ayakta durabilmek için alternatif modeller geliştirmesi gerektiğini söyledi.

Günümüzde teknoloji görülmemiş bir hızda gelişiyor ve değişiyor. Her geçen gün teknoloji lugatımıza yeni bir kavramın girdiği dönemde, teknolojinin bizi nereye götürdüğünü anlamak da hayli zor bir hal almış durumda. Bu noktada yardımımıza koşan gelecek düşünürleri fütüristler gelecek tahayyüllerini paylaşarak hem bireyler hem de şirketleri geleceğe hazırlıyor. Bu isimlerden biri de zamanında IBM Gelişen Pazarlar Birimi Genel Müdürü ve Başkan Yardımcısı olarak görev yapan ve adı ülkemizde IBM ile beraber anılan Eray Yüksek. Kendisine fütürizmi ve sigortacılığın geleceğini sorduk.

Öncelikle, Eray Yüksek kimdir?
1961 doğumluyum. Alpullu Şeker Fabrikası'nda doğdum. Şansıma, 5'inci sınıfta matematik öğretmenim geldi ve bana "Sen her gün dersten sonra 2 saat daha kalacaksın" dedi. Gittiğim her yerde ekstradan bir şeyler öğrettiler. IBM'de herkese yılda 1 hafta eğitim verirlerdi, bana 8 hafta.
29 sene IBM'de çalıştım. Ondan önce BEKO Teknik'te araştırma geliştirme laboratuvarındaydım. 1.5 yıl elektronik mühendisliği yaptım. IBM'e geçince Yapı Kredi Bankası'nı verdiler ve 5 sene tek müşterim Yapı Kredi oldu. Burhan Karaçam'ın Yapı Kredi'de yönetici olduğu, Türkiye'ye kredi kartlarının girdiği, ATM'lerin ve şubelerin dijitalleşmeye başladığı bir dönem. Bütün bu projelerde beraber yol aldık.
Londra'da donanım projelerine katıldım. O zamanlar ana bilgisayarlar ölüyor diye özel bir proje verdiler. Main frame'lerin bırakılmaya başlandığı bir dönemde 7.8 milyar dolarlık ek gelir getirerek %70 kâr sağladık. Bir kişi olarak başlanan projede 9 ay içinde 84 kişiye ulaştık. Kadıköy Anadolu Lisesi'nde yatılı okudum ve ondan kalan bir şey var. İlişkiye giriyorsun, kapıdan içeri girerken herkesle konuşmak istiyorsun, dinlemeye açık oluyorsun sonra da her şeyi sahiplenmeye başlıyorsun. Sahiplenmeye başladığın zaman da Eray ve IBM gibi konular konuşulmaya başlıyor.

IBM'den sonra profesyonel yaşamınız devam ediyor mu?
IBM'den sonra maaşlı profesyonel yaşamım olmadı. IBM'den ayrıldıktan sonra bir fon oluşuyor ve o fondan aylık alıyorsun. Emekli maaşın da olduktan sonra normal hayatına devam edip edindiğin bilgi ve tecrübeyi paylaşmaya başlıyorsun. Ben, denizlerdeki keşifler tarihine ve arkeolojiye çok merak saldım. Fütürizm de oradan geliyor. Denize olan tutkum devam edince keşiflerle ilgili Portekiz, Amerika gibi pek çok bölgeye gittim. Türkiye'nin değişik yerlerinde arkeolojik araştırmalarda bulunduktan sonra Fütüristler Derneği beni geri çağırdı. 2003 yılından beri gelecek dersleri ve seminerleri veriyorum.



Fütüristlik ve fütürizm nedir?
Fütürizm, eski ve aykırı bir akım. II. Dünya Savaşı zamanında daha da yukarıya doğru çıkmış, sanatçıların veya değişik düşünen insanların gündeme getirdiği, o zamanlara göre biraz da yıkıcı bir şey. Beklenen ve tahmin edilen bir gelecek vardır, sen de oraya kadersel bir şekilde gidersin. Öyle bir gelecek hayal ediyorsun ki, o hayal ettiğin geleceği gerçekleştirebilmek için olumlu düşünüp bir şeyler yapman gerekiyor. Fütüristler bunu yapan insanlardan oluşan bir grup. Fütüristler, kişilere ilham verip harekete geçiriyorlar.

Türkiye'deki fütürizm topluluğundan bahsedebilir misiniz?
800 civarında bir üyesi olan topluluğuz ama kendine fütürist diyen 40-50 kişi vardır. Hepsi de Fütüristler Derneği'ne üye değil. Başka alanlarda çalışan çok değerli insanlar da var. Fütürizm dediğiniz zaman, kendinize bir endüstri seçmeniz gerekiyor. Sağlık, teknoloji olabilir.
18 tane endüstriden birini bulmanız, trendleri yakalamanız, teknolojiyi bulmanız lazım. Öğretebileceğin; üç boyutlu, artırılmış gerçeklik, yapay zeka, gen, robot, endüstri 4.0, drone, nanobotlar, iletişim gibi bir konu söylersin ve bir sürü detayı birleştirip malzeme edersin. Bir de bunlara iletişim 5.0, insan 5.0, internet 5.0 gibi büyük akımlar ilave edebilirsin. Bütün bunları harmanladığın zaman yaklaşık 200 civarında türev çıkar. Onların bir tanesinde uzman olabilirsin.

Fütürist Derneği'ne üye olmak istiyorum. Mümkün mü?
Fütürist olmayan birinin derneğe üye olması mümkün. İnternet sistemine başvuruyorsun. Biz onu görüyoruz ve diyoruz ki "Ali Erhan, önümüzdeki ayın ilk Salı günü saat 18.00'de gel tanışalım. Yönetim kurulu toplantımız var, sana da hoş geldin diyelim." O ana kadar üye değilsin, randevuya gelmezsen de üye olamıyorsun. İşin bir ciddiyeti

Eray Yüksek, gelecekte emeklilik ve sigorta ürünlerini konuşmanın, tatil seyahati için çeşitli programlara bakmak gibi keyifli bir deneyim olacağını söylüyor.



Fütürizm: Gelecek hakkındaki "oluşmuş bir gelecek vardır ve biz ona gider ya da onu tahmin ederiz" şeklindeki yaygın ve edilgen algıyı değiştirmeyi hedefleyen bakış açısıdır. İnsanlık olarak eriştiğimiz bilgi ve teknolojiyi kullanarak muhtelif gelecekler oluşturulabileceğini kabul eder ve yaşamın tüm boyutları için alternatif senaryolar ile olumlu gelecek tasarımı yapılabileceğini benimser. Multidisipliner yaklaşımla, uzlaşmacı, yenilikçi, stratejik ve sürdürülebilir öneriler geliştirir.

var. Toplantıya geldiğinde konuşmaya başlayarak senden bir şeyler almaya çalışıyoruz. O toplantıdan bir görevle; bir ekibin, çalışmanın parçası olarak çıkıyorsun.

Gelecekte neler bizi bekliyor?
Dünyadan başlayım dilerseniz... Öncelikli olarak dünyada iki büyük değişim var. Bunlardan bir tanesi gen koduna pozitif anlamda müdahale ve değiştirme yeteneğine sahip olabilmek. Bütün bu değiştirmeler refahı, mutluluğu ve yaşamın kalitesini artırmak üzere yapılıyor. Üzerine regülasyon koymazsan, nükleer fizyonun sonsuz enerji yaratacağım diye atom bombasına dönüşmesi çok kolay. Regülasyonu koymak için daha vakit var. Alanlardan bir tanesi de etik, moral, ahlak regülasyonları. Aramızda avukatlar da var. İkincisi ise yapay zeka. Çok büyük verileri aldık, sınıflandırdık, kullandık. "Bu verilere nasıl erişeceğiz? Nasıl elimizde tutacağız? Bilgisayarlarımızın kapasitesi yetmez" derken kuantum bilgisayarı ile çözüme ulaştık. IBM, New York'ta bunu yapıyor. Makinelerin olasılık hesaplarını sonsuz bir noktaya getiriyor, düşünce gücünü ve kendi kendine öğrenme gücünü veriyor. Yapay zekayı ve kuantumu birleştirip algoritmaları yazdığın zaman; insan gibi çözüm üretebilen, çok yüksek sayıda veriye ulaşabilen, insan kadar hesaplama kapasitesi olan ve neredeyse insanlığın tamamı kadar bir yapıda çözümler üretmeye başlıyorsun ki, bu durum çok ilginç bir yere doğru gidiyor. Robotlar işimizi elimizden alacak mı? Bunun bir parçası daha var. Her yerde aracıların ortadan kaldırılması yani blockchain. Ticaretin tanımını değiştiriyor. Bizdeki ticarette alırsın, verirsin, aradan da hizmet bedeli kesersin. Son derece basit olan bir model çöküyor. Arkadaki lojistiği, hizmetleri ve kontrol mekanizmalarını yani risklerin tamamını blockchain diye bir yere yüklüyorsun ve verilerin bozulamaz, değiştirilemez, manüpile edilemez hale geliyor.

Genom kusursuz hale gelip insan ömrü uzadığında yapay zeka ve türevleri bizi daha az çalışır hale getiriyor çelişkisine ne diyorsunuz?
Genom bilimi kanser, kalp, damar, psikolojik problemler gibi hastalıkları çözdüğünde doğal olarak kişilerde aşırı adrenalin tutkusu yoksa ve kendisini aşırı risklere atmıyorsa, insanların hayatta kalma süresi uzuyor. Uzayan bir yaşam ve bambaşka bir dünyaya doğru gidiyoruz. Giyilebilir teknoloji dediğimiz; örneğin kolumuza taktığımız saatler o dönemde aptal olacaklar. Her şeyde ve her yerde bağlanabilirlik olacak. Öyle bir döneme girildiği zaman sigorta şirketlerinin; iyi sürücü - kötü sürücü, gece kullanırsan daha fazla ödüyorsun gibi kampanyalarının da çok üstüne ulaşılacak. Her türlü bilgiyi alıp vermeye başlayacak. Peki, bağlanamamazlık bir hak mı olacak? Böyle bir tercihleri olabilecek mi? Olduğu zaman ceza kesilecek mi? Verini paylaşmadığın zaman aldığın ürün daha pahalı mı olacak? Örneğin sağlık sigortası yaptıracak kişinin bütün verilerinin olması gerekiyor ki doğru fiyatlama yapılabilsin. Bugünkü sistemde sağlık sigortası yaptıracak 50 yaş üstü kişinin poliçesi tam checkup olmadan yapılmıyor. 80 yaşındaki kişinin yaşam sigortası yaptırmak istediğinde ne cevap verileceği belli. Veri paylaşmanın elzem olduğu, veri paylaşmayan kurumların ve kişilerin yalnızlaştığı ve onlar için hayatın çok pahalı olduğu dünyaya gidiyoruz. Bence öyle detoks merkezleri olacak ki, onları ancak çok varlıklılar kullanacak. Demokrasinin tanımı değişecek. Anonim olmak bir özgürlük ve hak olacak. Bu gelişmeler bana çok heyecan verici geliyor ve beni rahatsız etmiyor. Beni rahatsız eden büyük kitlesel göçler. Kıtlığın olacağına inanmıyorum, bir şekilde kaynaklarla o iş çözülecek. Uzun yaşamak için ben kişisel verilerime çok önem veriyorum, paylaşmıyorum deyip bir tartışma ortaya atıp da insanların sağlıklarından vazgeçeceklerini düşünmüyorum. Beni en çok korkutan kısım ise 1 milyar göçmenin aşağıdan yukarıya doğru gelmesi. O zaman demokrasinin de paylaşımın da tanımı değişmeye başlayacak. Bir duvarla, askeri tedbir ile veya nükleer bomba ile durdurma şansın yok.

Fütüristik bir gelecekte sigortayı nasıl görüyorsunuz?
Sigortacılar yollarını bulacaklar. Bir hayat, bir de mal, eşya, iş kısmı var. Hayat kısmı zor. Modelin tamamen değiştirilmesi, alıştığı her şeyin çöpe atılması lazım. İşbirliklerine gidilmesi lazım. Örneğin, hastalık üzerine olacağı yerde yaşam kalitesini düzeltme üzerine olabilir. Hastalık – tedavi - ölüm yerine, uzun yaşam formunda kalite nasıl yükseltilebilir odaklı bir modele gidebilirler. 120 yaşına kadar yaşayacaksan, 80 yaşından sonra başka bir modele geçmen lazım. Geçtiğin modelin de, örnek vermek gerekirse; vücut desteğine ihtiyacın olursa eğer, onu destekleyecek, ona karşılık prim ödeyeceğin bir sigorta çeşidi olması lazım. Pahalı bir kaynak kullanmak istiyorsan, insan tarafından bakılmak istiyorsan ona karşılık prim ödeyeceğin bir sistem olması lazım. Bakım sigortaları çok gelişecek. Bunun anlamı sigortacılıkta karşılanmayan risklerin karşılanabileceği bir dünyaya gidiyoruz. Sigortacılığı konuşmak zulüm olmayacak, keyif verecek. Bir seyahat programcısı ile konuşma haline dönüşecek. 90 yaşında yapmak istediklerinin hayalini sigortacıların sana sunması gerekiyor. Otonom araçların ise kaza oranları gelecekte çok az olacak. Oradan düşürülen primle belki otomotivcilerle beraber çözümler üretilebilir. Yollarını sinyalizasyonları karşılığında verim sigortası gibi bir şey yapılabilir. Otonom araçların sahiplerinin değişmesi gerekebilir, belki de sigorta şirketleri otonom araçların sahibi haline gelebilir. İnsanlar her zaman bir yerden bir yere gidecekler. Teknoloji nasıl olursa olsun. Sigorta şirketleri gelecekte başka uzay çağı ürünlerini de sigortalayacaklar. Otonom araçlar yaygınlaştığında sigorta şirketleri paylaşım ekonomisinin içine girebilirler. Otonom araç zekası üreten şirketler olabilirler.

İnsan ömrünün uzayacağı düşüncesi ile emekliliğin geleceğine nasıl bakabiliriz?
Öyle bir yere gidiyoruz ki, üretimden gelen verimliliği vahşice bir tüketim ekonomisine atma devri geçecek. Vatandaşlık maaşı diye bir şey çıkacak. Vatandaşlık maaşı ile emeklilik maaşı takas edilecek. Öyle bir vatandaşlık maaşı konulacak ki vatandaşa "Bak ben sana ayda 5 bin emeklilik maaşı ödüyorum, gel bunu 10 bin yapalım. Sana yaşamını devam ettirmen için ödenen bedeli iki katına çıkartıyorum, yalnız senin incelememize göre çok özel yeteneklerin var. İnanıyorum ki sen şu alanda iyi bir gelecek yaratabilirsin" denilecek. Ekonomik modeller değişecek. Sen okuyup bilgilerini güncelledikçe, yaşamın başka bir bölümüne hizmet etmeye başladıkça, ben senin emeklilik maaşını, vatandaşlık maaşı ile değiştirip, onun içinden belli miktarını yine sağlayıcılarla paylaşıp bambaşka bir modele seni aktaracağım. Bunun içinde sigorta şirketleri de olabilir. Sigorta şirketleri vatandaşlık maaşının bir parçası olmak zorunda. Devletin tek başına altından kalkacağı bir sistem olmadığını düşünüyorum.

BEREKET EMEKLİLİK

Hayatınızın "b" planı

HASAT BES

Bereket Emeklilik'ten, ülkemizin en değerli üreticileri olan çiftçilerimize özel yeni Bireysel Emeklilik Ürünü;

"HASAT BES" ARTIK ÇİFTÇİ KADINLARIMIZIN GÜVENCESİ...

"Ücretsiz Check-Up avantajı ile yanınızdayız"



www.bereket.com.tr
0216 635 44 44

/bereketcomtr

/company/bereketcomtr