

INSURTECH'E YATIRIM: DÜNYADA 3 MİLYAR DOLAR, TÜRKİYE'DE 0!

2018'de insurtech yatırımları dünyada 3 milyar dolar seviyesine yükselmişken Türkiye'de bu alanda hiçbir yatırım yapılmamış olması dikkat çekti. Türkiye'de fintech alanında yapılan yatırımlar ise son 2 yılda 28.5 milyon dolardan 11.7 milyon dolara düştü. **›S.26**



HER ŞEYE RAĞMEN SİGORTA:

LÜBNAN ›S.35



KÜRESEL AFET HASARININ YARISINDAN ÇOĞU SİGORTALI

Swiss Re'nin tahminlerine göre, 2018'de afetler küresel ekonomiye 155 milyar dolara mâl oldu. Hasarın 79 milyar dolarını sigortacılar üstlendi. 2018'in, en yüksek sigortalı hasarın gerçekleştiği dördüncü yıl olduğu da ifade edildi. **›S.16**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ŞUBAT 2019 YIL: 34 / SAYI: 483 AYDA BİR YAYINLANIR

Alacak sigortası güvenli büyümeyi destekleyecek



Küçük ve orta boyutlu işletmelerin (KOBİ) yurt içi satışlarından doğan ticari alacaklara teminat sağlayacak olan devlet destekli ticari alacak sigortası sistemi KOBİ'lerin hizmetine açıldı. Sistemin ilk etabında alacak sigortasından sadece yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon liranın altında olan "Mikro" ve "Küçük" işletmeler yararlanabiliyor. Gelecekte bu limitin 125 milyon liraya kadar yükseltilmesi bekleniyor.

Başlangıç olarak 4 milyon KOBİ'nin kapsama alındığı devlet destekli alacak sigortası ile bu işletmelerin ticari hacimlerini büyütmelerinin ve faaliyetlerini çeşitlendirmelerinin desteklenmesi hedefleniyor. Sektör uzmanlarına göre; alacak sigortası, işletmelerin derecelendirilmesiyle beraber ekonomide şeffaflığı artırmanın yanı sıra KOBİ'lerin tahsilata ilişkin duydukları kaygıları da azaltarak güvenli büyümeyi tetikleyecek. **›S.14**



SİGORTACILARA 'ÇİN' FIRSATI

Çin'in imalat sektörünü iyileştirmeyi ve ülkeyi en büyük teknoloji üreticilerinden biri haline getirmeyi hedefleyen devlet destekli "Made in China 2025" projesi, sigortacılar için de önemli bir fırsat sunuyor. Swiss Re'ye göre, ülkede üretim kapasitesinin ve yaratılan değerin artmasıyla beraber sigorta potansiyeli de artacak. **›S.23**

ABD'DE 2018 YILINA DAMGA VURAN SEKİZ SUİSTİMAL VAKASI AÇIKLANDI

Sigorta suistimalleriyle savaşan bir koalisyon olan Coalition Against Insurance Fraud, ABD'de 2018 yılına damga vuran sekiz suistimal olayını seçti. Listede, sigorta parası için engelli bebeğini zehirleyen anneden, çıkardığı yangınla itfaiyecilerin ölümüne yol açan insanlara kadar birçok kan donduran vaka yer aldı. **›S.18**



KOOPERATİF ORTAKLIĞI BEREKET SİGORTA'DAN

Tarım Kredi Kooperatifleri ve Bereket Sigorta çiftçilerin hayatını kolaylaştıracak bir işbirliğine imza attı. İşbirliği kapsamında, belirlenen Bereket Sigorta ürünlerini tercih eden çiftçilerin Tarım Kredi Kooperatifleri ortaklık payları Bereket Sigorta tarafından karşılanacak. Kooperatif ortakları ek kredi imkanları ve indirimler gibi avantajlardan da faydalanabilecek. **›S.17**

ATİLLA BENLİ, GÜNEŞ SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ

Atilla Benli, Güneş Sigorta Genel Müdürlüğü görevine getirildi. Kariyerine Garanti Bankası'nda Denetçi olarak başlayan Benli, daha sonra Garanti Sigorta'da Birim Müdürü olarak çalıştı. BNP Paribas Cardif, Groupama ve Vakıf Emeklilik'te Genel Müdür Yardımcılığı da yapan Atilla Benli, en son Zurich Sigorta'da Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyordu. **›S.21**



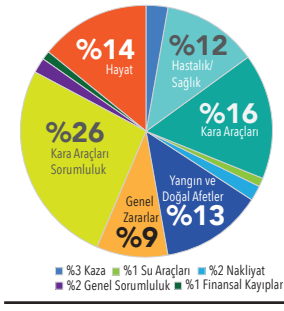
SİGORTA SEKTÖRÜ EKONOMİYE KEFİL

Başta kefalet ve bina tamamlama sigortaları olmak üzere finansal sigortaların ülkemiz için önemini vurgulayan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Finansal sigortalar ekonomiyi canlandıracak. Bu sigortalar sayesinde sektör olarak ekonomiye adeta kefil oluyoruz" ifadelerini kullandı. **›S.6**



SEKTÖR 2018'İ KÜÇÜLEREK KAPATTI

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), aralık sonu prim üretim istatistiklerini yayımladı. Buna göre, 2018 sonunda toplam prim üretimi 50 milyar 421 milyon lira olarak gerçekleşti. Üretimin 43 milyar 586 milyon lirası hayat dışından gelirken, 6 milyar 766 milyon lirası hayat tarafında üretildi. 12 aylık toplam prim üretimi bir önceki seneye göre %14.7 arttı. **›S.24**



SİGORTALI TARIM'IN YENİ SAYISI sigortacı İLE

Tarım sigortaları konusundaki ilk ve tek süreli yayın olan "TARSİM Sigortalı Tarım" dergisinin üçüncü sayısı bu ay da Sigortacı Gazetesi aracılığıyla okuru ile buluşuyor.



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
0 850 222 9 OKS 657

VakıfEmeklilik
geleceğiniz bize emanet

Alacak sigortası KOBİ'ye güven verecek

Türkiye ekonomisinde küçük ve orta boyutlu işletmeler (KOBİ) önemli bir yer tutuyor. Ülkemizdeki toplam satışların da %65'ini gerçekleştiren KOBİ'ler, yatırımların da %50'sini üstleniyor. Özellikle KOBİ'lerin alacaklarını garanti altına almak ve KOBİ'lerin ellerini rahatlatmak için bu aydan itibaren devreye alınan Devlet Destekli Alacak Sigortası büyük ilgi uyandırıyor. Devlet Destekli Alacak Sigortası için kurulan havuzun yönetimini ise Halk Sigorta üstleniyor. Alacak sigortasının işletmeleri öngörülemeyen en büyük risklerden biri olan tahsilat problemlerine karşı koruyacağını söyleyen Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan, alacak sigortası hakkında şunları söyledi:

Öncelikle, ticari alacak sigortası nedir? Hangi riskleri teminat altına alıyor?
Alacak sigortası; firmaların yapmış olduğu, herhangi bir teminata bağlanmamış vadeli satışlardan doğan borcun ödenmeme riskini teminat altına alan bir sigorta ürünü. Kredi limiti tahsis edilmiş bir alıcının iflas, konkordato, tasfiye, vb. hukuki durumlar ile temerrüde düşmesi durumunda devreye giriyor ve peşin, kredi kartlı, bankanın teminatı (teminat mektubu, DBS, teyitli akreditif, vb) altında olmayan satışlar ile yurtiçinde kamu kurumları haricindeki satışlar; açık hesap, mal mukabili ve vesaik mukabili (çek ve senet dahil) satışlar, vadeli faturalı satışlar ve tüzel kişiliklere yapılan satışlarını teminat kapsamına alıyor.

İLK AŞAMADA KÜÇÜK İŞLETMELER DAHİL OLACAK

Bu sigortadan kimler faydalanabiliyor? Tüm KOBİ'ler bu sigortayı yaptırabiliyor mu?
Alacak sigortası sistemi, 4 Haziran 2018 tarihli ve 2018/11892 sayılı Bakanlar Kurulu'nun "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ticari Alacak Sigortası Sunulmasını İçeren Devlet Destekli Sistemin İşleyişine Dair Kararı" ile oluşturuldu. 2005 tarihli ve 25997 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelikte" tanımlanan işletmelerden, Hazine tarafından belirlenen koşulları sağlayan KOBİ'ler bu sistemden yararlanabiliyor. Yönetmelikteki tanımlamalara göre sistemin başlangıcında bu sigortadan mikro ve küçük işletme sınıfına giren işletmeler yararlanabilecek. Yani Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası'nın hedef kitlesini, yurt içi yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon lirayı aşmayan KOBİ'ler oluşturuyor. Orta büyüklükteki işletmelerin bu sistemden yararlanabilmesi için ise çalışmalar devam ediyor. Bu işletmeler de ileriki dönemde Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sistemi'nden yararlanmaya başlayacak. Orta büyüklükteki işletmelerin sisteme girişi ile yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 125 milyon liraya kadarki KOBİ'ler sisteme girebilecek.

2 BİN 500 LİRA ÜSTÜNDEKİ HASARLAR TEMİNAT ALTINDA

Sistem tam olarak nasıl işliyor? Primlerin hesaplanması nasıl gerçekleşiyor?
Devlet destekli alacak sigortasında prim, sigortalanabilir ciro ile müşterinin seçmiş olduğu vade aralığına tekabül eden prim oranının çarpılması ile hesaplanıyor. Sigorta talebinde bulunan firmaların sigortalanabilir cirosunun asgari %50'sini oluşturan ve ciro büyüklüğüne göre büyükten küçüğe doğru sıralanan alıcılar için limit tahsisi yapılıyor. Sigortalı adayı firma dilerse daha fazla sayıda alıcısı ve hatta tüm portföy için kredi limit çalışması yaptırabiliyor. Fiyat ve kredi limitlerinin uygun bulunması durumunda da poliçeleşme işlemi gerçekleşiyor.
Zararların ödenmesi noktasında; sigorta döneminde gerçekleşen zararın 2 bin 500 liranın altında kalması durumunda sigortalı tarafından, 2 bin 500 lirayı aşması durumunda ise birinci fıkrada belirtilen teminat oranları kapsamında sigortalıya ödeniyor.

İşletmelerin risk değerlendirmesi nasıl yapılıyor? Kredi skorlama süreçlerinden bahsedebilir misiniz?
Alacak sigortası kapsamında teminat verilecek alıcılara ilişkin risk değerlendirmesinde kullanılacak kriterler merkez tarafından belirleniyor. Risk değerlendirmesi ise şu şekilde oluyor; sigorta talebinde bulunan işletmenin vadeli satışlardan elde ettiği cironun en az %50'sini oluşturan ve ciro büyüklüğüne göre büyükten küçüğe doğru sıralanan alıcılar dikkate alınıyor. Risk değerlendirmesi sonucunda, bu alıcılardan her birine "1 (en düşük riskli)" ile "6 (en yüksek riskli)" arasında skor veriliyor. Bu risk değerlendirmesi sonucunda skoru 6 olan alıcılara alacak sigortası kapsamında kredi limiti sağlanmıyor. Diğerleri için, alacak sigortası kapsamında uygulanan teminat oranları poliçede belirtiliyor.
Bu teminat oranları da alıcının skoruna göre %70 ve %90 arasında belirleniyor. Daha önce de bahsettiğim gibi; sigorta dönemi içerisinde meydana gelen zararlar 2 bin 500 liranın altında kalırsa sigortalı tarafından, 2 bin 500 lirayı aşması durumunda ise teminat oranları kapsamında ödeniyor.

AZAMİ LİMİTLER

Vadeli satışlardan elde edilen ciro	Alıcı başına azami kredi limiti (TL)
0-5.000.000	100.000
5.000.00.1 - 15.000.000	200.000
15.000.001-25.000.000	300.000

Alacak sigortası uygulaması KOBİ'leri rahatlatacak diyebilir miyiz?
Kesinlikle. Alacak sigortasının sağladığı teminatlar dışında dolaylı olarak da işletmelere önemli faydaları bulunuyor. Başta sigortacılar; müşterilerini analiz edip, finansal durumlarını izleyerek şirketlerin risk yönetimine katkı sağlayacak. Bunun yanında alacak sigortası işletmeyi öngörülmeyen tahsilat problemlerine karşı koruyarak, finansal yapısını güçlendirmenin yanı sıra bilançonun aktif kalitesini yükselterek bankalar ve finansal kuruluşlar nezdinde işletmenin kredibilitesini de artırıyor. Böylece, şirket yönetimi alacak sorunlarını bir kenara bırakarak asıl faaliyet alanına odaklanabiliyor. Alacak sigortasının, önümüzdeki dönemde önce küçük boyutlu işletmeler, sonrasında ise orta boyutlu işletmelerin üzerindeki baskıyı hafifleteceğini ve ekonomiyi rahatlatacağını söyleyebiliriz.



Bülent Karan: "Alacak sigortası işletmeyi öngörülmeyen tahsilat problemlerine karşı koruyor"

Geçtiğimiz ay devreye giren Devlet Destekli Alacak Sigortası sayesinde işletmelerin vadeli satışlardan doğan alacaklarının ödenmeme riski artık teminat altına alınabiliyor. Böylece işletmeler önemli bir belirsizliği ortadan kaldırarak asıl faaliyetlerine odaklanabiliyor ve finansal yapısını güçlendirebiliyor. Devlet Destekli Alacak Sigortası için kurulan havuzun yönetimini ise Halk Sigorta üstleniyor.

TARSİM'DEN ACENTELERE ÇAĞRI:

Üreticileri, Tarım Sigortaları'nı yaptırmaya davet etmenin tam zamanı!

TARSİM, Tarım Sigortası'nın önemini vurgulayarak Tarım Sigortası poliçesi düzenleyen yetkili sigorta şirketlerinin acentelerine, üreticileri sigorta yaptırmaya davet etmeleri için çağrıda bulundu.

Doğal afetler ve çeşitli riskler, son yıllarda tüm dünyada olduğu kadar ülkemizde de etkisini artırıyor. Tarımsal üretimi sekteye uğratıyor, telafisi olmayacak düzeyde büyük zararlara yol açıyor ve üreticileri kara kara düşündürüyor… Tarım Sigortası 12 yılı aşkın süredir, ülkemizin geleceği açısından çok önemli olan kesintisiz tarımsal üretim için, üreticilerimize umut ışığı oluyor; onlara hiç durmadan yola devam edebilme gücü veriyor. Şimdi Tarım Sigortası'nın tam zamanı! Üreticileri, önce Tarım ve Orman Bakanlığı'nın ilgili sistemlerine kayıt olmaya ve ardından tarsim.gov.tr üzerinde yer alan bitkisel ürünlere ilişkin son poliçe kabul tarihlerini takip ederek, Tarım Sigortalarını yaptırmaya davet edelim. Poliçe düzenlenme aşamasında TARSİM'in sunduğu imkanları, teminatları, ödeme kolaylıklarını detaylı bir şekilde anlatalım, merak ettikleri soruları yanıtlayalım. Poliçe ve eklerini zamanında ve tam olarak teslim edelim, iletişim bilgilerini eksiksiz bir şekilde kayıt altına alalım ve olası bir hasar durumunda yapılması gereken işlemler hakkında bilgilendirelim.









Acenteler kış ortasında 'yaz' tatili yaşamanın keyfini çıkardı.

Gulf'tan acentelerine Bangkok-Pattaya seyahati

Gulf Sigorta, 8-15 Ocak tarihleri arasında konut sigortası kampanyasında başarılı olan 7 acentesini Tayland'a götürdü.

Gulf Sigorta, düzenlediği konut sigortası kampanyasında üstün başarı gösteren 7 acentesini 8-15 Ocak tarihleri arasında Bangkok-Pattaya seyahatiyle ödüllendirdi. Gezinin ilk ayağı Tayland'ın başkenti, Tayca'da "Melekler Şehri" anlamına gelen Bangkok oldu.

İlk gün otelde dinlenerek uzun uçak yolculuğunun yorgunluğunu atan acenteler, ikinci gün panoramik bir şehir turuna çıktı.

Üçüncü gün Pattaya'ya gitmek için harekete geçen acenteler, yol üzerindeki timsah çiftliğini de ziyaret etme şansı yakaladı. Ertesi gün Mercan Adası turuna çıkan acenteler, bir sonraki gün ise Pattaya'nın muhteşem denizin tadını çıkararak ve engin kumsallarında güneşlenerek değerlendirdi. Ocak ayında "yaz" tatili yaşamanın keyfini çıkaran acenteler, dinlenmiş ve motivasyonları yükselmiş olarak İstanbul'a geri döndü.

GULF SİGORTA SATIŞ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SİBEL SEVİNÇ:

Acente Mesleki Sorumluluk Sigortası ile acentelerimizin kafası daha rahat

Gulf Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç, sigorta sektörünün büyümesine destek olmak ve acentelerinin gelirlerini devamlı olarak artırmanın ana hedeflerinin başında olduğunu ifade ederek, "Acentelerimizin temel işlerini yaparken kendilerini güvende hissetmeleri bizim için çok önemli" dedi.

Acentelerin yaptıkları işin gereği olarak, sigortalılara ve sigortalı adaylarına muhtemel risklere karşı alınacak sigorta teminatları hakkında bilgilendirme ve yönlendirme yaptığından bahseden Sevinç, "Ayrıca müşterilerimizin sigorta poliçelerinin yenileme tarihlerini takip ederken, hasar danışmanlık hizmeti, riziko teftiş, iyileştirme çalışmaları, teminat limit artırımı veya değişen ihtiyaçlar doğrultusunda sigorta programlarının değerlendirilmesi gibi önemli konularda da ek sorumluluk taşıyorlar" diye konuştu.

Ancak günlük koşturmaca içinde acenteler birçok konuyu aynı anda takip ederken ihmal, gözden kaçırma, gecikme gibi hataların yaşanabildiğine dikkat çeken Sevinç, "Hatta acentelerimizin yanında çalışan ekip arkadaşlarının hatalarından da acente sahiplerinin sorumlu olduğunu hepimizin bilmesi gerekiyor" ifadelerini kullandı.

'ŞİRKET VE ACENTELER BERABER TEDBİR ALMALI'

Müşteriler için olumsuz sonuçlar doğurabilecek ve önemli kayıplara yol açabilecek bu ihmal ve hataların etkilerini doğru yönetebilmek için sigorta şirketi ve acenteler olarak gerekli tedbirleri hep beraber almak zorunda olduklarının altını



çizen Sibel Sevinç, açıklamalarına şu şekilde devam etti: "İşte tam bu noktada Gulf Sigorta olarak, acentelerimize faaliyet alanları ile ilgili sorumlulukları kapsayan Acente Mesleki Sorumluluk Sigortası güvencesi sunuyoruz. Bu sigorta, acentelerimizin hata ve ihmali sonucunda müşterilerinin uğrayacağı doğrudan zararlar dolayısıyla ödemek zorunda kalacağı tazminat tutarlarını teminat altına alıyor."

'ACENTELER İŞLERİNE DAHA RAHAT ODAKLANABİLECEK'

Bu poliçeyle beraber Gulf Sigorta'nın en değerli iş ortağı konumunda olan acentelerin asli işlerine odaklanabileceğini ve muhtemel hatalarından doğabilecek sorumlulukları da Gulf Sigorta'nın üstleneceğini söyleyen Sibel Sevinç, açıklamalarını şu şekilde tamamladı: "İnanıyoruz ki bu sigorta ile acentelerimize kendilerini güvence altında hissedecekleri ve mesleklerini icra ederken, yeni sigorta ürünleriyle, yeni projelerle, yeni iş birlikleri ile portföylerini genişletebilmelerine de fırsat sağlamış olacağız. Gulf Sigorta olarak acente mesleki sorumluluk poliçesi ile acentelerimize sağlıklı ve sürdürülebilir bir büyüme sağlamada fayda yarattığımız için memnuniyet duyuyoruz."

Gulf Sigorta Satış Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç, Acente Mesleki Sorumluluk Sigortası ile acentelerin hata ve ihmali sonucunda ödemek zorunda kalacağı tazminat tutarlarını teminat altına aldıklarını belirtti.



“Sigorta sektörü olarak ekonomiye kefil oluyoruz”

Başta Kefalet ve Bina Tamamlama Sigortaları olmak üzere Finansal Sigortaların önemini vurgulayan **Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı,** “Finansal Sigortaların ekonomiyi canlandıracak etkisi olacak. Bu sigortalar sayesinde sektör olarak ekonomiye adeta kefil oluyoruz” dedi.

Dünyada ve özellikle son yıllarda ülkemizde finansal sigortaların önemi gittikçe artıyor. Başta KOBİ’ler olmak üzere firmaların faaliyetleri sırasında karşı karşıya kalabilecekleri risklere karşı koruma sağlayan Finansal Sigortalar başlığı altında ülkemizde düzenlenmiş üç sigorta türü bulunuyor: Bina Tamamlama Sigortası, Alacak Sigortası ve Kefalet Sigortası. Gelişmiş ülkelerde çok önemli konumda olan bu üç ürün, hükümet tarafından çıkarılan düzenlemelerle birlikte Türkiye’de de daha sık kullanılmaya başlanacak. Sigorta şirketlerinin teminat mektubu yerine geçen Kefalet Sigortası poliçesi kesebildiğini, bunun hem bankaları hem de KOBİ’leri çok rahatlatacağını vurgulayan Doğa Sigorta CEO’su Kırmızı şunları söyledi: “Sigorta şirketi, Kefalet Sigortası ile birlikte, borçlunun poliçede tanımlanan borç yükümlülüğünü yerine getirememe, yani borcunu ödeyememe riskine karşı borçluya kefil olur. Sigortacı bu çerçevede üstlendiği yükümlülük uyarınca ilgili lehdarlara ödeme yapar. Sigorta sektörü olarak bu kapsamda Avans Ödeme Teminatı, Ödeme Teminatı, Performans Teminatı, Sözleşme Teminatı gibi teminatlar da sağlayabiliyoruz. Ayrıca sigorta şirketi, lehdara karşı borçluya doğrudan kefalet yoluyla kendisi kefil olabileceği gibi, dolaylı kefalet yoluyla banka, kredi garanti kuruluşları veya diğer finans kuruluşlarının borçlunun yükümlülüğü için lehtara karşı kefil olmalarına bağlı olarak teminat da sağlayabilir.” Kırmızı, Türkiye ekonomisi açısından bu sigorta ürününün çok önemli olduğunu belirterek “Sigortalıların bankalarda tanımlanan kredi limitlerini kullanması yerine sigorta şirketlerinden kefalet senedi alabiliyor olmasının ekonomiyi canlandırıcı bir etkisi olacak” diye konuştu.



Alacak sigortaları için de bir havuz oluşturulmasına değinen Kırmızı, bu sigorta ile KOBİ’lerin alacaklarının teminat altına alınacağını, böylece ticari riskler azaldığı için ülke ekonomisinin canlanacağını belirtti.

‘SEKTÖR OLARAK ELİMİZİ TAŞIN ALTINA KOYDUK’

Sözü Bina Tamamlama Sigortası’na getiren Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, “Sigorta şirketleri, farklı sebepler yüzünden yarım kalan inşaatları tamamlamak için elini taşın altına koyuyor. Ön ödemeli konut veya devre tatil satışlarında satıcının iflas etmesi durumunda şayet Bina Tamamlama Sigortası yaptırılmış ise, konut müşterileri sigorta şirketi tarafından korunmuş oluyor. Ya binanın tamamlanması için gerekli işlemleri başlatıyoruz ya da müşteriye gerekli ödemeleri yapıyoruz. Bununla birlikte Bina Tamamlama Sigortası’na sahip inşaat şirketleri satış konusunda da avantajlı duruma geliyor. Müşteriler, Bina Tamamlama Sigortası’yla güven kazanan inşaat şirketlerinin binalarını tercih edecek. Böylece vatandaşlarımızın konutzede olma ihtimali ortadan kalkacak” açıklamasında bulundu.
Bina Tamamlama ve Kefalet Sigortalarının hem enflasyonla mücadele hem de ekonomiyi canlandırma noktasında önemli olduğunu belirten Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı, sözlerine şöyle son verdi: “Bu sigorta ürünleri, konut satışlarının artmasını ve KOBİ’lerin bankalardan daha kolay kredi çekip ticaretlerine devam etmesini sağlayacak. Bir başka ifadeyle ekonomide para döngüsünün devam etmesinde olumlu yönde etkimiz olacak. Finansal Sigortalar sayesinde hem konut sahibi olmak isteyen müşteri ile müteahhit, hem de banka ile esnaflarımız arasındaki güven ilişkisini tesis edeceğiz. Yani Finansal Sigortalar, ekonomiye can vermekle birlikte hükümetimizin başlattığı Enflasyonla Topyekun Mücadele kampanyasına da destek sağlayacak. ‘Sigorta sektörü olarak ekonomiye adeta kefil oluyoruz’ diyebilirim. Ekonomik dalgalanmaların yaşandığı bu günlerde sektör olarak taşın altına elimizi koyup riskleri üstlenerek güven ortamını yaratıyoruz.”



DOĞA sigorta
güven doğasında var

İşinize olan tüm sorumluluğunuz
Kobi Paket Sigortası ile Güvende!

0850 811 5100 /dogasigorta | www.dogasigorta.com

HALK SİGORTA İLE

Ayrıcalıklı Kasko

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

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



HALKSİGORTA

2019 'TNS Kulüp' ile ayrıcalıklar yılı olacak

Türk Nippon Sigorta, 'TNS Kulüp' uygulamasını acentelerine sunmaya hazırlanıyor. **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, uygulamayla birlikte acentelerine yurt içi ve yurt dışı seyahatlerden sosyal yaşama; sağlıktan eğlenceye, sosyal sorumluluk projelerinden ek komisyon haklarına kadar birçok farklı avantajdan yararlanma fırsatı sunduklarını belirtti.

Türk Nippon Sigorta, 2019'un Ocak ayı itibarıyla çalışmalarına başladığı "TNS Kulüp" uygulamasıyla, acentelerine ayrıcalıklarla dolu, alışılmışın dışında bir dünya sunmaya hazırlanıyor.
"TNS Kulüp" uygulamasıyla ilgili detaylara değinen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta olarak iletişime açık ve sektörde fark yaratan bir sigorta şirketi olmaya her daim özen gösteriyoruz. Bu düşünce ile birlikte, 2019 yılındaki ilk güzel haberimiz, hayata geçirmeye hazırlandığımız 'TNS Kulüp' uygulamasıdır. Şirketimizle aktif olarak çalışmalarını sürdüren tüm acentelerimizin farklı alanlarda çeşitli kazanımlar elde etmelerini hedefliyoruz.
Aynı zamanda, söz konusu uygulama içerikleriyle birlikte, acentelerimizin yoğun çalışma yaşamlarında farklı sürprizlerle Türk Nippon Sigorta ile çalışmanın ayrıcalığını hissedebilmelerini amaçlıyoruz" şeklinde konuştu.



'BİRÇOK AVANTAJ SUNUYORUZ'

Pamukçu sözlerine şöyle devam etti: "'TNS Kulüp' aracılığıyla acentelerimize çeşitli kriterler çerçevesinde, yurt içi ve yurt dışı seyahatlerden sosyal yaşama, sağlıktan eğlenceye, sosyal sorumluluk projelerinden ek komisyon haklarına kadar birçok farklı avantajdan yararlanma fırsatı sunuyoruz. Acentelerimizin bu uygulamayla birlikte 2019 yılını çok daha aktif ve keyifli geçireceklerini, 'TNS Kulüp' uygulamamızın 2019 yılında acentelerimize pozitif katkılar sağlayacağını düşünüyorum."

'ACENTELERİMİZLE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEĞİZ'

Türk Nippon Sigorta'nın acenteleriyle büyüyen genç, dinamik bir sigorta şirketi olduğunu bir kez daha vurgulayan Pamukçu, acentelerden gelen her türlü öneriyi şirket olarak hızlıca değerlendirip, inandıkları her iş için destek verdiklerini sözlerine ekledi. 2019 yılında acente sayılarını 1.000 adete çıkarmayı hedeflediklerini belirten Pamukçu sözlerine şöyle devam etti: "Şirketimizin en önemli dağıtım kanalını acenteler oluşturuyor. Acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor ve onları her şeyden çok önemsiyoruz. Şirket olarak bunun bilinciyle hareket ediyoruz. Üretimimizin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz vasıtasıyla sağlıyoruz ve böyle de devam edeceğinin altını her zaman çizmek istiyoruz. Acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak, diğer şirket uygulamalarının dışında, acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. 'TNS Kulüp' uygulamamız da, bu dinamik yapının bir parçasıdır." Pamukçu, acenteleri için her zaman yenilikler yapmaya ve acentelerini her daim ayrıcalıklı kılmaya devam edeceklerini de belirtti.

Türk Nippon'dan 'Sağlığınız Bizde' tamamlayıcı sağlık sigortası

Türk Nippon Sigorta, Medical Park işbirliğiyle geliştirdiği tamamlayıcı sağlık sigortası "Sağlığınız Bizde" ile mevcut hastalıklarıyla birlikte 80 yaş dahil, SGK kaydı bulunan herkesin sağlığını güvence altına alıyor. Poliçe, özel ve sağlık sigortası genel şartları doğrultusunda anlaşmalı kurum listesinde yer alan ve Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında geçerli oluyor. Sigortalılar bu poliçe kapsamında anlaşmalı kurumlar içinde yer alan özel hastanelerden faydalanabiliyor ve SGK fark ücretlerini ödemiyor.
Hem yatarak hem de ayakta olmak üzere iki farklı paketten oluşan ürün ile yatarak yapılan tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde %100 ödeniyor. Ayakta yapılan tedavilerdeyse, yılda 8 adet doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar poliçe tarafından karşılanıyor.
Sağlığınız Bizde TSS poliçesi, 80 yaş dahil ve SGK kaydı bulunan herkes için yapılabiliyor. SGK tarafından kapsama alınan ve SGK sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkı olan kişiler bu üründen yararlanabilir.
Bir diğer unsur da, bu sigorta ürününde sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masraflarının kapsam dahilinde ödenmesi.
Ayrıca, SGK tarafından uygulanan bekleme süreleri dışında, bu poliçede yatarak+ayakta tedavi kapsamındaki yatarak hizmeti kullanılmak istendiğinde, ilgili hizmet içeriğinde yer alan tüm tedavi giderleri için 3 ay bekleme süresi mevcut.
Ürünle ilgili detaylı bilgi için Türk Nippon Sigorta web sitesini ziyaret edebilir, ayrıca konu hakkında gerçekleştirilen sokak röportajını izleyebilirsiniz.



'Madenlerde İş Sağlığı ve Güvenliği Konferansı'na Türk Nippon sponsor oldu

Türkiye Madenciler Derneği (TMD) tarafından bu sene üçüncüsü düzenlenen"Uluslararası Madenlerde İş Sağlığı ve Güvenliği Konferansı ve Sergisi, Hilton Convention Center İstanbul'da yoğun katılım ile gerçekleşti.
Düzenlenen konferansta, özellikle 2018'de maden ruhsatları ve maden ocaklarına yapılan denetimlerin sıklığına ve ölümlü kazaların sıfıra indirilmesinin hedeflendiğine dikkat çekilerek, madencilik sektöründe güvenlik kültürü ve bilincinin önemi vurgulandı.
Konferansın geleneksel sponsorları arasında yer alan Türk Nippon Sigorta'nın temsilcilerinin de katılım sağladığı organizasyon, gerçekleştirilen "Dünya Madenciler Günü Gala Yemeği" ile son buldu.

Koru Sigorta 2018'de de istikrarlı büyümesini sürdürdü

Koru Sigorta'nın son 3 yıldır devam eden sürdürülebilir kârlılık içinde büyüme stratejisi 2018 yılında da başarıyla devam etti.
2018 yılının Koru Sigorta için uzun vadeli planlara uygun, hedeflere ulaşılan, kârlı büyüme kaydedilen bir yıl olduğunu belirten Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, "Kârlı ve sürdürülebilir büyüme stratejimiz doğrultusunda, prim üretimimizi artırırken bir yandan da kârlı branşların portföyümüzdeki payını büyüttük. Prim üretimimizi geçen yıla göre %62 artırarak 326 milyon 739 bin liraya yükselttik, kârlılık odaklı portföy dönüşümümüzü devam ettirdik. Likit varlıklarımız iki yıl içinde 6 kat arttı ve ilk 5 yıl bilanço zararından sonra, son 3 yıl peş peşe hem teknik kâr hem de bilanço kârı oluştu. 2018 yılı sonuçları ile kârlılığımız 2 yılın toplamından daha yüksek bir rakama ulaştı. Ekonomideki öngörülerin net olmadığı 2019 yılında da Koru Sigorta için ana hedef, özellikle teknik kârlılıktaki başarılı grafiğimizi devam ettirebilmektir. Sürdürülebilir büyümenin temellerinin acenteler ile iletişimden geçtiğine inanıyoruz. Bu anlamda Koru Sigorta yönetimi olarak bu yıl da acentelerimizle sistematik bir şekilde bir araya gelmeyi planlamaktayız" şeklinde konuştu.



KORU SİGORTA ACENTELERİNİ KÜBA'YA GÖTÜRÜYOR

2018 yılında gerçekleştirilen satış kampanyasında hedeflerine ulaşan acentelerini Porto seyahati ile ödüllendiren Koru Sigorta, 2019 Mart ayında performansıyla öne çıkacak acenteleriyle Küba'yı keşfedecek.
2018 yılında iş ortaklarına ve sigortalılara daha iyi hizmet verebilmek adına web sitesini yenileyen Koru Sigorta, sitesinin 2. fazı ile birlikte kodları da kendilerine ait olan ana yazılımlarını 2019 yılının ilk çeyreğinde devreye alacak.
Geçtiğimiz sene içerisinde, sosyal sorumluluk bilinciyle binicilik sporunun Türkiye'de yaygınlaştırılması ve bilinirliğinin artırılması için çalışmalar yürüten Türkiye Binicilik Federasyonu'nun (TBF) resmi sponsoru olan Koru Sigorta, 2019 yılında da binicilik sporunun gençler arasında yaygınlaşmasını sağlamak, binicilerin uluslararası arenada ülkemizi başarıyla temsil etmelerine destek olmak amacıyla Türkiye Binicilik Federasyonu ile çalışmalarına devam etmektedir.

Koru Sigorta, 2018 yılında prim üretimini %62 oranında artırdı ve son iki yılın toplamından daha yüksek bir kârlılık elde etti. **Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin**, kârlı branşların portföyleri içindeki payını da büyüttüklerini söyledi.



Kaskolu olmak şimdi daha cazip

Kasko yaptırmak her zamankinden daha uygun bir hale geldi. Müşteriler kasko sayesinde hasar anında aracın servise çekilmesinden ikame araca kadar birçok ilave avantaja sahip olabiliyor.

Günümüzde kasko yaptırmanın artık bir lüks olarak algılanmadığını belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Kasko ile sadece müşterilerimizin aracını korumuyoruz, üçüncü şahısları da koruma altına alıyoruz. Aynı zamanda Ray Sigorta olarak kasko poliçelerimizi sigortalıların yaşayabilecekleri zorlukları göz önünde bulundurarak çeşitli teminatlarla güçlendiriyoruz. Örneğin ikame araç süresinde sektörün en iyi uygulamalarından birini sunuyoruz, müşterilerimize hasarsızlık koruma teminatı veriyoruz. Böylece hasar anında onların yanında durarak daha konforlu bir süreç yaşatıyoruz" dedi.

Kaskonun sadece aracın karışabileceği kazalarda oluşan hasarı değil; deprem, sel, dolu ve hatta toplumsal hareketler sırasında araçta meydana gelebilecek her türlü hasarı da güvence altına aldığını hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Son 2 yıldır meydana gelen sel ve dolu gibi doğa kaynaklı afetler, araçlarda çok fazla hasara neden oldu. Bu doğa olayları yüzünden sürücüler de çok zor durumda kaldı. Öngörülemez riskin bu kadar arttığı dönemlerde kasko bir zorunluluk haline geldi" ifadesini kullandı.

PERT DEĞİLSE HASARSIZLIĞA DEVAM

Kasko ürününün daha geniş bir kitleye ulaşmasını hedefleyen Ray Sigorta, kasko ürününü çeşitli teminatlarla güçlendiriyor. Ray Sigorta, sigortalıların zor durumda kalmaması için kasko poliçesi dâhilinde normalde 14 gün olarak sunulan ikame araç süresini 30 güne çıkardı. Ray Sigorta aynı zamanda, hasarsızlığın korunması tarafında da avantajlarını sürdürüyor. Bu da bir sonraki dönem kaskoda daha düşük prim avantajı sağlıyor. Hasarsızlık oranı %30'a gelen müşterilerine, hasarsızlık koruma


Koray Erdoğan

teminatı veren şirket, aracın o yıl pert olmaması durumunda ve hasarda Ray Sigorta Hızlı Onarım Merkezlerinin kullanılması halinde hasarsızlığı devam ettiriyor. Türkiye'nin birçok ilinde, 44 servisiyle Ray Sigortalılara hizmet sunan Hızlı Onarım Merkezleri hızla ağını genişletiyor. Hasar durumunda sigortalılara pek çok avantaj sağlayan merkezler, 15 bin liraya kadar hasarlarda eksper beklemeden hızlıca onarım sağlıyor.

KASKODA BİR İLK

Prenses Kasko ile ruhsat sahibi kadın sürücülere özel hizmetler sunan Ray Sigorta, kaza sonrası yapılması gereken tüm işlemleri kadın sürücüler yerine üstleniyor ve onların zor anlarında yanlarında olarak rahat ve özel hissetmelerini sağlamaya çalışıyor. Bu özel hizmetler normal kasko ürünü olarak fiyatlandırılıyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Kadın sürücülerin sayısı son 10 yılda iki katına çıktı. Bunu dikkate aldığımızda çok önemli bir ihtiyaç ortaya çıkıyor. Hayatın her alanında olduğu gibi trafikte de kadınlarımızın yanındayız. Kadınlar araçlarıyla ilgili arıza veya kaza gibi bir sorun yaşadıklarında onlara destek olacak, hızla yanıt alabilecekleri, güvenilir bir muhatap arıyorlar. Bu doğrultuda, sigortalılarımız kaza stresini henüz üzerinden atamamışken bir de hasar süreciyle ilgilensinler istemedik ve onları rahat hissettirecek yeni kasko ürünümüzü piyasaya sunduk" diye konuştu. Ray Sigorta'nın bu yenilikçi ürünüyle birlikte kadın sürücüler için Özel İhbar Hattı, Taksi Hizmeti, Özel Moto Vale Hizmeti ve ikame araç gibi farklı avantajlar sağlanıyor.

TASARRUF İÇİN PERT ARAÇLARA 2. ŞANS KASKO

Daha önce pert işlemi görmüş ve onarımı layıkıyla gerçekleşmiş 0-10 yaş arasındaki araçlara da ikinci bir şans veren Ray Sigorta, piyasaya sürdüğü 2. Şans Kasko ürünüyle daha önce pert olmuş araçları da kasko poliçesinin tüm teminatlarıyla güvence altına alıyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Genel olarak bu araçların sigortası yapılmıyor. Ama özellikle ülke olarak tasarruf etmemiz gereken dönemlerden geçerken biz de Ray Sigorta olarak üstümüze düşen riski üstleniyoruz ve ağır hasarlı araçlara ikinci bir şans vererek sigortalıyoruz. 2. Şans Kasko ürünüyle daha fazla aracı güvence altına alıyoruz" dedi.

MESLEĞE ÖZEL KASKODA %25 İNDİRİM

Ray Sigorta, her bütçeye uygun olarak fiyatlandırdığı kasko ürününde, mesleklere özel %25'e varan indirimler de sunuyor. Hâkim ve savcılar, doktor ve diş hekimleri, eczacılar, hemşireler, mimarlar, mühendisler, öğretim üyesi ve öğretmenler, muhasebeci ve mali müşavirler, TSK üyeleri ve devlet memurları özel indirimlerden faydalanabiliyor.





Quick Sigorta ve Corpus Sigorta geleceği beraber planladı

MUDANYA'DA BİR ARAYA GELEN QUICK SİGORTA VE CORPUS SİGORTA ÇALIŞANLARI ORTAK BİR GELECEK PLANI OLUŞTURURKEN, TAKIM RUHUNU DA PEKİŞTİRME FIRSATI YAKALADI.



Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Quick Sigorta'nın kısa sürede yakaladığı başarının benzerini Corpus Sigorta'dan beklediklerini söyledi.



Ahmet Yaşar

Maher Holding'e bağlı Quick Sigorta ve Corpus Sigorta ekipleri Mudanya Montania Otel'de bir araya gelerek 2019 hedeflerini ele aldı ve geride bırakılan yılın yorgunluğunu attı. Etkinlikte bir konuşma yapan Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, "Quick Sigorta'nın kısa sürede yakaladığı başarı sonrasında benzer bir başarıyı Corpus Sigorta'dan bekliyoruz. Her iki markamızın da alanlarında öncü şirketler olacağına inancım tam. Tüm arkadaşlarıma çalışmaları için teşekkür ediyorum" dedi. Etkinlikte Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve Corpus Sigorta Genel Müdürü Sertem Demir birer konuşma yaparak çalışanlara hitap etti.



Levent Uluçeçen, Gökay Erdemoğlu, Ahmet Yaşar, Sertem Demir.

QUICK SİGORTA'DA YENİ ATAMALAR

Maher Holding bünyesinde faaliyet gösteren Quick Sigorta kısa sürede gerçekleştirdiği büyüme sonrasında kadro yapılandırmasını sürdürüyor. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, üst düzey bir ekiple çalıştıklarını belirterek, "Alanında uzman ve son derece değerli bir ekiple çalışıyoruz. Kısa sürede önemli bir büyüme sağladık. Bu çerçevede gerek yönetim kadromuzun gerekse diğer ekip arkadaşlarımızın bu gelişime paralel olarak yeni görevler üstlenmesi gerekiyor. Bu nedenle yeni atamalar gerçekleştirdik ve büyümemizi başarılı ve kesintisiz bir şekilde sürdürmeye devam edeceğiz. Tüm arkadaşlarımın yeni görevlerinde son derece başarılı olacakları konusunda şüphem yok. Atamaları gerçekleşen arkadaşlarımı tebrik ediyorum" dedi.

Yapılan yeni atamalar şu şekilde gerçekleşti:

- **Tarık Turhan**, Yönetim Kurulu üyeliğinin yanında Oto ve Oto Dışı Sigortalar Genel Koordinatörü
- **Halil Alaeddinoğlu**, Acenteler ve Satış Genel Müdür Yardımcısı
- **Adnan Kışla**, Yönetim Kurulu Danışmanı, Finansal Sigortalar ve İhaleli İşler Genel Koordinatörü
- **Zafer Emir**, Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı
- **Mustafa Çalık**, Bilgi Teknolojileri Direktörü
- **Şehnaz Demir**, Müşteri İlişkileri ve Oto Operasyon Çözüm Müdürü
- **Ali Taşkın**, Mali İşler Muhasebe Uzman Yardımcısı
- **Seda Uluocak**, Uzman Yardımcısı
- **Derya Şahin**, Müşteri İlişkileri ve Oto Operasyon Çözüm Uzman Yardımcısı
- **Gizem Sarıal**, Müşteri İlişkileri ve Oto Operasyon Çözüm Uzman Yardımcısı

ATO üyelerinden Quick Sigorta'ya büyük ilgi

ATO Meclis Salonu'nda gerçekleşen panelde katılımcılar özellikle Kefalet Sigortası ve Alacak Sigortası konusunda bilgilendirildi ve sorularına cevap buldu. Panelde bir konuşma yapan Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, yeni sigortacılık ürünleri ile birlikte sigortacılık anlayışının değişeceğini belirterek Maher Holding'in yeni yatırımları konusunda bilgi verdi. Daha sonra söz alan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Kefalet ve Alacak Sigortası ile ilgili ayrıntılı bir sunum yapıp, katılımcıların sorularını yanıtladı.

Ahmet Yaşar söz konusu ürünlerin iş dünyası için önemli bir yenilik olduğunu belirterek, "İş yapan, üretim yapan kişilere bu ürünler yeni imkanlar sağlıyor. Aynı zamanda bu ürünler ile birlikte acentelerimiz daha farklı bir sigortacılık anlayışı ile tanışıyor olacak. İş dünyasının talep ettiği ve onların iş süreçlerini rahatlatacak olan bu ürünler ile birlikte acentelerimiz bugüne kadar bankaların yaptığı iş süreçlerine girmiş oluyor. Kısacası bu ürünler hem iş dünyasına hem de acentelerimize yeni kapılar açıyor" dedi.



Yoğun katılımın olduğu etkinlikte kefalet ve devlet destekli alacak sigortası üzerinde duruldu.

VHV REASÜRANS GENEL MÜDÜRÜ MAXIMILIAN STAHL:

Zorlu bir yılı başarıyla geride bıraktık

VHV Reasürans olarak zorlu bir yılı başarılı bir şekilde geride bıraktıklarını belirten **VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl**, "Türk sigorta sektörü, geçtiğimiz yılki zorluklarla iyi başa çıktı ve reel büyüme yaşamasa da sermaye gücünü korudu. VHV olarak biz de hedeflerimizi tutturduk ve kâr elde ettik" diye konuştu.

VHV Reasürans, 2018 yılında hedeflerini tutturarak büyüme ve kâr elde etti. VHV olarak 2018 yılında hedefledikleri büyüme oranını tutturma başarısı gösterdiklerini ifade eden Stahl, "Türkiye, şirketimiz için çok önemli bir pazar ve yatırım yaptığımız günden bugüne istikrarlı bir büyüme gerçekleştiriyoruz. Grubumuzdan aldığımız destek ve güçlü finansal yapımızla, Türkiye'de hizmet verdiğimiz alanları büyütmeye devam ediyoruz. Hizmet verdiğimiz Mühendislik ve İnşaat, Ticari ve Sinai Yangın, Mimar ve Mühendis Mesleki Sorumluluk, Sanat Eserleri ile Enerji Sektör Riskleri reasürans kabulleri alanlarının hepsinde 2018 yılı hedeflerimizi tutturduk" dedi.



Maximilian Stahl, "Türkiye çok dinamik bir ülke. Ekonomide zor dönemler olabilir ama böyle zamanlardan güçlü çıkılabileceğine de inanıyorum. 2019 yılını sigorta sektörünün toparlanma ve dönüşüm yılı olarak kabul etmek daha doğru olacaktır" diye konuştu.

'DÜNYADA ÖNEMLİ DEĞİŞİMLER YAŞANIYOR'

Stahl, dünyada önemli değişimlerin yaşandığı ve korumacılık önlemlerinin arttığı bir dönem yaşandığına dikkat çekerek, "Türkiye ekonomisi 2018'e iyi bir başlangıç yaptı. 2018'in ilk çeyreğinde %7.2, ikinci çeyreğinde ise %5.3'lük büyüme gerçekleşti. Yılın ikinci yarısında dövizde, faiz oranlarında ve enflasyonda yaşanan hızlı artışla birlikte makroekonomik dengelerin değişmesiyle ekonomide sıkıntılı bir sürece girildi. Kur ve faiz artışına bağlı olarak kredi hacmindeki daralma nedeniyle sigorta sektörü de reel olarak küçüldü" şeklinde konuştu. Öte yandan yıl içinde artan şekilde şüpheli fabrika yangınlarının gözlemlendiğine dikkat çeken Stahl, bu durumun sektörün üstünde bir miktar baskı yarattığını belirterek, sigorta şirketlerinin üzerine düşen bütün sorumlulukları yerine getirdiğinin altını çizdi.

'2019 SEKTÖRÜN DÖNÜŞÜM YILI OLACAK'

2019 yılına yönelik beklentilerini paylaşan Maximilian Stahl, küresel düzeyde belirsizlik ve risklerin devam edeceği, ticaret savaşlarının küresel büyümeyi etkileyeceği bir dönemin yaşanacağı öngörüsünde bulunarak şöyle konuştu: "Tüm dünyada bunlar yaşanırken elbette ki bu gelişmelerin Türkiye'ye etkileri de kaçınılmaz olacaktır.
2019'da Türkiye'nin büyüme hızının eskiden olduğu gibi %5-7 seviyelerinde değil de %1 ila 3 arasında olması muhtemel görünüyor. Sigorta sektörünün de ülke büyümesine paralel olarak geçmiş yıllardaki çift haneli büyüme rakamlarını görmesi zor olacaktır. Fakat Türkiye çok dinamik bir ülke. Ekonomide zor dönemler olabilir ama böyle zamanlardan güçlü çıkılabileceğine de inanıyorum. 2019'u sektörün toparlanma ve dönüşüm yılı olarak kabul etmek daha doğru olacaktır.
Unutmayalım ki sigorta sektörü her zaman için reel bir büyüme potansiyeli barındırıyor ve ekonomik gelişmeler, konjonktür ne kadar olumsuz olursa olsun genel olarak olumlu yönde ilerliyor. Öte yandan Türkiye finans sektörünün ağırlığının bankacılıkta olduğu da bir gerçek ama bu yapının önümüzdeki yıllarda değişeceği bir döneme girileceğini ve sigorta sektörünün de hak ettiği noktaya ulaşabileceğini de öngörüyoruz."

'HEDEFİMİZ ÇİFT HANELİ BÜYÜMEMİZİ SÜRDÜRMEK'

VHV Türkiye olarak 2018 yılında yakaladıkları büyüme ve kâr başarısını 2019 yılında da sürdürmek istediklerinin altını çizen Maximilian Stahl, şirketin hedeflerine yönelik ise şunları söyledi:
"Sektöre girişimizden yana geçen bu kısa sürede Türkiye sigorta pazarında haklı bir yer elde ettiğimizi düşünüyoruz. VHV Reasürans olarak hizmet verdiğimiz Mühendislik ve İnşaat, Ticari ve Sinai Yangın, Mimar ve Mühendis Mesleki Sorumluluk, Sanat Eserleri ile Enerji Sektör Riskleri alanlarında pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz.
Bütün sektörün endüstriyel, ticari ve proje risklerine reasürans desteği sağlarken, çift haneli büyüme ve kârlılığımızı sürdürülebilir bir şekilde önümüzdeki yıllara taşımak istiyoruz."

'REASÜRANS PİYASASINDA KAPASİTE GÜÇLÜ'

VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, dünya genelinde son yıllarda deprem, kasırga, sel gibi doğa kaynaklı katastrofik risklerdeki artışın yanına siber saldırı riskinin eklendiğini de hatırlatarak endişe yaratan bu risklere rağmen küresel ölçekte reasürans kapasitesinin güçlü olduğunu belirtti. Yılın ilk ayı itibarıyla reasürans yenilemelerinde geride kalan yıla paralel bir seyir gözlendiğini ifade eden Stahl, "2018'in ikinci yarısında küresel felaket kayıplarından kaynaklanan potansiyel sektör baskısı bol kapasite ile dengelendi. Bu yıl da bu dengeli seyrin sürmesini bekliyoruz" diye konuştu.

'MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTALARINDA HEDEF BÜYÜK'

VHV Reasürans olarak bina inşaatından enerji santralleri ve boru hatları montaj risklerine kadar geniş bir yelpazede mühendislik alanında risk kabulü yaptıklarını hatırlatan Maximilian Stahl, hizmet verdikleri branşlar içinde geride kalan yılda özellikle mimarlar ve mühendisler için mesleki sorumluluk sigortası gibi inşaat sektörüyle bağlantılı sorumluluk sigortalarının büyük ilgi gördüğünü söyledi. Mesleki sorumluluk sigortalarının VHV'nin güçlü olduğu ve Türkiye'de de büyük önem verdiğini branşlardan olduğunun altını çizen Stahl, "Söz konunu ürün, meslek sahibi kişilerin, mesleki faaliyetleri sırasında hatalı veya yetersiz işlemleri sonucunda üçüncü şahıslara verebilecekleri zararlar nedeniyle ödemek zorunda kalacakları yasal tazminatlara karşı güvence sağlıyor. VHV olarak biz de bu branşta ilk akla gelen reasürörlerden olmak istiyoruz" diye konuştu.



ÖDÜYOR ÖDEMİYOR

Müşterilerinizi böyle seçemezsiniz.

Quick Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası varsa, fala gerek yok!

Quick Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ile alacaklarınızın mutlaka ödeneceğini bilir, işinizi gönül rahatlığıyla yaparsınız. Quick'le rahat olun.

www.quicksigorta.com/alacak-sigortasi

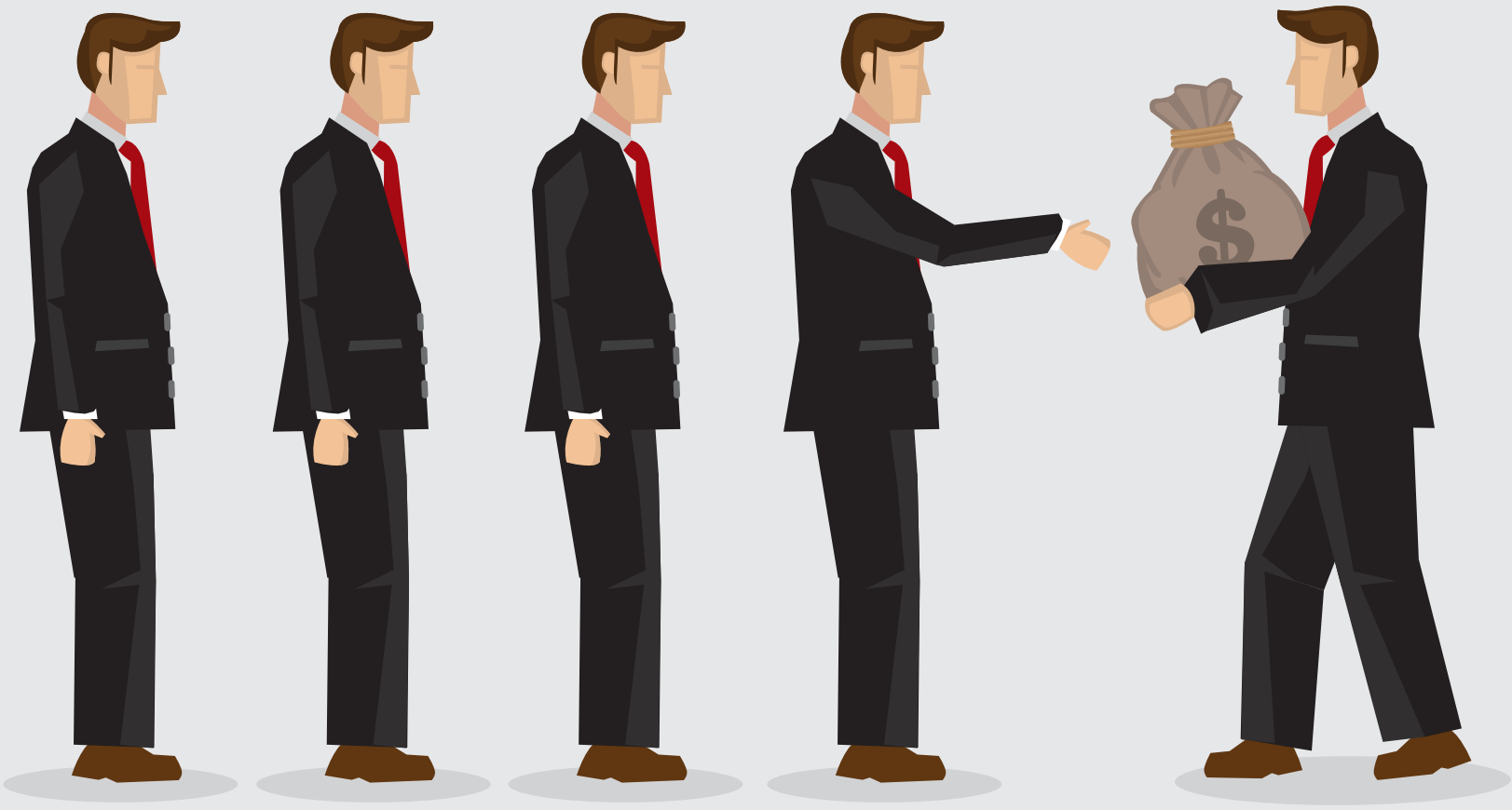
CEPTEN NETTEN ACENTEDEN

DEVLET DESTEKLİ ALACAK SİGORTASI

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA



Devlet destekli alacak sigortası KOBİ'nin derdine derman oluyor

Duyurulduğu andan itibaren merakla beklenen ve hem KOBİ'lere fayda sağlaması hem de ekonomide istikrarı artırması beklenen devlet destekli alacak sigortası dönemi başladı. Sektör yöneticileri tarafından ekonomideki şeffaflığı ve güveni artıracağı tahmin edilen alacak sigortası ilk aşamada 4 milyon KOBİ'nin kullanımına sunuldu.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Küçük ve orta boyutlu işletmelerin (KOBİ) yurt içi satışlarından doğan ticari alacaklara teminat sağlayacak olan devlet destekli ticari alacak sigortası sistemi sigortası 1 Ocak 2019 itibarıyla KOBİ'lerin hizmetine açıldı. 04/06/2018 tarihli ve 2018/11892 sayılı Bakanlar Kurulu'nun "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ticari Alacak Sigortası Sunulmasını İçeren Devlet Destekli Sistemin İşleyişine Dair Kararı" ile oluşturulan bu sigorta sisteminden, 18/11/2005 tarihli ve 25997 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelik" içerisinde tanımlanan işletmeler, yani Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından belirlenen koşulları sağlayan KOBİ'ler yararlanabiliyor.

25 MİLYON LİRA BİLANÇO LİMİTİ

Devlet destekli alacak sigortası sisteminin başlangıcında üründen ancak ilgili yönetmelikte tanımlamalara göre "Mikro" ve "Küçük" işletmeler yararlanabilecek. Orta büyüklükteki işletmelerin ise ilerleyen dönemlerde sisteme dahil edilmesi planlanıyor. Böylelikle yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 125 milyon liraya kadar olan şirketler devlet destekli alacak sigortasından yararlanmaya hak kazanmış olacak.

PRİM CİRO VE SATIŞ VADESİNE GÖRE BELİRLENİYOR

Sistemde primler işletmenin sigortalanabilir cirosu ile müşteri tarafından seçilen vade aralığına göre hesaplanıyor. 0-3 milyon arası sigortalanabilir cirosu olan bir işletme için 120 güne kadar vadeli satışlarda prim %0.5, 180 güne kadar vadeli satışlarda %0.8 ve 360 güne kadar vadeli satışlarda prim %1.4 oluyor. Sigortalanabilir ciroya göre değişen hesaplamada 20-25 milyon lira sigortalanabilir ciroya sahip şirketler için sistem şu şekilde primleri oluşturuyor: 120 güne kadar vadeli satışlar için %0.32, 180 güne kadar vadeli satışlar için %0.4, 360 güne kadar vadeli satışlar için %7. Azami olarak verilebilecek teminat tutarı ise 0-3 milyon lira, 3-5 milyon lira ve 5-10 milyon lira ciroya sahip şirketlerde net primin 10 katı olurken; 10-15 milyon lira, 15-20 milyon lira ve 20-25 milyon lira cirosu olan şirketlerde azami tutar net primin en az 15 katı seviyesinde. Prim ödemesi ise tek çekim ya da taksitli olarak ödenebiliyor. Taksitli ödeme durumunda; fiyatın %25'lik kısmı peşin olarak, geri kalanı ise 3 taksitte ödeniyor. Primin peşin olarak ödenmesi halinde ise %10'luk bir indirim uygulanıyor.

İŞLETMELERİN ELİNİ RAHATLACAK

Alacak sigorta kapsamında teminat alacak işletmelere ilişkin risk değerlendirmesi kurulan Merkez tarafından yapılıyor. Sigorta talebinde bulunan işletmelerin vadeli satışlardan elde ettiği cironun en az %50'sini oluşturan ve ciro büyüklüğüne göre büyükten küçüğe sıralanan alıcılar dikkate alınıyor. Risk değerlendirmesi sonucunda bu alıcılara 1 ile 6 (en yüksek riskli) arasında bir skor veriliyor. Skoru 6'nın altında olan işletmelere kredi limiti sağlanıyor. Bu limitler yine ciroya göre şöyle: 0-5 milyon lira arası cirosu olan şirketlere 100 bin lira, 5-15 milyon lira arası cirosu olan şirketlere 200 bin lira, 15-25 milyon lira arası cirosu olan şirketlere ise 300 bin lira.

5 MADDEDE DEVLET DESTEKLİ ALACAK SİGORTASI

- Sisteme ilk etapta 25 milyon liranın altında cirosu olan işletmeler katılabiliyor.
- Primler sigortalanabilir cironun yüzdesi alınarak hesaplanıyor.
- Sağlanan teminat alınan primin en fazla 15 katına çıkıyor.
- Havuz, Halk Sigorta tarafından yönetiliyor.
- Yeni ürünün teknolojik altyapısı SBM (Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi) tarafından sağlanıyor.

QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ AHMET YAŞAR:

KOBİ'lerin kaygılarını ortadan kaldıracak

Hem kefalet sigortası hem de alacak sigortasında ürün yazma iştahı yüksek olan şirketlerin arasında Quick Sigorta bulunuyor. Devlet destekli alacak sigortasına ilişkin açıklamalarda bulunan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar "KOBİ'lerin alacaklarını garanti altına alacak küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik devlet destekli ticari alacak sigortası sistemi kuruldu ve 5684 sayılı Kanunun 33/A maddesi çerçevesinde görevlendirilen Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi olarak bir kamu şirketi olan Halk Sigorta'ya görev verildi" diye konuştu.



EN AZ 2 YIL ÖNCE KURULMUŞ İŞLETMELER GİREBİLİYOR

1 Ocak 2019 tarihinde yürürlüğe giren, küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik devlet destekli ticari alacak sigortası kapsamında yalnızca yurt içi satışlardan doğan ticari alacaklara teminat sağlanacağını söyleyen Ahmet Yaşar, KOBİ'lere yönelik devlet destekli ticari alacak sigortasından yararlanması beklenen 4 milyon KOBİ olduğunu belirterek, "Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın büyük önem verdiği ve uzun süredir titizlikle üzerinde çalıştığı ürün, bu branşta ruhsat sahibi sigorta şirketlerinden Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi ile protokol imzalayanlar tarafından satılabiliyor. Poliçeler SBM (Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi) altyapısında ORYM tarafından belirlenen kriterlere göre düzenleniyor. Sigorta şirketleri, riskleri üzerinde tutmayarak havuz sistemine devredecek, hasarlar da havuz tarafından karşılanacak. Gerekli hallerde devlet desteği de devreye girebilir" dedi. Yaşar, sözlerine şöyle devam etti: "Yönetmelikte mikro ve küçük olarak tanımlanan işletmelerden başvuru tarihinden itibaren en az iki yıl önce kurulmuş ve cirosu 25 milyon liranın altında olan KOBİ'ler yararlanabilecek. Görevli Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi tarafından belirlenen risk değerlendirme kriterlerini sağlayanlara sunulacak olan devlet destekli ticari alacak sigortası kapsamında, prim hesabında, alacak sigortası talebinde bulunan işletmenin son mali yılda vadeli satışlardan elde ettiği cirosu esas alınıyor."

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, devlet destekli ticari alacak sigortası kapsamında teminat verilecek alıcılara ilişkin risk değerlendirmesinde; sigorta talebinde bulunan işletmenin vadeli satışlardan elde ettiği cirosunun en az %50'sini oluşturan ve ciro büyüklüğüne göre büyükten küçüğe doğru sıralanan alıcıların dikkate alınacağını, risk değerlendirmesi sonucunda skoru 1 ile 5 arasında olan her bir alıcıya, alacak sigortası talebinde bulunan işletmenin vadeli satışlardan elde edilen cirosuna göre belirlenen azami tutarları geçmemek üzere kredi limiti sağlanacağını belirtti. Yaşar, sigorta talebinde bulunan işletmenin vadeli satışlardan elde edilen cirosunun en az %50'sini oluşturanlar dışında kalan tüm alıcılarına sağlanan toplam kredi limitinin ise diğer %50'lik grupta bir alıcıya sağlanan en yüksek kredi limiti kadar olacağını hatırlattı.

ENDİŞE KALKACAK

Quick Sigorta tarafından piyasaya sunulan kefalet sigortasından sonra devlet destekli ticari alacak sigortasının da reel ekonomiyi rahatlatacağını belirten Ahmet Yaşar, "Bu ürün sayesinde KOBİ'ler alıcıları başına 300 bin liraya kadar limit dâhilinde devlet destekli ticari alacak sigortası sahibi olabilecek ve tahsil edemedikleri alacakları için sigortayı devreye sokarak nakit akışlarının bozulmasını engelleyecekler. Satış yapmanın zorluğu yanında sattığı malı yerine koyma endişesi taşıyan KOBİ'ler bir de tahsilata ilişkin kaygı duyduklarında ekonomideki dengeler bozulmaya başlayabiliyor. Devlet destekli ticari alacak sigortası bu kaygıları ortadan kaldırarak ekonominin kendi dengesi içerisinde ve rekabete uygun olarak işlemesini sağlayacak" dedi. Kendisine kredi limiti sağlanan alıcılar için uygulanacak teminat oranlarının ilgili alıcının skoruna göre %70 ile %90 arasında değişebileceğini de dile getiren Ahmet Yaşar, sigorta dönemi içerisinde meydana gelen zararların 2 bin 500 liranın altında kalması durumunda sigortalı tarafından, 2 bin 500 lirayı aşması durumunda teminat oranları kapsamında ödeneceğini ifade etti.

"Satış yapmanın zorluğu yanında sattığı malı yerine koyma endişesi taşıyan KOBİ'ler bir de tahsilata ilişkin kaygı duyduklarında ekonomideki dengeler bozulmaya başlayabiliyor. Devlet destekli alacak sigortası bu kaygıları ortadan kaldırarak ekonominin kendi dengesi içerisinde ve rekabete uygun olarak işlemesini sağlayacak."

COFACE SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ EMRE ÖZER:

Alacak sigortası şeffaflığı ve güvenli büyümeyi artıracak

Ülkemizde uzun süredir ticari alacak sigortası hizmeti veren sayılı şirketlerden biri Coface Sigorta. Hayata geçirilen devlet destekli alacak sigortasının, bu sigorta branşının yaygınlaşması ve bilinirliği açısından doğru bir adım olduğunu ifade eden Coface Sigorta Genel Müdürü Emre Özer, "Hükümetin ticari alacak sigortası KOBİ'ler için hazırlandı ve amaç ilk etapta küçük ve orta ölçekli firmaların güvenli bir şekilde ticaretlerini büyütmelerine katkı sağlamak. KOBİ'ler ticari büyüklükleri ya da finansal bilgi paylaşımlarının yeterli olmaması ve genel anlamda ürünü tanımamaları nedeniyle ticari alacak sigortasına ulaşmakta zorluk yaşıyorlardı. Bu zorluğu ortadan kaldırmak ve alacak sigortasının yaygınlaşmasına olanak sağlamak için en doğru şekilde planlandığını düşünüyorum" dedi. Devlet destekli alacak sigortasının işleyişi sırasında farklı opsiyonlarla destekleneceğini belirten Özer, sözlerini şöyle sürdürdü: "KOBİ'lerin en önemli ihtiyaçlarından biri olan finansman çözümü de yakın zamanda alacak sigortası poliçesi ile beraber işleyişe eklenirse daha fazla KOBİ segmentinde işletmeye ulaşabilir. Ürün planlanırken ve şu anda yapılan açıklamalara göre orta ölçekli firmalar da önümüzdeki günlerde kapsama dahil edilecekler. Ancak büyük ölçekli ya da ihracat yapan firmalar için hâlihazırda özel sigorta şirketleri ile Türk Eximbank tarafından sunulan poliçeler var ve yakın gelecekte bu işleyişe dahil edilmeyeceklerini düşünüyorum."

AÇIKLANAN HEDEF 4 MİLYON İŞLETME

Ürüne olan talebi değerlendirmek için ise henüz çok erken olduğunu sözlerine ekleyen Özer, "Yıllık cirosu 25 milyon liranın altında olan ve vadeli satış yapan tüm işletmeler üründen faydalanabilecek. Genel açıklamalara bakıldığında hedefin 4 milyon işletme olduğu sık sık tekrarlanıyor" dedi. Şirket bilançolarının %35 ila %40'ının alacaklardan oluştuğunu hatırlatan Özer, bu nedenle alacakların korunması ve etkin risk yönetiminin şirketler için hayatî önem taşıdığını dile getirdi. Özer, "Devlet destekli alacak sigortasının çok önemli olduğunu düşünüyorum. Böylece bilgi paylaşımı, şeffaflık ve güvenli büyüme artacaktır. Bunlar alacak sigortasının olmazsa olmazları. Doğal olarak sektörü de direkt etkileyecek ve büyütecektir. Coface olarak ürünü destekliyoruz ve ilgili segmentteki müşteri adaylarını yönlendireceğiz. Bizim için öncelik alacak sigortası sistemine olabildiğince çok şirketin dahil olmasıdır" ifadelerini kullandı.



"Devlet destekli alacak sigortasının çok önemli olduğunu düşünüyorum. Böylece bilgi paylaşımı, şeffaflık ve güvenli büyüme artacaktır. Bunlar alacak sigortasının olmazsa olmazları. Doğal olarak sektörü de direkt etkileyecek ve büyütecektir."



ABD'nin Kaliforniya eyaletinde çıkan orman yangınları, birçok yerleşim yerini de etkiledi. Pierce Brosnan, Gerald Butler, Miley Cyrus ve Neil Young gibi birçok ünlünün evi de yangınlar sonucunda kül oldu.

SWISS RE'NİN 2018 YILINA DAİR TAHMİNLERİNE GÖRE:

Küresel afet hasarının yarısından çoğu sigortalı

Swiss Re'nin tahminlerine göre, 2018 yılında kaydedilen doğal afetler ve insan kaynaklı felaketler küresel ekonomiye 155 milyar dolara mâl oldu. Hasarın 79 milyar dolarını sigortacılar üstlendi. 2018'in, Sigma kayıtlarındaki en yüksek sigortalı hasar gerçekleşen dördüncü yıl olduğu da ifade edildi.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Swiss Re, 2018 yılında gerçekleşen afetlerin yol açtığı hasarlara dair tahmini Sigma rakamlarını açıkladı. Bu tahminlere göre, 2018 yılında gerçekleşen doğal afetler ve insan kaynaklı felaketlerin küresel ekonomik hasarı 155 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2017 yılında ekonomik hasarın 350 milyar dolar olduğu göz önüne alındığında, hasarda yarı yarıya bir düşüş gözlemlendi.

Afetlerin küresel sigortalı hasarıysa 79 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Sigortalı hasar, bir önceki sene gerçekleşen 150 milyar dolarlık hasara kıyasla düşüş gösterse de, son 10 yılın 71 milyar dolarlık ortalamasının üstünde seyretti. Bu hasar, aynı zamanda 2018 yılını Sigma kayıtlarındaki en yüksek sigortalı hasar gerçekleşen dördüncü yıl konumuna taşıdı. Bunun sebebi olarak ise afetlerin sigorta penetrasyonu yüksek bölgeleri etkilemesi gösterildi.

155 milyar dolarlık küresel ekonomik afet hasarının 146 milyar dolarlık kısmını doğal afetler, 9 milyar dolarlık kısmınıysa insan kaynaklı felaketler oluşturdu. Sigortalı hasar açısından bakıldığındaysa, 79 milyar dolarlık hasarın 71 milyar doları doğal afetlerden, 8 milyar dolarıysa insan kaynaklı felaketlerden geldi.

2018 yılında gerçekleşen afetlerde 11 bin kişi öldü ya da kayboldu. En fazla can kaybının yaşandığı felaket, Endonezya'ya bağlı Sulawesi adasında gerçekleşen depremdi. Deprem, toplam 3 bin 500 kişinin ölümüne ya da kaybolmasına yol açtı.

KIYILARDAKİ YAPILAŞMA AFET HASARINI ARTIRIYOR

2018 yılında, 2017 yılındaki Harvey, Irma ve Maria kasırgaları gibi özellikle büyük bir afet gerçekleşmedi. Bunun yerine, küçük veya orta çaplı çok sayıda doğal afetten gelen hasarlar söz konusuydu. Yıl içinde birkaç büyük insan kaynaklı felaket de oldu. Bir önceki yıl olduğu gibi, 2018'de oluşan hasarlar da, sahillerde kurulan yapılar ile buralarda yaşayan insanların yoğunluğunun artmasının ve şehirlerle vahşi yaşamın iç içe geçmesinin, afet hasarlarına karşı daha dayanıksız bir yapı oluşmasına yol açtığını gösterdi. Sahil kesimlerinde ve vahşi yaşamla iç içe olan yerlerdeki insan nüfusunun, oluşan hasar açısından hidrometeorolojik hava olaylarını hızlıca afet seviyesine çektiği belirtildi.

2018 yılında gerçekleşen yıkıcı doğal afetler arasında Michael ve Florence kasırgaları; Jebi, Trami ve Mangkhut tayfunları; Avrupa ve ABD'nin Kaliforniya eyaletinde gerçekleşen sıcaklık dalgaları, kuraklık ve orman yangınları; dünyanın farklı yerlerinde gerçekleşen fırtınalar; Japonya ve Hindistan'daki seller; Japonya, Endonezya ve Papua Yeni Gine'deki depremler ile ABD, Hawaii'deki volkanik püskürmeler öne çıktı.



ABD'nin Kuzey Karolina, Güney Karolina ve Virginia eyaletlerini vuran Florence Kasırgası, yılın en çok hasara yol açan doğal afetleri arasındaydı.

2018 ve 2017 yıllarındaki küresel ekonomik ve sigortalı afet hasarları (Milyar dolar)

	2018	2017	Yıllık değişim	Son 10 yılın ortalaması
Ekonomik hasar (toplam)	155	350	-%56	220
Doğal afetler	146	342	-%57	208
İnsan kaynaklı felaketler	9	8	%9	12
Sigortalı hasar (toplam)	79	150	-%47	71
Doğal afetler	71	143	-%50	63
İnsan kaynaklı felaketler	8	7	%20	8

Çiftçinin ortaklık payı Bereket Sigorta'dan

Tarım Kredi Kooperatifleri ile Bereket Sigorta arasında yapılan işbirliği sayesinde, belirlenmiş sigorta ürünlerinden faydalanan çiftçilerin Tarım Kredi Kooperatiflerine ortak olmak için ödemeleri gereken ortaklık payları Bereket Sigorta tarafından karşılanacak. Böylece ortaklığa giriş sermayesini ödemeyerek sermaye yükümlülüğünden kurtulan çiftçiler başta sigorta ürünleri olmak üzere tüm faaliyet dallarında ortaklara özel indirimlerden faydalanabilecek. Ayrıca, Tarım Kredi Ortak Kart ile çiftçiler belirli ürün ve hizmetlerde avantajlı fiyatlardan yararlanabilecek.



Tarım Kredi Kooperatifleri Genel Müdür Yardımcısı ve Bereket Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ahmet Bağcı, Tarım Kredi Kooperatifleri Genel Müdürü ve Bereket Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Fahrettin Poyraz, Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, Bereket Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Somer Orhan.

ÇİFTÇİNİN BEREKETİ BEREKET SİGORTA'DAN

Anlaşma kapsamında, Bereket Sigorta'nın 5 farklı sigorta paketinden herhangi birini tercih eden üreticilerin Tarım Kredi Kooperatifleri ortaklık payı, Bereket Sigorta tarafından karşılanıyor. Belirli bir primin altına düşmemek kaydıyla Tarım Kredi ortaklığı fırsatı sunan ürünler arasında Tarım Sigortaları, Eşya Paket Sigortası, Bereketli Çiftlik Sigortası, Ortak Kaza Sigortası, Çiftçi Hayat Arkadaşım Sigortası bulunuyor. Bunun yanında; TARSİM, Ortak Kaza Sigortası, Bereketli Çiftlik Sigortası, Çiftçi Hayat Sigortası, Eşya Sigortası ürünlerinden toplamda yıllık 1000 lira ve üzerinde prime ulaşan çiftçilerin de ortaklık payları Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik tarafından karşılanıyor.

Bu paketlerden birini yaptıran çiftçiler, Tarım Kredi Kooperatiflerine ortaklık başvuru dilekçesi, nüfus cüzdanı fotokopisi, ikametgâh ilmühaberi ve tarımsal üretim faaliyetini gösteren belgelerden en az biri ile müracaat ederek çok kısa bir sürede ortaklık işlemini tamamlayabiliyor. Ortaklık işlemlerinin tamamlanması ile Tarım Kredi Kooperatiflerinin sunduğu çok sayıdaki imkândan faydalanma ayrıcalığına kavuşan üreticiler ayrıca, Bereket Sigorta tarafından kooperatif ortaklarına sağlanan Genişletilmiş Kasko ve Konut Paket sigorta ürünlerinde de %10 indirime sahip oluyor.

Ortakların, ilk yıldan sonra kampanya şartlarında yeni poliçe satın alması veya mevcut poliçelerini yenilemesi halinde ortaklık sermayesinin geri kalan tutarları da Bereket Sigorta ve Emeklilik tarafından karşılanmaya devam ediyor.





'BU GÜCE ORTAK OL'

Tarım Kredi Kooperatifleri ve Bereket Sigorta tarafından sunulan fırsatın üreticilerin kooperatif ortağı olarak Genel Kurullarda oy kullanmasının yanı sıra yetkili organlarda görev alma hakkı kazanmasını sağlayacağını belirten Tarım Kredi Kooperatifleri Genel Müdürü Dr. Fahrettin Poyraz, "Bizim dileğimiz, tüm paydaşlara kazanç sağlayan Tarım Kredi Ortaklığına Çiftçi Kayıt Sistemine (ÇKS) kayıtlı bulunan üreticilerimizin tamamının dâhil olması. Hayata geçirdiğimiz kampanya sayesinde çiftçiler hem sigorta ihtiyaçlarını karşılayarak risklerini güvence altına alacak hem de Tarım Kredi ortaklığının sağlayacağı çok sayıdaki avantajlı fiyat ve hizmetten faydalanabilecek" diye konuştu.

"Güçlü bir millet ve güçlü bir devletin temeli ziraattır" sözlerini hatırlatan Poyraz, "Başlattığımız bu kampanya ile tüm üreticilerimizin 'Bu güce ortak ol' mottosuyla kampanyamıza destek olmasını bekliyoruz" dedi.

Ülkemizde her 4 kişiden birinin tarım ile uğraştığını ifade eden Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör ise, "Tarım sektörünün ve bu sektörün emekçileri olan çiftçilerimizin Türkiye ekonomisine katkısı yadsınamaz. Bunun bilincinde olarak tasarladığımız ve hemen hayata geçirdiğimiz yeni işbirliğiyle beraber çiftçilerimizin varlıklarını daha hesaplı bir şekilde güvence altına almalarını ve Tarım Kredi Kooperatifleri ortağı olarak çok sayıda avantajdan faydalanmalarını sağlayacağız" diye konuştu.



156 yıllık tarihi ve 850 bin ortağı ile Türkiye'nin en büyük çiftçi ailesi olan Tarım Kredi Kooperatifleri, çiftçilerin hayatını kolaylaştıracak bir işbirliğine daha imza atıyor. İşbirliği kapsamında, belirlenen Bereket Sigorta ürünlerini tercih eden çiftçilerin Tarım Kredi Kooperatifleri ortaklık payları yine Bereket Sigorta tarafından karşılanacak.

ABD'de 2018 yılına damga

Sigorta suistimalleriyle savaşan bir koalisyon, ABD'de 2018 yılına damga vuran 8 suistimal olayını seçti. Listede, sigorta parası için engelli bebeğini zehirleyen anneden, çıkardığı yangınla itfaiyecilerin ölümüne yol açan insanlara kadar kan donduran çeşitli vakalar yer aldı.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

ABD'de sigorta suistimalleriyle savaşan bir koalisyon olan Coalition Against Insurance Fraud, 2018 yılına damga vuran sekiz suistimal vakasını seçti. Koalisyondan yapılan açıklamada, suistimallerin ABD'li sigortacılara her yıl yaklaşık 80 milyar dolara mâl olduğuna yer verildi.
2018 yılı için seçilen sekiz vakanın belirlenmesi sürecinde çok yüksek meblağlara denk gelen dolandırıcılıkların ön planda tutulmadığı, dolandırıcıların kötü niyetini açıkça ortaya koyan olayların belirlendiği ifade edildi. Koalisyon ayrıca, her bir sigorta suistimalinin, dürüst sigortalıların primlerini artırdığına dikkat çekerek, sigortalılara bu konuda daha duyarlı olması çağrısında bulundu.

1.



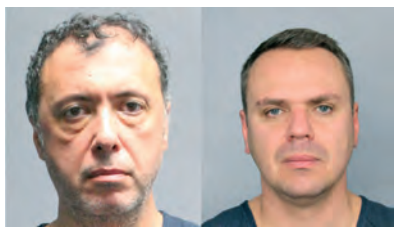




SUİSTİMAL GİRİŞİMİ İKİ İTFAİYECİNİN CANINA MÂL OLDU

Yanan manikür salonunun duvarı Larry Leggio ile John Mesh isimli itfaiyecilerin üstüne yıkıldığında acaba akıllarından neler geçiyordu? Acaba düşünecek vakitleri olmuş muydu? Kansas'ta sigorta şirketinden 40 bin dolar koparmak amacıyla manikür salonunu ateşe veren Thu Hong Nguyen'in düşüncesizliği sebebiyle Leggio ve Mesh canlarından oldu, ayrıca yangına müdahale etmeye çalışan başka itfaiyeciler de yaralandı.
Nguyen, işten çıkmadan hemen önce sahibi olduğu manikür salonunun deposuna litrelerce aseton ve izopropil alkol döktü. Akşam 19.00 civarında dükkanını ateşe verdi. Yangın hızla büyüdü. Salonun olduğu binada 16 daire vardı ve yangın esnasında apartman ahalisinin bir kısmı evlerindeydi, birçok insanın kurtarılmaya ihtiyacı vardı. Bu sebeple olay yerine 110 itfaiyeci sevk edildi.
Leggio ve Mesh de binanın yanındaki ara sokaklardan birinde yangına müdahale ediyordu. Ancak bir anda üstlerine tuğladan bir duvar yıkıldı. İki itfaiyeci de olay yerinde can verdi. Yıkılan duvar onlara yardımcı olmaya çalışan iki diğer itfaiyecinin de ciddi şekilde yaralanmasına yol açtı.
Olaydan sonra, Nguyen'in, cebini doldurmak için sürekli sigorta şirketlerini suistimal ettiği ortaya çıktı. Bir manikür ya da güzellik salonunu satın alıyor, sonra salonu ateşe veriyordu. Daha sonra da sigortadan gelen parayla geçimini sağlıyordu. Bu şekilde beş salonu yakmış ve sigorta şirketlerini toplam 268 bin dolar dolandırmıştı. Foyası ortaya çıkınca eyalet hapishanesinde 74 yıla mahkum oldu.

2.



KAZA KURBANLARI ÜZERİNDEN 23 MİLYON DOLAR KAZANDILAR

Güney Florida'da yaşayan Felix Filenger'ın birkaç Bentley'si vardı, okyanus kıyısındaki bir dairede yaşıyordu ve 64 bin dolarlık altın bir saat takıyordu. Eşinin tasarımcı elinden çıkma çantalarının ederiyse 80 bin doları buluyordu. Filenger ve Andrew Rubenstein, refah içinde yaşamak için oto sigortacılarını dolandırıyordu. Gayet sağlıklı ya da hafif bir boyun ağrısından mustarip olan trafik kazası kurbanlarını bulup onların boyun incinmesi tedavisi faturalarını şişirerek 23 milyon dolar çaldılar.
İkili, sigorta şirketlerini dolandırmak için büyük bir suç ağı kurmuştu. Avukatlar, masajcılar, klinikler, emar makinesi operatörleri, sürücüler... hepsi bu ağın içindeydi. Yapmaları gereken tek bir şey vardı; o da kaza kurbanlarını ihtiyaçları olmayan testlere ve tedavilere ikna etmekti. Birlikte çalıştıkları ambulans personeli, avukat ve sürücülere 500 ila 2500 dolar arasında rüşvet vererek bu işi tereyağından kıl çekercesine kolay bir şekilde hallediyorlardı.
Yıllar boyu süren federal araştırmalar sonucunda ikilinin ağı çökertildi. Filenger 6.5, Rubenstein ise 6 yıl hapis cezasına çarptırıldı.

3.



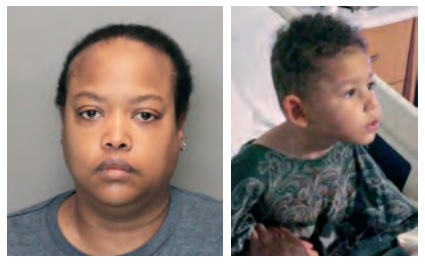
SİGORTA PARASI İÇİN BAĞIMLILARI KULLANDI

Yury Baumblit, insanları rehabilitasyon merkezi gibi çalışan kirli pansiyonlara dolduruyordu. Tedavi gören bağımlılar, psikolojik sorunları olan kişiler ve evsizler bu pansiyonlara güvenli bir yere sığınma umuduyla geliyordu. Baumblit tüm bu insanları alkole ve uyuşturucuya yönlendiriyor, böylece ilaç ve bağımlılık tedavisine ihtiyaç duymalarına yol açıyordu.
Çıkarcı rehabilitasyon şirketleri yaptıkları uyuşturucu testleri ve tedavilerin ücretini şişiriyor ve Baumblit için yazdıkları Medicaid faturalarına yansıtıyordu.
Pansiyonlarda kalan birçok kişi, bağımlı olmasalar bile tedavi görmeleri için zorlanıyordu. Bu pansiyonlar, başka hiçbir yerin almadığı düşkünlere ev sahipliği yapıyordu. Burada kalmaya ihtiyacı olan birinin tek bir zorunluluğu vardı: Rehabilitasyon programlarına katılmak.
Horace Bush da pansiyon sakinlerinden biriydi. Rehabilitasyon programını tamamladıktan sonra, uyuşturucuya yine başlamamak için kalacak güvenli bir yere ihtiyacı vardı. O sebeple, Baumblit'in pansiyonlarından birine yerleşmişti. Ancak Baumblit ona rest çekti: Pansiyonda kalmak istiyorsa, uyuşturucuya geri başlamalı ve sonra yine tedavi olmalıydı. Bunu bir döngü şeklinde tekrarlamak zorundaydı.
Baumblit ve eşi Rimma, Medicaid'den çaldıkları parayla refah içinde yaşıyordu. Foyaları ortaya çıkınca, Baumblit eyalet hapishanesinde 5 yıl cezaya çarptırıldı.

4.

HAYAT SİGORTASI İÇİN ENGELLİ BEBEĞİNİ ZEHİRLEDİ

Tyrael McFall 8 haftalıkken babası tarafından darp edilmişti. Aldığı darbeler sonucunda kör kalmış, yürüyemez hale gelmiş ve beyninde kalıcı hasar oluşmuştu. Bunun üzerine annesi Erica White eşinden ayrıldı, fakat bu durum da Tyrael'e pek yaramadı. White'ın erkek arkadaşı Michael Schullerman'la rahatça vakit geçirmesinin önündeki tek engel küçük Tyrael'di. Bu sebeple Tyrael'e bir hayat sigortası poliçesi aldı ve henüz sadece 2 yaşında olan oğlunu yüksek dozda kodeinle zehirleyerek hayat sigortasından 50 bin dolar kazandı. White sadece bununla da yetinmedi. Sosyal Güvenlik Kurumuna Tyrael'in ölümünü haber vermedi, bu sebeple her ay engelli maaşı yatmaya devam etti. Ayrıca erkek arkadaşıyla birlikte bir bağış toplama kampanyası oluşturdu ve Tyrael'in babasından aldığı darbelerin tedavisi için yüklü miktarlarda bağış topladı. Tüm bu eylemler sonucunda White ağırlaştırılmış müebbet ve 83 yıla, Schullerman ise 20 yıla mahkum oldu.



vuran 8 suistimal vakası

5





SAHTE KAN TAHLİLLERİ SİGORTACILARA 100 MİLYON DOLARA MÂL OLDU

Onlarca doktor, David Nicoll tarafından yürütülen 100 milyon dolarlık bir sigorta suistimalinde kan örneklerine karşılık cömert rüşvetler alarak hipokrat yeminlerine ihanet etti. Nicoll, sigortadan para koparmak için ABD tarihindeki en büyük rüşvet skandalına imza attı.

Nicoll'ün bir laboratuvarın nasıl işletileceğine dair hiçbir fikri yoktu, ancak sigorta dolandırıcılığı konusunda doğal bir yeteneği vardı. Parsippany'de finansal sorunlarla boğuşan Biodiagnostic Laboratory Services isimli bir laboratuvarı satın aldı ve burayı hızla sigorta suistimalinden yüklü miktarlarda para kazanan bir merkeze çevirdi.

Planı basitti: Doktorlara hastalarının kan örneklerini yollamaları için rüşvet veriyor, sonra düzmece kan tahlilleri yapıyor ve sigortacılardan gerçek olmayan hasar ödemeleri alıyordu. David Nicoll laboratuvarında her gün yüzlerce kan tahlili yapıyordu, kan örneklerini aldığı hastaların aslında bu tahlillere ihtiyacı bile yoktu.

Sağlık sigortası yapan firmaları ve Medicare'i dolandırarak günlerini gün ediyordu. Doktorlar da bu refahtan paylarını alıyordu. Dr. Bernard Greenspan, Nicoll'den neredeyse 200 bin dolar rüşvet almıştı. Bir başka doktor ise, Nicoll'den aldığı 50 bin dolarlık Audi S5'in tadını çıkarıyordu. Bir doktorun biletleri tükenmiş Super Bowl'a ya da Kate Perry konserine girmesi mi gerekiyordu? Bunlar Nicoll için hiç problem değildi.

Nicoll de lüks içinde yaşıyordu. Evinin arkasına 800 bin dolarlık bir havuz yaptırmıştı. Nadir bulunan eski Amerikan arabalarını satın alarak koleksiyonuna katıyordu. Karayipler'de tatile gitmek için jet kiralıyordu. Karısından gizlice, kız arkadaşına pahalı bir süit satın almıştı.

New Jersey'deki yetkililer, şişkin laboratuvar faturaları dikkatlerini çekince harekete geçti. Nicoll'ün kız arkadaşının, cep telefonunda tüm suistimal şemasını açığa vuran mesajlar bulup polise gitmesi de işlerini kolaylaştırdı. İşlediği suç ortaya çıkınca, Nicoll eyalet hapishanesinde 6 yıl geçirmeye mahkum edildi.

6

GENÇ İTFAİYECİ DOLANDIRICILARIN KURBANI OLDU

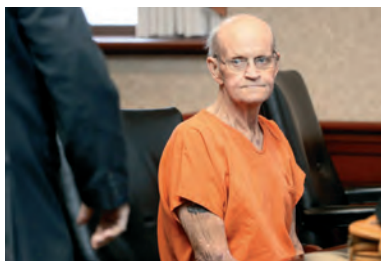
Patrick Wolterman alevler içindeki eve daldı. İtfaiyecilikten gelen içgüdüleri ve eğitimi, evde yaşayan yaşlı çiftçi kurtarmak acele etmesi gerektiğini söylüyordu. Fakat Cincinatti'deki o soğuk aralık akşamında içgüdülerinin canına mâl olacağını öngörmemişti. Ayrıca, yaşlı ev sahiplerinin o esnada Las Vegas'ta kumar oynadığını da, yangının 250 bin dolarlık sigorta poliçesi için Lester Parker tarafından çıkarıldığını da bilmiyordu.

Yangın sonucunda Wolterman'ın üzerinde olduğu zemin çöktü. Alevlerin arasına yuvarlanan itfaiyecinin maskesi de o esnada çıktı. Meslektaşları, Wolterman'ı dumandan zehirlenme sonucunda can vermiş olarak buldu.

Parker, yeğeni Billy Tucker'ı evlerini kundaklamak üzere görevlendirmişti. Yaşlı çiftin maddi sorunları vardı, tek gelir kaynakları sosyal güvenlikten her ay gelen çeklerdi. Sokakta sahip oldukları bir diğer evin mortgage ödemelerine yetişemiyorlardı. Parker ve eşi Bertha, ölüm kokan o gecede evlilik yıldönümlerini kutlamak üzere Las Vegas'ta kumar oynayarak felekten bir gece çalıyorlardı. Bu, polisler soru soracak olursa Parker'ın mazereti olacaktı.

Wolterman evleneli henüz sadece 7 ay olmuştu. Cenazesine binlerce kişi katıldı. Genç itfaiyecinin onuruna, Hamilton'da bir sokağa ismi verildi.

Facebook mesajlaşmaları ve telefon kayıtları olan biteni açığa çıkardı. Parker ile Tucker'ın cezaları ağırlaştırılmış müebbet hapis oldu.





7



SAHTE REÇETELERLE MİLYON DOLARLAR KAZANDI

Mashiyat Rashid için bağımlılar, pahalı Lamborghini'lere binmesi için kullanacağı araçlardan ibaretti. 6.6 milyon dozluk reçeteli ağrı kesiciyi sokaklarda satılması için tedarik etmişti. Bu yolla geçimini sağlıyordu. Ayrıca, evsiz insanlara ihtiyaçları olmayan acı verici omurilik enjeksiyonları uyguluyordu. Yazdığı sahte reçeteler ve uyguladığı gereksiz tedavilerle Medicare'i 300 milyon dolar dolandırmıştı. Her gün 115 Amerikalı yüksek doz opiattan ölürken, Rashid, bu ilaçları reçeteleyen en büyük suç ağlarından birine liderlik ediyordu.

Medicare, Rashid'in kliniklerinin çoğunlukla gereksiz tedaviler uyguladığını fark edince bu klinikleri kapattırmıştı. Ancak Rashid, doktorlara rüşvet vererek suç ağını genişletmeyi sürdürdü. Rashid, ABD'nin reçeteli ilaç salgınını daha da kötüleştiriyordu. Rashid'in sahip olduğu şirketlerin çoğu, işlediği suçlara paravan olarak kurulmuştu. Tek amaçları Medicare'den para sağlamaktı. Rashid, bu işten o kadar çok para kazandı ki servetini 55 farklı banka hesabında saklaması gerekti.

Foyası ortaya çıkınca, Rashid ve birlikte çalıştığı 7 doktor suçlarını itiraf etti. Çetenin çekeceği suç, Nisan 2019'da kesinlik kazanacak.

8

BAĞIMLILARIN KİMLİKLERİNİ ÇALARAK 175 MİLYON DOLARA KONDU

Kirsten Wallace, uyuşturucu bağımlılarının kimliklerini çalarak sahte rehabilitasyon faturaları çıkarıyordu. Bu yolla sağlık sigortası firmalarına 175 milyon dolara mâl oldu.

Yalnız uyuşturucu bağımlıları, temiz bir sayfa açmak için Los Angeles'taki Community Recovery'ye geliyordu. Ancak, merkezin sahibi olan Wallace, Kaliforniya tarihindeki en büyük sağlık sigortası suistimali ağından birini yürütüyordu. Wallace, yaklaşık 20 rehabilitasyon merkezinin ortağı olarak geniş bir ağ kurmuştu.

Bağımlılık tedavisi, Güney Kaliforniya'da gelişen bir endüstri. Bölge, tedavi için ABD'de ulusal bir merkez konumunda. Wallace'ın ortak olduğu firmanın reklamları bölgedeki tüm sokakları kaplıyor, hatta eyalet dışında da reklamlarına rastlanabiliyordu. Wallace, Community Recovery için dolandırıcılık yapıyordu. Gelen hastaların kimliklerinin çalındığına, bu kimliklerle hasar ihbarları oluşturulduğuna ve sigorta ödemelerinin alındığına emin oluyordu. Hatta, tedavi olmaya çalışan bazı hastalara, sigorta paralarının gelmeye devam etmesi için ilaç veriliyor ve uyuşturucu batağından kurtulmaları önleniyordu.

Eğer bir sigorta firması Community Recovery'den şüphelenir ve ödemeleri keserse, firma başka sağlık sigortası şirketlerinden poliçe alıyor ve para akışını sağlıyordu. Daha sonra, Wallace'ın Chris Bathum isimli ortağının kadın hastaları cinsel olarak istismar ettiği anlaşıldı. Bununla beraber, firmanın işlediği tüm suçlar bir bir ortaya çıktı. Wallace, mahkemede suçunu itiraf etti ve 11 yıl hapis cezasına çarptırıldı.





Unico'ya vekaleten Genel Müdür Özcan

Unico, Genel Müdür olarak vekaleten şirket CFO'su Ahmet Özer Özcan'ın atandığını açıkladı. Özcan, lisans eğitimini İTÜ İşletme Mühendisliği Bölümü'nde, lisansüstü eğitimini ise Michigan Üniversitesi'nde tamamladı. İş hayatına PwC İstanbul ofisinde başlayan Özcan, daha sonra Cigna Corporation'ın merkez ofisinde yöneticilik görevleri üstlendi. Ardından, Cigna Hayat Sigorta'nın Türkiye'de kuruluşunda rol aldı. Son olarak Unico Sigorta Finans Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışıyordu.



Güneş Sigorta'da üst düzey atamalar

Güneş Sigorta üst yönetim kadrolarında yeni atama kararları alındı. Güneş Sigorta Strateji ve Sistem Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan İlhan Şahin, bu görevine ek olarak Pazarlama ve Satış Yönetimi Genel Müdür Yardımcılığı görevini de üstlendi. Güneş Sigorta Hasar Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Bülent Somuncu Teknik Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı. Ayrıca Saltuk Buğra Sürüel'in Mali İşler Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başlaması kararı alındı.

Kıbrıslı Perspective, virtual i ile anlaştı

Kıbrıs'ta faaliyet gösteren danışmanlık şirketi Perspective, sigortalayacağı şirketlerin riziko teftişlerini online yürütebileceği 'Virtual i Riziko Teftiş Platformu'nu kullanmak üzere virtual i ile anlaşma sağladı. Perspective, bu anlaşmayla raporlama süresini kısaltıp daha detaylı raporlar elde ederek şirket riskini minimum düzeye indirgemeyi hedefliyor. Virtual i Riziko Teftiş Platformu'nun hem Kuzey hem de Güney Kıbrıs'taki sigorta şirketleri tarafından kullanılacak olan ilk riziko teftiş yazılımı olması dolayısıyla anlaşmaya varan her iki şirket de bu ortaklığın Kıbrıs sigorta sektöründe büyük bir etki yaratacağı beklentisinde.

GESİD 25 yaşında

Genel Sigortacılar Derneği (GESİD) 25. yaşını 120 kişilik bir davetle kutladı. Davette GESİD Genel Başkanı Yrd. Doç. Dr. Hakan Özcan'ın hazırladığı 'Oto Sigortaları Hasar Süreçleri' isimli kitap da tanıtıldı.

Genel Sigortacılar Derneği (GESİD) 25. kuruluş yılını 19 Ocak'ta Egeli Restaurant'ta kutladı. Yaklaşık 120 kişinin katıldığı davet GESİD Başkan Yardımcısı Serpil Akyol Erden'in açılış konuşması ile başladı. Sonra GESİD Genel Başkanı Yrd. Doç. Dr. Hakan Özcan davete katılan üyelere, sigortacılara, akademisyenlere ve misafirlere bir teşekkür konuşması yaptı.
Özcan konuşmasında "100'ün üzerinde panel, toplantı, akademik ve sosyal etkinliğe imza attık.


Hakan Özcan

GESİD, tarafsız duruşuyla sektörün her dönem saygın derneklerinden biri olmuştur. Derneğimizin 20 yıldır yönetim kurulu üyesi ve son 10 yıldır da yönetim kurulu başkanı olarak bu misyonu taşıdığım için büyük onur duyuyorum" dedi. Üyelere ve sorumluluk bilinciyle çeşitli dönemlerde görev yapan yönetim kurulu üyelerine teşekkürlerini sundu.



GESİD'in 25. yıl kutlamasında ayrıca TSB'nin sponsor olduğu "Oto Sigortaları Hasar Süreci" kitabının da tanıtımı yapıldı. Özcan, "'Oto Sigortaları Hasar Süreçleri' son beş yıldır bir akademik çalışma olarak gündemimdeydi. Nihayet 2018 yılının ikinci döneminden sonra çok değerli yazar arkadaşlarımıza uzmanlık alanlarını yazmaları yönünde bir teklif götürdüm. Bir editör olarak bu süreçleri ve konuları belirlemek, mevcut durum, sorunlar ve önerileri oluşturmak benim görevimdi. Bütün değerli yazarlar kendi bölümlerini ve benim önerilerimi kabul etti, bunun üzerine çalışmaya başladık ve tamamladık. Çalışmamıza destek olan Türkiye Sigorta Birliği ve değerli yazarlara ayrı ayrı şükranlarımı sunarım. 20 yazarlı bir kitabın hazırlığı geçen hafta tamamlandı" diye konuştu. Özcan sigorta sektörüne hizmet için hazırlanan bu kitabın sektör temsilcilerine şubat ayı içerisinde dağıtılacağı müjdesini verdi.



Geceye sponsor olan OtoAnaliz, Tur Assist, RS Otomotiv ve Car Glass'a teşekkür plaketleri Genel Başkan Yrd. Doç. Dr. Hakan Özcan ve Eş Başkan Sema Tüfekçiler tarafından verildi. GESİD Eş Başkanı Sema Tüfekçiler de 25. yıl ile ilgili şu mesajı verdi: "1989 yılında sektörde ilk çalışmaya başladığımda, Munich Re'nin seminerlerinde tanıştığımız bir grup genç olarak bir platform etrafında buluşmak niyetiyle Genel Sigortacılar Derneği'nin ilk adımını atmış olduk. İşini seven ve geliştirmek, gelişmek isteyen ve kolektif güce inanan bizler 1993 yılında kurumsallaştık ve bugüne kadar da derneğimizi hiç bırakmadık. Yüzlerce genç bizim sayemizde sigortacılığı sevdi ve kendilerine meslek olarak sigortacılığı tercih ettiler. Sigortacılığın teknik sorunlarına hep beraber çözümler aradık, birçok sosyal etkinliğe beraber imza attık ve derneğimizin 25. yılında bu güzel gecede bir araya geldik. Sayın başkanımız Hakan Özcan'ın ortaya çıkardığı değerli kitabın yazar ve sponsorlarına sonsuz teşekkürler ediyorum. Ve gençlere kısacık bir tavsiyede bulunmak istiyorum: Şans, hazırlığın fırsatla buluştuğu andır. Lütfen iyi çalışın ve kendi hayatlarınızı hazırlayın. Fırsat her zaman olacaktır ve şansınız ancak siz azmettikçe bol olacaktır." Davetin diğer bir sürprizi ise ocak ayında doğum günü olan katılımcılara özel hazırlanan kutlamalar oldu. Misafirler mekanın solisti Ari ile keyifli ve unutulmayacak bir akşam yaşadılar.





Vakıf Emeklilik'ten ailelere güvence

Vakıf Emeklilik, yeni ürünü VE Ailem Ferdi Kaza Sigortası ile müşterilerine sevdiklerini güvence altına alma fırsatı sunuyor. VE Ailem Ferdi Kaza Sigortası, kaza sonucu ölüm durumunda sigortalının yasal varislerine ya da belirleyeceği kişilere tek seferde toplu ödemenin yanı sıra, geride kalanlara 10 yıl boyunca her ay maaş ödemesi sunuyor. VE Ailem Ferdi Kaza Sigortası, sigortalının belirlediği çocuğuna 10 yıl boyunca yılda bir kere eğitim destek ödemesi yaparak ailesinin geleceğini, sigortalının kaza neticesinde sakat kalması durumunda ise sakatlık tazminatı sağlayarak sigortalının hayatını güvence altına alıyor. VE Ailem Ferdi Kaza Sigortası'nda 2 ayrı teminat paketi bulunuyor. Primler, teminat tutarına göre değişiyor. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, yeni ürünle ilgili yaptığı açıklamada, TÜİK verilerine göre Türkiye'de toplam hane halkı sayısının 22 milyon 676 bin olduğunu belirterek, "Bunun %66.1'i çekirdek aileden oluşuyor. 2016-2017 eğitim yılı verilerine göre de ülkemizde toplam 17 milyon 319 binden fazla öğrenci bulunuyor. Yeni ürünümüz de bu toplumsal gerçek ve ihtiyaçlara göre tasarlandı. VE Ailem Sigortası, ölüm veya sakatlık durumunda aileyi ve geride kalanları eğitim de dahil olmak üzere ekonomik olarak uzun süreli korumayı hedefliyor" dedi.





Özgür Obalı

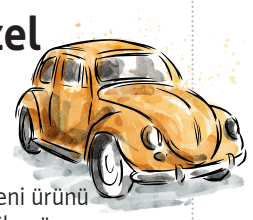
KOBİ'lerin tercihi de acente

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve ERGO Türkiye tarafından ortaklaşa gerçekleştirilen "Türkiye'de KOBİ'lerin Sigortaya Bakış Açıları Araştırması" sonuçlandı. Türkiye'de ilk kez bu kapsamda yürütülen araştırmanın sonuçları, ERGO Türkiye CEO'su Yıldırım Türe tarafından kamuoyu ile paylaşıldı. Araştırma'ya katılan KOBİ'ler, sigorta alımında %62.7 oranında acente kanalını tercih ederken, %23.2 ile banka, %8.3 ile online ve %5.8 ile broker kanalı kullanılıyor. KOBİ'lerin %67.8'i acente temsilcilerinin KOBİ'lere yeterli, doğru ve güvenilir bilgi verdiğini ifade ediyor. Araştırma sonuçlarına göre; 1 yıl ve daha az süredir sektörde faaliyet gösteren KOBİ'lerde İş Yeri Paket Sigortası sahipliği %24.2 iken; faaliyet süresi arttıkça bu oran artıyor. 6-10 yıl arasında faaliyet gösteren KOBİ'lerde sigortalılık oranı %35.4'e, 16-20 arası sektörde yer alan KOBİ'lerde ise %43.7'ye kadar çıkıyor. İş Yeri Paket Sigortası'na sahip olan KOBİ'lerin %96.4'ü ürünü faydalı buluyor. İşyerlerinde gerçekleşme ihtimali olan birçok riske karşı teminat sağlayan İş Yeri Paket Sigortası'na sahip olan KOBİ'lerin %96.4'ü ürünü faydalı bulurken; bu oran faaliyet süresiyle doğru orantılı ilerliyor.



Yıldırım Türe

Bereket'ten emektar araçlara özel kasko



Bereket Sigorta, 6 yaşından 17 yaşına kadar olan araçları yeni ürünü olan Emektar Kasko ile güvence altına alıyor. Sigortalıları için alışılagelmişin dışında sigorta ürünleri ile de hizmet vermeyi hedefleyen Bereket Sigorta, Emektar Kasko ürünü ile 2013-2002 model aralığındaki ve 130 bin lira bedel altındaki araçlar için teminat sağlayacak. 365 güne kadar sigortasız olan araçlara teminat sağlanabilecek. Ayrıca Emektar Kasko ürünü ile 15 bin kilometre indirimi gelirken, sigortalılar aynı zamanda 1.000 TL, 2.000 TL, 3.000 TL, 4.000 TL ve 5.000 TL'lik hasar muafiyetli ve indirimli kasko imkanlarının da sahibi olacak.

Benli, Güneş Sigorta Genel Müdürü

Güneş Sigorta Genel Müdürlüğü görevine Atilla Benli getirildi.
İstanbul Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun olan Atilla Benli, Marmara Üniversitesi Sigortacılık Bölümü'nde yüksek lisans eğitimini tamamladı. Kariyerine Garanti Bankası'nda Denetçi olarak başlayan Benli, aynı şirkette Şube ve Birim Müdürlüğü görevlerinde de bulundu. Ardından Garanti Sigorta'da çeşitli birimlerden sorumlu Birim Müdürü olarak görevini yürüten Benli, daha sonra BNP Paribas Cardif, Groupama Sigorta ve Groupama Hayat & Emeklilik, Vakıf Emeklilik şirketlerinde Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini de yürüttü. 2016 yılında Zurich Sigorta Genel Müdür Yardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak göreve başlayan Atilla Benli, 16 Ocak 2019 tarihi itibarıyla Güneş Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür olarak göreve başladı.



Ali Kaplan, Anadolu Sigorta GMY'si

Anadolu Sigorta'da üst düzey bir atama gerçekleşti. 1990 yılından bu yana Anadolu Sigorta'da çeşitli pozisyonlarda görev alan Ali Kaplan, genel müdür yardımcısı olarak atandı.
Ali Kaplan, İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun oldu. Kariyerine 1990 yılında Anadolu Sigorta'da Yangın Müdürlüğü'nde memur olarak başladı. 2013'te Müdür unvanına yükseltilen Kaplan, 2018 yılında Koç Üniversitesi Yönetici Geliştirme Programı'nı tamamladı. Ali Kaplan, ocak ayı itibarıyla da Anadolu Sigorta Hasar Yönetimi Müdürlüğü, Oto Dışı Hasar Müdürlüğü ve Oto Hasar Müdürlüklerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

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

Sigortacılara 'Çin' fırsatı

Swiss Re, hem küresel sigorta sektörüne hem de ekonomiye dair kısa vadeli öngörülerini açıkladı. Buna göre, hem 2019 hem de 2020'de küresel sigorta sektörü %3 civarında büyüyecek. 2018'de büyümenin %2 civarında gerçekleştiği göz önüne alındığında, önümüzdeki iki yılda büyümede 1 puan iyileşme görülecek. Gelişmekte olan ülkeler, özellikle de Çin, hem hayat hem de hayat dışında büyümenin lokomotifi olacak.



TEKNOLOJİ KÂRI ARTIRACAK

Gelecekte sigorta sektöründe büyümenin ve kârlılığı artırmanın anahtarı teknoloji ve veri olacak. Dijitalizasyon arttıkça sigortacılıkta süreçler de gelişecek. Underwriting ve fiyatlama süreçlerinin yanı sıra müşteriye erişme yolları da bundan payını alacak. Makine öğrenmesi gibi gelişmeler sebebiyle hasar yönetimi giderek daha etkili bir şekilde yapılabilecek. Yapay zeka ve akıllı analitikler hayat sigortaları gibi daha karmaşık branşlarda verilerin değerlendirilmesini kolaylaştıracak ve süreçleri hızlandıracak.

Şimdiye kadar, sigortacıların teknoloji yatırımları verimlilikte bir miktar artış sağladı. Bunun yanı sıra, telematik ve gelişmiş analitik gibi teknolojilerin hasar frekansının ve şiddetinin azaltılmasında, suistimalin önüne geçilmesinde ve hasar maliyetlerinin aşağı çekilmesinde kullanılabileceği biliniyor. Swiss Re'ye göre, teknolojik dönüşüm bundan çok daha fazlasını vaat ediyor. Raporda, teknolojinin yeni risk havuzlarına erişim sağlayabileceğine dikkat çekiliyor. Uzun vadede, bunun sigorta açığını kapamaya, sosyal ve ekonomik açıdan daha dayanıklı bir yapıya kavuşmaya yardımcı olabileceği düşünülüyor.

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER LOKOMOTİF

2018 yılında hayat dışında küresel prim üretimi %3 civarında büyüme gösterdi. Swiss Re'ye göre, önümüzdeki iki yıl da hayat dışında benzer büyüme oranları gözlemlenecek. Hayat dışında küresel büyümenin lokomotifi, 2018 yılında %8 büyüyen, 2019 ve 2020'de de aynı oranda büyümesi beklenen gelişmekte olan ülkeler olacak.

2018 yılına bakıldığında, özellikle Çin ve Hindistan'da hayat dışı sektörde ciddi bir büyüme görüldü. Hem Çin hem Hindistan'da hayat dışı sigorta sektörleri 2018 yılını %12'lik bir büyüme oranıyla kapadı. İki ülkede de büyüme tarım sigortalarından geldi. Latin Amerika ve Afrika'da da hayat dışı sektörde gelişme görüldü, ancak Swiss Re önümüzdeki iki yılda bu bölgelerde büyüme oranlarının ortalamanın altında kalacağını ifade etti. Gelişmiş pazarlardaysa hayat dışı sektör 2018 yılında %2 büyüdü.

ASYA'DA BÜYÜME HIZLANACAK

Swiss Re'nin öngörülerine göre, hayat dışında büyüme küresel açıdan dengeli bir şekilde sürecek. Artan primlerle beraber, Asya Pasifik bölgesinde ortalamanın üstünde bir büyüme kaydedilecek. Çin dışındaki gelişmekte olan ülkelerde büyüme oranları 2018'e kıyasla daha yüksek olacak. ABD ve Çin'de ise, 2018'e kıyasla daha yavaş bir büyüme gözlemlenecek.

DÜNYADA EKONOMİK BÜYÜME YAVAŞLAYACAK

Swiss Re, kısa vadede global ekonominin seyrinin olumlu olacağını, ama büyüme hızının yavaşlayacağını öngörüyor. Raporda, özellikle gelişmiş ülkelerdeki büyük ekonomilerde yavaşlama yaşanacağına dikkat çekiyor. 2018 yılında %2.9 oranında büyüyen ABD ekonomisinin 2019'da %2.2, 2020'deyse %1.7 büyüyeceği tahmin ediliyor. Euro bölgesinde büyümenin potansiyelinin üstünde olacağı, ancak giderek yavaşlayacağı belirtiliyor. İngiltere'de de, AB'den ayrılma sürecine bağlı olarak ekonomik büyümenin baskı altında kalacağı ifade ediliyor. Japonya'da da dışarıdan gelen ticari talebin azalması üzerine büyümenin beklenenin altında kalacağı düşünülüyor. Gelişmekte olan ülkelerdeyse büyümenin önümüzdeki iki yıl boyunca biraz hızlanacağı kaydediliyor.

ÇİN'DE 'HAYAT' DURDU

Hayat tarafına bakıldığındaysa, 2018 yılında küresel prim üretiminde %1.6 artış görüldü. Büyüme oranı, son beş yıllık ortalamanın biraz altında seyretti. Gelişmiş pazarlarda üretim %1.7 artarken, gelişmekte olan pazarlarda büyüme yavaşladı ve %1.3 olarak gerçekleşti.



Son yıllarda, hayat prim üretimindeki artış çoğunlukla gelişmekte olan ülkelerden geldi, ancak 2018'de bu durum değişti. Bunun sebebi, hayat tarafında büyümenin lokomotifi konumundaki Çin'de hayat branşının %1.8 daralması oldu. Çin hariç bakıldığında, gelişmekte olan ülkelerde hayat prim üretimi %5 arttı. Önümüzdeki yıllarda Çin'de hayat pazarının yine canlanmasıyla beraber, gelişmekte olan ülkelerde hayat prim üretimi %9 artacak. Gelişmiş pazarlardaysa büyüme olağan seyrinde sürecek.

Yakın gelecekte de küresel sigortacılıkta büyümenin lokomotifi olacağı düşünülen gelişmekte olan ülkelerde sigortacılığın büyümesi makroekonomik trendlere paralel olarak ilerliyor. Gelişmekte olan pazarlarda 1980'lerde %20'lerde olan prim üretimi artışı, 2000'lerde %9.5'e, 2010-2017 arasındaysa %6.8'e düştü. Bu yavaşlamaya karşın, Swiss Re, gelişmekte olan ülkelerde sigortacılığın daha uzun süre büyüyen bir sektör olacağını düşünüyor. Ekonomik gücün batıdan doğuya kayması, Asya'nın küresel sigortacılığı büyüten önemli bir merkez konumunda kalacağını gösteriyor. 2000 yılında küresel prim üretiminin %5.6'sına ev sahipliği yapan gelişmekte olan ülkelerin, 2017 yılında paylarını %18.8'e çıkardığı biliniyor. Bu paydaki yükselişte Çin ve gelişmekte olan Asya'nın büyük etkisi bulunuyor. Özellikle de 2000 yılında küresel prim üretimindeki payı %0.8 olup, 2017 yılında payını %9.7'ye çıkaran Çin burada çok önemli bir rol oynuyor. Gelişmekte olan ülkelerde beklenen ekonomik yavaşlamaya karşın, 2028 yılında bu ülkelerin küresel üretimdeki payının %28'e, Çin'in payının ise tek başına %16'ya çıkması bekleniyor.

2025'TE TEKNOLOJİ ÇİN'DEN SORULACAK

2015 yılında başlatılan MIC, yani "Made in China 2025" (Çin'de üretilmiştir) inisiyatifi, 10 yıllık bir süreci kapsayan ve Çin'in imalat sektörünü iyileştirmeyi hedefleyen birkaç aşamalı bir yol haritası. Tasarı, Çinli firmaların, 10 yıl içinde en büyük teknoloji üreticileri haline gelmesini amaçlıyor. Sigortacılar için de MIC inisiyatifi, prim üretimini artırmak için önemli bir fırsat sunuyor. Program 10 sektörü kapsıyor ve devlet desteği alıyor. Üretim kapasitesinin ve yaratılan değerin artmasıyla beraber, Çin'de risklerin de artacağı ve sigortanın daha da önem kazanacağı düşünülüyor.



Çin'in imalat sektörünü iyileştirmeyi hedefleyen "Made in China" inisiyatifi, sigortacılar için de önemli bir fırsat sunuyor. Swiss Re'ye göre, ülkede üretim kapasitesinin ve yaratılan değerin artmasıyla beraber sigorta potansiyeli de artacak.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

Sektör seneyi %15'lik prim artışıyla kapadı

1.1.2018-31.12.2018 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	106.369	6	2.200.516	1	739.745	3	2.063	5	21.339	5	76.426	3	537.310	5	247.072	5	1.339.245	1	4.231	5		
ANADOLU	137.111	4	702.090	3	1.072.349	1	37.365	2	98.961	1	102.850	2	860.484	1	362.301	3	1.310.067	2	41.688	2		
AK	38.628	13	276.734	5	697.319	4	12.296	3	9.932	8	63.667	5	586.345	3	241.209	6	1.080.420	5	22.013	3		
AXA	65.443	10	254.936	6	829.291	2	675	7	9.858	9	66.535	4	662.500	2	201.501	8	887.379	6	24	14		
MAPFRE	23.729	22	559.630	4	374.866	7	617	8	7.683	11	52.434	6	349.006	7	304.075	4	711.275	9	469	9		
SOMPO JAPAN	11.056	27	95.117	10	561.903	5	1.008	6	3.067	14	30.956	8	268.597	10	186.050	10	1.099.307	4			2.913	2
ZİRAAT	158.736	2	20.685	19	165.222	15			13.396	7	1.388	27	371.314	6	1.204.056	1	63.733	25				
GÜNEŞ	33.581	15	152.671	9	304.735	9	114.993	1	27.006	2	27.044	12	342.162	9	210.493	7	376.360	13	113.546	1		
HALK	45.146	12	39.893	16	184.655	12	89	12	67	21	8.399	19	343.666	8	109.799	14	871.884	7	355	10		
DOĞA	56.979	11	52.714	14	170.527	14	0	15	28	25	22.771	13	136.515	15	16.253	25	1.100.797	3	0	15		
HDI	26.812	20	17.487	21	538.844	6			5.994	13	109.117	1	265.254	11	123.862	12	393.903	12				
EUREKO	38.244	14	152.990	8	270.812	10	4.314	4	13.773	6	30.713	9	549.317	4	193.564	9	89.491	22	6.095	4		
ZİRAAT HYT VE EMK	45	51																				
GROUPAMA	14.352	24	164.344	7	352.243	8			7.471	12	17.176	15	130.191	16	439.908	2	82.548	24				
NEOVA	149.292	3	275	34	174.407	13					8.361	20	120.828	17	64.518	16	668.333	11				
ETHICA	31.840	16	10.588	24	141.427	18					0	32	44.012	24	8.055	29	679.363	10			0	4
QUICK	604	48	197	35	54.439	25	304	9			421	28	13.791	30	8.815	28	828.396	8	46	13		
ACIBADEM SGLK VE HYT	4.891	37	899.642	2																		
RAY	6.456	33	37.478	17	158.931	16	199	11	8.833	10	29.172	10	177.825	12	116.271	13	240.631	16	174	11		
METLIFE	220.413	1																				
ERGO	8.597	30	84.340	11	145.630	17			23.913	4	52.097	7	150.752	14	58.916	18	98.282	21				
ZURICH	114.953	5	42.756	15	111.979	20			990	15	27.955	11	173.623	13	71.434	15	32.729	28				
ANADOLU HYT VE EMK	983	46																				
ALLIANZ YŞM VE EMK	2.641	41																				
AVIVASA	75.398	8																				
UNICO	13.469	25	14.573	22	204.901	11			340	17	9.987	18	85.983	19	28.923	21	146.740	18				
TÜRK NİPPON	26.620	21	66.303	12	66.036	23	81	14	4	26	5.372	22	34.370	25	28.570	22	306.244	14	152	12		
AEGON EMK VE HYT																						
VAKIF EMK	92.778	7																				
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	68.968	9																				
ANKARA	7.375	32	32.524	18	122.608	19					3.799	24	50.843	21	12.019	26	250.299	15				
GARANTİ EMK	0	53																				
GULF	31.687	17	19.719	20	32.720	27			950	16	20.731	14	89.137	18	132.932	11	7.519	29	1.827	6	306	3
HALK EMK	1.074	44																				
BEREKET	5.135	36	2.827	27	103.139	21			44	24	1.401	26	46.949	23	42.417	20	143.047	19				
KORU	5.216	35	291	33	28.060	28			2	27	310	30	14.150	29	10.740	27	212.881	17				
DUBAI STARR	5.267	34	3.384	26	75.817	22	89	13	332	18	6.967	21	47.097	22	63.210	17	0	31	770	7		
SBN	28.428	18	14.181	23	5.430	31			66	22	1.796	25	27.117	26	18.770	23	115.780	20				
GENERALI	4.879	38	8.483	25	59.320	24	204	10	47	23	4.654	23	62.188	20	16.879	24	45.058	26	515	8		
BNP PARIBAS CARDIF EMK	692	47																				
NN HYT VE EMK	17.222	23																				
GROUPAMA EMK	27.815	19																				
FİBA EMK	1.274	43	421	31																		
BNP PARIBAS CARDIF HYT																						
ORIENT	3.820	40	380	32	41.258	26			122	19	10.502	16	14.728	28	5.626	30	36.756	27				
ALLIANZ HYT VE EMK	1.012	45																				
TURKLAND	2.001	42	563	30	9.602	30			115	20	364	29	8.163	31	4.529	31	85.617	23				
BNP PARIBAS CARDIF	10.124	29													58.473	19						
CHUBB	10.572	28	1.364	29							10.260	17	24.282	27	1.137	32						
COFACE																						
EULER HERMES																						
DEMİR HYT	368	49	65.929	13																		
TÜRK P & I									24.509	3											28.012	1
ATRADIUS																						
KATILIM EMK VE HYT	7.864	31	1.407	28																		
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	4.748	39	0	37	26.875	29					194	31	856	32	158	33						
MAPFRE YAŞAM	6	52	5	36																		
BEREKET EMK VE HYT	11.564	26																				
AXA HYT VE EMK	77	50																				
MAGDEBURGER					82	32							9	33			375	30				
LIBERTY																						
2018/12 ay toplamı	**1.762.354**		**5.997.434**		**7.825.175**		**174.298**		**278.843**		**803.819**		**6.589.362**		**4.592.536**		**13.304.460**		**191.905**		**31.231**	
2017/12 ay toplamı	**1.645.640**		**4.819.305**		**6.902.325**		**112.833**		**203.832**		**639.034**		**5.501.726**		**3.903.677**		**11.602.018**		**130.146**		**26.346**	
Artış oranı 2017/2018	**7,09**		**24,45**		**13,37**		**54,47**		**36,80**		**25,79**		**19,77**		**17,65**		**14,67**		**47,45**		**18,54**	

* Double count, havuzlardan sigorta şirketlerine geri ödenen primlerin bilançolarda, iki kere yazılması anlamına geliyor. Trafik sigortasında havuz uygulamasının başlamasıyla birlikte double count önemli bir değere tekabül etmeye başladı. Bu sebeple yukarıdaki tabloda double count çıkarılmış ve toplam prim üretimindeki artış %18'den %14.65'e düşürülmüştür.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Aralık sonu prim üretim istatistiklerini yayımladı. Buna göre, 2018 sonunda toplam prim üretimi 50 milyar 421 milyon lira olarak gerçekleşti. Üretimin 43 milyar 586 milyon lirası hayat dışından gelirken, 6 milyar 766 milyon lirası hayat tarafında üretildi. 12 aylık toplam prim üretimi bir önceki seneye göre %14.7 arttı. Bu artış oranları hayat dışında %17.3, hayatta %1 olarak hesaplandı.

BRANŞLARA GÖRE ÜRETİM

Zorunlu trafik sigortasının da içinde yer aldığı kara araçları sorumluluk branşında %15'lik artışla 13 milyar 304 milyon lira prim üretildi. Kaskoda %13'lük artışla 7 milyar 825 milyon lira, yangın ve doğal afetlerde %20'lik artışla 6 milyar 589 milyon lira, hastalık ve sağlıkta %24'lük artışla 6 milyar lira, genel zararlarda %18'lik artışla 4 milyar 592 milyon lira, kaza branşında %7'lik artışla 1 milyar 762 milyon lira ve genel sorumlulukta %27'lik artışla 1 milyar 232 milyon lira prim üretildi.

En çok prim üreten ilk 5 şirket ise sırasıyla şöyle oldu: 5.5 milyar lira ile Allianz, 5 milyar lira ile Anadolu, 3.3 milyar lira Aksigorta, 3.1 milyar lira ile Axa ve 2.5 milyar lira ile Mapfre. Sadece hayat tarafına bakıldığında ise Ziraat 1.2 milyar lira ile birinci olurken, arkasından 639 milyon lira ile Anadolu ve 593 milyon lira ile Allianz geldi.

sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2017/12 ay	S	Hayat dışı 2018/12 ay	S	A %	Hayat 2017/12 ay	S	Hayat 2018/12 ay	S	A %	2017 12 aylık genel toplam	S	2018 12 aylık genel toplam	S	A %	PP
123.208	3					39.360	3	20.130	3	4.893.150	1	5.457.015	1	12						4.893.150	1	5.457.015	1	12	10,82
204.444	1	2.075	9	10.891	2	36.168	4	10.300	7	4.294.514	2	4.989.145	2	16						4.294.514	2	4.989.145	2	16	9,89
142.819	2	2.888	5	12.429	1	87.815	1	4.638	11	2.541.639	5	3.279.153	3	29	3	23				2.541.642	5	3.279.153	3	29	6,50
97.328	4					23.021	6	12.295	5	2.695.929	3	3.110.787	4	15						2.695.929	3	3.110.787	4	15	6,17
74.625	6			1.562	9	2.141	16	2.219	18	2.571.489	4	2.464.331	5	-4						2.571.489	4	2.464.331	5	-4	4,89
37.708	13			9.069	3	9.545	9	5.980	10	2.160.359	6	2.322.276	6	7						2.160.359	6	2.322.276	6	7	4,61
9.632	19	2.601	7	147	20	6.774	12	2.477	17	1.606.581	7	2.020.161	7	26						1.606.581	7	2.020.161	7	26	4,01
40.366	11			656	15	2.699	15	6.668	9	1.555.692	8	1.752.981	8	13						1.555.692	8	1.752.981	8	13	3,48
31.315	15			6.261	5	7.107	11	-981	28	1.421.284	10	1.647.653	9	16						1.421.284	10	1.647.653	9	16	3,27
5.663	24			96	25	177	23	6.698	8	1.452.371	9	1.569.219	10	8						1.452.371	9	1.569.219	10	8	3,11
51.452	8			1.328	10	4	28	29.586	1	1.043.023	13	1.563.644	11	50						1.043.023	14	1.563.644	11	50	3,10
39.149	12	2.218	8			24.126	5	2.651	16	1.345.776	11	1.417.456	12	5						1.345.776	12	1.417.456	12	5	2,81
										69	56	45	56	-35	1.386.492	1	1.245.372	1	-10	1.386.561	11	1.245.417	13	-10	2,47
8.692	20					9.625	8	3.773	13	1.142.982	12	1.230.323	13	8						1.142.982	13	1.230.323	14	8	2,44
7.744	21			1.608	8	313	22	20.636	2	1.029.629	14	1.216.315	14	18						1.029.629	15	1.216.315	15	18	2,41
6.517	23			139	21			14.124	4	578.025	18	936.065	15	62						578.025	21	936.065	16	62	1,86
3.028	27			1.238	11	47	24	10.482	6	396.049	23	921.807	16	133						396.049	32	921.807	17	133	1,83
										704.230	15	904.533	17	28	8.858	20	5.305	21	-40	713.088	17	909.838	18	28	1,80
45.112	10			935	12	5.877	13	357	24	656.793	17	828.251	18	26						656.793	19	828.251	19	26	1,64
										178.824	29	220.413	28	23	576.966	3	589.143	4	2	755.790	16	809.556	20	7	1,61
23.438	16			356	18	1.020	18	1.746	20	689.270	16	649.087	19	-6						689.270	18	649.087	21	-6	1,29
53.529	7			702	14	8.303	10	2.826	15	509.085	19	641.779	20	26						509.085	24	641.779	22	26	1,27
										925	52	983	52	6	574.748	4	639.213	2	11	575.673	22	640.196	23	11	1,27
										4.061	47	2.641	48	-35	624.476	2	593.534	3	-5	628.537	20	596.175	24	-5	1,18
										68.760	36	75.398	38	10	402.692	8	489.969	6	22	471.452	27	565.368	25	20	1,12
31.547	14	2.791	6	356	17	4.326	14	3.874	12	438.001	20	547.811	21	25						438.001	29	547.811	26	25	1,09
13.087	18			45	26	6	27	397	23	402.943	22	547.286	22	36						402.943	31	547.286	27	36	1,09
										7	60	0	61	-100	380.271	10	507.111	5	33	380.278	33	507.111	28	33	1,01
										65.101	37	92.778	35	43	390.825	9	411.071	10	5	455.926	28	503.850	29	11	1,00
										44.120	41	68.968	39	56	438.349	7	425.207	9	-3	482.470	26	494.176	30	2	0,98
5.023	25	-113	11	38	27	8	26	3.154	14	416.586	21	487.579	23	17						416.586	30	487.579	31	17	0,97
										3	61	0	58	-90	498.882	6	483.657	7	-3	498.885	25	483.657	32	-3	0,96
89.128	5	4.235	4	7.950	4	20.219	7			373.342	24	459.059	24	23						373.342	34	459.059	33	23	0,91
										1.627	49	1.074	50	-34	510.158	5	445.856	8	-13	511.784	23	446.930	34	-13	0,89
2.541	28			102	24	640	21	1.949	19	212.256	25	350.191	25	65						212.256	35	350.191	35	65	0,69
1.578	31			3.617	6			659	21	177.397	30	277.504	26	56						177.397	40	277.504	36	56	0,55
22.827	17			202	19	1.726	17	11	27	199.186	27	227.699	27	14						199.186	38	227.699	37	14	0,45
1.791	30					830	19			168.181	31	214.186	29	27						168.181	41	214.186	38	27	0,42
7.436	22	0	10	124	23	0	29	648	22	188.115	28	210.436	30	12						188.115	39	210.436	39	12	0,42
										1.189	50	692	53	-42	163.791	12	176.521	11	8	164.981	42	177.213	40	7	0,35
										27.081	45	17.222	45	-36	183.072	11	159.758	13	-13	210.152	36	176.980	41	-16	0,35
										37.776	43	27.815	44	-26	126.330	16	136.173	15	8	164.106	43	163.988	42	0	0,33
										306	53	1.695	49	454	147.753	13	161.564	12	9	148.059	44	163.259	43	10	0,32
										8	59	0	60	-100	143.062	14	147.377	14	3	143.070	46	147.377	44	3	0,29
3.204	26			126	22	675	20	340	25	145.346	32	117.538	31	-19						145.346	45	117.538	45	-19	0,23
										1.087	51	1.012	51	-7	127.788	15	113.356	16	-11	128.874	47	114.369	46	-11	0,23
1.912	29			416	16	12	25			73.417	35	113.295	32	54						73.417	50	113.295	47	54	0,22
						40.474	2			107.510	34	109.071	33	1						107.510	49	109.071	48	1	0,22
46.321	9			1.897	7					121.507	33	95.832	34	-21						121.507	48	95.832	49	-21	0,19
		85.777	1							55.911	40	85.777	36	53						55.911	53	85.777	50	53	0,17
		83.103	2	793	13					58.467	38	83.896	37	43						58.467	52	83.896	51	43	0,17
										58.287	39	66.296	40	14	2.202	21	1.453	22	-34	60.490	51	67.749	52	12	0,13
528	32									36.254	44	53.050	41	46						36.254	56	53.050	53	46	0,11
		52.811	3							43.290	42	52.811	42	22						43.290	55	52.811	54	22	0,10
						0	30			5.920	46	9.270	47	57	38.813	17	42.552	17	10	44.733	54	51.822	55	16	0,10
				19	28			87	26	3.158	48	32.937	43	943						3.158	59	32.937	56	943	0,07
										13	57	12	57	-11	20.913	18	31.359	18	50	20.926	57	31.371	57	50	0,06
										190	54	11.564	46	5.992	69	22	18.075	19	25.922	259	60	29.639	58	11.331	0,06
										96	55	77	55	-20	20.252	19	11.278	20	-44	20.347	58	11.355	59	-44	0,02
										11	58	466	54	4.204						11	61	466	60	4.204	0,00
										207.463	26	0	59							207.463	37	0	61		
1.232.690		**238.389**		**63.102**		**333.039**		**167.726**		**37.211.662**		**43.586.360**		**17,13**	**6.766.764**		**6.834.906**		**1,01**	**43.978.426**		**50.421.266**		**14,65**	
967.906		**166.524**		**48.439**		**316.866**		**225.033**				**37.211.662**					**6.766.764**					**43.978.426**			
27,36		**43,16**		**30,27**		**5,10**		**-25,47**				**17,13**					**1,01**					**14,65**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2018-12 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.



2018 INSURTECH YATIRIMLARI:

Dünyada 3 milyar dolar, Türkiye'de 'SIFIR'

2018 yılında insurtech yatırımları dünyada 3 milyar dolar seviyesine yükselmişken Türkiye'de hiçbir yatırım yapılmamış olması dikkat çekti. Türkiye'de fintech alanında yapılan yatırım ise son 2 yılda 28.5 milyon dolardan 11.7 milyon dolara düştü.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

Türkiye'de erken seviye yatırımcılar için pazar analiz platformu olan Startups.watch, insurtech ve fintech'lerin aldığı yatırımlara ilişkin son 5 yıllık istatistikleri Sigortacı Gazetesi ile paylaştı. İstatistiklere göre, doğrudan sigorta sektörüyle ilgili girişimler 2018 yılında hiçbir yatırım almadı. Uluslararası boyutlu fintech ve tüm alt kırınımlarına yapılan yatırımları takip eden Fintech Global sitesi ise 2018 yılında tüm dünyada insurtech'lere yapılan yatırımları 3 milyar dolar olarak hesapladı. Türkiye'de girişimlerin aldığı yatırımları düzenli olarak takip eden ve derleyen tek oluşum olan Startups.watch, 1984'ten bugüne Türkiye'de 27 tane insurtech'in kurulduğunu, bunların sadece üçünün yatırım aldığını ortaya koyuyor. Yatırım alan oluşumlar şöyle: Sigorta pazarı olarak faaliyet gösteren BiSigortacı, sigorta şirketleri için konutların doğal afet riskini ölçen UrbanStat ve risk mühendisliği yazılım olarak Risklator'ü piyasaya süren Smartiks. Bu üç girişimin 2006'dan beri, yaklaşık 12 yıldır aldığı toplam yatırım 2 milyon 670 bin dolar.

FINTECH'TE DURUM NASIL?

Fintech tarafında ise durum farklı. Özellikle ödeme sistemlerinin yatırımcıların ilgisini çektiği ortaya çıkıyor. 2018 yılında fintech alanında 10 tane startup toplam 11 milyon 739 bin dolar yatırım aldı. Türkiye'de fintech ile insurtech'lere yapılan yatırımlar arasındaki fark ortaya konunca, bunun nedenleri üzerine düşünmek gerektiği ortaya çıkıyor.

'INSURTECH ALANINDA PEK BİR ŞEY YAPMADIK'

Son olarak Insurtech Hub lansmanında konuşan Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, bugüne kadar sigorta sektörü olarak bu konuda pek bir şey yapmadıklarının özeleştirisini verdikten sonra, "Müşterilerin teknoloji sayesinde rahata çok alıştığı bir dönemde biz de 'insurtech'le bu ihtiyaca karşılık vermeliyiz" ifadesini kullanıyor. Geçen ay da Sigortacı Gazetesi ile söyleşi yapan TSB Genel Başkanı Can Akın Çağlar ise 7 Şubat'ta düzenleyecekleri, kamu kurumları, sigorta şirketleri ve dağıtım kanallarından temsilcilerin katılacağı 5 Yıllık Strateji Çalıştayı'nda özellikle dijitalleşme konusuna değineceklerini belirterek, yeni dönemin 'insurtech'ler için bir sıçrama ortamı yaratacağına dair ipuçları verdi. Birlik tarafından yapılan tespitler ve 7 Şubat'ta düzenlenecek olan Çalıştay'dan önce sigorta şirketlerinin bugüne kadar genel hatlarıyla neler yaptığına da bakarsak yatırım olmamasına rağmen çeşitli çalışmaların yapıldığını görüyoruz. Genellikle bu çalışmalar şirketlerin kendi bünyesinde gerçekleşiyor.

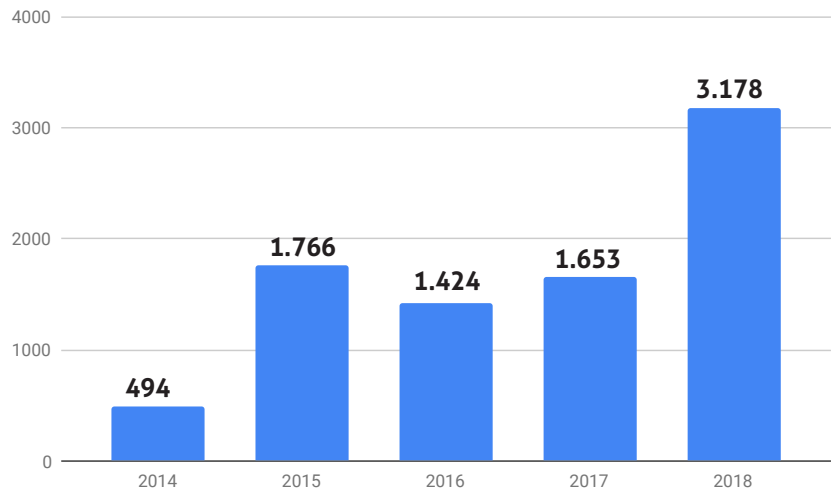
'INSURTECH EKOSİSTEMİNİ GELİŞTİRMENİN 2 YOLU VAR'

Sigortacı Gazetesi olarak konuya dair Core Strateji Kurucusu ve Startup.watch'un Kurucu Ortağı İhsan Elgin'e görüşlerini sorduk. Özetle Türkiye'de yapay zekayı ve büyük veriyi kullanarak yeni ürünler ortaya çıkaran insurtech'lerin ilerleyen dönemlerde ortaya çıkacağını ve yatırım alacağını söyleyen Elgin'in açıklamaları şöyle: "Türkiye'deki insurtech sektörü, mevcut rakamlara bakınca hiç iç açıcı gözükmese de yapay zekayı kullanmaya ve büyük veriyi işlemeye başlayan insurtech girişimlerinin ortaya çıkmaya başladığını görüyoruz. Insurtech alanındaki girişimler, özellikle Türkiye'de ölçeklenmesi zor olan yapılar, ama yapay zeka ve büyük veriyi efektif kullanan yerli girişimlerimizin ortaya çıkması ile durumun değişeceğini göreceğiz. Bunun ilk örneği olarak, 2015'te Girişim Fabrikası'ndan pre-seed


İhsan Elgin

yatırımı alan Urban Stat girişimi, 2017'de 500 bin dolarlık ikinci yatırımını almıştı. Bunun gibi örnekleri 2019'da, Türkiye'de son 3 yılda yapay zeka ve büyük veriyi kullanarak ürünlerini ticarileştirebilen insurtech girişimleri, ilk veya ikinci yatırımlarını almaya başladığında daha fazla görmeye başlayacağız."
Bu genel tespitlerden sonra bir başka soru sigortacının gündemine geliyor: Potansiyeli olan girişimcinin, diğer sektörler yerine sigorta sektörünü seçmesini sağlamak, sigortacılığı genç girişimcilerin gözünde cazibe merkezi haline getirmek için neler yapmak gerekiyor? Bu kapsamda yatırımların hızlanması ve gelişmesi için sigorta şirketlerinin neler yapması gerektiğini cevaplayan İhsan Elgin, "Türkiye'de daha fazla insurtech yatırımı görebilmemizin iki yolu var; ya sigorta şirketleri kendi hızlandırma merkezlerini veya kurumsal yatırım sermayelerini kurarak insurtech pazarını girişimci adayları için kurumiçi girişimcilik projelerini hayata geçirmesi gerektiğini belirtti. "Core Strateji olarak sektördeki şirketlere düzenlediğimiz Kurumiçi Girişimcilik Programları'nda, sigorta şirketlerinde de kendi fikirlerini hayata geçirmeye çalışan yetkin girişimci adayları olduğunu fark ettik" diye söze başlayan Elgin, "Türkiye'deki insurtech sektörünün atılım gösterebilmesi için, sigorta şirketlerinin girişimci kurumlara dönüşerek gerek kurum içindeki gerek kurum dışındaki girişimcilerle birlikte çalışarak insurtech alanında daha aktif rol almaları gerekiyor" ifadesini kullandı.
Avrupa'da ve ABD'de yapılan startup ekosistemiyle ilgili etkinliklerde insurtech uygulamaları önemli bir yer tutuyor. Bu alanda önümüzdeki yıllarda yapay zekanın öne çıkacağı bekleniyor. Özellikle müşteri kazanımı, müşteriyi elde tutma ve kârlılığı arttırma noktalarında yapay zekaya olmazsa olmaz diye bakıyorlar.

SON 5 YILDA KÜRESEL INSURTECH YATIRIMLARI (MİLYON DOLAR)



daha cazip hale getirecek ya da kurum içi girişimcilerin, fikirlerini ve girişimciliğin metotlarını kullanarak kurum içinde büyümelerine destek olacak" dedi.
Dünyada insurtech pazarının gelişim süreçlerini anlatırken sigorta şirketlerinin üstlendikleri rollerden bahseden Elgin, sigortacıların insurtech'lerin gelişimi adına izleyebileceği ilk yolu şöyle anlattı: "Globalde insurtech startup'larının aldıkları yatırımlarda en azından bir sigorta şirketini veya şirketin girişim sermayesi fonunu yatırımcı olarak görmek mümkün. Yatırımcı olmanın yanı sıra bu sigorta şirketleri kendi startup hızlandırma programları vasıtasıyla veya doğrudan bu girişimlerle işbirliği yoluna gidiyor, ortak ürün geliştirerek veya kaynaklarıyla onları destekleyerek hızla büyümelerine yardımcı oluyor. Türkiye'de de bu yönde adımlar var, ancak henüz kendi programını yürüten veya doğrudan yatırım yapan sigorta şirketi görmek mümkün değil."
Insurtech alanının büyümesi için ikinci seçeneğin ise şirketlerin kendi içindeki girişimcileri keşfetmesinden geçtiğini belirten Elgin, şirketlerin

PEKİ, SİGORTA ŞİRKETLERİ BU ALANDA NELER YAPIYOR?

Türkiye'deki sigorta şirketleri, çeşitli kuluçka ve hızlandırma merkezleri ile yaptıkları işbirlikleri kapsamında yarışmalar düzenleyerek, ister doğrudan sigortacılığa hizmet etsin ister farklı konularda çözümler üretsin, startup'lara destek oluyor. Sigorta şirketleri, buna benzer yarışmalarda dereceye giren kimi startup'lar ile işbirlikleri kurup onların faaliyetlerine devam etmelerini sağlıyor. Sektör, sağlık ile ilişkilendirilmiş startup'larla birlikte çalışıyor. Bunların dışında hayatı kolaylaştıran, trafik kazalarını en aza indirmeye çalışan, görüntülü hasar hesaplaması yapan, sosyal farkındalık yaratan uygulamaları destekliyorlar. Ayrıca tasarruf yaratan, iş süreçlerini hızlandıran uygulamalar daha çok dikkat çekse de sigorta şirketleri, startup ekosistemini işbirliklerine giderek ya da kurum içi çözümler üreterek desteklemeyi tercih ediyor. Dışarıdan sigorta sektörüne girmeye çalışan startup'lardan bazıları da fiyat karşılaştırması yaparak sigortalı adayı ile acente arasında temas kurmaya çalışıyor.
Konuya farklı bir perspektif sunma amacıyla finans sektörüne yakından bakmakta fayda var. Yine Startups.watch'un rakamlarına göre, Türkiye'de fintech alanında yapılan yatırımlar o kadar çok olmasa da insurtech gibi 2018 yılını sıfır yatırımla kapatmadı. Geçen yıl Türkiye'de fintech'lere 11.7 milyon dolar yatırım yapıldı. Fintech'lerin yıllara göre aldığı yatırımlar şöyle: 2014 yılında 6 startup 6.6 milyon dolar, 2015 yılında 7 startup 11.3 milyon dolar, 2016 yılında 13 startup 28.5 milyon dolar, 2017 yılında 10 startup 18.5 milyon dolar, 2018 yılında ise 10 startup 11.7 milyon dolar yatırım aldı. 2016 yılında hem yatırım alan fintech sayısı, hem de yatırım miktarı zirve yaptı. Son iki yılda yatırım miktarı, 28.5 milyon dolardan 11.7 milyon dolara kadar düştü.

DOLAR ETKİSİNİ GÖSTERİYOR

Doların, 2016 yılında ortalama 3 lirayken 2018 yılında ortalama 4.8 liraya yükseldiğini de hatırlatmakta fayda var. Bu da geçen yıl yaşanan ekonomik dalgalanmanın teknoloji yatırımı konusunda şirketleri zorladığını ortaya koyuyor. Türk finans sektörünün genel olarak ekonomik dalgalanmaların olduğu dönemde teknolojik yatırımları azalttığı sonucunu çıkarabiliriz. Peki, hem küreselde hem de Türkiye'de ekonomik krizin yaşandığı 2018 yılında yerelde yapılan yatırımlar düşerken küreseldeki yatırımların katbekat artmış olmasının sebebi nedir? Sorunun cevabı Swiss Re'nin son raporunda…

SWISS RE: KRİZE ÇÖZÜM INSURTECH

Farklı konularda düzenli olarak raporlar yayımlayan Swiss Re ise insurtech'i küresel ekonomik krizin çözümü olarak görüyor. Uluslararası reasürans devinin "Küresel Ekonomi ve Sigorta Görünümü 2020" başlıklı raporunda, büyük ekonomilerin beklenmedik şoklara karşı 10 yıl önceye göre daha kırılgan olduğunu vurgulandı. Bu çerçevede sigorta alımını iyileştirmek için yeni teknolojiler ile veri analitiğinin, paramatik sigorta gibi yenilikçi ürünlere entegre edilmesi gerekiyor. Swiss Re'nin önerisi küresel boyutta çoktan uygulanmaya başlamış. Krize karşı çözüm arayan şirketler, Global Fintech'in raporunda da gösterdiği gibi, 2017'de 1.7 milyar dolar olan insurtech yatırımlarını 2018'de 3.2 milyar dolara çıkarmış. Öte yandan girişimciler, sigortanın farklı bir ürün olmasından kaynaklı kimi sorunlar yaşıyor. CB Insights, startup'lar başarısız olmasındaki 5 ana sebebi şöyle sıralıyor: Pazar ihtiyacının olmaması, sermayesiz kalmak, doğru takım arkadaşlarını bulamamak, projenin üstünden gelememek ve fiyatlandırma. Bu sebeple başarısız olmak istemeyen insurtech'lerin sektörün içinden gelmesi gerekiyor.

Güncellendi 1



App Store'dan İndirin

Google Play 'DEN ALIN

TOBB SAİK, TSB'nin düzenlediği Çalıştay'a katılıyor

Hazine ve Maliye Bakanlığı Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Avrupa Sigorta Birliği ve ilgili kurum ve şirket temsilcilerinin katılacağı Sigorta ve Emeklilik Sektörü Strateji Belirleme Çalıştayı'nda "Türk sigorta sektörü nereye gidiyor?", "Dünyada sigorta sektörü nereye gidiyor?", "Türk sigorta sektörünün dünyadaki yeri nedir?" gibi sorulara da yanıt aranacak. Ayrıca, sigortacılığı etkileyen teknolojik gelişmeler, dağıtım kanalları durum değerlendirmesi ile kuşak değişiminin iş modellerine etkileri ele alınacak. Bu çalıştay öncesi, TOBB SAİK'in görüşlerini öğrenmek üzere TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz ile görüştük. Yılmaz'ın konuya ilişkin görüşleri şöyle:

"TSB önderliğinde düzenlenecek olan ve 5 yıllık stratejilerin belirleneceği Çalıştay'ı SAİK Yönetim Kurulu olarak önemsiyoruz. Hem sektörel paydaşların hem de sektöre yön veren mevzuatları belirleyen kamu yönetiminin katılımı ile gerçekleşecek bu toplantının sektörümüzün geleceğinin doğru kurgulanması adına başarılı ve verimli olmasını diliyorum. Ülkemizde sigorta acentelerinin temsilinde en yetkili kurum olarak SAİK'in, Çalıştay beklentilerinden önce, kısaca sektörün değerlendirilmesini yapmam gerekiyor. Türk sigorta sektörü küreselleşmeyle birlikte hızlı bir değişim geçirdi. Yabancı şirketlerin satın almaları ve birleşmeleri arttı. Dolayısıyla prim üretimini ağırlıklı olarak yabancı şirketler gerçekleştirmeye başladı. Ülkemizde sigorta pazarının çok büyük olması, uluslararası şirketlerin iştahlarının temel nedeniyken ekonomik gelir ve sigorta bilincinin gelişmiş ülkeler seviyesinde olmaması pazar payı ve prim üretiminin artmasının önündeki en büyük engel oldu. Bu bağlamda sektörün Pazara dair fırsatlarla birlikte Türkiye'deki risk ve engelleri de öngörmesi gerekiyor. Öte yandan sektörün içinde barındırdığı güçlü ve zayıf yanlarını belirlenmesi de oldukça önemli. Türk sigorta sektörünün sürdürülebilirliğini sağlayabilmesi için sigortanın ekonomideki yerinin belirlenmesi, sigorta potansiyelinin farkına varılması ve halkın bilinçlendirilmesi gerekiyor. Zira sigortacılık gelişmediği zaman, girişimci ve yatırımcılar daha çok risk almak durumunda ve ticaret yapmadan önce temkinli davranmak zorunda kalıyor. Sonuçta ekonomik yavaşlama ortaya çıkıyor. Ekonomiyi büyütmenin yolu, güçlü bir sigorta sistemine sahip olmaktan geçiyor. Bu tespitlerden sonra SAİK olarak,



Çalıştay'da da sunacağımız beklenti, talep ve önerilerimizi kısa maddeler halinde anlatmak istiyorum.

- TSB, SAİK, kamu yönetimi ve tüm paydaşlarımızla beraber güçlü ve zayıf yanlarımızı tespit ederek doğru stratejileri belirlemeliyiz.
- Verdiği tüm hizmet ve güvencelere, hatta kimi yıllar aldığı primden çok daha fazla hasar ödemesine rağmen sigorta sektörümüzün gelişimi adına önündeki en büyük engellerden biri sigortacılara duyulan güvensizlik. Bu durumun değişmesi için tüm paydaşların ortak çalışması gerekiyor.
- Sigortanın ekonomi açısından öneminin kavranmamış olması da sektörün gelişiminin önünde önemli bir engel. Bu engelin kaldırılması için tüm taraflara önemli sorumluluklar düşüyor.
- Dağıtım kanallarının sağlıklı biçimde çalışması ile sigorta poliçeleri işlevini tam olarak yerine getirebiliyor. İşte bu sebeple; kurallara, mevzuta, sigortacılık prensiplerine uygun çalışan, iyi düzenlenmiş bir acentelik sistemi oluşturulmalı.

KARŞILIKLI GÜVEN VE SÖZLEŞMELER

- Sigortalıların sektöre duyduğu güvensizliğin bir benzeri de sigorta şirketleri ile temsil konusunda tam yetkili kıldıkları acenteleri arasında yaşanıyor. TSB ve şirketler nezdinde bu güven yeniden ve doğru şekilde oluşturulmalı. Bu manada yaşanan en temel sıkıntının ise, hemen hemen tüm şirketler ile acenteleri arasında imzalanan, ama birçok maddesi ile hukuki çelişkiler ve acente aleyhine olumsuzluklar içeren sözleşmeler olduğunu ortaya koymak gerekiyor. Bu sözleşmelerin hukuki mevzuatlara uygun hale getirilmesi için SAİK olarak gerekli desteğe hazırız.
- Acentelerin birçok şirketin temsilcisi olarak faaliyet göstermesi, şirket ile acente arasındaki bağı kopardı. Bu durum hem doğru iletişim hem de doğru temsil anlamında sıkıntılar doğurdu. Bunun sonucunda da başta şirket eğitimlerinin azaltılması veya kaldırılması gibi birçok olumsuz durum ortaya çıktı. Bu sorunun giderilmesine yönelik çalışma ve işbirlikleri artırılmalı.
- Sigorta sektöründe daha fazla kalifiye personel çalıştırılması için sigortacılık mezunu kişilerin istihdam edilmesi adına ortak çalışmalar sağlamalıyız. Ortak çalışmalar ile bu okullardan mezun kişilerin sektörde yer alan kurumlarda görev yapması sağlanmalı.
- Gelişen teknoloji ve değişen nesiller ile birlikte dijital ortam ve kanallar aracılığıyla sigorta alımının artacağı öngörülüyor. Buradan yola çıkarak şirketler bazında bu satışların yine klasik ve doğru dağıtım kanalı olan acenteler üzerinden yapılması, doğru poliçe üretimi ve iyi hizmet adına daha faydalı olacak.
- Sigorta bilincinin beraberinde sigorta pazar payının artırılması işbirliği ile gerçekleşecek.

'SİGORTA ACENTELİĞİ KAMU GÖREVİ GİBİDİR'

SAİK olarak en temel hedefimiz, görev yapacağımız dört yıllık süreçte acentelerin ülkemizde hak ettiği konuma ulaşmasının önündeki engelleri birer birer ortadan kaldırmak; doğru adımları atmak, çalışma ve düzenlemeleri yapmaktır. Sektör toplam üretiminde acentelerin payı hâlâ yüksek görünmesine rağmen pazar paylarının düştüğünün farkındayız. Bu gerçekten yola çıkarak, bu payı acenteler lehine eski yıllardaki oranlarına çıkarmayı ve beş yıl sonra tek işi sigortacılık olan acenteleri prim üretiminde zirvede görmeyi hedefliyoruz.

Sigorta acenteliği bir anlamda kamu görevidir. Acenteler sadece üretim yapan, poliçe düzenleyen değil; finans yönetiminden halkla ilişkilere, risk yönetiminden tahsilat yönetimine, kriz yönetiminden temel hukuki danışmanlığına vakıf olan bilgili, kültürel anlamda donanımlı ve tecrübeli kişilerdir ve böyle olmalıdır. Komite olarak beş yıl sonra bu vasıflara sahip bir acente ağının gelişmiş ve büyümüş olduğunu görmek istiyoruz ve bunu sağlamak adına çalışmalarımızı sürdüreceğiz…"

TSB'nin düzenlediği Strateji Çalıştayı'ndan önce TOBB SAİK'in konuyla ilgili görüşlerini paylaşan **Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz** "SAİK olarak en temel hedefimiz, görev yapacağımız dört yıllık süreçte acentelerin olması gerektiği konuma ulaşmasının önündeki engelleri birer birer ortadan kaldırmaktır" dedi.



2018 sonunda enflasyon toparladı

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

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2018 yılının Aralık ayında %4.19 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş %4.34 oranında gerçekleşti. Aralık ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %0.61 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %5.97 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2018 yılı Aralık ayında %0.4 oranında azaldı. 2018 yılı enflasyonu beklentilerin altına inerek %20.3 seviyesinde gerçekleşti.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

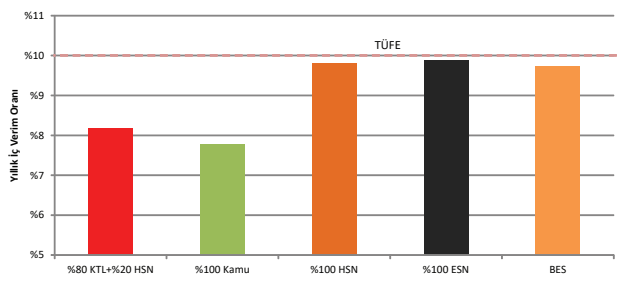
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

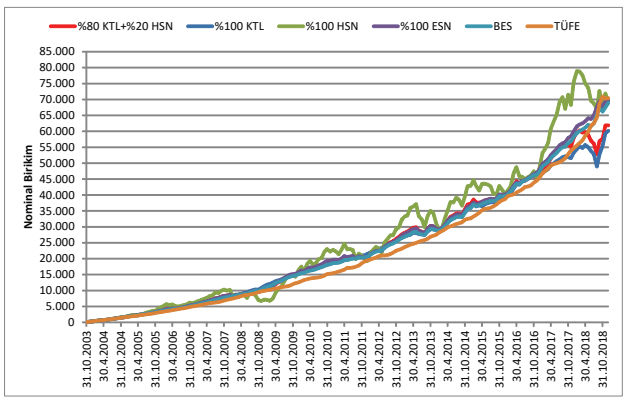
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.12.2018 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



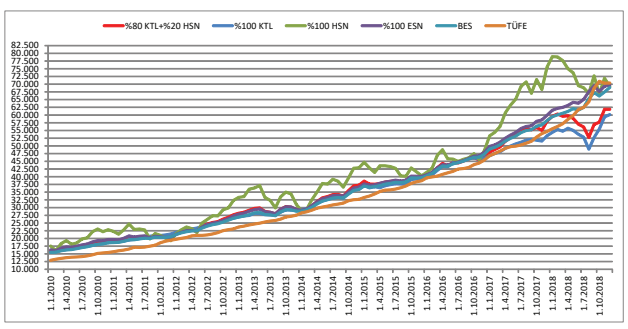
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %9,72 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,79 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.12.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2018 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.12.2018 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 68.934 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 70.402 TL birikime ulaşmaktadır.

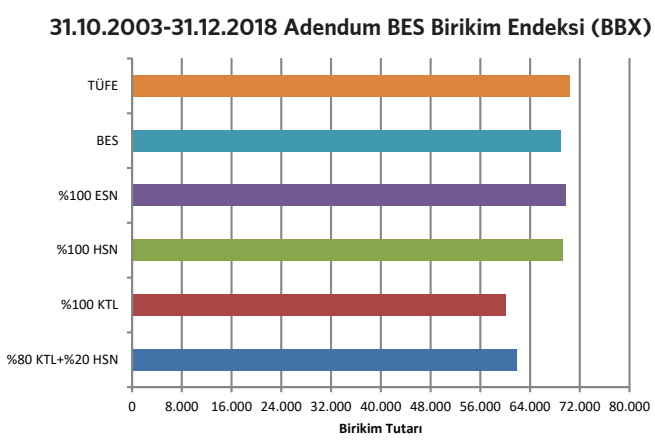
31.10.2003-31.12.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2018 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2018 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu, 2014 yılı başı ve bu ay enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyon üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

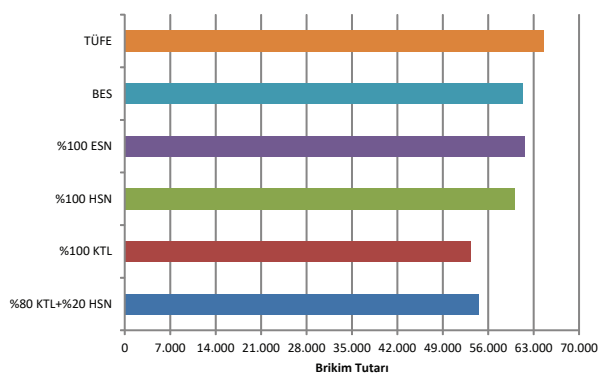
Yandaki grafik 31.10.2003-31.12.2018 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.12.2018 tarihinde 68.934 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Aralık 2018 döneminde bireysel emeklilik sistemine 385 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.12.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.12.2018 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.12.2018 tarihinde 60.038 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.12.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES 2019'a hareketli girdi

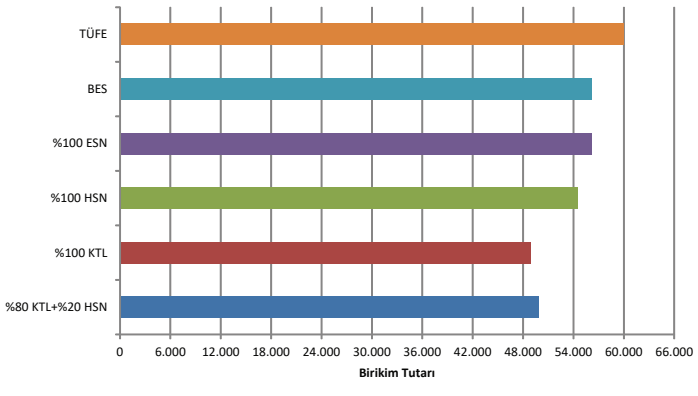
"Çalışanların İşverenleri Aracılığıyla Otomatik Olarak Emeklilik Planına Dahil Edilmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkındaki Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" 2018 yılının son günlerinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Önceki yönetmelikte, sistemden ayrılan çalışanların, iki yılda bir otomatik olarak tekrar sisteme dahil edileceği belirtilmekteydi. Yeni yönetmelikle beraber otomatik katılım sistemine dahil edilen ancak cayma veya ayrılma hakkını kullanarak sistemden çıkan çalışanlar, üç yıl içinde bir defalığına mahsus olmak üzere sisteme tekrar dahil edilecekler. Hazine ve Maliye Bakanlığı bu süreyi bir yıla kadar azaltabilecek veya beş yıla kadar artırabilecek.

İŞVERENLERE İKİNCİ BİR ŞANS DAHA VERİLDİ

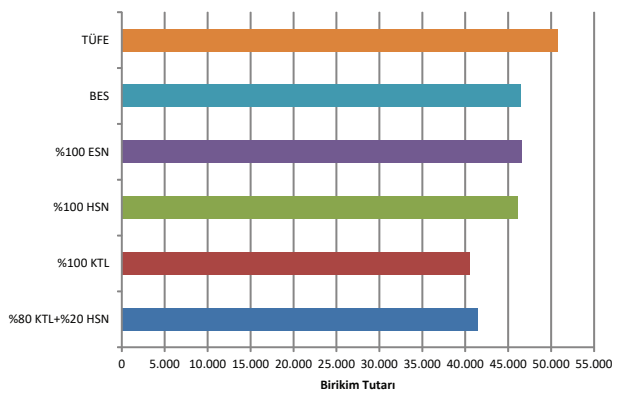
Düzenleme kapsamında, sistemin başlangıcından yönetmeliğin yürürlüğe girdiği 27.12.2018 tarihine kadar olan dönemde, çalışanlarını otomatik olarak emeklilik planına dahil etmesi gerektiği halde yükümlülüğünü yerine getirmemiş olan işverenler için de ek bir süre tanındı. Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren, en geç 2 ay içinde işverenler tarafından, çalışanların ücretlerinden kesilecek tutarların, emeklilik şirketlerine katkı payı olarak nakden intikal etmesi halinde işverenler, çalışanlarını otomatik katılım bünyesinde emeklilik planına dahil etmiş ve yükümlülüklerini yerine getirmiş sayılacak. Dolayısıyla, otomatik katılım kapsamında sisteme girmeyen şirketlere uygulanacak cezai yaptırımlar bir süreliğine ertelenmiş ve işverene kısa süreli de olsa ikinci bir şans daha verilmiş oldu.

2018'in son günlerinde çıkan yönetmelikle birlikte, otomatik olarak BES'e dahil edilen çalışanlar üç yıl içinde bir defalığına mahsus olmak üzere sisteme tekrar dahil edilebilecek. Ayrıca, çalışanlarını zamanında sisteme dahil etmemiş olan işverenlere de ek süre tanınacak.

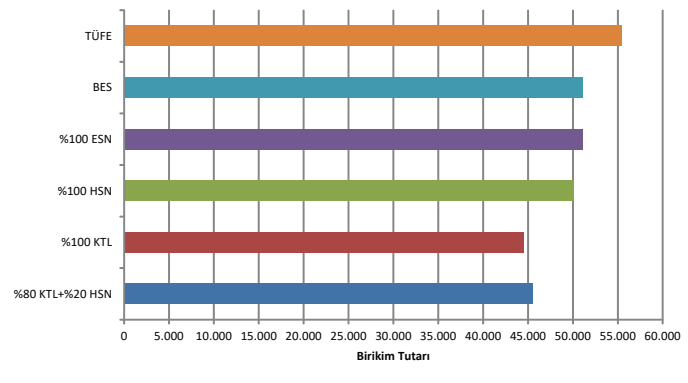
31.01.2006-31.12.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



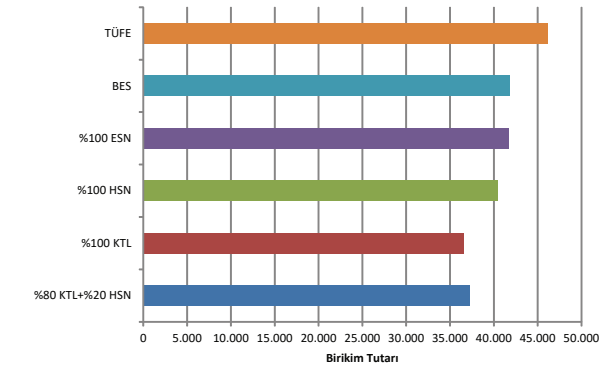
31.01.2008-31.12.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.12.2018 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.12.2018 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.

“Sigorta talebinde düşüş, giderlerde artış bekleniyor”

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, artmış olan faiz ve enflasyon oranları sebebiyle acenteleri, sigorta talebinde düşüş ve işletme ile insan kaynakları giderlerinde de artış gibi sorunların beklendiğini söyledi.

2018 yılı ekonomik açıdan son derece hareketli bir yıl oldu. Özellikle yılın ikinci yarısında yaşanan döviz kurlarındaki hareketliliğin, yükselen faizin ve enflasyon oranlarının tüketici üzerinde oldukça yüksek bir kaygıya neden olduğunu belirten Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, bu durum sebebiyle tüketici harcama eğilimlerinin gözle görülür bir şekilde düştüğünü söyledi.

“Ekonomik rakamlara bakıldığında nasıl bir sonuç ortaya çıkıyor?” sorusunu yanıtlayan Çakas, 2018 yılında araç satış oranlarının %35 oranında azaldığını, konut satışlarının ise neredeyse durma noktasına geldiğni belirtti. Sigorta sektörüyle ilgili bu konuları değerlendiren SAB Başkanı Çakas, “Her ne kadar piyasalarda yaşanan bu daralma sigorta sektörüne çok yansımış gibi görünmese de 2018 yılında prim üretimi 48 milyar 261 milyon lira olurken sektör büyümesi %17.3 oranında gerçekleşti. Enflasyon oranının %21.6 olduğu düşünülürse reel olarak %4’lük bir küçülmenin söz konusu olduğu görülecek.

Ayrıca tüketim eğilimlerinin azaldığı kriz döneminde en çok etkilenen sektörlerden birinin sigorta sektörü olduğunu unutmamak gerekir” şeklinde konuştu.

“Hal böyle iken 2019 yılında acenteleri bekleyen sorunlar neler olacaktır ve bunları asgari seviyeye çekmek için neler yapılabilir?” diye soran SAB Başkanı Çakas, sözlerine şöyle devam etti: “Bir kere hepimizin unutmaması gereken en önemli konu acentelik mesleği yapan gerçek ve tüzel kişilerin başka bir iş ile iştigal edemeyecekleri konusudur. Bu her ne kadar yasa ile belirlenmiş bir durum olsa bile zaten sigorta acenteleri meslek tabiatları gereği başka bir iş ile ilgilenecek yapıda değiller. Dolayısıyla acentelerin karşılaşacakları sorunlar ancak sektörel sorunları çözülerek halledilebilir.

Öncelikle 2018 yılı içinde gerçekleşen ekonomik gelişmelerin acentelere yansıması 2019 yılı başından itibaren olacak. Özellikle insan kaynaklarında artan sigorta prim giderleri, acente giderlerini %30 civarında olumsuz yönde etkileyecek. Ayrıca insan kaynağı dışındaki sabit giderlerde (kira, elektrik, su vb.) artışlar da %30 seviyesinin altına düşmeyecek. Değişmeyen komisyon oranlarıyla acentenin geçen yılın başa baş seviyesini yakalaması için en az %30 büyümesi gerekecek. Öte taraftan 2019 yılında beklenen büyüme oranları sigorta sektörünü doğrudan etkileyeceği için gerçekleşecek üretimlerin beklentileri karşılamayacağı yönündedir. Bu durumda acentelerin



önünde iki seçenek kalıyor. Ya işletme olarak küçülmeye gitmek, ya da ekonomik durgunluğa rağmen üretim artırarak kâra geçmenin yollarını aramak. 2018 yılında gerçekleşen durgunluğa bağlı olarak motorlu taşıt satışlarındaki düşüş şüphesiz 2019 yılındaki kaza branşı satışlarını aynı oranda olumsuz etkileyecek. Bu durum yangın ve diğer branşlar için de farklı olmayacaktır. Sektör portföyünün çok büyük bir kısmını oluşturan kaza branşındaki düşüş, acente üretimlerini olumsuz etkileyecektir.”

‘YENİ ÜRÜNLERE YÖNELMELİYİZ’

Sadece yakın dönemde oluşacak olası sıkıntılar nedeniyle değil, orta ve uzun vadede benzer sorunları yaşamamak için acentelerin satış eğilimlerini değiştirmesi gerektiğini savunan Çakas, acenteler olarak yeni ürünlere yönelmek durumunda olduklarını söyledi: “Güncel yaşamımızda yaşanan değişim sigorta sektöründe de yeni ihtiyaçlar doğurdu. Artık klasik ürünler ve klasik bir bakış açısıyla bu mesleği yürütmenin çok zor olduğunu biliyoruz. Bu nedenle acenteler kaza ve yangın branşlarının yanında farklı ürünlere de yönelmek zorunda.

Bugün artık çeşitli mesleki sorumluluk sigortalarının, kefalet sigortalarının veya çeşitli finansal sigortaların tüketici tarafından çok konuşulmaya başladığını fark etmemiz gerekiyor. Ayrıca dijital gelişmelerin artık yaşamımızın her noktasında olduğunun farkında olarak faaliyetlerimizin dijital platforma taşınmasının yollarını aramanın zamanı da geldi.”

Bütün bunlarla birlikte acentelerin yaşanan sorunların üstesinden tek başına gelmelerinin mümkün olmadığını belirten Çakas, “Acenteler sigorta şirketlerine hizmet veren yapılardır. Bu nedenle acentelerin gelişiminde sigorta şirketlerinin takındıkları tavır çok önemlidir” görüşünü dile getirdi. SAB Başkanı Çakas, sigorta şirketlerinden taleplerini maddeler halinde sıraladı:

“• Sektörde üretimin %60’ından fazlasını acenteler yapıyor. Acentelik sisteminde yaşanan küçülmenin tüm sektörü doğrudan etkileyeceği göz önünde bulundurulmalı.

• Sigorta şirketleri, acenteleri çözüm ortakları olarak görmeli ve bu yönde somut adımlar atarak acentelerin gelişimine katkıda bulunmalı. Özünde acentelik sözleşmesi karşılıklı iki bağımsız şirket arasında yapılan bir anlaşma ise bunun ana çerçevesi yasal bir düzenleme ile belirlenmeli ve acentelik sistemini uzun vadede koruyacak bir zemine oturtulmalı.

• Özellikle 2019 yılında risk kabul süreçleri esnetilerek olası piyasa daralmasının önüne geçilmeli, üretimin artırılması desteklenmeli.

• Sigorta acenteleri, bankasürans sigortacılığı ya da otomotiv firmaları tarafından yapılan aracılık hizmetlerinden farklı olarak müşterileri, sigorta konusunda içselleştirmekte ve üst düzeyde hizmet vererek müşteri sadakatini en üst seviyeye taşımakta. Bu durum göz önünde bulundurulmalı ve sigorta acentelerine verilecek komisyon ve destek sistemleri buna göre düzenlenmeli.

• Geçtiğimiz yıllarda enflasyon ve faiz oranları düştüğünde acente komisyonları da düşürülmüştü. %10’luk faiz ve ya enflasyon ortamında %15’lik acente komisyonunun yüksek olabileceğini varsayıyorlar. Acente komisyonları bazı branşlarda zaman zaman %5’in bile altına çekilmiştir. Geldiğimiz noktada enflasyon oranı yaklaşık %22, faiz oranları %25 seviyesinde iken acente komisyonları %8’den başlamaktadır. Bugünkü koşullar göz önünde bulundurularak komisyon oranları yükseltilmeli, sigorta şirketleri kabul etmeye istekli olmadığı branşlara uygulanan düşük komisyon oranlarını gözden geçirmeli ve acenteleri destekleyici bir tavır geliştirmeli.”

SAB Başkanı Çakas, sözlerine şöyle son verdi: “Özetle 2019’a girerken, geçmiş dönemde yaşanmış ekonomik dalgalanmalar, döviz ve faiz piyasasındaki yaşanan olağan dışı fiyat artışları, birçok firmanın konkordato ilan etmesi, en önemlisi önümüzde bir seçim olması ve seçim sonrası yaşanabilecek ekonomik gelişmeler, her sektörde olduğu gibi acentelerin önümüzdeki yıla tedirgin bakmasına neden oluyor. Gerekli önlemlerin önceden alınıp doğru aksiyonların hayata geçirilmesi halinde acentelerin 2019’u ciddi sıkıntılar yaşamadan atlatması mümkün olabilir.”

Aktüerlik sınavlarına yönelik eğitimler tekrar başlıyor

TSEV'in aktüerlik sınavlarına yönelik sunduğu eğitimler yenilenerek şubat ayında yine başlıyor. Yeni dönemde farklı bir eğitmen kadrosuyla sunulacak eğitimlerin yapısında da değişiklikler görülüyor.

Her yıl bahar ve güz dönemlerinde Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından SEGEM aracılığıyla yapılan Aktüerlik Sınavları öncesinde TSEV tarafından gerçekleştirilen sınava yönelik eğitim programları bu yıl şubat ayında tekrar başlıyor. 28 Ocak'ta yeni eğitmen kadrosunun aktüer adaylarıyla tanışması amacıyla her iki seviyede de gerçekleştirilen iki ücretsiz soru çözüm seansı büyük ilgi görürken, aktüer adayları bu alanda TSEV'in yeni eğitim anlayışıyla da tanışmış oldu.

TSEV tarafından 2009'dan bu yana başarıyla yürütülen Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları'nda 2019 yılında iki önemli değişiklik göze çarpıyor. Öncelikli olarak tamamı matematikçi kökenli 4 kişiden oluşan yeni bir eğitmen kadrosu kuruldu. Üçünün akademisyen kökenine de sahip olduğu yeni kadronun tümü aktüerlik mesleğini uzun bir süredir yürüten ve bu nedenle uygulamalar konusunda da deneyim ve bilgi sahibi olan kişilerden oluşuyor.

EĞİTİM ADI	BAŞLANGIÇ TARİHİ
Sigorta Matematiği (2. Seviye)	6 Şubat Çarşamba
İstatistik&Olasılık (1. Seviye)	7 Şubat Perşembe
Risk Analizi & Aktüeryal Modelleme (2. Seviye)	7 Mart Perşembe
Finansal Matematik (1. Seviye)	8 Mart Cuma
Matematik (1. Seviye)	27 Mart Çarşamba
Muhasebe & Finansal Raporlama (2. Seviye)	28 Mart Perşembe
Finans Teorisi ve Uygulamaları (2. Seviye)	5 Nisan Cuma
Temel Sigortacılık ve Ekonomi (1. Seviye)	15 Nisan Pazartesi

Bu nedenle eğitmenlerin mesleki anlamda katılımcılara mentörlük desteği vermesi de amaçlanıyor. Eğitmenlerin tamamı tüm sınav başlıkları konusunda bilgi ve tecrübe sahibi olduğu için dönemsel değişimli olarak eğitimleri veriyor olacak. İkinci önemli değişiklik ise eğitim şeklinde gözüküyor. Yeni eğitim formatında öncelikli hedef yine katılımcılara sınav kazadırmak olmakla birlikte bu kez konu anlatımlarına daha fazla ağırlık verilerek, aktüerlik mesleğini yapan kişilerin temel konuların mantığını kavraması ve bu bilgileri meslekleriyle de bağdaştırıyor ve kullanabiliyor olması amaçlanıyor. Eğitim takvimleri, daha önce de olduğu gibi, çoğunlukla hafta içi akşam ve hafta sonu gündüz saatleri baz alınarak oluşturuldu. Eğitimlerin sınav tarihinden önce bitmesi amaçlanırken; sözel ağırlığı olan eğitimlerin sınav tarihlerine yakın planlanmasına da özen gösterildi.

İleri Düzey Eğitim Programları

Sigorta sektörünün deneyimli çalışanlarının teknik bilgi ihtiyacını karşılamak amacıyla gerçekleştirilen 'İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları' 2019'da tekrar başlıyor. Programlar, bu yıl bahar veya güz dönemlerinde her biri birer kez verilecek şekilde planlandı. Buna göre; mart ayında Finans&Muhasebe branşı; nisan ayında da Reasürans ve Hayat branşları; eylül-ekim aylarında ise Kaza, Sorumluluk ve Yangın&Mühendislik branşarının açılması planlanıyor. 'İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları'na katılmak isteyenlerde, yine TSEV tarafından verilen 'Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı tamamlamaları veya sigorta sektöründe en az 5 yıl çalışmış olmaları koşulu aranıyor. Eğitimin ardından TSEV'in eğitmen kadrosundan oluşan jüriye bir proje sunan katılımcılar; projeleri puanlandıktan sonra programdan mezun olmaya hak kazanacak. Bilgi ve kayıt için tsev.org.tr/sayfa/ileri-duzey-sigortacilik-egitim-programi adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kısa Süreli Eğitim Programları

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

TSEV ŞUBAT AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Yangın Sigortaları ve Ek Teminatları	5-6 Şubat	Ali Börü
Bedeni Zararlarda Hasar Uygulamaları ve Hukuki Süreçler	13 Şubat	Av. Hande Selanik
İK ve Eğitim Departmanlarına Yönelik Temel Sigortacılık	14-15 Şubat	Faruk Ömrüuzak
Makine Kırılması ve Elektronik Cihaz Sigortası Uygulamaları	15 Şubat	Ülkem Devrim Aksar
Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	19-20 Şubat	Alper Tan
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Kurumsal Risk Yönetimi (ERM)	19 Şubat	Serhat Yücel
Sigorta Şirketlerinde İç Denetim (Finansal Tablolar ve Faaliyet Denetimi)	20-23 Şubat	Doç. Dr. Metin Sarıaslan
Toplantı Yönetimi ve Zaman Planlaması	21 Şubat	Can Demirağ
Yangın Sigortalarında Suistimalle Mücadele	21-23 Şubat	Ali Börü, Salih Taşyon, İlter Mutlu Türk, Kamil Özbasan
Hayat Sigortası Şirketlerinde Ürün Geliştirme ve Ürün Yönetimi	22 Şubat	Evren Özkan
Oto Kaza Sigortaları (Genel Şart/ Özel Şart, Klozların Gözden Geçirilmesi ve Sektörel Uygulamalar)	23 Şubat	Balkır Demirkan
Y Kuşağı ile Etkin Çalışmak	28 Şubat	Nilgün Yüksel





Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı

TSEV tarafından geçtiğimiz yıl her ayın ilk salı günü başlayacak şekilde organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" 2019 yılında da yine aynı şekilde sunulmaya devam ediyor. Hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı bazda tasarlanan program 5 Mart'ta başlıyor. Şubat ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacaktır. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 1 Mart'tır. "Sigorta Sektörü ve Piyasa Bilgisi", "Ürün ve Hasar Bilgisi" ve "Sigorta Hukuku" eğitimlerinden oluşan program bir paket halinde alınabildiği gibi dileyenler her bir eğitime ayrı ayrı da katılım sağlayabiliyor. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye web sitesinden (www.tsev.org.tr) ulaşabilirsiniz.

Lojistik ve Nakliyat Sigortaları Paneli

TSEV ve İstanbul Barosu işbirliğinde 13 Şubat Çarşamba günü "Lojistik ve Nakliyat Sigortaları" konulu panel düzenleniyor. İstanbul Barosu Konferans Salonunda saat 13.30'da başlayacak olan panelde nakliyat sigortalarının daha iyi anlaşılabilmesine katkı sağlamak amacıyla TSEV eğitmenlerinden Ali Akşener "Nakliyat Emtia Sigortaları"nı anlatacak. Yine TSEV eğitmenlerinden Av. Egemen Gürsel Ankaralı "Rücu Alacakları Yönünden Dava Şartı Arabuluculuk Uygulaması"nı Nakliyat Sigortası çerçevesinde ele alacak. Panelde ayrıca Prof. Dr. Kerim Atamer "Geçmişe Etkili Sigorta"yı ele alırken, Dr. Kerem Ertan ise "P&I Sigortacısından Alınan Teminatlarda ve Rücu Davasında Husumetin Yönlendirilmesi Konusunda Nelere Dikkat Edilmesi Gerekir" konusunda bir sunum yapacak. Panel iki oturumdan oluşacak olup her iki oturumu da TSEV Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Samim Ünan yönetecek.



Ayhan Sincek (sağda), 500 bininci müşterileri olan Özgür Ege'yi ziyaret etti.

Katılım Emeklilik'ten 5 yılda 500 bin sözleşme

Katılım Emeklilik, sektördeki beşinci yılında BES'te 500 bin sözleşmeyi aşmış olmanın gururunu yaşıyor. Katılım Emeklilik'in 500 bininci müşterisi İstanbul Küçükçekmece'den işletmeci 37 yaşındaki Özgür Ege oldu. Şirketin 500 bininci bireysel emeklilik müşterisini Küçükçekmece'deki işyerinde ziyaret eden Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "500 bininci sözleşme sahibi müşterimiz Özgür Ege'ye ve birikimlerini emanet etmek için bize güvenen tüm katılımcılarımıza teşekkür ederim. Faizsiz bireysel emeklilik sistemindeki yüksek tercih edilme oranlarımızı görmek bizleri çok gururlandırıyor. Faiz nedeniyle bireysel emeklilik ve sigorta sektöründen uzak duran kişileri sisteme dahil etmek hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Beş yıl gibi bir sürede hedeflerimizi aşmış olmamız doğru yolda ilerlediğimizi gösteriyor. Yakın gelecekteki hedefimiz bir milyon katılımcıya ulaşmak" şeklinde konuştu. Özgür Ege de iş yerinde Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek'i ağırlamaktan memnuniyet duyduğunu söyledi. Ege, neden BES yaptırdığı sorusuna şu yanıtı verdi: "Bir kredi işlemi için gittiğim bankada Katılım Emeklilik'ten BES'li olmayı önerdiler. Ben de kabul ettim. Katılım Emeklilik'le tanışmamız bu şekilde oldu. Herkesin tasarruf yapmasını tavsiye ediyorum" dedi.

Türk Reasürans Şirketi kuruluyor

TBMM Genel Kurulu'nda, Vergi Kanunları ile Bazı Kanun ve KHK'lerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi kabul edilerek yasalaştı. Bahsi geçen kanun teklifinde sigorta sektörünü yakından ilgilendiren 47, 61 ve 62'nci maddelere göre, Türk Reasürans Anonim Şirketi kurulması yasallaştı ve günümüzün şartlarına göre DASK'ta kimi değişikliklere gidildi.

Sigorta bulamayan, mobilya, boya, plastik, çırçır, deri ve bazı tekstil ürünleri üreten tesisler için oluşturulan Türk Reasürans Şirketi, bu risklere karşı teminat sunulmasını kolaylaştıracak. Maddenin gerekçesinde uluslararası reasürans şirketlerince Türk sigorta sektörüne ayrılan resasürans kapasitesinin yeteri kadar yükseltilmediği tespiti yapıldı. Bu gerekçelerle sigorta sektörü tarafından teminat sağlanamayan risklerin sigortalanması ve piyasa ihtiyaçları doğrultusunda yeni ürün geliştirme çalışmalarında bulunmak üzere Türk Reasürans Anonim Şirketi kuruldu. Bu şirketle sektörde yaşanan teminat sorunlarına daha etkin ve proaktif bir biçimde çözüm getirilmesi amaçlanıyor. İlgili yasaya göre Türk Reasürans Anonim Şirketi'nin 3 ay içinde yapılacak genel kurulun ardından faaliyete geçmesi öngörülüyor. Şirketin faaliyet konusu, merkezi, amacı, kaynakları, sermaye yapısı, hisseleri, organları, hesapları ile kârının dağıtımına ilişkin hususlar ana sözleşmesinde belirlenecek. Bununla birlikte şirket, her türlü işlemleri nedeniyle Harçlar Kanunu'na göre alınan



harçlardan; lehe alacağı paralar dolayısıyla banka ve sigorta muameleleri vergisinden muaf tutuldu.

DASK NÜKLEER TEMİNAT DA SUNABİLECEK

Genel Kurulda yasalaşan bir diğer madde de, teknik işleticilik görevi gerekmesi durumunda, DASK'ın bu amaçla kurulacak bir şirket üzerinden yürütülebilmesine imkan sağlıyor. Bu değişiklikle kurumsal hafızanın sürdürülebilmesi ve operasyonel süreçlerin daha etkin hale getirilmesi için sabit bir yapı oluşturulabilmesinin önünün açılması amaçlanıyor. Ayrıca yine aynı maddeye göre, DASK Çevre ve Şehircilik Bakanı'nın uygun gördüğü uluslararası sigorta veya reasürans şirketlerine ortak olabilecek. Bir diğer maddeye göre de DASK'ın sunabildiği teminatlara ilave olarak, nükleer riskler gibi özellik arz eden riskler sonucu meydana gelebilecek zararların karşılanabilmesi için DASK'ın kolaylaştırıcı olarak devreye girmesi öngörülüyor.

TARSİM'de işletme bedeli hesabında değişiklik

Resmi Gazete'nin 4 Ocak Cuma günkü nüshasında yayımlanan Tarım Sigortaları Havuzu Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelikle 17'nci maddenin ikinci fıkrasında değişikliğe gidildi. Devlet prim desteği dahil, fesih ve iptaller düşüldükten sonra Havuz hesabına aktarılan yıllık toplam prim üzerinden aylık olarak belirli bir oranda ödenen işletme bedelinin hesaplanmasında değişiklik yapıldı. Bu değişiklikle birlikte havuzu işleten şirkete aktarılan işletme bedelinin yükselmesi bekleniyor.

Buna göre, Havuz'a katılan tüm sigorta şirketlerinin eşit hisselerle ortak olduğu Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş.'ye aktarılan işletme bedeli;
a) 0 – 100 milyon TL için %6'dan,
b) 100 – 200 milyon TL için %5'ten,
c) 200 – 300 milyon TL için %4'ten,
ç) 300 – 400 milyon TL için %3'ten,
d) 400 – 500 milyon TL için %2'den,
e) 500 milyon TL'den fazlası için %1'den fazla olamaz.

Primler önceki düzenlemede şöyleydi:
a) 0 – 50 milyon TL için %6'dan,
b) 50 – 100 milyon TL için %5'den,
c) 100 – 200 milyon TL için %4'ten,
d) 200 – 300 milyon TL için % 'den,
e) 300 milyon TL'den fazlası için %1'den fazla olamaz.



Quick Sigorta ekibiyle Ulus 29'daydık

Yeni senenin ilk yemeği için Boğaz'ı tepeden gören çok güzel bir mekan olan Ulus 29'da buluştuk.
Bize bu ay yemeğimizde Quick Sigorta Ailesi eşlik etti. Misafirlerimiz Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Genel Müdür Yardımcısı İsmail Kızılbay ve Corpus Sigorta Genel Müdürü Sertem Demir'di. Havayı güneşli bulunca Boğaz manzarasında fotoğraf çektirmeyi de ihmal etmedik.
Son günlerdeki grip salgınları nedeniyle aramıza katılamayan yazarlarımıza da geçmiş olsun diyoruz. (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 - Şubat 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.



Lübnan'ın Akdeniz'e bakan kıyı kenti Beyrut doğal güzellikleriyle dikkat çekiyor.

HER ŞEYE RAĞMEN SİGORTA: LÜBNAN

Savaşlar ve politik istikrarsızlıkla kavrulan bir coğrafyada yer alan Lübnan'ın sigorta sektörü son yıllarda sergilediği performansla ne kadar dayanıklı olduğunu gösteriyor. Lübnanlı sigortacıların prim üretimi sınırlı olmasına karşın her yıl artmaya devam ediyor.

Lübnan sigorta sektörü ülkedeki çoğu sektöre paralel olarak, yerel ve bölgesel çalkantılar nedeniyle güçlü bir temel inşa etmek ve istikrar sağlamak noktasında büyük zorluklarla karşılaşıyor. 2017 yılında ülkenin başbakanı olan Saad Hariri'nin istifa etmesiyle beraber ortaya çıkan yeni durum ekonomideki belirsizlikleri artırmasının yanı sıra doların da Lübnan lirası karşısında güçlenmesine neden oldu. Daha sonra Hariri'nin istifasını ertelemeye karar vermesiyle beraber yaşanan şokun etkileri kısa süreliğine yumuşasa da, bölgedeki yıkıcı Suriye savaşı henüz sonlanmış değil. Savaştan en çok etkilenen ülkeler arasında Lübnan yer alıyor. 6 milyon nüfusa sahip Lübnan'da 1 milyon 500 bin Suriyeli sığınmacı bulunuyor. Bölgedeki tüm bu gelişmelere karşın, Lübnan sigorta sektörü ihtiyatlı adımlarla büyümesine devam ediyor. Yıllık prim üretimindeki artış yüzde olarak düşük seviyelerde olsa da sigortacılık büyümeye devam ediyor. Bölgedeki kasvetli ekonomik gidişat ve siyasal istikrarsızlık dikkate alınacak olursa, Lübnan sigorta sektörünün performansı hiç de kötü değil.

SAYILARLA LÜBNAN

Nüfus:	6 milyon
GSYİH:	52 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	8 bin 500 $
Dünya sigortacılığındaki payı:	%0.03
Prim Üretimi:	1 milyar 630 milyon $
Hayat:	500 milyon $
Hayat Dışı:	1 milyar 130 $
Kişi Başı Prim:	276 $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı:	%3.15

BANKASÜRANSTA DENETİM

Lübnan, kendine has bir sigortacılık anlayışına sahip. Ülkedeki sağlık poliçelerin hepsinde yenilenme garantisi bulunuyor. Ancak, fiyatların yüksek olması vatandaşın bu garantinin faydalarını görmesine engel oluyor. Bunun yanında geçtiğimiz yıl Lübnan Merkez Bankası tarafından hayata geçirilen bir düzenleme, bankaların sigorta ürünlerinin reklamını yapmasını tamamen yasakladı. Yeni düzenlemeye göre Lübnan bankalarının sigorta ya da reasürans faaliyetinde bulunması yasaklanıyor. Bankaların faaliyet alanı sadece "bankacılık" faaliyetleriyle ve Ekonomi Bakanlığı tarafından belirlenmiş çok sınırlı sayı ve ölçekteki sigorta ve reasürans kuruluşlarıyla sınırlanıyor.
Bununla beraber, bu karar bankasüransı tamamen engellemiş değil. Bankaların sigorta şirketlerini satın almasının ya da yönetmesinin önünde duran bir engel yok. Karar sadece bankaların kendi medya olanaklarını ya da nüfuzlarını kullanarak sigorta ürünlerini pazarlamasını yasaklıyor.

ÜRETİM YİNE DE ARTIYOR

Lübnan sigorta sektörünün prim üretimi sınırlı da olsa artmaya devam ediyor. 2017 yılında, önceki yıla göre %3.56 büyüyen üretim 1.63 milyar dolara ulaştı. Bu büyüme rakamları 2016 yılındaki %3.12 seviyesinin üzerinde olsa da 2014 yılındaki %4.65 ve 2015 yılındaki %4.63'lük büyümenin altında kalıyor.
Branş bazında bakıldığı zaman, hayat tarafı %31 ile en çok üretimin gerçekleştiği alan oluyor. Bunu %29 ile sağlık, %23 ile oto ve %17 ile yangın sigortaları takip ediyor. Hayat ve hayat dışı olarak bakılacak olursa %69 ile hayat dışı ağır basıyor.
Hayat sigortası üretimin arkasında bankasürans kanalı bulunuyor. Bankasürans her ne kadar sınırlandırılmış olsa da, bankalardan kredi alırken kredi bağlantılı hayat sigortalarının yaptırılması zorunlu. Devlet teşvikleriyle talebin arttığı konut kredilerinde de bu sigortaların zorunlu olması üretimi artıran faktörlerden.

REFORM BEKLENTİSİ

Her ne kadar direnç gösterse de, Lübnan ekonomisinin toparlanması için sektör ve yatırımcılar tarafından uzun süredir beklenen düzenlemelerin ve reformların hayata geçirilmesi gerekiyor. 3 defa ertelenen seçimlerin nihayet bu yılın mayıs ayında gerçekleşmesiyle beraber gözler yeni hükümete dönmüş durumda. Yüksek miktarda dış borcu bulunan Lübnan'ın dışarıya hizmet verebilecek ve uluslararası sermaye çekebilecek bir ekonomiye ulaşabilmesi için hedeflenen yapısal reformları ivedilikle hayata geçirmesi gerekiyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



SADECE LÜBNAN'DA

Her mevsim yeşil kalan sedir ağacının Lübnan kültüründe önemli bir yeri var. Gılgamış destanında yarı tanrıların ve insanların savaş alanı olarak bahsedilen sedir ormanları günümüzde de bölgedeki varlığını koruyor. Ülkenin her yanında hem fiziksel hem de çizim ve semboller şeklinde rastlanabilen sedir ağacı, Lübnan bayrağında da kendisine yer bulmuş.

Hasar talebinden tazminata:

Uygulamada kısaca "TKU" (tıbbi kötü uygulama) veya "malpraktis" sorumluluk sigortası olarak adlandırılan yaptırılması zorunlu sigorta ile ilgili çeşitli hukuksal sorunların bir kısmını geçen yazımızda incelemiştik. Bu ayki yazımız, geçen ay ilk kısmını yayınladığımız incelemenin devamı niteliğindedir.

Sorumluluk sigortalarında, sigortacının edimleri, önceki yazımızda da belirttiğimiz gibi

- Sigortalının haklı tazminat istemlerinden kurtarılması, ve
- Haksız (yersiz veya aşırı) tazminat istemleri ileri sürülmüşse, bu istemlerin sonuçsuz bırakılmasıdır.

Sigortacının zarar gören üçüncü kişiye ne zaman tazminat ödeyip sigortalı hekimi sorumluluktan yükünden kurtarması gerektiğini ve sigortacının giderleri karşılama yükümlülüğünü geçen yazımızda incelemiştik. Bu sefer ilk olarak yerinde görünmeyen tazminat talepleriyle ilgili sigorta korumasını ele alacağız.

HAKSIZ TAZMİNAT İSTEMLERİ

"Sigortacının Yardımları" başlıklı TTK 1476 aşağıdaki düzenlemeyi getirmektedir:

(1)Sigortacı, 1475'inci maddeye uygun olarak bildirimde bulunulması tarihinden itibaren beş gün içinde, zarara uğrayanın istemleriyle ilgili olarak ve sigortalının adına, fakat sorumluluk ve tüm giderler kendisine ait olmak üzere, gerekli hukuki işlemlerin gerçekleştirilip, kararların alınmasını ve ayrıca savunmaya yardımda bulunmayı üstlenip üstlenmeyeceğini sigortalıya bildirir; aksi hâlde bu maddenin dördüncü fıkrası uygulanır.

(2)Birinci fıkrada belirlenen sürenin sonuna kadar yapılması zorunlu işlemleri sigortalı yürütür.

(3)Sigortacı birinci fıkra anlamında üstlenmede bulunmuşsa, sigortalının hak ve menfaatlerini gözetir.

(4)Sigortacı bildirimde bulunmamışsa, sigortalı aleyhine kesinleşen tazminatı öder. Ancak, sigortalının sigortacının onayını almadan yaptığı sulh sözleşmesi, bildirimden itibaren onbeş gün içinde onay verilmemişse, sigortacıya karşı geçersizdir; sigortacı haklı olmayan sebeplerle sulhe onay vermekten kaçınamaz.

Tazminat talebine karşı ne şekilde hareket edileceği önceki yazımızda da altını çizdiğimiz gibi sigortacının tercihine bağlı bulunmakla birlikte, kanımızca sigorta teminat limitini önemli oranda aşan bir tazminat talebi halinde, dürüstlüğün gerektirdiği ölçüde sigortalıya da söz hakkı verilmesi ve sigortacı-sigortalı ilişkisinde ortak bir çözüm benimsenmesi uygun düşer.

Karar yetkisinin sigortacıya ait bulunduğu durumlarda, sigortacı tazminat istemine karşı savunma yapılmasını ve yargı kararının sonucunun beklenmesini uygun görmüş olduğu takdirde savunmanın gerektirdiği giderleri karşılamakla ve yargının vereceği hükme kadar işleyecek faizi ve sigortalıya yükletilecek yargı harçlarını ödemekle de yükümlü olacaktır. Bundan başka, sigortalıdan, sigortacının belirlemiş olduğu avukatı görevlendirmesini isteyebilir. Sigortalı bu isteği dikkate almaya zorlanamazsa da, bunu yapmadığı takdirde sigortacıya karşı haklarını kaybedebilir. Öte yandan, sigortalının sigortacı tarafından önerilen avukat yanında ayrıca vekil (avukat) atama olanağı da devam eder. Ancak bunun ücretini sigortacıya yansıtamaz.

Sigortacı ilk derece mahkemesi tarafından sigortalı aleyhine verilen karara karşı üst yargı organına başvurulması yönünde tercih kullanırsa, ilk derece mahkemesi kararının sigortalı aleyhine icraya konmasını engellemek için gereken teminatı sağlamakla yükümlü olur.

Sigortalı, zarar görene, ödeme yapmakla yükümlü hale gelmiş olan sorumluluk sigortacısından daha önce ödemede bulunursa, sigortacının "sigortalıyı sorumluluktan kurtarma" edimi, sigortalıya ödeme gerçekleştirme edimine dönüşür.

Buraya kadarki açıklamalarımızı da göz önünde tutarak TTK 1476'yı değerlendirdiğimiz zaman, bu hükmün bazı bakımlardan hatalı olduğunu belirlemekteyiz. Şöyle ki:

- Öncelikle, sigortacının sorumluluk ve tüm giderler kendisine ait olmak üzere, gerekli hukuki işlemlerin gerçekleştirilip, kararların alınmasını ve ayrıca savunmaya yardımda bulunmayı üstlenip üstlenmeme konusunda bir seçim hakkı yoktur.
- Sigortacı, tazminat istemi yerinde ise zarar görene ödemede bulunarak bu istemi sonlandırmak; değilse sigortalı aleyhindeki istemi sonuçsuz bırakmak için gerekenleri yapmak zorundadır. Bu sebeple, sigortacı, tazminat isteminin yerinde olmadığını düşünmekte ise, hukuksal koruma edimini ifa etmekle yükümlüdür. Bu, sigortacının temel borçları arasındadır.
- TTK 1474(4) cümle 1, sigortacının "üstlenmede bulunmadığı" takdirde "sigortalı aleyhine kesinleşen tazminatı ödeyeceğini" öngörmektedir. Burada tazminat isteminin kesinleşen bir yargı kararına konu olacağı varsayılmaktadır. Oysa tazminat isteminin sigortalı aleyhine kesinleşmesi sigortalının kabulü üzerine de söz konusu olabilir.
- İstem, yargılama sırasında sigortalının hiç veya gereği gibi savunma yapmamış olması yüzünden aleyhe sonuçlanmışsa, sigortacı yine de hükmolunan tazminatı ödeyecek midir? Kanımızca bu halde en azından sigortacının ödemesi gereken tutardan uygun bir indirim yapılmalıdır.
- İstem konusu tazminatın 800 bin lira, buna karşılık sigorta teminat limitinin 400 bin lira olduğu varsayımında, mahkemece tazminatın tamamına hükmedilmişse, sigortacı yasaya göre "kesinleşen tazminat" tutarı olan 800 bin lirayı mı ödeyecektir? Bu haksızlık olmayacak mıdır?

Sigortalı zarar görenle sulh olmuşsa, acaba bu anlaşma sigortacıya karşı da hüküm doğuracak ve sigortacının ödeme yapma yükümlülüğü ortaya çıkacak mıdır? TTK 1476(4) ve TKUZSSGŞ B.3.4 uyarınca sigortacı "makul" bir sulh anlaşması yapılmışsa buna onay vermek zorundadır.

SİGORTACIYA DİREKT DAVA

Yukarıdaki açıklamalarımız, zarar görenin yalnızca hekimden tazminat istemiş olduğu, sorumluluk sigortacısının ise perde gerisinde kaldığı haller bakımından anlamlıdır. Eğer zarar gören "doğrudan dava" hakkını kullanarak sigortacıdan (da) istemde bulunmuş ise, sigortacı en başta kendini savunmak durumunda kalacaktır. Sigortacı, yargılama sonucunda aleyhine verilen yargı kararını yerine getirdiği ölçüde, sigortalının da sorumluluğu o oranda azalmış veya son bulmuş olabilecektir.

Doğrudan dava bağlamında karşılaştığımız en önemli iki sorun şudur:

- Zarar gören doğrudan dava hakkını hangi süre içinde kullanmak zorundadır?
- Doğrudan davada sigortacı zarar görene karşı hangi savunmalarda bulunabilir?

a)Doğrudan davada zamanaşımı

TTK 1478 uyarınca "Zarar gören, uğradığı zararın sigorta bedeline kadar olan kısmının tazminini, sigorta sözleşmesi için geçerli zamanaşımı süresi içinde kalmak şartıyla, doğrudan sigortacıdan isteyebilir". Bu hükümde geçen "sigorta sözleşmesi için geçerli zamanaşımı" acaba hangisidir? Olasılıklar şunlardır:

- TTK 1420(1)'deki genel hüküm uyarınca sigortacının ediminin muaccel olma anından başlayarak işlemesi söz konusu olan 2 senelik süre,
- TTK 1482'deki sigorta ettirenin tazminat talepleriyle ilgili 10 senelik tavan süre.

Bunların ikisi de yanlış çözümlere götürmektedir:

- Hekimin sorumluluğunun sözleşmeden kaynaklandığı hallerde



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Tıbbi sorumluluk sigortaları (2)

zamanaşımının 5 sene olduğu durumlarda, 2 senelik zamanaşımı yetersiz olacak ve hekimin açıkta kalmasına yol açabilecektir.
- Olaydan itibaren hesaplanacak 10 senelik tavan süre ise, çoğu halde sigortalı hekim aleyhindeki istem zamanaşımına uğramış bulunmasına rağmen sigortacının daha uzun bir süre boyunca sorumlu tutulabilmesi anlamına gelecektir. Oysa sigortacının sorumluluğunu sigorta ettiği sigortalıdan daha ağır bir sorumluluk altında olması hukuka aykırıdır. Sorumluluk sigortacısı en fazla sigortalı kadar sorumlu olur.
- Sigortalı hekim hakkında zamanaşımı 5 sene iken, sigortacı hakkındaki zamanaşımının yasa uyarınca 10 sene olarak öngörüldüğü ve bunun geçerli sayılmasından başka bir çözümün benimsenemeyeceği bir an için kabul edilse dahi, sorumluluk sigortalarında sigortacı, doğrudan dava hakkını kullanan zarar görene karşı, sigortalının (hekimin) ileri sürebileceği bütün savunmalardan yararlanabileceği için, yine de zamanaşımı itirazında bulunabilecektir.
- Doğru çözüm, sigortalı hekime ve sigortacıya karşı ileri sürülecek tazminat istemlerinin aynı zamanaşımı süresine tabi tutulmasıdır. Bu aynı zamanaşımı süresinin de sigortalıya yönelik isteme uygulanacak zamanaşımı süresi olması lazımdır.

b)Sigortacının zarar görene karşı ileri sürebileceği savunmalar

Zarar görenin hekime ait TKUZSS poliçesini düzenleyen sigortacıya karşı doğrudan dava hakkını kullanması durumunda, davalı sigortacı, her şeyden önce sigortalı hekim tarafından ileri sürülmesi mümkün bütün savunmalardan yararlanır.
Sorumluluk sigortacısı bundan başka, sigorta sözleşmesinin TTK 1404 veya TBK m.27 uyarınca geçersiz bulunduğunu da savunabilir.
"TKUZSSGŞ'nda teminat dışında bırakılmış hallerin söz konusu olduğu" savunması kanımızca ancak bu haller zorunlu sigortanın yasa uyarınca sahip olması gereken zorunlu içeriğe dahil olmaları gerekmediği takdirde geçerli sayılabilir.
Yasa, hekimlerin tıbbi kötü uygulama nedeniyle kendilerinden talep edilebilecek zararlar ile kurumlarınca kendilerine yapılacak rüculara karşı sigorta yaptırmak zorunda olduğunu öngörmüş ancak Zorunlu Trafik Sigortası'nı düzenleyen Karayolları Trafik Kanunu gibi (m.92) teminat dışında bırakılabilecek hallere ilişkin özel bir düzenleme getirmemiştir. Bu bakımdan, TKUZSS'nın zorunlu içeriğinin, sorumluluğun tamamı olarak öngörüldüğü düşünülebilir. Buna rağmen, kamu otoritesi, TKUZSSGŞ'nı yayınlamış ve bazı hallerin sigorta kapsamı dışında olacağını öngörmüştür. TKUZSSGŞ'nın "Teminat Dışında Kalan Haller" başlıklı A.3 maddesi aşağıdaki gibidir:

"Aşağıdaki hâller teminat kapsamı dışındadır:
a) Sigortalının, poliçe kapsamında yer alan ve sınırları hukuk kuralları veya etik kurallar ile tespit edilen mesleki faaliyeti dışındaki faaliyetlerinden kaynaklanan tazminat talepleri.
b) İnsani görevin yerine getirilmesi hariç, sigortalının, poliçe kapsamındaki kuruluşların sorumluluk alanı dışındaki faaliyetlerinden kaynaklanan tazminat talepleri.
c) İdarî ve adlî para cezaları dahil her tür ceza ve cezai şartlar.
ç) İlgili mevzuatla belirlenen çerçevede tıbbi mesleki faaliyet gereği yapılanlar hariç her türlü deneyden kaynaklanan tazminat talepleri.

Kanımızca, hekimin "tıbbi uygulama" niteliğini taşıyan faaliyetleri sebebiyle zarar gören üçüncü kişiye karşı hukuken sorumlu tutulabildiği hallerde, sigortacının TKUZSSGŞ A.3 maddesinin a, b ve ç bentlerinde sayılan hallerden birinin varlığını kanıtlayarak o zarar görene karşı edim yükümlülüğünden kurtulması mümkün bulunmamaktadır. Aşağıda inceleyeceğimiz TTK 1484(1) bunu engellemektedir. Sigortanın sona erdiği savunması da ancak bazı koşullarla yapılabilecektir. Bu hususlar "Zarar görenle ilişkide ifa yükümlülüğü" başlıklı TTK 1484'te düzenlenmiştir. Bu hüküm şöyledir:

(1) Sigortacı, sigortalıya karşı ifa borcundan tamamen veya kısmen kurtulmuş olsa da, zarar gören bakımından ifa borcu, zorunlu sigorta miktarına kadar devam eder.
(2) Sigorta ilişkisinin sona ermesi, zarar görene karşı ancak, sigortacının sözleşmenin sona erdiğini veya ereceğini yetkili mercilere bildirmesinden bir ay sonra hüküm doğurur.
(3) Zarar, sosyal güvenlik kurumları tarafından karşılandığı ölçüde sigortacının sorumluluğu sona erer.

TTK 1484(1) uyarınca ilk prim ödenmediği için sigortacının sorumluluğunun başlamış olmadığı, sözleşme öncesi bildirim görevine aykırı davranıldığı, rizikonun ağırlaştırıldığı, zararı önleyici veya azaltıcı nitelikteki koruma önlemlerinin alınmadığı, rizikonun gerçekleştiğinin hiç veya zamanında bildirilmediği, sigortalı hekimin kasıtlı davrandığı gibi sigortacının ödeme yapmaktan tamamen veya kısmen kaçınabileceği haller zarar görene karşı geçerli birer savunma oluşturmayacaktır.
TTK 1484(2) sigorta ilişkisinin son bulduğunun da zarar görene karşı ancak bazı koşullarla ileri sürülebileceğini hükme bağlamaktadır. Ülkemizdeki "yetkili merci" anlaşıldığına göre Sigorta Bilgi Merkezi'dir (SBM). TKUZSS poliçeleri SBM tarafından baştan itibaren kayda alındığından, aslında hangi poliçenin ne zaman son bulacağı da çok önceden bildirilmiş olmaktadır. Bu sebeple, bir hekim sigorta yaptırma zorunluluğunu yerine getirmekte ihmal göstermişse, onun poliçesini, üzerinde yazılı sona erme tarihinden başlayarak artık zarar gören üçüncü kişilere karşı da teminat sağlamıyor kabul etmek daha doğrudur.
TTK 1484(3) yasanın en zor anlaşılan hükümlerinden biridir. Kanımızca bu hükmün şu şekilde olması gerekmekteydi: "Zarar gören üçüncü kişinin zararı bir özel sigortacı veya Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından karşılanabilecek olduğu ölçüde, zorunlu sorumluluk sigortacısı edim yükümlülüğünden kurtulmuş olduğunu zarar görene karşı da savunma olarak ileri sürebilir."
Eğer TTK 1484(3), bu içerikte düzenlense idi, yasada mevcut olan fıkranın "malumu ilâm" dışında bir anlamı olmayacağı eleştirilerine yer kalmamış olurdu:

- Üçüncü kişinin zararı SGK tarafından karşılanmışsa, sorumluluk sigortacısının zarar görene karşı ödeme yükümlülüğünün de o oranda ortadan kalkacağı açıktır.
- Zarar bir kere tazmin edilecektir. SGK zararı gidermişse, sigortacı zarar görene karşı artık o zararı ödeme yükümlülüğü altında olmayacak; yalnızca SGK'nın rücu talebinde bulunması olasılığında, sigortalı hekimi bu rücu istemine karşı koruyacaktır.

HEKİME RÜCU HAKKI

TKUZSSGŞ'nın B.6 maddesi, sigortacının bazı hallerde sigortalı hekime rücu edebileceğini hükme bağlamaktadır.
Sigortalıya rücu edilecek hallerle ilgili maddenin temel varsayımı ve dayanağı, bu hallerde sigortalının sigorta korumasından yararlanma hakkının olmaması gerektiğidir. Ancak sigortacı, zarar gören üçüncü kişiye karşı bunu ileri sürmekten yasaklandığı için ona tazminat ödeyecek ve daha sonra da ödediğini sigortalı hekimden geri isteyecektir. Bu durumda, sigortalı hekime rücu edilebilen halleri, zarar görene karşı ileri sürülemeyen teminat dışı haller olarak da tanımlayabiliriz.
TKUZSSGŞ B.6 aşağıdaki gibidir:
Sigorta ettirene başlıca şu nedenlerle rücu edilir:
a) Mesleki faaliyetin ifası sırasında sigortalı tarafından kasten sebep olunan her tür olay ile davranışları,
b) Sigortalı veya çalıştırdığı kişilerin, poliçe kapsamındaki mesleki faaliyeti ifa ederken alkol, uyuşturucu ya da narkotik maddelerin tesiri altında bulunması sonucunda meydana gelen olaylar,
c) Sigortalının talebi üzerine zeyilname yapılması gereken durumlarda sigortalının bu talepte bulunmaması halinde ödenen tazminatın eksik prim oranına denk gelen kısmı sigortalıya rücu edilir.
Yukarıda sayılmış olan ilk halde sigortalı hekimin sonuçta sigorta teminatından yararlanmaması doğaldır. İkinci hal ise tartışmaya açıktır. Alkol ve uyuşturucu etkisi altına bilerek ve isteyerek girmiş olan bir hekimin olası kast ile zarar verdiği dahi söylenebilir. Buna karşılık, uyuşturucu kullanımı iradesi dışında gerçekleşmişse, sigortalı hekime rücu edilmesi için sebep yoktur. Üçüncü hal ise duraksamaya yol açmaktadır. "Ödenen tazminatın eksik prim oranına denk gelen kısmı için rücu edilmesi" yerine kanımızca şu farklı çözüm daha doğru olurdu: Sigorta teminat limitinin kamu otoritesi tarafından artırılması üzerine sigortacının önceki limitten fazla bir tazminat ödemesi söz konusu olmuşsa, bu fazlalık artan limit karşılığında ek prim ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemiş bulunan sigortalıdan geri istenebilmelidir.

10 YIL ZAMANAŞIMI SÜRESİ

Sigortalının sorumluluk sigortacısına yönelteceği istemler ise, sigorta sözleşmesine dayanacakları için, bu sözleşme hakkında öngörülen zamanaşımı süresine tabi olacaktır.
TTK 1420(1), sigorta tazminatına ilişkin istemler hakkında uygulanacak tavan süreyi düzenlerken, sorumluluk sigortalarına ilişkin TTK 1482'yi saklı tutmuştur. TTK 1482 bu sürenin sorumluluk sigortalarında 10 yıl olacağını öngörmüştür. Şu halde, sigortalı, sigortacıya yönelik talebini en geç "olaydan" (tıbbi kötü uygulama) tarihinde işlemeye başlayacak 10 sene içinde yapmak zorundadır. Burada göz önünde tutulması lazım gelen husus şudur: Zamanaşımı muaccel olma tarihinden itibaren 2 senedir. Ancak, eğer sigortacıya yönelik alacak muaccel hale gelmemişse tavan süre işleyecek ve 10 sene dolunca da zamanaşımına uğrayacaktır. Muaccel hale gelme tarihi ile tavan sürenin bitmesi arasındaki süre iki seneden az ise, zamanaşımı iki sene değil, 10 senenin dolmasına kadarki sürenin bitiminde gerçekleşecektir.



İLKAY AYDOĞDU
ilkay.aydogdu@gmail.com

Felaket kurtarma planı

SON zamanlarda haberlerde sıklıkla siber saldırılar ve veri kayıpları sonucunda şirketlerin iş süreçleri/operasyonlarını tekrar canlandırmak ve kayıplarını telafi etmek için yaşadığı zorlukları okuyoruz. Bu tür risklerin gerçekleşmesi sonrasında zarara en aza indirmek için şirketlerin iş sürekliliği ve felaket kurtarma planlarının tanımlanmış ve test edilmiş olması gerek.

Daha önceki yazılarımdan birinde İş Sürekliliği Planı'nın öneminden ve hazırlanması için gereken adımlardan bahsetmiştim. Felaket Kurtarma Planı genelde İş Sürekliliği Planı ile karıştırılır, ancak aslında İş Sürekliliği Planı'nın bir bölümü ya da destekleyicisi olarak ele alınmalıdır.

Felaket Kurtarma Planı, şirketin bilgi teknolojileri (BT) kaynaklarının (network, server, bilgisayar, laptop, kablosuz cihazlar, mobil ve yerel ağlar, iletişim bağlantıları ve veriler) felaketten korunması, felaket anında ve sonrasında en az zarara maruz kalması ile gerçekleşen zararların telafisi için alınacak aksiyonları içermelidir.

Aynı iş sürekliliği planı gibi, felaket kurtarma planı da ilgili iş birimleri ile birlikte hazırlanmalı, mümkün olduğunca kapsamlı olmalı, kritik iş süreçlerinin felaket sonrası devamını, diğer önemli süreçlerin en kısa sürede başlatılabilmesini ve devamında şirketin normal işleyişe dönebilmesini sağlamalıdır.

Örneğin; bir sigorta şirketinde sağlık sigortaları provizyonları süreci en kritik süreç olarak belirlenmiş ise ve felaketten sonra iki saat içerisinde tekrar çalışmaya başlanması isteniyorsa; sağlık provizyonları için kullanılan bilişim sistemleri, bunları destekleyen veritabanları ve ağ bağlantıları; hatta çalışanların iletişim olanakları (mail, telefon, IVR vb.) bu süre içerisinde tekrar ayağa kaldırılmalıdır. Tüm bu işlemlerin hızlı ve etkin şekilde yapılabilmesi için planlamak ve planı test etmek gereklidir.

Felaket kurtarma planının tanımlanması ve test edilmesi sırasında dikkat edilmesi gereken noktalara aşağıda yer vermeye çalıştım:

• BT kaynakları envanteri oluşturulması; kullanılan server, router, bilgisayar, laptop gibi ekipmanlar, mobil cihazlar, yazılımlar vb. tam bir listesi olmalıdır.

• Veri envanteri oluşturulması; bu envanter kritik süreçlerde ihtiyaç duyulacak verilerin geri döndürme zamanlarını da içermelidir.

• Yedekleme politika ve prosedürlerinin belirlenmesi: şirketin kritik iş süreçleri ve bu süreçlerin kurtarma zaman hedefleri (recovery time objective) doğrultusunda yedekleme opsiyonlarının değerlendirilmesi ve yedekleme prosedürlerinin buna göre oluşturulması (ör: sunucu bazlı/disk tabanlı/ uygulama bazlı replikasyon ya da hizmet sağlayıcılardan alınacak yedekleme çözümleri (yerinde ya da bulutta veya hibrit) değerlendirilmesi) sağlanmalıdır. Örneğin yukarıda bahsettiğim sağlık sigortaları provizyon süreçleri için verilerin anlık olarak yedeklenmesi gerekirken, raporlama süreçleri için haftalık yedekleme yeterli olabilir. Dış hizmet sağlayıcılardan alınacak yedekleme çözümleri için hizmet durumunun sürekli izlenmesi ve raporlanması önemlidir.

• Yedekleme sırasında önemli bir husus da bilgi güvenliğinin sağlanmasıdır. Yedeklenen verilere ve yedekleme ortamlarına erişim şirketin Bilgi Güvenliği politikaları dahilinde mutlaka ele alınmalıdır.

• Felaket planına ilişkin eğitimlerin şirkette sorumlu personele verilmesi, tüm çalışanların konu ile ilgili farkındalığının oluşması sağlanmalıdır.

• Planın tamamlanması ardından çeşitli felaket senaryoları geliştirilerek (ör: siber saldırı, yangın, elektrik kesintisi sonrası server bozulması vb.) testler gerçekleştirilmelidir. Testler sırasında tespit edilen eksikliklerin giderilmesi için aksiyon planlarının oluşturulması ve takibi sağlanmalıdır.

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

Tarçınlı su zayıflatmaz!

Tarçın sadece değişik amaçlar için kullanılan hoş kokulu bir baharat değil, sağlığa pek çok yararı da bulunmakta. Yazımda kısaca bunlardan bahsedeceğim. Ama önce internette tarçının faydaları diye yazdığınızda çıkan inanılmaz sayıda kullanılışları yazmak istiyorum. İşte bunlardan birkaçı: Yüksek kan şekerini düşürür, kolesterolü düzenler ve kötü kolesterolü iyileştirir (!), hafızayı güçlendirir ve unutkanlığa iyi gelir, kanser hücreleri ile savaşır ve çoğalmalarını önler, kan dolaşımını düzenler, adet sancılarını hafifletir ve kanamayı düzenler, yağ yakarak kilo vermeyi destekler, migren ağrılarını azaltır... Bunlardan kan şekerine olan etki doğru. Diğerleri internet tıbbı! Gelin tarçın hakkındaki bilime dayalı bilgileri kısaca görelim.

Tarçın türleri nedir?
Dünya piyasasında Seylan ve Çin tarçını olmak üzere 2 çeşit tarçın bulunur.

Dikkat!
• Çin Tarçını henüz ilaç değildir. En çok, kullanılan ilaca yardımcı olabilir. Kullanmakta olduğunuz diyabet ilacını hekime sormadan bırakmayınız. İlâve olarak kullanacaksanız, muhakkak hekiminize danışınız. Günde en çok 6 gr toz tarçın kullanılacağını da unutmayınız.
• Kan seyreltici ilaç alıyorsanız, Çin tarçınının taşıdığı kumarinden dolayı bu ilaçların etkisini artırabileceği hususunu göz ardı etmeyiniz. Kanama olabilir.

Bitki ve meyve çayları
Bitki ve meyve çaylarında daha çok Seylan tarçını kullanılır. Bu çayları, sindirim sistemi rahatsızlıklarında, ishal kesici olarak ve soğuk algınlığında yardımcı olarak kullanabilirsiniz.

Tarçınlı su!
Son zamanlarda, bir sürahi içine birkaç Seylan tarçını koyup içilirse zayıflanacağı bilgisi internette geziyor! Sürahideki 1-1.5 litre suya tarçın kabuğundan, yağları yakan maddeler (!) geçecek ve içen zayıflayacak. Tam bir internet efsanesi! Sakın, inanmayınız.

Sonuç
Kısacası, çay olarak içildiğinde sağlığa yararlı etkileri de bulunan tarçın tozunu diyabette yardımcı olarak kullanılabilecek bir baharat olarak değerlendirebiliriz.



SAĞLIKLI LEZZETLER

MALZEMELER:

250 gr Erzincan Tulum Peyniri
100 gr tereyağı
50 gr Antep Fıstığı (küçük pirinç şeklinde)

HAZIRLANIŞI

Erzincan tulum peyniri ve tereyağı yumuşayıp ve iyice birbirine karışıncaya kadar elle iyice ezin. Karışımın içine fıstığın tümünü kattıktan sonra yine elle iyice ezerek fıstığın da tereyağlı, peynirli bu karışımın her tarafına dağılmasını sağlayın.
Karışım ideal kıvamına geldikten sonra elle minik toplar haline getirerek servis edin.

NOT: Kullanacağınız peynir "Erzincan Tulumu" olmalıdır. İzmir tulum peyniri ile bu meze yapılamamaktadır.

GİRİT LOKUMU

Ülkemizde ve dünya üzerinde pek çok farklı peynir çeşidi var. Ortak madde süt olsa da sıcaklık değerleri, dinlendirme süreleri, katılan maya gibi özelliklerden dolayı farklı peynir türleri ortaya çıkmıştır. Ülkemizin en lezzetli peynirlerinden biri de patenti Erzincan yöresine ait olan tulum peyniri. Adı "Erzincan Tulum Peyniri" olarak da geçse üretimi bölgeye yayılmıştır. Konya, Bingöl, Erzincan, Erzurum bölgelerinde de üretimi vardır. "Şavak peyniri" olarak da bilinir.

Protein, kalsiyum, peynir alt suyu ve B vitamini açısından zengindir. Bu özellikleri nedeniyle diş sağlığının korunmasına, kemik erimesinin önlenmesine ve sindirim sisteminin düzenlenmesine yardımcı olur. Sağlığına ve beslenmesine dikkat eden okuyucular için "Erzincan Tulumu" ile yapımı oldukça kolay ve lezzetli bir önerim olacak. Bu reçeteyi Mezedaki Meze ve Cantina by Mezedaki kurucusu, Gastronomi Yazarı ve Meze Şefi Meri Çevik Simyonidis'ten aldım.





20 TL

BENDENİZ

Türk popunun önde gelen isimlerinden Bendeniz, bir döneme damga vurmuş şarkılarından oluşan 'Best Of' albümü ile müzikseverlerle buluşuyor.



20 TL

LP

"Lost On You" Şarkısı ile müzik dünyamıza giren Amerikalı şarkıcı LP (Laura Pergolizzi) yeni albümü "Heart To Mouth" ile bizlerle.

YERLİ

1- Bendeniz Best Of Vol.1 - Bendeniz
2- Arabesk - Funda Arar
3- Seni Senin Gibiler Sevsin - Ceylan Ertem
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- Aykut Gürel Presents - Gökçe Bahadır
10- Uzun Hikaye - Deniz Seki

YABANCI

1- LP (Laura Pergolizzi) - Heart To Mouth
2- The Weeknd - Starboy
3- Evgeny Grinko - Evgeny Grinko
4- Ariana Grande - Sweetener
5- Carla Bruni - French Touch
6- Edith Piaf - The Very Best Of Edith Piaf
7- Taylor Swift - Reputation
8- Lana Del Rey - Honeymoon
9- Beyonce - Lemonade
10- Demi Lovato - Tell Me You Love Me (Deluxe)

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Hayat Cesurlara Torpil Geçer *Bircan Yıldırım*

Yıldırım aynı yere iki kere düşer mi? Düşer… İki kere de düşer, üç kere de. Yeter ki yağmurun altında durmaya cesaret et. Öfkeyle, rekabetle, küçümsemeyle, eleştiriyle ve yargıyla dolu konforlu alanını terk edebilmeyi başardığında hazır olduğun seni bulur. Yaşamının dümeni kendi ellerinde… Kalbinin rehberliğini kimsenin karanlık kuyularında yitirme. İhtiyacın olan tek şey cesaret… Yola çıkmaya, yağmurda ıslanmaya, kahraman olmaya cesaret et…



256 sy. 13 TL

Vazgeçebilmek *Guy Finley*

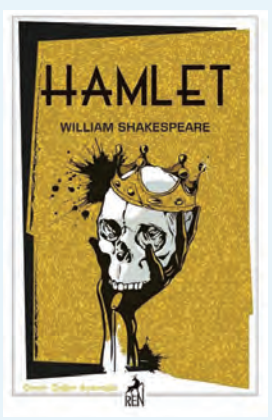
Değişmeye hazırsanız, işte cevabınız! Gelmiş geçmiş en çok satan kişisel gelişim kitaplarından biri olan Vazgeçebilmek mutluluğa giden yolda yanınızda bulundurabileceğiniz en güvenilir kılavuz. Guy Finley bu kitapta adım adım mutlulukla aramızda dikilip duran o duvarı nasıl yıkacağımızı, vazgeçmemiz gerekenleri nasıl bırakacağımızı anlatıyor. Vazgeçebilmek'i okurken öfke, kin, kaygı, suçluluk duygusu ve daha pek çok olumsuz düşünceden arındığınızı fark edecek ve her sorunun cevabının yine sizin içinizde olduğunu göreceksiniz.



304 sy. 24 TL

Hamlet *William Shakespeare*

İngiliz ve dünya edebiyatının en büyük isimlerinden William Shakespeare, Hamlet'te trajik bir intikam hikâyesini konu edinir. Hamlet, babasını öldürüp annesiyle evlenen amcası Caludius'tan intikam almak için planlar yapar. Delilikle gerçeklik, kaotik ilişkiler, ahlak ve ihanet gibi bütün insanlığı her zaman ilgilendiren kavramlar üzerine vazgeçilmez bir eser olan Hamlet'te şiirsel bir ahengin yüzyılları aşarak dünyamızda yeniden hayat bulmasını keşfedeceksiniz. "Olmak ya da olmamak, işte bütün mesele bu."



200 sy. 13 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Takıntı 2019

2010 yılında TAKINTILARIM başlığı altında takıldığım birtakım şeyleri 2-3 sayı bu köşede yazıp paylaşmaya çalışmıştım. Yok telaşlanmayın, üzerinden 9 sene geçti diye tekrar bu seriye devam niyetinde değilim, bu tek takıntı.

Akşam saatlerinde birkaç saat televizyona takılmak kaçınılmaz. Ancak, son yılların modası diziler ekrana hâkim. Yüksek maliyetleri nedeniyle süreyi uzatmak için bir saatlik "özet" verilmesi kanal yönetimi için tek çare olsa gerek. Kısır konulu senaryoları uzatmak için ise yapımcı firmaların işi çok zor. Nitekim bir çok dizi reyting düşüklüğü sebep gösterilerek birkaç haftada son buluyor. Bu akıllı insanların bir iki hafta deneyip terk etmeleri demek. Vaktinde bırakılmazsa benim gibi akılsız insanların hali gibi alışkanlık yapıyor. Devam ediyorsunuz. Abonesi olduğum sistem sayısız kanallardan çok çeşitli yayın yapmasına rağmen verilen sinema filmleri çok eski yapımlar. O kadar eski ki seyretmeye başladıktan bir süre sonra seyretmiş olduğunuzu fark ediyorsunuz.
Velhasılıkelâm akşam saatlerini doldurmak için bir veya iki diziye bile bile takılmanız gerekiyor.
İstanbul'un bir kenarında (!) çok geniş bir mahalleyi mesken tutmuş bir aile, yüzlerce kişilik toplumu mülki idare olmaksızın, polissiz, bekçisiz idare etmektedir. Sanki özel bir anayasası varmış gibi. Sosyal iletişim, sosyal yardım ve diğerleri tıktır tıkır işlemektedir. Yüzlerce tapu Baba'nın adına kayıtlıdır. Parasını verip legal (!) yollardan sahip olduğu evleri ve dükkanları tebaasının hizmetine sunmuştur. Düzeni bozmak isteyen rakip (!) düzenler yok edilmektedir. Bunun için verilen bir sinyalle efrat, depolardan anında silahlarını alarak istenen yerde toplanmakta ve verilen görevi ifa etmekte, cesetler kısa sürede yok edilmektedir. Düzenin mensupları kimlik yerine vücudunun uygun yerlerinde özel bir amblem dövmesi taşımaktadırlar.

Düzen böyle sürüp giderken, bir düğün sırasında Baba ve tüm aile baskına uğrar, otomatik silahlarla taranır, katliam yapılır. Rakip düzen, bölgeyi ele geçirip kendi düzenini kurar. Bir iki yıl sonra Baba ve ailesinden katliamdan sağ çıkan üç beş kişi bir birlerinden habersiz düzeni geri almak için ortaya çıkar. Parasız, mekânsız olmalarına rağmen toparlanmaya çalışırlar.

Çok uzattın diyebilirsiniz ama başlangıçta yayıncı kuruluşların uzatmak için kullandıkları "özet verme" taktiğini ben de uygulamak zorunda kaldım ve şimdi TAKILDIĞIM noktaya geldik.

Eski düzen kalıntıları çok zor şartlarda yavaş yavaş yatacak yer bulma seviyesine gelirler. Bunlar ailenin hapiste öldüğü bilinen en büyük oğlu, kardeşleri ve en sadık efrattır. Bütün sefalete rağmen sabah jilet gibi beyaz gömlek giyen de var spor deri ceket giyen de.. Dikkat! Ekseriyetin elleri de manikürlü...

Benim gibi reytingi yükselten akılsızları ki rakamımız çok yüksek, akıl almayacak bir senaryo ile uyutup tiryaki yapabilenlerin bir de aptal yerine koymalarına TAKILMAKTA haklı değil miyim?..



Levent anılarımda konu ettiğim, oğlum Murat'ın Levent İlkokulundan sınıf arkadaşları ile WhatsApp'ta kurdukları Münevver'in Kuzucukları grubunun 50. yıl kutlaması...

BUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Sivrisinek saniyede ortalama 500 kez kanat çırpar.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Fiyatlamada "talebin fiyat esnekliği"

BİR önceki yazımda, sigortacılık yaklaşımında farklılık yaratan "Bütünleşmiş Değer" kavramında tehlikeli hastalıklar örneğini vererek konuyu detaylandırmaya çalışmıştım.
Bıraktığım yerden devamla, sağlık sigortalarının önümüzdeki dönemin en önemli sigorta arzı haline geleceğini, bu nedenle sağladığı güvence ve fayda boyutuyla şimdiden buna hazırlık yapmanın, pazarda sağlık satışı yapan sigorta şirketlerine rekabet üstü bir çizgi avantajı sağlayacağını söyleyebilirim. Pazarda verilen hizmetin kalitesindeki yükseklik algısının yanı sıra, "talebin fiyat esnekliği" de muhakkak dikkate alınmalıdır. Sizlere yazımın son bölümünde sağlık sigortaları raporunda, 2017 Hazine Müsteşarlığı'nın kabul edilmiş verilerine referans olarak düzenlediğim ve analizini yaptığım ilginç bir değerlendirmeyi de aktarmış olacağım. Ancak, öncelikle sağlık kurumları yönetiminin dikkate aldığı ve projeler geliştirirken önemsediği talepte fiyat esnekliğini biraz daha detaylandırmak istiyorum. Özellikle, ürün fiyatlama yaparken neleri dikkate almalıyız? Pazardaki fiyat eğilimlerinin dışında nasıl bir fiyatlama davranışı geliştirmeliyiz?

Öncelikle, talebin fiyat esnekliği sigortalı adayının sigorta ürününü kullanırken, bu ürünün fiyatındaki değişime gösterdiği duyarlılığı ölçer. Daha dar anlamda anlatmam gerekirse, ürünün kullanımındaki yüzdelik değişimin, alış fiyatındaki yüzdesel değişimine bölünmesiyle ortaya çıkan orandır. Bununla beraber, talep fiyat esnekliğinin 1'den büyük veya küçük olmasına dikkat edilmelidir. Örneğin, kullanılan benzinde talep fiyat esnekliği 1'den küçüktür. Yani benzine ne kadar zam gelse de, hem yerine ikame edilen bir ürün olmaması, hem de tüketim miktarında çok büyük bir değişim olmayacağından dolayı fiyat esnekliği 1'den küçüktür. Peki, sağlık sigortalarında durum böyle midir? Genel olarak, sigortalı yaşı ve tazminat ikili boyutunda fiyatlamanın yapıldığı sağlık sigortaları için böyle devam etmek pazarlama etkinliğinde nasıl kilit alan oluşturabilir? Bunu değerlendirmeden önce, talebin fiyat esnekliğini nelerin belirleyeceğini açıklamakta fayda var.

Sağlık hizmetinin ikame edilebilir olup olmaması
Sağlık hizmetlerinde üçüncü basamak diye adlandırılan yani kamu kurum hastanelerinin yanı sıra, üçüncü basamak tedavi hizmetleri, özel bir dalda uzmanlaşmış sağlık personelinin ve gelişmiş teknolojik cihazların bulunduğu sağlık merkezlerinde yapılmasıdır. Doğum evleri, kanser hastaneleri, verem hastaneleri, ruh ve sinir hastalıkları hastaneleri, çocuk hastaneleri, üniversite hastaneleri gibi kurumlar bu tip merkezlerdir. Bu kurumlar kamu sevk zincirinin son halkasıdır ve gittikçe yenilenerek talep yaratan bir hizmeti sunmaktadır. Şayet, özel hastanelerdeki fiyat artışlarından kaynaklı tazminat/prim oranlarındaki artış ürünün satılmasını zorlaştırırsa, alıcılar bu duruma fazlasıyla duyarlı olacaklar ve esneklik 1'den büyük olacaktır.

Hizmet için ayrılan paranın bütçedeki payı
Örneğin sağlık sigortası için müşterilerin ayırdığı paranın bütçesindeki payı (oransal) ne kadar az olursa, o malın fiyatındaki değişmeler tüketicilerin bütçesini o derece az etkiler. Bu nedenle de talebin fiyat esnekliği o derece düşük olur. Örneğin tehlikeli hastalıklar poliçesinin fiyatı artsa da talep edilecek poliçe sayısının fazla azalmaması gerekir. Çünkü bu poliçe için harcanan paranın bütçedeki payı diğer sigorta harcamalarına göre daima düşük kalacaktır. Bu arada şunu da belirtmem gerekiyor: Hastalık sigortalarının 2017 yılı toplam satışı 300.000 sözleşme ve aynı zamanda sigortalı adedi olarak dikkatimi çekti. Bu poliçelerin satışından elde edilen toplam prim tutarı: 78.000.000 TL. Ödenen yıllık tazminat miktarı: 2.690.000 TL. Dikkatimi çeken şey; raporlarda hastalık ürününden, 30 katına yakın bir gelir elde edilmiş. Ancak, bütün bu değerlerin %82'si sadece bir şirketin performansıyla gerçekleşmiş. (Şayet diğer şirketler hastalık ürününü sağlık üretimi içinde değerlendirmiyorsa, şirketin performansını ve pazarlama yaklaşımlarını takdir etmek gerekir.)

AirPods'a rakip bütçe dostu Xiaomi Mi AirDots Pro



Apple AirPods'a uygun fiyatlı bir seçenek oluşturan kulaklık, beklendiği gibi inanılmaz bir talep görüyor. Sayfada görebileceğiniz üzere tasarımsal olarak AirPods'u oldukça andıran ürün, kulaklıkları şarj edebilen bir hazne ile geliyor. Kulaklık içi kulaklık formunda olduğu için yalıtımı yüksek olan ürün, iOS ve Android cihazlar ve bilgisayarlar ile Bluetooth üzerinden bağlantı kuruyor. 7 mm neodymium sürücüleri bulunan kulaklık, aktif olarak gürültü azaltma yapabiliyor. Dokunmatik yüzeyi üzerinden kontrol edilebilen kablosuz kulaklık Xiaomi Mi AirDots Pro, söylendiği kadarıyla 10 saatlik bir pil ömrüne sahip.

Dokunmatik ekranlı modem

TP-Link Touch P5 hem yönlendirici hem menzil genişletici hem de erişim noktası olarak kullanılabiliyor. 4,3 inçlik dokunmatik ekranıyla göze çarpan Touch P5 isimli cihaz, kablosuz ağı (Wi-Fi) kolayca ayarlayıp yönetebilmeyi sağlıyor. Ağ ayarlarının parmak hareketleriyle yapılabileceği Touch P5, hem ev hem de ofis kullanımına hitap ediyor. Modem, kablosuz AC teknolojisine de destek veriyor.



Servet değerinde akıllı saat



Ressence firmasının saatleri normalde de pahalıya satılıyor. Ancak açıklanan 48 bin dolarlık (sadece vergisiz kur çarpımı 262 bin TL civarında ediyor) fiyat, bir akıllı saat için gerçekten inanılmaz görünüyor. Nest ve iPod'un arkasındaki isimlerden Tony Fadell'in desteğiyle hayat bulan Ressence Type 2, bünyesinde fotovoltaik hücreler barındırıyor. Bu sayede kendisini şarj edebilen model, genel kullanımda 36 saat boyunca görev yapabiliyor. Diğer akıllı saatlerden çok daha farklı bir tasarımı bulunan ürün, akıllı telefonlar ile Bluetooth üzerinden haberleşebiliyor. Buradan aldığı bilgiyle iki farklı zaman dilimi arasında hızlı geçiş sunan akıllı saat, zamanı otomatik olarak güncelliyor.

Google Chrome reklam engellemeye başlıyor



Bildiğiniz gibi reklam engelleme özelliğine sahip, yoğun olarak kullanılan pek çok eklenti bulunuyor. Bu eklentiler genel olarak internet sitelerinde yer alan tüm reklamları engelliyor. Google ise duruma biraz daha farklı bir açıdan bakmayı tercih ediyor. Chrome'un yeni özelliğiyle birlikte internetteki gereksiz, spam niteliğine sahip ve kötü amaçlara sahip reklamlar engellenecek. Bunun için ekstra bir eklenti indirmek veya ayarlama yapmak gerekmeyecek.

Daha güçlü ve daha iddialı kablosuz hoparlör: JBL Flip 5



Tasarım açısından Flip 4'e benzeyen hoparlör büyük boyutu sayesinde daha güçlü ses performansı sunuyor. Daha güçlü ses performansının yanında daha büyük bir pili bünyesinde barındıran hoparlör bu sayede daha uzun bir kullanım deneyimi vadediyor. USB-C üzerinden hızlı bir şekilde şarj edilebilen Flip 5, bir önceki modelde olduğu gibi suya karşı (IPX7 sertifikası var) da dayanıklı. Dahili mikrofon sayesinde kullanıcılar telefon görüşmelerini hoparlör üzerinden gerçekleştirebiliyor. Farklı renk seçenekleriyle her zevke hitap eden JBL Flip 5'te 4.800 mAh kapasiteli pilin yer aldığını belirtelim. Tam dolu pille 12 saate varan bir deneyim sunan hoparlörde bas performansında da iyileştirmeler yapıldığını söyleyelim. Flip serisiyle başarılı satış elde eden JBL'in Flip 5 modeliyle de başarı yakalaması bekleniyor.



NOVUS'tan elektrikli motosiklet

Elektrikli motosiklet pazarı, elektrikli otomobil tarafından daha hızlı şekilde büyüyor. Kendi modelini tanıtmak için CES 2019 fuarını seçen NOVUS, karşımıza gerçekten güzel bir model çıkarıyor. Oldukça fütüristik ve bir bakıma da sportif bir tasarımı bulunan motosiklet, karbon monokok bir gövde üzerinde hayat buluyor. Arka tekere yerleştirilen elektrik motoruyla tam 200 nm tork üretebilen motosiklet, saatte yaklaşık 97 km/s hıza çıkış yapabiliyor. Bu hıza 2,1 saniyede civarında çıkabilen NOVUS elektrikli motosiklet, yerleşik pil paketiyle yaklaşık olarak 100 km yol yapabiliyor. Pilinin yüzde 80'i 1 saatte doldurulabilen ürün, adeta gizlenen süspansiyon sistemiyle de tasarımda öne çıkıyor.

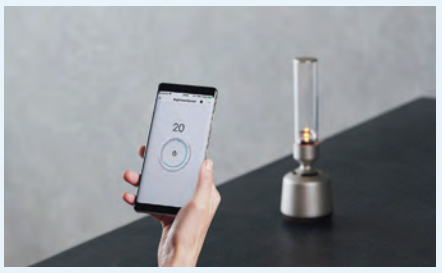
'Yok artık' dedirten USB bellek



ES 2019'un en ilginç duyurularından birisine kesinlikle Sandisk imza attı. Çünkü firma tam 4 TB depolama kapasitesi bulunan USB bellek modelini görücüye çıkarttı. Beklendiği üzere normal belleklerden biraz daha büyük olan ürün, yine de cebinizde rahatsız olmadan taşıyabileceğiniz kadar kompakt yapıda. Alanda gelinen son noktayı gözler önüne seren 4 TB USB bellek modeli, bağlantı tarafında USB-C kullanıyor. Alüminyum bir kasasının olduğu görülen ürünün yazma ve okuma hızları hakkında herhangi bir bilgi paylaşılmıyor. Tahmin edebileceğiniz üzere bu konuda çok hızlı olmayacak model, birim alana sığdırılan depolama konusunda nefesleri kesiyor.

Tasarımı ve çalışmasıyla şaşırtan hoparlör

LSPX-S1 Glass Sound Speaker modelinin yerini alan yeni Sony LSPX-S2 Glass Sound Speaker, dediğimiz gibi tasarımıyla oldukça şaşırtıyor. İlk bakışta bir gaz lambasını andıran ürün, temel olarak kablosuz şekilde çalışan bir hoparlör modeli. Elde taşınabilecek kadar kompakt bir boyutu bulunan ürün, firmanın AF9 OLED televizyonu gibi ses oluşturmak için titreşimden yararlanıyor.



İlginç aydınlatma özelliğiyle gelen iki yeni ViewSonic Elite oyun monitörü

Monitör pazarının devlerinden Viewsonic, CES 2019 kapsamında alt marka Elite üzerinden XG240R ve XG350R-C oyun monitörlerini tanıttı. Modellerden XG240R, 24 inç ekranında 1080P çözünürlük, 144 Hz yenileme hızı sunuyor. Ürünler, ilginç bir aydınlatma özelliği taşıyor. Arkasında LED ışıklar bulunan modeller, kurulan farklı üreticilerin RGB ışıklı donanımlarıyla senkronize olabiliyor.



İnce gövdeli oyun canavarları: Dell G Serisi

CES 2019 tüm hızıyla devam ederken Dell de duyurularını Dell G7 ve G5 modelleriyle genişletiyor. Dizüstü bilgisayar pazarına yepyeni modeller katan firmanın G serisi, tasarıma önem veren oyuncuları hedefine oturtuyor. Dell G7 15, 19,9 mm'lik gövdesiyle G serisi içindeki en ince model olarak öne çıkıyor. Söze önce modelin bir üst versiyonu G7 17 ile başlayalım. 17,3 inç boyutunda Full HD çözünürlüklü panelle gelen cihazın 144 Hz ekran tazeleme oranına sahip opsiyonu da bulunuyor. Olabildiğince ince çerçeve tasarımını benimseyen cihaz, etkileyici bir görünüm sunmayı amaçlıyor. G7 17 modelinde ekran kartı opsiyonları arasında 1050 Ti yer alsa da esas olarak cihaz RTX 20 serisi yani RTX 2060, 2070 ve 2080 opsiyonlarıyla geliyor. Dell G7 17 gücünü ise sekizinci nesil Intel Core işlemcilerden alıyor. Burada işlemci seçimi i9'a kadar çıkabiliyor. Modelin RGB aydınlatmaya sahip klavyeli bir versiyonu da bulunuyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Arabuluculuk yoluyla yapılan ödemelerin gider kaydı:

ARABULUCULUK ile ilgili düzenlemeler 6325 sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanununda yer almaktadır. Taraflar, arabuluculuk safhasında anlaşma sağlayamazlarsa dava dilekçesine bununla ilgili son tutanağın eklenmesi şart olup, tarafların anlaşması halinde ise anlaşma belgesi düzenlenerek taraflar ve arabulucu tarafından imzalanmaktadır. Anlaşma, icra edilebilirliğine dair mahkemece şerh verildiğinde ilam niteliğinde belge hüviyeti kazanmaktadır. Öte yandan; taraflar ve avukatları ile arabulucunun birlikte imzaladıkları anlaşma belgesi mahkeme şerhi aranmaksızın ilam niteliğinde belge kabul edilmektedir. (Madde: 18)

2017 yılında yayımlanan 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu ile; işçi işveren arasındaki alacak ve tazminat ile işe iade taleplerine ilişkin uyuşmazlıklarda dava öncesinde arabulucuya başvurulması şartı getirilmiştir. (İş kazası veya mesleki hastalıklardan kaynaklanan tazminat ve bunlarla ilgili tespit, itiraz ve rücular hariç) 4857 sayılı İş Kanununun 21. Maddesinde de arabuluculuk anlaşmasında zorunlu olarak belirtilmesi gereken hususlar sayılmıştır.

2018 yılında yayımlanan 7155 sayılı Kanun ile 1 Ocak 2019 tarihinde yürürlüğe girmek üzere Türk Ticaret Kanununa eklenen 5/A Maddesi ile; Türk Ticaret Kanununun 4. Maddesinde ve diğer Kanunlarda belirtilen ticari davalardan kaynaklanan alacak ve tazminat talepleri hakkında dava açılmasından once arabulucuya başvurulmuş olması şartı getirilmiştir.

Arabuluculuk faaliyeti sonucunda yapılan anlaşmalara istinaden gerçekleşen ödemelerden çalışanlara ücret ödemesi mahiyeti arz edenlerde (istisna olmayanlarda) gelir vergisi kesintisi yapılacağı ve bu ödemelerin ücret gideri olarak kayıtlara alınacağı malumdur.

Gerek işçi ve işveren arasındaki anlaşmazlıklardan gerekse ticari ihtilaflardan kaynaklanan tazminat mahiyetindeki ödemelerin vergisel açıdan gider kaydedilebilmesi için işle ilgili olması ve sözleşmeye, ilama yada kanun emrine göre yapılması şarttır. (Gelir Vergisi Kanunu Madde: 40/3)

İşle ilgili olmayan veya işle ilgili olsa dahi kurumun veya tacirin kendisinin, ortaklarının, yöneticilerinin ve çalışanlarının suçları nedeniyle ödenen zarar, ziyan ve tazminatlar gider yazılamaz. (Kurumlar Vergisi Kanunu Madde: 11/g, Gelir Vergisi Kanunu Madde:41/6) Vergi idaresi şahsi kusuru da "suç" tanımı içinde görmektedir. (İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı'nın 26 Ekim 2017 tarihli ve 958347 sayılı özelgesi)

Arabuluculuk yoluyla yapılan anlaşmalarda düzenlenen anlaşma belgesinin kanuni zorunluluk gereği düzenlenmiş olması ve sözleşme mahiyeti taşıması nedeniyle bu kapsamda yapılan tazminat ödemelerinin işle ilgili olması ve suçtan kaynaklanmaması şartlarıyla vergi matrahının tespitinde gider olarak dikkate alınması gerektiğini düşünüyoruz. Diğer taraftan, bu anlaşmaların Arabuluculuk Kanunu'nun 18. Maddesi uyarınca mahkeme şerhi ya da taraflarla ve arabulucu ile birlikte avukatların da imzalaması durumunda ilam niteliğinde belge hüviyetini kazanacağı dikkate alındığında bu şekilde hareket edilirse sadece vergisel açıdan değil genel anlamda hukuki olarak daha sağlam durumda olunacaktır. Nitekim, Kayseri Vergi Dairesi Başkanlığı'nın 26 Temmuz 2017 tarihli ve 36026 sayılı özelgesinde; arabuluculuk yoluyla yapılan anlaşmaya icra edilebilirlik şerhi verdirilerek ilan niteliğinin kazanması şartıyla, bu kapsamdaki tazminat ödemesinin işle ilgili olması ve kusura dayanmaması halinde kurum kazancının tespitinde gider olarak dikkate alınabileceği görüşü ifade edilmiştir.

Vergi Usul Kanununun 322. Maddesine göre kazai bir hükme veya kanaat verici bir vesikaya göre tahsiline artık imkan kalmayan alacaklar değersiz alacak kabul edilmektedir. Değersiz alacaklar bu mahiyete girdiği tarihte gider yazılarak kapatılmaktadır. İlam niteliğinde belge hüviyeti kazanan arabuluculuk yoluyla yapılan anlaşmalara bağlı olarak alacağın tamamından ya da bir bölümünden vazgeçilmesi halinde bu maddeye göre gider kaydının mümkün olabileceği görüşündeyiz. Tabiatıyla, bu alacağın işle ilgili olması ve daha önce gelir oluşumunu etkilemiş olması da önemlidir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

İhtiyari mali mesuliyet poliçe teminatı

BİR sorumluluk poliçesi olan Trafik Mecburi Mali Mesuliyet Sigorta Poliçesi ile bir mal sigorta türü olan kasko sigorta poliçe primleri üretimi, sektörün toplam prim üretimi içinde %70'lere varan bir yer tutmaktadır. Diğer bir açıdan baktığımızda kasko ve trafik poliçeleri 2018 yılında 22 milyon adede ulaştığına göre bu kadar çok sayıda insanın satın aldığı güvenceler hakkında az çok bilgi sahibi olması beklenir.

Tabii ki, her iki branşta poliçenin tüm genel şartlarını bilmemiz gerekmiyor. Ancak hayatın içinde başımıza gelecek kazalar ve bu kazalar sonucunda bize yöneltilecek parasal sorumluluklar ile karşı karşıya kaldığımızda bu parasal sorumluğu sigorta şirketlerimiz kanalı ile tazmin edebiliriz. Yeter ki, satın aldığımız ürünlerin bizi nelere ve hangi risklere karşı koruduğunu genel başlıklar halinde bilelim, bilmiyorsak da konusunda uzman olan sigortacı ve hukukçulara başvurmaktan geri kalmayalım.

Sigorta Tahkim Komisyonu'na yapılan başvurulardan poliçeler ile birlikte verilen güvencelerin poliçe sahiplerini nasıl koruduğunu STK'ya yapılan başvuru profillerinden kolaylıkla görebiliyoruz.

Bu anlatımları ve güvenceleri birkaç basit örnek ile örnek ile anlatmaya çalışalım.

Örneğin; kusurlu olarak bir araca çarptınız ve maddi zarara neden oldunuz. Trafik sigorta poliçeniz 36.000 liraya kadar verdiğiniz zararı karşılar. Peki zarar 100.000 TL olur ise ne olacak? Bu durumda trafik poliçenizi düzenleyen sigorta şirketi poliçe limiti olan 36.000 TL'yi zararı görene öder ve sizi sorumluluktan kurtarır. Bakiye 64.000 TL için ise siz karşı tarafın zararını tazmin etmek zorundasınız.

Ancak eğer bağımsız olarak düzenlenmiş İhtiyari Mali Mesuliyet Sigorta poliçeniz var ise ya da kasko poliçeniz ile birlikte verilmiş kısaca İMM adı verilen İhtiyari Mali Mesuliyet Sigorta güvenceniz var ise bu poliçenin limiti kapsamında sigortacınız 64.000 TL bakiye zararı da sigorta şirketiniz ödeme yapar ve siz de sorumluluktan kurtulmuş olursunuz.

Ancak, sizin zarar verdiğiniz araçtaki hasarın büyüklüğüne bağlı olarak araçta (ticari araç ise) kazanç kaybı ve ilaveten aracın onarımı süresince araçtan mahrum kalma zararı doğmuş ise bu zararları kim ödeyecek? Hemen belirtmeliyiz ki, zarar gören kişinin kazanç kaybı ile aracın onarım süresince kullanılmamasından doğan zararlar trafik poliçesi kapsamı dışındadır. Diğer bir ifade ile trafik poliçesini düzenleyen sigorta şirketinin söz konusu her iki zarar türü için tazmin sorumluluğu bulunmamaktadır.

Kazanç kaybı ve araçların onarım süresinde kullanılmamasından doğan zararlar içim İHTİYARİ MALİ MESULİYET poliçeniz ya da Kasko poliçesi içinde verilen bu kapsamda bir güvenceniz var ise o poliçeyi düzenleyen sigorta şirketi kusurunuz ve poliçe limitiniz kapsamında zararınızı tazmin edecektir.

2918 sayılı KTK'nın 91. maddesi; "İşletenlerin, bu Kanunun 85 inci maddesinin birinci fıkrasına göre olan sorumlulukların karşılanmasını sağlamak üzere malî sorumluluk sigortası yaptırmaları zorunludur." düzenlemesi ile trafik poliçesinin teminat kapsamını belirlemiştir. Trafik poliçesi genel şartları A.1 maddesinde poliçenin kapsamı başlığı altında "Sigortacı, poliçede tanımlanan motorlu aracın işletilmesi sırasında, bir kimsenin ölümüne veya yaralanmasına veya bir şeyin zarara uğramasına sebebiyet vermiş olmasından dolayı, 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'na göre işletene düşen hukuki sorumluluğu, zorunlu sigorta limitlerine kadar temin eder." şeklindeki düzenleme ile 2918 sayılı yasanın 85. md. düzenlemesine paralel bir düzenleme yapılmıştır.

Motorlu Kara Taşıtları İhtiyari Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları'nın Sigorta Teminatı Kapsamı "Madde 1-Sigortacı, işbu poliçede gösterilen aracın kullanılmasından doğan ve Karayolları Trafik Kanununa ve UMUMİ HÜKÜMLERE göre aracın işletenine terettüp eden hukuki sorumluluğu ve bu poliçe teminat kapsamında olmak şartıyla Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası hadlerinin üzerinde kalan kısmını, poliçede yazılı hadlere kadar temin eder. İşbu sigorta, sigorta ettirenin haksız taleplere karşı müdafaasını da temin eder. Madde 2-Sigorta Türkiye sınırları içinde geçerlidir" şeklinde düzenlenmiştir.

Önümüzdeki sayıda İhtiyari Mali Mesuliyet Poliçesi kapsamında talep edilen kazanç ve araç mahrumiyeti talepleri için somut örnekler ile anlatıma devam edeceğiz.



8 ŞUBAT

OZBİ FT. GÜLCE DURU

Rap müziği kendine has bir tarzla yorumlayan Ozbi ft. Gülce Duru, Beylikdüzü Mask Live Music Club'da müzikseverlerle buluşuyor.



9 ŞUBAT

ATHENA

Değişik tarzıyla ve geniş bir hayran kitlesine sahip olan Athena 9 Şubat'ta İstanbul Dorock XL Beşiktaş sahnesinde.



11 ŞUBAT

FIRAT TANIŞ İLE GELİN TANIŞ OLALIM

Ünlü oyuncu Fırat Tanış'tan "Gelin Tanış Olalım", Kadıköy Halk Eğitim Merkezi'nde izleyicisiyle buluşmaya devam ediyor.



12 ŞUBAT

HUNİLİLER

Yiğit Özgür'ün efsane karikatürü Hunililer Ezel Akay'ın yönetmenliğinde Ataköy Yunus Emre Kültür Merkezi Müşfik Kenter Sahnesi'nde.



13 ŞUBAT

İNCESAZ

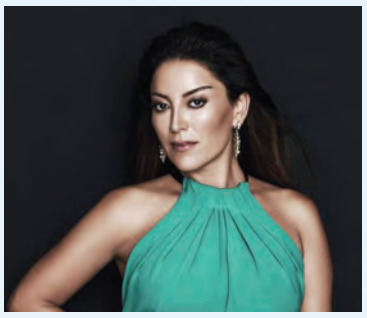
İncesaz, 13 Şubat'ta Sevgililer Günü özel konseri ile Profilo Kültür Merkezi Büyük Salonu'nda sevenleriyle buluşacak.



14 ŞUBAT

DANY BRILLANT

Dany Brillant, Atlantis Yapım, Piu Entertainment organizasyonuyla, "Sevgililer Günü" konseri ile 14 Şubat 2019'da Zorlu PSM Turkcell Sahnesi'nde!



15 ŞUBAT

AŞKIN NUR YENGİ

90'lı yılların büyülü sesi Aşkın Nur Yengi, Moda Kayıkhane sahnesinde en güzel şarkılarını seslendirecek.



16 ŞUBAT

ŞEBNEM FERAH

Türk rock müziğinin en başarılı temsilcilerinden Şebnem Ferah, 16 Şubat'ta Bostancı Gösteri Merkezi'nde sevenleriyle buluşuyor.



19 ŞUBAT

YALIN

Aşk şarkılarının efsane ismi Yalın, 19 Şubat'ta İstanbul Zorlu Performans Sanatları Merkezinde'de sevenleriyle buluşuyor.



22 ŞUBAT

EDİP AKBAYRAM

Türk halk müziğinin yaşayan efsanelerinden Edip Akbayram, 22 Şubat'ta Bostancı Gösteri Merkezi'nde sevenleriyle buluşuyor.



26 ŞUBAT

JEHAN BARBUR

Jehan Barbur, Vestel #gururlayerli konserleri kapsamında Zorlu PSM Turkcell Platinum Sahnesi'nde!



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Antep - Zeugma

İki günlük Gaziantep turumuzu tamamlayıp Urfa'ya doğru yola çıkmak üzereyiz. Yolumuzun üzerinde Zeugma Mozaik Müzesi var. Müzede Zeugma antik kentinden elde edilen ve define avcılarının talanından kurtulabilen mozaikler sergileniyor.

Zeugma, MÖ 3. yüzyılda, Kommagene Krallığı bölgesinde Büyük İskender'in generallerinden I. Selevkos Nikator tarafından kurulmuş antik bir kent. Bugün, Nizip ilçesine 10 km uzaklıktaki Belkıs Mahallesi eteklerinde yer alıyor. Selevkos Nikator, MÖ 300'de, Büyük İskender'in Fırat nehrini geçtiği yerde, Selevkeia Euphrades (Fırat'ın Silifkesi) adıyla bir kent kurmuş; bu kentin karşısına da eşi Apama'nın adıyla ikinci bir kent kurararak bu iki kenti bir köprüyle birbirine bağlamış. Kent daha sonra Roma'ya bağlanarak adı "Zeugma" olarak değiştirilmiş. Antik Yunan'da "köprü" ya da "geçiş" anlamına gelen Zeugma, antik bir terim olarak bir nehrin karşı kıyılarında yer alan ikiz kentler anlamına geliyor.

Zeugma kenti, bölgede antik dönem Helenistik ve Semitik kültürlerin entegrasyonu ve bütünleşmiş karma kültürlerin doğuşunun anlaşılması açısından muazzam bir tarihi öneme sahip. Zeugma'daki kutsal alanlarda bulunan arkeolojik buluntular kentin Antiokhos'un Yunan ve Pers kültür bölgelerini birbirine bağlama çabalarında önemli bir rol oynadığını gösteriyor.

Roma döneminde altın çağını yaşayan Zeugma, sanat alanında çok ilerlemiş, zengin villaları süsleyen mozaik döşemeler dünya örnekleri ile yarışır hale gelmiş. Bölgenin sadece bir bölümünde gerçekleştirilen kazılarda gün ışığına çıkarılan mozaikler Zeugma'nın tam anlamıyla bir mozaik kenti olduğunu ortaya çıkarıyor. Zeugma kazıları sırasında ulaşılan ve bu alanda bir "dünya rekorunu" Gaziantep'e ve Türkiye'ye kazandıran bullalar (mühür baskı) da Belkıs/Zeugma'yı eşsiz kılan özellikler arasında.

MS 3. yüzyılda Sasaniler, Zeugma'yı ele geçirerek yakıp yıkmışlar. Bu tarihten sonra Zeugma bir daha iflah olmamış. Kalıntıların çoğunun Kommagene kralı Antiokhos'un dönemi ile kentin M.Ö 253'te Sasani Şahı Şapur tarafından yağmalandığı döneme ait olduğu belirtiliyor.

Roma evlerinde bulunan mozaiklerde Yunan, Greko-Roman mitolojileri ve kimisinde Grekçe yazıların da bulunduğu halk öykülerinden sahneler betimlenmiş. Ayrıca bazılarında mozaikleri yaptıran yetkililerin isimlerinin yanı sıra mozaik ustalarının imzaları da yer alıyor. Zeugma, antik resim sanatının hazinelerini saklayan ender bir kent olarak tarihi mirasımız arasında önemli bir yere sahip.

Müze, Eylül 2010'da açılmış; 30 bin metrekare kullanım alanı, sergilenen eserlerin değeri ve sayısı göz önüne alındığında dünyanın en önemli müzeleri arasında yer alıyor. Dünya kültür tarihinin en zengin miraslarından biri olan Zeugma Mozaik Müzesinde sergilenen eserler arasında "Çingene Kızı" mozaiği birinci sırada geliyor. Mozaiğin yurtdışına kaçırılan eksik parçalarının geçmiş olduğumuz günlerde yurda getirilmesiyle, eser daha anlamlı hale geldi. Diğer önemli eserler ise; Okeanos ve Tethys mozaiği, Bereket Tanrısı Demeter mozaiği, Şarap Tanrısı Dionysos'un Ariadne ile düğünü mozaiği, Fırat'ın Su Perisi mozaiği.

Anlatmakla bitecek gibi değil; mutlaka görmek lazım. Sonraki durağımız İpek Yolu üzerindeki Şanlıurfa.





ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Ofis / ev?

30 SENE olmuştur kesin. Çalıştığım şirketin yurtdışındaki merkez ofisine kısa süreli bir staja gitmiştim. Şirket o aralar yeni bir "esnek çalışma saati" uygulamasına geçmişti. Herkesin haftalık asgari çalışması gereken 35 saati vardı. Bunun yanında sabah 09:30 ile öğleden sonra 16:30 arası da herkes için zorunlu çalışma saati idi. Yani bir saatlik öğlen arası hariç herkes için günlük 6 saatten haftalık 30 saat zorunlu, bunun dışındaki 5 saatini ister beş güne birer saat olarak yay, istersen de 2-3 günde bitirip diğer günlerde daha az çalış gibi. Çoğunluk da o 5 saati perşembeye kadar bitirip cuma günleri saat 16:30'da çıkma peşinde idi.

"Vayyyy!" demiştim kendi kendime, ne kadar hoş bir uygulama, kimse özel işi için izin istemek zorunda değil, ya da geç biten bir hafta içi programından sonra ertesi sabah ofise insanca bir saatte gidebilme rahatlığı.

Bizler o yıllarda sabah 8:30 – 9:00 gibi başlayıp akşam en erken 19:30 – 20:00 gibi çıkardık ofisten. Ayrıca cumartesi günleri zorunlu olmamasına rağmen öğlene kadar, bazen öğleden sonranın bir kısmını da alacak şekilde çalışırdık.

Batı'daki meslektaşlarımızın 35 saatine karşılık en az 55-60 saatlik iş vardı burada. Ya da biz öyle sanıyorduk, öyle görüp öyle kanıksamıştık.

Sonraki yıllarda Batı ile aramızdaki makas gerek çalışma süreleri gerekse de çalışma sistemleri bağlamında kapanmaya başladı. Katısı, esneği her türlü model uygulandı ve uygulanmakta burada da.

Geçtiğimiz günlerde ülkenin büyük bir kurumu çalışanlarının haftanın bir günü evinden çalışacağı yeni bir çalışma modelini duyurdu. Gerekçesi ve hedefi ne olursa olsun yürüyeceğini düşündüğüm bir uygulama çünkü bazı araştırmalar gösteriyor ki ortalama bir çalışanın 5 iş gününde ürettiği iş 4 veya daha da az iş gününde üretilebiliyor aslında. Gereksiz ya da uzun telefon görüşmeleri, verimsiz toplantılar, akıllı cihazlar ve bilgisayarlar ile sosyal medyada geçirilen vakit üst üste konduğunda haftanın en az 1 iş günü doğrudan iş ile ilgili olmayan ya da işe, kişiye kayda değer katkısı olmayan süreçlerle geçiyor.

Oysa mesela rahat ve özgür olduğun bir ortamda yaptığın bir iş zorunlu olarak bulunduğun bir yerde yaptığından çok daha nitelikli olabiliyor. Tabii başkalarına bağımlı olduğun, fikir almak zorunda olduğun ya da bambaşka verilere gereksinim duyduğun ve bunlara evinden ulaşamıyor olduğun bir iş yapmıyorsan eğer.

Hizmet sektöründe tek zorluk müşteriler, tedarikçiler ve iş ortakları ile yüz yüze yapılması gereken işler. Ama orada bile insan teması çok az olan işler çoktan metropol dışı operasyon merkezlerine gitmeye başladı. Kâğıttan elektroniğe, beşerî değerlendirmeden yazılımlara geçiş hızlandıkça mesafenin ve yerin de önemi azalıyor doğal olarak.

Çok kısa bir süre ben de evden çalışmıştım. Ofis ortamı ile evden çalışma arasındaki en kayda değer farkın zaman planlaması ve buna bağlı olarak yaptığın işe yoğunlaşma olduğunu söyleyebilirim. Bölünme yok, dikkat dağıtan sesler yok, soru soran yok filan. Ama başka iş fırsatları yakalama, ekip çalışmasının yaratıcı katkıları anlamında da dezavantajları var evden çalışmanın.

Sanıyorum en faydalısı ikisinin dengeli bir bileşimi. Bir kısım insan evden çalışmaya geçerken, diğerleri yine bir arada çalışmaya devam edecek bir süre. Ya da aynı insan birkaç gün ofiste, birkaç gün evde çalışacak. Çünkü ekip çalışması ve müşteri teması olmadan başarılamayacak şeyler var hâlâ ve epeyce daha da var olacaklar.

Ayrıca işin kendi gerçekleri, bulunulan coğrafya, yerleşik kültür, müşteri yapısı, insan kaynağı, sistem ve süreçlerin nitelikleri de çok önemli etkenler bu konuda karar verecekler için.

Son tahlilde sizin ne düşündüğünüzden daha fazla müşterinin ne beklediği ve istediği önemli. Bu coğrafyada azımsanmayacak sayıda müşteri sizi karşısında görmek istiyor hâlâ ve bir de karşısındaki kişinin son anda olsa dahi bir şeyleri değiştirecek gücü ve yetkisi olmasını...

Görüşmek üzere.



KÜNYE
Yönetmen: Tolga Karaçelik
Senaryo: Bartu Küçükçağlayan
Oyuncular: Bartu Küçükçağlayan, Müfit Kayacan, Nazlı Bulum, Cemre Ebuzziya, Cem Zeynel Kılıç
Türü: Komedi
Platform: BluTV

Bartu Ben

Bir zamanlar reytingi bol dizilerde ve art-house sinema filmlerinde boy gösteren Bartu dizilerde oynamaktan bıkmıştır. Bir yandan dizilerde oynamadan hayatını kazanmanın bir yolunu arayan Bartu, bir yandan da kim olduğunu bulmaya çalışacaktır. Bartu Ben'in yönetmen koltuğunda 34. Sundance Film Festivali'nde Dünya Sineması Dramatik Film Yarışması Büyük Jüri Ödülü'nü Kelebekler filmiyle kazanan Tolga Karaçelik oturuyor.



DİZİ

Yaşamayanlar

Mia, kendisini vampire dönüştüren Dmitry'yi öldürüp yeniden insan olmak için İstanbul'a gelir ve kendisini iyiyle kötünün, aşkla nefretin, yaşamla ölümün birbirlerine dönüştüğü soluk soluğa bir hikayenin tam merkezinde bulur. Başrollerinde Elçin Sangu, Kerem Bursin, Birkan Sokullu ve Selma Ergeç gibi isimleri barındıran dizinin yönetmenliğini Alphan Eşeli üstlenirken, senaryosunu ise Şamil Yılmaz kaleme alıyor.



FİLM

Bird Box

Bir Netflix özel yapımı olan filmde, insanları sadece bir bakışta çılgına çeviren garip bir kötülük dünyayı tüketmiştir. Bu gizemli güç dünyadaki nüfusu azalttığında, Malorie (Sandra Bullock) bilinmeyenle yüzleşmek ve iki çocuğuyla birlikte güvende olabilecekleri bir yere sığınmak zorudadır. Oldukça tehlikeli olan bu yolculukta tek bir hataları ölümlerine sebep olacaktır. Üstelik yolculuk sırasında ne olursa olsun gözleri bağlı olmalıdır.



DİZİ

Travelers

Günümüzden yüzlerce yıl sonrasında insan nüfusu oldukça azalmıştır. Hayatta kalan son insanlar bir zaman makinesi keşfeder ve 21. yüzyıla geri dönerek insanoğlunu korkunç bir gelecekten kurtarmak ister. Rastgele insanlardan oluşmuş bir grup gizlice "Travelers" isimli bir takım oluştururur ve insanoğlunun kaderini değiştirmeyi kendilerine misyon edinir. Diziyi Netflix platformundan izleyebilirsiniz.



KÜNYE
Vizyon tarihi: 1 Şubat
Yönetmen: Josie Rourke
Senaryo: Beau Willimon
Oyuncular: Saoirse Ronan, Margot Robbie, Jack Lowden
Türü: Tarihi, Dram
Yapım Yılı: 2018

İskoçya Kraliçesi Mary

16 yaşında Fransa Kraliçesi olan Mary Stuart, 18 yaşında dul kalır ve yurdu İskoçya'ya geri dönerek hakkı olan tahtı geri ister. Fakat İskoçya ve İngiltere'nin genç Kraliçe Elizabeth'in yönetimi altındadır. İki genç kraliçe birbirlerinden bambaşka hayatlar ve karakterlerde olsalar da ilk başta omuz omuza vererek iki ülkede barış sağlamayı hedeflerler. Ancak zamanla kıskançlık ve hırs ön plana çıkmaya başlar.



8 ŞUBAT

Sisters Biraderler

Patrick DeWitt'in aynı isimli romanından uyarlanan filmde birbirine bağlı iki tetikçi kardeşin hikayesi anlatılıyor. Herman Kermitt adlı bir altın avcısı, patronlarının altınını çalmıştır ve kardeşler onu öldürmekle görevlendirilir. Fakat bu iş o kadar kolay olmayacaktır. Jacques Audiard'ın yönetmen koltuğunda oturduğu filmin oyuncu kadrosunda John C. Reilly, Joaquin Phoenix, Jake Gyllenhaal gibi isimler yer alıyor.



15 ŞUBAT

Babamın Kemikleri

Babamın Kemikleri, yıllar sonra bir daha dönmemeye ant içtiği memleketine geri dönen bir adamın hikayesini anlatıyor. Özkan Çelik'in yönetmen koltuğunda oturduğu Babamın Kemikleri'nin başrolünü Cem Davran üstleniyor. Senaryosunu İsmail Doruk'un kaleme aldığı filmin oyuncu kadrosunda Ömer Aydede, Goncagül Sunar, Tanju Tuncel, Uğur Çavuşoğlu gibi isimler yer alıyor.



22 ŞUBAT

Sibel

Sibel, köylüler tarafından dışlanan dilsiz bir genç kızın hikayesini anlatıyor. 25 yaşındaki Sibel, babası ve kız kardeşi ile birlikte Karadeniz'de gözlerden uzak bir köyde, kendi halinde yaşamaktadır. Atalarından kalma bir gelenek olan ıslık çalma ile iletişim kuran genç kız köylüler tarafından dışlanır. Bir gün ormanda gezintiye çıkan Sibel'in hayatı ormanda saklanan bir yabancı ile karşılaşması ile bambaşka bir hal alır.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Şikayet

HİÇ kimse hayatın kolay bir yolculuk olduğunu iddia edemez. Hayat; engebelerle, inişlerle, çıkışlarla, mücadelelerle geçen yorucu bir maraton. Bu yolculuk sırasında kontrol edebildiğimiz şeyler olduğu kadar pek çok değişken de kontrol alanımızın dışında kalmakta ne yazık ki.

Bu mücadelelerle başa çıkmaya çalışırken hepimiz zaman zaman bizi dinleyecek, derdimizi anlayacak, bize desteğini sunacak insanlara ihtiyaç duyarız. Bu gayet normal ve sağlıklı bir ihtiyaç. Fakat, bazı insanlar her şart altında çözümün değil sorunun bir parçası olma konusunda adeta bir misyon geliştirmişlerdir. Bu insanlar, her zaman olumsuz bir bakış açısı ile olaylara yaklaşıp hem kendilerine hem de çevrelerine hayatı zorlaştırırlar ne yazık ki. Onları memnun etmek neredeyse imkânsız gibidir. Bu özellik, kişinin eğitim, aile, kültür, sosyal, ekonomik altyapısından bağımsız olarak ortaya çıkmaktadır. Kapris, serzeniş, sitem, huysuzluk, kendini üstün görme, alışkanlık, anlayışsızlık bir yana bu sorunun bir zihinsel işletim sistemi problemi olduğunu düşünüyorum ben. Bardağın sürekli dolu tarafını görmeye çalışmak onlara belki de "kafası çalışmayan" insanların yaptığı bir mutluluk oyunu gibi gelmektedir ve bu sebeple mutsuzluğu tercih etmek onlara göre bir ayrıcalıklı olma işaretidir. Yani bitmek bilmeyen şikayetleriyle aslında kendileri mutsuzluğu tercih etmektedir.

Sürekli şikâyet eden insanlar genelde her türlü şanssızlığın kendi başlarına geldiğine inanırlar. Bu da yine kendilerine yaptıkları yanlış bir telkindir ve onları kronik mağduriyet çukurunda daha da derinlere düşürür. Oysa ki, her insanın kendi şansını yaratabileceğine inansalar hayatlarının daha iyi bir hale gelmesi kuvvetle muhtemeldir. Aslında sorunun kökenine indiğimizde bu insanların kendi yetersizliklerini ve güvensizliklerini saklamaya çalıştıkları gerçeğiyle karşılaşırız genelde. Suçu başkasının üstüne atmak, bahaneler bulmak, başarısızlığın sebebini hep aksiliklere bağlamak, kötü kadere kızmak bu insanlar için bir alışkanlık haline gelmiştir. Bu şekilde yaşayarak, kendi sorunlarıyla yüzleşme ve değişmeye çalışma sorumluluğundan da kaçmış olurlar. Konfor alanlarından çıkmayarak ama sürekli şikâyet ederek yaşayıp dururlar. İşlerini, yöneticilerini sürekli eleştirirler ama iş değiştirmeye çalışmazlar. Sevmedikleri kişilerle birlikte olur ama onların yanından ayrılamazlar. Kısacası, değişimden korkarlar. Bu tarz insanlarla aynı ortamlarda bulunmak diğer insanları da mutsuz eder, içlerini karartır, motivasyonlarını azaltır, enerjilerini düşürür.

İnsanlar her zaman memnun olmadıkları şeyleri değiştirme imkanına sahip olamayabilirler. Yazının başında belirttiğim kontrol edemediğimiz hayat faktörleri bunlardır. Hava durumu, trafik, aile içi bazı sorunlar vs. Tam bu noktada şu çok güzel temenniyi eklemek istiyorum: "Tanrım bana değiştirebileceğim şeyleri değiştirme gücü, değiştiremeyeceğim şeyleri kabullenme gücü, bu ikisi arasındaki farkı anlayabilmek için de bilgelik gücü ver."

Şikâyet etmek yerine sorunları doğrudan söyleyebilmek cesaret ve sorumluluk gerektirir. Pek çok insan buna yanaşmaz ve kronik mağdur kimliğiyle yaşamaya devam eder. Sorunları doğrudan söyleyebilmek ve çözülmesi için aktif bir yaklaşım benimsemek konusunda insanları eğitmek ailede başlaması gereken oldukça uzun bir süreç.

Yaşadığımız ülkede şikâyet edilecek çok fazla şey var ne yazık ki. Bu şartlar altında, şikâyet etmeden çalışan, üreten insanlara gerçekten saygı duyuyorum. 2019 yılımız daha az şikâyet, daha çok icraat dolu olsun.

"Yukarda söz ettiklerim, yapıcı olmaksızın tamamen eleştirmeye ve olumsuz olmaya yönelik kronik şikayetçiler için yazılmıştır. "

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

YENİ BİR INSURTECH GİRİŞİM: QRCROS

Hasar süreçlerinin takibine teknolojik çözüm

QRCROS kurucu ortakları Cüneyt İspir ve Veli Şahin, geliştirdikleri uygulamayla sigorta şirketlerinin ve servis sahiplerinin oto hasar onarım süreçlerinin şeffaf bir şekilde takip edilmesini sağlıyor. Aracın onarım için servise gelme ve müşteriye geri teslim edilme anı arasında geçirdiği süreci takip eden uygulamanın maliyet kontrolünü sağlayacağı ve ikame araç sürelerini kısaltacağı düşünülüyor.

"Sigortanın Geleceği" başlığıyla hazırladığımız bu sayfalarda, sektöre yeni bir soluk getirecek, yeni çözümler ortaya koyan girişimlere fırsat buldukça yer veriyoruz. Bu ayki konuklarımız, oto hasar onarım süreçlerinin daha etkin, verimli ve şeffaf bir şekilde takip edilmesi ve yönetilmesini hedefleyen QRCROS girişiminin kurucu ortakları Cüneyt İspir ve Veli Şahin.

Qrcros'un kurulma hikayesini kısaca paylaşır mısınız?
Yaklaşık 10 yıldır aklımızda olan bir proje. Hasarlı aracın kaza yapma anından onarımı tamamlanana kadar olan süreci nasıl daha etkin bir şekilde takip edebiliriz sistematiğini detaylı bir şekilde yazarak patent müracaatımızı yaptık. Bu hayalimizi bir dijital platforma dönüştürdük. Sigorta şirketinin, servislerin, müşterilerin, yedek parça tedarikçilerinin, eksperlerin ve diğer tüm tarafların faydalanacağı bir yapı kurmaya çalıştık.
QRCROS platformunu, oto onarım hizmeti veren Tunalı Motorlu Araçlar ve yazılım şirketi olan Softnec Bilişim ortaklığı ile gerçekleştirdik. Böylelikle, bu projenin ihtiyacı olan saha bilgisi ve süreç deneyimi ile teknolojik yetkinlikleri bir araya getirmiş olduk. 2017 yılının ortalarında kararı aldık ve yazılıma başladık. Kendi servisimizde demoları yaptığımız için eksiklerimizi görebildik. Bugün geldiğimiz noktada sektörde emsali olmayan bir hasar onarım süreç takip yazılımına sahip olduk.

QRCROS hangi probleme çözüm üretiyor?
Aracın onarım için servise gelme ve müşteriye geri teslim edilme anı arasında geçirdiği süreçte ne olduğunu kimse takip edemiyor.
Aracın servise kabul edilmesi, atölyedeki onarım zamanları, beklemeler ve nedenleri, yedek parçaların geliş zamanları ve parça kalitesi, araç şu an hangi istasyonda ve ne durumda gibi sorular kafamızı hep meşgul ediyordu. Durumu öğrenmek ve müşteriyi bilgilendirmek, servisimizi doğru yönetmek ve en önemlisi verimli çalışıp çalışmadığımızı görmek için dijital bir sisteme ihtiyacımız olduğunu biliyorduk. QRCROS ile, kullanımı kolay, mevcut problemleri çözen ve altyapısı yeni özellikler eklemeye uygun bir yapı oluşturduk.

QRCROS nasıl çalışıyor?
Hasar gören her araca özel bir Kare Kod oluşturup, bir mobil uygulama ve kare kod yardımıyla tüm süreci takip etmeyi hedefledik.
Teslim almada, ekspertiz istasyonunda, kaporta, boya, trim gibi onarım noktalarında gerçekleşen ve öngörülen süre karşılaştırılabiliyor. Onarım sürecini şeffaf bir şekilde sigorta şirketine açıyoruz. Ayrıca yedek parçanın geliş zamanları, parçanın kalitesi gibi detaylar da QRCROS ile takip ediliyor.
Ayrıca, bu sayede, farklı şehir ve nitelikteki servislerin performans takibine yönelik istatistiki bilgiler alma imkanı var.
Servis sahipleri de, verimli çalışmak, personeli takip edebilmek, maliyetleri kontrol etmek ve gelirlerini artırmak için QRCROS sistemini tercih ediyor.

Bu platformdan ne tür faydalar sağlanacak?
Onarım süreci şeffaf bir şekilde takip edildiği için, maliyet kontrolü anlamında önemli faydalar sağlamak mümkün.
Öncelikle ikame araç süreleri kısalabilir.
Yedek parça tedarik süreci takip edilir.
Eksperler ve saha kontrol elemanları, QRCROS kullanarak aracın başında yaptığı ziyaret ve güncellemeleri sisteme girebilirler.
Değişen yedek parçaları toplayan firmalar servise geliş zamanlarını belgeleyebilir ve aldığı parçaları fotoğraflayarak sisteme aktarabilir.
Kurtarıcılar hasarlı aracın yanına gidiş zamanlarını, fotoğrafları ekleyebilirler.
Kurtarıcıya aracın yönlendirildiği servis bilgisi otomatik olarak verilebilir.
QRCROS ilerleyen dönemlerde olay yerinde kullanıma açılabilir. Mobil uygulamamız sayesinde kaza anından itibaren süreci takip edebiliriz.

Girişimin mevcut durumu ve büyüme planlarınızı kısaca anlatır mısınız?
Mevcut yapıda tanıtım sunumlarını kurucu ortaklar olarak biz yapıyoruz. Projenin heyecanını en iyi biz hissedebiliriz ve en doğru şekilde biz tanıtabiliriz diye düşündük. Yakın zamanda teknopark içerisinde çalışmaya başlayıp, ekibimizi genişleteceğiz.
Platformu kullanmaya başlayan servislerden gelen ilk geri dönüşler çok pozitif.
Hemen hemen tüm sigorta ve filo şirketlerine ziyaret yapmaya çalıştık. Büyümeyi özellikle sigorta şirketleri ile gerçekleştirmek istiyoruz. Yaptığımız görüşmelerdeki ortak karar, böyle bir yazılıma sektörün ihtiyacı olduğu yönündeydi. Prensipte anlaştığımız şirketlerle, belirledikleri servislerde pilot çalışmalarını başlattık.
QRCROS'u en az 5 dile çevirmek için çalışmalara başladık. Bu platform uluslararası bir yapıya dönüştürmek amacındayız.

İlave etmek istediğiniz noktalar var mı?
Özellikle bize inanan ve QRCROS sistemini kullanmaya başlayan servislere ve sistemi beğenen, denemek isteyen sigorta şirketlerine teşekkür etmek istiyoruz. Onların destekleri ve bize inanmaları çok önemli.
Biz QRCROS olarak yeni başladığımız bu yolda hem servislerin hem sigorta ve filo şirketlerinin, diğer tüm tarafların kullanacağı bir platform oluşturmak istiyoruz.
Önemli bir aşamasını tamamladığımız QRCROS yazılımını kullanıcıların destekleriyle çok daha iyi yerlere getireceğimize inanıyoruz.



Okan Utkueri, Veli Şahin ve Cüneyt İspir.

Okan Utkueri





KOOPHub'ın düzenlediği "Insurtech 101" başlıklı etkinlikte, sigorta şirketleri ve insurtech girişimlerin işbirliği içerisinde çalışacağı bir platformu oluşturmanın kritik bir başarı faktörü olacağı vurgulandı.

Insurtech'ler ile sigorta şirketleri ortak bir ekosistemde buluşmalı

KOOPHub tarafından düzenlenen insurtech buluşmalarına "Insurtech 101" başlıklı etkinlikle devam edildi. 17 Ocak tarihinde Kolektif House'ta düzenlenen, Aksigorta'dan Esra Öğe ve HDI Sigorta'dan Emrah Çalık ile birlikte konuşmacı olarak yer aldığım bu etkinliğe yoğun bir ilgi vardı. Insurtech kavramı, global anlamda bu alanda dikkat çeken girişimler, dijitalleşme sürecinde insurtech girişimlerin rolü, sigorta şirketleri ile olası işbirliği modelleri ve ülkemizde sağlıklı bir insurtech ekosistemi oluşturmanın adımları gibi ana başlıklar altında, izleyicilerin de katılımıyla keyifli bir sohbet gerçekleşti.

KATILIMCI SAYISI VE DAĞILIMI ÇOK MEMNUN ETTİ

KOOPHub tarafından düzenlenen bu buluşmalardaki katılımcı sayısının ciddi bir ivmeyle artmakta olması, insurtech konusuna olan yükselen ilginin önemli bir göstergesi. Daha da önemlisi, katılımcıların dağılımının ekosistemi temsil eden paydaşlar düzeyinde çeşitlilik göstermesi. Ana oyuncular olan girişimciler ve sigorta şirketlerinden temsilcilerin yanı sıra, sektör bünyesinde görev yapan broker, acente ve eksper gibi farklı paydaşlardan da bu alana ilgi duyan katılımcıların olması sevindiriciydi.

GLOBAL INSURTECH ORTAMI NİÇİN BU KADAR HAREKETLİ?

Dünya genelinde 2.000 civarı aktif insurtech girişiminin faaliyet gösterdiği tahmin ediliyor. Son 3-4 yıllık süreçte, yıllık ortalama 150-200 arası girişim, 2.5-3 milyar dolar düzeyinde yatırım alıyor. Global startup ekosisteminde insurtech alanına ilgi artan bir hızla devam ediyor. Bunun arkasındaki sebepleri değerlendiren konuşmacılar, sigorta sektörünün geleneksel çalışma alışkanlıklarının, mevcut yapıdaki kronik problem noktalarının ve özellikle müşteri ile olan iletişim, deneyim yönetimi açısından yaşanan zorlukların, bu artan ilgiyi doğurduğunu vurguladı. Son dönemlerde öne çıkan, yapay zeka, blockchain, robotik süreç otomasyonu, nesnelerin interneti, mobilite, giyilebilir teknoloji, biogenetik gibi tüm yüksek teknolojiye dayalı inovatif çözümlerin sigortacılık alanına dokunuyor olması bir diğer önemli sebep ve avantaj olarak belirtildi.

SİGORTA DEĞER ZİNCİRİ DİJİTALLEŞİYOR

Konuşmacıların altını çizdiği bir diğer nokta da, ürün geliştirme, satış, müşteri iletişimi, underwriting, risk yönetimi, hasar gibi sigorta değer zincirini oluşturan tüm halkaların dijitalleşmeye başlamış olması. Sektörün ana oyuncusu olan sigorta şirketlerinin bu anlamda ciddi bir çaba içerisinde olduğu; ama öte yandan, sektörün yaşadığı zorluklar, yoğun operasyonel süreçler, kısıtlı kaynaklar ve önceliklendirme problemleri gibi etkenlerle, değer zincirinin tüm halkalarında ideal dijital çözümleri tek bir şirket çatısı altında sağlamanın güçlüğü belirtildi.
Diğer taraftan, çok daha çevik, hızlı ve tek bir alana odaklı çalışan startup girişimlerin, bu açıdan önemli avantaja sahip olduğu net. Bu sebeple de, sigorta şirketleri ve insurtech girişimlerin işbirliği içerisinde çalışacağı bir platformu oluşturmak kritik başarı faktörü olacak.



Konuşmacılar; Emrah Çalık (HDI Sigorta) Esra Öğe (Aksigorta), ve Okan Utkueri.

SEKTÖRÜN ÖNEMLİ 'ACI NOKTALARI' NELER?

Startup girişimini doğuran başlangıç noktası, bir problemin tespiti ve buna yönelik bir çözüm yaratma enerjisi. Bu açıdan bakıldığında, insurtech girişimlerin de ana odak noktasının, sigorta sektörünün yaşadığı sıkıntılar ve İngilizcede "Pain Points" olarak nitelenen, acıyan noktalar olmalı. Yani bir ölçüde, insurtech'ler sektörün dertli olduğu noktalara derman olacak çözümler üretmeli. Bu açıdan konuşmacıların önemle vurguladığı iki alan oldu. İlki hasar süreçleri. Hem müşterilerin çok daha hızlı, kolay ve mobil hizmet alacağı hem de şirketlerin süreçleri daha etkin ve maliyet ekonomisi sağlayarak yönetebileceği çözümlere ihtiyaç var. Öne çıkan ikinci alan da, müşteri deneyimi ve iletişim oldu. Sektörün müşteri iletişiminde ciddi iyileşme sağlaması, farklı yaşam evrelerine dokunan proaktif çözümler sunması ve çok daha güçlü bir müşteri deneyimi yaratması açısından teknolojiye dayalı insurtech girişimlerin önemli katkı sağlayabileceği belirtildi. Bunun için de, 3 önemli temel prensibin, basitlik, uygunluk ve değer yaratma olması gerektiği anlatıldı.

INSURTECH EKOSİSTEMİ

Kapanışta söz alan KOOPHub kurucu ortağı Demet Zubeyiroğlu, bu etkinliklerin amacının, sigorta alanındaki inovasyon ve teknolojiye dayalı girişimlerin artması olduğunu vurguladı. Bu konuda, sektör genelindeki paydaşlarla girişim ekosistemi arasında işbirliği fırsatları ve somut uygulamalar oluşması için etkin bir platform rolü üstlenmeyi arzu eden KOOPHub, önümüzdeki süreçte benzer buluşmalar organize etmeyi sürdecek.

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

EMEKTAR KASKO

6-17 yaş arası araçlar için Bereket Sigorta'dan yeni ürün...



Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir

www.bereket.com.tr
0216 633 71 00

/bereketcomtr

/company/bereketcomtr