

## İŞTEN ÇIKMALARDA: 'BAYANLAR ÖNDEN!'

Sigorta sektöründe 2014'ten beri her yıl düzenli olarak yaklaşık 500 kişi artan çalışan sayısı, 2018'de bir miktar azaldı. Ancak cinsiyetlere göre baktığımızda, 2018'de erkek çalışan sayısı 200 kadar artarken kadın çalışan sayısının yaklaşık 200 azaldığı ortaya çıkıyor. **›S.18**



ÜRETİM KÜÇÜK POTANSİYEL BÜYÜK:

## HIRVATİSTAN ›S.35



## DOĞA, GALATASARAY ERKEK BASKETBOL TAKIMINA SPONSOR

Doğa Sigorta, Galatasaray'ın erkek basketbol takımına isim sponsoru oldu. Anlaşmaya göre, basketbol takımının ismi "Galatasaray Doğa Sigorta" olacak. Ayrıca takımın forma önünde Doğa Sigorta logosuna da yer verilecek. **›S.11**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MART 2019 YIL: 34 / SAYI: 484 AYDA BİR YAYINLANIR

# Dijitalleşen sigorta sektörü kamu desteğiyle hızlanacak



Türkiye Sigorta Birliği tarafından düzenlenen Sigorta ve Emeklilik Sektörü Strateji Belirleme Çalıştayı'nda dijital dönüşüm sürecindeki sigorta sektörünün hedefleri ve yol planı mercek altına alındı. TSB Başkanı Can Akın Çağlar'ın "Bugününü koruyamayan toplumlar geleceği güvence altına alamazlar" sözüyle başlayan Çalıştay'da kamu ile sigorta sektörünün güçlü bir iletişim içinde olduğu ve geleceğe yönelik kararların artık daha hızlı bir şekilde alınacağına vurgu yapıldı.

Çalıştay'da söz alan Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler, "Karşılıklı iletişim ve işbirliği sayesinde sektörümüzün daha ileri taşınacağına inanıyorum" derken, Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı, "Sorunların etkin bir çözüme kavuşturulması için sektörle işbirliği içinde olmaya önem veriyoruz" diye konuştu. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi Başkanı Prof. Dr. Göksel Asan ise, özel sektör ile daha çok temas halinde olacaklarını belirtti. **›S.26**



## ZORUNLU SİGORTALARDA CEZA/ÖDÜL SİSTEMİ

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi üyeleri; Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı, Aracılardan Sorumlu Daire Başkanı Şule Avcıoğlu ve Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'i ziyaret etti. Sektörün gelişimi için önerilerini paylaşan komite üyeleri, zorunlu sigortaların yenilenmesini sağlamak için bir ceza/ödül sistemi getirilmesi gerektiğini belirtti. Komite ayrıca, teminat verilmeyen iş kollarına güvence sağlanması için hayata geçirilecek yeni havuza acentelerin de destek vermek istediğini yetkili makamlara iletti. **›S.21**

## 'UYURGEZER' DÜNYA ADIM ADIM FELAKETE GİDİYOR

Dünya Ekonomik Forumu'nun 2019 Küresel Riskler Raporu, dünyanın birbirini tetikleyen krizlerle bir felakete doğru sürüklendiğini ortaya koyuyor. Buna rağmen gerekli önlemlerin alınmaması, raporda 'uyurgezer' ifadesiyle tanımlanıyor. ›S.14

## OTO SİGORTALARINDA TAZMİNAT 2018'DE PATLADI

Oto sigortalarında ödenen tazminatların artış oranı, %20.3 olarak hesaplanan enflasyon oranının üstüne çıktı. Trafikte 2018 yılında ödenen tazminat 2017 yılına göre %27 artarken kaskoda bu oran %35'e yükseldi. **›S.19**

## RAY ÇALIŞANLARI YAN HAKLARINI SEÇİYOR

Esnek Yan Haklar Programı'nı hayata geçirmeye hazırlanan Ray Sigorta, çalışanlarına seçim özgürlüğü de sunuyor. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Çalışanlarımıza, kendileri için en uygun yan hak paketine ulaşma fırsatı vererek şirket içi motivasyonu yükseltmeyi amaçlıyoruz" diye konuştu. **›S.7**



## KORU, ULUSAL KALİTE HAREKETİ'NE KATILDI

Koru Sigorta, Türkiye Kalite Derneği (KalDer) tarafından yürütülen Ulusal Kalite Hareketi'ne katılan ilk sigorta şirketi oldu. Hareket, kalite bilincinin yaratılması, geliştirilmesi ve toplam kalite yönetimi ile mükemmellik modeli uygulamalarının yaygınlaştırılmasının ilk adımı olarak görülüyor. **›S.9**



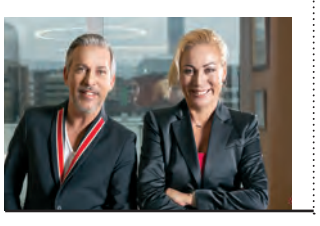
## SBN, YOLA ŞEKER SİGORTA OLARAK DEVAM EDİYOR

SBN Sigorta, yoluna Şeker Sigorta ismi ile devam ediyor. Şeker Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "Köklü bir şirket olarak Şeker Sigorta ismi ile sürdüreceğimiz faaliyetlerimizde sektörümüzün örnek, güvenilir ve saygın kuruluşlarından biri olmayı hedefliyoruz" ifadelerini kullandı. **›S.34**



## SİGORTA ŞİRKETLERİNE 'KONSEPT' SUNUYORUZ

Team Marketing & Events'in Ortakları Yosun Haktanır ve İlker Sırtıkırmızı, sadece bir organizasyon firması olmadıklarını, müşterilerine konsept sunduklarını belirterek, "Sigorta şirketindeki bir departman nasılsa o şekilde çalışmayı ve görev almayı seviyoruz" ifadelerini kullandı. **›S.16**



DEVLET DESTEKLİ ALACAK SİGORTASI

# Hayatta önem verdiğiniz her şeyi sigortalıyoruz.

# ŞİMDİ SIRA TİCARİ ALACAKLARINIZDA!

## Devlet Destekli Alacak Sigortası Halk Sigorta'da.

Siz de ticari anlaşmalarınızda Halk Sigorta'nın Devlet Destekli Alacak Sigortası'nı yaptırın;
tahsilat problemi yaşamayın, işinizi güvenle büyütün.
Üstelik, ticaret yapacağınız firmanın finansal risklerini önceden öğrenin.



Tahsilat Problemi Yaşamayın

İşletmenizi Güvenle Büyütün

Finansal Riskleri Önceden Öğrenin

HALKSİGORTA

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKBANK

# AXA Sigorta, Altınordu Futbol Kulübü'nün "Değerler Ortağı"

AXA Sigorta, İzmir'in Cumhuriyetimizle yaşıt futbol kulübü Altınordu ile "Değerler Ortağı" oldu. Altınordu Futbol Kulübü'nün öncelikle sporcu, antrenör ve çalışanlarını sonrasında ise taşınmazlarını sigorta güvencesi altına alan iş birliğinin yanı sıra nisan ayında dünyanın dört bir yanındaki kulüplerden yüzlerce sporcunun ve ailelerinin ağırlanacağı 6. Uluslararası U12 İzmir Cup'ın da desteklenmesini kapsayan anlaşma 12 Şubat Salı günü atılan imzalarla resmileştirildi. Altınordu Metin Oktay Yerleşkesi'nde gerçekleştirilen imza törenine AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ile Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan veAltınordu Futbol Kulübü Yönetim Kurulu Başkanı Seyit Mehmet Özkan ile İcra Kurulu Başkanı (CEO) Barış Orhunbilge katıldı.




Altınordu değerlerinin gelecek nesillere aktarılması için gerçekleştirilen iş birliği kapsamında AXA Sigorta, sporcu, antrenör ve çalışanlarının yanı sıra kulübün taşınmazlarını sigorta güvencesi altına alıyor ve 6. Uluslararası U12 İzmir Cup çalışmalarını destekliyor.

### 'DEĞERE ORTAK OLUYORUZ'

AXA'nın öncelikli misyonunun "insanların daha iyi bir yaşam sürmesini sağlamak" olduğunu ifade eden AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Cumhuriyetimizle yaşıt olan, gençlerimizin hayallerine destek veren ve ülkemize örnek sporcular kazandırmak için çalışan Altınordu Futbol Kulübü ile bu bağlamda iş birliği yapabildiğimiz için çok mutluyuz" dedi.

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan Işcan ise "AXA'da 'kıymetini kaybetmeden bilme'nin önemine inanıyoruz. Altınordu Futbol Kulübü'nün de sadece taşınmazlarını değil, taşınan varlıklarını ve tüm organizasyonlardaki sorumluluklarını, sporcularını, antrenörlerini ve çalışanlarını seyahat, ferdi kaza ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerimizle güvence altına alıyoruz" diye konuştu.

İmza töreninde, Altınordu FK Başkanı Seyit Mehmet Özkan ve Altınordu FK CEO'su Barış Orhunbilge de, AXA Sigorta desteğinden duydukları memnuniyeti dile getirdiler.

# AXA Sigorta Van acentelerine "Güçlü Bölge"yi anlattı

Türkiye'de sigorta sektörüne yenilikçi bakış açısı ve küresel bilgi birikimiyle öncülük eden AXA Sigorta, ülke genelindeki 2200'ü aşkın acentesiyle bir araya gelmek ve bölgelerini daha da güçlendirecek yeni stratejisi "Güçlü Bölge"yi anlatmak üzere gerçekleştirdiği toplantılarına devam ediyor. AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi ve Banka Dışı Satış Kanalları ve Bölgeler Destek Koordinatörü İlknur Öztürk ve Karadeniz Bölge Koordinatörü Barış Macit bu çerçevede Van'daki 24 acentesiyle 18 Şubat Pazartesi Elit World Hotel Van'da düzenlenen bir toplantıda bir araya geldi. Müşteri beklentilerinin daha hızlı ve doğru bir şekilde karşılanmasıyla müşteri memnuniyeti ve kârlılığı artırmayı hedefleyen stratejinin detaylarının paylaşıldığı toplantıya ayrıca AXA Sigorta Risk Yönetimi Bölüm Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Barış Altın, Karadeniz Bölge Satış Müdürü Coşkun Topçu, Bölge Satış Müdür Yardımcısı Cenk Demirci ve Satış Uzmanı Sinan Aksu da katıldı.

AXA'nın vizyonunu tüm acentelerine yeniden hatırlatan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, nihai hedeflerinin müşterileri nezdinde 'ödeyenden çözüm ortağına' dönüşmek olduğunu söyledi: "Dinlemek ve anlamak bizim için çok önemli. Bu noktada arkadaşlarımla beraber Türkiye'de birçok şehirde olmaya gayret ediyoruz; bölgeye özgü sorunlara çözüm olarak neler sunabileceğimizi anlamak istiyoruz. Bugün Van'da 500'den fazla ticari işletme AXA Sigorta ile teminat altında. Burada başlattığımız çalışmaların artarak devam ettiğini görmek, sürdürülebilir bir kurum olarak attığımız adımların başarısının göstergesidir. Amacımız Van ilimizi ekonomik anlamda daha ileriye götürmek ve bu yolda sizin de bizimle beraber olmanız mutluluk verici."

Toplantıda "Güçlü Bölge" stratejisinin sonucundaki beklentilerini anlatan AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan ise stratejinin uygulanmaya başladığı ilk günden itibaren verimli sonuçlar getirdiğinin altını çizdi: "Bu stratejimiz ile hem müşteri memnuniyetini hem de acentelerimizin bağlılığını artırmayı hedefliyoruz. 2017 yılında Van ziyaretimiz ile başlattığımız il toplantılarımızla bugüne kadar 25 etkinlikte 600 acentemize ulaştık. Hedefimiz AXA Sigorta'nın 2200'ü aşkın acentesinin her birini dinlemek, bölgelerimizin ve acentelerimizin karar mekanizmalarında daha aktif bir şekilde yer almalarını sağlayarak iş süreçlerimize önemli ölçüde hız kazandırmak ve kurum içi iletişimi her kademede güçlendirmektir. Sigorta sektöründe hepimizin önemli görevleri var. Bunlar arasında en öncelikli olan birebir sahada olmak ve sigortayı doğru anlatmaktır."

AXA Sigorta bölgesel birimlerine daha fazla inisiyatif veren ve bölgesel karar mekanizmalarını güçlendiren yeni stratejisi "Güçlü Bölge"nin detaylarını, Van'daki acenteleriyle düzenlenen bir toplantıyla paylaştı.



# Kolay başvuru farkı ile “Hızlı Otomatik BES” Vakıf Emeklilik web sitesinde başladı.

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




Ayrıntılı bilgi için: *vakifemeklilik.com.tr*

Otomatik BES Bilgilendirme Hattı
**0 | 8 5 0 | 2 2 2 | 9 | O K S 6 5 7**

Vakıf Emeklilik
*geleceğiniz bize emanet*

# Seyahat sigortaları da teknolojiyle dönüşüyor

**Gulf Sigorta Seyahat Sigortaları Müdürü Nilüfer Erdoğan**, seyahat sigortalarında lider firmalardan biri olduklarını vurgulayarak, teknolojiyi de yakından takip ederek sigortalıların ihtiyaçlarına farklı kanallar üzerinden cevap verdiklerini ifade etti.

Gulf Sigorta Seyahat Sigortaları Müdürü Nilüfer Erdoğan, ülkemizde seyahat sigortasına olan ilginin her geçen gün arttığını ifade etti. Alternatif dağıtım kanallarının da giderek ön plana çıktığını dile getiren Erdoğan, bu sebeple Gulf Sigorta'nın sigortalılara daha kolay ve farklı kanallardan ulaşabilme imkanları üzerine odaklandığını belirtti.

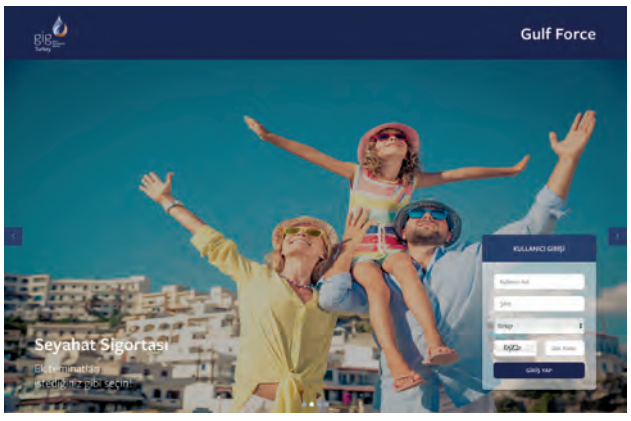
Hem alternatif kanallar hem de sektördeki teknolojik ve dijital değişimlerin her geçen gün yenilikleri de beraberinde getirdiğini vurgulayan Erdoğan, "Özellikle dijital dünyanın çok hızlı bir şekilde ilerlediği günümüzde, müşterilerin sigorta poliçelerini dijital platformlarda hızlı ve kolayca düzenleyebilmesi de bir o kadar önem kazandı. Seyahat sigortası poliçeleri, özellikleri ve dağıtım kanallarının uygunluğu açısından bu gelişmelere en uygun branşlardan birisi olarak karşımıza çıkıyor. Gulf Sigorta olarak biz de deneyimli bir ekip ile gelişen teknolojileri yakından takip etmeyi sürdürüyoruz" dedi. Erdoğan, sektör liderleri arasında yer aldıkları seyahat sigortası branşında, geniş ürün yelpazesinin yanı sıra, yurt içi ve yurt dışında yapılan tüm seyahatlerde sigortalıları teminat altına alarak güvenli bir seyahat geçirmelerini sağladıklarını da ifade etti.



### KAYAK KEYFİNE DE GULF SİGORTA GÜVENCESİ

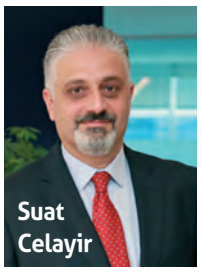
Seyahat poliçelerini online platformlardan sunan Gulf Sigorta hem seyahat sektörünün lider firmalarına hem de doğrudan tüketici ihtiyaçlarına yönelik sigorta çözümleri geliştiriyor. Sigortalılar, Gulf Sigorta'nın sunduğu Amatör Kayak Sporu ek teminatı ile kayak tatillerindeki olası kazalara karşı kendilerini güvence altına alabiliyorlar.






## Gulf Force ile poliçeler saniyeler içinde hazır

Gulf Sigorta satış kanalları, hızlı poliçe portalı "Gulf Force" ile zaman ve mekândan bağımsız olarak saniyeler içinde poliçe düzenliyor. "Hız kelimesini yeniden tanımlatıyoruz" sloganı ile satış kanallarına yönelik olarak start alan Gulf Force projesi, Gulf Sigorta Schengen ve Uluslararası Seyahat Sağlık Planları için de hazır.




Gulf Sigorta Bireysel Sigortalar Grup Müdürü Suat Celayir, teknolojiyi etkin ve verimli şekilde kullanmaya devam ettiklerini ifade etti. Sundukları teknoloji ile satış kanallarının emek ve zaman maliyetinden tasarruf sağladığını ve rekabet şansını artırdığını dile getiren Celayir, satış kanallarının sadece 4 soruya cevap vererek saniyeler içinde Schengen ve Uluslararası Seyahat Sağlık Poliçesi düzenleyebildiğini belirtti.

## Gulf, yat sigortası ile fark yaratıyor

Gulf Sigorta, 2013'ten bu yana sağladığı yat sigortası ile dikkat çekiyor. Gulf Sigorta, teknenin yalnızca gövdesini değil; makine ve ekipmanlarını da hem karada hem denizde gerçekleşebilecek risklere karşı teminat altına aldığı yat sigortası ürünüyle; hızı 17 milden yüksek olanlar dahil tüm yatların makinelerini tam kapsamda korumaya alarak, yat sahiplerinin en büyük riskini ortadan kaldırıyor.

### BENZERSİZ TEMİNATLAR

Yalnızca genişletilmiş ana teminat içeriği ile değil, ek teminatları ile de sektörde fark yaratan Gulf Sigorta; çekme-kurtarma teminatı, sanat eserleri ek teminatı, tüketilebilir gereçler ek teminatı ve daha fazlasıyla yat sahiplerinin yanında yer alıyor. Üstelik ISO 9001 belgeli hasar servisi hizmeti de sunan Gulf Yat Sigortası, yat sahiplerinin en çok aradığı sigorta ürünü oluyor.




Gulf Sigorta Nakliyat Sigortaları Müdürü Aydan Taybars, "Özel kullanım amaçlı teknelere odaklanmış olan ürünümüz, sektörde benzeri bulunmayan ek teminatlarıyla, yat sahiplerinin ihtiyaçlarına hitap ediyor" dedi. Gulf Yat Sigortası ürünüyle, müşterilerini yaşayabileceği tüm risklere karşı koruyan ve bu konuda müşterilerin korumasız kaldığı açıkta bir nokta bırakılmamasını hedefleyen ve müşteri odaklı hizmet kalitesinin mükemmele taşınmasına odaklanan bir teminat oluşturduklarını belirten Taybars, "Gulf Sigorta sunduğu genişletilmiş teminatları, hızlı ve üstün hizmet kalitesiyle piyasaya yön verecek ve sektörü bir üst aşamaya taşıyacak" diye konuştu.






# Eksper Eğitim ve Değerlendirme Toplantısı 2019

TARSİM'in ev sahipliğinde Bitkisel Ürün ve Hayvan Hayat Sigortaları Eksperleri'ne yönelik olarak Eksper Eğitim ve Değerlendirme Toplantıları gerçekleştirildi.

TARSİM'in ev sahipliğinde 7-10 ve 14-17 Şubat tarihleri arasında Bitkisel Ürün ve Hayvan Hayat Sigortaları Eksperleri'ne yönelik Antalya Limak Limra Otel'de iki ayrı grup olarak Eksper Eğitim ve Değerlendirme Toplantıları gerçekleştirildi. Toplantılara, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Özlü, TARSİM Genel Müdürü Yusuf Cemil Satoğlu, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, TARSİM Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, Tarım Sigortaları Çalışma Grubu Sorumlusu Faruk Bahadır Özer, Doğal Afetler Çalışma Grubu Sorumlusu Kamil Özdemir, Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Hazine Uzmanı Ezgi Günbatar, Tarım ve Orman Bakanlığı'ndan yetkililer, TARSIM Bilim ve Danışma Kurulu Üyeleri, TARSİM yöneticileri ve çalışanları ile eksperler katıldı.
Sistem'in 2018 yılının ve 2019 yılı yeni uygulamalarının değerlendirildiği program kapsamında yer alan "Eksperleri Dinliyoruz" bölümünde, eksperlerin talep ve önerileri dinlendi, soruları yanıtlandı. Programların ikinci gününde ise konuk konuşmacı olarak Serdar Kılıç sahne aldı. Kılıç, doğayla insan ilişkisini ele alan bir konuşma gerçekleştirerek; sazıyla güzel Anadolu ezgilerini yorumladı.

# TARSİM Fotoğraf Yarışması sonuçlandı

TARSİM tarafından İstanbul Fotoğraf Sinema Amatörleri Derneği'nin (İFSAK) katkılarıyla düzenlenen "Tarım ve Risk" konulu Fotoğraf Yarışması'nın sonuçları açıklandı. Yarışmada birinciliği "Köyde Yaşam" eseriyle Orhan Tanhan, ikinciliği "Karda Tarım" eseriyle Ercan Ulu ve üçüncülüğü "İki Ağaç" eseriyle Ekrem Şahin aldı. Mansiyon ödülleri ise, "Suyun Ayak Sesi" eseriyle İskender Selçuk'un, "Süt Sağımı" eseriyle Ali Can'ın, "Soğan" eseriyle Bülent Kaplan'ın ve "Lahana Tarlası" eseriyle Kemal Vurgun'un oldu.
TARSİM Fotoğraf Yarışması ile tarım faaliyetlerinin önemine vurgu yapılarak; bu faaliyetlerin kesintiye uğramasının olumsuz sonuçlar doğurabileceğine işaret ediliyor ve Tarım Sigortaları ile ilgili ülke genelinde farkındalığın artırılması amaçlanıyor. 4.'sü gerçekleştirilen Yarışma için başvurular, geçtiğimiz yıl Kasım ayında başlamış ve 31 Aralık'ta sona ermişti.
Sonuçlara, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu'nun internet sitesi www.tfsf.org.tr'den ulaşılabiliyor.



# Ray Sigorta'dan, çalışanlarına yan haklarını seçme özgürlüğü

Ray Sigorta, çalışanların zaman içinde değişen ihtiyaçlarına destek vermek için Esnek Yan Haklar Programı'nı hayata geçirmeye hazırlanıyor. Ücret ve yan haklar uygulamalarına birçok yönden değer katarak çalışanlarının memnuniyeti ve kurum içi bağlılığına önem veren ve daima çalışanları için daha iyiyi hedefleyen Ray Sigorta, seçim özgürlüğünü de sunarak kişiselleştirilmiş ve esneyebilen yan haklar ile şirket içi motivasyonu yükseltecek.

## YAN HAKLAR ESNİYOR

"Esnek Yan Haklar" programında çalışanların ihtiyaçları göz önünde bulundurularak yan haklar belirleniyor ve çalışanların seçimine bırakılıyor. Geliştirilmiş BES, kapsamını çalışanın belirleyebileceği bireysel veya aile sağlık sigortası, market alışverişi, benzin, tatil çeki veya kişisel gelişim eğitimleri gibi yeni yan hakların bulunduğu projede çalışanlar kendine uygun paketi oluşturuyor. Bu proje kapsamında Ray Sigorta çalışanları, kendi tercihleri doğrultusunda, sahip oldukları mevcut yan hakları devam ettirebiliyor ve bazı yan hakları az alabilirken diğerlerinden daha fazla yararlanabiliyor.



Koray Erdoğan

## ÇALIŞANA ÖZEL YAN HAKLAR

Türkiye'de 2018'de yapılan bir araştırmada katılımcılara "Çalışan bağlılığı açısından en önemli 5 faktör nedir?" sorusu sorulduğunu, verilen yanıtlarda ilk sırayı maaş ve yan hakların yer aldığını hatırlatan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, şunları söyledi: "Bu anket sonucu yan hakların ne kadar önemli bir hale geldiğini ve biz yöneticilerin de bu konuda adımlar atması gerektiğini gösteriyor. Esnek yan haklar programı, çalışanların yan haklar paketini bireysel olarak tekrar düzenlemesine izin veren, onlara seçim hakkı tanıyan bir platform. Program kullanımı Türkiye'de son bir yılda oldukça önemli bir seviyeye geldi. Çalışanlarımızın her birinin, zaman içerisinde değişebilen, ayrı ayrı ihtiyaçları ve talepleri olabileceğinin farkındayız.
Bu nedenle Ray Sigorta olarak, her çalışanımızın kendi ihtiyaçları doğrultusundaki haklara ulaşabilmesini istiyoruz. Çalışanlarımıza, kendileri için en uygun yan hak paketine ulaşma fırsatı vererek şirket içi motivasyonu yükseltmeyi amaçlıyoruz. Sektördeki öncü bakış açımızı ve insana değer veren yaklaşımımızı bir kez daha gösteriyoruz."

Esnek Yan Haklar Programı'nı hayata geçirmeye hazırlanan Ray Sigorta, seçim özgürlüğü de sunarak kişiselleştirilmiş ve esneyebilen yan haklar ile şirket içi motivasyonu yükseltecek.





# 2019'da dengeli büyüme önem kazanacak

**Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, 2019 yılında stratejilerini 'dengeli büyüme' üzerine kurduklarını belirterek, "Aynı zamanda 2018 yılında yapmış olduğumuz teknolojik yatırımlarımızı, 2019 yılında da devam ettireceğiz" ifadelerini kullandı.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, sigorta sektörü açısından 2018 yılını değerlendirdi. Sektörün, 2018 yılında yaşanan birçok olumsuzluğa rağmen yılı %20 büyümeyle kapattığını kaydeden Pamukçu, bunun büyük bir başarı olduğunun altını çizdi. Türk Nippon Sigorta olarak, 2018 yılını geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %40 oranında bir büyümeyle kapattıklarını belirten Pamukçu, "Bu oranın şirketimiz için çok ciddi bir başarı olduğu kanaatindeyim" ifadelerini kullandı.

Son açıklanan verilere göre, 2018 yılı aralık sonu itibarıyla hayat dışı branşlardaki toplam prim üretiminin 47 milyar 732 milyon lira olarak gerçekleştiğini aktaran Pamukçu, "2017 yılının sonunda ise, hayat dışı toplam prim üretim rakamı 39 milyar 710 milyon liraydı. Bu karşılaştırma neticesinde, sektörün geçtiğimiz yıla göre büyüme ivmesini yükseltmeye devam ettiğini rahatlıkla görebiliyoruz" dedi.

## 'EN YÜKSEK ÜRETİM TRAFİK BRANŞINDA'

2018 yılının hayat dışı branş bazlı dağılımlarından da bahseden Pamukçu şunları söyledi: "En yüksek prim üretim hacminin 15 milyar 854 milyon liralık üretimle Kara Araçları Sorumluluk branşından geldiğini ve ilgili branşın geçen yılın aynı dönemine göre %22 oranında büyüdüğünü görüyoruz. Prim üretimi anlamında Kara Araçları Sorumluluk branşını takip eden bir diğer branş ise 7 milyar 843 milyon liralık üretimle Kasko sigortaları olmuştur. İlgili branşta, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %13'lük bir büyüme kaydedilmiştir."

Sektörü oto sigortaları dışında da değerlendiren Pamukçu sözlerine şu şekilde devam etti: "Hayat dışı toplam sigorta prim üretim hacminin %13'ünü oluşturmakta olan Hastalık/Sağlık branşı 6 milyar 244



milyon liralık üretimle geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla %23'lük bir büyüme kaydetmiştir. Hayat dışı toplam sigorta prim üretiminde %14 oranında bir paya sahip olan Yangın ve Doğal Afetler branşında ise 6 milyar 973 milyon liralık prim üretimiyle %21 oranında bir büyüme görülmektedir."

## 'SİGORTA SEKTÖRÜ GÜCÜNÜ KORUYOR'

Pamukçu açıklamalarını şu şekilde sürdürdü: "Daha önce de belirtmiş olduğum gibi, 2018'in ikinci yarısındaki kur değişiklikleri ve yıl içerisinde karşı karşıya kalınan diğer olumsuz tablolar, birçok sektörü olduğu gibi finans sektörünü de etkiledi. Ancak sigortacılığın, bu olumsuz etkenlerden en az etkilenen sektör olduğunu düşünüyorum. Tüm bunlardan yola çıkarak, sektör ve şirketimiz özelindeki büyüme seviyelerinin, sektörümüzün ne kadar güçlü olduğunun bir göstergesi olduğunu düşünüyorum."

Özellikle geçtiğimiz yıllarda sigorta sektörünün büyüme oranının, Türkiye'nin ortalama büyüme oranının üzerinde olduğunu vurgulayan Pamukçu, "2018'de böyle bir tablo yaşanmadı ancak tüm olumsuzluklara rağmen küçülme de yaşanmadı" dedi.

## 'PENETRASYON ORANLARI YÜKSELTİLMELİ'

Sektörün istenilen hızda büyüyememesinin en büyük sebeplerinden biri olarak penetrasyon oranlarının düşük olmasını gösteren Pamukçu, "Sektörümüz dinamik yapıda olan ve rekabetin yüksek olduğu bir sektördür. Bu yapıyla yola çıkarak, penetrasyon seviyelerini yükseltmenin en temel yollarının zorunlu sigortaların artırılması, sigorta bilincinin küçük yaştan itibaren okullarda aşılanmaya başlanması ve ihtiyaca özel sigorta ürünlerinin geliştirilmesi olduğunu düşünüyorum" diye konuştu.

Türk Nippon Sigorta olarak 2019 yılı stratejilerini "dengeli büyüme" üzerine kurduklarını ifade eden Pamukçu, "Bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına 2019 yılında da ağırlık vererek, her zaman olduğu gibi branş dengesini sağlamaya devam edeceğiz" dedi.

## 'FARK YARATMAYI SÜRDÜRECEĞİZ'

Teknolojik yatırımları hakkında da bilgi veren Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, şunları söyledi: "2018 yılında yapmış olduğumuz teknolojik yatırımlarımız, 2019 yılında da devam edecek. Aynı zamanda acentelerimiz için yeni devreye aldığımız TNS Kulüp sistemiyle, hedeflediğimiz ürünlerin satışını acentelerimiz için ayrıcalığa dönüştürerek, gerek acentelerimiz gerekse sigortalılarımız için fark yaratmaya devam edeceğiz."

# Koru Sigorta, Ulusal Kalite Hareketi'ne katıldı

Koru Sigorta, Türkiye Kalite Derneği (KalDer) tarafından yürütülen Ulusal Kalite Hareketi'ne (UKH) dahil oldu. İyi Niyet Bildirgesi KalDer Yönetim Kurulu Başkanı Görgün Özdemir ve Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin tarafından şirket merkezinde törenle imzalandı.

Böylece Koru Sigorta, 21 yıldır performans iyileştirme stratejisi olarak EFQM Mükemmellik Modeli'ni esas alan bu programa, Türk sigorta sektöründen katılan ilk sigorta şirketi oldu. Ulusal kalite bilincinin yaratılması, geliştirilmesi ve toplam kalite yönetimi ile mükemmellik modeli uygulamalarının yaygınlaştırılmasının ilk adımı olarak görülen Ulusal Kalite Hareketi İyi Niyet Bildirgesi'ni imzalayan kurum ve kuruluş sayısı ise 688'e yükseldi.




**Soner Şahin ile Görgün Özdemir, düzenlenen törende İyi Niyet Bildirgesi'ni imzaladı.**

## 'SEKTÖRE ÖNEMLİ KATKILAR SAĞLAYACAK'

Koru Sigorta'yı kalite ve mükemmellik alanlarındaki çabalarından dolayı kutlayan KalDer Yönetim Kurulu Başkanı Görgün Özdemir, Ulusal Kalite Hareketi'nin sadece Koru Sigorta'ya değil, sigorta sektörüne önemli katkılarının olacağını söyledi. Özdemir, "Artık başarılı olmanın marifet olarak sayıldığı dönemlerden çok uzaktayız. Günümüzün başarı anlayışı onu ne kadar sürdürebildiğimizle doğru orantılıdır. Bu nedenle yapılacak tek şey var; mükemmelliği aramaya ve onu sürdürülebilir kılmaya devam etmek" diye konuştu.

## 'KALİTE YOLCULUĞU BİZİM İÇİN ÖNEMLİ'

İmza töreninde konuşan Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin ise "Kurulduğundan beri ilkleri gerçekleştiren Koru Sigorta, Ulusal Kalite Hareketi'ne katılan ilk sigorta şirketi olarak bir ilke daha imza attı" dedi. Koru Sigorta'nın yenilikçi, ilkeli ve sorumlu sigortacılık yaklaşımı ile sektörde örnek gösterilen bir şirket olmayı hedeflediğini belirten Şahin, sürdürülebilir hizmet kalitesini, tüm ekibi ve paydaşları ile birlikte özümsemek ve hayata geçirmek amacıyla Ulusal Kalite Hareketi sürecine katıldıklarını söyledi.

Şirket olarak kalite yolculuğunun kendileri için büyük önem taşıdığını kaydeden Şahin, KalDer ile önemli bir işbirliğine imza attıklarını, bu sürecin diğer sigorta şirketleri açısından da örnek alınmasından sektör adına memnuniyet duyacaklarını belirtti.

Koru Sigorta, mükemmelliğin temel kavramlarını benimsemek ve hayata geçirmek amacıyla Ulusal Kalite Hareketi'ne katılan ilk sigorta şirketi oldu.



# Dijital transformasyon ile sigorta sektörü daha verimli

Sigortacılık Sektörü 2019 Görünümü Raporu'nda dijital transformasyonun sigorta sektörüne pozitif olarak etki edeceği, teknolojinin çok daha verimli ve sonuç odaklı kullanılacağı ve çalışma kültürünün değişeceği öngörülüyor.

EY'nin yayımladığı Sigortacılık Sektörü 2019 Görünümü Raporu'nda önümüzdeki 12 ayda küresel sigorta sektöründe büyümenin durağan bir seyir izleyeceği belirtilirken şirketlerin teknolojiye ve iş modellerini değiştirmeye her zamankinden daha fazla yatırım yapacağı öne sürülüyor. Yatırım yapılacak alanların arasında yapay zekâ (AI) ve nesnelerin interneti (IoT) gibi ileri teknolojilerin kullanılması, artan müşteri beklentilerine adapte olunması, InsurTech şirketleri ile ortaklık kurulması ile sağlık ve siber gibi hızlı büyüyen niş segmentlerin keşfedilmesi yer alıyor.

EY Türkiye Denetim Bölümü Yardımcı Ortağı Fatih Polat, EY olarak açıkladıkları Sigortacılık Sektörü 2019 Görünümü Raporu'nun ayrıntılarını anlattı: "Sigorta sektörü heyecan verici bir dönüşüm sürecinde. Dünya genelinde ve ülkemizde sigorta şirketleri, dijitalleşme ile ortaya çıkan farklı büyüme fırsatlarından yararlanmak için iş modellerini dönüştürmeye her zamankinden daha fazla yatırım yapıyorlar.

EY olarak; sigorta sektörüne yön veren trendleri mercek altına aldığımız Sigortacılık Sektörü 2019 Görünümü Raporu'nun sonuçlarını açıkladık. Dünya genelinden sektör liderlerinin, stratejistlerin ve teknoloji uzmanlarının görüşlerini içeren raporda; önümüzdeki 12 ay için global sigorta sektöründe büyümenin durağan seyri sürdüreceği öngörülüyor. Bununla birlikte sigorta şirketlerinin büyümeyi desteklemek için maliyetleri optimize eden, dağıtım kanallarını genişleten, pazar erişimini artıran ve yerel niş pazar segmentlerini keşfetme imkânı sunan teknoloji ve inovasyon inisiyatiflerine odaklanmaları gerektiği vurgulanıyor. Global sigorta sektörünün 2018-2020 yılları arasında yaklaşık %3 büyüme kaydetmesi bekleniyor.

## TEKNOLOJİ YENİ ÜRÜNLER İÇİN ÖNEMLİ BİR FIRSAT

Global hayat ile mal ve kaza sigortacılığı genel olarak yatay bir büyüme trendi gösterirken, Türkiye'de ise 2018 yılı Aralık sonu itibarı ile tüm branşların toplam prim üretiminin geçen yılın aynı dönemine göre %17,4 artış göstermesi dikkat çekiyor. Rapor sonuçlarına göre; hayat sigortası şirketleri düzenlemeler ile ilgili konular ve değişen müşteri ihtiyaçlarını karşılayacak yeni ürün geliştirmede yetersiz kalınması gibi nedenlerden dolayı global olarak büyümede güçlük çekiyor. Sektörün bu sorunların üstesinden gelmesine destek olacak stratejik aksiyonları ortaya koyan EY'nin Sigortacılık Sektörü 2019 Görünümü Raporu'nda, sektörde büyümenin teşvik edilmesi için düzenlemelere uyum sağlanması ve dijital transformasyonun yeterli olmadığı belirtiliyor. Raporda; ürün değer önerisinin finansal refahı destekleyecek şekilde genişletilmesi, erişimin artırılması amacıyla InsurTech (sigorta teknolojisi) şirketleri ile işbirlikleri yapılması, yenilikçi bir bakış açısıyla ürün geliştirilmesi gerektiği vurgulanıyor. Sigortacılık ürün gamının genişlemesi ve sektörde teknolojinin daha yoğun kullanımının önümüzdeki dönemde Türkiye'de de daha sık karşımıza çıkacağı düşünülüyor. Kullandığın kadar öde tipi ya da ürün içeriği müşteri tarafından belirlenen esnek sigorta ürünlerinin ve risk hesaplamasında kullanılan büyük veri analizi uygulamalarının yaygınlaşması bekleniyor. Raporda; hayat dışı/mal ve kaza sigortacılığının kayda değer bir büyüme kaydettiği ancak global ekonomik yavaşlamanın devam edeceğine yönelik tahminlerin önümüzdeki dönemde sektörü etkileyebileceği ifade ediliyor. Önümüzdeki dönemde yapay zekâ (AI) ve nesnelerin interneti (IoT) gibi ileri teknolojilerin kullanılması, artan müşteri beklentilerine adapte olunması, InsurTech şirketleri ile inovasyon ve pazar erişimi için ortaklık kurulması ile sağlık ve siber gibi hızlı büyüyen niş segmentlerin keşfedilmesinin sektör için büyük fırsatlar sunacağı belirtiliyor.

## Y KUŞAĞINDA KAYDA DEĞER TALEP ARTIŞI

Hızlı adaptasyon gerektiren küresel ortamda, sigortacıların geleceğe ilişkin ve uzun vadeli sürdürülebilir büyüme sağlayacak net bir vizyon sahibi olması gerekiyor. Rapora göre; değişen piyasa koşullarına uygun ürün ve yatırım stratejileri geliştirmek ve dijital dönüşümün arkasında kalmamak, artan finansal volatilite ile birlikte kendini iyice hissettiren rekabet ortamında tüketici talebinin doğru şekilde karşılanmasını ve müşteri memnuniyetinin sürdürülmesini mümkün kılacak. Dijital erişimin artması ile birlikte özellikye araç ve konut sigortalarında şeffaflık konusunda Y kuşağı müşteri beklentisi ve talebi kayda değer bir yükseliş gösteriyor. Buna karşın dijital teknolojilerin yaygınlaşması siber risklerin ehemmiyetini artırırken, siber sigortacılık talebini de ortaya çıkarıyor. Yeni olarak tanımlayabileceğimiz bu alan sigortacılar için fırsat yaratan bir alan olma potansiyeli taşıyor. Önümüzdeki dönemde dijital transformasyonun sektörde teknolojinin çok daha verimli ve sonuç odaklı kullanılmasını sağlayacağını, sektörün finansal refahı teşvik etme kabiliyetini güçlendireceğini ve çalışma kültürünü değiştireceğini öngörüyoruz."





Sigorta sektörünün güçlü ve yerli markası Doğa Sigorta Türkiye'nin en büyük ve köklü kulüplerinden Galatasaray'ın Erkek Basketbol Takımına isim sponsoru oldu.

# Doğa Sigorta Galatasaray Erkek Basketbol Takımı'nın isim sponsoru

Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Mustafa Cengiz ve Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın katılımıyla, Ali Sami Yen Spor Kompleksi - Türk Telekom Stadyumu'nda gerçekleşen basın toplantısında sponsorluk anlaşmasına dair imzalar atıldı. Anlaşmaya göre, 2018/2019 ve 2019/2020 basketbol sezonu için geçerli olmak üzere, Galatasaray Erkek Basketbol takımının ismi "Galatasaray Doğa Sigorta" olacak. Ayrıca sarı kırmızı takımın forma önünde Doğa Sigorta logosuna da yer verilecek. İmza töreni sonrası bir açıklama yapan Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Mustafa Cengiz, Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik koşullarda elini taşın altına koyanların unutulmayacağını belirterek Doğa Sigorta'ya ve yöneticilerine teşekkür etti. Mustafa Cengiz, "Sponsorlukların azaldığı bir dönemde, elini taşın altına koyan insanların varlığı çok önemli. Toplumlarda vefa duygusu, şirketlerde de kurumsal hafıza olduğu sürece böyle zamanlarda yapılanlar unutulmaz. Adı amatör olan ancak son derece profesyonel şekilde çalışan basketbol, voleybol gibi branşlara verilen destek Türk sporu için son derece önemli. Doğa Sigorta'ya destekleri için Galatasaray Başkanı ve spor dünyasına hizmet eden biri olarak çok teşekkür ediyorum" dedi.

## 'KENDİ KENDİNE YETEN BİR YAPIYA İHTİYAÇ VAR'

Basketbolun çok önemli bir branş olduğunu vurgulayan Mustafa Cengiz şunları söyledi: "Bildiğiniz gibi sporda ve basketbolda bütçelerde daralma var. Basketbolda otarşizmi, yani kendi kendine yetmeyi hedefledik. Bazı çevreler küçülme olarak değerlendirdi. Doğru bir değerlendirme değil. Savurgan olamayız. Gelecek nesillerin hazinesi olan birikimimizi saçıp savuramayız. Bu amaçla maliyetleri düşürdük. Geçen yıl erkek basketbolda 5.4 milyon euro olan kadro maliyetimizi bu sene 2.5 milyon euroya çektik. Geçen yıl 10, bu sezon ise 5. sıradayız. Demek ki yüksek maliyet daha başarılı olmayı getirmiyor. Buradan bu sıralamadan memnun olduğumuz anlamı çıkmamalı. Galatasaray'ın şampiyon olmadığı hiçbir yarış bizi mutlu etmez. Kendi kendine yeten bir yapıyla her kulvarda zirvede yer alan bir Galatasaray yaratacağız."

## KUPALARIN EN BÜYÜK ADAYI

Doğa Sigorta'nın sosyal sorumluluk bilinci yüksek bir şirket olduğunu vurgulayan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Kırmızı, Galatasaray'a ve spora destek vermeye devam edeceklerinin altını çizdi. Özellikle spora ve gençliğe yatırım yapmanın önemine inandıklarını kaydeden Kırmızı, şöyle konuştu:

"Doğa Sigorta olarak, 'Ağaç yaşken eğilir' ilkesiyle sosyal sorumluluk projelerimizde hareket etmekteyiz. Bu zamana kadar birçok amatör branşa destek verdik. Birçok gence de spor bursu verdik. Gençlerin en iyi ve verimli şekilde yetişmesi, sağlıklı alanlara yönelmesi için elimizi taşın altına koyuyoruz. Hedefimiz gençlerin sporu sevmesine yardımcı olmak. Spor yoluyla sağlıklı bedenler ve zihinler yetişmesinin, güçlü ve mutlu toplumlar oluşmasına destek olacağına inanıyoruz. Bu bütçelerle sadece futbola sponsor olarak daha fazla görünürlük elde edebilir tanıtımımızı daha fazla yapabilirdik. Ama biz başta basketbol olmak üzere diğer branşların da gelişmesi gerektiğine inanmaktayız. Bu aynı zamanda sosyal görevimizdir, amacımız sürdürülebilir bir fayda sağlamak."

"Galatasaray taraftarı ve kulüp üyesi olmam beni ayrıca gururlandırıyor. Kendi alanlarında öncü iki markanın işbirliğinden büyük mutluluk duyuyoruz. Ülkemizin sporda dünya markası, hatta dünyada en çok tanınan markası Galatasaray gibi büyük bir kulüp ile sigorta sektörünün yerli ve milli markası, sektörünün en güçlü ve global şirketlerinden olan Doğa Sigorta isimlerinin birlikte olması bizi daha da gururlandırıyor" diyen Kırmızı, sözlerini şöyle tamamladı:

"Bu anlaşma sayesinde Galatasaray Doğa Sigorta'nın başarılarına yenilerini ekleyeceğine dair inancımız tam. Ülke olarak çok sevdiğimiz ve heyecanla takip ettiğimiz, Avrupa Şampiyonluğuna ulaştığımız bir spor branşına destek vermekten dolayı çok mutluyuz. Galatasaray ile yaptığımız bu işbirliğinin fark yaratacağını düşünüyoruz. Öncelikli fark gençlerin basketbola ilgisinin artması ve daha fazla genç yeteneğin basketbola kazandırılmasında olacak. 2015-2016 sezonunda EuroCup Şampiyonu olan Galatasaray Erkek Basketbol Takımı'nın bu başarılarını tekrar etmesini ve hatta daha yükseklerine ulaşmasını istiyoruz. Umarız ki bu sponsorluk anlaşmamız uzun yıllar devam eder ve uluslararası bir kupayı kaldıran Galatasaraylı basketbolcuların göğsünde Doğa Sigorta'nın logosu olur. Basketbolda zamanında yenilmez armada olan, ülkemize her branşta olduğu gibi, bu branşta da ilk Avrupa kupasını kazandıran Galatasaray basketbol takımı yeniden kupalar ve şampiyonluklar kazanacaktır. Bizim için en büyük sevinç kaynağı da bu olacak. Desteğimize her koşulda devam etmeye hazırız. Genç oyuncuların yetişmesinden kulüp düzeyinde uluslararası başarılara, Türkiye'de basketbol sporunun gelişimine ve takipçisinin artmasına da katkı sağlamak istiyoruz."




**Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili Nabi Kırmızı, Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Mustafa Cengiz, Galatasaray Spor Kulübü Başkan Yardımcısı Yusuf Günay, Galatasaray Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Cansever.**

# Quick Sigorta ile acente de dijitalleşiyor

Quick Sigorta'nın "Sigortacılığın dijital hali" olarak dijital doğan bir şirket olduğunu söyleyen **Quick Sigorta Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey**, "Acenteleri klasik, konvansiyonel bir mecra olarak görmüyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana acenteleri dijitalleştirmek için çalışmalar yapıyoruz" diye konuştu.

Türk sigorta sektörünün teknoloji ve dijital alanındaki en iddialı şirketlerinden biri Quick Sigorta. Dijital alandaki faaliyetleriyle Avrupa'da pek çok ödüle layık görülen ve çekirdek bir kadro ile büyük operasyon yüklerinin altından kalkmayı başaran Quick Sigorta'nın dijital faaliyetlerinin ardındaki dinamikleri Quick Sigorta Dijital Kanallardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey'e sorduk:

**Dünyada dijital dönüşüm ne durumda? Türk sigorta sektöründe bu dönüşümün yansımaları nasıl?**
Sadece birkaç yıl içerisinde 50 milyar IoT (nesnelerin interneti) kullanan cihazın olacağı, sürücüsüz otomobillerin ve chatbotların yaygınlaşacağı, yapay zeka ve robotların hemen hemen her sektörde kullanılacağı bir döneme giriyoruz. Bu sayede finanstan üretime birçok sektördeki iş yapış şekillerinde radikal değişiklikler yaşanacak. Dijital dönüşümü her alanda görüyoruz. Türkiye ve dünyada da herkes bu dönüşümü konuşuyor. Ama gerçek anlamda bir dijital dönüşüm projesi yapılıyor mu, yapılıyorsa da dijital dönüşüm projelerinin ne kadarı başarıya ulaşıyor, bu bir soru işareti. Gelecekte şirketlerin hayatta kalması için bu dönüşüme mutlaka ayak uydurmaları gerekiyor. Bu noktada şirketin içerisindeki tüm kademelerde ortak hedefler almak kritik bir önem taşıyor. Şirketlerin doğru bir dijital ekosistem oluşturduğu takdirde fark yaratacak teknolojik atılımlar gerçekleştirmesi daha mümkün görünüyor.

**Quick Sigorta bu dönüşümün neresinde?**
Biz Quick Sigorta olarak bu dönüşümün tam ortasında yer alıyoruz. Şirketimizin her departmanında teknoloji ile iç içeyiz. Bu dijital dönemde "deneyimin" önemi gittikçe artıyor. Amacımız bu teknolojileri kullanarak müşterilerimizin deneyimlerini iyileştirmek. Müşterilerimize cepten, netten ve acenteden kesintisiz, uçtan uca ama en önemlisi kişiselleştirilmiş bir müşteri deneyimi sunuyoruz. Örnek verecek olursak, bir mobil uygulamamız var. Buradaki amacımız; bir uygulama yapalım, reklam çıkalım, müşteriler de indirsin değil. O uygulamaya yılda belki bir kere ihtiyaçları olacak ama ihtiyaçları olduğu anda bu



ihtiyaca en iyi şekilde çözüm bulalım istiyoruz. Bu uygulamada tek bir tuşa bastığınız anda ambulans ya da çekici, ihtiyacınız ne ise hemen bulunduğunuz yere geliyor. Herhangi bir bilgi girilmeden müşterinin yerini otomatik olarak tespit ediyoruz ve desteği gönderiyoruz. Dolayısıyla böyle bir deneyim yaşayan kişinin bu uygulamayı telefonundan silme ihtimali yok. Müşteri yılda bir kere kullansa da böyle bir hizmet aldıktan sonra uygulamayı kullanmaya devam edecektir.
Bunun yanında acentelerin de dijitalleşmesi bizim için çok önemli. 3 ay kadar süren acentelik başvuru sürecini kurduğumuz teknik altyapılarla dakikalara indirdik. Bu şekilde 2 ayda 6 bin başvurudan 1.500 tane acente onayladık. Gururla altını çizelim ki bu ürünümüz ile hem Türkiye'de hem de dünyada pek çok rakibi geride bırakıp Avrupa'da inovasyon alanında birinciliği aldık.

**Quick Sigorta'yı sosyal medyada da aktif olarak görüyoruz. Buradaki stratejiniz nedir?**
Bugün, mutsuz bir müşteri sosyal medya sayesinde herkese ulaşabilir. Sosyal medyada alacağınız herhangi bir yanlış yorum sizin tüm marka değerinizi etkileyebilir. Bizim sosyal medyadaki en büyük stratejimiz ve diğerlerinden farkımız hızımız. Hızımız da küçük ve çevik olmamızdan geliyor. İsmimiz gibi hızlı bir ekibiz. Sosyal medyada anlık tepkilerle devam eden bir süreç var. Yani biri sosyal medyada bir şey yazıldığı zaman, siz buna 2 gün sonra cevap verirseniz yeni medyanın dinamiklerine aykırı davranmış bulunursunuz. Dolayısıyla, bizde bu işler çok hızlı hareket edip, anlık olarak takip ediliyor. Quick Sigorta olarak hızlı bir yapıya sahibiz.

**Quick Sigorta acentelerine dijitalde destek sağlıyor mu?**
Sanılanın aksine biz acentelerin dijitalleştiğini düşünüyoruz. Acenteleri klasik, konvansiyonel bir mecra olarak görmüyoruz. Sosyal medya, WhatsApp, e-mail gibi kanallarla müşterileri ile temas halindeler ve teknolojiyi kullanarak müşterilerine hızlı hizmet veriyorlar. Biz kuruluş aşamasından beri acentelerimizi dijitalleştirme yönünde çalışmalar yaptık. Demin bahsettiğim gibi, acentelerin kuruluşunu 3 aydan dakikalara indirdik. Sektöre katılan acentelere TOBB ile yaptığımız entegrasyonla sektöre hoş geldin e-mail'i atıyoruz, kendimizi tanıtıyoruz. Süreç olumlu ilerlerse bünyemize katıyoruz. Quick Sigorta acenteleri tüm işlemlerini portalimiz üzerinden yürütebiliyorlar. Acentelerimizle dijitalleşme adına pek çok projemiz var. Kefalet ve alacak sigortası gibi yeni finansal ürünlerimizde de acenteler bu platformlar üzerinden başvurularını alıyorlar. Müşteriden dökümanı alıp, dijital süreçlerle sonuca ulaştırıyorlar.

**Insurtech alanında yaptığınız yatırımlardan ve projelerinizden bahsedebilir misiniz?**
Küresel insurtech pazarı, 2019-2023 döneminde yaklaşık 15.63 milyar dolar büyüyecek. 2019 yılı içerisinde büyüme oranı %45 olarak tahmin ediliyor. Bu büyümenin %50'si Avrupa'dan olacak. Bunun nedeni, verinin stratejik öneminin Avrupa'da çok artması ve buradaki teknolojiye adaptasyonun diğer bölgelere kıyasla daha yüksek olması. Bu yüzden veri analitiği, müşteri hedeflemesi, fiyatlandırma, ürün tasarımı, hasar ve özelleştirilmiş sigorta ürünleri oluşturmak gibi sigortanın her aşamasında kullanılabilir.
Bu kapsamda da Quick Sigorta olarak bizim de yatırımlarımız var. Müşterileri segmentlere ayırmak, yeni ürün ve hizmetler yaratmak, fiyatları optimize etmek için çok miktarda veriyi analiz ediyoruz. Big data kullanımı, yatırım kararlarını iyileştirebilir ve sigorta şirketlerinin kapsamlı bir kredi puanlama mekanizmasına ulaşmaları için yardımcı olabilir. Bu anlamda bizim de bünyemize kattığımız firmalar bulunuyor. Bunlardan biri de Maher Holding bünyesine yeni katılan Kredico.

# Kredico , Maher Holding bünyesine katıldı

Maher Holding, kredi risk yönetim platformu Kredico'nun çoğunluk hisselerini devralarak yatırım çalışmalarına bir yenisini ekledi.

Sigorta, enerji, inşaat ve eğitim alanlarında yatırımları olan Maher Holding özellikle sigorta alanındaki hızlı büyümesi ile dikkat çekiyor. Quick Sigorta'nın kısa süre içinde yakaladığı başarının ardından Turkland Sigorta'yı bünyesine katan Maher Holding'in özellikle teknoloji ve finans alanında yatırımlar yapacağı CEO Levent Uluçeçen tarafından açıklanmıştı.

### 'PEK ÇOK YENİLİĞİ HAYATA GEÇİRECEĞİZ'

Kredico ile yapılan anlaşma çerçevesinde şirketin çoğunluk hisselerini devraldıklarını açıklayan Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, "Kredico markası bundan sonra faaliyetlerine Maher Holding bünyesinde devam edecek. Bu yatırım bizim teknoloji ve finans alanında planladığımız büyüme çalışmalarının bir parçasıdır. Kredico ile sigorta sektörüne yönelik birçok yeniliği hayata geçireceğiz" dedi.


Uluçeçen


Varlık

### VERİ ZENGİNLEŞTİRME ÇABALARI DEVAM EDİYOR

Kredico Kurucu Ortağı Ender Varlık ise altyapı yatırımlarını tamamlayarak kredi risk karar motoru ve platformunu canlıya aldıklarını belirterek, "Kredico, finansal ve coğrafi bazlı segmantasyon verilerini kullanarak oluşturulmuş algoritma ile bireylerin ve işletmelerin kredi risk puanını hesaplamaktadır. Tübitak Kobi Ar-Ge Başlangıç Destek Programı kapsamında finansal geçmişi olmayan bireylerin kredi risk puanlarının hesaplanmasında kullanılmak üzere veri zenginleştirme çalışmalarına devam etmektedir" dedi.

# Motosiklet aşkı kar fırtınası dinlemedi

Motosiklet kullanıcılarını her alanda destekleyen Quick Sigorta, bu sefer de Türkiye'nin en çok rağbet gören motosiklet fuarı Motobike İstanbul'un Sigorta Sponsoru oldu.

Bu yıl 11. kez düzenlenen Motobike İstanbul Fuarı dört gün boyunca motosiklet tutkunlarını ağırladı. Fuar alanına akın eden her yaştan motorsever; yeni motosikletleri inceledi, bilgi aldı ve etkinliklerle keyifli saatler geçirdi. Türkiye'nin en çok rağbet gören motosiklet fuarı olarak dikkat çeken Motobike İstanbul, İstanbul Fuar Merkezi'nde 140 stantta, 260 uluslararası markaya ev sahipliği yaptı. 21 Şubat Perşembe günü meraklılarını ağırlamaya başlayan fuar alanı, hafta sonunda ziyaretçi akınına uğradı. Cumartesi ve pazar günleri İstanbul'u etkisi altına alan kar yağışı yaşamı olumsuz yönde etkilerken, Quick Sigorta'nın "Sigorta Sponsoru" olarak destek verdiği fuar bu durumdan neredeyse hiç etkilenmedi. Otomobilleri ve motosikletleriyle fuar alanına gelemeyenler, metro başta olmak üzere diğer toplu taşıma araçlarını kullanarak fuara akın etti.

Quick Sigorta'nın 218 numaralı standındaki etkinlikler de motosiklet tutkunlarının ilgisini çekti. "Güç Kimde" adlı yarışma en çok rağbet gösterilen etkinliklerden biriydi. Bu yarışmada karşılıklı iki kişi, beyin dalgalarını ölçen, beyindeki aktivitelerin yoğunluğuna hassasiyet gösteren bir cihazı başlarına geçirdi ve konsantre olarak ortadaki Quick Sigorta logolu küpü kendilerine doğru çekmeye çalıştı. Günün sonunda en çok puanı toplayan kişiye motosiklet kaskı hediye edildi.

### 'BURADA OLMAKTAN ÇOK MUTLUYUZ'

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, fuarın üçüncü gününde soruları yanıtlarken, Quick Sigorta'nın motosiklet sporuna olan ilgisi hakkında şunları söyledi: "Kurulduğu günden beri motosikletçiler ve motosikletler Quick Sigorta'nın ilgi alanında. Genelde sigorta sektörü motosiklet sigortalarına ilgi göstermiyor. Bu yüzden motosikletçiler poliçe bulamıyor, dolayısıyla sahiplenilmiyorlardı. Biz hem ticari faaliyet olarak motosikletçilere destek olduk hem de sosyal sorumluluk projesi olarak motosikletçilerin trafikte fark edilmemesi konusuna ağırlık verdik. Bu konuda kampanyalar düzenledik."


Yaşar


Kızılbay

Ahmet Yaşar, Motobike İstanbul organizasyonu hakkında ise şunları söyledi: "Bu fuar vasıtasıyla motosiklet camiasıyla iyi bir birliktelik yaşadığımıza inanıyoruz. Burada olmaktan çok mutluyuz. Zaten biz motosiklet camiasının bir numaralı sigorta şirketiyiz. Bundan sonra da bu camia için 'Sürdürülebilir fayda' prensibi ile çalışmalarımıza devam edeceğiz."

### 'MOTOSİKLET TUTKUNLARI NEFES ALDI'

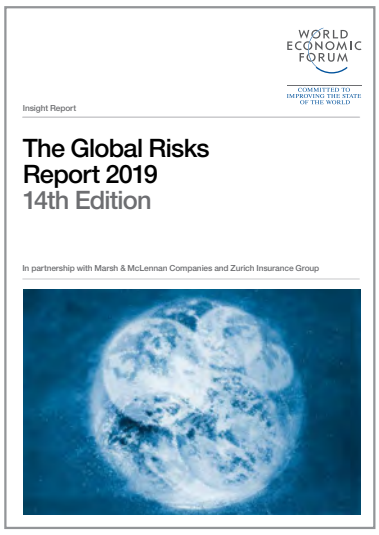
Quick Sigorta Pazarlama ve İletişim Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay ise Quick Sigorta'nın motosiklet sporuna verdiği desteği şöyle anlattı: "Bizim motosiklet dünyasına özel bir ilgimiz var. Tutku sahibi, aracına ve diğer motosiklet kullanıcılarına bağlı bir topluluktan söz ediyoruz. Onları daha iyi anlamak, ihtiyaçlarına karşılık verebilmek ve sorunlarına çözüm üretebilmek için her zaman yanlarında olmaya çabalıyoruz. Motobike İstanbul sponsorluğumuz dışında motor kulüplerinin etkinliklerinin çoğuna da sponsor oluyoruz. İstanbul'daki iki katlı otobüsleri de 'Motosikletleri Fark Edin' yazılarıyla kaplayıp bir sosyal sorumluluk projesi başlattık."



# ‘UYURGEZER DÜNYA’ adım adım felakete gidiyor

Dünya Ekonomik Forumu’nun hazırladığı 2019 Küresel Riskler Raporu, dünyanın birbirini tetikleyen krizlerle bir felakete doğru süreklendiğini ortaya koyuyor. Bütün tahmin edilen risklere rağmen küresel oyuncuların ve devletlerin gerekli önlemleri almaması, raporda ‘uyurgezer’ ifadesiyle tanımlandı.

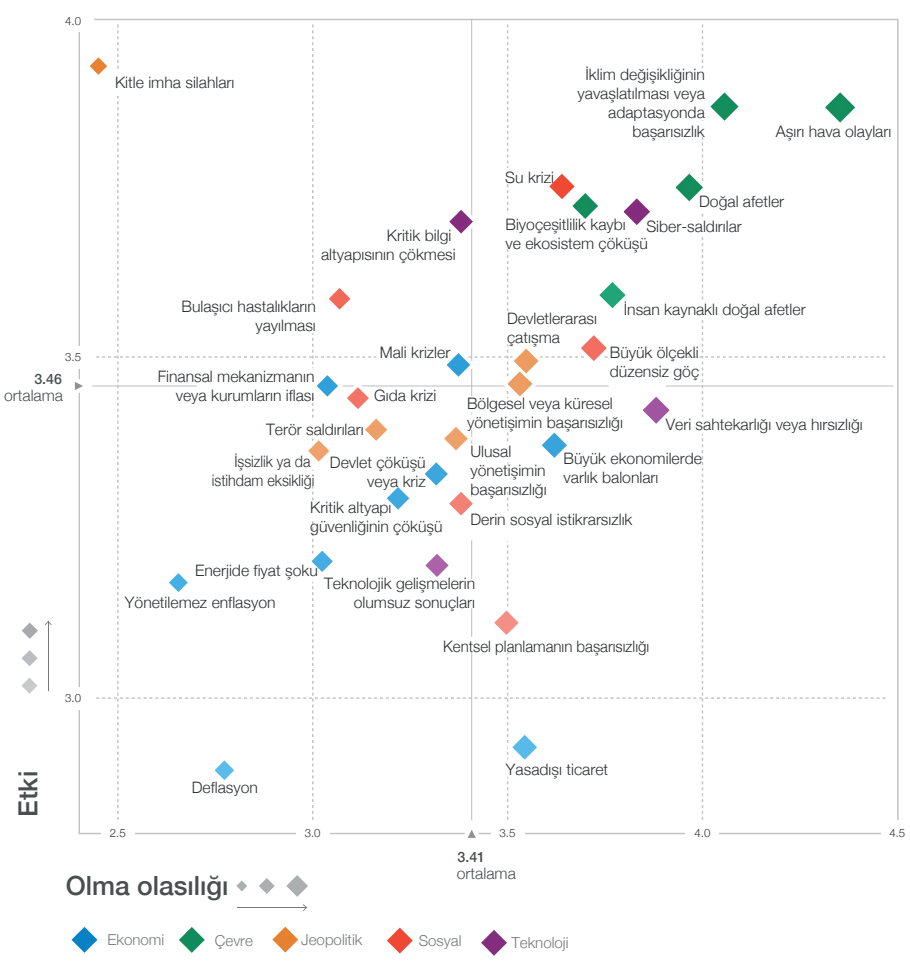
Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

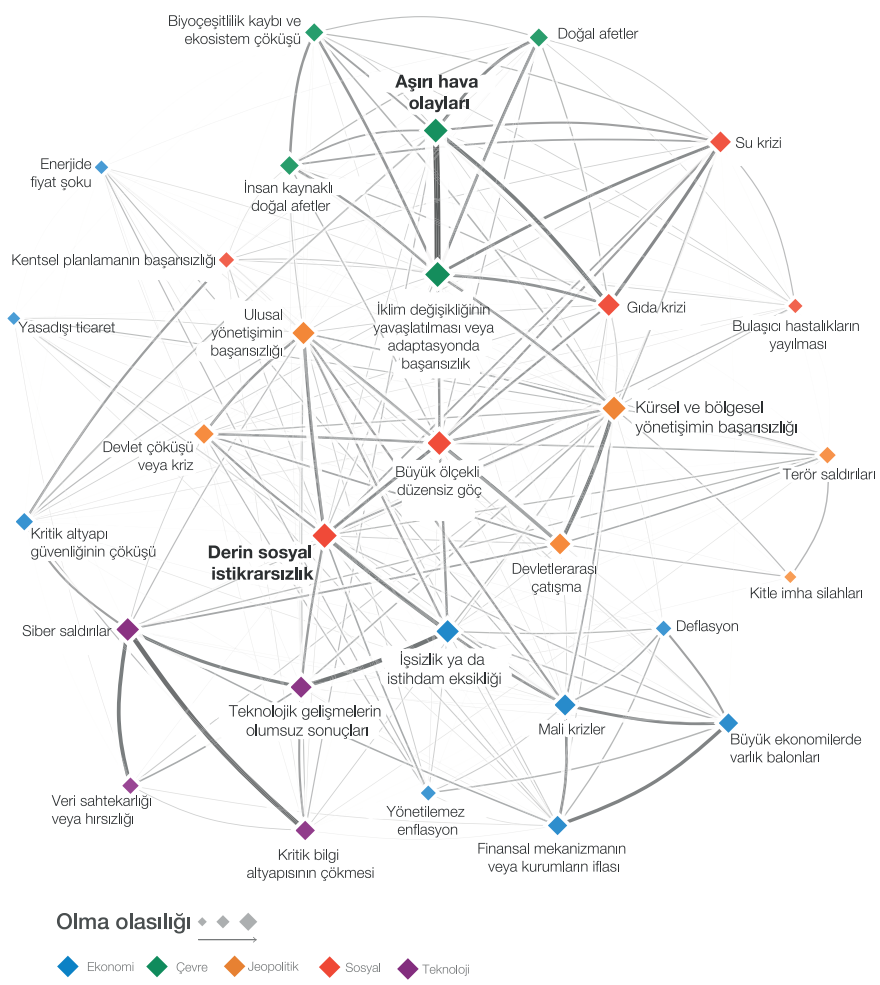



“Dünya, uyurgezer bir halde krizlerin içine mi yürüyor?” Her yıl İsviçre’nin Davos kasabasında düzenlenen Dünya Ekonomik Forumu’nun hazırladığı 2019 Küresel Riskler Raporu, yukarıdaki soru ile başlıyor. Giriş cümlesindeki bu soruya verilen cevaplar toplam 107 sayfa tutarken, rapor dünyanın adım adım felakete doğru sürüklendiğini ortaya koyuyor. Marsh & McLennan ile Zurich Insurance’ın ortak desteği ile hazırlanan rapor boyunca birbirleriyle ilişkilendirilmiş şekilde; ekonomik, jeopolitik, teknolojik, çevresel ve toplumsal açılardan riskler analiz ediliyor ve önceki yıllara göre risk trendlerinin neler olduğu ortaya konuyor. Ayrıca yakın gelecekte olması beklenmeyen ama “... olursa ne olur” denerek senaryolaştırılmış 10 tane de kriz bulunuyor. Bu bölüme “Beklenmeyeni tahmin edebilmek için risklere dair daha yaratıcı bir şekilde düşünmemiz gerekiyor” notu düşülmüş.

## SOSYAL İSTİKRARSIZLIK DERİNLEŞİYOR

5 bin global katılımcı ile 30 riskin incelendiği, anket şeklinde hazırlanan rapora göre, 2019 yılında eğilimin en çok arttığı riskler, iklim değişikliği ile ilgili oldu. İklim değişikliği ile ilgili olarak aşırı hava olayları, doğal afet, biyoçeşitlilik kaybı, insan kaynaklı çevre felaketleri veya iklim değişikliğinin yavaşlatılması ve adaptasyonda başarısızlık gibi riskler doğrudan çevresel riskler olarak en ön sırada yer aldı.
Geçtiğimiz yıllarda iklim değişikliği kaynaklı dolu ve sel olaylarındaki öngörülemeyen artış sigortacıların tahmin edilenden daha fazla hasar ödemesine yol açmıştı. Ayrıca bu risklere, bağlantılı olarak gıda ve su krizinin de eklenmesi bekleniyor. Bu da gıda ve su fiyatlarındaki artışa yani enflasyona sebep olması sebebiyle sigorta sektörünü zorlayacak olan bir diğer risk olarak kayda geçecek.
Ayrıca rapor çözüm olarak yeşil enerji konusunun daha fazla gündeme taşınmasını öneriyor.
Teknolojinin getirdiği riskler bu sefer “siber bağımlılığın artması” şeklinde kayda geçti. Siber saldırılar, kişisel bilgileri depolayan devlet kurumlarıyla ilgili olarak kritik bilgi altyapısının çökmesi, veri sahtekarlığı veya hırsızlığı ve teknolojik gelişmelerin olumsuz sonuçları bu trend altında ortaya çıkan öncelikli riskler oldu. Bununla birlikte gelecekte siber bağımlılığın işsizlik ya da istihdam eksikliği gibi toplumsal riskleri de ortaya çıkarması bekleniyor. Veri hırsızlığı, sadece kişilerde yarattığı hasarla ilgili değil, sigortalıların kişisel verilerine sahip olan sigorta şirketlerinin kendilerini de koruması gereken bir risk olarak daha fazla önem kazanacak.
Trendi yüksek olan bir diğer risk ise kutuplaşmanın artmasıyla ilgili olan toplumsal riskler olarak kayda geçti. Hem ulusal hem de bölgesel veya küresel yönetişimin başarısızlığı gibi jeopolitik riskler yükselirken devletlerarası anlaşmazlıkların meydana gelme olasılığının artması bekleniyor. Bu durum en son Brexit ile sigortacılık sektörünün karşısına çıktı. Merkez üssünü İngiltere’de inşa eden birçok uluslararası sigorta şirketi, Avrupa’nın başka bir ülkesine transfer olmaya çalışıyor.
Dünyanın bir diğer problemi olarak ortalama ömrün artması ile birlikte yaşlanan nüfustaki artış öne çıkıyor. Sigorta sektörü bu probleme karşı bireysel emeklilik sistemlerini devreye sokarak çözüm arayışı içinde.
Ancak yaşlanan nüfus, başta sağlık giderlerinin artması gibi birçok olumsuz durumu da beraberinde getiriyor. Bütün bu sorunların genel olarak sosyal istikrarsızlığı derinleştireceği yorumu yapılıyor.
Bütün bunlardan daha kalıcı gözüken ve daha çok hasara sebep olma ihtimali yüksek olan durumun insanın ruh sağlığı olduğu belirtiliyor. Dünyada fiziksel şiddetin, yoksulluğun ve yalnızlığın arttığı ve 700 milyon insanın depresyonda olduğu ifade ediliyor.



GELECEĞİN ŞOKLARI:

# Krizlerde kelebek etkisi

"Amazon Ormanları'nda bir kelebeğin kanat çırpması, Amerika'da fırtına kopmasına sebep olabilir" sözü, gün geçtikçe gerçekçi bir anlam kazanmaya daha fazla yaklaşıyor. ABD doğumlu matematikçi ve meteorolog Edward N. Lorenz'in Kaos Teorisi'nde Kelebek Etkisi'ni anlatırken söylediği bu söz, küçük sistemlerde birbirini tetikleyen etkilerin daha büyük sistemlerde krizlere yol açabileceğini iddia ediyor.
Raporda belirttiği üzere dünya daha karmaşık ve birbirine bağlı hale geldikçe, krizler daha fazla birbirini etkilemeye başladı. Bir bölgedeki kriz, başka bir bölgede başka bir krizin oluşmasına neden olabiliyor. Bunun en son örneğini Brexit ile görürken, bugüne kadar ABD'deki mortgage krizinden kutuplardaki buzulların erimesi veya düzensiz göçmen krizine kadar birçok farklı örneği yaşandığına da tanık olduk. Raporun Geleceğin Şokları bölümünde yakın gelecekte olması beklenmese de birbirini tetikleyip ortaya çıkabilecek 10 tane sıra dışı şok bulunuyor.



**BOMBA DEĞİL, DOLU!**
Yağmur yağdırmak için kullanılan hava manipülasyon araçları gelecekte jeopolitik gerilimi artırabilecek sonuçlar doğurabilir. İklim değişikliğinin yarattığı hasarlar bir yana, jeopolitik gerilimlerin arttığı bir zamanda, hava durumu manipülasyonları komşu devletler için düşmanca görülebilir. Ortaya çıkacak aşırı hava olayları sonucu, dolu yağışlarında veya sıcaklıktaki artış ekonomik hasara, tarımda kuraklığa, askeri planlamaların bozulmasına yol açabilir.



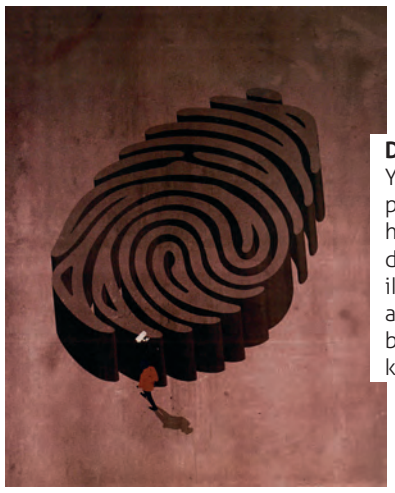
**HEDEF DE SİLAH DA GIDA**
İklim değişikliği, küresel gıda sistemini zorlamaya başlamış ve uluslararası gerilimler daha da artmışken gıda ticaretindeki kesintiler, jeoekonomik gerginliği artırabilecek bir araç olarak ortaya çıkıyor. Bunun dışında devletler ya da devlet dışı aktörler, örneğin gizli bir biyolojik silah ile tarım alanlarını hedef alabilir, mahsülü negatif anlamda etkileyebilir.



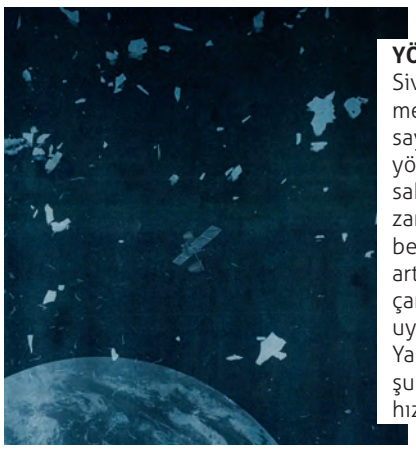
**SIFIR SU GÜNLERİ**
Birçok mega kent 'Sıfır su günleri' gibi etkinlikler düzenlemek zorunda kalabilir. Suyun tasarruflu bir şekilde kullanılabilmesi için haftanın bir günü musluklardan su akmayabilir. Başta hijyen ve sağlık olmak üzere birçok konuda problemlerin oluşması beklenirken hem devletlerarası hem de kent içinde topluluklar arası çatışmalar artabilir.



**KENT İLE KIR ARASINDAKİ UÇURUM**
Kent ile kırsal bölgelerde yaşayanların eğitim, refah düzeyi, ekonomi veya ahlaki değerler gibi farklılıklarındaki uçurum gün geçtikçe büyüyor. Bu durum kutuplaşmaya ve seçim dalgalanmalarına neden olabilir. Bununla birlikte kırsal kesimden kente doğru göç şiddetini artırıyor. Şehirlerin sınırları genişlerken köyler gitgide küçülüyor.



**DİJİTAL GÖZALTI**
Yüz tanıma, yürüyüş analizi, mikroçip, dudak okuma veya parmak izi sensörleri gibi teknolojiler çoğaldıkça bireyler hakkındaki bilgilerin depolandığı ve yapay zeka ile işlendiği bir dünya yaklaşıyor. İnsanların bu şekilde izlenmesi mikro hedefli ikna uygulamalarını mümkün kılacak ve bu insanlara yönelik algı operasyonları yapılabilecek. Ayrıca küresel politika da bu durumdan etkilenecek. Böyle bir dünyada otoriterlik daha kolayken, demokrasi daha zor olabilir.



**YÖRÜNGEDE YER KAPMACA**
Sivil veya askeri faaliyetlerin merkezinde bulunan uyduların sayısı arttığı için alçak dünya yörüngesi jeopolitik çatışmanın sahası haline gelebilir. Aynı zamanda yörüngenin yasal olarak belirsiz bir bölge olması riskleri artırıyor. Uyduların kaza eseri çarpışma riski ve hatta kasten bir uyduyu bozma ihtimali artıyor. Yaklaşık yarım milyon parça şu anda yörüngede bir mermi hızında hareket ediyor.



**İNSAN HAKLARI ARTIK ÇAĞ DIŞI!**
Farklılaşan "değerler dünyası"nda insan hakları gerekçe gösterilmeden ihlal edilebilir. Bireyselliğin zayıflaması daha otokratik devletlerin ortaya çıkmasıyla sonuçlanabilir. Hatta insan haklarının devleti zayıflatan çağ dışı uygulamalar olarak idrak edilmesi sonucu ortaya çıkabilir.

**KIRILMAYACAK ŞİFRE KALMAYACAK**
Çok büyük hesaplamalar yapabilen kuantum bilgisayarlar nedeniyle gelecekte, kişisel hesaplara konan şifrelerin bir anlam ifade etmeyeceği belirtiliyor. Kuantum bilgisayarlar ayrıca yeni şifreleme modları vaat etse de yeni korumalar uygulamaya koyulana kadar, hacker'lar birçok ülkenin sahip olduğu kişisel verileri çalabilir, banka hesaplarına girerek para transferi gerçekleştirebilir.






**PARASAL POPÜLİZM**
Bağımsız para politikasının "kontrolünü geri almaya" çalışan popülist iktidarlar, paranın kontrolünün silah olarak kullanılmasına neden olabilir. Merkez bankalarının bağımsızlığını yitirmesi sebebiyle finansal piyasalar altüst olabilir. Hatta para birimleri değişebilir.



**KALP KIRAN YAPAY ZEKA**
Yapay zekanın insan duygularını tanıyıp ona göre cevap vermesi mümkün hale gelebilir. Ancak bu 'duygusal' yapay zeka istemeden veya kasıtlı olarak insanlara psikolojik açıdan zarar verebilir ve hatta kişileri cinayete veya bazı konularda radikalleşmeye sürükleyebilir.

**İlüstasyonlar: Patrik Svensson**

TEAM MARKETING & EVENTS ORTAKLARI YOSUN HAKTANIR VE İLKER SIRTIKIRMIZI:

# Sigorta şirketlerine A'dan Z'ye organizasyon çözümleri sunuyoruz

**Team Marketing & Events'in Ortakları Yosun Haktanır ve İlker Sırtıkırmızı**, sadece bir organizasyon firması olmadıklarını, müşterilerine konsept sunduklarını belirterek, "Sigorta şirketinin içindeki bir departman nasılsa o şekilde çalışmayı ve görev almayı seviyoruz. Sigorta şirketlerinin bütün bir yıl boyunca yapacağı yurtiçi ve yurtdışı çeşitli organizasyonları, boyutları ve yerleri ne olursa olsun yapmaya hazırız" dedi.

16 yıldır özellikle finans ve bilişim sektörlerinde faaliyet gösteren bir organizasyon firması olan Team Marketing & Events'in Kurucu Ortağı Yosun Haktanır, bundan böyle yeni ortağı İlker Sırtıkırmızı ile yoluna devam ediyor. Sigorta sektörünün yakından tanıdığı bir isim olan, 27 yılını Mapfre Sigorta'ya vermiş İlker Sırtıkırmızı ile birlikte şirket, sigorta sektöründe yenilikçi işlere imza atmayı planlıyor. Team Events & Marketing ve gelecekteki planlarını Haktanır ve Sırtıkırmızı'dan dinlemek için buyurun:



Team Marketing & Events'in ortağı ve kurucusu Yosun Haktanır ile İlker Sırtıkırmızı 2019 yılı itibarıyla sigorta sektöründeki organizasyonlarda yenilikleri ile çığır açmaya hazırlanıyorlar.

**Team Marketing & Events kaç yılında kuruldu? Organizasyon şirketi kurmak nereden aklınıza geldi?**
**YH:** 1995 yılında mezun olur olmaz bir organizasyon firmasında çalışmaya başladım. 7 sene çalışan olarak görev aldıktan sonra 2002 senesinde bir cesaretle kendi işimi yapabileceğime inandım ve organizasyon şirketi kurmaya karar verdim. Organizasyon işi doktorluk, sigortacılık gibi çok kuralları olmayan, biraz daha yoruma açık, herkesin kendi yorumunu katarak yapabildiği bir iş.

**Organizasyonun büyüklüğüne göre kaç kişilik ekiplerle çalışıyorsunuz?**
**YH:** Bizim ofisteki ekip mantığımız butik organizasyon firması olarak faaliyet göstermek. Bizde müşteri temsilcisi mantığı çok yoktur. Tabii ki müşterilerin temsilcileri var ama biz ekip olarak bütün işin içindeyizdir. Her müşteri hepimizindir. Herkes bu müşteriye kafa yorar, projeye katkı sağlar, organizasyonda çalışır. Organizasyonun büyüklüğüne göre ekipler 50-60 kişiye kadar da çıkabiliyor. Firmamızın adını da bu yüzden "Team " koydum. İşimiz takım işi, biz takımı yöneten ekip olmayı tercih ediyoruz. Burada bizim en çok önemsediğimiz unsur ise takım oyuncularının mümkün oldukça fazla değişmemesi. Ne kadar birbirinizi uzun süre tanırsanız o kadar da iyi takım oyuncuları ortaya çıkıyor.

**Bugüne gelene kadar daha çok hangi alanlarda işler yaptınız?**
**YH:** Kuruluşumuzdan bu yana daha çok bilişim sektöründe çalışmalar yaptık. Türkiye'de olan büyüklü küçüklü bir çok bilişim firması ile çalıştık. Organizasyon işinde uzmanlığa inanıyorum. Organizasyon bütün firmalara ve bireylere yapılan bir iş ama sektörü çok iyi tanırsanız ilk başarı oradan gelir. Sektörün dinamikleri, rakiplerin neler yaptıkları, sektörün içindeki insanların sizden nasıl bir beklenti içinde olduklarını biliyorsanız iş daha profesyonel oluyor. O yüzden ilk bildiğim bilişim sektöründen başladım. Çok büyük yerli ve global olan IT firmaları ile çalıştım. Sonrasında finans sektörü devreye girdi. Sigorta firmaları ile ilişkilerimiz ve işbirliklerimiz on yıldan beri devam ediyor. Birçok değişik sektörden müşterilerimiz var.

## 'İKİ KİŞİ VE ÜSTÜ OLAN HER ORGANİZASYON BİZİM İŞİMİZ'

İşin mahiyeti, bütçesi v.s.'den çok iki kişi ve üstü olan bütün işler bizim için organizasyondur. Bizim önemsediğimiz başka bir konu ise A'dan Z'ye anahtar teslim dediğimiz hizmeti vermek. Organizasyonun dışında 2011 senesi itibarıyla pazarlama departmanımızı açtık. Bunun da en büyük sebebi özellikle global küçük ve orta ölçekli bilişim firmalarının genelde Türkiye'de pazarlama ekiplerinin olmaması. Global bilişim müşterilerimizden bazıları bizden pazarlama hizmetini de istediler. Biz de uzmanlığımızı kullanarak yıllık bütçe planları, sponsorlukları gibi pazarlama ekibi nasıl çalışırsa biz de o çalışmaları yapıyoruz. Pazarlama hizmetini bize outsource ediyorlar. Şu anda Team Marketing & Events'de, hem pazarlama hem de organizasyon hizmetlerini veriyoruz.

**Yaptığınız işlerde sizin için ön planda olan ve olmazsa olmazınız nelerdir?**
**YH:** Burada takımın en önemli parçası müşteri. Müşteri ile aranızda bir uyum olmazsa, ne istediğini bilmezse, size rahat çalışma alanı sağlamazsa bu işi yapmak hem çok keyifsiz, hem çok zor olur. Müşteri ne kadar size uyum sağlarsa siz de o kadar güzel iş çıkarırsınız. Benim olmazsa olmazım müşterimi sevmek ve inanmak. Böyle bir lüksüm var ve bunun için çok mutluyum. Sadece para kazanacağım diye değil, gerçekten inandığım müşteri, ürün ve inandığım insanlarla çalışıyorum. Bu yüzden de bütün müşterilerim ile çok uzun süredir çeşitli organizasyonlarda çalışıyorum. Müşteri ile sinerji olmazsa olmazım.

**Team Marketing & Events sadece Yosun Haktanır ile işleri yürüttü. Siz İlker Sırtıkırmızı sigorta sektöründe 27 yıllık bir tecrübeniz olmasına rağmen neden sektörde kalmayıp organizasyon firmasını tercih ettiniz?**
**İS:** Üniversiteden mezun olduktan sonra sigorta şirketinde çalışmaya başladım. 27 yıldır tek bir sigorta şirketinde çeşitli kademelerde görev aldım. CV'm hiçbir zaman olmadı. İstanbul Teknik Üniversitesi Çevre Mühendisliği mezunuyum ama bana çok uygun bir meslek dalı değildi. Her zaman idealim mimar olmaktı. Ama baba mesleği bir şekilde beni sigortacılığın içine aldı.

O zamanlar sigorta şirketlerine risk mühendisi almak çok popülerdi. Ben de ilk ve tek sigorta şirketimde risk mühendisi olarak o zamanki adıyla Genel Sigorta'da işe başladım. Ondan sonra birçok departmanda çalıştım. Son on yıl öncesine kadar teknik departmanlardaydım. Fakat o dönemki Genel Müdürüm Hulusi Taşkıran pazarlama, satış ve insan ilişkilerinde çok kuvvetli olduğumu söyleyerek "Senin pazarlama da yapıyor olmak gerekir" dedi. Çünkü teknikte çalışıyor olmama rağmen acentelerle aram her zaman çok iyi oldu. Hatta üç-dört yıl teknik ve pazarlamayı aynı anda yürüttüm. Bunun sektörde tek olduğunu düşünüyorum. Daha sonra gelişen şartlarla tekniği tamamen bırakıp satış ve pazarlamaya döndüm. Son olarak satış, pazarlama, CRM ve Kurumsal İletişim'den sorumluydum. 27 yıllık sigortacılık hayatımın beni yorduğunu ve artık keyif aldığım işi yapmam gerektiğini gözlemledim. Evet çok ekmek yedim, güzel bir hayat yaşadım. Ama hiçbir zaman gönlümün istediği bir iş olmadı. Çalıştığım süre boyunca bütün departmanlarda işimi en iyi şekilde yapmaya çalıştım. Fakat özellikle son dört-beş yıldır bunaldığım anlarda sığındığım bir iş kolu vardı. Beni çok mutlu eden, eğlendiren, çok keyif veren yer kurumsal iletişim bölümüydü. Özellikle son yıllarda bu işin önemi PR, reklam, iletişim olsun daha da yoğunlaşınca gerçekten çok keyif almaya başladığımı gördüm. Organizasyon anlamında hem çok yakın arkadaşım hem de firmam Mapfre'nin uzun yıllar organizasyonlarını yapan Yosun ile olan son üç-dört toplantıda o dostluk ve sinerjiden dolayı çok güzel işler çıkarttık. Gerçekten sektöre örnek olan toplantılar yaptık. Dostluğumuzun yanı sıra Team ile Mapfre arasındaki sinerji ve ekiplerin kaynaşması ile beraber çok güzel işler çıktı. O ekiplerle güzel bir sinerji yaratılamaz ise o iş o kadar güzel çıkmaz. İşte bu nedenlerle . sigortacılığı bırakınca, Yosun'dan da gelen teklifle ortaklık yapmaya karar verdim. 2019 yılı itibarıyla da işbirliğine başladık.

**İlker Sırtıkırmızı'yı beraber çalışmaya nasıl ikna ettiniz?**
**YH:** İlker, sigorta sektöründen ayrıldığı zaman kafasında böyle bir hayali olduğunu söyleyince ben çok heyecanlandım. İlker benim bilmediğim kurumsal tarafı ve sigortacılığı çok iyi biliyor. Benim her zaman önem verdiğim konu olan hizmet verdiğin sektörü tanıma prensibi ile yola çıktım. Ben nasıl bilişim ve finans sektörünü çok iyi tanıyorsam İlker de sigortacılığı ve sigorta sektörünü çok iyi tanıdığından ikimiz bir bütün olarak bilişim, finans ve sigorta sektörüne çok iyi hizmet verebileceğimizi düşündüm. İkimiz de bu yeni ortaklıktan dolayı çok heyecanlandık. İki aydır müşteri ziyaretlerini beraber yapıyoruz. Bu müşteri ziyaretleri bize çok keyif veriyor. Hedeflerimiz çok fazla. Biraz iddialı olacak ama sigorta sektöründeki herkese bir şekilde ulaşmayı ve dokunmayı planlıyoruz. İlker'in söylediği gibi Mapfre'de yaptığımız işlerle çok övündük. Çok güzel organizasyonlar yaptık. Ve sigorta sektöründeki firmalar için çok farklı kendilerine özel konseptte toplantılar yapmak istiyoruz. Dolayısı ile böyle bir birlikteliğe adım attık ve ben çok mutlu ve umutluyum önümüzdeki günler ve yapacağımız işler için.

**Bundan sonra nasıl bir ortaklık, çalışma hayatı sizleri bekliyor? Klasik bir organizasyon firması gibi yola devam mı edeceksiniz?**
**YH:** Ben İlker'i durduramamaktan korkuyorum. İlker'in vizyonu ve yaratıcılığının sınırları yok. Ben nasıl frenleyip zapturapta alacağım diye şimdiden düşünüyorum.
**İS:** Çok heyecanlıyım. Çok müşteri gezmek istiyorum. Her müşteriye gittiğimde ve o kapıdan çıktığımda kafam bir sürü fikirle doluyor. Onları hayata geçirmek istiyorum. Yosun her zaman olduğu gibi işin mutfağı ve gerçek patronu.
Ben onun uzmanlık alanı detaylarını hiçbir şekilde bilemem. Ama işin bir parçasında olmak, yaratıcılık anlamında katkımın olması, özellikle sigorta sektöründe yeni müşterilerimizin olması beni gerçekten heyecanlandırıyor. 27 yıldır sadece bir sigorta şirketinde çalıştığımı söylemiştim. Diğer sigorta şirketlerinin nasıl bir sistemle çalıştığını bilmedim. Şimdi o kapılardan girince bambaşka dünyalar, bambaşka insan profilleri beni çok heyecanlandırıyor ve o şirketlere yapacağım çeşitli fikirler kafama üşüşüyor. Her görüşmeden çıktığımda bambaşka bir heyecanla çıkıyorum ve Yosun'u çok fazla fikirle neredeyse boğuyorum. İnşallah bu sinerjiden bu heyecandan çok güzel yaratıcı işler çıkacağını düşünüyorum.
27 yıl aynı şirkette kafamı gömmüşüm ama sigorta sektöründe de çok güzel insan biriktirmişim. Şimdi onun meyvelerini toplayacağımızı düşünüyorum. Görüştüğümüz insanlardan çok güzel pozitif geri dönüşler alıyoruz. Ayrıca şu konuyu da belirtmek istiyorum: Evet bir sigortacılık geçmişim var. Sigorta konusunda gerek PR olsun, gerek reklam firmaları ile çalışmak olsun çok güzel işlere imza attım. Burası sadece bir organizasyon firması değil. Biz konsept yapıyoruz. İşi A'dan Z'ye müşteriye paket olarak sunuyoruz.
Organizasyonlar sadece Türkiye ile sınırlı da değil. Sigorta şirketleri de artık globalleştiler ve toplantılarını yurtiçi ve yurtdışında da yapmak isteyebilirler. Biz yurtdışında da organizasyon yapabiliyoruz. Verilen brife göre brandinginden PR'a, PR'dan reklam bağlantısına, organizasyonuna yıllık paket olarak da hizmetlerimiz var. Organizasyonun türüne göre konseptin belirlenmesi, manifestosu, sloganı, kullanılacak olan görseller, iç/dış tüm iletişimi, PR, dijital, sosyal medya kullanımının yönetimi ve kurgulanması. Biz sadece oteli ayarladıktan sonra organizasyonu yapıp gitmiyoruz. Biz sigorta şirketindeki bir departman nasılsa o şekilde çalışmayı ve görev almayı seviyoruz. Biz o sigorta şirketinin bütün bir yıl boyunca yapacağı çeşitli organizasyonları, boyutları ve yerleri ne olursa olsun yapmaya hazırız. Yaptığımız işin ardından sigorta basınında yer almasına kadar müşteriye bir bütün olarak paket sunuyoruz.

**Bir şeyi hayal edebiliyorsan, yaparsın... Walt Disney**



### 'YAPACAĞIMIZ İŞLERİN SINIRI YOK'

**Team Marketing & Events olarak nerelerde olmak istiyorsunuz?**
**Yosun Haktanır:** Tabii ki bilişim ve finans uzmanlığımızın çatısı altında her türlü sektöre hizmet vermeyi planlıyoruz. Bugüne kadar hep sağlamcı tarafım ile butik işler yaptım. Tabii ki hedefimizde çok daha fazla büyümek var.
**İlker Sırtıkırmızı:** Ayrıca biz düğün organizasyonları da yapmak istiyoruz. Bugüne kadar hep kurumsal olan Team'in altında yeni bir departman açma planımız var, artık bireysel organizasyonlar da yapacağız. Bu özellikle benim çok istediğim bir taraf. Ama öncelikli olarak birlikte çalışma hayatında aynı tarafta çalışmayı deneyimleyelim, sonrasına bakacağız. Yelpazemiz çok geniş, konser bile organize edebiliriz. Yapacağımız işlerin sınırı yok. Hayatın bize getireceklerini memnuniyetle kabul ediyoruz.

team
Marketing&Events
Tel: +90 216 449 90 90
www.teamme.com.tr

İŞTEN ÇIKMALARDA

# ‘Bayanlar önden!’

Türkiye Sigorta Birliği’nin istihdam tablolarına göre, 2018’de erkek çalışan sayısı 200 kadar artarken kadın çalışan sayısı yaklaşık 200 azaldı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2018 yılına ilişkin istihdam tablolarını yayımladı. Buna göre, merkez ve bölgelerde kadrolu, sözleşmeli, part-time, full-time çalışan sayısı doğrudan satış personeli hariç son beş yıl içinde ilk kez azaldı. 2014 yılından beri her yıl düzenli olarak yaklaşık 500 kişi kadar artan çalışan sayısı, 2018’de çok küçük bir miktar da olsa azaldı. 2017’de 14 bin 74 olan çalışan kişi sayısı 14 bin 62’ye düştü. Çok küçük bir azalma ama toplam çalışan sayısı 2014’te 12 bin 565’ten 2015’te 13 bin 62’ye, 2016’da da 13 bin 555’e yükselmişti. Sigorta sektörünün her yıl 500 kişi daha fazla çalıştırmak yerine 2018’de çalışan sayısını sabit tutması, ülke genelinde geçen sene artan işsizlik oranıyla ilişkilendiriliyor.

Çalışan sayısının geçen yıl hemen hemen değişmediğini, sektörün enflasyonla bir şekilde mücadele ettiğini söylesek de cinsiyetlere göre baktığımızda çok farklı bir durum ortaya çıkıyor. 2018’de erkek çalışan sayısı yaklaşık 200 kadar artarken kadın çalışan sayısı yaklaşık 200 kadar azaldı.

## SEKTÖR TOPLAM 20 BİN KİŞİYİ İSTİHDAM EDİYOR

Sigorta sektörünün 2018 yılında, doğrudan satış elemanları ile birlikte istihdam ettiği toplam çalışan sayısı 19 bin 956 oldu. Yaklaşık 5 yıldır 19 bin bandında gezen sektör, teknolojinin de etkisiyle gitgide doğrudan satış personelinde düzenli olarak azalmaya gidiyor. 2014 yılında 6 bin 788 doğrudan satış personeli çalıştırırken 2018 yılında bu kategoride çalışan sayısı 5 bin 894’e düştü. Yani yaklaşık bin kişilik bir azalma söz konusu.

Bu beş yıl arasındaki toplam çalışan sayısına baktığımızda 19 bin 353’ten 19 bin 956’ya yükseldiğini görüyoruz. Yani yaklaşık 600 kişi daha fazla istihdam edildiği ortaya çıkıyor.

## HAYAT VE EMEKLİLİKTE DAHA ÇOK KADINLAR ÇALIŞIYOR

Sektörün istihdam rakamlarında ortaya çıkan bir diğer ilginç nokta ise hayat ve emeklilik şirketlerinde kadın çalışanın daha fazla tercih edilmesi oldu. Hayat dışı şirketlerde erkek çalışanları sayısı 4 bin 660 iken kadın çalışanların sayısı 4 bin 792 olarak kayda geçti. Hayat dışındaki fark çok az olsa da hayat ve emeklilik şirketlerinde kadın çalışan sayısının erkek çalışan sayısından 500 kişi daha fazla olduğu ortaya çıktı. Hayat ve emeklilik şirketlerinde 1.912 erkek çalışırken kadın çalışan sayısı 2 bin 464 olarak hesaplandı.

## AZ ÇALIŞAN ÇOK PRİM

Hayat dışı şirketlerde prim üretimi arttıkça, beklendiği gibi çalışan sayısı da artıyor. Bununla birlikte göreceli olarak daha az çalışana sahip iki kamu şirketinin, Ziraat Sigorta ve Halk Sigorta’nın prim üretimi sıralamasında kendilerini ilk 10’da bulduklarını görüyoruz.

Yine bir başka başarı hikayesi ise kendilerine prim üretimi sıralamasında ilk 20’de yer bulan Quick Sigorta ve Ethica Sigorta’dan geliyor. TSB’nin rakamlarına göre 60 çalışanıyla Ethica Sigorta, hayat dışı şirketlerin prim üretimi sıralamasında 15’inci olurken, 43 çalışanıyla Quick Sigorta 2018’i 16’ncı sırada kapatıyor.

**MERKEZ VE BÖLGELERDE KADROLU, SÖZLEŞMELİ, PART-TIME, FULL-TIME ÇALIŞAN SAYISI**
**(doğrudan satış personeli hariç)**

| | 2018 | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|
| KADIN | 7.349 | 7.546 | 7.188 | 6.894 | 6.671 |
| ERKEK | 6.713 | 6.528 | 6.367 | 6.168 | 5.894 |
| **TOPLAM** | **14.062** | **14.074** | **13.555** | **13.062** | **12.565** |

| | 2018 | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|
| Doğrudan satış personeli | 5.894 | 5.849 | 6.097 | 6.329 | 6.788 |
| Toplam personel | 19.956 | 19.923 | 19.652 | 19.391 | 19.353 |

**HAYAT DIŞI ŞİRKETLERİN PRİM ÜRETİMİ SIRALAMASINA GÖRE ÇALIŞAN SAYISI**

| | |
|---|---|
| Allianz Sigorta | 1,183 |
| Anadolu Sigorta | 956 |
| Aksigorta | 647 |
| Axa Sigorta | 673 |
| Mapfre Sigorta | 678 |
| Sompo Japan Sigorta | 612 |
| Ziraat Sigorta | 110 |
| Güneş Sigorta | 601 |
| Halk Sigorta | 176 |
| Doga Sigorta | 256 |
| HDI Sigorta | 352 |
| Eureko Sigorta | 382 |
| Groupama Sigorta | 368 |
| Neova Sigorta | 163 |
| Ethica Sigorta | 60 |
| Quick Sigorta | 43 |
| Ray Sigorta | 220 |
| Ergo Sigorta | 321 |
| Zurich Sigorta | 189 |
| Unico Sigorta | 143 |
| Türk Nippon Sigorta | 96 |
| Ankara Anonim Türk Sigorta Şirketi | 92 |
| Gulf Sigorta | 216 |
| Bereket Sigorta | 177 |
| Koru Sigorta | 98 |
| Dubai Starr Sigorta | 89 |
| Şeker Sigorta | 67 |
| Generali Sigorta | 140 |
| Orient Sigorta | 69 |
| Turkland Sigorta | 41 |
| BNP Paribas Cardif Sigorta | 13 |
| Chubb | 39 |
| Coface Sigorta | 36 |
| Euler Hermes Sigorta | 40 |
| Türk P&I Sigorta | 20 |
| Atradius | 20 |
| SS Atlas Karşılıklı Sigorta Kooperatifi | 35 |
| Magdeburger Sigorta | 31 |



Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr



# Kasko ve trafikte tazminatlar PATLADI

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), özellikle ödenen tazminatlar konusunda sektör için çok önemli olan motorlu taşıtlar verilerini yayımladı. Böylelikle 2018 yılı içerisinde trafik, kasko, taşımacılık ve zorunlu koltuk ferdi kaza sigortalarında ödenen tazminatlar, ödeme yapılan mağdur veya dosya sayıları belli oldu. Bu dört branşta toplam ödenen tazminat tutarı 14 milyar 440 milyon lira olarak hesaplandı. Bu rakamın 37 milyon lirası zorunlu koltuk ferdi kazadan, 24 milyon lirası taşımacılıktan gelirken 7 milyar 572 milyon lirası trafikten, 6 milyar 766 milyon lirası kaskodan geldi.

**KASKODA SİGORTALILARA VE 3. ŞAHISLARA ÖDENEN TAZMİNATLAR**

| | 2018 | 2017 |
|---|---|---|
| Toplam Ödenen Tazminat | 6.766.710.353 | 5.009.762.211 |
| Yazılan Prim | 7.825.183.719 | 6.902.325.267 |
| Ödenen Dosya Sayısı | 1.640.074 | 1.777.024 |

**KASKODA ÜRETİLEN PRİM VE ÖDENEN TAZMİNATTA ARTIŞ ORANLARI (AO)**

| KASKO (milyon lira) | 2014 | AO | 2015 | AO | 2016 | AO | 2017 | AO | 2018 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PRİM | 5.058 | 9% | 5.529 | 11% | 6.158 | 12% | 6.902 | 13% | 7.825 |
| TAZMİNAT | 3.412 | 16% | 3.964 | 11% | 4.429 | 13% | 5.009 | 35% | 6.766 |

## TAZMİNATTA ARTIŞ ENFLASYONUN ÜZERİNDE

Trafik sigortasında geçen sene sigortalılara ve üçüncü şahıslara toplam 5 milyar 921 milyon lira tazminat ödenmişti. Bu sene ise ödenen tazminat geçen seneye göre %27 arttı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından 2018 enflasyonu %20.3 olarak açıklamıştı. Ödenen toplam tazminatın, enflasyon oranının üstünde artması dikkat çekti. Yine aynı istatistiklerde, vefat tazminat tutarı ile tedavi giderleri tazminat tutarının geçen seneye göre azaldığı gözükse de toplam tazminatı bu kadar çok arttıran kalemin maddi tazminat olduğu ortaya çıkıyor. Araçların yedek parça maliyetleri ile tamirhane ve bakım servislerine ödenen ücretleri maddi tazminatlara örnek gösterebiliriz. TÜİK yıllık enflasyon oranlarında bu iki kalemi ayrı olarak yayınlıyor. Buna göre araç yedek parça maliyetlerinde enflasyon oranı %67, tamirhane ve bakım servislerine ödenen ücretler ise bir senede %40 arttı. Bütün giderlerdeki artışa rağmen bu branşta prim üretimi geçen yıla göre sadece %14 kadar arttı. Son olarak Birlik, sektörün 2017 yılında trafik sigortasından 500 milyon lira zarar ettiğini açıklamıştı. Bu yıl edilen zararın daha fazla olması bekleniyor.

Araçların yedek parça maliyetleri ile tamirhane ve bakım servislerine ödenen ücretlerinden ciddi bir şekilde etkilenen bir diğer branş da kasko. Bu branşta geçen seneye göre ödeme yapılan dosya sayısı 1 milyon 777 binden 1 milyon 640 bine düştü. Buna karşın ödenen toplam tazminat 5 milyar liradan 6 milyar 766 milyon liraya yükseldi. Bu artış %35'e denk düşüyor. Kaskoda üretilen primlere baktığımızda ise 6 milyar 902 milyon liradan 7 milyar 825 milyon liraya yükseldiği yani kaskonun %13 büyüdüğü kayda geçti.

Son 5 yılda kaskoda yaşananlara odaklanınca daha çarpıcı bir başka nokta ortaya çıkıyor. 2014 senesinde toplam ödenen tazminat üretilen primin %67'sine denk gelirken 2018 yılı tamamlandığında bu oran %86'ya kadar yükseldi. Geriye kalan %14'lük kısımda muallak tazminatların da olduğunu düşünürsek bu yıl kaskoda kârlılığın çok azaldığını söyleyebiliriz. Trafikte aynı beş yıllık hesaplama farklı sonuçlar doğurabilir ama sadece tavan ve havuzla geçen iki seneye baktığımızda, 2017'de toplam ödenen tazminat üretilen primin %51'i olarak hesaplanırken 2018'de bu oran %57'ye yükseliyor.

Oto sigortalarında ödenen tazminatların artış oranı, %20.3 olarak hesaplanan enflasyon oranının üstüne çıktı. Trafikte 2018 yılında ödenen tazminat 2017 yılına göre %27 artarken kaskoda bu oran %35'e yükseldi.

**TRAFİK SİGORTALARINDA SİGORTALILARA VE 3. ŞAHISLARA ÖDENEN TAZMİNATLAR**

| | 2018 | 2017 |
|---|---|---|
| Maddi tazminat tutarı | 4.842.308.365 | 3.445.627.473 |
| Vefat tazminat tutarı | 728.464.434 | 855.622.658 |
| Sürekli Sakatlık Tazminat Tutarı | 1.353.555.940 | 1.097.667.162 |
| Tedavi Giderleri Tazminat Tutarı | 39.520.020 | 46.672.673 |
| Ödenen Tazminat Toplamı | 7572 | 5921 |
| Prim (direkt üretim) | 13303 | 11601 |

**TRAFİK SİGORTASINDAN FAYDALANAN MAĞDUR SAYISI**

| | 2018 | 2017 |
|---|---|---|
| Maddi tazminat mağdur sayısı | 1.260.252 | 1.098.845 |
| Vefat Eden Mağdur Sayısı | 11,309 | 11,737 |
| Sürekli Sakatlık Mağdur Sayısı | 28,999 | 22,008 |
| Tedavi Giderleri Mağdur Sayısı | 2,492 | 2,068 |
| Ödeme Yapılan Mağdur Sayısı Toplamı | 1.524.128 | 1.367.845 |

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

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



İTO Meslek Komitesi, Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'i ziyarette bulundu.



İstanbul'daki acentelerin sorunları Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı ile paylaşıldı.

## İTO MESLEK KOMİTESİ:

# Zorunlu sigortalarda ceza/ödül uygulaması hayata geçirilmeli

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Üyeleri Doğan Şen ile Levent Taş; Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı, aracılardan sorumlu Daire Başkanı Şule Avcıoğlu ve Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'i ziyaret etti ve İstanbul'daki acentelerin sorunlarını paylaştı. Satışların artırılması, sektörün geliştirilmesi ve haksız rekabetin önlenmesi gibi konularda görüş alışverişinde bulunuldu. Meslek Komitesi'nin müdürlükle paylaştığı öneriler aşağıdaki gibidir:

**"A-SATIŞLARIN ARTIRILMASI, SEKTÖRÜN GELİŞTİRİLMESİ:**

**1-**Zorunlu sigorta çeşitliliğinin artırılması, yaygınlaştırılması ve kontrol mekanizmasının kurulması

**a-**Mevcut zorunlu sigortaların yenileme kontrollerinin yapılıyor olmasını teminen bir ceza/ödül sisteminin hayata geçirilmesi yararlı olacaktır.

**b-**Tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mesleki sorumluluk sigortasının primlerinin çok düşük olması ve hasar frekansının gün geçtikçe bozulması sektörde önemli bir sorun teşkil etmektedir.

**c-**Sigorta şirketleri zorunlu sigorta hasar ödemelerinde zorluk çıkartmaktadırlar, trafik hasarları eksperler tarafından tespit edilirken araç değer kayıpları da anında değerlendirilerek, isteğe bağlı halden çıkartılmalı, böylece hasar takip aracıları devre dışı bırakılmalıdır.

**2-** Gelişmeye yönelik öneriler

**a-**Teminat verilmeyen iş kollarına (tekstil, kimyevi maddeler ve mobilyacılık sektörleri) teminat sağlanması için kurulması planlanan Riskli Sigortalar Havuzunun hayata geçirilmesi için yapılan çalışmalara katkı sağlamak isteriz.

**b-**Sigorta bilincinin artırılması için reklam ve tanıtım çalışmalarının yapılması, sigortacılık haftasını sektörün tüm kesimleri ile birlikte eş güdümlü ve etkin bir şekilde çalışmak ve yaşamak gerektiğine inanıyoruz.

**c-** Acentelerin oto sigortaları dışında, diğer branşlarda da etkin satış yapmasını teşvik etmek üzere; SEGEM üzerinden teknik ve satış becerileri eğitimleri vermek sektöre değer katacaktır.

**d-**Acentenin tek geliri olan komisyon oranlarının zorunlu sigortalardan başlayarak yükseltilmesi.

**e-**Satış kanalları sayısı gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında çok azdır. Acenteye bağlı yasal alt satış kanallarınında önünün açılması gereklidir.

**B-HAKSIZ REKABETİN ÖNLENMESİ:**

**a-**Satış kanalları arasındaki haksız rekabetin ortadan kaldırılması/önlenmesi (Banka, Broker, PTT, Özel kanunla kurulmuş yapılar, Tarım kooperatifleri) bunların tamamının aynı hükümler ve kurallar dahilinde işletilmesi ve SAİK içinde yer alması, ancak reasürans brokerleri kapsama dahil edilmeyebilir.

**b-**Komisyon iadesi, aşırı promosyon, sigorta şirketlerinin yaptıkları tarifelerin delinmesine, ikincil piyasa oluşmasına ve sektörde güven duygusuna zarar vermektedir. Bu konuya ilişkin bir genelge ile yaptırım uygulanmasının sağlanması ve ayrıca etik kuralların ön plana çıkartılması.

c-Yasal olmayan şekilde yapılan iş paylaşımları, şifre ve program paylaşımları ile sigorta acentesi olmayan, merdiven altı sigortacılarla ciddi bir mücadele başlatılması, illegal yazılım şirketleri ile bu yazılımları kullanan, kullandıran kişi ve kurumlara ağır cezalar ihdas edilmesi.

**C- MEVZUATTAN GELEN SORUNLARIMIZ:**

**a-**Sektörde yaşanan ve acentelerin kapanmasına sebep olan haksız fesihlerin ortadan kaldırılması ve iki tarafın da haklarının korunduğu tek tip acente sözleşmesi düzenlenmesinin istişare edilerek, ivedi olarak hayata geçirilmesi için çalışmaların yapılması,

**b-** Kişisel verilerin korunması kanunu dahilinde, sigorta şirketleri, ek sözleşme hazırlayarak acentelere baskı yoluyla imzalatmaktadırlar. Bu sözleşmeler, acentelerin birçok hukuki haklarını elinden alan sözleşmeler olması nedeniyle; büyük sorunlar yaşanmaktadır.

**c-**Bu konuda tüm taraflarca bir çözüm arayışına gidilmesi, sözleşmelerin tek tip hale getirilmesi, Kefalet Sigorta poliçeleri ilgili mevzuat gereği kamu kurumları ve ihale yönetmelikleri dâhilinde teminat olarak kabul edilmesi gerekirken bazı kamu kurumları tarafından söz konusu poliçeler teminat olarak kabul edilmemektedir. Bu nedenle yaşanan sorunun giderilmesi adına tüm kamu kurumlarına konuya ilişkin bilgilendirme yapılması,

**d-**Sigorta Acenteleri Yönetmeliği, 9. Maddesinde şube açmaksızın, sadece mesafeli satış yapmak isteyenler için malvarlığı/sermaye koşulu 300.000.-TL olarak belirlenmiştir. Ancak, tüm altyapıyı sigorta şirketlerinin kurması ve acenteler kendi web sayfalarına belli teknik uygulamalarla sigorta şirketlerinin web satış modüllerini; başkaca bir ekleme çıkartma yapmadan eklemeleri halinde sermaye şartından ari kılınması,

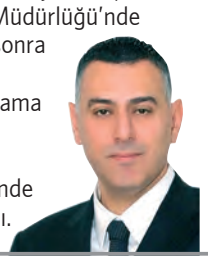
**e-**Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelikte iyileştirme talebimiz; zaman kazanılması, maliyetlerin düşürülmesi, hızlı iletişim ve en önemlisi enerji verimliliği sağlanması açısından poliçe ve bilgilendirmelerin elektronik posta ile gönderilmesi yaygın bir uygulama olmaya başlamıştır. Bu çerçevede bilgilendirme yönetmeliği dahilinde meslektaşlarımızın yanlış uygulamalara düşmemesi bakımından bir görüş ve/veya genelgeye ihtiyaç olduğu düşünülmektedir.

**f-** Aracılar; mevzuata uygun iş paylaşımlarında, kazanılan komisyonları da paylaşmaktadırlar. Paylaşılan bu komisyonlar BSMV'ye maruz kalmış gelir oldukları için bu defada KDV tatbik edilmeden bir belge düzenine geçilmesi talebimizdir."

## Güneş Sigorta'da üst düzey atamalar

Güneş Sigorta, 2019 yılına yeni yönetim yapısı ile başladı. 2 Ocak 2019 tarihi itibarıyla Güneş Sigorta Mali İşler Yönetimi'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Saltuk Buğra Sürüel atandı. 10 Ocak 2019 tarihi itibarıyla Güneş Sigorta Hasar Yönetimi'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini Mahmut Emre Bayram üstlendi. 1 Şubat 2019 tarihi itibarıyla ise Güneş Sigorta Strateji ve Sistem Yönetimi'nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serhad Satoğlu göreve başladı.

İstanbul Üniversitesi Matematik Bölümü'nden mezun olan **Saltuk Buğra Sürüel**, Yeditepe Üniversitesi İşletme Bölümü'nde İngilizce MBA yüksek lisans programını tamamladı. Kariyerine İş Bankası Kredi Kartları Müdürlüğü'nde başlayan Sürüel, daha sonra VakıfBank'ta Müfettiş Yardımcısı, Mali Raporlama Müdürlüğü'nde Müdür Yardımcılığı ve Yasal Raporlama Müdürlüğü'nde Müdür olarak görev aldı.



**Mahmut Emre Bayram**, eğitimini İstanbul Erkek Lisesi ve Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde tamamladı. Çeşitli sektörlerde görev aldıktan sonra kariyerine sigorta sektöründe devam eden Bayram, Aviva Sigorta'da Hasar Lojistik, İdari İşler ve Satın Alma Müdürü, Aksigorta'da Hasar Lojistik Bölüm Müdürü, aynı şirkette Sağlık Sigortaları Müdürü, Sompo Japan Sigorta'da Hasar Koordinatörü olarak çalıştı.



Ankara Üniversitesi İşletme mezunu **Serhad Satoğlu**, Marmara Üniversitesi Bankacılık Enstitüsü'nde doktora yaptı. Müfettiş olarak çalışmaya başladığı VakıfBank'ın New York Şubesi'nde GMY, Vakıf Yatırım Ortaklığı'nda GM ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yaptı. VakıfBank'ı temsilen Takasbank'ta Yönetim Kurulu Üyeliği de yapan Satoğlu, Vakıf Portföy Yönetimi'nde GM ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev aldı.





**Beklentilerinizi yüksek tutun!**

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

Adendum

YAPAY ZEKA TEKNOLOJİSİNİN ÖNCÜLERİNDEN, ALMAN BİLGİSAYAR BİLİMCİ JÜRGEN SCHMIDHUBER:

# Kişisel veriler için bir pazar oluşturulmalı

"Yapay zekanın babası" **Jürgen Schmidhuber**, verilerin meta haline geldiği bir pazar oluşturulmasının önem taşıdığını ifade ediyor. Dünyadaki her bir bireyin, kendi verilerini pazarlayabilen bir mikro-yatırımcı konumuna gelmesi gerektiğini savunan Schmidhuber, bu pazardan en çok fayda sağlayacak sektörlerden birinin sigortacılık olacağını belirtiyor.

Yapay zeka teknolojisinin öncüsü olarak kabul edilen Alman bilgisayar bilimci Jürgen Schmidhuber, Swiss Re'nin düzenlediği bir söyleşiye katılarak yapay zekanın sigorta sektörünü nasıl dönüştüreceğine ilişkin açıklamalarda bulundu. "Yapay zekanın babası" olarak da bilinen Schmidhuber'in geliştirdiği teknolojiler 3 milyondan fazla cihazda bulunuyor ve günlük hayatın bir parçası haline gelmiş durumda. Schmidhuber'le yapılan söyleşiyi aşağıda bulabilirsiniz.

**Dünyada ne gibi değişiklikler bekliyorsunuz?**

Uzun vadede, her türlü işin başında insanların olacağı düşüncesini safça buluyorum. Birkaç on yıl içinde, bir işlemciye sahip küçük cihazlar, beyninizdeki sinir ağlarından daha fazla bağlantıya sahip uzun kısa süreli bellekler (LSTM) taşıyabilir. Yapay sinir ağlarındaki uzun vadeli bağımlılıkları anlamaya yarayan bu LSTM'ler, yavaş biyolojik bağlantılar yerine hızlı, elektronik bağlantılar barındıracak.

Yapay zekanın bir sonraki aşaması, dünyayla etkileşime giren ve davranışlarıyla elde ettikleri veriyi biçimlendiren makineler olacak. Akademik açıdan bakıldığında bunun eski bir mevzu olduğunu söyleyebiliriz, ancak zamanla bu makineler topluma da yayılacak. İnsanların karmaşık şeyleri öğrenebilecek her türlü robotu ve makinesi olacak. İnsanların da yardımıyla, ama çoğunlukla kendi başlarına, deneme yanılma yöntemiyle ve merak ederek bu makineler karmaşık birçok şeyi içselleştirebilecek.

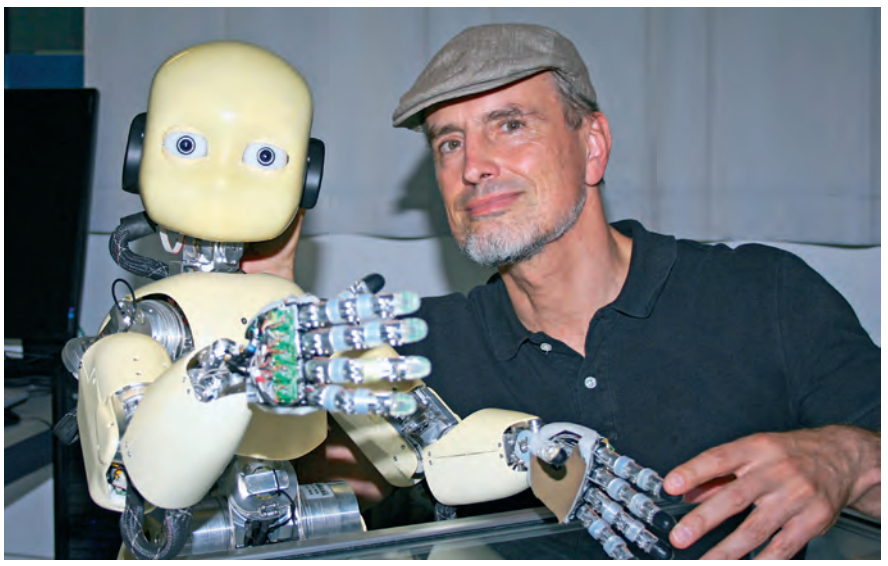
## 'KÂRLILIĞI ARTIRACAK'

**Yapay zeka sigorta şirketlerine nasıl bir fayda sağlayacak?**

Alınan karşılığı artırmanın yolu, öğrenme kabiliyetine sahip algoritmalar bulup bunları bir aksiyon planı için kullanmaktan geçiyor. Sigorta şirketleri açısından bakıldığında, burada alınması beklenen karşılık kâr oluyor.

Yıllardır bu tür algoritmalar üzerine çalışmalar yapılıyor, fakat artık bunlar gerçekten hayata geçmeye başlıyor. Yakın zamanda, sigortacılıktaki tüm süreçler LSTM'ler gibi derin yapay sinir ağlarına ve dolayısıyla öğrenme kabiliyetine sahip makineler tarafından kontrol edilecek. Bu makineler kârlılığı artırmak için yeni yöntemler geliştirecek.

Örneğin, siz büyük bir sigorta şirketisiniz ve müşterileriniz gibi çeşitli kâr kaynaklarınız var diyelim. Müşterileriniz için daha doğru bir fiyatlama yapmak ve risk yönetiminizi de iyileştirmek istiyorsunuz. Mesela uydular aracılığıyla bir doğal afetin meydana gelip gelmeyeceğini anlamanız buna hizmet ediyor. Dünyayla etkileşime giriyorsunuz ve giderek gezegenin nasıl davrandığını daha doğru tahmin etmeyi öğreniyorsunuz, bu sayede de şirketiniz için daha doğru adımlar atarak süreçlerinizi iyileştirebiliyorsunuz. Bu, takviyeli öğrenmenin (reinforcement learning) temel prensibini uygulayarak başarabileceğiniz şeylerden yalnızca biri. Prensipte, bunu nasıl hayata geçireceğimizi biliyoruz, hatta bazı durumlarda insanların başarabileceğinden çok daha iyi sonuçlar alıyoruz. Birkaç on yıl içinde bu durum genele yayılmaz ve ekonominin tüm bileşenleri tarafından kullanılıp medeniyeti değiştirmezse gerçekten çok şaşırırım.



**Jürgen Schmidhuber, sigorta şirketlerinin doğru fiyatlama yapması ve risk yönetimini iyileştirmesi için yapay zekanın fayda sağlayacağını ifade etti.**

**Toplumun iyiliği için verilerden yararlanılması konusunda ne düşünüyorsunuz?**

Özellikle tıp alanında hastalara tanı koymak giderek zorlaşacak. Bu durum birçok sağlık uzmanının iş yapış şeklini değiştirecek. Sigorta şirketlerinin yöntemleri de etkilenecek. Örneğin, İsviçre'deki siyasetçiler şimdiden hasta verilerinin gizlilik hakkının nasıl korunabileceği üzerine tartışmaya başladı.

Aslında yapılması gereken, her bir hastanın ufak bir yatırımcı olduğu ve verilerinin maddi değerini bildiği bir veri pazarı yaratmak. Böyle bir pazarda; hastalar, hastaneler ve veri şirketleri olmak üzere üç farklı bileşen bulunuyor.

Nadir rastlanan bir kanser türüne yakalanmış hastaların, sık görülen bir kanser türüne rastlamış hastalardan daha değerli verilere sahip olacağını söyleyebiliriz. Yapay zeka üreten bir şirket, bu veriden yola çıkarak bir hastanın ne kadar ömrü kaldığını ve bu hasta için yapılabilecek bir şey olup olmadığını yapay sinir ağları sayesinde tahmin edebilir. Tüm bunlar, verinin anonimliğini koruyarak gerçekleştirilebilir.

Hastaneler ve burada kullanılan makinelerin tomografi, radyoloji ve doktorların değerlendirmeleri gibi faktörlerden gelen verileri ayrıştırması gerekir.

Bu veriler, birçok farklı şirket için değer sağlayabilir. Örneğin Siemens, Google ya da IBM gibi firmalar bu verileri satın alarak daha gelişmiş yapay sinir ağları üretebilir ve bu ağlar aracılığıyla hastalıkları tahmin ederek uygun tedaviler geliştirilmesinde kullanabilir.

## 'VERİ PAYLAŞIMI TEŞVİK EDİLMELİ'

Sonuç olarak, her hasta kendi verisini pazarlayan bir mikro-yatırımcı konumuna gelmeli. Pazarın görünmez eli, arz ve talep dengesine göre her bir veri için uygun fiyatlandırmayı zamanla sağlayacaktır. Talep açısından bakıldığında, hasta verilerine bakarak portföylerinin kârlı olup olmayacağını öngörmek isteyen sigorta şirketleri de dahil veriyi satın almak isteyecek birkaç şirket olacaktır. Arz tarafındaysa, böyle bir pazardaki her bir hastanın nadir veriler için kâr sağlaması gerekir. Aynı şekilde, veriyi ayrıştırıp saklayan hastaneler gibi, rekabet içinde olan firmalar, uygun bir fiyatla veriyi ayrıştırıp güven ve tanınırlık sağlayarak

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

### 'ARAŞTIRMALAR İNSANLARIN HAYATINI KOLAYLAŞTIRMAYA YÖNELİK'

"Şu anda, insanı merkeze alan yapay zeka teknolojileri geliştirilmesi için büyük bir baskı var. Bunun sebebi, bu teknolojileri üreten firmaların size bir şey satmak istiyor olması. İnsanlar da doğal olarak sadece kendilerini mutlu edeceğini düşündüğü şeyleri satın alır. Bu sebeple, tüm yapay zeka araştırmaları şu an insanların hayatını kolaylaştırmak, daha mutlu, daha uzun ve daha sağlıklı hayatlar inşa edilmesine destek olmak üzerine kurulu."

bundan kazançlı çıkabilir. Pazarın kurallarının, pazardaki işini iyi yapan tüm bileşenler için teşvikler sağlayarak etkili bir sistem kurulmasını sağlaması da önem taşıyor.
İlk bakışta, veriler için ödeme yapmayı gerektiren bu sistem bazı sektörlere zarar verecek gibi görünebilir. Bu sektörlerin aktörleri, veriyi ücretsiz olarak elde edebilecekleri tekel benzeri yapıları tercih edebilir. Buna karşın, her bir hastanın, hatta sokaktaki her bir insanın belirli bazı anonimleştirme koşulları altında verilerini paylaşmaya teşvik edilmesi durumunda birçok şirketin bu veriye ulaşma imkanı karşısında oldukça heyecanlanacağına inanıyorum. Sigorta şirketlerinin de bu durumdan kazanç sağlayacak ilk firmalardan olacağını düşünüyorum.

### 'MAKİNELER ÖĞRENMEYİ DE ÖĞRENEBİLİYOR'

**Yapay zekanın günlük yaşama daha hızlı adapte edilmesinin önünde ne gibi zorluklar var?**
Bu konuda iki güçlük görüyorum: Ilki teknik zorluklar, ikincisi ise regülasyondan kaynaklanan sorunlar. Teknik tarafa bakarsak, bilgisayarların yapay zekanın bir sonraki aşaması için yeterince hızlı olmadığını söyleyebiliriz. Şu an insan beyni, bizim ürettiğimiz yapay zeka teknolojilerinden daha hızlı, daha ucuz ve daha etkili bir bilgisayar gibi. Bunun değişmesi için birkaç on yıl geçmesi gerekebilir. Ayrıca, bazı temel öğrenme algoritmalarında eksiklikler olabilir, ancak ben bu konuda oldukça iyi bir yerde olduğumuzu düşünüyorum. Şu anda yapıları gereği meraklı, sadece öğrenmekle kalmayan, öğrenmeyi de öğrenebilen makineler geliştirebiliyoruz. Eksiklikler olsa da yolun önemli kısmını çoktan kat ettiğimize inanıyorum.
Tabii bir de yasal taraftan gelen zorluklar var. Kanun koyucuların yeni olasılıklar karşısındaki tavrının ne olacağı önemli bir soru. Örneğin, sürücüsüz araçların insan sürücülerden 100 kat daha güvenli olduğunu düşünelim. Kanun koyucular bu araçları zorunlu hale getirmek için bir adım atabilir. Diğer taraftan, regülasyon değişikliklerinin çok yavaş ilerleyen bir süreç olduğunu da biliyoruz. Bu yavaşlık, bu alandaki gelişmeyi de zora sokabilir.

### 'MAKİNE ÖĞRENİMİ İÇİN AYRI DEPARTMANLAR KURULMALI'

**Sigortacılar yapay zekayı nasıl kullanmalı?**
Sigorta şirketlerinin yapay zekadan faydalanabileceği pek çok alan var. Uydulardan gelen veriler öngörülerde bulunmak için kullanılabilir. Mesela uzaydan süpermarketlerin park alanını gözlemleyerek işlerin nasıl gittiğine dair tahminlerde bulunan bir firma var. Belli ekinlerin sene içinde ne kadar verimli olacağını ölçmek için de uydular kullanılabilir. Sonuç olarak, bir sigorta şirketinin yaptığı herhangi bir işten elde edebileceği kârı ya da zararı öngörmekte ve süreçlerini bu doğrultuda iyileştirmekte kullanabileceği birçok veri bulunuyor. Bu sebeple, büyük sigorta şirketlerinin makine öğrenimi departmanlarına sahip olması önem taşıyor. Bu departman verinin kullanılabileceği her bir alanı titizlikle incelemeli, işe yarayacağını düşündüğü yerde hemen aksiyon almalı, gerekiyorsa daha fazla eleman çalıştırmalı - hatta belki de daha da iyisi, bu konuda uzmanlaşmış yeni bir şirket kurmalı.



# Yeni trend 'geç emeklilik'

KPMG'nin gerçekleştirdiği 'Ben, hayatım, cüzdanım' araştırması, günümüzde tüketicilerin emekliliğe bakış açılarına ilişkin çarpıcı sonuçlar ortaya koydu.
İngiltere, ABD, Birleşik Arap Emirlikleri, Fransa, Brezilya, Kanada, Çin ve Fransa'da toplam 25 bin tüketiciyle yapılan anket sonuçlarına dayanan araştırmaya göre, nüfusun giderek yaşlandığı, ortalama yaşam süresinin arttığı günümüzde emekli olmamak, emekliliğin yeni şekli haline geldi.
Ankete katılan tüketicilerin ortalama %27'si, emeklilikleri sorulduğunda endişeli bir tutum sergiledi. Araştırma, bu tutumun farklı gelir seviyesi gruplarında çok az değiştiğini gösterdi. Emeklilikten 10 ya da 20 yıl uzaklıkta olan X Kuşağı'nın %25'i henüz emeklilikleri için birikim yapmaya başlamadıklarını söylerken, %30'luk bir grup ilerleyen yıllarda emekli olabilecek kadar varlıklı bir durumda olacaklarına inandıklarını belirtti.
Araştırmaya göre tüketicileri emekli olmaktan alıkoyan başlıca 6 neden bulunuyor:

- Emeklilik için birikimlerinin yetersiz olması,
- Gelecek için plan yapma işini ertelemeleri,
- Paralarının biteceği korkusu,
- Borç ödeme mücadelesi içinde olmaları,
- Nesiller arası finansal desteğin uzaması,
- Çalışma hayatı sonrasındaki evrede daha fazla para kazanma ihtiyacı.

### EMEKLİLİK PLANLARI ERTELENİYOR

Araştırmaya göre 'emekli olmama' durumu kimileri için zamanı (zamanımı doldurmam için bana ekstra bir şeyler ver) ve/veya bütçeyi (bana istediğim hayatı yaşamama yardımcı olacak fazladan biraz daha gelir sağla) tamamlayan bir 'doldurma' olgusu olarak görülüyor. Öte yandan diğerleri için bu durum doldurmanın ötesinde direkt olarak hayatta kalmayla ilgili bir olay olarak da tanımlanıyor. Birçok örnekte tüketiciler, kiralarını karşılayabilmek, ipoteklerini ödeyebilmek ya da en basitinden buzdolaplarını doldurabilmek için emeklilik planlarını erteliyor ya da iptal ediyor.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

# Sigortacılıkta veri yönetişimi giderek

**PwC Bilgi Teknolojileri Yönetişim Hizmetleri Lideri Mehmet Önal**, risk yönetimi ve aktüerya bakış açısıyla veri yönetişiminin öneminin giderek arttığını söyledi. Kurumların bu konuda mevzuatı ve diğer düzenlemeleri dikkate alarak bir yaklaşım geliştirmesi gerektiğini belirterek, "Bu bağlamda COBIT 5 çerçevesi kurumlara yol gösterecek bir veri yönetişimi yapısı sunuyor" dedi.



PwC Bilgi Teknolojileri Yönetişim Hizmetleri Lideri Mehmet Önal, sigortacılıkta risk yönetimi ve aktüerya bakış açısıyla veri yönetişimi ihtiyacının giderek önem kazandığını ifade etti.
Mehmet Önal, Basel IV ve Solvency II çerçeveleri ile UFRS düzenlemeleri ışığında COBIT çerçevesine uygun veri yönetişimi yaklaşımını ele aldığı makalesini Sigortacı Gazetesi ile paylaştı:
"Gerek dünyadaki gerekse Türkiye'deki mevzuata, uygulamalara ve yol haritalarına baktığımızda, Basel IV ve Solvency II çerçeveleri ile yeni UFRS düzenlemelerinin (özellikle UFRS 9 ve UFRS 17), risk yönetimi ve aktüerya bakış açısıyla ve veri boyutuyla, güncel tartışma alanlarından biri olduğu görülmektedir. Bu çerçeve ve düzenlemelerin veri odaklı olduğu ve doğru bir şekilde uygulanabilmesinin veri kalitesine bağlı olduğu düşünüldüğünde, veri yönetişiminin önemi ortaya çıkmaktadır.
Risk Yönetimi ve aktüerya fonksiyonlarının Basel IV ve Solvency II çerçeveleri ile UFRS düzenlemeleri kapsamındaki sorumluluklarına ve aktüerler ile risk yöneticilerinin genel görev tanımlarına bakıldığında, yapılan tüm hesaplama, modelleme ve raporlamalar için kullanılan verinin kalitesinin bu çıktılar için oldukça önemli ve kritik olduğu görülmektedir. Hesaplamalar, modellemeler ve raporlamalar için kullanılan veri, istisnasız tüm kurumlarda bilgi sistemleri üzerinde yer aldığından, veri kalitesini sağlama sorumluluğu başta veri sahibi olmak üzere veriyi saklayan taraf olarak bilgi teknolojileri fonksiyonunun da görevi haline gelmektedir.
Risk yöneticileri ve aktüerler, iş fonksiyonları tarafından üretilen veriyi kullanan ve bu veriden yeni veriler üreten taraflar olarak, dolaylı olarak da olsa verinin kalitesine ilişkin değerlendirmeleri ve sorgulamaları yapmaktan sorumludur. Benzer şekilde, veriyi oluşturduğu, modellediği ve raporladığı noktada ise sorumlulukları veri sahibi olarak da devam etmektedir.
Sigorta sektöründe, verinin; ürün yönetimi, prim üretimi, hasar, muhasebe ve hatta hukuk gibi farklı amaçlarla kullanılan bilgi sistemlerinin (uygulamalar, veri tabanları, veri ambarları, dosya sunucularında tutulan "spead-sheet" ortamları vb.) ve süreçlerin içinde dağınık bir şekilde oluşturulduğu, işlendiği, tutulduğu, raporlandığı ve arşivlendiği düşünüldüğünde, kurumsal seviyede yapılacak bir veri yönetişimi, risk yönetimi ve aktüerya bakış açısıyla oldukça önemli hale gelmektedir. Bahsi geçen verinin, kurum içinde üretilen veya kurum dışından alınan verileri kapsadığı ve sigortacılık özelinde baktığımızda kurum dışı paydaşların sektörel ve ekonomik veri sağlayıcılarla birlikte acente, asistan şirket ve avukat gibi farklı paydaşları da içerdiği düşünüldüğünde, veri yönetişimini sağlama ihtiyacı daha da artmaktadır.
Konuyu risk yönetimi bakış açısıyla ele aldığımızda, bu beklentinin sadece sigorta sektörü için değil, UFRS düzenlemelerinden etkilenen başta bankacılık sektörü olmak üzere diğer tüm sektörler için de geçerli olduğu açıktır. Özellikle uzman/kaynak sistemler ile muhasebe/raporlama sistemleri ve tüm bu sistemlerin etrafında konumlu veri yönetimine ve raporlamasına yönelik sistemler ile bu sistemlerin düzgün bir şekilde çalışmasını sağlayan entegrasyonlar ve ara yüzlerden oluşan karmaşık bilgi sistemleri yapıları, veri yönetişimi ihtiyacını daha da artırmaktadır.

**BASEL IV**
Basel Bankacılık Denetim Komitesi (BCBS) – Bankaların risk ağırlıklı aktif ölçüm metodolojilerini ve sermaye yeterlilik hesaplamalarını tarifleyen düzenleyici çerçevedir.

**SOLVENCY II**
Avrupa Sigortacılık ve Emeklilik Fonları Yönetimi (EIOPA) – Sigorta şirketlerinin yüklendikleri riskleri ve yaptıkları işlerin doğasından kaynaklanan riskleri yönetebilmek için ayırmaları gereken sermaye tutarına ilişkin yöntemleri tarifleyen düzenleyici çerçevedir.

**UFRS 9**
Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS) – Finansal araçlar, finansal varlık ve yükümlülüklerin nasıl sınıflandırılacağına, ölçüleceğine, bilanço dışına alınacağına ve riskten korunma muhasebesine rehberlik eden bir finansal raporlama standardıdır.

**UFRS 17**
Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS) – Tanzim edilen sigorta ve reasürans sözleşmelerinin muhasebesine rehberlik eden bir finansal raporlama standardıdır.

## BÜTÜNSEL BİR YÖNETİM SİSTEMİ

Veri yönetişimi, verinin kurum içindeki yolculuğunu, bu yolculuk sırasındaki sorumlulukları, akışları ve veriye ilişkin tüm riskleri ve aksiyonları tanımlayan, koordine eden ve yöneten bütünsel bir yönetim sistemidir. Böylece, farklı kaynaklardaki verilerin kurumun ihtiyaçları doğrultusunda kurum seviyesinde, bütünsel ve koordineli bir yaklaşımla yönetilmesi mümkün kılınmaktadır.
Bu bağlamda, Basel IV ve Solvency II çerçeveleri ile UFRS düzenlemeleri tarafından öngörülen yükümlülükleri yerine getirebilmek amacıyla farklı seviyelerde tutulması, işlenmesi ve raporlanması gereken verilerin, sadece bu çerçeve ve düzenlemelere uyum maksadıyla ayrı bir şekilde yönetilmesi değil, kurumun veriye yönelik tüm iş ve teknoloji ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde sağlam bir veri yönetişimi yapısı oluşturulması gerekmektedir.
Veri yönetişimi konusunda kurumlara yol gösteren önemli çerçevelerden biri, tüm bilgi teknolojilerinin kurumsal seviyede değer yaratacak şekilde yönetilmesini amaçlayan COBIT 5 Kurumsal Bilgi Teknolojileri Yönetişimi çerçevesidir.

**COBIT 5**
Bilgi Sistemleri Denetim ve Kontrol Birliği (ISACA) – Şirket hedefleriyle ve iş ihtiyaçlarıyla uyumlu bilgi ve teknoloji yapıları ve süreçleri kurmayı, işletmeyi ve yönetmeyi amaçlayan prensipler, uygulamalar ve modeller bütünüdür.

COBIT 5 çerçevesi, bilgi teknolojilerine ilişkin süreçlerin ve yapıların, kurumsal seviyede iyi uygulamalara göre ne şekilde kurgulanması gerektiğine dair yol göstermektedir. Veri yönetişimi de bu süreçler ve yapılar dahilinde kurumun geneline yaygın bir şekilde ele alınmaktadır. COBIT 4.1 çerçevesi, veri yönetişimini tüm kuruma yaygınlaştırma amacıyla veriye ilişkin bilginin 7 kriterini ortaya koymuştur: etkinlik, verimlilik, gizlilik, bütünlük, erişilebilirlik, uyumluluk, güvenilirlik. Bu kriterler COBIT 5 çerçevesinde de bilgi ile ilgili hedefler arasında yerini almıştır.
Bu kriterler bütünü, verinin kurum içinde kaliteli bir şekilde yönetilmesi ve öncelikli olarak iş süreçlerine ve nihai olarak kuruma değer katması için belirlenmiştir. Veri, kurum içinde tüm iş ve bilgi teknolojileri fonksiyonları açısından önemli bir kaynak (hem girdi, hem sürecin bir parçası hem de çıktı) olarak görüldüğünden, COBIT 5 çerçevesi dahilinde tanımlanan bilgi teknolojileri süreçleri ve yapıları bu bakış açısıyla kurgulanmıştır.
COBIT 5 çerçevesine bakıldığında, veri yönetişimi açısından aşağıdaki süreçler ve faaliyetler örnek olması açısından öne çıkmaktadır:

- APO01 BT Yönetim Çerçevesini Yönet – APO01 Bilgi (Veri) ve Sistem Sahipliklerini Tanımla: Bilgi (veri) ve bilgi sistemleri sahipliklerini tanımla. Sahiplerin, bilgi ve sistemlerin sınıflandırılması ve bu sınıflandırmaya uygun olarak korunmasına dair kararları verdiğinden emin ol.
- APO03 Kurum Mimarisini Yönet: Kurum ve BT stratejilerini etkili ve verimli şekilde gerçekleştirmek amacıyla iş süreci, bilgi, veri, uygulama ve teknoloji mimari katmanlarını içeren bir ortak mimariyi oluştur.
- APO13 Güvenliği Yönet: Bilgi güvenliğini yönetmek için bir sistemi tanımla, çalıştır ve izle.
- BAI02 Gereksinim Tanımını Yönet:

# önem kazanıyor

Kurum stratejik gereksinimleriyle uyumlu olmalarını sağlamak amacıyla tedarik edilmelerinden veya oluşturulmalarından önce, iş süreçleri, uygulamalar, bilgi/veri, altyapı ve hizmetleri kapsayan çözümleri belirle ve gereksinimleri analiz et.

- BAI03 Çözüm Belirleme ve Oluşturmayı Yönet: İş süreçleri, uygulamalar, bilgi/veri, altyapı ve hizmetlere ait konfigürasyon, test hazırlığı, test yapılması, gereksinimlerin idare ve bakımını yönet.
- BAI07 Değişiklik Kabul ve Dönüşümü Yönet: Uygulama planı, sistem ve veri dönüşümü, kabul testi, iletişim, sürüm hazırlığı, yeni veya değiştirilmiş iş süreçleri ve BT hizmetlerinin üretimine geçişi, erken üretim desteği ve uygulama sonrası gözden geçirme dahil olmak üzere yeni operasyonel çözümleri resmi olarak kabul et ve yap.
- DSS01 Operasyonu Yönet – DSS01 Operasyonal Prosedürleri Gerçekleştir – Aktivite 3: İşlenmesi beklenen tüm verilerin alındığını ve tam, doğru şekilde ve zamanında işlendiğini doğrula.
- DSS04 Sürekliliği Yönet – DSS04.03 İş Sürekliliği Yöntemi Geliştir ve Uygula – Aktivite 4: Bilgi bütünlüğünü korumak amacıyla bilgi veri tabanlarının güncellenmesi ve hizalanması dahil olmak üzere, iş süreçlerinin devam ettirilmesini sağlayacak koşulları ve geri kazanım prosedürlerini tanımla.
- DSS04 Sürekliliği Yönet – DSS04.07 Yedekleme Düzenlemelerini Yönet: İş kritik bilginin erişilebilirliğini sağla.
- DSS05 Güvenlik Hizmetlerini Yönet: Güvenlik politikasına uygun olarak kurum tarafından kabul edilebilir bilgi güvenliği riski seviyesini sürdürmek amacıyla kurum bilgilerini koru.
- DSS06 İş Süreç Kontrollerini Yönet – DSS06.02 Bilginin İşletilmesini Kontrol Et: Bilgi işlenmesini kontrol et. Bilgi işlemenin geçerli, tam, doğru, zamanında ve güvenli (örneğin, yasalara uygun ve yetkilendirilmiş iş kullanımını yansıtan) olduğundan emin olmak amacıyla kurum riski bazında iş süreç faaliyetleri ve ilgili kontrollerin uygulanmasını yönet.

COBIT 5 çerçevesinde bahsi geçen tüm bu süreçler ve faaliyetler değerlendirildiğinde, iş süreçlerine ve nihai olarak kuruma değer katacak bir bilgi teknolojileri fonksiyonunun planlanmasından tedarik edilmesine, kurulmasından işletilmesine ve idamesinden izlenmesine kadar her aşamasında, veri kalitesinin kritikliği ve veriye verilmesi gereken önem görülmektedir. Böylece, veri kalitesinin sağlanması amacıyla bilgi teknolojileri dünyasında neler yapılması gerektiğine dair önemli adımlar ortaya çıkmaktadır.

## KURUMA VE İŞ SÜREÇLERİNE DEĞER KATIYOR

Verinin COBIT 5 çerçevesi tarafından tanımlanan veri kriterleri doğrultusunda yönetilmesi sayesinde, finansal raporlamanın ötesinde, risk yönetimi veya aktüerya bakış açısıyla yapılan hesaplamalara ve raporlamalara hizmet edecek bir yapının oluşturulması sağlanacaktır. Bunun yanı sıra, iş süreçlerine ve kuruma değer katacak ve farklı amaçlarla yapılacak analitik çalışmaları kurumsal seviyede destekleyecek bir veri yönetişimi yapısı kurmak mümkün olacaktır. Etkin bir veri yönetişimi oluşturulduktan sonra, verinin güvenliğine ve sürekliliğine ilişkin ISO27001 bilgi güvenliği yönetim sistemi (BGYS) ve ISO22301 iş sürekliliği yönetim sistemi (İSYS) gibi yapıların kurumun ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde kurulması da olanaklı hale gelecektir. Özellikle Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yayınlanan Bilgi Sistemleri Yönetimi ve Bağımsız Denetimi Tebliğleri, bahsi geçen standartlara ilişkin sertifikasyon seviyesinde bir uyum zorunluluğu getirmese de bu konulardaki ihtiyaçları ve beklentiyi açıkça ortaya koymaktadır. Operasyonel gereksinimler ve raporlama yükümlülükleriyle birlikte, Türkiye'de Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) ve Avrupa Birliği'nde Genel Veri Korunması Düzenlemesi (GDPR) gibi veri korunması konusundaki güncel mevzuatın da veri yönetişimi konusunda atılacak adımları hem ihtiyaç haline dönüştürdüğü hem de hızlandıracağı ve yönlendireceği unutulmamalıdır.

## COBIT 5 ÇERÇEVESİ YOL GÖSTERİCİ KONUMUNDA

Sonuç olarak, risk yönetimi ve aktüerya bakış açısıyla veri yönetişiminin önemi giderek artmakta ve kurumların bu konuda mevzuatı ve diğer düzenlemeleri dikkate alarak bir yaklaşım geliştirme ihtiyacı kendini göstermektedir. Bu bağlamda COBIT 5 çerçevesi kurumlara yol gösterecek bir veri yönetişimi yapısı sunmaktadır. Bu bağlamda, Basel IV ve Solvency II çerçeveleri ile UFRS düzenlemelerinde belirtilen direkt veya dolaylı gereksinimleri karşılayacak şekilde, COBIT 5 çerçevesine uygun ve tüm paydaşları kapsayacak şekilde bir veri yönetişimi yapısının kurulması, veri sahipliklerinin, sorumluluklarını ve kriterlerinin belirlenmesi ve mevcut verinin de bu yaklaşımla yeniden ele alınması önerilmektedir. Bu esnada, diğer mevzuat ve kurum hedefleri de dikkate alınarak kurumsal seviyede uyum sağlanmalıdır."




# Katılım Emeklilik'ten Türkiye'nin tasarruf haritası

Katılım Emeklilik, Türkiye'de kamuoyunun sigorta okuryazarlığı düzeyinin ve sigorta bilgisini etkileyen faktörlerin belirlenmesi, Türk halkının sigorta, risk ve emeklilik ile ilgili konulara yönelik algısının ölçülmesi amacıyla 'Sigorta Okuryazarlığı Araştırması' gerçekleştirdi. Türkiye genelini temsilen, 12 ilde yaşayan, 18 yaş üzeri kadın ve erkeklerden oluşan 805 kişi ile gerçekleştirilen görüşmeler sonrasında Türk insanının 'Sigorta Okuryazarlık' düzeyi ile ilgili ortaya çarpıcı sonuçlar çıktı.

Araştırma çıktılarının paylaşıldığı toplantıda konuşan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik ve temsil ettiğimiz sigorta sektörü olarak en temel görevlerimiz arasında; sigorta tasarruflarının artırılması, gelecekte oluşabilecek birçok finansal sorunun bugünden önünün alınabileceğinin anlatılması ve geleceği planlama ile sigorta ürünleri arasındaki organik bağın gösterilmesi geliyor. Biz de bu noktada öncelikle Türk halkının sigorta, risk ve emeklilikle ilgili konulara yönelik algısının ölçülmesi gerektiği kararına vararak, ERA Araştırma Şirketi ile birlikte 'Sigorta Okuryazarlığı Araştırması'nı gerçekleştirdik. Genel anlamda sigortanın her türlüsünün hayatın her alanını güvenceye alabildiğini ve özellikle BES'in geleceğimizin garantisi olduğunu anlatmamız gerekiyor."

## "BES FAYDALI" DİYENLERİN ORANI %72

Sincek ayrıca şu bilgileri verdi; "Çıktılar arasında aslında tüm durumumuzu özetleyen bir sonuç var. Halkımızın yüzde 72'si bireysel emeklilik ve özel sağlık sigortasının yarar sağladığını düşünüyor ama sigorta sahiplik oranının henüz yeterli seviyeye ulaşmadığını görüyoruz. Halkımızın yüzde 73,4'ü; 'Çocuğumuzun eğitim masraflarıyla ilgili kaygım var' diyor ancak kaygısı olanların yüzde 76,3'ü bu konuda bir şey yapmamayı tercih ediyor. Oluşturulan demografik kırılımlar sonucunda, halkımızın yüzde 29'unun; bireysel emeklilik ve özel sağlık sigortasının yarar sağladığını düşündüğünü ancak herhangi bir sigorta ihtiyacı olduğunda ne yapacağını bilmediğini öğrendik. Bu nedenle halkımızın sigorta okuryazarlık seviyesini yükseltmek, tasarruf bilinci oluşturmak için 'tasarruf eğitimleri' vermeye karar verdik."

# Sarp Demiray, Cigna Finans Genel Müdür Yardımcısı

Cigna Finans'ta Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı, sektörün deneyimli ismi Sarp Demiray oldu. Demiray, şirketin pazarlama, ürün ve inovasyon stratejisi, dijital servis yönetimi, kanal geliştirme ve iş ortaklıkları fonksiyonlarından sorumlu olacak. Sarp Demiray, 20 yıllık finans kariyerinde Garanti ve Akbank'ta stratejik pazarlama, perakende bankacılığı, CRM ve müşteri programları yönetimi, direkt bankacılık, ürün ve kanal geliştirme konularında üst düzey yönetici olarak görev aldı. Son olarak 2014 yılında Ata Online Genel Müdürü olarak transfer olduğu Ata Finans Grubu bünyesinde Grup CDO'su rolünü yürütüyordu. ODTÜ Elektrik Elektronik Mühendisliği Lisans ve ODTÜ İşletme MBA derecelerine sahip olan Demiray, evli ve iki çocuk babası.



# Dijitalleşen sigortacılık kamu

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından düzenlenen ve kamu ile sektör yöneticilerini bir araya getiren Sigorta ve Emeklilik Sektörü Strateji Belirleme Çalıştayı'nda dijital dönüşüme giren sigorta sektörünün hedefleri ve yol planı mercek altına alındı. Çalıştay'da kamu ile sigorta sektörünün güçlü bir iletişim içinde olduğu ve geleceğe yönelik kararların daha hızlı bir şekilde alacağına vurgu yapıldı.

Sigortacılıkta Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından düzenlenen "Sigorta ve Emeklilik Sektörü Strateji Belirleme Çalıştayı" kamu dahil olmak üzere, sigorta sektöründeki tüm aktörleri bir araya getirdi. Sigorta teknolojileri alanında deneyimli isimlerin de yurtdışından katıldığı çalıştayda sigorta sektöründeki dijital dönüşüm, sektördeki yeni ürünler ve dağıtım kanallarının geleceği masaya yatırıldı. Çalıştayın açılış konuşmalarını TSB Başkanı Can Akın Çağlar, Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler, Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı, Sermaye Piyasası Kurulu Başkanı Ali Fuat Taşkesenlioğlu, Cumhurbaşkanlık Finans Ofisi Başkanı Prof. Dr. Göksel Aşan yaptı.


Can Akın Çağlar

## 'SİGORTA TOPLUMSAL REFAHIN TEMİNATI'

"Bugününü koruyamayan toplumlar geleceği güvence altına alamazlar" diyerek çalıştaya start veren TSB Başkanı Can Akın Çağlar, "Sektör olarak amacımız öncelikli olarak tasarrufların artırılması ancak ekonomimizin teminatı olma fonksiyonumuzun kapsamını da büyütmeye çalışıyoruz" diye konuştu. Sigorta sektörünün ekonomik sürdürülebilirliğin ve buna bağlı olarak toplumsal refahın teminatı olduğunu ifade eden Çağlar şöyle konuştu: "Sigorta sektörünü değişen ve dijitalleşen dünyaya adapte etmek ve yarı kamusal hizmet sunan bir sektör olarak, kamunun içinde olduğu dönüşüm sürecine eşlik etmek bizim önceliğimiz olacak. Sektör olarak bu çalıştaylar dizisi ile bir söylem birliğine varmayı hedefliyoruz. Sigorta ve emeklilik sektörü Türkiye'nin tasarruf açığının kapatılması için çok önemli bir rol oynamaktadır. Yeni Ekonomi Programında ifade edildiği gibi bankacılık dışı finansal kesimin büyütülmesi gerekmekte olup bu şekilde ürettiğimiz tasarrufların ekonomiye sağladığı katkı artacaktır. Bugünkü rakamlarla GSYH'nin 35 katı kadar teminat sağlayarak ekonomimize güvence sağlıyoruz. Sigorta ve emeklilik sistemimizin bugün biriktirdiği tasarruflar 142 milyar liraya ulaştı, bu tasarrufları bankacılık sektöründe, sermaye piyasalarında ülkemizin kalkınması için değerlendiriyoruz. Sektör olarak amacımız öncelikli olarak tasarrufların artırılması ancak ekonomimizin teminatı olma fonksiyonumuzun kapsamını da büyütmeye çalışıyoruz." Finans sektörünün yüzde 88'ini bankacılık sektörü oluştururken sigortanın payının yüzde 4.1 olduğuna değinen Çağlar, "Ülkemiz dünyanın en büyük 17'nci ekonomisi ancak sigortacılık anlamında bakıldığında ise 39'uncu sırada olduğumuzu görüyoruz. Avrupa'da 1.650 dolar civarındaki kişi başı sigorta harcaması, ülkemizde 149 dolar civarı. Dolayısıyla bu da önümüzde potansiyel olduğunu gösteriyor. Bu potansiyeli gören uluslararası yatırımcılar, sigorta sektörüne 8 milyar dolar kaynak veya sermaye transfer ettiler. Sermaye katkısının yanında, iş ve istihdam, ana yapılarımızın dijitalleşme süreçleriyle uyumlu hale gelmesi ve inovasyon konularında da çok önemli katkı sağlıyorlar. Sigorta sektörü olarak, bir bütünlük içinde önümüzdeki süreçlere ve dijitalleşemeye hazırlanıyoruz" dedi.


Mete Güler

## 'KARŞILIKLI İLETİŞİM SEKTÖRÜ İLERİ TAŞIR'

Sigorta sektörünün 2018 yılında istikrarını sürdürdüğünü belirten Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler, "GSYH'nin 35 katına ulaşan teminat sigortacılığın ekonomimiz açısından önemli bir yere sahip olduğunu göstermektedir. Sektörümüz büyümeye devam ederken finansal sağlamlığını da korumaktadır. Sigorta sektörü ülkemizde büyüme potansiyeli yüksek bir sektördür. Sektöre kazandırılacak yeni ürünlerle bu potansiyelin geliştirilmesi önem arz etmektedir. Bu çerçevede ülkemizde sigorta ve bireysel emeklilik sektörlerinin büyüme trendlerinin istikrarlı bir şekilde devam etmesini ve böylelikle her iki sektörün de finansal sistem içinde arzu edilen büyüklüğe ulaşacağını beklemekteyiz. Bakanlığımızın sigortacılık alanındaki hedefleri arasında sigortalılar ile katılımcıların hak ve menfaatlerini korumak, sigortacılık ile bireysel emekliliğin tabana yayılmasını hızlandırmak, sigorta bilincini ve farkındalığını artırmak ve adil piyasa uygulamalarını teşvik etmek yer almaktadır. Kamu otoritesi ile piyasa oyuncularının karşılıklı iletişim ve işbirliği sayesinde sektörümüzün daha ileri taşınacağına inanıyorum" dedi.


Murat Kayacı

## KAMUDAN İŞBİRLİĞİ YAKLAŞIMI

Sigorta sektörünün finans sektörü içindeki payının istenilen noktaya ulaşmadığına dikkat çeken Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı ise "Sigorta ve özel emeklilik sektörümüzde yıllar içinde istikrarlı bir büyüme devam etmektedir. Toplam prim üretimi ve hasar ödemeleri ile toplam teminatın GSYH'nin 35 katı oluşu ve bireysel emeklilikteki toplam fon büyüklüğü, ülkemiz açısından ne derece önemli bir fonksiyonu ifade ettiğini göstermektedir. Kamu otoritesi olarak bizim üzerimize düşen rol, sigortacılığın ve özel emekliliğin büyümesini, sağlıklı ve sürdürülebilir olmasını sağlayacak şekilde politikalar üretmekten geçiyor. Bu nedenle sektörün sorunlarının etkin bir çözüme kavuşturulması için sektörle işbirliği içinde bir yaklaşım sergilemeye önem veriyoruz. Son dönemde ürün çeşitliliği ile arz sürekliliğinin sağlanması, sektörün bu ürün arzında da sürdürülebilir büyümesi amaç olarak gözetilmiştir. Ekonomik büyümeye katkıda bulunmak, riski yönetmek ve uzun vadeli hane halkı tasarruflarını teşvik etmek için sigortacılık ve özel emeklilik sektörlerinin mali açıdan sağlam bir şekilde çalışması çok önemlidir" ifadelerini kullandı.

## 'FİNANSAL SİSTEME İSTİKRAR KAZANDIRIYOR'

Çalıştayın hem sigorta sektörü hem de sermaye piyasaları açısından önemli olduğunu belirten Sermaye Piyasası Kurulu Başkanı Ali Fuat Taşkesenlioğlu, "Sigorta sektörü sermaye piyasalarımızın da önemli kurumsal yatırımcılarıdır. Türk sigortacılık sektörü finansal sistemimizde önemli bir yere sahip olmasına rağmen, ülkemiz ekonomisinin dünya sıralamasındaki yeri de dikkate alındığında, dünya ölçeğinde arzulanan konuma henüz ulaşamamıştır. 2018 yılında prim üretiminde artış yaşansa da, üretimin sınırlı kalması, sermaye piyasalarına akacak fonları da haliyle kısıtlamaktadır. Sigorta şirketlerinin uzun vadeli yatırımlara yönelmeleri finansal sistemde istikrar sağlayıcı rol oynamalarını sağlayacaktır. Sigorta şirketleri yaratılan yeni finansal araçlarla sermaye piyasalarımızın

# desteğiyle daha da hızlanıyor

gelişmesinde de önem taşımaktadır. Hava koşullarına ve doğal afetlere dayalı türev ürünler ve afet bonoları gibi sigortaya dayalı menkul kıymetler, sermaye piyasalarında ürün çeşitliliğinin artmasına yardımcı olma potansiyeline sahip ürünlerdir. Doğal afet bonoları bir anlamda sigortanın menkul kıymetleştirilmesidir" dedi.




**Sektörün paydaşları Sigorta ve Emeklilik Sektörü Strateji Belirleme Çalıştayı'nda bir araya geldi.**

## DAHA HIZLI SONUÇ ALINACAK

Finans Ofisi'nin özel sektör ile daha çok temas halinde olacağını belirten Cumhurbaşkanlık Finans Ofisi Başkanı Prof. Dr. Göksel Asan, "Ofisimizin en önemli işlevleri sermaye piyasalarının derinleştirilmesi, bankacılık sisteminin nispi ağırlığının azaltılması ve diğer araçlara alan açılması olacaktır. Sigorta sektörü zor bir sektör. Bugün sigorta sektörü için alınacak çok yol var ancak sektörün kat ettiği yolu da unutmamak gerekir. Hazine ve Maliye Bakanlığımız ve Genel Müdürlüğümüz sektörün gelişimi için her zaman büyük çaba içindeler. Bu süreçte önümüzdeki dönemde belki sektörün BDDK benzeri bir regülasyon kurumu konusunu tartışması lazım. Sektörlerden giden öneriler, artık alışılagelmişten çok daha hızlı sonuçlanabiliyor. Yeni fikirler geliştikçe ve karar alıcılara iletildikçe, bu konularda çok daha hızlı sonuç alınacak" diye konuştu.
Aşan, İstanbul'un finans merkezi haline gelmesinin de bankacılık dışındaki finansal sektörlerin büyütülmesi amacı çerçevesinde Finans Ofisinin vazifeleri arasında olduğunu belirtti. Aşan konuşmasında, "önümüzdeki dönemde dijitalleşemeyen sektörler kaybolacak. Bu alanda geç kalmamalıyız, hızlı hareket etmeliyiz" ifadelerine yer verdi.

## YENİ DÖNEMDE YENİ RİSKLER

Çalıştayın açılışından sonra, sigorta ve emeklilik sektörünü etkileyen teknolojik gelişmelerin konuşulduğu ilk panel başladı. Moderatörlüğünü Avrupa Sigorta Birliği Genel Sekreteri Michaela Koller'in üstlendiği "Dünyada ve Türkiye'de Sigorta Sektörünü Etkileyen Son Teknolojik Gelişmeler: Blokchain, Yapay Zeka, Siber Riskler" isimli panelde Yapay Zeka Uzmanı ve İsviçre'deki Veri Analizi Mükemmeliyet Merkezi Direktörü Angela Carpintieri, blockchain teknolojileri ekseninde sigorta Ar-Ge çalışmalarına liderlik eden Blockchain Uzmanı-Ekonomist Dr. Magdelena Ramada Sarasola, Sigorta Birlikleri Küresel Federasyonu (GFIA) Siber Riskler Çalışma Grubu Başkanı Stephen Simchak ve yapay zeka uygulamalarının adaptasyonu konusunda uzman Gero Martin Gunkel konuşmacı olarak yer aldı. Konuşmasının başında blockchain sistemini açıklayan ve bunun hacklenemez/modifiye edilemez bir sistem olduğunu söyleyen Dr. Magdelena Ramada Sarasola, "Blockchain bir teknoloji değil, sosyolojik inovasyon. Üretmek için bu ekosistemin parçası olmak önemli. Bunun ardından yeni modellerin geliştirilmesi, mevzuatın yeniden düzenlenmesi ve yeni gelişmeler için alan yaratmak gibi adımlar geliyor" dedi.
Yapay zekanın artık herkesin yaşamının bir parçası olduğuna değinen Angela Carpintieri, "Hasar, poliçe, İK, IT ve daha pek çok süreçte yapay zekadan yararlanılıyor. Yapay zeka teknolojisi hem poliçeleri hem poliçe sonrasındaki gelişmeleri göz önünde bulundurarak gelen bir şikayet hakkında çok kısa sürede sonuca varabiliyor. Algoritma kendi kendine öğreniyor ve karar vermeye başlıyor. Ancak bu durum, kararların sorumluluğu, güvenlik, kontrol mekanizmaları, ekonomik ve toplumsal riskler gibi konuları gündeme getiriyor. Buna uygun düzenlemeleri yapmak, riskleri şeffaflıkla ele almak gerekiyor" ifadelerini kullandı.




**İkinci panelde, blockchain ve siber güvenlik alanında uzman isimler yeni teknolojileri değerlendirdi.**

## YAPAY ZEKA İÇİN VERİ GEREKİYOR

Yapay zeka ile kaza sonrası inceleme süreçlerinin ortalama 58 dakikadan 5 saniyeye indiğini belirten Gero Martin Gunkel ise "Hem iş gücü hem de zaman maliyeti açısından ciddi avantajlar sağlıyor. Üstelik yıllar içinde sistemin verdiği sonuçların doğruluğu da giderek artıyor, yapay zeka yeni hizmetlere olanak sağlıyor. Yeni müşterilerle ilgili hızlı bir takip ve analiz yapılması mümkün hale geliyor. Ancak bu noktada belirtmeliyim ki, bilgisayarların insanların yerini alacağı yönündeki söylentiler gerçeği yansıtmıyor. İnsanların algılama ve tanıma kapasitesi hâlâ yapay zekanın çok çok ötesinde. Yapay zeka ancak güçlü bir veri seti varsa iyi sonuçlar veriyor" diye konuştu.
Siber ürünlerin gelişmekte olduğunu belirten Stephen Simchak, şu değerlendirmelerde bulundu: "Risk yönetiminde tüketicilerin talep ve beklentileri önemli. Şirketler için risklerin iyi analiz edilmesi ve önlemlerin alınması gerekiyor. Siber ürünlerin kapsamının iyi takip edilmesi ve ihtiyaçlarla örtüşüp örtüşmediğinin değerlendirilmesi önem taşıyor. Özellikle KOBİ'ler bu alandaki risklerin farkında olmayabiliyor ancak onlar da siber riskleri poliçe kapsamına almalı."

## BÜYÜME POTANSİYELİ YÜKSEK

Çalıştayın, sigorta şirketi genel müdürlerinin katıldığı paralel oturumlara geçilmeden önceki son paneli "Dağıtım Kanalları Durum Değerlendirmesi, Sektörün Gelişimine

İlişkin Çözüm Önerileri, Reel Sektör Beklentileri" oldu. Panelin moderatörlüğünü Ziraat Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Ahmet Genç yaptı. Panelde SAİK Başkanı Levent Korkut, Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkan Ateş Çeber, TOBB Daire Başkanı Ozan Acar, İSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İrfan Özhamaratlı ve Kefalet Sigortaları Yurtdışı Uygulamaları Uzmanı Meltem Bebekoğlu sektöre ilişkin önemli açıklamalarda bulundu.
Kefalet sigortasının bir nevi gayri nakdi kredi olduğunu ve en gelişmiş ülkelerde bile henüz çok niş bir pazar olduğunu vurgulayan Meltem Bebekoğlu şunları ifade etti: "SFAA (The Surety & Fidelity Association of America) verilerine göre 2017'de toplam prim üretimi 6,2 milyar dolar olmuş. Ancak likidite daralması ve sermaye yeterlilik oranlarındaki artışla birlikte kefalet sigortası büyüme ivmesini sürdürecek. Bu büyüme bankacılık sektörünü de geliştirecek. Bankaların gayri nakdi kredi için ayırması gereken bir karşılık var. Firmalar gayri nakdi kredi yerine kefalet sigortası tercih ederse bankalar daha kârlı olan nakdi kredilere ağırlık verebilecek. BDDK verilerine göre Türkiye'de Eylül 2018 itibariyle 889 milyar liralık bir gayri nakdi kredi büyüklüğü var. Ayrıca 800 milyar liralık potansiyele sahip bina tamamlama sigortasını da hesaba katınca kefalet sigortalarının Türkiye'deki büyüme fırsatının çok yüksek olduğunu görüyoruz."
Sigortacı ve sigortalı arasında kazan – kazan ilişkisi kurulmasının önemine dikkat çeken İSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İrfan Özhamaratlı, önemli olanın hasarı ödemek değil, önlemek olduğunu vurgulayarak sigortalama sürecinde olası hasara karşı önlemler önermek ve primi buna göre ayarlamak gerektiğini söyledi.
Türk sigorta sektörünün gelişimi için yenilikçi ürünler ve bakış açıları da öneren Özhamaratlı, "Kiralama sırasında verilen depozito da kira sigortası olarak sisteme kazandırılabilir. Mülk sahiplerinin depozitoyu zarfla almaması ve ödemenin sigorta şirketlerine yapılması sağlanabilir. İngiltere'de bu sistem var" diye konuştu.



**Dr. Ahmet Genç'in moderatörlüğünü yaptığı panelde; dünya ve ülkemizde kefalet sigortası uygulamaları, dağıtım kanallarının durumu ve sektörün gelişmesine ilişkin çözüm önerileri değerlendirildi.**

## TEKNOLOJİ KULLANMAYAN SEKTÖRÜN DIŞINDA KALABİLİR

KOBİ'lerin sigorta kullanım alışkanlıklarını ölçtükleri araştırmanın sonuçlarına değinen TOBB Daire Başkanı Ozan Acar şunları söyledi: "Paket sigorta yaptıran KOBİ'lerin oranı yüzde 37 çıkıyor. Burada daha gidilecek bir yol var. Araştırmanın en çarpıcı sonucu şuydu: Bir hasarla karşılaştığın zaman sonrasında sigorta paketini değiştiriyor musun diye sormuşuz. Yüzde 44'ü evet demiş. Demek ki doğru paketi almamış. Burada aksayan bir taraf var, buna dikkat etmek gerekiyor. Doğru poliçe ve memnuniyet penetrasyon artışını olumlu etkileyecektir."
Sigorta sektörünün hem bireysel tarafta hem kurumsal tarafta henüz ulaşamadığı geniş bir kesim olduğunu hatırlatan Acar, "Sektörün dışından bir girişim teknolojiyi kullanarak bu kesime ulaşırsa sektörün mevcut oyuncularını sektör dışında bırakabilir. Bu nedenle sigorta sektörünün teknolojiyi kullanarak bu kitlelere ulaşması çok büyük önem taşıyor" dedi.

## 'ACENTELERİN EĞİTİMİNE ÖNEM VERİLMELİ'

Türkiye'de 15 bin 883 acente olduğunu hatırlatan SAİK Başkanı Levent Korkut, acentelerin dijital süreçlere entegrasyonunun önemini vurguladı. Korkut, "Acentelerin eğitimi çok önemli. Önümüzdeki dönemde tüm paydaşlar bir araya gelerek eğitim ve tanıtım konusunda çok önemli yok kat edebiliriz. Acentelerin desteklenmesi, ticari hayatlarının devamlılığının sağlanması önem arz etmektedir. Sigorta şirketleri kendi finansal istikrarları için acentelerine mutlaka sahip çıkmalıdır. Kurumsallaşmanın olmadığı yerde sektörün prim üretiminin yaklaşık yüzde 60'ını üreten bu yapı dijitalleşmeye ayak uyduramaz ve sistemin dışında kalır. Sektörümüzün daha hızlı büyümesi için acenteler gereklidir" dedi.
Sigorta sektörünün gelişimi ve reel sektörün beklentilerini sıralayan Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı Ateş Çeber, "Dağıtım kanalları, eğitim ve insan kaynakları, sigortalılık bilinci ve güven, rekabet ve denetim başlıkları öne çıkıyor. Dağıtım kanallarının çalışma şekillerinin gözden geçirilip yeniden yapılandırılması önem taşıyor. Yetkinliklerin artırılması ve sektörün gelişimi için finans ve pazarlama eğitiminin de mevcut eğitim programlarının içine dahil edilmesi gerekiyor" diye konuştu.

## SİGORTACILIKTA KAĞITSIZ DÖNEM ÇAĞRISI

Panelin sonunda konuşan Ziraat Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Genç, "Teknoloji çok önemli, sektörün teknolojiyi iyi kullanması gerekiyor. Teknoloji zamanı da etkin kullanmamızı sağlayacak. Artık kağıtsız ortama geçmeli; sektör olarak teknolojiyi gözetleme ve denetleme mekanizması olarak da kullanmalıyız. Türkiye'nin sigorta sektörü açısından büyük potansiyeli olduğunu biliyoruz ve artık bu potansiyeli kullanmalıyız" dedi. Genç, konuşmasının sonunda sigorta sektöründe dijital poliçe dönemine geçilmesi ve kağıt kullanımının azaltılması için gerekli adımların taraflar tarafından atılması yönünde çağrıda bulundu.

## GENÇLERİN YÜZDE 55'İ BES'İ BİLMİYOR

Çalıştay kapsamında bireysel emeklilik üzerine yapılan bir araştırma hakkındaki bilgileri paylaşan İstanbul Bilgi Üniversitesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Fatoş Karahasan, "Kuşak Değişiminin İş Modellerimize Etkileri" başlıklı konuşmasında gençlerin alışkanlık ve beklentilerini dikkate almanın sigorta sektörünün gelişimindeki önemini vurguladı. Ülkemizdeki gençlerin ekonomi ve finansal sistemlere ilgisine ilişkin verileri paylaşan Karahasan, "Gençlerin yüzde 87'sinin düzenli para biriktirme alışkanlığı bulunmuyor. Birikim yapanların ise sadece yüzde 7'sinin bireysel emeklilik vb. bir birikim hesabı var. Yüzde 84'ü para ve finansal konularda bilgi sahibi olmadığını söylüyor; yüzde 55'i bireysel emeklilik kavramını bilmiyor" diye konuştu.
Çalıştayın son kısmında ise Türk sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin genel müdürleri, düzenlenen basına kapalı paralel oturumlarda sektörün sorunlarını ve hayata geçirilebilecek yeni faaliyet önerilerini tartıştılar.


**Türk sigorta sektöründen çok sayıda yöneticinin katıldığı Çalıştay'da, panellerin tamamlanmasının ardından yöneticiler arasında kapalı bir oturum düzenlendi.**




TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, Ankara'da gerçekleştirilen Ekonomik Şura'da, acentelerin yaşadığı sorunları ve çözüm önerilerini Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'a sundu.

# Sorunlar Bakan Albayrak'a iletildi

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) şubat ayında yoğun çalışma temposu eşliğinde birçok toplantıya katıldı. Bir diğer yandan da Sigorta Acenteleri Kurultayı ismini verdikleri bir organizasyona imza atmaya hazırlanan TOBB SAİK'in katıldığı etkinlikler şöyle:

## SINAVSIZ BES LİSANSI TALEBİ

SAİK Başkanı Levent Korkut, Sigorta ve Emeklilik Sektörü Strateji Belirleme Çalıştayı'na katıldı. Çalıştayda konuşan Korkut; tüm illerdeki ve çok küçük yerleşim yerlerdeki acentelerin, ekonomik ya da sosyal düzeyleri fark etmeksizin her bir vatandaşa ulaşma imkanına sahip tek dağıtım kanalı olduğunu vurguladı. Korkut; illegal yapılara karşı, Hazine ve Maliye Bakanlığı başta olmak üzere, acente, broker ve sigorta şirketlerinin hep birlikte mücadele etmesi gerektiğini ifade etti. Ayrıca Korkut, "Acentelerin BES ve hayat sigortası alanlarında faaliyet göstermesi oldukça zorlaştı. Bu branşlarda acente etkinliğinin artırılması için, acente komisyonları mutlak suretle artırılmalı. Ayrıca, SEGEM'in teknik personel sınavını başarıyla tamamlamış acenteler ve teknik personellere ayrı bir sınav şartı aranmaksızın BES lisansı verilmeli. BES, çapraz satışla daha hızlı büyüyecek" dedi.

## SORUNLAR BAKAN ALBAYRAK'A İLETİLDİ

SAİK Başkanı Levent Korkut, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde Ankara'da gerçekleştirilen Ekonomik Şura'da, acentelerin yaşadığı sorunların çözüm önerilerini Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'a sundu. Bakan Albayrak'ın yanı sıra, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Milli Eğitim Bakanı Ziya Selçuk, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli'nin de katıldığı şurada, Korkut, 40 bin kişiye doğrudan istihdam sağlayan acentelerin en acil çözüm bekleyen sorununun trafik sigortalarındaki komisyon düşüklüğü olduğunu vurguladı.

## MÜCADELE YILI: 2019

SAİK, 22 Şubat tarihinde de Bursa'da acenteler ile buluştu. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde düzenlenen toplantıda, Korkut, 2019 yılını yetkisiz aracıların faaliyetleri ile mücadele yılı ilan ettiklerini ifade ederken, sigorta acentelerinden özellikle fatura ödeme noktalarında ilgili mevzuata aykırı olarak poliçe satışı yapan yerlerin adres ve fotoğraflarının kendilerine iletilmesini talep etti. Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan'ın da konuşmacı olduğu toplantıda, TOBB Sigortacılık Müdürü Mevlüt Söylemez genel sigorta verileri ve İcra Komitesi faaliyetleri hakkında, Halk Sigorta Ticari Alacak Sigortası Müdürlüğü Direktörü Ali Sertaç Canal ise, Devlet Destekli Alacak Sigortası hakkında sunum yaptı.

## TOBB BAŞKANI'NA ZİYARET

SAİK, 19 Şubat'ta TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ile görüştü. Ziyarette; Sigorta Acenteleri Kurultayı düzenlenmesi, sigorta bilincinin artırılması, acentelerin tanıtımı ve Sigorta Haftası etkinlikleri, sigorta aracıları arasındaki haksız rekabet ile mücadele ve trafik sigortası asgari komisyon oranları üzerinde değerlendirmeler yapıldı.

## PRİM TAHSİLATI AVRUPA'DA DA GÜNDEMDE

TOBB SAİK 30 Ocak ve 1 Şubat tarihlerinde Paris'teki Avrupa Sigorta Aracıları Federasyonu (BİPAR) toplantısına katıldı. Toplantıda, BİBA'nın (İngiltere Sigorta Brokerları Derneği) İcra Direktörü Graeme Trudgil'in konuşmasında, Avrupa'da acentelerin sigorta şirketlerinin tahsil




edilemeyen primlerde şirket adına tahsilat yapmak istemediklerini fakat yapmak zorunda kaldıklarını belirtti. Fransa'da bir acente tarafından açılan dava neticesinde acentenin haklı bulunduğu, bu nedenle de Avrupa'da acentelerin üzerindeki tahsilat sorumluluğunun kaldırılmasına yönelik uygulamaların başlatılmış olduğu bildirildi.
Bütün bu toplantıların ardından Sigorta Acenteleri Kurultayı için yaptığı çalışmalara hız veren SAİK, bir kurultay düzenlemeyi hedeflediklerini açıkladı. SAİK Başkanı Korkut, Bakan Berat Albayrak'ı da davet ettiğini ve önümüzdeki günlerde ülkemizde ilk kez gerçekleşecek Sigorta Acenteleri Kurultayı'nda sorunları daha ayrıntılı bir şekilde ele alacaklarını belirtti.


TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'na ziyaret.

**Sorun:** Trafik sigortalarında arz güvenliğinin sağlanamaması ve acente komisyon oranlarının düşüklüğü.
**Çözüm:** Trafik sigortası asgari komisyonlarının yükseltilmesi, tüm şirketlerin trafik poliçesinin satılabilmesi.

**Sorun:** Sigorta acentelerinden mükerrer olarak işyeri açma ve çalışma ruhsatı talep edilmesi.
**Çözüm:** Avukatlar, noterler ve mali müşavirler gibi sigorta acentelerinin de 3572 sayılı mevzuat hükümlerinden muaf olması.

**Sorun:** Yetkisiz sigorta aracılarının kayıtlı meslek mensuplarına haksız rekabet ortamı oluşturması.
**Çözüm:** Yetkisiz sigorta aracıları ile etkin mücadele edilmesi, bu doğrultuda caydırıcı cezalar uygulanması.

**Sorun:** Dağıtım kanalları arasındaki uygulamaların yarattığı haksız rekabete mağduriyet.
**Çözüm:** Dağıtım kanallarının rekabet çerçevesinin 5684 sayılı mevzuat kapsamında belirlenmesi.

**Sorun:** 5684 sayılı mevzuata rağmen sanayici, tüccar ve çiftçinin seçme hakkının kredi sağlayacılarca engellenmesi.
**Çözüm:** Mevzuat uyarınca en az mevcut poliçedeki teminatları içeren başka bir poliçenin ibrazı ile mevcut poliçenin iptalinin sağlanması.

# 2019 yılı BES'te reel getiri ile başladı

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, BES'teki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli.

Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yılsonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi BES'te dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.

BES'teki Hisse Senedi Fonları 2019 yılının Ocak ayında %14.55 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış %14.03 oranında gerçekleşti.

Ocak ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %3.58 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %1.75 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2019 yılı Ocak ayında %1.06 oranında arttı. Böylelikle, bir buçuk yıl aradan sonra tüm fonlar enflasyonun üzerinde getiri sağlamış oldu.

## ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

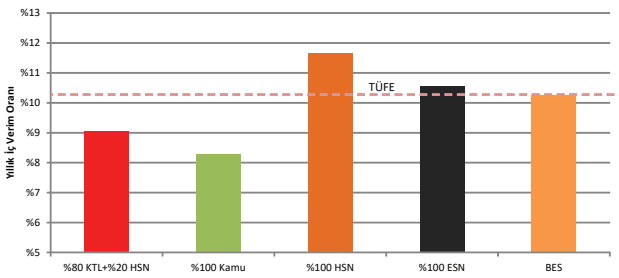
## ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

## İÇ VERİM ORANI NEDİR?

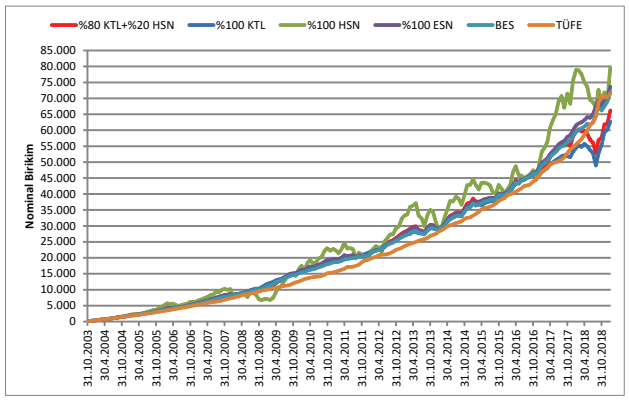
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

**31.10.2003-31.01.2019 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)**



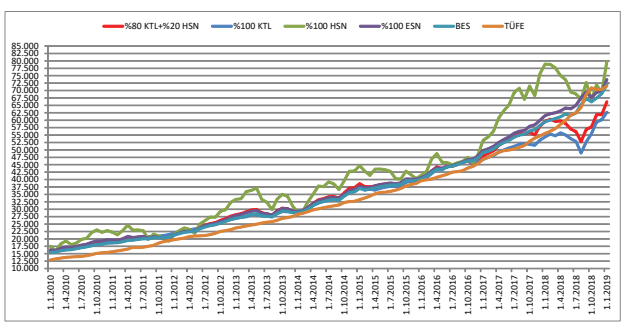

Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.01.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %10,25 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,68 BGX elde ettikleri görülmektedir.

**31.10.2003-31.01.2019 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 31.10.2003-31.01.2019 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, 31.01.2019 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 71.981 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 71.537 TL birikime ulaşmaktadır.

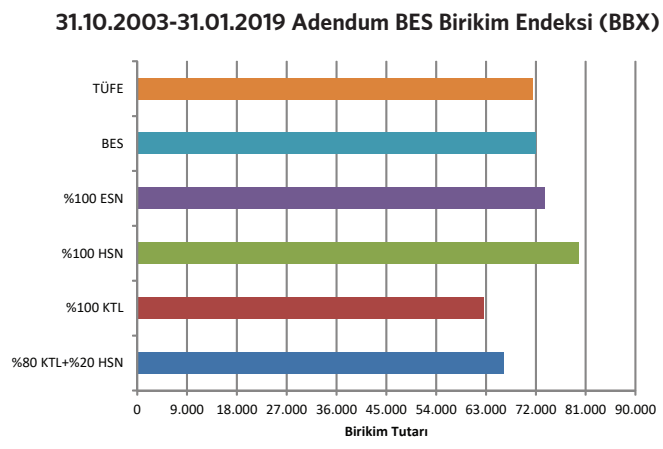
**31.10.2003-31.01.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2019 gelişimi)**




Aynı endeksin 2010-2019 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 yılsonu ve 2018 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyon üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

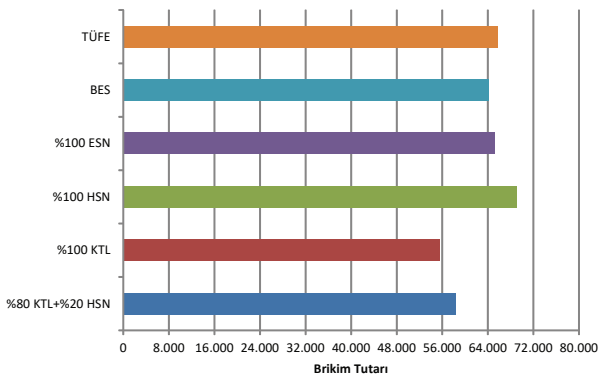
Yandaki grafik 31.10.2003-31.01.2019 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.01.2019 tarihinde 71.981 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ocak 2019 döneminde bireysel emeklilik sistemine 389 TL katkıda bulunmuştur.

**31.10.2003-31.01.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.01.2019 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 31.01.2019 tarihinde 69.157 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

**31.01.2005-31.01.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**





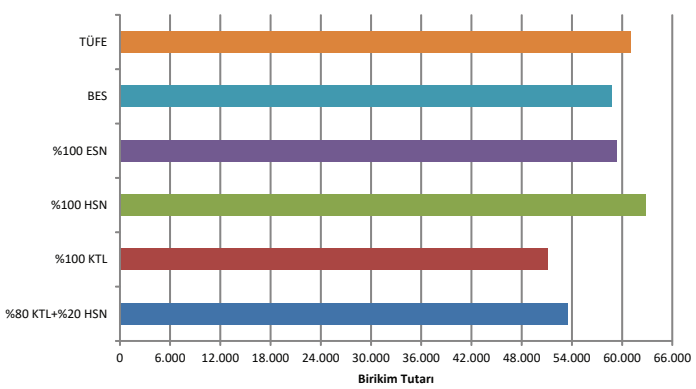
# Sektörden ekonomiye büyük teminat

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sigorta ve emeklilik sektörünün önümüzdeki 5 yıllık aksiyon planını oluşturmak için "Sigorta ve Emeklilik Sektörü Strateji Belirleme Çalıştayı" düzenledi. Çalıştay kapsamında, sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sistemi hakkında değerlendirmelerde bulunan TSB Başkanı Can Akın Çağlar, 2018'de 54 milyar liralık prim üretimi gerçekleştiğini, BES'te ise 95 milyar liralık fon birikim olduğunu ve sektör olarak 185 milyar lira aktif büyüklüğe ulaşıldığını ifade etti. Çağlar, finans sektörünün %88'inin bankacılıktan oluştuğunu, %4.2'lik pay ile ikinci büyük sektörün ise sigortacılık olduğunu belirterek, Türkiye'nin dünyada 17. en büyük ekonomi olmasına rağmen, sigortacılıkta 39. sırada bulunduğunu vurguladı. Avrupa'da kişi başına düşen sigorta harcaması 1.650 dolar iken, Türkiye'de bu tutarın 149 dolar olduğunun, dolayısıyla sektörde büyük bir potansiyel olduğunun altını çizdi. Bu potansiyeli gören yabancı şirketlerin, Türkiye pazarına giriş yaptığını ve bu sayede sigorta pazarına 7.9 milyar dolar sermaye aktarıldığını da sözlerine ekledi.

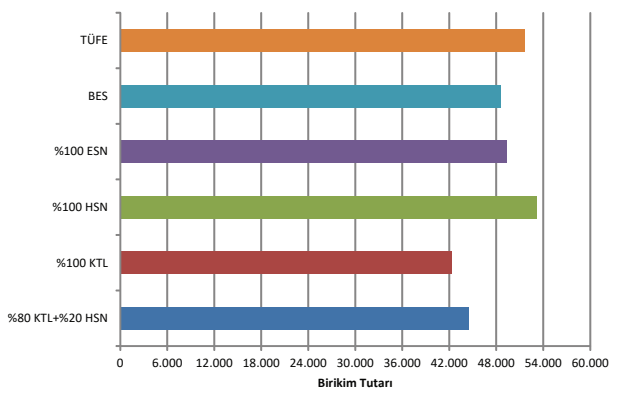
Sektörün gidişatını da değerlendiren Çağlar, Türkiye'de sigortacılığın, GSMH'nin %1.4'ünü oluşturmasına rağmen, ülkeye sağlanacak fayda taahhüdünün GSMH'nin 35 katına denk geldiğini ve bu sayede ekonomiye verilen teminatın 107 trilyon liraya ulaştığını vurguladı. Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı Mete Güler ise yaptığı açıklamada, sigorta sektörünün büyümeye devam ederken finansal sağlamlığını da koruduğunu belirtti. 2018 yılının ikinci dönemi itibarıyla sermaye rasyolarının, elementer şirketlerde %147, hayat ve emeklilik şirketlerinde ise %280 olarak gerçekleştiğini ve sektör olarak yükümlülükleri karşılayacak özkaynağa sahip olunduğunu sözlerine ekledi.

"Sigorta ve Emeklilik Sektörü Strateji Belirleme Çalıştayı"nda konuşan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, sigorta sektörünün ekonomiye 107 trilyon lira, yani gayrisafi milli hasılanın 35 katı kadar teminat sağladığını vurguladı.

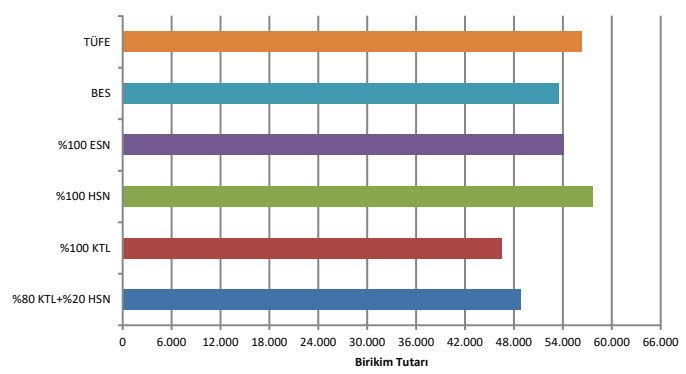
**31.01.2006-31.01.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**



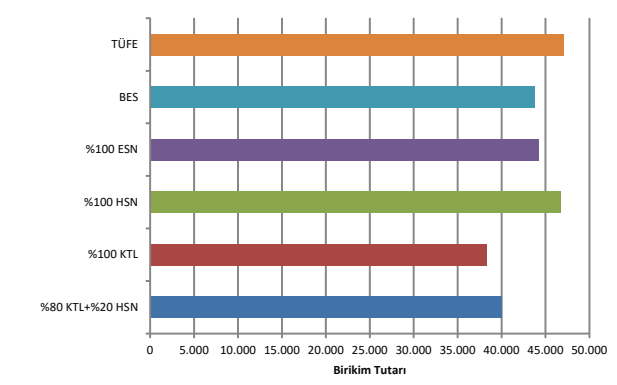

**31.01.2008-31.01.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




**31.01.2007-31.01.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)**




**30.01.2009-31.01.2019 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.

# ‘OECD seviyesini yakalarsak acente sayısı 5 katına ulaşır’

**SAB Başkanı Reşit Çakas**, Türkiye’nin sigorta potansiyeline ulaşması, OECD seviyesini yakalaması durumunda acente sayısının 75 bine, istihdamın 400 bin kişiye çıkacağını söyledi. Çakas bunun için acentelerin önündeki engellerin kaldırılmasını ve teşvik edilmesi gerektiğini söyledi.

Ekonomik dalgalanma ve enflasyonla birlikte 2019 yılında hem prim üretiminde düşüş hem de acentelerin giderlerinde artış bekleniyor. Bununla birlikte görece daha küçük acentelerin iflas etmemek için birleştiğine dair duyumlar alıyoruz. Konuyla ilgili olarak görüşlerini sorduğumuz Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas “2019 yılı zor geçebilir. Bir süredir acenteleri ziyaret ediyoruz. Hepsinde 2019 yılının nasıl geçeceğine dair bir tereddüt var. Mart sonuna kadar belirsizlik olduğu bir gerçek. Temennimiz seçimlerden sonra tüm sektörlerde bir istikrar sağlanması yönünde” dedi.

2018 yılında acente sayısında bir azalma olduğunu doğrulayan SAB Başkanı Çakas, acentelerin kapanmamak için kendi aralarında ortak ofis veya ortak personel gibi yöntemlere gittiğini doğruladı ve şunları ekledi: “Acentelerden bize telefonlar geliyor. Acenteliği kapatmak zorunda kaldıklarını, portföylerini devretmek istediklerini söylüyorlar. Acentelerin kapatma yoluna gitmesi de çok üzücü. Çünkü biz hizmet sektörüyüz. Önemli bir istihdam yaratıyoruz. Acenteler olarak pazar payında %70’lerden %60’lara kadar geriledik. Acentelerin bir düzenleme ile desteklenmesi gerekir. Maalesef biz acenteler olarak ne kadar önemli olduğumuzu kamu yönetimine henüz anlatamadık.”

### ‘ACENTE, YARDIMA KOŞMAKTAN KEYİF ALIR’

“Bir genç meslek olarak neden sigortacılığı hayal eder?” şeklindeki sorumuzu Türkiye’nin en köklü üniversitelerinden biri Marmara Üniversitesi ile yaptıkları protokolü anlatarak cevaplayan SAB Başkanı Çakas, “Sektörün, sigortacılık bölümünden mezun olan kişilere ihtiyacı var. İş bulma konusunda aracı olabilir, starjyer olarak tecrübe kazanmalarına yardım edebiliriz. Hangi sigorta şirketiyle bu konuyu paylaşsak hepsi çok sıcak baktılar. Marmara Üniversitesi de çok sıcak baktı. Gençler için de sigortacılık çok güzel bir iş. İyi bir kazanç elde edebilir, çok iyi insanlardan oluşan bir çevre kurabilirler. Acentenin paranın dışında tatmin olduğu noktalar da çok fazla. Her türlü riskin güvence altında alınması için aracılık yapıyoruz. Çok küçük rakamlarla insanları güvence altına alıyoruz. Mesela konut sigortasıyla çilingir veya acil ambulans hizmeti gibi hizmetlerin sağlanması adına aracılık yapıyoruz. Acentenin keyif aldığı şey insanların yardımına koşmaktır” ifadesini kullandı.

### ‘İŞ ANLAMINDA KENDİMİZİ YALNIZ HİSSEDİYORUZ’

“Acentelerin büyümesi için yeterli teşvik yapılıyor mu?” sorusunu cevaplayan Çakas, “Acente sisteminin gelişmesi için ben kayda değer bir teşvik göremiyorum. KOBİ desteği anlamında son 3 yıl öncesine kadar en ufak bir destek yoktu. Daha yeni KOBİ olarak kabul edilmeye başlandık. Kendimizi iş anlamında yalnız hissediyoruz. Otoritenin bize sahip çıkması, desteklemesi gerekiyor” açıklamasında bulundu.



Acentenin rolünü BES’ten başlayarak anlatabilirim. Otomatik Katılım Sistemi (OKS) çıktığında, eğer otorite ve sigorta şirketleri acenteyi sisteme dahil etmiş olsaydı, acentelerin rolü ön plana alınsaydı, bugün sistemden %70’e yakın bir oranda cayma olmazdı. Maalesef anlatamadık. Sistemden ayrılmayı acente engelleyebilirdi. Örneğin, vatandaş ayrılmak istediğinde bu sistemin artılarını daha iyi anlatabilirdik, çıkmamaları için ikna edebilirdik. Acenteler kanalıyla yapılan BES girişlerinde ayrılma oranı %10 civarında. Biz şirketlere şu teklifte bulunduk: Acentelere fon üzerinden ‘tutundurma sistemi’yle küçük bir gelir verin. Mesela acente olarak 100 milyon liralık fon oluşturdu. Şirket de fon payı olarak binde iki alıyor olsun. Acenteye de, bu binde ikinin %25’ini versin. O zaman acente o fonun sistemde kalması için çaba sarf eder. Sigortacılıkta buna tutundurma diyoruz. Geçmişte de kümülatif katkı dediğimiz, sisteme kazandırdığımız kişilerin çapraz satış sayesinde prim artışlarıyla sistemden ayrılmasını önlediğiniz bir sistem. Kâr payından bahsetmiyorum. Bu sistemler bundan sonra BES’teki geri dönüşler için gene de mümkün.”

### ‘ACENTE KANALIYLA BES’E GİRENLERDE CAYMA %10’DUR’

Özellikle hayat sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) kısmında acenteleri destekleyecek düzenlemelerin yapılması gerektiğini söyleyen Çakas, bunun hem acenteler için bir çıkış noktası olabileceğini hem de emeklilik ve sigortacılık sistemlerinin daha iyi çalışacağını belirtti. Çakas şunları söyledi: “İnsanlarımız, BES ve hayat sigortasını iyi tanımıyorlar.

### ‘BANKALAR PORTFÖY OLUŞTURAMIYOR’

“Kanuni bir düzenlemeyle bankalar hayat ve hayat dışı sigorta ürünü satmamalıdır. Bu sayede hem sigortalının devamlılığı sağlanır hem de çapraz satış sebebiyle kişi başına düşen prim üretiminde artış yaşanır. Şöyle anlatabilirim: Banka kanalıyla yapılan hayat, konut ve araç sigortaları, kredi süresiyle bağlantılı olduğu için süre bitince sigorta da bitmiş oluyor. Sonuçta burada bir portföy oluşmuyor. Çapraz satış da olmuyor. Acentenin işi sadece sigortacılık olduğu için çapraz satış dahil birçok konuda fedakarlık yapıyor ve prim üretimini artırıyor. Sigortanızı yapan bankadaki memurdan herhangi bir hasar anında size yardım etmesini bekleyemezsiniz. Ama acenteyi 7 gün 24 saat arayabilirsiniz. Bizim mesleğimiz bu. Sigortacılar, sigortanın ne olduğunu tanıtmak için mutlaka müşterinin ayağına gitmeli. Sigortanın ne olduğuna dair iyi hizmet veremezseniz sigortalıyı sistemde tutamazsınız.”

### İSTİHDAMDA HEDEF 400 BİN

Yapısal sorunlar sebebiyle acente sayısının her geçen gün azaldığını ve daha da azalma tehlikesi yaşadığını belirten Çakas, “En son yaptığımız güncellemede İstanbul’da 4 bin 200 acentenin olduğunu gördük. Bu rakam iki yıl öncesinde 6 bine yaklaşıyordu. 18 milyon nüfusun yaşadığı İstanbul’da, 4 bin 200 acente çok az. Gün geçtikçe acente sayısı azalıyor. Bizim kazancımız arttıkça acente sayısı artacak. Biz de istihdama daha çok katkı sağlayabiliriz. Hizmet sektöründe istihdam yaratmak için çok ciddi bir sermaye harcıyoruz. Türkiye’de sigortacılık OECD rakamlarının gerisinde. Sigortaya harcanan para ne kadar çok olursa, istihdam edilecek kişi sayısı da o oranda artacak. OECD seviyesini yakalarsak 75 bin acente Türkiye için büyük bir rakam değil. Çok büyük potansiyel var. Bu acenteler belki 400 bine yakın kişiyi istihdam edebilir” diye konuştu.

### YURT DIŞI YATIRIMLARI İÇİN BAĞIMSIZ BİR YAPI

“Sigortacılık şu anda Hazine ve Maliye Bakanlığı’na bağlı. Biz SAB olarak ayrı bir kuruma ihtiyaç duyulduğunu düşünüyoruz, sigortacılıkta da BDDK benzeri bir yapı oluşmasını istiyoruz. Böyle bir yapı oluşturulması durumunda yurt dışından gelen yatırımlar artar.”

# Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV tarafından sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında mart 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 yer almaktadır.

| TSEV MART AYI EĞİTİM PROGRAMLARI | EĞİTİM TARİHİ | EĞİTMEN |
|---|---|---|
| Mesleki Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları | 5 Mart | Mahmut Saraçoğlu |
| Mühendislik Sigortalarında Kar Kaybı | 6 Mart | Ülkem Devrim Aksar |
| Operasyonel Verimliliğin Maksimizasyonu ve Fayda İlişkisi | 7 Mart | Can Demirağ |
| Yabancı Dilde Temsil ve Etkili Sunum Teknikleri (İngilizce) | 11-12 Mart | Raj Kumar |
| Nakliyat Sigortaları Hasar Örneklemeleri ve Yargıtay Kararları | 13 Mart | Ali Akşener |
| Türkiye Muhasebe Standardı (TMS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) | 14-15-16 Mart | Doç. Dr. Metin Sarıaslan |
| Modelleme ve Sigortacılık | 14 Mart | Utku Birdal |
| A'dan Z'ye Power Point | 19 Mart | Ulaş Çardak |
| Reasürans Muhasebesi | 20 Mart | Nihat Tavşanlı |
| Sigorta Hukukunda Riziko Kavramı ve Buna İlişkin Yargıtay Kararları | 20 Mart | Av. Nuray Dinçment |
| İnşaat All Risks Sigortaları ve Bağlı Kar Kayıpları ile Sorumluluk Doğuran Hasarlar | 21 Mart | Aşkın Özer |
| Trafik ve İhtiyari Mali Mesuliyet Genel Şartları Çerçevesinde Örnek Uygulamalar | 22 Mart | Zafer Şenler |
| Tarım Sigortaları ve Hasar Uygulamaları (Hayvan Hayat Sigortaları Dahil) | 26 Mart | Ertuğrul Çelik |
| Kredi / Alacak Sigortaları, Tek Risk (Ticari / Politik) Sigortası | 26 Mart | Hayri Pekergin |
| Motivasyon Yönetimi ve Çalışan Verimine Etkileri | 28 Mart | Nilgün Yüksel |

# Aktüerlik sınavlarına yönelik eğitimler devam ediyor

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 "İstatistik ve Olasılık" (1. seviye) ve "Sigorta Matematiği" (2. seviye) ile başlarken mart ayı boyunca da devam edecek. Eğitim takvimleri, daha önce de olduğu gibi, çoğunlukla hafta içi akşam ve hafta sonu gündüz saatleri baz alınarak oluşturuldu. Eğitim tarihleri aşağıda yer almakta olup, kayıt ve detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

| EĞİTİM ADI | BAŞLANGIÇ TARİHİ |
|---|---|
| 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) | 11 Mart Pazartesi |
| Temel Sigortacılık ve Ekonomi (1. Seviye) | 8 Nisan Pazartesi |

# Modüler eğitimler

Temel Sigortacılık Eğitim Programı içinde yer alan ve iki yıldır modüler olarak alınabilen Nakliyat ve Sağlık branşlarının bazı dersleri bu yıl yine programa katılamayan kişilerin katılımına açık olacak. Branş programları, içerikleri ve ücreti konusunda detaylı bilgi için TSEV'i arayabilir veya egitim@tsev.org.tr üzerinden iletişime geçebilirsiniz. Buna ilave olarak Muhasebe branşının Sigorta Vergi Mevzuatı dersi de modüler olarak kayda açık olacak. Temel Sigortacılık Eğitim Programı branşlarının modüler olarak alınabilecek dersleri şu şekildedir:

| | EĞİTMEN | SÜRE | TARİH |
|---|---|---|---|
| **MUHASEBE BRANŞI** | | | |
| Sigorta Vergi Mevzuatı | Ahmet Turul | 9 saat | 11-15 Mart |
| **SAĞLIK SİGORTALARI BRANŞI** | | | |
| Sağlık Sigortaları Tekniği ve Dünya Uygulamaları | Dr. Kaspar Zakaryan | 12 saat | 22 Mart-2 Nisan |
| Uzun Süreli Sağlık Sigortaları | Feral Özgüç | 9 saat | 12-18 Mart |
| Sağlık Sigortaları Pazarlaması | Ali Aktuğ | 12 saat | 25 Nisan-2 Mayıs |
| **NAKLİYAT SİGORTALARI BRANŞI** | | | |
| Deniz Ticaret Hukuku | Prof. Dr. Selim Ataergin | 18 saat | 11-21 Mart |
| Uluslararası Taşımacılık, Lojistik ve Yük Sigortaları | Av. E. Gürsel Ankaralı | 15 saat | 29 Mart-10 Nisan |
| Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları | Ali Akşener | 12 saat | 11-24 Nisan |
| Nakliyat Sigortalarında Ekspertiz Süreci + Saha Çalışması | Haşmet Öz | 9 saat | 2-3 Mayıs |

# Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı

TSEV tarafından her ayın ilk salı günü başlayacak şekilde organize edilen; hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı bazda tasarlanan "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" 2 Nisan'da başlıyor. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 29 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 TSEV web sitesinden (www.tsev.org.tr) ulaşabilirsiniz.

# 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. 7 Mart'ta Finans&Muhasebe branşı; 25 Mart'ta Reasürans branşı ve 26 Mart'ta da Hayat branşı başlıyor. 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 http://www.tsev.org.tr/sayfa/ileri-duzey-sigortacilik-egitim-programi adresini ziyaret edebilirsiniz.



# 'Kadrajımda Sigorta' tekrarlanıyor

TSEV, sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek amacıyla, her yıl mayıs ayının son haftası kutlanan 'Sigorta Haftası'nda ödülleri dağıtılacak bir fotoğraf yarışması düzenleyecek. İlk kez geçtiğimiz yıl düzenlenen ve yoğun ilgi gören yarışma bu yıl ikinci kez tekrarlanırken; fotoğraf severler 'sigorta'yı anlatan en güzel kareyi çekmek için yarışacak. TSEV'in internet platformuna katılımcılar tarafından mart ve nisan aylarında yüklenecek olan fotoğraflar mayıs ayında jüri tarafından değerlendirilerek en güzel kareyi çeken ilk üç kişiye ödül verilecek. Yarışmaya katılan ve jüri tarafından beğenilen belli sayıda fotoğraf ise Milli Reasürans Galerisi'nde 27-31 Mayıs tarihleri arasında sergilenecek. Yarışmayla ilgili detaylı bilgiye ulaşmak için www.tsev.org.tr ve www.kadrajimdasigorta.com adresini ziyaret edebilirsiniz.



## Çocukların eğitimi Vakıf Emeklilik'e emanet

Vakıf Emeklilik'in sunduğu yenileme garantili Vakıf Eğitim Sigortası, ebeveynlerin hayatta başlarına gelebilecek risklere karşı çocuklarının geleceğini güvence altına alıyor. Vakıf Eğitim Sigortası, ebeveynlerin yaşamlarını kaybetmeleri durumunda çocukların eğitiminin yarıda kalmaması için ihtiyaç duyulan finansmanı sağlıyor. Çocukların iyi okullarda okuyup iyi eğitim almasına katkı sağlayan ürün, çocuk sahibi olan 18 - 63 yaş aralığındaki ebeveynler veya bir çocuğun eğitim masraflarını üstlenmek isteyen kişiler tarafından satın alınabiliyor.

Vakıf Emeklilik, 30 yıla kadar ihtiyaç duyulan eğitim süresini ve eğitim giderine karşılık gelen teminat tutarını sigortalının belirlemesine imkân tanıyor. Taksitli ödeme seçeneği ve her yıl yenilenen poliçesi sayesinde uzun süre devam edecek poliçeye ödeme kolaylığı sunan Vakıf Emeklilik, poliçe başlangıcında sigortalıdan sadece bir kereye mahsus sağlık beyanı alıyor. Vakıf Eğitim Sigortası'na sahip müşteriler; ödedikleri primleri, aylık brüt ücretinin %15'ini ve asgari ücretin yıllık tutarını geçmeyecek şekilde gelir vergisi matrahından düşerek, vergi avantajından yararlanabiliyor.

# 5 milyon çalışana OKS ile 'ikinci emeklilik'

Çalışanları bireysel emeklilik ile tanıştıran Otomatik Katılım'da bir kilometre taşı daha geride bırakıldı. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 1 Şubat'ta güncellenen verilerine göre Otomatik Katılım sisteminin içerisinde 5 milyondan fazla çalışanın bulunduğunu belirten Ömer Faruk Öztürk, çalışanların toplam fon tutarının da 5 milyar lira seviyesine yaklaştığını söyledi.

"1 Ocak 2017'de start alan sistemin çok kısa müddette 5 milyon çalışana ulaşması büyük bir başarıya işaret ediyor. Bu başarının altında da kamunun ve sigorta sektörünün özverili çalışması ve emeği yatıyor" diyen Öztürk, sözlerine şöyle devam etti: "Ne var ki, gelinen nokta ülkemizdeki potansiyeli sadece kısmî olarak yansıtıyor. Temelinde genç ve çalışan bir nüfusun bulunduğu potansiyelin gerçek anlamıyla hayata geçirilebilmesi için Otomatik Katılım'ın çok sayıdaki avantajının iyi anlatılması, bunun iletişiminin profesyonel bir şekilde yapılması gerekiyor." Öztürk; şirketlerin Otomatik Katılım bağlantılı olarak oluşturacakları kampanyalarla çalışanları sistemde kalmaya ikna edebileceklerini, Halk Emeklilik'i tercih eden şirket çalışanlarına sundukları özel avantajlarla sistemden çıkışları azalttıklarını belirtti.

### OKS'YE ÖZEL AVANTAJLAR

600 bin çalışan ve 837 milyon liralık fon büyüklüğü ile OKS'de en çok tercih edilen şirketler arasında bulunan Halk Emeklilik, bu yılın başında uygulamaya aldığı kampanyalar ile çalışanlara önemli fırsatlar sunuyor.


Ömer Faruk Öztürk

Otomatik Katılım'a Halk Emeklilik ile dahil olan tüm firmaların çalışanları ve mevcut OKS müşterileri tamamlayıcı sağlık sigortasını (TSS) tüm Halkbank şubelerinden %20 indirimli olarak alabiliyor. Özel sağlık sigortasına önemli bir alternatif sunan Halk Sigorta SigorTAM Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile sigortalılar SGK ve aynı zamanda Halk Sigorta ile anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarından aldıkları sağlık hizmetleri için fark ücreti ödemek zorunda kalmıyor. Halk Emeklilik tarafından sağlanan %20 'lik indirimle beraber; son derece kapsamlı olan tamamlayıcı sağlık sigortası, özel sağlık sigortasına güçlü ve hesaplı bir alternatif olarak yer alıyor.

# SBN Sigorta, yoluna Şeker Sigorta olarak devam ediyor

SBN Sigorta, 2019 yılına radikal bir değişiklikle başladı. Ocak 2019 itibarıyla SBN Sigorta, yoluna Şeker Sigorta ismi ile devam ediyor. Şeker Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, "2019 yılına heyecan veren bir değişimle başladık. Bu toprakların bereketi ile doğduk. Yılların deneyimini yarınların vizyonu ile harmanladık" diyerek, değerlerine aynı şekilde bağlı kalarak, yollarına Şeker Sigorta olarak devam edeceklerini bildirdi. "Şeker Sigorta'nın, güçlü insan kaynağı yapısı ve üstün hizmet kalitesiyle, 300'e yakın Şekerbank şubesi, 700'ü aşan acente ve brokeri ile birlikte, Türkiye geneline yayılmış 1000'i aşan dağıtım kanalıyla her müşteri segmentine ve her bölgeye ulaştığını görebilirsiniz. Şeker Sigorta, isim değişikliği süreci sonrasında da sektördeki güçlü konumunu korumayı hedefliyor. Köklü bir şirket olarak Şeker Sigorta ismi ile sürdüreceğimiz faaliyetlerimizde sektörümüzün örnek, güvenilir ve saygın kuruluşlarından biri olmayı hedefliyoruz" diyen Duray, Şeker Sigorta'nın 2018 yılsonu verileri hakkında da bilgiler verdi: "Geçtiğimiz yıl sonu rakamlarına göre Şeker Sigorta üretimini %30'a yakın artırdı ve üst üste 7 yıldır kâr açıklayan birkaç sigorta şirketinden biri olarak 2019 yılına da güçlü bir likidite ve öz kaynakla girdi. Dengeli portföy yapımız ile etkin risk kabul ve fiyatlama politikamız bu başarının temelidir."


Recep Duray



## Güneş Sigorta ekibiyle Sunset'teydik

Şubat ayı köşe yazarları yemeğimiz için yazar ekibimizle ve misafirimiz Güneş Sigorta'yla Sunset Restaurant'ta buluştuk.

Yine Boğaz manzarasından vazgeçemedik, şubat ayı olmasına rağmen güneşli havaya denk gelmek ise bizim için büyük şans oldu.

Bu ay yemeğimizde bize Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Genel Müdür Yardımcıları Bülent Somuncu, İlhan Şahin, Saltuk Buğra Sürüel, Mahmut Emre Bayram, Serhad Satoğlu ve Kurumsal İletişim Müdürü Selda Çamlıbel Özkoyuncu eşlik etti. (Feyza Kırmızı)

sigortacı gazetesi

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

**Art Direktör** Feyza N. Kırmızı

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

**Fotoğraf Editörü** Kemal Genç

**Grafiker** Emre Kaya

**Abone / Dağıtım** Emine Berber

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

**Ulaştırma** İrfan Yılmaz

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

**Yayın Türü** Yerel Süreli - Mart 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.



Adriyatik içinde bir inci gibi yükselen sahil kenti Dubrovnik, tarihi güzellikleriyle nefes kesiyor.

# ÜRETİM KÜÇÜK POTANSİYEL BÜYÜK: HIRVATİSTAN

Dünya prim üretiminde 66'ncı sırada yer alan sigorta sektörünü barındıran Hırvatistan, küresel primin %0.03'ünü üretiyor. Ülkenin Avrupa sigorta pazarındaki payı ise %0.1 seviyesinde. Bunun yanında, dünyanın en büyük sigorta pazarı olan Avrupa sigorta pazarında Hırvatistan'ın kendine özgü bir yeri var.

Hırvatistan prim üretiminin GSYİH'daki payı %2.6 ile ülkemizin üzerinde seyrediyor. Ancak bu oran gelişmiş ülkelerdeki %7 üzerindeki seviyelerin henüz çok gerisinde.

Hayat sigortalarının toplam üretimin %33.3'ünü oluşturduğu ülkede kişi başına düşen ortalama prim 307 dolar seviyesinde. Hırvatistan'ın sigorta sektörü şimdiye kadar sadece sınırlı bir büyüklüğe ulaşmış olsa da, diğer Eurozone ülkelerine göre ülkenin barındırdığı potansiyel son derece yüksek.

Bankacılık merkezli olan Hırvatistan finansal sisteminde, bankaların finansal sistemin toplam varlıkları içindeki oranı %67.37 seviyesinde. Sigortacıların finansal sistem içindeki payı ise %7.03'ü geçemiyor.

**SAYILARLA HIRVATİSTAN**

| | |
|---|---|
| Nüfus: | 4.1 milyon |
| GSYİH: | 55 milyar $ |
| Kişi Başı GSYİH: | 13 bin 200 $ |
| Prim Üretimi: | 1 milyar 360 milyon $ |
| Kişi Başı Prim: | 307 $ |
| Sigortacılığın GSYİH'deki payı: | %2.57 |

Sigortacılığın payı düşük seviyelerde olsa da, her geçen yıl bu pay yavaş ama emin bir şekilde artıyor. 2007 yılında 3.27 milyar dolar ile %5.1 seviyesinde olan sigortacıların payı, 2017 sonunda 6.2 milyar dolar ile %7 seviyesine çıktı.

## YENİDEN BÜYÜMEYE BAŞLADI

Hırvatistan sigorta sektörü tarafından üretilen toplam prim üretimi 2017 yılının sonunda 1.36 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Toplam primin %67.5'i, yani 923 milyon doları hayat dışından gelirken, %32.5'i hayat tarafında üretildi. Bu rakamlar da 2014 sonrası toparlanmanın devam ettiğini gösteriyor. 2009 ve 2014 arasında ekonomik kriz ve oto sigorta pazarının serbestleşmesiyle beraber negatif büyüme ve duraklama yaşanmıştı. Bu duraklamanın öncesinde uzun bir süre çift basamaklı büyüyen sektör, aynı büyüme hızını tekrar yakalamaya çalışıyor. Sektör büyümeye başlasa da eski parlak günlerine ulaşmış değil.

2015 yılında prim üretimi %1.9 artırarak pozitife geçen Hırvatistan, 2016 yılında da büyümesini %0.4 oranında artırmayı başardı. 2017 sonunda ise hayat dışı branşlardaki gelişmelerin paralelinde %4.3 büyüdü. Buna karşın hayat tarafındaki büyüme %1.6 seviyesinde kaldı.

## CROATIA OSIGURANJE LİDER

2017 yılı rakamlarına göre Hırvatistan'da toplam 20 sigorta şirketi hizmet veriyor. Bu şirketlerin 5'i hayat, 7'si hayat dışı alanda faaliyet gösteriyor. Kalan 8 sigorta şirketi ise hem hayat hem de hayat dışı tarafında aktif. Ülkenin prim üretiminde en yüksek pazar payına sahip olan şirket Croatia osiguranje. Croatia osiguranje, pazardaki toplam primin %28.9'unu üretiyor. İkinci şirket olan Allianz Zagreb %12.7, üçüncü şirket Euroherc ise %10,1 ile Croatia osiguranje'yi takip ediyor. Son rakamlara göre sektörde çalışan sayısı artmak yerine azalıyor. 2017 sonunda sektörde 8 bin 723 kişi hizmet veriyor. 2016 sonunda ise 9 bin 130 çalışan bulunmaktaydı.

## ACENTENİN PAYI ARTIYOR

Sigorta şirketleri, ürün ve hizmetlerini kendi çalışanlarını, bağlı acenteler, acente şirketleri, brokerler, bankasürans ya da diğer kanalları kullanarak satıyor. Hayat dışı, acente kanalının satışta en çok yer aldığı branş olarak dikkat çekiyor. Bağlı acentelerin bu taraftaki üretimi %40.5. Bu seviye bir önceki yıl %39.1 seviyesindeydi. Acentelerin payında bir artış görünüyor. Bunu direkt merkezden yazılan primler (%20.6), bağlı olmayan acentelerin üretimi (%18.9), brokerler (%11) ve diğer satış kanalları takip ediyor. Hayat tarafında ise dağıtımın adresi bankasürans kanalları. Üretimin %39.1'i banka kanalından üretiliyor. Bunu %25.8 ile bağlı acenteler, % 22.1 ile diğer acenteler ve %11.4 ile direkt satışlar takip ediyor.

Avrupa Birliği (AB) ülkeleri arasında yer alan Hırvatistan, sigorta sektörünü diğer AB ülkelerinin standartlarına taşıyabilmiş değil. 2009 ve 2014 yılları arasında sigortacılıktaki büyümesi durma noktasına gelen Hırvatistan sigorta sektörü, 2016 yılından itibaren büyümede gaza basmış durumda.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



**SADECE HIRVATİSTAN'DA**

Ünlü mimar Nikola Bašić'in 2005 yılında sahil şeridi için inşa ettiği 70 metre uzunluğundaki mimari harika Zadar Deniz Orgu, denizden gelen dalgaları müziğe dönüştürüyor.

# Alacak sigortasında hem sigortalıya hem de sigortacıya görev düşüyor

Alacak sigortasının, KOBİ'lerin alıcılarını seçmekte ihmalkâr olmasına ya da alacağı tahsil edememe rizikosunun varlığına rağmen sigortaya dayanarak satış yapmaya yöneltmemesi gerektiğini söyleyen Prof. Dr. Samim Ünan, "Alacak sigortası, sigortacı ile sigortalı tacirin çok yakın işbirliği içinde olmalarını gerektiren bir sigorta türüdür" dedi.

Sigorta bütün ekonomik etkinliklerin en önemli destekçisidir. Sigorta sistemi uzun zamandan bu yana malvarlığının bir unsuru (aktifi) olan alacakların tahsil edilememesi rizikosuna karşı da koruma sağlamaktadır. Uygulamada mal satışları veya hizmet sağlama edimleri karşılığında hak kazanılan ticari alacaklar sigorta edilmektedir. Sigorta yaptırmak isteyen satıcı veya hizmet sunucu alıcılarını sigorta şirketine bildirerek bu alıcı için bir limit tahsis edilmesini ister. Sigortacı da o alıcı için verdiği limiti (veya hiç limit vermediğini) bildirir. Eğer sigortacı limit vermişse, o limite kadar (alacağın sigorta teminatı altında olan oranı üzerinden) o alıcıdan olan alacaklar sigorta edilmiş olur. Alacak sigortaları genellikle bir sene için yapılmakta ve bu süre içinde gerçekleşen (ve faturası belirli bir süre içinde düzenlenmiş olan) mal sevkiyatları veya teslimatları (veya hizmet sağlama edimleri) dolayısıyla ortaya çıkan (genellikle vadesi en çok 180 güne kadar olan) alacaklar için sigorta koruması sağlanmaktadır. Alacak vadesinde ödenmediği zaman, sigorta ettiren sigortacıdan duruma müdahale etmesini istemekte ve sigortacı alacağın tahsilini sağlamak üzere devreye girebilmektedir. Alacağın vadede ödenmemesi sigortacının sigorta ettirene tazminat ödeme borcunun kesinleşmesine yol açmamakta; müdahale talebini izleyen üç-altı aylık bir süre beklenmekte ve alacak hâlâ ödenmemiş olursa, sigortacı o zaman sigorta ettirene tazminat ödemektedir.

## SİGORTACI İPTAL EDEBİLİR

Ticari alacak sigortasında prim, sigorta ettirenin cirosu esas alınarak belirlenmekte ve sigorta ettirenin tüm cirosunu beyan ve sigorta kapsamına aldırması zorunluluğu öngörülmektedir. Bu sigortada ayrıca sigortacının gelişmelere bağlı olarak alıcı(lar) için verdiği limiti daha sonra düşürme veya iptal etme yetkisi de söz konusudur. Bu limit düşürme veya iptali işlemi, yapıldığı tarihten sonraki mal sevkiyat veya teslimatları yahut hizmet sunumları bakımından geçerli olmakta; daha önceki sevkiyat/teslimat veya hizmet sunumları, gerçekleştikleri tarihte yürürlükte bulunan limite tabi olmayı sürdürmektedirler.
Ticari alacak sigortası teminatı çoğunlukla yalnızca bu alanda faaliyet gösteren sigorta şirketleri tarafından sağlanmakta; bu şirketler birçok durumda (hukuksal açıdan "reasürans" sayılması gereken) "kapalı koasürans" işlemi ile hayat dışı şirketlere onlardan riskin çok büyük bir kısmını devralarak destek vermekte ve bu şekilde ticari alacak sigortası daha da yaygınlaşmaktadır.
Ancak ticari alacak sigortası zorunlu bir sigorta olmadığından, bu sigortayı yapan sınırlı sayıdaki sigorta şirketinin "riziko kabul esasları" konjonktüre göre oldukça katı olabilmekte ve bu da alacak sigortası yaptırmak isteyebilecek KOBİ'lerin istem ve ihtiyaçlarına cevap verilememesi ile sonuçlanabilmektedir. İşte bu durum dikkate alınarak, Devlet tarafından KOBİ'lere yönelik yeni bir sistem geliştirilmiş ve yürürlüğe konulmuştur.

## KOBİ'LERE YÖNELİK YENİ SİSTEM

Bakanlar Kurulu, 4/6/2018 tarihinde "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ticari Alacak Sigortası Sunulmasını İçeren Devlet Destekli Sistemin İşleyişine Dair" 2018/11892 kararı alarak KOBİ'lere çok önemli bir destek sağlamıştır.
Bakanlar Kurulu Kararı'nın dayanağı Sigortacılık Kanunu'nun 33/A maddesidir. Bu maddenin ilk iki fıkrasında;
- Olağanüstü durumlar nedeniyle yurt içinden veya uluslararası piyasalardan sigorta ve reasürans teminatı bulunamayan riskler ile …özellik arz eden riskler için reasürans havuzları kurulabilecek
- sigorta ve reasürans şirketleri arasında işbirliği yapılmasını sağlama, oluşturulacak havuz, organizasyon ve işbirliği mekanizmalarının yürütülebilmesi için olağandışı riskler yönetim merkezi görevlendirilebilecek
- Hangi risklerin bu merkezler kapsamında yönetileceği, kapsama alınan risklere prim desteği verilecekse bunun ne oranda olacağı, Devletin alınacak bir bedel karşılığında reasüransa ne oranda katılacağı hususlarının Bakanlar Kurulu Kararı ile belirleneceği hükme bağlanmıştır.
Bakanlar Kurulu'nun almış bulunduğu karar uyarınca
- KOBİ'ler için kurulacak Devlet destekli sisteme ilişkin usul ve esaslar Hazine Müsteşarlığı tarafından;
sistem kapsamında sunulacak sigorta ürününe ilişkin tarife ve talimatlar ise Müsteşarlığın bağlı olduğu Bakan tarafından belirlenecektir (madde 1)
- Sistem kapsamında ticari alacak sigortası ürününden yararlanacak KOBİ'lere ilişkin kıstaslar KOSGEB'in görüşü alınarak Müsteşarlıkça saptanacaktır (madde 2)
- Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi olarak görevlendirilen sigorta veya reasürans şirketinin sigorta ve reasürans piyasalarından sağladığı toplam teminat görev alanı içinde sağlaması gereken toplam teminat tutarının altında kalırsa, eksik kısım uygun bir bedel karşılığında Devlet tarafından karşılanacaktır (madde 3).
Hazine ve Maliye Bakanlığı 24 Aralık 2018 gün ve 30635 sayılı Resmi Gazete'de yayınladığı iki ayrı tebliğ ile
-"Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ticari Alacak Sigortası Sunulmasını İçeren Devlet Destekli Sistemin Çalışma Usul Ve Esaslarını" ve
-"Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Tarife Ve Talimatını" duyurmuştur.

## MERKEZ TARAFINDAN YÖNETİLİYOR

Belirlenen çalışma usul ve esasları uyarınca;
- "Kredi-I" branşında ruhsatı olan şirketler Merkez ile "Protokol" imzalayarak sistem kapsamına alınacaklardır. Sigortacıların ve onunla çalışan sigorta aracılarının uyacakları esaslar protokolde öngörülecektir (madde 4 fk.1)
- Sistem kapsamında yalnızca yurt içi satışlardan doğan alacaklar için sigorta teminatı sağlanacaktır (madde 4 fk.3)
- Sistem, Merkez tarafından yönetilecek ve işletilecektir. Merkezin bu hususta önlem alma yetkisi vardır (madde 5 fk.1)
- Sigorta şirketlerince tahsil edilen primler Merkeze devredilecek ve Merkez tarafından değerlendirilecek ve muhasebeleştirilecektir (madde 5 fk.2). Bir önceki aya ilişkin veriler izleyen ayın 5'ine kadar Merkeze bildirilecek ve o ayın 15'ine kadar devir tamamlanacaktır. Merkez kayıtları ile sigortacının kayıtları arasında fark bulunması durumunda Merkez kayıtlarına üstünlük tanınacaktır (madde 9 fk.1).
-Sigorta şirketleri sigorta ettirenlere (alacak sigortası yaptıran KOBİ'lere) Merkez'in şeklini ve içeriğini belirlediği poliçeleri verecektir (madde 7 fk.2). Bu sigortaya ilişkin bilgilendirme hakkında Merkez tarafından özel kurallar



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

KANIMIZCA BU SİSTEMİN ŞÖYLE İŞLEMESİ GEREKİR: KREDİ KURULUŞU, KOBİ'NİN MÜŞTERİLERİNDEN OLAN ALACAKLARI ÜZERİNDE "REHİN HAKKI SAHİBİ" KONUMUNA GETİRİLECEK VE ALACAK SİGORTASI DA SÖZ KONUSU REHNİN TEMİNATINI OLUŞTURACAKTIR. KOBİ'NİN ALACAĞI ÖDENMEZ İSE, KREDİ KURULUŞUNUN REHİN HAKKI, ALACAK SİGORTASINDAN DOĞAN ALACAK ÜZERİNDE SÜRECEKTİR.

oluşturulacaktır (madde 7 fk.1).
-Risk değerlendirme kıstasları da Merkezce saptanacaktır (madde 8 fk.1)
- Alacak sigortası sözleşmesi şu şekilde yapılacaktır (madde 8 fk.2-5): KOBİ sisteme katılmış sigorta şirketine sigorta için talebini iletecek ve risk değerlendirme sürecinde sorgulama ücretini ödeyecektir. Alacak sigortası talebinin sisteme girişi sigorta şirketi veya aracısı tarafından başvuru formu ile yapılacaktır. Girilen bilgilere ilişkin olarak Merkez tarafından duruma göre otomatik değerlendirme gerçekleştirilecek (veya, eğer elde yeterli veri yoksa istenen ek bilgiler çerçevesinde manuel değerlendirme söz konusu olacaktır). Poliçeler ise, sigorta şirketleri veya aracıları tarafından düzenlenecektir.
- Hasar yönetimi Merkez tarafından yapılacak ve tazminat da yine Merkez tarafından ödenecektir.
- KOBİ'lere yönelik ticari alacak sigortası kapsamında üstlenilen riskler hakkında yerli ve yabancı sigorta ve sermaye piyasalarından koruma elde edilmesi mümkün olmamışsa, açık kalan kısım uygun bir ücret karşılığında Devlet tarafından üstlenilecektir. (Belirli bir yıl için sağlanacak Devlet reasürans desteğine ilişkin usul ve esaslar Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile belirlenecektir) (madde 11).
- Alacak sigortası (özellikle bankalardan ve finans kuruluşlarından alınan kredilerin geri ödenmesine yönelik olarak) "teminat" oluşturabilecektir. Bu amaçla poliçeler üzerine "dain ve mürtehin şerhi bulunması" öngörülmüş ve bu şerhi içeren poliçelerin son durumunun ne olduğunun -fesih, değişiklik vb- kredi kuruluşu tarafından izlenebilmesi için elektronik altyapı kurulacağı vurgulanmıştır (madde 14).



## ARACIYA KOMİSYON %8

Tarife ve Talimat ise kısaca şunları içermektedir:
- Devlet destekli alacak sigortası, 19/10/2005 tarihli ve 2005/9617 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" anlamında "mikro ölçekli" ve "küçük ölçekli" işletmeler için söz konusudur. Bu mikro ve küçük işletmelerin alacak sigortası talebinden en az iki yıl önce kurulmuş ve Merkez risk değerlendirme kıstaslarına uygun olması da gerekmektedir (madde 2).
-Sorgulama ücreti gerek teklif gerek poliçelendirme aşamasında her bir alıcı için 10 TL olarak belirlenmiştir (madde 4).
- Prim hesabında sigorta yaptırmak isteyen KOBİ'nin son mali yıla ilişkin vadeli satış cirosu esas alınarak hesaplanacaktır (madde 5 fk.1). Peşin ödeme karşılığında %10 oranında indirim uygulanacaktır (madde 5 fk.2)
- Risk değerlendirmesi yapılırken sigorta talebinde bulunan işletmenin alıcılarına "1 (en düşük riskli)" ile "6 (en yüksek riskli)" arasında skor verilecek; skoru "6" olan alıcıya ise limit tahsis edilmeyecektir. Diğerlerine skoru ("1 ilâ 5" olanlara) değişik tutarlarda limit verilmesi söz konusu olabilecektir (madde 6 ve 7).
- Teminat oranları, alıcıların skorlarına göre %70 ilâ %90 arasında olacaktır.
- İntegral muafiyet uygulanacak ve 2.500 TL altındaki zararlar için sigorta koruması işlemeyecektir. 2.500 TL'yi aşan zararlar ise teminat oranları kapsamında (2.500 TL düşülmeden) ödenecektir. Ödeme Merkez tarafından gerçekleştirilecektir.
- Komisyon oranı (vergi ve diğer yasal yükümlülükler düşüldükten sonra kalan kısım üzerinden) %12'dir. Bu tutarın en az %9'u sigorta şirketi tarafından kesintisiz şekilde aracıya ödenecektir (madde 9 fk.1).
- Sistemin yönetilmesi masrafları ve diğer giderler, Merkeze devredilen primlerin %10'unu geçmemek kaydıyla, Merkeze devredilen primler ile bunların yatırım gelirlerinden karşılanacaktır (madde 9 fk.2).

## SİSTEMİN SAĞLIĞI UYGULAMAYA BAĞLI

Yukarıda kısaca özetlediğimiz bu sistemin sürdürülebilmesi, öngörülen kuralların gerçekçi olmalarına ve titizlikle uygulanmalarına bağlıdır. Sigorta teminatının varlığı, bu teminattan yararlanan KOBİ'lerin alıcılarını gereği gibi seçmekte ihmal gösterme gereği duymamalarına yol açmamalı ve onları alacağı tahsil edememe rizikosunun varlığına rağmen sigorta güvencesine dayanarak satış yapma veya hizmet sağlamaya yöneltmemelidir. İyi bir kredibilite değerlendirmesi (ve limitlerin buna göre tahsisi) de sistemin ayakta sağlam durması bakımından şüphesiz çok önemlidir. Kredi sigortası, sigortacı ile sigortalı tacirin çok yakın işbirliği içinde olmalarını gerektiren bir sigorta türüdür. Uygulamada bu işbirliğinin sağlanması da lüzumludur. Önemli bir yenilik kredi sigortasının, KOBİ'lere kredi kuruluşları tarafından verilen kredilerin geri dönüşü bakımından teminat olarak kullanılabilmesidir. Yeni sistem, poliçelere "dain ve mürtehin" kaydı düşülerek KOBİ'nin mal veya hizmet satışlarından doğan alacaklarının kredi borcuna güvence olarak gösterilebilmesi yolunu açmaktadır. Kanımızca bu sistemin şöyle işlemesi gerekir: Kredi kuruluşu, kredi verdiği KOBİ'nin müşterilerinden olan alacakları üzerinde "rehin hakkı sahibi" konumuna getirilecek (teminat amaçlı olarak alacak rehni işlemi) ve alacak sigortası da söz konusu rehnin teminatını oluşturacaktır. KOBİ'nin müşterisinden olan alacağı ödenmez ise, kredi kuruluşunun (mesela bankanın) rehin hakkı, alacak sigortasından doğan (sigortacıya yönelik) sigorta alacağı üzerinde sürecektir. Bu sayede KOBİ'ye kredi vermiş olan kuruluş, KOBİ'ye alacak sigortası yapmış olan sigortacıdan tahsilat sağlayabilecektir.



İLKAY AYDOĞDU
*ilkay.aydogdu@gmail.com*

## *Teknoloji ve etik kavramları*

**TEKNOLOJİ** günlük hayatımızın her alanında daha fazla yer almaya devam ettikçe, farkında olduğumuz ya da olmadığımız mahrem alanlarımıza daha çok dahil oluyor. Geçen senenin sonundan beri Amerika'da seçim süreci ile ilgili devam eden Facebook ve Google davalarını takip ettiyseniz, aslında teknoloji devlerinin hayatımıza etkisinin ne boyutlarda olabileceğini siz de takdir etmişsinizdir. Söz konusu davalar sırasında, teknoloji şirketlerinin müşterilerine (hatta topluma) karşı ne kadar etik davrandığına dair şüpheler giderek arttı. Özellikle, bireyin mahremiyetine ve verilerin gizliliğine verdikleri önemin az olması; hatta verileri bireylerin davranışını manipüle edecek şekilde başka şirketlerle de paylaşmış olmaları teknolojinin (özellikle yapay zeka teknolojilerinin) etik değerler ile çatıştığı birçok konuyu gündeme getirdi.

Bahsettiğim firmaların sunduğu çoğu "bedava" hizmet "büyük veri" denilen milyonlarca kişisel kaydın üzerinde çalışan algoritmalar sayesinde çalışıyor, bize sundukları bedava hizmetlerin karşılığında aslında onlara çok değerli bir "meta" teslim ediyoruz, kendi kişisel verilerimiz, gün içindeki davranış ve düşüncelerimiz hatta bizimle bağlantılı diğer kişilerin verileri...Tabii ki mahremiyetimizi korumak için hayatımızı kolaylaştıran teknolojilerden vazgeçmeye gerek yok, ancak tüm bu örnekler gösteriyor ki, birey olarak tüm bu teknolojik/dijital hizmetleri kullanmadan önce "gizlilik" ayarlarına mutlaka göz atmak ve sunulan aydınlatma/bilgilendirme metinlerini/gizlilik sözleşmelerini iyice okumak gerek.

Daha önceki yazılarımda detaylıca bahsettiğim Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ve Avrupa'daki versiyonu GDPR (bu noktada Amerika'da henüz bu kadar geniş kapsamda bir regülasyon olmadığını da belirtmeliyim) aslında tam da bu sorunlara çözüm getirmek ve "şeffaflık" ile "etik davranma" değerlerini şirketlerin ürün/hizmetlerine daha çok entegre etmek için yayınlandı. Örneğin artık müşterinin izni olmadan, dış kaynaklardan temin edilen e-mail listelerine reklam içeren mesajlar göndermek, servisi sunarken farklı bir ürün ya da servis önermeye çalışmak mümkün olmayacak.

Dolayısıyla, artık şirketler ürün/hizmet tasarımı aşamasında "daha etik" kararlar almak, müşteriye hizmeti/ürünü ilk sundukları andan itibaren tüm yaşam döngüsü boyunca daha "müşteri odaklı", "şeffaf" olmak ve müşterinin mahremiyetini göz önünde bulundurmak durumundalar.

Söz konusu regülasyonların müşteri deneyimini negatif etkilediğini düşünenler olsa da, müşteriye aslında kendilerinin de faydasına olan bir "gizlilik" seviyesi oluşturulduğu iyi anlatıldıktan sonra memnuniyet seviyesi çok da düşmeyecektir hatta bu durum şirket için rakiplerden farklılık yaratacak bir avantaja dönüşecektir diye düşünüyorum. Ayrıca; "müşteri odaklılık", "şeffaflık" ve "etik davranış" gibi değerleri şirketin her seviyesinde benimsek ve içselleştirmek, şirketin tüm süreçlerini ve işlediği tüm verilerini iyi analiz etmesinden geçer. Dolayısıyla, şirketler müşteri ile bağlantıya geçilen tüm süreçleri ve anları iyileştirme fırsatı ve operasyonel süreçleri daha etkin hale getirme fırsatı da yakalayacaktır.

Sonuç olarak, teknoloji gelişmeye devam ettikçe, bireyler daha çok kişisel verilerini paylaşmaya devam edecekler, ancak hem bireysel mahremiyet hem de toplumsal değerlerin korunması için hem bireylerin hem de şirketlerin mahremiyet ve etik konularında bir farkındalık oluşturması çok önemli diye düşünüyorum.



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

# Tef tohumu ve çayı

Bu ay, internette sizleri yanıltacak ve zararlı olabilecek bir çaydan bahsedeceğim. İnternette hızla zayıflamak istiyorsanız "işte size mucize çay" diye sunuluyor.

**İnternetteki tef çaylarında neler var?**
Değişik satıcılar var. Bir firma tanıtım videosunda tef tohumunun dışında 21 tohum daha var diyor ama verdiği formülü inceleyince kolayca tohum sayısının az olduğu, diğer bitki kısımlarının daha çok olduğu görülebiliyor. Miktarlar verilmediği için yazamadım.
İşte formül: Tef tohumu, bamya çiçeği, biberiye, funda yaprağı, yeşil kahve, sandalos sakızı, kitre zamkı, tarçın, kinoa, çia, barut ağacı kabuğu, aspir tohumu, lepidyum, kiraz meyvesi sapı!



**Kullanılışı**
10 dakika demleyin, suyunu için, posaları yiyiniz! (Aynen alınmıştır!). Günde 1 defa.

**Değerlendirme**
**1-** Yapısında bulunan bitkilerin bir kısmı idrar artırıcı (funda yaprağı, kiraz meyvesi sapı); bir kısmı protein bakımından zengin (kinoa, çia); antioksidan! (biberiye yaprağı); şişme özelliği var (kitre zamkı), laksatif (barut ağacı kabuğu)...
Bu tip formülünde fazla bitki bulunan ürünlerin en büyük zararı, yüzlerce maddenin vücuda girmesi ve bir araya geldiklerinde kişiye yarardan çok zarar verebilmesidir. Bu yüzden karışımlar yapılırken daima kullanılan bitki sayısının 4-5'ten fazla olmamasına dikkat edilir.
**2-** Kullanılan bitkilerin kalitesi hakkında, herhangi bir bilgi yok! Aktar kalitesinde ise, biliyorsunuz bu bitkileri tavsiye etmiyoruz.
**3-** Karışım zayıflatır mı? Hayır! Kişi ilk günler biraz idrara çok çıkar, vücut suyunu kaybeder, biraz tokluk hissi duyar... Yani mucize yok!
Diğerlerinde formül olmadığı için onlar hakkında sizi bilgilendiremiyorum.

**Sadece tef tohumu alınsa zayıflatıcı olur mu?**
Hayır. Bu konuda çalışma yok. Kimyasal yapısı da bize böyle bir ipucu vermiyor.

**Hikâyenin gerisi**
Reklamlar artınca, Sağlık Bakanlığı çayı analiz etmiş. Üründe sibutramin adlı sentetik bir madde bulunduğunu tespit edip, ilgililere ve halka duyurdu (20.11.2018) ve satışını da yasakladı. Sibutramin önceleri zayıflama ve kolesterol düşürücü olarak piyasaya çıkan ama karaciğeri harap ettiği ortaya çıkınca, kullanımı yasaklanan bir madde. İnternette mucize zayıflatıcı diye satılan ürünlerin çoğunda bu madde var.

**İşte tavsiyelerim:**
**1-** Her zamanki tavsiyem: İnterneti sağlığınız için kullanmayın. İnternette satılan ürünlerin kalitesinin hiçbir garantisi yok!
**2-** Tef tohumunun zayıflatıcı etkisi ile ilgili herhangi bir bilimsel yayın yok!
**3-** Karışımda 21 civarında bitki kısmı bulunduğu için, bunların ayrı ayrı ve beraber olduklarında karaciğer, böbrek gibi organlarınızda neler yapıyor? Bilinemez. Doğaldır zararı yoktur diye bir kural yok.

**SONUÇ**
Tef dahil, internetteki mucizevi zayıflatan bitki ve ürünlerin hiçbirine inanıp kullanmayınız.

## SAĞLIKLI LEZZETLER

### GLÜTENSİZ VE ŞEKERSİZ SAN SEBASTIAN CHEESECAKE

**MALZEMELER:**

400 gr tuzsuz ve yağsız taze peynir
Yarım su bardağından biraz fazla doğal bal
1 su bardağı dondurulmuş manda sütü
1 silme çay kaşığı hindistancevizi unu
4 yumurta

Dünya nüfusunun önemli bir bölümü diyabet ve çölyak hastası olarak yaşamlarını sürdürüyorlar. Her iki hastalığında günümüzdeki tek tedavi şekli doktor kontrolünde yürütülen ve ömür boyu sürecek özel beslenme modelidir. Glütensiz ve diyabetik beslenme modelini uygulamak ilk bakışta zor görünse de aslında oldukça sağlıklı bir yaşam biçimi olduğu da unutulmamalıdır. Çölyak ve diyabet hastaları ile sağlıklı yaşamaya özen gösterenler için oldukça popüler ve lezzetli bir önerim olacak. Bu özel reçeteyi genç ve başarılı tatlı ustası Tuba Özcan'dan sizler için aldım.

**HAZIRLANIŞI**

Tüm malzemeleri bir kaba koyup mikserle karıştırın. Elde ettiğiniz karışımı yağlı kağıtla kaplanmış kilitli bir kek kalıbına dökün ve 180 derecede 40 dakika üzeri yanık olana kadar fırında pişirin.
Fırından çıktıktan sonra jöle kıvamında olan kekinizi 4 saat oda sıcaklığında sonrasında da 2 saat -4 derecede buzdolabında beklettikten sonra servis edebilirsiniz.






25 TL

**GÖKÇE BAHADIR**

Oyunculuğuyla göz dolduran Gökçe Bahadır müzik konusunda da farkını ortaya koyuyor ve müzik listelerinin üst sıralarında yerini alıyor.




20 TL

**LANA DEL REY**

Lana Del Rey'in son olarak raflarda yerini alan bu albümüne adını veren ve açılışı yapan şarkı Honeymoon, barok pop ve RnB ezgilerini birleştiriyor.

**YERLİ**

**1- Aykut Gürel Presents -** Gökçe Bahadır
**2- Bendeniz Best Of Vol.1 -** Bendeniz
**3- Seni Senin Gibiler Sevsin -** Ceylan Ertem
**4- Uyu Deme -** Sinem Bacı
**5- Uzaklar -** Burcu Tatlıses
**6- Maya -** Mabel Matiz
**7- Alaca -** Samida
**8- İnsan Gelir İnsan Geçer -** Sena Şener
**9- Revan -** Grup Abdal
**10- Uzun Hikaye -** Deniz Seki

**YABANCI**

**1- Lana Del Rey -** Honeymoon
**2- Ariana Grande -** Sweetener
**3- Evgeny Grinko -** Evgeny Grinko
**4- Astroworld -** Travis Scott
**5- Carla Bruni -** French Touch
**6- Edith Piaf -** The Very Best Of Edith Piaf
**7- Taylor Swift -** Reputation
**8- LP (Laura Pergolizzi) -** Heart To Mouth
**9- Beyonce -** Lemonade
**10- NR1 Hits 2019 -** Çeşitli Sanatçılar

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R



## Gör Beni - İki Devrin Hikayesi

*Akilah Azra Kohen*

Bedenimin içindeki canı gör, sadece etimi değil. Gözlerimin içindeki hayatı gör, sadece bakışımı değil. Hissettiklerimi gör, sadece tepkilerimi değil. Beni gör. Derinliğimde boğulmadan, sorularımda kaybolmadan gör beni. Bir fısıltıya koydum kendimi. Kalbine soruyorum yerimi: Başarabilir misin beni görmeyi? Cesaretin yeter mi? Topla cesaretini ve Gör Beni. Birileri bizden fırtına bekliyor, onlara gökkuşağı vermeye hazır mısınız?




592 sy. 27 TL

## Benden Ne Olur *Aslı T. Kızmaz*

"Markaların durmadan, inanılmaz büyük işler başarmış kadınların hikâyelerini paylaşmalarını anlamıyorum. Onları kendi hayatıma davet etmek istiyorum. Bir rimelin daha çok satılması için verdiğim emeği görseniz, adıma şarkılar yazar, beni "işte kadının gücü" isimli reklam filmlerinize konu edersiniz. Ama varsa yoksa beyin cerrahları, sporcular, bir de şarkıcılar." Aslı T. Kızmaz, hayatının bir bölümünü "Benden ne olur?" sorusuyla geçiren gözü kara bir kadının her satırında şaşırtan hikâyesini anlatıyor.




184 sy. 20 TL

## Bir Ömür Nasıl Yaşanır?

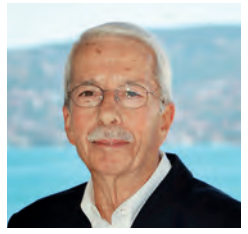
*İlber Ortaylı*

"Cesur olun. Kendinizi rahat hissettiğiniz alanın dışında pencereler açın. Farklı dünyalarla ancak böyle tanışırsınız. Ben hep yerimde dursaydım, dünyamı değiştirecek insanları aramasaydım, bugün tanıdığınız ben olmazdım. Bir insanın bittiği an, miskinliğe esir olduğu andır. İnsan, konforundan vazgeçmeyi göze almalıdır. Kendi dünyasını yerinden kendisi oynatmalıdır." İlber Ortaylı, bu kitabında daha anlamlı bir hayat sürmeleri için okurlarına tavsiyelerde bulunuyor.




288 sy. 23 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



# İstanbul'un halleri

**HÜRRİYET** yazarı Uğur Vardan, Mimarlık Tarihçisi ve İstanbul Şehir Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Dekanı Uğur Tanyeli ile yaptığı söyleşide güncel meseleler, alçak mimarlık tartışması, Türkiye'deki arsaya yönelik spekülatif basınç gibi konuları gündeme getirdi. Atatürk Kültür Merkezi inşaatı hakkındaki dikkatimi çeken görüşler ise şöyle: "1930'lardan başlayıp 1960'ların sonuna kadar uzanan bir süreçte yapıldı. Dünyaca ünlü Auguste Perret'ten başlayarak, Hayati Tabanlıoğlu'na kadar pek çok mimarın emeği geçti. O yapılana kadar o boyutta ve kapsamda önemli bir gösteri binamız yoktu. AKM bu bağlamda çok önemliydi. Bunun yerine daha iyisini yaparız diyerek yıkmak, geçerli bir gerekçe olamaz. Biz bunun daha iyisini yapıyoruz derseniz, yeryüzünde hiçbir bina korunamaz. Zaten bu çağdaki olanaklarla tabii ki daha büyüğünü daha iyisini yaparsınız. Bundan kolay ne var ki? Süleymaniye'nin dört katı büyüklüğünde bir cami yapmak iş değil ki. Betonarmeyi kullanmak suretiyle yaparsınız elbet ama, Süleymaniye'yi 16. yüzyılda öyle yapmak marifetti, bugün değil. Onu korumak önemlidir. Süleymaniye'yi korumak ne kadar önemli ise AKM'yi de korumak önemlidir. Yıkarak yazık ettiğimizi söyleyebilirim. Yerine yapacağımız bina dünya şaheseri olsa bile o yıkımı haklı gösteremez, çünkü yerine bir daha konamayacak bir şeyi kaybettik."
Pek iyi bu yıkım kararları alınırken, bu beyanatın sahibi ve emsali otoritelerin fikir ve önerilerine başvurmak gerekmedi mi?
Geçmiş olsun, 10 Ocak 2019 günü AKM'nin 20 ayda tamamlanacağı müjdesi ile temeli atıldı...
Aynı günlerde İstanbul Şişli'de Harbiye ve Teşvikiye'nin de dahil olduğu 6 mahalle 'tarihi ve kentsel sit alanı' ilan edildi. İstanbul 2 no.lu Kültür Varlıklarını Koruma Bölge Kurulu, bölgenin tarihi dokusunun ve mimarinin korunması gerektiğine kanaat getirdi. 23 Kasım 2018 tarihli kararda "Bu alanda mevcut imar planlarıyla işlem yapılamaz" denildi. Binlerce yapıyı kapsayan kararın etkisiyle kentsel dönüşüm projeleri durdu, yıkılan binalarda yeni inşaat yapmanın zorlaştığı söyleniyor. Oysa son 10 yıl içerisinde özellikle Nişantaşı'nda yenilenmemiş çok az bina kaldı zaten. Oralarda faaliyet gösteren müteahhit firmalar o yüzden son zamanlarda Levent'te faaliyet gösteriyor.
Bir yanda yukarıda AKM'nin yıkılmasına feryat eden zatın beyanatı, diğer yanda eski yapı apartmanların sit alanı ilan edilerek koruma altına alınması ne kadar birbirine zıt değil mi? Koruma Harbiye'ye kadar gelmiş Taksim'e uzanamamış!..

***

İstanbul Yeni Havalimanı inşaatı ihalesi 3 Mayıs 2013, 1. temel atılması 7 Haziran 2014, 2. temel atılması veya inşaat başlama 1 Mayıs 2015 ön açılışı 29 Ekim 2018 olarak söylenebilir. Öncesi sonrası dolu dolu 5 yıl. Çeşitli seviyede toplam 30.000 kişinin çalıştığı bu sürede kaç kişinin çeşitli sebeplerle hayatını kaybettiği kesin olarak tespit edilememiştir. Rivayet muhteliftir.
Nerede olduğu sorusuna net bir cevap alınamıyor.
Hava taşımacılığının otoritesi, Hürriyet Gazetesinin KOKPİT adlı sayfasının yazarı Uğur Cebeci'nin aşağıya özetlediğim yazısı şöyle: "İstanbul Havalimanı'nda yaşayacak 150 binden fazla çalışan için çevrede yeni konut projeleri üretiliyor. THY, 15 bin konutluk bir proje için Emlak GYO ile bir anlaşma imzaladı. THY mümkünse bir mimari yarışma açarak konutları yaptırmalı. Farklı, THY nin misyonuna yakışır yapılar olmalı. Çünkü büyük ihtimalle aynı maliyetlere çok zevkli ve kentin dokusunda farklılıklar yaratan konutlar inşa edilebilir. İnşaata ne zaman başlanacağı, konutların teslim tarihi henüz belli değil. İstanbul Havalimanı'na taşınma ile birlikte çalışanların bölgedeki konut istekleri giderek artacak."
Ne kadar iyi niyetle yazılmış, İstanbul Havalimanı'na taşınılıyor, 150 bin kişi çalışacak, bunlar için konut projeleri üretiliyor. Demek ki sonuca ulaşmak için Havalimanı inşaatı 5 yıl sürdüğüne kıyasla minimum 3 yıl süre gerekiyor demektir. Misyonuna uygun personel konutlarını inşa etmek için THY gibi medarı iftiharımız bir kuruluşun vizyonuna uygun olarak, en az 3 yıl önce harekete geçmesi gerekmez miydi?..

**BUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?**

İstanbul iki kıtada toprağı olan tek metropoldür.



MEHMET MURATOĞLU
*mehmet@etkinyonetim.com*

# *Yeni satışın önemi ve satıcının değişimi!...*

**HERHANGİ** bir kurumun rekabeti olmayan bir pazarda satış faaliyetlerinde bulunarak büyük bir hacme sahip olması çok sık görülen bir şey değildir. Bunun yerine, çoğu şirket, rakiplerin çok fazla olduğu ve tekliflerini farklılaştırmanın zor olduğu pazarlarda çalışmayı tercih etmektedirler. Bu nedenle, çoğu satış hizmeti veren şirket, başarısının sırrını, rakiplerinden müşteri çekerek müşteri sayısını artırmak olarak görür ve satışlarının fazla olmasının da buna bağlı olduğunu çok iyi bilirler. Özellikle "rekabetçi bir yer değiştirme" olarak adlandırdığımız bu çalışmanın, yeni satış fırsatları için mükemmel bir kaynak olduğunu bilerek bu kaynağı çok iyi kontrol etmek sürekli plan yaparlar. Şirketler için en büyük kaynaklardan birisi, potansiyel pazarlardır. Gelecekte kendiniz için oluşturduğunuz güçlü pazarın en önemli parçalarından birisidir. Bugün sizin olmayan, ancak potansiyel olarak gelecekte sizinle el sıkışacak müşteriniz olabilecek kişileri içerir. Henüz yeni geliştirdiğiniz ürünleri veya daha sonra daha etkin bir şekilde geliştireceğiniz veya pazarlayacağınız veya markalayabileceğiniz ürünleri satın alabilirler. Öncelikle, potansiyel pazarınızı, elinizdeki referans grup olan kendi müşteri kitlenizle tanımlamanız gerekir. Bunu yapmak için, mevcut izleyicinin dışına çıkmalı ve belirli bir yaş, belirli bir cinsiyet ve belirli sosyoekonomik statüdeki insanları analiz etmeli ve belirgin ihtiyaçlarını incelemelisiniz. Örneğin, sattığınız insan gruplarını genişletmeyi veya daha önce hiç düşünmediğiniz yeni bir müşteri grubunu hedefleyebilirsiniz. Örneğin, yalnızca 35-55 yaş grubuna satan bir şirket, yeni veya yükseltilmiş bir ürünle 18-34 yaş grubuna satış yapmaya başlayabilir.

Bu tip pazarlarda, şirketler pazarlarını geliştirdik, sahip oldukları satış elemanlarını da gelişmeye zorlamalıdır. Onları müşterilerinin zorluklarını teşhis etmek, çözümlerini ayırt etmek ve pazarlıklardan galip çıkmak konularında fazlasıyla eğitmelidir. Müşterilere farklı çözümler sunuldukça, satıcıların müşteriler için farklı değerler yaratabildikleri ve satışları kolayca sonlandırabildikleri görülmüştür. Müşteriyi kendi taraflarına çekebileceklerine inandıkça, yeni müşterilerini şirketlerine kazandırmaları da o kadar kolay olmaya başlamıştır.

Ancak şimdilerde, satışçıların çoğu yeni iş kazanmak için daha fazla mücadele etmekte ve rakipleri tarafından hizmet verilen müşterileri çekmeye çabalamaktadırlar. Bundan dolayı, satış bireylerinden istenen yeni yetkinliklerin çoğu, eğitilebilir ve geliştirilebilir olmalarıdır. Şirketler işlerini büyütmek istediklerinde, satıcılarından müşterilerini gerçek bir rekabet ortamında değişme yeteneğine zorlamalarını beklemektedirler. Ancak, pek çok şirket, potansiyel müşterilerine satış yapmaları sırasında şirket tarihçelerini, ürünlerini ve hizmetlerini sunmakta ve şu anda bu sunuş biçiminin müşterileri değiştirebileceğine inanmaktadırlar. Bunun yerine, müşterinin en stratejik hedeflerine odaklanmak ve neden değişmeleri gerektiğini, nasıl değişmeleri gerektiğini ve kendilerini ve şirketlerini gelecek için nasıl daha iyi konumlandıracaklarını anlamalarına yardımcı olmanın en doğru yaklaşım biçimi olduğunu bilmek durumundayız.

Örneğin, bir satış elemanı değişim için nasıl zorlayıcı bir durum yaratmalı? "Güvenilir danışmanlık" kavramı müşteri üzerinde etki yaratan en büyük değer olarak kabul edilmektedir. Bununla beraber, güvenilir bir danışman olmak için yalnızca iki şeye ihtiyaç duyulur: Güven ve tavsiye. Bu nedenle, potansiyel müşterilerin işlerini etkileyecek olan eğilimleri takip etmek ve onları fazlasıyla hak etmek için, satış kanallarımızı ve burada yer alan satıcılarımızı bu konular içeriğinde eğitmemiz gerekmektedir. Bu konuyla ilgili son noktayı şöyle koyabiliriz: Değişim, potansiyel müşterimizin değişen dünyasının ve onunla ilgili ne yapmaları gerektiğinin anlamını açıklamak ve anlamakla başlar. Unutmayın! Konuk listeniz olmadan bir parti planlayamazsınız ve aynı şekilde, potansiyel müşterilerin bir listesini yapmadan da yeni bir işi başlatamaz veya işletemezsiniz.

Hedef kitlenizi daha iyi anlamak, yeni satış fırsatları oluşturmak ve mevcut müşteriden daha fazla gelir elde etmeye odaklanmak zorundasınız. O halde, mükemmel bir dünyada, yeni müşteriler bulmak ve satışları artırmak için işinizi pazarlamak anlayışında sınırsız bir bütçeye sahip olacaksınız demektir. Ancak, bu çok gerçekçi bir yaklaşım değildir.

Peki, daha fazla yeni müşteri arıyorsanız, nereden başlayacaksınız? Unutmayın, yeni satış fırsatları yaratmayı öğrenmek için sahip olduğunuz becerileri geliştirmek, iyi bir girişimci ruhuna sahip olmanızdan geçmektedir.



Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

## Her saati akıllı hale getiren ürün: Sony Wena Wrist




Tam olarak 2015 yılında ortaya çıkan Sony Wena Wrist, temel olarak bir saat kordonu. Bu ürünün amacı standart saatleri dahi akıllı hale getirmek. Evrensel bağlantı yapısı sayesinde hemen her saate takılabilen Sony Wena Wrist, bünyesinde ufak bir OLED ekran taşıyor. Alt kısmına yerleştirilen sensörler ile aktivite takibi yapabilen kordon, akıllı telefonlarla bağlantı kurabiliyor. Bu sayede e-posta, gelen arama ve mesaj gibi konularda bildirim verebilen ürün, iki farklı versiyona sahip. Bunlar direkt olarak Wena Wrist Pro ve Wena Wrist Active olarak geçiyor. Wena Wrist Pro, metal gövdesiyle iki farklı renkte satın alınabiliyor. Active versiyon ise adında da geçtiği üzere direkt olarak spora odaklanıyor. Silikon temelli bu versiyon, GPS donanımına ve nabız sensörüne sahip.

## Chrome'dan önemli yenilik

Masa üstünde olduğu kadar mobil tarafta da çok popüler olan Google Chrome, yeni Android sürümünde önemli bir değişiklik getirmeye hazırlanıyor. Yeni yapılan değişiklik ile uygulamanın sekme sayfası çok daha kullanışlı hale geliyor. Android için Chrome'da görülen bu yeni arayüz, sekmeleri üst üste değil ızgara şeklinde karşımıza çıkıyor.




## 57.600 mAh'lik güç deposu




Devasa boyuttaki taşınabilir şarj cihazlarının aksine daha ufak, daha hafif ve daha uygun fiyat etiketine sahip olan cihaz, versiyonunu tanıttı. Yeni cihaz daha küçük, daha hafif ve neredeyse fiyatın yarısı. PowerHouse 200, dizüstü bilgisayarları, tabletleri ve telefonları birkaç kez şarj edebiliyor, hatta saatlerce küçük aletleri çalıştırabiliyor. Zarif bir görünüm sunan cihaz, 200 Wh'lık bir güç sunuyor. Cihazda bir 12V otomobil prizi, USB-C PD bağlantısı, iki adet USB 3.0 bağlantısı ve doğada bulunan tüm güç cihazlarını şarj etmek için bir 110V AC prizi mevcut. Cihazda yer alan küçük ekran şarjla ilgili bilgiler sunuyor.

## Nikon'dan aynasız makinelere özel NIKKOR Z 24-70mm f/2.8 S objektif




Performans canavarı bu objektif hem durağan görüntülerde hem de videolarda üstün sonuçlar veriyor. Çerçevenin tamamında keskinlik sağlanırken, yakın çekim performansı da kullanılan tam çerçeve 24-70 mm objektiflerinkini geride bırakıyor. Objektif parlaması etkin şekilde bertaraf ediliyor, geniş Z objektif yuvası ve tutarlı f/2,8 yuvarlak 9 bıçaklı diyafram göz alıcı yıldız yağmurlarını fotoğraflamaya olanak tanıyor. Hızlı, doğru ve sessiz otomatik odaklamanın sağlanmasına yardımcı olmak için, NIKKOR Z 24-70mm f / 2.8 S, Nikon'un yeni Çoklu Odaklama Sistemi ile güçlü bir motoru (STM) birleştiriyor.

## Yeni güncellemeyle sessiz sedasız kaldırılan popüler Instagram özelliği




Instagram Hikayeler, platformun en popüler özelliklerinden biri. Paylaştığınız fotoğrafları 24 saat boyunca takipçilere gösteren daha sonra da arşivleyen bu özellik kendi içinde pek çok alt özellik sunuyor. Görüntülenme sayısı ve kullanıcı listesini sunan platform bu alanda bir değişikliğe gidiyor. Geçmişte hikayelerinize bakan kullanıcıları hikaye arşivlense dahi liste halinde görmek mümkün oluyordu. Ancak geçtiğimiz günlerde platform tarafından yapılan yeni bir güncelleme ile beraber artık 24 saat sonra gönderi arşivlendiğinde liste de siliniyor.

# Şaşırtıcı özellikleriyle elektrikli pick-up: Atlis XT

Atlis Motor şu günlerde akaryakıt derdi olmayan bir Pick-Up üzerinde çalışıyor. Atlis XT adını verdikleri model oldukça iddialı geliyor. Modelin tek şarj ile 800 kilometre yol alabileceği ve yaklaşık 12 ton çekme kabiliyetinin olacağı söyleniyor. Atlis XT her ne kadar cüsseli görünse de gücünü bir elektrik motorundan alıyor. Dolayısıyla en yüksek gücüne erişmesi için devirlenmesine gerek de yok. Bu yüzden 0'dan 100 kilometreye 5 saniyede çıkmayı başarıyor. Son hızı ise 200 km/s. Şirketin iddiasına göre model 12 dakkika 35 saniye gibi inanılması güç bir sürede tam olarak şarj olabiliyor.




# Mars'a yolculuk fiyatı açıklandı



Takipçilerini konu hakkında bilgilendiren Elon Musk, Mars'a gidiş biletinin 500 bin dolar olacağını belirtti. Tesla ve SpaceX şirketinin kurucusu Musk, zamanla bu fiyatın 100 bin dolara kadar ineceğini de ifade etti. İnsanların evlerini satarak Mars'a gideceklerini de söyleyen Musk, dönüş biletinin ise ücretsiz olacağını söyledi. Musk, kendisinin Mars'a yerleşme ihtimalinin de yüzde 70 olduğunu dile getirdi. Bilindiği üzere Elon Musk'ın uzay şirketi SpaceX, Mars için devasa boyutlarda bir roket tasarlıyor. Elon Musk, geçtiğimiz aylarda Büyük Falcon Roketi'nin son tasarım detaylarını paylaşmıştı.

# Google, Apple'a servet ödemeye hazırlanıyor

iPhone'larda varsayılan arama motoru olmak için astronomik rakamda ödeme gerçekleştiren Google'ın 2020 yılında bu rakamı 12,2 milyar dolara, 2021 yılında ise 15,6 milyar dolara çıkaracağı konuşuluyor. Goldman Sachs'ın analizine göre Google, Apple'a iPhone'da varsayılan arama motoru olması için dudak uçuklatan bir meblağ ödemeye hazır. 9,4 milyar dolarlık rakamın Apple'ın geçen yıl tüm elde ettiği toplam servis gelirlerinin yüzde 23'ünü oluşturduğunu belirtelim. Analiz, Apple'ın hizmetler üzerinden de dikkat çekici bir gelir elde ettiğini belirtiyor. Apple 2018 yılında hizmetler kategorisinden 37 milyar dolar gelir elde etmişti.

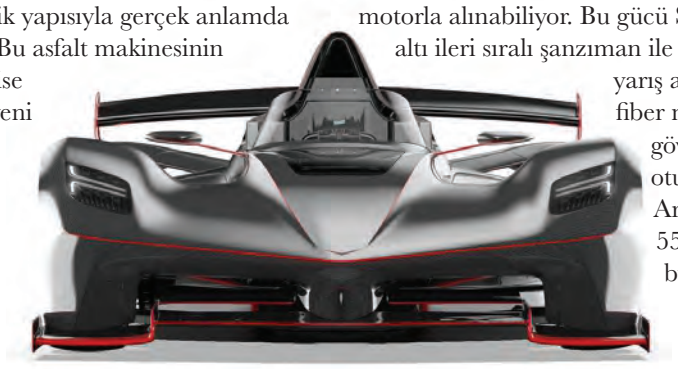
# 26,1 megapiksellik Fujifilm X-T30 ve dikkat çekici yenilikleri

Fujifilm merakla beklenen yeni aynasız makinesi X-T30'u görücüye çıkardı. Daha üst bir model olan X-T3'teki çoğu özelliği bünyesinde barındıran X-T30, 26,1 megapiksel X-Trans sensörüyle ve dört çekirdekli X-işlemcisiyle geliyor. ISO hassasiyeti maksimumda 51.200'e kadar artırılabilen aynasız fotoğraf makinesinde 1,04 milyon nokta 3 inç dokunmatik ekran yer alıyor. Yüzde 100 kapsama alanlı elektronik vizörün de yer aldığı makinenin minimum enstantane hızı 4 saniye. MPEG-4 ve H.264 video çekebilen X-T30, 4K kaydına destek veriyor.




# Yeni Honda Civic Type R motorlu asfalt canavarı: Vandal One

Zaman zaman çok ilginç otomobiller karşımıza çıkıyor. İşte bunlardan birisi olan Vandal One, ilk olarak kışkırtıcı tasarımıyla dikkat çekiyor. Pist kullanımına özel olarak tasarlanan araç, devasa rüzgarlığı ve aerodinamik yapısıyla gerçek anlamda nefes kesiyor. Bu asfalt makinesinin merkezinden ise ilginç olarak yeni Honda Civic Type R modelinde kullanılan motor yer alıyor. Nefesini Honda genleriyle alan araç, burada iki farklı seçenek sunuyor. Vandal One, 340 beygir güç üreten dört silindirli 2 litre turbo motor ya da özel modifiye edilmiş 560 beygir güç üreten motorla alınabiliyor. Bu gücü Sadev imzalı altı ileri sıralı şanzıman ile destekleyen yarış aracı, karbon fiber monokok bir gövde üzerinde oturuyor. Aracın sadece 555 kg ağırlığı bulunuyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



## Kiracı tarafından taşınmaza yönelik olarak yapılan harcamaların muhasebeleştirilmesi

**KİRACI** şirket veya tüccar gerçek kişi tarafından kiralık taşınmaz üzerinde bazı harcamalar yapılabilmektedir. Bunlardan tamir, bakım ve temizleme niteliğinde olanlar ticari kazancın tespitinde gider olarak dikkate alınacaktır. Ancak; bunların dışında taşınmazı genişletmek veya iktisadi değerini devamlı olarak artırmak mahiyetinde olan harcamaların doğrudan gider yazılmak yerine özel maliyet bedeli olarak aktifleştirilmesi zorunludur. Kiracının faaliyetini icra için taşınmaz üzerinde oluşturduğu tesisata ait harcamalar da bu kapsamdadır.

Özel maliyet bedeli olarak aktifleştirilen tutarların, kira süresine göre eşit yüzdelerle itfa edilmesi gerekmektedir. Kira süresi belli olmayanlarda ise aktifleştirilen özel maliyet bedeli 5 yılda her yıl %20 oranıyla itfa edilecektir. (333 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği) Uygulamada bir yıllık olarak düzenlenen ancak süre bitiminde devamlı şekilde uzayan kiralamalarda da kira süresi belirsiz kabul edilerek 5 yıla göre özel maliyet bedellerinin itfa edilmesi daha uygun olacaktır. Bununla birlikte; kira süresi dolmadan önce işyeri boşaltılırsa itfa edilmemiş bakiye değer kalmışsa defaten gider yazılarak kapatılacaktır.

Özel maliyet niteliğindeki bu kıymetlerin kira süresinin sonunda mülk sahibine bedelsiz devri halinde emsal bedeli (emsaline göre düşük bedelle devri halinde ise aradaki fark) mülk sahibince o tarihte elde edilmiş kira geliri olarak kabul edilmektedir. (Gelir Vergisi Kanununun gayrimenkul sermaye iratları ile ilgili 72. Maddesi)

Öte yandan; kiracı şirket veya gerçek kişi tüccar tarafından mülk sahibine bedeli karşılığında devredilen özel maliyet bedeli niteliğindeki kıymetlerin bu devir bedeli üzerinden, bedelsiz devri halinde ise emsal bedeli üzerinden KDV hesaplamaları gerekmektedir. Vergi Usul Kanununda emsal bedeli; gerçek bedeli olmayan, bilinmeyen veyahut doğru olarak tespit edilemeyen bir malın, değerleme gününde satılması halinde emsaline nazaran haiz olacağı değer olarak tanımlanmış ve 267. Maddede emsal bedelin tespit yöntemleri belirtilmiştir. Kiracı sigorta şirketi ise KDV mükellefi olmadığından KDV hesaplaması sözkonusu olmayacak, buna karşılık sigorta aracılarında ise bu husus gündeme gelecektir. Bununla birlikte, Danıştay 4. Dairesinin 27 Kasım 2017 tarihli ve Esas No: 2016/1359, Karar No: 2017/7736 sayılı Kararında özetle; kiracı şirketin özel maliyet niteliğindeki kıymetlerin işyerinin tahliyesi anında mülk sahibine bedelsiz devrinde olayda devir karşılığı bir bedel alınmadığının ihtilafsız olduğu ticari icaplar gereğince ekonomik bir değere sahip kıymetlerin bedelsiz teslim edilmesinin söz konusu olamayacağı anlaşıldığından, dava konusu kıymetlerin iktisadi bir değerinin bulunup bulunmadığına yönelik herhangi bir tespit olmaksızın KDV'li tarhiyat yapılamayacağı hükmü mevcuttur.

Vergi idaresi; özel maliyet niteliğindeki kıymetlerin kira süresinin sonunda mülk sahibine bedelsiz devri kira ödemesi kabul edildiğinden (taşınmaz iktisadi işletmeye dahil değilse) emsal değeri üzerinden gelir vergisi tevkifatı yapılması gerektiği görüşündedir.

Kiralık arsa üzerine kiracı tarafından bina yapılması ve binanın kira süresi sonunda bedelsiz olarak mülk sahibine bırakılması şeklindeki anlaşmalarda vergi idaresi yaklaşımı özel maliyetle ilgili olarak yukarıda belirtilenlerden farklıdır. (Bursa Vergi Dairesi Başkanlığı'nın 28 Mayıs 2014 tarihli ve 170 no'lu özelgesi) 3996 sayılı Kanuna göre kamu arazisi üzerinde yapılan işlemlerde ise 60 No'lu KDV Sirkülerinin 1.5 Bölümünde özel düzenleme mevcuttur.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

# Tarihten bir yaprak

**BU** sayımızdan başlayarak özel arşivimde bulunan, sigortacılık tarih ve kültürümüzü yakından ilgilendiren poliçe, belge ve objeleri buradan sizinle paylaşmak istiyorum.

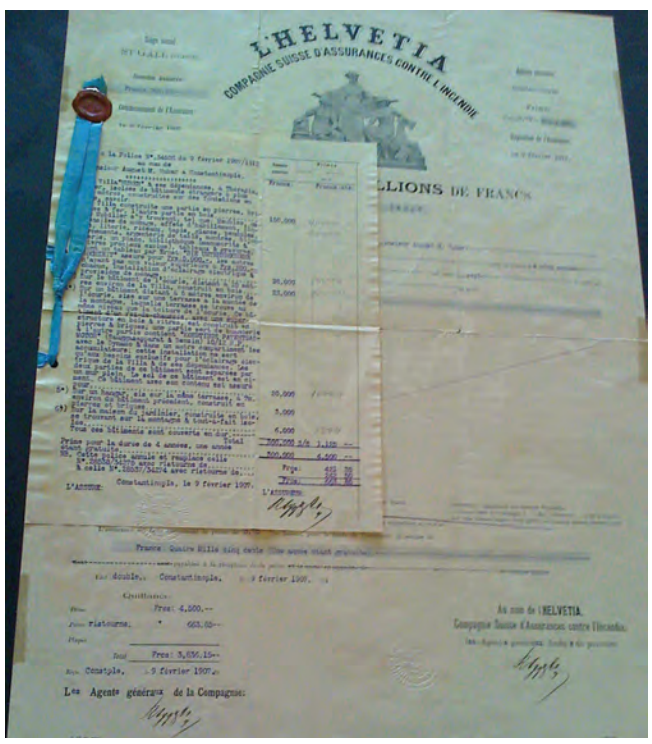
**CUMHURBAŞKANLIĞI HUBER KÖŞKÜ'NÜN İLK SİGORTA POLİÇESİ**

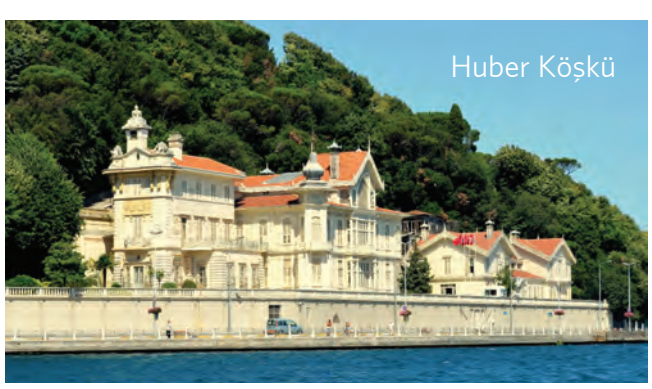
Boğaz'ın Avrupa yakasında Karadeniz'e doğru giderken, Tarabya Koyu'na gelmeden önce büyük bir koru içinde yer alan Huber Köşkü yapıldığında takvimler 1907'yi gösteriyordu.

Köşkü, Alman silah şirketleri Mauser ve Krupp firmalarının Osmanlı İmparatorluğu'ndaki temsilcisi Huber kardeşler yaptırdı. 34 hektarlık (340 bin metrekare) alandaki Huber Köşkü'nün yanı başında faytonhane, üst tarafında Setüstü ve Av köşkleri ile heykeller, rölyefler yer alıyor. Binaya sonradan yapılan eklemelerde ünlü İtalyan mimar Raimondo D'Aronco'nun imzası var. D'Aronco, köşke anıtsal görünüm ve eşsiz perspektif kazandıran isim olarak tanınıyor.

1908 yılında 2. Meşrutiyet'in ilanının ardından Huber kardeşler ülkelerine dönerken, köşkün mülkiyeti Mısırlı Prenses Kadriye ve eşi Mahmut Hayri Paşa'ya geçti. 1932 yılında ise köşk, Notre Dame de Sion Okulu'na bağışlandı; tapuya Therese Clement ve Marie Aimee Odent adına kaydedildi. Clement ve Odent'tan vârislerine intikal eden köşk ve arazisi, 1973 yılında Boğaziçi İnşaat Turizm Anonim Şirketi'ne satıldı, 1985 yılında da kamulaştırılarak Cumhurbaşkanlığı Genel Sekreterliği'ne tahsis edildi.

Sigorta Bedeli: 300.000 Fransız Frangı (Tahminen 30.000 Altın)
Poliçe Vadesi: 09.02.1907 – 1912 (Uzun dönemli)
Poliçe Primi: 4.600 Fransız Frangı





Huber Köşkü



9 MART

## MELEK MOSSO

"Umrumda Değil" coverıyla daha geniş bir kitleye sesini ulaştırmaya başlayan Melek Mosso, Dorock XL Kadıköy sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



10 MART

## AHMET ASLAN

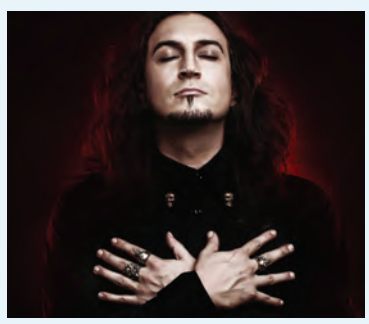
Anadolu müziğini batı enstrümanlarıyla birlikte kullanan Ahmet Aslan, Mall of İstanbul AVM müzikseverlerle buluşuyor.



11 MART

## SERTAB'IN MÜZİKALİ

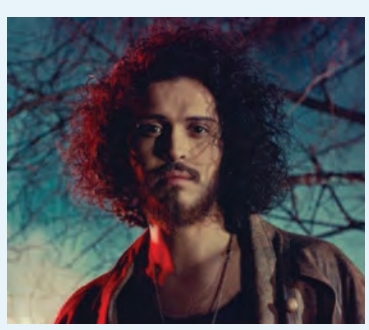
İstanbul'un en önemli kültür sanat merkezlerinden UNIQ İstanbul, sanatseverleri 'Sertab'ın Müzikali' ile zaman yolculuğuna çıkarıyor.



12 MART

## OGÜN SANLISOY

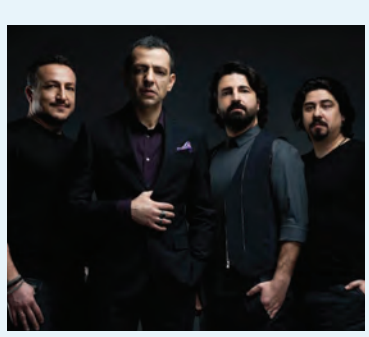
Rock müzik sanatçısı Ogün Sanlısoy, Aslında Gülmek Gerek lansman konseri ile Dorock XL Beşiktaş sahnesinde...



13 MART

## EMRE SERTKAYA

O Ses Türkiye müzik yarışmasıyla ünlenen Emre Sertkaya 13 Mart Çarşamba gecesi Mask Live Pera sahnesinde.



14 MART

## RUBATO

Kendi çalışmalarının yanı sıra çeşitli sanatçılarla yaptıkları düetlerle de dikkat çeken Rubato, 14 Mart'ta Jolly Joker Kartal İstMarina sahnesinde sahnne alacak.



15 MART

## FAZIL SAY

Dünyaca ünlü piyanistimiz Fazıl Say & Genç Yetenekler İstanbul TİM Show Center Sahnesi'nde izleyicileriyle buluşuyor.



16 MART

## GÜLŞEN

90'lı yıllardan günümüze pop müziğin sevilen sesi Gülşen, Jolly Joker Kartal İstMarina sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



18 MART

## CENGİZ ÖZKAN

Sevilen Türk halk müziği sanatçısı Cengiz Özkan, 18 Mart'ta İstanbul Ataköy Yunus Emre Kültür Merkezi'nde...



22 MART

## ZERRİN ÖZER

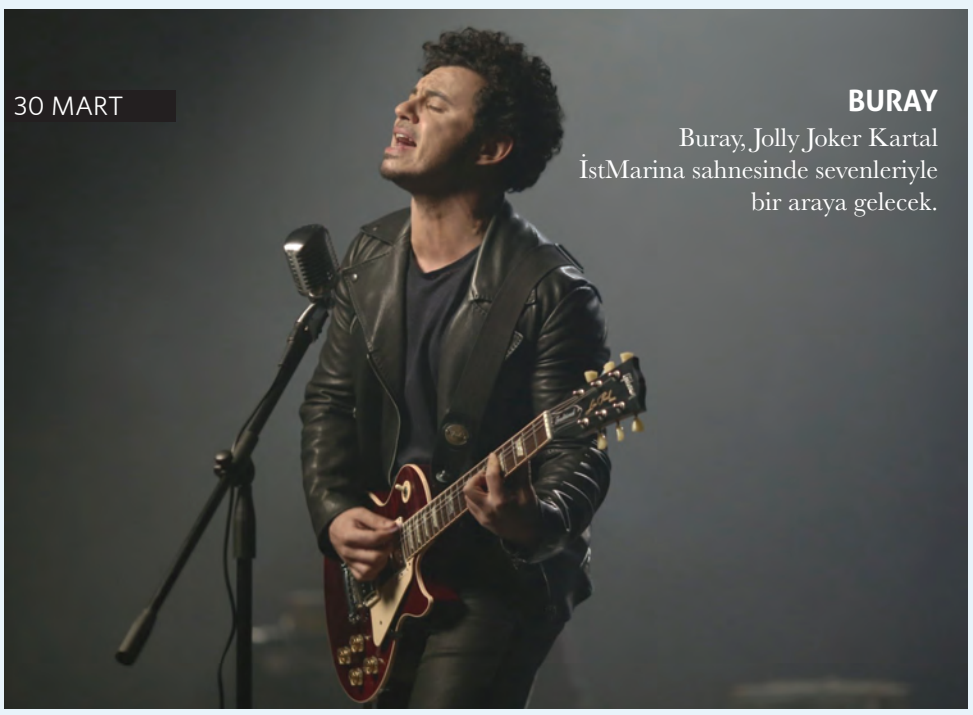
Türk pop müziğinin eskitemediği usta seslerinden Zerrin Özer, 22 Mart'ta İstanbul Kadıköy'deki Moda Kayıkhane sahnesinde!



26 MART

## GAYE SU AKYOL

Zıt müzik tarzlarını bir araya getiren Gaye Su Akyol ve grubu, 26 Mart'ta Zorlu PSM Turkcell Platinum Sahnesi'nde.




FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



# Şanlıurfa - Göbeklitepe

**GAZİANTEP** Zeugma Müzesini hayranlıkla dolaştıktan sonra keşif noktamızı, Peygamberler diyarı Urfa olarak belirledik.

Efsanelere göre şehir; ilk defa, şehirler kuran İdris Peygamber veya Tufan'dan sonra Nuh Peygamber zamanında kurulmuş. Şehrin, Akad'lardan Babiller'e, Hititler'e, Asur'lara; Pers'lerden Roma'ya, Bizans'a uzanan çok eski bir tarihi var. Hitit belgelerinde adı geçen Ursu'nun, ve Asur belgelerinde adı geçen Ruhua'nın bugünkü Urfa olduğu söyleniyor. Şehir; sırasıyla "Ur", "Kalde Ur'u", "Harran Ur'u", "Orhei", "Orhay", "Vurhai", "Edessa", "Ruha", "Reha" ve "Urfa" adlarını almış. Bir efsaneye göre de antikçağda "Ur" olarak bilinen Urfa'nın ismi, Nuh Peygamberin tufandan sonra karaya çıktığı Nemrut Dağı'nın bir diğer adı olan ve "Sulak yerde bulunan" anlamına gelen "Urhai"den geliyor.

Bizans uygarlığının ardından Büyük Selçuklu hükümdarlığı altına giren şehir, Yavuz Sultan Selim'in 1517 yılında Mercidabık Savaşı'nda elde ettiği zaferden sonra Osmanlı topraklarına dâhil edilmiş. Yakın tarihimizde şehir, Kurtuluş Savaşı'nda 1919'da İngilizler ve Fransızlar tarafından işgal edilmiş; işgalcilere karşı başlatılan direniş, 1920'de şehir halkının zaferiyle sonuçlanmış. Güneydoğu yöremizde bulunan ve Kurtuluş Savaşı'nda büyük kahramanlıklar göstererek, İtalyanların, Fransızların ve İngilizlerin işgaline başkaldırıp onları topraklarından kovan komşu şehirlere nasıl "Gazi"lik, "Kahraman"lık unvanları verilmişse; 1924'te vilayet yapılan Urfa'nın adı da, Kurtuluş Savaşı'nda gösterdiği kahramanlıklar nedeniyle, 1984 yılında, biraz gecikmeli olarak "Şanlıurfa" olarak değiştirilmiş.

Son yapılan çalışmalar, kısaca özetlediğimiz, ancak çok da kısa bir zaman dilimine sığmayan Urfa tarihinin paleolitik çağa kadar, yani günümüzden 11.500 yıl öncesine kadar uzandığını gösteriyor. 1963 yılında arkeologlar Şanlıurfa'nın 20 kilometre kuzeydoğusundaki Örencik köyü yakınlarında Göbeklitepe'yi keşfediyorlar. Yörede yapılan arkeolojik kazılarda neolitik çağ, kalkolitik çağ ve ilk tunç çağına ait çok sayıda değerli eser ele geçirilmiş. Özellikle 1995 yılından sonra yapılan kazı çalışmaları dünya tarihinin yeniden yazılmasına neden olmuş durumda.

Göbeklitepe'nin keşfi, antropologların, arkeologların, etnografların ve teologların tarihe bakışını sil baştan hale getirmiş durumda. Yapılan kazılarda, en alt tabakalarda herhangi bir yerleşim, ev ya da günlük işlerin izine rastlanmazken; boyları 3 ile 6 metre arasında değişen T biçimindeki stilize insan ve hayvan figürleriyle süslü sütunlardan oluşan tapınakların bulunması, inanç ve din kavramının bu tarihlere kadar uzandığını gösteriyor. Göbeklitepe, en eskilere tarihlenen tapınaklar kompleksinin bulunduğu tepe. Bu haliyle tarihteki en eski ve en büyük ibadet merkezi olarak biliniyor. Belki de Urfa'nın Peygamberler şehri olmasının temelleri bu yıllara dayanıyor.

Neolitik döneme ait Göbeklitepe'de kazılar 80 dönüme yayılan bir alanda devam ediyor. Bölgede şu ana kadar 20 tapınak tespit edilmiş, ancak yalnızca 6 tapınak gün ışığına çıkartılabilmiş. Göbeklitepe İngiltere'de bulunan Stonehenge'den 7 bin, Mısır piramitlerinden ise 7500 yıl daha eski. Ayrıca yerleşik hayata geçişi temsil eden buğdayın atasına da Göbeklitepe eteklerinde rastlanmış. Urfa'nın bir başka özelliği de dünya tarihinde ilk tarımın yapıldığına inanılan yer olması. Bunun kaynağı ise, böylesine büyük bir tapınak alanını inşa etmek için çalışan insanların sadece avcılık ve toplayıcılıkla beslenmelerinin mümkün olmaması. Buna göre tarıma bağlı ilk yerleşik hayatın Urfa'da başladığını öne sürenler var. Urfa mutfağının gücü de buradan geliyor olmalı. Gelecek sayıda kısa sürede Urfa'da görebildiğimiz yerleri anlatmaya çalışacağım.





ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

# *"Adı neydi orasının?"*

**LİSE** arkadaşlarımızla yoğun iletişim içinde olduğumuz bir WhatsApp mesaj grubumuz var. Geçtiğimiz günlerden birinde sohbet lise yıllarımızda yemek yediğimiz yerler üzerine idi. Öğrenci bütçesi ile gidilebilen ama lezzeti unutulmayan yerler. Bir arkadaşım o yıllardan aklında kalan bir sandviçi gündeme getirdi ve bu sandviçi yapan büfeyi. O sandviçi çoğumuz anımsadık, hatta büfenin kabaca hangi mahallede olduğunu. Fakat gel gör ki büfenin adını anımsayan yok.

İş edindim ve internete girdim. "Kadıköy'ün eski büfeleri", "Moda'nın nostaljik yerleri", eski Moda, eski Kadıköy sohbet grupları filan. En ufak bir ipucuna, ya da çağrışım yaptıracak bir bulguya rastlayamadım.

Sonra dönüp o sohbet boyunca adı geçen yerleri listeledim bir kağıda. 25-30 arasında yerden bahsedilmiş toplamda. 2 ya da 3 tanesi bugün hâlâ yaşayan yerler. Bizler liseden 1982'de mezun olduğumuza göre 37 yılda bu işyerlerinin %90'ı ya kapanmış ya da başka bir iş kolunun mekânı olmuş.

Üzücü bir şey gerçekten. Çünkü o kadar eskilere dayanan gözlemlerim olmasa da mesela Londra'ya 30 yıl önce ilk kez gittiğimde yemek yediğim yerlerin çoğu bugün hâlâ aynı yerdeler. Ya da Brüksel'de bundan 15 sene önce akşam yemeği yediğim restoranın şu anki menüsü neredeyse aynı o zamanki ile, o sokaktan anımsadığım işyerlerinin tamamına yakını aynı şekilde oradalar.

Kiralar yüksek, kur hopluyor zıplıyor, girişimciler iş planı yapmayı bilmiyor gibi sık rastlanan nedenlerin ötesinde bir şeyden bahsediyorum.

Tamam zevkler zamanla değişir, tamam yeni kuşaklar başka şekilde yaşıyor, tamam metropol yaşamları alışkanlıkları değiştiriyor filan ama bu sadece bunlarla da açıklanacak bir şey değil.

Nedeninden tam emin olamasam da hükmüm belli ama: Değerleri ve lezzetleri yaşatamıyoruz ne yazık ki, uzun soluklu kılamıyoruz birkaç istisna dışında.

Belki de bizzat bu değerleri yaratanlar sıkılıyor markalarından, mekanlarından. Ya da bir süre sonra işler büyüyüp destek gerekince o desteği, o sahiplenmeyi bulamıyorlar çalışma arkadaşlarından. Ya da hevesimiz çabuk bitiyor girişimci olarak.

Tabii değerin, markanın kıymetini bilen sayısı da az. Hal böyle olunca başarılı olmaya başlayan bir yerin hemen taklitçileri, takipçileri türüyor. Seçenek çoğalınca tüketicinin tercihi doğal olarak fiyat oluyor. Bu da en çok ilk yeri açanın aleyhine oluyor ve bir süre sonra illallah deyip çekiliyor piyasadan.

Bunun içindir ki bazı mahallelere, semtlere çekinerek gidiyorum. Göreceklerim beni mutsuz edebilir, çünkü geçmişimin en güzel yaşanmışlıklarından bazıları orada idi endişesi ile.

Popüler kültür, belki yöresel kültür ya da mikro kültür... Adına ne derseniz deyin aslında yitip giden bu. Tam alışıyorsunuz, şuna buna öneriyorsunuz ve yok oluyor. Neyin kalıcı, neyin gidici olduğunun öngörülebilir bir durum olması gerek ama gerçekte durum böyle değil.

Bu sabah ara sıra gidip hızlıca kahvaltımı yaptığım büfede idim. Büfe sahibi bundan birkaç yıl önce aynı semtte bir market açmıştı. Öyle işlek ve kolay ulaşılır bir yerde idi ki "aferin be adama, ne de güzel bir işe girişmiş" diye düşünmüştüm ilk öğrendiğimde. Hesabımı öderken sordum "Nasıl markette işler?" diye. Meğer bundan birkaç ay önce kapatmak zorunda kalmış orayı. Birkaç yıllık bu serüvenin sonunda İstanbul'un iyi bir bölgesinde 3 oda 1 salon daire alabileceği bir parayı da kaybederek. "Son yıla kadar işler iyi idi ama son yıl ortağım işi serdi, başka işlere girişti ve toparlayamadık marketi" diye açıkladı.

İstesen batıramazsın böyle bir işi. İki önemli caddenin kesişme noktasında, günün her saatinde park yeri bulunabilen, çevresi binlerce konut ve işyeri ile bezenmiş bir nokta ve en yakındaki süpermarket de en az 1-1,5 km mesafede.

İşin enteresan tarafı hepimiz aynı coğrafyada ve iklimde yetiştiğimiz için böyle "nasıl olur ya!" hikayelerini taraflarından dinlediğimizde "adam haklı ya!" deyip ikna da oluyoruz bir de...

Görüşmek üzere.





## Black Mirror

**KÜNYE**
**Yönetmen:** David Salade
**Senaryo:** Charlie Brooker
**Oyuncular:** Fionn Whitehead, Craig Parkinson, Will Poulter, Alice Lowe, Asim Chaudhry
**Türü:** Bilimkurgu, Gerilim, Dram
**Platform:** Netflix

Black Mirror dizisinin 5 saat 12 dakikalık interaktif film uyarlaması olan ve Netflix'te yayınlanan Black Mirror: Bandersnatch, genç bir programcının maceralarını konu ediyor. Genç adam, kapsamlı bir fantastik romanı video oyunu haline getirir. Ancak romandan dönüştürdüğü bu oyun onun hayatının altüst olmasına neden olur. Genç adam bir süre sonra gerçeklik ve sanal dünyayı sorgulamaya başlar.




DİZİ

## The Pier

Eşi Oscar'ın intiharıyla sarsılan Alexandra kocasının Veronica isminde başka bir kadınla ilişkisi olduğunu, hatta çocuk yaptıklarını keşfeder. Bunun üzerine Veronica'ya yaklaşıp kocasının ikili hayatının gizemini çözmeye ve Oscar'ın intiharının sebebini anlamaya çalışır. La Casa de Papel'in yaratıcısı Álex Pina'nın BluTV'de izlenebilecek yeni dizisinde yine La Casa de Papel dizisinden tanıdığımız Alvaro Morte başrolde.




FİLM

## Mogli: Orman Çocuğu

Netflix'te yayınlanan film, Hindistan'ın ormanlarındaki bir kurt sürüsü tarafından yetiştirilen insan çocuğu Mowgli'yi konu alıyor. Mowgli büyüme sürecinde ormanın sert kurallarını öğrenirken, ayı Baloo ve panter Bagheera'nın koruması altındadır. Mowgli ormandaki hayvanlar tarafından kendilerinden biri olarak kabul edilir. Onu kabul etmeyen tek orman sakini ise korkunç kaplan Shere Khan'dır.




DİZİ

## Umbrella Academy

Bir Netflix dizisi olan Umbrella Academy, My Chemical Romance'in solisti Gerard Way'in kaleme aldığ aynı isimli çizgi romana dayanıyor. Olaylar 1989 yılında tek bir günde hamile kalan 43 kadının hikayesiyle başlıyor. Bu kadınlar daha bir gün öncesine kadar hamile değilken, aynı gün doğum yapıyor. Köklü bir zengin olan Sir Reginald Hargreeves bu özel çocukların peşine düşüyor ve yedi tanesini evlat edinmeyi başarıyor.



## Mutlu Lazzaro

Lazzaro, iyi niyetli ve biraz da saf olan bir gençtir. Onun hayatta en yakın dostu ise biraz şımarık bir genç olan Tancredi'dir. Hayatta en çok değer verdiği arkadaşının her isteğini yerine getirmeye çalışan Lazzaro, Tancredi'nin son isteğini de kabul etmekten kendini alıkoyamaz. Lazzaro, arkadaşının adam kaçırma düşüncesini bir oyun olarak düşünse de Tancredi oldukça ciddidir.

**KÜNYE**
**Vizyon tarihi:** 1 Mart
**Yönetmen:** Alice Rohrwacher
**Senaryo:** Alice Rohrwacher
**Oyuncular:** Adriano Tardiolo, Alba Rohrwacher, Agnese Graziani
**Türü:** Dram
**Yapım Yılı:** 2018




8 MART

## Captain Marvel

Film Carol Danvers'ın Captain Marvel'a dönüşümünden değil, Carol Danvers'ın Captain Marvel olarak dünyaya düşüşünden ilerliyor. Süper güçlere sahip olarak dünyaya düşen Carol Danvers, gezegeni keşfettikçe kimi görüntüler hatırlamaya başlar. Geçmişte gezegenimizde yaşadığını ve burada bir hayatı olduğunu hatırlamaya başlayan genç kadının güvenebileceği tek kişi ise SHIELD çalışanı Nick Fury'dir.




15 MART

## Turkish'i Dondurma

Dünya Savaşı sırasında Avustralya'da yaşayan biri dondurmacı, diğeri deveci iki arkadaşın yaşam mücadelesini anlatan film, hem komedi hem dram öğelerine sahip. İngilizlerin çağrısıyla Anzak askerlerinin ülkemiz topraklarına geleceğini haber alan iki kafadarın, kendi vatanlarına dönmelerine izin verilmeyince, Avustralya'da verdikleri mücadelenin konu edildiği filmin yönetmeni ise Can Ulkay.




22 MART

## Cold Pursuit

Sessiz bir aile babası olan Nels, kar temizleyiciliği yapmaktadır. Eşiyle birlikte konforlu bir kulübede mutlu bir yaşam sürer. Oğlu öldürülen Nels, sakin ve huzurlu kasabasından ayrılmak zorundadır. Vakit kaybetmeden intikam almak için oğlunu öldüren adamın peşine düşer. Bu alışılmadık kahraman, avcılık yeteneklerini kullanarak sıradan bir insandan yetenekli bir katile dönüşür.

SEMA TÜFEKÇİLER
*sematufekciler@gmail.com*



## *Dünya emekçi kadınlar günü*

**DÜNYA** Kadınlar Günü ya da Dünya Emekçi Kadınlar Günü her yıl 8 Mart'ta kutlanan ve Birleşmiş Milletler tarafından tanımlanmış uluslararası bir gündür. İnsan hakları temelinde kadınların siyasi ve sosyal bilincinin geliştirilmesine, ekonomik, siyasi ve sosyal başarılarının kutlanmasına ayrılmaktadır.

Türkiye'de 8 Mart Dünya Kadınlar Günü ilk kez 1921 yılında "Emekçi Kadınlar Günü" olarak kutlanmaya başlandı. 1975 yılında ve onu izleyen yıllarda daha yaygın olarak kutlandı, kapalı mekanlardan sokaklara taşındı.

Türk kadınlarının imza attığı ilkleri bu vesile ile hatırlatmak isterim; Bu yazı, kesinlikle bir feminizm yazısı değildir. Türkiye'nin gururu olan ve adımızı dünya başarıları arasına yazdıran kadınlarımızı tanımamızı ve Türk kadınlarının, dünya kadınlarıyla karşılaştırıldığında tarihin önemli bir noktasında nasıl yer aldıklarını görebilmemizi istiyorum.

**Remziye Hisar;** Fransa Sorbonne Üniversitesi'nden mezun olan ilk Türk kadınıdır ve Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk kadın kimyacısıdır. İlk kadın doktor olan **Safiye Ali,** Balkan Savaşı sırasında cepheden gelen birçok yaralıyı gördükten sonra doktor olmaya karar vermiştir. Bu isteğini gerçekleştirmesi ise oldukça zordur; çünkü o dönemde bir kadının tıp okuması imkansızdır.

Tarihimizin ilk kadın avukatı, **Süreyya Ağaoğlu.** Yassıada'da hukuk profesörü olan babasının savunucusu, Hür Fikirleri Yayma Derneği'nin kurucusu, Çocuk Dostları Derneği'nin kurucudur. Milletlerarası Hukukçular Komisyonu üyesidir. Milletlerarası Barolar Birliği Yönetim Kurulu İdari Heyet Üyesidir. Aynı zamanda kadın hakları savunucusudur.

Atatürk, İsmet İnönü, Abdülhak Hamid, Ahmet Haşim, Bedia Muvahhit gibi tarihimizin dev isimlerinin heykellerini yapan **Sabiha Bengütaş,** ilk kadın heykeltıraşımızdır.

**Semiha Es;** İlk Türk kadın fotoğrafçı olarak adını yazdırmıştır.

İlk kadın banka müdürü **İclal Ersin** Türkiye'de birçok ilke imza atan bir kadındır. İlk kadın muhasebeci, ilk kadın banka müdürü, ilk kadın ekonomi doktoru ve Atatürk'ün yurtdışına eğitim için gönderdiği kadındır.

İlk kadın pilot, **Sabiha Gökçen** 1912 yılında Türkiye'nin ilk uçağını kullanan kadındır.

Türkiye'nin ilk kadın gazetecisi, **Selma Rıza**'dır. Osmanlı Dönemi'nin kültür yüklü bir ailesinin kızıdır. Özel öğretmen denetiminde eğitim alan Selma Rıza, 19. yüzyıl sonunda ailesinden gizli İstanbul'dan kaçar ve Paris'te Jön Türk liderlerinden olan abisi Ahmet Rıza'nın yanına gider. Sorbonne Üniversitesi'ne giden Selma Rıza, 10 yıl boyunca Osmanlı İttihat ve Terakki Cemiyeti'ne üye olur. Bu cemiyetin tek kadın üyesidir ve Fransızca olarak Paris'te yayınlanan Meşveret Gazetesi'nde, Türkçe yayınlanan Şura-yı İmmet Gazetesi'nde çalışır.

Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk kadın bakanı, **Türkan Akyol**'dur. 1971 yılında kurulan partiler üstü Nihat Erim Hükümeti'nde Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanı olarak görev yapar.

İlk kadın büyükelçi **Filiz Dinçmen,** Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden mezun olmuştur ve 1961 yılında Dışişleri Bakanlığı BM Dairesi 3. Kâtibi olur. 1982 yılında Hollanda Lahey Büyükelçisi olur ve 1984 yılında Strasbourg'da Avrupa Konseyi Türkiye Daimî Temsilcisi unvanını alır.1988 yılında ise bakanlığın ilk kadın müsteşar yardımcısı ve 1991 yılında bakanlık sözcüsü oldu.

Seçilme hakkını ilk kullanan kadın, **Benal Arıman**'dır. 1935 yılında Atatürk'ün meclisinde milletvekilliğini hakkıyla kazanmıştır.

İlk kadın hemşire, **Esma Deniz** 1924 yılında Amerikan Hastanesi Hemşirelik Okulu'nu bitirmiştir ve Amerika'da New York Columbia Üniversitesi Teachres Colege'e gitmiştir. 1929 yılında mezun olup 1 yıl Amerika'da kalmıştır. Ardından Türkiye'ye dönerek hemşirelik görevini sürdürmüştür.

Türkiye'nin daha birçok ilke imza atan kadını vardır. İlk alfabe yazarı, **Melahat Uğurkan**'dır. İlk kadın başbakan ise Prof. Dr. **Tansu Çiller**'dir. İlk kadın belediye başkanı, **Müfide İlhan**'dır ve ilk kadın diş hekimi **Ferdane Bozdoğan Erberk**'tir.

Ve elbette Türkiye Cumhuriyeti'nin Kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün annesi, tüm kadınlarımıza ilham veren, en önemli kadınlarımızdan olan **Zübeyde Hanım** ve adını sayamadığım tüm diğer kadınlarımızı büyük bir saygı ve sevgi ile anmak istiyorum.

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

# Girişim ekosisteminde sektörün

**Sigortanın Geleceği köşesinde bu ayın konusu ülkemizdeki girişim ekosistemi, yeni teknolojiler ve kurumsal girişimcilik oldu. Okan Utkueri; girişimcilik açısından yeterli motivasyona sahip acente, broker, eksper gibi sektör paydaşları için girişim ekosisteminde büyük fırsatlar bulunduğunu söylerken, Ali Erhan Tamer sigorta teknolojileri tarafındaki girişimlerin az olmasının, sigorta şirketlerinin girişimler ile işbirliği noktasında yeterince destekleyici olmamasından kaynakladığını ifade etti.**

"Sigortanın Geleceği" başlıklı bu sayfalarda yeni nesil teknolojiler, dijitalleşme, inovasyon ve insurtech kavramlarını ele alıyoruz. Nisan 2018 sayısıyla başladığımız ve 1 yılı doldurmak üzere olduğumuz bu süreçte, yeni startup girişimleri, katıldığımız etkinliklerden haberleri, bu alandaki fikir önderleriyle yaptığımız röportajları, teknolojik okuryazarlığa yönelik bilgileri sizlerle paylaştık.
Bu ay değişiklik yapıp, sayfalarımızı kendimize ayırdık. Birbirimizle yaptığımız keyifli röportaja yer verdik.



Okan Utkueri ve Ali Erhan Tamer'e göre beyaz yaka girişimcilerin hızlı hareket etme kabiliyetini maddi kısıtlamalar yavaşlatıyor.

**AET: İlk soru benden gelsin, girişimcilik ekosistemi ile ilgili ne umdun ne buldun?**
**OU:** Öğrenmeyi umuyordum, çok şey öğreniyorum. O açıdan çok keyifliyim. Insurtech açısından biraz daha somut aksiyon olmasını ve daha fazla çıktı üretilmesini bekliyordum. Orası hâlâ gelişim alanı. Genel resimde de, startup ekosisteminin daha derin ve geniş olduğunu düşünürken, işin içine girdiğimde çok da büyük bir kitleden bahsetmediğimizi gördüm. Belirli sayıda paydaş ile dönen bir sistem olduğunu fark ettim. Dışarıdan içeriye taze girişin sınırlı olduğu bir ekosistem gözlemliyorum. Özellikle etkinlikler tarafında kendini çok tekrar eden, kendine özgü jargonları olan ve dışarıdan gelenlerin ortama uyumunun zor olduğu bir dünya ile karşılaştım. Ama aynı zamanda, işbirliğine çok açık, yenilikleri destekleyen ve büyümeye açık bir ekosistemden bahsediyoruz.

## FİZİBİLİTE KONUSUNDA EKSİKLER VAR

**AET: Kurumsal kası çok güçlü bir profesyonel olarak neyi eksik görürsün girişimciler tarafında?**
**OU:** İlk fark ettiğim konu, yolun başında iş planı, fizibilite ile ilgili ciddi eksiklerin olduğu. Ürün var belki çoğunda ama iş modeli nedir, gelir modeli nedir, kaça, kime ve kaç kişiye satılır gibi temel unsurların eksik kaldığını görüyorum. Bunlar mentor desteği ile çözülebilecek konular. İkincisi de ekip problemi. Dar kaynaklar sebebiyle, ekip içerisinde sorumlulukların paylaşımı ve her bir sorumluluk için doğru girişimcilerin pozisyonlandığı girişim sayısı çok az. Girişimcilerden bağımsız olarak da, kuluçka ve hızlandırma programlarının daha fazla olması gerektiğini düşünüyorum. Peki senin görüşün nedir bu konuda?
**AET:** Benim gördüğüm şu: Bir kere ortalama girişimci yaşının çok küçük olduğunu düşünüyorum. Uluslararası verilere baktığımızda girişimci yaşı arttıkça girişim başarısının arttığını görüyoruz. Henüz birkaç yıl önce ailesinden harçlık ile dönen bir ekonomiden, bir girişim yaratıp ekonomik sürdürebilir bir model yaratmasını, buna uygun ekip kurmasını ve bunu yönetmesini bekliyoruz. Bence ikinci konu ise ürüne olan saplantı. Girişimcilerin yarattıkları ürüne fazla bağlandığını düşünüyorum. Özellikle müşterinin henüz görmediği ya da fark etmediği sorunlara odaklanan ürünlerin uzun süreli sermaye bağımlılığı sebebiyle yaşamadığını ve fazlasıyla girişimin bu yüzden kapandığını görüyorum.





# tüm paydaşları için fırsatlar var

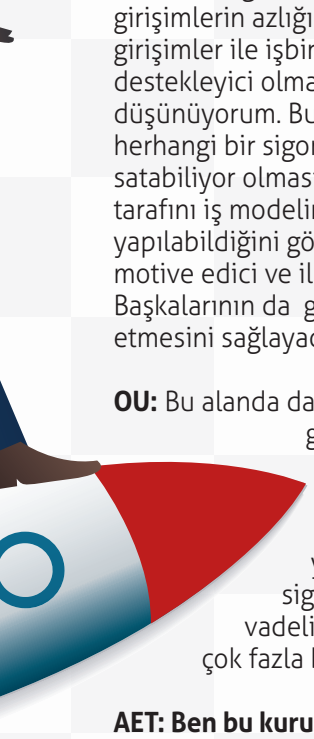
**AET: Sigorta sektörünün yenilikçilik anlamında geleneksel bir sektör olduğunu düşünüyorum. Sen bu noktada biraz ayrışıyorsun aslında. Seni çizgi dışına iten şey ne?**
**OU:** Büyük resimde bir genelleme yapıyoruz bu tip konularda. Geleneksel sigorta sektörü içerisinde birçok yenilikçi kadro mevcut aslında. Benim profesyonel geçmişimde birçok kurumsal girişimcilik çabası var. Çok sayıda yenilikçi hizmet ya da üründenemesine imza attığımızı ve bu sürede de çokça şey öğrendiğimizi söylemeliyim. Açık ofis bizim sektörde neredeyse hiç olmayan bir organizasyonken biz ilk imza atan şirkettik bu anlamda. Bunun yanında bir de, insanın kendi bireysel girişim, gelişim, dönüşüm yolculuğu var aslında.

**AET: Peki seni çizgi dışı ya da sektöre fit etmeyen bu özelliklerin sektörde yaygınlaşacak mı yeterince çizgi dışı sigortacıya sahip olacak mıyız?**
**OU:** Şu anda da, bu tip konulara kafa yoran ve girişimciliğe heves eden çok profesyonel var aslında. Tabii burada daha hızlı hareket etmeyi engelleyen konular var. Özellikle maddi kısıtlar. Bugün belirli bir güvenceye sahip olmayan kurumsal hayat çalışanlarının yenilikçi girişim fikirleri ile ekosisteme girmesi kolay değil. Diğer yandan sektörün diğer paydaşlarında büyük potansiyel görüyorum. Acente, broker, eksper gibi paydaşların içerisinde hem girişimcilik hem de finansman açısından yeterli motivasyon ve güce sahip kişilerin sigorta teknolojileri tarafında büyük fırsatlar barındırdığını düşünüyorum.

## SATIŞ YAPILMASI MOTİVASYON KAZANDIRIR

**AET:** Ben sigorta teknolojileri tarafındaki girişimlerin azlığında, sigorta şirketlerinin, girişimler ile işbirliği noktasında yeterince destekleyici olmamasının da payı olduğunu düşünüyorum. Bugün bir sigorta girişiminin herhangi bir sigorta şirketine bir şey satabiliyor olması, bırakalım finansman tarafını iş modelinin ispat edilmesi ve yapılabildiğini göstermesi açısından bile motive edici ve ilham verici olacaktır. Başkalarının da girişimciliğe heves etmesini sağlayacaktır.

**OU:** Bu alanda da sektörde umut verici gelişmeler olduğunu söyleyebilirim. Sayısı az olabilir ancak hiç olmadığını söylemek yanlış olur. Temel problem sigorta şirketlerinin kısa vadeli ve günlük problemlerle çok fazla boğuşuyor olması.



**AET: Ben bu kurum içi girişimcilik meselesini çok önemsiyorum. Google çok güzel bir örnek. Google kurum içi girişimcilik bölümü çalışanlarına, bizim sorunlarımızı biliyorsunuz, bunları çözecek girişimler kurun sizi destekleyelim diyor. Bunu niye bir yol haritası olarak gündemlerine almıyor sigorta şirketleri?**
**OU:** Kurum içi girişimcilik tarafında da güzel örnekler var aslında. Örneğin, yakın zamanda bir görüşmemizde, Allianz'ın bu tarz bir kurum içi girişimcilik hikayesini dinledim. Hatta bildiğim kadarıyla 2 tane çok güzel girişim çıkmış. Elbette bu örneklerin sayısını artırmak lazım. Birçok yetkin ve girişimcilik potansiyeli yüksek. profesyonel var aslında. Bunların motive edilmesi ve başarılı girişimcilik hikayesi sayısının artırılması lazım. Bir hareketlilik var ama ivmelenme ihtiyacı olduğu kesin.

**katkı vermeyen tarafların ekonomide yer bulamayacağı bir dönemin kapıları açılıyor. Sen bu açıdan baktığında sigorta sektöründeki tarafların değer zincirindeki yerini nasıl görüyorsun?**
**OU:** Sigortacılık göründüğünden daha kompleks bir yapı. Tüm paydaşların oynadığı önemli bir rol var. Elbette, yaşanan dijitalleşme ve teknolojik dönüşüm sürecine tüm paydaşların uyum göstermesi gerekiyor. Örneğin, şu anki haliyle acenteyi sistemden çıkarırsak bir şey değişmez gibi görülebilir ama bu eksik ve yanlış bir yorum olur. Ülkemizde sigorta müşterisi acenteden satın almayı tercih ediyor. Bu alanlarda acenteler açısından birçok fırsat olduğunu düşünüyorum. Değer yaratma noktasında

**Okan Utkueri: Acentelerin de dijitalleşme konusuna meraklarının olduğunu görüyorum. Bu noktada acenteleri bu oyuna daha fazla sokacak girişimlerin başarılı olabileceğini düşünüyorum. Acente kanalının problemlerini çözecek girişim fırsatlarının olduğuna inanıyorum.**

## YENİ INSURTECH SINIFLARI

**AET: Üstelik önümüzde bir fintech gerçeği var. Kurumların içerisinden çıkmış birçok girişimci çok başarılı fintechlere imza atmış durumda. Üstelik milyon dolar yatırımlar almış durumdalar ve birçoğu sigorta sektöründeki önemli oyunculardan daha büyük cirolara ve daha yetkin kadrolara sahip. Bunun insurtech tarafındaki yansıması niye bu kadar düşük?**
**OU:** Globalde de bu böyle. Önce fintech alanı hızla ilerlemiş, şimdi de insurtech girişimler ivme kazanmış durumda. Sigorta tarafında, insurtech konusu karşılaştırma ve satış modelleri ile kısıtlıymış gibi düşünüldü bizde uzun süre. Bunun dışına son bir kaç yıldır çıkıldığını ve farklı insurtech sınıflarının da keşfedildiğini görüyoruz. Bireysel emeklilik alanında "Robo Advisory" konusuna eğilen girişimler var. Oto sigortaları ve telematik alanında girişimler var. Aynı şekilde, hasar tarafına yoğunlaşanlar var. Henüz hareketlilik kazanmasa da, sağlık alanında da önemli bir ihtiyaç var. Globalde bu konuda çok sayıda girişim var. Acentelerin de dijitalleşme konusuna meraklarının olduğunu görüyorum. Bu noktada acenteleri bu oyuna daha fazla sokacak girişimlerin başarılı olabileceğini düşünüyorum. Acente kanalının problemlerini çözecek girişim fırsatlarının olduğunu görüyorum. Sigorta okuryazarlığını artırmak için bile kullanılabilir dijital girişimler.

## ESAS TEHLİKE TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİ

**AET: Sanırım değer zincirinde sektördeki paydaşların yeri nerede meselesini tartışmak gerekiyor. Bilgi ekonomisine**

yapabilecek bir çok şey var. Sigortacılık yüksek bilgi barındıran bir endüstri, bu sebeple teknoloji girişimleri tarafından çok kolay bir şekilde dönüştürebileceğini düşünmüyorum. Esas tehlikenin büyük teknoloji şirketleri olduğunu düşünüyorum.

**AET: Fintech yerine techfin gibi diyorsun. Techsure gibi mi?**
**OU:** Çok güzel bir tanım oldu evet. Google gibi, Amazon gibi büyük platformların. Rakuten örneği var mesela Japonya'da. Ödeme sistemi, seyahat acentesi, e-pazar yeri, sigorta birçok alanı kapsayan bir platform kurmuş durumdalar. Bunu Amazon da yapmaya çalışıyor, Alibaba ve Tesla da. Bambaşka bir oyundan bahsediyoruz. Sigortayı tükettiğin kanal değişiyor ve bence en büyük tehlike bu. Bu tarz platformlar bize bir şey gösteriyor. Sigortacılar artık salt sigortacılık yapmak yerine bu platformların bir parçası nasıl olabiliriz diye kafa yoruyorlar. APİ'lerini açmayan, dışa kapalı ve bilgi ekonomisine bağlanmamış oyuncuların bu yeni oyuna entegre olabilmeleri mümkün değil.

**AET: Son soru. Okan Utkueri bugün sigorta şirketi genel müdürü olsa, gündemindeki 5 madde ne olurdu?**
**OU:** 1. Kısa, orta ve uzun vadeli öncelikler dengesini kurmak
2. Açık fikirli, sorgulayan, düşünen bir insan kaynağına yatırım
3. Fit, ilham veren, inovatif bir çalışma iklimi oluşturmak
4. Bunların hepsini destekleyecek bir teknolojik altyapı kurmak
5. Tüm bu sistemi dış dünyaya entegre hale getirmek.

BEREKET SİGORTA

*Her İhtimale Karşı*

# BEREKETLİ KORUMA SİGORTASI

**Sizleri, başınıza gelebilecek kazalara ve kritik hastalıklara karşı koruma altına alıyoruz.**



*Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir*

www.bereket.com.tr

0850 220 91 81

/bereketcomtr

/company/bereketcomtr