

KIDEM TAZMİNATINDA BİREYSEL EMEKLİLİK REFORMU

Kıdem Tazminatı Reformu kapsamında birtakım yapısal reformlar gerçekleştirilmesi planlanıyor. Bu doğrultuda, kıdem tazminatı ile BES'in entegre edilmesi ve kıdem tazminatı fonunun otomatik katılım çatısı altında toplanması hedefleniyor. **›S.31**



KÜÇÜK AFETLERİN HASARI BÜYÜK OLDU ›S.16



DOĞA SİGORTA, 23 NİSAN'I OTİZMLİ ÇOCUKLAR İLE KUTLADI

Doğa Sigorta, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı Everest Otizm Spor Kulübü öğretmenleri, öğrencileri ve velileri ile birlikte kutladı. Everest Otizm Spor Kulübü öğrencileri, bu özel günde Aslan Doğa ile doyasıya eğlendiler. **›S.7**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MAYIS 2019 YIL: 35 / SAYI: 486 AYDA BİR YAYINLANIR



Sigortacılıkta TEK ÇATI

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, "Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları 2019" kapsamında, Sigorta Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SDDK) bu sene içinde hayata geçirileceğini açıkladı. SDDK'nın, 2001 yılında bankacılık sektöründe yaşanan sıkıntıların ardından kurulan ve günümüzde bu sektörün başarıyla yönetilmesini sağlayan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) benzeri bir yapı olması bekleniyor.

Sektörün uzun zamandır beklediği düzenleme ile ilgili ayrıntılar henüz netlik kazanmamış olsa da, sigorta şirketleri ve acenteler bu gelişmeyi olumlu karşıladı. TSB Başkanı Can Akın Çağlar, sektörün 20 yıllık hayalinin gerçekleşeceğini vurgularken, Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken SDDK'nın sektörün önünü daha da açacağını söyledi. TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut ise, SAİK ve SEİK'ten birer temsilcinin doğal üye olması gerektiğini belirtti. **›S.22 ve 27**

BES GÜVENLİ BİR LİMAN

Uzun dönemde kazanç elde edebilmek için en uygun birikim yönteminin BES olduğu söyleyen Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömür Faruk Öztürk; "Fonlar pek çok denetlemeye tabi tutuluyor. Zorunlu olarak çok yönlü ve geniş kapsamlı bir denetim mekanizması var. BES, %25'lik devlet katkısıyla vatandaşın birikim yapması için güvenli bir liman" dedi. **›S.35**



ÜLKE EKONOMİSİ SİGORTAYLA GELİŞİR

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, sigorta sektörünün sağladığı büyük teminatlarla ekonomideki gelişmeleri desteklediğini belirterek, "İstihdam oranlarına da önemli katkılar sunan sektör, ayrıca yeni yatırımcıların güvenli hissetmesini sağlayarak ülkeye yatırımı artırıyor. Sektör, ekonomiyi canlandırmada önemli bir sorumluluğa sahip" diye konuştu. **›S.5**



HUKUK DEPARTMANLARI GÜÇLENDİRİLMELİ

Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü İbrahim Taşbaşı, Tahkim'e gelen başvuruların çoğunun sigortalı lehine sonuçlandığını hatırlatarak, "Sigorta şirketlerinin hasar ve hukuk departmanlarını biraz daha güçlendirip bu başvuru taleplerini 15 gün içerisinde cevaplamaları gerekiyor" şeklinde konuştu. **›S.18**





ASSIST LINE'DA 20. YIL COŞKUSU

Assist Line, kuruluşunun 20. yılını kutlamak, yeni hizmet ve ürünlerini anlatmak için tedarikçileri ile Antalya'da düzenlenen organizasyonda bir araya geldi. Mirage Park Resort Otel'de yapılan toplantıda asistans hizmetlerinin, sigortalı memnuniyetine ve ülke ekonomisine direkt katkısı anlatıldı. **›S.24**

GÜNEŞ SİGORTA'DAN ÇALIŞANLARINA ÇEVRE DOSTU SEMİNERLER

Güneş Sigorta, nisan ayında çalışanlarını çevre dostu öğle arası seminerleriyle buluşturdu. Seminerlerin ilki olan Sıfır Atık atölyesinde; sıfır atık kavramı ve atıkların geri dönüşümü ele alındı. Saksıda Bostan atölyesinde ise; tohum seçimi ve bitki bakımı anlatıldı. **›S.22**





SİGORTACILIĞIN GELECEĞİNE YENİ NESİL TEKNOLOJİLER YÖN VERECEK

KOOPHub tarafından düzenlenen ve Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsoru olduğu İstanbul Fintech Week'te finansal hizmetler sektöründeki iş yapma süreçlerini ve müşteri deneyimini dönüştüren yeni uygulamalar ve girişimler sahne aldı. Okan Utkueri, büyük etkinlikten izlenimlerini paylaştı. **›S.46**

Cep Telefonu Sigortası

Aradığınız güvenceye şimdi ulaşılıyor!

Cep telefonunuzu AXA Sigorta güvencesine alın, rahat rahat kullanın!

ÜCRETSİZ KARGO!

TÜRKİYE'DE İLK!

2. EL TELEFONLAR DAHİL!

hopi %5 PARACIK

axasigorta.com.tr • AXA Sigorta Acenteleri • #DertVarsaDermanAxa

Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli:

Insurtech, şirketlerin hizmetlerinde ve insan kaynağında fark yaratacak

3-4 Nisan tarihleri arasında Renaissance İstanbul Polat Bosphorus Otel'de gerçekleştirilen ve dünyanın birçok farklı ülkesinden katılımcının yer aldığı Global Insurtech Zirvesi'nde; dijital dönüşüm, blockchain, yapay zeka, bulut teknolojileri, otomasyon ve yeni alternatif dağıtım kanalları gibi sektörün gelişimine yönelik birçok önemli konu masaya yatırıldı. Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, zirvede "Türkiye'de Sigorta Sektörü Teknolojilerinin Geleceği" oturumuna katılarak şirketlerin yüksek katma değerli hizmetler üretmesini sağlayacak insurtech projelerinin önemine değindi.

'ŞİRKETLER ÜRETTİKLERİ HİZMETLERLE FARKLILAŞACAK'

Benli, zirvede gerçekleştirdiği sunumda "Sigorta şirketleri dijital yol haritalarını belirlediler ve regülasyonların izin verdiği temel sigortacılık sistemlerini dış dünyaya açmalarına olanak sağlayacak teknoloji yatırımlarını yapmaya başladılar. Mevcut durumda sigorta sektöründe teknoloji kullanımı, ağırlıklı olarak online ve mobil platformlardan satışa odaklanmış olarak görünüyor fakat bu çalışmaların yanı sıra şirketlerin ajandalarında birçok insurtech projesi de yer alıyor. Insurtech projeleri, şirketlerin yüksek katma değer ve birbirlerinden ayrışacak hizmetler üretmelerine imkân sağlayacak" ifadelerini kullandı.

'INSURTECH VERİMLİLİĞE BÜYÜK KATKI SAĞLIYOR'

Benli, insurtech projelerinin şirketlere özellikle birlikte çalışma ve verimlilik alanında çok önemli katkılar sağladığını belirterek, "VakıfBank Finans Grubu olarak, insurtech alanında birçok proje üzerinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Yapay zeka, blockchain ve resim tanıma gibi konularla ilgili Ar-Ge çalışma grupları oluşturduk. Bu teknolojilerle birlikte hasar yönetimi ve ödeme süreçlerimizi hızlandırmayı ve buradaki operasyonel maliyetlerimizi azaltmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

'TEKNOLOJİ İNSAN KAYNAĞI PROFİLİMİZİ DEĞİŞTİRİYOR'

Insurtech alanında geliştirilen projelerin sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin insan kaynakları süreçlerine önemli yansımaları olduğuna dikkat çeken Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Yeni teknolojilerle birlikte insan kaynağında multidisiplinerliğin ve sürekli gelişimin altını defalarca çizmemiz gerekiyor. İş dünyasında başarılı olabilmek için farklı alanlarda yetkinliklere sahip olmak, gelişime devamlı yatırım yapmak ve farklı alanlarda uzman insan kaynağının birlikte çalışması ön koşul haline geliyor. Sigorta şirketlerinin de insan kaynağı değişime uğruyor ve uğraması da gerekiyor. Mevcut insan kaynağımızı farklı işleri, perspektifleri ve görev alanlarını görmeleri konusunda teşvik etmeliyiz.



Özellikle teknoloji alanında bilgi, beceri ve yetkinliklerinin artırılması için rotasyon ve gelişim programlarına daha önem vermeliyiz."

'BİRDEN ÇOK ALANDA EĞİTİMİN ÖNEMİ ARTIYOR'

Sigorta sektöründe birden fazla alanda eğitim almış insan kaynağına gelişen teknoloji ile birlikte daha çok ihtiyaç duyulduğunun altını çizen Benli konuşmasını şu şekilde noktaladı: "Gelişen iş yapış şekli ve teknoloji ile birlikte sigortacılıkta alışılagelen finans, bankacılık, sigortacılık, ekonomi, mühendislik ağırlıklı eğitimlere sahip kişilerin yanında; sosyoloji, psikoloji mezunları, tasarım, IT ve matematik uzmanları, veri analistleri de kadrolarımızda yer almaya başladı."

Dünyanın ve ülkemizin öncü sigorta şirketlerinin yer aldığı Global Insurtech Zirvesi'ne katılan **Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli**, "Insurtech projeleri, şirketlerin yüksek katma değerli hizmetler üretmesine ve rakiplerinden farklılaşmasına katkı sağlayacak" dedi.

Güneş Sigorta'dan 'Dünya Saati' uygulamasına destek



Doğal Hayatı Koruma Vakfı (WWF) tarafından gerçekleştirilen ve dünyanın en büyük çevre hareketi olan Dünya Saati (Earth Hour) uygulamasının bu seneki tarihi 6 Nisan Cumartesi'ydi. Güneş Sigorta, Genel Müdürlük binası ve Bölge Müdürlükleri'nin ışıklarını saat 20:30-21:30 arasında kapatarak uygulamaya dikkat çekti.

GÜNEŞ ENERJİSİ SANTRALİYLE KENDİ ELEKTRİĞİNİ ÜRETİYOR

Kurulduğu günden bu yana sürdürülebilirlik ve toplumsal sosyal sorumluluk bilinci ile hareket eden Güneş Sigorta, bu yıl 10. yaşını kutladığı güneş enerjisi santrali ile yaklaşık 78.006,00 kWh enerji üretti.
Güneş Sigorta çevre dostu yaklaşımını; %100 elektrikli ve hibrit araçlar için sunduğu yeşil kasko ürünü, bünyesinde yer alan güneş enerjisi santrali ve Dünya Saati uygulamasına yıllardır verdiği destekle sürdürüyor.

Güneş Sigorta, dünyada çevre sorunlarına dikkat çekmek amacıyla Doğal Hayatı Koruma Vakfı (WWF) öncülüğünde yürütülen Dünya Saati (Earth Hour) uygulamasına bu sene de destek verdi.

Şimdiki gençler çok kârlı

BES'te Kâr birikim paketiyle BES'e dahil olan 18-35 yaş arası herkes
12 ay vadeli ve %0 faizli 1.500 TL'lik kredi fırsatından ve %25 devlet katkısından yararlanıyor,
birikimlerini değerlendiriyor!*

BES'TE KÂR PAKETİ

ÜCRETSİZ
Medikal Asistans
- HİZMETİ -

VakıfBank'tan Kredi Avantajı**
1.500 TL Kredi Fırsatı
12 Ay Vadeyle
%0 Faiz

ÜCRETSİZ
Diş Sağlığı
- PAKETİ -

ÜCRETSİZ
Diyetisyen
- DESTEĞİ -

Gelir Vergisi Mükellefleri İçin***
Vergi İndirimi
- AVANTAJI -



Hızlı ve kolay başvuru *VakıfBank* şubelerinde.

Müşteri İletişim Merkezi | BES
0 | 8 5 0 | 2 2 2 | 9 | 2 3 7

Vakıf Emeklilik
VakıfBank Finans Grubu İştirakidir.

*Bireysel Emeklilik Sistemi kapsamında sağlanan devlet katkısının üst limiti, yıllık brüt asgari ücretin %25'i kadardır. **Tarafınıza kullandırılan kredi, borcun devam ettiği 12 ay boyunca birikimli hayat sigortasında değerlendirilecek olup 12 ayın sonunda BES hesabınıza aktarılacaktır. *** Hayat sigortası primi, ücretli çalışanlar için aylık brüt ücretin %15'i, serbest meslek sahibi olanlar için yıllık gelirin %15'i kadar ve her iki grup için de asgari ücretin yıllık tutarını aşmamak kaydıyla gelir vergisi matrahından indirilebilmektedir. Detaylı bilgi vakifemeklilik.com.tr'de.

Gulf Sigorta müşteri ve çalışanlarına güven veriyor

Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, şirket olarak vizyonlarının en beğenilen ve referans gösterilen bir sigorta şirketi haline gelmek olduğunu ifade etti. Dengeli portföy ve güçlü dağıtım kanallarının, Gulf Sigorta çalışanlarına ve müşterilerine güven verdiğini dile getiren Sağıroğlu, Gulf Sigorta'nın yeni dönemdeki stratejilerine ilişkin sorularımızı yanıtladı.



Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, sahip oldukları dengeli portföy ve güçlü dağıtım kanallarının Gulf Sigorta çalışanlarına ve müşterilerine güven verdiğini ifade etti.

2018 yılı hedefleriniz açısından nasıl geçti?
2018'i, bütçe hedeflerimizin üzerinde 502 milyon lira üretimle kapattık. Teknik kârlılık bakımından sektör performanslarına benzer şekilde, bizim de döviz dalgalanmaları ve yüksek enflasyondan negatif etkilendiğimiz bir sene oldu. Ancak 2018 için koyduğumuz kârlılık hedeflerimizi de bütçe üzeri olarak tamamlamayı başardık. Genel ekip disiplinimizin ve titiz süreç yönetimimizin kontrolümüz dışındaki bu negatif faktörlerden minimal düzeyde etkilenmemize yardımcı olduğuna inanıyorum.

2019'a nasıl başladınız?
2019 yılında realistik ve temkinli büyüme hedefleri koyduk. İlk iki ayda gerçekleştirdiğimiz üretim, hedeflerimizin üzerinde seyrediyor. İlk çeyrek sonu için de gerek üretim, gerek hasar tarafında bütçe kriterlerimizi daha pozitif performansla tamamlayacağımızı öngörüyoruz. Gulf olarak büyümenin ötesinde, teknolojik yatırımları göz ardı etmiyor, sürekli daha hızlı ve daha iyi servis veren bir şirket olmak için çaba sarf ediyoruz.
2019'da satış kanallarımıza, müşterilerimize ve iş ortaklarımıza yaptığımız yatırımlar, bizimle çalışma şartlarını çağın gereklerine uygun platformlara taşımak için devam edecek. Geçen sene başlattığımız hızlı poliçe portalı 'Gulf Force' yeni bireysel ürünlerin eklenmesiyle devam edecek. Ayrıca piyasa taleplerine ve ihtiyaçlarına paralel yeni ürünlere yönelik çalışıyoruz. Örnek vermek gerekirse; ikinci el cep telefonları için ne tür bir kurguyla sigortalılarımıza fayda sağlayabileceğimizin üzerinde duruyoruz. 2019 yılı içerisinde gerçekleştireceğimiz bir diğer önemli proje de hasar yönetimi süreçlerinin dijitalleştirilmesi.

Hedef branşlarınız hangileri?
Bu sene seyahat ve nakliyat sigortaları üzerine daha fazla yoğunlaşıyoruz. Her iki branşta da önemli deneyimlerimiz var. Seyahat sigortalarında sektörün lider şirketleri arasında yer alırken, nakliyat sigortalarında da uzun yıllara dayalı uluslararası bir tecrübeye sahibiz. Tüm branşlar için doğru iş ortaklıkları kurmaya gayret ediyoruz. Mevcut iş ortaklarımızın ve aracılarımızın da portföylerini büyütmelerine destek olarak karşılıklı kazandıracak çözümler üretmeye devam ediyoruz.

Yeni dönemde yeni ürünler planlıyor musunuz?
Gulf Sigorta olarak yenilikçi ve yaratıcı olmak ihtiyaçlara uygun esnek çözümleri hızla hayata geçirebilmek önceliğimiz. Yakın zamanda, konut sigortası ürünümüzde yaptığımız bir geliştirme ile artık sigortalılarımız evde bakım hizmetleri konusunda da konut poliçelerinden destek alabiliyor. Buna ek olarak, 2019 hedefleri konusunda bahsettiğim üzere uzatılmış garanti ve kazaen kırılma programlarımızın ikinci el mobil telefonlara önerilmesi ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor.

'SEKTÖR YATIRIMCILARA GÜVEN SAĞLIYOR'

Ekonomideki çalkantılar sigorta sektörünü nasıl etkiliyor?
Bu durum bazı zorlukları beraberinde getirse de sigorta hem kriz hem de büyüme dönemlerinde bütün endüstriler için olmazsa olmaz. Milli ekonomimizin sürdürülebilirliği ve gelişimi açısından sigorta çok mühim bir yer teşkil ediyor.
Sigorta sektörü, tamamını ele aldığımızda, milli gelirin (GSMH) katbekat fazlası tutarında teminat sağlayarak iktisadi alandaki gelişmeleri destekliyor, yeni yatırımcıların güvenli hissetmesini sağlıyor ve teşvik ediyor. Sektörün istihdam oranlarına da göz ardı edilemez bir katkısı var. Hal böyle olunca da sigorta sektörünün ülke ekonomisini canlandırmada çok önemli bir sorumluluğa sahip olduğunu söyleyebiliriz.
Ülkemizin ekonomik ikliminde sürdürülebilir şekilde, kontrollü büyüme hedefimizi gerçekleştirmek için çalışıyoruz. Sahip olduğumuz dengeli portföy ve güçlü dağıtım kanalları, Gulf Sigorta çalışanlarına ve müşterilerine güven veriyor.

Gulf'ın yeni dönemde Türkiye'de stratejisi nedir?
Yeni dönemde dengeli bir büyüme gerçekleştirirken, müşteri portföyümüzü genişletmeyi ve farklı satış kanallarımızı da harekete geçirmeyi hedefliyoruz. Geleneksel satış kanalları olan acente ve brokerların yanı sıra, işbirliği içinde olduğumuz bankalar ve direkt iş ortaklarımız bulunuyor. Aynı zamanda çağrı merkezlerimiz ile dijital platformlar üzerinden yapacağımız satışlarımızı artırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Şirket olarak genel hedefimiz, pazarda etkin bir pay elde etmekten ziyade sağlıklı ve kârlı büyüme. Bu amaç doğrultusunda, birkaç ay içerisinde 500. acentemizin aramıza katılmasını planlıyoruz. Vizyonumuz en beğenilen ve referans gösterilen, alanında örnek bir sigorta şirketi olmak.

'SÜRDÜRÜLEBİLİR VE KÂRLI BÜYÜMEYİ ÖNEMSİYORUZ'

Türkiye'de büyümek için yeni fırsatlar gözlüyor musunuz?
Türkiye'de büyümek için öncelikle organik büyüme stratejisini sağlam ve dengeli bir yapı üzerine kurmaya özen gösteriyoruz. Kısa vadede gerçekleştireceğimiz büyümeden ziyade, sürdürülebilir ve kârlı büyümeyi önemsiyoruz. Bu hedefimiz doğrultusunda; mevcut iş ortaklarımızla ilişkilerimizi derinleştirmeyi, acente-broker sayımızı artırmayı, işbirliği içinde olduğumuz bankaların sunduğu ürünleri çeşitlendirmeyi amaçlıyoruz. Bunun yanı sıra, şirketimizin tüm birimlerinden toplam 25 genç arkadaşımızla, benim mentorluğumda devam eden bir inovasyon komitemiz var. Bu komitede dijital çağın getirdiği yeni, dinamik ve ihtiyaçlar paralelinde, "Gulf Sigorta olarak nasıl çözümler sunabiliriz?", "Kaynak ve yatırımlarda önceliğimiz ne olmalı?" gibi sorulara cevap arıyoruz.

Anneler Gününüz kutlu, yarınlarınız güvende olsun.

Anneler Günü için en doğru seçim; birikim.
Çalışkan Ev Hanımları BES Planımız ile annelerimizin de geleceği güvende olsun.



HALKEMEKLİLİK

halkemeklilik.com.tr | 0850 800 44 00

HALKBANK



Bayram coşkusunu tüm misafirlerine yaşatan Doğa Sigorta, yaptığı sosyal sorumluluk projeleri ve sponsorlukları kapsamında; çocuklara, gençlere daha iyi bir gelecek sunma arzusunu her fırsatta vurgulamaya devam ederken, sporun sevilmesi için her türlü desteği vermeyi de sürdürecek.

Doğa Sigorta, 23 Nisan'ı Everest Otizm Spor Kulübü ile kutladı

Doğa Sigorta, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı Everest Otizm Spor Kulübü öğretmenleri, öğrencileri ve velileri ile birlikte kutladı. Sinan Erdem Spor Salonu'nda gerçekleşen kutlamada Doğa Sigorta'nın isim sponsoru olduğu Galatasaray Doğa Sigorta Erkek Basketbol Takımı oyuncularından Caner Erdeniz'e de sürpriz doğum günü kutlaması organize edilirken, tüm oyuncular ve misafirler oldukça keyifli vakit geçirdiler.

Geride bıraktığımız günlerde Doğa Sigorta'ya ait locada, Galatasaray Doğa Sigorta & Adatıp Sakarya BŞB maçını izleyen Everest Otizm Spor Kulübü öğrencileri, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda da Doğa Sigorta'nın misafiri oldular. Kendilerine ait olan bu özel günde Aslan Doğa ile doyasıya eğlenen çocuklar, tüm misafirlerin takdirini toplayan bir jimnastik gösterisi sundular. Doğa Sigorta'nın desteğiyle gerçekleşen organizasyona, Galatasaray Doğa Sigorta Baş Antrenörü Ertuğrul Erdoğan ve Galatasaray Doğa Sigorta Erkek Basketbol Takımı Şube Menajeri Ömer Yalçınkaya da katılım sağladılar. Çocukların ve misafirlerin takım oyuncuları ile tanışma fırsatı bulup, basketbol oynadıkları organizasyon ile ilgili olarak "Bugün çok özel bir gün. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nda otizmin farkındalığını arttırmak amacıyla sporcularımız ve çocuklarımız ile bir araya geldik" açıklamasında bulunan Yalçınkaya, sözlerine "Bu bize oldukça moral veren, bizi motive eden bir ortamdı. Gelen tüm misafirlerimize teşekkür ediyorum" diyerek devam etti.



SPORA DESTEK SÜRECEK

Bu keyifli ortam, Galatasaray Doğa Sigorta oyuncularından Caner Erdeniz'e düzenlenen erken sürpriz doğum günü kutlaması ile taçlandırıldı. Antrenman öncesinde doğum günü sürprizi ile karşılaşan Erdeniz "Doğum günüme daha iki gün var ancak burada bir sürpriz yapılması çok hoşuma gitti. Galatasaray ve Doğa Sigorta Ailesine çok teşekkürler, çok mutlu oldum" dedi. 23 Nisan'da çocuklarla vakit geçirmenin çok keyifli olduğuna değinen Erdeniz, organizasyondan dolayı çok mutlu olduklarını söyledi.





Everest Otizm Spor Kulübü öğrencileri, Aslan Doğa ile doyasıya eğlendi.



Doğa Sigorta, otizm farkındalığını artırmak amacıyla Galatasaray Doğa Sigortalı sporcuları ve çocukları bir araya getirdi.

Türk Nippon Sigorta'nın yeni rotası Madrid oldu

Türk Nippon Sigorta, acenteleri için dört günlük bir İspanya turu düzenledi. Madrid ve Toledo şehirlerinin gezildiği seyahat hakkında açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, acentelerinin motivasyonunu artırmak için bu tür seyahatleri hız kesmeden sürdüreceklerini ifade etti.

Türk Nippon Sigorta, 18-21 Nisan tarihleri arasında acentelerini İspanya'nın başkenti Madrid'e götürdü. Geziye Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz, Satış Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve Teknik, Hasar ve Reasürans Grup Müdürü M. Murat Dinç de eşlik etti.

Seyahatin ilk durağı Santiago Bernabeu Stadı oldu. Acenteler, Real Madrid maçlarının yanı sıra, çok önemli uluslararası turnuvalara ve final maçlarına ev sahipliği yapan stadı gördükten sonra, panoramik şehir turuyla gezintiye devam etti.

Tur sırasında grup; şehrin en önemli noktaları olan Puerta del Sol, Palacio Real, Parque de Retiro, Cibele Çeşmesi ile şehrin görülmeye değer diğer anıtlarını, mimari eserlerini ve ilginç köşelerini tanıma fırsatı buldu.

Gezinin ikinci günü Toledo turu gerçekleştirildi. Madrid'den önce İspanya'nın başkenti olan ve 16. yüzyıldan beri hiç değişmeden günümüze gelen Toledo'da acenteler Roma, Rönesans ve Gotik mimarisinin en güzel örneklerini, İspanya'nın en büyük üçüncü katedrali olan Toledo Katedrali'ni, 11. yüzyıldan kalma sinagogu, 14 yüzyıla ait Los Reyes Catolilos Kilisesi'ni ve San Martin Köprüsü'nü görme şansına erişti.

Seyahatin üçüncü günü, ekip Kraliyet Sarayı'nı gezdi. İspanyol krallarının geçmiş dönemlerdeki ikametgahı olarak bilinen, bununla birlikte günümüzde yalnızca devlet törenleri için kullanılan sarayın mermerden maun ağacına kadar çeşitli malzemeler kullanarak yapılmış muhteşem iç dekorasyonları ile Avrupa'nın en güzel bahçelerinden biri olarak bilinen geniş ve huzur veren bahçeleri acenteleri büyüledi.

Seyahatin dördüncü gününde ise, ekip gün boyu Madrid şehrine ait tüm güzelliklerin tadını çıkararak, aynı akşam İstanbul'a dönmek üzere harekete geçti.

Seyahate katılan Türk Nippon Sigorta acenteleri, 4 gün boyunca güzel anılar biriktirmiş oldu.









Türk Nippon Sigorta acenteleri Madrid ve Toledo'da 4 gün boyunca güzel anılar biriktirdi.



'ACENTELERİMİZ İÇİN ÇALIŞMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, düzenledikleri seyahatlerle ve farklı kampanyalarla her zaman acentelerinin motivasyonunu artırmayı ve onlara ek kazanımlar sağlamayı hedeflediklerini ifade etti. En önemli dağıtım kanallarının acenteler olduğunun altını çizen Pamukçu, şunları söyledi: "Acentelerimizi iş ortaklarımız olarak görüyor ve her şeyden çok önemsiyoruz. Şirket olarak bu değerin bilinciyle hareket ediyoruz. Prim üretimimizin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimiz vasıtasıyla sağlıyoruz ve böyle de devam edeceğinin altını çizmek istiyoruz. Temel stratejimize paralel olarak, acentelerimize verdiğimiz hizmetin kalitesi bizim için her şeyden önemli. Şirket olarak, acentelerimize karşı farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu sistemde çalışmaya ve acentelerimiz için her zaman yenilikler yapmaya, motivasyonlarını yükseltmeye devam edeceğiz. Düzenlediğimiz gezi ve kampanyalar da hız kesmeden devam edecek."

Türk Nippon Sigorta, 'Bazaart Projesi'ne sponsor oldu

Türk Nippon Sigorta, Yeniköy Rotary Kulübü tarafından gerçekleştirilen Bazaart Projesi'nin sigorta sponsoru oldu. 26-27 Mart tarihlerinde The St. Regis İstanbul Hotel'de gerçekleştirilen etkinliğin bu sene dokuzuncusu düzenlendi.

Bazaart Projesi, sanat öğrencilerini sanatseverler ve koleksiyonerler ile buluşturup eserlerini sergilemeyi ve satmayı hedefleyen bir organizasyon. "Her Eve Bir Sanat" ana fikrinden yola çıkan Bazaart, sanatın ve sanat koleksiyonu yapmanın bir lüks olmadığını hatırlatıp, herkese ulaşılabilirliğini göstermeyi amaçlıyor. Başlangıcından bugüne kadar geçen süre içinde projeye katılan birçok öğrenci Contemporary İstanbul da dahil olmak üzere çeşitli yerel ve uluslararası sanat organizasyonlarına davet edildiler ve çeşitli ödüller aldılar.

Bu sene, "Sanatsal pratikler ve teoriler üzerine", "Türkiye sanat ortamı ve güncel ekonomik piyasa açısından koleksiyonerlik" ve "TUTKU: Hüsamettin Koçan ile hayal etmek ve gerçekleştirmek üzerine bir sohbet" adlı sanat panellerinde Türkiye'nin saygın sanatçı, küratör, eleştirmen ve koleksiyonerlerinden Marcus Graf, Leyla Emadi, Ferhat Özgür, Orhan Cem Çetin, Esra Aliçavuşoğlu, Gökşen Buğra, Feride İkiz, Ayşegül Çinici Yazıcı, Melike Bayık ve Hüsamettin Koçan yer alarak ufuk açan, ilham veren sohbetlere imza attılar. Organizasyonda gerçekleştirilen ödül töreni esnasında, Türk Nippon'a verilen teşekkür plaketini Yeniköy Rotary Kulübü Başkanı Oya Girit teslim aldı.





Koru Sigorta, acenteleriyle bölge toplantılarına hız kesmeden devam ediyor

Acentelerimizle iletişim en önem verdiğimiz konulardan

Bölge ziyaretlerini sürdüren Koru Sigorta, İstanbul Avrupa bölgesindeki acenteleriyle buluştu. 18 Nisan'da Hilton İstanbul Bakırköy'de düzenlenen toplantılara Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz ile Acenteler ve Pazarlama Koordinasyon Direktörü Barış Tabakoğlu katıldı. Açılış konuşmasını yapan Genel Müdür Soner Şahin, "Koru Sigorta yeniden yapılanmaya gittiğinde 62 milyon lira zarardaydı. Şirketi baştan sona değiştirip her geçen yıl giderek artan kârlar açıkladık. Sektörde bilanço kârı göstermek zor değil, önemli olan teknik kâr açıklamak. Biz bunu son üç yıldır üst üste başarıyoruz. Bu oldukça gurur duyduğumuz bir tablo" diye konuştu. Her zaman neyi, nasıl farklı yapabilecekleri üzerine kafa yorduklarından bahseden Şahin, "Üretimimizin %98'i acentelerimizden geliyor. Her zaman söylüyoruz; biz bir acente şirketiyiz. Bu şekilde de devam edeceğiz. Acentelerimizi yükseltmek, ilişkilerimizi geliştirmek için sürekli çalışıyoruz. Bu sebeple, yenilikçi ve piyasanın ihtiyacı olan ürünler geliştiriyoruz. Fatura Güvence Sigortası da bu şekilde ortaya çıktı. Acentelerimiz bu üründe uzmanlaşıp



kendilerine ek gelir yaratabilir" dedi.

'ACENTELERİN TALEPLERİYLE YENİ PROJELER ÜRETİYORUZ'

Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz ise, acentelerden gelen talepler doğrultusunda projeler geliştirdiklerini dile getirdi. Fatura Güvence Sigortası, Tıbbi Denekler için Sorumluluk Sigortası, At Hayat Sigortası, Arıza Muayene ve Arıza Onarım Teminatı gibi ürünlerin bu şekilde hayata geçirildiğini kaydeden Yılmaz, şunları söyledi: "Acentelerimizin Koru Online portalını daha aktif kullanmasını istiyoruz. Talepleri bu platform üzerinden tek tek değerlendiriyor, hayata geçirebileceklerimizi projelendiriyoruz."
Ürünlerindeki yeniliklerden de bahseden Yılmaz şunları söyledi: "Kaskoda nasıl farklılaşacağımızı düşünürken Arıza Muayene ve Arıza Onarım Teminatı ortaya çıktı. Yakında zeyillerin acentelerimiz tarafından yapılabilmesini sağlayacağız, ayrıca Pert Kasko ürünümüzü de yürürlüğe almış olacağız. Son dönemde gerçekleştirdiğimiz bir diğer yenilik ise, asistans hizmetlerimizi genişletmiş olmamız. Ayrıca, seyahat sağlık primlerinde kuru sabitledik. Her ülkeye geniş kapsamlı teminat veriyoruz. Erasmus öğrencileri için de bu sigortayı sağlıyoruz. İlk hızlı ekranımızı da bu üründe açtık."
Acenteler ve Pazarlama Koordinasyon Direktörü Barış Tabakoğlu, Koru Sigorta olarak paydaşlarıyla ilişkilerini sağlam tuttukça önemli adımlar attıklarını belirtti. 2017'de Türkiye genelinde 651 olan acente sayılarını 2018 yılında 746'ya yükselttiklerini ifade eden Tabakoğlu, 2019 için hedeflerininse 1000 acenteye ulaşmak olduğunu aktardı. Acenteleriyle uzun soluklu beraberlikler kurmak istediklerini söyleyen Tabakoğlu, "Bunun yolu da iletişimden geçiyor. Doğru iletişim kurup acentelerimize fayda sağlamak istiyoruz. Bölgelerde büyümenin faydasını bu alanda da görüyoruz. Acentelerimizi dinliyor ve stratejilerimizi bunun üstüne kuruyoruz" şeklinde konuştu.

Acenteleriyle bir araya gelen **Koru Sigorta'nın Genel Müdürü Soner Şahin**, daima bir acente şirketi olacaklarını belirterek, "Bu sebeple acentelerimizi daha yüksek seviyelere taşımak, onlarla ilişkilerimizi geliştirmek için sürekli çalışıyoruz" dedi.

Koru Sigorta'dan acentelerine unutulmaz Küba seyahati

Koru Sigorta, acentelerinin motivasyonlarını ve performanslarını artırmayı amaçladığı seyahatlerine bir yenisini daha ekledi. Koru Sigorta bu amaçla satış kampanyasında hedeflerini gerçekleştiren acentelerini 2-7 Mart tarihleri arasında Karayipler'in incisi Küba'ya götürdü.
Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin ve Acenteler ve Pazarlama Direktörü Barış Tabakoğlu'nun liderliğinde gerçekleşen gezide unutulmaz 6 gün geçiren katılımcılar, Küba'nın kültürünü yakından tanıma ve turistik yerlerini keşfetme şansını yakaladılar.
Koru Sigorta acenteleri Unesco Dünya Mirası Listesi'ndeki birbirinden güzel mekanlarda, geçmişten günümüze uzanan faytonlar, Amerikan arabaları, meydanları daimi karnaval alanına çeviren Kübalılar, Fidel Castro, Che Guevara ve Ernest Hemingway'in ayak izlerinde, müziğin, dansın ve devrimin ülkesi Küba'da unutulmaz bir yolculuk yaşadılar.
Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, "Acentelerimizle iletişime verdiğimiz önem doğrultusunda düzenlediğimiz bu geziler aramızdaki bağları güçlendirmek adına oldukça verimli geçiyor" ifadelerini kullandı.



Quick Sigorta 2 yaşında

ÇEKİRDEK BİR EKİPLE HİZMET AĞINI KISA BİR SÜREDE 1656 ACENTE VE 73 BROKERE ÇIKARAN VE SEKTÖRÜN EN ÇOK ÜRETİM YAPAN ŞİRKETLERİ ARASINDA YER ALAN QUICK SİGORTA, KURULUŞUNUN 2. SENESİNİ KUTLUYOR.

Faaliyete başladığı andan itibaren sektörün en renkli ve en dinamik şirketlerinden biri olan Quick Sigorta 2 yaşına bastı. Kısa bir sürede üretimde ilk 15 şirket arasına giren Quick Sigorta; sektöre getirdiği yeni uygulamalar, acenteler ile yakınlığı ve müşteri iletişimindeki çift taraflı yaklaşımı ile kendini diğer sigorta şirketlerinden farklılaştırmayı başardı. Sektöre adımını atmasıyla beraber sigortacılıkta yaşanan arz sorununa çözüm olan Quick Sigorta, dijital ve verimli iş modelleriyle sektörü dönüştürmeye aday.

15 KASIM 2016

ÇALIŞMALARA START VERİLDİ

MAHMUT ERDEMOĞLU HOLDİNG (MAHER HOLDİNG) YÖNETİM KURULU BAŞKANI MAHMUT ERDEMOĞLU, Quick Sigorta'nın teknik altyapısını tamamladığını, müşteri şikayetleri servisine kadar kadrosunu oluşturduğunu ve ruhsat alır almaz faaliyete başlayacaklarını belirtti.





TÜRKİYE'NİN HER YERİNDE

QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ AHMET YAŞAR: 8 kişiyle çıktığımız yolda yaklaşık 1.700 acenteyle beraber Türkiye'nin her yanına ulaşan bir ağ kurduk. Bugün; QWeb, QPort, QBlog, QBig, QApp, QHasar, QSözlük, QFinansal, QRobot ve QSocial gibi yenilikçi uygulamalarımızla hayatın her alanının ilgilendiren sigortacılığı; hayatın tüm renkleri ile buluşturuyor, sektöre liderlik ediyoruz.

ALDIĞIMIZ ÖDÜLLER BAŞARIMIZIN KANITI



MAHER HOLDING CEO'SU LEVENT ULUÇEÇEN: 2 yıl gibi kısa bir sürede Quick Sigorta olarak bir çalışma iklimi oluşturmayı başardık. Bu iklim de bize müşteri ve paydaş memnuniyeti olarak geri döndü. Avrupa'dan aldığımız ödüller de kurulduğumuz tarihten bu yana gerçekleştirdiğimiz faaliyetlerin başarısını kanıtlar nitelikte.

6 NİSAN 2017

QUICK SİGORTA RUHSAT ALDI

2018 yılında sektörde prim üretimi açısından ilk 15 şirket arasında yer alan Quick Sigorta, 6 Nisan 2017'de Hazine Müsteşarlığı'ndan onay alarak faaliyetlerine başladı. Hazine Müsteşarlığı, şirketin kurulmasına verdiği onayı gazete ilanı vererek kamuoyuyla paylaştı ve Quick Sigorta'nın hayat dışı branşlarda ruhsat aldığını duyurdu.

12 MAYIS 2017

MÜŞTERİYLE 'İLK TEMAS'

Quick Sigorta ilk poliçesini düzenledi.

3 KASIM 2017

TEORİDEN PRATİĞE ATLAYIŞ SERBEST

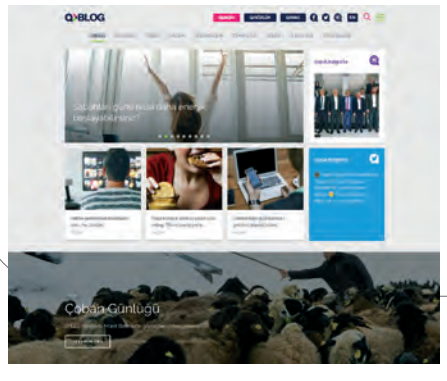
Quick Sigorta' nın sosyal sorumluluk projesi kapsamında sigortacılık öğrencilerine yönelik hazırladığı projesinin ilk paneli "Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest" sloganı ile gerçekleştirildi. Üniversitelere donanım ve yazılım yatırımlarıyla beraber, öğrenciler tarafından yoğun ilgiyle karşılanan ve bugüne kadar 10'un üzerinde etkinlikle tekrarlanan "Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest" buluşmaları üniversite öğrencileri için pratik sigorta bilgisi kazandırmaya devam ediyor.



8 HAZİRAN 2017

QUICK MARKASININ SESİ: QBLOG

QBlog, Quick markasının sesi oldu. Müşterileri sigortacılık haberleri ile boğmayan eğlenceli haber portalı büyük ilgi gördü. Quick Sigorta'nın sosyal medyadaki limanı olan QBlog, özgün içeriği ve renkli paylaşımları ile çok sayıda ziyaret alıyor.

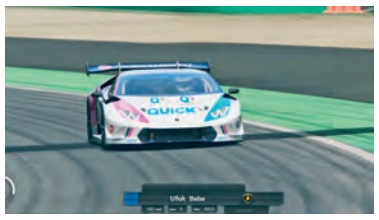




11 OCAK 2018

QMAG YAYINDA!

Quick Sigorta'nın, LOG dergisi ile işbirliği içinde hazırladığı QMAG, kent-kültür-sigortacılık dergisinin ilk sayısı yayınlandı. LOG ile birlikte yayınlanan QMAG dergisine gazete satışı yapan noktalardan veya Android ve iOS cihazlardan ulaşılabiliyor.



7 ŞUBAT 2018

EZBER BOZAN DİJİTAL SPONSORLUK

Quick Sigorta sektörde benzeri görülmemiş bir uygulamayla sürücülere desteğini sanal ortama taşıdı. Türkiye'de en çok izlenenler arasında yer alan eğlence kanalı TV 8,5'de yayına giren Super Cup araba yarışı simülasyonunda Quick Sigorta aracı da yarıştı.



8 EKİM 2018

SEKTÖR KEFALET SİGORTASIYLA TANIŞIYOR

Quick Sigorta, banka teminat mektubu yerine geçecek ve reel sektörün teminat ihtiyacının karşılanmasında önemli bir rol üstlenecek kefalet sigortası uygulamasını başlattı. Kefalet sigortasının acentelerin elini güçlendirerek birer finansal market olması amaçlanıyor.



6 ARALIK 2018

1905 GSYİAD TAKVİMİ

1905 Galatasaraylı Yönetici ve İş insanları Derneği (1905 GSYİAD) tarafından geleneksel olarak her yıl düzenlenen Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf Yarışması'nın sponsoru Quick Sigorta oldu.

14 HAZİRAN 2018

HERMES'TEN 3 ÖDÜL

Quick Sigorta, 'Pazarlama ve İletişim' alanında başarılı projeleri ödüllendiren Hermes Creative Awards yarışmasında 3 ödülün sahibi oldu. Quick Sigorta, katılımcılar arasında çok büyük ölçekte şirketlerin ve holdinglerin de bulunduğu prestijli yarışmadan 1 Platin ve 2 Gold ödülle döndü.





4 EYLÜL 2018

QUICK SİGORTA YARIŞ PİSTLERİNDE

Quick Sigorta sponsorluğunda Intercity Gold Cup'ta yarışan Barkın Pınar, 7 ayaklı yarışmada 3. yarış sonunda 4. sıraya yerleşti.

19 HAZİRAN 2018

ZEYİLNAME DEVRİMİ

Quick Sigorta'nın devreye aldığı online zeyilname robotu ile Quick Sigorta müşterileri poliçe zeyillerini (değişiklik, iptal) kendileri yapabilmeye başladı. Özellikle araç alım-satım işlemlerinde hızlı şekilde yapılması gereken işlem bu uygulama ile hızlandırılmış oldu.





12 KASIM 2018

İNOVASYONDA AVRUPA'NIN EN İYİSİ

The Digital Insurer tarafından düzenlenen ve dünyanın en büyük sigorta şirketlerinin katıldığı "Sigortacılıkta İnovasyon" yarışmasında Quick Sigorta; Q-Port, Q-Blog, Q-Sözlük ve Q-Mag gibi çalışmaları ile oyların %58'ini alarak Avrupa birincisi seçildi.



20 KASIM 2018

TURKLAND SİGORTA SATIN ALINDI

Maher Holding hazine onay süreci tamamlanan Turkland Sigorta'yı bünyesine kattı. Böylece yabancı sermayeli şirket, Türk bir şirket tarafından satın alınmış oldu. Şirketin Genel Müdürü Sertem Demir oldu.



28 ARALIK 2018

MÜSAADENİZLE BÜYÜKLER BEYAZ PERDEDE

Quick Sigorta sanata ve spora olan desteğini beyaz perdede de sürdürme kararı aldı. Quick Sigorta'nın sinema alanındaki ilk sponsorluğu olan Müsaadenizle Büyükler filmi vizyona girdi.

MOTORCUNUN DOSTU OLDU

Kurulduğu andan itibaren verdiği desteklerle motosiklet camiasında en çok sevilen ve tercih edilen şirket konumuna gelen Quick Sigorta, motosiklet etkinliklerinin de vazgeçilmezi oldu. Türkiye Motorsiklet Platformu tarafından en iyi sigorta şirketi seçildi.

13 TEMMUZ 2017
BURSA ENDURO FESTİVALİ



2 AĞUSTOS 2018
8. ULUSLARARASI BALIKESİR MOTOSİKLET FESTİVALİ



21 ŞUBAT 2019
11. MOTOBİKE İSTANBUL FUARI



Halk Sigorta geleneksel acente toplantılarına devam ediyor

21 Mart 2019 tarihinde Ankara Bölge acenteleri ile bölge toplantılarına start veren Halk Sigorta; 22 Mart 2019 İstanbul Avrupa Bölge, 29 Mart 2019'da Anadolu Bölge, 2 Nisan 2019'da Bursa Bölge, 5 Nisan 2019'da Ege Bölge, 10 Nisan 2019'da Adana Bölge acenteleri ile bir araya geldi.

Halk Sigorta her sene olduğu gibi 2019'da da acenteleriyle buluşmaya devam ediyor. Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan'ın yanı sıra Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Habip Çetinkaya ve Teknik Genel Müdür Yardımcısı Cem Çelen'in de katılım sağladığı ve acentelerin yoğun ilgi gösterdiği toplantılarda Halk Sigorta'nın sektördeki yeri ve günden güne artan gücü sunumlar eşliğinde rakamlarla anlatıldı.

Halk Sigorta'nın gücünü artırdığı alanlar acentelerle paylaşıldıktan sonra; özellikle son dönemde KOBİ'ler, yazılı basın, görsel basın, Sanayi ve Ticaret odaları başta olmak üzere yoğun ilgi gören ve yine sistem yöneticiliği ile öncülüğünü Halk Sigorta'nın devam ettirdiği Kobilere Yönelik "Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası" sisteminin detayları acentelere anlatıldı.

Düzenlenen toplantılarda Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent şunları söyledi: "Biz bugün ana hissedarımız ve Türkiye'nin önde gelen bankalarından Halkbank'ın iştiraki olarak 60 yılı aşan köklü ve güçlü geçmişimiz ile istikrarlı bir şekilde kendi hedeflerimizi de aşarak tüm dağıtım kanallarımız ile beraber büyümeye, sektöre ve sigortalımıza güven vermeye devam ediyoruz."

Son üç yıl içerisinde; 2016 yılında %50 büyüme, 2017 yılında yine %50 büyüme ve 2018 yılında da kâr eden geleneklerini bozmayarak 1.7 milyon lira üretime ulaştıklarını hatırlatan



Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan, üretimde ilk 3'e giren acentelere ödüllerini verdi.



Karan, "İlk 10'da bir basamak daha çıkarak yine sizlerle ve hep birlikte 9'uncu sıraya yükseldik. Aynı zamanda 2018 yılı, dünyanın önde gelen marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance'in bizi önceki döneme göre %64 değer artışı ile 'En çok değer kazanan sigorta markası' olarak tescil ettiği yıl olmuştur" dedi.

'BUTİK' ACENTE YAPISIYLA HEDEFE ULAŞTIK

Karan, sözlerine şöyle devam etti: "2018 yılı özellikle gerek üretim gerekse kârlılıkta hedeflerimizi yine tutturduğumuz bir yıl olmuştur. 2018 yılında üretimimizin %65'ini değerli acentelerimiz ile sağladık. Biz bu üretimi kendi ölçeğimizdeki şirketlere göre çok daha az sayıda olan acentelerimiz ile gerçekleştirdik. Butik diye yorumlayabileceğimiz acente yapımız ile hedeflerimize ulaşmak, siz acentelerimiz ile aramızdaki bu güçlü bağı bir kez daha ortaya koymuştur. İlerleyen dönemlerde acente sayısını arttırma kararı alan ve yeni acentelikler kurmaya başlayan şirketimizin bu güvenle aşamayacağı hedefi olmayacağını düşünüyoruz. 2018 yılında sektörümüzü genel olarak ele aldığımızda özellikle ilk 10 şirketin pazar payının 2 puan kadar azaldığını gözlemledik. Bu düşüşü rekabetteki artışın bir göstergesi olarak kabul ediyoruz. 2019 yılında bu rekabetin biraz daha yoğun olacağını beklemekteyiz. Halk Sigorta olarak bayrağımızın dalgalandığı her yerde banka ve acente kanallı çok yaygın hizmet yapımızla rekabete hazır olduğumuz söyleyebiliriz."

YANGINDA 8'İNCİ SIRAYA YÜKSELDİK

"Odaklandığımız tüm branşlarda pazar payımızı atırırken özellikle dikkat çekmek istediğim husus Halk Sigorta olarak oto dışı branşlardaki pozisyonumuz" diyen Karan, "Yangın sigortalarında pazar payımızı sürekli artırarak 2018 yılında sektörde 8'inci sıraya kadar yükseldik. Yüksek kapasitemiz ile büyümemizi devam ettireceğiz. Diğer taraftan tamamlayıcı sağlık sigortasında da etkinliğimizi artırmaya devam ediyoruz.

Yaşanılan kur atağı nedeniyle sağlık enflasyonundaki artışın fiyat revizyonu yapmamıza neden olmasına karşın rekabetçi duruşumuzu korumaya devam ediyoruz" diye konuştu.

EŞDEĞER KULLANIMI MALİYETLERİ DÜŞÜRÜR

Karan, sektördeki eşdeğer parça kullanımı konusuna da değindi: "Kur atağı, özellikle kasko ve trafik branşlarında hasar ortalamalarını önemli ölçüde artırdı. Araç gruplarına göre maliyetler nerdeyse % 50 arttı. Özellikle eşdeğer parça kullanılmasına imkân tanıyan yönetmeliklerin iptal edilmesinden doğan zorluklara karşı Türkiye Sigorta Birliği, Maliye Bakanlığı ve Sanayi Bakanlığı arasında yapılan görüşmelerden çıkabilecek yeniden eşdeğer parça kullanımı yönündeki adımlar veya kararlar ithalatı azaltarak içerideki üretimi destekleyecek ve ayrıca sektör maliyetlerine olumlu etkiler de yaratabilecek. Oto branşlarında artan poliçe adetlerimize paralel olarak eksper kadromuzu ve Türkiye genelinde anlaşmalı servis ağımızı güçlendirmeye başladık ve buna devam edeceğiz."

ACENTELERDEN HALK SİGORTA'YA TEŞEKKÜR

Toplantılarda Karan, 2018 yılında ilk 3'e giren bölge üretim şampiyonlarına ve Türkiye üretim şampiyonlarına plaketlerini takdim etti. Toplantılarda ayrıca acentelerin görüşlerini, isteklerini dinleyen Karan ile acenteler arasında olumlu ve yapıcı diyaloglar yaşandı. Bazı acenteler, trafik sigortalarında yaşanan sıkıntılı dönemlerde acentelerin yanında duran ve poliçe tanzimine engel olmayan nadir şirketlerden olan Halk Sigorta'ya teşekkürlerini ilettiler. Halk Sigorta'nın diğer bölgelerdeki toplantıları da hız kesmeden devam edecek.



RAY eXpress

Ray eXpress ile teklifler de ekspres poliçeler de!



RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Sigorta Haftası kutlu olsun!

TARSİM bu yıl 27 Mayıs – 02 Haziran tarihleri arasında ülkemizdeki sigorta bilincinin geliştirilmesi amacıyla kutlanacak olan Sigorta Haftası'nı yayınladığı mesaj ile kutladı: "Günümüz dünyasında hepimiz, şiddeti ve sayısı giderek artan risklere maruz kalabiliyoruz. Sigorta, başımıza gelebilecek çeşitli risklere karşı korunmamızı sağlayarak, zararlarımızı karşılıyor. Bu nedenle, bugünümüz ve geleceğimiz için en büyük güvencemiz sigortadır. Yarını güvenle kucaklayabilmek için sigortayı bir zorunluluk gibi görmeli ve mutlaka zamanında yaptırmalıyız.
Sigorta Haftası'nı kutluyor, tüm paydaşları birbirine kenetleyerek, amaçlarına ulaşmasını ve sektörün başarılarına yeni başarılar katmasını ümit ediyoruz."

TARSİM: Çiftçimizin her zaman yanındayız

Üreterek, emek vererek, ülkemize değer katan yürekli çiftçilerimizin 14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü kutlu olsun.

Uluslararası Tarım Üreticileri Federasyonu'nun (IFAP) kuruluş tarihi olan 14 Mayıs, insanlığın ihtiyaç duyduğu gıda üretimini gerçekleştiren "çiftçilik" mesleğinin toplum için taşıdığı önemin ortaya konulması amacıyla her yıl Dünya Çiftçiler Günü olarak kutlanıyor.

Yaşamımızı devam ettirebilmek için en temel ihtiyaçlarımızdan biri olan gıdayı, emeklerini ve yüreklerini katarak bizlere sunan; geçmişte ve bugün olduğu kadar gelecekte de önemi ve değeri artacak olan, her zaman yanında olacağımız çiftçilerimizin günü kutlu olsun.

T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI
T.C. HAZİNE VE MALİYE BAKANLIĞI

TARSİM®
TARIM SİGORTALARI HAVUZU
tarımın sigortasıyız

Tarım, emek ve yürek işidir!

Üreterek, emek vererek, ülkemize değer katan yürekli çiftçilerimizin **14 Mayıs Dünya Çiftçiler Günü** kutlu olsun.



tarsim.gov.tr I 0850 250 82 77

ISO 9001 ISO 10002 ISO 27001 BUREAU VERITAS Certification

Bizi sosyal medya hesaplarımızdan takip edebilirsiniz.

/tarim.sigortalari @tarim_sigortasi /tarim_sigortasi /Tarsim /Tarım Sigortaları Havuzu

SFS Mobil Sigortacılık Uygulaması ofis konforunu cebinize taşıyor

SFS Dijital Sigortacılık Grup Müdürü İbrahim Üstünel, 4. endüstri devriminin hayatımıza kattığı dijital dönüşüm kavramlarının artık birçok alanda karşımıza çıktığını ifade etti. Binlerce insanın yapabileceği işleri daha verimli, daha hızlı ve hatasız olarak yapabilen, minimum çaba ile maksimum faydayı üretebilen yazılımların dört bir yanımızı sardığına dikkat çeken Üstünel, "Öyle ki bir kuşak öncesinde günlerce beklenebilen işlemler için şimdilerde saniyeler bile geçse işlemler gecikmiş sayılabiliyor" diye konuştu.
Hız, doğruluk ve güvenilirlik, operasyonel farkındalık, sürdürülebilir verimlilik, akıllı adaptasyon, dijital öğrenme, yapay zeka, tahminleme ve öngörme, dijital düşünme gücü gibi kavramların dijital dönüşümün temel taşlarını oluşturduğunu belirten Üstünel, sözlerine şöyle devam etti: "Üretim, satış, pazarlama, reklam, iş modelleme, entegrasyonlar ve sosyo-psikolojik analizleri barındıran süreçler doğal olarak bu temelin ayrılmaz parçaları olarak karşımıza çıkıyor."

'GELECEĞİN ÖTESİNDEN ÇÖZÜMLER'

SFS'nin dijital dönüşümde geldiği noktadan da bahseden Üstünel, "2019 yılı itibarıyla sektördeki 27. yılını kutlayan SFS, Sigorta 4.0 olarak da tanımlayabileceğimiz günümüz sigorta yazılımı sektöründeki liderliğinin ve sorumluluklarının farkında olarak tüm sigorta sektörüne geleceğin ötesinden çözümler sunmaya devam ediyor. SFS Mobil Sigortacılık Platformu da bunlardan sadece bir tanesi. Akıcı ve pratik ekranları ile kullanıcı deneyimini en üst düzeye çıkaran uygulamamız evinizin, ofisinizin konforunu cebinize taşıyor" dedi.
Mobil uygulamalarında yer alan yenilikçi özelliklerden bazılarını ise aşağıdaki gibi özetledi:

- Yapay Zeka ile ile çevrelenmiş bir mobil uygulama katmanı,
- Artırılmış Gerçeklik yapısı ile müşteri ve acenteler arasında eş zamanlı fiziki ve sanal etkileşimler kurabilme,
- Omni Channel Pazarlama Altyapısı,
- Araç ruhsatlarında bulunan QR kodlar üzerinden otomatik olarak çoklu teklif verebilme,
- Face ID ve Touch ID ile uygulamaya güvenli giriş yapılabilmesi,
- 3D Touch özelliği ile tek dokunuş ile teklif alınabilmesi,
- Ödeme işlemlerinde kredi kartlarının kamera ile okutulabilmesi,
- Akıllı Saat Entegrasyonları.

"Yapay zeka katmanlarıyla çevrelenen



mobil uygulamamızda Artırılmış Gerçeklik (AR) modülleri ile herhangi bir konumda, herhangi bir zaman diliminde uygulama üzerinden sokak sokak gezebilir, acente ve müşteri konumlarınıza otomatik rotalar çizebilirsiniz" diyen Üstünel şöyle devam etti: "Face ID ve Touch ID altyapısını kullanarak sisteme çok pratik ve güvenli bir şekilde giriş yapabilir, uygulamanızı maksimum seviyede güvende tutabilirsiniz."

'B2B VE B2C BİR ARADA'

Mobil uygulamalarının hem B2B hem de B2C olarak aynı anda hizmet verebildiğine dikkat çeken Üstünel, "Sektör oyuncularına ve özellikle acentelere 7/24 her yerden satış ve iş süreçlerini sanki ofislerindeymiş gibi sürdürme imkanı veren uygulamamız, aynı zamanda B2C altyapısı ile direkt müşterilerinin kullanımına da sunulabilmekte. Minimum çaba ile maksimum iş elde etme prensibiyle tasarladığımız uygulamamız yukarıda belirttiğim çeşitli öncü özelliklerin yanında sigorta sektörünün temel ihtiyaçlarına da tam anlamıyla cevap veriyor" şeklinde konuştu.
Android ve iOS işletim sistemleri için yazılan SFS Mobil Sigortacılık Platformu'nun hem tüm sigorta sektörüne B2B olarak, hem de tüm müşterilere B2C olarak hizmet verdiğini, uygulamayı kullanan herkesin sigortaya ve sigortacıya 7/24 her yerden ulaşabilir olmasını sağladığını da ifade eden Üstünel, "B2B platformlarının ticari gücü ile B2C uygulamalarının sağladığı imaj ve prestiji bir arada sunan SFS Mobil Sigortacılık Platformu ile B2B olarak piyasaya çıkmak isteyen bir müşterimiz B2C ne olacak diye düşünmüyor, müşterileri de B2C altyapısı ile ister üye olarak ister üye olmadan sigortaya kolaylıkla erişmenin tadını çıkarıyor. B2C müşterisi birkaç dokunuş ile çoklu teklif alıp, teklifler arasından dilediğini seçip anında satın almasını gerçekleştirebiliyor" dedi.

MOBİL CEPTE, PEKİ SIRADA NE VAR?

Baş döndüren bir hız ile yaşanan teknolojik gelişmelerin her bir evi, her bir işi, her bir bireyi kapsayacak şekilde büyük bir dönüşümü de beraberinde getireceğini kaydeden Üstünel, şunları söyledi: "Kuşkusuz bu dönüşüme en çok ayak uydurması gereken ve aynı zamanda bu dönüşümden en çok faydalanacak sektörlerin başında sigorta sektörü olacak. IoT ile hayal edemeyeceğimiz kadar çok sayıda dijital cihazın birbiriyle haberleşmesi beraberinde sigorta sektörü için de paha biçilemez bir veri kümesinin oluşmasını sağlayacak. Geleceği sigorta sektörü açısından örneklersek, giyilebilir teknolojilerin kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte tamamen kişiye özel sigortacılık altyapısının gelişmesi, Connected Car teknolojisi ile birbirine bağlanan araçlar ve sürekli takip edilen sürücü ve araç karakteristikleri, beraberinde araç sigortalarının kökten değişmesini getirecek. Her eve girecek mobil sağlık kutucukları ile sağlık sigortacılığı altın çağını yaşayacak."
Dünyada kocaman bir dijital medeniyet kurulduğunu ve SFS olarak kendilerini bu medeniyetin bir parçası olarak gördüklerini dile getiren Üstünel, sözlerini şöyle tamamladı: "Dünya değişiyor ve biz bu değişime bizzat yaşayarak şahit oluyoruz. Geleceği beklemek yerine onu tasarlayacak adımları atarak vizyonumuzu şimdiden inşa ediyoruz. Tüm bu farkındalıkların ışığında şunu rahatlıkla söyleyebiliyorum: Sigortacılıkta biz her yerdeyiz, peki ya siz?"

SFS Dijital Sigortacılık Grup Müdürü İbrahim Üstünel, SFS Mobil Sigortacılık Platformu'nun akıcı ve pratik ekranları ile kullanıcı deneyimini en üst düzeye çıkardığını söyledi. Mobil uygulamalarının hem B2B hem de B2C olarak aynı anda hizmet verebildiğini belirten Üstünel, "Uygulamamız evinizin, ofisinizin konforunu cebinize taşıyor" dedi.

SFS MOBİL SİGORTACILIK PLATFORMU İLE NELER YAPILABİLİYOR?

- Poliçe Yönetimi kapsamında Kasko, Trafik, Dask, Konut, Seyahat, Ferdi Kaza ürünlerinin farklı paketler üzerinden çoklu olarak anında tekliflendirilebilmesi ve poliçeleştirilebilmesi,
- Yenileme entegrasyonları ile yenilemesi gelmiş poliçelerin anında yenilenebilmesi,
- Hasar İşlemleri kapsamında hasar ihbar işlemlerinin yapılabilmesi,
- Raporlama ve İzleme Yönetimi ile sizin için önemli olan bilgi ve raporlara anında erişebilme,
- Ödeme İşlemleri ile tekliflerin herhangi bir zamanda poliçeleştirilebilmesi
- Kampanya ve Hedef Takip Sistemi kapsamında kampanya ve hedeflerin anlık yayınlanması ve takibinin yapılabilmesi,
- Acil Durum Platformu ile günlük hayatta en çok ihtiyaç duyulabilecek acil kurumlara erişim,
- Faydalı Uygulama Entegrasyonları ile her türlü dış dünya entegrasyonlarının yapılabilmesi.

2018 yılında küresel sigortalı afet hasarının büyük çoğunluğu orta ve küçük ölçekli afetlerden geldi. Her ne kadar yıl içinde büyük bir felaket gerçekleşmemiş olsa da, 2018 yılı, Swiss Re'nin arşivindeki en yüksek sigortalı hasara sahip 4. yıl olarak kayıtlara geçti.



Yılın en çok sigortalı hasara açan üçüncü afeti, eylül ayında Japonya'da gerçekleşen Jebi tayfunu oldu.

2018 yılında küresel sigortalı afet hasarı 85 milyar dolar

Orta ve küçük ölçekli afetlerin hasarı büyük oldu

Swiss Re, 2018 yılında doğal afetlerin ve insan kaynaklı felaketlerin yol açtığı hasarı incelediği yeni Sigma raporunu yayınladı. Buna göre, 2018 yılında tüm afetlerin yol açtığı küresel sigortalı hasar 85 milyar dolardı. Hasar ayrıca, son 10 yılın ortalaması olan 71 milyar doların da üstünde seyretti. Bu hasar ayrıca, 2018'i Sigma kayıtlarındaki en yüksek sigortalı afet hasarı gerçekleşen dördüncü yıl olarak kayıtlara geçirdi. Hasarın 76 milyar doları doğal afetlerden, 9 milyar dolarlık bölümüyse insan kaynaklı felaketlerden geldi.
Hasarın yarısından çoğu, büyük felaketlerden ziyade, küçük ve orta ölçekli felaketlerden kaynaklandı. Swiss Re'ye göre 2018 yılındaki küresel sigortalı hasar, büyük afetlerin yaşandığı 2017, 2011 ve 2005 yıllarının hemen ardına yerleşerek, yıl içinde büyük bir felaket yaşanmamış olduğu gerçeğini yansıttı.



Yılın en çok sigortalı hasara yol açan ikinci olayı, ABD'nin Florida eyaletini vuran Michael kasırgası oldu. 16 kişinin canına mâl olan kasırganın sigortalı hasarı ise 8.5 milyar dolar.

EKONOMİK HASAR 2017'DEKİ HASARIN YARISINDAN AZ

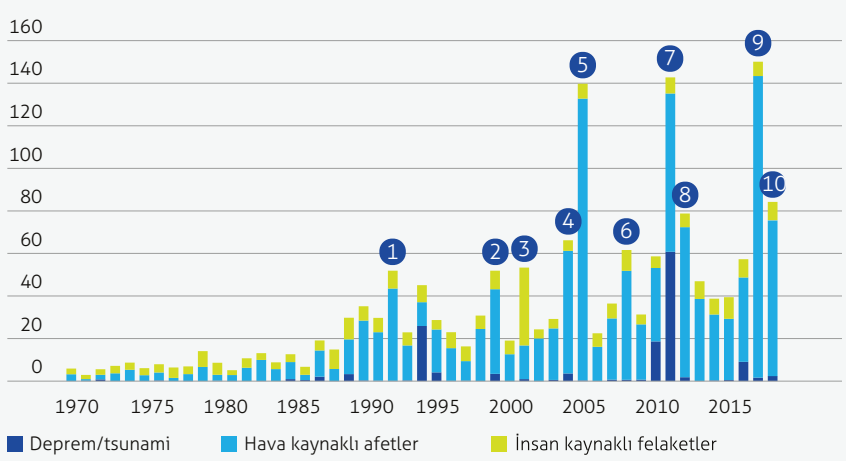
2018 yılında dünyadaki felaketlerin yol açtığı ekonomik hasarsa 165 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Bunun 155 milyar doları doğal afetlerden, 10 milyar dolarıysa insan kaynaklı felaketlerden geldi. Hasar, 2017'de gerçekleşen 350 milyar dolarlık hasarın yarısından da azdı. Ayrıca, günümüz fiyatlarına uyarlanmış, son 10 yılın ortalaması olan 220 milyar dolarlık ekonomik hasarın da aşağısında gerçekleşti. 2018'de felaketler toplam küresel gelirin %0.19'u oranındaydı. Bu oran da son 10 yılın ortalaması olan %0.28'in aşağısında kaldı.

EN YÜKSEK SİGORTALI HASAR KUZEY AMERİKA'DAN

Bölgelere göre bakıldığında, 53 milyar dolar sigortalı afet hasarıyla Kuzey Amerika'nın başı çektiği görüldü. Buradaki hasarın çoğuna orman yangınları, fırtınalar ve kasırgalar yol açtı. Asya, özellikle de Japonya da tayfun ve sellerden payını aldı. Şiddetli yağışların, birbirini takip eden tayfunların ve depremlerin vurduğu ülkede toplam sigortalı hasar 17 milyar doları buldu. Avrupa'da da fırtınalar, seller, don ve sıcaklık dalgası gibi farklı farklı afetler yaklaşık 9 milyar dolar sigortalı hasara yol açtı.
Yılın en çok sigortalı hasara yol açan afeti, 12 milyar dolar hasarla ABD'nin Kaliforniya eyaletinde gerçekleşen orman yangınıydı. Onu ABD'deki Michael kasırgası ile Japonya'daki Jebi tayfunu takip etti. Yıl içinde 17 farklı olay, 1 milyar doların üzerinde sigortalı hasar oluşmasına sebep oldu.

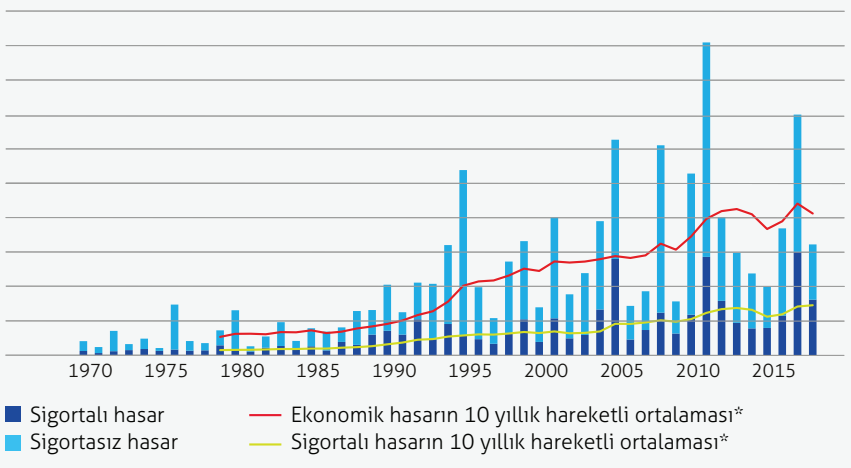
1970-2018 yılları arasındaki küresel sigortalı afet hasarları
(milyar dolar, enflasyon hesaba katılarak günümüz fiyatlarına uyarlanmış)

1. Andrew kasırgası
2. Lothar fırtınası
3. Dünya Ticaret Merkezi'ne terör saldırısı
4. Ivan, Charley ve Frances kasırgaları
5. Katrina, Rita ve Wilma kasırgaları
6. Ike ve Gustav kasırgaları
7. Japonya ve Yeni Zelanda'da deprem, Tayland'da se l
8. Sandy kasırgası
9. Harvey, Irma ve Maria kasırgaları
10. Kaliforniya'da yangın (Camp Fire), Jebi tayfunu



İKİ YIL ÜST ÜSTE ÖDENEN EN YÜKSEK SİGORTALI HASAR

2017 ve 2018 yıllarında ödenen toplam küresel sigortalı hasar ise 219 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu miktar, birbirini takip eden iki yılda ödenen en yüksek sigortalı hasar olarak Sigma tarihine geçti. 2018 yılında gerçekleşen toplam felaket sayısıysa 304 oldu. Bunların 181'i doğal afet olurken, 123'ü ise insan kaynaklı felaketlerdi. Felaketlerin yol açtığı can kaybıysa 13 bin 500'ü aştı.



Ekonomik hasar = sigortalı + sigortasız hasar

* Hareketli ortalama, her yeni yılla birlikte oluşan zararın, geçmiş yıllardaki zarara eklenerek yeniden hesaplanmasını ifade eder. 10 yılı baz alan hareketli ortalama, her yeni yılla birlikte yeniden 10 yıllık periyotlar halinde hesaplanır.

KÜRESEL AFET HASARININ YARISI SİGORTASIZ

2018 yılında, sigorta kapsamının dışında kalan küresel hasar 80 milyar dolar olarak gerçekleşti. Son 27 yıldır, ekonomik hasarın artışı, sigortalı hasarın artış hızının biraz üzerinde seyretti. 1992 ve 2018 yılları arasında, 10 yıllık hareketli ortalama ekonomik hasarlar için %5 olurken, sigortalı hasarlar için %4.7 oldu.

Renk Özcan
renk@sigortacigazetesi.com.tr

KALİFORNİYA YİNE ALEVLER İÇİNDE KALDI

Geçtiğimiz yıla, Kaliforniya'daki rekor hasara yol açan orman yangınları damga vurdu. En yüksek sıcaklığın ölçüldüğü temmuz ayında birbirini tetikleyen bir dizi yangın gerçekleşti. Bir araçtaki mekanik hata sebebiyle çıkan Carr yangını, beş haftada yaklaşık 920 bin dönüm ormanlık alanın yanmasına ve 1600'den fazla binanın kullanılmaz hale gelmesine yol açtı. Birkaç gün sonra, Mendocino kompleksinde bir yangın başladı. Kuru hava şartları ve rüzgarlar yangının yaklaşık iki ay sürmesine yol açtı ve bunun sonucunda 1 milyon 836 bin dönüm ormanlık arazi yandı. Kaliforniya tarihindeki en büyük alanı etkileyen yangın da bu oldu. Bir önceki rekor, 2017 yılında 1128 dönümün yanmasına yol açan Thomas yangınındaydı.

Kasım ayında ise, Kaliforniya'nın kuzeyinde Camp Fire olarak adlandırılan yangın gerçekleşti. Camp Fire, sadece 17 günde Buttle County'deki 18 bin 800 binanın yanmasına ve 86 kişinin de ölümüne sebep oldu. Bu olay, eyaletin tarihindeki en ölümcül ve en fazla hasara yol açan yangın olarak kayıtlara geçti. Hâlâ net olarak bilinmese de, Camp Fire'ın sigortalı hasarının 12 milyar dolar civarında olması bekleniyor.



Kasım ayında ABD'nin Kaliforniya eyaletinde çıkan ve 'Camp Fire' olarak adlandırılan orman yangınları, sadece 17 günde Buttle County'deki 18 bin 800 binanın yanmasına yol açtı. Yangın, 12 milyar dolarla yılın en yüksek sigortalı hasara yol açan felaketi oldu.

'SADECE BÜYÜK AFETLERE ODAKLANILMAMALI'

2018 yılına, orta ve küçük ölçekli afetler damga vurdu. Swiss Re, bu afetlerin resmi bir tanımı olmadığını, ancak sektör deneyimlerinden yola çıkıldığında yüksek frekanslı ancak orta ve düşük seviyede hasara sebep olan afetler olduğunu ifade etti. Büyük ölçekli afetleri ise frekansı düşük ancak yol açtıkları zarar büyük olan tayfun, deprem ve kasırga gibi doğal afetler olarak tanımladı. Orta ve küçük ölçekli afetlere örnek olarak ise sel, şiddetli yağış, toprak kayması, orman yangını ve kuraklık gibi felaketleri gösterdi.

2018'de büyük bir afet yaşanmasa da, sigortalı doğal afet hasarı 76 milyar dolara ulaştı. 1970'ten bu yana, en yüksek sigortalı hasar görülen yıllar 2005 (Katrina, Wilma ve Rita kasırgaları), 2011 (Japonya ve Yeni Zelanda'daki büyük depremler) ve 2017 (Harvey, Irma ve Maria kasırgaları) olmuştu. Tüm bu yıllarda, büyük ölçekli doğal afetler yüksek hasarın ana sebebiydi. 2018'deyse, küresel sigortalı doğal afet hasarının %62'lik bölümü orta ve küçük ölçekli felaketlerden geldi. 2017'de, sigortalı hasarın %50'si büyük ölçekli afetlerin ikincil etkileri ile orta ve küçük ölçekli afetlerden gelmişti. 2011'deyse, 9 büyüklüğündeki Japonya depreminin tetiklediği tsunami, ülkede gerçekleşen sigortalı hasarın %25'ine yol açmıştı. Bu durum, büyük afetlerin yol açtığı ikincil afetlerin yanı sıra, orta ve küçük ölçekli afetlerin de büyük bir hasara yol açabileceğini ortaya koydu.

Swiss Re'ye göre, artık sigortacıların orta ve küçük ölçekli afetlerden gelen hasara daha fazla dikkat etmesi gerekiyor. Asıl bu tür afetler fiyatlarda ve hasar tahminlerinde ciddi dalgalanmalara sebep oluyor.

SWISS RE'NİN 2018 İZLENİMLERİ

1. Orta ve küçük ölçekte felaketler, 2018 yılının Sigma tarihindeki en yüksek sigortalı hasar yaşanan dördüncü yıl olmasına yol açtı.
2. Bir dördüncülük daha: Erken tahminlere göre, 2018 kayıtlara geçen en sıcak dördüncü yıl oldu.
3. Yüksek hava sıcaklıkları, iklimin uzun süre kuru kalmasına yol açtı. Bu durum da, orman yangınlarının iki yıl üst üste rekor seviyelere ulaşmasına sebep oldu. Ayrıca, Orta ve Kuzey Avrupa'da şiddetli kuraklıklar gözlemlendi.
4. 2018'de yükselişe geçen orta ve küçük ölçekli afetlerden biri de yağışla tetiklenen sellerdi. Florence kasırgası Kuzey Carolina'da rekor kıran yağışlara yol açtı.
5. 2017 ve 2018'deki toplam sigortalı hasar 219 milyar dolardı. Bu miktar, birbirini takip eden iki yılda gerçekleşen en yüksek hasardı. Bir önceki en yüksek sigortalı hasara yol açan iki yıllık periyot, 207 milyar dolar sigortalı hasarla 2011-2012 olmuştu.

Bölgelere göre afetler ve etkileri

				Sigortalı hasar		Ekonomik hasar	
Bölge	Afet sayısı	Can kaybı	Payı	Milyar $	Payı	Milyar $	Payı
Kuzey Amerika	68	329	2.4%	52.9	62.5%	80.5	48.8%
Latin Amerika & Karayipler	20	959	7.1%	1.3	1.5%	4.9	2.9%
Avrupa	44	676	5.0%	7.7	9.1%	20.7	12.5%
Afrika	53	2488	18.4%	0.2	0.2%	1.3	0.8%
Asya	104	8823	65.2%	20.4	24.0%	54.7	33.2%
Okyanusya / Avustralya	9	216	1.6%	1.6	1.9%	2.3	1.4%
Denizler / Uzay	6	32	0.2%	0.6	0.7%	0.7	0.4%
Dünya toplamı	304	13523	100.0%	85	100.0%	165	100.0%

Not: Rakamlar yuvarlandığı için, bazı yüzdelerin toplamı %100'e denk gelmeyebilir.

‘Sigorta şirketleri hasar ve hukuk

Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü İbrahim Taşbaşı, Tahkim’e gelen başvuruların çoğunun sigortalı lehine sonuçlandığını hatırlatarak “Bize yapılan başvuruların önemli bir bölümü, şirketler tarafından cevapsız bırakılan dosyalardan oluşuyor. Sigorta şirketlerinin hasar ve hukuk departmanlarını biraz daha güçlendirip bu başvuru taleplerini 15 gün içerisinde cevaplamaları gerekiyor” dedi.

Sigorta Tahkim Komisyonu’nun ilk başvuruyu almasının üzerinden tam 10 yıl geçti. Bugüne kadar 300 binin üzerinde başvuru aldılar, hemen hemen hepsini de sonuca bağladılar. Tahkim’e yapılan başvuru sayısı da yıllar içinde düzenli bir artış gösterdi. Ancak 1 Ocak 2019 yılından itibaren sigortacılıktaki uyuşmazlıkları çözmek için yeni bir sistem devreye giriyor: Arabuluculuk.
Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü İbrahim Taşbaşı ile geçen 10 yıl içinde Tahkim’in neler yaptığını, ileride neler yapabileceğini ve arabuluculuk sistemini konuştuk.

Tahkim’i, ilk başvurunun yapıldığı günden bugüne geçen 10 yıllık süreci değerlendirir misiniz? Hangi amaçla kurulmuştu, bu misyonun ne kadarını gerçekleştirebildi?
Sigortalılar veya diğer hak sahipleri ile bir ihtilaf çıktığı zaman uyuşmazlık ilk olarak genel yargıda çözümleniyordu. Ancak genel yargıda dosya yükü çok fazla. Bu sebeple dava süreleri, yani uyuşmazlığın karara bağlanma süresi uzayabiliyor. Süreçler de sigortalılar için karmaşık. Avukatsız olarak bir kişinin davasını takip etmesi zor. Hem sürenin uzun olması hem de masraflı olması insanları özellikle küçük alacaklarını takip etmekten caydırıyor.
Tahkim ise mahkemelere göre kısa sürede ve daha düşük maliyetle çözüm sunmak için kurulmuş bir yapı. Tahkime 4 aylık karar verme süresi tanınmış. İkincisi, uyuşmazlıklar daha düşük maliyetle çözüme kavuşuyor. Ayrıca Tahkim’de vekalet ücreti de mahkemeye göre daha düşük.
Bu misyon aynı zamanda sigorta sektörüne olan güvenin artırılmasına hizmet ediyor. Diğer taraftan mahkemelerin iş yükünü azaltıyor. 10 yıllık sürece baktığımız zaman Tahkim’in kendisinden bekleneni verdiğini düşünüyorum. Dosyalar ortalama 100 günde sonuçlanıyor. 2015’te 26 bin başvuru gelmişken 2018’de 107 bin başvuru gelmiş. Bu artış da Tahkim’in misyonunu yerine getirdiğini gösteriyor.



“SDDK’NIN ESAS İŞİ SİGORTACILIK OLACAK. BU SEBEPLE SEKTÖRÜN GENEL OLARAK ÖNÜNÜ AÇABİLİR. AYRI BİR KURUM OLMASI SİGORTACILIĞA DÖNÜK OLUMLU İŞLER YAPILMASINI SAĞLAYACAKTIR.”

Her yıl başvuru sayısının artmasını nelere bağlıyorsunuz?
Tahkim’in her sene daha fazla tanındığını ve ülkenin her tarafına yayıldığını gösteriyor. Bu başvurularda trafik sigortasından kaynaklı değer kaybı başvurusu da önemli bir yer tutuyor. Sigortalılar, değer kaybından dolayı böyle bir talepte bulunabileceği öğrenmeye başladı. Tahkim’e gelen başvuruların artmasında bunların da etkili olduğunu düşünüyorum.

Tahkim aynı zamanda giderleri azaltan bir sistem. Tahkim için bir kamu spotu ya da reklam çalışması gibi planlarınız var mı?
Tahkim kâr amacı güden bir kuruluş olmadığı için reklam çalışması gibi bir tavrımız yok. Tanıtım yapmasak gelen dosyalara zamanında çözüm bulunca zaten tanınmaya başlıyor.

Gelen dosyaların %50’den fazlası sigortalı lehine sonuçlanıyor. Bu sigorta şirketlerine ne anlatıyor?
Mesela 2018 yılında kabul oranı %53. Kısmı kabül oranı %28. Ret oranı da %18. Tam kabuller 2016 %36, 2017 %49 olmuş. 2019’da bu üç ayda %50 civarında. Evet Tahkim’in kararları başvuranların lehine. Bana göre, bu durum sigorta şirketlerine şu mesajı veriyor: Dosyaları inceleyip bu taleplere 15 gün içinde cevap vermek lazım. Eğer başvuranların, tazminat alacaklarının tamamen haklı oldukları dosyalarda, 15 gün içerisinde buna cevap vermezseniz Tahkim’e başvuruyorlar ve haklı çıkıyorlar. En önemli şey bu. Bu başvuruların önemli bir bölümü hiçbir şekilde cevap alınamayan dosyalardır. Bu sebeple sigorta şirketlerinin hasar ve hukuk departmanlarını biraz daha güçlendirip bu talepleri 15 gün içerisinde cevaplamaları gerekir. Başvuranın talebini inceleyip 15 gün içinde ödeme yapması gerekir.

‘SUİSTİMAL KONUSUNDA SBM’YE YARDIMCI OLUYORUZ’
Peki Tahkim’in elindeki büyük veriyi kullanarak sahtecilik veya suistimal vakalarını ortaya çıkarmak gibi yeni misyonları var mı?

TAHKİM 818 MİLYON LİRALIK TAZMİNATA HÜKMETTİ

Sigorta Tahkim Komisyonu, 2018 yılı istatistiklerini açıkladı. Özellikle başvuru sayısının artışa devam etmesi dikkat çekti. Bu hem sigorta bilincinin arttığını hem de Tahkim’in her yıl daha fazla sigortalıya ulaşabildiğini gösteriyor. Bu da Tahkim’in hükmettiği tazminat tutarının her yıl artmasına yol açtı. Tahkim geçen sene 818 milyon liralık tazminat tutarına hükmetti.
Son dört yıla baktığımızda başvuru sayılarının katlanarak arttığı gözüküyor. 2015 yılında 26 bin olan başvuru sayısı 2016 yılında 42 bine, 2017 yılında 84 bine ve son olarak geçtiğimiz yıl 107 bin gibi bir rakama ulaştı. 2018 yılında da yapılan başvuruların çoğu sigortalı lehine sonuçlandı. 2018 yılında başvurunun kabul oranı %53, kısmen kabul oranı ise %28 oldu. Yani başvuruların sadece %18’i reddedildi. Yıllara göre başvuru kabul oranlarına baktığımızda da başvuru sayılarındaki gibi düzenli bir yükseliş görüyoruz. 2015 yılında %29 olan başvuru kabul oranı, 2016 yılında %37’ye, 2017 yılında %49’a, 2018 yılında yarıyı geçerek %53’e yükseldi. Branşlara göre baktığımızda trafik açık ara liderliğini korudu. 2017 yılında gelen başvuruların %95’i trafik poliçelerinden olurken bu oran 2018 yılında %92’ye düştü. Bununla birlikte kaskoda değişim dikkati çekiyor. Kaskoyla ilgili başvurular, 2017 yılında %2.7 seviyesindeyken 2018’de %5’e yükseldi.

“Yıllara göre hükmedilen tazminat tutarları (milyon lira)

	2015	2016	2017	2018
Zorunlu trafik (değer kaybı)	26	48	96	113
Diğer branşlar	158	301	514	704
Toplam	184	350	610	818

departmanlarını güçlendirmeli’

Daha ileride daha farklı görevler edinebilmemiz kanundaki bir değişiklikle mümkün. Ancak suistimal vakalarını ortaya çıkarmak doğrudan Tahkim’in misyonu değil. Sahtecilik ve suistimallerle ilgili SBM bünyesinde kurulmuş bir kurum da var. Onlara yardımcı oluyoruz. Öyle bir suistimal gördüğümüzde, suistimal şüphesiyle karşılaştığımızda SBM’ye bildirme gibi bir kararımız var.

Türkiye’de trafik kazalarının azaltılması noktasında Tahkim’in görevi olabilir mi?
Ülkemizde yıllık 1 milyon 200 bin trafik kazası oluyor. Çok sayıda insan hayatını kaybediyor. Bunun azaltılmasının ekonomik ve sosyal olarak çok ciddi faydası var. Sigorta şirketleri burada ne yapabilir? Trafik kazası yapmayanların ödüllendirilmesi, kaza yapanların ise prim olarak cezalandırılması üzerinde çalışabilirler. Ayrıca sigortacılığın dünyada işlerin daha iyi yürümesi gibi bir misyonu da vardır.

SEKTÖR PROAKTİF HAREKET EDEBİLİR

Bunu biraz daha açabilir misiniz?
Sigortacı diyelim ki bir fabrikayı sigortalıyor. Proaktif hareket ederek alınması gereken tedbirleri sıralar ve ona göre sigortalar. Bedava danışmanlık diyebiliriz. Bazı standartları getirmesi halinde daha düşük prim de alabilir. Şimdi bütün dünyada bu böyle. Sigortacılığın işlerin kalitesini artırma anlamında yan fonksiyonu var. Trafik kazalarının azaltılmasında da bu şekilde çalışabilir.

‘EN UYGUN YOLU GÖSTERECEK OLAN ACENTEDİR’

Hasar anında acentelere bir rol düşüyor mu?
Bizim ülkemizde sigortalılar hasar anında genellikle acentelerini arar. En sıcak temas acenteyle kurulmuştur. Acentelerine nasıl bir yol izleyeceklerini sorarlar. Acentelerin her zaman bir rolü vardır. Onlara tabii en uygun yolu gösterecek olan da acentedir.

Dünyada Tahkim uygulamasına benzer uygulamalar var mı?
Dünyada benzer uygulamalar var. Bizimki de onlardan esinlenerek yapılmış. Mesela Almanya’da ombdusmanlık. Almanya’dan esinlenilmiş ama bize özgü bir hâl almış. Sigorta Tahkim Komisyonu, sektörel olarak Türkiye’de başka örneği yok. Bu sistemin bazı eksiklikleri var. Bugün geldiği hacim itibarıyla biraz elden geçmesi gereken yönleri var. Biraz daha revize olursa bu sistemin diğer sektörlere de örnek olabilecek başarılı bir sistem oluduğunu düşünüyorum.

Revize derken nelerden bahsediyorsunuz?
Yapı büyüdü, başvuru sayısı arttı. Tahkim’in organizasyonunun elden geçmesi gerekiyor. Daha fazla başvuruya cevap verecek bir altyapıya ulaşması lazım. Hakemlerle ilgili bazı hususların netleştirilmesi gerekiyor.

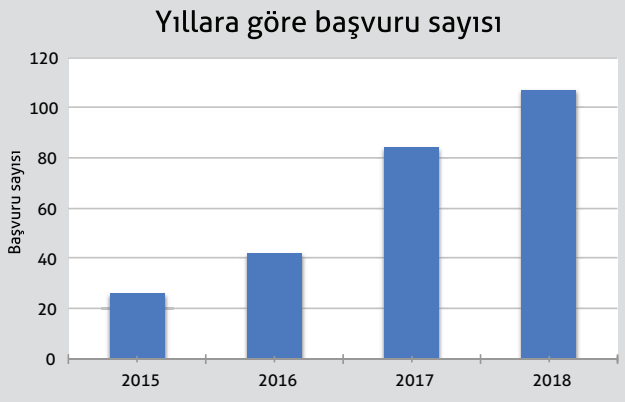
ARABULUCULUK, TAHKİM'İN ŞARTI DEĞİL

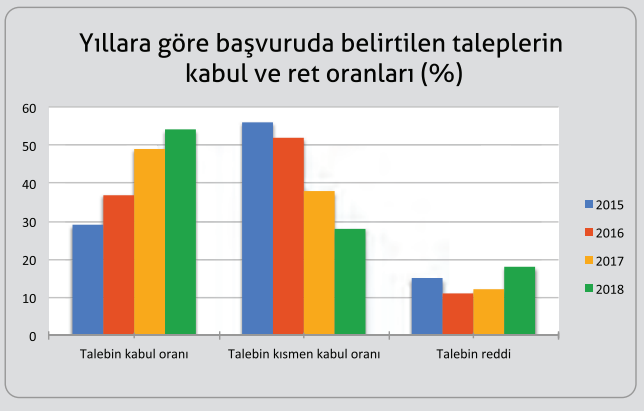
Tahkim’e benzer bir işlevi olacak olan arabuluculuk sigortacılıkta dava şartı oldu. Bu sistem sektöre ne getirecek?
Zorunlu arabuluculuk dediğimiz uygulama sadece sigorta sektörüne yönelik çıkarılmış bir şey değil. Ticari alacaklarla ilgili bir konu. Sigortacılıkla ilgili ticari alacaklar da kapsamı içinde. Konusu bir miktar tazminatın konusu olan alacaklarda dava açmadan önce arabulucuya başvurulması zorunlu hale getirildi. “Tahkim de bu sisteme dahil midir, yoksa bundan istisna mıdır?” şeklinde bir tereddüt hasıl oldu. Düzenlemede hangi tür alacakların bu düzenlemeye dahil olmadığına dair istisna maddeleri var. Ancak Sigorta Tahkim Komisyonu’na yapılan başvurularda istisnalar açık açık zikredilmiş değil. Bunun üzerine Hazine ve Maliye Bakanlığı’na şunu sorduk: “1 Ocak’tan bize gelen başvurularda zorunlu arabuluculuğa gitmiş mi, gitmemiş mi bakmamız gerekiyor mu?” Onlar da Adalet Bakanlığı’na sordular. Adalet Bakanlığı bir görüş verdi. “STK’ya yapılan başvurularda zorunlu arabuluculuğa gitmiş olması bir dava şartı olarak aranmayacaktır” dedi. Sonuçta bize gelen başvurularda zorunlu arabuluculuğa gidip gitmediğine bakmıyoruz.

En ideal düzeni kurarsak tazminat talep eden sigortalı, hangi sıralamada nereye gitmeli?
Hasar yaşayan birisi önce sigorta şirketine başvuru yapıp tazminatını istemeli. Çünkü bununla ilgili Sigortacılık Kanunu’nda özel bir hüküm var. Sigorta şirketine başvurup tazminatını istemeden Tahkim’e gelemiyor. Sıralama şöyle oluyor: Önce sigorta şirketine başvurdu, ret cevabını aldı ya da cevapsız kaldı. Ondan sonra Tahkim’e gelebiliyor. Eğer mahkemeye gidecekse, önce yine sigorta şirketine başvuruyor, ondan sonra arabuluculuğa başvuruyor, problemi çözülmezse mahkemeye gidebiliyor. Tahkim’den sonra arabuluculuğa gidemez. Tahkim’de dava açtı diyelim, dava sürecinde uzlaşmak istediler. Arabuluculuğa giderek taraflar uzlaşabilirler. Uzlaştıklarına dair de o belgeyi hakeme sorarlar. Hakem onu bi şekilde karara bağlar.

Arabuluculuğun gideriyle Tahkim’in gideri arasında bir fark var mı?
Tahkim’de hakem ücreti ve başvuru ücreti var. Arabulucuya gittiği zaman arabuluculuk ücreti var. Her ikisinde ayrıca vekalet ücreti de var. Dolayısıyla arabuluculuk ücreti ile Tahkim’e başvuru ve hakem ücretini karşılaştırdığımızda Tahkim daha uygun.

Tahkim yapılan bütün başvuruları raporluyor. Arabuluculukta bu yok şu anda…
Arabuluculuk çok yeni şu anda. Belli bir kurumsal çatı altında da değiller. Arabulucuların raporları bir çatı altında yok.





Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

"Arabuluculuk, Tahkim'in varlığına tehdit değil, destek"

Daha İyi Yargı Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Arabulucu Ayşegül Andıç, arabuluculuğun yargı ve Tahkim gibi sistemlerin varlığına tehdit olmadığını, aksine desteklediğini söyledi.


Ayşegül Andıç


Zeren Kılıç Yalçın

Sigorta şirketlerine sistemin daha sağlıklı ilerlemesi için önerilerde bulunan Uzman Arabulucu Zeren Kılıç Yalçın, "Kendi içlerinde bir arabuluculuk sistemi kurup ya da bir arabulucu grubuyla çalışıp dosyaları bir an evvel sonlandırabilirler" dedi.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta sözleşmelerinde alacak ve tazminata ilişkin yaşanan ihtilaflarda dava şartı olarak getirilen arabuluculuk dördüncü ayını doldurdu. Tarafları bir araya getirerek uzlaşma yollarını arayan sistem, yargı giderlerini, adli yargıdaki yükü azaltması ve çözümü hızlandırması gibi faydalar barındırıyor. İhtiyari arabuluculuğun, dava şartı arabuluculuktan sonra, yaygınlaşacağı düşünülüyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) düzenlediği 'Sigorta Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk' konulu panele konuşmacı olarak katılan Uzman Arabulucu Zeren Kılıç Yalçın ve Daha İyi Yargı Derneği Yönetim Kurulu Üyesi, Sigorta Hukukçusu ve Arabulucu Ayşegül Andıç ile yeni sisteminin ayrıntılarını konuştuk.

Arabuluculuk ile Sigorta Tahkim Komisyonu arasındaki farkları anlatabilir misiniz?
Kılıç: Tahkim bir mahkeme yargılaması gibi olmasa da kararlar, karar merci olan hakemler tarafından veriliyor. Ancak arabuluculuk, tarafları bir araya getirerek tarafların iradelerini ortak bir noktada buluşturdukları kurumdur.
Andıç: Arabuluculuk asla bir karar merci değildir.

Tahkim varken arabuluculuk nasıl bir ihtiyacı karşılayacak?
Andıç: Arabuluculuğun tam olarak karşılayacağı ihtiyaç, uzlaşma kültürünün yaygınlaştırılması olacak. Uzlaşmama üzerine kurulmuş bir yargı sistemi; yükü, savcı, hâkim, adliye memuru ve avukata taşıtıyor. Arabuluculuk hem uzlaşma kültürünü yaygınlaştırıyor hem de taraflar kendi iradeleri ile verdikleri kararın altına imza atmış olmaları sebebiyle birbirlerine husumet beslemeden ayrılıyorlar. Ayrıca arabuluculuk yargı ve Tahkim gibi sistemlerin varlığına tehdit değil, tam tersi bir destek. Çünkü sadece öfke veya daha basit nedenlerden kaynaklanan ihtilaflar çözülünce geriye yargılamaya muhtaç gerçek ihtilaflar kalıyor. İşte o noktada adli yargılama ve Tahkim devreye giriyor.

Yani bir dosya arabulucuda çözülemese de yargıda veya Tahkim'de daha hızlı çözülebilecek bir hale geliyor.
Andıç: Evet, asıl amaç da bu. Çünkü taraflar içlerini dökmüş oluyorlar. Arabuluculuğun birinci fonksiyonu toplumda sulh kültürünün gelişmesi, ikincisi Tahkim'i ve adli yargı sistemini rahatlatması ve üçüncüsü de süreci hızlandırması. Ayrıca hâkim bir karar verdiğinde, bir taraf mutlaka üzülüyor, hatta hâkime ve hukuk sistemine kızıyor. Dolayısıyla hâkimin karar vermesi ile çatışma bitmiyor.

UYUŞMAZLIĞIN KÖKENİ HER ZAMAN TEKNİK DEĞİL

Kılıç: Misal taraflardan biri A ve B talebiyle arabulucuya geliyor. Sadece A'yı alsa mutlu olacak, B'yi ise sırf içindeki kırgınlık, kızgınlık duyusundan talep ediyor. Arabulucu ise doğru teknik sorularla, uyuşmazlığın asıl sebebini ortaya koymalı ve taraflara da gerçek iradelerini ortaya koymak için süre tanımalı. Doğru yönetilen bir arabuluculuk sürecinde görülüyor ki, taraflar bir masada el sıkışarak uyuşmazlığı sonlandırıyor ve hayatlarına bir uyuşmazlığı sonlandırmış olarak devam ediyor. Arabulucunun bu açıdan tarafların gerçek iradelerini çok iyi analiz etmesi ve taraflara asla yönlendirme yapmadan ışık tutması gerekiyor.
Andıç: Bazen iç dünyasında haksız olduğunu bile bile ihtilafı sürdürüyor. Bazen de haklı olduğunu bile bile maliyet, sürenin uzunluğu sebebiyle hakkında vazgeçiyor ve bu sefer sisteme, hayata küsüyor. Arabuluculukta ise taraflar anlaşırsa masadan mutlu kalkıyorlar.

Peki arabuluculuğun taraflara maliyeti nedir?
Andıç: Arabuluculuğun maliyeti neredeyse sıfır. Başvuru yaparken hiçbir şey ödemiyorsunuz. Sadece taraflar anlaştığı zaman, arabulucuya ortak ödedikleri bir tutar var. Tahkim ve adli yargılama daha pahalı. Öyle de olması gerekiyor. Çünkü orada bir organizasyon, bir hizmet var.

Arabulucuya 'Üçüncü göz' demiştiniz. Biraz açar mısınız?
Kılıç: Taraflara eşit mesafede olduğumuzu hissettirmeliyiz. Arabulucu yargılama yapamaz; hakim, savcı ya da avukat gibi hareket edemez. Görevim sabırla, tarafları germeden bir araya getirmek ve tarafların kendiliğinden anlaşmasını sağlamak.

DENETLEME MEKANİZMASI GÜÇLENECEK

Arabulucunun taraflı olma ihtimali yok mu?
Kılıç: Öyle bir durumda, mutlaka Arabuluculuk Daire Başkanlığı'na başvurmalısınız. Sigorta sektörü böyle bir şey olacağından çok endişeli. Haklılar. Denetleme mekanizması güçlendirilecek. Arabuluculuk Daire Başkanlığı çok ciddi çalışmalar yapıyor. Doğru şekilde yapmazsak bu meslek yürümez. Burada arabuluculuk eğitiminin çok büyük bir önemi var. Sigorta uyuşmazlığını bilen uzman arabulucuların yetiştirilip onların görev yapması lazım. Ayrıca arabuluculuk derslerinde en çok psikoloji ve iletişime önem veriliyor.

Sistemin daha iyi işlemesi için şirketlere önerileriniz neler?
Kılıç: Sigorta şirketleri kendi içlerinde bir arabuluculuk sistemini kurup ya da bir arabulucu grubuyla çalışıp dosyaları bir an evvel sonlandırabilir. Çünkü dava süreçleri onların üzerinde maddi bir yük.
Andıç: Sigorta şirketleri ihbar yapıldığı zaman hemen o hasar için bir teminat ayırıyor. Şimdi bu süreç uzadıkça, 1000 liralık hasar 3 bin liralara doğru gidiyor. Faiz, avukatlık ücreti, eksper gideri vs… Hasar büyüdükçe sigorta şirketi aleyhine hasar prim dengesi bozuluyor. Hasarı, zamanında ve az maliyetle ödeyebilse prim ile hasar arasındaki denge korunacak. Sonuçta bu kâra olumlu olarak yansıyacak.

Üslup konusuna da dikkat çekiyorsunuz.
Kılıç: Taraflara sürecin iradi olduğunu, bizim avukat ya da hâkim olmadığımızı söylüyoruz. İlk önce talepte bulunana söz veriyoruz. O esnada birbirlerinin sözlerini kesmemeleri adına bir çeşit moderatörlük yapıyoruz.
Andıç: İnsanların birbirlerini dinlemesini, varsa bir hakkı teslim etmesini istiyoruz. Arabuluculuğun özü de bu zaten. Arabuluculuk bu anlayışı yıkarsa eğer, toplum olarak çok büyük bir adım atmış oluruz.

ACENTELERE DE ARTI DEĞERLER GETİREBİLİR

Andıç: Acentelerin müşterilerini ve çalıştıkları sigorta şirketini, hasar ihtilaflarında arabuluculuğa gitme konusunda ikna etmeleri sisteme çok fayda kazandırabilir. Onlara da artı değerler getirebilir. Hem arabuluculuğa ilişkin bilincin gelişmesi hem de bu zorunlu arabuluculuğa ilişkin sistemin zaman içinde ihtiyariye dönmesi konusunda çok faydası olabilir.

Finans sektöründe değişim rüzgarları

Beşiktaş Stadyumu'nda düzenlenen İstanbul Fintech Week '19 etkinliğinde çok sayıda girişimci ve sigortacı buluşma imkanı yakaladı.

Finansal inovasyon platformu KOOPHub tarafından düzenlenen İstanbul Fintech Week'19, Beşiktaş Stadyumu'nda, 2-5 Nisan tarihleri arasında gerçekleştirildi. Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsoru olduğu etkinlikte, konunun yerli ve yabancı uzmanları finans sektörünün geleceğine ışık tuttu.
Aralarında Uluslararası Finans Enstitüsü (IIF) Fintech Başkanı Conan French, Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku, Astana Uluslararası Finans Merkezi Chief Fintech Officer'ı Afiq Johar, küresel fintech girişim sermayesi yatırımcısı Motive Partners'ın Yönetici Ortağı James Dickerson, Oxford Üniversitesi İnternet ve Yapay Zeka Enstitütüsü'nden Dr. Nikita Aggarwal, küresel sigorta teknolojisi forumu olan Singapur merkezli The Digital Insurer'ın Direktörü Hugh Terry, İngiltere merkezli küresel açık bankacılık platformu Token'ın Başkan Yardımcısı Michael O'Loughlin, Almanya'nın yeni nesil platform bankalarından Fidor'un Direktörü Matthew Nicholls, Cambridge İslami Finans Enstitüsü Genel Müdürü Humayon Dar gibi isimlerin bulunduğu 30 ülkeden 100'ün üzerinde üst düzey konuşmacının yer aldığı etkinlikte; bankacılık, sigortacılık, sermaye piyasası ve ödemeler dünyasında 4.0 döneminin yanı sıra yapay zekâ, blockchain, nesnelerin interneti ve kuantum teknolojileri gibi finans dünyasını ilgilendiren yenilikçi teknolojiler tartışıldı.
KOOPHub CEO'su Demet Zübeyiroğlu konu hakkında şunları söyledi: "Önümüzdeki 5-10 yıl içinde finans dünyasının içinde olan herkes, bu değişime ayak uydurmak zorunda kalacak. Türkiye'de güçlü yapısıyla dikkati çeken, başta bankacılık olmak üzere tüm finans sektörü aktörleri, ayakta kalmak ve rekabet edebilmek için dünyadaki bu gelişmeyi dikkatle izleyecek ve ekosistemlerini bu gelişmelere paralel biçimde dönüştürecekler."



Kapsamı son derece geniş olan etkinlikte 30 ülkeden 100'ün üzerinde konuşmacı; yeni teknolojilerin faydaları, riskleri ve uygulama alanlarından bahsetti.

7 SEKTÖR, 25 BAŞLIK, 100'ÜN ÜZERİNDE KONUŞMACI

İstanbul Fintech Week; Türkiye, Fransa, Singapur, İngiltere, ABD, Almanya, Polonya, İrlanda, Kazakistan, İspanya, Portekiz, İtalya, Birleşik Arap Emirlikleri, İsrail, Litvanya, Belçika, Hollanda, Tayland, Çin, Lüksemburg ve daha pek çok ülkeden 100'ün üzerinde konuşmacı ile aralarında yatırımcıların, girişimlerin, düzenleyici kuruluşların ve diğer aktörlerin yer aldığı yaklaşık 1000'in üzerinde katılımcıyı ağırladı.
İstanbul Fintech Week kapsamında, finansal hizmetlere ilişkin yenilikçi teknolojiler, yapay zekâ, llockchain, nesnelerin interneti, ekosistem, kuantum teknolojileri ve daha pek çok konu başlığının tartışıldığı etkinlikte, 7 ayrı alt sektöre ilişkin gelişmeler 4 ayrı salonda gerçekleştirilen konuşmalar 25 başlıkta değerlendirildi. Dört gün süren etkinlikte katılımcılar, yerli yabancı pek çok startup'ın sunumlarını da izleme imkânı buldular.

TÜM DÜNYADAN GİRİŞİMCİLER

İstanbul Fintech Week'19, kapsamında girişimciler de sektörün önde gelen temsilcileriyle bir araya geldiler. Kesintisiz ürün tanıtımlarının yer aldığı bu bölümde, girişimciler ücretsiz olarak sunumlarını gerçekleştirdiler; projelerini yatırımcılara, bankalara, sigorta şirketlerine ve diğer ilgililere anlatma imkânı buldular.
KOOPHub'ın uluslararası ortakları Singapur Merkez Bankası başta olmak üzere Fransa, Lüksemburg, İngiltere, Kazakistan, Litvanya, Polonya, İrlanda, Danimarka, İspanya, Portekiz, Mauritius ve Birleşik Arap Emirlikleri'nden fintech otoriteleri kendilerine ayrılan oturumlarda fintech düzenlemelerini, startup ülke uygulamalarını anlattılar.



SDDK sektörde heyecan yarattı

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın 10 Nisan 2019 tarihinde açıkladığı, 'Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları 2019' programında Sigorta Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (SDDK) hayata geçirileceğini belirtmesi sigorta sektöründe heyecan yarattı. Sektör oyuncuları SDDK'nın kurulmasının uzun zamandır beklenen bir gelişme olduğunun altını çizdiler.

Sigortacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (SDDK) oluşturulması sektörün 2000'li yıllardan bu yana gündeminde olan bir konu. Danışmanlık şirketi Deloitte'un 2002 yılındaki "Sigortacılığın 10 Trendi" çalışmasında sektörü etkileyecek gelişmeler içinde sigortacılığın finansal bir hizmet olduğunun ve bu nedenle sektörün çok iyi denetlenmesi gerektiğine dikkat çeken sektör temsilcileri, "Sigortacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SDDK) oluşturulması fikrini dile getirmeye başladılar. Geçen zaman içinde bu konu gündemde kalmaya devam ederken, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın 10 Nisan 2019'da kamuoyu ile paylaştığı 'Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları 2019'da Sigortacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SDDK) kurulacak olmasına net bir şekilde yer verilmesi sigorta sektöründe memnuniyetle karşılandı.



CAN AKIN ÇAĞLAR:
Sektörün 20 yıllık hayali gerçek oldu

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Can Akın Çağlar, 'Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları 2019' kapsamında kurulacak olan Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu'nun sektöre katkı sağlayacağını belirterek, "BDDK kurulduğundan beri bunu bekliyorduk. 20 yıllık hayal gerçek oldu" dedi.
Bankacılığın 2001'de yaşadığı sıkıntılar sonrasında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) kurulduğunu ve bugün bankacılık sektörünün başarılı yönetilmesini sağladığını belirten Çağlar, "Sigortacılık ise Hazine'nin içinde kalmıştı. O gün bu gündür hep hayalimiz SDDK'mn kurulmasıydı. Hükümete teşekkür ediyoruz çünkü biz yıllardır bunu bekliyorduk. Yeni yapı sayesinde mevzuatsal düzenlemeler çok daha çabuk çıkacak, piyasaların beklentisi ve ihtiyaçlarının giderilmesinde çok daha vizyonel hareke edilecek" ifadelerini kullandı.
Can Akın Çağlar, SDDK'nın yapısı düzenlenirken, BDDK'nın ilk kurulduğu tarihteki gibi idari ve mali özerkliğinin ön plana çıkarılması gerektiğini ifade ederek, şunları söyledi: "BDDK'nın kaynakları kamudan sağlanmıyor, bankaların bilançolarından kesilen belli yüzdelerle bu kaynak oluşuyor. SDDK'nın da muhtemelen öyle olacaktır; sigorta şirketlerinin bilançolarının belli bir yüzdesi aktarılacaktır. Buralarda çalışanları sıradan devlet memuru gözüyle görmemek lazım. Bunların finansal imkanlarını iyi düzeyde tutmak lazım, yurtdışındaki araştırma, eğitim, yüksek lisans gibi imkanlarını, ücretlerini kamudan mutlaka ayrıştırmak lazım. Çünkü buralar devletin fidanlığı, buradan yetişen insanlar sektörde çok önemli pozisyona geçiyorlar."

YAVUZ ÖLKEN:
Sektörün önü daha da açılacak

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Sigorta Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SDDK) aktif hale geldikten sonra sektörün önünün daha da açılacağını söyledi. Samsun'daki bölgeler toplantısında konuşan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Ankara'nın sigortacılığa bakışının artık daha farklı olduğunu ve Sigorta Düzenleme ve Denetleme Kurulu (SDDK) aktif hale geldikten sonra sektörün önünün daha da açılacağı öngörüsünde bulundu.



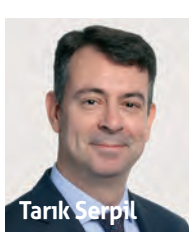


TOLGA GÜRKAN:
Bağımsız bir yapı ile sektör daha hızlı gelişir

Allianz Türkiye CEO'su Tolga Gürkan, Sigorta Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (SDDK) kurulmasının sektör için çok pozitif bir gelişme olacağını belirtti. Nisan ayı içinde Allianz Türkiye'nin 2018 yılı performansı ve 2019 yılı beklentilerine yönelik basın buluşmasında SDDK konusunda görüşleri sorulan Tolga Gürkan, Türkiye'de bankacılık sektöründe Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) önemine dikkat çekerek bağımsız bir yapı altında sigorta sektörünün de daha hızlı gelişeceğini söyledi.

Willis Towers Watson Türkiye'de yeni dönem

Willis Towers Watson, Türkiye Genel Müdürü olarak Tarık Serpil'i atadı. Tarık Serpil, Willis Towers Watson Türkiye'yi, insan ve risk alanlarında çözümler geliştiren bir dizi uzmanlık alanında büyütmekten ve geliştirmekten sorumlu olacak. 20 yıl boyunca Marsh'ta çeşitli liderlik ve brokerlik rolleri üstlenen, Willis Towers Watson Türkiye'ye Eylül 2016'da Kurumsal Risk ve Brokerlik Genel Müdürü olarak katılan Tarık Serpil, söz konusu görevini sürdürmeye devam edecek.


Tarık Serpil

Güneş Sigorta'dan çevre dostu öğle arası seminerleri

62 yıllık tarihi boyunca sürdürülebilirlik ve toplumsal sosyal sorumluluk vizyonu çerçevesinde faaliyetlerine devam eden Güneş Sigorta, 3 Nisan'da Sıfır Atık, 19 Nisan'da ise Saksıda Bostan seminer ve atölye çalışmasını Genel Müdürlük binasında gerçekleştirdi.

SIFIR ATIK

Ekoloji ve sürdürülebilir yaşam üzerine seminer ve atölye çalışmaları düzenleyen Kokopelli Şehirde'nin kurucularından Elif Çatıkkaş, seminerlerin ilki olan Sıfır Atık atölyesinde; sıfır atık kavramı, atıkların geri dönüşümü ve günlük hayatımızda uygulayabileceğimiz pratik öneriler ile ilgili katılımcılara önemli ipuçları verdi. İlgi ve beğeni ile takip edilen seminerin ardından katılımcılara bez torba üzerine baskı uygulaması gösterildi.

SAKSIDA BOSTAN

Kokopelli Şehirde'nin kurucularından Yasemin Kırkağaçlıoğlu ise 19 Nisan tarihinde düzenlenen Saksıda Bostan atölye çalışmasında katılımcılara; tohum seçimi, tohum çimlendirme, bitki bakımı, bitkiden bitki üretme, geri dönüşüm malzemelerinden saksı yapımı ve saksıda bostan kitlerine tohum ekimi ile ilgili önemli bilgiler verdi. Yoğun katılımın olduğu seminer sonrasında katılımcılara domates fidesi ve roka ekimi uygulamalı olarak gösterildi.





2018'DE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN 6.5 KAT ÜZERİNDE %135 BÜYÜMELERİNİ YORUMLAYAN GENEL MÜDÜR AHMET YAŞAR:

"Büyümenin de lideri Quick Sigorta"

Quick Sigorta 2018 yılında %135 büyüme gerçekleştirerek, sigorta sektörünün 6.5 kat üzerinde rekor büyümeyle lider oldu. Türkiye'de lisanslı 15 bin 700 acentenin %50'sinden acentelik başvurusu alarak 1746 acentenin kuruluşunu gerçekleştiren Quick Sigorta, bu alanda da kırılması çok zor bir rekora sahip olurken 2018 yılında 891 milyon lira aktif büyüklüğe ulaştı. Quick Sigorta ilk tam yılında özkaynaklarını neredeyse ikiye katlayarak 83 milyon liraya yükseltirken vergi öncesi kârı 47 milyon lira olarak gerçekleşti.
Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, konuyla ilgili şu değerlendirmeleri yaptı: "2018 yılında 1.6 milyon adet poliçe tanzim etmiş ve 31 Aralık 2018 tarihi itibariyle yürürlükte poliçesi olan 1.5 milyon müşteri sayısına ulaşmış bulunmaktayız. 25.7 milyon lira çalışan başına prim üretimi ve yüzde 72 sermaye kârlılığı ile hem çalışan hem de sermaye verimliliği açısından sektörde lider konuma oturduk. Sigortalılarımıza 252 milyon lira tazminat ödedik. Bu rakamlardan sonra yüzde 2.05 pazar payına ulaştık. 2017 yılında pazarda arz güvenliğini sağlayan Quick Sigorta trafik branşında ise yüzde 5.56 pazar payıyla sektörün en çok poliçe satan üçüncü şirketi oldu."

İSTANBUL BULUŞMASI

Quick Sigorta, Marmara ve Trakya Bölgesi acenteleriyle İstanbul'da buluştu. İstanbul Buluşması adı altında Maslak Hilton Otel'de tam gün süren ve akşam yemeği ile devam eden etkinliğe Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ile Quick Sigorta Yönetimi tam kadro katıldı. Acentelerin de büyük ilgi gösterdiği buluşmanın açılış konuşmasını yapan Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay, Quick Sigorta'nın kuruluşundan bugüne geçen sürede yaptıkları çalışmaları içeren bir video gösterisi paylaştı.
Kızılbay daha sonra sahneye Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar'ı davet etti. Yaşar, şirketin acenteleriyle bir araya geldiği İstanbul Buluşması'nda; şirketin 2018 yılı çalışmalarının değerlendirilmesi ve 2019 beklentilerinin yanı sıra acente uygulamaları ve ürünleri hakkında bilgi vermeye başlamadan önce


Quick Sigorta İstanbul Buluşması'nda MAHER Holding CEO'su Levent Uluçeçen (solda) ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar acentelere seslendi.

Maher Holding CEO 'su Levent Uluçeçen'i sahneye davet etti ve kendisine teşekkür etti. Uluçeçen, Quick Sigorta'nın kuruluş aşamasını ve geldiği noktadan duyduğu memnuniyeti anlatarak Maher Holding Sigorta Grubu'nun çok daha fazla büyüyeceğini ve özellikle finansal sigortalarla başlayan banka dışı finans alanındaki büyümenin ileride bankacılığın yolunu açacağını söyledi.

1 MİLYAR LİRALIK ÜRETİM

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Türkiye'de lisanslı 16 bine yakın acente bulunduğunu, bunların 7 bin 500'ünden başvuru aldıklarını ve 1750'sini de acente olarak tescil ettiklerini belirterek tüm yöneticileri tek tek sahneye davet etti. Yöneticiler hep birlikte acenteleri alkışlarken Ahmet Yaşar; 2018'in Quick Sigorta'nın ilk tam çalışma yılı olduğunu hatırlatarak, ilk tam yılı 1 milyar liralık poliçe üretimiyle kapattıklarını söyledi.
Türkiye'de 81 ilde ve lisanslı acente bulunan 704 ilçenin 600'e yakınında teşkilatlanmış durumda olduklarını aktaran Yaşar, çoklu kanal içerisinde "cepten netten acenteden" mottosuyla hem acente hem de mobil ve web üzerinden bütünleşik bir yapıyla poliçe üretimi gerçekleştirdiklerini anlattı.
Quick Sigorta'nın 2018 yılı çalışmalarını değerlendiren Yaşar, "2018, acentelerimiz ve sigortalılarımızın bizi tercih etmesi sayesinde Quick Sigorta açısından rekorlarla dolu bir yıl oldu. İlk tam faaliyet yılımızı büyüme grafiğimiz, gerçekleştirdiğimiz toplantılar, yeni ürünler, sosyal medya etkileşimleri, bilgilendirme, yayın ve iletişim faaliyetlerimiz, sigortacılığa getirdiğimiz yeni yaklaşım, kârlılığımız ve Türkiye ekonomisine katkımızla taçlandırdık. Bir önceki yıla göre prim üretiminde %135 artış sağlayarak 980 milyon lira prim üretimine, 1.5 milyon sigortalıya ulaştık. Tüm bu büyüme grafiğimizi hizmet kalitemizden ödün vermeden oluşturduk."
Bu yıl enflasyona paralel bir büyüme beklediklerini ifade eden Yaşar, reel büyümenin düşük düzeylerde kalacağını vurguladı. Yaşar, "2019'da sigorta sektöründe hayat dışı ve hayat sigortaları dahil olmak üzere toplamda 65 milyar liralık poliçe üretilmesini bekliyoruz" diye konuştu.

"ACENTENİN YÜRÜYÜŞÜNÜ DEĞİŞTİRECEK"

Türkiye Bankalar Birliği verileri üzerinden Türkiye'nin nakdi ve gayri nakdi kredi rakamlarını paylaşan başlayan Ahmet Yaşar, "Dünyada sigorta şirketleri bankaların sahibi, Türkiye'de ise bu tam tersi. Biz elimizde biriken fonları sigortacılıkta çok bilinen bu sözü teyit eder şekilde reel ekonomiye kaynak olarak kullandırtmaya başladık" dedi. Yaşar, "Quick Sigorta olarak finansal sigortaları yani kefalet sigortasını gündeme getirdiğimizde sloganlarımızdan biri de 'Acentelerimizin yürüyüşü değişecek' şeklindeydi. Kefalet sigortası aslında banka teminat mektubuyla bire bir aynı özellikleri taşıyor. İşletmelerimizin ve firmalarımızın bankalarda kredi limitleri var. Bu limitler hem gayri nakdi kredi hem nakit kredi olarak ikiye ayrılıyor. İş adamlarımız teminat mektubu kullandıklarında aslında nakli kredi limitlerini de tüketmiş oluyorlar. Yatırımcılar, kefalet senedi kullanmaları halinde bankalardaki limitleri nakit kredi limitleri olarak kullanabilirler. Böylece de yatırım yapmaya devam edebilirler. Kefalet sistemi ekonomiye kaldıraç etkisi yapacaktır. Kefalet sistemini piyasaya sokarak banka dışı finans alanın büyümesi için adım atıyoruz" dedi.

Quick Sigorta ilk tam faaliyet yılı olan 2018'de 980 milyon lira prim üretimi ile sigorta sektöründen 6.5 kat fazla reel büyüme gerçekleştirdi. %135 büyüme oranı ile 891 milyon lira aktif büyüklüğe ulaştı.

ACENTELERE İTİBAR ALANI

Sektörün oto sigortalarına sıkıştığını vurgulayan Yaşar, "Biz finansal sigortalar konusunda bir açılım yarattık. Kefalet sigortası bunlardan bir tanesi. Quick Finansçım diye bir ürünümüz geliyor. Devlet destekli alacak sigortası, bina tamamlama sigortasıyla ilgili çalışmalar yapıyoruz. Q Kimlik diye bir ürün üzerinde çalışıyoruz. Dolayısıyla biz sigorta pazarını büyüterek acentelerimiz için yeni bir kazanım alanı oluşturuyoruz. Aslında acentelerimiz için itibar alanı açmaya çalışıyoruz" dedi.
"Acentelerimiz bu ürünlerle müşteri karşısındaki duruşunu değiştiriyor" diyen Yaşar, şunları söyledi: "Bu ürünlerde acentelerimiz müşteriye kefil oluyor. Kefilin özellikle Anadolu'da önemli bir yeri var. Kimse kefilin yüzünü yere düşürmek istemez. Bankacılar da bilir bazı yerlerde ipotek değil kefalet önemlidir. Biz de aynı şeyi yaparak acentelerimizin yürüyüşünü değiştirecek ürünler ortaya koyuyoruz."



Assist Line, kuruluşunun 20. yılını kutlamak, yeni hizmet ve ürünlerini anlatmak için tedarikçileri ile Antalya'da bir araya geldi.

ASSIST LINE'DA 2

Türkiye'nin ilk yerli asistans şirketi Assist Line; şirketin kuruluşunun 20. yılını kutlamak, yeni hizmet ve ürünlerini paydaşlarına anlatmak için tedarikçileri ile Antalya'da bir araya geldi. Yaklaşık 300 temsilcinin katıldığı etkinlikte Assist Line'ın gelecekteki hedefleri anlatıldı.
3 gün süren etkinliğin ilk günü "Hoşgeldin kokteyli" ile başladı. Kokteylde Assist Line ve tedarikçiler bir araya gelerek sohbet etme ve eğlenme fırsatı buldu.
Etkinliğin ikinci günü yapılan çalışma toplantısında ise Assist Line Genel Koordinatörü Serdar Tufan, Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Akif Dumanhan, Operasyon Müdürü Hande Bultan, Assist Line Hizmet Birimleri Yöneticileri Berkan İşsever ve Emre Acar birer konuşma yaptılar.





Assist Line'ın kuruluş hikayesini anlatan Serdar Tufan'dan sonra konuşan Mehmet Akif Dumanhan, şirketin başarılı performansını rakamlarla anlattı.

5 BİNİ AŞKIN HİZMET NOKTASI

Türkiye'nin dört bir yanından gelen Assist Line ailesi üyelerini Antalya'da ağırlamaktan mutlu olduklarını ifade eden Hande Bultan, "Uzun yıllar boyunca beraber çalıştığımız, telefonla konuştuğumuz yüzleri görmek çok güzel. Dolu dolu 20 yılı geride bırakan Assist Line ailesi olarak hep bir arada olmaya, daha büyük ve daha iyi işler yapmaya devam edeceğiz" diyerek toplantının açılışını yaptı.
Toplantının ilk sunumunu Assist Line Genel Koordinatörü Serdar Tufan gerçekleştirdi. Tufan, sözlerine şirketin tarihinden bahsederek başladı. Türkiye'de sigorta şirketlerine ve sigortalılara yönelik dar bir kapsam içerisinde verilen asistans hizmetlerinin 1995 yılından itibaren yabancı sermayeli asistans şirketlerinin kurulmasıyla beraber ivme kazandığını ve bugün sektörde pek çok yabancı şirket bulunduğunu belirten Tufan, "Sigorta sektörünün ihtiyaçları değerlendirilerek ve asistans hizmetlerinin gelişeceği öngörüsüyle kurulan Assist Line ilk Türk sermayeli asistans şirketi olarak rekabetteki yerini 20 yıl önce aldı. Bugün de ülkenin dört bir yanında faaliyet gösteren, 5 bini aşkın hizmet noktasında görev alan tedarikçilerimizin temsilcileri ile 20. yılımızı kutluyoruz" diye konuştu.



HEDEF MUTLU SİGORTALI

Assist Line'ın güçlü mali yapısından ve gerçekleştirdiği ilklerden bahseden Assist Line Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Akif Dumanhan ise "Tamamen yerli sermayeyle kurulmuş bir şirket olarak asistans



Mirage Park Resort Otel'de yapılan toplantıda asistans hizmetlerinin, sigortalı memnuniyetine ve ülke ekonomisine direkt katkısı anlatıldı.

20. YIL COŞKUSU

sektöründeki en büyük şirketlerden biri haline gelmiş bulunuyoruz" dedi. Dumanhan, Assist Line'ın kurulduğundan bugüne hep "Hizmet sonrası mutlu sigortalı" sloganı ile ilerlediklerini kaydetti: "Son dönemdeki performansımıza bakıldığında da iyi hizmetin Assist Line'ın sigorta şirketleri tarafından tercih edilme sebebi olduğunu görüyoruz. Son 3 yılda %248 büyüdük. Deneyimli ekibimiz ve çok sayıda iş ortağımızla Türkiye'nin önde gelen sigorta şirketlerine yüksek kalitede hizmet sunuyoruz. 2020 ve 2021 yıllarında da büyüme ivmemiz artarak sürecek." Assist Line'ın sektöre getirdiği yenilikleri ve gerçekleştirdiği ilkleri de sıralayan Dumanhan, şunları söyledi: "Biz ilklerin şirketiyiz. %100 sermayeli tek Türk asistans şirketiyiz. Banka ve özel kartlar için Türkiye'de ilk asistans hizmeti sağlayan, sistemi ilk kuran şirketiz. Bunun yanında ISO 9001 kalite belgesi almayı hak eden ilk asistans şirketiyiz. Trafik sigortaları için asistans hizmeti sağlayan da ilk asistans şirketiyiz. Günümüzde Assist Line'ın trafik tarafındaki pazar payı son derece yüksek. Şu an halihazırda otocam asistans hizmetini sağlayan tek asistans şirketi olma özelliği de taşıyoruz. Bunun dışında özel hizmet paketlerimiz de mevcut.



Toplantının kapanışında bir araya gelen Assist Line ailesi katılımcıları selamlarken "Memleketim"i hep beraber söyledi.

TEKNOLOJİYE AYAK UYDURMALIYIZ

Dumanhan'ın ardından Assist Line'ın paydaşları için hazırladığı



Antalya'daki etkinliğe, Türkiye'nin dört bir yanından gelen Assist Line ailesi üyesi tedarikçiler katıldı.



yeni uygulamayı tanıtmak üzere Assist Line Hizmet Birimleri Yöneticisi Berkan İşsever söz aldı. "Geldiğimiz 2019 yılında dünya değişti. Artık bankayı da cebimizde taşıyoruz, faturaları da cebimizden ödüyoruz. Assist Line olarak biz de bu teknolojiye ayak uydurmak zorundayız. Durum böyle olunca bazı önemli adımlar attık. Burada çekici arkadaşlarımızı ilgilendiren bir uygulamamız var. Bir Türk firmasına yakışır şekilde bu uygulamayı başka bir Türk şirketine yaptırdık" diyen İşsever, uygulamanın detaylarını tedarikçilerle paylaştı.
Assist Line Hizmet Birimleri Yöneticisi Emre Acar da, "Bizler 20 yıldır bu sektörde hizmet veriyoruz. Gerek acısı gerek tatlısıyla bu gemiyi yürüyoruz ve yürütmeye devam edeceğimize inanıyoruz. 9 yıldır burada sizlerle olmanın onurunu yaşıyorum. Tüm tedarikçilerimizin bir problemi ya da sıkıntıları olduğunda çözmeye hazırız" diye konuştu.



İlk gün düzenlenen 'Hoş geldin' kokteylinde farklı illerde uzun zamandır beraber çalışanlar yüz yüze sohbet etme fırsatı buldular.



Otel lobisinde bir anı daha. Assist Line ekibiyle hasret gideren hizmet birimleri günü fotoğraflayarak anı ölümsüzleştirdi.











Veda gecesi eğlencesiz olmazdı. Davullar eşliğinde her yörenin türküleri ile eğlenildi. Günün, haftanın, ayın yorgunluğu atıldı.



Katılımcılar arasında düzenlenen futbol maçı keyifli geçti.



SDDK'nın kurulmasında SAİK'in rolü

Geçen ay sigorta sektörünü yakından ilgilendiren önemli bir gelişme yaşandı. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, 10 Nisan'daki "Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları 2019" toplantısında Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu'nun (SDDK) kurulacağını açıkladı.

19 Eylül 2018'de göreve başlayan Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Başkanı Levent Korkut, SDDK'nın kurulma kararına kadar geçen yaklaşık 7 aylık süreci ayrıntılarıyla anlattı. Korkut, "Göreve başladığımız günden bugüne birçok sektörel kurum ve kuruluş ile görüşmeler gerçekleştirdik. Bu görüşmeler neticesinde, mevcut yasa ve yönetmeliklerdeki boşlukları kendilerine menfaat sağlayacak şekilde kullanmaya çalışanların yaratmış olduğu haksız rekabet durumlarını ortadan kaldırmak adına, yürürlükteki mevzuatın günümüz koşullarına daha uygun hale getirilmesini esas amaç olarak belirledik" diyerek sektörün SDDK gibi bir kuruma ihtiyacı olduğunu dile getirdi. Bu doğrultuda yola çıkan TOBB SAİK Yönetimi,

19 Eylül'de Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı, 20 Eylül'de Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, 10 Ekim'de TARSİM Genel Müdürü Yusuf Satoğlu ile görüştü ve yasal düzenlemelerin gerekliliğini ifade etti.

BAKAN İLE İLK TEMAS

SDDK'nın kurulmasına giden yolda SAİK dört bir koldan çalışma yürüttü.

SAİK'in iş programı dahilinde hayata geçen ve devam eden bazı projeler şöyle:

- Tüzel kişi acentelerde teknik personel çalıştırma zorunluluğu kaldırıldı.
- Faturamatiklerin illegal poliçe kesmesinin önüne geçildi.
- Yangın sigortaları riskli işler havuzunun oluşturulması talebi Hazine'ye iletildi. İlgili çalışma Hazine gözetiminde devam ediyor.
- EGM kayıtlarındaki kayıtlı araç istimal kodunun değiştirilememesi sağlandı.
- Yeni kayıt ve plakasız trafik sigortası yapılan araçlarda 30 gün içinde plaka kaydının girilmesi zorunlu oldu.
- 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren DASK poliçeleri, başlangıçta tanzim etmiş olan acente portföyünden otomatik olarak yenilenecek, sigortalı 30 gün önceden yazılı olarak başvurursa acente değişikliği yapılabilecek.
- İllegal ekran dağıtımı nedeniyle kimi broker ve acenteler hakkında savcılığa ihbar yapıldı.



SAİK Başkan Yardımcısı Süleyman Özer, 17 Ocak'ta görüştüğü Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'a acentelerin sorunlarını ve SDDK'nın olmazsa olmaz olduğunu anlatarak daha detaylı SAİK raporlarını sunabilmek adına SAİK Yönetim Kurulu Üyeleri ile kendisine ziyarete gelmek istediklerini dile getirdi.

7 Şubat'ta düzenlenen "Sigorta ve Emeklilik Sektörü Strateji Belirleme Çalıştayı"na katılan TOBB SAİK Başkanı Korkut, acentelerin en küçük yerleşim bölgelerinde bile faaliyet gösterdiğini, ekonomik ve sosyal statüsüne bakmadan her vatandaşa ulaştığını, bu anlamda acentelerin en önemli sigorta dağıtım kanalı olduğunu anlattı. Bu toplantıdaki konuşmasına devam eden Korkut, "mesleği sadece sigortacılık olan acentelerin maddi ve manevi desteklenmesi gerektiğini, haksız rekabete maruz kalındığını, illegal yapılarla Maliye ve Hazine Bakanlığı, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve SAİK olarak birlikte mücadele edilmesi gerektiğini" söyleyerek sigorta sektöründe neden üst bir yapının olması gerektiğini ifade etti.

Tarihler 21 Şubat'ı gösterdiğinde TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği'nin (OYDER) kongresine katılan Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile bizzat görüştü ve kendisine acentelerin trafik sigortalarındaki komisyon kaybını ve SDDK konusunun önemini anlattı. Ayrıca Korkut, Bakan Albayrak'ın da SDDK konusunda olumlu düşündüğünü aktardı.

Bir gün sonra da Cumhurbaşkanlığı Ekonomi Kurulu Başdanışmanı Cemil Ertem, Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç ve Generali Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Mine Ayhan ile SAİK ve SEİK'ten üçer kişinin katılımı ile 3 saat süren bir toplantı gerçekleştirdiklerini açıklayan Korkut, "Acente ile eksperlerin sorunları ve en önemlisi SDDK konusunda istişarede bulunduk" dedi.

25 Şubat'ta düzenlenen TOBB Sektörel Ekonomi Şurası'nda, Bakan Albayrak ve kürsüde yer alan altı bakana sektörel sorunlarla ilgili sunum yapan Korkut, yaklaşık olarak bin kişinin katıldığı toplantıda öncelikli olarak çözülmesi gereken 5 acil sorunu aktardı ve SDDK'nın mutlaka kurulması gerektiğinin, aksi takdirde BDDK altında yer alacak olan sigorta sektörünün bankaların baskısı altında beklenen gelişmeyi sağlamasının mümkün olamayacağının altını çizdi etti. Sektörün yaklaşık 50 bin kişiye doğrudan istihdam sağladığını, diğer tüm sektörleri tamamlayan bir sektör olması sebebiyle SDDK gibi bağımsız bir yapının altında yer alması gerektiğini tekrarladı. SAİK Başkanı Korkut, Bakan Albayrak ile aralarında geçen diyaloğu şöyle anlattı: "SAİK'in tüm aracıları kapsamasının en doğru kontrolün sağlanması açısından mutlaka gerektiğini, bunun dışında bankaların aşırı baskıcı tutumlarının sigortacılığın gelişmesinin önündeki en önemli engel olduğunu kendilerine ifade ettim. Sayın Bakan Albayrak da cevaben; bu konulara genellikle katıldığını, özellikle sektörün BDDK'ya bağlanmasının sakıncaları olabileceğini ve SDDK konusunda tekrar düşünmeleri gerektiğini, bankaların aşırı baskısının sektörün yeterince gelişmesine engel olduğu ile ilgili bir inceleme yapılması gerektiğini ve talebimizin haklı olduğunu belirtti."

6 Mart tarihinde ise Kocaeli Ticaret Odası (KOTO) Başkanı ve SAİK Üyesi Necmi Bulut, ev sahipliğini yaptığı toplantıya katılan Bakan Albayrak'a yine SDDK'nın önemini dile getirerek, gerekliliğini tekrar etti.

VE SDDK KURULUYOR

Son olarak SAİK Başkanı Korkut, SDDK ile ilgili görüşlerini paylaştı. Korkut, "Evet, bu sektör açısından çok önemli bir kazanım. Acenteler ve eksperlerin sahadaki sorunlarıyla beraber kurumsal hafızanın yer bulması adına yeni yapılanmada SAİK ve SEİK'ten birer temsilcinin de doğal üye olması önem arzediyor. SDDK'nın acenteler ve eksperler açısından da faydalı bir yapı olması için elimizden geleni yapmaya ve SDDK'nın kurulum aşamasında SAİK olarak desteğimizi ve taleplerimizi sunmaya devam edeceğiz" dedi.

TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, göreve gelmesinden bu yana geçen yaklaşık 7 aylık süreç içinde Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu'nun (SDDK) kurulması için yaptıkları çalışmaları anlattı.

SAİK BAŞKANI'NDAN SİGORTACILIK HAFTASI MESAJI:

"Sevgili meslektaşlarım; mayıs ayının son haftası ile haziran ayının ilk haftasında kutlanan Sigortacılık Haftası etkinlikleri için bir ortak girişim ve tertip komitesi oluşturduk. TSB yetkilileriyle bu konuda bir toplantı düzenlenerek tüm paydaşlarla birlikte yapılabilecek projeler üzerinde konuştuk. SAİK olarak kamuoyunda ciddi olumlu beğeni alan daha önceki televizyon reklam programlarının Sigortacılık Haftasında yeniden gösterime girmesi konusunda TOBB Başkanımız sayın Rıfat Hisarcıklıoğlu'na bilgi verdik. Kendisi tarafından da olumlu karşılandı. Bu vesileyle tüm sigorta camiamızın ve meslektaşlarımın, 'Sigortacılık Haftasını' içtenlikle kutlar, sektörümüze hayırlı olmasını ve bereket getirmesini temenni ederim."

Yeni aktüerlerden ‘EN BÜYÜK RİSK’ sorusuna farklı cevaplar

Nisan ayından itibaren göreve başlayan yeni aktüerler, önümüzdeki dönemde sigorta sektörünü etkileyecek en büyük riskin ne olduğu sorusunu cevapladı. Verilen cevapların hepsinin birbirinden farklı olması dikkat çekti. Özetle, ekonomik dalgalanma, yasal değişiklikler, IFRS 17, Değişim Yönetimi ve küresel ısınma ‘en büyük risk’ olarak kayda geçti.

İçinde ‘aktüer’ kelimesi geçen Google aramalarında en çok sorulan soru, “Aktüerlerin maaşı ne kadar?” iken cevabı en çok merak edilen ikinci soru “Aktüer nedir?” olarak kayda geçiyor. Hazine ve Maliye Bakanlığı kayıtlarına göre, Türkiye’de 157’si stajyer, 44’ü yardımcı olmak üzere 342 aktüer bulunuyor. Sayı bu kadar az olunca, yukarıdaki iki soru da ayrı bir anlam kazanıyor. 2019 Nisan ayından itibaren yeni aktüerler görevlerine başladı. Sigortacı Gazetesi olarak 5 yeni aktüere aynı soruları sorduk ve kariyer yolculuklarını, aktüerliğin zor ve hayatlarının değiştiren yanlarını, son olarak da önümüzdeki döneme dair yükselen riskleri öğrendik.

Yeni aktüerler, risk trendleri konusunda farklı yorumlarda bulundu. Ekonomik dalgalanmanın sigorta sektörünün dengesini bozacağı belirtilirken kredi kullanımındaki düşüşten kaynaklı olarak hayat şirketlerinin de risk barındırdığı vurgulandı. Hayat dışı tarafında ise kefalet ve alacak sigortalarında yapılacak yasal değişikliklerin beklenmedik riskler doğrubileceği bir risk olarak kayda geçti.

Ülke özelinde meydana gelen ekonomik dalgalanmalara veya yasal düzenlemelere karşın en büyük risk, küresel ısınma. Doğal afetlerin rutin hale gelmesi önümüzdeki dönemde sigorta şirketlerini en çok zorlayacak risk olarak ifade edildi. Bunlarla birlikte sigorta sözleşmelerinin muhasebeleştirilmesini belirleyen ilk kapsamlı uluslararası finansal raporlama standardı olan IFRS 17 ile hızla gelişmekte olan pazarlara, artan müşteri beklentilerine ve yeni dağıtım kanallarına uyum süreci olan ‘Değişim Yönetimi’ diğer önemli riskler olduğu belirtiliyor.

1- Aktüer kavramıyla nasıl tanıştınız?
2- Aktüer olmaya neden, nasıl karar verdiniz?
3- Kaç yıl süren eğitimin ardından aktüer oldunuz?
4- Aktüer olmanın iş hayatınıza katkıları neler?
5- Aktüerya eğitimi almanın ve aktüer olmanın özel yaşamınıza nasıl bir katkısı oldu? Hayata bakış açınızı değiştirdi mi?
6- Aktüerlik mesleğinin en zor yanı nedir?
7- Size göre, önümüzdeki dönemde sigorta sektörünü etkileyecek en büyük risk nedir?

Cenk Yalçın (40), Ergo Sigorta:

Aktüerya, yurt dışından çok değerli insanlarla bağlantı kurma fırsatı verdi

• 15 sene önce iş hayatına ilk girdiğimde tanıştım.
• Aktüeryal çalışmalar yapmaya başladığımda ne kadar keyif aldığımı gördüm ve aktüer olmaya karar verdim.
• Aktüer olmak için özellikle bir eğitim almadım. İşim zaten aktüeryaydı, sadece sınavlara çalıştım.
• İşe dair birçok konuyu çok daha geniş perspektiften görebilme, şirketin vizyon ve stratejilerine ve karar alma sürecine değerli katkılar sunma fırsatına sahip oldum.
• Aktüerya camiası içinde olmak Türkiye ve yurt dışında çok değerli birçok insanla bağlantı ve dostluklar kurma fırsatı verdi. Bunun hem kişisel hem de profesyonel anlamda çok olumlu etkileri olduğunu düşünüyorum.
• Teknik açıdan mükemmel olmanız gerekiyor ve bunun yanında aktüer olmayan çalışma arkadaşlarınıza ve yöneticilerinize çalışmalarınızı ve ulaştığınız sonuçları sağlıklı bir şekilde iletebilmeniz gerekiyor. Bu iletişimi doğru bir şekilde kurmak her zaman kolay olmuyor.
• Ekonomik iniş çıkışların sektörün ve tüm paydaşların dengesini bozduğunu düşünüyorum. Önümüzdeki dönemde de en büyük tehlike bence yeni ekonomik çalkantılar olacak.

Erdem Ergin (37), Anadolu Hayat Emeklilik:

Aktüerliğin bana en önemli katkısı risk odaklılık ve çok yönlü bir bakış açısıdır

• Aktüerlik ile Anadolu Hayat Emeklilik'te işe başladığım 2009'da tanıştım.
• Yöneticimin yönlendirmesi sonucunda 2014'te aktüerlik sınavlarına girmeye karar verdim. Üniversite eğitimim esnasında; matematik alanındaki derslere daha fazla ilgi duyuyordum. Aktüerliğin mesleki çerçevesi matematiksel temele ve analitik düşünmeye dayandığı için aktüer oldum.
• 2014'te ilk defa sınavlara girdim. 2018'de tüm sınavları başarı ile tamamladım.
• Risk odaklılık ve çok yönlü bir bakış açısı sayabileceğim en önemli katkılarıdır.
• Hayır değiştirmedi.
• Aktüer olmanın getirdiği en büyük zorluğun, taşıdığı mesleki sorumluluk olduğu kanaatindeyim. 6 ay önce, ABD'de bir aktüer; emeklilik katkılarını hatalı hesapladığı için iki yıl süre meslekten uzaklaştırıldı. Aktüerin yaptığı hesaplamaları ve varsayımları analitik olarak sağlam bir şekilde temellendirmesi ve aktüerin beklenen değer ile dönem sonundaki gerçekleşme rakamları arasındaki sapmaları rasyonel yöntemlerle açıklayabilmesi bekleniyor.
• Sigorta sözleşmelerinin muhasebeleştirilmesini belirleyen gerçek anlamda uluslararası bir muhasebe ve finansal raporlama standardı olan IFRS 17, dünya ile eş zamanlı olarak ülkemizde uygulanmaya başlayacak. IFRS 17'ye uyum hususu, sigorta sektörünü etkileyecek en önemli konulardan birisi.

Cem Dolunay (39), Vakıf Emeklilik ve Hayat:

Aktüer olmanın en zor yanı hataya yer olmamasıdır

• 2014 yılında gazetenizde okuduğum bir köşe yazısı ile aktüerliği tanıdım. O sırada ailemle birlikte sigorta acenteliği yapmaktaydım. Aktüeryayı duymuştum, fakat tam olarak nasıl bir meslek olduğunu bilmiyordum. Yazıyı okuduktan sonra aktüerliği araştırmaya başladım ve detaylı tanıma fırsatım oldu.
• Ben mühendis olmak istemiştim ve İstanbul Üniversitesi elektronik mühendisliğinden mezun oldum. Ne yazık ki mühendislik yapma fırsatım olmadı, başka işlerle meşgul oldum. Mesleğimi yapmamış olmak beni üzüyordu. Araştırınca aktüerliğin istatistik, matematik, finans ve sigorta ile iç içe olduğunu öğrendim. Hem ailemden dolayı sigortacıydım hem mühendislik mezunuydum, aktüerlikte başarılı ve mutlu olabileceğimi düşündüğüm için sınavlara girmeye karar verdim.
• Üniversitede aktüerya okumadım. Sınavları bitirmem yaklaşık 4 sene sürdü. Aktüeryada okuyanların sınavları geçmeleri çok daha kolay olacaktır.
• Sınavları bitirmek sektörde herkes tarafından takdir edilen bir başarı, aktüerler özel bir konuma sahipler. Ben 35 yaşındayken ve üniversiteden mezun olmamın üzerinden 12 sene geçmişken aktüer olmaya karar verdim. Hem sınavları vermem hem yaşım nedeniyle iş bulmam zorlu bir süreçti. Kendi açımdan değerlendirdiğimde bana büyük bir özgüven kattığını düşünüyorum.
• Finans, yatırım, sigorta, siyaset... Hangi konu olursa olsun tüm olasılıkları düşünmek istiyorsunuz. Hangi olasılık gerçekleşirse sonuçlarının neler olacağını tahmin etmeye çalışıyorsunuz.
• Bence aktüer olmanın en zor yanı hataya yer olmamasıdır. Hesapladığınız tahmine göre şirketiniz karar alıyor, yapılan bir hatanın çok ciddi sonuçları olabilir. Bu nedenle bir işi farklı bakış açıları ile değerlendirebilmek ve kontrol edebilmek çok önemli. Bu yeteneğin tecrübe ve sektördeki deneyimli kişilerin tavsiyeleri ile gelişebileceğini düşünüyorum.
• Hayat şirketlerinde kredi kullanımlarının düşmeye devam etmesi en büyük risk. Kredi ile bağlantılı hayat poliçeleri şirket portföylerinde önemli bir yer tutuyor. Hayat dışı şirketlerde ise geçmişte trafik sigortalarında olduğu gibi şirketlerin istemedikleri işleri istemedikleri fiyattan yazmak zorunda kalmaları en büyük risk. Örneğin son günlerde sıkça konuşulan kefalet veya alacak sigortalarında yapılacak bir yasal değişiklik ile şirketler beklemedikleri riskler ile karşılaşıp zarar edebilirler.

Mehmet Tepe (38), Adendum Aktüerya Emeklilik ve Danışmanlık Hizmetleri:

Aktüer olunca itibarınız ve size duyulan güven artıyor

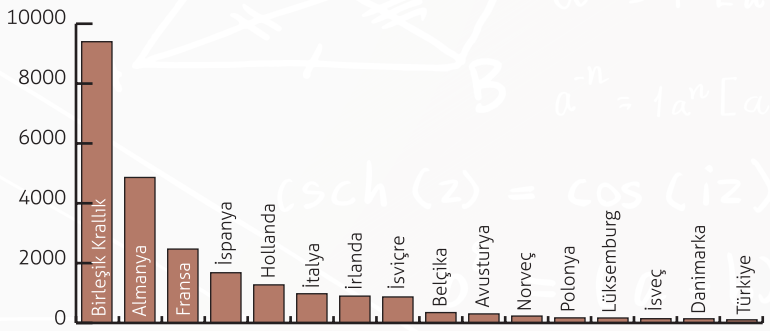
• 2006 yılında girdiğim Emeklilik Gözetim Merkezi'ndeki çalışma hayatımın 3'üncü yılında aktüerya ile tanıştım.
• Endüstri mühendisiyim. Çalıştığım sektör ve eğitimimi göz önüne aldığımda aktüerlik mesleğini kendimle çok örtüştürdüm. Mühendis kelimesi arapça kökenli "hendese" den geliyor. Geometri, hesap, arazi ölçümü gibi anlamları var. Dolayısıyla "mühendis" demek "hesap yapan kişi" demek. Sigortacılık ve bireysel emeklilikte "Hesap yapan kişi kimdir?" diye sorduğumuzda "Aktüer" en iyi cevap olarak karşımıza çıkıyor. Dolayısıyla aktüerlik, kariyerim için en ideal yol.
• 2013 yılının güz döneminde birinci seviye aktüerlik sınavlarına girdim. Bu eğitim ve hazırlık süreci bir üniversite eğitimi gibi gelişmedi. Çünkü hem iş hayatındasınız hem de akşamları ayırabildiğiniz vakit nispetinde aktüerlik sınavlarına çalışıyorsunuz. Dolayısıyla bu süreç yaşantınızın bir kısmından fedakarlıkta bulunarak ilerleyen bir süreç. Özellikle ailenize ayırmanız gereken vakitten yaptığınız fedakarlık en değerli olanı. Aslında lisansımın yarısının eşime ve kızıma ait olduğunu düşünüyorum.
• Aktüer olmadan önce de aktüerya odaklı projeler yürütüyorsunuz, aktüeryal hesaplamalar yapıyorsunuz, aktüerya bilimini kullanıyorsunuz. Ancak aktüerlik unvanı sizi bir meslek örgütünün asli üyesi haline getiriyor. Bu sayede iş hayatınızda sırtınızı yasladığınız, gerektiğinde danışabileceğiniz, fikir alışverişinde bulunabileceğiniz meslektaşlarınız oluyor. Ayrıca, aktüer olmanız demek, sigortacılık ve emeklilik sektörünün aktüerya tarafında uzman olduğunuzu resmi olarak belgelemeniz anlamına geliyor. Bu sayede çıkarttığınız işe ve ürettiğiniz sonuçlara duyulan güven ve itibarınız artmış oluyor.
• Aktüer olma yolunda aldığım eğitimler ve kurduğum arkadaşlık ilişkileri hayata bakış açımı değiştirdi. Aktüerya eğitimi ile birlikte hayatın içindeki sayısal ahengin farkına varıyorsunuz. Günlük yaşantı içinde karşılaştığınız olayları istatistik ve olasılık ile değerlendirmeye başlıyorsunuz. Doğanın içindeki matematiği görüyorsunuz. Mesela, trafikte karşılaştığınız bir kazanın kamuya yarattığı maliyeti ölçmeye çalışıyorsunuz. Hayatın akışı ile ilgili karar alırken alternatiflerin sonuçlarını sayısal olarak üretmeye çalışıyorsunuz. Açıkçası hayata bu kadar maddeci ve sonuç odaklı bakınca duygusal yönünüz biraz zayıflıyor. Bazen de sayısal sonuçlara ulaşmanın zorluğu nedeniyle karar alma süreçleriniz uzuyor, kararsızlık oluşabiliyor.
• En zor kısım, hesaplamalarınızda kullandığınız geleceğe dönük varsayımları tahminleyebilmek diye düşünüyorum. Çünkü bu varsayımlar, kurduğunuz sayısal modeller içinde yapılan hesaplamalarda sapmalara yol açabiliyor ve sigorta/emeklilik şirketi veya sigortalılar mali kayıpla karşı karşıya kalabiliyor. Varsayımların %100 doğru olmasını beklemek ütopik olsa da yanlış varsayım ihtimali bende tedirginliğe yol açabiliyor.
• Uzun vadede sektörü etkileyecek en önemli riskin küresel ısınma olduğunu düşünüyorum. Küresel ısınma nedeniyle şu anda katastrofik olay olarak nitelediğimiz doğal felaketlerin gerçekleşme sıklığı her geçen yıl artıyor. Artık Amerika'da her sene kasırga var. Antalya'da ise yılda üç defa sel vakası gerçekleşiyor. 2017'de İstanbul'daki dolu yağışı araçların neredeyse %80'inde hasara yol açtı. Bunlar hemen aklıma gelen örnekler. Dolayısıyla, bu doğal afetlerin sıklığını ve hasar oranını sigorta şirketlerinin çok iyi tahminlemesi ve rezerv ayırması kaçınılmaz hale geliyor. Sigorta ürün fiyatlarını artırmak, ilk çözüm olarak akla gelebilir. Ancak katastrofik hasarlar, makul prim artışlarıyla finanse edilebilecek türden hasarlar değiller. Çok yüksek prim artışları ise arz-talep dengesi açısından uygulanabilir değil. Dolayısıyla, küresel ısınma nedeniyle doğal afetlerin rutin hale gelmesi gelecekte sigorta şirketlerinin elini zorlayacak en önemli husus gibi görünüyor.

Korhan Özgan (30), NN Hayat ve Emeklilik:

Gündelik risklerin daha çok farkında olan bir birey haline geldim

• İTÜ Gemi İnşaatı ve Gemi Makineleri Mühendisliği'nden 2013 yılında mezun oldum. Kısa bir süre kendi mesleğimi yaptıktan sonra farklı sektörlerde iş arayışına başladım. Aktüerya ile de 4.5 yıl önce tam da bu süreçte tanıştım. 2014 yılı Ağustos ayında Garanti Emeklilik ve Hayat'ta yönetici adayı programı ile ürün geliştirme ve aktüerya yetkilisi olarak çalışmaya başladım. Aktüer kavramı ile tanışmam bu şekilde oldu ve aynı zamanda bir aktüerin hem sigorta şirketi hem de sigorta sektörü için sorumluluklarını anlamaya başladım.
• Aktüerya alanında çalışmaya başladıktan sonra bir yandan mevzuatı öğrenmeye çalıştım, bir yandan da risk hesaplamaları, sigorta fiyatlaması, data analizleri gibi işlerle uğraştım. Benim için gerçekten bir hobi olan matematiği, istatistik ve olasılık bilgisi ile harmanlayarak iş hayatımda kullanıyor olmam mutluluk vericiydi. Aktüerya ile tanıştıktan sonraki 1 yıl içerisinde bu sektörde tüm iş hayatım boyunca çalışabileceğimi gördüm ve alan ile ilgili bilgimi artırarak bir an önce aktüer unvanını almaya karar verdim. Zaten ilk sınavıma da 2015 yılı Ekim ayında girdim.
• Yaklaşık 3 buçuk yıl süren bir eğitim sonucunda aktüer oldum.
• Aktüerlik sınavlarına hazırlık sürecinde işlenen konular, halihazırda yaptığım işe bakış açımı sağlamlaştırdı ve öğrendiklerimi uygularken daha hızlı ve verimli olmamı sağladı. Teknik bir konu ile ilgili uzman konumundaki Korhan'ın yorumu ile aktüer unvanına sahip Korhan'ın yorumu her ne kadar aynı olsa da karşı tarafın bu yoruma verdiği önem ciddi anlamda değişiyor. Bu durum da iş hayatımda kolaylık sağlıyor.
• Aktüerya eğitimi almak sigortacılık riskleri açısından uyarıcı niteliğindeydi ve hayata bakış açıma bu konuda katkısı oldu. Özel yaşantımı ve hayata bakış açımı değiştirdi diyemem, ancak gündelik risklerin daha farkında ve bu risklerden korunma yolunda daha duyarlı bir birey haline geldim.
• Bana göre aktüer olmanın en zor yani tahmin yapıyor olmak. Aktüer, sigortacılık risklerini ve ekonomik riskleri analiz eder ve bu risklerin potansiyel finansal sonuçlarını matematiksel ve istatiksel modeller oluşturarak ortaya koyar. Bu noktada da tahminleme yapmak durumundadır ve tahminlerdeki olası sapmalar mesleğimizin en zor yanı olarak ortaya çıkmaktadır.
• Bana göre, sigorta sektörünü etkileyecek en büyük risk 'Değişim Yönetimi'dir. Eski sistemler ve geleneksel düşünce yapısına sahip yerleşik sigortacılık iş modellerinde değişiklikler yapılmaya çalışılırken, hızla gelişmekte olan pazarlar, artan müşteri beklentileri ve yeni dağıtım kanalları geleneksel sigorta iş modelleri için tehdit oluşturuyor. Bu noktada da değişim yönetiminin çok dikkatli ve planlı uygulanması gerekiyor.

1 OCAK 2019 İTİBARIYLA AVRUPA AKTÜERLER BİRLİĞİ'NİN (AAE) TANIDIĞI DERNEKLERE ÜYE AKTÜER SAYISI



Dr. Genco Fas:

Türkiye için aktüer sayısında bir üst sınır yok

Türkiye'de ne kadar aktüer olması gerektiğine dair soruyu cevaplayan Bilgi Üniversitesi Bankacılık ve Finans Yüksek Lisans Programı'nın direktörlüğü görevini yürüten Dr. Genco Fas, "Bu sayıda bir üst sınır olmayacağını düşünüyorum. Çünkü 'Bir aktüer ne yapar?' sorusuna cevap verirken 'sadece sigorta şirketlerinin ilgili departmanlarında hesap yapar' cevabı yetersiz ve geleceği okuyamayan bir düşünce. Aktüerler strateji de geliştirirler, sahip oldukları bilgi sayesinde ayakları yere basan birer yönetici de olurlar, farklı şirketlerden gelen ve yine bir aktüer tarafından yapılmış rekabetçi hamleleri aynı düşünce düzeyindeki kişiler olarak analiz edip kıyas da yapabilirler. Türkiye geliştikçe ve teknoloji bize yeni ürünler ve yeni yaşam alanları açtıkça bu alanlardaki riskleri matematiksel modellerle analiz edebilen kişilere, yani aktüerlere ihtiyacımız katlanarak artacak" dedi.
10 yıldır aktüer eğitimlerine devam ettiğini belirten Dr. Genco Fas, "Bunun arkasında yatan gerçek motivasyon insanlara özgürleşme olanağı sağlayabildiğimi hissetmek. Yani bu unvanla onlara hiç hesapta olmayan bir alternatif sunduğumuzu düşünüyorum; kişilere kendilerini gerçekleştirebilme imkanı vermek. Çünkü sigorta veya finans alanında riskleri modelleyebilen biri iş hayatındaki diğer alanlarda da riskleri ölçebilir. Dolayısıyla iş idaresi, risk ve rekabetin bulunduğu her alanda, bu ister bir sigorta şirketi, ister bir sağlık işletmesi veya eğlence sektöründeki bir alan olsun aktüerler matematiği uygulayabilme nitelikleriyle vazgeçilmez olurlar" değerlendirmesinde bulundu.

Oğul Doğa Gökşin
ogul@sigortacigazetesi.com.tr

Belirsizlik fon getirilerini etkiledi

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

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

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2019 yılının Mart ayında %9.07 oranında düşerken, BİST–100 endeksindeki azalış %10.28 oranında gerçekleşti. Mart ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %4.76 oranında düşüş yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %0.36 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2019 yılı Mart ayında %1.03 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

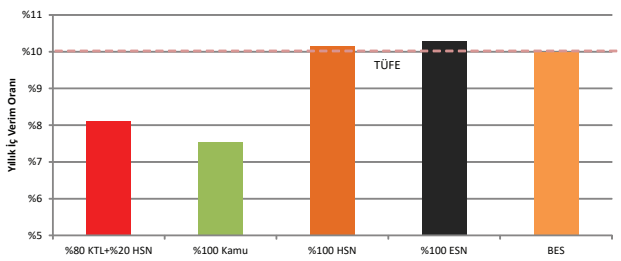
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

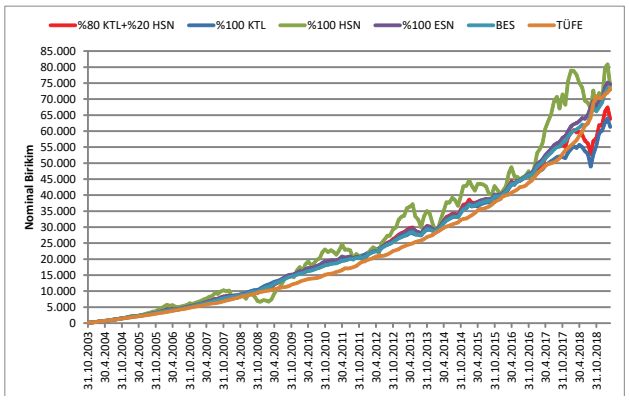
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, yıl içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-29.03.2019 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



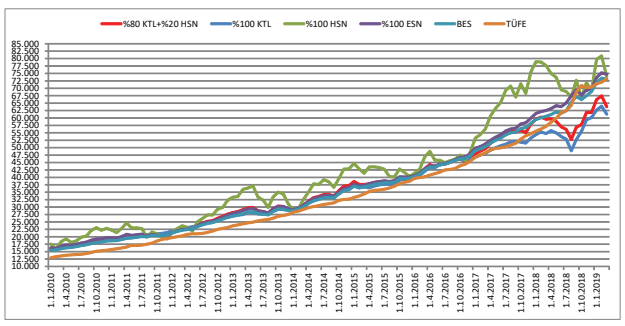
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.03.2019s tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ves fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %9,98 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %10,16 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.03.2019 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 31.10.2003-29.03.2019 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, 29.03.2019 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 72.991 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 73.176 TL birikime ulaşmaktadır.

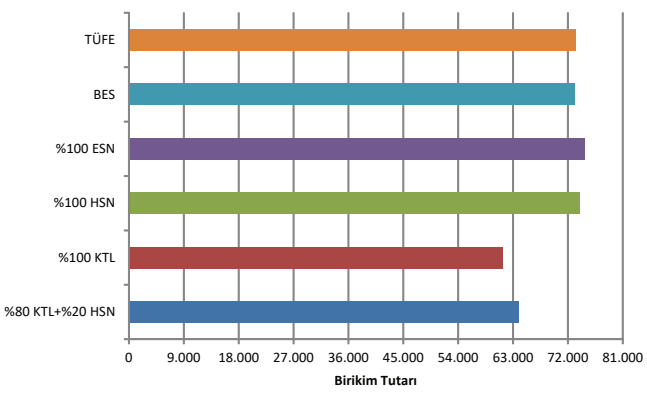
31.10.2003-29.03.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2019 gelişimi)



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.

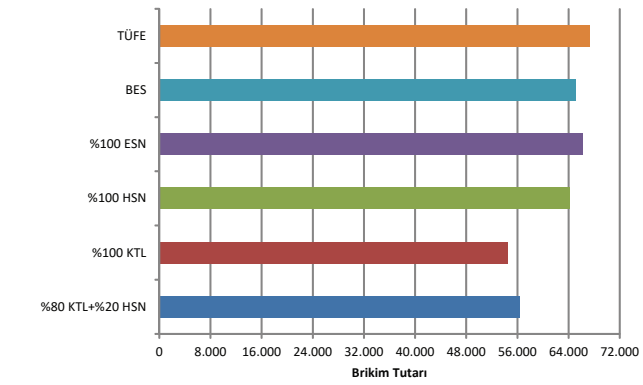
Yandaki grafik 31.10.2003-29.03.2019 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 29.03.2019 tarihinde 72.991 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mart 2019 döneminde bireysel emeklilik sistemine 393 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-29.03.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.03.2019 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 29.03.2019 tarihinde 64.227 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-29.03.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





Kıdem tazminatında BES reformu

2019 yılında, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yapılması planlanan düzenlemelerin, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'ın açıkladığı yeni "Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları" programında en önemli yapısal reformlardan biri olacağı düşünülüyor.

Bakan Albayrak, Kıdem Tazminatı Reformu kapsamında, kıdem tazminatı ile Bireysel Emeklilik Sistemi'nin entegre edileceğini ve bir fon oluşturulacağını söyledi.

Çalışanların kıdem tazminatı karşılığı olarak, işverenin her bir çalışan adına ödemede bulunmasının ve bu ödemelerin BES ile entegre edilmesinin planlandığını belirtti.

Albayrak, bu ödemelerin kıdem tazminatı fonunda çalışan bazında toplanacağını da açıkladı.

Kıdem tazminatı fonunun, otomatik katılım çatısı altında toplanması



ve böylece zorunlu hale gelmesi bekleniyor. Ancak, zorunluluğun emekliliğe kadar mı, yoksa belirli bir süre ile mi sınırlanacağı konusunda herhangi bir bilgi paylaşılmadı.

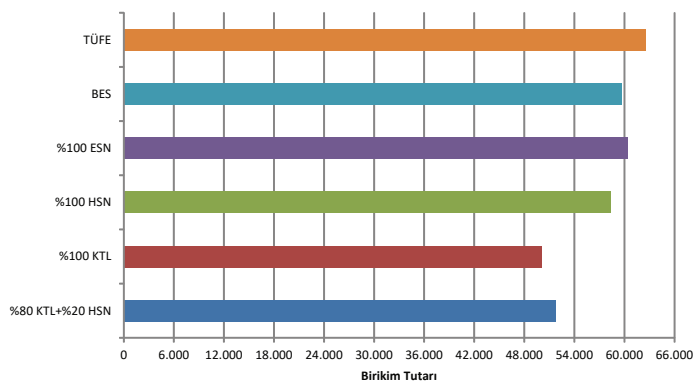
'TOPLAM FON 5 YILDA MİLLİ GELİRİN %10'UNU AŞAR'

Otomatik katılım kapsamında şimdiye kadar 98 milyar liralık fon büyüklüğüne ulaşıldığını dile getiren Albayrak, yeni yapılandırma ile beraber kıdem tazminatı ve gönüllülük esaslı Bireysel Emeklilik Sistemi'nin de dahil edilmesi ile birlikte, 5 yılda ulaşılacak toplam fon birikiminin 500 milyar liraya ulaşacağı, böylelikle elde edilecek toplam fon büyüklüğünün, milli gelirin %10'unun üstüne çıkacağını öngördüklerini sözlerine ekledi.

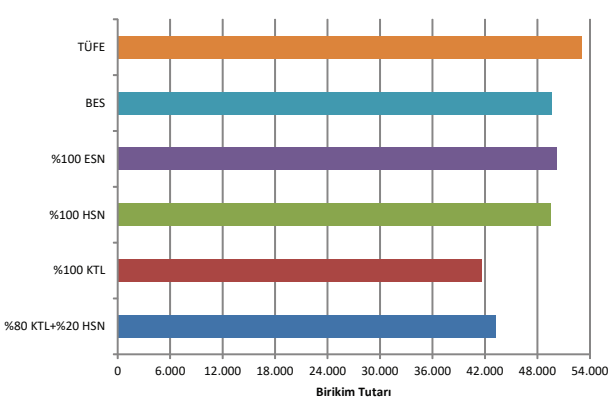
Tasarruf sistemini etkin ve sağlıklı bir şekilde yapılandırmanın önemine dikkat çeken Albayrak, tasarrufları önceliklendirmenin çok büyük önemi olduğuna inandıklarını ve ekonominin kırılgan yapısını gidermede en önemli araçlardan birinin tasarrufların artması olduğunu düşündüklerini vurguladı. Albayrak son olarak, Bireysel Emeklilik Sistemi ve Kıdem Tazminatı reformunun 2019 yılının sonuna kadar planlandırılıp, yasal düzenlemesinin tamamlanmış olacağını belirterek, açıklamasını sonlandırdı.

Gerçekleştirilmesi planlanan yapısal reformlar sonucunda, kıdem tazminatı ile BES'in entegre edilmesi ve kıdem tazminatı fonunun otomatik katılım çatısı altında toplanması hedefleniyor.

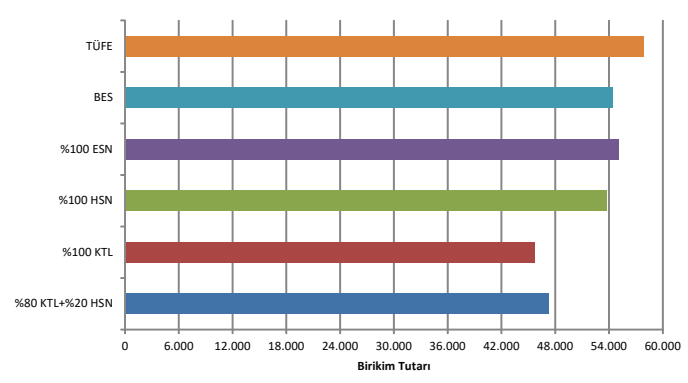
31.01.2006-29.03.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



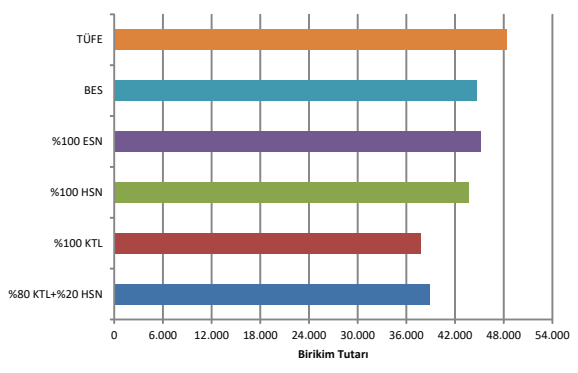
31.01.2008-29.03.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-29.03.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-29.03.2019 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.

4 aceneden 3'ü risk altında

Dijitalleşme ve çalışan maliyetlerinin acenteleri zorlayacağını söyleyen **SAB Başkanı Reşit Çakas**, acentelerin %75'inin risk altında olduğunu vurguladı. Çakas, "TOBB'un araştırmasına göre, toplam acente sayısının %75'i yıllık 1 milyon liranın altında prim üretiyor. Bu acenteler, üretim yapmaya devam edebilmek için ya birleşmek ya da daha büyük acentelerin bünyesine katılmak zorunda kalacak" dedi.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, 16 bin kişiye istihdam yaratan ve prim üretiminin %60'ını gerçekleştiren acentelerin önemine ilişkin açıklamalarda bulundu. Sigorta şirketi ile sigortalı arasındaki ilişkinin acente yoluyla gerçekleştiğinin altını çizen Çakas, "Acente, adeta sigorta şirketinin halka açılan penceresi. Acenteler potansiyel müşteriye ulaşır, ikna eder, sigortalı olmasını sağlar. Sözleşme sırasında sigorta şirketiyle müşterisi adına, müşterisiyle de sigorta şirketi adına görüşür. Ancak, acentenin rolü sadece sözleşme ile sınırlı değil. Rizikonun gerçekleşmesi durumunda hem en yakın danışman, hem de şirketle temasa geçen aktör olarak önemli görevler üstleniyor. Acenteler, hasar dosyasının açılması dahil olmak üzere tüm süreci takip ediyor" diye konuştu. Acentelerin sözleşmeden hasar anına ve poliçe yenilemelerine kadar sigortalıyla hep temasta olduğunu vurgulayan Çakas, aynı zamanda acentelerin istihdam ve yeni mezunları sektöre hazırlama noktasında da önemli işler başardığını söyledi: "Öyle ki acenteler üniversiteden mezun olmuş öğrencileri bünyesine katar, eğitir, onların fiilen mesleği öğrenmesini sağlar. Söz konusu personelin teorik eğitimler almasına öncülük eder ve mesleki sertifika sahibi olmasını sağlar. Yeni mezun oldukları için kurumsal şirketlerin kabul etmediği gençlere tecrübe kazandıran acenteler, onların sigorta şirketlerine geçmesinde de aracı rolünü oynar."

"Aracı" kavramının sigorta acenteleri için birçok farklı ve sektör için değer yaratan anlama sahip olduğunu belirten Çakas, "Satış sonrası mevzuatlarla ilgili değişiklik varsa müşteriyi bilgilendiriyoruz. Müşteriyi ilgilendiren sektörel gelişmelerden haberdar ediyoruz. Dönem içinde sigortalının özel koşullarında değişiklik olmuşsa bunların sigorta poliçesine yansımasını sağlıyoruz" dedi.



ACENTE TECRÜBESİ, REKABETTE BİR ADIM ÖNDE

Acentelerin sözleşmeden hasar anına kadar her süreçte müşteriyle yakın temasta olduğunu vurgulayan Çakas, yeni dönemde rekabet ve müşteri memnuniyetinin daha fazla önemseneceğini savundu. Çakas'a göre, müşterilere daha hızlı ve doğru bilgilerle ulaşma teknikleri önem kazanacak ve yaşanmış olaylar üzerinden tecrübe sahibi olan acentelerin deneyimlerinin kullanılması daha büyük bir önem taşıyacak. "Bu sebeple Türkiye'de dağıtım kanallarındaki çeşitlilik, gelişimini sürdürmesine rağmen sigorta sektörünün temel dağıtım kanalı olarak acente yerini koruyacak" diyen Çakas "Dünyanın birçok ülkesinde hala Türkiye'de olduğu gibi acentelik, sektörün en önemli aktörlerinden biri olarak kabul ediliyor. Acentelerin günün değişen koşullarına ve teknolojik gelişmelere büyük ölçüde ayak uydurdukları, hem donanım hem de insan kaynakları yönünden kendilerini kolayca yenileyebildiklerini görüyoruz. Buradan yola çıkarak önümüzdeki yıllarda da sigorta acentelerinin büyük çoğunluğunun dijital gelişmelere uyum sağlayacağı ve ayakta kalacağını düşünüyoruz" ifadesini kullandı.

DİJİTALLEŞMEYE AYAK UYDURMANIN ÖNEMİ

Öte yandan yapılan son araştırmalara göre, yeni kuşağın %47'sinin sigorta poliçesini dijital platformlardan almaya başladığını hatırlatan SAB Başkanı Çakas, "Ancak bu durum sigorta acentelerinin devre dışı kalacağı anlamına gelmiyor. Nitekim yakın geçmişte dünyanın en önemli dijital platformları bile zaman zaman sigorta satışında istedikleri sonuçları alamadı. Yapmış oldukları yatırımlara rağmen sektörden de çekilmek zorunda kaldılar. Bu nedenle dijital gelişmelerin öyle bazı raporlarda belirtildiğinin aksine acentelik mesleğini bitireceğine inanmıyoruz. Ancak kabul etmek gerekir ki her meslekte olduğu gibi teknolojik gelişmeler ve yeniliklere ayak uydurmak ve kendilerini dönüştürebilen acenteler her zaman fark yaratacak" dedi.

ACENTELERİ BEKLEYEN RİSKLER

Dijitalleşme, çalışan maliyetleri ve çeşitlenen kanallar arasındaki rekabet sebebiyle acentelerin %75'inin risk altında olduğunu söyleyen SAB Başkanı Çakas sözü TOBB'un yaptığı araştırmaya getirdi. Çakas, "TOBB'un yaptığı araştırmaya göre acentelerin %3'ü 5 milyon lira ve üzerinde prim üretiyor. 5 milyon ile 1 milyon lira arası prim üreten acente oranı %22, 1 milyon ile 500 bin lira arasında prim üreten acentelerin oranı %20, 500 bin liranın altında prim üreten acentelerin oranı ise %55 civarında" bilgini verdi. Ayrıca her bir acentenin ortalama 3 kişi çalıştırdığını sözlerine ekleyen Çakas, "Acente maliyetleri düşünüldüğünde, piyasa koşulları özellikle 1 milyon liranın altında prim üreten acenteleri zorlayacak. Yani toplam acente sayısının %75'i, üretim yapmaya devam edebilmek için ya birleşmek ya da daha büyük acentelerin bünyesinde ortak olarak faaliyet göstermek zorunda kalacak" dedi.

ACENTELERDE DE BİRLEŞMELER OLACAK

Önümüzdeki dönemde sigorta şirketlerinde birleşmeler olacağı konuşulurken acentelerin de aynı durumdan etkileceğinin altını çizen Çakas, "Acentelerin kapanmak, portföyünü devretmek yerine birleşmeyi tercih etmesinin sektör açısından yararlı olacağını düşünüyoruz. Özellikle acente maliyetlerinin çok yüksek olduğu Ankara, İzmir ve İstanbul'da bu durum kaçınılmaz gözüküyor. TOBB'un yaptığı çalışmada yer alan sonuçlara göre acenteleri yakından ilgilendiren en önemli sorunlar arasında sigorta şirketleri tarafından uygulanan farklı fiyat politikaları ve farklı komisyon gelirleri, banka satış kanalları ve rekabet yer alıyor. Ayrıca aynı bölgede birçok acentenin bulunması göze çarpan bir diğer sorun."

Bütün bu sorunları 2023 projeksiyonu içinde değerlediren SAB Başkanı Reşit Çakas, "Satın alma trendleri bu şekilde devam ederse 4 yıl sonra acentelerin pazar payı %50 seviyesine düşecek. Payı azalacak olan acentelerin paylarını korumaları için satış ve pazarlama aktivitelerini artırmaları, hizmet kalitelerini kurumsal seviyeye taşımaları ve sadece hayat dışı ürünlere odaklanmak yerine hayat ve BES ürünlerinin satışını da artırarak çalışma modelleri ile faaliyet göstermeleri çok önemli. En önemlisi satın alma trendlerinin dijital platforma yöneldiğini göz önünde bulundurmalı ve bu yöndeki gerekli önlemleri bugünden almaya başlamalı" uyarısında bulundu.

ACENTELER İÇİN FIRSATLAR

SAB Başkanı Çakas, sigorta sektörü ve acenteler için çeşitli fırsatlarolduğunun da altını çizerek maddeler halinde sıraladı:

- Halen kişi başı sigortaya harcanan para 165 dolar civarında. Bu rakamlar oldukça düşük. Bu durum hem sektördeki zayıflığı hem de işlenecek çok büyük bir potansiyel olduğunu ifade ediyor.
- BES fonlarında 100 milyar liralık bir birikim var. Burada bile işlenecek önemli bir potansiyel var.
- Hayat sigortalarında yine çok önemli bir potansiyel var. Dünyada ortalama sigortaya harcanan paranın %60'ı hayat sigortasına harcanırken, bizde bu rakam %14 civarında. Hayat sigortası sadece bankaların verdikleri kredilerle sınırlı kalıyor. Kat edilecek çok büyük bir mesafe var.
- OKS'de ayrılmalar %70 civannda, oysaki %25'lik devlet katkısı çok önemli. Ancak bir eksik var. Acentelerin sisteme dahil edilmemesi ayrılmalarda etken oldu. Çünkü BES bilgi verilmeden, ikna edilmeden yapılmamalıydı. BES gönüllülük esasına dayanıyor. Yani OKS acenteler tarafından daha iyi anlatılabilirdi. Acenteler yetkilendirilmeliydi. Acenteler sisteme sahip çıkabilirdi ve buradaki ayrılmaların önüne geçebilirdi. Hatta BES'te acentelere oluşturulan fona göre pay verilebilirdi. Dolayısıyla şu andaki fon daha büyük olurdu.

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV tarafından sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında mayıs 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 MAYIS AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Nakliyat Enstitü Klozlarına Hukuksal Bakış ve Yargıtay Kararları	2 Mayıs	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Sigorta Hukukunda Mesafeli Satış (Online Sigortacılık)	3 Mayıs	Av. Bayram Battal
Yönetici Sorumluluk Sigortaları D&O	3 Mayıs	Mahmut Saraçoğlu
Koçvari Liderlik	9 Mayıs	Okan Utkueri
Hekim Sorumluluk Sigortaları	10 Mayıs	Av. Hande Selanik
Yenilenebilir Enerji Santrallerinde Olası Risk ve Hasarlar	15 Mayıs	Ülkem Devrim Aksar
Etkili Takım Çalışması	15 Mayıs	Erhan Tunçay
Hayat Sigortalarında Satış	16 Mayıs	Mehmet Uygun
Denetime Yönelik Temel Sigortacılık, Denetim Hukuku ve Finansal Göstergeler	17-18 Mayıs	Faruk Ömrüuzak
Nakliyat Sorumluluk Sigortaları: Teminatlar, Poliçe ve Hasar Örnekleri	21 Mayıs	Ali Akşener
İç Kontrol Sistemleri	22 Mayıs	Defne Üstem
Oto Dışı Sigortalarda Kapsam Analizi ve Tazminat Hesaplaması	23 Mayıs	Engin Özaydın
Risk Yönetimine Genel Bakış	30 Mayıs	Utku Birdal
Raporlama Odaklı Dashboard Uygulamaları	30-31 Mayıs	Ulaş Çardak





3. seviye aktüerlik sınavlarına yönelik eğitimler başlıyor

Her yıl bahar ve güz dönemlerinde Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından SEGEM aracılığıyla yapılan Aktüerlik Sınavları öncesinde TSEV tarafından gerçekleştirilen sınava yönelik eğitim programları yaz döneminde 3. seviye eğitimler ile devam ediyor.
Bu yıl ilk kez eylül ayında da gerçekleşecek olan 3. seviye sınavlara yönelik hazırlanan eğitim programlarında sınav başlıkları ayrıntılı bir şekilde ele alınacak ve çıkmış sorular çözülecek.
Programların aralık ayındaki sınavlar öncesinde tekrar aktüer adaylarına sunulması planlanıyor.
Eğitim takvimleri, daha önce de olduğu gibi, çalışan aktüer adaylarının iş yoğunluğu gözetilerek mesai saatleri dışında olmak üzere çoğunlukla hafta içi akşam baz alınarak oluşturuldu. Eğitim başlangıç ve bitiş tarihleri aşağıda yer almaktadır. Eğitimlere kayıt olmak ve eğitimler hakkında detaylı bilgi almak için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

EĞİTİM ADI	BAŞLANGIÇ TARİHİ
Finans, Yatırım ve Risk Yönetimi	11-25 Haziran
Hayat Sigortaları	9-24 Temmuz
Emeklilik Sistemleri	26 Temmuz-6 Ağustos
Sağlık Sigortaları	19-28 Ağustos
Hayat Dışı Sigortalar	4-13 Eylül

‘Kadrajımda Sigorta’ sergisi başlıyor

TSEV’in sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek amacıyla bu yıl ikinci kez gerçekleştirdiği ve fotoğraf severlerin ‘sigortayı anlatan en güzel kareyi çekmek’ için yarıştığı ‘Kadrajımda Sigorta Ödüllü Fotoğraf Yarışması’ 12 Mayıs itibarı ile sona eriyor. Mart ayından bu tarihe kadar TSEV’in internet platformuna yüklenen fotoğraflar, 14 Mayıs’ta seçici kurul tarafından değerlendirilerek derece almaya ve sergilenmeye hak kazanan fotoğraflar belirlenecek. Kurulun seçtiği fotoğraflar Milli Reasürans Sanat Galerisi’nde, ‘Sigorta Haftası’na da denk gelen 28-31 Mayıs tarihleri arasında sergilenecek. Yarışmayla ilgili detaylı bilgiye ulaşmak için www.kadrajimdasigorta.com adresini ziyaret edebilirsiniz.



Geçen seneki ‘Kadrajımda Sigorta’ yarışmasının birincisi, ‘Aile’ isimli fotoğrafıyla Tufan Bilir olmuştu.

Yabancı dilde etkili sunum eğitimi

TSEV’in yabancı dilde düzenlediği ve yoğun ilgi gören ‘Temsil ve Etkili Sunum Teknikleri’ eğitimi 27-28 Haziran’da tekrar gerçekleşecek. Eğitimde etkili temsil ve sunum konu başlıklarının yanı sıra iş hayatında İngilizce kullanımı ele alınacak. İlk kez mart ayında gerçekleşen ve alanında uzman Raj Kumar tarafından verilen eğitim, çok sayıda olumlu geri bildirim alırken sektörden gelen talep üzerine tekrar planlandı. Günlük hayatta yer almakla birlikte iş hayatında tercih edilmeyen kelime/tabirler örnekleriyle tartışılacak olup eğitime katılan katılımcılardan da sunum alınacaktır. Sunumlar geliştirilmek üzere eğitimde tartışılacak olup karşılıklı oluşan sinerji ile kursiyerlerin sunum ve temsillerinde İngilizce’yi daha doğru ve etkili kullanması hedeflenmektedir. İş hayatında İngilizce’yi kullanmakta olan herkesin katılmasında fayda olan bu eğitime İngilizce bilen herkes katılabilir. Azami 9 katılımcı ile 27-28 Haziran tarihlerinde iki tam gün olarak gerçekleşecek eğitime kayıtlar devam etmekte olup detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Sigortacılara yönelik İngilizce eğitimi başlıyor

Sigorta sektöründe çalışanların mesleki İngilizce ihtiyacına yönelik olarak hazırlanan Mesleki İngilizce Eğitim Programı 12 Haziran’da TSEV’de başlıyor. “İngilizce Sigorta ve Reasürans Terimleri (Hayat Dışı)” ile “İngilizce Yazışma” olarak iki ayrı bölümden oluşan program 25 saat sürecek olup dileyenler iki bölümden sadece birine modüler olarak katılabilecek.
Program ile ilk olarak, hayat dışı sigorta terimleri ve reasürans olmak üzere; sigorta hukuku, muhasebe, finans, taşımacılık ve denizcilikle ilgili önemli İngilizce terimlerin Türkçe karşılıkları ve anlamları çeşitli örneklerle açıklanacaktır.
İkinci olarak ise, günlük iş faaliyetlerini yürütürken muhtelif iletişim kanalları vasıtasıyla İngilizce yazışma yapan veya bu konuya ilgi duyan sigorta sektörü çalışanlarının İş İngilizcesi konusundaki bilgi ve becerilerinin geliştirilmesi, yapılan temel yazım hatalarının gözden geçirilmesi, çeşitli örnek ve öneriler yardımıyla bu konudaki yetkinliklerinin artırılması hedeflenmektedir.
Asgari orta düzeyde İngilizce gerektiren ve Ali Akşener’in vereceği eğitim ile ilgili detaylı bilgi almak için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Katılım Emeklilik'ten kadınlara kritik hastalık, çocuklara eğitim güvencesi

Katılım Emeklilik, hizmet çeşitliliğiyle ailelerin her bireyini koruyor. Sağlık sigortası ürünleriyle sağlıkta da faizsiz alternatifler olabileceğini gösteren Katılım Emeklilik, online olarak satışa sunduğu Kadınca Güven Kritik Hastalık Sigortası ile kritik hastalıklara karşı kadın sağlığını korumayı amaçlıyor. Bu sigortayla kadınlara sağlık sorunlarının tanı ve tedavi süreçleri için avantajlı bir fırsat sunuyor. Kadınca Güven Kritik Hastalık Sigortası kapsamında sigortalılar, yılda bir kere ek ücret ödemeden mamografi hizmetinden, diş sağlığı paketinden ve indirimli diyetisyen hizmetlerinden faydalanabiliyor.
Kadınca Güven Kritik Hastalık Sigortası'nın kritik kadın hastalıkları teminatı ile sigortalının, teminat başlangıç tarihinden sonraki bir tarihte, göğüs, rahim ya da yumurtalık gibi kadına özel kanser hastalıklarından birine, hayatında ilk kez teşhis konulması veya ameliyat edilmesi durumunda poliçe üzerinde belirtilen teminat tutarı ödeniyor. Yaşam kaybı teminatı ile sözleşmede gösterilen süre içinde sigortalının vefatı durumunda sigorta bedeli sözleşme hükümleri ve hayat



sigortası genel şartları çerçevesinde, sigortacı tarafından lehtarına ya da kanuni varislerine tazminat olarak ödeniyor.
Online olarak satışa sunulan Kadınca Güven Kritik Hastalık Sigortası'na internet üzerinden hızlı ve kolay bir şekilde sahip olmak mümkün.

EĞİTİMİN DEVAMINI SAĞLIYOR

Katılım Emeklilik'in çocukların eğitimini güvence altına alan ürünü Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası'nda çocuğun öngörülen eğitim süresine göre ailelere farklı seçenekler sunuluyor. Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası, ebeveynlerin yaşayabileceği sadece vefat değil kaza sonucu daimi maluliyet durumlarını da kapsıyor. Eğitim Güvencesi, katılımcının başına talihsiz bir olay gelmesi durumunda çocuğun eğitimini devam ettirebilmesi için gerekli maddi desteği karşılayan ve eğitim standartlarını koruyan teminatlar sunuyor.
18-65 yaş arasındaki sağlıklı herkesin yararlanabildiği Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası'nda çocukların eğitim süresine bağlı olarak sigorta poliçesinin süresi 2 yıl ile 20 yıl arasında tercih edilebiliyor. Teminat tutarı, sigorta başlangıç tarihinde yıllık eğitim masraflarına, beklentiye ve sigorta süresine göre belirlenebiliyor. Azalan teminat ile her yıl kalan sigorta süresi ile doğru orantılı olarak primler azalıyor. Teminat tutarları çocuğun yıllık eğitim masrafları doğrultusunda belirlenebiliyor.

Cezalıya pahalı trafik sigortası

Trafik sigortasında prim belirleme usullerine yeni bir hüküm eklendi. Hükümle beraber, trafik kurallarını ihlal eden sürücüler, artık daha fazla trafik sigortası primi ödeyecek. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın değişiklik yönetmeliği Resmi Gazete'nin 24 Nisan 2019 tarihli sayısında yayımlandı. 14/7/2007 tarihli ve 26582 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmeliğin 4'üncü maddesine, "Risk değerlendirmesinde esas alınabilecek trafik kuralı ihlalleri sonucu sürücülere uygulanan ceza puanları ile sürücü belgelerine el konulma süresi ve nedenleri sigorta priminin tespitinde kullanılabilir" fıkrası eklendi.
Buna göre artık sürücülerin trafik kuralları ihlali sonucu aldığı ceza puanları sigorta primi belirlenirken dikkate alınacak. Aynı şekilde ehliyete el konulma halinde bunun süresi ve nedenleri de sigorta priminin tespitinde dikkate alınacak.



İSAD'da yeni Başkan Berrin Dinç



İstanbul Sigorta Acenteleri Derneği (İSAD) 57. yılında 28. Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi. Turusan Bağcı'nın yeni isimlere yol açmak için aday olmadığı Genel Kurul, Bağcı'yı başarılı çalışmaları, acentelik mesleğine ve derneğe olan katkıları ile önemli tecrübelerinden faydalanmak için Haysiyet Divan Başkanı, Onursal Başkan seçerek onurlandırdılar. Raif Can Ataker den sonra İSAD'a seçilen ikinci onursal başkan Bağcı oldu.
İSAD'ın en önemli destek aldığı çok eski ve yönetim kurulu üyeliği yapmış kişilerden oluşan Haysiyet Divanı ortalama 20 yıllık üyelik en az dört dönem yönetim kurulu üyeliği yapmış tecrübeli isimlerden oluşuyor.
İSAD 57 yıllık geçmiş tarihinin ilk Kadın Yönetim Kurulu Başkanı Berin Dinç oldu. Berrin Dinç kendi yönetim kurulunu belirleyerek eski ve yeni tüm ekip ile birlikte daha başarılı çalışmalar yapacaklarının altını çizdi. Dinç, "İSAD önceden olduğu gibi değer katmaya, daha işbirlikçi ve uyumlu çalışmalar yapmaya devam edecektir" ifadelerini kullandı.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Güvenli yatırımın adresi bireysel emeklilik

Küresel piyasalarda hareketliliğin yaşandığı dönemlerde bireysel yatırımcılar birikimlerini doğru şekilde değerlendirebilmek için daha fazla çaba gösteriyor. Ancak, yeterince bilgi sahibi olmadan ya da anlık gelişmeler karşısında duygusal reaksiyonlarla alınan yatırım kararları orta ve uzun vadede önemli finansal kayıplara yol açabiliyor. Profesyonel portföy yöneticileri tarafından yönetilen ve denetlenen BES fonları, uzun dönemde dış faktörlerden asgari düzeyde etkilenerek hem birikimlerini korumak hem de büyütmek isteyenler için çok değerli.
Yeni düzenlemelerle beraber BES fonlarının performansının bir kademe daha yükseleceğini ifade eden Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, konuyla ilgili şunları söyledi: "BES; uzun dönemde birikiminizin değerini kaybetmemesini sağlıyor. Ayrıca yurt dışındaki emeklilik sistemlerinde bile benzeri az olan %25'lik bir devlet katkısı söz konusu. Bunun yanında BES'te kazanç üzerinden alınan stopaj oranları da son derece düşük. 56 yaşını dolduran ve 10 yıl katkı payı ödeyen katılımcıların emeklilik hesabında toplam getiri üzerinden sadece %5 kesinti yapılıyor. BES bu özellikleriyle birikim yapmak isteyenler için eşsiz bir tasarruf aracı."

FONLAR ÇOK YÖNLÜ DENETLENİYOR

Halk Emeklilik olarak 622 bin OKS ve 544 bin gönüllü BES olmak üzere 1 milyon 166 bin müşteriye hayallerini gerçekleştirmeleri için güvenli bir birikim imkânı sunduklarını söyleyen ve 5.2 milyar liranın üzerinde bir fon büyüklüğüne ulaştıklarını dile getiren Ömer Faruk Öztürk, sözlerini şu şekilde sonlandırdı: "BES özellikle uzun dönem için düşünüldüğü takdirde en güvenilir yatırım alanlarından biri. Fonlar pek çok denetlemeye tabi tutuluyor. BES fonlarında zorunlu olarak çok yönlü ve geniş kapsamlı bir denetim mekanizması bulunuyor. Fonlar; Hazine, SPK, bağımsız ve şirket içi denetim birimleri tarafından denetleniyor. Dahası, 4632 sayılı Yasa'nın 17'nci maddesine göre BES fonlarına haciz konması da mümkün değil. Bu ve bunun gibi avantajlar göz önüne alınarak uzun dönemde birikim sağlamak, düzenli olarak tasarruf etmek isteyen herkesin mutlaka en az bir BES hesabı bulunmalı."


Ömer Faruk Öztürk

Sigortacılık Meslek Komitesi'nden Sigorta Haftası için projeler

İTO Sigortacılık Meslek Komitesi, mayıs ayının son haftasında kutlanan Sigorta Haftası'na yönelik açıklamalarda bulundu. Yapılan açıklamada, şu ifadelere yer verildi: "İTO Sigortacılık Meslek Komitesi olarak, Sigortacılık Müdürü Murat Kayacı ziyaretinde, TSB ziyaretlerimizde Sigorta Haftası'nı eski günlerdeki gibi yeniden etkin ve ortak bir şekilde yaşamalıyız talebimiz kabul gördü. TSB Kurumsal iletişim Müdürü Elvan Yektin başkanlığında TSB kurumsal iletişim komitesinden Burçun İmir ile Zeynep Karaman,



Meslek Komitemizi ziyarete geldi. Görüşmede birçok proje görüşüldü, bunlardan başlıcaları şu şekilde:

UZUN VADELİ PROJELER

1. Anaokulundan itibaren tüm okullarda sigorta bilincini artırmak için müfredata ekleme yapılması,
2. Sigorta penetrasyonunun artırılması için başta zorunlu sigortalar olmak üzere, sorumluluk sigortalarının yaygınlaştırılması ve yenileme kontrollerinin sağlanması.

KISA VADELİ PROJELER

1. Reklam kampanyası (billboard, toplu taşıma araçlarında kısa tanıtım filmi, yazılı basın, sosyal medya),
2. İnsan hareketinin yoğun olduğu meydanlarda el ilanları ve çeşitli promosyonların dağıtılması,
3. Tüm taraflarca Taksim Atatürk heykeline çelenk bırakılması."


Recep Duray

Şeker Sigorta'dan lansmana özel ürün: "ŞEKER KASKO"

2019 yılına SBN Sigorta olan ismini değiştirerek radikal bir başlangıç yapan Şeker Sigorta, yeniliklere hız kesmeden devam ediyor. Şeker Sigorta, lansmana özel olarak hazırladığı "Şeker Kasko"yu müşterilerinin beğenisine sunuyor. Şirket, genişletilmiş bir kasko ürünü olan "Şeker Kasko" ile kullanıcılara önemli avantajlar sağlıyor. Ürün kapsamında tek bir poliçe ile geniş teminat güvencesi verilirken, hasar anında ve sonrasında sunduğu asistans hizmetlerinin yanında, sınırsız ikame araç, evden servise vale, genişletilmiş mini onarım gibi birçok hizmeti de bir arada sağlayarak fark yaratıyor. Ayrıca müşterilere araç üzerinde bulunan 55'ten fazla nokta için check-up hizmeti, iç-dış detaylı temizlik ve cilalı yıkama gibi ek hizmetler de sunuyor. Şeker Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, Şeker Kasko ürünü ile sektördeki çoğu kasko ürününden farklılaştıklarını belirterek, "Genişletilmiş mini onarım, hasar tamir süresince ücretsiz ve sınırsız ikame araç, genişletilmiş Şeker Kasko özel onarım teminatı, vale hizmeti, 7/24 araç kabulü, araç üzerinde bulunan 55'ten fazla nokta için check-up hizmeti, hasar sonrası iç-dış temizlik ve cilalı yıkama, seramik kaplama, boya koruma gibi diğer ürünler için %20 indirim gibi hizmetlerimizle sektördeki diğer kasko ürünlerinden ayrışıyoruz" dedi.

sigortacı gazetesi

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

Haber Müdürü Yakup Sayar

Art Direktör Feyza 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

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 - Mayıs 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.



Doğa Sigorta ekibiyle 29 Restaurant'ta buluştuk

Nisan ayı köşe yazarları yemeğimiz için Boğaz'a hakim konumuyla favori mekanlarımızdan olan 29 Restaurant'taydık. Bu ayki misafirlerimiz Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, Genel Müdür Coşkun Gölpınar, Genel Müdür Yardımcıları Mehmet Tümer, Adnan Sığın, Ercan Köseoğlu, Bülent Ondur ve Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler'di. Güneşli havaya keyifli bir sohbet eşlik etti. (Feyza Kırmızı)

Sigorta uyuşmazlıklarında ARABULUCULUK

Yargı organlarına işi en çok düşen sektörlerden biri olan sigorta sektöründe arabuluculuk uygulaması büyük önem taşıyor. Arabuluculukta en çok tartışılan noktalar arasında ise başvuru zamanı ve şartları bulunuyor.

Sigortacılar çok sayıda uyuşmazlık ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bunların içinde en önemli grubu sigorta sözleşmesinden kaynaklanan uyuşmazlıklar oluşturmaktadır. Sigortacının gerçekleşen rizikolar nedeniyle ödeme yapma borcu altına girip girmediği ve eğer girmişse bu ödemenin tutarı konularında sigorta ettiren/sigortalılarla uyuşmazlık çıkması ve sigortacının dava edilmesi sık görülen bir durumdur. Sigortacılar da prim alacakları ve haksız olarak ödediklerini düşündükleri tutarların geri alınması istemleriyle sigorta ettirenlerden/sigortalılardan davacı olabilmektedirler. Bundan başka sigortacılar, sigorta ettirenlere/ sigortalılara ödemek zorunda kaldıkları zarar tutarları için bu zarardan sorumlu tutulması mümkün üçüncü kişilere (yasal veya hukuksal işlemden kaynaklanan) haleflik haklarına dayanarak istem yöneltebilmektedirler. Bu son grupta yer alan davalar da oldukça yüksek sayıdadır.

Ticaret Mahkemelerinde görülen davaların toplamı içinde sigortacıların taraf olduğu uyuşmazlıkların oranı yaklaşık üçte birdir. Bu da sigortacıların "yargı organlarına işi çok düşen" kurumlar olduğunun açık göstergesidir.

Sigortacılar, sürekli olarak, kendilerine karşı açılan davalar sebebiyle karşılık ayırmak zorunda kalmaktan, bu davaların uzun sürmesinden ve yüksek tutarların bu uzun süre boyunca bağlı kalmasından, hukuksal süreçlerin önemli ölçüde emek ve masraf gerektirmesinden yakınırlar. Bu bakımdan, alternatif uyuşmazlık çözümleme yöntemlerinin yaygın biçimde kullanılması onlar için çok yararlı ve hatta gereklidir.

Bu yazımızda, ülkemizdeki yasal düzenleme ve halen buna dayalı olarak sürmekte olan uygulama çerçevesinde özellikle sigorta şirketlerine yöneltilen istemler bağlamında (bir "alternatif uyuşmazlık çözümleme yöntemi" niteliğindeki) arabuluculuğun bazı sorunlarını inceleyeceğiz.

BORÇ ARAŞTIRMADAN SONRA BAŞLIYOR

Arabuluculuk Kanunu'nun başlığı ve 1'inci maddesi, bu hukuksal kurumun bir "uyuşmazlık çözümleme yöntemi" olduğunu çok açık bir biçimde ortaya koymaktadır.

Acaba sigortacıya yöneltilen istemler bakımından "uyuşmazlık" ne demektir? Sigortacının zarar sigortalarında "tazminat", hayat, kaza ve hastalık sigortaları gibi tutar sigortası olma özelliğini taşıyan can sigortalarında ise "sigorta bedelini" ödeme borcu hakkında uyuşmazlık çıkmış olduğundan söz edebilmek için, her şeyden önce sigortacıya yönelik bir alacak doğmuş ve muaccel hale gelmiş (ancak buna rağmen ödenmemiş) bulunmalıdır.

Sigortacı, çoğu halde sigorta tazminatı veya bedeli ödeme borcu altına girmiş olduğunu (sigorta teminatına dahil bir rizikonun gerçekleştiğini) sonradan sigortalının yapacağı bildirim üzerine, gereken araştırma ve incelemeleri tamamlayınca öğrenir. Yalnızca rizikonun gerçekleşmiş bulunduğu bildirimi, sigortacının ödeme borcunu yerine getirmesi için yeterli değildir. Nitekim Türk Ticaret Kanunu da, sigortacının tazminat/ bedel ödeme borcunun muaccel olmasını "rizikoyla ilgili belgelerin sigortacıya verilmesinden sonra sigortacının edimine ilişkin araştırmalarının bitmesi" koşuluna bağlamıştır (TTK 1427(2)).

Oysa, önceki kanunda (1956 tarihli Ticaret Kanunu) durum tamamen farklıydı: 1956 tarihli Ticaret Kanunu'nun 1299'uncu maddesi uyarınca "sigorta bedelini ödeme borcu, bütün mal sigortalarında, rizikonun gerçekleştiğini sigortacıya ihbar borcunun doğduğu tarihte muaccel olmakta" idi. Üstelik bu hüküm emredici karakter taşımaktaydı. Buna göre, birkaç gündür süren bir yangın henüz söndürülmemişken, sigortacıdan tazminat alma aşamasına gelinmiş olduğunu kabul etmek gerekmekteydi. Fakat yasadaki bu çözümün uygulamaya geçirilmesi işin doğasına aykırıydı. Bu sebeple de Yargıtay, yasadan sigortacı aleyhine çıkan sonuçlardan bazılarını yumuşatma ihtiyacı duymuştu. Mesela Yüksek Mahkeme, sigortacıya yönelik alacağın muaccel olması ile sigortacının temerrüde düşmesinin ayrı hususlar olduğu ve muaccel olma anından başlayarak temerrüt faizi işlemeyeceğini; temerrüdün sigortacı tarafından makul bir süre içinde araştırma ve incelemeler tamamlandıktan sonra söz konusu olacağını kararlaştırmıştı. Fakat sigortalının yasa uyarınca emredici (zorunlu) olarak muaccel hale gelmiş alacağı için sigortacıya temerrüt ihtarı yollaması olasılığında, temerrüt durumunun oluşmasının hukuken nasıl engellenmiş sayılabileceği sorusu yanıtsız kalmaktaydı.

1956 tarihli Ticaret Kanunumuzun uygulanamaz hükmü yerine 2011 tarihli TTK'da oldukça makul yeni bir düzenleme benimsenmiş ve sigortacının gerçekleşen riziko sebebiyle ödeme yapma borcunun hangi koşullarla muaccel hale gelmiş sayılacağı, en azından, eskiye kıyasla daha isabetli bir formüle bağlanmıştır. Bu yüzden de, muaccel olma anından başlayarak sigortacının temerrüde de düşmüş sayılacağı kuralının getirilmesinde sakınca görülmemiştir.

ARABULUCULUKTA UYUŞMAZLIK ŞARTI

Sigortacının yapacağı inceleme-araştırma ve değerlendirme sonucunda ödeme borcunun varlığını saptamadan ödeme yapması beklenemeyeceğine ve bu inceleme-değerlendirme süreci sonuçlanmadan önce sigortacıya yönelik alacak muaccel hale gelmiş olmayacağına (dolayısıyla daha önce sigortacıdan ödeme istemek de hukuken mümkün bulunmadığına) göre, acaba ortada muaccel hale gelmiş (talep edilebilir) bir alacak mevcut değilken arabuluculuk mekanizması işletilebilir mi? Yürürlükteki hukuk kuralları, sigortacı aleyhine arabulucuya başvurabilmek için, alacağın muaccel hale gelmiş olmasını şart koşmamaktadır.

Bu sebeple de, sigortalının arabuluculuk yöntemine başvurduğu sırada ve prosedür işlemeye başladıktan sonra arabulucunun varlığı ileri sürülen alacağın sigortacıya karşı muaccel olup olmadığına ilişkin değerlendirme yapması ve eğer alacak henüz muaccel değilse, prosedürü bu sebeple durdurması hukuken zorunlu sayılmamaktadır.

Bununla birlikte, sigortacıya yönelik alacak muaccel hale gelmeden (sigortacının kendisine karşı öne sürülen bu alacak hakkında inceleme/araştırma yapmasına izin verilmeden) önce "uyuşmazlık" mevcut sayılamayacağı ve bu gibi bir araştırma/ inceleme olmaksızın sigortacının ödeme yapması düşünülemeyeceği (hatta sigorta denetim hukuku açısından yasal



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

UZAKTAN İLETİŞİMLE ARABULUCULUK

SİGORTACILARIN TARAF OLDUĞU UYUŞMAZLIKLARIN SAYISI ÇOK YÜKSEK OLDUĞUNDAN, ONLARA ARABULUCULUK PROSEDÜRÜNÜN UZAKTAN İLETİŞİM ARAÇLARI KULLANILARAK YÜRÜTÜLMESİ İMKANININ TANINMASI ÇOK ÖNEM TAŞIYAN, KANIMIZCA DA YERİNDE BİR UYGULAMA OLACAKTIR.

olmayacağı) için, TTK 1427(2) uyarınca muaccel hale gelmemiş sigorta alacağı iddiaları hakkında arabuluculuk yöntemine başvurulması (eğer eksiklik arabuluculuk prosedürü sırasında giderilmezse) sonuç vermesine imkan bulunmayan nafile bir girişim olacaktır.

Yukarıda da belirttiğimiz üzere, Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu m.1, kanunun amacını "hukuk uyuşmazlıklarının arabuluculuk yoluyla çözümlenmesinde uygulanacak usul ve esasları düzenlemek" biçiminde tanımlamıştır. Bu sebeple, aslında bir uyuşmazlığın varlığından söz etme aşamasına gelinmeden önce sigortacıya karşı arabuluculuk prosedürünün başlatılması doğru bir çözüm sayılmaz. Öte yandan, yasanın engelleyici bir hüküm içermediği gerekçesiyle arabuluculuğun işletilmesine (trenin yola çıkmasına) izin verilse dahi, prosedür sırasında arabulucu alacağın muaccel olduğu iddiasının öne sürülebileceği noktaya henüz gelinmemiş bulunduğunu saptarsa bu prosedür eksikliğin tamamlanmasına kadar en azından askıya alınmalı ve süresi içinde giderilmemişse de "dava şartı" arabuluculuğun koşullarının yerine gelmediği saptaması yapılarak bu durum tutanağa geçirilmelidir. Aksi halde, sigortacıya yönelik sigorta tazminatı/bedeli istemlerinde arabuluculuk yalnızca "yasak savma" amacına hizmet edecek ve hiçbir olumlu sonuç meydana getirmeyen, emek tüketen ve masrafa yol açan bir prosedür olmaktan öteye anlam taşımayacaktır.

Mevcut durumda, arabulucular tarafından sigortacının ödeme yapma kararı almak için ihtiyaç duyacağı delillerin (tazminat/ bedel alacağının muaccel hale gelmiş sayılması bakımından gerekli olan belge ve bilgilerin) sunulmasını sağlama konusunda özen gösterilmesi, aynı zamanda arabuluculuk prosedürünün başarı kazanması isteniyorsa, vazgeçilmez bir gerekliliktir.

DAVA ŞARTI OLARAK ARABULUCULUK

"Ticari dava" kavramı TTK 4(1)'de tanımlanmıştır. Buna göre,

- Her iki tarafın da ticari işletmesiyle ilgili hususlardan doğan hukuk davaları ile
- Tarafların tacir olup olmadıklarına bakılmaksızın, TTK'da öngörülen hususlardan doğan hukuk davaları "ticari dava" niteliğini taşıyacaktır.

Ticari davalara bakmakla görevli olan mahkeme Ticaret Mahkemesi'dir (TTK 5(1)).

Arabuluculuk ticari davalarda dava şartı olarak öngörülmüştür. "Dava şartı olarak arabuluculuk" başlıklı TTK (5/a) uyarınca "TTK'nın 4'üncü maddesinde ve diğer kanunlarda belirtilen ticari davalardan, konusu bir miktar paranın ödenmesi olan alacak ve tazminat talepleri hakkında dava açılmadan önce arabulucuya başvurulmuş olması dava şartıdır." Arabulucuya başvurulması gereği yerine getirilmeden açılan davalar, sırf bu sebeple reddedilecektir.

Sigorta sözleşmesi gereğince, sigortacıya karşı açılan sigorta tazminatının/ bedelinin ödenmesine ilişkin davalar kural olarak ticari davadır ve arabuluculuk şartına tabidir. Çünkü sigorta sözleşmesi TTK'da düzenlenmiştir ve sigorta uyuşmazlığı TTK'da öngörülen hususlardan doğan dava niteliğindedir.

Acaba sorumluluk sigortalarında zarar gören üçüncü kişinin, zarardan sorumlu sigortalının sorumluluğunu temin etmiş bulunan sorumluluk sigortacısına karşı açacağı dava öncesinde arabulucuya başvurma koşulu yerine getirilmeli midir? Sorumluluk sigortacısına karşı zarar görenler tarafından dava açılabileceğini öngören genel düzenleme ("doğrudan dava hakkı" başlıklı) TTK 1478'de yer almaktadır. Bunun yanında bir de karayolunda işletilme halinde olduğu sırada zarara sebep olan motorlu aracın işleteninin sorumluluk sigortacısına karşı zarar görenler tarafından açılacak dava ile ilgili ("doğrudan doğruya talep ve dava hakkı" başlıklı) Karayolları Trafik Kanunu (KTK) m.97 hükmü mevcuttur. Kanımızca sorumluluk sigortacısına yöneltilen istemlerin her durumda "ticari dava" olarak nitelenmesi yerinde olmaz. Uyuşmazlığın KTK hükümlerinden kaynaklandığı ve dava hakkının da yine KTK hükümlerine dayandığı hallerde zorunlu arabuluculuğun devre dışı sayılması mümkündür.

Sigortacılık Kanunu'nda düzenlenen tahkim prosedürü öncesinde acaba dava koşulu olarak arabuluculuk yöntemine başvuru zorunluluğu var mıdır? Arabuluculuk Kanunu m.18/a (18) "özel kanunlarda tahkim veya başka bir alternatif uyuşmazlık çözüm yoluna başvurma zorunluluğunun olduğu veya tahkim sözleşmesinin bulunduğu hallerde, dava şartı olarak arabuluculuğa ilişkin hükümlerin uygulanmayacağını belirtmektedir. Bugün arabuluculuk ile ilgili Adalet Bakanlığı görevlilerinin görüşü, Sigortacılık Kanunu'ndaki tahkim prosedürü bakımından arabuluculuğa başvurma zorunluluğu olmadığı yönündedir. Bu değerlendirmenin yasaya uygun düşmediği görüşündeyiz. Arabuluculuk Kanunu yalnızca "yasada zorunlu tahkim öngörülmüşse" veya "taraflar arasında tahkim sözleşmesi varsa" arabuluculuk prosedürünün devre dışı kalacağını belirtmektedir. Sigortacılık Kanunu'nda düzenlenen tahkim "zorunlu" değildir; sigortalı isterse Adliye Mahkemelerinde de dava açmak hakkına sahiptir. Öte yandan Sigortacılık Kanunu'nda düzenlenen tahkime başvurma imkanı taraflar arasındaki sigorta sözleşmesinde kararlaştırılmasına gerek olan bir husus değildir. Bu imkân doğrudan doğruya yasadan kaynaklanmaktadır. Öte yandan, zorunlu arabuluculuğa ilişkin TTK'nın 5/a maddesi, uyuşmazlığı yargılayan organı esas almamış; yalnızca uyuşmazlığın TTK 4(1) anlamında "ticari dava" niteliğini taşımasını yeterli görmüştür. Bu davanın Ticaret Mahkemesi'nde görülecek olması "arabuluculuk prosedürü" bakımından zorunlu bulunmamaktadır. Kaldı ki sigortacıdan tazminat/bedel talep eden kişinin davasını Adliye Mahkemesinde mi açacağı yoksa Sigortacılık Kanunu'nda öngörülen Tahkim usulüne mi başvuracağı daha sonra kendi takdirine göre karara bağlanacaktır.

YAZILI BAŞVURU ÖNCE Mİ SONRA MI?

Sigorta sektörünü yakından ilgilendirmekte olan bir konu da sigortacılar tarafından ısrarla vurgulanan "KTK m.97'deki dava şartı yerine getirilmeden arabuluculuk başvurusu yapılmasının engellenmesi" isteğidir. KTK 97 uyarınca, trafik kazasında zarar gören kişi, dava yoluna gitmeden önce, ilgili sigorta kuruluşuna yazılı başvuruda bulunmak zorundadır. Sigortacıya karşı dava açılması ise, sigortacının başvuru tarihinden itibaren en geç 15 gün içinde başvuruyu yazılı olarak cevaplamaması veya verilen cevabın talebi karşılamadığına ilişkin uyuşmazlık olmasıdır. Sigortacılar, arabuluculuk öncesinde KTK m.97 gereğince zarar görenin sigortacıya yazılı başvuru yapmış ancak 15 günlük süre içinde bu başvurudan olumlu herhangi bir sonuç elde etmemiş bulunması lazım geldiğini öne sürmektedirler. Bu isteğin kamu makamı tarafından kabul edilmediği anlaşılmaktadır. Kamu makamında hakim olan düşünce şöyledir: Zarar görenin KTK m.97'deki dava şartını da diğer birçok dava şartı gibi yerine getirmesi gerekir; bu şartı arabuluculukla eş zamanlı olarak yerine getirmeye yönelebilir; arabuluculuğa başvurma ile sigortacıya yazılı başvuruda bulunma arasında "öncelik-sonralık" ilişkisi bulunmamaktadır.

MEVCUT ÇÖZÜM ANLAMLI DEĞİL

KTK m.97'nin sözü dikkate alınırsa, bu hüküm trafik kazası hakkında inceleme ve değerlendirme yapmasına olanak sağlayan belgelerin sigortacıya verilmesini öngörmemekte, yalnızca "yazılı başvuru" koşulunu içermektedir. Belgelerin sigortacıya verilmesi KTK m.99 fk.1'de (yalnızca sigortacının ödeme borcunun muaccel hale gelmesi bakımından) öngörülmüştür.

KTK m.99 fk.1 uyarınca "sigortacı, hak sahibinin zorunlu mali sorumluluk sigortası genel şartlarıyla belirlenen belgeleri, sigortacının merkez veya kuruluşlarından birine ilettiği tarihten itibaren sekiz iş günü içinde …….hak sahibine ödeme yapmak zorundadır." Bu çerçeve içinde, önce sigortacıya yazılı başvuruda bulunulması (yazı ekinde belge sunulmadığı sürece) yalnızca bir formalitenin yerine getirilmesine yarayacaktır. Şüphesiz sigortacının yazılı başvurudaki bazı bilgi ve verilerden yola çıkarak araştırma/ inceleme yapması ve tazminat istemini olumlu sonuçlandırması mümkündür. Kanımızca, sigortacıların önerdiği "arabuluculuk için önce KTK m.97'deki koşulun yerine getirilmesi" çözümü mevcut durumda (eğer yargı KTK m.97'deki dava şartının yerine gelmiş sayılması için belge ibrazını zorunlu sayma yoluna gitmezse) çok da anlamlı görünmemektedir.



İLKAY AYDOĞDU
ilkay.aydogdu@gmail.com

Risk izleme faaliyetleri

GEÇEN ayki yazımda risk yönetimi faaliyetlerinin kapsamında yer alan risklerin kategorilendirilmesi ve ölçülmesi için izlenecek adımlardan bahsetmiştim. Bu yazımda ise şirket içerisinde risk izleme faaliyetlerinin nasıl kurgulanması gerektiğinden bahsetmeye çalışacağım.

Risk izleme faaliyetlerini tasarlamaya başlarken, geçen ay bahsettiğim risk ölçümleme çalışmaları sonucunda ortaya çıkan (bkz. Tablo: Risklerin finansal/finansal olmayan etkileri derecelendirilerek, olasılıklarına göre sıralanır; "etki x olasılık" yöntemi son puanı ve ısı derecesini oluşturur.) "risk ısı haritası" baz alınmalıdır. Isı haritasında yer alan tüm riskler için Üst Yönetim tarafından kapasite ve/veya limitler, sonrasında ise izleme yöntemi ve aksiyon planları belirlenmelidir. Bazı riskler için Üst Yönetim hiçbir aksiyon almamaya karar verebilir, buna "riskin kabul edilmesi" diyoruz, bu durumda hiçbir aksiyon planı yapılmasa da en az yılda bir riskin durumunun ölçülerek izlenmesi tavsiye edilir.

Üst Yönetim'in indirgenmesi ya da önlenmesine karar verdiği riskler için ise riskin derecesine göre sıklığı değişebilecek izleme raporlaması ya da toplantıları (komiteleri) organize edilmelidir. Örneğin; "terör riski"nden bahsediyorsak, şirket belirli bir ilde belirli bir limitin üzerinde kasko poliçesi üretmek istemiyoruz şeklinde bir limit belirleyebilir. Sigorta riskleri için limitler belirlenirken şirketin reasürans anlaşmalarının dikkate alınması önemlidir. Farklı bir örnek olarak; şirket "bilgi sistemlerinden kaynaklanan iş kesintisi " riski için bir günden az iş kesintilerini tolere edebileceğine karar vererek, limiti bu şekilde belirleyebilir.

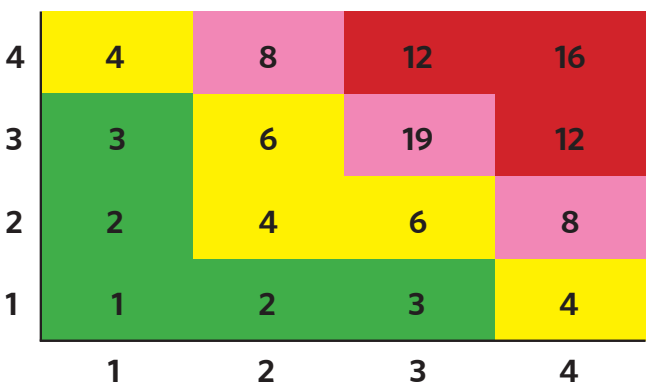
Tüm bu kapasite ve/veya limitler belirlendikten sonra, izleme faaliyetlerinin yöntem ve sıklığına karar verilebilir. Yukarıdaki örneklerden devam edersek; "terör riski" orta seviyede bir risk ise, üç ayda bir teknik ve satış ekipleri bir komite toplantısında belirlenen illerde üretilen poliçelere ilişkin bir toplantı yaparak limitlerin durumunu izleyebilir. Bu toplantılarda riskin azaltılmasına yönelik aksiyonlara karar verilebilir. Isı haritasında daha yüksek seviyede yer alan riskler için ise; daha sık raporlama yapılarak riskin önlenmesi ya da indirgenmesi için alınacak önlemlere karar verilebilir. Örneğin; yüksek seviyede bir operasyonel risk olan "siber saldırı riskleri" için Üst Yönetim günlük olarak siber saldırı incelemesi yapacak bir yazılım satın almaya, bununla ilgili tam zamanlı bir ekip görevlendirmeye, hatta bir siber risk sigortası satın almaya karar verebilir.

Tüm bunlara ek olarak; risklerin önlenmesi ya da indirgenmesinin sürekliliğini sağlamak için şirket içinde düzenli ve etkin bir iç kontrol mekanizması kurmak gerekir. Daha önceki yazılarımda belirttiğim gibi iş birimleri tarafından ya da şirketin iç kontrol birimi tarafından düzenli olarak gerçekleştirilen birinci ve ikinci seviye kontroller şirketin "savunma hattı"dır.

Kontrollerin belirlenme sürecinde risk ısı haritası ve yukarıda bahsettiğim aksiyon planları göz önüne alınarak, risklerin düzenli izlenmesi daha etkin hale getirilebilir.

Son olarak, risk izleme faaliyetlerinin sonuçlarının Yönetim Kurulu'na en az altı ayda bir sunularak, risk yönetimi stratejisinin en az yılda bir yine Yönetim Kurulu tarafından incelenmesi ve onaylanmasını sağlamak hem farkındalık hem de etkin bir mekanizma işletimi için önemlidir.

Tablo:



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

Kinoa: İnternet efsanesi! İşte doğrular!

Kinoa tohumları, ihtiyacımız olan proteinleri diğer tohumlara göre yüksek oranda taşımaktadır. Tohum unu, belirli oranda, buğday veya mısır ununa karıştırılarak ekmek, makarna, çorba gibi gıdaların üretiminde kullanılmaktadır. Tohumun fermentasyonundan bazı alkollü içecekler de üretilmektedir. Tohumlarda, prolamin adlı protein düşük oranda olduğu için glütensiz gıdaların hazırlanmasında, çölyak hastaları için hazırlanan özel gıdalarda da kullanılmaktadır. Kinoa tohumlarından elde edilen sıvı yağın sabit yapısı mısır ve soya yağına benzer. Bu sebepten yenilebilir bir yağ olarak değerlendirilmektedir.



Resmi Kurumlar ne diyor?

2014 yılında FAO (Birleşmiş Milletler Tarım Teşkilatı) gıda güvenliği açısından önemli bir gıda kaynağı olarak ilan etmiştir. Avrupa Gıda Güvenliği Kurumu, kinoa tohumlarını NOVEL FOOD (Yeni Gıda) grubuna almıştır. Bu, kinoanın Avrupa'da geleneksel olarak kullanılan gıdalardan olmadığını, kullanımının takip edileceğini, herhangi bir olumsuzluk görülmezse geleneksel gıdalar listesine alınacağını belirtir. Ülkemizde, yeni gıda mevzuatı henüz hazırlanmadığı için, ülke bitki listesinde doğrudan pozitif yani gıda olarak kullanılabilir şeklinde değerlendirilmiştir.

İnternetten kinoa efsaneleri!

- Küçük birer mucize olan kinoa tohumları: ödem, yüksek tansiyon, sindirim, kilo verme ve daha birçok problemin önüne geçebilmek için anahtar besin olabiliyor.
- Sindirimi kolaydır, bu sayede yağ yakımını hızlandırır. Bebeklere ve çocuklara da tavsiye edilen kinoa, kabızlık için de bire birdir.
- Kötü kolesterolü ortadan kaldırır.
- Yaşlanmayı geciktirir.
- Bağışıklığı kuvvetlendirir, hastalıklara karşı korur.
- Kemikler ve dişler üzerinde etkindir.
- Kinoa ile zayıflama mucizesini yaşayın.

Doğrular

- Kinoa %70 civarında karbohidrat taşır. Bu oran buğday gibi tahıllara yakın bir orandır.
- Diğer tahıllardan en önemli farkı, protein ve mineral oranının daha yüksek olmasıdır. Zaten bu yüzden ekmeklere muayyen oranda katılmaktadır.
- Güney Amerika'da zayıf çocukların beslenmesinde kullanılmaktadır. Ama literatürde, kinoa unu ile hazırlanmış bir bebek mamasının fazla (2x100 g, 15 gün) kullanılması sonucu insüline benzeyen bazı maddelerin oranlarında artış görülmüştür. Yani, metabolizmayı etkilemektedir. Tedbirli olmak gerekir.
- Kinoa tohum ekstresinin antioksidan etkisi bulunmuştur. Bu çok önemli değildir. Çünkü hemen her bitkide bu etkiyi görmekteyiz.
- İnternette mucize olarak sunulan kullanılış ve etkilerle ilgili herhangi bir bilimsel yayın bulunmamaktadır!

Sonuç olarak, kinoalı ekmekleri, salataları yiyin ama diğer hususlarda mucize beklemeyin lütfen!

Sağlık ve mutluluk dileklerimle.

SAĞLIKLI LEZZETLER

KİNOA SALATASI

İlk olarak 4000 yıl önce Güney Amerika'da yetiştirilmeye başlanan Kinoa, o dönemde İnkalar tarafından "tüm tahılların annesi" olarak nitelendiriliyormuş. Formuna dikkat edenler ve sağlıklı beslenmeye özen gösterenlerin son yıllardaki gözdesi kinoa ile hazırlaması oldukça kolay harika bir önerim var. Kendine has yorumuyla yarattığı lezzetler ve benzersiz sunumlarıyla öne çıkan Huxo'nun Executive Chef'i Arif Çelik'in menüsünde yer alan "Kinoa Salatası."

MALZEMELER:

60 gr Akdeniz Yeşilliği
60 gr Göbek Salata
30 gr Beyaz Kinoa
30 gr Siyah Kinoa
20 gr Turp
30 gr Kabak
30 gr Havuç
30 gr Tane Mısır
1/4 adet Avokado
1 adet Kokteyl Domates
5 gr grisini

SOS İÇİN:

20 ml Zeytinyağ
20 gr Tane Hardal
10 gr Bal
5 ml Şarap Sirkesi



HAZIRLANIŞI

Beyaz ve siyah kinoayı sıcak suda bekletin. Kabak ve havucu doğradıktan sonra mısırlar ile birlikte aldante haşlayın. Akdeniz yeşilliği ve göbek salatayı bol suyla yıkadıktan sonra el ile parçalayın. Parçalanan Akdeniz yeşilliği ve göbek salatayı ayrı bir kapta hazırladığınız sosun yarısıyla karıştırıp servis tabağınıza koyun. Daha sonra kinoaları mısır, kabak ve havuç ile birlikte kalan sosla karıştırıp yeşilliklerin üstüne koyun. Avokado, turp, grisini ve kokteyl domatesi ekledikten sonra servis edebilirsiniz.



25 TL

FERİDUN DÜZAĞAÇ
Son dönemlerde oyunculuğuyla da göz dolduran Feridun Düzağaç müzik çalışmalarına da ara vermeden devam ediyor.



60 TL

EMINEM
Dünyanın en çok tanınan ve albümleri en çok satan rap müzik sanatçısı Eminem, Kamikaze albümü ile listelerde yerini alıyor.

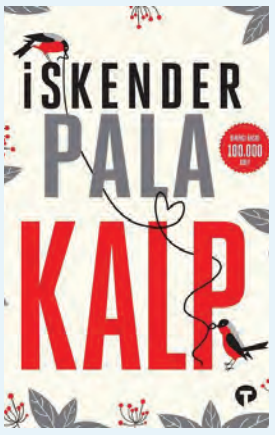
YERLİ
1- 10'a Özel - Feridun Düzağaç
2- Ürkerek Söylerim - Jehan Barbur
3- Develerle Yaşıyorum - Gaye Su Akyol
4- Kadıköy - Kesmeşeker
5- Bendeniz Best Of Vol.1 - Bendeniz
6- Maya - Mabel Matiz
7- Melal - Oya Levendoğlu, Emre Erdoğan
8- Neden Böyleyiz - Mehmet Erdem
9- Güneşimden Kaç (Plak) - Bulutsuzluk Özlemi
10- Sanat Güneşi - Zeki Müren

YABANCI
1- Kamikaze - Eminem
2- Shawn Mendes - Shawn Mendes
3- Evgeny Grinko - Evgeny Grinko
4- Invasion Of Privacy Plak - Cardi B
5- Thank U, Next - Ariana Grande
6- Queen - Nicki Minaj
7- Heart To Mouth - LP (Laura Pergolizzi)
8- Ye - Kanye West
9- Scorpion - Drake
10- Youngblood - 5 Seconds Of Summer

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Kalp *İskender Pala*

Yazı yoktu ama o vardı. İnsan henüz cennetteyken onunlaydı ve içindeki her şey de sevgi, aşk, vefa, iyilik, şükür, hamd, dostluk gibi erdemler üzerineydi… Âdem onun sesini dinleyip arzusunu giderme gayretine düşmeseydi belki de yolu yeryüzünde tövbelere, pişmanlıklara ve umutlara hiç evrilmeyecek; çevresi daralmalar ve genişlemeler, arınmalar ve kirlenmeler, yangınlar ve donmalarla hiç kuşatılmayacaktı. Şimdi? Aşk ve nefret, iyilik ve kötülük, saadet ve keder, iman ve inkâr... İnsan, insan olduğunu artık bunlarla hissettiriyor. İskender Pala'nın kaleminden, kalbe dair ne varsa…



328 sy. 30 TL

Camdaki Kız *Gülseren Budayıcıoğlu*

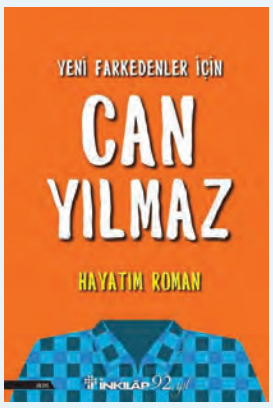
Küçükken çekilen acıların ateşi kolay sönmüyor. Aşk yakıyor. Ayrılık kavuruyor. Aldatılmaksa hep çok acıtıyor. Bize çocukluk acılarını tekrar yaşatacak kişileri gözünden tanır, başkasına değil, ona âşık oluruz. Hayat onu kendi ellerimizle buldurur bize. Kaderimiz aslında doğduğumuz evlerde yazılır. Yine o evlerde yaralanır, o yaralarla büyür, sonunda o yaraların bizi götürdüğü yere gideriz. Ancak mutluluk her zaman o yolda değildir. Hep lüks içinde yaşamış ama kaderi daha baştan kötü yazılmış Camdaki Kız ile bir varoş çocuğunun aşk hikâyesi bu.



352 sy. 34 TL

Hayatım Roman *Can Yılmaz*

Hercai, sıradan, süssüz, dümdüz insanları bir o kadar naif hikâyelerin içine salıyor…
Gözünüzde canlanıyorlar hemen…
İştah kabartan, ağız sulandıran, hem içten hem vicdanlı adamlar, kadınlarla tanışıyoruz… Tanıdık, akraba yapıyoruz onları…
Aklımızca, yettiğince yardım etmeye çalışıyoruz; biraz merhamet ve başlarına bir şey gelmesin duygusuyla… Aslına bakarsanız kendimizi okuyoruz "satır aralarında." Kolaylıkla anlıyoruz olup biteni, belki de bizden birilerini.



240 sy. 25 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



10. yıl

SİGORTACI'DA 10 yılımı doldurdum.
Bu nedenle 5. yılda düzenlediğim yazımı aşağıda aynen sunuyorum. Bundan sonra 5 yıl garantim yok. Birer birer sayacağım! Son bölümdeki duygularımı ziyadesiyle muhafaza ettiğimi bilmenizi isterim.
Yazdırana ve okuyanlara sonsuz teşekkürler.
İyi ki varsınız!..

Asfalya (*)
Kırkından sonra saz çalmak diye bir deyim duyduk, ama yetmiş yediden sonra köşe yazarı olmak herhalde ne görülmüş ne de duyulmuştur. Sevgili Metin Öztürk kardeşimle sohbetimizde ben, elli yılı aşan çalışma hayatından sonra, beş yıl geçmesine rağmen hâlâ boş oturmaya alışamadığımdan şikâyet etmem üzerine, beni bu duyulmamış faaliyete teşvik etti. Tanrı ikimizi de dosta düşmana mahcup etmesin.

Sigortacı Gazetesi sigorta sektörüne hitap ediyor, ben de karınca kararınca bu sektöre 26 yıl hizmet verdiğime göre, sektörle ilgili bir şeyler karalamam uygun olurdu. Nitekim bana anılarımdan bazılarını da yazmam önerildi. Ancak bu konuda söze başlayınca, şahısları isim vermeden geçmenin yavan, isimleri yazmanın da sakıncalı olacağını düşünerek, havadan sudan söz etmeyi daha uygun buldum. Biz haddimizi biliriz...

***

Eskiden İzmir'de elektrik sigortasına ASFALYA derlerdi. Mesleği sorulan rahmetli acente bir dostumuzun, "sigortacıyım" demesi üzerine muhatabının, "demek asfalya başlı başına bir meslekmiş, bilmiyordum" demesi gibi kaç anı bulunur ki, suya sabuna dokunmayan...

***

Bu şehirde doğdum. Benim çocukluk yıllarımda, Üsküdar'da hava kararınca omzunda küçük bir meşale taşıyan görevli havagazı ile çalışan sokak lambalarını yakar, sabah da söndürürdü. Avrupa Yakası sokakları yüksek wattlı olmasa da elektrik ile aydınlatılırdı.
O dönemler çok mu kasvetliydi İstanbul? Asla!
Mistik bir güzelliği vardı benim şehrimin gecelerinin.
Zamanla değişen ve gelişen birçok şey gibi şehrimin aydınlatılması da daha parlak ve gösterişli oldu. Bu da başka bir güzellikti. Özellikle Levent-Maslak yönünde yükselen çok katlı yapıların gökyüzüne doğru uzanan ışıkları gurur vericiydi. Ta ki, o gurur kaynaklarının bir kısmının geceleri allı-morlu, frapan renklerle ışıklandırılmasına kadar...
Bir süre sonra İstanbul'un inci gerdanlığı Boğaziçi Köprüsü de aynı modaya ayak uydurdu. Ben şehircilik uzmanı değilim, değilim ama bu çirkinliği hazmedebilecek kadar da geniş yürekli değilim. RENKLER VE ZEVKLER TARTIŞILMAZ denilir ama o kişisel konular için olsa gerek. Bu şehir 70 milyonun GÖZBEBEĞİ! Üstelik 2010 Avrupa Kültür Başkenti olmasını kutlamaya hazırlanıyor. O renkler bende bir başka kültürleri çağrıştırıyor.
Ne olur beni bağışlayın.

***

(*) Asfalya, Sigortacı'nın Mayıs 2009 sayısında bu köşede çıkan ilk yazımdı. 5 yıl boyunca bu imkân, bir köşeye atılmış olmak kompleksinden kurtulmamı sağladı. Bizleri bu çatı altında toplayan, vefa sözcüğünün en somut örneği, sevgili kardeşim METİN ÖZTÜRK başta olmak üzere, bana kucak açan TABİİ SENATÖRLER'e (!) ve kendilerinden ilham aldığım tüm KÖŞE YAZARI dostlara, Sigortacı'nın tepeden tabana her biri pırlanta değerindeki TÜM ÇALIŞANLARINA sağlık, mutluluk, huzur dileklerimle teşekkür ediyor, VEFASIZ'lara örnek olmalarını diliyorum.

BUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?
İnsanları en çok öldüren hayvan cinsi sivrisineklerdir.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Yazarımız okul ve sınav yoğunluğundan köşe yazılarına bir sayı vermiştir.

SEKTÖRDEN

Milli Re Reasürans seminerinin bu yıl 13'üncüsü gerçekleştirildi

13. Milli Re Reasürans Semineri, 8-10 Nisan tarihleri arasında Belarus, Cezayir, Çin, Etiyopya, Gana, Hırvatistan, Kenya, Mısır, Pakistan, Rusya, Suudi Arabistan, Tayvan, Tunus ve Ukrayna'dan toplam 22 kişinin katılımıyla gerçekleştirildi.



Milli Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Fikret Utku Özdemir'in açılış konuşmasını, Ahmet Çelebiler'in "Reasürans ve Risk Yönetimi", Aylin Kocatürk'ün "FAIR Non-Life Reinsurance Pool", Güneş Karakoyunlu'nun "Türk Sigorta Piyasası", Esen Temiz Önal'ın "Konservasyon Nasıl Belirlenir?" ve Çetin Alanya'dan "Bölüşmeli Reasürans Anlaşmalarının Fiyatlandırılması" sunumu takip etti.



Bereket Emeklilik'ten kadın müşterilerine Boğaz Turu

Bereket Emeklilik, 25 Nisan Perşembe günü kadın müşterilerine BES ile ilgili daha fazla bilgi vermek ve müşterilerini yakından tanımak amacıyla bir Boğaz Turu düzenledi. Tura, Bereket Emeklilik'ten Pelin Atay Tuğcu, Ezgi Hamamcı, Merve Oğuz ve Burçin Ayhan katıldı. Teknede katılımcılar hem Boğaz havasının tadını çıkardı hem de birbirleriyle sohbet ederek keyifli vakit geçirdi.

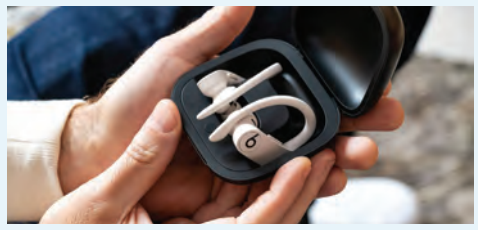


Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması'nda birinci Erzurum'dan

Doğal Afet Sigortaları Kurumu tarafından beşinci kez düzenlenen Depreme Dayanıklı Bina Tasarımı Yarışması, 9 Nisan'da düzenlenen ödül töreniyle sona erdi. 28 ilden 47 üniversite ve 75 takımın başvurduğu yarışmada birincilik ödülünü, fayda-maliyet hesabı sonucunda en yüksek toplam yıllık kazanç elde eden takım olmayı başaran Erzurum Teknik Üniversitesi'nin Ejder Kule projesi kazandı.

Dropbox kullanıcılarını sevindirecek işlevsel hamle

Bir dosya barındırma hizmeti olan Dropbox, geçtiğimiz yıl Google ile işbirliğine gittiğini müjdelemişti. Ancak daha sonra bir yıla varan bu sürede işbirliğinin yeni meyvelerini tam olarak görme fırsatı elde edememiştik. Nihayet yeni bir güncelleme ile ilk olarak Dropbox Business tarafına açılan erişim sağlandı. Artık Dropbox'un Business versiyonunu kullanan ve G-Suit hesabına sahip olan kullanıcılar doğrudan Dropbox'un içinde Google Dokümanlar, E-Tablolar ve Slaytlar yaratabilecek. Yaratılan bu dosyalar doğrudan erişime açılan kullanıcılarla da otomatik olarak paylaşılacak elbette. Aynı zamanda belge içinde yapılan değişiklikler için Dropbox ikonu üzerinden kullanıcılara bildirim gönderilecek.



Apple Powerbeats Pro

Kablosuz şarj yeteneğine sahip yeni AirPods'tan hemen sonra lanse edilen kablosuz kulaklık modeli Apple Beats Powerbeats Pro, yurt dışında 250 dolar fiyat etiketine sahip. Resmi olarak mayıs ayında raflardaki yerini alacak modelin, Türkiye fiyatı da belli oldu. Apple'ın resmi Türkiye sitesine eklenen kulaklık, tam 1.999 TL fiyat etiketine sahip. Ayda 666 TL ödemeyle 3 aya kadar taksit yapılabilen modelin, bu fiyat etiketiyle Türkiye'de işi oldukça zor görünüyor. Yeni AirPods ise Türkiye'de kablosuz şarj kutusuyla 1.399 TL, kablosuz şarj olmadan 1.099 TL fiyat etiketiyle satılıyor.

Xiaomi'den elektrikli bisiklet

Xiaomi, HIMO alt markası altında çıkardığı elektrikli bisiklet modellerine bir yenisini ekledi. HIMO C20, bütçe dostu bir alternatif sunarken özelliklerini de geliştirerek fiyat/performans modeli olmayı başarıyor. Yurt dışında 440 dolar fiyat etiketiyle satışa çıkan elektrikli bisiklet modeli, yüksek fiyatlı benzerlerindeki özellikleri de beraberinde getiriyor. HIMO C20, gücünü 250W'lık motorundan alıyor.



Fortnite tutkunlarını sevindirecek Xiaomi Mi 9 haberi

Fortnite video oyunu son çıkan iPhone ailesinde, Samsung Galaxy S10 ailesinde, Galaxy Note 9, Huawei Mate 20 X ve Honor View 20 modellerinde 60 fps oynanabiliyor. Ortaya çıktığı kadarıyla Xiaomi Mi 9 modeli de 60 fps desteğine sahip cihazlar arasında yer alıyor. Oldukça güçlü bir telefon olan Xiaomi Mi 9, bu açıdan Fortnite fanlarını kesinlikle üzmeyecek bir noktada yer alıyor.



WhatsApp Business'ın iOS versiyonu nihayet Türkiye'de yayında

İşletmeler için geliştirilen WhatsApp Business, Android kullanıcıları tarafından uzun zamandır kullanılıyor. İşletme profili açmanızı sağlayan bu özel WhatsApp hesabıyla beraber kullanıcılar internet siteleri, konumları ve iletişim bilgileri gibi detaylı verileri müşterilerin ulaşabileceği bir profilde toparlayabiliyor. İşletmelere özel mesaj araçları da sağlayan uygulama örneğin otomatik cevaplama sistemiyle kullanıcıları mevcut durumlarla ilgili her zaman güncel tutmayı mümkün kılıyor. Sabit hatlı telefonla da kullanılabilen bu uygulama WhatsApp'ın kendi uygulamasında sunduğu tüm özelliklere de sahip elbette. Daha verimli bir çalışma içinse tarayıcı desteği de sunuluyor. Her şeyden önemlisi aynı telefonda hem orijinal uygulamayı hem de Business uygulamasını kullanmak mümkün oluyor. Yeni uygulamanın kafa karışıklığı yaratmamak adına konuşma balonunun içinde büyük B harfi yer alıyor.

Altı koltuklu, dört ekranlı, Çinli!

İngilizce "Leading Ideal"ın kısaltması olan Li Xiang, Şangay fuarında insanların karşısına çıkacak yeni bir marka. Markanın ilk seri üretim otomobili ise One isimli, fotoğraflarını gördüğünüz SUV modeli. Li Xiang One hibrit bir güç ünitesine sahip olacak ve aracın geri kalanı da rakip olabileceği modellerden aşağı kalmıyor. Kaputun altında 1.2 litrelik turboşarjlı içten yanmalı bir motor ile bir adet elektrik motoru görev yapıyor. Ancak günümüz hibritlerinden alışık olduğumuzun tersine, 1.2 litrelik motor herhangi bir tekerleğe bağlı değil. İçten yanmalı motor yalnızca elektrik motoruna şarj desteğinde bulunarak menzili arttırıyor. Bu kombinasyonun toplam çıkış gücü ise 326 HP'ye denk. Büyük SUV, bu motorla 700 kilometrelik bir menzil sunacak.



Kara delik fotoğrafını çeken ekipte bir Türk

8 teleskoptan toplanan verilerle oluşturulan kara delik fotoğrafıyla ilgili Türkiye'yi ilgilendiren bir gelişme yaşandı. NASA'nın karadelik fotoğrafını çeken ekip içerisinde Türk bilim insanı Prof. Dr. Feryal Özel de yer aldı. EHT Bilim Konseyi Üyesi ve Arizona Üniversitesi'nde astronomi ve astrofizik profesörü olan Feryal Özel, karadeliğin gölgesinin büyüklüğünü ölçme ve Albert Einstein'ın görelilik teorisinin öngörülerini EHT gözlemleriyle karşılaştırmakla görevlendirilen Modelleme ve Analiz Çalışma Grubu'nu yönetti. Özel'in Stephan Hawking ile de çalıştığını belirtmekte yarar var.



Evleri akıllandıran çözümler

'Nesnelerin İnterneti' kavramı kapsamında standartları belirlemeye yönelik çalışmalara ilk başlardan itibaren katılan TP-Link, son birkaç yıldır geliştirdiği ürün ve çözümlerle akıllı ev ürünleri pazarında yer alıyor. TP-Link'in farklı ürünleri ile bir evi akıllı hale getirmek mümkün. TP-Link'in akıllı ev ürünleri arasında ilk sırada akıllı prizler yer alıyor. Her tür elektrikli cihazı, her yerden, her zaman akıllı telefon ya da tablet bilgisayarlar ile yönetmeyi, açıp kapatmayı, programlamayı ve hatta enerji tüketimini ölçmeyi sağlayan TP-Link akıllı prizler, hem güvenlik, hem konfor hem de enerji tasarrufu için yararlı cihazlar. Evlerde lamba ve ütü gibi elektrikli cihazlar, prize takılarak her yerden kolayca açıp kapanabiliyor.

Ucuz DSLR arayanlara Canon EOS 250D

Canon EOS 250D selefiyle aynı çözünürlük değerine sahip olsa da makine bünyesinde barındırdığı DIGIC 8 görüntü işlemcisiyle ayrılıyor. İlk olarak kısa bir süre önce duyurulan EOS M50'de de kullanılan işlemci otomatik odaklama performansında iyileştirme sunuyor. İşlemci aynı zamanda 4K video ve 4K hızlandırılmış filmlerin işlenmesine de izin veriyor. Makinede Çift Piksel AF kullanırken göz algılama özelliği de bulunuyor. ISO hassasiyeti maksimumda 51.200'e kadar artırılabilen makinede odak nokta sayısı 3.975. Arka tarafına bakıldığında 1,04 milyon noktalı 3 inç dokunmatik ekranın yer aldığı EOS 250D'de %95 kapsama alanlı optik bir vizör tercih ediliyor. Kameranın gövde fiyatı 599 dolar.



Turkcell ve Ericsson'dan sürücüsüz araç işbirliği

Hassas sensörlerle donatılan EZ10 altyapı, diğer araçlar, yayalar ve yol üzerindeki diğer her şeyle ilgili verileri anlık olarak algılayarak çevresinin 360 derecelik bir resmini çiziyor. Böylece durması, ilerlemesi, hızlanması veya yavaşlaması gereken anlara son derece güvenli şekilde karar veriyor. Sensörlerin çalışma durumu çok aşamalı şekilde kontrol altında tutuluyor. Aracın yazılımı da her aşamada en üst düzeyde siber güvenlik önlemleriyle denetleniyor. EZ10, kampüs ya da otel gibi özel alanların yanı sıra, bazı bölgelerde metro ve tramvay



durakları arasında ulaşımı da sağlıyor. Belli ülkelerde trafiğe çıkmasına izin verilen ilk otonom araç olan EZ10, bugüne dek 25 ülkede 250 bin kilometre kat etti.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Konkordato safhasındaki alacakların vergisel durumu:

2018 yılında İcra ve İflas Kanununda yapılan değişiklikle, iflas erteleme ile ilgili hükümler kaldırılarak, konkordato müessesesine işlerlik kazandırılmıştır. Gelir İdaresi Başkanlığınca yayımlanan 112 No'lu Vergi Usul Kanunu Sirkülerinde; konkordato safhasındaki alacakların şüpheli alacak karşılığı ve değersiz alacaklar açısından durumu ele alınmıştır. Sirkülerde yer alan vergi idaresi görüşlerini aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

1. Geçici Mühlet Kararından Önce Dava Veya İcra Safhasına İntikal Etmiş Olan Alacaklar İçin; Şüpheli alacak karşılığı ayrılmış ise geçici mühlet kararı üzerine bu karşılığın durumu değişmeyecektir.

2. Geçici Mühlet Kararından Önce Dava Veya İcra Safhasına İntikal Etmemiş Alacaklar İçin; Geçici mühlet kararının ilan edildiği yıl (hesap dönemi) itibarıyla şüpheli alacak karşılığı ayrılabilecektir.

3. Geçici Mühletin Kaldırılarak Konkordato Talebinin Reddi; Geçici mühlet kararından önce ayrılmış karşılıklar için bir düzeltme yapılmayacak, ancak geçici mühlet kararından sonraki sürede ayrılan karşılıklar konkordato talebinin reddi üzerine düzeltilerek gelir yazılacaktır. Tabiatıyla, genel hükümler göre alacakların dava veya icra safhasına intikali nedeniyle karşılık ayrılması mümkündür.

4. Kesin Mühlet Kararının Sonuçları; Kesin mühlet kararının verilmesi öncesi ayrılmış karşılıklar için bu karar nedeniyle bir düzeltme yapılması gerekmemektedir. Ancak, geçici mühlet kararının verildiği tarih itibariyle karşılık ayrılmamışsa sonraki dönemlerde karşılık ayrılamaz. Dolayısıyla, geçici mühlet döneminde karşılık ayırmayanlar kesin mühlet kararı üzerine karşılık ayıramazlar.

5. Borçlunun Mali Durumunun Düzeltmesi Üzerine Kesin Mühlet Kararının Kaldırılması; Kesin mühletin sona ermesinden önce amaçlanan iyileşmenin sağlanması nedeniyle konkordato talebinin reddine karar verilmesi halinde; geçici mühlet kararından önce dava veya icraya intikal etmiş olması nedeniyle ayrılan karşılıklar düzeltilmeyecektir. Ancak, geçici mühlet kararından sonra ayrılan karşılıklar ise konkordatonun reddi üzerine düzeltilerek iptal edilecektir. Bununla birlikte, alacağın dava veya icra safhasına intikali halinde genel hükümlere göre şüpheli alacak karşılığı ayrılması mümkündür.

6. Konkordatonun Reddedilerek İflasın Açılması; Kesin mühlet süresinden sonra oluşabilecek bu gibi hallerde iflas masasına kaydedilen alacaklar için daha önce ayrılmış karşılıklarda bir düzeltme yapılmayacaktır.

7. Konkordato Projesinin Tasdik Edilmesine Bağlı Olarak Değersiz Alacak ve Şüpheli Alacak Durumu; Vergi Usul Kanununun 322.Maddesine göre bir yargı hükmüne veya kanaat verici belgeye göre tahsiline imkan kalmayan alacaklar değersiz alacak olarak kabul edilmekte ve gider yazılmak suretiyle kapatılmaktadır. Konkordato projesinin tasdik edilmesiyle birlikte alacaklardan borçlu lehine vazgeçilen kısmı değersiz alacak olarak gider yazılmak suretiyle yok edilecektir. Projenin tasdiki ile kalan vazgeçilmeyen alacak için alacak borç ilişkisi yenilendiğinden söz konusu alacaklar için ayrılmış şüpheli alacak karşılığının düzeltilmesi, gelir yazılması gerekmektedir.

8. Diğer Hususlar; Teminatlı alacaklarda alacağın teminatsız kısmı için karşılık ayrılabilir. Şüpheli hale geldiği dönemde ayrılmayan karşılığın sonraki yıllarda ayrılması mümkün değildir. Vadeli alacakların vadesi geçici ve kesin mühlet sürelerine rastlıyorsa vadenin dolduğu hesap döneminde karşılık ayrılabilecektir. Ticari ve zirai kazancın elde edilmesi ve sürdürülmesine yönelik olmayan alacaklar için karşılık ayrılamaz.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Sağlık kurulu raporları

ÜLKEMİZDE trafiğe çıkan araç sayısının artmasına bağlı olarak kaza sayısında da artışlar olmaktadır. Dünya ortalamalarının üzerindeki bu istatistiki veriler, ülkemizin insan kaynaklarını tüketmekte, ekonomisine ve toplumsal yapısına maddi manevi anlamda büyük zararlar vermektedir.
Emniyet Genel Müdürlüğünün resmi verilerine göre; 2018 yılı sonu itibari ile trafikteki araç sayısı 22 milyon, ölümlü ve yaralanmalı trafik kazaları sayısı ise 428.074 adettir. Kaza zaptı taraflarca karşılıklı tanzim edilen maddi hasarlı trafik kazaları sayısı ise 1.500.000 civarındadır.
2018 yılında kaza zaptı kolluk kuvvetlerince düzenlenen kazalar sonucunda hastanelerde ölenler de dahil olmak üzere 7.427 kişi yaşamını kaybetmiştir. Yaralı sayısı ise 310.109'dur.
Trafik kazaları sayısı ve bu kazalarda yaralanarak malul kalan insanların sigorta şirketleri, Sigorta Tahkim Komisyonu ve Adli yargıda haklarını ararken karşılaştıkları bazı bürokratik sorunları dile getirmek için bazı noktaların açıklanması taraflar için yararlı olacaktır.

BEDENSEL ZARARLAR İÇİN YASAL DÜZENLEME

Trafik kazaları sonucunda bedensel zararlara uğrayan kişiler için 2918 Sayılı KTK'nın 85 ve devamı maddeleri ile Türk Borçlar Kanunu'nun 54.ncü maddesinde; 1-Tedavi giderleri 2- Kazanç Kaybı 3- Çalışma gücünün azalmasından ya da yitirilmesinden doğan kayıplar 4- Ekonomik geleceğin sarsılmasından doğan kayıplar için özel bir düzenleme yapılmıştır.
Trafik kazasından kaynaklanan bir maluliyet söz konusu ise; zarar verenin, işletenin ve sigortacının kusuruna bağlı bir tazminat hesaplanabilmesi için yaralanan kişinin ne oranda malul kalındığını gösteren bir sağlık kurulu raporuna gereksinme vardır.

SAĞLIK KURULU RAPORLARINDA ESAS ALINACAK MEVZUAT

Yıllar içinde gerek çalışma gücünden yoksun kalma gerek ise yaşamsal gücü etkileyen bir engel için Sosyal Güvenlik Kurumları çeşitli yönetmelikler ve bilimsel kriterler ışığında sağlık Kurulu Raporları düzenlemiştir.
Ancak zamana ve değişen ekonomik ve sosyal gelişmelere bağlı olarak SGK'u hesaplanacak tazminat miktarını etkileyecek yönetmelik değişimlerine gidince geriye dönük aktüeryal işlem yapan sigorta şirketleri KAZA TARİHİNE bağlı sağlık kurulu raporları istemek zorunda kalmıştır.
Örneğin; 8 yıl önce trafik kazasında yaralanmış ve malul kalmış bir kişi için yeniden yapılan tazminat başvurusunda, bu sekiz yıl içinde değişen mevzuatın hangisi uygulanacak diye bir soru gündeme gelmektedir. Uygulamada görüş birliği olmayınca gerek hasar dosya süreçlerinde gerek ise yargı süreçlerinde farklı görüş, yorum ve sağlık kurulu rapor uygulamaları kargaşa yaşanmasına neden olmaktadır.
Her ne kadar konumuz maluliyet ise de sorumluluk hukukunda genel kural, zarar görenin zararının aynen karşılanması olduğundan kalıcı maluliyetin yanında; uzun süre bakıcı gideri, geçici süreli bakıcı gideri, geçici işgöremezlik tazminatları da söz konusu olacaktır.

KAZA TARİHİNE GÖRE UYGULANACAK YÖNETMELİK

01.06.2015 Tarihinde yürürlüğe giren Trafik Poliçesi Genel Şartları sürekli işgöremezlik için "özür ölçütü yönetmeliğine" göre sağlık kurulu raporu alınmasını şart koşmuştur.

-------- 11.10.2008 : Sosyal Sigorta Sağlık İşlemleri Yönetmeliği

11.10.2008 – 01.09.2013 : Çalışma Gücü ve Meslekte Kazanma Gücü kaybı oranı Tespit İşlemleri Yönetmeliği
01.09.2013 – 02.08.2016 : Maluliyet Tespiti İşlemleri Yönetmeliği
02.08.2016 – 20.02.2019 : Özürlülük Ölçütü Sınıflandırması ve Özürlülere Verilecek Sağlık Kurulu Raporları hakkında Yönetmelik
20.02.2019 ----- : Erişkinler için Engellilik Değerlendirmesi Hakkında Yönetmelik



12 MAYIS

CANDAN ERÇETİN

Candan Erçetin, 12 Mayıs'ta Bostancı Gösteri Merkezi'nde sizlerle.



15 MAYIS

KAAN TANGÖZE

Türkiye alternatif sahnesinin en önemli gruplarından Duman'ın solisti Kaan Tangöze, Vestel Gururla Yerli Konserleri kapsamında İstanbul Zorlu PSM'de!



16 MAYIS

DÖNÜŞÜM

Kafka'nın 1915'te yayımlanan ve bugün hâlâ canlı olan "Dönüşüm" adlı öyküsü Kadıköy Altkat Sanat sahnesinde.



18 MAYIS

MAĞRUR FİL ÖLÜLERİ

Mağrur Fil Ölüleri, akıcı rejisi ve temposu düşmeyen oyunculuklarıyla 18 Mayıs'ta İstanbul Fatih'deki Çevre Tiyatrosu'nda.



22 MAYIS

EDİP AKBAYRAM

Edip Akbayram, en özel repertuvarı ve efsaneleşmiş şarkıları ile 22 Mayıs'ta Vestel Gururla Yerli Konserleri kapsamında Zorlu PSM'de!



23 MAYIS

FATİH ERKOÇ

Türkiye'de caz müzik sanatçısı olarak akla ilk gelen isimlerden biri olan Fatih Erkoç, 23 Mayıs'ta Trump Kültür ve Gösteri Merkezi'nde sevenleriyle buluşuyor.



24 MAYIS

BİRSEN TEZER

Büyülü sesi ve sahne performansıyla salonları dolduran Birsen Tezer, 24 Mayıs'ta KadıköySahne'de sevenleriyle buluşuyor.



25 MAYIS

MİRKELAM İLE ÖZEL BİR GECE

Mirkelam, çok özel bir performans ile Okan Bayülgen'in İstanbul'a kazandırdığı yeni gösteri mekanı Dada Salon Kabarett'de.



25 MAYIS

DENİZ TEKİN

Genç müzisyen ve yetenekli söz yazarı Deniz Tekin, 25 Mayıs'ta İstanbul'daki KadıköySahne'de sevenleriyle buluşuyor.



27 MAYIS

BİR DELİNİN HATIRA DEFTERİ

Genco Erkal, ülkemizde oynanan ilk tek kişilik oyun olan Bir Delinin Hatıra Defteri'ni 50 yıl sonra yeniden Trump Kültür ve Gösteri Merkezi'nde yorumluyor.



30 MAYIS

KİBARLIK BUDALASI

Başrolünü Haldun Dormen'in oynadığı Moliere'in ölümsüz eseri Kibarlık Budalası, Kadıköy Halk Eğitim Merkezi'nde seyircisiyle buluşmaya devam ediyor.



30 MAYIS

JEHAN BARBUR

"Jehan Barbur" 30 Mayıs Perşembe IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde!

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Mardin - Midyat

TURUN sonuna geldik. Mardin'deyiz.

Mezopotamya Ovasına tepeden bakan Mardin ve çevresi, bir inanç ve sanat merkezi.

Camileri, kiliseleri, manastırları ve türbeleri ve taşın oya gibi işlendiği mimarisiyle yörenin yıldızı haline gelen Mardin'i önemli kılan özelliklerden biri de halkının misafirperverliği.

Görkemli bir dağın yamacında kurulan Mardin'in zirvesinde yer alan kale, birçok medeniyet tarafından kullanılmış önemli bir kale. Persler ve Romalılardan başlayıp, Osmanlılar dönemine kadar birçok ulusun önemli bir kalesi olma özelliğini sürdüren kale **'Kartal Yuvası'** olarak biliniyor. Mardin, inanılmaz kültürel zenginliği olan bir şehir. Biz Mardin'i tanımaya **Kasımiye Medresesi**'nden başlayalım. Dış ve iç mimarisi ile 700 yıldan bu yana görkemini ve ihtişamını koruyarak günümüze kadar gelmiş olan Kasımiye Medresesi, bilim ve din öğreten bir medrese olarak yapılmış. Tıp eğitiminin de verildiği medresenin hikâyesi uzun; biz bahçesinde bulunan 'Hayat Havuzu'nun hikayesini öğrenerek çok etkilendik.

Mardin ve çevresinde gezilecek ve görülecek o kadar çok yer var ki, bakalım buraya ayırdığımız 2 gün, her yeri görmemize yetecek mi? Biz en yoğun şekilde yöreyi yaşamaya çalıştık ama gezdiğimiz her yeri en incesine kadar sizlere aktaracak yerim yok. Zaten son 6 yazım bu gezi üzerine oldu, bu nedenle gördüğümüz yerleri ismen anıp bu gezi anılarımızı burada sonlandıracağım.

Kasımiye Medresesi'nden sonra gezip gördüğümüz yerler özetle şöyle:

Deyrulzafaran Manastırı: Adını, inşa edilirken harçlara renk versin diye kullanılan safran çiçeğinden alan manastır Mardin'e 5 kilometre uzaklıkta bulunuyor. Süryani toplumunu temsil eden en eski yapı olarak bilinen yapı güneş tapınağı olarak inşa edilmiş; halen Süryaniler tarafından dini merkez ve okul olarak kullanılıyor.

Ulu Camii: Cami-i Kebir olarak da bilinen kubbesi ve minaresiyle göz kamaştıran Ulu Camii Artuklu döneminde yapılmış. Mardin'in simgesi olarak biliniyor.

Dara Antik Kenti: Mezopoyamya'nın Efes'i olarak bilinen kent, M.S. 6. yüzyılın başında Roma İmparatoru Anastasius tarafından doğu sınırını korumak için garnizon şehir olarak kurulmuş. Büyük bir su sistemine sahip olan kentte olağanüstü bir güzelliğe sahip olan su sarnıcı muhakkak görülmeli. Kent Mardin'e 30 km uzaklıkta.

Gezimizi Midyat'la bitireceğim. Midyat, Süryanilerin yaşam merkezi. Taş ve gümüş işçiliğinin doruk noktasına ulaştığı Midyat'ta o kadar çok görülecek yer var ki. Ben sadece Mor Gabriel Manastırı, Meryem Ana Kilisesi'ni anlatmakla yetineceğim.

Mor Gabriel Manastırı (Deyrulumur): Mor Gabriel Manastırı (Deyrulumur), Mor Şmuel ve öğrencisi Mor Şemun tarafından 397 yılında inşa edilmiş. Süryani Kilisesi tarafından "İkinci Kudüs" olarak ilan edilen manastır, mimari açıdan son derece zengin bir değere sahip.

Meryem Ana Kilisesi: İlçe merkezine bağlı Anıtlı Köyünde bulunan kilise 1860 yılında Patrik Antuan Semheri tarafından yaptırılan Kilise 21 sütun üzerine oturtulmuş. Mimari özellikleri bakımından dünyada eşine az rastlanan bir yapı olan kilise görülmeye değer.

Son söz: Dinlerin ve medeniyetlerin birlikte yaşandığı bu masalsı yerleri görmeden ve illaki mutfağını tatmadan bu dünyadan göçmemeli...





ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Hissedilen sıcaklık

BUGÜN 22 Nisan Pazartesi. Dün akşam bu sabah yollarda yoğun bir trafik olmayacağını öngörmüştüm kendimce. Resmi tatil olan 23 Nisan'ın öncesine bugünü de "köprü" yaparak birçok kişinin Cuma-Salı tatiline çıkacağını düşünmüştüm.

Ve öyle de oldu bu sabah. Evden geçen pazartesi ile aynı saatte çıkmama rağmen ofise varma sürem %15-%20 civarında daha kısa oldu. Hatta yol üzerinde ufak bir mola da dahil bu süreye. Durum böyle olunca da rutin Pazartesi tatsızlığı, keyifsizliği yaşamadım haftanın başında.

Küçük mutluluk ya da sevinme durumları da benzer bir şekilde oluşuyor. Sezgi->algı->yargı->sonuç gibi. Duyularını aç, gözlemlerini yap, düşün ve değerlendir ve bir sonuca var. Eğer bu aşamaları kayıpsız geçiyorsan umduğun ile bulduğun sonuç arasındaki fark hep yanılma payı içinde kalabiliyor.

Böyle olunca da aşırı hayal kırıklıkları, tepkiler ya da üzüntüler meydana gelmiyor.

Ama ne zaman ki öngördüğün sonuç ile gerçekleşen durum arasındaki fark büyüyor o zaman mutsuzluklar, kaygılar, üzüntüler başlıyor. Bu durum birkaç kez tekrarlanınca da onarılamayacak başka sıkıntılar çıkıyor ortaya; karamsarlık, kötümserlik, özgüvensizlik gibi.

Başka bir benzetme ile mutluluk aslında termometrenin gösterdiği mutlak derece değil, mutluluk "hissedilen sıcaklık."

Masmavi bir gökyüzü ve pırıl pırıl güneşe rağmen ayazda üşümek, veya kapkara bir gökyüzü, bardaktan boşanırcasına yağan yağmura rağmen üzerindeki kazağın fazla gelmesi gibi.

Kendi başına, salt var olmaları sonucu mutluluk ile anılan durumlar var, evlilik, doğum, terfi, mezuniyet, refah, bir şeylere sahip olma gibi ama insana hiçbiri tekil olarak mutluluğu garanti etmiyor. Ediyor görünse bile çok kısa süreli oluyor bu his.

Çünkü aslında insan neyi yapıp neyi yapamayacağını, kendisini üzen ya da mutlu eden şeyleri, hangi olayın nelere sonuç verebileceğini neredeyse içgüdüsel olarak öngörebilen bir canlı. Ama hep o kabullen(e)meme, "kendine yedirememe" giriyor devreye ve nesnellikten uzaklaştırıyor insanı. Hele bu öznellik "hak etme" ya da etmeme seviyesine çıkarsa o zaman umma / bulma farkı yıkıcı sonuçlar veriyor.

İçinde bulunduğumuz coğrafyada, ortamda, aile, iş ya da dost çevrelerimizde her an binlerce olay gerçekleşiyor. Bunların hepsini fark etmemiz olası olmadığı gibi fark ettiklerimize de eşit dikkat ve önemi göstermemiz de olanaksız. Kritik olan fark ettiklerimizi nasıl süzdüğümüz, algıladığımız ve nereye konumlandırdığımız. Mutlu ya da mutsuz olmamız, kendimizi enerjik ya da bitkin hissetmemiz de işte bu süreçlerin sonucu.

Birleşmiş Milletler çatısı altında oluşturulan "Sürdürülebilir Gelişme Çözümleri" grubu 2019 yılı Dünya Mutluluk sıralamasını (https://worldhappiness.report/ed/2019/) yayınladı birkaç hafta önce. Buna göre en tepede Finlandiya var. İlk 10 sıradaki ülkelerin 8 tanesi Avrupa'dan. Bu 8 Avrupa ülkesinin 5'i İskandinav ülkesi.

Herkes kendi çıkarımlarını yapabilir bu liste ve çalışma üzerinden ama bu yazıda ben bunu yapmayacağım. Fakat tek bir cümle söylenecekse ekonomik ve sosyal gelişme olmadan, toplumun fertleri arasında eşitlik ve karşılıklı güven sağlanmadan, insan hakları ve özgürlükler konusunda en temel eşikler aşılmadan toplum olarak mutlu olunması neredeyse olanaksız.

Öte yandan salt bu örnekten yola çıkarak mutsuz ve karamsar olmak da son derece yanlış çünkü her an ülkenin ve toplumun yukarılara tırmanması için bir yerlerde iyi bir şeyler olmakta ve bunları fark edip yakaladığımız sürece, bizler de kendimizi ve çevremizi geliştirmek, güçlendirmek için uğraştığımız sürece hepimiz bu gelişimin parçası, itici gücü olabiliriz.

Hiçbir kariyer bir günde oluşmuyor, hiçbir mutluluk ya da gelişme kısa sürede sağlanamıyor. Esas olan her gelişmenin kademe kademe, sindire sindire ve sürekli ileriye doğru oluşuyor olması.

Hava durumunu mutlaka takip edin ama hep hissedilen sıcaklığı esas alın.

Görüşmek üzere.



Hile

KÜNYE
Yönetmen: Taha Ulukaya
Senaryo: Taha Ulukaya
Oyuncular: Taha Ulukaya, Murat Şen, Neslihan Ulusoy, Ebru Sarıtaş, Cem Asan, Andaç Ulukaya
Türü: Bilimkurgu
Platform: YouTube

Felix bir antivirüs şirketinin yazılım departmanında çalışan bir yazılımcıdır. Bir gün dünya devi Amerikan oyun şirketi R.W. Games'den oyunun yazılımsal sorunlarını giderme üzerine bir teklif alır. 74 TB gibi devasa bir boyuta sahip oyunda Felix'i asıl şaşkına çeviren olay, oyunun hiçbir eksiği olmamasıdır. Kısa bir zaman sonra ise bu oyunun, gerçekliğe yansıyabildiğini fark edecek ve hiçbir şey eskisi gibi olmayacaktır.



DİZİ

7 Yüz

7 bölümden oluşan ve her bölümü başka bir hikayeyi konu alan dizinin yönetmenliğini Tunç Şahin, Umut Aral, Ceylan Özgün Özçelik ve Alphan Eşeli üstleniyor. Tilbe Saran, Genco Erkal, Engin Hepileri, Melisa Sözen, Cem Davran, Damla Sönmez gibi isimlerin yer aldığı dizide karakterler en karanlık taraflarıyla yüzleşiyor. Dizi BluTv'de yayınlanmasının dışında BluTv özel yapımları arasında yer alıyor.



FİLM

Yok Oluş

Bir Netflix yapımı olan filmde, gerçekleşen anormal faaliyetlerden dolayı gizlice karantinaya alınan gizemli "Area X" bölgesi konu ediliyor. Bölgeye bir keşif grubu toplu intiharla, başka bir keşif grubu dost ateşiyle, en sonuncu olan 11. keşif grubu ise kendilerinin bir gölgesi olarak geri dönmüş ve kısa süre sonra kanserden ölmüştür. 12. keşif grubu kendilerini nelerin beklediğini bilmeden bölgeye giriş yapar.



DİZİ

The Ballad of Buster Scruggs

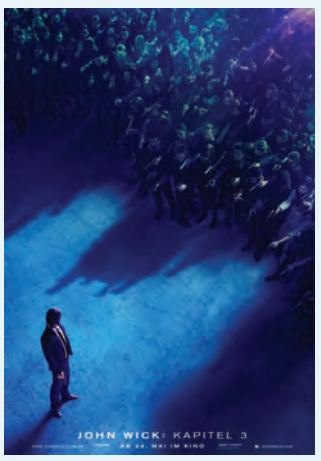
Western türündeki filmde altı farklı öykü konu ediliyor. Vahşi Batı hakkındaki birbirinden farklı 6 öykü, İç Savaş'ın son zamanlarında yaşanan olayları ele alıyor. Yönetmen koltuğunda Joel & Ethan Coen, nam-ı diğer Coen Kardeşlerin oturduğu filmin kadrosunda James Franco, Liam Neeson, David Krumholtz, Brendan Gleeson, Zoe Kazan, Stephen Root gibi isimler yer alıyor. Film Netflix'te izleyiciyle buluşuyor.



Pokémon Dedektif Pikachu

Başarılı özel dedektif Harry Goodman esrarengiz bir şekilde kaybolur ve 21 yaşındaki oğlu Tim babasına neler olduğunu öğrenmek için kolları sıvar. Bu araştırmada Tim'e babasının eski Pokémon ortağı Pikachu yardım eder. Pikachu esprili ve sevimli olduğu kadar iyi bir dedektiftir. Eşsiz bir şekilde birbirleriyle anlaşabildiklerini fark eden Tim ve Pikachu bu karmaşık sırrı çözmek için heyecan verici bir macerada güçlerini birleştirir.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 10 Mayıs
Yönetmen: Rob Letterman
Senaryo: Rob Letterman
Oyuncular: Justice Smith, Kathryn Newton, Ken Watanabe, Bill Nighy
Türü: Aksiyon, Macera
Yapım Yılı: 2019



17 MAYIS

John Wick: Chapter 3

John Wick'in kellesi üzerine 14 milyon dolarlık açık sözleşme konulmuştur ve temel bir kuralı ihlal etmiştir; Continental Hotel'de birini öldürmüştür. Kurbanı ise açık kontratı sunan Yüksek Masa üyesidir. İşi bitmiş olması gereken John'a otelin yöneticisi Winston tarafından bir saatlik kaçış süresi verilir. Ardından üyeliği iptal edilecek, tüm hizmetlerden men edilecek ve diğer üyelerle iletişimi kesilecektir.



24 MAYIS

Aladdin

Aladdin, zamanını Agrabah şehrinde pazardan yiyecek çalarak geçiren fakir bir gençtir. Yaşam tarzına rağmen aslında Aladdin'in altın gibi bir kalbi vardır. Onun macerası, tuhaf babası tarafından zorla evlendirilmeye çalışılan bir genç kızla tanıştığı zaman başlar. Bu genç kız aslında ülkenin sultanının kızı olan Prenses Jasmine'dir. Aladdin'in şansı, Harikalar Mağarası'ndan sihirli bir lamba aldığında aniden değişir.



31 MAYIS

Godzilla II: Canavarlar Kralı

2014 yapımı Godzilla'nın devam filmi niteliğinde olan "Godzilla: King of Monsters"in yönetmen koltuğunda Michael Dougherty oturuyor. Filmde Godzilla'nın Mothra, Rodan ve ezeli düşmanı olan üç başlı King Ghidorah ile çatışması ve bu esnada insanlığın var oluşunun dengesini bozması konu ediliyor. Filmin oyuncu kadrosunda ise Millie Bobby Brown, Sally Hawkins ve Vera Farmiga gibi isimler yer alıyor.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Ne ara bu kadar saldırgan olduk?

HER insan öfkelenir. Öfkelenmeyen birisini açıkçası ben tanımadım bugüne kadar. Öfke, bireyin kendisini engelleyen herhangi bir durum, olay veya kişiyle karşılaştığında ortaya çıkan herkes tarafından hissedilen doğal, normal ve gerekli bir duygudur. Ancak öfke bir davranış değildir. Öfkenin davranışa dönüşmüş şekli saldırganlıktır, öfkesini bastıramayan ve kontrol altına alamayan saldırganlaşır ve yıkım burada başlar.

Öfke denetlenebildiği sürece sağlıklıdır ve işe yarar ancak öfkenin kaynağını ve nedenlerini tanımlamak kişi için son derece önemlidir. İnkâr edilmeyen, bastırılmayan, kabul edilen, tanınan ve doğru biçimde ifade edilen öfke sağlıklıdır.

Bu aralar etrafıma baktığımda öfkeli, sinirli, saldırgan bir toplum görüyorum. Adeta bir kıvılcım, bir işaret, bir bahane arıyoruz saldırmak için. Sevgilisine, karısına, çocuğuna, komşusuna, yolda yan baktığını sanan adama, maçta hakemlere, rakip taraftarlara, kırmızı ışıkta durana, müşteriye ve kendisi gibi düşünmeyenlere bir vesile ile saldırgan olabiliyor herkes.

Bu durum genetik, fizyolojik, psikolojik ve sosyal-kültürel kaynaklı olabilir.

Eğer bir çocuk şiddet ortamı içinde büyüdüyse şiddeti gösteren kişiyi model alarak şiddet eğilimli biri olabilir. Tür olarak genlerimizde problem olabilir. Hatta Freud'a göre insanın doğuştan iki temel dürtüsü var: Biri saldırganlık, diğeri cinsellik. Ancak saldırganlık bir içgüdü olsa da insan bu içgüdüyü kontrol edebilmelidir, daha doğrusu çocukluktan itibaren, zamanla bunu kontrol edebilmeyi öğrenmelidir. İnsan olabilmenin en temel gereği değil midir öğrenmek?

Her zaman söylüyorum ve hep söyleyeceğim, çocukluğumuz ve aldığımız eğitim çok önemlidir. Çocukluğumuz anavatanımızdır. Bir ülkede her şey gitgide bozuluyor ise o ülke insanlarının çocukluğuna ve aldıkları eğitime bakarak bu durumun sebeplerini kolaylıkla anlayabiliriz.

Olaya psikolojik açıdan baktığımızda, bastırılmış kişiliklerin ve ben olma çabası içindeki bireylerin patlamalarına da sıkça tanık oluyoruz ne yazık ki. Arabesk bir yaşam tarzımız var, duygularını yönetmekte zorlanan ve acıdan beslenen bir toplumsal yapıya sahibiz. Maddi ve manevi değerler çok hızlı ve negatif yönde değişiyor. Diğer dünya ülkelerine göre kültürel ve ekonomik yönden bir geçiş bölgesinde olduğumuzdan dolayı her şey çok hızlı değişiyor. Artan nüfusa paralel olarak göçler de artıyor. Böylece kırk yıllık komşularımız olamıyor artık. İnsanlar birbirlerine yabancılaşıyor. Bu hızlı değişim insanları yoruyor ve bıkkınlık veriyor maalesef. Değişime ayak uyduramayanlar geride kalıyor. Tüm bu değişimin içinde yaşanan öfkenin altında yatan çok önemli bir öğe kanımca "güvensizlik." Birbirine güvenemeyen insanlar daha fazla öfkeye başvuruyor.

Bastırılmış rollerle büyüyoruz, kendimizi yaşayamıyor ve dolayısıyla da kendimizi tanımıyoruz. Sorgulamalarımızı ne kadar geç yaşarsak yaralarımız da o kadar derin oluyor ve bunlar herhangi bir zamanda öfke, hırs ve saldırganlık olarak geri dönüyor. İç huzursuzluklarımızı çözmek için uğraşmak yerine onları öfke ve mutsuzluk olarak dışarı yansıtma kolaycılığına kaçıyoruz. Bunun dışında tabii zor yaşam koşulları, maddi sorunlar, adalet sistemindeki korkunç ve bir türlü kapatılamayan boşluklar da insanların öfkesini tetikliyor.

Mutluluğun resmini en güzel Abidin Dino çiziyor. Nevzat Tarhan ise bizlere 'mutluluk yemeğinin' tarifini veriyor; hayatı sevgi kabında, saygı ile sabır kaşığıyla karıştırırken içine 4 'a' (aşk+anlam+amaç+arkadaş) katarak pişirilen lezzettir. Bu tarif ile daha az öfkeli ve saldırgan bireyler olacağımız kesin. Afiyet olsun!

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

İSTANBUL FINTECH WEEK '19:

Geleceğe yeni nesil teknolojiler ve müşteri beklentileri yön verecek

Finansal hizmetler sektöründeki iş yapma süreçlerini ve müşteri deneyimini dönüştüren yeni teknolojiler, yenilikçi ürünler ve girişimler KOOpHub tarafından düzenlenen ve Sigortacı Gazetesi'nin medya sponsoru olduğu İstanbul Fintech Week'te sahne aldı.

3-4 Nisan tarihinde BJK Vodafone Arena'da gerçekleşen etkinlikte, 25 başlık altındaki 40 oturumda, aralarında Singapur Bilişim Bakanı S. Iswaran'ın da olduğu 100'ün üzerinde konuşmacı ve 1000 katılımcı yer aldı.

Sigortacılık ve bankacılık başta olmak üzere, finans sektörünü yakından ilgilendiren dijitalleşme, inovasyon, yapay zekâ, blockchain, nesnelerin interneti ve kuantum teknolojileri gibi yenilikçi teknolojiler ve gelişmeler tartışıldı.

İki gün süren etkinlikte katılımcılar, ayrıca yerli ve yabancı pek çok startup girişimin sunumlarını da izleme imkânı buldular.


Okan Utkueri

"360: SİGORTA 4.0" OTURUMU

Etkinlik kapsamında, sigortacılık alanını ilgilendiren önemli gelişmeler ve dijital dönüşüm kavramı, "Sigorta 4.0" başlıklı oturumda konuşuldu.

360 formatında düzenlenen oturumda, dinleyiciler 8 konuşmacıyı dinleme fırsatı buldu. Sahnede 2 konuşmacıyla başlayan, 10 dakikalık sürelerin sonunda dönüşümlü olarak bir konuşmacının değiştiği ve sonuçta her konuşmacının 20 dakika süre aldığı oturum, hem formatı hem de paylaşılan bilgilerin zenginliği açısından çok ilgi çekti.

Sahnede olmaktan büyük keyif aldığım bu oturumdaki diğer 7 konuşmacı Yavuz Ölken (Axa Sigorta), Metin Demirel (Aksigorta), Erkan Işıksal (Allianz Sigorta), Kobi Bendelak (Insurtech Israel), Erik Vynckier (Insurtech Venture Partners), Arpat Şenocak (GIDE) ve Stuart King (Babel Cover) oldu.

Sigorta değer zincirinin dijitalleşme süreci, sigortanın geleceği ve yeni oyun planı, sektörü ilgilendiren yeni teknolojiler, insurtech girişimlerin rolü, sigorta sektörü ve startup girişimler arasındaki işbirliği fırsatları, müşteri beklentilerindeki değişimler, mevzuat düzenlemelerinin ve düzenleyici otoritenin desteğinin önemi gibi pek çok konunun gündeme geldiği oturumda, konuşmacılar çok önemli mesajlar ilettiler.

Yavuz Ölken (Axa Sigorta)
"Yaklaşık 1 yıl önce şirket bünyesinde başlatılan Axa Sigorta 4.0 inisiyatifine büyük önem veriyoruz. 4.0 yaklaşımının sektör geneline yaygınlaşmasının önemine inanıyoruz. Çünkü pazar olarak büyümek istiyorsak, hep birlikte, işbirliği içerisinde bunu başarmalıyız. Dijitalleşme süreci uzun soluklu, sabır gerektiren bir dönüşüm süreci. Hızlı, hemen geri dönüşler beklememek lazım. Bu bir öğrenim ve dönüşüm süreci. Bunun için de acentelerin, müşterilerin, çalışanların ve süreçlerin değişim göstermesi gerekiyor. Bu 4 boyuta da önem veriyoruz. Sigorta şirketini, sadece çalışanların maaşını, şirketin giderlerini, müşterilerin hasarları ödeyen bir rol ile sınırlı değil, tüm paydaşların iş ortağı konumuna getirmemiz gerekiyor. Müşteri alışkanlıklarının değişmesi belirli zaman alacak. Şu anda, müşteriler online olarak teklif araştırıp, satın alım sürecini yine offline olarak tamamlamayı tercih ediyor. Sigorta müşterisi, satın alım sürecinde kendilerine yardımcı olacak, yönlendirecek bir desteğe ihtiyaç duyuyor. Bu destek, dijital ortam ve araçlar kullanılarak verilebilir elbette. Startup girişimler ile birlikte çalışmaya çok sıcak bakıyoruz. Sektörün acı noktalarına çözüm bulunması konusunda insurtech girişimlerle işbirliği yapmaya açığız."



Metin Demirel (Aksigorta)
"Aksigorta olarak iş yapış şekillerinin özünü teknoloji odaklı olarak dönüştürme sürecindeyiz. Yeni teknolojiler ile geleneksel yapıda çalışan core sistemleri entegre etmek oldukça zor. Bu sebeple, mevcut yapıyı korurken, robotik, yapay zeka gibi yeni teknolojileri paralel bir yapıda hayata geçiriyoruz. Özellikle, müşterilerimizi daha iyi anlamak, tüm paydaşların verimliliğini artırmak için dijital teknolojileri kullanıyoruz. Startup girişimlerle ile yakın ilişki içerisindeyiz. Kurumsal şirketlerin önünde, kendi kültürel yapıları ve iş yapış şekilleri nedeniyle ciddi engeller var. Çok daha hızlı, konu odaklı çalışan insurtech girişimlerden faydalanmayı önemsiyoruz. Hasar alanında oluşturduğumuz chat ortamı sayesinde, tüm paydaşların etkin bir şekilde birbiriyle iletişim kurmasını sağladık."





Erkan Işıksal (Allianz Sigorta)
"Dijitalleşme ve inovasyon sigortacılık alanında önemli bir dönüşüm sürecini başlattı. Her şeyin öncesinde müşterilerin beklentileri ve ihtiyaçları değişiyor. Müşterilerin gelecekteki hizmet beklentilerini iyi anlayıp, buna yönelik çalışmaları etkin şekilde gerçekleştirmek gerekiyor. Bunun için de, ürün ve hizmetlerimizi hızlı bir şekilde adapte etmeliyiz. Allianz bünyesinde, farklı müşteri segmentleri için, tüm ürün gruplarındaki müşteri deneyim süreçlerini ve acı noktalarını anlamak adına kapsamlı bir çalışma yürütüyoruz. İnovasyon, bu acı noktalarını nasıl çözümleyebiliriz noktasında devreye giriyor. Örneğin, kaza sonrası çekicinin geç ulaşması müşteri için önemli bir sorun olarak görünüyordu. Bunu çözmek üzere, mobil uygulamamıza bir özellik etkiledik ve sigortalılarımız çekicinin ulaşma sürecini izleyebilir hale geldiler. Kurum içindeki inovasyon kültürünü geliştirmek adına kapsamlı bir program yürütüyoruz."

Kobi Bendelak (Insurtech Israel)
"İsrail'de insurtech ekosistemi konusunda yaşanan hızlı büyümenin ardında düzenleyici otoritenin büyük rolü var. Oluşturulan sandbox ortamı, girişimlere sunulan destek ve sağlanan finansal yatırım kaynağı girişimlere büyük destek sağlıyor. Bu bir süreç ve ekosistem büyüdükçe, girişimcilerin ve kamunun ilgisi de artıyor. İsrailli girişimciler global pazarlara açılma konusunda çok cesur ve başarılar. Bu sayede İsrail, uluslararası arenada büyük ses getiren birçok başarılı insurtech girişim yaratmış durumda. Bunların başında da Lemonade geliyor. Üniversitelerde bu konuda çok etkin bir eğitim veriliyor ve gençler çok erken dönemde farklı projeler üzerinde çalışma fırsatı buluyor. Türkiye çok önemli bir potansiyele sahip ve insurtech alanında önemli bir ivme yakalanabilir."



25 üst düzey katılımcı ile gerçekleşen "Insurtech Roundtable" isimli oturumda sigorta sektörünün yaygınlaşmasında yeni nesil teknolojilerin rolü masaya yatırıldı.

Erik Vynckier (Insurtech Venture Partners)
"Sigorta değer zincirinin dijitalleşmesi sayesinde, sigorta süreçlerinin ve ürünlerinin çok daha etkin, verimli ve düşük maliyetli yönetilecek. Örneğin, hasar, poliçe üretimi gibi alanlarda yeni teknolojik gelişmelerin maliyet avantajı sağlama potansiyeli var. Özellikle bulut teknolojisi, büyük veri analitiği, mobilite ve nesnelerin interneti teknolojik anlamda önemli başlıklar olacak. Sigorta sektörünün inovasyon konusunda, içe kapalı değil, işbirliğine ve ortak platformlara açık olması gerekiyor. Insurtech girişimlerin sağladığı yeni ürün ve hizmetlerden maksimum faydayı sağlayacak uygun işbirliği platformları oluşturmak, sektör için kritik başarı faktörü olacak."

"INSURTECH ROUNDTABLE" OTURUMU

IFW kapsamındaki sigorta alanındaki önemli oturumlardan birisi de insurtech yuvarlak masa tartışması oldu. Farklı ülkelerden ve alanlardan gelen yaklaşık 25 üst düzey katılımcı ile gerçekleşen oturumda, insurtech alanını ilgilendiren pek çok konuya değinildi.
Sigorta sektörünün yaygınlaşması, ürünlerin daha geniş kitlelere ulaşması konusunda yeni nesil teknolojilerin ve insurtech girişimlerin oynadığı rol önemli konu başlıklarından birisi oldu. Bir ölçüde, sigorta alanının demokratikleşmesi, tabana yayılması anlamına gelen bu gelişim farklı açılardan değerlendirildi.
Insurtech girişimlerin gelişimi ve daha etkin bir rol oynayabilmesi adına, mevzuat ve düzenleyici otoritenin önemi ve fonksiyonu konuşuldu. Özellikle, İsrail'de bu alandaki ciddi başarının ve ulaşılan hızlı büyümenin arkasında düzenleyici otoritenin önemli bir etkisi olduğu vurgulandı.
Insurtech girişimler ile sigorta şirketleri arasındaki işbirliğinin rahat kurulabilmesi, uygulama projelerinin güvenli ortamda hayata geçirilebilmesi ve düzenleyici otorite tarafından da bu sürecin yönetilebilmesi adına, sandbox ortamının oluşturulmasının önemi vurgulandı.
Ayrıca, yatırım boyutuna bakıldığında da, global anlamda gerçekleşen insurtech yatırımlarının önemli bölümünün sigorta ve reasürans şirketleri tarafından yapılmakta olduğunun altı çizildi. Bu gelişme, sektör ve insurtch girişimler arasındaki işbirliği ortamının kuvvetli bir şekilde gelişmekte olduğunun bir göstergesi olarak kabul edildi.

BEREKET EMEKLİLİK

Hayatınızın "b" planı

HASAT BES ile geleceğinizi güvence altına alın...

"Ücretsiz Check-Up avantajı ile yanınızdayız"



Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir

www.bereket.com.tr

0850 222 55 55

/bereketcomtr

/company/bereketcomtr