

POLİÇE SAYISI REKORA KOŞUYOR

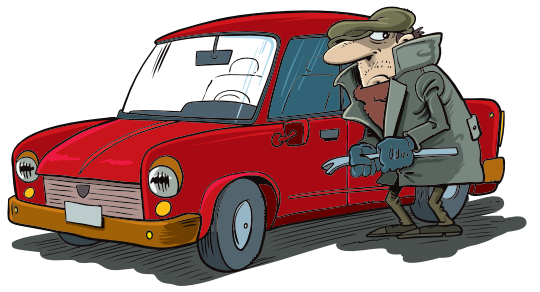
Poliçe sayısı yılın ilk çeyreğinde 18 milyona dayandı. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre, 2018'in ilk çeyreğinde hayat dışında 17.1 milyon adet olan poliçe sayısı, bu yıl aynı dönemde %4.5 oranında artışla 17.9 milyon adete ulaştı. Poliçelerin en çok arttığı branşlar ise kaza ve mühendislik sigortaları oldu. **›S.20**



SİGORTACILARIN 'ATEŞ ÇEMBERİ':

FİLİPİNLER

›S.34



İNGİLİZ SİGORTACILARDAN ARABA HIRSIZLIĞINA REKOR ÖDEME

İngiltere'de çalıntı araç kaynaklı tazminat ödemeleri, son 7 yılın en yüksek seviyesine ulaştı. İngiliz Sigortacılar Birliği'nin raporuna göre aracı çalınan sigortalılara her 8 dakikada bir tazminat ödeyen sigorta şirketleri, günde 1.2 milyon pound, bu yılın ilk 3 ayında ise 108 milyon pound hasar ödemesi gerçekleştirdi. **›S.23**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

TEMMUZ 2019 YIL: 35 / SAYI: 488 AYDA BİR YAYINLANIR



İklim değişikliği 'HAYAT' için de risk

İklim değişikliği sonucunda artan doğal afetler, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de ciddi can ve mal kayıplarına yol açıyor. Afetlerdeki artışın yanı sıra, birçok sağlık riskindeki artışın da iklim değişikliğiyle doğrudan bağlantılı olduğu biliniyor. Gerekli önlemler alınmadıkça sel, kuraklık, yangın ve hastalık risklerinin giderek artması bekleniyor. Bu riskler sonucunda ölüm oranlarının ve sağlık harcamalarının yükselebileceği, bunun da sağlık, sorumluluk ve hayat branşlarındaki hasarı ciddi oranlarda artırabileceği belirtiliyor.

Ayrıca, iklim değişikliği kaynaklı sıcaklık dalgalarının yaşlı nüfus için de önemli bir tehdit olduğuna dikkat çekiliyor. İklim değişikliğinin yarattığı risklerin öngörülemez oluşu, bu riskleri üstlenen ve yöneten sigorta şirketlerini de ciddi şekilde etkiliyor. Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, iklim değişikliğinin mal, ürün, hayvan, iş aksaması, oto ve sağlık sigortalarında ödenen hasarlar üzerinde doğrudan etkisi olduğunu belirtiyor. Ayrıca, iklim değişikliğinin sigorta sektörünün iş modelini tehlikeye sokacak dolaylı bir etkisi olduğunun da altını çiziyorlar. **›S.26**

VHV 100'ÜNCÜ YILINI KUTLADI

Almanya'nın Hannover kentinde 1919 yılında inşaat ve ticaret meslek birliği tarafından kurulan VHV (Vereinigte Hannoversche Versicherung) faaliyete geçişinin 100'üncü yılını renkli etkinliklerle kutladı. VHV Grubu'nun Avrupa Birliği dışındaki en önemli yatırımı durumunda olan VHV Reasürans ekibi de iki gün süren kutlamalarda tam kadro olarak yer aldı. **›S.15**





SİBER SİGORTALARDA BÜYÜME DEVAM EDİYOR

Son yıllarda ilginin son derece yüksek olduğu siber sigortalarda büyüme 2018 yılında da devam etti. A.M. Best'in raporuna göre toplam prim üretimi bir önceki yıla göre %12 artarak 2 milyar dolara yükseldi. **›S.37**

EKSPERLİKTE RESMİ TANIM İHTİYACI

Uluslararası Otomobil Eksperleri Federasyonu'nun (FIEA) bu yıl İstanbul'da yapılan Genel Kurulu'nda sektörün önemli aktörleri bir araya geldi. Genel Kurul'da, resmi bir eksperlik tanımının yapılmasının pek çok hatalı ve yanlış uygulamaların önüne geçeceği, müşteri memnuniyetini artıracağı vurgusu yapıldı. **›S.36**

SİGORTACILIKTA 'GEN TESTİ' TARTIŞMASI

Tıbbî bir tanıyı doğrulamak için kullanılabilen gen testleri, gelecekte ortaya çıkabilecek hastalıkların önceden belirlenmesinde de kullanılabiliyor. Olası hastalıkların öngörülebilmesi nedeniyle sigorta şirketleri bu testlerden faydalanmak istiyor. Tanı testleri ve öngörücü gen testlerinin hangi koşullarda kullanılabileceği ve fiyatlamaya etkileri tartışmalara neden oluyor. **›S.40**



KIDEM TAZMİNATINI BAŞARIYLA YÖNETİRİZ

Kıdem tazminatında yapılması beklenen değişiklikleri ve bireysel emeklilik şirketlerinin performansını yorumlayan Adendum Kurucu Ortağı ve Aktüer Ali Haydar Elveren, önümüzdeki dönemde oluşacak kıdem tazminatlarının bireysel hesaplara dayalı ve fonlu olması halinde emeklilik şirketleri tarafından başarıyla yönetileceğini söyledi. **›S.18**



BES ÜLKE EKONOMİSİNE DESTEK OLUYOR

Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yapılan düzenleme ile bireysel emeklilik şirketlerinin borsaya 1 milyar liranın üzerinde destek sağlayacağını belirten Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, "Bireysel Emeklilik Sistemi tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de finansal piyasaların kıymetli bir dayanağı" dedi. **›S.35**



INSURTECH'LER NASIL YAYGINLAŞTIRILABİLİR?

Ülkemizde insurtech konusu daha fazla konuşulmaya başlıyor. Sigorta şirketlerinin de gündeminde söz konusu girişimler her geçen gün daha fazla yer tutuyor. Insurtech ve startup'lar tarafında hâlâ gidilecek çok uzun bir yol olduğunu ifade eden Okan Utkueri, bu ayki Sigortanın Geleceği sayfalarımızda "Ülkemizdeki insurtech girişimlerin sayısının daha da artırılması için neler yapılmalı?" sorusuna yanıt aradı. **›S.50**



DİJİTALLEŞEN ŞİRKETLER HIZLA BÜYÜYECEK

Dijitalleşme ile sigorta sektörünün gelecek günlerinde neler olabileceğini değerlendiren İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, büyümenin insurtech'ler ile gerçekleşeceğini belirtti. Selim Yazıcı, acentelerin de gelecekleri için dijitalleşmesi gerektiğini dile getirdi. **›S.24**



Yurt dışı seyahatlerinizde yanınıza almayı unutmayın:

Seyahat Sağlık Sigortası



Seyahatlerinizde sağlığınızı dert etmeyin. **Halk Sigorta Seyahat Sağlık Sigortası** ile yurt dışı seyahatlerinizde hastalık veya kaza halinde acil tıbbi yardım hizmetlerinin yanı sıra tedavi giderlerinizi karşılayın, tam güvencenin rahatlığını yaşayın.

halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA

AXA *'daha iyi bir yaşam'* için çalışıyor

Tüm dünyada insanların daha iyi bir yaşam sürmesini sağlamak için çalışmayı misyon edinen AXA, toplum ve çevre için artı değer yaratan çalışmalarıyla da sektörde fark yaratmayı hedefliyor.

Günümüzde tüketiciler, sivil toplum kuruluşları, medya ve kamu kurumları, şirketlerin toplumsal hayata ve çevreye etkileri konusunda daha dikkatli olmasını bekliyor; tüketiciler satın alma tercihlerini bu doğrultuda yaparken çalışanlar bile topluma katkı sağlayabildikleri bir şirkette çalışmaktan daha fazla tatmin olduklarını söylüyor. Dünyanın en büyük sigorta ve varlık yönetimi şirketleri arasında yer alan AXA da kurumsal sorumluluk çalışmalarına ağırlık veriyor. Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'nde 3 yıldır ilk yüzde 5'te yer alan AXA, 2019 ve 2020 yıllarını kapsayan kurumsal sorumluluk stratejisinde iklim değişikliği ve çevre, sağlıklı yaşam ve hastalıkların önlenmesi, yapay zekâ ve verinin sorumlu kullanımı ile çalışan etkileşimi başlıklarını önceliklendiriyor ve geçmiş çalışmalarını bu alanlarda zenginleştirerek sosyal sorumluluk çalışmalarını sürdürüyor.



DOĞAYI KORUYAN FONLARA AXA DESTEĞİ

2015 yılında karbon-yoğun enerji üreticilerinden toplam 4.2 milyar euro değerindeki yatırımlarını çeken şirket, bu alanda çalışan şirketlere sigorta güvencesi de sunmuyor. Bu politikasını 2018 yılında satın aldığı AXA XL'de de uygulayan ve 2019'un ilk çeyreğinde bu alanlara yatırım yapan üçüncü taraflarla da çalışmayacağını duyuran AXA, 2020 yılına kadar yeşil yatırımlarının toplam varlıklarının yüzde 2'sine denk gelmesini hedefliyor. Şirket ayrıca doğa olaylarından korunma, sürdürülebilir gıda ve ilaç üretimi için büyük önem taşıyan ama 1970'li yıllardan bu yana %58 oranında azalan biyoçeşitlilik konusunda da adımlar atıyor. Bu kapsamda doğayı korumaya yönelik fonlara destek veriyor, sorumlu prim üretimi bakış açısıyla yatırımları için kurallar belirliyor, biyoçeşitlilik odağında sigorta ürünleri geliştiriyor ve eğitim, araştırma ve gönüllülük çalışmalarıyla bu alanda kanaat önderi rolünü üstleniyor. Sigorta sektöründe tütün üreticilerinin yatırımlarını elden çıkaran ilk şirket olan AXA, sigara kullanımının azaltılmasına yönelik sağlık sigortası ürünlerine ek olarak obezite ve diyabete karşı risk eğitimleri ve araştırmalar gerçekleştiriyor.



TELEFON KAZASINA SON

AXA Sigorta da şirketin tüm dünyada bu fark yaratan bakış açısını gerçekleştirdiği kurumsal sorumluluk çalışmalarıyla Türkiye'ye taşıyor. 2018 yılında hayata geçirilen bilinçlendirme kampanyası "Telefon Kazasına Son" ile sürüş esnasında mobil telefon kullanımının tehlikelerine dikkat çekmek ve dikkatsizlik nedeniyle gerçekleşen trafik kazalarının sayısının azaltılması hedefliyor. Şirket insanları sağlıklı ve aktif bir yaşam sürmeye özendirmek için ise spor alanında pek çok sponsorluk çalışmasına imza atıyor. AXA Sigorta bu çerçevede 2018'den bu yana Türkiye Voleybol Federasyonu'nun, 2019'dan beri de Altınordu Futbol Kulübü'nün Resmi Sigorta Sponsorluğu'nu üstleniyor.





AXA KURUMSAL SORUMLULUK HAFTASI

Her yıl tüm dünyada faaliyet gösterdiği ülkelerde çalışanlarının gönüllü katılımıyla Kurumsal Sorumluluk Haftası düzenleyen AXA, önceliklendirdiği alanlarda faaliyetler gerçekleştiriyor. Bu kapsamda AXA Sigorta da bu yıl 1-5 Temmuz 2019 tarihleri arasında düzenlenen Kurumsal Sorumluluk Haftası boyunca AXA Tüm Kalplerde Gönüllüleri ile "Telefon Kazasına Son" demek için sokağa çıkıyor, hayvan barınaklarını ziyaret ediyor, toplumsal cinsiyet eşitliği odağında atölyeler düzenliyor, TURMEPA işbirliği ile sahilleri temizliyor, kan bekleyen binlerce insanın hayatını kurtarmak için kan bağışı yapıyor, Genel Müdürlük binasında bulunan kafeyi bir hafta boyunca Down sendromlu gençlerin çalıştığı Down Cafe'ye emanet ediyor.

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'da hedef 'geleceğin sigortacısı' olmak

Gulf Sigorta Teknik ve Reasüranstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gonca Ulusoy, dünyada ve Türkiye'de sigorta ve reasürans piyasalarını bekleyen değişimler hakkında sorularımızı yanıtladı.

Önümüzdeki dönemde sektörü bekleyen yenilikler ve değişimler ürün bazında nelerdir?

Sektörümüz, gerek lokal ihtiyaçların çeşitlenmesi nedeniyle gerekse global piyasalarda yaşanan gelişmeleri takip edebilmek için sürekli devinim halinde çalışıyor. Başlıca sigorta branşlarında önümüzdeki dönem yaşanacak gelişmelerin bir kısmını özetlemek gerekirse; finansal sigortalar alanında siber riskler ile emniyeti suistimalin harmanlandığı teminatları daha yaygın göreceğiz. Şirketler, yakın dönemde siber risklere karşı diğer sigorta alanlarına ayırdıklarından daha fazla kaynak ayırmaya başlayacaklar. Yöneticiler, şirketlerini temsil etmek amacıyla herhangi bir belgeye imza atmadan önce, yönetici sorumluluk sigortasının varlığını aramaya başlayacak. Tüm dünyada özellikle finansal sigortalar ürünlerinde risk primi ve muafiyetlerin artış trendinde olduğunu göreceğiz. Finansal kurumların sermaye pozisyonlarının değişmesi ve kripto paraların kullanımının artması ile birlikte sigortada finansal çözüm arayışları da değişerek evrilecek. Birçok farklı sektörde uygulanabilecek kefalet türevi ürünler ve mesleki sorumluluk teminatları ile hizmet alımı büyük oranda sigortalanabilecek.

'SORUMLULUK ÜRÜNLERİNDE KAPSAM GENİŞLEYECEK'

Klasik sorumluluk ürünlerine ek olarak insansız hava ve kara taşıtlarının, drone'ların, yapay zeka ile çalışan araçların dizaynı ve kullanımını kapsayan, mesleki ve ürün sorumluluk gibi teminatların bir arada sunulduğunda ihtiyaca tam cevap verecek kapsamlı sorumluluk sigortalarını yakın gelecekte konuşmaya başlayacağız. Teknolojik gelişmelerin öncelikli uygulamaya geçtiği alanların başında ülkemizde sigorta bilincinin en yüksek olduğu ürünlerden birisi olan kasko sigortaları geliyor. Yaşanan ekonomik gelişmeler ile birlikte sigortalıların bütçelerini fazla zorlamayacak ürünlere yöneldiğini gözlemliyoruz. Bu ihtiyacın karşılığı olarak aracıların ve nihai kullanıcının istediği platformdan, istediği içerikteki ürüne erişmesi hatta kendi ürününü ihtiyaçlarına ve ekonomik



beklentilerine göre oluşturması kasko tarafında bizi bekleyen önemli yenilikler olacaktır.

'DOĞAL AFETLERDE HASAR TEKNOLOJİYLE AZALACAK'

Ülkelerin ekonomilerine sekte vuran doğal afetlere baktığımızda ise sel su baskını, dolu yağışı ve fırtına gibi risklerin frekansı ve yarattığı hasar miktarındaki artışın özellikle yangın ve mühendislik sigortalarını etkilediğini görüyoruz. Bu tür riskler sonucu daha az zarar görmek için dijital dünyanın olanakları daha da fazla kullanılmaya başlanacaktır. Bu gelişimde dijital haritalar, matematiksel tahmin modellemeleri, hasar verilerinin işlenmesi, kurumlar arası iletişimin hızlanması gibi teknolojik faktörler başrol oynayacaklar. Örneğin bugün bile meteorolojik olayların gerçek zamanlı verilerinin hızlı paylaşımı sayesinde müşterilerimize dakikalar içinde ulaşıp fırtına veya benzeri tür riskler için uyarı mesajları göndererek önlem almalarını sağlamaktayız. Deprem riskinin doğru fiyatlandırmasında da teknolojiyi daha etkin kullanıp yeni deprem tarifesine geçilmesi konusunda çalışmalar yapılıyor ve burada da ciddi değişimler sektörü bekliyor. Kara taşımacılığında sürücü davranışına göre fiyatlama yapılması, riskin önlenmesi ya da azaltılmasına yönelik oluşturulan izleme yöntemleri hatta hasarın değerlendirmesini sağlayacak teknolojik yatırımlar sigorta şirketlerinin önümüzdeki 5 yıllık planlarının içinde yer alıyor. Öyle ki artık telematik alıcılar ya da makine öğrenmesi sayesinde o anda dünyanın herhangi bir yerinde bulunan rizikomuz için anlık olarak sigortalıya riski önleyici bildirimlerde bulunmak, konuşan arayüzler ile riski azaltıcı yönlendirmeleri yapmak, riskin sanal hasar değerlendirmesi sayesinde hasar süreçlerini daha hızlı sonuçlandırmak mümkün olabilecek.

Reasürans piyasalarının globalde riske yaklaşımında değişimler gözlüyor musunuz?

2018 yılı her ne kadar 2005, 2011 ve 2017 yılları gibi tek büyük bir afetle anılmasa da, bu yılda gerçekleşen frekansı yüksek, orta boyuttaki hasarlar sebebi ile en yüksek hasar miktarına ulaşılan 4. yıl oldu. Ancak reasürörler afet hasarları sebebiyle zarar görmelerine rağmen küresel anlamda sermaye bolluğundan dolayı yenileme şartlarını istedikleri seviyeye çekemedi. Finansal getirilerin kısıtlı kalması sonucu global fonların, bir yatırım enstrümanı olarak, reasürans marketine akması hatırı sayılır bir kapasite bolluğu yarattı. Bu nedenle 2019 yenilemelerinde reasürörler trete maliyetlerinde standart bir artış yerine sedan şirketlerin trete performansına ve yapısına bağlı olarak şirkete özel indirim ya da artış yönünde hareket etti. Marjlardaki bu düşüş, büyümenin zorlaşmasına ve şirket birleşmelerinin devamına yol açmaktadır.

Sektörün önündeki diğer konular nelerdir?

IFRS 17 sektörü bekleyen önemli gelişmelerden biri. Mevcut finansal tablolar büyük ölçüde değişim gösterecek, sözleşmelerden kaynaklanan zararın hemen kayıt altına alınması, kârın ise zamana yayılı olarak kaydedilmesi hem ürün geliştirme hem de rekabet ortamını büyük ölçüde etkileyecektir. Diğer önemli gelişmeler ise sektör için SDDK'nın faaliyete geçecek olması ve Türk Reasürans Anonim Şirketi'nin kurulacak olmasıdır.

Gulf Sigorta olarak siz gündemin neresindesiniz?

Gulf Sigorta adımlarını geleceğin sigortacısı olarak var olmak amacı ile atıyor. Bunun için alanında yetkin ve aktif ekiplerimize çok güveniyoruz. Başta teknik branşlar olmak üzere şirketin tüm birimleri hem yerel hem de küresel platformlarda gelişmelerin tümünü yakından izliyor. Şirkete ve sektöre katkı sağlamak için yoğun emek veriyoruz. Önümüzdeki heyecan veren gelişmelere uyum sağlamak ve sahip olduğumuz ivmeyi sürdürmek için yatırımlarımızı yoğun olarak İK ve teknolojiye yapıyoruz. Özellikli ürün ve teknolojilerin sektöre kazanımı anlamında sektördeki farklı konumumuzu korumayı sürdüreceğiz.

Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Gonca Ulusoy, günümüzdeki değişimlere uyum sağlamak ve sahip oldukları ivmeyi sürdürmek için yatırımlarını da yoğun olarak insan kaynağı ve teknolojiye yaptıklarını belirterek, "Hedefimiz geleceğin sigortacısı olmak" dedi.

Seyahat sigortası seyahat hazırlıklarının en önemli parçası

Seyahat sağlık sigortaları branşını büyütmek için öncelikle toplumda konuya dair hassasiyet uyandırılması gerektiğini söyleyen **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu,** "Bu amaçla dijital anlamda günümüzde en güçlü mecralardan biri olan sosyal medya aracılığıyla farkındalığı sağlayacak çeşitli çalışmalar yapılması gerekiyor" dedi.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) ve TÜİK'in verilerine göre Türkiye'de yurtiçi ve yurtdışı seyahat sağlık sigortası yaptıranların sayısının her geçen yıl artış gösterdiğini, ancak henüz istenilen orana ulaşmadığını söyledi. Prim üretimi anlamında yıllar bazında bir yükseliş görüldüğünü belirten Pamukçu, buna karşın ilgili branştaki pazar payının 2014 yılından bu yana neredeyse hiç değişkenlik göstermediğini dile getirdi.
"2014-2018 yılları arasındaki pazar payı değişimlerine baktığımızda, 2014 yılında %0.3 olan pay oranı, 2018 yılının sonunda %0.4'e yükseldi. İlgili branşın yıl bazlı dağılımları incelendiğinde ise 2016 yılının sonunda %0.2'lik pazar payı oranı ile sektörde bir gerileme yaşandığı görülüyor" diyen Pamukçu, sözlerine şöyle devam etti: "Yurtdışı seyahat sağlık sigortaları zorunlu poliçe kategorisinde olmasına rağmen, ilgili branştaki penetrasyon oranının bu denli düşük olması, ülkemizdeki genel sigorta algısının zorunlu branşlarda dahi değişmediğinin en önemli kanıtlarından biri."

'KÜÇÜK PRİMLERLE BÜYÜK TEMİNATLAR'

Genel itibarıyla yurtdışı seyahat sağlık sigortasının, yalnızca vize alınırken mecburen yaptırılması gereken bir sigorta olarak algılanmamasının da son derece önemli olduğunu vurgulayan Pamukçu, "Mevcut ürün, yurtdışına çıkacak olan sigortalılar için önemli teminatlar içeriyor. Hangi amaçla olursa olsun yurtdışına



çıkan sigortalılarımızın, seyahat masraflarıyla karşılaştırıldığında son derece cüzi kalan bir prim karşılığında, yurtdışında oldukları süre boyunca, başlarına gelebilecek pek çok riske karşı güvence altına alıyor" dedi.

'SOSYAL MEDYA FARKINDALIĞI ARTIRIR'

Toplumdaki seyahat sigortaları bilincinin artırılması için yapılabileceklerden de bahseden Pamukçu, "Hem yurtiçi hem de yurtdışı seyahat sağlık poliçeleri tarafından baktığımızda, bu ürünün faydaları konusunda sigortalı adaylarının bilgi sahibi olmalarını sağlamak adına, diğer sigorta ürünleri için de her zaman belirtmiş olduğumuz ve yinelediğimiz gibi, konuyla ilgili duyarlılığı ve hassasiyeti sağlamak gerekiyor. Bu amaçla özellikle görsel basında yer alabilecek çeşitli kamu spotları oluşturulmasının ve dijital anlamda günümüzde en güçlü mecralardan biri olan sosyal medya aracılığıyla farkındalığı sağlayacak çeşitli çalışmalar yapılmasının faydalı olacağı kanaatindeyim" diye konuştu.

'YURTİÇİ SEYAHATLER DE RİSK TAŞIYOR'

Seyahat sağlık sigortası denildiğinde, sigortalı adaylarının ilk aklına gelen ürünün zorunlu yurtdışı seyahat sağlık sigortaları olduğuna dikkat çeken Pamukçu, "Oysa yurtiçinde gerçekleştirilen seyahatlerde de, yurtdışı seyahatlerinde yaşanabilecek benzer risklerle karşı karşıya kalmak mümkün. Seyahat öncesinde tüm bunların göz önüne alınarak sigorta tercihinin yapılması, seyahat öncesi yapılan hazırlıkların en önemli aşamasını oluşturuyor" ifadelerini kullandı.

'FARK YARATAN ÜRÜNLERLE SEKTÖRDEN AYRIŞIYORUZ'

Türk Nippon Sigorta'nın sektörde sunduğu diğer ürünlere de değinen Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta, 2008 yılından bu yana dinamik ve profesyonel ekibi ile sigortacılık faaliyetlerine devam ederken, 2019 yılında da dengeli bir büyüme ile sektörde aktif bir oyuncu olmayı sürdürüyor. Şirket olarak fark yaratan ürünlerimizle sektörde ayrışma politikası izliyoruz" dedi.
Türk Nippon Sigorta olarak, sektörde muadili olmayan tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleri 'Sağlığınız Bizde' ile 2016 yılı itibarıyla sektöre yeni bir soluk kattıklarını kaydeden Pamukçu, "Bu ürün, sektördeki diğer tamamlayıcı sağlık sigortası ürünleri gibi sigortalının hastalık ve/veya kaza halinde alacağı sağlık hizmetleri karşılığında ödeyeceği fark ücretlerini teminat altına alıyor. 80 yaşa kadar olan ve SGK'dan yararlanma hakkı bulunan herkesi teminat altına alabiliyor.
Ayrıca 80 yaş avantajının yanı sıra, yine sektörde benzeri olmayan bir diğer avantajımız, mevcut hastalıkların bu ürün ile teminat altına alınması. Sigortalılar, bu poliçe kapsamında, anlaşmalı kurumlarımız içinde yer alan özel hastanelerden faydalanabiliyor ve SGK fark ücretlerini ödemeden tedavi olabiliyor. Ürünü, yatarak + ayakta uygulama paketi oluşturmakta olup, ayakta yapılan tedavilerde, yılda 8 adet doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar poliçe tarafından karşılanıyor" diye konuştu.

TÜRK NİPPON'DAN HEM YURTİÇİ HEM YURTDIŞI SEYAHATLERE TEMİNAT

Türk Nippon Sigorta'nın seyahat alanında sunduğu ürünleri de anlatan Pamukçu şunları söyledi: "Sigortalılarımıza, standart teminatlar haricinde kış tatillerinin vazgeçilmezi olan kayak keyfini doya doya yaşayabilmeleri için ilave kayak teminatı alternatifinin de bulunduğu bir ürün sunuyoruz. Yurtiçi Seyahat Sağlık Sigortası ürünümüzle, seyahat esnasında oluşabilecek risklere karşı sigortalılarımızı güvence altına alıyoruz. Yurtdışı Seyahat Sağlık ürünümüzde ise tarifeli uçuşlarda bagaj kaybı, bagajın çalınması, zarar görmesi ve seyahatin iptali durumlarında sigortalılarımızı teminat altına alıyoruz. Ayrıca yurtdışı seyahatlerinde yaşanılabilecek acil hastalık veya kaza sonucu oluşabilecek acil tıbbi yardım masraflarını poliçede belirtilen teminatlar dâhilinde karşılıyoruz."



Türk Nippon Sigorta ailesi iftardaydı

Türk Nippon Sigorta ailesi Ramazan'ın bereketini iftarda bir araya gelerek kutladı.
27 Mayıs tarihinde Nakkaş Restaurant'ta gerçekleştirilen iftar organizasyonuna Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz ve tüm Genel Müdürlük çalışanları katıldı.
Türk Nippon Sigorta ailesi, Ramazan ayında da hep birlikte aynı sofrada iftar yemeği yemenin mutluluğunu yaşadı.



Güneş Sigorta'dan Türk Kızılay'ın 'Hilâl-i Ahmer' koleksiyonuna destek

Güneş Sigorta, "Türk Kızılay 150. Yıl İletişim Etkinlikleri Projesi" kapsamında gerçekleştirilen Hilâl-i Ahmer koleksiyonunda, Ressam Ebru Ceylan'ın tasarladığı Hilâl-i Ahmer ile yer aldı.

Türk Kızılay'ın sosyal sorumluluk ve insani yardım konusunda farkındalığı artırmak adına gerçekleştirdiği Hilâl-i Ahmer etkinliği ile, kendi kurum kimliklerini yansıtan eserlerle koleksiyona katılım sağlayan firmalardan elde edilen gelir ihtiyaç sahiplerine bağışlanacak.

Farklı disiplinlerden ünlüler, öğrenciler ve hayalini yansıtmak isteyen sanatçılar tarafından tasarlanan eserlerin yer aldığı koleksiyon, halka açık çeşitli alanlarda ziyaretçileriyle buluşmaya devam ediyor.

12 Haziran tarihinde Lütfü Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda düzenlenen ve Güneş Sigorta'nın hilalinin de sergilendiği Kızılay Bağışçıları Ödül Töreni'ne şirketi temsilen Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli katılım sağladı.



Güneş Sigorta, Türk Kızılay'ın 150. yıl dönümüne özel olarak düzenlediği "Hilâl-i Ahmer" koleksiyonuna katılım sağlayarak destekte bulundu.

Güneş
Seyahat Sağlık
Sigortası

GÜNEŞ SİGORTA
"Hayat daha kolay"



Güneş Seyahat Sağlık Sigortası ile yurt dışı ve yurt içi seyahatlerinizde karşılaşabileceğiniz acil sağlık problemi giderlerinizi teminat altına alıyoruz.

Seyahat Sağlık Poliçesi sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank Şubelerini ziyaret edebilirsiniz.

www.gunessigorta.com.tr
0850 222 1957
GunesSigorta GunesSigorta GunesSigorta GunesSigorta

Otomatik Katılım, Otomatik BES online ile çok kolay!

OTOMATİK BES online



Otomatik BES Halk Emeklilik ile mutlu herkes!

Otomatik Katılım Sistemi'nde **Halk Emeklilik** size çok kolay bir çözüm sunuyor. **Otomatik BES online** sayfamıza şimdi giriş yapın, tekliften sözleşmeye tüm işlemlerinizi hemen gerçekleştirin.

HALKEMEKLİLİK

halkemeklilik.com.tr | 0 850 800 44 00

HALKBANK

Koru Sigorta mükemmellik yolculuğuna başladı

Koru Sigorta, mart ayında Türkiye Kalite Derneği (KalDer) tarafından yürütülen Ulusal Kalite Hareketi'ne (UKH) katılarak dünyada sürdürülebilir başarıyı sağlamak için geliştirilen modeller arasında en etkini olan EFQM'in "mükemmellik modeli"ni uygulamaya başladı. Böylece Koru Sigorta, 21 yıldır performans iyileştirme stratejisi olarak EFQM mükemmellik modelini esas alan bu programa, Türk sigorta sektöründen katılan ilk sigorta şirketi oldu.

Mükemmellik modelinin uygulanması hem yöneticilerin hem de çalışanların kararlılığını ve tam anlamıyla katılımını gerektiren uzun ve zorlu bir süreç. Koru Sigorta bu sürece mükemmelliğin temel kavramlarını benimseme ve Koru Sigorta'da yaşama geçirme konusunda kararlılığını ilan ederek başladı.

'AMAÇ PAYDAŞLARIN BEKLENTİLERİNİ AŞMAK'

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, "Mükemmellik modelinin uygulanması hem yöneticilerin hem de çalışanların kararlılığını ve tam anlamıyla katılımını gerektiren uzun ve zorlu bir süreçtir. Koru Sigorta olarak bu sürece mükemmelliğin temel kavramlarını benimseme ve hayata geçirme konusunda kararlılığımızı ilan ederek başlamış bulunmaktayız. EFQM uygulamasını hayata geçirirken, paydaşlarımızın beklentilerinin bilinciyle hareket ediyoruz. Çalışma arkadaşlarımız, acentelerimiz, reasürörlerimiz ve tedarikçilerimiz ile birlikte, müşterilerimiz, hissedarlarımız ve toplumun beklentilerini karşılayan, hatta bu beklentileri aşan stratejiler geliştirme amaç ve gayretindeyiz. Mükemmellik modelini uygulamanın Koru Sigorta'ya sağlayacağı avantajların diğer şirketlere örnek olması sektörümüzün gelişmesi açısından da faydalı olacaktır" dedi.

DEĞERLENDİRMEYİ KOLAYLAŞTIRIYOR

EFQM mükemmellik modeli; uygulayan şirketin mevcut durumu ile ilgili bir değerlendirme yapılmasına olanak veriyor. Yapılan değerlendirme aynı zamanda şirketin performansının ulusal ve uluslararası alanda diğer kuruluşlar ile kıyaslanmasını sağlıyor. Farklı kuruluşların organizasyonları arasında en iyi uygulamaları öğrenmek ve yaymak için ortam yaratıyor. Bağımsız değerlendiriciler tarafından gerçekleştirilen dış değerlendirme ile şirketin mevcut durumunun bir dış göz tarafından da değerlendirilmesini sağlıyor. İş Mükemmelliği Değerlendirme sonuçları doğrultusunda şirket, bilinirliğine katkı sağlayacak bir kalite ya da mükemmellik sertifikasına veya ödülüne layık görülebilir. Şirketin stratejileriyle uyumlu bir şekilde büyüme ve yaygınlaşmayı gerçekleştirme yönünde sağlam bir sistem kurması ve geliştirmesi için olanak sağlıyor. Sonuç olarak; fark yaratarak tüm paydaşların beklentilerini karşılamanın önünü açıyor.

EFQM HAKKINDA

EFQM, başarının takdir edilmesi, tanıtılması ve aynı zamanda sürdürülebilir başarıya ulaşmak isteyen kuruluşlara rehberlik edilmesi amacıyla Avrupa ülkeleri tarafından kurulmuş bir vakıf. EFQM'in Türkiye partneri olan KalDer ülkemizin, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, sağlam temellere sahip yüksek rekabet gücüne erişebilmesinin, böylece başarıya ulaşarak sürekli gelişmeyi sağlayabilmesinin; mükemmellik felsefesinin hem kurumlarda hem de bireylerde yaygınlaşması ile mümkün olduğuna inanıyor. Koru Sigorta da bu ilkelere inanmış ve kararlılıkla mükemmellik yolculuğuna başlıyor.

Koru Sigorta, sürdürülebilir başarı hedefiyle EFQM mükemmellik modelini uygulamaya başladı.



ALIM
SATIM
RATING
SKOR
KEFALET
BORÇ
ALACAK
KREDİ
KİRALAMA



Büyük sorunlara Quick çözümler

İş insanlarımızın, tacirlerimizin, esnaflarımızın, KOBİ'lerimizin alımda, satımda, kiralamada ihtiyaç duydukları skorlama ve reyting ihtiyaçlarına çözüm olacak yepyeni Quick ürünü:

QUICK FİNANSCIM

Yenilik, yine Quick Sigorta'dan!

CEPTEN

NETTEN

ACENTE

ACENTEDEN

www.quicksigorta.com/quickfinanscim

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

EFMA ÖDÜLÜNÜ TÜRKİYE'YE GETİREN İLK SİGORTA ŞİRKETİ:

Quick Sigorta dünya 3'üncüsü

Avrupa Finansal Yönetim Derneği'nin (EFMA) 24 Haziran'da Amsterdam'da düzenlediği The EFMA - Accenture Innovation In Insurance Awards 2019, (Sigortacılıkta İnovasyon Konulu Yarışma) Quick Sigorta'ya dünya üçüncülük ödülünü kazandırdı. Avrupa'nın en prestijli organizasyonlarından EFMA'nın Accenture ile birlikte 5 kıtada sigorta şirketlerine yönelik düzenlediği yarışmada, geliştirilen en yenilikçi dağıtım ve pazarlama organizasyonları ödüllendirildi. 54 ülkeden, 287 şirket ve 395 projenin katıldığı organizasyonun "Sigortacılık Ekosistemi" dalında finale aday gösterilen 9 şirket arasında Quick Sigorta da yer aldı. 24 Haziran'da Amsterdam'da düzenlenen ödül töreninde; Axa Almanya birinci, Mapfre Verti Seguros İspanya ikinci olurken üçüncülük ödülünün sahibi QWORLD Dijital Ekosistem projesiyle Quick Sigorta oldu. Quick Sigorta yarışmada ödül alan ilk Türk sigorta şirketi olarak Türk sigorta sektörü için gurur kaynağı oldu. Quick Sigorta, finalde Generali Çin, AIG Singapur, Allianz Fransa, Axa Almanya, Green Delta Insurance Bangladeş, Mapfre Verti Seguros İspanya, The Hong Kong Federation of Insurers Hong Kong ve Mecubro Arjantin ile yarışmıştı.


Pınar Güzey Ahmet Yaşar

İNOVASYON KONUSUNDA DÜNYAYLA YARIŞIYOR

İnovasyon konusunda Quick Sigorta'nın dünya ölçeğinde yarıştığını ve uluslararası arası platformdaki bir yarışmada ülkemize ödül getirmekten gurur duyduklarını dile getiren Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Finansal Yöneticiler Birliği Efma tarafından dünya 3'üncüsü seçildik. Tüm global şirketlerin arasında tek Türk şirketi olarak müthiş etkileşim gösterdik. Otoriteler tüm gecenin en etkileyici şirketisiniz dediler. 100 kişi ile 1 milyon poliçe duyduk ama 40 kişi ile 2 milyon poliçe inanılmaz etkileyici şeklinde yorumlar aldık" diye konuştu. "Bu ülkenin bir değeri olarak bu ülkeye değer katmanın, Türkiye'yi alkışlatmanın gururunu yaşıyoruz" diyen Yaşar, Quick Sigorta'yı bu yolda destekleyen herkese teşekkür etti. Ödül töreninde Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ile birlikte sahneye çıkan ve konuşma yapan Dijitalden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey de ödülün tüm Quick Sigorta çalışanlarının ortak başarısının sonucu olduğunu belirterek "Zengin ürün yelpazesiyle 7/24 müşterisinin ihtiyaç duyduğu her an hizmet sağlayan Quick Sigorta; güvenli, hızlı ve pratik çözümleriyle öne çıkan sigorta şirketleri arasında yer alıyor. Geçtiğimiz yıl The Digital Insurer tarafından düzenlenen 'Sigortacılık ve İnovasyon' yarışmasında 133 ülkeden 4812 katılımcı arasından Avrupa'nın birincisi seçilmiştik" dedi.

Türk sigorta dünyasının en yeni ve dinamik markalarından Quick Sigorta, uluslararası başarılarına bir yenisini daha ekledi.





İş dünyasının skorlama ihtiyaçlarına QUICK FİNANSCIM çözümü

Piyasaya sunduğu yenilikçi ürünlerle adını duyuran Quick Sigorta şimdi de iş dünyasının, Türkiye'nin her yerindeki KOBİ ve işletmelerin kredi skorlama ve reyting ihtiyacını karşılamak amacıyla yeni bir finansal ürüne imza atıyor. Quick Finansçım adındaki yeni ürün ile işletmeler, Quick Sigorta ve Kredico işbirliği ile asistans hizmetleri kapsamında mal satacakları müşterilerin finansal güvenilirliğini işlemi gerçekleştirmeden önce görme kabiliyetine erişiyor. Ürün sayesinde potansiyel müşterilerin sistem tarafından atanan kredi skorları kolayca kontrol edilebiliyor.

HUKUKSAL KORUMA SİGORTASI

Quick Finansçım poliçesi, sigortalılarına Kredico işbirliği ile asistans hizmetleri kapsamında kredi skor sorgulama hizmeti sunmanın yanında esas olarak, kredi sorgulaması ve finansal analiz süreçleriyle bağlantılı olarak muhatapları tarafından 6698 sayılı Kişisel Verileri Koruma Kanunu kapsamında yöneltilecek talep ve davalara ilişkin olmak üzere poliçede belirtilen sigorta bedeline kadar Hukuksal Koruma sigortası teminatı sunuyor.
Quick Finansçım ürünü tek başına talep görebilecek ve alınabilecek olmasının yanında Quick Sigorta Kefalet Sigortası başvuruları sırasında da türev ürün olarak ihtiyacı karşılayacak aynı şekilde KOBİ yönetici ve iş sahipleri Quick Sigorta tarafından sunulan ürün sayesinde gerçekleştirecekleri olası bir satıştan sonra finansal riskle karşılaşmalarını önlemek üzere devlet destekli alacak sigortasıyla korunmaya devam edebilecekler. Böylelikle müşteriler, işletmelerinin risklerini doğru bir şekilde bütçelemiş ve nakit akışlarını korumuş olacaklar.


Ahmet Yaşar

REEL SEKTÖRE GÜVEN GETİRECEK

Quick Sigorta olarak finans ürünleri tarafında da fark yaratmaya hazır olduklarını ve bu yönde yoğun bir çalışma yürüttüklerini ifade eden Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, yeni ürünleri hakkında şu açıklamalarda bulundu: "Quick Finansçım adında yeni bir ürün hazırladık. Bu ürünü işletmelerin finans yöneticileri ve iş insanları kullanacak. Finansçılar, acentelerimizden bu ürünleri aldıkları zaman mal satacağı müşteriyi önceden görme şansına kavuşacak." Sundukları yeni ürünle finansçıların aklındaki pek çok soruya cevap getirdiklerini dile getiren Yaşar, "Bir mal ya da ürün satışı gerçekleşmeden önce oluşabilecek pek çok soru var. 'Müşteri skoru nedir? Bu müşteriyi nasıl değerlendirebilirim? Bu müşteriye güvenerek malımı satabilir miyim? Ne kadar vade yapabilirim?' şeklinde soruların cevaplarını bu üründe bulacaklar. Quick Sigorta olarak Quick Finansçım ürünümüzle beraber işletmelerin endişelerini minimum düzeye getirmeyi ve 6698 sayılı Kişisel Verileri Koruma Kanunu kapsamında kendilerine yöneltilecek talep ve davalara karşı korumayı reel sektördeki güven ve istikrarı artırmayı hedefliyoruz" diye konuştu.



Ray Sigorta'dan acentelerine büyük Uzak Doğu turu

Başarılı acentelerini ödüllendirmek ve motivasyonlarını artırmak için dünyanın dört bir yanında geziler düzenleyen Ray Sigorta, satış kampanyasında yüksek performans gösteren acentelerini unutulmayacak bir Uzak Doğu turuna çıkardı.

Ray Sigorta, gelenekselleşmiş yıl sonu kampanyasının destinasyon seçimiyle acentelerine yine rüya gibi bir seyahat keyfi yaşattı. Her yıl olduğu gibi bu yıl da her detayı düşünülerek özenle hazırlanan Uzak Doğu turu 10-16 Haziran tarihleri arasında gerçekleşti. Acenteler bu sefer, yeşilin her tonunu barındıran tabiatı ve hareketli doğal yaşamı ile Vietnam'ın Ho Chi Minh kentinde tarih ağırlıklı bir tur yaparken, Tayland'ın incisi Phuket'in ise kültürel dokusunu görüp fillerle heyecan dolu unutulmaz bir safari yolculuğuna çıktılar. Uzak Doğu'nun mucizelerini keşfetme ve deneyimleme fırsatı yakalayan acenteler her anı dolu dolu geçen bir seyahat yaptılar.

KİLOMETRELERCE YER ALTI TÜNELİ

Son dönemde gezginlerin vazgeçilmez duraklarından biri olan Vietnam, acentelerin bir haftalık yolculuğunun da başlangıç noktası oldu. Eskiden Saygon adıyla bilinen, Vietnam'ın kültürel ve ekonomik olarak başat şehri Ho Chi Minh'e iniş yapan acenteler, ABD-Vietnam savaşında oynadığı önemli rol ile dünya tarafından bilinen efsanevi Cu Chi tünellerini gezdiler. Acenteler, Ho Chi Minh şehrinin Cu Chi bölgesinin altını baştan başa saran, kilometrelerce devam eden tünellerin kullanımı ve tarihi önemi hakkında bilgi alırken, cesaret edebilen katılımcılar tünellerin dar ve derindeki odacıklarını incelediler.



UZAK DOĞU'DA FRANSIZ ZEVKİ

Gezinin bir sonraki bölümü şehir turu oldu. Mimari dokusunda Güney Vietnam'daki Fransız etkisinin gözlemlenebildiği şehirde ilk ziyaret edilen yapı Kuzey ve Güney Vietnam'ın birleşmesi sonrasında adlandırılan Bağımsızlık Sarayı idi. Acenteler buradan sonra Fransız sömürge mimarisinin en önemli örneklerinden olan Merkez Postane Binası'na hareket ettiler. Gezinin ilgi çeken bölümlerden biri ise Notre Dame Katedral'iydi. Nisan ayında alevler içinde kalan Fransa'daki kilise ile aynı ismi taşıyan ve tüm parçaları sömürge döneminde Fransa'dan taşınan Notre Dame Katedrali'ni ziyaret eden acenteler bol bol fotoğraf çektiler. Yöreye özgü "cyclo" bisikletlerin kullanıldığı gezide en son ziyaret edilen lokasyon Ben Thanh pazarı oldu. Acenteler şehir turunu; yerel el sanatları, tekstil ürünleri ve lezzetlerin bulunduğu pazar yerinde keyifli vakit geçirdikten sonra sonlandırdılar. Ertesi gün sularla kaplı Mekong Delta'sını boylu boyunca gezen ekip, Coconut Adası'nda çeşitli atölyelere katıldı.

PHUKET'TE SAFARİ TECRÜBESİ

Gezinin ikinci kısmı Tayland'ın dünyaya açılan adası Phuket oldu. Ray Sigorta acenteleri 45 metrelik, beyaz mermer kaplı dev Buddha heykelini ve adanın 29 Budist yapısı arasında en ünlüsü olan Wat Chalong tapınağını ziyaret etti. Renkli ve hayat dolu sokaklarıyla Phuket Eski Şehir'i de gezen acenteler, bölgedeki yerel dükkânlarda alışveriş yapma ve şehir yaşamını gözlemleme fırsatı buldular. Günün sonunda ise dünyanın en yüksek maymun nüfusuna sahip olan bölgelerinden Maymun Tepesi ziyaret edildi. Ertesi gün fil safarisi ve kaplan çiftliği gezisine katıldılar. Heybetli filleri yakından görme fırsatına kavuşan acenteler, fillerle beraber safari turu yaparak eşsiz bir gün geçirdiler. Ray Sigorta acenteleri, Asya kaplanlarının bulunduğu çiftlikte kaplanlarla aynı kafesi paylaşıp heyecanlı dakikaları fotoğraflarla ölümsüzleştirdiler.

SEYAHATLER DEVAM EDECEK

Acentelerin motivasyonunu artırmak ve işbirliğini pekiştirmek için düzenledikleri seyahat etkinliklerine büyük önem verdiklerini ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Ray Sigorta olarak titizlikle gerçekleştirdiğimiz seyahat organizasyonları ile sektörde fark yaratıyoruz. Acentelerimize farklı tecrübeler yaşatıp, yorgunluklarını atmalarını ve moral depolamalarını sağlıyoruz. Seyahat kampanyalarımız artık Ray Sigorta markasını yansıtan yüksek kalitesi ile devam ediyor olacak" dedi.

Ray Sigorta 4. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'nin sponsoru oldu



Ray Sigorta, sigortacılığın gelişmesi ve yaygınlaşması için düzenlenen etkinliklere destek olmaya devam ediyor. 24-25 Haziran tarihlerinde Ankara'da gerçekleşen 4. Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'ne sponsor olan Ray Sigorta aynı zamanda kendilerine ait stant ile de etkinlikte yer aldı. Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, Ray Sigorta olarak sektörel bu tür çalışmalar ve gelişmeleri desteklemeyi önemsediklerinin altını çizdi. Aktüerler Derneği ve Uygulamalı Matematik Enstitüsü (Orta Doğu Teknik Üniversitesi) tarafından düzenlenen Dördüncü Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'nde (USAK 2019) yeni raporlama standardı UFRS17, makine öğrenme ve veri madenciliğinden, dijitalizasyon, nesnelerin interneti, telematik, katastrofik riskler ve iklime kadar pek çok konu masaya yatırıldı.


Koray Erdoğan

Doğa Sigorta TSS'de özel fiyatlarla yatarak tedavi fırsatı

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, tamamlayıcı sağlık sigortasının toplumdaki "sağlık sigortası pahalıdır" algısını ortadan kaldırdığını ifade etti. Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesinin, özel sağlık sigortası kapsamındaki Türkiye'nin dört bir yanında yaygın hastane ağında geçerli olduğuna değinen Kırmızı, "Bu poliçeyle özel sağlık sigortasında da geçerli olan aynı hastanelere gidiyor, aynı doktorlar tarafından muayene ediliyor, çok daha az para ödeyerek sağlığınıza kavuşmak için aynı hizmeti alabiliyorsunuz. Bu poliçe ikamet edilen şehir ve yaşa göre bazen, kasko ya da trafik sigortasından bile daha ucuza geliyor. İnsan sağlığı her şeyden önemli, otomobili her zaman satın alabilirsiniz ama sağlığınızı korumak ve güvence altına almakta asla geç kalmamalısınız" dedi.

Firmaların da yan hak olarak çalışanlarına tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesi yapmasında fayda olduğunu belirten Kırmızı, "Sağlıkta ana risk yatarak tedavidir. Maddi açıdan insanın belini büken, kayba uğratan ya da hazırlıksız koşullarda çaresiz bırakan maalesef yatarak tedavi süreçleridir. Bu nedenle başlangıç için gayet makul primlerle özellikle yatarak tedavi planı satın alındığında kişiler kendilerine önemli bir güvence yaratmış olur. Bu koşullarda özel hastanelerde tedavi olmak sanıldığı kadar pahalı değildir" diye belirtti.

Buna dikkat çekmek, toplumun sağlığını güvence altına almak sosyal sorumluluğuyla, Doğa Sigorta olarak Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda yatarak tedavide çok önemli bir kampanyaya imza attıklarını vurgulayan Kırmızı, "Doğa Sigorta olarak, herkesin sağlığı güvence altında olsun, özel hastanelerde tedavi görmek lüks olmaktan çıksın hedefiyle, 'yatarak' teminatlı tamamlayıcı sağlık sigortasında önemli bir kampanyaya imza attık. İndirimli olarak sunduğumuz, 'Yatarak Tedavi Teminatı'nı içeren Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na 'Kapsamlı Diş ve Mini Check-up' ek teminatına ilave olarak yılda 1 kez ile sınırlı 'Mamografi ve PSA' ek teminatını da dahil ettik. Poliçemizi içeriği çok zengin, ücretsiz asistans hizmetleriyle donattık" şeklinde konuştu.

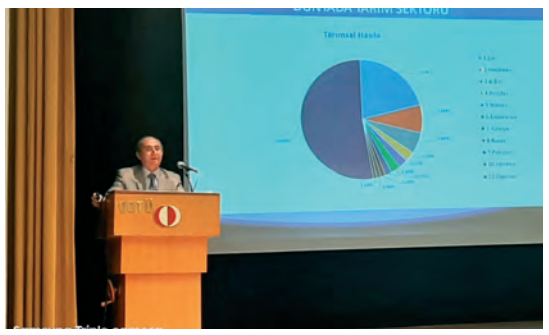

Nihat Kırmızı

'BENZERSİZ BİR TEMİNAT'

Yatarak Tedavi Teminatı'nın diğer avantajlarından da bahseden Nihat Kırmızı şunları söyledi: "Örneğin A+ Yatarak Tedavi Teminatımız kimsede bulunmayan ve çok avantajlı bir teminat. Bu teminat ile tamamlayıcı sağlık poliçesinin içine minimum prim ile yatarak tedavi içeren küçük bir özel sağlık sigortası da eklenebilmekte. 'A + Yatarak Tedavi Teminatı' ile, ilk hastalık tanısının, sahip olunan Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası Poliçesi döneminde konması durumunda, A tipi kurumlarda gerçekleşen ve teminat kapsamına giren yıllık muafiyetin üzerinde kalan sağlık gideri harcamaları, şirketimiz tarafından bu teminat kapsamında limitsiz ve %100 ödeme oranıyla karşılanıyor."

Doğa Sigorta, 'yatarak' teminatlı tamamlayıcı sağlık sigortasında önemli bir kampanyaya imza atıyor. Bu kapsamda, çok özel indirimlerle sunulan Yatarak Tedavi Teminatı'na sahip Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile birlikte müşterilere 'Kapsamlı Diş ve Mini Check-up' ile yılda 1 kez ile sınırlı 'Mamografi ve PSA' ek teminatları hediye ediliyor.









TARSİM, Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi'ndeydi

Ankara'da gerçekleşen Kongre'de, katastrofik hasarlar ve iklim değişiklikleri değerlendirildi.

Ulusal Sigorta ve Aktüerya Kongresi (USAK), 2013 yılından itibaren her iki senede bir gerçekleştiriliyor. Kongre, önceki yıllarda olduğu gibi bu yıl da kamu otoritelerini, akademisyenleri ve sektör temsilcilerini bir araya getirdi. Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) ev sahipliğinde 24-25 Haziran tarihlerinde 4.'sü düzenlenen Kongre'nin açılış konuşmasını TARSİM Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Ahmet Genç gerçekleştirdi.

Dr. Genç, Türkiye'de sigortacılığın en az 150 yıllık geçmişi bulunduğunu dile getirerek, alt yapısı bakımından son 20 yılda yaşanan gelişmeleri önemli olarak değerlendirdi.

Kongre'ye, TARSİM Yönetim Kurulu Üyeleri Murat Kayacı ve Mehmet Akif Eroğlu, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, TARSİM Genel Müdür Vekili Zeki Karakurt, Tarım ve Orman Bakanlığı ile TARSİM Genel Müdürlüğü ve Ankara Bölge Müdürlüğü'nden yetkililer katılım sağladı. İlk gün, Katastrofik Hasarlar ve İklim Paneli Oturumu kapsamında davetlilere sunum gerçekleştiren Genel Müdür Vekili Karakurt, iklim değişikliğinin ve doğal afetlerin Dünya'daki ve Türkiye'deki etkilerini aktardı; tarımda risk yönetimi açısından TARSİM'in önemine değindi. Kongre'nin ikinci gününde ise Daire Başkanı Engürülü "Değişen Dünyada Tarımda Sürdürülebilirlik ve Tarım Sigortası" başlıklı sunum gerçekleştirdi. Ayrıca, Kongre kapsamında açılan tanıtım standında TARSİM'e ilişkin bilgilendirmelerde bulunuldu.

Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği'nin Toplantısı Almanya'da gerçekleştirildi

Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği (AIAG) Hayvan Hayat Sigortaları Çalışma Grubu Toplantısı, 3-5 Haziran tarihleri arasında, Almanya'nın Greifswald kentinde, Alman Sigorta Şirketi Uelzener Sigorta ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Türkiye'yi temsilen, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı Tarım Sigortaları Çalışma Grubu Sorumlusu Faruk Bahadır Özer ile TARSİM Hayvan Hayat Sigortaları Grup Müdürlüğü Hasar Birimi Müdür Yardımcısı Elif Yüce'nin katılım sağladığı toplantıda, Almanya, İspanya, Avusturya, Polonya, İsveç, İsrail, Hollanda ve İsviçre'den yetkililer hazır bulundu.

Toplantı kapsamında, Avrupa ve Asya'da domuz üretiminde büyük bir tehlikeye sebep olan Afrika Domuz Vebası (ASF) hastalığı, ülkelerdeki durumu ve mücadele programları, ilgili hastalığın özel sektör-devlet ilişkisindeki kamu kararları ile ülkemizi de yakından ilgilendiren bir konu olan Dünya Hayvan Sağlığı Örgütü (OIE) hastalık listesindeki diğer epidemik hastalıkların durumu, koruma ve mücadele önlemleri, karantina koşulları, devletin tazminat ödeme durumları ve gerçekleşen ödemeler gibi başlıklar hakkında bilgi paylaşımında bulunuldu.

Aynı gün, dünyada aynı nitelikteki 3 araştırma



enstitüsünden biri olan Friedrich Loeffler ziyaret edilerek, Enstitü'nün genel işleyişi ve hastalık araştırmaları konusunda bilgi alındı. Bir sonraki AIAG Hayvan Hayat Sigortaları Çalışma Grubu Toplantısı, 2020 yılında, İsviçre'nin Zürich şehrinde düzenlenecek.

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

TARSİM®
TARIM SİGORTALARI HAVUZU
tarımın sigortasıyız

Sesli Yanıt Sistemi ile
Hasar İhbar Hattı Hayata Geçti!

Üreticiler artık, Bitkisel Ürün Sigortası ve Sera Sigortası branşlarındaki poliçeleri ile ilgili
0850 399 89 50 numaralı telefondan, 7/24 hasar ihbarında bulunabiliyor.



Çağrı Merkezi
0850 250 82 77 I tarsim.gov.tr

Bizi sosyal medya hesaplarımızdan takip edebilirsiniz.

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



Almanya'nın Hannover kentinde 1919 yılında inşaat ve ticaret meslek birliği tarafından kurulan sigorta devi VHV (Vereinigte Hannoversche Versicherung) 100. yılını renkli etkinliklerle kutladı.

VHV 100'üncü yılını görkemli bir şekilde kutladı

VHV, kuruluşunun yüzüncü yıl dönümünü, 14 Haziran 2019 tarihinde Almanya'nın Hannover şehrinde görkemli ve renkli etkinliklerle kutladı. VHV Holding AG CEO'su Uwe H. Reuter'in ev sahipliğinde gerçekleşen etkinliklere Almanya Aşağı Saksonya eyâletinin üst düzey yetkilileri ve önde gelen isimleri de katıldı. VHV Holding'in 3000'e yakın çalışanının doyasıya eğlendiği etkinliklerde, VHV'nin Avrupa Birliği dışındaki en önemli yatırımı durumunda olan VHV Reasürans ekibi de kutlamalarda tam kadro yer aldı.

VHV'nin 1919'dan günümüze gelişini anlatan bir kısa film dev ekranda konuklara gösterilirken, Uwe H. Reuter konuşmasında, VHV'nin gelecek hedef ve stratejilerini çalışanlarla paylaştı. VHV'nin sahip olduğu ilkeler ve çalışan kalitesiyle ikinci yüz yılına umutla girdiğini belirten Reuter, "Dünya hızla dijitalleşirken, VHV olarak bunun gerisinde kalamazdık. Bu nedenle ikinci yüzyılımızın başında tüm enerjimizi dijitalleşme üzerine yöneltiyoruz" dedi. Reuter, VHV'nin yeni dönemde açık ofis çalışma şeklini benimseyeceğinin de altını çizerek bunun ilk adımlarını grubun merkez ofis binasındaki yönetim katından başladıklarını ve ilerleyen dönemde hızla tüm ofislerde bu yapıya geçeceklerini de sözlerine ekledi.

VHV REASÜRANS BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ

Yüzüncü yıl kutlamalarında en büyük ilgiyi VHV Reasürans ekibi gördü. Grup olarak yüz yaşında olmanın heyecanını ve mutluluğunu yaşadıklarını söyleyen VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, "Ben ve ekibim Almanya'nın en köklü markaları arasında yer alan bir şirketin parçası olmanın gururunu





VHV Reasürans çalışanları Hannover'deki kutlamalarda tam kadro katıldı. 2 gün süren kutlamalarda VHV Reasürans ekibi büyük ilgi ile karşılandı.

yaşıyoruz. VHV Reasürans olarak gruptan gelen yüz yıllık birikimimiz ve sermaye gücümüzle hizmet verdiğimiz Mühendislik ve İnşaat, Ticari ve Sinai Yangın, Sanat Eserleri ile Enerji Sektör Riskleri reasürans kabulleri alanlarında ilk akla gelen reasürörlerden biri olma başarısını gösterdik. Şirkat kültürümüz olan adil ve çözüm odaklı hizmet anlayışımızla sektörde edindiğimiz yeri pekiştirme daha da ilerilere taşıma yolunda ilk günkü heyecanla çalışıyor, gelecek yıllara daha da umutla bakıyoruz"



diye konuştu.

'VHV HOLDİNG'İN TAKDİRİNİ KAZANDIK'

VHV Reasürans olarak istikrarlı büyüyen Türk sigorta pazarının bir parçası olmaktan gurur duyduklarını ifade eden Stahl, "VHV Reasürans olarak bizler de, ana şirketimizin ulaştığı yaşlara Türkiye'de ulaşmayı amaçlıyor ve bu yolda emin adımlarla ilerliyoruz. Türkiye'nin geleceğine olan inancımız tam. VHV Reasürans olarak Türk sigorta sektörünün gelişimine reasürans tarafında katkıda bulunmanın ve sonuçlarımız ışığında VHV Holding'in takdirini kazanmanın heyecanını yaşıyoruz" ifadelerini kullandı.

VHV'nin gelecek 100. yıldaki en öncelikli stratejisi dijitalleşme üzerine konumlandırılırken, bu stratejinin ilk adımı olarak kutlamalara katılan konukları yapay zeka robotu karşıladı.



SFS ile yapay zeka dönüşüm yolculuğu

SFS Dijital Sigortalar Grup Müdürü İbrahim Üstünel, SFS çözümlerinin yapay zeka tabanlı olduğuna vurgu yaparak, "Tek bir yerden kontrol edilebilen ve çok kanaldan erişilebilen sistemimizle sigortacılık faaliyetleri eskiye oranla çok daha akıllı, çevik ve daha yüksek düzeyde kârlılığı desteklemek üzere iş sonuçlarını tahmin edebilir" dedi.

SFS Dijital Sigortalar Grup Müdürü İbrahim Üstünel, yapay zeka teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte, birçok sektörde olduğu gibi sigortacılıkta da daha az emek ile çok daha fazla faydanın elde edilebildiğini belirtti. Sigortacılık ekosisteminin, teknolojik gelişmelerle kendisini baştan aşağıya yenilediğini, mevcut operasyon süreçlerinin yerini daha etkin ve daha verimli çalışan, adaptif süreçlere bıraktığını ifade eden Üstünel, "Yakın geçmişe kadar büyük verinin merkezinde bulunmasına rağmen, sigorta sektörü, yıllar boyu biriktirdiği veriden yeterli seviyede faydalanamazken, yaşanan teknolojik gelişmeler neticesinde biriken veri entegre yapay zeka uygulamaları sayesinde güvenli ve kullanılabilir bilgi olarak sektörün kullanımına hazır hale geliyor. Sistemler kendi kendine karar veriyor, iş modelleri artık çok daha yoğun şekilde otonom alt modelleri bünyesinde barındırıyor. SFS, geleceği beklemek yerine onu şimdiden inşa edecek ve ona yön verecek projeleriyle sektöre liderlik etmeye devam ediyor. Yapay zeka ile ilgili gelişmeleri çözümlerimize uzun zaman önce entegre ettik. Mimari yapımız herhangi bir veri kümesini işleyecek yetenekte olduğundan sadece sigorta sektörü açısından değil, sigorta ile ilgili ya da değil herhangi bir veri kaynağını sistem girdisi olarak kullanılabilmekte ve elde ettiği çıkış parametrelerini yine her alanda değerlendirebilmektedir. Bulut mimarisi altında şekillenen yapay zeka katmanlarımız SFS çözümlerinin artık DNA'sını oluşturmaktadır" dedi.

SFS, ÜNİVERSİTE VE TÜBİTAK İŞBİRLİĞİ

SFS olarak TÜBİTAK ve üniversite işbirliği ile yürüttükleri Sigortacılıkta Yapay Zeka Uygulamaları Projesi'nin meyvelerini vermeye başladığına değinen Üstünel, sözlerine şöyle devam etti: "Üniversitelerimizden, alanında ses getirmiş profesör danışmanlarımızın da çok değerli katkılarının bulunduğu projemiz sigortacılık alanında öncü çözümler sunuyor. Uçtan uca sigortacılık çözümü sağlayan yazılımlarımız bu projelerden elde edilen kazanımlarla donatılarak Üretim, Hasar, Underwriting, Tahsilat, Reasürans gibi temel sigortacılık işlemlerinde aktif olarak kullanılmaya başlandı."
SFS çözümlerini tercih eden sigorta şirketlerinin sistemlerinin tamamında yapay zeka uygulamalarını kullanabildiğini kaydeden Üstünel, şunları söyledi: "Bununla birlikte, özellikle şu ana başlıklar



çözümlerimizde ön plana çıkmaktadır:

•Akıllı Risk Değerlendirmesi ve Fiyatlama
Sistemimize entegre Robotik Risk Değerlendirme Asistanı sayesinde sigorta şirketleri riskleri skorlayabiliyor ve terzi usülü bir yaklaşımla, değişen şartlara göre akıllı fiyatlama yapısını kullanabiliyor. Akıllı fiyatlama yapısı ile poliçe, müşteri, risk düzeyi veya sağlanan benzer girdilere göre fiyatlama algoritmaları tanımlanabiliyor.

• Kişiselleştirilebilen Servis Altyapısı
Robotik Servis Asistanı ile sigortalı ve müşteriler (sigorta ettiren) farklı hizmet seviyelerine göre sınıflandırılabiliyor. Sigorta şirketleri büyük verilerden elde ettikleri detaylı hasar tarihçesine bağlı olarak sigortalı ve müşteri bazında değişken hizmet seviyeleri belirleyebiliyor. Bazı şirketler müşteri kârlılığına göre ek hizmetler sağlayabiliyor. Örneğin hasar skoru düşük müşterilere önden belirlenebilen küçük hasarlarda bilirkişi atamaksızın direkt acente üzerinden anında ödeme yapılabiliyor ya da VIP sınıfı müşterilerin hasar ve tamirhane süreçleri yakından takip ve kontrol edilebiliyor.

• Akıllı Sahtekarlık Tespit Sistemi (Fraud Detection)
Robotik dedektörler sayesinde sisteme yapılan hasar bildirimleri risk seviyelerine göre renklendirilebiliyor. Buna bağlı olarak oluşturulan bildirimler ve hasar tespit raporları hasarla ilişkili tüm taraflara sistem tarafından otomatik olarak gönderilebiliyor. Şüpheli hasarlar entegre yazılım dedektörleri tarafından kolayca tespit edilebiliyor ve bu robotik dedektörler zaman içince hasar uzmanlarının işletim verilerini kullanarak dijital olarak öğrenebiliyor.

•Akıllı İş Süreci
Akıllı İş Süreçleri sayesinde hasar anında poliçenin durumu, hasar geçmişi, ödeme geçmişi, reasürans detayları, müşterinin karlılığı gibi bilgiler şirket bazında istenen formatta anında hazırlanıp sigortalı ve acenteler ile otomatik olarak paylaşılabiliyor. Bununla birlikte gerekli tüm raporlar ilgili taraflara gönderilebiliyor. Böylelikle hızlı, doğru ve güvenilir bir hasar süreci garanti altına alınmış oluyor.

• Akıllı Risk Seçimleri
Robotik Risk Seçim Asistanı sigorta şirketlerinin ana faaliyeti olan risk seçiminde öngörülmesi, ölçümlenmesi ve azaltılması son derece güç olan stratejik risklerin otomatik olarak önüne geçilebiliyor. Gerekli durumlarda otorizasyon süreçlerini bölge veya genel müdürlük bazında gerçek zamanlı bir iş süreci olarak işletebiliyor. Bu sayede sigorta şirketi tüm satış kanallarında her bir teklif için sattığı ürün ile ilgili kendisini güvence altına alabiliyor. Risk Seçim Asistanı sigorta şirketi bazındaki tüm veriye ulaşabilir olduğundan satılacak poliçenin reasüre edilmesine veya konservasyonda tutulmasına karar verebiliyor. Buna bağlı olarak tüm reasürans dağılımları akıllı olarak yapılabiliyor. Sigorta şirketi underwriting birimine daha çok güveniyor ve treteler çok daha kolay değiştirilebiliyor.

• Akıllı Öneri Sistemi
Pazarlama kavramını ve sigortacılığı "Sigorta Pazarlama Karması" adıyla bir araya getiren SFS'nin klasik ürün konfigürasyonlarından çok "Karma Tasarımcısı" adını verdiği altyapısı mevcut. Robotik Öneri Asistanı, yine Robotik Risk Seçici Asistanları ile koordineli bir şekilde çalışarak müşterilere doğru zamanda doğru ürün sunabiliyor. Aynı zamanda doğru fiyatla birden fazla ürünle yeni satış önerisi ya da çapraz satış önerileri sunabiliyor. Üstelik bunlar tüm satış kanallarından (OmniChannel) yapabiliyor.

• Akıllı Atamalar
Robotik Atama Asistanı ile hasar ihbarı yapılır yapılmaz sigorta şirketi tarafında ilgili kaynak hemen atanıyor ve sigortalıya e-mail, SMS vb. araçlarla iletişim bilgileri otomatik olarak gönderiliyor. Aynı şekilde eksper atama işlemleri, anlaşmalı servis atamaları da otomatik olarak yapılabiliyor. Sistemin güçlü ve değişken otomasyon yeteneğinin yanında işlemler istendiğinde manuel olarak da yürütülebiliyor.

Kıdem tazminatında yeni dönem

Ülkemizin yeni ekonomi programının içinde bulunan kıdem tazminatı reformunda, çalışanların kıdem tazminatlarının BES şirketlerinin yöneteceği bir fona aktarılması düşünülüyor.



Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın "Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları" kapsamında açıklanan kıdem tazminatı reformunda, yeni işe giren çalışanların Birey Hesabına Dayalı Kıdem Tazminatı Fonu'na katılımı sağlanması, eski çalışanların da şimdilik isteğe bağlı olarak fona katılması görüşü hâkim. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın açıklamasına göre, fon sistemi ile çalışanın gelecekteki maddi durumunu korumak hedefleniyor. Bir yıldan kısa süreli çalışanların da kıdem hakkının korunarak fonda biriktirilmesi amaçlanıyor.

EY Türkiye Risk Danışmanlık Hizmetleri Aktüerya Müdürü Burak Zengin, yeni sistem hakkında şu açıklamalarda bulundu:

"Cumhurbaşkanlığı'nın programında da Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) hesabına dayalı bir sistem kurulması öngörülüyor. Sisteme göre, kıdem tazminatı reformu BES ile entegre edilecek, her çalışanın bireysel fonuna işveren tarafından kıdem tazminatı için aylık katkı sağlanacak ve bu hesaplar devlet kontrolünde çalışacak. Bu fonun da, bireysel emeklilik şirketleri tarafından işletilmesi söz konusu. Ek olarak, yeni düzende, sadece işine son verilen veya emekli olan çalışanların yanı sıra, istifa eden çalışanlar da kıdem tazminatı alabilecekler, ancak bu asgari belli bir süre sistemde kalmak gibi koşullara dayanacak. İş değişikliklerinde kıdem aynı hesap üzerinden devam edecek. Bu uygulama, kıdem tazminatını kaybetme korkusunu en aza indirgeyerek, yeni işe geçmek isteyen çalışanları cesaretlendirmeyi ve dolayısıyla işgücü piyasasını canlandırmayı amaçlıyor. Bununla birlikte işverenin kıdem tazminatını baştan ödemesi sebebiyle işten çıkarmaların işverene ek bir maliyet oluşturmayacak olması, işten çıkarmaların kolaylaşacağı anlamı taşıması ve iş güvencesinin azalmasına neden olabilmesi endişesi de hâkim.

OLASI PROBLEMLER

Mevcut durum ve yeni sistem arasında bazı keskin farklar mevcut. Örneğin, çalışan işten çıkarıldığında mevcut durumda kıdem tazminatını hemen alabiliyorken, yeni fon sisteminde bu mümkün gözükmüyor. Fonda biriken paranın yarısı, ilk defa konut alma, evlenme gibi özel durumlarda veya 15 yıl gibi belirlenecek bir sürenin sonunda ödenecek. Paranın tamamı ise emeklilik veya 56 yaşında alınabilecek. Bir diğer tartışmalı konu ise birikmiş kıdem tazminatları: İşverenler, paranın peşin ödenmesi anlamına geleceğinden, birikmiş kıdem tazminatının fona aktarılmasına sıcak bakmıyor, mevcut işçilerin birikmiş kıdem tazminatlarının işten ayrılana kadar eski sisteme göre devam etmesi bekleniyor. Mevcut oranlar üzerinden işverenin fon katkısı hesaplandığında işçinin işverene maliyetinin %8,33 oranında artması öngörülüyor. Ek olarak, işveren tarafından bakıldığında, paranın nemalanacağı dikkate alınarak primin olabildiğince düşük belirlenmesi isteniyor.

Mevcut sistemde kıdem tazminatı son aylık brüt maaş üzerinden hesaplanıyor. Fon sisteminde ise fona sağlanan katkı ilgili tarihteki değeri üzerinden bugüne nemalandırılacak. Nemalandırılan tutarın mevcut aylık brüt ücretin altında kalarak işçi açısından hak kaybı oluşturabilmesi ihtimali ise işçi tarafında endişe oluşturmakta.

İşverenin fona para yatırmaması durumunda ne olacağı konusu ise tartışmalı. İşçi sendikaları mevcut düzende vergi ve sosyal güvenlik primlerini toplayamazken, işverenin düzenli olarak işçinin kıdem tazminatını yatıracağı görüşü gerçekçilikten uzak olarak değerlendiriliyor. İşverenin primi yatırmaması durumunda tazminatın riskini en aza indirgemek adına fonun devlet garantisi altında olması gerekliliği konuşuluyor.

TÜRKİYE VE DÜNYADA KIDEM TAZMİNATI

Türkiye'de kurgulanan yeni sistemi Güney Kore ve Brezilya'da uygulanan sistemlerin bir benzeri olarak yorumlamak mümkün. Özellikle Güney Kore kıdem tazminatı ve BES'i birbirine entegre eden tek ülke olarak Türkiye'nin yeni kıdem tazminat sisteminde örnek gösteriliyor. Güney Kore'deki sistem kapsamında çalışanın istifası ve işine son verilmesi gibi durumlarda en az bir yıl çalışmış olması halinde, çalışan bir aylık (30 günlük) tazminatını alabiliyor. 2005 yılında Güney Kore, çalışanların kıdem tazminatının emeklilik planına dönüştürülmesi için entegrasyon kararı aldı, sisteme giriş zorunlu tutuldu ve çıkış için belirli şartların sağlanması gerekiyor. Bu sistemde basitçe şöyle yürüyor: Çalışanlar kendi emeklilik planlarını seçebiliyor, kıdem tazminatına emeklilik ödeneği ekleniyor ve sistem işverenler tarafından finanse ediliyor. Çalışanlar ek katkıda bulunabiliyor ve bu katkılar vergi indirimleri ile yüksek ölçüde destekleniyor. Ancak Türkiye'de de öngörüldüğü gibi, çalışanlar parayı istedikleri zaman çekemiyorlar.

Güney Kore'de kıdem tazminatında biriken parayı çekmenin şartları ise: konut satın almak, 6 ayı aşkın bir süre hastanede kalmak, şirketin iflası ve doğal afetler. Emeklilik yaşı Güney Kore'de 61 olarak belirlenmiş, paranın tamamın bu yaşta çekilmesi mümkün. Güney Kore'deki bu entegre edilmiş sistem başarılı bir şekilde yürüyor, ancak ileride Kore'nin kıdem tazminatını kaldırıp, emeklilik planlarına yoğunlaşması bekleniyor.

Türkiye'de uygulanan devlet yönetimindeki fon sistemi ise Brezilya'daki "Hizmet Süresi Uzunluğu Garanti Fonu" sistemi ile benzerlik gösteriyor. Brezilya'da kıdem tazminatı; işverenin çalışan için bankada açtığı bir hesap üzerine kurulu. İşveren her ay çalışanın maaşının % 8,5'ini bu hesaba yatırıyor ve bu hesaplar devlet kontrolünde yönetiliyor.

Son olarak, İtalya'da benzer bir uygulama görmek mümkün, kıdem tazminatı İtalya'da fona aktarılabiliyor ancak zorunlu bir uygulama değil."

KIDEM TAZMİNATI NEDİR, TÜRKİYE'DE NASIL İŞLER?

Kıdem tazminatı, belirli bir süre çalışmanın ardından işine son verilen veya emeklilik dolayısıyla işinden ayrılan işçiye, çalıştığı süreye bağlı olarak, işyerince ödenen para anlamına geliyor. Buna ek olarak, vefat halinde, erkeklerde askerlik durumunda ve kadınlarda evlendikten sonra bir sene içinde olan istifalarda mevcut durumda işyerince kıdem tazminatı ödeniyor. 1999 yılında emeklilik yaşı kadınlarda 58, erkeklerde 60'a yükseltildi, ancak yaş dışındaki emeklilik koşullarını yerine getiren çalışanların da kıdem tazminatı almasını sağlamak amaçlı, yeni bir düzenleme yapıldı ve 15 yıl sigorta, 3600 prim günüyle kıdem tazminatı alınabilmesi uygulaması yürürlüğe girdi. Kıdem tazminatı, mevcut durumda, işçinin çalıştığı her yıl için 30 günlük (bir aylık) brüt ücret karşılığı olarak hesaplanıyor.

Kıdem tazminatı fonlarını BES şirketleri başarıyla yönetir

HAZİNE'NİN GÜNDEMİNDEKİ KIDEM TAZMİNATI DEĞİŞİKLİKLERİNİ VE BES ŞİRKETLERİNİN PERFORMASINI YORUMLAYAN **ADENDUM KURUCU ORTAĞI VE AKTÜER ALİ HAYDAR ELVEREN**, ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE OLUŞACAK KIDEM TAZMİNATLARININ BİREYSEL HESAPLARA DAYALI VE FONLU OLMASI HALİNDE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ TARAFINDAN BAŞARIYLA YÖNETİLEBİLECEĞİNİ SÖYLEDİ.



Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr
Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak tarafından nisan ayında açıklanan 'Yeni Ekonomi Paketi' hem iş dünyası hem de sigorta sektöründe büyük ses getirdi. Son dönemin gündem maddesi olan kıdem tazminatı fonu kurulması ve BES'in altyapısından yararlanılarak emeklilik şirketleri tarafından yönetilmesi hususunu, ayrıca BES'in ülkemizdeki seyrini Adendum Aktüerya Emeklilik Danışmanlık Kurucu Ortağı ve Aktüer Ali Haydar Elveren'le konuştuk. Herkesin kıdem tazminatına hak kazandığı bir havuz sisteminin işverenler ve sosyal güvenlik sistemlerine yük olabileceğini ifade eden Elveren, ülkemizdeki emeklilik şirketlerinin oluşturulacak bireysel hesaplara dayalı ve fonlu bir sistemi yönetmek için teknik ve operasyonel olarak son derece yeterli olduğunu söyledi.

Hükümetin programında bireysel emeklilik sistemine olan ilginin arttığını görüyoruz. Bu durum neden kaynaklanıyor?

BES, sosyal güvenlikte tamamlayıcı bir sistemdir. Sosyal güvenlik sistemi tamamlayıcı yapısının yanında yarattığı tasarruf ile de ülke ekonomisine uzun vadeli kaynak yaratır. Temel olarak tasarrufları artırmak ve daha uzun vadeli fon yaratmak noktasında hükümetin, BES'te ne yaparsam daha fazla kaynak yaratırım ve tasarruf yaparım diye arayış içerisinde olduğu görülmektedir. BES'te hala büyük bir potansiyel olduğu için hükümet, bu potansiyelin kullanımını gündeminde tutmakta. Bu ilgiyi olumlu olarak değerlendiriyorum. Arayışın doğru şekilde sonuçlanması, iyi niyetle BES'i geliştirme ve potansiyelini kullanma yönünde yapılan hareketlerin doğru aksiyonlarla sonuçlanması halinde hem BES'e, dolayısıyla katılımcılara ve sektöre hem de ülke ekonomisine büyük katkı sağlanacaktır.

Emeklilik fonlarındaki birikimler özellikle Avrupa ve ABD'de çok büyük rakamlara ulaşıyor. Emeklilik konusunda geç kalmış olabilir miyiz? Ülkemizdeki fon büyüklüğü diğer ülkelere göre ne durumda?

Karşılaştırmalar bazen tehlikeli ve yanıltıcı. OECD ülkelerinde emeklilik fonları 1950-60'lı yıllardan beri çok yaygın olarak var. Biz ise 2003'te sosyal güvenlik sisteminden herhangi bir aktarım yapmadan tamamen gönüllü katılım ile başladık. Fakat burada şunu görüyoruz, iyi ve doğru bir sistem yaparsanız insanlar size güveniyorlar. BES ve otomatik katılımda 10 milyondan fazla insan sistemde. 18-50 yaş aralığındaki insanların yarıya yakını bu sisteme girmiş veya çıkmıştır. Oldukça büyük bir başarı. BES'teki fonların büyüme hızı yavaş çünkü piyasalardaki reel getiri ve genel ekonomik büyüme çok yavaş. O açıdan fonların genel performansı gayet iyi, daha iyi olabilir. Ancak başka ülkeler ile karşılaştırdığımızda kendi sistemimize benzer ve son dönemde bizim gibi başlayan sistemler ile karşılaştırmak gerekir. Daha iyi olabilir dediğimizde 2 unsur var; ilki, BES'teki fonların önemli bir kısmının kamu kâğıtlarında olması. Bu kağıtlar enflasyona yakın getiri verir, uzun vadeli bir tasarrufta siz devlete borç vererek devam ettiğiniz zaman çok fazla bir başarı elde edemezsiniz. Sebebi ise şudur; ekonomi ne kadar iyiye giderse devlet o kadar az faiz verir. Ekonomik gelişme artarsa BES büyümez ve tam tersi olur. Devlette işler kötüleşirse devlet faizini artırır, sizin de getirileriniz artar fakat sürdürülebilir olmaz.

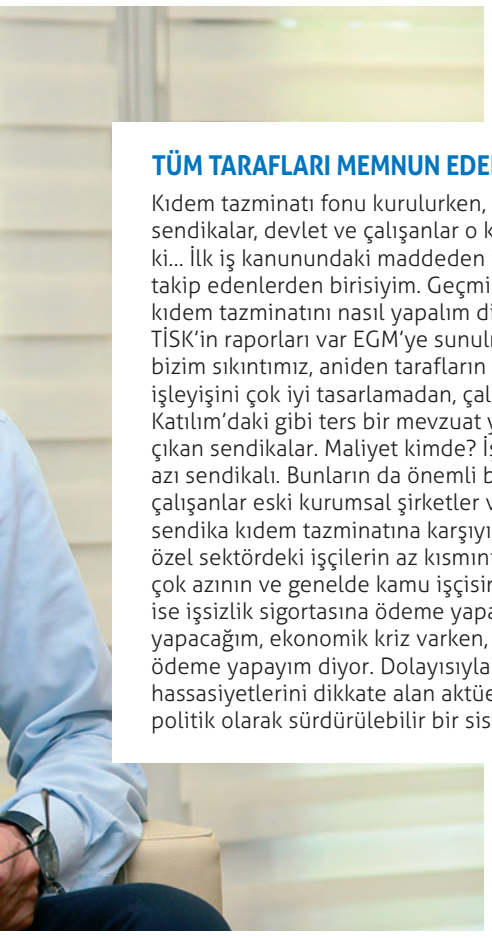
KATILIMCININ %82'Sİ FON TERCİHİNİ DEĞİŞTİRMİYOR

İkincisi ise ekonomide her şey yolunda giderse bundan şirketler kazançlı çıkar. Şirketlerin değeri ve satışları artar. Sizin şirketin değerinden para kazanabilmek için hisse satın almanız gerekir. BES'teki katılımcılar hisse senedi aldığında ekonomik büyümede ve şirketlerin büyümesinde pay elde ederler. Uzun vadede şirketlerimiz büyüyorsa hisse senedi aldığımızda bizim paramız da büyür fakat hisseler dalgalıdır. Devlete borç verilirse sınırlı bir gelir olur. Özellikle satış sürecinde katılımcı birkaç ay sonra hesabına baktığında parasının azalmadığını görmek için hazine kağıtlarının uzun vadeli olanlarının yerine daha kısa vadeli para piyasaları fonlarına yöneliyor. Bu adım başlangıç için doğru olabilir fakat katılımcıların %82'si katıldıktan sonra fonunu değiştirmiyor, fonların hangisini seçeceğine karar veremiyor. Likit fonlar tercih edildiğinde emeklilik şirketi başarılı bir şekilde fonu yönetiyor fakat fonun kendisi zaten düşük risk ve getirili olduğu için fonun büyümesi yavaşlıyor. Sistem bireysel hesaplara dayalı, katılımcının karar verdiği bir sistem. Fakat katılımcının kararını daha iyi vermesini sağlayacak mekanizmaları kurmada, yönlendirmede ve bunu sürdürülebilir hale getirmede çok büyük eksiklik var. Şirketlerin, katılımcının bir fonu seçebilmesini sağlayacak kadar nitelikli bilgi vermesi gerekiyor. Mevzuatta ara ara katılımcıya genel bilgi değil tamamen bireyselleştirilmiş kişiye özel bilgi verilmesi gerektiği geçiyor.

GETİRİ GARANTİLİ ÜRÜN

Para kazandığı zaman bir sorun yokken, kaybettiği zaman emeklilik şirketini kötüleyen katılımcılar için getiri garantili ürün verilmesi gerekir. Fonu ben yönetip tercih etmek istemiyorum diyenler yetkinin emeklilik şirketine verilmesini savunuyor. Fakat devlet bu ihtiyaç için 2017'nin Aralık ayında "Bireysel fonlar portföy yönetim şirketleri tarafından yönetilebilir" diye mevzuat yayınlandı. Eksik ve yanlış bir mevzuattı. Bu nedenle de 2 yıl içerisinde bu konuda hiçbir sözleşme imzalanmadı. Portföy yönetim şirketleri bireylerin paralarını yönetemez. Ellerinde bireysel veri yoktur ve yapıları buna uygun değildir. Bu şirketler emeklilik yatırım fonlarını yönetebilirler. Bireyler yönetim yapabilmesi için şirketlerin elinde bireysel veri olması gerekir. Bu açıdan katılımcının bu fonlardan hangilerini hangi dönemde alacağı ve portföyünün dağılımını değiştireceği daha çok emeklilik şirketinin işidir. Bu konuda doğaldır ki portföy yönetim şirketlerinin de tecrübesinden yararlanılabilir.

Sistemi sürdürülebilir yapmak gerekiyor. Bunun için de kesintilere sınırlama getirilmesi yanlış. Sermayedar BES'e yüksek bir kazanç beklentisiyle risk alarak girecek. Emeklilik şirketi fonda iyi getiri elde ettiğinde, daha fazla gelir elde edebilmeli. İyi getiriye daha yüksek ve açık uçlu gelir ve kesinti modelleri olması halinde katılımcı ve emeklilik şirketi kazanacak, fonlar büyüyecek. Emeklilikte katılımcılara iyi çözümler sunulmadığı zaman katılımcılar paralarını toplu olarak çekiyorlar. 17 yıllık birikimini çeken birinin yerine aynı miktar fonu bulabilmek için 100-150 lira ödenen çok sayıda yeni katılımcı bulmak gerekiyor. Katılımcıları kaçırmamak gerek. Mevcut emeklilik gelir planlarının revize edilmesi ve ödemelerin maaş benzeri yapılması gerekiyor. Yıllık gelir sigortasına şiddetle ihtiyaç var. Ömür boyu maaş vermek aktüeryal olarak çok büyük bir risk çünkü ortalama yaşam beklentisi artıyor. Ancak uzun yaşam riskinin dengeli şekilde yönetilebileceği sistemlerin kurulması halinde emeklilik şirketleri alanda daha aktif olabilir. Bu durumda ihtiyaç karşılandığı zaman toplu paranın sistemde kalma olasılığı artıyor.



TÜM TARAFLARI MEMNUN EDEN BİR SİSTEM KURULMALI

Kıdem tazminatı fonu kurulurken, sistem oyuncuları, işverenler, sendikalar, devlet ve çalışanlar o kadar birbirinden ayrı dil kullanıyorlar ki... İlk iş kanunundaki maddeden itibaren kıdem tazminatı konusu takip edenlerden birisiyim. Geçmiş zamanlarda da değişik şekillerde kıdem tazminatını nasıl yapalım diye araştırmalar yapıldı. TÜSİAD'ın TİSK'in raporları var EGM'ye sunulmuş raporlar var. Konuya bakarken bizim sıkıntımız, aniden tarafların mutabık kalmadıkları ve sistemin işleyişini çok iyi tasarlamadan, çalışmayacak mevzuat ya da Otomatik Katılım'daki gibi ters bir mevzuat yapılması. Bu konuda sesi en çok çıkan sendikalar. Maliyet kimde? İşverende. Türkiye'de işçilerin çok azı sendikalı. Bunların da önemli bir kısmı kamu işçisi. Özel sektörde çalışanlar eski kurumsal şirketler ve birkaç sektör hariç sendikasız. Bir sendika kıdem tazminatına karşıyım dediği zaman, aslında çoğunlukla özel sektördeki işçilerin az kısmını temsil ediyor. Sendikalar toplumun çok azının ve genelde kamu işçisinin hakkını savunuyor. İşverenler ise işsizlik sigortasına ödeme yapacağım, kıdem tazminatı için ödeme yapacağım, ekonomik kriz varken, vergimi bile ödeyemezken neden ödeme yapayım diyor. Dolayısıyla burada daha geniş ve tüm tarafların hassasiyetlerini dikkate alan aktüeryal, finansal, idari ve en önemlisi politik olarak sürdürülebilir bir sistemin kurgulanması gerekir.

CÖMERTLİĞİN FATURASI

Kıdem tazminatının yeni bir fon oluşturularak BES'e aktarılması gündemde. Hak kazanılmış toplam tazminatın BES'e aktarılacağını varsayarsak, ne kadar büyüklükte bir transferden bahsediyoruz?

Kıdem tazminatının BES'e gelmesi en kolay konu. Kıdem tazminatı çok farklı şekilde kurgulanabilir. Halen mevcut sistemde şirketler kıdem tazminatı yükümlülükleri için Adendum tarafından da çok sayıda şirkete sunulan uluslararası muhasebe standartları ve aktüeryal yöntemlere göre bir hesaplama yapar ama özel olarak bir fon varlığı yaratarak karşılık ayırmazlar. Biz Adendum olarak 60'a yakın uluslararası farklı sektörlerdeki şirketlere aktüeryal kıdem tazminatı hesabı yapıyoruz. Türkiye'deki büyük ilaç, akaryakıt, banka, sigorta, enerji, telekomünikasyon sektörleri dahil çok değişik sektördeki şirketlere kıdem tazminatının aktüeryal yükümlülük toplamını ve olası cari dönem gider beklentilerini raporluyoruz. Bu açıdan bilançolarına koymaları gereken karşılıkları biz hesaplıyoruz. Fonlamak ise başka bir konu. Şu an kaydi rezerv dediğimiz sistem var. Karşılığında özel olarak tahsis edilmiş bir varlık yok. Diğer bir ifade ile şu anda şirketlerde kıdem tazminatının bilançoda karşılığı bir yükümlülük toplamı var ama bunun için ayrılan bir para yok. Yani, ortada devredilecek bir fon yok. Olması da çok yanlış olurdu. Peki kıdem tazminatının fonlanması ne anlama geliyor? Bu konuda 2 kritik yaklaşım var. Maaştan kesilen, tamamen fonlu yöntem ve kişinin adına yatırılan bireysel kıdem tazminatı. Fonlu bir sistemde işçi için bir oran (örneğin %3) bireysel kıdem tazminatı fonu hesabına yatırıyor. Bu durumda fonuna yapılan kesinti ve bunların getirisi ne kadar ise kıdem tazminatı işçinin alacağı da o kadar oluyor. Dolayısıyla yatırım getirisine bağlı olarak işçinin alacağı rakam piyasa koşullarında hem artabilir hem de azalabilir. Hükümetin en son önerdiği modeldeyse, anladığımız kadarıyla, bu para kişi adına değil bir fona gönderiliyor. 10 sene çalışan bir işçi oradan son maaşının 10 katı kadar kıdem tazminatı alacak. Bir para geliyor fakat taahhüt edilen fonun getirisi değil. Önceden tanımlanmış son maaşa endeksli bir tazminat. Yani gelen para, yatırım getirisi ile ilintili değil. Havuza gelen kesintiler sonrasında havuzdaki her çalışana kıdem tazminatını vereceğim dediğiniz zaman acayip bir durumla karşılaşıyoruz. Bu oldukça riskli ve ağır mali yükü olan bir durum. Çünkü mevcut sistemde her çalışan kıdem tazminatını hak etmiyor, belirli koşulları var. İşe giren çıkan herkese, mevcut durumda hak kazanmayanlara da tazminat vereceğim dediğinizde kıdem tazminatını oldukça cömert bir hale getiriyorsunuz. Bu cömertliğin faturası kime kalacak? Asıl soru bu. Aktüeryal olarak sürdürülemez ve açık verecek bir fon ise doğal olarak kamuya ek bir yük yaratması olasılığı var.

BİR İMAJ SORUNU VAR

Emeklilik şirketlerinin fonu yönetmesi konusunda; insanlar zaten emeklilik şirketleri paramı iyi yönetmiyor, ben BES'ten memnun değilim diyorlar. Fonlar iyi yönetiliyor ama borsa kazandığında müşteriye pay verilemiyor çünkü müşteri hisse senedi fonunu ya almamış ya da doğru zamanda dağılımını değiştirmemiş. Dolar artınca bankadaki mevduatını dolara çevirmiş ama BES'teki parasını doğru fona aktarmamış oluyor. Emeklilik şirketlerinin böyle bir durumda müşterinin pay alabilmesi için yeterli destek vermelerinde eksiklikler var. Yıl içerisinde bir yatırım aracında 40 puanlık artıştan katılımcı 20 puan faydalansa yeterli. Bu trendleri takip edecek bireyselleşme yeterli yapılmadıysa emeklilik şirketinin imajını düzeltme şansı yok. Biri 10 yıl önce, biri endeks yüksekken, biri de düşük seviyedeyken hisse aldı. Bunlara bakmadan hisse senedi artar ya da azalır diye tavsiye verebiliyorlar. Bu çok tehlikeli. Emlakçının pahalıya ev sattıktan sonra arayıp ev fiyatları düştü demesi gibi. Böyle olunca, emeklilik şirketleri iyi yönetemiyor diye bir algı oluşuyor. Katılımcı bazında yapılan işlemlerin takibi ve detayları bilinirse, fonların nasıl kaybettiği veya fazla kazandığı açıklanabilir. Paranın artması ve azalmasında, durumun arkasındaki hesaplama doğru bir şekilde anlatılabilirse, çoğu sorunun önüne geçilir. Biz Adendum olarak 6-7 yıl önce bir yazılım geliştirmek için girişimde bulunduk, 2 sene önce de kendi özkaynaklarımızla yazılımı yaptık. AddVICE yazılımımız sadece fon tavsiyesi algoritmaları oluşturmuyor. Katılımcının bireysel emeklilik sistemindeki hem geçmiş fon hareketleri hem de aldığı aksiyonları, davranışlarını analiz edecek bir makine öğrenmesi var. Bunların sonucunda da her bir katılımcıya özel aksiyon planı ve tavsiye oluşturulabiliyor. Bu bireyselleştirme ile günlük bazda katılımcının karar vermesini sağlayacak nitelikli bilgi kolay ve anlaşılır halde raporlanabiliyor. Bu nedenle bireysel emeklilik sistemini gerçek anlamda bireyselleştirmemiz gerekiyor. Altyapılar yeni yeni kuruluyor. Artık teknoloji o kadar ilerledi ki; buradan elde edilen nimetleri çok düşük maliyetle bireysel hizmet olarak katılıcıya yansıtmak gerek. Belli risk gruplarına gerçekten kişinin ilgilerini dikkate alan bireysel tavsiye verdiğiniz zaman, katılımcının şirkete ve sisteme güveni artacak, ekonomik gelişmelerden daha çok fayda sağlayacak, en önemlisi ne olduğunu daha şeffaf şekilde bilecek.

Poliçe sayısı rekora koşuyor

Poliçe sayısı yılın ilk çeyreğinde 18 milyona dayandı. TSB verilerine göre, hayat dışında geçen yılın ilk çeyreğinde 17 milyon 175 bin 556 adet olan poliçe sayısı bu yıl aynı dönemde %4.5 oranında artışla 17 milyon 951 bin 556 adete ulaştı.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Poliçe sayısında sevindirici gelişmeler izleniyor. Hayat dışı alanda yılın ilk çeyreğinde poliçe sayısı 18 milyona dayandı. 27 Mayıs 2019 tarihi itibarıyla üye şirketlerden Türkiye Sigorta Birliği'ne (TSB) iletilen verilere göre hayat dışında yılın ilk 3 ayında yazılan poliçe sayısı 17 milyon 951 bin 575 adet oldu. Poliçelerin 16 milyon 611 bin 972 adeti hayat dışı şirketler tarafından, geriye kalan 1 milyon 339 bin 603 adet poliçe ise hayat ve emeklilik şirketleri tarafından yazıldı.

Geçen yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında hayat dışı şirketlerin poliçe sayısında %2'lik bir artış yaşanırken, hayat ve emeklilik şirketlerinin özellikle ferdi kaza ve kaza branşındaki ciddi sayıdaki poliçe üretimi ile %50 oranında bir artış gözlendi. Geçen yılın aynı döneminde 892 bin 636 adet poliçe üretimi yapan hayat ve emeklilik şirketleri bu yılın aynı döneminde 1 milyon 339 bin 603 adet poliçe üretme başarısı gösterdi. 2018 yılının ilk çeyreğinde 16 milyon 282 bin 920 adet poliçe üreten hayat dışı şirketler ise bu yılın ilk çeyreğinde 16 milyon 611 bin 972 adet poliçe ürettiler.

TSB verilerine göre, 2018 yılı genelinde hayat dışı poliçe üretiminin toplamda 65 milyon 703 bin 385 olduğu düşünüldüğünde, bu yılın ilk çeyreğindeki olumlu seyir sonrasında 2019 yılında 70 milyon poliçeye ulaşılması bekleniyor.

KAZA VE MÜHENDİSLİK POLİÇE ADETLERİNDE CİDDİ ARTIŞ

Branşlar bazında bakıldığında ilk çeyrekte poliçe üretiminin en fazla arttığı branş kaza sigortaları ve mühendislik sigortaları oldu. Kaza branşında 2018 yılının ilk çeyreğinde 2 milyon 277 bin 460 adet olan poliçe sayısı bu yılın ilk çeyreğinde 3 milyon 312 bin 147 adete, mühendislik sigortalarında da 797 bin 289 adetten 1 milyon 104 bin 863 adete tırmandı. Hastalık/sağlık sigortalarında 1 milyon 281 bin 241 olan poliçe adeti bu yılın ilk çeyreğinde 1 milyon 344 bin 36 adete, yangın ve doğal afet sigortalarında 4 milyon 146 bin 373 adetten 4 milyon 190 bin 776 adete, zorunlu deprem sigortasında 2 milyon 68 bin 804 adetten 2 milyon 216 bin 348 adete, genel zararlarda 2 milyon 309 bin 572 adetten 2 milyon 604 bin 167 adete, devlet destekli tarım sigortalarında 1 milyon 158 bin 477 adetten 1 milyon 195 bin 198 adete, ihtiyari mali sorumlukta 292 bin 266 adetten 318 bin 933 adete yükselme başarısı görüldü.

Öte yandan poliçe üretiminde en çok dikkat çeken durumlardan biri sağlık ve hastalık sigortalarında gözlendi. Hayat ve emeklilik şirketlerinin yavaş yavaş da olsa söz konusu branşta faaliyet göstermeye başlamasıyla poliçe üretimlerinde pay almaya başladıkları gözlendi. Geçen yılın ilk çeyreğinde hayat ve emeklilik şirketleri tarafından 13 bin 322 adet poliçe üretimi yapılmışken bu yılın ilk çeyreğinde poliçe üretimi 56 bin 275 adete yükseldi.

MOTOR BRANŞINDA POLİÇE ADETLERİ DÜŞTÜ

Sigorta sektörünün en önemli üretim kaynağı durumunda olan motor branşı poliçe adetlerinde ilk çeyrekte dikkat çekici bir gerileme görüldü. Kara araçları sorumluluk sigortalarında geçen yılın ilk çeyreğinde 4 milyon 979 bin adet olan poliçe sayısı bu yılın aynı döneminde 4 milyon 558 bin 97 adete, kaskoda da 1 milyon 531 bin 101 adetten 1 milyon 338 bin 788 adete geriledi.

Poliçe adetlerinin azaldığı branşlar ise şöyle; Nakliyat sigortaları 342 bin 599 adetten 277 bin 291 adete, genel sorumluluk sigortaları 146 bin 383 adetten 142 bin 383 adete, finansal kayıp sigortalarında 20 bin 51 adetten 12 bin 337 adete düştü. Son dönemin en çok konuşulan branşlarından olan kefalet sigortalarında ise poliçe adetleri 14 bin 728'den 4 bin 212 adete düşüş gözlendi.

Hayat (Dönem Sonu Yaşayan) (01.01.2019-31.03.2019)

	Yıllık Vefat Sigortaları (Kredi Kapsamındakiler Hariç)	Kredi Kapsamında Yıllık Vefat Sigortaları	Uzun Süreli Vefat Sigortaları (Kredi Kapsamındakiler Hariç)	Kredi Kapsamında Uzun Süreli Vefat Sigortaları	Birikimli Sigortalar	Hayatta Kalma Şartına Bağlı Sigortalar	Karma Sigortalar
TOPLAM (HAYAT VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ)	524.527	906.886	519.836	1.328.185	137.629	31.409	162.349

Hayat (Dönem Sonu Yaşayan) (01.01.2018-31.03.2018)

	Yıllık Vefat Sigortaları (Kredi Kapsamındakiler Hariç)	Kredi Kapsamında Yıllık Vefat Sigortaları	Uzun Süreli Vefat Sigortaları (Kredi Kapsamındakiler Hariç)	Kredi Kapsamında Uzun Süreli Vefat Sigortaları	Birikimli Sigortalar	Hayatta Kalma Şartına Bağlı Sigortalar	Karma Sigortalar
TOPLAM (HAYAT VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ)	451.160	466.454	420.074	1.107.721	148.007	24.614	87.999

Hayat dışı (Dönem içi Yazılan) Poliçe Sayısı (01.01.2019-31.03.2019)

	Hastalık / Sağlık	Kaza	Kasko	Nakliyat	Yangın ve Doğal Afetler	Zorunlu Deprem	Genel Zararlar	Mühendislik
TOPLAM (HAYAT DIŞI ŞİRKETLER)	1.344.036	1.928.819	1.338.788	277.291	4.190.776	2.216.348	2.604.167	1.104.863
TOPLAM (HAYAT VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ)	56.275	1.283.328	0	0	0	0	0	0
TOPLAM (HAYAT DIŞI ŞİRKETLER+ HAYAT VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ)	1.400.311	3.212.147	1.338.788	277.291	4.190.776	2.216.348	2.604.167	1.104.863

Hayat dışı (Dönem içi Yazılan) Poliçe Sayısı (01.01.2018-31.03.2018)

	Hastalık / Sağlık	Kaza	Kasko	Nakliyat Doğal Afetler	Yangın ve Deprem	Zorunlu Zararlar	Genel	Mühendislik Tarım
TOPLAM (HAYAT DIŞI ŞİRKETLER)	1.267.919	1.398.146	1.531.101	342.599	4.146.373	2.068.804	2.309.572	797.289
TOPLAM (HAYAT VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ)	13.322	879.314	0	0	0	0	0	0
TOPLAM (HAYAT DIŞI ŞİRKETLER+ HAYAT VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ)	1.281.241	2.277.460	1.531.101	342.599	4.146.373	2.068.804	2.309.572	797.289

HAYAT DIŞINDA BU YIL POLİÇE ADEDİNDE 70 MİLYON RAKAMINA ULAŞILMASI BEKLENİYOR. TSB VERİLERİNE GÖRE 2018 YILINDA POLİÇE ÜRETİMİNİN TOPLAMDA 65 MİLYON 703 BİN 385 ADET OLMASI VE 2019 YILI İLK ÇEYREKTE GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE TOPLAMDA 800 BİNE YAKIN ARTIŞ GÖRÜLMESİ YIL SONUNA YÖNELİK BEKLENTİLERİ GÜÇLENDİRİYOR.



HAYAT SİGORTALARINDA YAŞAYAN POLİÇE* ADEDİ 3.6 MİLYONU AŞTI

22 hayat ve emeklilik şirketinin poliçe üretimi yaptığı hayat sigortalarında yaşayan poliçe adedi yılın ilk çeyreğinde geçen yılın ayı dönemine göre %33 oranında artış yaşayarak 3 milyon 635 bin 274 adede yükseldi. Bankasüransın poliçe üretiminde etkin olduğu hayat sigortalarında, kredi kapsamında yapılan yıllık vefat sigortalarında 2018 yılı ilk çeyreğinde 466 bin 454 adet olan yaşayan poliçe adeti bu yılın aynı döneminde 906 bin 886 adete, söz konusu alanda kredi kapsamındakiler hariç poliçe adedi de 451 bin 160 adetten 524 bin 527 adete çıktı. Uzun süreli vefat sigortalarında kredi kapsamı dışındaki poliçe adeti 420 bin 74 adetten 519 bin 836 adete, kredi kapsamındakiler de 1 milyon 107 bin 721 adetten 1 milyon 328 bin 185 adete yükseldi. TSB verilerine göre, hayat sigortası içindeki karma sigortalar 87 bin 999 adetten 162 bin 349 adete, hayatta kalma şartına bağlı sigortalar da 24 bin 614 adetten 31 bin 409 adete çıktı. Hayat sigortaları içinde yılın ilk çeyreğinde poliçe sayısında düşüş yaşanan branşlar ise 148 bin 7 adetten 137 bin 629'a düşen birikimli sigortalarda ve 26 bin 975 adetten 24 bin 362 adete düşüşen gelir sigortalarında oldu.

* otomatik olarak yenilenen poliçeler

Gelir Sigortaları	Hayat Toplam 2019/3	Artış adet ('18/3-'19/3)	Artış ('18/3-'19/3)	2018/12
24.362	3.635.274	902.270	33%	2.849.111

Gelir Sigortaları	Hayat Toplam 2018/3
26.975	2.733.004

Söz konusu veriler 27.05.2019 tarihi itibarıyla üye şirketlerden TSB'ye iletilen verilere göre oluşturulmuştur.

POLİÇE BAŞI PRİM HAYAT DIŞINDA ARTTI, HAYATTA DÜŞTÜ

TSB verilerine göre yılın ilk çeyreğinde poliçe başı prim karşılaştırmasında hayat dışında yukarı yönlü bir hareket gözlenirken, hayat branşında poliçe artışına rağmen primlerde gerileme görüldü. Geçen yılın ilk çeyreğinde hayat dışında 12 milyar 660 milyon TL tutarında üretim yapılmış ve 17 milyon 175 bin 556 adet poliçeye bölündüğünde poliçe başına üretim 737 TL olmuştu. Bu yılın ilk çeyreğinde ise 15 milyar 46 milyon TL'ye çıkan prim üretimi ile 17 milyon 951 bin 575 adet poliçe üretimi karşılığında poliçe başına prim üretimi 838 TL'ye yükseldi.
Hayat ve emeklilik tarafında ise poliçe başına üretim düşüyor. Geçen yılın ilk çeyreğinde 1 milyar 938 milyon TL üretimin olduğu tarafta 2 milyon 733 bin 4 adet toplam poliçe başına prim üretimi 709 TL olmuştu. Bu yılın ilk çeyreğinde poliçe adeti toplamda 3 milyon 635 bin 274 adete, prim üretimi 2 milyar 50 milyon TL'ye yükselmiş olsa da poliçe başına prim üretimi 674 TL'ye geriledi.

Devlet Destekli Tarım	Kara Araçları Sorumluluk	İhtiyari Mali Sorumluluk	Genel Sorumluluk	Kredi	Kefalet	Finansal Kayıplar	Hayat dışı Toplam (2019/3)	Yüzde ('18/3-'19-3)	Artış adet
1.195.198	4.558.097	318.933	142.383	10.825	4.212	12.337	16.611.972	2%	329.052
0	0	0	0	0	0	0	1.339.603	50%	446.967
1.195.198	4.558.097	318.933	142.383	10.825	4.212	12.337	17.951.575	4,50%	776.019

Devlet Destekli Sorumluluk	Kara Araçları Sorumluluk	İhtiyari Mali Sorumluluk	Genel	Kredi	Kefalet	Finansal Kayıplar	Hayat dışı Toplam (2018/3)	2018 yılı toplam poliçe sayısı
1.158.477	4.979.000	292.266	146.260	8.289	14.728	20.517	16.282.920	62.755.653
0	0	0	0	0	0	0	892.636	2.947.732
1.158.477	4.979.000	292.266	146.260	8.289	14.728	20.517	17.175.556	65.703.385

Katılım Emeklilik'ten sağlık sigortasına alternatif: 'Tam Katılım Sağlık Sigortası'

Hedeflerinin insanları sağlıkta da tam koruma altına almak olduğunu belirten Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Katılım Emeklilik'in tamamlayıcı sağlık ürünüyle sektörü genişlettiğini belirtti. Şirket olarak bu alanda alternatif bir kulvar açtıklarına dikkat çeken Sincek, "Tamamen katılım prensiplerine uygun bir ürün olan 'Tam Katılım Sağlık Sigortası' bizim geçen yıl sağlık alanında sunduğumuz ilk ürünümüz oldu. Tam Katılım Sağlık Sigortası, tüm SGK'lıların yararlanabildiği, istedikleri SGK anlaşmalı özel hastanede hiçbir fark ödemeden muayene olabildiği ve sağlıkla ilgili tüm işlemlerini kolayca yaptırabildiği bir ürün" şeklinde



konuştu.
Ayhan Sincek, "Sağlık sigortacılığında faizsiz alternatife olan ilgi artarak devam ediyor. Sadece sağlık sigortası ürünlerimizde 2019 yılının ilk çeyrek verilerine göre 1 milyon liranın üzerinde prim üretimi gerçekleştirdik. Özellikle Türkiye'nin dört yanında 500'ün üzerinde özel hastanede fark ücreti ödemeden hizmet almayı sağlayan Tam Katılım Sağlık Sigortası'nın faydaları çok iyi anlaşıldı ve ilgi gördü" dedi.
Ayhan Sincek, 'Tam Katılım Sağlık Sigortası'nın kapsamıyla ilgili şu bilgileri verdi: "Tam Katılım Sağlık Sigortası ile acil sağlık giderleri, küçük müdahaleler, cerrahi veya dahili yatış, yoğun bakım, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz, koroner anjiyografi, doktor muayene, laboratuar hizmetleri, görüntüleme ve ileri tanı yöntemlerini yüzde yüz ücretsiz karşılıyor. Ani gelişen hastalık, kaza, yaralanma benzeri durumlarda ücretsiz kara ambulansı sağlıyor. Ayrıca standart tek kişilik özel oda, yemek ve bir adet refakatçi giderleri de bu teminattan karşılanıyor."



Vakıf Emeklilik geleceğin sigortacılarını ödüllendirdi

Vakıf Emeklilik'in, sigorta laboratuvarı projesi kapsamındaki okullarda, öğrencilerin finansal okuryazarlık seviyelerini ve sektör farkındalıklarını oyunlaştırma yöntemi ile artırmak amacıyla düzenlediği "Sanal Fon Yönetimi" yarışmasında sonuçlar belli oldu. Sigorta Laboratuvarı Projesi "Sanal Fon Yönetimi" yarışması, İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü'nün yönlendirmesiyle Şişli Ahi Evran Meslek Lisesi ve Kadıköy Göztepe Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde açılan Sigorta Laboratuvarlarında 11. ve 12. sınıf öğrencileri arasında gerçekleştirildi. Yarışma sonucunda; Şişli Ahi Evran Meslek Lisesi 12. sınıf öğrencisi Ezgi Çakmak ve aynı okuldan 11. sınıf öğrencisi Tuğba Şevval Nur Dağ, en iyi portföy getirisine ulaşarak, birincilik ödülünün sahibi oldular. Her iki öğrenciye de bilgisayar armağan edilirken, ikinci olan öğrencilere tablet, üçüncülere ise hediye çeki armağan edildi. 6 ay süren yarışmada ayrıca her ayın sonunda en fazla fon getirisi sağlayan öğrencilere de 100'er liralık hediye çeki takdim edildi. Yarışmada dereceye girenler ödüllerini Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcıları Volkan Sinan ve Ender Şenol'un elinden aldılar.

Hukuki Himaye Sigortası'nda yeni adım beklentisi büyüyor

Adalete ulaşımı daha kolay hale getirmeyi ve hukuki süreçleri vatandaş için kolaylaştırmayı hedefleyen Hukuki Himaye Sigortası için çalışmalar devam ediyor. Avrupa'da yaygın olarak kullanılan ve ülkemizde yaptırılmasının önünde yasal bir engel olmayan ürün, uygulamadaki sorunlar ve bilinirliğinin düşük olması nedeniyle henüz yaygın bir kullanım alanı bulamamış durumda. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından açıklanan Yargı Reformu Strateji Belgesi'ndeki hedefler arasında yer alan ürünün güncellenmesi ve bilinirliğini artıracak çalışmaların yapılması bekleniyor. Yargı Reformu Strateji Belgesi'nde, "Hukuki himaye sigortasının geliştirilmesi sağlanacaktır" hedefine yer verildi. Bu amaçla mevcut sigorta genel şartlarının yeni ihtiyaçlara göre güncelleneceği, hukuki himaye sigortasının yaygınlaştırılması için kamuoyunda farkındalık çalışmaları yapılacağı belirtildi. Adalet Bakanlığı'nın 2018 yılına ait şubat 2019 tarihinde yayımlanan faaliyet raporu ise bakanlığın



bununla ilgili çalışmalarını büyük ölçüde olgunlaştırdığını ancak konunun paydaşlarından Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın gerekli düzenlemeleri yapmaması nedeniyle harekete geçemediğini ortaya koydu.
Rapora göre Adalet Bakanlığı, bu sigorta türünün yaygınlaştırılması hedefi kapsamında, hukuki himaye sigortasının mevcut şartlarını gözden geçirerek mevzuata uygun hale getirmek amacıyla konusunda uzman hakimler, avukatlar ve akademisyenlerin katılımıyla bir çalışma grubu oluşturdu. Raporda 2019 içinde hukuki himaye sigortası ile ilgili "çalıştay" yapılmasının planlandığı bilgisi de yer aldı.

Sınavla bireysel emeklilik aracısı olmanın yolu açıldı

Resmi Gazete'de yayınlanan Bireysel Emeklilik Aracıları Hakkında Yönetmelik ile bireysel emeklilik aracısı olmanın şartları belirlendi. Emeklilik şirketleri tarafından katılımcı ve işverenlere sunulan emeklilik sözleşmelerinin kurulmasına aracılık edecek kişilerde aranacak nitelikleri ve çalışma esaslarını belirleyen Bireysel Emeklilik Aracıları Hakkında Yönetmelik yayınlandı. Yönetmelikte satış yetkililerinin tabi tutulacakları sınav ve eğitim programları ile bu kişiler için tutulacak sicile ve verilecek lisansa ilişkin usul ve esaslar da bulunuyor. Yönetmeliğe göre artık düzenlenecek olan aracılık sınavı geçenler bireysel emeklilik aracısı olmaya hak kazanacak.
Yönetmeliğe göre bireysel emeklilik aracısı olmak için aşağıdaki şartlar en az birini karşılamak gerekiyor:
1- Lise veya dengi okul mezunu olmak ve şirketlerde, sigorta şirketlerinde, sigorta acentelerinde, sigorta brokerlerinde, bankalarda, sermaye piyasası aracı kurumlarında veya Bakanlıkça uygun görülen benzeri malî kuruluşlarda şirket personeli olarak sınav başvuru tarihi itibarıyla son üç yıl içinde toplam en az bir yıl süreyle çalışmış olmak ya da Bakanlıkça uygun görülen kamu istihdam programları kapsamında bireysel emeklilik aracılığına ilişkin kurs ve stajı başarıyla tamamlamış olmak.
2- İki yıllık bankacılık, sigortacılık, borsa ve finans, finans, işletme, maliye, menkul kıymetler ve sermaye piyasası, muhasebe, para ve sermaye yönetimi, pazarlama ve satış yönetimi ön lisans programlarından veya Bakanlıkça uygun görülen benzer eğitim içeriğine sahip programlardan mezun olmak.
3- En az dört yıllık yükseköğretim kurumu mezunu olmak.
4- Sınavda başarı göstermiş olmak.
Yönetmeliğin tam metnine aşağıdaki linkten ulaşabilirsiniz:
http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2019/06/20190613-1.htm

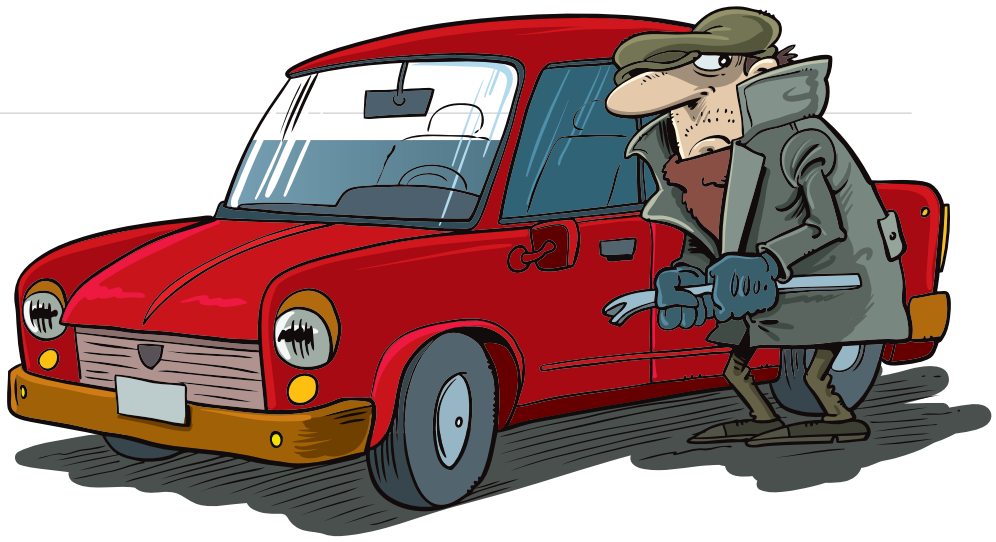


Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

İNGİLİZ SİGORTACILARDAN araba hırsızlığına rekor ödeme



İngiltere'de çalıntı araç nedeniyle yapılan tazminat taleplerindeki büyük artış sigortacıları zor duruma sokuyor. İngiliz Sigortacılar Birliği'nin (ABI) açıkladığı rapora göre çalıntı araç mağdurları her 8 dakikada bir sigortacılardan ödeme alıyor. Günde ortalama 1.2 milyon pound tazminat ödeyen sigorta şirketleri, bu yılın ilk 3 ayında önceki yıla göre %22 artışla 108 milyon pound hasar ödedi. Yılın ilk çeyreğinde 16 bin çalıntı araç kaynaklı tazminat başvurusu alan sigortacılar geçen senenin aynı dönemine göre 14 bin adet daha fazla başvuru aldılar.

HIRSIZLAR 20 SANİYEDE ARABAYA ERİŞİYOR

İçişleri Bakanlığı'nın açıkladığı rakamlara göre araba hırsızlığı son 4 yılda %50 artış gösterdi. Yol üzerindeki anahtarsız araç sayısının artması ile yükselen bu oran araç hırsızlarının 20 saniye gibi kısa bir sürede araca erişmesine neden oluyor.

SUÇLULARIN USTALIĞINA AYAK UYDURMAK GEREKİYOR

İngiliz Sigortacılar Birliği Motor Sigorta Poliçesi Danışmanı Laurenz Gerger, "Araba suçunda devam eden büyümenin tersine çevrilmesi gerekiyor. Araba güvenliği artıyor ve sınırlanıyor ama araba suçlularının ustalığına ayak uydurmak gerekiyor. Sigortacılar tarafından kısmen ödenen hırsızlık iddialarının bir kısmı, bazı araçların anahtarsız geçiş hırsızlığı konusundaki kırılganlığını yansıtıyor" diye konuştu.

ANAHTARSIZ HIRSIZLIK NASIL ÇALIŞIR?

Çiftler halinde çalışan hırsızlar, evin dışına park etmiş bir aracı hedefler. Arabanın yanında duran hırsızlardan biri sinyal alıcı aleti arabaya yakın tutarken, diğer hırsız sistemi kandıran bir cihazla anahtardan gelen sinyali arabaya aktarır. Bu işlem arabanın anahtarsız bir şekilde çalışmasını sağlar.

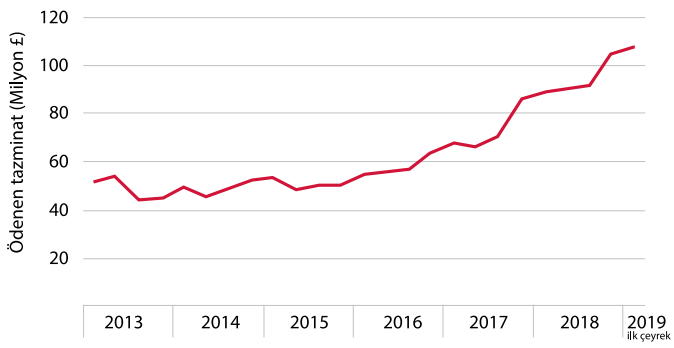
ARABA HIRSIZLIĞI RİSKİNİ AZALTMANIN YOLLARI

- Mümkünse, aracınızı gece boyunca garajda tutun.
- Garajda park edemiyorsanız, iyi aydınlatılmış bir yere park edin.
- İmmobilizer veya tracker gibi ek bir güvenlik kurulumu yaptırın.
- Arabanızı asla motor çalışırken bırakmayın.
- Araç kullanımda değilken güvenlik cihazlarınızın etkinleştirildiğinden emin olun.
- Değerli eşyalarınızı aracınızda bırakmayın.
- Yakıt ödemesi yapmak için aracı bir saniye bekletseniz bile daima kilitleyin.
- Anahtarsız bir aracınız varsa, gece boyunca sinyali kapatın veya anahtarları bir sinyal engelleyici kesenin içinde tutun.

İngiltere'de çalıntı araç kaynaklı tazminat ödemeleri son dönemde hızla artarak 7 yılın en yüksek seviyesine ulaştı.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Çalıntı araç kaynaklı tazminat ihbarlarının 6 yıllık artışı



ELON MUSK'IN OTO SİGORTASI PROGRAMI NETLEŞİYOR



Tesla CEO'su Elon Musk şirketin genel kurul toplantısında şirket ortaklarına, oto sigortası üzerine çalışmalarının devam ettiğini fakat bu konuda henüz netleşmeyen bir satın alma işleminin tamamlanmasından sonra açıklama yapacağını belirtti. Musk, nisan ayında yayınlanan ilk çeyrek raporu için analistler ile yaptığı görüşmeler sırasında sigorta işine girmeyi planladığını açıklamıştı. İlk olarak mayıs ayında başlatılması planlanan oto sigortası hakkında Musk, yatırımcılara, prim oranlarını belirlemek için ürünün otopilot sistemindeki verilerden faydalanacaklarını söylemişti. Elon Musk, geçen ay yapılan toplantıda ise şirket ortaklarına "Oto sigortasını tamamlamamıza çok az kaldı. Halledilmesi gereken küçük bir satın alma işlemi ve tamamlanması gereken bir yazılımımız var" dedi. Berkshire Hathaway şirketinin sahibi Warren Buffet ise hissedarlara oto sigortası fikrinin yanlış bir girişim olduğunu dile getirdi.



DİJİTALLEŞEN sigorta şirketleri HIZLA BÜYÜYECEK

DİJİTALLEŞME İLE SİGORTA SEKTÖRÜNÜN GELECEK GÜNLERİNDE NELER OLABİLECEĞİNİ DEĞERLENDİREN **İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ ÖĞRETİM ÜYESİ VE FINTECH İSTANBUL KURUCU ORTAĞI PROF. DR. SELİM YAZICI**, BÜYÜMENİN INSURTECH OLARAK ADLANDIRILAN VE SİGORTACILIK ALANINDA TEKNOLOJİYİ İNOVATİF BİÇİMDE KULLANAN STARTUP'LAR İLE GERÇEKLEŞECEĞİNİ BELİRTTİ. YAZICI, ACENTELERİN DE GELECEKLERİ İÇİN DİJİTALLEŞMEK ZORUNDA OLDUĞUNU DİLE GETİRDİ.



Hande Bostanoğlu
hande@sigortacigazetesi.com.tr

Sigorta sektörü teknolojiden ve dijitalleşmeden etkilenen önemli sektörler arasında yer almakta. Dijitalleşme birçok sektörde aracıyı ortadan kaldırırken, sigorta şirketlerinin işlerini kolaylaştırmanın ve maliyetlerini düşürmenin yanı sıra müşteri deneyimini de değiştiriyor. Bu sürece ayak uyduran sigorta şirketleri ve acenteler yarışta ilerlerken insurtech'ler ile beraber hareket etmenin faydası büyük. Hem insurtech hem de fintech konusunda verdiği eğitimlerle sektöre destek veren Prof. Dr. Selim Yazıcı, gerçekleştirdiğimiz röportajda, dijital dönüşüm ile Türkiye'de sigortanın geleceğini farklı boyutlara taşımanın mümkün olduğunu söyledi.

Yatırım miktarı dünyada toplam 25 milyar doların üzerinde olan ve 1500'den fazla insurtech firmasının olduğu bu düzen içerisinde sizce öne çıkan şirketler hangileri? Onları bu yarışta farklı kılan nedir?

Insurtech olarak ifade edilen ve sigortacılık alanında çalışan startup'ları diğer sigorta şirketlerinden ayıran en önemli özellikleri; hızlı ve çevik olmaları, yalın bir yapıya sahip olmaları, inovatif iş modelleri, müşteriye yakın olmaları ve teknolojiyi iyi kullanmaları olarak sıralamak mümkün. Burada öne çıkan, müşteriyi iyi anlamak ve onun ihtiyaçlarını en kolay, en düşük maliyetle ve farklı bir müşteri deneyimi ile çözmek. Bu açıdan baktığınızda, sigorta şirketlerinin geleneksel yapı ve işleyişinin çok dışında yapıları görmek mümkün. Bireysel eşya sigortalayan ve bunu online şekilde telefonunuz ile yapabileceğiniz Trov gibi bir şirket yatırım aldı. Lemonade şirketi en güzel örneklerden biridir. Yine Oscar şirketi de sağlık sigortası alanındaki örneklerden. Boughtbymany tamamen Facebook mantığıyla çalışan sosyal medya tabanlı bir kuruluş. Mesela dağ bisikletine binmeyi seviyorsunuz, riskiniz yüksektir ve sigorta şirketi sizi sigortalamaz. Ya da yamaç paraşütü yapıyorsanız sigorta şirketi sizi sigortalamaz. Boughtbymany "kendi riskimizi kendimizi yönetiriz" dediğinizde güzel bir iş modeli yaratmış bir örnek. Burada aslında paylaşım ekonomisi, sosyal medyanın gücü ya da kalabalığın gücü dediğinizde sigortanın temellerine gidip "büyük sayılar yasası"nı çalıştırabiliyorsunuz. Eğer regülasyon da size izin veriyorsa belli alanlarda mobil ile birlikte bütün sigorta alanlarına teknolojiyi entegre etmek mümkün. Startup'ların uzmanlığı belli kategorilerde.

Mesela yapay zekâyı, analitiği çok iyi biliyor olabilir ama sigortayı bilmiyor. Burada önemli olan bu tarzda çalışan startup'ların sigortacılık konusundaki bilgisini artırmak. Ya da sigortacılık alanındaki çeşitli sıkıntıları anlamalarını sağlayarak yapay zeka veya veri analitiği gibi yöntemleri kullanarak startup'ların çözüm üretebilmesine olanak sağlamak. Bu girişimlerin sorunun ne olduğunu, nasıl modelleneceğini ve sorunun paydaşlarını belirlemeden çalışması ve başarılı olması mümkün değil. Startup'ların elinde bir çekiç var, onlar bununla vuracak çiviyi arıyorlar.

Startup'lara ya doğru çiviyi göstermeniz ya da nasıl vurulacağını öğretmeniz lazım ki onlar tarafından yapılacak işler belirli bir sonuca ulaşsın.

STARTUP'LARI YATIRIMCI ŞEKİLLENDİRMELİ

Startup'ların da her birini bir insurtech startup'ı olarak görmemek lazım. Teknolojik bilgiye sahip startup'ları evriltmek mümkün. Bazı startup'lar ise hem sektör bilgisine (domain knowledge) hem de teknolojik bilgiye sahip. İşte bu ideal bir bileşim. Bunu bulmak çok kolay değil. Sigorta sektöründe uzun yıllar çalışmış insanlar belli bir müddet sonra şirketten ayrılıyorlar. Bunlar dışarı çıktıklarında sektördeki problemi biliyorlar. Ayrıca sigorta şirketlerinin neyi yapamadıklarını veya yapmakta eksik kaldıklarını görüyorlar. Müşterinin sıkıntısını anlıyorlar. Bunları birleştirdiklerinde sektörde yıllarca olan eksikleri görüyorlar ve bunu yapacak iş modelini geliştiriyorlar. Burada da çeşitli sıkıntılar var. Bu çalışanlar şirketten ayrıldıkları için belli bir sermayeye ihtiyaçları var. Dolayısıyla bu sermaye ihtiyacını kim karşılayacak? Bu ihtiyacı ya melek yatırımcı ya da VC (Girişim Sermayesi) karşılayabilir. Daha işin çok başındaysanız VC sizi kabul etmeyecektir. Onların yatırım kıstasları farklı. Ama bir melek yatırımcıyı ikna ettiğinizde sadece sermaye değil, "akıllı para" denilen ve melek yatırımcının sektör bilgisi ve network'ünden kaynaklanan olanakları da yakalamış olursunuz.

Dünyada bu kadar fazla yatırım yapılan bir değer olan insurtech'lere ülkemizde yatırım yapılmamasının başlıca nedenleri nelerdir?

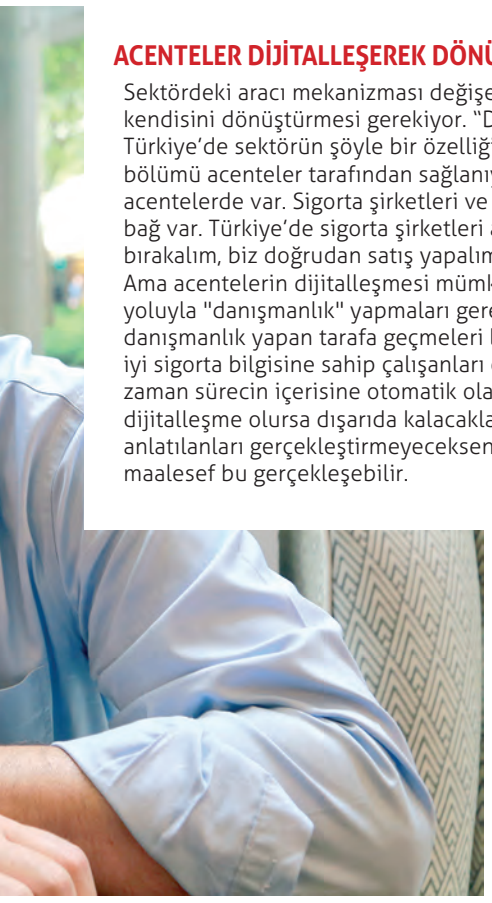
Bunun sebeplerinden bir tanesi Türkiye'deki sigorta kültürü. Sigorta kültürüne fazla yakın bir ülke değiliz maalesef. Bu bizim prim üretim rakamlarımıza da yansımış durumda. Çok fazla satılmayan bir ürün için sigorta alanının da yatırım almaması çok normal. Ama her şeyi buna bağlamak doğru değil. Burada

inovasyon dediğiniz zaman, özellikle bunu global anlamda yaptığınızda bir Türk startup'ının buradan çıkıp dünyada değer yaratması mümkün. Bunun örnekleri de var. Bir startup şirketimiz Türkiye'de yeteri ilgiyi görmediğine inandığı için buradan çıkıp ABD'ye gidiyor ve şu anda 4-5 tane büyük sigorta şirketi ile çalışıyor. Böyle güzel hikâyelerimiz de var ama bir yandan da üzücü. Bu startup şirketinin kendisi Türkiye'de niye ilgi görmüyor? ABD gibi sigortacılığın geliştiği bir ülkede kendisine yatırım yapılmasının sebebi ne? Bu sorulardan çıkarılacak dersler var tabii ki. Sigortalılık oranı arttıkça bu sistem gelişecektir. Bir diğer önemli konu ise finansal okuryazarlık. Bizde finansal okuryazarlık oranı da oldukça düşük. Bu oran arttıkça insanların risk konusundaki algı ve bilinçlenmesi artacak ve doğal olarak sigorta ürünlerine ilgi de yükselecek. Bir diğer unsur da sigorta ürünlerinin fiyatları. Kişilerin gelirlerine oranladığınızda ya da bu ürünlerin fiyatları artmaya başladığında insanlar sigorta ürünlerinden uzaklaşmaya başlayacaklar. Yani riski üzerinde taşıyacaklar. Biz bu anlamda riski büyük oranda üzerimizde taşıyan bir ülkeyiz. Bakıldığında ciddi oranda sigorta ihtiyacı da olan bir ülkeyiz. Potansiyelimiz çok yüksek.

Finans teknolojileri yayıldıkça acentelerin gelişimi hangi doğrultuda ilerler? Acenteler gelecek günlerde insurtech şirketlerinden olabilir mi?
Sigorta sektörünün önemli bileşenlerinden biri de aracılar. Teknoloji sayesinde birçok sektördeki aracıların ortadan kalkması mümkün. Sigorta sektörü de aracı temelli bir yapıya sahip. Sigorta şirketleri, brokerler ve acentelerin hepsi aracı. Bunların ortadan kalkması mümkün ama sigortacılık sistemi ortadan kalkmaz. O halde sigorta sistemini anlayan ve çözüm üretmeye çalışan startup'lara ihtiyacımız var. Bu kapsamda insurtech olma potansiyeli en yüksek olan yapı, acenteler. Her sigorta acentesi için bunu söylemek mümkün değil. Sektörde çok donanımlı, kendini çok ayrıştırmış, sektörün içerisinde çok uzun seneler kalmış "sigortacılık bilgisine sahip" acenteler var. Bunların hem müşteri ilişkileri hem de iş yapış tarzıyla aslında bir insurtech olma potansiyeli var.
Acentelerin eksik oldukları noktalar neler? İlk olarak bir startup olma bilinci var mı kendilerinde? İkincisi ise yeni bir iş modeli ile çalışabilecekler mi? Sektör bilgisine sahip olmak o kadar da kolay değil. Bu ekibin içine sektör bilgisiyle beraber teknolojiyi de entegre edebiliyorsanız, sigorta bilgisiyle teknolojiyi kullanabiliyorsanız, müşteriye bunu yansıtabiliyorsanız, sigorta tarafında üretim gerçekleştirebiliyorsanız, işte o zaman acenteler en ideal insurtech oluyorlar.

ACENTELER DİJİTALLEŞEREK DÖNÜŞMELİ

Sektördeki aracı mekanizması değişecek. Değişmezse acentelerin kendisini dönüştürmesi gerekiyor. "Dijital acente" olmak çözüm yolu. Türkiye'de sektörün şöyle bir özelliği daha var; prim üretiminin büyük bölümü acenteler tarafından sağlanıyor. Müşteri bilgilerinin çoğu acentelerde var. Sigorta şirketleri ve acenteler arasında kopmaz bir bağ var. Türkiye'de sigorta şirketleri açısından, acenteleri dışarıda bırakalım, biz doğrudan satış yapalım demek kısa vadede mümkün değil. Ama acentelerin dijitalleşmesi mümkün. Acentelerin dijital dönüşüm yoluyla "danışmanlık" yapmaları gerekiyor. Poliçe kesen taraftan, danışmanlık yapan tarafa geçmeleri lazım. Acentelerin çok ama çok iyi sigorta bilgisine sahip çalışanları olması gerekiyor, Bunu yaptığınız zaman sürecin içerisine otomatik olarak girmiş oluyorsunuz. Acenteler dijitalleşme olursa dışarıda kalacaklarını düşünüyorlar. Eğer ki bu anlatılanları gerçekleştirmeyecekseniz, dijitalleşip dönüşmeyecekseniz maalesef bu gerçekleşebilir.



Hızlandırma programları vasıtasıyla sigorta sektöründeki aracıları dijitalleşmek mümkün.

Sigorta şirketleri inovasyona yaklaştıkça hangi sigorta branşlarında kolaylık sağlanacaktır?
Her branş aslında etkilenecektir. Buna uygun çok güzel bir örneğimiz var mesela; yapay zekâ ile bir danışmanlık sunmak. Özellikle BES ürünlerinde bireylerin belli dönemlerde değişiklik yapma şansları var ama insanlar bunu kullanmıyor ya da bilmiyor. Bunu otomatik olarak yapabilen bir yapay zeka yardımı, bu süreci yönlendirmesi ya da inceledikten sonra sizin risk iştahınıza göre portföyünüzü yönlendirmesi önemli. Burada önemli olan acente sahibinin dijitalleşmeye inanması ve kendisini dönüştürmeye gönül vermesi. Birkaç tane acente var ki dijitalleşmeye başladılar, eğitimlere katılıyorlar, insurtech'e yatırım yapıyorlar ve yeni iş modelleri deniyorlar. Acenteleri dönüştürmekte kullanılabilecek bir başka motivasyon yöntemi ise, sigorta şirketlerinin acentelerine dijitalleşmeleri yönünde destek vermeleri. Bankacılık sektörü bunu yaşadı ve karşısında bu işi yapacak fintech startup'larını buldu. Buna sektörün "parçalanması" (unbundling) deniyor. Bankaların yaptıkları işler ufak ufak parçalara ayrılarak startup'lar ya da fintech'ler aracılığıyla yapılıyor. Sigorta şirketlerinde de artık bu parçalanma başladı. Sigorta şirketinin en önemli süreçlerinden bir tanesi hasar süreci ve şirketlerin en fazla yatırım yaptıkları süreçlerden biri. Dolayısıyla bunu otomatik halleden yapılar karşımıza çıkıyor. Aslında sigorta sektörünün elindeki teknolojik olanakların sayısı diğer sektörlerden daha fazla. Bunları kullanmak gerekiyor.

Insurtech'in gelişme süreci beklendiği gibi ilerlemezse yatırım yapan sigorta şirketleri ne boyutta etkilenme yaşayabilirler?
Sigorta şirketleri bireysel olarak kendilerinin yatırım yapacakları şirketleri de bulabiliyorlar. Bunu hem içeriden, kendi kurum içi girişimcilik uygulamalarıyla yapabilirler, hem de birtakım üniversitelerin hızlandırma programlarında ya da teknoparklarda bulunan startup'lar vasıtasıyla yapabilirler. Ama burada sorun şu, sigorta şirketleri stratejik şekilde en üst yönetimden başlayarak bu işe ne kadar önem atfetmişler? Buna gereken önemi atfettiğinizde yeterli yatırımı da yapacak noktaya geliyorsunuz. Dünyada melek ve VC'lerin dışında Corporate VC (CVC) denen yapılar da var. Bunlar kim? Şirketler kendi yatırım fonlarını kurarak ilgilendikleri şirketlere yatırım yapabiliyorlar. Sigorta sektöründe bunun örnekleri var. Globalde Axa, Allianz, Aviva, Liberty gibi büyük şirketler kendi fonunu kurmuş ve bununla kendi yatırımlarını gerçekleştiriyor. Sayılabilecek daha başka örnekler de var ama burada önemli olan sigorta şirketlerinin stratejik olarak yatırım yapmaya karar vermeleri.

INSURTECH'LER DESTEKLENMELİ

Üst yönetimin desteği olmadan bütün bu işleri gerçekleştirmek çok da mümkün değil. Bu işin gelecekte kendilerine stratejik bir rekabet avantajı sağlayacağı düşünülmediği sürece aşağı kademelerde yapılan işlerden hiçbir şey çıkmaz. Geleceği görüp buna yatırım yapan şirketler de var. Mesela reasürans şirketlerinden başlayalım. Munich Re ve Swiss Re dünyadaki en büyük reasürans şirketlerinden. Yani datanın gücüne, bunun arkasından kurulabilecek modellere inandıkları için yapay zekâ ve yeni modelleme teknikleri konusunda startup'larla görüşüyorlar. Diyeceksiniz ki bir reasürans şirketi startup'ları hangi konuda işbirliği yapar? Şirketin yapabileceğini bir startup daha hızlı, daha çevik, yeni iş modelleriyle ve farklı yöntemleri kullanarak yapabiliyorsa tabii ki onlarla işbirliği yapıp, hatta ona yatırım yapıyorlar. Munich Re ciddi anlamda startup'lara yatırım yapmış vaziyette. Şu an dünya çapında kendi ekosistemini oluşturuyor. Örneğin IoT, siber güvenlik, enerji ve büyük veri analitiği konularında çalışan çok sayıda startup'ları bulunuyor. Önce yatırım yapıyor, sonra mentorluk yapıyor, ondan sonra da bu girişimleri geliştiriyor. Bu ne anlama geliyor? Mesela, ben kendimi artık bir platform haline getirdim. İlgili startup'lara gelin siz de bana bağlanın, data bende var diyorum. Datamı çeşitli API'lar üzerinden açıyorum. Siz de bu API'ları kullayorsunuz. Aslında bu durum da veri akışını sağlayacak birtakım protokolleri oluşturuyor ve farklı iş modellerinin ortaya çıkmasına neden olabiliyor.

ARTAN DOĞ
SİGOR
OLAN T
ARTIR











Küresel ısınma ve iklim değişikliği ile artan doğal felaketler birçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de ciddi can ve mal kayıplarına yol açıyor. Ülkemiz genelinde son yıllarda yaşanan şiddetli yağışlar sigorta sektörünü de ciddi şekilde etkiliyor. TSB verilerine göre yılın ilk 5 ayında yangın ve doğal afetler branşı içinde yer alan sel, deprem ve sel dışındaki doğal afet ile toprak kayması teminatlarında geçen yılın aynı dönemine göre artış gözlemleniyor.

Küresel ısınma ve iklim değişikliği en önemli riskler içinde hızla zirveye tırmanıyor. Dünya genelinde son yıllarda meydana gelen doğal afetlerin büyük kısmını kasırgalar, dolu fırtınaları, sert fırtınalar, seller ve aşırı derecede sıcaklık artışları ile beraber yaşanan kuraklıklar oluştururken, bu doğal afetlerin en büyük sebebi küresel ısınmadan kaynaklanan iklim değişikliği olarak adlandırılmakta. Ülkemizde de başta kuraklık ve seller olmak üzere meteorolojik ve hidrolojik afetler oldukça sık meydana geliyor. Yapılan araştırmalarda tüm ekstrem olayların yarısını fırtınalar oluştururken bunları seller ve dolu olayları izliyor.
Söz konusu faktörlerden kaynaklanan yeni risklerin ortaya çıkışı ve bu risklerin öngörülemez oluşu ise kurumları, sektörleri hatta ülkeleri zor durumda bırakabilirken, risklerin öngörülemez oluşu ve artan sayıda olması riski üstlenen ve yöneten sigorta sektörünü de ciddi şekilde etkilemekte. Sektör temsilcileri küresel ısınma ve iklim değişiklinin mal, ürün, büyükbaş hayvan, iş aksaması, motor ve sağlık sigortalarındaki zararlar üzerinde doğrudan etkisi bulunduğunu, bununla birlikte sigortacılık sektörünün verimliliği ve geleneksel iş modelini tehlikeye sokacak dolaylı etkisinin olduğunun da altını çiziyorlar. Sektör temsilcileri artan doğal felaketlerle birlikte sigortaya olan ihtiyacın artmaya başladığının altını çizerek, bu yönde başta bilinçlendirme olmak üzere ürün ve teminat yönlü çalışmalara da hız verdiklerine dikkat çekiyorlar.

İLK 5 AYDA PRİMLER 78 MİLYON TL'Yİ AŞTI

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre yılın ilk 5 ayında yangın ve doğal afetler branşı içinde yer alan sel sigortalarında 39.8 milyon lira, doğal ve sel dışındaki doğal afet sigortalarında 19.2 milyon lira, toprak kayması sigortalarında 19.3 milyon lira ile toplamda 78.3 milyon lira prim üretildi. 2018 yılının aynı döneminde ise sel sigortalarında 32.7 milyon lira, doğal ve sel dışındaki doğal afet sigortalarında 15.1 milyon lira ve toprak kayması sigortalarında da 15.5 milyon lira ile toplamda 63 milyon lira prim üretilmişti. Her üç branşta da yılın ilk 5 ayında geçen yılın aynı dönemine göre prim artış oranı %22 ile %28 arasında gerçekleşti.



DENİZLER YÜKSELİYOR

Deniz seviyesinin yükselmesiyle birlikte, fırtına dalgalanmalarının iç bölgelere ulaşarak ekonomik zararlara neden olacağını belirten Swiss Re, potansiyel olarak salgınları veya toksik küf gibi diğer halk sağlığı sorunlarını tetikleyebileceğini kaydetti.

Swiss Re ek olarak, "Hem fakir hem de zengin ülkelerdeki sağlık tesisleri, aşırı hava olayları gibi değişen iklim koşullarında servis sağlayabilmelidir. Sıcak günlerde soğutma sistemleri, taşkın güvenliği, acil durum gücü ve su kaynakları dünya çapındaki tüm sağlık tesislerinde standart hale gelmeli" ifadelerine yer verdi.

NE GİBİ ÖNLEMLER ALINABİLİR ?

Swiss Re raporda alınması gereken önlemleri ise şu şekilde sıraladı:

- İklim değişikliği sorununu karşılamak için gereken acil halk sağlığı faaliyetleri artırılmalı.
- İklime duyarlı sağlık risklerinin önlenmesi için yapılan çalışmalar güçlendirilmeli.
- İklim değişikliğinin getirdiği değişen, artan riskleri absorbe etmeye yönelik uyarlanabilir bir beceri geliştirilmeli.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr
Hande Bostanoğlu
hande@sigortacigazetesi.com.tr

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ SAĞLIK İÇİN DE TEHDİT

Reasürans devi Swiss Re, küresel ısınma ve iklim değişikliğini bir dizi küresel sağlık riskine ve ilgili diğer tehditlere doğrudan bağlayan yeni bir rapor yayımladı. Hayat ve sağlık sigortası alanında sigortacıları uyaran raporda; gerekli önlemler alınmazsa, iklim değişikliğinin etkileri sıcak sulardan, taşkınlardan, kuraklıklardan, yangınlardan ve vektör kaynaklı hastalıklardan ortaya çıkan risklerin önemli sonuçları olacağına dikkat çekildi.

"İklim değişikliğine daha fazla dikkat edersek, milyonlarca hayat kurtarılabilir ve sağlık hizmetleri üzerindeki yük azaltılabilir" denilen raporda, önlem alınmazsa, ölüm oranları ve sağlık maliyetlerinin yükselebileceğini ve bunun sağlık, işçi tazminatı ve hayat sigortası iş kolları açısından önemli sonuçları olacağına vurgu yapıldı.

YAŞLI NÜFUS RİSK ALTINDA

Hareketin gözle görülebilir etkilerinden birinin ısı dalgalarının ciddiyeti ve coğrafyasındaki artış olacağını belirten Swiss Re, hızla yaşlanan nüfusla birlikte etkilenen bölgelerdeki yaşlı insanlar için ciddi bir risk oluşturabileceğini belirtti. Raporda, 2018'deki Kaliforniya orman yangınlarında açıkça görüldüğü üzere, şiddetli kuraklık koşullarının küresel orman yangını riski ve hava kirliliğinde de bir artışa yol açabileceği ifade edildi.

Swiss Re; göç, şehirleşme, gıda güvenliği, beslenme ve su kıtlığı gibi iklim değişikliğinin potansiyel etkileri, gelecekteki sağlık sigortacılığı ve sigorta şirketleri için ciddi zorluklar doğurabileceğini de ortaya koydu. Rapora göre, günümüzde 2 milyardan fazla insan 'su stresi' olan bölgelerde yaşıyor. Temiz içme suyuna erişiminin zor olduğu, temizlik ve kişisel hijyenin sınırlı şekilde yapılabildiği bu yerlerde hava sıcaklıkların artarak yükselmesi bekleniyor.



AXA SİGORTA CEO'SU YAVUZ ÖLKEN:

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KONUSUNDA FARKINDALIK YARATMALIYIZ

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, 2018 yılında dünya çapında meydana gelen doğal afetlerin maliyetinin 225 milyar doları geçtiğini söyleyerek, "İklim değişikliğinin kontrol altına alınamaması durumunda 2050 yılında kadar 200 milyon insanın göç etme tehlikesiyle karşı karşıya olduğu öngörülüyor" dedi.

Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Dünya Ekonomik Forumu'nun Risk Raporu'nda iklim değişikliği ve şiddetli doğa ve hava olaylarını en önemli riskler olarak gösterildiğini söyleyerek "Cana ve mala yönelik olumsuz etkileri olan pek çok olayda olduğu gibi sigortacılık çözümleri yalnızca hasar anında insanların aklına geliyor. Ülkemizde de bu bakış açısının bir sonucu olarak zorunlu durumlar dışında sigorta güvencesinden faydalananların sayısının oldukça az olduğunu görüyoruz. Sektör olarak öncelikli sorumluluğumuz riskleri öngörmek ve gerekli önlemler alınmasını sağlamaktır. Ancak sigorta güvencesinin yetersiz kaldığı, geri dönüşü olmayan şiddetli doğa olaylarının sayısız örneği var. Bunlara yenilerinin eklenmemesi için hem bireylerin hem de kurumların sorumluluk duyması ve önleyici adımlar atması şart" diye konuştu. "Axa olarak son beş yılda bu konuya 35 milyon doların üzerinde yatırım yaparak 150'den fazla araştırma ve proje gerçekleştirdik" diyen Ölken, "Sektörün tüm oyuncularının bu konuda adım atmasının konunun geleceği açısından önemli olduğunu düşünüyoruz. Ayrıca Axa grubu son yıl içinde hem parametrik sigortaları yönetmek hem de dünya üzerinde iklim değişikliğini ve etkilerini daha doğru analiz etme konusunda Axa Climate şirketini kurmuştur" ifadelerini kullandı.

Kömür ve karbon salınımıyla ilişkili faaliyetleri olan şirketlere teminat verilmeyeceğini söyleyen Yavuz Ölken, "Yeşil yatırımlarımızı 2020'ye kadar üç katına çıkarma sözü verdik. Yenilenebilir enerji kaynaklarının çevreye etkilerini göz önünde bulundurarak sürdürülebilir, doğa dostu enerji kaynaklarına destek veriyoruz. Müşterilerimizi bilinçlendirme noktasında da önemli çalışmalarımız var. Örneğin risk mühendislerimizin katkılarıyla tarım arazisi olan müşterilerimizi kuraklığa karşı damla sulama sistemi kurmaya teşvik ediyor, gerekirse yatırımlarına destek veriyoruz. Böylece kuraklığın etkilerinin azaltılmasından, verimli üretimden, üretimden doğan gelirin sigortalanmasından bahsedebilir hale geliyor. Yani üretim süreçlerinin tamamında müşterimizin yanında yer alıyoruz. Benzer risk yönetimi uygulamalarının yaygınlaşmasıyla sigortacılığın doğanın, toprağın ve hatta ekonominin gelişiminde bile ne denli önemli bir rolü olduğunun anlaşılacağını düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

"İklim değişikliğinin etkilerini azaltmak adına ürünler de geliştiriyoruz. Türkiye'de sadece Axa Sigorta olarak bizim sunduğumuz ve dünyada da öncülerinden olduğumuz parametrik sigortalarla turizm, enerji, havacılık, inşaat gibi iklim değişikliğinden etkilenen ve bu etkilere karşı özellikle savunmasız olan sektörleri ilgili risklere karşı koruma altına alıyoruz. Çünkü iklim değişikliğinin etkileri artık fiziksel hasarların da önüne geçmiş durumda" diyen Ölken sözlerini şöyle sürdürdü: "Sıcaklık, yağış gibi hava olayları sektörlerin iş yapış şekillerini, cirolarını, gelirlerini doğrudan etkiliyor. Parametrik sigorta ürünlerimizle yağış miktarı, sıcaklık, alan verimi, kuraklık endeksi gibi parametrelerde farklı teknolojilerle elde ettiğimiz verileri kullanıyoruz. Örneğin hidroelektrik santrallerde elektrik üretimi için önemli bir faktör olan yağışların az olması durumlarına karşı parametrik sigorta ürünümüzle müşterimize destek verebiliyoruz."

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ EVRENSELDİR

"Küresel ısınma ve iklim değişimi tek bir kurum veya kuruluşun üstesinden gelebileceği bir konu değildir, evrensel bir konudur ve hepimiz üzerimize düşeni yapma gayretindeyiz. Sigorta sektöründe bu konuda birçok şirketin farkındalık yaratma çabalarını da destekliyoruz ve bizde bu konuda odağımızı arttırarak sürdürmeye devam edeceğiz" diyen Yavuz Ölken, "Geçtiğimiz 3 ay boyunca enerji sektöründen tarıma turizmden sağlığa doğal yaşam korumadan yeşil binalara birçok örneği yerinde gördük sorunları anladık. Kurumsal sorumluluk haftamız temmuz başında gerçekleştireceğiz bu kapsamda da iklim değişimi ve çevre konularında farkındalık yaratacak aksiyonları görüyor olacağız" diye konuştu.

Bireysel olarak alınabilecek en büyük önlemin kaynakların doğru kullanımı olduğunu belirten Ölken, "Su ve elektrik tüketimine dikkat edilmesi, tüketim ve beslenme alışkanlıklarını değiştirmek, geri dönüştürülebilir malzemelerin doğru ayrıştırılması, mümkünse atıkların yeniden kullanım yoluyla azaltılması gibi basit adımlar bile büyük fark yaratabilir. Karbon emisyonunun azaltılmasına katkı sağlamak en önemli başlık gibi duruyor , daha az araç kullanmak , klimaları kullanmamak gibi başlıca basit önlemler dikkat çekmelidir. Çamaşırları soğuk suda yıkamak karbon emisyonunda yıkama başına 0.5 – 6 kg arasında azalma sağlayacaktır. Daha kısa süreli duşlar, daha çok toplu taşımadan faydalanmak... Bunların tümü farkında olmasanız da iklim değişikliği için değerli adımlar olacaktır. Ancak en önemlisi çocuklarımızın ve gençlerin mutlak suretle farkındalığını artırmak durumundayız. Bu konuda çok çaba sarf etmeliyiz" diye konuştu.

"İklim değişikliğinin sebep olduğu ya da etkilerini derinleştirdiği birçok doğa olayı olduğu çeşitli araştırmalarla ortaya konmaktadır. Bu kapsamda kar ağırlığı, dolu, sel, fırtına olarak ortaya çıkan bu doğa olayları, sigorta şirketleri tarafından sigortalıların can ve mal güvenliğini korumak için sigortalanmaktadır. Teminat verme sürecinde her sigorta şirketinin kendi risk kabul esasları, risk değerlendirme haritaları ve fiyatlama modelleri bulunmaktadır. Bu riskler genel itibariyle birçok teminatı aynı anda içeren paket poliçeler içerisinde verilmektedir. Bu sebeple sigortalıların, satın aldıkları paket poliçe içerisinde bu teminatların yer aldığını aracılarından teyit etmeleri ve teminat şartlarının neler olduğunu öğrenmeleri önem teşkil etmektedir. Ayrıca doğal kaynaklara ihtiyaç duyulan enerji yatırımları başta olmak üzere doğa olaylarından direk etkilenen sektörler için parametrik sigortalar artık gündemde olmak durumundadır" diyen Yavuz Ölken sözlerini şöyle noktaladı: "İklim değişikliği temel olarak sigorta sektörünün geçmişte tecrübe ettiğinden daha farklı bir hasar gelişimi ve maliyeti ile karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır. Bu noktada sektör fiyatlama ve reasürans modellerini bu değişikliklere karşı güçlendirmekte big data ve yeni modellemeler ile öngörü becerilerini artırmaktadır ancak geç kalınırsa tabii ki finansal zorluklarla karşılaşması muhtemeldir, sektör oyuncularının mutlak suretle rezervlerini doğru saklamaları gerekmektedir."



TARSİM GENEL MÜDÜR VEKİLİ ZEKİ KARAKURT:

ÜRETİCİLERİ TEDBİR ALMAYA ÇAĞIRIYORUZ

TARSİM Genel Müdür Vekili Zeki Karakurt, iklim değişikliği sonucunda meydana gelen afetlerin sonunda ortaya çıkacak zararların minimize edilmesi ve risklerin yönetilmesinin, modern tarımın ayrılmaz bir parçası olduğunu belirtti.

TARSİM Genel Müdür Vekili Zeki Karakurt, iklim değişikliğinin son yılların en önemli global sorunlarından birisi haline geldiğine dikkat çekerek, "İklim değişikliği sonucunda ortaya çıkan doğal afetler, yıllar itibarıyla gerek frekans gerekse verdikleri zarar açısından şiddetini artırmaktadır. Ülkemiz, hem verimli topraklara ve su kaynaklarına sahip olması hem de dört mevsimin yaşanabildiği bir konumda olmasından ötürü birçok tarımsal ürünün anavatanı olup, bu anlamda, dünyada söz sahibi olan ve küresel ölçekte rekabet edebilen güçlü ülkelerden birisidir. Bu nedenledir ki; tarım faaliyetlerine etki edebilecek risklerin etkin bir şekilde yönetimi konusu, ülkemiz açısından çok daha kritik bir öneme sahiptir" diye konuştu.

Karakurt, son dönemde Antalya'da yaşanan hortum ve fırtına sebebiyle seralar ve açık alanda turunçgiller, Mersin, İzmir ve Hatay'da sel-su baskını nedeniyle ıspanak, buğday ve narenciye ağırlıklı olmak üzere pek çok ürün, Malatya'da don sebebiyle kayısı, Manisa'da önce dolu, takip eden günlerde ise don sebebiyle üzüm, Adana ve Mersin'de dolu nedeniyle şeftali, nektarin ve erik grubu meyvelerin etkilendiğini söyledi. Karakurt, "Takip eden günlerde şiddetli fırtına, Giresun ve Ordu'daki fındık bahçelerine zarar vermiştir. Yine dolu nedeniyle, Çorum, Kırşehir, Amasya, Kırıkkale ve Kastamonu'da başta tahıllar olmak üzere sebze ekilişleri ve tarla ürünleri ile pek çok ürün zarar görmüştür. Son olarak, Ordu'da dolu nedeniyle fındık ve Eskişehir'de yine dolu nedeniyle tahıllar ve sebze ekilişleri ciddi anlamda zarar görmüştür" dedi.

"Tüm bu yaşananlar, insanoğlunun doğaya karşı koymasının mümkün olmadığını gözler önüne sermektedir" diyen Karakurt sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu nedenden ötürü, afetlerin sonunda ortaya çıkacak zararların minimize edilmesi ve risklerin yönetilmesi, modern tarımın ayrılmaz



DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

DÜNYAYI İKLİM DEĞİŞİMİ KAYNAKLI KRİZLER BEKLİYOR

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, iklim değişikliği sonucunda aşırı yağmurlar ardından sel ve su baskını; fırtına, hortum ve dolu hasarlarıyla daha sık karşı karşıya kalındığını söyledi.

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, aşırı hava olaylarının önceden tahmin edilebilmesinin çok zor olduğunu, bu sebeple hasardan kaçınabilmek için önlem almanın zorlaştığını söyledi. Gölpınar, "İklim değişikliği, zincirleme olarak hayatın akışını sekteye uğratıp ekonomiye de zarar veriyor. Dünyayı iklim değişikliği kaynaklı gıda ve su krizleri bekliyor. Bu durumda iklim değişikliği kaynaklı hasarlara karşı en iyi korumanın sigorta olduğu ortaya çıkıyor. Sigorta sektörü olarak hasarı ödeyerek daha büyük krizlerin ortaya çıkmasını engelliyoruz. İklim değişikliği kaynaklı hasarlar, eğer sigorta yoksa zincirleme olarak daha büyük krizler yaratabiliyor. Bunun önüne geçmenin en uygun yolu sigorta olarak görünüyor" dedi.

"İklim değişikliği ve küresel ısınmanın hayatımızı ve insanlığı etkileyen önemli bir problem olduğu aşikardır. Bilimsel verilere göre, Türkiye de küresel ısınmanın ve iklim değişikliğinin zararlı etkilerini yaşayacaktır. Bu etkinin şiddetinden korunmak adına ağaçlandırma çalışmalarının yapılması ve ormansızlaşmanın önüne geçilerek sera etkisinin en aza indirilmesi gerekmektedir" diyen Gölpınar, "Doğa Sigorta olarak, çalışanlarımızın da işbirliği ile ağaçlandırma faaliyetlerine destek olmaktayız. Şirket çalışma prosedürlerimiz maksimumda bilgisayar sistemleri üzerinde çevrimiçi olarak gerçekleşmekte, böylece büyük ölçekte kağıt tasarrufu yapmaktayız" diye konuştu.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ ARTIK HAYATIMIZIN BİR PARÇASI

İklim değişikliğinin hayatımızın bir parçası olduğunu ve mücadele etmenin uzun yıllar süreceğini kaydeden Coşkun Gölpınar sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu süre içinde iklim değişikliğine adapte olup kendimizi korumanın yollarını aramalıyız. Doğa Sigorta olarak hasar sonrası hızlıca ödemeleri gerçekleştirerek sigortalılarımızın hayatına kaldığı yerden devam etmelerine destek oluyoruz. Kasko sayesinde araçlardaki hasarın giderilmesi ile birlikte mini onarım, yol yardım, ikame araç gibi hizmetlerle sigortalının hayatına sorunsuz bir şekilde devam etmesine yardımcı oluyoruz. Doğa Konut Paket Sigorta Poliçesi'ne sahip olan sigortalılarımızın herhangi bir hava olayı sonucu gördükleri zararı karşılıyoruz. Bunun yanında; boya, badana veya dekorasyon masrafları, elektronik cihaz, hasar nedeniyle yapılacak ikametgah değişikliği masrafları ve mal sahibi veya kiracının kira kaybı teminatlarına da sahip oluyorlar. Serası veya tarlası zarar gören çiftçilerimizi de Devlet Destekli Tarım Sigortaları ile güvence altına alıyoruz."

Coşkun Gölpınar, küresel ısınma ve iklim değişikliğine karşı alınabilecek önlemleri şöyle sıraladı: "Küresel ısınmanın en büyük nedenlerinden karbondioksit ve sera gazlarının salınımının artışı ve tarım arazisi elde etme, imar alanı açma gibi sebeplerden dolayı ormansızlaştırma oluşturmaktadır. İlk önce ısıtma, soğutma ver ulaşımda kullanılan benzin doğal gaz ve kömür gibi fosil yakıt kullanımını azaltmak, karbondioksitin atmosfere salınımını engellemek için, karbondioksitin tükenmiş gaz sahalarına ve eski tuz madenlerine gömülmesi gerekmektedir. Fosil yakıtlar yerine, tarım ve organik atık ve artıklardan oluşan katı biyokütle, biyogaz ve biyo sıvılardan elde edilen bioenerji kullanılmalıdır. Bireysel olarak biz vatandaşlar ise; evlerimizde merkezi sıcaklığı azaltarak, duvar çatı zemin ve ısıtma borularımızı yalıtarak, laptop, bilgisayar gibi elektrikli cihazlarımızı bekleme konumunda bırakmak yerine kapatarak, geri dönüşüm atıklarımızı ayırarak, küresel ısınmaya karşı mücadelede destek olabiliriz."

İklim değişikliğine bağlı olarak; sel,fırtına, erozyon, kuraklık gibi olayların arttığını, deniz seviyesinin yükselmesiyle tarım alanlarının daraldığını; çığ, sel, taşkın gibi doğal afetlerin sayısının ve şiddetinin artmasına neden olduğunu belirten Coşkun Gölpınar, "Bu durum, sigorta teminatı kapsamındaki hasarların büyük boyutlara ulaşmasını, sigorta sektöründeki şirketlerin finansal açıdan zor duruma düşmelerine neden olmaktadır. Kârlılığın düşmesi, beklenmedik ve büyük kayıpların yaşanmasıyla birlikte, sağlanan teminatlar bedelleri, bu hasarlar karşısında yeterli olmayacaktır. Beklenen ve gerçekleşen hasarlar arasındaki bu uçurumu kapatmak için sigorta şirketleri; bazı riskler için özel şartlar ve muafiyet eklenmesine karar verebilmektedir. Bu yüzden, iklim değişikliğinin sonuçları günümüz şartları ile değerlendirilirse, doğru fiyat ve şartlar sunulduğu düşünülmektedir" şeklinde konuştu.

Gölpınar sözlerini şöyle noktaladı: "Sigorta şirketleri yapmış oldukları reasürans anlaşmaları ile kendilerine koruma satın almakta ve tüm riskleri paylaştırmaktadır. Riskin hepsinin sigorta şirketinin üzerinde kalmaması ve paylaştırılması, katastrofik hasarlar için ayrı bir korumanın daha devreye giriyor olması sebebiyle, bu tür hasarlar sigorta şirketlerini mali olarak sıkıntıya sokmamaktadır."

KÜRESEL ISINMA ENERJİ TALEBİNİ %50'DEN FAZLA ARTIRABİLİR

Avusturya Uygulanmış Sistemler Analizi Merkezi (IIASA), Boston Üniversitesi ve Venedik Ca' Foscari Üniversitesi tarafından yapılan bir araştırmaya göre küresel ısınma makul bir şekilde ilerlese bile 21. yüzyılın ortalarına doğru enerjiye olan ihtiyaç küresel bazda ciddi oranda artacak.

Nature Communications dergisinde yayınlanan araştırmada, 2050 yılına gelindiğinde aşırı küresel ısınma gerçekleşmemesi durumunda bile enerji ihtiyacının %11-27 bandında artacağı, yüksek seviyede bir ısınma durumunda ise enerji ihtiyacının %25-58 seviyelerine kadar çıkabileceği sonucuna ulaşılıyor.

bir parçasıdır. Ülkemizde TARSİM, tam da bu noktada üreticilerin hayatında çok önemli bir role sahiptir. Ulusal ve yerel televizyon kanallarındaki çeşitli programlara ev sahiplikleri yapılarak sigorta branşları, kapsam, üretim-hasar süreçleri ve yenilikler hakkında bilgilendirmelerde, tarım sigortası yaptırılması konusunda çağrıda bulunulmaktadır. Bilgilendirici nitelikte hazırlanan kitapçık, broşür gibi basılı ürünlerle de tanıtım çalışmaları desteklenmektedir. Tüm bunlara rağmen, en etkili tanıtım araçlarından birinin, yaşanan hasarlar ve çevreden alınan tavsiyeler olduğunu ifade edebiliriz. Üreticilerimize şiddetle önerimiz, başlarına herhangi bir tabii afet gelmeden harekete geçmek ve ilgili sigorta acentelerine giderek tarım sigortasının sağladığı avantajlar hakkında bilgi sahibi olmak ve poliçe talebinde bulunmaktır."

TEKNOLOJİ İLE TARIM BİR ARADA

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte modern tarımın da çıtasının yükseldiğine vurgu yapan Karakurt, "Tarım alanında teknolojik gelişmelerin en önemlilerinden birisi de tahmin ve erken uyarı sistemleridir. Bu sistemler yöre çiftçisine, ilçe halkına ve sonuç itibarıyla ülke ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadır. Bunun yanı sıra üreticiler, tarımsal faaliyetlerini sürdürürken can ve mal kaybını azaltmak ya da önlemek için ve doğal afetlerin etkisinden korunmak üzere çeşitli önemler alabilmektedir. Örneğin, 'dolu' riski için dolu ağı ve örtü sistemleri, 'don' riski için rüzgâr pervaneleri, sisleme ve yağmurlama sistemi meydana gelebilecek zararları engelleyici ve belirli ölçüde azaltıcı etkiye sahiptir. Yine seralar için, çevre betonu olmasının, hasarın etkisini belirli ölçüde azalttığı ya da ortadan kaldırdığı bilinmekte ve bu doğrultuda önlemler alınmaktadır. TARSİM, bu kapsamda üreticileri bu tedbirleri almaya teşvik etmek üzere kolaylıklar sağlamakta ve bunları alanlara sigorta primlerinde indirimler sağlamaktadır. Tüm bunlara rağmen, az önce de ifade ettiğimiz gibi; doğaya karşı konulabilmesi, doğal afetlerin ve çeşitli risklerin beraberinde getireceği zararların tam manasıyla engellenebilmesi mümkün değildir. Ancak meydana gelecek zarar ve ziyanın telafi edilmesi ve kayıpların yerine konulması anlamında üreticiler için tek ve en etkili yöntem, tarım sigortasının ihmal edilmeden ve zamanında yapılmasıdır" diye konuştu.

SİGORTA BİLİNCİ SAĞLANIRSA TARİFELER DE DÜŞER

Devlet Destekli Tarım Sigortalarında, tarife fiyatları ve uygulama esaslarının sigorta prensipleri çerçevesinde detaylı analizler sonucunda belirlendiğine işaret eden Karakurt, "Devlet Destekli Tarım Sigortalarında sigorta bilincinin artırılması, sigortanın yurt geneline yaygınlaştırılması ve dolayısıyla sigortalılık oranının artırılması ile mevcutta uygulanan tarife fiyatlarının daha da aşağıya inmesi mümkün olabilecektir. Özellikle de sigorta primine devletimizin %50 ile %67 oranında yaptığı prim desteği ile uygulanan tarife fiyat ve şartların sigorta tekniğine uygun olduğu düşünülmektedir. Mali yeterliliğimiz ile birlikte özellikle ulusal ve uluslararası reasürörler ile yapılan anlaşmalar ile ödeme kapasitesi artırılmakta ve mali yeterlilik bir bakıma koruma altına alınmaktadır. Ayrıca devletimizin prim desteğinin yanı sıra 'Hasar Fazlası Desteği'de sistemin en büyük ve önemli gücü ve güvencesidir" diyerek sözlerini sonlandırdı.

2019'da getiriler dalgalı seyrediyor

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 mayıs ayında %2.47 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş ise %5.06 oranında gerçekleşti.

Mayıs ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetlerinde %1.45 oranında artış yaşanırken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %0.06 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2019 yılı Mayıs ayında %0.95 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.

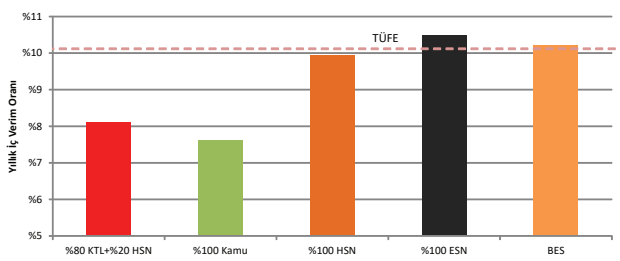
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

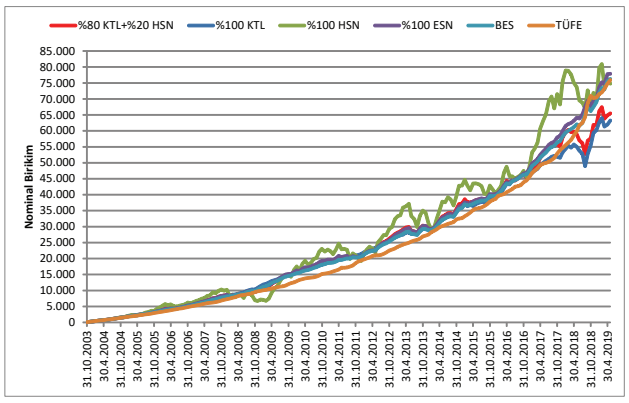
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.05.2019 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



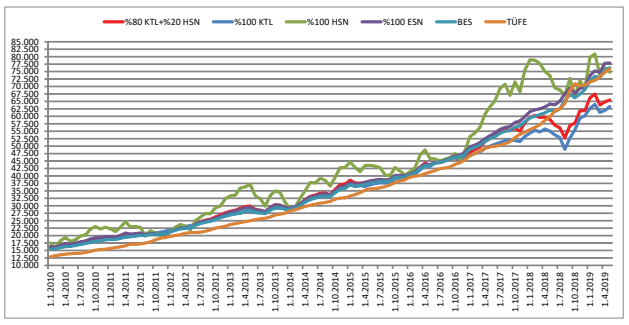
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %10,20 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,93 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.05.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.05.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.05.2019 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 76.271 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 75.928 TL birikime ulaşmaktadır.

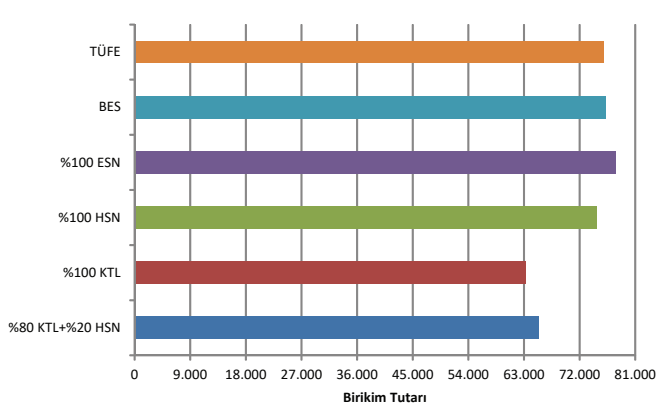
31.10.2003-31.05.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2019 gelişimi)



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.

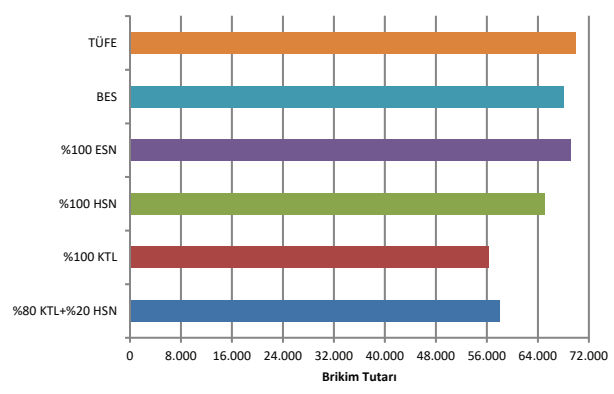
31.10.2003-31.05.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.05.2019 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.05.2019 tarihinde 76.271 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mayıs 2019 döneminde bireysel emeklilik sistemine 404 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.05.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.05.2019 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.05.2019 tarihinde 66.292 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.





Devlet katkısı ve Standart Fon'un portföy yapısında değişiklik

Bireysel Emeklilik Sisteminde Devlet Katkısı Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 29.05.2019 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlandı. Yönetmelikle birlikte devlet katkısının yatırıma yönlendirilmesine ilişkin düzenlemede değişikliğe gidildi. Buna göre, devlet katkılarının azami olarak %20'sinin, Türk Lirası cinsinden mevduat, katılma hesabı, borsada işlem görmesi kaydıyla bankalar tarafından çıkarılan borçlanma araçları, kaynak kuruluşu bankalar olan varlık kiralama şirketlerince ihraç edilen kira sertifikaları ve yeterli derecelendirme notuna sahip teminatlı menkul kıymetler ile varlık ve ipoteğe dayalı menkul kıymetlerde değerlendirilmesi gerektiği belirtildi. Daha önce bu oran %30 olarak uygulanıyordu. Ayrıca, devlet katkılarının asgari %10'unun, BIST 100, BIST Sürdürülebilirlik, BIST Kurumsal Yönetim Endeksi ve Borsa İstanbul tarafından hesaplanan katılım endekslerindeki paylarda değerlendirilmesi gerektiği de karara bağlandı.

Sistemdeki devlet katkısı fon büyüklüğü düşünüldüğünde ve yeni yönetmeliğin yürürlüğe girme tarihine kadar devlet katkısı fonunun gelişimi dikkate alındığında, yaklaşık olarak 1.2 milyar liralık bir kısmın Borsa İstanbul endekslerinde değerleneceği görülüyor. Bu uygulama ile Borsa İstanbul tabanında yapılacak olan yatırımların, daha büyük bir kitleye yayılacağı öngörülüyor.

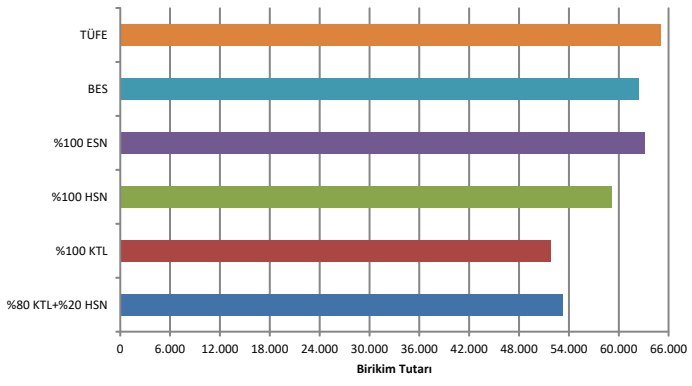
Yönetmeliğe eklenen geçici 7. madde uyarınca, Yönetmelikte belirtilen devlet katkılarının yatırıma yönlendirilmesine yönelik portföy yapısı sınırlamalarına, 31 Temmuz 2019 tarihi itibarı ile uyum sağlanması gerektiği ifade edildi. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Standart Fonların yatırım sınırlamalarında da devlet katkısındakine eşlenik bir değişikliğe gidildi. Standart Fonlara ilişkin değişiklik ise Sermaye Piyasası Kurulu tarafından alınan 27.05.2019 tarih ve 2019/28 sayılı İlke Kararı ile gerçekleşti.

FONLARIN PERFORMANS ÖLÇÜMLERİNİ EGM YAPACAK

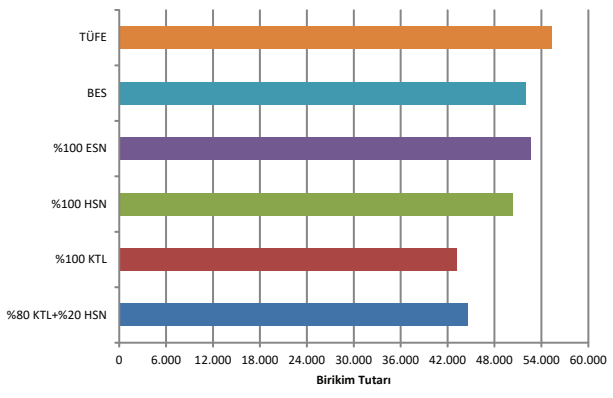
Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan 30.05.2019 tarih ve 32/756 Sayılı İlke Kararı ile emeklilik yatırım fonlarının performans ölçümlerinin Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından yapılması ve raporlanması kararlaştırıldı. İlke kararı ile tanımlanan sürece göre önce bir komite kurulacak. EGM Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki fonları sınıflandırabilmek için fon grupları oluşturarak komitenin onayına sunacak. Akabinde her takvim yılı için fon gruplarının getirisini ve standart sapmasını hesaplayacak ve her bir fon için dahil olduğu fon grubunun getirisini dikkate alarak başarılı/başarısız tespitini yapıp, raporlayacak. 3 takvim yıllık dönemde üst üste 2 defa başarısız olan fonun PYŞ'sinin değiştirilmesi gerekecek. Başarılı olan fon için ilgili yılda fon işletim gideri kesintisi içerisinden portföy yöneticisine ödenen sabit yönetim ücretinin %50'si oranında ek ödeme yapılacak.

Bireysel Emeklilik Sisteminde Devlet Katkısı Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile yapılan değişiklik sonucu, devlet katkısı fonunun yaklaşık 1.2 milyar liralık kısmı Borsa İstanbul endekslerinde değerlenecek.

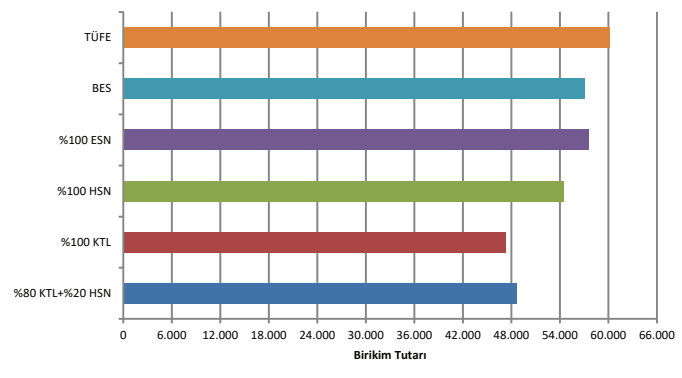
31.01.2006-31.05.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



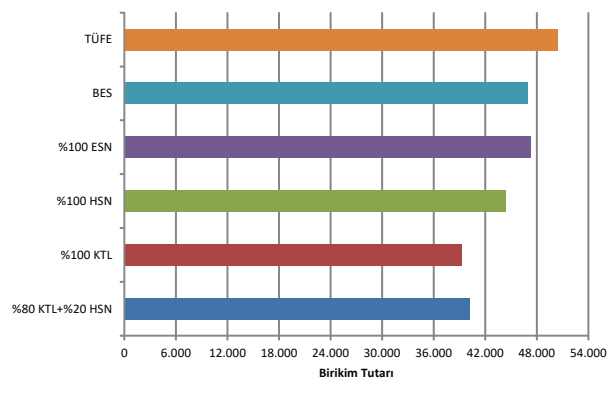
31.01.2008-31.05.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.05.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.05.2019 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.

TOBB SAİK UYARDI:

Sahte poliçelere dikkat!

TOBB SAİK Üyesi Ayhan Gençal, yabancılar için sağlık sigortası ve yeşil kart branşlarında sahte poliçelerin giderek arttığını söyledi. Komite olarak bu durumla aktif bir şekilde mücadele ettiklerini belirten Gençal, sahte poliçelerle karşılaşan acenteleri kendilerine ve ilgili birimlere bilgi vermeye çağırdı.

TOBB SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) Üyesi Ayhan Gençal, özellikle son bir yıldır ülkemizde ekonomik açıdan dalgalı süreçler yaşandığını belirtti. Geçen yaz aylarından itibaren döviz kurlarındaki artışların, ardından yükselen enflasyon ve kredi maliyetlerinin sigorta sektörünü de birçok açıdan olumsuz etkilediğini ifade eden Gençal, "Kurların yükselmesi ile artan araç fiyatları, yükselen kredi maliyetleri ile satışları büyük oranlarda düşürüp geriletti. Ağırlıklı olarak kaza branşında üretime sahip sigorta şirketleri ve acenteler de ciddi gelir kayıplarına uğradı. Göreve geldiğimiz 2018 Eylül ayından itibaren öncelikli gündem maddemiz olan trafik sigortasında acente komisyonlarının artırılması bu olgular doğrultusunda daha da önem kazanmıştı ve bu konuda daha önceki aylarda da takip ettiğiniz üzere ciddi çalışmalar yapıp artışı sağlamak adına konunun diğer tarafı olan kurumlarla ortak bir formül üzerinde yol aldık. 2019'un ikinci yarısına başlarken binlerce acente açısından hayati olan komisyon artışları konusunu sonuçlandırmaya çalışacağız" dedi.

'SAHTE POLİÇELER İKİ BRANŞTA YAYGIN'

Son zamanlarda özellikle iki ayrı sigorta ürününde artarak devam eden sahte poliçeler konusunda hem vatandaşların hem de yetkililerin dikkatini çekmek isteyen Gençal, şunları söyledi: "Bunlardan ilki; düşük maliyet amaçlı olarak hem yurtiçinden hem de yakın komşu ülkelerden satın alınan yeşil kart (yurtdışında geçerli trafik sigortası) poliçeleri. Bu konuyu özellikle yaz dönemi olması nedeniyle araçla yurtdışı çıkışlarının artacağı için tekrardan hatırlatmak isteriz. İkinci ürün ise; hem sayısal açıdan hem de ürünün içeriği açısından vahim olan sahte olarak yapılan yabancı sağlık sigorta poliçeleri."

Ülkemizde çalışma ve oturum izni almak için resmi makamlar tarafından zorunlu olarak istenilen yabancı sağlık sigortalarının acenteler için son yıllarda yeni bir pazar ve önemli bir gelir kaynağı olduğunu dile getiren Gençal, "Bu ürünün hasar/prim dengesinin de çok iyi olması sigorta şirketleri açısından çok cezbedici olmuş ve ürünü satan şirket sayısı da artmıştı. Lakin zamanla bu hasar/prim dengesinin düşüklüğü şirketler açısından inanılmaz bir rekabeti getirmiş ve ilk çıktığı zamanlara göre ürün primleri mantıklı olmayacak şekilde çok düşük seviyelere gelmişti. Bu da öncelikle acentelerin komisyon gelirlerini çok azaltmıştı. Zaman içinde bu ürünün satışında özellikle yabancıların yoğun olduğu ve yabancı



şube kurumlarının bulunduğu semtlerde yetkisi olmayan veya yetkisi olan bazı kurum ve kişilerin sahte poliçeler ürettiği, kimi zaman ürettikleri poliçeyi müşteriye verdikten sonra akabinde iptal ettikleri bilgileri gelmeye başladı. Bu durum hem ürünü alan yabancı misafir müşterilerimiz açısından hem de sigorta sektörüne ve uygulayıcılarına olan güven açısından kabul edilebilir olmayıp farklı riskler içermektedir. Emniyet kurumlarını ve diğer kamu yöneticilerini konu ile ilgili bilgilendirmek isteriz. Beraberinde kanunlara aykırı bu işleri yapan kişi ve kurumlar ile mücadele edeceğimizi bildiririz. Dürüst çalışan acente meslektaşlarımızı da bu tür durumları öğrendiklerinde bilgi ve belge anlamında İcra Komitesine ve ilgili birimlere bilgi vermesini hatırlatmak isteriz" diye konuştu.

'SDDK KONUSUNDA HASSASİYETLE ÇALIŞIYORUZ'

İcra Komitesinin yaptığı çalışmalardan da bahseden Gençal şunları söyledi:

"• Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak'tan teyit aldığımız SDDK konusunu değerlendirdik. TOBB SAİK yönetimi olarak SDDK konusunda hassasiyetle çalışma ve görüşmeler gerçekleştiriyoruz.

• Usulsüz ve kanunlara aykırı çalışmalarda bulunan birçok kişi ve kurum hakkında da farklı cezaların verilmesine karar verdik.

• 9 Mayıs'ta Hacettepe Üniversitesi Risk ve Aktüerya Topluluğu tarafından düzenlenen 'Aktüerya Günleri' etkinliğine davet üzerine katıldık. Etkinlikte TOBB SAİK Başkanımız Levent Korkut yaptığı konuşmada öğrencilere ve katılımcılara sigorta sektörü ve sigorta aceneteliği ilgili olarak kırk üç yıllık sektörel deneyimlerini, sektörün dünü, bugünü ve yarınına dair bilgi ve görüşlerini paylaştı.

• 15 Mayıs'ta TSB'nin düzenlediği Sigorta Haftası konulu toplantıya katıldık. TSB İletişim Komitesinin planladığı çalışmalar hakkında bilgi alıp görüş ve düşüncelerimizi aktardık.

• 22 Mayıs'ta DASK Kurumu yöneticileri ile TOBB SAİK Yedek Üyesi ve Sektör Meclisi üyesi iki meslektaşımız 2020 yılında uygulanmasına başlanacak olan yeni DASK tarife ve sistemine dair karşılıklı bir görüşme gerçekleştirdi.

• 23 Mayıs'ta İTO Sigorta Meslek Komitesi tarafından düzenlenen zümre toplantısına katıldık.

• 24 Mayıs'ta Malatya Ticaret ve Sanayi Odası ev sahipliğinde ve Malatya Sigorta Meslek Komitesi tarafından düzenlenen 'Bölge Acenteleri Buluşma' toplantısına katıldık.

• Bu yıl 27 Mayıs-2 Haziran tarihlerine denk gelen Sigorta Haftası'nın ilk etkinliği olarak 26 Mayıs'ta sigorta sektörünün basın kuruluşları yöneticileri ile düzenlediğimiz iftar yemeğinde bir araya geldik.

• TOBB SAİK Yönetimine ait web (www.tobbsaik.org.tr), Facebook (https://facebook.com/saik.tobb), Twitter (https://twitter.com/SaikTobb) ve Instagram sayfalarını (https://www.instagram.com/tobbsaik/) yayına aldık.

• Sigorta Haftası kapsamında 28 Mayıs'ta TSEV tarafından düzenlenen "Sigorta Kadrajımda" konulu fotoğraf yarışması sergisinin açılış ve ödül törenine katıldık.

• Yine 28 Mayıs tarihinde TSB tarafından Sigorta Haftası kapsamında düzenlenen ve TOBB SAİK Yönetimin davetli olduğu 'Sigorta ve Emeklilik Konferansı'na katıldık.

• Sigorta Haftası kapsamında birçok farklı ilimizde ticaret odaları ile işbirliği ve o illerdeki sigorta sektör meclisi üyeleri, il delegeleri ve sigorta meslek komitelerinin katkıları ile özellikle acentelerin önemine değinilen farklı mesajlar içeren billboard, afiş ve benzer çalışmalar gerçekleştirildi.

• TOBB SAİK yönetimi olarak davet üzerine BATSO (Balıkesir Ticaret ve Sanayi Odası) ev sahipliğinde ve sigorta meslek komitesi tarafından düzenlenen bölge acenteleri toplantısına katıldık. Toplantıya Balıkesir ili dışında çevre iller olan Çanakkale, Bursa, Manisa, Kütahya ve Eskişehir'den de acenteler katıldılar.

• İlki 2019 yılı başında Paris'te gerçekleşen BIPAR (Avrupa Sigorta Aracıları Federasyonu) toplantısının ikincisi bu kez Avusturya'nın başkenti Viyana'da gerçekleşti. Toplantıya ülkemiz aracılarını temsilen TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut katıldı. Avrupa sigorta sektörü ve aracıları açısından çok önemli olan bu toplantıya Türkiye dahil yirmi dört ayrı ülkeden yüzlerce delege ve temsilci katıldı."

YOL YARDIM

EV VE İŞYERİ YARDIM

KONUT HASAR ONARIM

İŞYERİ HASAR ONARIM

SEYAHAT YARDIM

SAĞLIK YARDIM

HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA

HASAR YÖNETİMİ

CALL-CENTER HİZMETLERİ

BUTİK HİZMETLER

OTO CAM HİZMETLERİ



Assistans hizmetleri ile ilgili kafanızda her ne var ise hepsi bizde de var.
Kafanızda olmayanlar için bize ulaşın.

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE



"Mükemmel Koni" ismiyle de anılan Mayon Volkanı, Luzon adasındaki aktif volkanlardan biri.

SİGORTACILARIN "ATEŞ ÇEMBERİ": FİLİPİNLER

Günde ortalama 12 depremin vurduğu Filipinler'in sigorta sektörü ekonomik olarak büyük bir direnç gösteriyor. Net prim üretimini %10'un üzerinde artırmayı başaran sektör, ülkedeki hayatın devam etmesinde önemli bir rol oynuyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SAYILARLA FİLİPİNLER

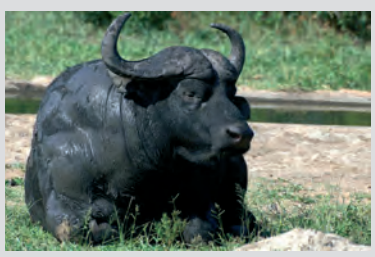
Nüfus: .....105 milyon
GSYİH: .....313 milyar $
Kişi Başı GSYİH: .....3 bin $
Toplam prim üretimi: .....5.6 milyar $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı: %1.79

Dünyadaki volkanların %70'inden fazlası (aşağı yukarı 450 volkan) Ateş Çemberi de olarak bilinen Pasifik Çevresi Sismik Kuşağı'nda yer alıyor. Aktif volkanlar ve ardı arkası kesilmeyen depremlerle anılan 40 bin kilometrelik bölgenin merkezinde ise Filipinler bulunuyor. Günde yaklaşık 12 depremin vurduğu bölgede sigortacılık da haliyle hem günlük yaşamın işleyişi hem de ulus ekonomisinin selameti açısından hayati bir önem taşıyor. Bölgenin dertleri bununla da bitmiyor. Tropik fırtınalar bölgesinde yer alan Filipinler'de her yıl yaklaşık 20 tayfun kaydediliyor. Tsunami, su baskınları ve toprak kaymaları gibi felaketler de Filipinler'in altyapısını zorlamaya devam ediyor.

Ülkenin tepesinde Demokles'in kılıcı gibi sallanan ve Filipinler sigorta sektörünü daimi teyakkuzda tutan riskler, sektörün kapasitesini artırması ve sigorta altyapısını güçlendirerek olası felaketler için daha kapsamlı koruma sağlaması itici bir güç oluyor. Son yıllarda gerçekleşen hızlı dijitalleşme ve teknolojideki ilerlemeler sigorta şirketleri arasındaki rekabeti artırırken, sigortacıların müşterilere kaliteli ve hesaplı sigorta çözümleri sunmasının önünü açıyor. Bu durum da Filipinler sigorta sektörünün son yıllardaki büyümesinde tezahür ediyor. Geçtiğimiz yıl %6.7 büyüyen Filipinler ekonomisinin de desteğiyle sigorta sektörü net prim üretimini 2017 yılında önceki yıla oranla %12.1 artırarak 4 milyar 950 milyon dolara kadar çıkarmayı başardı. İvmeye bakılırsa, benzer bir büyüme oranının yakın ve orta gelecekte de tutturulabileceği düşünülüyor. Bilhassa oto sigortalarındaki hızlı büyüme ve yangın sigortalarında teminat kapsamlarının genişletilmesi primleri artıran faktörlerin başında geliyor. Pazarda kaydedilen büyük başarıya karşın vergi sisteminde yapılan düzenlemelerin hem köklü hem de yeni hayat dışı sigorta şirketleri için önemli bir test olması bekleniyor. Bu yıl kademeli olarak hayata geçirilecek olan düzenlemeler, rekabet iklimi içerisinde kârlı yapılarını korumak isteyen sigorta şirketlerinin inovatif şirket stratejileri üreterek hizmet kalitelerini artırmalarını şart koşuyor.

DÜNYA BANKASI DESTEĞİ

Filipinler, doğal afetlerin verebileceği hasarlara en açık ülkeler arasında yer alıyor. Ülkede depremler ve tayfunlar nedeniyle yıllık ortalama 3.5 milyar lira ekonomik hasar oluşuyor. Bu noktada devreye giren Dünya Bankası, Filipinler için özel olarak parametrik sigorta hizmeti veriyor. Ulusal hükümet varlıklarına deprem ve tayfunlarda gelebilecek hasarlara karşı yıllık 206 milyon dolara kadar teminat veren anlaşma, belirli bir parametre üzerindeki yağışın gerçekleşmesi ya da deprem şiddetinin daha önceden anlaşılmış bir seviyenin üzerinde olması anında hemen devreye giriyor ve ödemeyi otomatik olarak gerçekleştiriyor. Bu yöntemle, Filipinler gibi coğrafyalarda çok zaman alabilen ve son derece meşakkatli hasar tespit süreçlerinin de önüne geçiliyor. Dünya Bankası aynı zamanda, daha geniş ölçekli hasarlara karşı bir afet bonosu oluşturulması için de çalışmalarına devam ediyor.



SADECE FİLİPİNLER'DE

Filipinler'deki Mindoro adasına özgü nadir bir tür olan Tamarao veya Mindoro Cüce Bufalosu'nun hem etinden hem de sütünden faydalanılıyor.

OTOMOTİVDE BÜYÜME SİGORTAYI DESTEKLİYOR

Son yıllarda etkileyici üretim ve satış seviyelerine ulaşan Filipinler otomotiv sektörü, ekonomideki istikrarlı büyümenin lokomotifi haline gelmiş konumda. Ülkedeki yerli araç üretimindeki artışı, vatandaş tarafından gösterilen yoğun talep pozitif yönde etkiliyor. Böylelikle 2017 yılında %18.4 büyüyen sektör, 425 bin 673 araç satarak bir rekora imza attı. Satışlardaki bu artış da prim üretiminin %50'sinden fazlası oto sigortalarından gelen hayat dışı sigortalarının şahlanmasına vesile oldu. Otomobil satışlarındaki artış, agresif reklam teknikleri ve satışların içine sigortaların dahil edilmesiyle harmanlanın oto sigortası satışları da tavan yaptı. Satışların artmasıyla beraber hükümet tarafından açıklanan yeni vergilerin ise araç satışları ve hayat dışı sigortalara olan etkilerini önümüzdeki dönemde daha net bir şekilde göreceğiz.

Bireysel emeklilik ekonomiye destek oluyor

Özellikle ABD ve Avrupa ülkelerinde büyük projeleri finanse eden, ekonominin işleyişindeki en önemli dişlilerden biri olan bireysel emeklilik sistemleri, ülkemizde de ekonomiye can veriyor. Geçtiğimiz haftalarda yapılan Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) düzenlemesi ile Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki (BES) standart fonların %10'u Borsa İstanbul BİST 100 endeksinde, para piyasası fonlarının ise %25'i devlet tahvillerinde değerlendirilecek. 31 Temmuz 2019 itibarıyla bireysel emeklilik şirketleri tarafından uyum sağlanacak olan yeni düzenlemeyi değerlendiren Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, "Sermaye piyasasının sürekliliği ve gelişmesi amacıyla yapılan bu düzenleme, BES'in Türkiye ekonomisindeki kritik önemini vurguluyor" diye konuştu. Yeni uygulamayla beraber borsada yaklaşık 1 milyar liralık bir alım olacağını ifade eden Ömer Faruk Öztürk, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Yapılan alımlar bilhassa borsaya mukavemet kazandıracak ve ekonomimizin direncini artıracaktır. Bireysel Emeklilik Sistemi ve emeklilik şirketleri; vatandaşa avantajlı ve güvenilir bir birikim yolu açarak finansal güvenliği pekiştirip sağlamlaştırmakla kalmamış, ülkemizin geleceği için de ne kadar değerli olduğunu göstermiştir. Bireysel emeklik sektörü tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de finansal piyasaların kıymetli bir dayanağı konumundadır."

EKONOMİYE 1.2 MİLYAR LİRA DESTEK

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 24 Mayıs tarihli verilere göre BES'te 6.8 milyon katılımcı bulunuyor. Katılımcıların oluşturduğu fonun değeri ise 94.3 milyar lira. Otomatik Katılım tarafında 5 milyon çalışan yer alırken, buradaki fon miktarı 6 milyar lira civarında. SPK'nın söz konusu düzenlemesi ile BES'ten borsaya 1 milyar liranın üzerinde destek verileceğini belirten Ömer Faruk Öztürk, "Toplam fonların %8.74'ünü oluşturan Standart Fon'da 7 milyar 244 milyon lira, %12.7'sini oluşturan para piyasası fonlarında ise 10 milyar 569 milyon lira bulunuyor. İki fon beraber toplam birikimin %21.5'ini oluşturuyor. Bu da fonlardan, borsaya 1 milyar liranın üzerinde bir destek olacağını gösteriyor. Küresel piyasalarda durgunluk emarelerinin gözlenebildiği bir dönemde sektörümüzün verdiği destek, büyük resim içerisinde değerli bir rol oynayacaktır" diye konuştu.


Ömer Faruk Öztürk

Asistans Şirketler Derneği, Mehmet Kalkavan'ı misafir etti

Asistans Şirketler Derneği 2019 yılının yaz dönemine Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü Mehmet Kalkavan'ın konuşmacı olarak katıldığı Sigorta Eğitimleri ve Asistans Hizmetleri konulu toplantı ile girdi.
Asistans Şirketler Derneği yönetim kurulu üyelerinin ve üst düzey yöneticilerinin katıldığı bu özel toplantıda Türk sigorta sektörüne yönelik yapılan eğitimler, proje bazlı çalışmalar ve asistans konusunun sigorta eğitimi içindeki yeri ele alındı. Toplantıya katılanlar asistans konusunda farkındalık ve bilinç yaratabilme adına yapılabilecekler konusunda Kalkavan ile fikir alışverişinde bulundular.





Bereket Sigorta acenteleri çöl safarisinde

Bereket Sigorta oto dışı kampanyası sonucunda başarılı olan acentelerini Doha'da benzersiz bir seyahat ile ödüllendirdi. Şirket yöneticilerinin de yer aldığı seyahate acente ve bankasürans kanalından iş ortakları da katıldı. Zenginliği ve ışıltısıyla misafirlerini büyüleyen Doha turunda acenteler kentin otantik çarşısı Souq Waqif, İslam Sanat Eserleri Müzesi, Corniche, Pearl-Qatar, Porto Arabia, Katara Village ve West Bay Bölgesini gezdi ve 4x4 araçlarla çöl safarisi yapma imkanı yakaladılar. Seyahate katılan acenteler, düzenlenen gezilerden oldukça memnun olduklarını ve etkinliklerin kendileri için oldukça motive edici geçtiğini ilettiler. Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, acentelerin beklenti ve fikirlerini önemsediklerini ifade ederek, bu tür gezilerin önümüzdeki dönemlerde devam edeceği bilgisini verdi.

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
Hande Bostanoğlu - Esra Nur Mocu

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 - Temmuz 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.



Lacivert'te Koru Sigorta ile Boğaz keyfi

Yaza merhaba demek için haziran ayı yazarlar yemeğinde Boğaz'ın en özel mekanlarından olan Lacivert Restaurant'taydık. Bu ayki yemeğimizin konukları Koru Sigorta üst yönetimiydi. Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Bora, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erhan Çiftcioğlu ve Genel Müdür Soner Şahin yemeğimize renk kattılar. Mehmet Aydoğdu tüm samimiyeti ile yemeğin merkezinde yer alırken, Okan Utkueri, Sema Tüfekçiler, Timuçin Alpay ve Fazıl Karaman ise konuklarımızla bol bol sohbet etme şansını yakaladılar. Erhan Dumanlı, Ali Erhan Tamer, Prof. Dr. Samim Ünan, Faruk Ömrüuzak, Mehmet Muratoğlu, Ali Erül, Eşber Erülgen aramızda olamadıkları için bizleri kıskanacaktır ama her zaman olduğu gibi son derece keyifli bir yemek yedik... (Yakup Sayar)

Eksperlikte ‘resmi tanım’ ihtiyacı

Uluslararası Otomobil Eksperleri Federasyonu (FIEA) Genel Kurulu’nda sektörün önemli aktörleri bir araya geldi. Kurulda yazılı bir eksperlik tanımının yapılmasının hatalı ve yanlış uygulamaların önüne geçeceği, müşteri memnuniyetini artıracağı vurgusu yapıldı.

Uluslararası Otomobil Eksperleri Federasyonu (FIEA) Genel Kurulu İstanbul Conrad Otel’de gerçekleşti. Yoğun katılımın olduğu ve gün boyu süren etkinliğin açılış konuşmalarını TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken, TOBB SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem, FIEA Başkanı Xavier Romero ve Hazine ve Maliye Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç yaptı.

EKSPERTİZİN TANIMI NET OLARAK YAPILMALI

Etkiliğin ilk konuşmasını TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Ülken gerçekleştirdi. Taban ücret tarifesini hayat geçirdiklerini ve eksperliği ülkede anlattıklarını belirten Ülken, “Eksperlik tanımının net bir şekilde yapılması gerekiyor” dedi. Ülken, Eksper Rapor Sistemi’nin tek noktadan yönetilecek şekilde kurgulanması ihtiyacı olduğunu da söyledi. Ülken’in ardından kürsüye çıkan TOBB SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem FIEA’ya üye olduklarını ifade ederek, “Tüm dünyada üretim de dijital ortam da insansızlaşıyor. Bilgi, tecrübe ve güvene dayalı insan faktörünü işimizde kullanmalıyız. Hasar süreçlerinin her aşamasında insan bulunmalıdır” diye konuştu. Eksperlik mesleğinin kanunla koruma altında olduğunu belirten Erdem, “Ekspertizin tanımının net yapılması gerekmektedir ve yazılı kuralların oluşturulması gerekiyor” dedi.

İKİNCİ NESİL REFORMLAR YAPMAK GEREKİYOR

Hazine ve Maliye Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, sigortacılıkta birçok kurul ve komisyonun 2007 yılı sonrasında kurulduğunu hatırlattı. “Üzerinden 10 yıldan fazla zaman geçti ve artık ikinci nesil reformlar yapmak gerekli.



Soldan sağa; Ahmet Nedim Erdem, Dr. Ahmet Genç, Hakan Ülken, Xavier Romero.



Dr. Ahmet Genç



Ahmet Nedim Erdem

Gözetim ve denetim altyapısının yeniden kurulması gerekiyor. Artık büyümeye odaklanmalıyız” diyen Genç, sözlerini şöyle sürdürdü: “Eksperlikte yeni bir yönetmelik yapılması ve 2012 yılında değişen kategorilerin yürürlüğe konup aşama kaydedilmesi düşüncesi var. Eksperliği sektörün büyümesi için bir mekanizma olarak kullanabilmeliyiz.”



‘FIEA ÜYELER İLE İŞBİRLİĞİ İÇİNDE OLMALI’

FIEA Başkanı Xavier Romero yaptığı konuşmada federasyonun hedeflerinin; eksperler arası işbirliğini güçlendirmek ve kazalara neden olan mekanik sorunlara yönelik çalışmaları yoğunlaştırmak olduğunu söyledi. “Mesleki yeterliliği sağlayabilmek için dijital öğrenim platformu oluşturduk” diyen Romero, üyelerin teknik gelişmelerden haberdar olabilmesi için FIEA ile işbirliği içinde olması gerektiğini belirtti.
FIEA / UPEX Belçika Temsilcisi M. Emeric Rezsohazy ise kara yolları ve yol güvenliği denetiminin bölgesel yönetimde olduğu Belçika hakkında açıklamalar yaptı. Belçika’da sigortalılar için 400, kaçakçılık teftişi için 250 eksper bulunduğunu söyleyen Rezsohazy, 1982’den beri görevde olan Informex’in Avrupa’da tüm ekspertiz sürecini yürüttüğünü belirtti.

SBM’DEN BÜYÜK PROJELER YOLDA

Öğleden sonraki panelde söz alan Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) Genel Müdürü Murat Hakseven, 2018’de önemli projeleri gerçekleştirdiklerini belirterek, “Oluşturduğumuz Veri Olgunluk Projesi ile güvenli hatların oluşturulmasını sağladık, Alacak sigortası ise bizi öne çıkaran projelerden biri oldu. SBM-Bulut (S-Cloud) ile acente ve eksperlerin ortak çalıştığı projenin lansmanını Temmuz ayında yapacağız” dedi. Eksper raporlarıyla ilgili gelişmeleri aktaran SBM Sigortacılık Çözüm Geliştirme Direktörü Erkan Şen, “Eksper atama işlemlerini e-devlet üzerinden yapılabilmesi için çalışmalar yapıyoruz. Süreçler tamamlandığı zaman Eksper Yaşam Döngüsü ile en kısa sürede dijital ortama taşımayı amaçlıyoruz” şeklinde konuştu. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Sigorta Sahteciliklerini Engelleme Bürosu Direktörü Salih Taşyon ise sigorta sahteciliğinin nitelikli dolandırıcılık olduğunu, bunun önüne geçebilmek için siber suçlar ve organize suçlar büroları ile ortak çalışmalar yürüttüklerini söyledi.

‘EKSPER KÖPRÜ GÖREVİ GÖRÜR’

Ekspertiz süreçleri ile ilgili olarak hazırladıkları kapsamlı bir araştırmanın sonuçlarını açıklayan Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dekan Yardımcısı Doç. Dr. Erdem Kırkbeşoğlu, hasar ve iş yükü üzerine konuştu. Kırkbeşoğlu, “Hasar anı eksperin köprü görevi gördüğü, sigorta sektörünün en hassas olduğu süreçtir. İş yükünün ise adedi değil nasıl sonlandığı ve kalitesi önemlidir” diye konuştu.
Mini onarım süreçlerinden bahseden RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, mini onarım sürecinin 6 mikro hizmetten oluştuğunu ifade etti. Ünaldı, “Standardizasyon ile ilgili sorunlar var. Sigortacının, eksperin, herkesin ihtiyacı var fakat sağlanamıyor” dedi.
Kurul’da son olarak Larbi Ekspertiz Genel Müdürü Firas Larbi, araba anahtarının hafızasındaki bilgilerin korunması hizmeti üzerine bir sunum gerçekleştirdi. Sunumda Mercedes Benz Türkiye ekibinin gerçekleştirdiği sunularda araçların güvenlik ve hasar onarım süreçleri anlatıldı.

Teminat verilmeyen riskler endişe yaratıyor

Tüm dünyada riskler günden güne hızla artıyor. Artan riskler karşısında poliçe teminatları ise tüm riskleri kapsama konusunda yetersiz kalabiliyor. ABD merkezli dünya finans sektörü organizasyonu Efma ve Fransa merkezli teknoloji danışmanlığı firması Capgemini tarafından yayınlanan "Dünya Sigorta 2019 Raporu"na göre poliçe sahipleri siber güvenlikten çevre tehditlerine kadar artan tüm riskler için sigorta teminatlarının yetersiz kalmasından dolayı endişe duyuyor. Sigorta şirketleri ise daha kapsamlı teminat almak isteyen müşterileri kadar değişime hazır olmadıklarının altını çiziyorlar.

Aynı zamanda rapor, sigortacıların güncel konuların ötesine geçmeleri ve müşterileri için daha proaktif ortaklar olmaları adına teknolojiden ve ortaklıklardan yararlanmaları için önemli fırsatların mevcut olduğuna da vurgu yapıyor.

RİSKİ CEVAPLAMAKTA GEÇ KALINIYOR

Raporda, sigorta müşterileri ve iş yerleri için yeni artmakta olan riskler oluşturan 5 önemli makro trendden bahsedilirken, bunlar; yıkıcı çevresel modeller, teknolojik gelişmeler, gelişen sosyal ve demografik eğilimler, yeni tıbbi ve sağlık sorunları ve iş ortamı değişiklikleri olarak sıralandı. Ancak, çoğu sigorta şirketi bu makro trendlere cevap vermekte ve müşterilerini bu konularda bilgilendirmekte yavaş kalıyor. Bu 5 makro trendin yol açtığı ve yeni yükselen risklerden birine karşı sigorta sağlamak için yeterli teminata sahip olduğunu düşünen kurumsal müşterilerin oranı %25 olurken, bu oran bireysel poliçelerde %15'in altında kalıyor. Hayat sigortası şirketlerinin ise %40'ından azı, yükselen riskleri kapsamlı bir şekilde karşılayacak yaygın bir ürün ağı oluşturmakta yetersiz kalıyor.

TEMİNAT AÇIĞI BÜYÜYOR

Sigorta şirketlerinin ortaya çıkan problemleri cevaplamakta ağır kalması, bu risklere maruz kalan müşteriler için teminat açığının büyümesine neden oluyor. Raporda, bireysel sigorta müşterilerinin %83'ünün siber saldırılara maruz kaldıkları belirtilirken, bireylerin %3 ile %5 arasındaki kısmının ise hayatları boyunca yaptıkları birikimlerinin uzun yaşama riski ile yetmeyeceği endişesi altında oldukları tahmin ediliyor.

Yeni risklerin meydana getirdiği teminat açığı

	Risk altında olduklarını düşünenler (%)	Yeterli teminatı olduğunu düşünenler (%)
Doğal Afetler	%78	%22
Siber Saldırılar	%87	%13
Sağlık hizmetleri	%83	%17

MÜŞTERİLER DEĞİŞİME DAHA AÇIK

Sigortanın alanı değiştikçe, müşteriler de değişime hazır olduklarını sigorta şirketlerine kıyasla daha fazla dile getiriyorlar. Müşterilerin yarısından fazlası (%55) yeni sigorta modellerini keşfetmeye hazır olduklarını, ancak sigorta şirketlerinin sadece dörtte birinin (%26) yeni modellere yatırım yaptığını belirtiyorlar. Raporda müşterilerin %37'si, sigorta şirketleri ile risklerinin kontrol edilmesi ve bunlara önlem alınması koşuluyla ek verileri paylaşıma açma izni verirken, sigortacıların yalnızca %27'sinin gerçek zamanlı verileri risk modelleme amacıyla kullanma kabiliyetine sahip durumda olduğu ifade edildi.

SİGORTACILARIN YENİLİKÇİ OLMASI GEREKİYOR

Raporda dikkat çeken başka bir durum da sigorta şirketlerinin, yeni teknolojileri ve ortaklıkları benimseyerek yükselen risklere ve değişen müşteri beklentilerine cevap vermek zorunda olmaları. Sigorta şirketlerinin ise bunu makine öğrenmesi, yapay zeka ve gelişmiş analizler ile insurtech sağlayıcılarıyla etkin işbirliği sayesinde risk değerlendirme yetenekleri önemli ölçüde artırılabileceğine işaret edildi. Raporda görüşlerine yer verilen Capgemini'deki Finansal Hizmetler Birimi CEO'su ve grup yönetim kurulu üyesi Anirban Bose, "Artmakta olan risk eğilimleri ve müşteri beklentileri, sigortacılığı önemli ölçüde değiştiriyor ve sigorta şirketlerini ise müşterilere cevap verme konusunda çevik olmaya itiyor. Bu araştırma, yükselen yeni risk alanlarında teminat açığı olduğunu gösteriyor ve aynı zamanda sigorta şirketleri için önemli bir fırsatı da vurguluyor. Ürünlerini teknoloji ile geliştirebilen, yenilikçi şirketlerle işbirliği yapan ve kendilerini müşterileri için hem ortak hem de problem önleyici olarak gören şirketler öne çıkacaktır" dedi. "Bu araştırma sigortacılığın geleceğinin ortaklık merkezli olacağını gösteriyor" diyen Efma Genel Sekreteri Vincent Bastid de: "Sigorta şirketlerinin yapay zekadan, gelişmiş analitik konularına kadar yüksek düzeyde uzmanlık sunan ortaklarla işbirliği yapması gerekiyor. Eşzamanlı olarak, çoğu müşterinin aradığı daha duyarlı, talep odaklı hizmeti sağlamak için müşterileriyle daha yakın işbirliği yapmaları gerekiyor" şeklinde konuştu.

Yükselen risklerin sigorta önceliklerini değiştirmesiyle beraber teminat bulmakta zorlanan ve teminat açığı riskiyle karşı karşıya kalan müşteriler, söz konusu risklere teminat veren sigorta ürünlerini talep etmeye başladı.

Hande Bostanoğlu
hande@sigortacigazetesi.com.tr

SİBER SİGORTALARDA BÜYÜME DEVAM EDİYOR

Teknolojik gelişmelerin ivme kazanmasıyla beraber siber sigorta pazarı da büyümeye devam ediyor. Araştırma şirketi A.M. Best tarafından yayınlanan rapora göre 2018 yılında siber sigortalarda 2 milyar dolar prim üretildi. Bu rakam bir önceki yıl kaydedilen 1.8 milyar dolarlık üretimden %12 daha fazla olsa da önceki 2 yılın %30'luk ortalamasının gerisinde kalıyor. Bunun yanı sıra raporda, siber poliçe yazmaya başlayan ABD'li sigortacıların sayısının 471'den 528'e çıktığı belirtiliyor. Siber poliçeleri satın alanların çoğunluğunu ise KOBİ'ler oluşturuyor.

PRİMLER PAKET POLİÇEDEN

Raporda dikkat çeken bir diğer nokta da siber sigortalara olan talebin artmasıyla ilgili. Siber sigorta poliçelerindeki sayının yükseliş sebebi olarak sadece artan farkındalık değil, siber teminatların paket poliçelerin içerisine yerleştirilmesi gösteriliyor. 2018 yılında yazılan 2 milyar dolar primin 1.1 milyar doları paket poliçelerden geliyor. 2017 yılında ise bu miktar 813 milyon dolar seviyesinde. "Siber Sigortacılık Kârlı Ancak Yarının Risklerine Açık" şeklinde isimlendirilen raporda 2018 yılında yapılan hasar taleplerinin bir önceki yıla göre %39 arttığı belirtiliyor. Bu değişim ise KOBİ'ler tarafından siber sigortalara ilginin artmasının bir yansıması olarak görülüyor.

KÂRLILIK ÇOK YÜKSEK

Siber sigortalarda kârlılık her zaman olduğu gibi yüksek seviyelerde. 2018 yılında hasar rasyosu hem paket hem de tek ürünlerde %25'in altında seyrediyor. Bunun sebebi olarak, sigortacıların "riskin belirsizliği" nedeniyle fiyatlandırmayı yüksek seviyelerden gerçekleştirmesi gösteriliyor. Bu durumun daha çok verinin toplanmasıyla beraber düzene girmesi bekleniyor.



2018 yılında siber sigorta primlerinin %69.5'ini sadece 10 şirket üretti.

A.M. Best raporuna göre prim üretimi sıralamasında ilk 5 şirket şöyle:

1. Chubb ..... 325.8 milyon dolar (%16 pazar payı)
2. Axa Amerika ..... 255.9 milyon dolar (%12.6 pazar payı)
3. AIG ..... 232.6 milyon dolar (%11.4 pazar payı)
4. Travelers ..... 146.2 milyon dolar (%7.2 pazar payı)
5. Beazley ..... 110.9 milyon dolar (%5.5 pazar payı)

A.M. Best tarafından belirlenen en çok poliçe satan şirketler:

1. The Hartford 510.000
2. Liberty Mutual 202.100
3. Farmers 184.300
4. Cincinnati 179.300
5. Berkshire Hathaway 146.900

SAB, SİGORTACILIKTA SİVİL TOPLUM KURULUŞLARININ ÖNEMİNE DİKKAT ÇEKTİ:

Hem acenteler hem sektör kurulacak işbirlikleriyle gelişir

SAB Başkanı Reşit Çakas, sigortacılıkta işbirliklerinin önemine dikkat çekti. Marmara Üniversitesi ile kurdukları işbirliğinin meyvelerini almaya başladıklarını belirten Çakas, "SAB gibi bir STK'nın bir eğitim kurumuyla detaylı bir işbirliği kurması, eğitim açığını kapamak için çok önemli. Ayrıca, yine bir STK ile hastanelerin işbirliğine gitmesi de sigortalılar dahil tüm tarafların lehine" dedi.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas ile SAB'ın çalışmaları ve sektörün gündemi üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik. Öncelikle Marmara Üniversitesi ile SAB'ın işbirliğini çok önemsediğini belirten Çakas, "Bu işbirliğine SAB'ın yeni yönetimi olarak göreve başladıktan bir hafta sonra imza attık. Şahsen ben de öğretmenlik kökenli olduğum için eğitime çok önem veriyorum. Toplumda sigorta sektörünün yeterince gelişmemesi de eğitim eksikliğinden kaynaklanıyor. SAB gibi 32 yıllık bir STK'nın, bir eğitim kurumuyla detaylı bir işbirliği kurması, bu eğitim eksikliğiyle savaşmak için çok büyük bir adım" ifadelerini kullandı.

'SİGORTACILIK LABORATUVARI KURMAYI PLANLIYORUZ'

Önümüzdeki dönemde işbirlikleri kapsamında bir sigortacılık laboratuvarı oluşturmayı hedeflediklerinin de haberini veren Çakas, "Bu kapsamda üniversitede bir sınıf ayrılacak, bu sınıf bilgisayarlarla donatılacak. Bir acentelikte neler uygulanıyorsa, bu sınıfta da bunlar uygulanarak öğrencilere işleyiş öğretilecek. Bu projeyi yıl içinde hayata geçirmeyi planlıyoruz, laboratuvara sponsor olacak şirketleri de belirledik" diye konuştu.

"Biz bir STK olarak ne kadar büyük bir sorumluluğumuz olduğunu biliyoruz. STK'larda esas olan gönüllülüktür. Siz gönüllü olduğunuz, bu işi severek yaptığınız sürece buradaki verim de artıyor. Toplumda STK'ların önemi çok büyük. Biz de SAB olarak Türkiye'nin en eski sigorta derneğiyiz, bu durum da sorumluluğumuzu artırıyor" diyen Çakas şöyle devam etti: "Üzerinde durduğumuz bir diğer konu da acentelerle iletişim halinde olmak. Bu doğrultuda, sürekli olarak acenteleri ziyaret ediyoruz."

Karşılaştıkları her acentenin birçok sorunu olduğunu dile getiren Çakas,



"SDDK'nın kurulacak olması sektörümüz açısından hayırlı oldu. SDDK sayesinde sigorta sektöründe düzenlemeler daha doğru bir şekilde yapılacaktır. Denetim sıklaşacaktır, böylece işin ciddiyeti de artacaktır."

"Buna rağmen acentelerin birçoğu bu sorunları çözmek için STK çatısı altında toplanmıyor. İstanbul'da 5 bine yakın acente varken, bunların sadece %20'si İTO ya da SAİK ile ilgili seçimlerde oy kullanıyor. Bu durum bize acentelerin STK'lara olan ilgisinin az olduğunu gösteriyor. Bu ilgiyi nasıl artıracağımız konusunda sürekli kafa yoruyoruz. Bu sebeple sık sık sahaya çıkıyor, acentelerle temas ediyoruz" dedi.

'SİGORTA EĞİTİM MÜFREDATINA GİRMELİ'

Türkiye'de yaklaşık 16 bin adet acente olduğunu hatırlatan Çakas, "Bu acentelerde 40 bin kadar da istihdam söz konusu. Ülkemizdeki prim üretimiyse 10 milyar dolar. Bu üretimin gayrisafi yurtiçi hasılaya (GSYİH) oranı %1.2. Oysa bu oranın %10-15 civarında olması gerekirdi. 10 milyar dolarlık prim üretimini 100 milyar dolara yükseltirseniz, 40 binlik istihdam da doğru orantılı olarak artacaktır. Sektörün ekonomiye sunduğu katkı da aynı şekilde çoğalacaktır" şeklinde konuştu.

Acentelerin en önemli sorunlarından birinin, ülkemizdeki prim üretimi seviyesinin düşüklüğü olduğuna dikkat çeken Reşit Çakas, sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu duruma eğitim başta olmak üzere, ekonomik ve bölgesel çeşitli sorunlar yol açıyor. Sigorta eğitim müfredatında yer almıyor. Oysa bu konunun ilkokul öğrencilerine anlatılması, ders müfredatında olması büyük önem taşıyor."

'ACENTELER OKS'YE DAHİL OLSA CAYMALAR AZALIRDI'

Acentelerin BES'te daha fazla yer alması gerektiğini savunan Reşit Çakas şunları söyledi: "BES'te 100 milyar liralık bir fon oluşmuş durumda. Dünyada bireysel emeklilik fonları ve hayat sigortaları büyük bir paya sahip. Ancak Türkiye'de bu oranlar hâlâ çok düşük. Hayat sigortalarında üretim genelde bankalar tarafından yapılıyor. Oysa acentelerin burada daha aktif bir şekilde rol alması sağlanabilir. BES ilk kurgulanırken, burada acente de önemsenmeliydi. Sigorta şirketleri fon üzerinden kazanıyordu, ancak acentelerin komisyonu fazla olduğu için sigorta şirketleri acenteleri cepten finanse etmiş oluyordu. Fon büyüdükçe şirketler kâra geçmeye başladı. Burada acenteler de kendilerinin oluşturacağı fon üzerinden pay almalıydı. Maalesef bu konu atlandı. Acenteye fon üzerinden pay verilseydi, acente de o paya sahip çıkardı. Bu şekilde 100 milyar dolarlık fon daha yüksek seviyelere gelirdi. Hayat sigortasında da böyle bir teşvik yapılabilirdi, hem istihdam hem pastanın büyümesi sağlanırdı."

OKS'de de acente ayağının ayrı kurgulanması gerektiğini kaydeden Çakas, sözlerini şu şekilde tamamladı: "Örneğin bir fabrikada OKS'ye acente vasıtasıyla geçiliyorsa, acenteye sembolik olarak 4 lira ödeniyor. 100 kişiyi sisteme dahil ederseniz, 400 lira alıyorsunuz. Oysa acenteler buraya düzgünce entegre edilseydi, acentenin fon üzerinden kazancı olacağı için bunu korumak isteyecekti. Sisteme kazandırdığı çalışanların caymaması için uğraşacak, cayma oranlarını büyük ölçüde düşürebilecekti."

'ACENTELER YANGIN VE SAĞLIK BRANŞLARINA YÖNELMELİ'

Birçok acentenin sadece oto sigortalarında üretimi olduğuna dikkat çeken Reşit Çakas, "İlk 5 ayda araç satışı %50 oranında düştü, bu oto sigortalarının satışının da azalacağını gösteriyor. Dolayısıyla başka branşlarda da üretim yapmak gerekiyor. Bunların da başında yangın ve sağlık sigortaları geliyor" ifadelerini kullandı.

'ACENTE VE HASTANE İŞBİRLİĞİ TÜM TARAFLARIN LEHİNE'

Reşit Çakas, sigortacılığın ayaklarından birinin de hastaneler olduğunu belirterek, "Hastaneler, sık sık acenteleri davet ediyorlar. Bir STK ile bir hastane işbirliğine gittiğinde, bu durumdan hem sigorta şirketi hem acente hem sigortalı hem de hastane kazanıyor. Hastanelerle işbirliği yaptığımızda, söz konusu hastanelere yönlendirdiğimiz sigortalılara özel ilgi gösteriyorlar. Fiyat indirimleri yapıyor, VIP hizmet sunuyor, böylece sigortalı hem sigorta şirketinden hem acenteden hem de hastaneden memnun kalıyor. Bu tür uygulamalara imza attığımızda oldukça verimli olduğunu görüyoruz" diye konuştu.

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV tarafından sigorta sektörünün ihtiyaçları çerçevesinde her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında temmuz ayında da birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. 1 ila 3 gün arasında planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda verilmektedir.

TSEV TEMMUZ AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Bireysel Emeklilikte Satış	10 Temmuz	Mehmet Uygun
Etkin MS Excel (Temel + Orta Seviye)	12-13 Temmuz	Ulaş Çardak
Operasyonel Risk Yönetimi	18 Temmuz	Defne Üstem
Yangın Sigortalarında Suistimal	19 Temmuz	Ali İzzet Börü
Tamamlayıcı ve Alternatif Sağlık Sigortalarında Ürün Geliştirme	20 Temmuz	Dr. Kaspar Zakaryan
Beden Dili ve Kişisel İmaj	23 Temmuz	Kadir Erhan Tunçay
Kasko Sigortası Genel Şartları ve Örnek Uygulamalar	25 Temmuz	Zafer Şenler
Acentelik Sözleşmeleri ve Yargıtay Kararları	29 Temmuz	Av. Nuray Dinçment

Aktüer adaylarına yönelik eğitimler tekrar başlıyor

Aktüer adaylarını desteklemek amacıyla hazırlanan ve son 3 yılda oldukça talep toplayan Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları güz dönemi sınavları öncesinde bu yaz döneminde tekrarlanıyor. Bu kapsamda 1. seviye konu başlıklarından İstatistik-Olasılık 1 Ağustos'ta, Finansal Matematik 6 Eylül'de, Matematik 30 Eylül'de; 2. seviye konu başlıklarından Sigorta Matematiği 2 Ağustos'ta, Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme 5 Eylül'de, Finans Teorisi ve Uygulamaları ise 30 Eylül'de; 3. seviye konu başlıklarından Finans, Yatırım ve Risk Yönetimi 17 Haziran'da, Hayat Sigortaları 9 Temmuz'da, Emeklilik Sistemleri 26 Temmuz'da, Sağlık Sigortaları 19 Ağustos'ta, Hayat Dışı Sigortalar ise 4 Eylül'de açılıyor.
Eğitim takvimleriyle ilgili ayrıntılı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilir veya egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

37. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı başlıyor

1971 yılından günümüze dek süren ve sektörün en çok ilgi çeken eğitim programı haline gelen Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 36. dönemi haziran ayında sona ererken temmuz itibarı ile kayıtları başlayan 37. dönem 8 Ekim'de başlıyor.
İki yarıyıldan oluşan programın kayıtları 4 Ekim'de sona erecek. TSEP'in ilk yarıyılında Temel Sigorta Bilgileri eğitimi verilirken, ikinci yarıyılında ise katılımcılar 6 branştan (Yangın-Mühendislik Sigortaları, Sağlık Sigortaları, Kaza Sigortaları, Nakliyat Sigortaları, Hayat Sigortaları ve Muhasebe) birinde uzmanlaşıyor. Sektörün üst düzey yöneticileri ve uzmanları ile akademisyenler tarafından verilecek derslere ilave olarak yangın, nakliyat ve kaza branşlarında hasar uygulamaları ve ekspertiz süreçleri derslerinin bir parçası olarak saha çalışmaları da gerçekleştiriliyor. Programla ilgili ayrıntılı bilgi almak için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

'Kadrajımda Sigorta' sergisi sona erdi

TSEV'in, sigortanın bilinirliğini artırmak sigorta bilincini geliştirmek ve her yıl mayıs ayının son haftası kutlanan 'Sigorta Haftası'na anlamlı bir etkinlikle katılmak amacıyla gerçekleştirdiği 'Kadrajımda Sigorta' Fotoğraf Yarışması sergisi 1 Haziran'da sona erdi. 28 Mayıs Salı günü itibarı ile Milli Reasürans Sanat Galerisi'nde TSEV Yönetim Kurulu Başkanı ve üyeleriyle birlikte sektörden üst düzey yöneticilerin de katıldığı bir törenle açılan sergide, açılışa katılan fotoğraf sahiplerine ödülleri takdim edildi. Sergilenen fotoğraflarla ilgili TSEV sosyal medya hesaplarını takip edebilirsiniz.


Mehmet Kalkavan





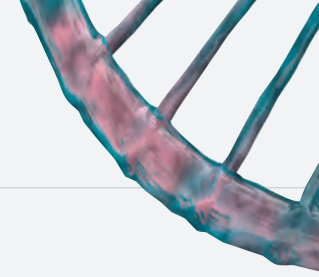


İleri Düzey Eğitim Programları güz dönemi başlıyor

TSEV'in sektörde deneyimli çalışanlara yönelik hazırladığı İleri Düzey Eğitim Programlarından İleri Düzey Yangın ve Mühendislik Branşı, İleri Düzey Kaza Branşı ve İleri Düzey Sorumluluk Branşı eylül ayında başlamak üzere planlanıyor.
Geçtiğimiz yıllarda Kaza & Sorumluluk Sigortaları olarak tek bir paket halinde sunulan eğitim programı geçen yıl gelen talep ve ihtiyaç üzerine revize edilerek Kaza Sigortaları ve Sorumluluk Sigortaları olarak iki ayrı program halinde sunulmaktadır.
İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları'na katılmak isteyen kişilerde, yine TSEV tarafından verilen 'Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı tamamlamaları veya sigorta sektöründe en az beş yıl çalışmış olmaları koşulu aranıyor.
Eğitimin ardından TSEV'in eğitmen kadrosundan oluşan jüriye bir proje sunan katılımcılar; projeleri puanlandıktan sonra programdan mezun olmaya hak kazanacak.
Programla ilgili bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Yeni başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı

TSEV tarafından her ayın ilk salı günü başlayacak şekilde organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 6 Ağustos'ta başlıyor. Temmuz ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacaktır. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 2 Ağustos'tur. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye www.tsev.org.tr ulaşabilirsiniz.



SİGORTA PRİMİNİ GEN HARİTASI BELİRLER Mİ?

Sigorta sektöründe gen testi tartışması

Tıbbî bir tanıyı doğrulamak için kullanılabilen gen testleri, gelecekte ortaya çıkabilecek hastalıkların önceden belirlenmesinde de kullanılabiliyor. Olası hastalıkların öngörülebilmesi nedeniyle sigorta şirketleri de bu testlerden faydalanmak istiyor. Tanı testleri ve öngörücü gen testlerinin hangi koşullarda kullanılabileceği ve fiyatlamaya olası etkileri ise tartışmalara neden oluyor.

Günümüzde bireylerin genetik yapıları hakkında eskiye oranla çok daha fazla ayrıntı bilinmekte ve bunlardan özellikle tıp alanında birçok yeni sonuç çıkarılabilmektedir.
Genetik hastalık, kişinin genetik yapısındaki olağan dışı durumdur. Bu, bazen kalıtsal nitelik taşır. Bazen de mevcut genetik yapı sonradan edinilen bozukluklara, değişikliklere uğrar. Sonradan edinilen genetik rahatsızlıklar rastlantıdan kaynaklanabileceği gibi çevresel etkilere bağlı olarak da ortaya çıkmış olabilir.
Genlerden kaynaklanan rahatsızlıklara örnek olarak kalp hastalıkları, şeker, prostat kanseri, göğüs kanseri, akıl hastalıkları, Huntington hastalığı (beyin içindeki hücrelerin bozulması ile ortaya çıkan ve denetim dışı hareketlere, ruhsal sorunlara ve düşünme yeteneğinin yitirilmesine neden olan, genellikle kişinin 30'lu veya 40'lı yaşlarında ortaya çıkan kalıtımsal bir hastalık), Down sendromu sayılabilir.

GEN TESTİ İLE HASTALIK TESPİTİ

Sigorta şirketleri, sigorta sözleşmeleri çerçevesinde üstlendikleri rizikolar nedeniyle sigorta ettiren ve sigortalılara ödemek zorunda kalacakları tutarları en düşük düzeyde tutabilmek amacıyla bilimin bütün olanaklarından olabildiğince yararlanmak isterler. Sigortacılara bu bağlamda destek sağlayan araçlar arasında "gen testleri" (veya "genetik testler", "genom analizi") de bulunmaktadır.

Mevcut belirtiler esas alınarak konulmuş olan bir tanıyı doğrulamak (veya çürütmek) için yapılan genetik testlere "tanı testleri" (diagnostic genetic tests); bir biçimde aksaklık içeren genetik yapının daha sonraki zamanlarda yol açacağı/açabileceği bazı sağlık sorunlarının şimdiden (ancak henüz bir genetik bozukluk belirtisi mevcut değilken) belirlenmesini sağlayan genetik testlere de "öngörücü testler" (predictive genetic tests) diyebiliriz. Bu son gruba özellikle kalp ve sinir sistemine ilişkin koşulların saptanmasına yönelik incelemeler dahildir.

Gen testleri kişilerin genetik yapısını ortaya koymaktadır. Bunlar sayesinde mevcut bazı hastalıkların tanısı kesinleştirilmekte veya ileride ortaya çıkacak veya ortaya çıkması olası bazı rahatsızlıklar önceden belirlenerek bir tür uyarı işlevi yerine getirilmektedir. Mesela sağlık sigortası yaptırmak üzere sigortacıya başvuran bir sigorta ettiren adayının babasında kalp hastalığı mevcutsa, başvuru sahibinin de kalp hastalığı rizikosunu taşıyıp taşımadığı hususu, sigortacının risk değerlendirmesi bakımından önemlidir ve sigortacı bunu bilmeyi ister.

YENİ TESTLER YENİ SORUNLAR

Genetik testler, sigorta hukuku alanında da değişik sorunların ortaya çıkmasına yol açmıştır. Özellikle bunların hangi koşullarla sigortacıların risk değerlendirmelerinde kullanılabileceği ve sigorta ürünü satın almak isteyenlerden
- önce bir gen testi yaptırması ve buna ilişkin raporu sigortacıya sunması, veya
- daha önce yaptırılmış gen testleri varsa bunun sonuçlarını sigortacıya aktarması
istemlerinin hukuka ne ölçüde uygun olacağı tartışılmıştır. Buna ek olarak, sigortacının önemli bir genetik rahatsızlığı bulunan bir kimseye, bu durumu gerekçe göstererek teminat sağlamaktan kaçınmasına izin verilip verilmeyeceği de duraksama yaratmıştır.

Gen testlerinin sigorta sözleşmesi kurulduktan sonraki safha bakımından da incelenmesi lazımdır. Acaba sigortacı, kendisi için sigorta ürünü satın almış olan bir sigorta ettirenden, daha sonra genetik test yaptırmasını isteyebilecek midir? Eğer sigorta ettiren bu isteği kabul eder ve yaptırdığı "öngörücü" bir gen testi sonucunda bir genetik hastalık olasılığı saptanırsa,
- acaba sigorta ettiren bu durumu sigortacıya bildirmekle yükümlü müdür?
- Durumu haber alan sigortacı "rizikonun ağırlaşması" gerekçesiyle, yasanın kendisine tanıdığı fesih hakkını kullanabilecek veya durumu riziko gerçekleştikten sonra öğrenmişse, sigorta parasını ödemekten kaçınabilecek midir?

Yukarıda değindiğimiz hallerde, sigortacının riziko ile ilgili olarak gerek sözleşme yapılırken gerek sözleşme yapıldıktan sonra bilgi sahibi olma gereksinimi ile kendisi için sigorta ürünü satın alan sigorta ettirenin sigorta koruması altında olma ve kendisine ilişkin bazı genetik bilgileri öğrenmekten kaçınma (öğrenmeme) hakkı arasında adil bir denge kurulması gerekmektedir.

Acaba mevcut (yürürlükteki) genel kurallar ve sigorta hukuku kuralları bu hususta ne demektedir?

SÖZLEŞME ÖNCESİ BİLDİRİM

Sigorta sözleşmesi hukukunun temellerinden olan "sözleşme öncesi bildirim görevi (külfeti)" hakkındaki kural uyarınca sigorta yaptıran (veya bilgisi dahilinde lehine sigorta yapılan) kişi, sigortacıya, riziko ile ilgili tüm önemli (sigortacının o sözleşmeyi hiç veya farklı koşullarla yapmasına yol açabilecek nitelikteki) bilgileri sözleşme yapılmadan önce aktarmak zorundadır.

Sigorta ettiren ve sigortalıya yüklenen bildirim görevi (külfeti) sigorta sözleşmesinin yapılmasıyla sona ermemekte, sigorta sözleşmesi içinde de sürmektedir: Özellikle riziko sonradan (sözleşme anına kıyasla) daha "ağır" (gerçekleşme olasılığı daha yüksek) hale gelmiş ise, bu durumun da sigortacıya bildirilmesi lazımdır.

Türk Ticaret Kanunu'nun yukarıda belirttiğimiz kurallarından (sözleşme öncesi bildirim ile ilgili olan) TTK 1435 vd. kanımızca genetik testler açısından şu şekilde uygulanmalıdır:
- Sigorta ettiren (başkası lehine sigortada sigortalı) "öngörücü nitelikte genetik test" yaptırmaya ve sonuçlarından sigortacıya bilgi aktarmaya zorlanmamalıdır. Bu testler yalnızca sağlık amacıyla veya sağlığa bağlı bilimsel amaçlar için söz konusu olabilmelidir.
- Sigorta amacıyla (mesela kişinin hangi koşullarla sigortalanması gerektiğine ilişkin değerlendirme yapmak için) bu gibi testlerin yaptırılması ve bunlara ilişkin raporun bir örneğinin sigortacıya aktarılması istenmemelidir.
-Ülkemizde bu hususa ilişkin açık yasal düzenleme yapılması yerinde olur. Çünkü yasa ile sınırlama getirilmediği takdirde, sigorta ettiren ve sigortalı, gen testi yaptırmaya zorlanabileceği gibi, yapılmış veya yapılacak bir "öngörücü" gen testinin sonuçlarını sigortacıya verme zorunluluğu ile de karşı karşıya kalabilecektir. Sigortacı da bu testin sonuçlarını dikkate alarak sigorta istemini geri çevirebilecek veya



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

Bir tanıyı veya saptanan belirtilerin yarattığı kuşkuyu doğrulayan test sonucunun, sigortacının kararını etkileyebilecek olması durumunda, sigortacı ile paylaşılması beklenebilir.

bunu kabul etmek için ağır koşullar dayatabilecektir.

İç hukukumuzda sigortacıların gen testi sonuçlarını hangi koşullarda talep edebileceği ve dikkate alabileceğine ilişkin açık yasal düzenleme bulunmamakla birlikte, Türkiye'nin de 5013 sayılı kanunla 2003 yılında uygun bulduğu ve 20 Nisan 2004 tarihli Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren Avrupa Konseyi İnsan Hakları ve Biyotıp Sözleşmesi m.12 "öngörücü genetik testler" konusunda bizde de uygulanması gereken aşağıdaki hükmü getirmiştir:
Madde 12 – Genetik Tanı Testleri
Genetik hastalıkları teşhise yönelik veya kişinin bir hastalıktan sorumlu bir gen taşıyıp taşımadığını belirlemeye ya da bir hastalığa genetik yatkınlığı veya hassasiyeti olup olmadığını ortaya çıkarmaya yönelik testler, sadece sağlık amaçlarıyla veya sağlık amaçlı bilimsel araştırmalar için ve uygun genetik danışmanlık hizmeti verilmesi şartıyla yapılabilir.
Bu hükmün İngiliz dilindeki orijinal metni "Predictive genetic tests" ("Öngürücü genetik testler" başlığını taşımaktadır. Başlangıç kısmı ise "Genetik hastalıkları öngörmeye yönelik…testler" (Tests which are predictive of genetic diseases….) biçimindedir. Türkçe tercüme ise "öngörü" sınırlamasını içermemekte, mevcut bir hastalığın tanısının konulmasını da kapsayacak genişlikte kaleme alınmış bulunmaktadır).

Çeviri aksaklığı bir yana, Avrupa İnsan hakları ve Biyotıp Sözleşmesi "sigorta amacıyla" gen testine izin vermemektedir.

Daha önce yapılmış bir genetik test mevcutsa, acaba bunun sigortacı ile paylaşılması gerekir mi? Bu soruya verilecek cevap tartışmaya açıktır. Konulmuş bir tanıyı veya saptanan belirtilerin yarattığı kuşkuyu doğrulayan (veya tanının yanlışlığını, kuşkunun yersizliğini bildiren) bir genetik test sonucunun, sigortacının kararını etkileyebilecek olması durumunda, sigortacı ile paylaşılması beklenebilir. Buna izin verilmesinin uygun olacağı kanısındayız. Tanı amaçlı gen testleri, mevcut belirtilere veya (genetik yapıyla ilgili bulunmayan) tıbbi incelemelere göre olağan sayılamayacak bir durumun gerçekten var olduğu veya olmadığını ortaya çıkarmaya hizmet edecektir. Bunun tanı konulmasına yönelik diğer tıbbi incelemelerden (mesela kan tahlili veya MR) farkı yoktur.

RİZİKO AĞIRLAŞIRSA...

Sözleşme sırasında yapılan bir "öngörücü" gen testinin genetik rahatsızlık olasılığına işaret eden sonuçlarının "riziko ağırlaşması" olarak sigortacıya bildirilmesi görevi kapsamında sayılıp sayılmayacağı da kanımızca yoruma bağlıdır. Burada belirleyici olan riziko ağırlaşmasının nasıl tanımlandığıdır. Eğer riziko ağırlaşması "sözleşmenin kurulduğu ana kıyasla daha güçlü bir gerçekleşme olasılığı" olarak tanımlanırsa, gen testi sonucunda rizikonun daha ağır bir nitelik kazandığı söylenemeyecektir. Çünkü gen testi öncesi ve sonrasında rizikonun gerçekleşme olasılığı aynıdır; yalnızca gen testine göre bu olasılığın baştan beri daha yüksek olduğu öğrenilmiştir. Buna karşılık eğer rizikonun gerçekleşme olasılığının daha farklı (yüksek) olduğunun sözleşme sırasında (sonradan) öğrenilmesi de riziko ağırlaşması sayılırsa, o takdirde durum değişecektir.

İNGİLTERE'DE NASIL?

İngiliz Hükümeti ile İngiliz Sigortacılar Birliği arasında 2018 Ekim ayında sigortacılık alanında gen testleri ile ilgili uygulama kurallarının belirlenmesi için bir anlaşma yapılmıştır. Bununla sigortacılar (özet olarak) aşağıdaki hususları taahhüt etmişlerdir:

- Sigortacılar, sigorta yaptırmak için başvuran kişilerden tanı amaçlı veya öngörücü nitelikte gen testi yaptırmasını talep etmeyecekler ve onları bu konuda zorlamayacaklardır.

- Sigortacılar, öngörücü gen testi yaptırmış olan bir başvuru sahibinden bu testin sonuçlarını açıklamasını ancak onaylanan testler için ve şu sigortalarda isteyebileceklerdir:
• Kişi başına 500 bin sterlinden yüksek limitli hayat sigortaları,
• Kişi başına 300 bin sterlinden yüksek limitli tehlikeli hastalık sigortaları,
• Senelik 30 bin sterlinden yüksek limitli gelir sigortaları.
(Halen yalnızca 500 bin sterlinden yüksek limitli hayat sigortalarında Huntington hastalığı için yapılan testler onaylanmış bulunmaktadır.)

- Sigortacılar, öngörücü gen testinin sonuçlarını talep edebilecekleri hallerde, bu sonuçları dikkate alarak orantısız hükümler, koşullar ve teminat dışı haller öneremeyeceklerdir.

- Sigortacılar, sigorta başvurusu sahibinden sigorta teminatı başladıktan sonra yaptırdığı bir öngörücü gen testinin sonuçlarını, teminat süresi boyunca kan hısmı olan başka birinin gen testi sonuçlarını veya bilimsel araştırma amacıyla yapılmış bir gen testinin sonuçlarını bildirmesini isteyemeyeceklerdir.

-Sigortacılar sigorta yaptırmak için başvuran kişilere, genetik test sonuçları bakımından bildirmek zorunda olmayacakları ve olacakları hususlar hakkında ve eğer başvuru sahibi kendi isteğiyle lehine bir gen testi sonucunu sigortacıya bildirmeye karar verirse, bunun sigortacının sigorta yapmak hususundaki kararını nasıl etkileyeceğine ilişkin bilgi vermekle yükümlüdürler.

- Sigorta için başvuran kişinin sigortacıya kendi isteğiyle veya isteği dışında verdiği öngörücü gen testinin sonuçları, eğer lehine ise bu sonuçlar sigortacı tarafından dikkate alınabilecektir. Mesela aile geçmişine göre mevcut sayılan bir risk, gen testi sayesinde elenebiliyorsa, sigortacı bu durumda daha uygun koşullar önerebilecektir. Buna karşılık sonuç başvuru sahibinin yararına değilse, sigortacılar (öngörücü test sonuçlarını isteyebilecekleri sınırlı haller dışında) bu sonucu yok sayacaklardır.

Fikrimizce, İngiliz uygulamasında benimsenmiş olan bu esaslar yerindedir ve bizde de benimsenmeleri lazımdır. Ayrıca ekleyelim ki, Avrupa Sigorta Sözleşmesi Hukuku İlkeleri (PEICL – Principles of European Insurance Contract Law) m. 1:202'deki çözümler de (bazı bakımlardan) İngiliz çözümleri ile benzerdir.

Bu yazı hazırlanırken Koç Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Dr. Ayşegül Buğra'nın 15 Nisan 2019 günü Koç Üniversitesi Anadolu Medeniyetleri Araştırma Enstitüsü'nde (ANAMED) gerçekleştirilen "Differential Treatment in Insurance" ("Sigortada Ayırım Gözetilmesi") panelinde yapmış olduğu "Negative Differential Treatment Based on Genetic Characteristics" ("Sigortalılara Genetik Verileri Üzerinden Yapılan Farklı Muamele ve Sigorta Şirketlerini Sınırlayıcı Düzenlemeler") başlıklı çok değerli sunumundan geniş ölçüde yararlanmış bulunuyorum. Kendisine çalışmasını kullanma izni vermiş olduğu için şükran borçluyum.



İLKAY AYDOĞDU
ilkay.aydogdu@gmail.com

Tedarikçi risklerinin yönetimi

DAHA önceki yazılarımda değindiğim risk yönetimi faaliyetlerinin en önemlilerinden biri de şirketin destek hizmeti aldığı tedarikçi risklerinin yönetilmesidir.

Sigorta sektörü faaliyetlerini gerçekleştirirken çok sayıda tedarikçi ile çalışan sektörlerden biri. Şirketlerin poliçe yazılması, hasar ödemesi gibi ana süreçlerinin yanı sıra asistans, oto servis hizmetleri, bilgi sistemleri yazılım ve bakım gibi destek süreçlerinde de tedarikçi firmalarla anlaştığını sıklıkla görüyoruz. Dolayısı ile bu firmaların sunduğu servislerin kesintiye uğraması ya da belirli kalite kriterlerini sağlayamaması direkt/indirekt olarak şirketin süreçlerini bloke edebilir ve müşteri memnuniyetsizliğine yol açabilir. Bu nedenle, hem Türkiye hem de Avrupa'da sigorta sektöründe "destek hizmetleri" ile ilgili regülasyonlar yayınlanmış durumda.

Bu regülasyonların ve benzer uluslararası kalite standartlarının da önerdiği gibi etkin bir tedarikçi riski yönetimini sağlamak için aşağıdaki adımların gerçekleştirilmesi sağlanmalıdır:

• Tedarikçi seçilme kriterlerinin belirlenmesi: Alınacak hizmet için seçilecek dış firma belirlenirken minimumda iki firmadan teklif alma uluslararası standartlarda belirtilen bir konudur. Bu firmaları değerlendirirken firmanın finansal durumu, sektör ve benzeri hizmetlerdeki tecrübesi, referansları ve önerdiği servis seviyesi üst yönetim tarafından değerlendirilerek seçim süreci sonlandırılmalıdır.

• Sözleşmenin oluşturulması: Tedarikçi firma seçimi tamamlandıktan sonra sözleşmelerin mutlaka hukuk ve risk yönetimi birimleri tarafından incelenerek, servis seviyeleri ve performans kriterleri ile gizlilik ve kişisel verilerin korunmasına yönelik maddelerin sözleşmelere eklenmesi gerekir.

• Risk değerlendirmesi yapılması: Şirketin mevcutta hizmet aldığı tedarikçi firmalar listelenerek, hizmetin alınmaması durumunda ortaya çıkabilecek risklerin listelenmesi bu çalışmanın kapsamına girer. Bu riskler, müşteri memnuniyetsizliği, yasal mevzuata uyumsuzluk, finansal kayıp, hizmetlerin durması gibi çeşitlendirilerek olasılık ve etki değerlendirmeleri yapılmalıdır. Söz konusu değerlendirmenin asgari olarak yılda bir kez tekrarlanması önerilir. Buna ek olarak, bu riskleri azaltmak için en uygun yöntem sözleşmelere servis seviyeleri ve performans kriterleri ekleyerek, bunların düzenli takibini yapmaktır.

• Kritik tedarikçilerin tespit edilmesi: Yukarıda bahsettiğim risk değerlendirmesi sonucunda yüksek risk kategorisinde yer alan dış firmaların belirlenerek, bu tedarikçileri "kritik" olarak değerlendirmelidir. Bunun yanı sıra, Solvency II direktifine göre aşağıdaki kriterlerin sağlanması durumunda bir tedarikçi firma"kritik" olarak belirlenmelidir:

a) Dış kaynaklı faaliyetin maliyeti;

b) Hizmet sağlayıcının hizmetini zamanında teslim edememesinin şirkete mali, operasyonel ve itibar etkisi;

(bkz: Türkiye: 28.8.2015 tarihli Sigortacılık Destek Hizmetleri Hakkında Yönetmelik, AB: Solvency II Direktifi Outsourcing kuralları)

c) Başka bir servis sağlayıcı bulmakta veya faaliyete doğrudan devam etmekteki zorluk;

d) Hizmet sağlayıcı ile ilgili bir sorun olması durumunda, şirketin yasal gereklilikleri yerine getirme kabiliyeti;

e) Hizmet sağlayıcının başarısızlığı durumunda sigortalı taraflar, poliçe sahipleri poliçeler, reasürans şirketleri için faydalanıcılar veya diğer olası zararlar.

Kritik olarak tanımlanan tedarikçiler için ise sözleşmelere iş sürekliliği planlarının sağlanması, gizlilik, denetim yapılması ve servis seviyesi/performans takibi hedeflerine yönelik maddelerin eklenmesi gereklidir.

• Servis seviyesi (SLA) takibi ve raporlama: Sözleşmelerde yer alan servis seviyesi ve performans kriterleri asgari üç ayda bir raporlanarak ilgili iş birimleri ve tedarikçi firmalar arasında gerçekleştirilecek toplantılarda görüşülmeli ve gerekli aksiyonlar planlanmalıdır. Buna ek olarak, tedarikçi riskleri ve servis seviyeleri hakkında Yönetim Kurulu ve Denetim Komitesi'ne de asgari olarak yılda bir raporlama yapılması regülasyon tarafından da beklenmektedir.

SAÇ DÖKÜLMESİ İLE İLGİLİ DOĞRU BİLİNEN YANLIŞLAR

Saç spreyi ve boya gibi saç şekillendirme ürünleri saçınızı kaybetmenize yol açabilir.

DOĞRU ✓ YANLIŞ

Bu ürünleri sık sık kullanır ve aşırı doz uygularsanız veya bunları doğru kullanmazsanız, saçlarınız seyrelebilir. Yoğun kullanıldığında saç telinin kırılmasına neden olabilir. Ancak bunlardan dolayı herhangi bir kalıcı saç dökülmesi olmaz. Kalıcı dökülme sadece saçınızın kökü zarar gördüğünde gerçekleşir. Saçınızı sağlıklı tutmak için hem perma, hem boyamayı aynı anda yaptırmayınız. Önce perma yaptırırsınız ve bir süre sonra da, saçınız kendini toparlayınca boyama yaptırabilirsiniz. Bu işlemler arasında 8 veya 10 hafta geçmesi uygundur. Uzun ömürlü spreylerden uzak durun.

Saçınızı bir gecede 100 kez fırçayla taramak sağlıklı büyümesine yardımcı olur.

DOĞRU ✓ YANLIŞ

Pekala o fırçayı bir kenara bırakın. Bu kadar fırçalamak ayrık uçlara ve kırılmaya da neden olabilir. Fırça yerine geniş dişli bir tarak kullanın. Saçınızın dolaşmasını önler ve daha az zarar verir. En iyisi, önce saç kremi kullanmaktır. Kıvırcık saçları nemliyken tarayın ve düz saçlarda ise biraz kurumasını bekleyin.

Stres saçınızın dökülmesine neden olabilir.

DOĞRU ✓ YANLIŞ

Stres altında olmak ve zorlu işlerle uğraşmak saç uzamasından enerjinizi uzaklaştırır ve daha önemli vücut gereksinimlerine yönlendirir. Stres başladıktan yaklaşık 6 hafta ila 3 ay sonra saç dökülmesini direkt fark edebilirsiniz. Tekrar eski haline gelmesi biraz zaman alabilir, ancak işler kontrol altına alındıktan sonra saçlar tekrar uzar.

Diyet yapmak saçınızı etkiler.

DOĞRU ✓ YANLIŞ

Yeterli miktarda demir veya protein almazsanız - veya çok fazla A vitamini alırsanız - saçlarınız dökülebilir. Et, yumurta ve fasulyeden protein alın. Güçlendirilmiş tahıl, ıspanaktan demiri alın. Rejim dönemlerinde takviyeler kullanabilirsiniz.
Bazı insanlar 15 kilodan fazlasını kaybettiklerinde saç dökülmesini fark eder. Saç dökülmesi genellikle yaklaşık 3-6 ay sonra başlar, ancak gerekli demir, protein ve vitamin alındığında saç tekrardan kendi kendine uzar.

Hangisi saç dökülmesine neden olabilir?

ŞAPKA TAKMAK ✓ SIKI BAĞLAMA

Başınızı sıkı bağlamak, saçları gerdirmek, sadece başınızı ağrıtmakla kalmazlar, at kuyruğu ve at kuyruğu gibi dar saç stilleri saçı çekiştirir ve kırılmasına neden olabilir. Her gün saç yıkama yapıyorsanız sadece az şampuanla hafifçe masaj yapın ve kurutmak için havluyla çok fazla ovalamayın. Saçları güneşin UV ışınlarından korumak için dışarıda gevşek bir şapka takmak daha iyi bir fikirdir.

Kadınlar menopoz sonrasına kadar saç dökmezler.

DOĞRU ✓ YANLIŞ

Menopoz sırasındaki hormon değişiklikleri saç dökülmesini hızlandırabilir, Ancak bu her yaşta olabilir. Birçok kadın, büyük hormon değişiklikleri nedeniyle bebeği olduktan yaklaşık 3 ay sonraya kadar da saçlarını kaybeder.

SAĞLIKLI LEZZETLER

MALZEMELER:

100 gr. Karışık Akdeniz Yeşillikleri
50 gr. Haşlanmış Kırmızı Kinoa
50 gr. Haşlanmış Beyaz Kinoa
25 gr. Sarı Biber (küçük şekilde doğranmış)
25 gr. Kırmızı Kapya Biber (küçük şekilde doğranmış)
yarım Avokado
10 gr. Haşhaş Tohumu
20 cl. Soğuk Sıkım Zeytinyağı
20 cl. Nar Ekşisi



AVOKADOLU KİNOA SALATASI

Avokado Orta Amerika'da İnkalar döneminde yetişmeye başlamış sağlığımız açısından oldukça faydalı bir meyve. Ama diğer bütün meyvelerin aksine ağırlıklı olarak şeker değil, sağlıklı yağlar ve bol miktarda vitamin, mineral ve antioksidan içeriyor. İlk olarak 4000 yıl önce Güney Amerika'da yetiştirilmeye başlanan kinoa, o dönemde İnkalar tarafından "tüm tahılların annesi" olarak nitelendiriliyormuş. Son yıllarda süper besin olarak adlandırılan kinoa besin değeri yüksek ve glütensiz bir tam tahıldır. Formuna dikkat edenler ve sağlıklı beslenmeye özen gösterenlerin son yıllardaki gözdesi "Avokado ve Kinoa" ile hazırlaması oldukça kolay harika bir önerim var. Kendine has yorumuyla yarattığı lezzetler ve benzersiz sunumlarıyla öne çıkan Cafe Cadde'nin Executive Chef'i Kerem Delibalta'nın menüsünde yer alan "Avokadolu Kinoa Salatası"…

HAZIRLANIŞI

Öncelikle sos için zeytinyağı ve nar ekşisi bir kapta çırpılır. Kinoalar ve küçük şekilde doğranmış renkli biberler derin bir kaba konulur ve sosun yarısı eklenip karıştırılır. Avokadonun üzerine haşhaş tohumu serpiştirdikten sonra kalan sos ile de Akdeniz yeşillikleri karıştırılıp salatanızı servis edebilirsiniz.



25 TL

VOLKAN KONAK
Karadeniz müziğinin güçlü temsilcilerinden Volkan Konak 30'uncu sanat yılında Dalya albümü ile listelerin üst sırasına oturuyor.



45 TL

TARON EGERTON
Bu yılın en çok beklenen soundtrack albümü "Rocketman: Music From The Motion Picture" Universal Music etiketiyle piyasaya sunuluyor.

YERLİ

1- Dalya - Volkan Konak
2- Develerle Yaşıyorum - Gaye Su Akyol
3- Devran - Merve Özbey
4- Neden Böyleyiz - Mehmet Erdem
5- Aşık - Ebru Gündeş
6- Maya - Mabel Matiz
7- Ruhum Bela - Can Bonomo
8- Boş Lunapark - Güney Marlen
9- Güneşimden Kaç (Plak) - Bulutsuzluk Özlemi
10- Ateş - Demet Akalın

YABANCI

1- Rocketman Ost - Taron Egerton
2- Begin Again - Norah Jones
3- Shine A Light - Bryan Adams
4- Queen - Nicki Minaj
5- Thank U, Next - Ariana Grande
6- Invasion Of Privacy Plak - Cardi B
7- Reflections - Anoushka Shankar
8- Evgeny Grinko - Evgeny Grinko
9- Scorpion - Drake
10- Big Ones - Aerosmith

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Pia Mater *Serkan Karaismailoğlu*

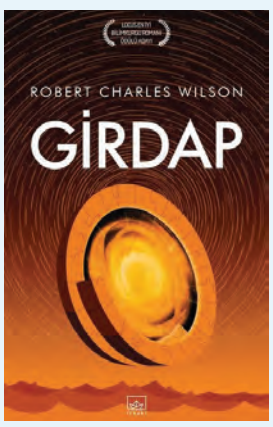
Pia Mater bir roman ancak bildiğimiz romanlardan çok farklı. Yazarın tanımlaması ile o bir Nöro-Roman. Bir sinirbilimci olan Serkan Karaismailoğlu daha önce yayımlanmış olan Kadın Beyni Erkek Beyni ve Beyinde Ararken Bağırsakta Buldum adlı kitaplarından sonra ilk defa bir roman denemesiyle okuyucunun karşısına çıkıyor. Ancak yazarın bu kitabında da yine bilim var. Bildiğimiz roman kurgusunun içine ustalıkla yerleştirilen bu bilimsel veriler, roman kahramanları eşliğinde bir hikâyeye dönüşüyor.



424 sy. 42 TL

Girdap *Robert Charles Wilson*

Gizemli güç Varsayımsallar tarafından on bin yıl sonrasına gönderilen Turk Findley'nin zamanında Dünya gezegeni karantina altına alınmış, hayatın sona ermek üzere olduğu bir yerdir ve insanlar Varsayımsal geçitlerin birbirine bağladığı gezegenlerde hayatlarını sürdürmektedir. Turk ve genç dostu Isaac'in bulunduğu gelecekteki evren ve toplum öncekinden oldukça farklıdır. Turk, dünyadan dünyaya gezerek Varsayımsallar'a ulaşmaya çalışan Vox adlı bir tarikatın elindedir ve bu tarikat, amaçları için ondan faydalanmayı planlar.



344 sy. 39 TL

İdeal Vücudun Sırları

Dr. Emine Akın

Hastalıksız bir hayat için size rehber olacak bu kitapla sağlığınızda ve hayatınızda muhteşem bir dönüşüm yaşayacaksınız. Vücudunuzdaki harika işleyişi ve bunu korumak için neler yapmanız gerektiğini örneklerle ve pratik bilgilerle öğreneceksiniz. Diyetsiz nasıl sağlıklı kilo vereceğinizi, kilonuzu kalıcı şekilde koruma yöntemlerini, sağlık problemlerinizin temel sebeplerini, sebepleri ortadan kaldırmak için neler yapacağınızı bütün detaylarıyla bu kitapta bulacaksınız. "İdeal Vücudun Sırları" bir rehber kitap niteliğinde.



260 sy. 60 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Sağlık

"NANE limon kabuğu bir güzel kaynasın aman
İçine hatmi çiçeği biraz tere otu katasın aman
Hatta biraz tarçın bir tutam zencefil aman
Bin derde deva geliyor biraz daha sabret güzelim" Rahmetli Barış Manço'nun bu şarkısı ne güzeldi.
Günümüzde "sağlıklı yaşam" için tavsiye edilenleri tatbik etmek içinse, Pertevniyal Lisesi'ndeki rahmetli kimya hocamız "Deli Hulûsi"ninki gibi bir laboratuvar kurmak ve başına da o rahmetliyi getirmek gerekiyor.
O muhterem zat, uzman ekibinin aralıksız çalışmaları ile hem bu reçeteleri hazırlatıyor, hem de tatbik ediyor olmalı. Zira gazete sütunlarında ve TV kanallarında gördüğümüz ilk günden beri, Madame Tussauds'nun müzesinden fırlamış balmumu heykel gibi hiç değişmeyen görünüşü ile arzı endam ederek, insanı hem kıskandırıyor ve hem de sinirlendiriyor..
Sözümü geri alıyorum, balmumu heykel gibi "idame-i hayat eylemek" için Hulûsi Hocamı geri getirmek yetmez, o uzman ekibi transfer etmek, bunun için de Dünya Bankası'ndan özel bir kredi temin etmek lâzım.
Bir başkası ise, muhabirin sorularını cevaplıyor:
• Tıp, bilim değildir, sanattır ve bu sanatın objesi insandır. Tıp bilimi ve teknolojiyi, kendi sanatı için kullanır.
• Herkes benim yediğime meraklı. Mesela kış ya şimdi, kemik suyu çorba içiyorum sabahları, bol limonlu, bol kaya tuzlu, 30 kadar da zeytin ve biraz da peynir yedim bu sabah. Bugün yumurta yemedim. Sonra da buraya gelmeden önce (öğle olsa gerek!) mercimek çorbası, zeytin salatası ve yoğurt, üstüne de kahve... Akşamları kelle paça çorbası tercihimdir. Her semtteki kelle paçacıları aşağı yukarı bilirim. Anadolu'ya seyahat ettiğimde başka hiçbir şey yemem..
• Genetik olarak hepimizde kanser geni var, o gen var, bu gen var. Bu genlerin hepsi uykuda. Bunları kurcalamayacağız, uyandırmayacağız. Onları uyandıran sigara, şeker,şekerli içecekler, modern buğdaydan yapılmış yiyecekler, ekmekler, trans yağlar. Bunların hepsi zehir. Zararları minimize etmek elimizde. Alışveriş yaparken etiket okuyacağız, kimyasal katkılı maddeleri almayacağız. Halk pazarlarına yöresel pazarlara yöneleceğiz. İmkânımız varsa, organik sertifikalı satış yapan pazarlara gideceğiz. Bir de tek bir yerden her şeyi almayacağız.
• Kaya tuzu çok önemli. Kaya tuzunda hem sodyum hem klorür var. Vücudumuzun, kemiklerimizin, eklem ve bütün organların, hormonların çalışması için gerekli olan mineraller. Sofra tuzunda bunlar yok, alışkanlık sağlasın diye alüminyum konuluyor. Kaya tuzu tansiyonu düşürür. Çünkü tansiyonun yükselmesi bu minerallerin vücuda tam girmemesinden. Tansiyon yükselten şeker ve insülindir. Kaya tuzu ödem yapmaz ödem yapan karbonhidrattır. Tansiyon hastaları tuzsuz beslenip ve üç ayrı tansiyon ilacı kullandığı halde tansiyon düşmüyor. Çünkü vücudun temelinde bozukluk var, o düzelmeden tansiyon düşmez.
• Ben yanlış bilinenleri ortaya koymaya çalışıyorum. Bağımsız bir hekimim. Benim derdim "modern tıbbın" bir hekimi olmak değil, modern tıbba da inanmıyorum. İçinde yürüyen merdivenler olan AVM gibi hastanelere de işi ticarete dökmüş hekimlere de inanmıyorum. Bu iş para için yapılmaz.
Görüldüğü gibi, 75 yaşındaki bu tıp doktorunun "sağlıklı yaşam" bakışı da bambaşka.
Damar koruyucu önlemler başlığı altında tavsiyeler:
• İnsülin direnci sorunu çözümlenecek.
• Kan şekeri dengelenecek.
• Kolestrol ve trigliserid seviyelerine ayar verilecek.
• Strese, depresyona çare aranacak.
• Tuza, şekere, beyaz una, doymuş yağa dikkat edilecek.
Uykusuzlukla ilişkili sağlık problemleri:
• Uykusuzların şeker hastalığına yakalanma ihtimali daha fazla.
• Uzun süreli uykusuzluk hipertansiyonu tetikleyebilir.
• Uyku sorunları ile depresyon arasında da ilişki var.
• Uykusuzluk cinsel gücü de azaltıyor.
• Uykusuzluk bellek sorunlarını hızlandırıyor.
• Uykusuz kişilerin bağışıklık sistemi de zayıf düşüyor.
• Kalp damar hastalıkları uykusuzlarda daha fazla.

İMDAAAAT! BİZ GELDİK GİDİYORUZ, GERİDE KALANLAR BU BASKILAR ALTINDA NASIL YAŞAYACAKLAR?



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Farklılık mı dediniz?..

İŞLETMELER, farklılıkların zenginleştiği bir örgütlenme modelinde daha verimli hale gelir ve beklenen amaçlara ulaşmak konusunda daha yenilikçi yaklaşımlarla gelecek hamlelerini yaparlar. Organizasyonlar içinde bu farklılıkların görünmesine ve yaygınlaştırılmasına kaynak teşkil eden; temelde insanın yaratıcı gücü ve kendi kişisel özellikleridir.

İnsanların, işletme içi benzer olaylara birbirlerinden farklı tepkiler gösterdiği, benzer durumlar hakkında birbirlerinden farklı görüş ve stratejiler izledikleri, aynı amaca ulaşmak için birbirlerinden farklı yol haritaları izledikleri bilinen gerçeklerdir. Tüm bu beceri, davranış ve tutumların ana sebeplerinden birinin de çalışanların, kendi kişilik özelliklerindeki farklılıklardan kaynaklandığı bilinmektedir. Öyle ki bu farklılıklar, işletmelerin sürdürülebilirliği için yeniliğin ve gelişmenin dinamosu olarak değerlendirilebilirken diğer yandan da farklı beklentiler ve tutumlardan kaynaklanan çatışmaların kaynağı olabilmektedir. Organizasyonları meydana getiren ve işletme kültürünü ortaya çıkaran insanların farklı beklenti ve tutumlara sahip olmasından kaynaklı ortaya çıkan çatışmaların, amaca uygun yönetilmesi kurumsal değerin artmasına neden olabilmektedir.

Çalışma örgütlerinin çekirdek hücresi olarak görünen iş görenlerin de birbirlerinden farklı kişiliklere, dolayısıyla birbirlerinden farklı beklenti, tutum ve problem çözme stratejilerine sahip olmaları farklılıklara önemli ölçüde zenginlik katkısı vermektedir.

Yenilik için en çok öne çıkan farklı düşüncelerin çatışması ve işletmenin temel yeteneğine katkısı, insanların birbirlerinden farklı kişiliklere sahip olmalarıyla ortaya koydukları çözümler açısından kullanışlı çeşitliliği meydana getirirken diğer yandan bu çeşitlilikler yeni çatışmaların kaynağı olarak bir yaşam döngüsü şeklinde devam etmektedir. Örgütsel davranış literatüründe kişilik konusunda birçok paradigmanın ortaya konmasıyla birlikte, kişiliği açıklamaya yönelik bireysel farklılıklara odaklanarak, kişilerin sergiledikleri gözlemlenebilen davranış biçimlerinden hareketle ortaya konan beş faktör kişilik özellikleri modelinin, işletme içi farklılıklara yansımasıyla ilgili olarak yapılan ulusal ve uluslararası araştırmalarda yaygın olarak kullanıldığı görülmektedir.

Beş kişilik faktör özelliğinin, işletmelerdeki yaratıcı ve yenilikçi zenginliğe sunduğu boyutlarını değerlendirdiğimizde ön plana çıkan kişilik faktörlerini aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Bu özelliklerden birisi dışadönüklükle ilişkilidir. Bu kişilik özelliklerine sahip olan bireylerin, diğer kişilere nazaran farklı kültürlere karşı daha açık, iyimser oldukları ve kültürel uyumda daha başarılı olduklarını belirtmiştir (Caligiuri, 2000, s.76).

İkincisi ise, duygusal dengesizlik boyutunun kişilik özelliklerine sahip olan bireyler tipik olarak duygusal anlamda tepkili ve reaktif bireylerdir. Bu bireyler stres ortaya çıkaran durumlarda stresten daha kolay etkilenebilmekle beraber, zor, tedirgin edici durumlar ile karşı karşıya kaldıklarında, karşı karşıya bulundukları durumu oluşturan ortamı terk etme ve bu koşullardan uzaklaşma eğilimindedirler (Puher, 2009, s.13). Bununla farklılıkların ortaya konma biçimindeki çatışmalara neden olabilecek anları bir anlamda erteledikleri görülmektedir.

Üçüncü özellik ise, sorumluluk boyutudur. Bu kişilik özelliğine sahip olan bireylerin diğer bireylere nazaran sorumluluk, dürüstlük, güvenilirlik, dikkat, ısrarcılık gibi niteliklerinin daha fazla ön plana çıktığını belirtmişlerdir. Yeni fikirlerin ortaya çıkışında önemli bir özellik olan sorumluluk, işletmelerin sahiplenilmesi ve kişinin işletmeyle özdeşleşmesine katkı sağlar.

Dördüncü özellik ise, birbirlerine karşı yardımsever nitelikleri ön plana çıkan uyumlu kişilerin, tartışma ve görüş transferinde saygıyı ve fikrin kabulünü gerektiren davranışları sergilemeleridir.

Son ve beşinci özellik ise, açıklıktır. Bu kişilik özelliklerine sahip olan bireyler, diğer bireylere nazaran, deneyimlere ve yeni fikirlere daha açık, aktif bir hayal gücüne sahip, değişimi tercih eden ve kendine has bağımsız bir yargılama gücü olan bireylerdir (Jia, 2008, s.52).

İşletmeler için farklılığın veya yaratılan farkındalığın öneminin, bu iki değere katkı sunan bireylerin kişilik özelliklerinden kaynaklandığının sürekli gözönünde bulundurulması gerekmektedir.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

Türkiye kumandayı değiştiriyor: Çevrim içi yayın servislerinin yükselişi



Türkiye'de Netflix, BluTV ve Puhutv gibi çevrim içi platformlara olan ilgi artmaya devam ediyor. Bu ilgi değişimini araştıran İstanbul Ekonomi Araştırma, konuya dair çarpıcı sonuçlar elde etti. Yapılan anket toplamda 2 bin 262 kişi katılımcıyla, çevrim içi televizyon platformlarındaki izlenme alışkanlıklarını ortaya koyuyor. Katılanların yüzde 49,9'u internet televizyonlarından haftada 8 saatten fazla yabancı içerik izliyor.

5G sağlığımızı tehdit mi ediyor?

Eleştirilerin en büyük kısmı 5G teknolojisinin 4G ya da 3G teknolojilerinden çok daha fazla frekansa sahip olması üstünden yapılıyor. Böyle teknolojilerde frekans ne kadar yüksekse insanlar için o kadar tehlikeli oluyor. 5G teknolojisi piyasaya sürüldüğünde 24 GHz ila 90 GHz frekanslarında çalışacağı için insanların kansere yakalanma olasılığını artıracağı düşünülüyor. Bazı 5G uzmanları ise yeni ağın insan DNA'sına zarar verebilecek ve kansere yol açabilecek derecede fazla radyasyon oluşturduğunu söylüyor.



Ayda giymek için tasarlandı

İnsanların uzaya gitme hayalini besleyen yaratıcılık, karşımıza tasarımcı Shun Ping Pek'in Ay botları ile çıkıyor. 3 boyutlu yazıcı ile basılan ayakkabı tabanlarından, ışıklı ayakkabılara kadar oldukça geniş bir yelpazede ayakkabı tasarımlarını gördüğümüz Pek'in en dikkat çekici ve farklı perspektiften bakarak tasarladığı ayakkabı modeli şüphesiz Nike Moonwalker. Tasarımcı Shun Ping Pek'in Ay yüzeyinden ilham alarak özenle tasarladığı botlar günlük kullanım için de uygun. Elastik yapıya sahip olan botlar herhangi bir ayak biçimini de alacak şekilde formunu değiştirebiliyor.



Katlanabilir telefon Samsung Galaxy Fold için sevindirici açıklama



Katlanabilir telefon Samsung Galaxy Fold için ortaya çıkan ekran sorunlarının çözüldüğü yönünde bilgiler geliyor. Daha önce duyduğumuz kadarıyla firma çözüm için ilk olarak modelin üzerindeki koruyucu katmanı gövdeye entegre etmiş. Ekranın görevini sorunsuz olarak yerine getirmesi için çok önemli olan bu katman, artık bir "film" gibi görünmeyecek ve satın alan kullanıcılarda çıkarma isteği oluşturmayacak. Bir diğer değişiklik ise menteşe tarafında yapılmış. Firma menteşe boşluğunu daraltarak içeriye toz girmesini engelleyecek bir önlem almış. Bunlara ek olarak ekran katmanının korunmasına yönelik uyarılar da artırılmış.



Yeni ortaya çıkan pil odaklı ilginç iOS 13 özelliği

Geçtiğimiz günlerde tanıtılan iOS 13 işletim sistemi, bünyesinde önemli yenilikler barındırıyor. Performansı artıran, bazı da güzel özellikler ile ses getiren sürümün ilk detayları burada yer alıyor. Ancak iOS 13'ün lansmanda tanıtılmayan bazı özellikleri de bulunuyor. Bunlarda birisi ise "optimize edilmiş şarj" olarak geçiyor. Bu sistem yapay zeka ve makine öğrenme altyapısını kullanarak pilin ömrünü uzatıyor. Oluşturulan sistem kullanım alışkanlıklarınızı öğreniyor ve şarja bağlı cihazın pilini ihtiyaç olmadığı durumlarda yüzde 100 oranında doldurmuyor. Bunun yerine pili yüzde 80 seviyesinde tutan sistem, yüzde 100 doluluğa siz cihazı almadan hemen önce çıkıyor. Örneğin telefonu gece yatarken pile takıyorsanız, iOS 13 cihazın pilini siz kalkmadan kısa bir süre önce yüzde 100 seviyesine çıkarıyor.

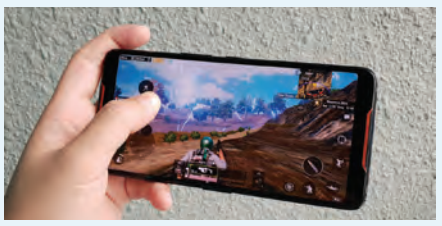
2019 Aston Martin DBS Superleggera ve James Bond bir arada



Daniel Craig'in tekrar James Bond'a hayat vereceğini öğrendiğimiz şu günlerde, gizli ajan için işlerin yine zora gireceğine hiç şüphemiz yok. Seriyi 25. kez beyaz perdeye aktaracak olan ekip, 2020 yılı için vizyon tarihini vermiş durumda. Yeni filmle birlikte Bond'a eşlik edecek otomobille ilgili merakın varlığı da devam ederken, beklenen hamle 2019 Aston Martin DBS Superleggera üzerinden karşımızda duruyor. Film tarihi içerisinde 50. yılını kutlayacak olan DBS serisi otomobilden toplamda sadece 50 adet üretilecek.

Kullanıcılarını rahatlatacak yeni özellik

Popüler fotoğraf paylaşım uygulaması Instagram, 1 milyarın üzerinde kullanıcısına gelişmiş bir deneyim sunsa da bazı konularda ne yazık ki istenen performansı veremiyor. Onlardan biri de kullanıcılarla olan iletişimi. Platform üzerinden hacklenen veya belirli bir açık sayesinde hesabı kapatılan kullanıcılar için hesaplarını geri almak düşünülenden de zor oluyor. Platform ise barındırdığı açık sayesinde kapatılan hesaplar için değil belki ancak hacklenen hesaplar için daha kullanıcı dostu bir çözüme geçiş yapmayı planlıyor. Hackerlar için de süreci zorlaştırması planlanan yeni sistemde hesabı geri alma yöntemi uygulama içine dahil ediliyor.



Asus ROG Phone 2 ve ortaya çıkan PUBG detayı

Asus ROG Phone 2, artık ciddi ciddi gündeme gelmeye başladı. Yeni ortaya çıkan bilgilere göre oyun telefonu Tencent Games ile yakın bir çalışma etrafında geliştiriliyor. PUBG oyunun arkasında yer alan Tencent Games, karşımıza Asus ile ortaklaşa hazırlanan gerçekten çok güçlü bir model çıkaracak gibi görünüyor. Özel optimizasyonlar ile oyunu maksimum grafik ayarlarında 60 FPS oynatabileceği tahmin edilen cihaz, gücünü Snapdragon 855 işlemciden alacak.

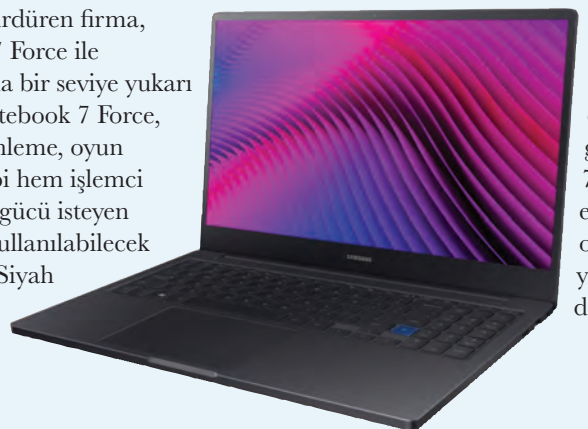
%100 doğal: Mikroorganizmadan üretilen sıradışı kulaklık



Korvaa adı verilen ürün tamamen doğal bileşenlerden üretilen, yüzde yüz doğal bir kulaklık olarak tanımlanıyor. Ürünün kulak ile temas eden kısımlardaki dolgular, yapay köpük gibi birçok baloncuktan oluşan hidrofobin olarak adlandırılan protein yapılarından oluşuyor. Dikkat çekici bu kulaklığın ana gövdesi, maya işleme laktik asidine benzer bir biyoplastik kullanılarak 3B yazıcı kullanılarak oluşturuluyor.

"Güç odaklı" dizüstü bilgisayar: Samsung Notebook 7 Force

Samsung yeni dizüstü modelleriyle farklı kullanıcı ihtiyaçlarına çözüm sunuyor. Notebook 7 modellerinde MacBook Pro estetiğini sürdüren firma, Notebook 7 Force ile donanımı da bir seviye yukarı çekiyor. Notebook 7 Force, video düzenleme, oyun oynama gibi hem işlemci hem grafik gücü isteyen alanlarda kullanılabilecek bir model. Siyah gövdeyle gelen cihaz, numerik tuş takımını da gövdeye ekliyor. İnce çerçeveli tasarımı benimseyen modelde parmak izi sensörü de yer alıyor. Ailenin diğer üyelerine kıyasla donanım alanında artış gösteren Notebook 7 Force'un fiyatı da elbette buna bağlı olarak artıyor. Modelin yurt dışı fiyatı 1.500 dolar olarak açıklandı.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Gerçek kişilerin anonim şirket ortaklık paylarını satışında vergileme

BANKA şirket ortaklık paylarının gerçek kişilerce elden çıkarılmasından doğan kazancın vergilendirilmesi ile ilgili bazı hususlara yazımızda yer verilmiştir. 6102 sayılı yeni Türk Ticaret Kanununda hisse senetleri yerine pay senetleri ifadesi geçmekte olup, yazımızda da bu ifade kullanılmıştır.

İvazsız olarak (miras ya da bağış yoluyla) edinilen pay senetlerinin elden çıkarılmasından doğan kazançlar, ne zaman edinildiğine bakılmaksızın tamamıyla gelir vergisinin dışındadır. Borsa İstanbul'da işlem gören pay senetlerinin elden çıkarılmasından doğan kazançlar sadece tevkifat yoluyla vergilendirilmekte olup ayrıca yıllık beyanı sözkonusu değildir, bu kazançlar halen %0 (sıfır) oranla tevkifata tabidir. Borsa İstanbul'da işlem gören ve bir yıldan fazla elde tutulmuş hisselerin elden çıkarılmasında tevkifat da yapılmaz. Bunlar dışında kalan tam mükellef anonim şirketlere ait pay senetlerinin iki yıldan fazla elde tutulmasından sonra elden çıkarılması halinde doğan kazanç da vergi dışıdır. Ancak, bu pay senetlerinin iki yıl dolmadan elden çıkarılması halinde oluşan kazanç değer artış kazancı olarak gelir vergisine tabidir. Kanuni ve iş merkezi Türkiye dışında olan yabancı kurumların pay senetlerinin elden çıkarılmasından doğan kazanç ise bunların elde tutma süresine bakılmaksızın gelir vergisine tabidir. Pay senetleri basılı değilse, anonim şirket ortaklık hakkına ne kadar süreyle sahip olunduğuna bakılmaksızın bu ortaklık payının elden çıkarılmasından doğan kazanç değer artış kazancı olarak vergilendirilir. Süreklilik arz edecek şekilde ve bir ticari organizasyon varlığı içinde yapılan pay senetleri satışı ticari faaliyet kapsamında olduğundan değer artış kazancına göre değil ticari kazanç hükümlerine göre gelir vergisine konu olur.

Gelir Vergisi Kanununun mükerrer 80. ve 81. Maddelerinde değer artış kazancının hesaplanmasına yönelik hükümler mevcuttur. 232 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliğinde ise pay senetlerinin (hisse senetlerinin) elden çıkarılmasında vergileme ile ilgili açıklamalar bulunmaktadır. (Sermaye artışı nedeniyle edinilen pay senetlerinin iktisap tarihi, farklı tarihlerde elde edinilen pay senetlerinin bir kısmının satışında hangisinin satıldığı, ilmühaberler ve diğer hususlar)

Vergi idaresi geçmişte farklı yönde özelgeler vermiş olsa da, 2003 yılında kurulan, 2015 yılında limited şirketten anonim şirkete dönüşen ve 2017 yılında hisse senedi bastıran bir şirkete verdiği özelgede özetle; pay senetlerinin iktisap tarihi olarak limited şirket hisselerinin edinim tarihinin değil, pay senetlerinin basıldığı tarihin esas alınması gerektiğini ifade etmiştir. (İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığının 14 Şubat 2018 tarihli ve 154561 sayılı özelgesi) Dolayısıyla, vergi dışı kalmak için gerekli iki yıl elde tutma süresinin hesabında limited şirkette geçen süreye bakılmayacak, bu süre anonim şirkette pay senetlerinin basıldığı tarihten itibaren işlemeye başlayacaktır.

Konuyla ilgili bir başka vergi idaresi görüşüne göre; anonim şirketlerin kuruluşunda, sermaye artışında ya da üçüncü bir kişiden satın alma yoluyla edinilen ortaklık paylarına ait pay senetlerinin anılan tarihlerde mevcut değilken, sonrasında bastırılması halinde, pay senetlerinin iktisap tarihi olarak ortaklık hakkına sahip olunan tarih değil, pay senetlerinin bastırıldığı tarih dikkate alınacak, iki yıllık süre de bu basım tarihinden itibaren işlemeye başlayacaktır. (İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı'nın 21 Haziran 2017 tarihli ve 181606 sayılı özelgesi)

Pay senetlerinin ciro ile devri ve genel olarak anonim ve limited şirketlerin pay devirlerine ilişkin olarak düzenlenen kağıtlar damga vergisinden istisnadır. (Damga Vergisi Kanunu eki 2 sayılı tablonun IV/1. ve 16. Sıraları)



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Makas atmak

DEĞERLİ meslektaşlarım, birkaç gün ara ile basında çıkan iki haberi köşemden paylaşmak istiyorum. Birinci haber, ünlü oyuncu Halit Ergenç'in yurttaşlık görevini yerine getirerek trafikte "makas atmak" denilen bir sürüş ile insanların can ve mal güvenliğini tehlikeye atanları şikayet etmesi ve onun sayesinde insanların ölümden dönmesi.

İkinci haber ise; yine yukarıdaki gibi "makas atmak" tabir edilen, trafikteki tüm kuralları hiçe sayan bir aksiyon ile Halit Ergenç'in uyarıda bulunduğu noktaya çok yakın bir yerde meydana gelen kazada üçü çocuk dört kişinin yaşamını kaybetmesi.

Vicdan sahibi duyarlı bir yurttaş olan Halit Ergenç bu uyarıda bulundu da ne oldu? Şehir magandaları, daha doğrusu insanlıktan nasibi almamış bu kişiler ünlü oyuncuya saldırıp kendisini darp ettiler. Şimdi iki habere kısaca bakalım:

BİRİNCİ HABER;
Halit Ergenç, bu sabah saatlerinde trafikte seyir halindeyken bir araçtan inen iki kişi tarafından sözlü ve fiziksel saldırıya uğradı. Ergenç, tatsız olayın ardından karakola giderek şikayetçi oldu. Ünlü oyuncu yaşadıklarını sosyal medya hesabından böyle anlattı:

"Bugün sabah saatlerinde trafik güvenliğini tehlikeye sokacak şekilde seyreden bir araç içerisinden inen iki kişinin tehdit, hakaret ve fiziksel saldırısına uğramış bulunmaktayım. Konu ile ilgili resmî makamlar nezdinde gerekli işlemleri başlattım. Trafik kurallarını ihlal ederek, toplumun güvenliğini tehdit eden bu davranış biçimiyle ilgili tüm yasal haklarımı kullanarak, konunun takipçisi olacağımın bilinmesini isterim."

İKİNCİ HABER;
TEM Otoyolu Maslak mevkisinde Edirne istikametine seyreden Nurullah Eray'ın kontrolündeki 33 CNT 40 plakalı hafif ticari araç ile "makas atarak" ilerlediği iddia edilen 34 RJ 5171 plakalı otomobil çarpıştı.

Çarpışmanın şiddetiyle içinde 14 kişinin bulunduğu hafif ticari araç yola savrulurken, diğer otomobil de bariyerlere çarparak durabildi. Otomobilin sürücüsü kazanın ardından olay yerinden kaçtı. İhbar üzerine olay yerine çok sayıda polis ve 112 acil servis ekipleri sevk edildi.

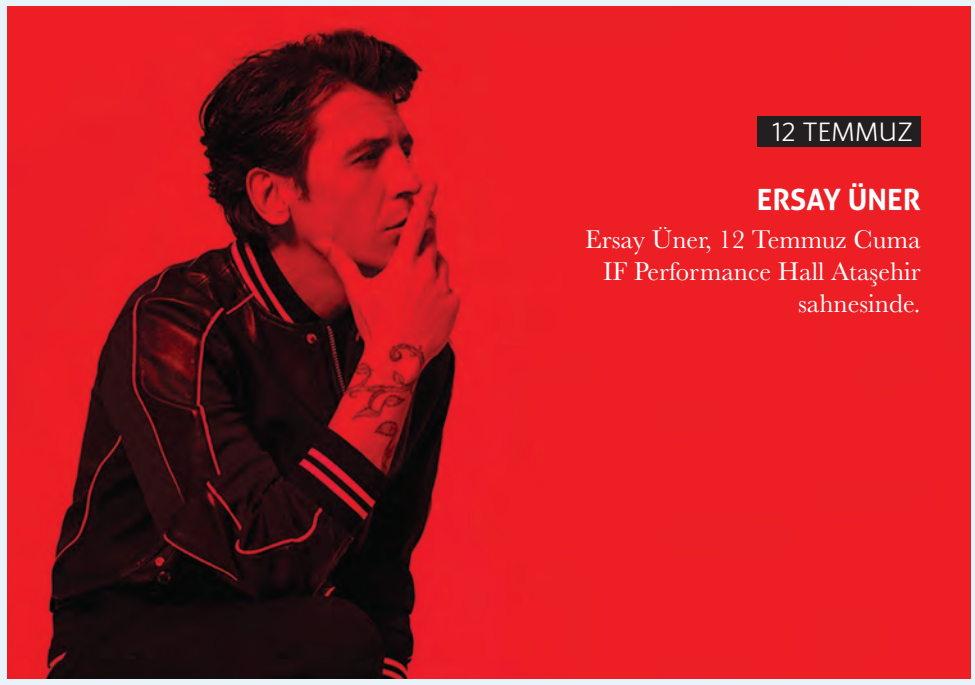
Sağlık ekipleri, hafif ticari araçta bulunan 2 çocuğun olay yerinde hayatını kaybettiğini belirledi. Kazada yaralanan 12 kişi, çevredeki hastanelere kaldırıldı. Yaşamını yitiren Hiranur Özçelik (9) ve Yahya Özçelik'in (8) cenazeleri de morga götürüldü.

Hastanede tedavi gören yaralılardan Hiranur ve Yahya Özçelik'in annesi Seyhan Özçelik ile Yusuf Eray (8) da yapılan müdahaleye rağmen kurtarılamadı.

Makas atan araçtaki 2 kişi de sabıkalı
Beşiktaş İlçe Emniyet Müdürlüğü ekipleri, yaptıkları çalışmalar sonucunda makas atarak kazaya yol açan kişinin Yusuf A., yanındaki kişinin ise Abdülsamet T. olduklarını tespit etti.

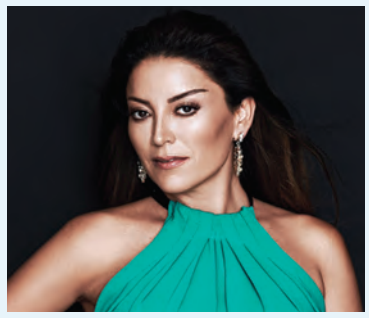
Dört şüphelinin yakalanması için aralıksız olarak operasyonlar sürdürülürken; makas atan araçtaki şüphelilerden Yusuf A.'nın, ruhsatsız silah, güveni kötüye kullanma, kişiyi hürriyetinden yoksun bırakma, intihara teşebbüs suçlarından poliste kaydı olduğu ortaya çıktı. Nitelikli yağma suçundan aranması bulunan aynı araçtaki diğer şüpheli Abdülsamet T.'nin de yağma, motosiklet hırsızlığı, kasten yaralama, ruhsatsız silah, işyerinden hırsızlık, evden hırsızlık, uyuşturucu madde kullanmak, kasten yaralama suçlarından polis kaydı olduğu anlaşıldı.

Duyarlı insanların sayısı, insan olmanın hiçbir sıfatını taşımayanlardan fazla olmadıkça daha çok canlar kaybedeceğiz.



12 TEMMUZ

ERSAY ÜNER
Ersay Üner, 12 Temmuz Cuma IF Performance Hall Ataşehir sahnesinde.



13 TEMMUZ

AŞKIN NUR YENGİ
Aşkın Nur Yengi, 13 Temmuz Cumartesi akşamı Açıkhava konserleri kapsamında Sanat Performance Sahnesi'nde!



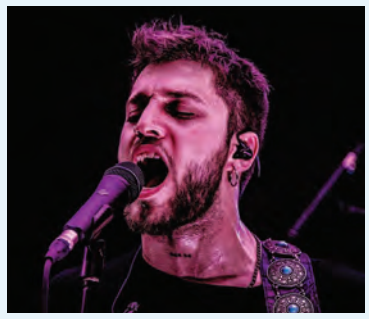
17 TEMMUZ

NOVA NORDA
"Nova Norda" 17 Temmuz Çarşamba günü İstanbul'da IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde konser verecek.



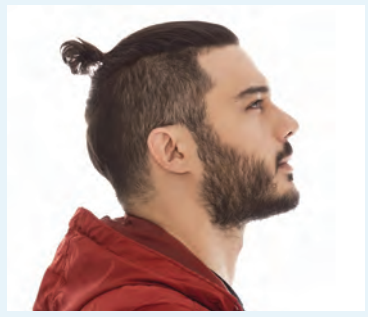
18 TEMMUZ

KENAN DOĞULU
Sevilen sanatçı Kenan Doğulu, DenizBank Açıkhava Konserleri kapsamında 18 Temmuz'da Harbiye Cemil Topuzlu Sahnesi'nde sizlerle...



19 TEMMUZ

UFUK BEYDEMİR
Son dönemde sosyal medyada adından sıkça söz ettiren Ufuk Beydemir, 19 Temmuz Cuma IF Performance Hall Ataşehir sahnesinde!



20 TEMMUZ

İLYAS YALÇINTAŞ
Türk pop müziğinin sevilen sesi İlyas Yalçıntaş, 20 Temmuz'da Beyrut Performans sahnesinde unutulmaz bir gece yaşatacak.



23 TEMMUZ

REDD

Alternatif müziğin köklü gruplarından Redd, İstanbul'da ENKA Eşref Denizhan Açık Hava Tiyatrosu'nda sizlerle...



24 TEMMUZ

BERKAY

Pop müziğin güçlü yorumcularından Berkay, 24 Temmuz'da İstanbul Harbiye Açıkhava Sahnesi'nde sevenleriyle buluşuyor.



25 TEMMUZ

ZİYNET SALİ

Güçlü sesi ve güçlü yorumuyla hit parçaların kadını Ziynet Sali, bu yıl da Harbiye Açıkhava Sahnesi'ni estirmeye geliyor.



26 TEMMUZ

KAAN TANGÖZE

Duman grubunun solisti Kaan Tangöze, 26 Temmuz Cuma Açıkhava konserleri kapsamında Sanat Performance sahnesinde...



27 TEMMUZ

SİBEL CAN

Türk fantezi müziğinin en güçlü seslerinden Sibel Can, 27 Temmuz akşamı Harbiye Açıkhava Sahnesi'ni büyülemeye geliyor.



31 TEMMUZ

MUSTAFA SANDAL

Pop müzik deyince ilk akla gelen sanatçılardan olan Mustafa Sandal, 31 Temmuz Çarşamba akşamı Poll Production organizasyonu 'Turkcell Yıldızlı Geceler' kapsamında Harbiye Açıkhava'da!

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Yaz geliyor

ŞÜKÜRLER olsun yaz geldi.
Sonbahar ve kış aylarının bende yeri başka olmakla beraber, biliyorum ki birçoğumuzun gönlü yazdan yana. Tabii her mevsim çok güzel ama güneşin tenimizi ve gönlümüzü ısıttığı yaz mevsimi, birçok şairimize ilham kaynağı olmuş.
Eserlerinde ve kişisel yaşamında toplumsal bir çizgi devam ettiren Rıfat Ilgaz bakın yazın gelişişini nasıl betimlemiş "Yaz Geliyor" adlı şiirinde;

"Hepimize geçmiş olsun,
atlattık bu kışı da burnumuz kanamadan.
Sıkıntımız kalmadı soğuktan yana.
Oduna, bundan sonra
çamaşırdan çamaşıra iş düşecek,
kömüre misafirden misafire...
Lüzum kalmadı tencerenin kaynamasına
açtı gözlerini güneşe soğanlar,
su yürüdü domateslere...
Artık kömürlüğün önünden geçmek
ne beni korkutacak ne oğlumu.
Bir türlü gözü doymayan sobamızı
hapsedeceğiz merdiven altına.
Çoluk çocuk sokaklara dökülecek,
söğüt dalından atına atlayan oğlum
fethedecek Aksaray'ı baştanbaşa.
Nerde görürse asılacak kuyruğuna
bizi bütün bir kış unutan
sütçü beygirinin
istediğimizi vermeyen mahalle bakkalının
korkarım indirecek camlarını.
Sonra arkasına düşecek
mahalleye şarkılarla giren
kiraz sepetlerini"

Tabii şiir tamamen yazıldığı tarihin özelliklerini taşıyor.
Yazıldığı tarihten bu yana toplum hayatında çok hızlı ve büyük değişiklikler yaşandığı kesin. Şiiri bugüne adapte edecek olsak durum nasıl bir görünüş arz ederdi, bir bakalım.
Allaha şükür, biz de burnu kanamadan kışı atlatabilen şanslılardan olduk, ama baharı ve yazı göremeyenler hiç de az değil.
Artık her evde bir çamaşır makinesi var. Bu nedenle oduna artık çamaşırda ihtiyaç duyulmuyor, inşallah başka amaçlar için de ihtiyaç duyulmaz. Kömüre ise hala mangal yapma konusunda ihtiyaç var.
Tencerenin kaynamasına lüzum kalmadığını söylüyor şair. Hiç katılmıyorum ama kendisine hak vermemek de mümkün değil; soğan ve domates fiyatlarıyla neredeyse tencere kaynamaz hale geldi.
Şair, gözü doymayan sobalarını merdiven altına hapsederek kömürlüğün önünden hiç olmazsa yaz aylarında korkmadan geçebileceklerini ifade ediyor. Vallahi İGDAŞ faturalarını görünce bizim yüreğimiz hala ağzımıza geliyor.
Çocuklarımız ise cep telefonlarından başını kaldıramadıkları için öyle söğüt dalından ata binmek neymiş, haberleri bile yok. Aksaray'ı fethetmek şöyle dursun, neredeyse evlerinin yolunu bile şaşıracaklar.
Kiraz ise mahalleye sepet içinde şarkılarla gelmiyor; pazarlarda marketlerde kilosu 20 liradan satılıyor. Bırakın şarkıyı, ancak arkasından ağıt yakılır.
Evet, yaz geldi geliyor.
Hepinize iyi bir mevsimi geçirmenizi diliyorum. Sonraki yazılarımda da yaza dair şiirlere yer vereceğim.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Girit

BAYRAMDA Girit'teydim. Tam sekiz gün. Son yıllardaki en uzun yurtdışı gezim. Gidiş dönüş İstanbul – Atina – Herakliyon (Kandiye) uçuşları ile...
Girit birçok uygarlığa ev sahipliği yapmış, tarihi oldukça eski dönemlere dayanan bir ada. Bu nedenle de Avrupa'nın en güneyi sayılan bu toprak parçasının mütevazılığına kesinlikle aldanmamak gerek.
İlk gece Kandiye şehir merkezinde bir otelde kaldıktan sonra ertesi sabah kiraladığımız araç ile bir haftayı geçireceğimiz Hersonissos'taki tesise geçtik.
Tesise geçtik ama sabah kahvaltısı sonraları hemen vınnn, akşam olmadan dönmemecesine; çünkü adada görülecek çok yer var, erişim çok kolay, hele telefondaki harita ile her yere elinizle koymuş gibi gidiyorsunuz. Yunan alfabesi de kesinlikle korkutmasın çünkü merak ettiğiniz, gitmek istediğiniz her yerin latin alfabesi ile yazılmış isimleri de sürekli bir yerlerden çıkıyor önünüze.
O sekiz gün boyunca adanın kuzey yarısında görmediğimiz birkaç yer kaldı. Ada filan ama bir uçtan diğerine en az 250 km olan bir mesafeden bahsediyorum. Yolların çoğu bizim devlet yolları gibi. Belli yerlerde ise yakın tarihlerde yapılmış otoyollar var ve ücretsiz bunlar. Devlet yollarının çoğu 1,5 şeritli, yani normalde ortaladığınız şeritte eğer arkadan sizden hızlı bir araç geldiğini görüyorsanız sağa çekilip yol veriyorsunuz, arkadan gelen de sol sinyalini verip önünüze geçtikten sonra hemen ortalıyor aracını. Bu sırada karşıdan gelen de sinyali görüp sollayana geçiş alanı yaratıyor. Kaldığımız sürede yaklaşık 1,000 km yol yaptık, ne kimseye selektör yaptık, ne korna çaldık, ne de diğer araçlardan böylesi tepkiler aldık. Tuhaf değil mi, Almanya ya da İsviçre değil Girit'ten bahsediyorum.
Adada yerleşimin önemli bir kısmı, turizmin neredeyse tamamı, adanın tüm havaalanları (3 adet) hep adanın kuzey yarısında. Geçtiğimiz yollar da denize azami 4-5 km mesafede, hatta büyük kısmı da deniz kıyısında. Ada özellikle İngiliz turistlerin rağbet göstermesi sonucu her yerde İngilizce konuşulan bir hale gelmiş ve bu sayede ada halkı ile sorunsuz iletişim kuruluyor.
Bu ilk gidişte adayı tanıma ve keşfetme odaklı gittiğimiz için tarihi ve kültürel yerleri görmeyi gelecek sefere bıraktık ama tarih ve kültür günlük yaşam ile o kadar iç içe ki programda olmamasına rağmen bir sürü böylesi yeri de gördük.
Denize neredeyse her yerden girebiliyorsunuz, denize erişim kolay ve hatta teşvik ediliyor, konfora düşkünseniz de birkaç euro karşılığı şezlong ve şemsiyeniz de oluveriyor.
Gelelim gezinin en önemli konularından birine. Sağlıklı yemek, görsel tatmin, şişmeden kalkmak ve yediklerinizin iz bırakması. Girit bu konuda inanılmaz bir yer. En basit turistik kafe ya da salaş tavernadan en namlı mekanlara kadar her yerde bir özgünlük, bir tarz ve bir gusto var. Dağ yolunda kahve molası verdiğimiz benzincinin marketindeki 30 çeşit tatlıyı mı söylesem, çoğu yerde yemek sonrası yapılan ikramlardan mı bahsetsem ya da tesadüfen girip yemek yediğimiz, geçtiğimiz yıl "Dünyanın En İyi 20 Genç Şefi" arasına girmeyi başarmış aşçı hanımın sahil restoranındaki akılları zorlayan menü seçeneklerini mi ön plana alsam bilemiyorum gerçekten. Ve bunların hepsini yüksek bir kura rağmen ülkemiz standartlarında pahalı denemeyecek bedeller ile yapabiliyor olmak.
Dünya tarihinde zeytinin zırai bir ürün olarak ilk kullanıldığı yer Girit imiş, milattan önce birkaç binde Minoalılar keşfetmiş bu mucizevi gıdayı. Ve bugün Girit demek zeytinin, yağının, ağacının her an her yerde karşınıza çıktığı bir yaşam biçimi demek.
Ve her şeyden önemlisi ister restoran ya da kafede, ister bir şişe su aldığınız markette gördüğünüz o sımsıcak ve insancıl tutum! Herkes işini keyif alarak yapıyor, böyle olunca da biz müşterilere/turistlere de keyif ve konfor sağlıyorlar.
Henüz görmediyseniz mutlaka Girit'e gidin! İster başbaşa bir tatil için, ister çoluk çombalak, ister anlaştığınız bir arkadaş grubu ile... Ama bir fırsatını bulup gidin.
Görüşmek üzere.



Isn't It Romantic

KÜNYE
Yönetmen: Todd Strauss-Schulson
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Rebel Wilson, Liam Hemsworth, Adam Devine, Priyanka Chopra, Betty Gilpin
Türü: Komedi, Romantik
Platform: Netflix

New York'lu mimar Natalie çocukluğunda romantik komedi filmlerini sevse de artık acı gerçekle yüzleşmiştir; romantik komediler sahte ve gerçeklikten uzaktır. Artık yetişkinliğe erişmiş olan Natalie'nin tek hedefi şehrin bir sonraki gökdelenlerine imzasını atabilmektir. Ancak günün birinde bir soyguncuyla karşı karşıya gelir ve bilincini kaybeder. Uyandığında ise hayatı en büyük kabusuna dönüşmüştür; bir romantik komedi filmine.



BELGESEL

Bize Gezmek Olsun

Erkan Can ve Güven Kıraç, Küba'nın altını üstüne getiriyor! Vedat Atasoy'un yönettiği belgeselde Havana'dan Trinad sokaklarına, Devrim Müzesi'nden rom müzesine, Atatürk ve Nazım Hikmet'in heykellerine uzanan bir yolculuğa hazır olun. Erkan Can ve Güven Kıraç, 'Bir şehri tanımanın en iyi yolu kaybolmaktır' diyerek kentin, zamanın durduğu renkli sokaklarını da keşfediyorlar. Belgeseli BluTV'den izleyebilirsiniz.



DİZİ

Marvel's Iron Fist

Küçüklüğünde ailesiyle birlikte uçtuğu uçakta kaza geçiren Danny Rand, ailesinin sahip olduğu Rand Şirketi'nin başına geçmeye çalışır. Çocukluk arkadaşları Ward ve Joy, Rand'i tanıyamadığı için ona bir yabancı gibi davranır. Bu yüzden Rand, onlara gerçekte kim olduğunu açıklamaya çalışır. İşlerini iyice büyüten El, Danny'i kaçırıp onun özel gücünü kullanmayı planlar. Diziyi Netflix'ten izleyebilirsiniz.



DİZİ

Luther

Luther sorunlu ama zeki bir İngiliz polisi John Luther'in davalarını konu alıyor. John seri cinayetleri çözmek için kullanılan acımasız bir yöntemle, hala çok sevdiği ama ayrı olduğu karısıyla yeniden bir araya gelme çabaları arasında kalmıştır. Oldukça duygusal bir adam olan Luther bir davayı çözmek veya bir can kurtarmak için kanunları yok sayan polislerdendir. Dizi BluTV platformunda izleyicisiyle buluşuyor.



Örümcek Adam: Evden Uzakta

KÜNYE
Vizyon tarihi: 5 Temmuz
Yönetmen: Jon Watts
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Tom Holland, Jake Gyllenhaal, Samuel L. Jackson
Türü: Aksiyon
Yapım Yılı: 2019

Örümcek Adam macerasının ikinci devam halkası olan filmde Peter Parker'ı bir kez daha milyonlarca hayran kazanan yeni nesil Örümcek Adam Tom Holland canlandırıyor. Genç Peter Parker'ın maceralarının anlatılacağı Örümcek Adam: Evden Uzakta filminin yönetmenliğini ise Jon Watts üstleniyor.



12 TEMMUZ

Colette

Colette, Fransız yazar Sidonie-Gabrielle Colette'in hayat hikayesini anlatıyor. Karizmatik Parisli yazar Henry Gauthier-Villars ile evlendikten sonra Sidonie-Gabrielle Colette, Fransa'nın kırsal kesimlerindeki hayatını, yaratıcı yeteneklerinin kıvılcımlandığı Paris şehrine taşınmak için terk eder. Willy mahlasıyla tanınan kocası, kendi isminde yayınlanacak bir romanın gizli yazarı olarak Colette'i kullanmaya başlar.



19 TEMMUZ

Brightburn

Uzaydan düşen minik bir bebek bulunur ve çiftçi bir aile tarafından evlat edinilirse? Fakat kim olduğunu bilmese de farklı olduğunun bilincinde olan bu çocuk büyüdükçe bir kahramandan çok bir düşmana dönüşmeye başlarsa? Süper güçlü olanın karşımızda değil de yanımızda olacağı inancımızı paramparça eden bu senaryoda ne kadar güvende olabiliriz? Nereden geldiğini kimsenin bilmediği bu çocuğu durdurmanın yolu ne olacak?



26 TEMMUZ

Jurassic Hav Hav

Jurassic Hav Hav, dünyayı kurtarmak için bir araya gelen Star Paws ekibinin maceralarını konu ediyor. Star Paws takımı geri döndü çünkü bu sefer tüm galaksi büyük bir tehlike altında. Marlon Butterpaws adındaki şeytani bir kedi, evreni yok etmeye çalışmaktadır. Star Paws ekibi, Butterpaws'ı bulup onu durdurmak ve dünyayı kurtarmak için zorlu bir mücadeleye girişmek zorunda kalır.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



KASIDER / Kadın Sigortacılar Derneği müjdesi

KADIN Sigortacılar Derneği (KASIDER) sigorta sektörü özelinde T.C. yasalarında kadınlara verilen hakları korumak, geliştirmek, kadının iş yaşamında çağdaş ve saygın yerini alabilmesi, cinsiyet ayırımının kaldırılması, eğitim, gelişim, terfi gibi her alanda eşitliğin sağlanmasına yönelik çalışmalar yapmak amacıyla kurulmuş olan bir dernektir.

Toplumumuzda bugün geldiğimiz noktada kadınlarımız pek çok alanda kendini ispat etmiş olmasına rağmen iş yaşamındaki istatistiklere baktığımızda üst düzey yönetici, yönetim kurulu üyeliği, genel müdürlük gibi pozisyonlarda maalesef kadın oranı hala düşük seviyelerdedir. Sigorta sektöründe kadın çalışan oranı %56 iken, kadın yönetici oranı %37, yönetim kurullarında kadın oranı %10 ve kadın genel müdür oranı %7 olarak, gayet düşük seviyelerdedir.

Güçlü bir kalkınma için kadınların iş hayatında hak ettiği pozisyona gelmesi kaçınılmaz bir gereksinim olarak görünmektedir. TÜİK verilerine göre, erkeklerin istihdama katılım oranı %70 iken kadın katılım oranı %30'un altında kalıyor. Dünya Ekonomik Forumu'nun raporuna göre Türkiye, kadın-erkek ekonomiye katılım arasındaki uçurum açısından 144 ülke arasında 128. sırada. Bu tablo da gösteriyor ki ülkemizde bu alanda yapılması gereken fazlaca iş var.

KASİDER
KADIN SİGORTACILAR DERNEĞİ

Bu sebeple, sigorta sektörü özelinde bir grup kadın çalışan olarak bizler tecrübe, bilgi ve donanımımızdan yola çıkarak bir dernek kurmaya karar verdik. Derneğimizin misyonunun yanlış anlaşılmasını önlemek için bu konuda yapacağımız iletişimin öneminin farkındayız.

Derneğimiz KASIDER, kadın ve erkek çalışanlar arasında kutuplaşma yaratmak gibi bir amaca sahip değildir. Aksine, derneğimiz erkek ve kadın çalışanlar arasında sağlıklı bir denge sağlamak, fırsat eşitliği oluşturmak, iletişimi artırmak, empatiyi geliştirmek, eşitsizliğin göze çarptığı alanlarda birlikte çalışarak kadınların iş hayatında daha etkin ve daha verimli olması için çalışmalar yapmak amacını taşıyan bir dernektir. Bu misyonun ve vizyonun hepimiz tarafından benimsenmesi, sindirilmesi, sadece bir görev olarak değil, anlayış ve farkındalık olarak zihinlerde oturması derneğimizin başlıca hedefi olacaktır. Hukuksal anlamda "tüm bireyler eşittir" ilkesinin pratik olarak günlük hayatta da geçerli olması için çalışmalar yapmanın, projeler üretmenin, zihin dönüşümü yaratmanın gerekli olduğunu düşünüyoruz. Bu amaçla derneğimizin yapacağı çalışmalar, üreteceği projeler demokratik eşitlik anlayışına aykırı değil bilakis eşitliği sağlamak adına yapılacaktır.

Bu vesile ile Sigorta Haftası'na denk gelen kuruluşumuzun tüm sigorta sektörüne hayırlı olmasını temenni eder, haftamızın hepimize kutlu olmasını dileriz.

KURUCU ÜYELERİMİZ

ÜYE ADI SOYADI	ÇALIŞTIĞI FİRMA ADI	GÖREVİ	DERNEK GÖREVİ
Sema Tüfekçiler	Virtual i Technologies	Bölge Başkanı	Kurucu Başkan
Nihal Asker	HDI Sigorta	Genel Müdür Yardımcısı	Kurucu Üye
Nermin Borucu	SRB Derneği	Direktör	Kurucu Üye
Ebru Yüksekbilgili	Marsh GMBH	Plasman Lideri	Kurucu Üye
Fatma Katip Atay	Chubb Sigorta	Genel Müdür Yardımcısı	Kurucu Üye
Necla Aksoy	Mapfre Sigorta	İnsan Kaynakları GMY	Kurucu Üye
Binnur Ala Birsen	Aksigorta A.Ş.	Bölüm Müdürü	Kurucu Üye
Yağmur Aksudoğan	TUR Asist	Sigorta Sektörü Satış Müdürü	Kurucu Üye
Denise Nart	NART SRB	İcra Kurulu Üyesi	Kurucu Üye
Elif Hazinedaroğlu	Nidem Global	Genel Müdür	Kurucu Üye
Şule Şentürk	SFS Danışmanlık	COO	Kurucu Üye
Zeren Kılıç Yalçın	Andıç Tahkim ve Ara Bul. Hiz.	Avukat	Kurucu Üye

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

Insurtech aktivitesini artırmak için EV ÖDEVLERİMİZ

Ülkemizde insurtech konusunun konuşulmaya, gündemde daha fazla yer tutmaya başladığını görmek sevindirici. Ama, hala alınacak çok uzun bir yol var önümüzde. Bu ay sayfalarımızda "Ülkemizdeki insurtech girişimlerin sayısını artırmak için neler yapılmalı?" sorusunu yanıtladık.

"Sigortanın Geleceği" başlıklı bu sayfalarda, sigorta sektörünü ilgilendiren yeni nesil teknolojiler, dijitalleşme, inovasyon, teknolojik okuryazarlık ve startup ekosistemi gibi konu başlıkları üzerinde paylaşımlar yapıyoruz.
Bu konulara kafa yoran herkesin ortak hayali, ülkemizde bu alandaki aktivitenin artması, yeni teknolojilere dayalı, müşteri deneyimini iyileştiren, inovatif çözümlerin, yeni ve güzel örneklerin karşımıza daha çok çıkması.
Dolayısıyla, bu süreci tetiklemek ve desteklemek adına, kurumsal hayatın içindeki oyuncuların yanı sıra, başta girişimciler olmak üzere, startup ekosistemi içerisindeki paydaşlara da önemli görevler düşüyor.
Dünya genelinde insurtech girişimler açısından son derece aktif ve hareketli bir dönemden geçiyoruz. Bu alana yönelik ciddi bir ilgi var ve yatırım tutarları hızla artıyor.
Ülkemizde ise, halen bu alanda başlangıç aşamasındayız diyebiliriz. Elbette, son dönemlerde bu konunun çok konuşulmaya, gündemde daha fazla yer tutmaya başladığını görmek sevindirici. Ama, hala alınacak çok uzun bir yol var önümüzde.
Bu çerçevede, bu ayki sayfalarımızda şu sorunun yanıtını arayacağız; ülkemizdeki insurtech girişimlerin sayısını artırmak için neler yapılmalı?
Bu sorunun yanıtına girmeden önce, insurtech tanımını netleştirmekte fayda var.

"INSURTECH" KAVRAMI NE İFADE EDİYOR?

Genelde sigorta sektöründeki teknolojik ve dijital dönüşümü ifade etmek için kullanılan insurtech tanımı üzerinde biraz kafa karışıklığı olduğunu söylemek lazım.
Insurtech kavramını, "sigorta değer zincirinin bir veya birden fazla halkasına yönelik, yeni teknoloji, ürün ve iş modeline dayalı inovatif çözümler sunan startup girişimlerin oluşturduğu ekosistem" olarak tanımlamak mümkün.
Global düzeyde, insurtech girişimler çok geniş bir yelpazede faaliyet gösteriyorlar.
Oto sigortası alanındaki girişimler, telematik cihazlar, bağlantılı ve sürücüsüz araçlarla ilgili gelişmeleri yakından izliyor.
Büyük veri, yapay zeka ve derin öğrenmeye dayalı çözümler, başta underwriting, risk seçimi ve hasar süreçleri olmak üzere çok farklı alanlara odaklanıyor.
Sağlık ve hayat sigortasında ise, giyilebilir teknoloji ve bio-genetik alanındaki girişimler ciddi fark yaratıyor.
Aynı zamanda, nesnelerin interneti (IoT) başta konut sigortası olmak üzere, bireysel sigortalar alanında çok ciddi bir değişim yaratıyor.
Ayrıca "drone" teknolojisi ve insansız hava araçlarındaki gelişmeler, birçok kurumsal sigorta alanını ilgilendiriyor.
Mobil teknolojilerin artık günlük hayatın ayrılmaz bir parçası haline gelmesiyle birlikte, "peer-to-peer" modeline dayalı platformlar ve müşterinin anlık ihtiyaçlarıyla ilgili seçeceği teminatları "on-demand" platformlarla karşılayan çözümler gitgide yaygınlaşıyor.
Öte yandan, ortaya çıkan anlık ve kişisel bilgiye dayalı, inanılmaz büyüklükteki veri havuzlarından optimum faydayı sağlamak için kafa yoruluyor.
Bir diğer önemli gelişme de, "blockchain" teknolojisi üzerinde.
Elbette, tüm bu yaşananların yasal düzenlemelerle uyumu ve düzenleyici otoritelerin öncelikleri ile örtüşmesi ayrı bir süreç.
Yani bahsettiğimiz olay, sadece internet üzerinden sigorta ürünleri satmaktan çok daha geniş ve derin.
Farklı sigorta branşlarında, sigorta şirketleri ve müşterilerin ihtiyaçlarına dokunan, hayatlarını kolaylaştıran, maliyetleri azaltan, süreçleri kısaltan ve yaşanan dijital değişim süreci ile uyumlanmayı sağlayan birçok uygulamayı bünyesinde barındırıyor.

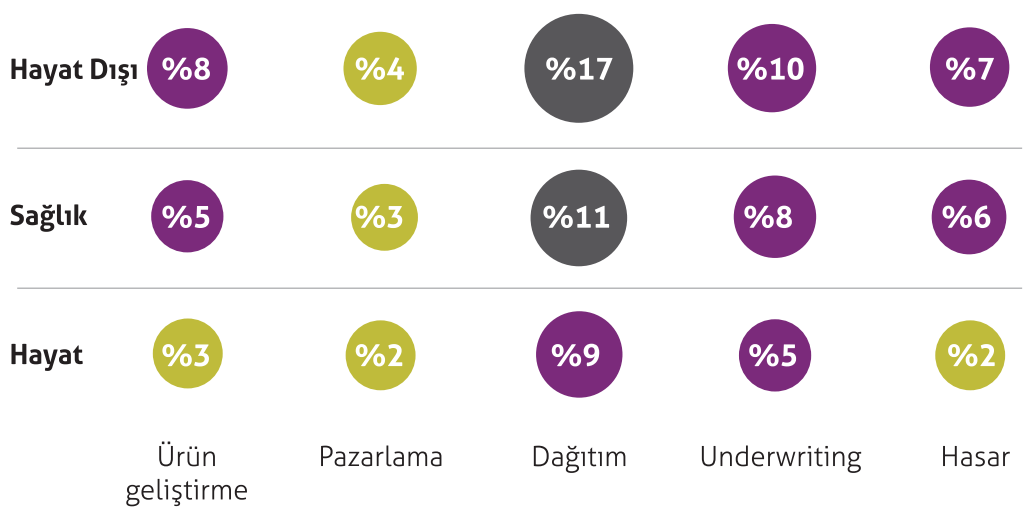
GLOBAL INSURTECH AKTİVİTESİ NİÇİN BU KADAR HIZLI BÜYÜYOR?

Dünya genelinde 2.500 civarı aktif insurtech girişiminin faaliyet gösterdiği tahmin ediliyor. Son 5 yıl içinde yatırım alan insurtech sayısı ise 750 civarında.
Bunların yaklaşık %50'si ABD'de, %35'i Avrupa'da, geri kalanlar ise diğer ülkelere dağılmış durumda.
Bu girişimlere yapılan yatırım tutarı ise son yıllarda hızla artıyor. 2018 yılında 195 adet girişime 4 milyar dolar düzeyinde yatırım yapıldı. Son 10 yıllık gelişimi ise aşağıdaki grafikte görebilirsiniz.

PEKİ BU ARTIŞIN ARKASINDAKİ ETKENLER NELER?

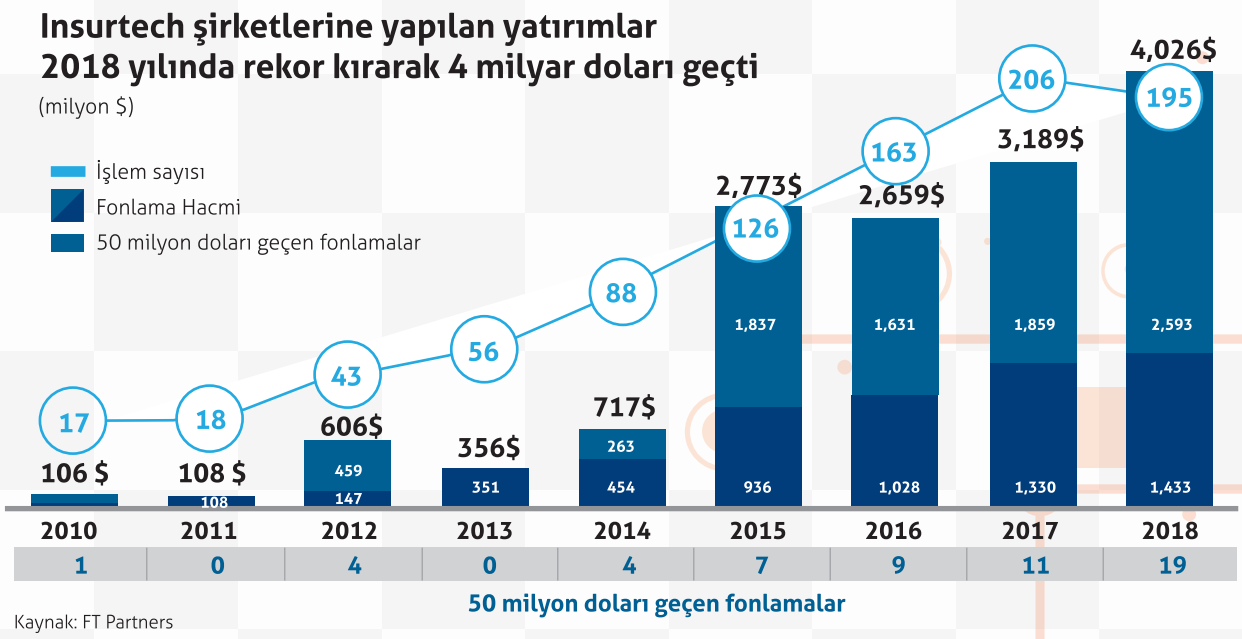
Öncelikle, startup girişimlerin odaklandığı, çözüm üretilmesi gereken problemli alanlar, sigorta sektöründe bol miktarda mevcut.
Geleneksel çalışma alışkanlıkları ve mevcut yapıdaki kronik problemli noktaların bu ilgiyi tetiklediğini söylemek mümkün. Ayrıca, müşteri ile olan iletişim, deneyim yönetimi açısından sektörün yaşadığı zorluklar da girişimlere önemli fırsatlar sunuyor.
Bir diğer önemli etken ise, son dönemlerde öne çıkan, yapay zeka, blockchain, robotik süreç otomasyonu, nesnelerin interneti, mobilite, giyilebilir teknoloji, bio-genetik gibi yüksek teknolojiye dayalı inovatif çözümlerin tamamının sigortacılık alanına dokunuyor olması.

Insurtech'ler nelere odaklanıyor?



Kaynak: Panorama by McKinsey





Kaynak: FT Partners

ÜLKEMİZDE INSURTECH'LERİN SAYISI NASIL ARTIRILABİLİR?

Global anlamdaki bu olumlu gelişmelere karşı, bizdeki durum farklı.
Ülkemizdeki startup ekosistemi içerisinde hala çok az sayıda insurtech girişimi var. İlgi yüksek olmasına rağmen, bu alana odaklanan girişimci sayısı ve atılan somut adımlar çok kısıtlı.
Bu noktada kritik sorular şunlar: Ülkemizde sağlıklı bir insurtech ekosistemi nasıl oluşturulabilir? Sigorta alanındaki teknolojik inovasyon çalışmaları nasıl canlandırılabilir? Bu alandaki girişim sayısını artırmak için ne yapılabilir?
Bu gözle bir değerlendirme yapıldığında, hem girişim ekosistemin ana oyuncularını hem de sigorta sektörü paydaşlarını ilgilendiren ev ödevleri ortaya çıkıyor. Bu alanda bir başarıya ulaşabilmek adına, işbirliği içerisinde, farklı paydaşların bir araya geldiği toplu bir harekete ihtiyaç var.

Atılması gereken adımları 3 ana başlık altında toplamak mümkün:

Girişimciler nezdinde sigorta farkındalığını artırmak

- Üniversiteler, teknokentler ve farklı hızlandırma programlarındaki aktif girişimciler, sigorta sektörünü yeteri kadar tanımıyor.
- Girişim fikirleri bu kişilerin yaşadığı, gözlemlediği sorunlar ve problemlere dayanıyor. Dolayısıyla, girişimcilerin kafa yorduğu fikirler arasında henüz sigorta konuları yok.
- Sigortacılığın oynadığı rolü ve yaşamın içine ne kadar entegre bir sektör olduğunu girişimcilere anlatmak gerekiyor. Bir şekilde, sigorta kavramını girişimcilerin radarına sokmalıyız.
- Aynı zamanda, sigorta sektöründeki problemleri, çözüme ihtiyaç duyulan alanları girişimcilere aktarmak gerekiyor.
- Ayrıca, bu mesleğin global yönünü de vurgulamak lazım. Startup kavramının özünde global bakış açısı yer alıyor. Insurtech girişim fikirlerinin hedef pazarı olarak sadece bizim piyasamızı değil, global düşünmek lazım.

Sigorta sektörü nezdinde startup kavramını tanıtmak

- Startup ekosisteminin dinamikleri çok farklı. Özellikle, ana oyuncu olarak sigorta şirketlerinin bu dinamikleri iyi anlaması gerekiyor.
- Bu amaçla, insurtech girişimleri ile sigortacılar arasında köprü vazifesi görecek kurumlara ihtiyaç var.
- Şirketlerin oynayabileceği en temel roller, girişimcilerin fikirlerini dinlemek, API platformlarını açarak startup girişimcileri ile işbirliği fırsatlarını sağlamak ve onların ilk müşterisi olmak.
- Şirketler ayrıca kuluçka merkezleri, hızlandırma programları gibi destekleyici faaliyetlere ciddi katkı sağlayabilir.
- Bu sayede, hem insurtech girişimlerini yakından izlerken, hem de yaratıcı çözümlere, yeni inovatif fikirlere direkt ulaşma imkanına kavuşurlar.
- Kurumların içindeki inovasyon kültürünü desteklemek, kurum içinde girişimci yönü güçlü çalışanlar için öğrenim ve gelişim fırsatları oluşmasını sağlayacaktır.
- Sigorta sektörünü iyi tanıyan, halen kurumsal hayatın içinde olan, ama girişimci olmayı arzulayan sektör çalışanlarını desteklemek çok önemli katkı sağlayacaktır.

Diğer paydaşların desteği

- Global anlamda girişim dünyasının hukuki düzenlemelerin önünde gittiği görülüyor. Öte yandan, sigorta alanında regülasyon konusu çok hassas öneme sahip. Düzenleyici ve denetleyici otoritenin bu ekosisteme yakın olarak, makul esneklikleri sağlayacak mevzuat değişikliklerini hayata geçirmesi büyük katkı sağlayacaktır.
- Girişim dünyası, hızlı hareket eden, bürokrasi ve geleneksel kuralların dışında işleyen bir yapı. Bu yönünü bilerek, TSB ve diğer meslek örgütlerinin girişim ekosistemine destek olması çok değerli olacaktır.
- Öte yandan, kamu kurumları ve meslek örgütlerinin, girişimcilerin alanına girmeyerek, onlara fırsat tanımaları da çok önemli.
- Özellikle sektörü tanımayan girişimciler için etkin bir mentor desteği en önemli ihtiyaçlardan birisi. Bu amaçla, zengin bir mentor havuzu oluşturmak gerekiyor.
- Melek yatırımcı ağları, girişim sermaye şirketleri gibi girişimcilere sermaye desteği sağlayan kuruluşlar nezdinde de farkındalığı sağlamak, insurtech girişimlerinin finansal kaynaklara ulaşımını kolaylaştıracaktır.
- Kuluçka merkezleri ve hızlandırma programlarında yer alan insurtech girişimleri takip etmek, rekabete dikkat ederek, aralarındaki işbirliği fırsatları yaratmak faydalı olacaktır.

Bir taraftan farklı alanlardaki mevcut girişimcilerin sigortacılığa yönelik startup fikirleri üretmesi ve bu alana yönelmesi, aktiviteyi ve sayıyı artıracaktır. Ama öte yandan, sigorta şirketi, acente, broker, eksper ve sektöre hizmet sağlayan şirketlerde çalışmakta olup, bu sektörü tanıyan, bilen beyaz yaka çalışanlar arasından çıkacak girişimcilere de ihtiyaç var. Muhtemelen esas başarıyı sağlayacak olan girişimciler bu gruptan çıkacak.
Çünkü genel fikir, sigortacılık gibi sektör bilgisi gereken, kompleks alanlardaki girişim fikirlerinin başarıya ulaşması için alan bilgisinin çok önemli ve kritik olduğu. İlk müşteriyi bulmak, yatırımcı desteği almak gibi kritik aşamalarda, sektör deneyimi olan beyaz yaka girişimciler ciddi avantaja sahip.

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

Evinizde Daha Huzurlu Ve Güvende Olmak İçin; Bereketli Konut Sigortası...



Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir

www.bereket.com.tr

0850 220 91 81

/bereketcomtr

/company/bereketcomtr