

›S.34



SİGORTACILARIN ELİ GÖKLERE UZANIYOR

Sigorta sektörü, riskin yüksek olduğu pek çok iş alanında verdiği teminatlar ile ilerlemenin önünü açıyor. Bu alanlardan biri de yıllar süren üretim süreci son derece masraflı olan uydular ve uzay sektörü. Uydu sigortaları, tek bir hatanın yüzlerce milyon dolarlık hasara yol açabildiği bir süreçte üreticilere ve ülkelere güven veriyor. **›S.36**



KÜRESEL PRİM ÜRETİMİ 5 TRİLYON DOLARI AŞTI

2018 yılında küresel prim üretimi 5 trilyon 193 milyar dolar olarak gerçekleşti. Tarihte ilk kez 5 trilyon dolar seviyesini geçen üretim, toplam küresel gelirin %6'sına denk geldi. Reel üretim ise 2017'ye göre %1.5 arttı. **›S.21**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EYLÜL 2019 YIL: 35 / SAYI: 490 AYDA BİR YAYINLANIR

Eğitim masrafı yükseldikçe sigortaya ilgi artıyor



Eğitim masraflarının yükselmesiyle beraber eğitim sigortasının bilinirliği hızla artıyor. Devlet okulundaki bir öğrenci için veliler tarafından okul öncesinden ilköğretimin sonuna kadarki süreçte sadece okul ihtiyaçlarına ortalama 23 bin lira, ortaöğretimde ise ortalama 10 bin lira harcanıyor. Özel okullarda okuyan öğrenci sayısının da yükselmesi sigortaya olan talebi artırıyor.

Eğitim sigortasında sunulan vergi avantajı da ürünün cazibesini artırıyor. Eğitim sigortası için ödenen primler gelir vergisi matrahından düşülebiliyor. Görüşünü aldığımız sektör yöneticileri, söz konusu alanda ciddi bir potansiyel olduğunun; ekonomik büyüme, istihdamda artış ve gelir dağılımında düzelme gibi gelişmelerle birlikte buradaki fırsatların giderek artacağının altını çiziyor. **›S.26**



KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASINDA SON DÖNEMEÇ

Sigorta şirketlerinin önemli bir kısmı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu kapsamındaki yükümlülüklerini tamamladı. İş süreçlerini yeni yönetmeliğe uygun olarak yapılandıran şirketler, uyum döneminin teknik açıdan da birtakım iyileşmeleri beraberinde getireceğini söylüyor. **›S.33**

KATILIM SİGORTACILIĞINDAKİ BÜYÜME İŞTAH KABARTIYOR

Katılım sigortacılığında 2018 yılı genelinde 2 milyar 231 milyon lira olarak kaydedilen toplam prim üretimi, bu sene Temmuz 2019 sonu itibarıyla 1 milyar 920 milyon liraya ulaştı. Geleneksel sigortacılığın son yıllarda reel büyümede zorlandığı bir ortamda katılım sigortacılığında 7 aylık reel büyüme %56.5'i buldu. **›S.18**





SİGORTALI AFET HASARI İLK YARI YILDA 19 MİLYAR DOLAR

Swiss Re'nin yaptığı araştırmaya göre doğal afetlerin yol açtığı küresel ekonomik hasar 2019 yılının ilk yarısında 44 milyar dolara ulaştı. Sigortalı hasar ise 19 milyar dolar seviyesinde kaldı. Gerçekleşen sigortalı hasarın büyük kısmı fırtına ve sellerden geldi. **›S.37**





ANADOLU SİGORTA VE ANADOLU EMEKLİLİK'TE GENEL MÜDÜR ATAMALARI

Sektördeki yöneticiler arasına yeni yüzler katılıyor. Anadolu Sigorta'da Genel Müdürlük görevine Mehmet Şencan, Anadolu Hayat Emeklilik'te ise Genel Müdürlük görevine Yılmaz Ertürk atandı. Hem Şencan hem de Ertürk, Türkiye İş Bankası'nda Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulunuyordu.

SİGORTACILIKLA SİHRİ YAKALAMAK

Ülkemizdeki finans şirketlerinde yöneticilik yapan ve kariyerine İngiliz EG şirketinde devam eden Ebru Gürtan, Londra ve dünya sigorta piyasalarındaki gelişmeleri Sigortacı Gazetesi için yazacak. Gürtan, ilk yazısında sigortacılıkta 'sihir'in nasıl yakalanacağını anlattı. **›S.42**



TÜRK INSURTECH'LER YURT DIŞINA AÇILIYOR

Yaşanan ekonomik yavaşlamanın yatırım eksikliği anlamına geldiğini, ancak önümüzdeki yıllarda bir iyileşme yaşanabileceğini dile getiren Insurtech Hub Genel Müdürü Andrew Warburton, "Türk insurtech çözümlerini büyük dış pazarlara ihraç etmeyi planlıyoruz" diye konuştu. **›S.31**





INSURTECH GİRİŞİMLERİ İÇİN ANAHTAR: İŞ BİLGİSİ

Yazarımız Okan Utkueri'nin bu ayki konuğu, küresel ölçekte başarı kazanan pek çok startup'a ev sahipliği yapan İTÜ Çekirdek oldu. Sigortanın teknik detayları yüksek bir alan olduğunu ifade eden İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Doç. Dr. Deniz Tuncalp, girişimcilerin sektöre özgü iş bilgisi ile desteklenmesi gerektiğini söyledi. **›S.50**

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

Güneş Sigorta'dan ilk 6 ayda 41 milyon 763 bin lira kâr

Güneş Sigorta, 2019 yılı itibarıyla başladığı yeniden yapılanma ve çağın gereklerine uygun dinamik iş yapış anlayışının olumlu sonuçlarını, uzun yıllar sonrasında ulaştığı en yüksek kârlılık rakamıyla aldı.
Yılın ilk 6 ayında %2 artış ile 897 milyon 121 bin lira prim üretimi gerçekleştiren Güneş Sigorta, 41 milyon 763 bin lira net kâr elde etti. Güneş Sigorta'nın aktif büyüklüğü ise, 30 Haziran 2019 itibarıyla 2 milyar 645 milyon 620 bin liraya ulaştı.
Güneş Sigorta'nın kârının bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %110 oranında artış kaydettiğini belirten şirketin Genel Müdürü Atilla Benli, "Yılın ilk yarısında 897 milyon 121 bin lira prim üretimimiz ve 41 milyon 763 bin lira kârlılığımızla ülke ekonomisine katkıda bulunmaya devam ettik, başarılı finansal sonuçlarımızla tüm paydaşlarımız için değer yaratmayı sürdürdük. Geçen yıla göre bankasüransın üretimimizdeki


Atilla Benli

ağırlığını ana sermayedarımız VakıfBank'ın desteğiyle %27'ye çıkarırken, sektördeki payımızı da artırarak %5.79 payla 7'nci sıraya yükseldik. Güneş Sigorta olarak farklı sigortacılık ürünleri ve dağıtım kanalları ile büyümemizi sürdüreceğiz" dedi.

'KÂRLILIK İVMEMİZİ YUKARI TAŞIYACAĞIZ'

Güneş Sigorta'nın yılın ilk yarısında rezervlerini 164 milyon 798 bin lira tutarında artırarak, geçen yılın aynı dönemine göre teknik dengede %158, net kârda %110 artış kaydettiğini belirten Atilla Benli, şirketin bu süreçte operasyonel mükemmellik çalışmalarını da titizlikle yürüttüğünü söyledi. Benli sözlerini şöyle noktaladı: "Sigorta sektörünün köklü ve yenilikçi şirketi Güneş Sigorta, yenilenen yönetim ve iş anlayışı, deneyimli ve aynı hedef için emek sarf eden çalışanlarıyla, uzun yıllar sonrasında hak ettiği başarılı sonuçlara ulaştı. Bu başarıyı çalışanlarımız, banka, acente ve broker dağıtım kanalımızla birlikte yakaladık. Yıl sonunda da kârlılık ivmemizi hep birlikte daha yukarıya taşıyacağız."

Bu yılın ilk 6 ayında 41 milyon 763 bin lira kâr açıklayan Güneş Sigorta, bir önceki yılın aynı dönemine göre kârlılıkta %110 artış sağladı.

Güneş Sigorta, katılım sigortacılığı alanında hizmet vermeye başladı

Müşteri ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda çalışmalarını şekillendiren Güneş Sigorta; 1 Ağustos 2019 tarihi itibarıyla konut, kasko, trafik ve tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerinde katılım sigortacılığı uygulamalarını kendi bünyesi içerisinde yürürlüğe aldı.
Güneş Sigorta'nın katılım sigortacılığı uygulamalarını; prim tahsilatından fonların faizsiz yönetim ve dağıtımına kadar büyük bir hassasiyetle, alanında uzman danışma kuruluyla yürüttüğünü belirten şirket Genel Müdürü Atilla Benli: "Müşteri beklenti ve talepleri doğrultusunda iş yapış şekillerini sürekli olarak yenileyen bir şirket olarak, katılım sigortacılığını çok önemsiyoruz. Bu sigortaların hassasiyetleri nedeniyle henüz sigortayla tanışmamış ya da uzak kalmış kişileri sigortayla tanıştıracağını ve ülkemizdeki sigortalı sayısının artışına önemli katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Katılım sigortacılığı sektörümüzün finansal derinliğine pozitif katkıda bulunacak ve sektörümüzü daha da güçlendirecektir" dedi.
Güneş Sigorta'nın katılım sigortacılığı çalışmalarında pencere usulü çalıştığını ve tüm sürecin islami şartlara uygun olarak oluşturulduğunu belirten Benli, sözlerini şöyle noktaladı: "İslami duyarlılıkları olan kişiler gönül rahatlığıyla, Güneş Sigorta katılım sigortacılığı ürün uygulamalarıyla konut, kasko, trafik ve tamamlayıcı sağlık sigortalarını yaptırabilirler. Önümüzdeki dönemde; mevzuat gücü ile yasal zemine kavuşmuş faizsiz sigortacılık prensiplerine dayanan katılım sigortacılığı ürün gamımızı çeşitlendirmeyi ve sektör toplam üretiminden aldığı %5.96'lık payın artırılmasında öncü bir rol üstlenmeyi hedefliyoruz."

Güneş Sigorta, hayat dışı sigorta ürünleri kapsamında katılım sigortacılığı faaliyetine başladı.



Güneş Sigorta, dünyanın en büyük uluslararası raporlama yarışması olan ARC Awards'ta 3 farklı kategoride tasarım ödülüne layık görüldü.

Güneş Sigorta'nın Faaliyet Raporu'na uluslararası 3 ödül

Güneş Sigorta, dünyanın en büyük uluslararası raporlama yarışması olan ARC Awards'ta 3 farklı kategoride tasarım ödülüne layık görüldü.
Güneş Sigorta, 2018 yılı faaliyet raporu ile Amerika merkezli Mercomm şirketi tarafından bu yıl 33'üncüsü düzenlenen ve faaliyet raporlarının Oscar'ı olarak kabul edilen Uluslararası ARC Awards Yarışması'nda 3 farklı kategoride ödül aldı.
"Geleceğe Yelken Açıyoruz" teması ve özgün tasarımı ile dikkat çeken faaliyet raporu "İç Tasarım" kategorisinde altın, "Fotoğraf" kategorisinde gümüş ve "Geleneksel olmayan faaliyet raporları" kategorisinde ise onur ödülünün sahibi oldu.
1987 yılından bu yana faaliyet gösteren ABD merkezli ARC Awards, her sene dünyanın çeşitli ülkelerinden katılan şirketlerin faaliyet raporlarını farklı kategorilerde değerlendirmesinin yanı sıra dünyanın tek uluslararası faaliyet raporu yarışması özelliğini de taşıyor.

30 güne kadar
yedek araç

•

%100'e kadar
geri ödeme



Aracınız anahtarla çalınsa bile geri alın Ray Kasko ile!

Anahtarı herhangi bir yerde unutmadan önce
Ray Kasko yaptırın, hususi araç ve kamyonete özel
bu imkânlardan yararlanın.

444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

Doğa Sigorta TÜBİTAK çalışanlarının sağlığını güvenceye aldı

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ürünü ile önemli bir atakta bulunan Doğa Sigorta, TÜBİTAK çalışanları için Tez-Koop-İş Sendikası ile işbirliğinin devamına imza attı. Bu işbirliği ile TÜBİTAK çalışanları Doğa Sigorta ve SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında poliçe kapsam dahili olan işlemlerde fark ödemeden sağlık hizmeti alabilecekler. Yaklaşık 5 bin kişiyi kapsayan anlaşmanın imza töreni Tez-Koop-İş Sendikası'nın Ankara Çankaya'da yer alan merkez binasında 6 Ağustos 2019 tarihinde gerçekleşti. İşbirliğini yenileme törenine Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ve Tez-Koop-İş Sendikası Genel Başkanı Haydar Özdemiroğlu beraberinde iki kurumun da yönetim kadrosu katıldı. Gerçekleşen işbirliği kapsamında Tez-Koop-İş Sendikası'nın TÜBİTAK çalışanı olan üyelerine sunduğu avantajlara ek olarak, üyelerin aile bireylerinin de kişiye özel Doğa Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'na daha uygun fiyatlarla sahip olması sağlanıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçesi ile TÜBİTAK çalışanı üyelerinin eş ve çocukları da uygun prim ve ödeme koşullarıyla Doğa Sigorta ve SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında poliçe kapsamında olan işlemlerde fark ödemeden sağlık hizmeti alabilecekler.
Anlaşmanın Tez-Koop-İş Sendikası ve TÜBİTAK çalışanlarına hayırlı olmasını dileyen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS)



Coşkun Gölpınar ve Haydar Özdemiroğlu tarafından Tez-Koop-İş Sendikası ile işbirliğinin devamına imza atıldı.

ürünü içerik olarak güçlü ve özel sağlık sigortası (ÖSS) ürününden geri kalmazken primi ÖSS ürününe göre gayet makul ve ekonomik. Sektörde TSS ürünü sigortacılıkta sağlık branşının gelişimi açısından çok belirleyici, bu nedenle de TSS'nin yaygınlaşması ülkemiz ve sektörümüz için çok önemli. Son yıllarda söz konusu ürüne olan ilgi artarak devam ediyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre Haziran 2015'de 110 bin olan sigortalı sayısı Haziran 2019'da 1 milyonu aştı" diye konuştu.

TSS ÇALIŞANLARA AİDİYET OLUŞTURAN BİR YAN HAK

TSS'de sigortalı sayısının %40 oranında ferdi poliçeler, %60 oranında ise grup poliçelerinden oluştuğuna dikkat çeken Gölpınar sözlerini şöyle sürdürdü: "Çalışanlar için sağlık sigortası çok faydalı ve aidiyet yaratan bir yan hak olup, firmaların bunu çok ekonomik primlerle TSS ürünüyle sağlayabilmesi çok değerli. Bu nedenle grup sigortalı sayısı daha yüksek. Firmaların yan hak olarak çalışanlarına TSS poliçesi yapmalarını şiddetle öneriyoruz. Özellikle de çok fazla personeli olan firmalarda bu önemli ve kolaylaştırıcı bir faktör. Ülkemizde bu bilincin yaygınlaştırılması ile TSS poliçesinin daha geniş kitlelere ulaşacağını ve sigorta şirketlerinin bu doğrultuda önemli bir misyon taşıdıklarını söyleyebiliriz."

KAMU OTORİTESİ DESTEKLEMELİ

TSS sayesinde geri ödeme kurumu olan sigorta şirketlerinin kamunun finansmanına katkısının ortada olduğunun altını çizen Gölpınar, TSS ürününün yaygınlaşması için kamu otoritesi tarafından desteklenmesinin şart olduğunu belirtti. "TSS desteklenir ise tabana yayılması kuvvetle mümkün olacaktır" diyen Gölpınar son yıllarda kalkınma planlarında TSS'nin yer almasının geleceğe yönelik olarak ürünün yaygınlaşması adına kamu otoritesi tarafından teşvik edileceğinin göstergesi olduğunu ifade etti.

SİGORTASIZ KALMAK YERİNE TSS ÇOK İYİ BİR FIRSAT

TSS'nin tüm şirketler ve sektör açısından bir hedef ürün haline geldiğine de işaret eden Gölpınar, "Sigorta şirketlerinin gerçekleşen sağlık giderleri konusundaki suistimal, faturalandırma, tıbbi yaklaşım ve tedavi planları gibi etkin kontrolleri sayesinde kamu sağlık harcamalarının maliyetini düşürmenin yanında tüm giderlerin faturalandırılması sayesinde vergi ve istihdam açısından kayıt dışılığın önüne geçilmesi mümkün. Öte yandan çoğu durumda ÖSS primleri ulaşılamayacak boyuta geldiği için insanlar bu ürüne yönelmeye başladılar. Sigortasız kalmak yerine TSS çok iyi bir fırsat. Ürünlerde sunulan asistans hizmeti hediyeleri de bir başka önemli ayrıntı. Aynı şekilde TSS de çok geniş bir anlaşmalı kurum ağının olması ve bu kurumların hatırı sayılır ölçüde bilinirliği de dikkat çeken unsurlar" diye konuştu.



Soldan sağa; Ali Yiğit, Fatma Koçoğlu, Vedat Özer, Mine Üzülmez, Coşkun Gölpınar, Haydar Özdemiroğlu, Berna Özdemir, İsmail Aydın, Sami Kibritoğlu.

Doğa Sigorta, TÜBİTAK çalışanları için Tez-Koop-İş Sendikası ile el sıkıştı. Tez-Koop-İş Sendikası TÜBİTAK çalışanı üyelerinin, 2018/2019 yılında başlayan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası 2019/2020 yenilemesi imza töreni Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ve Tez-Koop-İş Sendikası Genel Başkanı Haydar Özdemiroğlu'nun katılımı ile gerçekleşti.



EĞİTİM DESTEK SİGORTASI İLE ÇOCUKLARINIZI GÜVENLİ BİR GELECEK BEKLİYOR.



Şimdi Halk Emeklilik'e gelin, onların geleceği için en doğru adımı atın.

Eğitim Destek Sigortası ile beklenmedik bir durumla karşılaştığınızda çocuğunuzun eğitim hayatı yarıda kalmaz, geleceği etkilenmez. Hayal ettiği meslek ve kariyer imkânı kesintisiz devam eder.

Üstelik Eğitim Destek Sigortası'ndaki Kariyerimi Ben Yönetiyorum ile aradığınız kariyer için uzman görüşü edinebilir, Çocuk-Ergen Psikolojisi Eğitim Danışmanlığı Hizmeti ile psikolojik destek alabilir, Çocuk ve Büyük Danışma Hattı ile her sorunuza cevap bulabilir, Etüt, Hobi, Dil Kursları ile de çocuğunuzun sosyal gelişimine katkıda bulunabilirsiniz.

HALKEMEKLİLİK

halkemeklilik.com.tr | 0850 800 44 00

HALKBANK

Evin konforu konut sigortasıyla artıyor

Bireylerin kendilerini güvende hissettikleri yerlerin başında tartışmasız özenle döşedikleri evleri geliyor. Yangın, su baskını, fırtına, dolu ve hırsızlık gibi çok sayıda risk, hem kiracı hem de ev sahibinin huzurunu kaçırabiliyor. Hesaplı bir ürün olan konut sigortası ile bu risklere karşı evlerini güvence altına alanlar bu endişelerden son derece cazip fiyatlarla korunabiliyor. Poliçeyle beraber müşterilere ihtiyaç anında sağlanan ücretsiz çilingir hizmeti dışında elektrik hasarları, cam kırılması gibi teminatlar hem ev sahiplerinin hem de kiracıların hayatını kolaylaştırıyor. Konut sigortasının çok sayıda riske karşı güvence vermekle kalmadığını, ev sahibi ve kiracıların endişelerini de azalttığını belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Konut sigortası, kapıda kaldığınızda ücretsiz çilingir hizmeti vererek, evinizin camı kırıldığında ya da elektrik/su tesisatında sorun çıktığında ise destek sunarak devreye giriyor ve oluşabilecek masrafları karşılıyor" dedi. Müşterilerin ihtiyaçlarına göre hazırlanan konut sigortası ürünlerinin sigortalının hayatına en çok dokunan ürünlerden biri olduğunu da sözlerine ekleyen Erdoğan, "Müşterilerin ev içerisindeki yaşantılarını olabilecek en konforlu seviyeye getirmek için tasarladığımız Evim Saray'ın sunduğu klima-kombi bakımı ve halı yıkama gibi avantajlarla evlerde konfor sağlayarak sigortalılarımızın da hayatlarına değer katıyoruz" diye konuştu.



KLİMADAN KOMBİYE ÜCRETSİZ BAKIM

Ülkemizde son rakamlara göre 16 milyondan fazla konut olduğunu belirten Erdoğan, "Zorunlu deprem sigortasında sigortalılık oranı %50'leri geçmesine karşın konut sigortası ürününe talep %20 seviyesinin altında seyrediyor. Bu da, konut sigortasının sağladığı çok sayıdaki avantajın henüz halkımız tarafından yeterince anlaşılamamış olduğunu ortaya koyuyor. Konut sigortası sadece müşterilerin eşyalarına gelebilecek hasarları ve hırsızlık olaylarını karşılamakla kalmıyor, ek teminatlar ve ek hizmetler ile de zenginleştirilebilen ve müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilebilen bir ürün. Biz de Ray Sigorta olarak sektörde fark yaratacak hizmetleri müşterilerimize sunmak için çalışıyoruz" şeklinde konuştu.
Ray Sigorta Evim Saray konut sigortası sunduğu geniş kapsamlı teminatlara ek olarak poliçe kapsamında yılda 1 defa olmak üzere kombi, klima bakımını ve belirli ölçüdeki halı yıkama hizmetini ücretsiz olarak veriyor.
Aynı zamanda poliçe kapsamındaki konutta ikamet eden aile bireylerinin hayatı boyunca tekerlekli sandalye ile dolaşmasını gerektirecek bir sürekli sakatlık sonucu doğması durumunda, sigortalı konutta yapılması gereken adaptasyon masrafları da poliçedeki limitler kapsamında teminat altında alıyor.

Konut sigortasının evlerde gerçekleşebilecek hasarları ve talihsiz olayları teminat altına alarak kiracı ve ev sahiplerine güven verdiğini ifade eden **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan**, ürünle beraber sunulan ek hizmetlerin de ev halkının konforunu artırdığını söyledi.



Ray Sigorta sektör ortalamasının üzerinde büyüdü

İhtiyaca yönelik yenilikçi ürünleri piyasaya sunan ve bu ürünlerle hem sigortanın tabana yayılmasını hem de sigorta ihtiyaçlarının karşılanmasını hedefleyen Ray Sigorta, sektördeki ivmesini artırmaya devam ediyor. Geçtiğimiz dönemlerde de sektör ortalamasının üzerinde büyüyen Ray Sigorta, 2019 yılının ilk yarısında toplam prim üretimini bir önceki yıla göre %25 artırmayı başararak yine ortalamanın üzerinde bir performans gösterdi. Sektörün büyüme ortalaması ise aynı dönemde %19.2 seviyesinde gerçekleşti. Böylece Ray Sigorta'nın 2019 yılı ilk 6 aylık prim üretimi, bir önceki yılın aynı dönemindeki 457 milyon liradan 572 milyon liraya çıktı.
Ray Sigorta'nın yıl içinde en çok büyümeyi gerçekleştirdiği branş kasko oldu. Geçtiğimiz yıla kıyasla kaskodaki üretimini 67 milyon liradan 102 milyon liraya taşıyan şirket, %53 oranında artış yakaladı. Emtia sigortalarındaki prim üretimini %66 artırarak 15 milyon liradan 25 milyon liraya çıkaran Ray Sigorta, yangın tarafında da başarılı bir performans gösterdi. Şirket, yangın sigortalarında geçtiğimiz yılın ilk 6 ayında gerçekleştirdiği 27 milyon liralık üretimi, bu yıl 33.5 milyon liraya yükselterek %26 seviyesinde artış sağladı.
Ray Sigorta'nın üretimine katkı sağlayan bir diğer branş ise seyahat sağlık oldu. Seyahat sağlık ürünleriyle hızlı bir çıkış yakalayan Ray Sigorta, bu alanda 4.2 milyon lira üretim gerçekleştirdi.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME

Ray Sigorta'nın sadece büyüme odaklı bir şirket olmadığını, büyümenin anahtarının sürdürülebilir işlere imza atmak ve sigorta sektörü için değer yaratmak olduğunu ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, konuyla ilgili şunları söyledi: "Ray Sigorta olarak sektöre dinamizm ve inovasyon getirmeyi hedefliyoruz. Sigorta ihtiyaçlarını detaylı bir şekilde analiz ederek müşterilerimizin tüm risklerinin teminat altına alınması noktasında çaba gösteriyoruz. Yeniliğe olan inancımız, kendimizi çağa uydurmak için verdiğimiz emek ve bu gayretimiz sonucunda sigortalılardan aldığımız olumlu dönüşler, yaptığımız işin sürdürülebilir olmasını sağlıyor."
Sadece 1 dakika içinde teklif verilmesini mümkün kılan Ray eXpress gibi uygulamalarla müşteriyi mutlu etmenin yanı sıra yan haklar gibi uygulamalarla çalışanlarına tanıdıkları geniş olanaklar sayesinde şirket içinde de çalışan mutluluğunu artırdıklarını ifade eden Koray Erdoğan, "Hem müşterilerimize hem de çalışanlarımıza verdiğimiz değerle markamızı daha da yukarı taşıyoruz. Yapılan araştırmalar da marka değeri olarak sektörün en büyükleri arasında yer aldığımızı ortaya koyuyor. Önümüzdeki dönemde de doğru ve hakkaniyetli fiyatlandırma, yenilikçi ürünler ve sürdürülebilir sigorta anlayışımız ile sektörün fark yaratan şirketleri arasında yer almaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Gulf Sigorta İnsan Kaynakları yaratıcılıkta sınır tanımıyor

Gulf Sigorta'nın İnsan Kaynakları departmanı, çalışanların motivasyonlarını artırma amacıyla birçok etkinliğe imza atıyor. **Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Başaran**, "Motivasyon etkinliklerini planlarken çıkış noktasını her zaman emek ve değer duyguları üzerine kuruyoruz" dedi.

Gulf Sigorta, çalışanlarına yönelik yaptığı etkinliklerle fark yaratmaya devam ediyor. Gulf Sigorta'da çalışanların motivasyonlarını artırma amacıyla birçok etkinliğe imza atılırken, Gulf Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Başaran, "Bizim için önemli olan, bütçe kısıtlarını aşarak el emeğimizle kişiye özel dokunuşlar yaratmak" şeklinde konuştu.

ÇALIŞMA ARKADAŞLARIMIZ ÖZEL VE DEĞERLİ

Gerçekleştirdikleri etkinlikler konusunda örnekler veren Başaran, "Her yıl takvimlerimizi kendimiz hazırlıyoruz. Tabii ki isme özel. 2019 yılı takvimimizde her ay için farklı tasarımlar, slogan cümleler seçtik. Takvimlere doğum günlerini de not etmeyi unutmadık. Çünkü tüm çalışma arkadaşlarımız bizim için çok özel ve değerli.

Aynı şekilde, bir depoda atıl duran elektrik kablolarından 200'ün üzerinde Hıdırellez ağacı yarattık. Tüm çalışanlarımızla birlikte dilekler diledik ve bu dileklerimizi emek vererek hayata geçirdik. 14 Şubat Sevgiler Günü'nde 'Hayatın Püf Noktası Sevgi' konsepti ile her bir sayfasında el emeği olan isimli defterler yaptık" dedi.

2018 yılı Anneler Günü'nde özel bir





etkinliğe imza attıklarını hatırlatan Başaran sözlerini şöyle sürdürdü: "Amatör ruhumuzla ofisimizi atölyeye dönüştürdük ve annelerimizin çocuklarının isimlerinin yer aldığı kitap ayraçları hazırladık. Bu yıl ise anne olan çalışanlarımızın masalarına çocuklarının fotoğraflarıyla süslü çiçekler bıraktık."

BİZ DİNAMİK, FARKLI VE YARATICI BİR İK'YIZ

Gulf Sigorta çalışanları olarak kendi yaptıkları ürünlerin bütünleştirici parçasının ise sosyal sorumluluk projeleri olduğunun altını çizen Yeşim Başaran, "2018 yılında Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı'ndan, 2019 yılında ise Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı İşletmesi'nden aldığımız ürünler ile bu vakıflara destek sağladık. Son olarak da bu sene Babalar Günü için yapmış olduğumuz etkinliğimiz bizi ve ilham kaynağımızı en çok anlatan etkinliğimiz oldu. Günler öncesinden babalarımızın ailelerine ulaştık ve çocuklarından bu özel güne özel kutlama videoları çekmelerini istedik. 60'ın üzerinde videoyu film tadında bir araya getirdik. Babalar Günü kutlaması için seçtiğimiz mekan, Türkiye'nin ilk dijital etkinlik ve eğlence merkeziydi. Önce duygulara hitap ettik; 'Gulf Babaları' filmimizi izledik. Sonra içimizdeki çocuğa seslendik, dakikalarca oyunlar oynadık. Özetle söylemek gerekirse, Biz DinamİK, Farklı ve Yaratıcı bir İK'yız!" şeklinde konuştu.

ZENGİN BİR ÇALIŞMA ORTAMIMIZ VAR

Gulf Sigorta'da insana yatırıma verilen değerin en temel ve öncelikli şirket stratejisi olduğuna vurgu yapan Başaran, "Bu bağlamda, insan kaynakları fonksiyonu şirketimiz organizasyon yapısında stratejik bir role sahip. İnsan kaynakları politikaları, şirketin büyüme, gelişme ve yatırıma ait yurtdışı ve yurtiçi kararlarında stratejik ve etkin bir rol oynuyor. Şirketimizde çalışanlar kendi kariyerlerine kendileri yön verirken, şirketimizin ana sorumluluğu ise çalışanlarımıza kişisel ve mesleki gelişimlerine katkıda bulunacak zengin bir çalışma ortamı yaratmak" dedi.

"Tüm insan kaynakları yönetimi süreçlerimiz, çalışanlarımızın uzun yıllar şirket içerisinde çalışabilmesine imkan sağlayan şartları oluşturma gayesini taşımaktadır" diyen Başaran sözlerini şöyle tamamladı: "Gulf Sigorta'da her çalışan kendi işinin sahibidir ve şirketi piyasada daima ileriye taşıyan itici güçtür. Bu bağlamda da İstanbul Bilgi Üniversitesi işbirliğiyle 2014 yılında hayata geçirdiğimiz Çalışan Akademisi programımızla, çalışanlarımızın kişisel ve yönetsel becerilerini geliştirmeye yönelik eğitimlerimizi hız kesmeden devam ediyoruz. Akademimizin hedefi, daima yenilikçi, kendini tekrar etmeyen, gelişim odaklı bir anlayışla, doğru kişiye doğru eğitimler sunarak, hem çalışanlarımızı hem de şirketimizi en verimli performans noktasına ulaştırmak."

Gulf Sigorta'dan avantajlı kasko seçenekleri

Gulf Sigorta, avantajlı kasko seçeneklerini fiyat karşılaştırma sitesi Tamoniki.com üzerinden de müşterilerine ulaştırmaya başladı. Gulf Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç "Gulf Sigorta olarak, kasko sigortasında geniş bir teminat yelpazesi sunarak, araç sahiplerini gözeten çözüm odaklı bir yaklaşım sürdürüyoruz" dedi.



Gulf Sigorta, fiyat karşılaştırma sitesi Tamoniki.com ile işbirliğine gitti. İşbirliği çerçevesinde Gulf Sigorta'nın kasko teklifleri Tamoniki.com üzerinden müşterilere ulaştırılmaya başladı. Gulf Sigorta Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sevinç, yepyeni bir dağıtım kanalı üzerinden müşterilerine ulaşacak olmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. Sevinç, "Gulf Sigorta olarak, kasko sigortasında geniş bir teminat yelpazesi sunarak, araç sahiplerini gözeten çözüm odaklı bir yaklaşım sürdürüyoruz. Gulf Sigorta, müşteri memnuniyetinin ön planda tutulduğu güçlü bir yapıya sahip. Tamoniki.com ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği ile müşteri memnuniyetimizi daha da yukarılara taşıyacağımıza inanıyoruz" şeklinde konuştu.







‘Keyfini Koru’ sosyal kulübünün hedefi mutlu çalışanlar

Koru Sigorta çalışanları tarafından sosyal sorumluluk projeleri, sportif ve sanatsal etkinlikler organize etmek amacıyla kurulan “Keyfini Koru” sosyal kulübü, aktivitelerine her geçen gün bir yenisini ekliyor. Mutlu bir şirkete sahip olmanın ön koşulunun mutlu çalışanlar olduğu düşüncesiyle harekete geçen “Keyfini Koru”, farklı kategorilerde sanat, spor, gezi ve sosyal sorumluluk ana başlıkları altında etkinlikler düzenliyor. Şirket içindeki iletişim ve dayanışmanın güçlenmesini, aynı zamanda aidiyet duygusunun gelişmesini hedefleyen sosyal kulüp; bunun yanı sıra farklı ilgi alanlarına sahip her çalışana hitap etmeyi de amaçlıyor.

İLK DURAK SU PERİSİ VADİSİ

“Keyfini Koru” ilk buluşmasını Starbucks kahve molasıyla gerçekleştirdi. “Keyfini Koru” sosyal kulübü gezisine “Su Perisi Vadisi” rotasında başladı. Koru Sigorta çalışanları tur boyunca Kırklareli’ndeki Istıranca’nın masalsı ormanlarında mitolojinin ve sıra dışı doğal güzelliklerin izini sürdü. Doğanın zorlu koşulları altında, dayanışma ve takım ruhuyla harekete geçen katılımcılar ortak bir hedefe ulaşmanın keyfini yaşadılar.
Ekip arkadaşlarının ilgi alanlarını keşfetmesine ve var olan yeteneklerini geliştirmelerine katkı sağlamayı amaçlayan “Keyfini Koru” kulübü önümüzdeki günlerde de faaliyetlerine hız kesmeden devam edecek.

Koru Sigorta’nın, ‘Keyifli Çalışanlar’ mottosuyla kurduğu “Keyfini Koru” sosyal kulübü, aktivitelerine her geçen gün bir yenisini ekleyerek şirket içindeki iletişim ve dayanışmanın güçlenmesi amacıyla çeşitli etkinlikler düzenliyor.







“Keyfini Koru”, farklı kategorilerde sanat, spor, gezi ve sosyal sorumluluk ana başlıkları altında çeşitli etkinlikler düzenlemeye devam ediyor.





Quick İkinci El Garanti Sigortası

Quick İkinci El Garanti Sigortası ile ikinci el araç satarken de alırken de daha avantajlısınız. Satarken alıcıya Quick güvencesi sağlayıp satışı kolaylaştırır, alırken garantili bir araç almanın güvenini yaşarsınız.

CEPTEN

NETTEN

ACENTE

ACENTEDEN

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

QUICK SİGORTA, ALANYA'YA İLKOKUL YAPTIRIYOR:

'Eğitime destek olmak hepimizin görevi'

Sektörde farklı uygulamaları ve etkin iletişim tarzı ile kısa sürede önemli bir büyüme yaşayan Quick Sigorta, acenteleri ile yapacağı yıllık toplantı ve gezi gibi etkinlikler için kullanacağı para ile bir ilkokul yaptırıyor. İki yıl önce farklı kentlerde yapılan acente ziyaretlerinde bu konuyu onlarla paylaştıklarını belirten Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, "Bir okul yaptırma konusunu Quick Sigorta'nın 1'inci yıldönümünde gündemimize almıştık. Acentelerimize, yıllık toplantı, toplu gezi gibi etkinlikler için harcayacağımız bütçe ile gençlerimizin geleceğine destek verebileceğimizi söylediğimizde onlardan büyük bir destek aldık. Bugün bu ilkokul inşaatı Quick Sigorta acentelerinin desteği ile yapılıyor. Onlara ve tüm Quick Sigorta çalışanlarına teşekkür ediyorum. Onların sayesinde gelecek nesillere kalıcı bir miras bırakıyoruz" diye konuştu.


Soldan sağa; Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Yönetim Kurulu Üyesi Mine Erdemoğlu, Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar.

DESTEKLER SÜRECEK

Antalya'nın Alanya ilçesinde yapılacak olan ilkokul binasının Antalya Valiliği'nde yapılan protokol töreninde konuşan Maher Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, "Eğitim alanına destek olmak bizlerin görevi. Bu ülkede iş yapan, üretim yapan her kesimin elinden geldiği kadar eğitim alanına destek vermesi gerekiyor. Kişisel ve Erdemoğlu Holding olarak farklı alanlarda desteklerimiz, çalışmalarımız oldu. Ancak Maher Holding ve Quick Sigorta olarak eğitim alanına ilk desteğimizi Alanya'da gerçekleştirmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Bu okulun yapımında Quick Sigorta acentelerinin ve Quick Sigorta çalışanlarının emeği ve payı var" dedi. Mahmut Erdemoğlu bu tarzda desteklerinin süreceğini, toplumun ve özellikle gençlerin geleceğine katkısı olacak çalışmaların içinde olacaklarını sözlerine ekledi.

ÖRNEK OLACAK BİR İLKOKUL

Quick Sigorta olarak acentelere özel bir önem gösterdiklerini söyleyen Genel Müdür Ahmet Yaşar ise acentelerin sahada zor şartlarda görev yaptıklarını, sektörün en önemli satış kanalı olduklarını belirterek, "Şirketlerin ve sektörün en önemli parçası acenteler. Her biri şirketlerin bir çalışanı, sigortalının danışmanı, hasar anında ise müşteri hizmetleri gibi çalışıyor. Bizler kurulduğumuzdan bu yana birçok ilde acentelerimiz ile toplantılar yaptık. Ancak büyük yıllık toplantılar, toplu yurtdışı gezileri yapmadık. Bunları yapmamamızın nedeni bütçemizin olmaması yada bu etkinliklere para harcamak istememiz değil, böylesi bir bütçe ile kalıcı bir çalışma yapmaktı. Acentelerimize danıştık, ekip arkadaşlarımız ile konuştuk ve böyle bir karar aldık. Mahmutlar Mahallesi'nde 16 derslikli, pırıl pırıl, her şeyi ile örnek olacak bir ilkokul yaptırıyoruz. Bunu mümkün kılan acentelerimizin hepsinin adını ise okulun girişine bir plaket ile gurur duyarak asacağız. Bugün büyük bir mutluluk yaşıyoruz ve yanımızda olan herkese saygılarımı sunuyorum" dedi.

Quick Sigorta'nın sermayedarı Maher Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, yapımını üstlendikleri ilkokul hakkında "Eğitim alanına destek olmak bizlerin görevi. Bu ülkede iş yapan, üretim yapan her kesimin elinden geldiği kadar eğitim alanına destek vermesi gerekiyor" dedi.

Q-Truck'ın son durağı Sapanca



Quick Sigorta'nın tanıtım ve etkinlik aracı Q-Truck, sponsoru olduğu Galatasaray Kürek Takımı ile birlikte Türkiye Şampiyonası için Sapanca Kırkpınar'a geldi. Minik, Yıldız ve Genç kategorilerinde 60 sporcu ile şampiyonaya katılan Galatasaray Kürek Takımı Şube Menajeri Kamil Selçuk, "Takım şampiyonaya hazır. İyi bir hazırlık dönemi geçirdik. Her kategoride kupa adayıyız. Bu süreçte bizi yalnız bırakmayan ve destek sunan Quick Sigorta ekibine teşekkür ederim" diye konuştu. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise spora desteklerinin süreceğini belirterek, "Kurulduğumuz günden bu yana sporda destek sağladığımız alanlardan biri de kürek oldu. Amatör spor dalları bu desteği en çok hak eden alanlardan. Bugün burada yaklaşık 60 gencimiz yarışmalara katılacak. Bu pırıl pırıl gençlere biraz olsun faydamız olduysa ne mutlu bize" diye konuştu.



Quick Sigorta'nın tekerlekli sigorta platformu Q-Truck, sigortada farkındalığı artırmak adına çıktığı yolculuğuna 'son hız' devam ediyor.

EĞİTİM EN BÜYÜK BİRİKİM

Vakıf Eğitim Sigortası ile çocuğunuzun eğitim hayatı güvence altında!

- Eğitim süresi ve teminat tutarını dilediğiniz gibi belirleme imkânı
- Kolay ödeme seçenekleri
- VakıfBank şubelerinden kolay başvuru
- Vergi indirim avantajı*



*Ödediğiniz primleri; aylık brüt ücretinizin %15'ini ve asgari ücretin yıllık tutarını geçmeyecek şekilde gelir vergisi matrahınızdan düşerek vergi avantajından yararlanabilirsiniz.

VakıfEmeklilik

Müşteri İletişim Merkezi
0 850 222 19 | BES 237

TARSİM iklim değişikliğiyle mücadelede üreticinin yanında

İklim değişikliği etkilerinin her geçen gün arttığı ülkemizde devlet destekli tarım sigortalarına ilgi hızlı bir şekilde artıyor. Tarım Sigortaları Havuzu da (TARSİM) uyguladığı yenilikler ve değişikliklerle ürünlerini daha cazip kılmaya devam ediyor.
Değişen iklim şartlarında tarım sigortalarının üstlendiği rol hakkında bir röportaj gerçekleştirdiğimiz TARSİM, "Sistemin varoluş sebebi, üreticilerin doğal afetlerden etkilenmeden faaliyetlerine devam etmelerini sağlamak ve kayıplarını minimuma indirmek. Bunun için üreticimizin bilinçlendirilmesi çok önemli. Üreticilere yönelik tanıtım ve eğitim faaliyetlerimizi aralıksız sürdürüyoruz" dedi.

İklim değişikliği nedeniyle tarımda büyük hasarlar meydana geliyor. TARSİM bu konularda neler yapıyor?
İklim değişikliği maalesef yıllar itibarıyla olumsuz etkilerini artırmaya devam ediyor. Hayatın her alanını olumsuz yönde etkileyip, hayvan ve bitkilerin doğal yaşamlarında tahribata ve hatta bazı türlerin yok olmasına yol açıyor. Isınmanın artması aynı zamanda su kaynaklarında da önemli bir değişime ve azalmalara neden oluyor. İklim değişikliğinin en çok etkilediği alanlardan birisi de tarım. Ülkemizde bu olumsuz etkiler yıllar öncesinden öngörüldü ve TARSİM hayata geçirildi. Sistemin varoluş sebebi, üreticilerin doğal afetlerden hiç etkilenmeden faaliyetlerine devam edebilmelerini sağlamak ve kayıplarını minimuma indirmek. Bunun için üreticimizin bilinçlendirilmesi ve bilgilendirilmesi çok önemli. Üreticilere yönelik tanıtım ve eğitim faaliyetlerimizi aralıksız sürdürüyoruz. Medyaya düzenli bilgi akışı sağlayarak kamuoyunun güncel başlıklar hakkında bilgilenmesini sağlıyoruz. Sistemle ilgili gelişmeleri anlatıp, merak edilen soruları yanıtladığımız televizyon programlarına ev sahipliği yapıyoruz. Bunun yanı sıra özel projeler de hayata geçiriyoruz. Örneğin; sigorta bilincinin çocukluktan itibaren temellerinin atılması gerektiği inancıyla, son birkaç yıldır köy okullarına yönelik ziyaretler gerçekleştiriyoruz. Geçtiğimiz yıl bu kapsamda, 40 bin çocuğa ulaşarak TARSİM'i anlattık. Türkiye genelinde 12 noktada konumlanan Bölge Müdürlüklerimiz aracılığıyla paydaş kurum ziyaretleri gerçekleştiriyoruz. Üreticiyle birebir iletişimde olan yetkilileri dinliyor, eğer süreçlerde tıkanan noktalar varsa hemen müdahalede bulunuyoruz. Ayrıca reklam kampanyaları, çeşitli sponsorluklar ile bilinirliğimizi kuvvetlendirmeye gayret ediyoruz. Bu şekilde tanıtım faaliyetlerimize yön veriyoruz. Burada sistemin paydaşlarına da büyük sorumluluklar düşüyor. Sistemin doğru anlatılması, yeniliklerin tanıtılması ve yanlış algıların önüne geçmek için çaba gösterilmesi çok önemli. Sonuçta TARSİM, kâr amacı taşımayan ve sadece ülkemiz üreticisine hizmet etmek üzere faaliyetlerini sürdüren, hepimizin sistemi. Tarım ve Orman Bakanlığımızın da iklim değişikliği, küresel ısınma gibi pek çok başlıkta gönüllülük bilincini artırıcı ve özendirici nitelikte faaliyetleri ve projeleri bulunuyor. Bakanlığımızın Gençlik ve Spor Bakanlığı ile imzaladığı "Gönüllülük Alanında İş Birliği Protokolü" doğrultusunda yapılacak çalışmaların, dolaylı da olsa TARSİM'e olumlu etkilerinin olacağına inanıyor ve gönülden destekliyoruz.


İklim değişikliği hayatın her alanını olumsuz yönde etkileyip, hayvan ve bitkilerin doğal yaşamlarında tahribata ve hatta bazı türlerin yok olmasına yol açıyor.

İklim değişikliği sonucunda oluşan tabloda üreticiye tavsiyeleriniz nelerdir?
Üreticilerimize sigortadan tasarruf yapmamalarını ve benim başıma gelmez düşüncesiyle hareket etmemelerini öneriyoruz. Sonuçta insanoğlunun doğa ile herhangi bir tedbir almadan, tek başına mücadele edebilmesi mümkün değil. Sigortanın, tohum, gübre ve ilaç gibi bir üretim maliyeti olduğu teziyle hareket edilmesi çok önemli. Bu doğrultuda en etkili tedbir olan tarım sigortası, zamanında yaptırılmalı ve kesinlikle ihmal edilmemeli.
Sigortanın ön koşulu olan, Bakanlık Kayıt Sistemleri'ne kayıtlı olunmalı ya da mevcut bilgiler güncel olmalı. Açık alanda yetiştirilen bitkisel ürünlerle ilgili belirli dönemlerde poliçe yaptırma imkanı bulunuyor. Bitkisel ürün sigortası branşında, her ürünün son poliçe kabul tarihi farklılık gösteriyor. Bu noktada internet sitemizde duyurulan tarihlerin takip edilmesi çok önemli.

İklim değişikliğinin artmasıyla TARSİM'e olan sigorta taleplerinde artış var mı?
Tarım doğrudan doğruya iklim şartlarından, meteorolojik hadiselerden etkilenen bir alan. Bu yıl başından itibaren, dolu, don, sel-su baskını, fırtına gibi nedenlerden ötürü tarımsal alanlar ciddi anlamda zarar gördü. Sigortası olan üreticilerimizin zararları çok kısa bir süre içinde tespit edilerek, hasar dosyaları tamamlandı ve ödemeleri gerçekleştirildi.
Bu durum, tarım sigortasına olan ilginin her geçen yıl artmasında etkili oluyor. Örneğin; bu yıl tüm tarım sigortası branşlarında üretilen poliçe sayısı, 20 Ağustos tarihi itibarıyla, bir önceki yıla göre %13 artış göstererek 1.7 milyona ulaştı. Yine, sigortalanan tarımsal varlık bir önceki yıla göre %31 artışla 39 milyar lira oldu.
Elbette, iklim değişikliğinin olumsuz etkileri hepimizi üzüyor. Ancak, altını çizmemiz gerekir ki; sistemin üreticimizin yanında yer alarak, misyonunu yerine getiriyor olması da bizleri mutlu ediyor.

Çiftçilerin doğa ile herhangi bir tedbir almadan tek başlarına mücadele etmesinin mümkün olmadığını belirten TARSİM, "İklim değişikliği sonucunda meydana gelen zararlarda üreticinin yanında yer alıyoruz. Üreticilerin bilinçlenmesi için de eğitim ve tanıtımlara devam ediyoruz" dedi.

‘Türk Nippon gücünü acentelerinden alıyor’

Güçlerini acentelerden aldıklarını söyleyen **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, “Acentelerimize verdiğimiz hizmet kalitesi bizim için her şeyden önemli. Onlar için farklılıklar yaratan dinamik bir yapı içinde hizmet vermeye çalışıyoruz” diye konuştu.

Üretiminin büyük bir kısmını en önemli iş ortaklarından biri olan acenteleri vasıtasıyla sağladıklarını söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, gerçekleştirdikleri tüm teknolojik projelerle, aynı zamanda acentelerinin de hayatını kolaylaştırmayı hedeflediklerini ifade etti. Pamukçu, düzenledikleri kampanyalarla her zaman acentelerinin motivasyonunu artırmayı ve onlara ek kazanımlar sağlamayı amaçladıklarını kaydetti. “Acentelerimize özel olarak hazırladığımız kampanyalarımızda hedefimiz, şirketimize olan bağlılık duygusunu pekiştirmek dışında, çapraz satış imkanları yaratmak, sigortalı beklentilerine çözüm sağlamak, aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamak” diyen Pamukçu, sözlerine şu şekilde devam etti, “Kampanyalarımızla ve değişik ürünlerimizle sahanın nabzını da tutuyor, verilen reflekse göre bir sonraki kampanyada izleyeceğimiz yolu daha da netleştiriyoruz. Kampanyanın üretim anlamında pozitif katkısının yanında, ürün çeşitliliğimizle de hem sigortalı hem de acentelerimiz arasında farklılığımızı ortaya koyuyoruz.”

‘EN ÖNEMLİ DAĞITIM KANALIMIZ ACENTELER’

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



‘DENGELİ BÜYÜME POLİTİKASI İZLİYORUZ’

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “Türk Nippon Sigorta, 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.

‘FARK YARATMAYI SÜRDÜRECEĞİZ’

Teknolojik yatırımları hakkında da bilgi veren Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, “2018 yılında yapmış olduğumuz teknolojik yatırımlarımızı, 2019 yılında da devam ettiriyoruz. Aynı zamanda acentelerimiz için yeni devreye aldığımız TNS Kulüp sistemiyle, hedeflediğimiz ürünlerin satışını acentelerimiz için ayrıcalığa dönüştürerek, gerek acentelerimiz gerekse sigortalılarımız için fark yaratmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

‘SİGORTA SEKTÖRÜ OLUMSUZ ETKİLENMEDİ’

Ekonomi hakkında da açıklamalarda bulunan Pamukçu, sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Kur değişiklikleri ve yıl içerisinde karşı karşıya kalınan diğer olumsuz tablolar, birçok sektörü olduğu gibi finans sektörünü de etkiledi. Ancak sigorta sektörünün, bu olumsuz faktörlerden en az etkilenen sektörlerden biri olduğunu ve tüm bunlardan yola çıkarak, sigorta sektörü ve şirketimiz özelindeki büyüme seviyelerinin, sektörümüzün ne kadar güçlü olduğunun bir göstergesi olduğuna inanıyorum.” Özellikle geçtiğimiz yıllarda sigorta sektörünün büyüme oranının, Türkiye’nin ortalama büyüme oranının üzerinde olduğunu vurgulayan Pamukçu, “2018’de böyle bir tablo görülmedi ancak tüm olumsuzluklara rağmen küçülme de yaşanmadı” dedi.

‘İHTİYACA ÖZEL ÜRÜNLER GELİŞTİRİLMELİ’

Sektörün istenilen hızda büyüyememesinin en büyük sebeplerinden biri olarak penetrasyon oranlarının düşük olmasını gösteren Pamukçu, “Sektörümüz dinamik yapıda ve rekabetin yüksek olduğu çok önemli bir sektör. Bu yapıyla yola çıkarak, penetrasyon seviyelerini yükseltmenin en temel yolunun zorunlu sigortaların artırılması, sigorta bilincinin küçük yaştan itibaren okullarda müfredatlara ilave edilerek aşılanmaya başlanması ve ihtiyaca özel sigorta ürünlerinin geliştirilmesi olduğunu düşünüyorum” şeklinde konuştu.

‘ÇAPRAZ SATIŞ İMKANLARINI ARTIRACAĞIZ’

Türk Nippon Sigorta’nın, geçtiğimiz yıl özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık verdiğini dile getiren Pamukçu, 2019 yılında da aynı alanlarda faal olduklarını ve bu branşlardaki ürünlerin satışına ağırlık verdiklerini vurguladı. Pamukçu, ayrıca 2019 yılında çapraz satış imkanlarını daha da artırarak, sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini söyledi.

‘DİJİTAL SİGORTACILIK SEKTÖRÜ BAŞKA BİR BOYUTA TAŞIDI’

Teknolojik gelişmelerin yaşamımızın her alanını etkilediğini ve bu gelişmelere ilginin hızla arttığını dile getiren Pamukçu, “İnternet kullanım oranı ve kullanıcı sayısı açısından dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olmamız sebebiyle, bu gelişmelerin sigorta sektörünü de etkileyen birçok yönü olduğunu açıkça görüyoruz. Sigorta sektörü müşteriye hızlı ulaşma, poliçe düzenleme, hasar bildirimi, tazminat ödemesi gibi daha birçok konuda teknolojiyi yakından takip ediyor. Sektörün gündem konularının en önemlilerinden olan ‘dijital sigortacılık’ kavramı ile içerisinde bulunduğumuz aşamalar farklı bir boyuta taşındı. Tüm bu gelişmeler, şirketimizin teknolojik projelerine yön verdi” ifadelerini kullandı.

OKS'den çıkışlara karşı 'vergi indirimi' formülü

Ülkemizde büyük umutlarla start alan Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından açıklanan 27.07.2019 tarihli verilere göre; katılımcı sayısı 5 milyon 99 bin 425 kişi, toplam çalışan fon büyüklüğü ise 6.7 milyar liraya ulaşmıştır. Geçtiğimiz yılın aynı dönemlerinde ise Otomatik Katılım Sistemi'nde katılımcı sayısı 4 milyon 182 bin 906 kişi, toplam çalışan fon büyüklüğü ise 3.3 milyar lira seviyesindeydi. Bu verilere bakıldığında, OKS'ye geçişin işyerlerinin çalışan sayısına göre kademeli olarak gerçekleşmesi nedeniyle katılımcı sayısının ve fon büyüklüğünün arttığı görülüyor.
EY (Ernst & Young) Türkiye Vergi Bölümü Kıdemli Müdürü Melike Kılınç; OKS'deki son durum, OKS'nin getiriliş amacına ulaşılıp ulaşılamadığı ve OKS'nin cazip hale getirilmesi için yapılabilecek vergisel düzenleme önerilerini ele aldı.

ÖZEL SEKTÖRDE ÇIKIŞ %75'İN ÜZERİNDE

"Otomatik Katılım Sistemi'ni getiren 6740 sayılı Kanun'un genel gerekçesine baktığımızda, bu düzenlemenin getiriliş sebebi ülkemizdeki tasarruf oranları dünyadaki tasarruf oranları ile karşılaştırıldığında bu konuda ülkemizin kat edebileceği önemli bir mesafe olduğunun görülmesi. Getiriliş amacı ise yurt içi tasarruf oranının artırılması ve çalışanların çalışma döneminde sahip oldukları refah seviyesinin emeklilik döneminde de korunması için emekliliğe yönelik olarak tasarruf etmeye özendirilmesi olarak belirtiliyor.
Buna karşın maalesef ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik durum, artan işsizlik oranları, Türk Lirası'nın dolar ve Avrupa para birimleri karşısındaki değer kaybı, sunulan fon türlerinin kısıtlı olması, fon dağılımında değişiklik yapma hakkının sınırlı olması ve ülkemizdeki sigorta bilincinin yeterince yüksek olmaması gibi nedenlerle sistem beklenen ilgiyi görmedi. Cayma dâhil sonlandırma oranları kamuda %64.56, özel sektörde ise %76.58'lere ulaştı ve ne yazık ki hedeflenen tasarruf seviyelerine ulaşılamadı.
Otomatik Katılım Sistemi'ne katılımın zorunlu olup, 2 aylık cayma hakkının bulunmasının diğer bir ifadeyle sistemde kalınmasının zorunlu olmamasının bu sonuçlar üzerinde etkisi büyük. Nisan 2019 döneminde sunulan Yeni Ekonomi Programı Sunumu'nda tasarruf ve sigorta alanındaki yapısal dönüşüm adımları arasında Bireysel Emeklilik Sistemi'nin yapılandırılması, kıdem tazminatı ile BES'in entegrasyonu, 2020 yılından itibaren her yıl OKS ve gönüllü BES'te en az 100 milyar lira fon biriktirilmesi, 5 yıl içinde milli gelirin %10'unu aşan bir toplam fon büyüklüğüne ulaşılması yer alıyor.
Bu da ekonomi yönetiminin bu konuyu gündeminde tuttuğunun ve bununla ilgili adımlar atılacağının göstergesi.
27.12.2018 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 'Çalışanların İşverenleri Aracılığıyla Otomatik Olarak Emeklilik Planına Dâhil Edilmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik' ile daha önce işverenleri tarafından bu yönetmelik kapsamında emeklilik planına dahil edilmiş ancak cayma veya ayrılma hakkını kullanmış olan çalışanların, bakanlığın belirleyeceği esaslar dahilinde 3 yıl içinde bir defalığına otomatik olarak emeklilik planına tekrar dahil edileceği düzenlendi.
18.04.2019 tarihinde Hazine tarafından çıkarılan Bireysel Emeklilik Sistemi Hakkında Genelgede Değişiklik Yapılmasına İlişkin Genelge'de de, OKS kapsamında dâhil edildiği plandan cayma hakkını kullanan çalışanın talep etmesi halinde işvereni tarafından ayrıca bir işleme gerek olmaksızın ilgili plana tekrar dâhil edileceği, bunun için çalışanın talep tarihi itibarıyla aynı işyerinde çalışması ve ilgili takvim yılının ilk günü itibarıyla 45 yaşını doldurmamış olması şartlarının aranacağı belirtiliyor.
Bu düzenlemelere göre; OKS'den cayma veya ayrılma hakkını kullanarak ayrılmış olan çalışanların talep etmesi halinde 3 yıl içinde bir defalığına otomatik olarak emeklilik planına tekrar dahil edilmesi söz konusu olacak. Ancak çalışanların OKS'ye tekrar dâhil edilmeleri durumunda gönüllü olarak sistemde kalmaya devam etmeleri ve OKS'nin getiriliş amacına uygun olarak tasarruf etmeye teşvik edilmeleri için ilave teşviklere ihtiyaç duyuluyor.

BEYAZ YAKALI, SİSTEMDEN ÇIKMAYI TERCİH EDİYOR

Bilindiği üzere 1 Ocak 2013 öncesi dönemde BES'e ödenen katkı payları doğrudan çalışanların gelir vergisi matrahından düşülebiliyor ve ödenen katkı payları ödendiği dönemde çalışana vergi indirimi olarak geri dönüyordu. Ancak OKS kapsamında BES'e ödenen katkı payları çalışanın vergilendirilmiş net ücretinden kesildiğinden çalışanlara vergi avantajı sağlamıyor. Bunun karşılığında eski sistemde olmayan %25'lik devlet katkısı ve sisteme ilk girişte hak edilen 1.000 liralık devlet katkısı alındığı düşünülse bile devlet katkısına hak kazanılması belli şartlara bağlı olduğundan ve uzun vadede bir fayda sağladığından dolayı katkı payının ödendiği andaki vergi avantajı kadar bir cazibe yaratmıyor.
Vergi indirimi yerine devlet katkısının getirilişinin bir amacı, BES uygulamasını tüm çalışanlar için yaygınlaşmasını sağlayarak uygulamanın tabana yayılmasını sağlamaktır. OKS uygulaması ile BES uygulaması tabana yayılmış olsa da çıkış oranlarının kamuda %65, özel sektörde ise %77'lere ulaştığı dikkate alındığında OKS ile amaca ulaşılamadığı, özellikle daha yüksek vergi diliminden vergi ödeyen beyaz yakalı çalışanların cayma süresi içinde sistemden çıkmayı tercih ettiği görülmektedir.

VERGİ AVANTAJI OKS'Yİ CAZİP HALE GETİRİR

Zira, 1 Ocak 2013 öncesi uygulamaya devam edilseydi, faizlerin yüksek olduğu bugünün ekonomik koşullarında bile ücreti üzerinden %27 veya %35 oranında vergi ödeyen çalışanlar ödediği katkı payının %27 veya %35'lik kısmını elde ettiği ücretin %10'u ve yıllık bazda asgari ücretin yıllık tutarı ile sınırlı olmak üzere gelir vergisi matrahından düşebileceğinden, BES dâhilinde olmak piyasada mevduat ya da borçlanma araçlarına yatırım yapmaya kıyasla avantajlı olabilecekti.
Bu açıdan bakıldığında OKS kapsamında uzun vadeli tasarrufların kişilerin çalışma hayatının bir parçası olarak özendirilmesi isteniyorsa; 1 Ocak 2013 öncesi dönemde olduğu gibi OKS kapsamında ödenen katkı paylarının bir kısmının belli şartlar altında ödendiği döneme ait gelir vergisi matrahından düşülmesine imkân sağlayan vergisel bir düzenleme yapılması ve %25'lik devlet katkı payı ya da katkı payı ödemesinin yapıldığı dönemde vergi indirimi haklarından birinin çalışanlara seçimlik hak olarak sunulmasının değerlendirilmesi gerektiği düşünülmektedir. Bu durumda bireysel emeklilik uygulamasının daha geniş bir kitleye yayılırken, ücret gelirleri yüksek vergi diliminden vergilendirilen çalışanların sistemde kalmaya motive edilebileceği değerlendirilmektedir."

Otomatik Katılım Sistemi'nde (OKS) cayma oranı özel sektörde %75'i geçiyor. OKS için yatırılan katkı paylarının bir kısmının ödendiği döneme ait gelir vergisi matrahından düşülmesi yönündeki uygulamaların çıkışların önüne geçebileceği düşünülüyor.

T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI

T.C. HAZİNE VE MALİYE BAKANLIĞI

TARSİM®
TARIM SİGORTALARI HAVUZU
tarımın sigortasıyız

Sürdürülebilir tarım güçlü Türkiye!

906 milyon* TL
sigortalının ödediği prim

532 milyon* TL ödenen
604 milyon* TL ödenecek
tazminat

2.9 milyon
sigortalı büyükbaş ve küçükbaş hayvan

1.7 milyon*
poliçe

22 milyon dekar
sigortalı alan

39 milyar* TL
sigortalanan varlık

*Poliçe adedi, sigortalının ödediği prim, sigortalanan varlık ve ödenen/ödenecek tazminat tüm tarım sigortası branşlarını kapsamaktadır. 2019 yılı, 1 Ocak–20 Ağustos tarihleri arasını kapsayan verilerdir.

0850 250 82 77 I tarsim.gov.tr

Bizi sosyal medya hesaplarımızdan takip edebilirsiniz.

ISO 9001
ISO 10002
ISO 27001
BUREAU VERITAS Certification

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

‘İletişim eko gibidir, sesiniz çoğalarak geri döner’

Şirketlerin ve müşterilerin ihtiyaçlarının sürekli değiştiği günümüz iş dünyasında iletişim uzmanlarından beklenenler de farklılık gösteriyor. Sektörde kullanılan klasik modeller etkinliklerini yitirirken, niceliğe değil niteliğe yönelik ve her alana dokunmayı başaran 360 derece iletişim çalışmaları önem kazanmaya başlıyor. Medyanın deneyimli isimlerinden İlker Pehlivan ve Serkan Filiz tarafından kurulan Echo İletişim, müşteri ve medya ile ilişkilerinde sigorta sektöründeki markaların da sesi olmayı hedefliyor.


İlker Pehlivan


Serkan Filiz

HER MARKANIN BİR HİKAYESİ VAR

“Biz 9/6 çalışan standart bir PR ajansı olmak yerine hayal gücü ve yaratıcılığıyla olasılıkları zorlayan iletişim uzmanlarıyız” diyen Echo İletişim Kurucu Ortaklarından İlker Pehlivan, çalışma prensiplerini şöyle anlattı: “İş ortaklarımızı müşterimiz değil, çalışma arkadaşımız olarak görüp ekiplerinin bir parçası oluruz. Her markanın bir hikayesi vardır. Markaların dış sesi olarak bu hikayeyi ortaya çıkarmayı ve sesleri olmayı hedefliyoruz. İş ortaklarımızın hikayelerini ‘ilgi çekici’ hale getirerek yankılanmasını sağlıyoruz.”

Apple Türkiye, Asus, TomTom, Canon Eurasia, D&R ve Altınbaş Holding gibi pek çok müşteriye yüksek kalitede hizmet verdiklerini ifade eden Pehlivan, “Sigorta sektörünün de bankacılık sektöründe olduğu gibi hedef sektörlere yönelik iletişim çalışmaları yapması gerektiğine inanıyoruz” dedi.

Pehlivan, sözlerine şöyle devam etti: “Bu iletişim çalışmaları sırasında geleneksel medya, sosyal medya, ilan çalışmaları ve outdoor çalışmaları olmak üzere 360 derece iletişimin en doğru yol olduğunu düşünüyoruz. Sigorta şirketleri hedef kitlelerinin göreceği nokta atışı mecralarda bulunmalı. Otomotiv konusundaki ürün ve hizmetlerini otomotiv yayınlarında, sağlık alanındaki ürünlerini sağlık mecralarında, seyahate yönelik sigortalar içinse turizm yayınlarında görünmeliler. Yani hedeflerine doğru mesajlarla görünmeliler.”

Pazarlama ayağında ise yapay zeka ile desteklenen konum bazlı pazarlama çalışmaları yürütülebileceğini belirten Pehlivan, “Tatil araştıranlara seyahat sigortası, otomobil alacak olanlara ise kasko/trafik sigortası konusunda bilgilendirmeler yapabilirler” önerisinde bulundu.

Hizmet verdikleri müşterilerin yan odasındaki bir iletişim birimi gibi çalıştıklarını ifade eden Echo İletişim Kurucu Ortaklarından Serkan Filiz ise “Müşterinizle ne kadar yakın iletişimde olursanız, onları hem anlamanız hem de anlatmanız kolaylaşır. Echo İletişim’in ismi yankıdan geliyor. İletişim eko gibidir, sesiniz çoğalarak size geri döner. Onun için söyleyeceklerimizi iyi planlamalıyız. İş ortaklarımızı müşteri gibi görmüyoruz, biz onların çalışma arkadaşıyız” diye konuştu.

Her markanın bir hikayesi olduğuna inandıklarını dile getiren Filiz, “Biz de markaların dış sesi olarak bu hikayeyi ortaya çıkarmaya ve markanın sesi olmaya çalışıyoruz. Yaptığımız iş, temelinde genç ama tecrübeli bir ekiple şirketlerin hikayesini ilgi çekici hale getirmek” dedi.

Filiz, marka iletişiminin resesyon dönemlerinde büyük fark yaratabileceğine işaret etti: “Durgunluk dönemlerinde müşteri davranışlarında değişiklikler yaşanabilir. Resesyonlar zor dönemler olsa da bu dönemde küçük de olsa büyümeyi başaran markalar resesyon sonrasında bu büyümeyi korumakla beraber zor bir dönemden büyüme trendi ile çıkabilirler. O yüzden marka iletişimini durdurmak yerine piyasayı ve kullanıcıları anladıktan sonra yeni koşullar çerçevesinde faaliyetlerini sürdürmeleri gerekir. Bu dönemde yapılan yatırımlar uzun vadede büyük pozitif sonuçlar getirecektir.”

Sektörde büyük bir dönüşüm başladığını ve kurumların ajans seçerken büyük olan markalara değil, kendileriyle daha yakın temas kurabilecek butik ajanslara yöneldiğini belirten Serkan Filiz şunları söyledi: “En büyük finans kurumları bile artık fintech’e kayıyor. Çok büyük bankalar bile kendi yazılımlarını geliştirip kendi girişimlerini oluşturuyorlar. Çünkü teknoloji ve finans artık iç içe geçiyor. Bizim bu konudaki tecrübelerimiz şunu söylüyor: Gelecekte yapay zeka finans sektörünü değiştirecek özellikle sigorta ve finans alanında gelişmeler yaşanacak. Hem sigorta şirketleri hem de sigortalıları dönüştüreceğini ve sektörü daha verimli hale getireceğini düşünüyoruz. Sigorta sektöründeki iletişimle ilgili önerimiz; hedef yelpazesini geniş tutup nokta atışı iletişim çalışmaları yapmaları gerekiyor. Tarım sigortası ise çiftçilerin takip ettikleri noktalarda görünmeli, kasko ise otomotiv sektörü ile ilgili olanların takip ettiği yerlerde görünmeli.”

İLETİŞİMDE TECRÜBE

Echo İletişim’in en büyük avantajlarından biri PR ve iletişim sektöründe olan tecrübesi.

2003 yılında Radikal Gazetesi’nde muhabir olarak gazetecilik hayatına başlayan İlker Pehlivan 2010 yılında Manifesto İletişim’de Müşteri Direktörü olarak çalışmaya başladı. 2011 yılında editör olarak Vatan Gazetesi’ne geçen ve sonrasında Amazon İletişim’e ortak olan Pehlivan, sektöründe lider olan şirketlerine iletişim danışmanlığı hizmeti verdi.

2007 yılında profesyonel iş hayatına Senem Çapa Halkla İlişkiler şirketinde başlayan Serkan Filiz, MARKA ve Optimum Media Direction gibi global markalarda iş hayatına devam etti. Asus Türkiye’de marka yönetimine başlayan Serkan, buradan Canon Eurasia’ya geçti. 2011-2017 yılları arasında marka yönetimi alanında birçok projeye imza atan Filiz, marka yönetimi ile edindiği çok yönlü deneyimlerini Echo İletişim’de toparlayarak iş ortaklarına 360 marketing deneyimi sunuyor.

Echo İletişim, hedefe yönelik ve 360 derece iletişim anlayışı ile sektöre yeni bir bakış getiriyor. Şirketlerin verecekleri mesajları dikkatli bir şekilde planlamaları gerektiğini söyleyen **Echo İletişim Kurucu Ortakları İlker Pehlivan ve Serkan Filiz**, “İletişim eko gibidir, sesiniz çoğalarak size döner. Şirketlerin hikayelerini ilgi çekici hale getirerek yankılanmalarını sağlıyoruz” diyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Katılım sigortacılığındaki büyüme iştah kabartıyor

Katılım sigortacılığında 2018 yılı genelinde 2 milyar 231 milyon lira olarak kaydedilen toplam prim üretimi, Temmuz 2019 sonu itibarıyla 7 ayda 1 milyar 920 milyon liraya ulaştı. Geleneksel sigortacılığın son yıllarda reel büyümede zorlandığı bir ortamda katılım sigortacılığındaki 7 aylık reel büyüme %56.5'i buldu.

Karşılıklı yardımlaşma ve risk paylaşımı esasına dayanan tekafül sigorta sistemi ülkemizde katılım sigortacılığı olarak adlandırılıyor. Ülkemizde katılım sigortacılığı Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından 20 Eylül 2017 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan 'Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmeliği' ile yürürlüğe girdi. Katılım sigortası sisteminin temel amacı sigortalıların karşılıklı yardımlaşma ve dayanışma amacı ile bir araya gelerek toplanan katkı paylarının riske maruz kalan kişiler tarafından kullanılması olarak ifade ediliyor. Risk transferi esasına dayanan geleneksel sigortacılıktan farklı olarak katılım sigortacılığında, sistemde toplanan paralar yardımlaşma sandığı olarak adlandırılan prim havuzunda birikiyor ve üye olan kişilerden (poliçe sahipleri) riskli durumda olanlarının zararları bu havuzdan tazmin ediliyor. Ortak risk fonunun da sahibi olan katılımcılar sigortalama riskini üstlenerek, toplanan katkılar risk fonuna aktarılıp operatör tarafından yönetiliyor.

7 AYDA %56.5 REEL BÜYÜME

Ülkemizde 2014 yılında 383 milyon lira toplam prim üretimiyle ilk verilerinin açıklanmaya başladığı katılım sigortacılığı, 2018 itibarıyla tam anlamıyla hayatımıza girdi.Bu süre zarfında, bu alandaki büyüme iştah kabartıyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verilerine göre katılım sigortacılığında 2018 genelinde 2 milyar 231 milyon lira olarak kayda geçen toplam prim üretimi, Temmuz 2019 sonu itibarıyla 7 ayda 1 milyar 920 milyon lirayı aştı. 2018'in aynı döneminde ise üretim 1 milyar 52 milyon lira seviyesindeydi. Geleneksel sigortacılığın reel büyümede zorlandığı son yıllarda katılım sigortacılığında ise reel büyüme 7 aylık dönemde geçen yılın aynı dönemine göre %56.5 oldu. Hayat dışında 1 milyar 823 milyon lira üretimin olduğu 7 ayda reel büyüme %54 seviyesinde gerçekleşirken, 97.5 milyon lira üretimin olduğu hayat branşında ise aynı dönemde reel büyüme %122 oldu.

GENEL ZARARLAR İLE SAĞLIK BRANŞINDA BÜYÜK SIÇRAMA

Katılım sigortacılığına branş bazında baktığımızda en önemli üretim alanı geleneksel sigortacılıkta olduğu gibi kara araçları sorumluluk branşında gerçekleşiyor. Katılım sigortacılığının toplam direkt üretiminin %60'ına yakın kısmının geldiği kara araçları sorumluluk branşında 2018'in 7 ayındaki 621 milyon lira olan prim üretimi bu yılın 7 ayında %27 oranında artışla 791 milyon lirayı aştı. Katılım sigortacılığında branşlar içinde en büyük sıçrama genel zararlar branşında yaşandı. Temmuz 2018 sonu itibarıyla 51 milyon lira prim üretilen söz konusu branşta bu yılın 7 ayında %681 gibi bir oranda büyüme ile 472 milyon liralık prim üretildi ve toplam üretim içinde %24'lük bir paya ulaşıldı. Geçen yıl 7 ayda 138 milyon lira primin üretildiği kasko branşında ise bu yıl 7 aylık dönemde %65'lik bir büyüme ile 228 milyon lira prim üretimi gerçekleşirken, hastalık-sağlık branşında da önemli bir büyüme gözlemlendi. Temmuz 2018 sonu itibarıyla 7 ayda 6.9 milyon lira gibi küçük bir prim üretimin yapıldığı hastalık-sağlık branşında, bu yıl 7 ayda %198 oranında büyüme ile 20 milyon lira prim üretimi yapıldı.

Hukuksal koruma branşında geçtiğimiz yıl temmuz ayı sonu itibarıyla %0.6 pay ile 6 milyon lira direkt üretim gerçekleşirken, bu yılın temmuz ayı sonunda ise %399 oranında büyüme gerçekleşirken 30 milyon liralık direkt üretim ve %1.5'luk bir paya ulaşıldı.

Öte yandan katılım sigortacılığının toplam sigorta sektörü içindeki payı ise %5'i aştı. TSB verilerine göre 7 ay sonunda 38 milyar 292 milyon lira prim üretimi yapılan sigorta sektöründe katılım sigortacılığı 2 milyar 50 milyon liralık üretimle %5.05 paya sahip. Havuzlardaki üretim hariç tutulduğundaki yarı yılda sektörün 35 milyar 148 milyon liralık direkt üretimi içinde ise katılım sigortacılığının payı 1 milyar 920 milyon liralık direkt üretimle %5.55 oldu.

DÜNYADA TEKAFÜL PAZARININ LİDERİ SUUDİ ARABİSTAN

Tekafül sigorta sistemi, özellikle müslüman nüfusunun yoğun yaşadığı başta Arap ülkeleri olmak üzere Malezya, Endonezya gibi Uzak Doğu ülkelerinde uygulanıyor. İslami Finansal Servisleri Kurulu'na (IFSB) göre; toplam prim üretiminin 20 milyar doları aştığı pazarda Suudi Arabistan %37, İran %34 ve Malezya %14'lük payla dünya tekafül piyasasındaki toplam üretimin %85'ini gerçekleştiriyor.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Katılım Sigortacılığı

DİREKT ÜRETİM

Branş Adı	2018/12	Pay	2019/07	Pay	2018/07	Pay	Değişim	Reel Değişim
Kaza	177.373.874	8,2%	125.628.992	6,4%	81.721.809	7,5%	53,7%	31,8%
Hastalık-Sağlık	25.397.871	1,2%	20.754.643	1,1%	6.951.875	0,6%	198,5%	155,9%
Kara Araçları	289.070.732	13,4%	228.462.771	11,7%	138.210.469	12,7%	65,3%	41,7%
Su Araçları	44.256	0,0%	48.433	0,0%	44.256	0,0%	9,4%	-6,2%
Nakliyat	9.893.709	0,5%	6.526.504	0,4%	6.454.117	0,7%	1,1%	-12,6%
Yangın ve Doğal Afetler	177.129.438	8,2%	136.804.414	7,0%	93.862.617	8,6%	45,7%	24,9%
Genel Zararlar	110.572.867	5,1%	471.938.744	24,2%	51.772.364	4,7%	811,6%	681,5%
Kara Araçları Sorumluluk	1.329.795.351	61,6%	791.482.560	40,5%	621.556.916	57,0%	27,3%	9,2%
Genel Sorumluluk	12.071.893	0,6%	7.702.010	0,4%	5.819.948	0,5%	32,3%	13,4%
Kefalet	1.711.512	0,1%	2.290.406	0,1%	1.623.469	0,1%	41,1%	20,9%
Finansal Kayıplar	1.052.135	0,0%	486.418	0,0%	117.401	0,0%	314,3%	255,2%
Hukuksal Koruma	24.762.599	1,1%	30.187.373	1,5%	6.048.334	0,6%	399,1%	327,9%
Hayat Grubu	72.684.473	100,0%	97.507.522	100,0%	37.669.469	100,0%	158,9%	121,9%
Hayat Dışı Toplam	**2.158.876.238**	**96,7%**	**1.823.258.600**	**94,9%**	**1.014.597.770**	**96,4%**	**79,7%**	**54,1%**
Hayat Toplam	**72.684.473**	**3,3%**	**97.507.522**	**5,1%**	**37.669.469**	**3,6%**	**158,9%**	**121,9%**
Genel Toplam	**2.231.560.711**	**100,0%**	**1.920.766.122**	**100,0%**	**1.052.267.238**	**100,0%**	**82,5%**	**56,5%**

Kaynak:TSB

BEREKET SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ MAHMUT GÜNGÖR:

Katılım sigortacılığının potansiyeli yüksek

Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, içinde katılım sigortacılığının da olduğu katılım finans faaliyetlerinin ülkemizde ve dünyada özellikle katılım bankacılığı önderliğinde hızlı bir gelişim gösterdiğini belirtti.
Katılım sigortacılığının, katılım finans sisteminin, bir enstrümanı olduğunu belirten Güngör, "Katılım sigortacılığı, İslam dininin gereklerine bağlı kalarak varlıkları olası riskler karşısında koruma altına alan, sosyal dayanışmayı ön plana çıkaran tekafül modelleri ile bu alandaki ihtiyaca cevap vermiştir. Son yıllardaki gelişmelere paralel olarak katılım sigortacılığı da kısa zamanda varlığını hissettirmiştir" diye konuştu.
Dünya İslami finans sektörünün son 5 yıldır ortalama her yıl %16 oranında büyüdüğünün altını çizen Güngör, Türkiye'de de katılım sigortacılığı prim üretiminin son 5 yılda 6 kat büyüyerek 2018 yılı sonunda 2.2 milyar liraya ulaştığını, aynı dönemde pazar payının da %1.48'den %4'e çıktığını söyledi. "Bu gelişmeler yeterli olmasa da gelecek için ümit vericidir" diyen Güngör sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de katılım finans piyasasının potansiyelinin yüksek olduğu gözlemlenmekle birlikte yine de konvansiyonel finansal sistem içindeki payı oldukça düşük. Bunun en önemli sebeplerinden biri katılım finans sisteminin tam olarak anlatılamamasıdır. Yasal düzenlemelerin, özendirici teşviklerin, eğitimlerin ve altyapının geliştirilmesi ile bu oranın daha da artacağını öngörüyoruz."



Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, katılım sigortacılığının finansal kapsayıcılık açısından Türkiye'de önemli bir potansiyele sahip olduğunu söyledi.

TOPLUMSAL DAYANIŞMA ÖN PLANDA

Katılım sigortacılığının finansal kapsayıcılık açısından Türkiye'de önemli bir potansiyele sahip olduğunu aktaran Güngör, katılım sigortacılığının özünde insanları bir araya getirip müşkül durumda kalanlara karşı maddi yardımda bulunulmasını, bir çeşit zarar ve ziyanın karşılanmasını amaçladığını söyledi. Güngör, "Konvansiyonel modellerde kâr elde etmek ön plana çıkarken katılım sigortacılığının zararın karşılanması ve toplumsal dayanışmanın sağlanması yatmaktadır. Elbette bunu organize eden şirketin bir beklentisi olacaktır ama bu beklenti hiçbir zaman dayanışmanın önüne geçmeyecektir. Bu samimi ve şeffaf sistem ne kadar çok kitlelere ulaşırsa benimsenmesi ve büyümesi o kadar çok olacaktır" dedi.

GÜVEN DUYGUSU İŞLERLİĞİ ARTIRIYOR

Ekonomik sistemin sağlıklı işleyebilmesinin parasal değerlerin yanında para ile ifade edilemeyen güven, sadakat gibi değerlere de bağlı olduğunu söyleyen Güngör, "Bunların parasal olarak değerlendirilme imkânı yoktur ama sistemin işlerliğini artıran birer faktördürler. Ekonomik büyüme ve enflasyonla mücadelede başarılı olabilmek için, maddi sermayeye ek olarak sosyal değerlere de ihtiyaç vardır" şeklinde konuştu.
İslami sigortacılık modeli olan tekafülün, reel faktörlerden çok psikolojik faktörlerin başında gelen güvenden etkilendiğini dile getiren Güngör, bu bağlamda sistemin doğru kurgulanarak güveni zedeleyici açıklarının kapatılması ve şeffaf yönetilmesi gerektiğini ifade etti.
Mahmut Güngör, maliye, para ve sosyal politikaların birlikte yönetilerek tekafülün güçlendirilebileceğine dikkat çekerek, sigortacılıktaki vergi sürecini ise şöyle anlattı: "Sigortacılıkta vergi, satılan ürün üzerinden hesaplanan vergiler ile firmaların faaliyetleri sonucunda yüklendikleri vergi olarak ikiye ayrılır. Firmaların yatırım stratejileri ve mali politikaları vergiler ile de yakından ilişkilidir. Firmaların gelecek planları ise çeşitli ekonomik ve sosyal gelişmelere bağlıdır. Vergi politikaları ve uygulamaları faaliyetin yapıldığı ülke ekonomisi içerisinde gözetilmesi ise zorunlu bir unsurdur. Çünkü vergi politikaları özel sektör üzerinde çeşitli baskılara sebep olurken kimi zamanda belirli alanlardaki faaliyetlerin geliştirilmesine imkân tanıyacak biçimde oluşturulurlar. Sermayenin güçlendirilmesi maliye ve para politikaları ile sağlanabilir."

Prim üretimi 7 ayda 38 milyar liraya ulaştı

Sigorta sektörü 7 ayda 38 milyar 292 milyon lira prim üretti.
Üye şirketler tarafından TSB'ye gönderilen verilere göre 2019 yılı Temmuz sonu itibarıyla toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %19.8 artış ile 38 milyar 292 milyon lira olarak gerçekleşti. Hayat dışında üretim 32 milyar 927 milyon lira olurken, aynı dönemde hayat tarafındaki üretim ise 5 milyar 365 milyon lira oldu. Sektör reel olarak ise 7 aylık süreçte geçen yılın aynı dönemine göre %2.7 oranında büyüme başarısı gösterdi. Söz konusu dönemde reel büyüme hayat branşında %2.6, hayat dışında ise %2.7 oldu. Branş bazında bakıldığında sektörün en önemli üretim kaynağı durumundaki Kara Araçları Sorumluluk (zorunlu trafik sigortası) branşında 7 ayda üretim 10 milyar 318 milyon lira oldu. Söz konusu branşta geçen yılın aynı dönemine göre %17.7 oranında prim artışı yaşanırken, branşta %1.6 oranında reel küçülme yaşandı. Kasko branşında ise 5 milyar 197 milyon lira prim üretimi ve geçen yılın aynı dönemine %19.7 oranında artış olurken, reel büyüme de %2.6 oldu. Hastalık sağlık branşında da 4 milyar 945 milyon lira prim üretilirken, geçen yılın aynı dönemine göre %32, enflasyondan arındırıldıktan sonra da %13.2 gibi ciddi bir reel büyüme yaşandı.
Öte yandan TSB aynı döneme ait katılım sigortacılığı üretim verilerini de internet sitesinde yayınladı. Üye şirketlerden derlenen verilere göre 2019 yılı Temmuz sonu itibarı ile katılım sigortacılığında toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %81.8 artış ile 2 milyar 50 milyon lirayı aştı.

Eşdeğer parçanın asgari %20'si yerli üretim olacak

Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2015/2 Sayılı Motorlu Araç Sigortalarında Eşdeğer Parça Belgeleme Esaslarına İlişkin Genelgede değişikliğe gitti. Genelgeye eklenen geçici madde ile, eşdeğer yedek parçaların asgari %20'sinin Türkiye'de yerleşik üreticiler tarafından üretilmesi zorunluluğu getirildi.
Geçici Madde 2'ye göre, her bir sigorta şirketi tarafından tedarik edilecek metal, plastik ve aydınlatma grubu eşdeğer yedek parçaların asgari %20'sinin Türkiye'de yerleşik üreticiler tarafından üretilmesi zorunluluğu getirildi. Bakanlıkça gelişen koşullara göre farklı bir oranda belirlenebilecek.

Sektörün yarı yıldaki teknik kârı 3 milyar lirayı aştı

Sektörün ilk yarıdaki teknik kârı 3.3 milyar lirayı aştı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) sektörün yarı yıl teknik sonuçlarını paylaştı.
Hayat dışında sektör ilk yarıda 2 milyar 102 milyon lira teknik kâr açıkladı. Hayat branşında aynı dönemde 955.8 milyon lira, emeklilikte ise 256.5 milyon lira teknik kâr elde edildi. Sektörün toplamda teknik kârı 3 milyar 315 milyon lira oldu. Geçen yılın aynı döneminde teknik kâr 2 milyar 691 milyon lira olmuştu.

TRAFİKTE TABLO BOZULDU

TSB verilerine göre sektörün brüt hasar prim oranı yarı yılda %67.7 olurken, geçen yılın aynı döneminde brüt hasar prim oranı %64.8 seviyesindeydi. Hayat dışının en önemli üretim kaynağı durumundaki trafik sigortasında yarı yılda 802 milyon lirayı aşan bir tutarda teknik zarar yazılırken, söz konusu branşta brüt hasar prim oranı %107.4 oldu. Geçen yılın aynı döneminde ise trafik sigortalarında 92.5 milyon lira teknik zarar yazılmış ve bürüt hasar prim oranı %92.5 seviyesinde olmuştu. Kasko branşında ise yarı yılda 864 milyon lira teknik kâr elde edildi. Brüt hasar prim oranı da %68.2 oldu. Geçen yılın aynı döneminde söz konusu branşta 230 milyon lira teknik kâr yazılırken, brüt hasar prim oranı %76.2 seviyesinde gerçekleşmişti.
Hastalık-sağlık branşında 2019 yılı ilk 6 ayında 441 milyon lirayı aşan bir tutarda teknik kâr elde edilme başarısı gösterildi. Söz konusu branşta brüt hasar prim oranı da %80.5 oldu. Geçen yılın aynı döneminde hastalık-sağlık branşında 210.7 milyon lira teknik kâr elde edilmiş, brüt hasar prim oranı da %80.4 olmuştu.
Branş bazında trafikten sonra en yüksek tutarda teknik zarar genel sorumluluk branşında görüldü. Söz konusu branşta yılın ilk yarısında 56.3 milyon lira teknik zarar yazılırken, brüt hasar prim oranı da %141.5 oldu.

Yeni nesil SFS Engine Time to Market ile çağın ötesinde

SFS Poliçe Sistemleri Yazılım Geliştirme Müdürü Bahtiyar Uysal, SFS'nin sigorta sektörünün ihtiyaçlarına uygun teknolojik çözümleri sağlayan ilk şirket olduğunu belirterek, "Bunu sağlayabilmemizdeki en önemli faktör, SFS'nin değişim yönetimine verdiği önem ve değişim yönetimi için geliştirdiği araçlar" şeklinde konuştu.

Teknolojinin gelişim haritasıyla ilgili görüşlerini aktaran SFS Poliçe Sistemleri Yazılım Geliştirme Müdürü Bahtiyar Uysal, Kaptan Kirk ve Mr. Spock'ın "ışınlanma" ile hayatımıza girmesinden bu yana 50 yıl geçtiğini hatırlatarak "Bilim kurgu hayranı Gene Roddenberry'nin 1964'te 43 yaşındayken ilk taslağını yazdığı senaryo, 1966'da Uzay Yolu (Star Trek) dizisine dönüştüğünden beri gelecek tahminleri yapma konusunda ufkumuz açıldı. Özellikle 80'li ve 90'lı yıllarda hemen hemen her dergi ve gazetede milenyumda olabilecekleri okuduk. İnsanoğlu birçok konuda tahmin edilenin de ötesine geçti ancak bazı öngörüler de beklenildiği gibi olmadı. İnternet ve yazılım dünyasında kesinlikle beklenenin üzerinde işler yapıldığını söyleyebiliriz" diye konuştu. "Başka şehirdeki akrabalarımızın yanına ışınlanamasak da, henüz evimize uçan arabalar ile gidemesek de hepimiz iflah olmaz birer teknoloji tutkunuyuz artık" diyen Uysal, sözlerini şöyle sürdürdü: "Geleceği belirleyen ideallerden çok ihtiyaçlar oldu aslında. Tıpkı inşaat mühendisi olan Konrad Zuse'nin statik hesaplarını yapmak için ihtiyaç duyduğu programlanabilir bilgisayarı icat etmesi gibi. Günümüzde yapılanlara baktığımızda insanların uçmaktan çok iletişime ihtiyacı varmış desek yanlış olmayacaktır. Microsoft'un kurucusu Bill Gates, her cepte bilgisayar olacağını öngörmüştü ancak mobil cihazların işletim sistemindeki liderliği Google'ın Android'ine kaptırdı." Günümüzde bir fikri hayata geçirebilmenin, o fikri ortaya çıkarmaktan çok daha önemli hale geldiğini belirten Uysal, "Baş



döndürücü bir hızla gelişen teknoloji için bu söz çok daha anlamlı bir hale geliyor. Özellikle yazılım üreten teknoloji şirketlerinde yazılımın kullanıcıya ulaşma süresi giderek daha fazla önem kazanıyor. Yazılımı kullanıcıya ulaştırdıktan sonra da iş bitmiyor. Gerek yasal düzenlemeler gerekse müşteri ve pazar ihtiyaçları gereği sık sık güncelleme yapmak gerekiyor. Bu noktada devreye Uygulama Yaşam Döngüsü ve Değişim Yönetimi giriyor. Değişim Yönetimi, Uygulama Yaşam Döngüsü Yönetimi (UYY) içinde çok önemli bir yere sahip" şeklinde konuştu.

'DEĞİŞİM YÖNETİMİNE ÖNEM VERİYORUZ'

Bahtiyar Uysal, "İster yasal düzenleme gereği olsun ister pazar dinamikleri gereği olsun müşterisine ilk ulaşan olmak için zamanla yarışan sigorta şirketlerinin çözüm ortağı SFS, sigorta sektörünün ihtiyaçlarına uygun teknolojik çözümleri ilk sağlayan şirket olmuştur" diyerek bunu sağlayabilmelerindeki en önemli faktörün, SFS'nin 'Değişim Yönetimi'ne verdiği önem ve Değişim Yönetimi için geliştirdiği araçlar olduğunu aktardı. SFS'nin Değişim Yönetimindeki en önemli özelliklerinden birisinin "Geçerlilik Tarihi" olduğunu söyleyen Bahtiyar Uysal bu özelliği ise şöyle anlattı: "Tüm sistemi bütün modülleriyle birlikte çepeçevre sararak prim hesabından risk kabul kriterlerine, basım dizaynından eksper atama kurallarına, Türkiye Sigorta Birliği'nin yayınladığı araç değer listesine kadar her yerde kullanılıyor. Bu özellik sayesinde, belirli bir tarihten sonra devreye girmesi gereken geliştirmeler veya değişiklikler, zamanı geldiğinde tıkır tıkır çalışan bir mekanizma olarak devreye giriyor. Tüm ekranlarda yer alan geçerlilik tarihini değiştirerek sanki ilgili tarih gelmiş gibi simülasyon yapılabiliyor. Gece yarılarına kadar nöbet tutup, test veya kurulumlar yapmaya gerek kalmıyor. Günler öncesinden test ve kurulum yapılmış oluyor ve siz bir sonraki işinize odaklanabiliyorsunuz. Bu sayede zamanınızı etkin ve verimli kullanarak yasal zorunlulukları veya pazar fırsatlarını kaçırmıyor, pazardaki yerinizi tam zamanında alarak müşterinize ulaşmış oluyorsunuz."

MÜŞTERİLERİN HAYATI KOLAYLAŞIYOR

SFS'nin farklı ortamları birbiriyle tekli ve çoklu olarak karşılaştırıp farkları bularak eşitlemeye yarayan bir diğer pratik kurulum aracı ile kullanıcıların hayatını kolaylaştırmaya devam ettiğini belirten Uysal, kurulum aracının sağladığı kolaylıklar için şunları söyledi: "İki veri kaynağı arasındaki farkları bularak, kullanıcının kolayca anlayabileceği formatta kullanıcıya görsel olarak sunabiliyor. Böylece kullanıcı, eşitlemeyi kolayca yapabiliyor. Kaynak ve hedef veri kümeleri farklı veri tabanında yer alan, birbiriyle ilişkili tablolar olabileceği gibi xml veya json şeması veya metin dosyası da olabiliyor. Basım dizaynları, ürün tarifeleri ve parametre tablolarının ilişkilerini ön tanımlı olarak biliyor. Ortamlar arası ürün tarifesi, basım dizaynı ve parametre gibi veri taşıma işlemleri rahatlıkla yapılabiliyor. Geliştirme ve değişiklik taşınmak istenirse tarih aralığı, kullanıcı veya kullanıcı grubu kriterleri belirtilebiliyor." Uysal, SFS'yi tercih eden tüm sigorta şirketlerinin, bu yeniliklerle birlikte kısa sürede ürünlerini geliştirebildiklerine dikkat çekerek, "İş süreçlerini geliştirebilmek için zaman ayırabilmenin konforunu yaşıyorlar" şeklinde konuştu.

SFS ÇÖZÜMLERİNİN AVANTAJLARI

Bahtiyar Uysal, SFS'nin Ar-Ge çalışmalarıyla altyapısını gün geçtikçe geliştirerek, yeni teknoloji geliştirme yarışında rakiplerine kıyasla daima öncü olduğunu ve kural motorunu %100 geriye uyumlu olarak yeniden yorumladığını vurguladı. Çalışmanın SFS çözümlerini tercih eden şirketlere birçok avantaj sağladığından bahseden Uysal, yapılan geliştirmeleri ve sağladıkları avantajları üç ana başlık altında topladı:

%400'e varan hızlanma: Teklifler artık daha kısa sürede hesaplanabiliyor. Daha hızlı poliçeleşme süreci, daha fazla poliçe adedi ve daha fazla satış anlamına gelen bu yenilik hem dağıtım kanalları hem de müşteriler için zaman tasarrufu da sağlamış oluyor.

SFS Script geliştiricileri için yeni özellikler: SFS'nin Tümleşik Geliştirme Ortamına (Integrated Development Environment) IntelliSense ve Sözdizimi (syntax) özellikleri eklendi. Bu sayede Tümleşik Geliştirme Ortamımız daha da güçlü ve konforlu hale geldi. IntelliSense yani otomatik tamamlama özelliği sayesinde çok kolay geliştirme yapılabilmesi, Sözdizimi doğrulama özelliği sayesinde geliştirme aşamasında yazım hatalarının minimize edilmesi sağlandı. SFS Script geliştiriciler sayesinde tüm kullanıcılar zamandan tasarruf ederek konforlu geliştirme yapmanın keyfini sürüyor.

Daha az kaynak kullanımı: İşlemci ve geçici hafızaya (ram) düşen yük azalarak sunucu başına düşen birim iş sayısı 5'e katlandı. Bu sayede daha az sunucu ile hizmet verip kaynak tasarrufu sağlanabiliyor.



GELİŞMEKTE OLAN ASYA'NIN CAZİBESİ ARTIYOR

Çin sigorta sektörünün, gelişmekte olan diğer ülkelerin sigorta sektörlerinden çok daha hızlı büyümesi bekleniyor. Çin halihazırda gelişmekte olan pazarlarda üretilen primin %50'den fazlasını sağlıyor ve önümüzdeki dönemde bu payın hızla artacağı öngörülüyor. Kişi başına düşen gelir bu hızda arttıkça, diğer gelişmekte olan Asya ülkelerindeki sigortacılığın da hızla büyüyeceği düşünülüyor. Bünyesindeki birçok büyük pazar, gelişmekte olan Asya'yı cazip hale getiriyor: Bu bölgede sadece birkaç pazara girmek bile, bölgenin büyük bir bölümüne yayılmayı sağlıyor. Bölgede, birkaç büyük pazarın ağırlığının çok yüksek olduğu biliniyor. Gelişmekte olan Asya'daki en büyük üç ekonomi, bölgedeki toplam prim üretiminin %93'ünü elinde tutuyor.

Küresel prim üretimi 5 trilyon doları aştı

Swiss Re'nin yayınladığı son Sigma raporundaki tahmini ilk rakamlara göre, 2018 yılında küresel sigorta sektörü 5 trilyon 193 milyar dolar prim üretti. Tarihte ilk kez 5 trilyon dolar çizgisini geçen toplam üretim, toplam küresel gelirin %6'sına denk geldi. Prim üretimi, bir önceki yıla kıyasla nominal olarak %4.8, reel olarak ise %1.5 oranında arttı.

Büyüme, küresel hayat sigortası piyasasındaki, özellikle de Çin'deki durgunluk sebebiyle 2017'ye kıyasla daha yavaş gerçekleşti. Raporda, 2019-2020 yıllarında hayat pazarının canlanmasının, bunun sonucunda da büyümenin hızlanmasının beklendiği ifade edildi. 2018'de hayat dışındaki büyüme ise dengeli bir seyir izledi, bu büyümenin kısa vadede devam edeceği de belirtildi.

Küresel sigorta pazarında Asya giderek ağırlık kazanmayı sürdürdü. Bir süredir devam eden bu trendin yanı sıra, Swiss Re, geçmiş yıllardaki sektörel trendlerin de hâlâ etkisini koruduğunu kaydetti.

Gelişmiş ülkelerde hayat dışındaki büyüme oranları, makroekonomik büyüme oranlarını yakından takip etmeyi sürdürdü. Buna karşın, küresel hayat pazarında büyüme durakladı. Raporda kısa ve orta vadede faiz oranlarının düşük kalacağı, bu durumun da getiri garantili ürünlerin mevcut yasal çerçevede bir süre daha cazip olmayacağı anlamına geldiği ifade edildi. Faiz oranları yükselirse, regülasyonda değişikliğe gidilirse ya da sigortacılar müşterileri cezbedecek inovatif birikim ürünleri sunarsa bu durumun değişebileceğine de dikkat çekildi. Gelişmekte olan ülkelerdeyse, her ne kadar Latin Amerika, Afrika ve Çin'deki hayat sektörleri zorluklarla karşılaşsa da, prim üretimi ekonomik büyümeden daha hızlı bir seyir izlemeye devam etti.

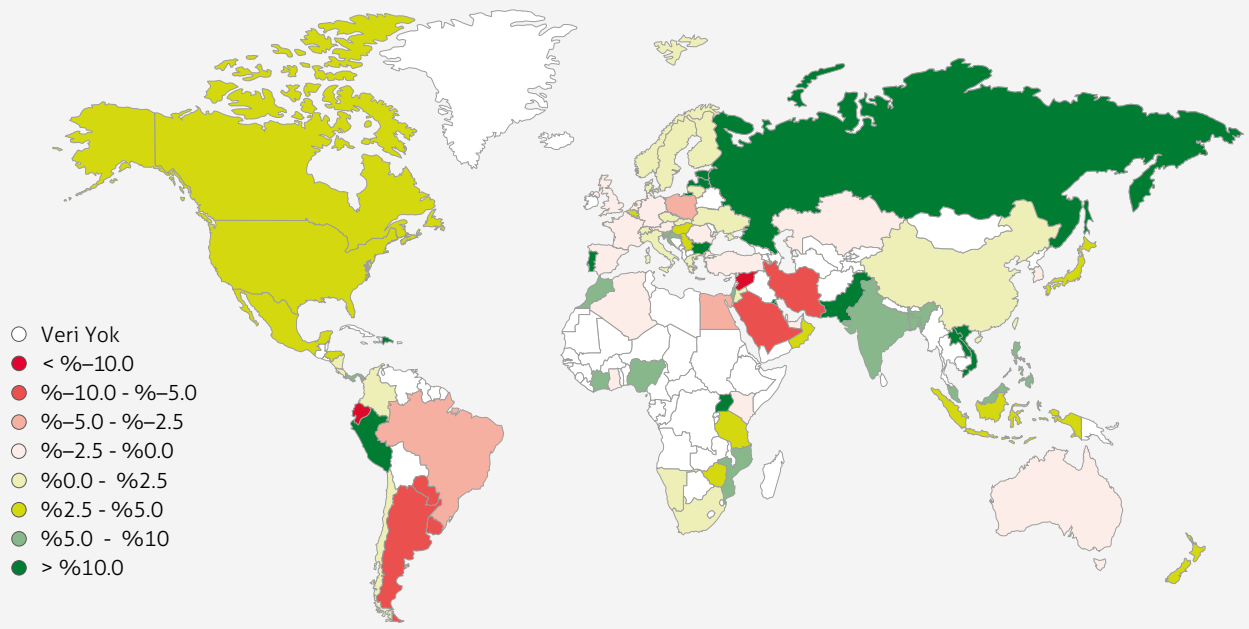
Swiss Re, Çin'deki hayat pazarının bu yıl toparlanacağını ve 2019-2020 yıllarında %11 civarında büyüyeceğini öngördü. Raporda, 2018'de %12 büyüyen hayat dışı pazarındaysa büyümenin yavaşlayacağı, 2019-2020 yıllarında %9 oranında gerçekleşeceği belirtildi. Yine de, hayat ve hayat dışı pazarların büyümesinin ekonomik büyümeden daha yüksek oranlarda olacağı kaydedildi.

ASYA AĞIRLIK KAZANMAYI SÜRDÜRECEK

Latin Amerika, Orta Doğu ve Afrika'daki diğer gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerin iyileşeceği, bunun sonucunda da sigorta pazarlarının güçleneceği de öngörüldü. Aynı zamanda, gelişmiş pazarlarda geleneksel birikimli ürünlerin hayat tarafındaki büyümeyi sınırlandıracağı, ılımlı ekonomik ortamın hem hayat hem hayat dışında büyümeyi kısıtlayacağı

2018 yılında küresel prim üretimi 5 trilyon 193 milyar dolar olarak gerçekleşti. Üretim, 2017'ye kıyasla reel olarak %1.5 oranında büyüdü.

2018 yılında prim üretimlerindeki reel büyüme oranları



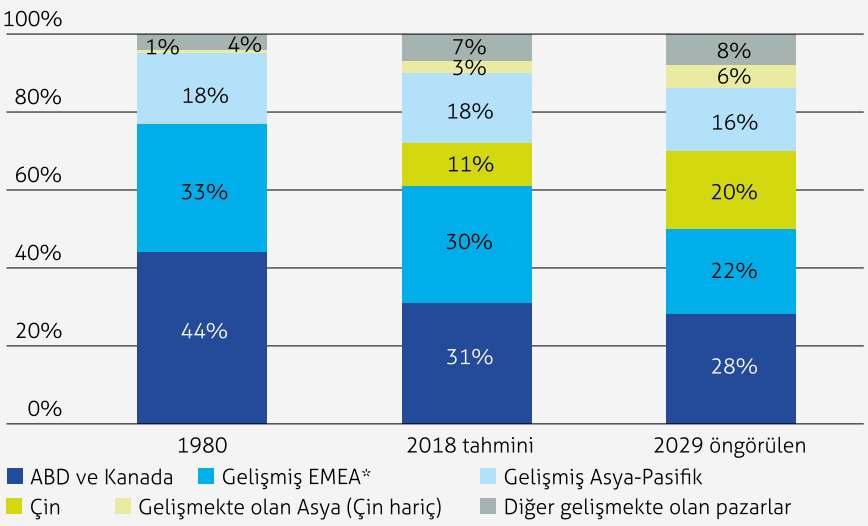
EKONOMİK BÜYÜMEYE EN BÜYÜK KATKI ÇİN'DEN

2017 yılında %3.3 oranında büyüyen küresel ekonomi, 2018 yılında da %3.2 oranında büyüdü. Büyümeye en büyük katkı Çin'den geldi. Swiss Re raporunda, 2020 yılına kadar büyümenin %2.8 oranına gerileyeceğini, ancak Çin'in yine büyümenin lokomotifi konumunda olacağını ve büyümenin yaklaşık ⅓'ünü üstleneceğini ifade etti.

Bölgelerin ve başlıca ekonomilerin toplam prim üretimindeki payları

		Küresel pazar payı 1980	2018 tahmini	2029 öngörülen
1	ABD	42%	28%	25%
2	Çin	0.0%	11%	20%
3	Japonya	16%	8.5%	7.1%
4	İngiltere	7.4%	6.5%	4.7%
5	Fransa	5.5%	5.0%	3.5%
6	Almanya	8.6%	4.7%	3.5%
7	Güney Kore	0.4%	1.9%	3.3%
8	İtalya	0.3%	3.4%	3.2%
9	Kanada	1.8%	3.3%	2.7%
10	Tayvan	2.7%	2.5%	2.4%

* EMEA = Avrupa, Orta Doğu ve Afrika



DÜŞÜK FAİZLER KÂRLILIĞI BALTALIYOR

Swiss Re ayrıca, düşük faiz oranlarının hayat sigortası şirketlerinin kârlılığını baltalamaya devam ettiğini de ifade etti. Özellikle Avrupa ve Asya-Pasifik'te bu etkinin daha yoğun yaşandığı ifade edildi.

aktarıldı. Bu durumun, pazarın ağırlığının gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere, özellikle de Asya'ya kayması trendini pekiştireceğinin altı çizildi.

HAYAT SİGORTALARINDA BÜYÜME HIZLANACAK

Küresel hayat sigortaları pazarındaki prim üretimi, 2018 yılında reel olarak %0.2 oranında büyüyerek 2 trilyon 820 milyar dolara ulaştı. 2017 yılına kıyasla büyüme hızında ciddi bir düşüş kaydedildi. Küresel hayat pazarındaki büyüme oranı, 10 yıllık ortalama olan %0.6 seviyesinin de altında kaldı. Büyümedeki düşüşün temel sebebi olarak, Çin'deki hayat pazarının daralmasına işaret edildi. Buna karşın, Swiss Re kısa vadede hayat sigortalarında iyileşme beklediğini kaydetti. Raporda, önümüzdeki iki yılda küresel hayat primlerinde yıllık %3 büyüme öngörüldü. Bu iyileşmenin lokomotifinin gelişmekte olan pazarlar, özellikle de Çin olacağına dikkat çekildi. Gelişmiş ülkelerdeyse büyüme oranlarının düşük olacağı, ama küçülme yaşanmayacağı ifade edildi.

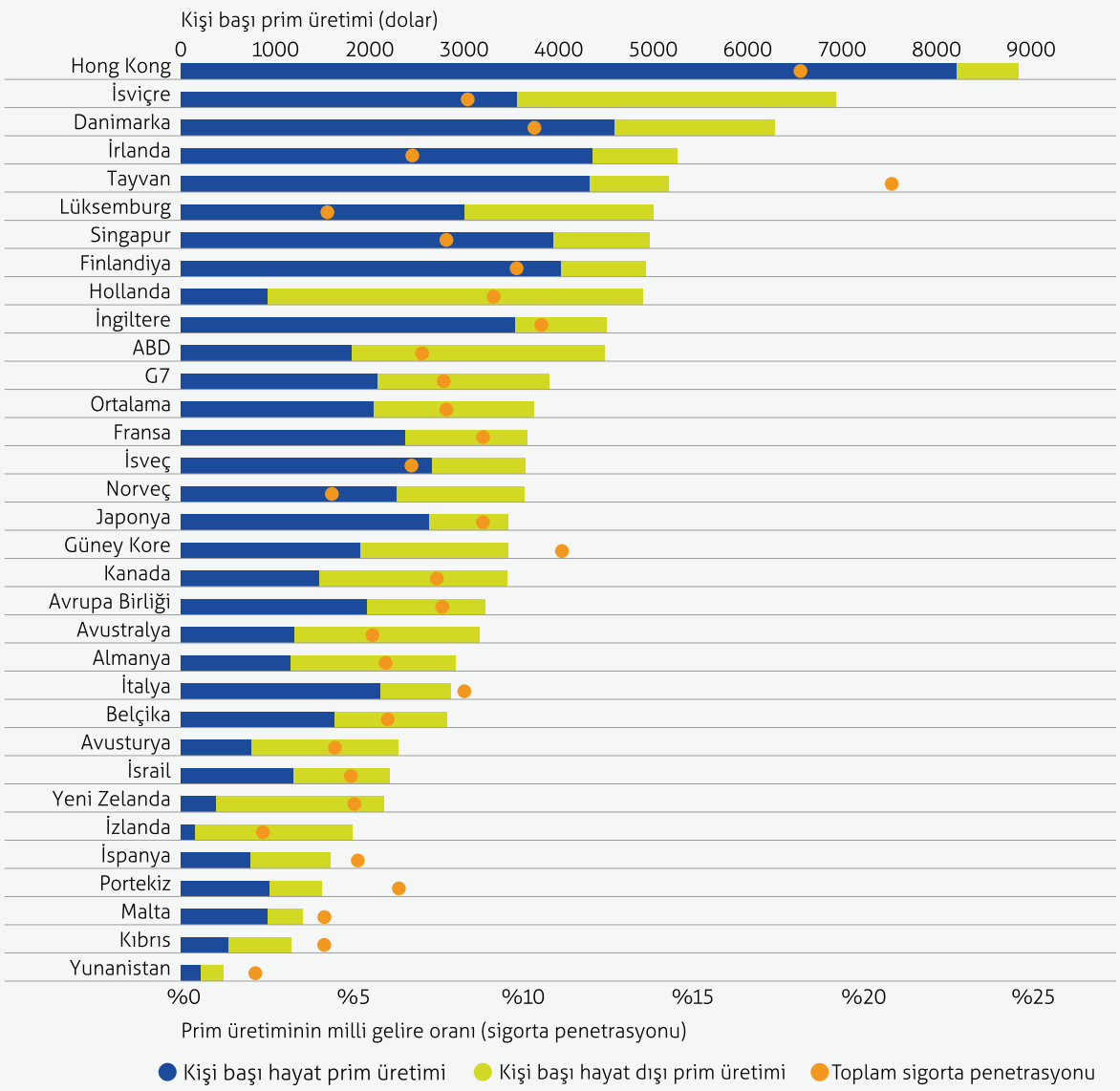
Gelişmiş ülkelerde 2017'de %1.2 büyüyen hayat prim üretimi, 2018'de %0.8 oranında arttı. Büyüme hızının yavaşlamasındaki en büyük etken, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'daki küçülme oldu. Gelişmekte olan ülkelerdeyse hayat primleri 2017'deki %13'lük artışın ardından, 2018'de %2 oranında küçüldü. Bunda, birikimli ürünlerin regülasyonunda yapılan değişiklik sonucunda hayat branşı %5.4 oranında daralan Çin'in etkisi büyük oldu.

HAYAT DIŞI PAZARI %3 ORANINDA BÜYÜDÜ

Hayat dışındaysa 2018 yılında 2 trilyon 373 milyar dolar prim üretildi. Prim üretimi, bir önceki seneye kıyasla reel olarak %3 oranında arttı. Swiss Re, 2019-2020 yıllarında da hayat dışındaki büyümenin yıllık %3 civarında olacağını öngördü. Gelişmiş ülkelerde hayat dışındaki büyüme %1.9 olarak gerçekleşti. Gelişmekte olan ülkelerdeyse üretimdeki artış %7.1 olarak kayıtlara geçti. Küresel hayat dışı pazarındaki büyümenin en büyük aktörleri Çin ve Kuzey Amerika oldu. Swiss Re, önümüzdeki iki yılda hayat dışı pazarının gelişmiş ülkelerde %1.8, gelişmekte olan ülkelerde ise %7 oranında büyüyeceğini öngördü. Çin'in önümüzdeki iki yıl boyunca hayat dışı tarafındaki büyümenin lokomotifi olacağı da raporda belirtildi.

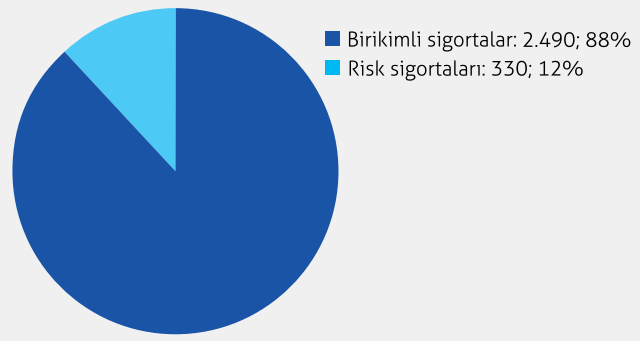
Yangın branşında kârlılık iyileşse de, hayat dışı sektörünün geri kalanında çok parlak sonuçlar elde edilmedi. Kârlılık oranı %6 - 6.5 oranlarında kaldı, bu da anca sektörün sermaye maliyetine yetecek kadardı.

Ülkelere göre kişi başına prim üretimi ve sigorta penetrasyonu (Gelişmiş Pazarlar)

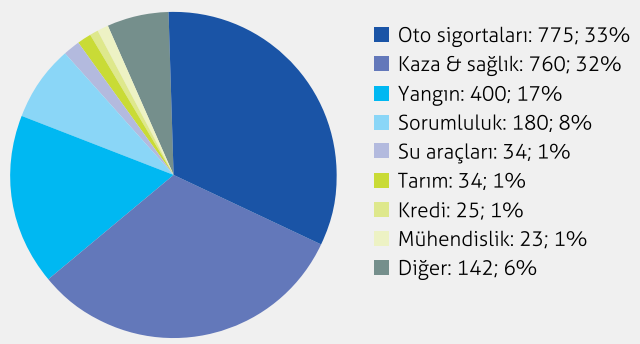


Branşlara göre prim üretimleri ve pazar payları (milyar dolar)

Hayat prim üretimi: 2 trilyon 820 milyar dolar

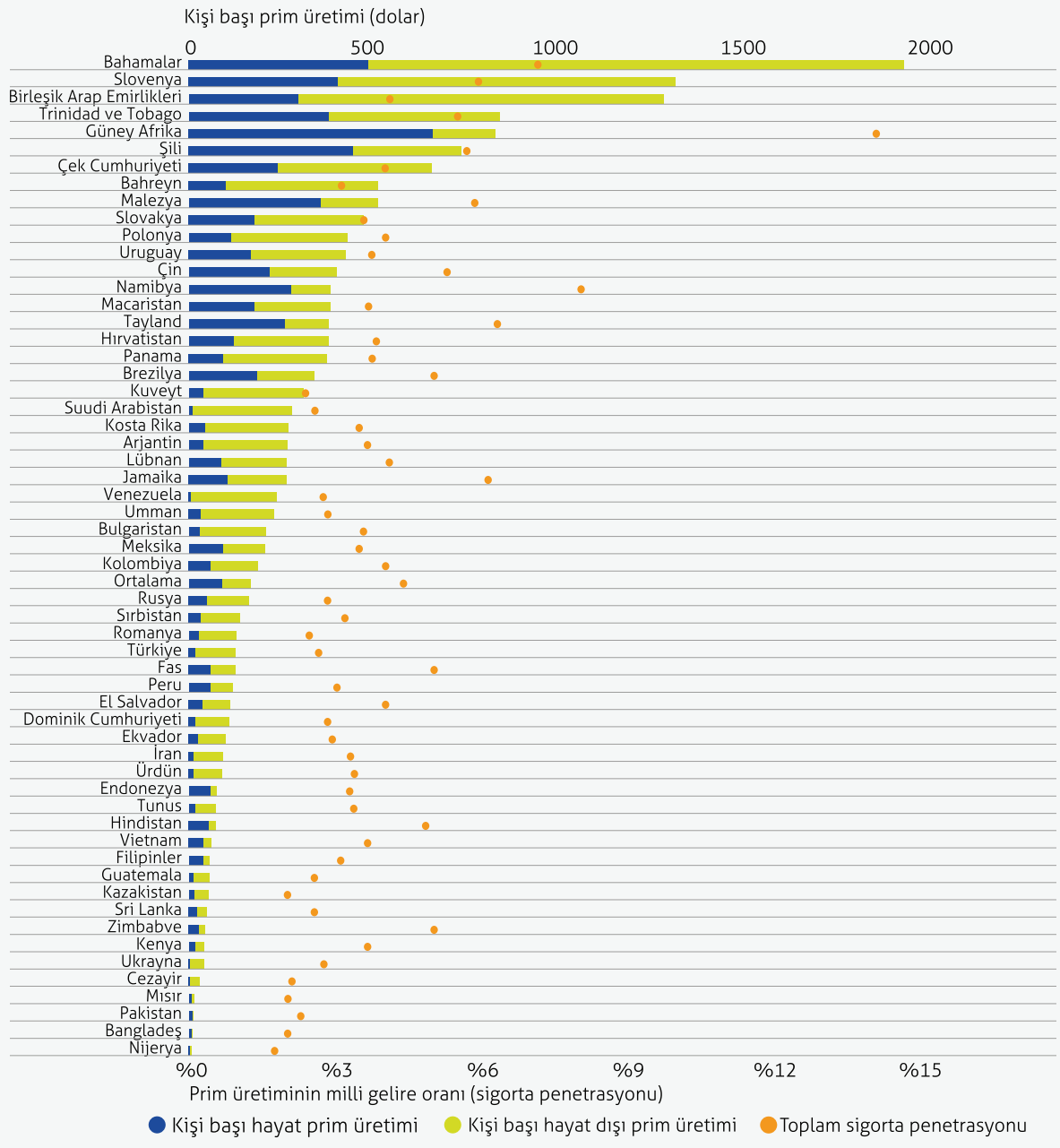


Hayat dışı prim üretimi: 2 trilyon 373 milyar dolar



Hayat tarafına bakıldığında, küresel hayat prim üretiminin neredeyse tamamının risk bazlı sigortalardan geldiği görüldü. Birikimli hayat sigortaları ise pastanın küçük bir payını ancak sağladı. Hayat dışındaysa, küresel üretimin çoğu oto sigortalarından geldi. Bu branşı kaza, sağlık ile yangın sigortaları takip etti.

Ülkelere göre kişi başına prim üretimi ve sigorta penetrasyonu (Gelişmekte olan Pazarlar)



'İNOVATİF BİRİKİMLİ SİGORTALAR GELİŞTİRMEK ÖNEM TAŞIYOR'

Swiss Re, küresel sigorta sektörünü bekleyen hassas noktalardan da bahsetti. Buna göre, hayat dışı tarafında, ileri sürücü destek sistemlerindeki (advanced driver-assistance systems - ADAS) inovasyonlar ve önümüzdeki yıllarda sürücüsüz araçlara geçilecek olması, oto sigortalarında primleri düşürme potansiyeline sahip gelişmeler konumunda. İlerleyen teknolojiyle beraber, kazaların şiddet ve sıklığının düşmesi, bu durumun da ödenen tazminatlarda azalmaya yol açması beklenebilir. Hayat tarafına bakıldığındaysa, düşük faiz oranlarına ve risk bazlı sermaye yeterliliği sistemlerine geçişe bağlı olarak, başta getiri garantili sigorta ürünleri olmak üzere, birikimli hayat sigortalarının üzerinde bir baskı oluşuyor. Uzayan ortalama yaşam süresinin ve sosyal güvenlik sistemleri tarafından sağlanan emeklilik aylıklarında yapılacak kesintilerin sonucunda hayat sigortası şirketleri tarafından sunulan yaşlılığa hazırlamaya yönelik ürünlere talebin artmasını bekleyen Swiss Re şirketleri uyarıyor: Bu talebi karşılamak isteyen sigorta şirketlerinin, sigortalılara cazip gelecek inovatif ürünler geliştirmesi gerekiyor. Birçok pazarda şirketler risk sigortalarına yönelse de, bu sigortalar prim hacmini birikimli ürünler kadar artırmıyor.

Geçtiğimiz 10 yılda gelişmiş ülkelerde sigorta penetrasyonu, yani prim üretiminin milli gelire oranı, hayat branşındaki küçülmenin bir sonucu olarak azaldı. 2018 yılında gelişmiş ülkelerdeki kişi başına prim 3.737 dolar olarak gerçekleşirken, sigorta penetrasyonu %7.8 oranındaydı. Hayat tarafındaki, özellikle de Çin'deki daralma, gelişmekte olan ülkelerin sigorta penetrasyonunun da düşmesine yol açtı. Gelişmekte olan ülkelerde kişi başına düşen prim 169 dolar olurken, penetrasyon %3.2 olarak kayıtlara geçti.

Temmuz ayında getiri lideri Türk Lirası oldu

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 temmuz ayında %7.14 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış ise %5.80 oranında gerçekleşti. Temmuz ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %4.40 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %0.93 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2019 yılı Temmuz ayında %1.36 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.

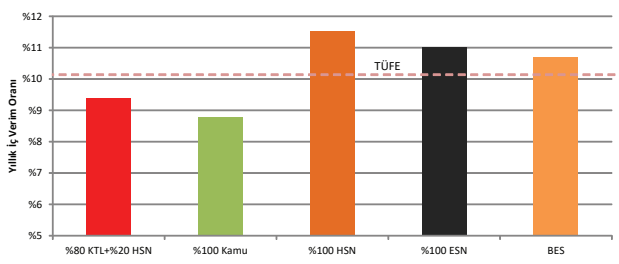
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

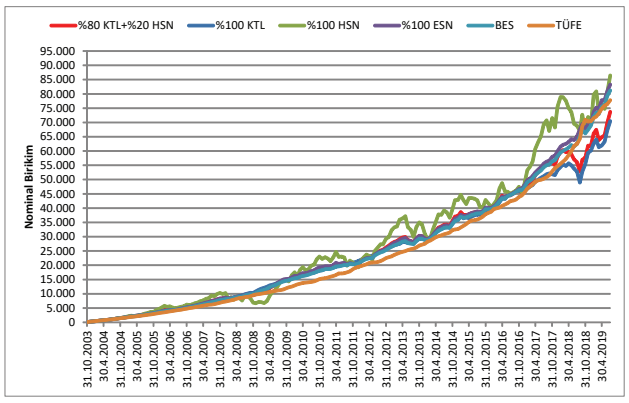
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.07.2019 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



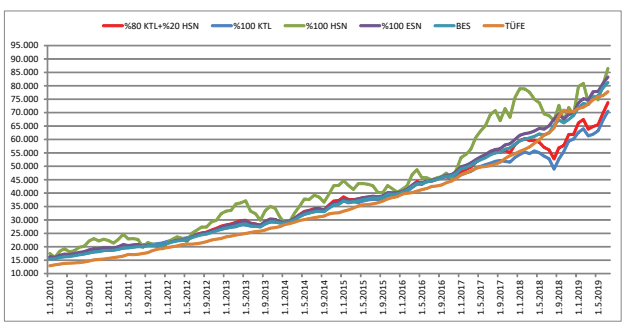
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.07.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %10.69 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11.52 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.07.2019 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 31.10.2003-31.07.2019 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, 31.07.2019 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 81.210 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 77.803 TL birikime ulaşmaktadır.

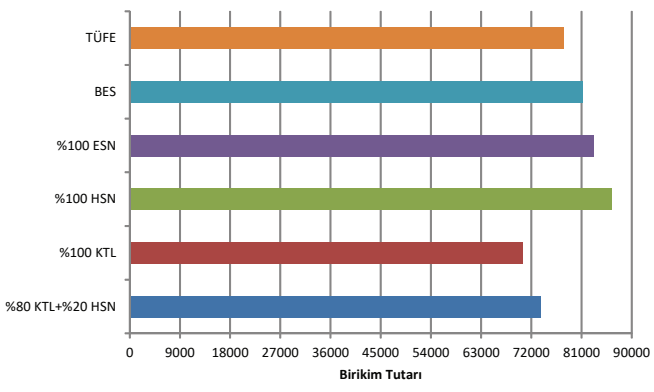
31.10.2003-31.07.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2019 gelişimi)



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 enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

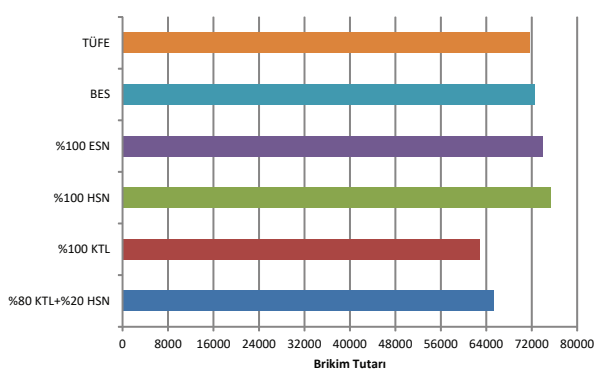
31.10.2003-31.07.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik 31.10.2003-31.07.2019 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 31.07.2019 tarihinde 81.210 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Temmuz 2019 döneminde bireysel emeklilik sistemine 409 TL katkıda bulunmuştur.



31.01.2005-31.07.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)

Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.07.2019 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 31.07.2019 tarihinde 75.324 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.



BES'in 2023 beklentileri umut veriyor



Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hazırlanan ve temmuz ayında Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne sunulan 2019-2023 dönemine ilişkin On Birinci Kalkınma Planı, Meclis'ten onay alarak, 23 Temmuz 2019 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlandı. On Birinci Kalkınma Planı'nda Bireysel Emeklilik Sistemi ve otomatik katılım konuları geniş yer buldu.

İstikrarlı ve güçlü ekonomi için plan, hedef ve politikaların açıklandığı bölümde, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin altyapısının geliştirileceği, sağlık/evlilik/eğitim/mülk sahibi olma gibi ihtiyaçlar nedeniyle, birikimlerin bir kısmının nakit olarak çekilmesine imkan sunulacağı, mevcut devlet desteklerinin yaşa göre farklılaştırılacağı ve otomatik katılımın, sistemde kalış süresi ve fon tutarını artıracak şekilde yeniden düzenleneceği belirtiliyor.

Planda bazı 2023 yılı tahminleri de yer alıyor. Kamu kesiminde, 2018 yılında %1.8 olan tasarruf oranının, %33.3'lük bir artış ile 2023 yılında %2.4'e yükseleceği ve özel kesimin 2018 yılındaki %24.7'lik yurtiçi tasarruf oranının %13'lük bir artış ile 2023 yılında %27.9'a ulaşacağı tahmin ediliyor. Böylelikle, 2018 yılında gayri safi yurtiçi hasılaya oranı %26.5 olan yurtiçi tasarrufların, 2023 yılında yaklaşık %14.5'lik artış ile %30.3 oranına yükseleceği tahmin ediliyor.

TAHMİNİ KATILIMCI 15 MİLYONA ULAŞACAK

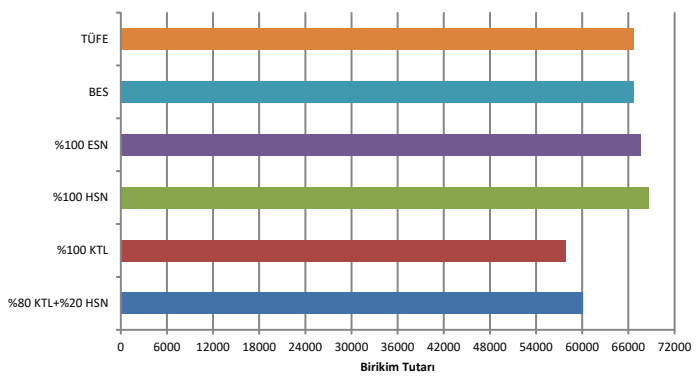
Tahminleri dikkate alındığında kamu kesimindeki tasarruf oranının, özel kesime göre daha fazla yükseleceği öngörülen Kalkınma Planı'nda ayrıca, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 2018 yılsonu büyüklüğü ile 2023 yılı tahminlerinin karşılaştırması da yer alıyor.

2018 yılsonunda 6.9 milyonu gönüllü sistemde, 4.7 milyonu da çalışanların içinde bulunduğu otomatik katılımda olmak üzere toplamda 11.6 milyon katılımcılı sistemin, 5 yılda %30 oranında artış ile 2023 yılında 15.2 milyon katılımcıya ulaşacağı düşünülüyor.

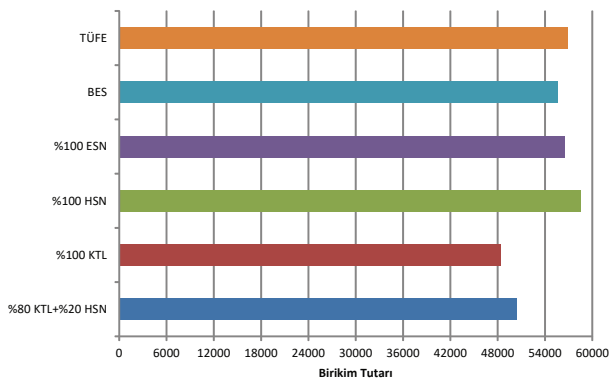
Kalkınma Planı'a dahil edilen bir diğer tahmin de, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 2023'te ulaşacağı toplam fon büyüklüğü ile ilgili. Gönüllü ve otomatik katılıma dayalı sistemlerin toplamı baz alındığında, 2018 yıl sonundaki fon büyüklüğünün 96.3 milyar lira olduğu belirtilerek, planın bitiş tarihine kadar yüzde 207.4 oranında artarak, 2023 yılsonunda 296 milyar liraya ulaşacağı ifade ediliyor.

TBMM'ye sunulan On Birinci Kalkınma Planı'nda, Bireysel Emeklilik Sistemi ve otomatik katılım konuları geniş yer buluyor. Planda BES'in 2023 yılında 15.2 milyon katılımcıya ve 296 milyar lira büyüklüğe ulaşması öngörülüyor.

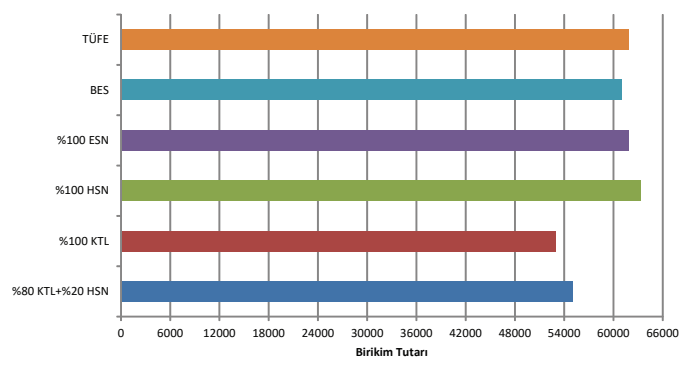
31.01.2006-31.07.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



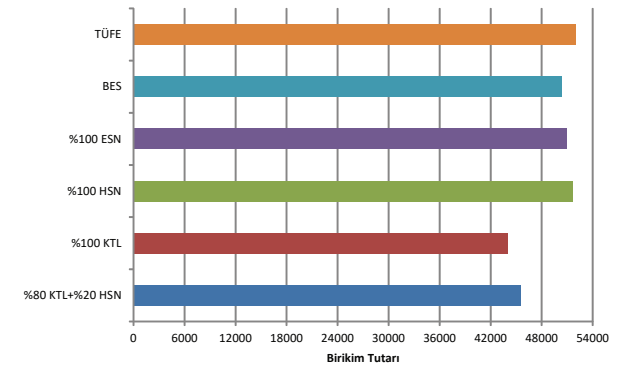
31.01.2008-31.07.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.07.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.07.2019 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.

EĞİTİMİN MALİYETİ HER YIL ARTIYOR

Eğitim-Bir-Sen Stratejik Araştırmalar Merkezi'nin (EBSAM) her yıl yaptığı eğitim harcamalarının veliye maliyeti araştırmasının 2018 yılı sonuçlarına göre devlet okulundaki bir öğrenci için, okul öncesi eğitimden ilköğretimin sonuna kadarki süreçte sadece okul ihtiyaçları için ortalama 23 bin 452 lira harcama yapılıyor. Bu harcama, veliye ayda ortalama 217 lira olarak yansıyor. Ortaöğretimdeki eğitimi boyunca ortalama 10 bin 580 lira, ayda ise ortalama 220 lira harcanıyor. Öğrenciye eğitimi sürecinde kantin-yemekhane için para ayrıldığında, bu harcama, okul öncesi ve ilköğretimde aylık ortalama 395 lira, ortaöğretimde ise ortalama 454 liraya; bu masraflara okul servisi ücreti eklendiğinde, okul öncesi ve ilköğretimde ortalama maliyet 395 liradan 628 liraya, ortaöğretimde ise 454 liradan 679 liraya çıkıyor.

Özel okullarda ise eğitim ücretleri büyük kentlerde yıllık 20 bin liradan başlayıp 150 bin lira seviyelerine kadar ulaşırken, diğer birçok kentimizde 15-30 bin lira aralığında seyrediyor. Bunlara ayıca servis, giyim ve yemek parası da ekleniyor. Anaokulundan başlayıp lise sonuna kadar bir özel eğitimin maliyeti kabaca hesapladığınızda da en az 500 bin lira gibi bir rakama ulaşabiliyor.



Eğitim uzun soluklu bir yolculuk ve bu yolculuk çocuklarımızın tüm geleceğini şekillendiriyor. Eğitim sigortası da bu yolculukta karşılaşabileceğimiz her türlü beklenmeyen duruma karşı çocuklarımızın eğitimini güvence altına alan bir sigorta ürünü. Sektör temsilcileri eğitim alanında yaşanan ilerlemeler ve eğitim masraflarının artmasıyla söz konusu ürüne olan ilginin her geçen gün arttığını belirtiyor.

Sigorta türleri denildiğinde ilk akla gelenler sağlık, hayat, trafik sigortası olsa da eğitim sigortasının bilinirliği her geçen gün artmaya başladı. Özel okul sayısı ve buralarda eğitim alan öğrenci sayısının hızla artıyor olması aynı zamanda eğitim maliyetlerinin aile bütçelerinde önemli bir yer edinmesi sigorta ürününe olan talebi de peşinden getiriyor.

Eğitim sigortası, çocuklu aileler için en değerli varlıkları olan çocuklarının, kendi başlarına gelmesi muhtemel bir kaza ya da vefat durumunda eğitimlerine devam etmelerini sağlayor. Bunu ekonomik bir güvenceyle gerçekleştiren eğitim sigortası, anaokulundan başlayarak üniversite eğitiminin sonuna kadar tüm eğitim seviyelerini kapsıyor.

18 İLE 65 YAŞ ARASINDA HERKES YAPTIRABİLİYOR

Eğitim sigortası sadece kendi çocuklarını ekonomik güvence altına almak isteyen birinci dereceden anne ve babaları, yani ebeveynleri içermiyor. Bir yakınınızın çocuğu için de kendi adınıza eğitim sigortası yaptırılabiliyor. Amca, dayı, hala, teyze, dede veya büyükanne gibi söz konusu çocuğun yakınlarından olan insanlar da lehtar olarak bir çocuğu göstererek eğitim sigortası yaptırma hakkına sahipler.

Öte yandan eğitim sigortası yaptırırken başvuru için 18 ile 65 yaş arasında olmak yeterli. Sigorta sahibi, yani başvuru yapıp sigorta yaptıran kimse yalnızca o kişinin başına gelebilecek kaza ve vefat durumlarında eğitim sigortası tazminatı ödeniyor. Bu yüzden de aileden kim için vefat durumu geçerli olursa olsun, yalnızca sigortalı olarak ismi geçen kişinin teminat kapsamındaki riskleri yaşaması şartı koşuluyor.

Eğitim sigortası teminatları kapsamına giren risklerde, ailelerin, daha doğrusu ebeveynlerin hesapta olmayan bir kaza sonucu hayatlarını kaybetmeleri veya kalıcı bir sakatlığa maruz kalma durumları yer alıyor. "Vefat teminatı" ve "sürekli sakatlık teminatı" olarak poliçeler düzenleniyor. Bazı sigorta şirketleri bu şekilde



MASRAFI LDİKÇE TASINA RTIYOR

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

eğitim sigortası poliçesini düzenlerken, bazıları ise ebeveynin vefatının yanı sıra hastalık sonucu tam ve daimi maluliyet teminatlarını da eğitim sigortası kapsamı içerisine alabiliyor.

Eğitim sigortası fiyatları ise her sigorta şirketinin imkanları ve sigorta yaptırmak isteyenin beklentilerine göre değişiyor. Sigorta primi, sigorta yaptıran kişinin yaşına, çocuğun eğitim süresine ve sigorta süresine göre belirleniyor. Ayrıca sigorta, kişiye özel olarak hazırlanıyor ve primler de ona göre belirleniyor. Eğitim sigortasında çocuğunuzun eğitim masrafı yıldan yıla azalacağı için poliçenin teminatı da ihtiyaca uyumlu olarak azalıyor. Örnek vermek gerekirse eğitim masrafı için 500 bin liralık bir eğitim sigortası yaptırıldığında 35 yaşında bir veli 200 lira civarında aylık prim ödüyor.

Yeni eğitim ve öğretim yılının başladığı bu ayki sayımızda "Eğitim Sigortası" hakkında merak edilenleri sektör temsilcilerine sorduk. Sektör temsilcileri söz konusu alanda ciddi bir potansiyel olduğunun, ekonomik büyüme, istihdamda artış ve gelir dağılımında düzelme gibi makroekonomik parametrelerde sağlanacak gelişmelerle birlikte bu potansiyelin giderek artacağının da altını çizdi.

VERGİ AVANTAJI DA BULUNUYOR

Eğitim sigortasında vergi avantajı unutulmamalı. Sigortalı çalışanlar ve serbest meslek sahipleri eğitim sigortası yaptırdıklarında sigorta için ödedikleri primleri vergi dilimi oranında gelir vergisi matrahından düşebiliyor. 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 1 Ocak 2013 tarihinden itibaren yürürlüğe giren 6327 sayılı kanun ile değişen 63. ve 89. maddeleri gereğince; mükellef şahsına, eşine ve küçük çocuklarına ait ödeyeceği yaşam sigortası primleri için vergi indiriminden yararlanabiliyor. İndirim konusu primler, ödendiği ayda elde edilen ücretin %15'ini ve yıllık olarak asgari ücretin yıllık tutarını aşmamak üzere hizmet erbabının safi ücret tutarının belirlenmesi sırasında indirim konusu yapılabiliyor.

ÖZEL OKULLARDAKİ ÖĞRENCİ SAYISI 1.5 MİLYONA ULAŞTI

Milli Eğitim Bakanlığı verilerine göre öğrenci sayısı okul öncesi, ilköğretim ve lise düzeyinde eğitim görenlerle birlikte 17 milyon 800 bin. Bu öğrencilerden 14 milyon 600 bini devlet okullarında, 1 milyon 400 bini özel okullarda, 1 milyon 800 bin ise açık öğretim kurumlarında okuyor. YÖK verilerine göre ise Türkiye'deki üniversite öğrencisi sayısı 7 milyon 740 bini aştı. Öğrencilerden 7 milyon 134 bini devlet, 595 bini özel üniversitelerde, 10 bini de özel meslek yüksekokullarında öğrenimine devam ediyor. Tüm Özel Öğretim Kurslar, Hizmet İçi Eğitim Merkezleri, Dershaneler ve Etüt Eğitim Merkezleri Birliği Derneği'ne (ÖZ-KUR-DER) göre de Türkiye genelinde 4 yıl önce 6 bin 710 olan özel okul sayısı, aradan geçen sürede yüzde 74 artarak 11 bin 694'e çıkarken, bu okullara giden öğrenci sayısı ise 1 milyon 400 bini geçti.

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

MEB'İN DEVREDE OLDUĞU ÇÖZÜMLER GELİŞTİRİLEBİLİR

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, sektörün dönemsel olarak eğitim sigortasını anlatmaya çalıştığını, ancak eğitim gibi bir konuda Milli Eğitim Bakanlığı'nın da (MEB) devrede olduğu bazı çözümler geliştirilerek, kayıt esnasında her öğrenciye sigorta yapılmasının önünün açılabileceğini söyledi.



Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, eğitim sigortasının ailelerin en temel endişelerinden olan çocukların eğitimini, dolayısıyla da geleceğini güvence altına aldığını belirtti. "Dönemsel ekonomik dalgalanmalar ailelerin bu endişelerini artırıcı etki yapabiliyor" diyen Sincek sözlerini şöyle sürdürdü: "Eğitim sigortası ile çocukların öngörülen eğitim süresine göre bir finansal güvence tercih edilebiliyor. Böylece ailenin ekonomik durumunda beklenmeyen bir durum olsa bile çocukların eğitimi bugünden güvence altına alınmış oluyor. Ancak bu sigortanın işlevselliğine ve faydasına rağmen diğer sigorta ürünleri ile kıyaslandığında yaygın kullanımda ve popülerlikte biraz geri kaldığını görüyoruz."

Katılım Emeklilik olarak gerçekleştirdikleri iletişim çalışmalarıyla daha geniş kitlelerin haberdar edilmesi için uğraştıklarının altını çizen Sincek, "Sektörümüz de dönemsel olarak bu ürünü anlatmaya çalışıyor ancak eğitim gibi bir konuda Milli Eğitim Bakanlığı'nın da devrede olduğu bazı çözümler geliştirilebilir. Kayıt esnasında her öğrenciye bir eğitim sigortası yapılmasının önü açılabilir. Her velinin ve her okulun uygun göreceği bir şirketten eğitim sigortası hizmetini alabilir. Böylece eğitim fırsatı konusunda sosyal bir adım atılmış olur. Böyle bir standart konulduğu takdirde veliler de bu tür bir sigorta ücretini ödemekten geri durmayacak, çocuklarının geleceklerinin güvence altına alınmasından memnun olacaktır" şeklinde konuştu.

EĞİTİM STANDARTLARINI KORUYAN TEMİNAT SUNUYORUZ

"Hayatın ne getireceğini bilmediğimiz için bizlerin karşılaşabileceği talihsiz durumların çocuklarımızın geleceğini negatif yönde etkilemesine izin vermemeliyiz" diyen Sincek, "Bu nedenle anne-babalara çocuklarının gelecekteki eğitim masraflarını güvence altına alan Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası'nı mutlaka yaptırmalarını öneriyorum" ifadelerini kullandı.

Katılım Emeklilik'in hayatın her alanına hitap eden farklı ürünleriyle katılım sigortacılığında öncü olmaya devam ettiğine işaret eden Ayhan Sincek, "Eğitim Güvencesi Hayat Sigortası ile çocukların eğitimini güvence altına almak isteyen ailelerin içini rahatlatıyoruz.

Bu üründe çocuğun öngörülen eğitim süresine göre ailelere farklı seçenekler sunuluyor. Yaşamda karşımıza çıkması muhtemel problemlerin etkilerini minimize etmeyi, katılımcılarımızın hayatta karşılaşacakları kötü durumlardaki zorluklarını mümkün olduğu kadar paylaşmayı amaçlıyoruz" diye konuştu.

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

ÜRÜNÜN BİLGİLENDİRMESİNİ DOĞRU BİR ŞEKİLDE YAPMALIYIZ

Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, sektör olarak gerekli bilgilendirmeyi doğru bir şekilde yaptıkları takdirde eğitim sigortası ürünlerinin gelişeceğini ve eğitimde yaşanacak sorunlara karşı anında çözüm sağlanabileceğini belirtti.

Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, ülkemizde eğitime verilen önem hızlı bir artış göstermekle birlikte paralel olarak da özel okulların sayısının da artış gösterdiğine dikkat çekerek, "Özel okullara artan taleple birlikte, sorumlu velilerin hayatını ve iş akışını etkileyecek bir risk gerçekleştiğinde, öğrencilerimiz bu riskten etkilenerek okul taksitlerinin ödenmesinde veya bu süreçte yapılan harcamalarda sorun yaşıyor" dedi.

"Buna bağlı olarak bu tarz riskler ülke eğitimini sekteye uğratabilmektedir" diyen Tümer sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu sigorta türünü daha popüler ve önemli hale getirmek için gerekli bilincin okullarımızda ve öğretmenlerimiz aracılığı ile duyurmak, okullarda seminerler düzenleyerek ürün hakkında bilgilendirmeler atılabilecek ilk adımlardan biri. Öğrenci velileri ile görüşerek eğitim sigortalarının önemi anlatılmalı ve geleceğimizi koruma altına almamız gerektiği belirtilmeli."

Ülkemizde oto dışı branşların hızla geliştiğine işaret eden Mehmet Tümer, "Söz konusu özel ürünlerin sayısı hızla artmakla birlikte, bu ürünlere verilen önem de artış gösteriyor. Ekonomide yaşanan dalgalanmalar sektörümüze



de yansıyarak dalgalanmalar yaşatabiliyor. Fakat eğitim alanında yaşanan ilerlemeler bu tarz sigorta ürünlerine verilecek önemini de paralel olarak artıracaktır" şeklinde konuştu.

ÜRÜNÜMÜZÜ HIZLA YAYMAK İSTİYORUZ

Doğa Sigorta olarak Mayıs 2016 yılından bu yana eğitim sigortası ürünleri ile sigortalılarına ve öğrencilerine teminat sağladıklarının altını çizen Tümer sözlerini şöyle sürdürdü: "Ürünümüz sigortalının yani öğrenci velisinin kaza sonucu ölmesi veya sürekli sakat kalması durumunda öğrencinin okul taksitini, servis ücretini, özel ders ücretini ve yemek harcamalarını limitler dahilinde teminat altına alan özel bir ürün. Ürünümüzü geniş yelpazeye hızla yayarak, eğitime destek sağlayan bir sigorta şirketi olmak temel hedefimiz."

VAKIF EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI VOLKAN SİNAN:

EĞİTİM SİGORTASI DAHA DA ÖNEMLİ HALE GELECEK

Vakıf Emeklik Genel Müdür Yardımcısı Volkan Sinan, eğitim masraflarının her geçen gün daha da yukarı çıktığını belirterek, "Bu sebeple eğitim sigortalarının önümüzdeki dönemde daha da önemli hale geleceği yadsınamaz" dedi.

Vakıf Emeklik Genel Müdür Yardımcısı Volkan Sinan, eğitim sigortasının ülkemizdeki popülaritesini artırmak için söz konusu ürünlerde ilgili gruplara yönelik hazırlanacak ek faydaların çok önemli olduğunun altını çizdi. Eğitim sigortalarının ebeveynlere yönelik hazırlanmış, olası riskler karşısında çocuklarının eğitim hayatını güvence altına alan çok önemli gördükleri bir hayat sigortası olduğunu belirten Sinan, "Bu ürünün prim ve teminatlarının esnek olması sunulduğu kitleye yönelik ek faydaların o ürün gruplarına göre hazırlanması ve özellikle özel okulların ürünü sahiplenerek öğrenci velilerine bu alanlarda bilinç sağlaması uzun dönemde ürünün daha yaygın hale gelmesini sağlayacaktır. Ayrıca, artan özel ve vakıf okul sayıları ile de birlikte ürün,sigorta şirketlerinin de geliştirmesine yönelik ilgiyi oluşturuyor. Öte yandan devletimizin bu konuda vergisel teşviki de bu ürüne odaklanmayı artırır" şeklinde konuştu.

BU ALANDA GİDİLECEK ÇOK YOL VAR

Ebeveynlerin önemli bir konu olarak değerlendirdikleri özel okul eğitim masraflarının her geçen gün daha da yukarı çıktığını belirten Sinan, "Bu sebeple



eğitim sigortalarının önümüzdeki dönemde daha da önemli hale geleceği yadsınamaz. Vakıf Emeklilik olarak müşterilerimize sunduğumuz Vakıf Eğitim Sigortası'nı da bu toplumsal gerçek ve ihtiyaçlara göre tasarladık. Bütün bu bilgiler ışığında eğitim sigortası potansiyel gösteren ürünler arasında ön plana çıktı. Özellikle bu ürünün henüz sektörde hak ettiği payı tam sağlayamamış olması bu alanda daha gidilecek çok yol olduğunu da bize gösteriyor" diye konuştu. Vakıf Eğitim Sigortası ile müşterilerinin ihtiyaçlarına karşılık sunduklarına dikkat çeken Sinan, "2017 yılının son döneminde ağırlık vermeye başladığımız Eğitim Sigortası ürünümüzle ilgili ana dağıtım kanalımız olan VakıfBank müşterileri başta olmak üzere diğer dağıtım kanallarımızdan da oldukça olumlu geri dönüşler alıyoruz" dedi.

AXA SİGORTA 'HAYAT VE EMEKLİLİK' BAŞKANI OLGUN KÜNTAY:

EĞİTİM SİGORTASINI DESTEKLEYECEK UYGULAMALAR HAYATA GEÇİRİLMELİ



Axa Sigorta 'Hayat ve Emeklilik' Başkanı Olgun Küntay, eğitim sigortalarında ciddi bir potansiyel olduğunu söylemenin yanlış olmayacağını ve ülkemizdeki makro ekonomik parametrelerde sağlanacak gelişmeler ile birlikte bu potansiyelin giderek artacağını söyledi.

Axa Sigorta 'Hayat ve Emeklilik' Başkanı Olgun Küntay, sigortacılıkta ülkemizin potansiyeli hakkında konuşulurken, genç nüfusa sahip olmamızın her zaman dile getirilen bir husus olduğunun altını çizerek, "0-17 yaş arası bireyler 2018 yılı itibarıyla toplam nüfusumuzun %28'ini oluşturuyor. Avrupa Birliği ortalamasının %18.7 düzeyinde olduğu düşünüldüğünde, nispeten genç bir nüfus profiline sahip olduğumuz söylenebilir" diye konuştu.
Çocuk sahibi aileler için temel önceliklerden birinin çocuklarına iyi bir gelecek hazırlayabilmek olduğuna dikkat çeken Küntay, sözlerini şöyle sürdürdü: "Aileler, bütçelerinden önemli bir payı eğitim giderlerine ayırıyor. Bu çerçevede özel okul sayısında da belirgin bir artış gözlemleniyor. Bir çocuğun eğitimi uzun yıllar boyu devam eden bir süreç ve bu sürecin herhangi bir yerinde, ebeveynlerden birinin vefatı, yarattığı travmanın yanı sıra, aile bütçesinden çocuğun eğitimine ayrılan payın kaybolmasına da yol açabiliyor.
Esas itibarı ile bir hayat sigortası ürünü olan eğitim sigortası, sigortalı ebeveynin vefatı (veya maluliyeti) durumunda, çocuğun eğitim harcamalarının eğitim dönemi sonuna kadar karşılanmasına yönelik olarak düzenleniyor. Özel eğitim kurumlarının bu konuyla ilgili olarak, ailelerin bilinçlenmesi noktasında daha etkin rol oynamasının faydalı olacağını ve bu hususta yapacakları çalışmaların, ailelerin tercihi aşamasında kurumlara bir avantaj sağlayacağını da düşünüyoruz. Diğer yandan bu konuda kamu tarafından sağlanacak direkt teşvikler de toplumda farkındalığı artırarak eğitim sigortalarının yaygınlaştırılmasında katkı sağlayacaktır."

ÜRÜNLERİMİZİ GÖZDEN GEÇİRİP YENİ ÖZELLİKLER KATIYORUZ

Bardağın dolu tarafını görerek eğitim sigortaları alanında ciddi bir potansiyel olduğunu söylemenin yanlış olmayacağını ifade eden Olgun Küntay, ekonomik büyüme, istihdamda artış, gelir dağılımında düzelme gibi makro ekonomik parametrelerde sağlanacak gelişmeler ile birlikte bu potansiyelin giderek artacağı öngörüsünde bulundu. "TÜİK'in yaptığı projeksiyonlara göre 2060 yılında bile 0-17 yaş arası nüfusumuz %20'nin üzerinde olacak" diyen Küntay sözlerini şöyle sürdürdü: "Buradan yola çıkarak, eğitim konusunun önümüzdeki yıllarda da ülke gündeminde hep ön sıralarda olacağını görebiliriz. Yine TÜİK'in 2017-2018 Yaşam Memnuniyeti Araştırması'na göre, 2018 yılında eğitim hizmetleriyle ilgili yaşanan en büyük sorun olarak eğitim masrafları görülüyor. Eğitim masraflarını sorun olarak görenlerin oranı 2018 yılında devlet okullarında %44.2 iken özel okullarda %60.4 olarak tespit edilmiş. Yani konu sadece özel okullarda okuyan çocukların eğitimleri ile ilgili değil.
Tüm bu verileri yan yana okuduğumuzda, eğitim sigortasını destekleyecek uygulamaların hayata geçirilmesi ve sigorta ve eğitim sektörü temsilcilerinin de konuya daha fazla sahip çıkmalarıyla birlikte, gelecekte ülkemizde eğitim sigortası için önemli bir gelişme olanağından söz edebiliriz."
Küntay, Axa olarak ise eğitim sigortalarında mevcut ürünlerini gözden geçirdikleri ve yeni özellikler katmak üzere çalıştıkları bir dönemde olduklarına işaret ederek sözlerini şöyle tamamladı: "Örneğin, yeni ürünümüzde, sigortalı ebeveynin sigorta süresi sonunda hayatta olması durumunda, aile, yatırdığı primleri geri alabilecek. Yeni ürünümüzü önümüzdeki eğitim dönemi başlangıcında devreye almayı planladık, bu yönde çalışmalarımız sürdürüyoruz. Öncelikle, tüm paydaşlara yönelik olarak güçlü bir farkındalık yaratmak amacındayız."



HALK EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SİBEL SAĞLAM:

EĞİTİM SİGORTASI ÖNEMLİ BİR İHTİYAÇ

Halk Emeklilik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sağlam, eğitim sigortası ürünlerinin yalnızca risk gerçekleştiğinde değil, eğitim süresi boyunca anne baba ve çocukların yanında olabilecek ek fayda ve hizmetler ile zenginleştirilerek müşteri tarafından tercih edilen daha popüler bir ürün haline geldiğini belirtti.

Halk Emeklilik Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Sağlam, eğitimde yükselen kalite karşısında velilerin yarınını düşünmek zorunda kaldığını belirterek, bu durumda günümüzde eğitim sigortasını ihtiyaç haline getirdiğini söyledi. Hayat sigortalarının kişilerin hayatta karşılaşabilecekleri beklenmedik durumlarda kendilerinin ve sevdiklerinin risklerini güvence altına alan, gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkan zararlarla başa çıkmalarına yardımcı, sosyo-ekonomik kayıpları önleyici ve sosyal refah düzeyini yükselten finansal ürünler olduğuna işaret eden Sağlam,"Günümüzde finansal okuryazarlığı yüksek müşteri kitlesine sahip bankalar ile entegre çalışan şirketler müşteri ihtiyaçlarına yönelik vizyoner ürünler ile sektörde ön sıralara çıkıyor. Eğitim sigortası bu ürünler arasında ilk sıralarda yer alıyor" diye konuştu.
"Tüm ebeveynler çocuklarının en iyi eğitimi alarak, en iyi okullara giderek yetişmesi için ellerinden geleni yapıyor ve bunun için çalışıyorlar" diyen Sağlam, sözlerini şöyle sürdürdü: "İşte bu yüzden hayatta beklenmedik aksiliklere karşı çocukların eğitimini güvence altına almak vazgeçilmez olmalı. Eğitim hayatında en önemli iki şeyin alınan eğitimin kalitesi ve devamlılığı olduğu bilinci ile karşılaşılabilecek olası durumlara karşı mutlaka önlem alınmalı. Planların dışına çıkmak zorunda kaldığımız olumsuz durumlara karşı önlem almamızı sağlayan, çocuklarımızın geleceğini finansal olarak güvence altına alan eğitim sigortası ürünlerine olan ilgi her geçen gün biraz daha artıyor. Eğitim sigortası ürünleri yalnızca risk gerçekleştiğinde değil, eğitim süresi boyunca anne baba ve çocukların yanında olabilecek ek fayda ve hizmetler ile zenginleştirilerek müşteri tarafından tercih edilen daha popüler bir ürün haline geliyor."

EĞİTİM HARCAMALARI KAT KAT ARTIYOR

Eğitimin çocuğun tüm geleceğini etkileyen bir süreç olduğun ve bu süreçte istikrarın olmazsa olmaz olduğuna işaret eden Sağlam, "Bu amaçla eğitim tarafında daha emin, tedbirli hareket eden ebeveynlerin çocuğunun geleceği için güvence arayanların sayısının artması doğrudan eğitim sigortası ürünlerine olan ilginin artmasını sağlıyor. Gelecek için yapabileceğimiz en büyük yatırım tabii ki çocuklarımızdır. Bireyler de bunun farkında ve bilincinde hareket ederek çocuğunun eğitiminin yarım kalmaması için bu ürüne ihtiyaç duyuyor. Onlara güvenli bir gelecek sunabilmek adına bu ürünlere olan talebin artması kaçınılmaz görünüyor. Gönderilen özel okullar, özel dersler, yurt dışı eğitimleri düşünüldüğünde eğitim için harcanabilecek masraflar kat kat artarken, yükselen bu kalite karşısında da veliler yarınını düşünmek zorunda kalıyor ve günümüzde gelinen nokta eğitim sigortasını ihtiyaç haline getiriyor" şeklinde konuştu.

TÜM HALKBANK MÜŞTERİLERİ İÇİN EĞİTİM DESTEK SİGORTASI

Halk Emeklilik olarak Eğitim Destek Sigortası ile bir yandan eğitim hayatında gerçekleşebilecek olumsuzluklara karşı güvence sağlarken; diğer yandan ek fayda hizmetleri ile kariyer basamaklarında müşterilerinin ve öğrencilerin yanında olduklarını ifade eden Sağlam, "Tüm Halkbank müşterilerine özel tasarlanan Eğitim Destek Sigortası ile sigortalının sigorta süresi içerisinde vefatı halinde çocuğunun, torununun veya eğitimini üstlendiği başka bir öğrencinin eğitim masrafları Halk Emeklilik tarafından karşılanıyor.
Eğitim Destek Sigortası ürünümüzde teminat tutarı müşteri tarafından belirlenirken, ayrıca bu ürünümüzde, vergi avantajının yanında birbirinden faydalı asistans hizmetleri ile sadece risk gerçekleştiğinde değil, eğitim süresince müşterilerimizin ve öğrencilerin yanında oluyoruz. Kariyerini yönetmek isteyen herkes için kariyerimi ben yönetiyorum hizmeti sunuyoruz. Öte yandan Türkiye genelinde sağlıkla ilgili her konuda 7/24 bilgi ve yönlendirme hizmeti sunuyoruz ve bununla birlikte çocukların gelişiminde eğitim kadar önemli olan sosyal aktivitelerin de bu süreçte yer almasına olanak tanımak adına etüt, hobi aktiviteleri, dil kursu ve sanat eğitimlerini (müzik, bale, dans vb.) %10-%30 arasında indirimli satın alma olanağı sağlıyoruz. Bu alanda değişen ihtiyaç ve beklentiler çerçevesinde kendimizi geliştirmek müşterilerimizin yanında olarak hayatta karşılaşabilecekleri zor durumlarda onlara bir el uzatmak asıl hedefimiz" dedi.

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

Türk insurtech girişimleri yurtdışına açılıyor

Rekabetin gittikçe sertleştiği sigorta sektöründe başarılı olmak isteyen şirketler için verimlilik her zamankinden daha da önemli bir hale gelmiş durumda. Şirketlerin verimliliğini ya da müşterilerle olan ilişkilerini iyileştirmelerinin anahtarı ise Türkiye'de de etkinliğini oldukça artıran insurtech girişimleri. Insurtech kuluçka programlarına da ev sahipliği yapan Yıldız Teknik Üniversitesi ile ortak çalışmalar yapan Insurtech Hub, sigorta sektörüne yön veren fikirlere sahip startup'ları destekliyor. Türkiye'deki insurtech'in geldiği noktayı Insurtech Hub Genel Müdürü Andrew Warburton'a sorduk.



Sektörde sıkça duyduğumuz insurtech hakkında bilgi verir misiniz?
Insurtech, sigorta ve teknoloji kelimelerinin birleşimidir ve sigorta şirketleri tarafından kullanılan geleneksel yöntemleri değiştirebilecek çok sayıda çözüm sağlayabilir. Bu çözümlerin çoğu işletme maliyetlerini düşürecek, dağıtımı ve müşteri deneyimlerini artıracaktır. Insurtech'te baskın olarak kullanılan üç teknoloji türü yapay zeka (AI), nesnelerin interneti (IOT) ve blockchain'dir. AI, datalardaki eğilimleri belirlemek için dijital verileri kullanır. AI sigorta şirketleri için çok faydalı olacak. AI için en belirgin kullanımlar; dolandırıcılığı tespit etmek (özellikle motor ve sağlık branşlarında), müşterilerin özelleştirilmiş fiyatlandırma ve taleplerin ele alınmasına olanak tanımak için bireysel riskleri ve kârlılıklarını anlamak, poliçeleri iptal ederken analiz ederek müşterilerin elde tutma durumunu müşteri sadakatini artırmak ve satışları belirlemek için büyük verileri kullanmak ve çapraz satış fırsatları yakalamak. AI ve makine öğrenmesi, pahalı çağrı merkezlerinin yerini alabilen, müşterilerin sigorta şirketleriyle daha hızlı etkileşimde bulunmalarına yardımcı olacak ve müşterilere çevrimiçi poliçe başvuru formlarını doldurmalarına yardımcı olabilecek sohbetlerin arkasındaki ana motorlardır. AI, motorlu sigorta talepleri sürecinde de kullanılabilir, hasarlı bir arabanın fotoğrafını veya videosunu analiz edebilir ve bir zarar ayarlayıcısı kullanmadan bu hasarın değerini tahmin edebilir.

IOT MÜŞTERİLER İÇİN BÜYÜK KOLAYLIK

IoT, müşteriler adına ek hizmetler sağlayan indirilebilir uygulamalar için insurtech alanında yaygın olarak kullanılıyor. Sigorta şirketleri müşterileriyle dijital yollarla ve doğrudan etkileşimde bulunmak istiyor ve bu doğrultuda IoT uygulamalarının sadakati, yeni ürünleri, talep işlemlerini ve poliçe bilgilerini teşvik eden geniş kullanım yelpazesi sigorta şirketlerinin çalışmalarına yardımcı oluyor. Blockchain'in sektörde kesinlikle büyük bir etkisi olacak. Sigorta şirketlerinin dijital olarak akıllı sözleşmeler yapmalarını ve özellikle sahtekarlıkla mücadelede veri paylaşımlarında kullanılacak.

Dünya çapındaki insurtech yatırımlarını ve ortak girişimlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?
2018 eylül ayına kadar, dünya genelinde yaklaşık 1.500'den fazla insurtech şirketine 25 milyar dolar civarında finansman sağlandı. Bunun çoğu, Girişim Sermayesi fonundan geliyor. Paranın %75'i yalnızca ABD'den gelirken, ardından %15'i Avrupa'dan geliyor. Bu fonun çoğu fintech fonlarından gelmekle birlikte, giderek artan sayıda insurtech Girişim Sermayesi fonu da bulunuyor. Ne yazık ki, Türkiye'deki insurtech girişimlerine yatırım yapılan bir para akışı olmuyor, ancak bu Insurtech Hub'ın gelişimi için kendine belirlediği temel önceliklerden biridir. Türkiye'deki büyük Girişim Sermayesi fonlarından bazılarıyla görüşmeler yaptık, ancak amacımız yeni fonları uluslararası fonlardan finanse etmek. Bu alanda ilerleme kaydettiğimize dair bazı iyi işaretler de var. Buna ek olarak, Insurtech Hub'ın ana amaçlarından biri, Türkiye'nin ilk 1 milyar dolar tutarındaki insurtech girişimine ulaşmasına destek vermek. Kuluçka programımıza ev sahipliği yapan Yıldız Teknik Üniversitesi ile de gerçekleştirdiğimiz iş ortaklığımız var.

Sigorta şirketlerinin etkinliğini belirlemek nasıl mümkün olabilir? Kullanılan bir sistem var mı?
Çoğu sigorta şirketi hala geleneksel eski çekirdek sistemleri kullanıyor, ancak bu mevcut olan tüm yeni insurtech teknolojisinden yararlanamadıkları anlamına da gelmiyor. Sorunsuz çalışabilmeleri için iki farklı işletim sistemine katılabilen API ağ geçitleri var. Bunu göz önünde bulundurarak şunu söyleyebilirim ki, insurtech'teki yavaş ilerlemenin nedeni, birçok faktörün birleşimi. Yaşanan ekonomik yavaşlama yatırım eksikliği anlamına geliyor. Ancak işaretler gösteriyor ki önümüzdeki birkaç yıl içinde önemli bir iyileşme yaşanabilir.

Sektörü insurtech hakkında bilgilendirmek için ne tür çalışmalar yapılabilir?
Insurtech Hub; sigorta şirketlerine, sigorta acentelerine, reasürans brokerlerine, asistans şirketlerine ve diğer ilgili hizmet şirketlerine insurtech çözümleri ile nasıl fayda sağlayabilecekleri konusundaki farkındalığı artırmayı hedefliyor. Ayrıca, insurtech yazılım şirketlerini, üniversiteleri ve ilgili yatırımcıları da bu programa dahil ediyoruz. Aylık bir buluşma düzenleyerek, dijital sigortacılık dağıtım kanalları ve bankasürans aylık buluşmalar gerçekleştirdik. Önümüzdeki birkaç ay içinde de oto sigortası, AI, blockchain ve sağlık branşlarında buluşmalar ve yuvarlak masa toplantıları planlıyoruz. Ayrıca www.insurtech.org adresindeki web sitemizde bir haber portalımız ve aylık yayınladığımız haber bülteni yayınlıyoruz.

Sektördeki tecrübenizle Türk sigorta sektörüne ne tavsiye edersiniz?
7 ülkede acente, bankasürans ve alternatif dağıtım kanalları alanlarında, sigorta sektöründe 31 yıl geçirdim ve çok uluslu şirketler için çalıştım. Sigorta şirketlerine tavsiyem yeniliğe odaklanmaları ve kendi teknoloji çözümlerinde zayıf yönleri belirlemeleri olacak. Sigorta sektörü hızla değişiyor ve büyük çok uluslu şirketler büyük bir avantaj sağlıyor çünkü teknolojinin fazlasıyla gelişmiş olduğu birçok ülkede faaliyet gösteriyorlar. Türkiye insurtech çözümlerini büyük dış pazarlara da ihraç etmeyi planlıyoruz. Türk sigorta sektörüne fayda sağlamak için çalışabileceğimiz yaratıcı ve ortak birçok alanımız var. Bu doğrultuda yapılacak çalışmaları değerlendirmeliyiz.

Yaşanan ekonomik yavaşlamanın yatırım eksikliği anlamına geldiğini, ancak önümüzdeki birkaç yıl içinde önemli bir iyileşme yaşanabileceğini dile getiren **Insurtech Hub Genel Müdürü Andrew Warburton**, "Önümüzdeki dönemde, Türk insurtech çözümlerini diğer büyük dış pazarlara da ihraç etmeyi planlıyoruz" diye konuştu.

Hande Bostanoğlu
hande@sigortacigazetesi.com.tr

“Sorunları acentelerin lehine olacak şekilde çözüyoruz”

TOBB SAİK yönetimi olarak göreve geldiklerinden bu yana yerel ve genel sorunlara çözüm bulmaya çabaladıklarını ifade eden **Yönetim Kurulu üyesi Osman İnandıoğlu**, sorunları acentelerin lehine olacak şekilde çözdüklerini söyledi.

TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Osman İnandıoğlu, Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) yönetimi olarak göreve geldiklerinden bu yana geçen yaklaşık bir yıllık süre içerisinde düzenli olarak gerçekleştirdikleri aylık toplantıları dışında, Türkiye’nin farklı bölgelerindeki birçok ilinde bölge acenteleriyle toplantılar gerçekleştirdiklerini belirtti. Osman İnandıoğlu, bu toplantılarda acentelerle karşılıklı olarak istişarelerde bulunup, meslektaşlarının yerel ve genel sorunlarına çözüm bulmaya çabaladıklarının altını çizdi.

“Bölge toplantılarının dışında, sigorta sektörünün büyük ilgi gösterdiği, kamu dahil tüm paydaşları ile bir araya geldiği toplantı, kurultay, çalıştay ve masa etrafı çalışmalar yapıyoruz” diyen İnandıoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: “Sektör paydaşlarının da olumlu bulduğu bu yoğun iletişimimizle teknik konulara dair birçok çözüm de ürettik. 28 Haziran tarihinde Tarsus’ta hiç yapılmamış büyüklükte toplam 1068 katılımcılı bir toplantı gerçekleştirdik. Bu büyük toplantıda konuşulan, görüşülen birçok konuyla ilgili olarak olumlu gelişmeler yaşandı ve daha da çok gelişme yaşamayı umuyoruz. Keza





SBM (Sigorta Bilgi Merkezi), SDK (Sigorta Denetleme Kurulu), SEGEM (Sigortacılık Eğitim Merkezi), TSEV (Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı), DASK (Doğal Afetler Sigorta Kurumu) ve farklı birçok sektöre yön veren kurumlarla yoğun bir çalışma ve iletişim gerçekleştirirken, yoğun iletişim çalışmaları ile de kurumların yaptıkları ve yapacakları çalışmalarda da acenteler adına söz sahibi olmaya gayret gösteriyoruz.”

TEMİNAT MEKTUPLARINDA KOMİSYON ALINMIYOR

İnandıoğlu, TOBB SAİK yönetimi olarak uzun süren çalışmaların ardından özellikle çoklu acenteliklerin önemli bir sıkıntısı haline gelen banka teminat mektupları konusunda iki ayrı anlaşmaya imza attıklarına dikkat çekti. “Meslektaşlarımız için büyük öneme sahip olan ve şirketlere verilmek üzere istenilen banka teminat mektupları konusunda iki ayrı banka ile olumlu şartlar içeren anlaşmalar imzaladık. Anlaşmaların en önemli hususları; Fibabanka’dan alınacak teminat mektuplarında üst sınır olmaması, ücret veya komisyon alınmamasıdır. Yapı Kredi Bankası ile yaptığımız anlaşmada komisyon ve ücret alınmayacak olup, bu bankanın Türkiye’nin her noktasında şubelerinin olması avantajı var” diyerek konuyu acenteler lehine olacak şekilde TOBB SAİK yönetimi olarak çözmüş olduklarını belirtti.

PROMOSYON VE HEDİYE SİGORTA YASAKLANDI

Bir diğer önemli hususun ise acenteler açısından haksız rekabet oluşturan ve müşteriler açısından da farklı mağduriyetler yaratan sigorta poliçe ve ürünlerinin promosyon, hediye olarak verilmesi olduğuna değinen İnandıoğlu, “Bu konu göreve geldiğimizden bu yana önemle çalıştığımız bir konuydu ve bu konudaki şikayetlerimizi de farklı kamu kurumları yöneticilerine aktarıp önlem alınmasını talep etmiştik. Sorunun çözümü için edindiğimiz veriler ile SDK nezdinde de şikayetlerimizi yapmıştık. Konuyu son olarak 4 Temmuz tarihinde Ankara’da Ticaret Bakanlığı yetkilileri ile yapılan ve ana gündem konusu tüketici hak ve mağduriyetleri olan toplantıda acente derneklerinin başkanları ile beraber gündeme getirdik. Ticaret Bakanlığı da bu konuya önem vererek diğer kamu kuruluşları nezdinde çalışmalar yaptı. SDK uzmanlarının yaptığı tespitler doğrultusunda hazırlanan raporlar sonrası Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü’nden 6 Ağustos tarihinde tüm sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerine promosyon ve hediye konusunun yasaklandığına dair uyarı ve bilgilendirme yazısı iletildi. Böylece acentelerin yıllardır şikayet ettiği bu sorunu da çözdük” diyerek sözlerini noktaladı.

TOBB SAİK Ankara’da toplandı

TOBB SAİK aylık olağan toplantısını 21-22 Ağustos’ta Ankara’da gerçekleştirdi. Toplantıda 6 çalışma komisyonunun çalışmaları masaya yatırıldı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) her ay gerçekleştirdiği olağan toplantısını bu ay 21 ve 22 Ağustos tarihlerinde Ankara’da düzenledi. TOBB SAİK yönetiminin organize ettiği toplantı 28 Haziran’da Tarsus’ta düzenlenen toplantıya benzer bir şekilde gerçekleştirildi.

SAİK, 21 Ağustos tarihinde TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi’ni 2019 yılı içinde ikinci kez toplayarak, daha önce hayata geçirmiş olduğu,

- Eğitim,
- Mevzuat,
- Mesleki sorunların tespiti ve çözüm önerileri geliştirme,
- Sigorta bilinçlendirme ve tanıtım stratejisi,
- Sigorta pazarının büyütülmesi,



- Zorunlu poliçelerdeki sorunlar ve zorunlu poliçe alanlarının geliştirilmesi konu başlıklı 6 adet çalışma komisyonunun çalışmalarını masaya yatırdı.

Kişisel verilerin korunmasında uyum süreci tamamlanıyor

Ülkemizde üç yıldan fazla süredir yürürlükte olan Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na (KVKK) uyum sürecinde son düzlüğe girildi. Yapılan son güncellemelerle beraber cezalar çok daha caydırıcı hale gelirken, gelişen teknolojiye paralel olarak etki kanunun etki alanını da genişliyor. Avrupa'da kullanımı 1995'li yıllara dayanan 'Veri Koruma Direktifi' yaklaşımı baz alınan KVKK, çağın ihtiyaçlarına uygun hale gelebilmek adına rotasını Avrupa Birliği'nde 2018 yılında hayata geçen Veri Koruma Tüzüğü'ne (GDPR) doğru yaklaştırıyor. Regüle bir sektör olan sigorta sektöründe de KVKK ile ilgili çalışmalar hız kesmeden devam ediyor.

İnternet sitelerine, mobil uygulamalara ve sigorta şirketlerinin de arasında bulunduğu kurumlara telefon numaralarını, konum bilgilerini, isim ve soy isimlerini, alışkanlıklarını kısacası sayısız kişisel bilgilerini veren kullanıcılar; artık verilerinin ne amaçla kullanıldığını, nasıl saklandığını, başkalarıyla paylaşılıp paylaşılmadığını, hangi tedbirlerle korunduğunu ve olası bir ihlalden nasıl etkileneceklerini bilmek istiyor. Bu bağlamda kişisel verileri koruma kanunları, dünyanın neresinde olursa olsun, bireylerin temel hak ve özgürlüklerini, mahremiyeti ve kendi verilerini kontrol edebilme kabiliyetlerini gözeten kaldıraçlar olarak yer alıyor.

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na uyum sürecinde son tarihe yaklaşıldı. İş süreçlerini yeni yönetmeliğe uygun bir şekilde yapılandıran sigortacılar uyum döneminin teknik birtakım iyileşmeleri de beraberinde getireceğini söylüyor.

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

KVKK'ya uyum belki de hiç bitmeyecek bir süreç

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na uyum sürecinde son aşamaya gelinmiş de olsa, sigorta sektöründe konu ile ilgili çalışmaların devam ettiğini söyledi. Doğa Sigorta olarak veri envanterlerini oluşturarak riskli alanlarını belirlediklerini, bu doğrultuda tedbir aldıklarını belirten Gölpınar, yaptıkları diğer çalışmaları şu şekilde aktardı: "Kanuna uygun olarak gereken aydınlatma bildirimlerimizi oluşturduk. Tüm çalışanlarımıza uygulama hakkında eğitimler vererek tüm birimlerimizde konu hakkında farkındalığı artırmaya yönelik çalışmalar düzenledik. Bilgi Teknolojileri alanında da altyapı çalışmalarımızı tamamlayarak gereken önlemleri alıp yatırımlarımızı yapmaya devam ediyoruz. Bu süreç diğer uyum süreçlerinden biraz farklı, hiçbir zaman 'tam olarak tamamlandı' şeklinde bir nokta koyulamaz. Bu sebeple belki de hiç bitmeyecek bu süreçte dinamik bir yapı ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

Sigorta sektörü regüle bir sektör olduğu için sigortacılık faaliyetlerinin de yasal mevzuata göre yürütüldüğünü dile getiren Gölpınar, "KVKK ile sigorta sektörünün temelini oluşturan bazı yasal düzenlemeler arasındaki farklılıklar işleyişte bazı sorunların ortaya çıkmasına neden oldu. Özellikle, sağlık verileri gibi özel nitelikli kişisel verilerin işlenmesi konusu pratikte süreci zorlayan, hatta bazı durumlarda yapılan işlemlerin durdurulmasına sebebiyet veren durumları ortaya çıkardı. Özel nitelikli kişisel verilerin işlenmesi durumunda açık rıza alma zorunluluğu, bu açık rızaların hangi aşamalarda, nasıl alınacağına ilişkin soruları gündeme getirdi" diye konuştu.

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun verinin amacıyla sınırlı ve gerektiği ölçüde işlenmesi, işlenen süre boyunca da verinin güvenliğinin sağlanması düzenini oluşturduğunu kaydeden Gölpınar, "Bu düzen eşliğinde hareket edildiğinde sigorta şirketlerinin kullanmadığı kişisel veriler tespit edilebilecek ve gerek duyulmayan kişisel veriler yok edilerek veri minimizasyonuna gidilecektir. Bu durum hem süreçleri kısaltacak hem de kişisel veri güvenliği ihlali risklerini azaltacaktır" dedi.

Uyum kapsamında alınması gereken tedbirler doğrultusunda sigorta şirketlerinin faaliyetlerini yerine getirirken kullandıkları sistemlerin, sürecin ve altyapının daha güvenli ve etkin işler halde olmasını sağlayacağını da ifade eden Coşkun Gölpınar, bu açıdan bakıldığında da Kişisel Verilerin Korunması Kanunu uyum süreçlerinin teknik açıdan da birtakım iyileşme ve geliştirmeyi beraberinde getireceğini ve sektöre fayda sağlayacağını dile getirdi.

'GRUPLARDA İŞVERENİN AÇIK RIZASI YETERLİ OLMALI'

Grup sigortaları gibi konularda uygulamada yaşanan zorlukların nasıl aşılabileceğini de sorduğumuz Gölpınar, şu cevabı verdi:

"Grup sağlık sigortalarında sigorta ettiren sıfatıyla tüm süreçler işveren ile yürütülüyor. Örneğin 1000 personelin çalıştığı bir firmaya düzenlenecek grup sağlık sigorta poliçesinde tek tek personelden açık rıza onayı alınması zorluk teşkil ediyor. Bu tip poliçelere tek tek açık rıza onayının alınması yerine grup poliçelerinde personelin işvereniyle yapacağı sözleşmeye istinaden, tüm personel için sigorta ettiren olan işverenden alınacak tek bir açık rıza onayının yeterli olması gibi çözümlerin yasallaşması sürecin çok daha hızlı ve pratik şekilde sonuçlanmasını sağlayacaktır."



"Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na uyum süreci diğer uyum süreçlerinden biraz farklı olduğu için hiçbir zaman 'tam olarak tamamlandı' şeklinde bir nokta koyulamaz. Bu sebeple belki de hiç bitmeyecek bu süreçte dinamik bir yapı ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

'DENETLEMENİN ÖNÜNDE BİR ENGEL BULUNMUYOR'

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun 15'inci Madde'sinde şikayet üzerine veya resen incelemenin usul ve esaslarının açıklandığından bahseden Gölpınar, 32'nci Madde'de ise 15'inci Madde'nin yayımı tarihinden altı ay sonra yürürlüğe gireceğinin belirtildiğini kaydetti. Gölpınar, Kanun'un gerekliliklerini yerine getirmeyen şirketler için Kişisel Verileri Koruma Kurumu'na yapılacak şikayetler veya ihlalin tespit edilmesi durumunda inceleme ve denetleme yapılmasına engel bir durum bulunmadığını da sözlerine ekledi.

Yükümlülüklerin ihlali durumunda ise kurumlara idari para cezası verilebileceğini ifade eden Coşkun Gölpınar, sözlerini şu şekilde tamamladı:

"Şirketler, aydınlatma yükümlülüğünün ihlali için 5.000 – 100.000 lira, veri güvenliği yükümlülüğünün ihlali için 15.000 – 1.000.000 lira, Kişisel Verileri Koruma Kurulu kararlarına muhalefet durumunda 25.000 – 1.000.000 lira, veri sorumluları siciline kayıt ve bildirim yükümlülüğüne aykırılık durumunda ise 20.000 – 1.000.000 lira arasında idari para cezası ödemek durumunda kalabilir."



Cezayir'in Akdeniz kıyısındaki Vahran şehri; Endülüs'ten Kartaca'ya, İspanya'dan Osmanlı'ya pek çok imparatorluğun izlerini taşıyor.

SİGORTA İLE KALKINIYOR CEZAYİR

Küresel ekonominin durgunlaşması ve petrol fiyatlarının düşmesiyle beraber Cezayir sigorta sektörü ülke ekonomisinde kurtarıcı bir rol üstleniyor. Hayat dışı üretimin son derece baskın olduğu ülkede sigorta sektörünün kamu yatırımlarına destek olması bekleniyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SAYILARLA CEZAYİR

Nüfus:	41 milyon
GSYİH:	170 milyar $
Kişi Başı GSYİH:	4 bin 100 $
Prim Üretimi:	1 milyar 192 milyon $
Kişi Başı Prim:	29 $

Sigortacıların hızlı bir gelişim sürecine girerek büyük liglere çıkmaya hazırlandığı yerlerden biri de Kuzey Afrika bölgesi. Bu bölgede yer alan Fas, Libya ve Mısır gibi ülkelerde hükümet ve özel sektör arasındaki işbirliği sonucunda sigortacılık alanında hızlı bir büyüme yakalanmış durumda. 1990'lardan bu yana sigortacılık bağlantılı faaliyetlerin ülke ekonomisindeki payını neredeyse 5 katına çıkaran Cezayir de büyümesiyle dikkat çekiyor. Yine de ülkenin sigortacılıktaki potansiyelini gerçekleştirmeye yakın olduğunu söylemek için henüz çok erken. Düşük penetrasyona sahip olan ve sigorta bilincinin olgunlaşmadığı Cezayir'in sigorta sektöründe üretimin neredeyse tamamı hayat dışı sigorta ürünleri üzerinden geliyor. Bu üretimin büyük bir kısmı oto branşlarında gerçekleşiyor. 2011'de hükümet tarafından yapılan düzenlemelerin ardından güçlü bir ivme yakalayan hayat sektörü ise küresel durgunluk sonucunda türbülansa girmiş gözüküyor.

ÜRETİMİN %90'A YAKINI HAYAT DIŞINDAN

Cezayir Ulusal Sigorta Konseyi'nin (CNA) rakamlarına göre Cezayir sigorta sektörünün 2018 yılında toplam üretimi 1 milyar 192 milyon dolar oldu. Bu da bir önceki yıla göre %2.2'lik artışa denk geliyor. Toplam prim üretiminin %88.4 gibi çok yüksek bir oranının gerçekleştirildiği hayat dışı tarafında primler 1.1 milyar dolara ulaşarak, 2017 üretimine göre %3.2 arttı. Hayat tarafında ise geçtiğimiz yıl Cezayirli sigortacılar başarılı bir performans sergileyemedi. 2017 yılına göre prim üretiminde %10 düşüş yaşanan hayat sigortalarında toplam üretim 102 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Yeni olgunlaşmakta olan sigorta pazarlarının çoğundaki görünüme paralel olarak, sektörde yazılan kârın büyük bir bölümü oto sigortalarından geldi. 2018 yılında 576 milyon dolar prim üretilen oto branşı, toplam hayat dışı üretiminin %48.3'üne denk geliyor. Sektörde yangın ve doğal afetler branşındaki prim üretimi, oto sigortalarından sonra ikinci sırada yer alıyor. 390 milyon dolar prim üretilen branş aynı zamanda sektörde en hızlı büyümenin görüldüğü alanların başında geliyor. Doğal afetler alt branşındaki prim üretiminin 2018 yılında bir önceki yıla göre %66.5 seviyesinde arttığı görülüyor. Küresel petrol fiyatlarında düşüş pek çok ülkeyi olduğu gibi Cezayir'i de etkiliyor. Bu durum hükümetin, sigorta şirketlerine, ülke ekonomisinin gelişimini destekleyecek şekilde yatırım yapmaları konusunda taleplerle baskı kurmasına neden oluyor. Küresel ekonomideki yavaşlama ve ekonomik belirsizlik ortamı ise Cezayir'de faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin ödemelerinde zorlanmasına yol açıyor. Cezayir'deki sigorta şirketlerinin büyük bir bölümü kamu şirketlerinden oluşuyor. Sektörde üretilen primin %73'ü kamu sigorta şirketleri tarafından üretiliyor. Özel sektör toplam primin sadece %25'ini üretirken, kamu ve özel idaresinde bulunan karma şirketlerin üretimi %2.3 seviyesinde.

SADECE CEZAYİR'DE

20. yüzyılın en etkili düşünürleri arasında yer alan Frantz Fanon; Cezayir, Güney Afrika ve hatta İrlanda'da meydana gelen kolonileştirme karşıtı kurtuluş hareketlerine esin veren isimlerin başında geliyor. Adını,



36 yaşındaki ölümünden kısa bir süre önce İbrahim Fanon şeklinde değiştiren düşünürün mezarı Batı Cezayir'deki Ain Kerma şehitliğinde bulunuyor.

YENİ ÜRÜNLER PAZARI GENİŞLETEBİLİR

Üretimde kamu şirketlerinin payının yüksek olmasına karşın, sektörde kıran kırana bir rekabet ortamı oluşmuş durumda. Beraberinde ürün çeşitliliğinin artmasına neden olan piyasa dinamikleri sigortacıların işlerini tarım sigortası, asistans hizmetleri ve bankasürans gibi ülke için niş olarak değerlendirilebilecek alanlara kaydırmasına yol açıyor. Bu da sigortanın tabana yayılmasını ve sigorta penetrasyonunun uzun dönemde artmasını sağlayabilir. Agresif reklam kampanyaları ve çiftçilerin ihtiyaçlarıyla uyumlu ürünlerin geliştirilmesinin tarım sigortasında etkisinin önümüzdeki birkaç yıl içerisinde kendini göstermesi bekleniyor. Sektörün de KOBİ'ler için kapsamlı ürünler geliştirmesiyle beraber sigortacılar uzun vadede düşük penetrasyondan faydalanarak bölgedeki faaliyetlerini artırabilir.



Assist Line Karadeniz turunda

Assist Line ekibi hizmet verdiği sigorta şirketlerinin bölge müdürlüklerine yaptığı ziyaretleri sürdürüyor. Bu çerçevede en son Trabzon'da Güneş Sigorta Karadaniz Bölge Müdürü Murat Yücesan'ı ziyaret ederek işbirliğinin geliştirilmesi konusunda fikir alışverişi yaptılar. Üstteki fotoğrafta soldan sağa; Berkan İşsever Hizmet Birimleri Uzmanı, Özlem Biçer İkame araç birimi Supervisor, Güneş Sigorta Karadeniz Bölge Müdürü Murat Yücesan, M. Hande Bultan Öz Operasyon Müdürü, Güneş Sigorta Karadeniz Bölge Müdür Yardımcısı Yunus Saka.



Sigortacı Gazetesi'nin editörü Umut Deniz Elçi

5 yıldır Sigortacı Gazetesin'de Basın Danışmanı olarak görev yapan Umut Deniz Elçi, ağustos ayından itibaren Editörlüğe terfi etti. Yeni görevini pasta keserek kutladığımız Elçi'ye, başarılar diliyoruz.

Sosyal güvenlik sistemine BES desteği

Ülkemizde uygulanan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin sunduğu avantajların Avrupa ülkelerinde bile olmadığına dikkat çeken Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Türkiye'de BES sadece bireylerin değil OKS ile tüm çalışanların da geleceklerini planladıkları bir yapı haline geldi. %25 devlet katkısı ile yatırdığınız her 100 liraya devlet de 25 lira katkıda bulunuyor. Emeklilik günlerinize bugünden benzeri bulunmayan bir yatırım yapabiliyorsunuz. SGK'yı tamamlayan BES ile hem kendi geleceğinize hem de 18 yaş üstü çocuklarınızın da geleceğine yatırım yapabilirsiniz" dedi. Günümüzün en uygun tasarruf aracının BES olduğunu aktaran Ayhan Sincek, "BES, geliri ne olursa olsun az parayla



tasarruf yapılabilen ve en masrafsız alternatif. Hem kendi geleceğini hem de aile üyelerinin geleceğini küçük küçük birikimlerle planlamak mümkün. Aylık katkı paylarının yanı sıra elde kalan paraları da dönem dışında bireysel emeklilik hesabınıza ek katkı payı olarak aktarıp buradaki tasarrufunuzu ve kazancınızı artırabilirsiniz. BES, küçük birikimlerle uzun vadede büyük tasarrufları ulaşmak isteyenler için en uygun tercih. Ancak asıl mühim olan sistemde kalmak, uzun vadeli plan yapmak ve geleceği düşünmek" diye konuştu.

ÖZELLİKLE GENÇLER İÇİN FIRSAT

Özellikle gençlerin erkenden BES'e katılmasını öneren Sincek, "Gençlerimiz BES sistemine başlarken küçük miktarlarda, minimum tutarlarla başlayabilirler. Gelirleri arttıkça ödedikleri katkı paylarını artırabilirler. İlerleyen yaşlarda hayallerinin gerçekleşmesine BES vesile olabilir. Günübirlik değişimlerden ve dönemlik dalgalanmalardan kaygı duymadan, %25 gibi bir devlet katkısı ve fon getirisi ile böylesine uzun soluklu bir sistemin içerisinde olmak paha biçilemez" şeklinde konuştu.

Bereket Sigorta, Hasar Destek Merkezleri ile birçok avantaj sunuyor

Bereket Sigorta, hasar yönetimi alanında müşteri memnuniyetini optimum seviyeye çıkarmak ve her zaman müşterisinin yanında olduğunu hissettirmek için Hasar Destek Merkezleri'ni devreye aldı. Bereket Sigorta Hasar Destek Merkezleri'nden hizmet alan sigortalılar; onarım süresince temin edilen ikame araç hizmeti, hasarsızlık indirimi koruma, vale hizmetinin yanı sıra kaliteli ve hızlı onarım gibi ayrıcalıklardan faydalanabiliyor. Bu hizmetlere ek olarak mekanik ve periyodik bakımlarda sigortalılara avantajlı fiyatlar sunuluyor. Bereket Sigorta ile araçlarını kasko kapsamında risklere karşı güvence altına alan araç sahipleri, bu hizmet kapsamında araçlarında oluşan hasarlar giderilirken kendilerine sunulan ayrıcalıkların konforunu deneyimlemiş oluyorlar. Türkiye genelinde ilk etapta 36 il ve 47 servis noktasında sigortalıların hizmetine sunulan Bereket Hasar Destek Merkezleri'nin sayısı her geçen gün artıyor. Projenin 81 ile yayılmasıyla birlikte Hasar Destek Merkezi avantajlarından tüm Bereket Sigorta müşterilerinin yararlanması hedefleniyor.

sigortacı gazetesi

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

Yayın Koordinatörleri
Meral Öztürk Akbaş - Güneş Öztürk Yılmaz

Haber Müdürü Yakup Sayar

Art Direktör Feyza Kırmızı

Editör Umut Deniz Elçi

Haber Merkezi
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 -
İlkay Aydoğdu

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 - Eylül 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.



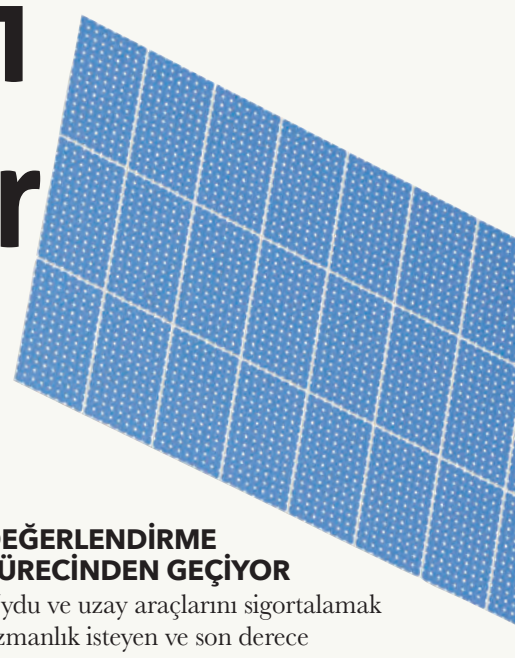
Lacivert'te Orient Sigorta ile güzel bir ağustos günü...

İstanbul ağustos ayında bir başka güzel oluyor. Bu güzelliğin içinde ağustos ayı yazarlar yemeğimiz için son aylarda vazgeçilmez mekanımız haline gelen Lacivert Restaurant'ta buluştuk. Yemeğimizin konukları ise Orient Sigorta üst yönetimiydi. Orient Sigorta Genel Müdürü Alper Karayazgan, Genel Müdür Yardımcıları Mustafa Necat Özdemir ve Birkan Kaymakçı güler yüzleri, samimi ve içten sohbetleriyle yemeğimize renk kattılar.
Alper Bey'in sigortacılık kariyerine Mehmet Aydoğdu sayesinde başlaması ve beraber uzun yıllar çalışmış olmaları birçok güzel anının bizlerle paylaşılmasına etken oldu. Okan Utkueri ve Eşber Erülgen geçen ayki yemeğimizde aramızda olamazken, Erhan Dumanlı, Sema Tüfekçiler, Timuçin Alpay, Fazıl Karaman, Ali Erhan Tamer, Prof. Dr. Samim Ünan, Faruk Ömrüuzak, Mehmet Muratoğlu ve Ali Erül, Orient Sigorta yöneticileri ile bol bol sohbet ederek sektörün geleceğinden ümitli olduklarını ifade ettiler. (Yakup Sayar)

Sigortacıların eli göklere uzanıyor

Sigorta sektörü riskin yüksek olduğu pek çok iş alanında verdiği teminatlar ile gelişimin ve ilerlemenin önünü açıyor. Bu alanlardan biri de yıllar süren üretim süreci son derece masraflı olan uydular ve uzay sektörü. Uydu sigortaları, tek bir hatanın yüzlerce milyon dolarlık hasara yol açabildiği bir süreçte üreticilere ve ülkelere güven veriyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



Geçtiğimiz aylarda Fransız Ginesi'nden fırlatılan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin askeri uydusunu taşıyan European Vega roketinin infilak etmesi, uydunun maliyeti ve sigortalanması hakkında tartışmalara yol açtı. Kalkışından sadece 2 dakika sonra itiş sistemlerinde gerçekleşen bir arıza sonucunda, milyon dolarlara mâl olan roket Atlantik Okyanusu'nun derinlikleri boylamıştı. Uluslararası haber ajansı Reuters'ın haberine göre hem fırlatma roketi hem de uyduyu teminat altına alan sigorta sözleşmelerinden doğan toplam tazminat 415 milyon dolara (2.3 milyar lira) ulaştı. Buradan yapılacak ödemenin uzay sigortacılığında bir rekor olacağı düşünülüyor.

Uydu sigortalamak, tahmin edileceği üzere riskin ve tazminatların çok yüksek olduğu bir iş kolu. Bilindiği gibi bir uydunun maliyeti hayli yüksek. Bir uydu projesinin planlamadan birleştirmeye, test süreçlerinden fırlatmaya kadar geçen üretim sürecindeki toplam harcamalar milyonlarca doları bulabiliyor. Durum böyle olunca da uydu sigortası hizmeti verme konusunda ancak finansal olarak en sağlam sigorta şirketleri ellerini taşın altına koyabiliyor.

SİGORTALANAN İLK UYDU

Uydu sigortacılığının tarihi 1965 yılında Lloyd's of London'da başlıyor. İlk sigorta poliçesi, Early Bird olarak bilinen ve uydu yörüngesine oturtulan ilk iletişim uydusu Intelsat 1'in fırlatma öncesi gerçekleşebilecek fiziksel hasarlarını kapsamak üzere yazılıyor. Kuzey Amerika ve Avrupa arasında televizyon, telefon ve faz ile gerçek zamanlı olarak iletişim sağlanmasının önünü açan bu uydu, küreselleşme tarihinde önemli bir rol oynuyor. Uzayın ticarileşmesiyle de paralel olarak, Intelsat 1'in fırlatılmasından bu yana olarak çok sayıda sigortacı hava-uzay girişimlerine teminat vermeye başladı. Günümüzde uydu fırlatma süreçlerinin vazgeçilmez bir noktası da sigorta şirketleri ile yapılan görüşmeler olmuş durumda.

TÜM SÜREÇ SİGORTA ŞEMSİYESİNDE

Küresel sigorta brokeri Marsh'a göre, uzaydaki risk yönetimi süreçleri evrimleşerek kısa bir sürede son derece kapsamlı ve detaylı bir hale geldi. Uzayın artık ticari bir alan konum haline gelmesiyle beraber sigorta sağlayıcılar sadece fırlatma anına değil, sürecin tamamına uygun teminatlar sunuyor. Uzay ve uydu sigorta ürünleri genel olarak fırlatma öncesi, fırlatma sırasında ve yörünge üstünde olmak üzere 3 fazda hizmet sunuyor. Uydu konusunda teminat verilen alanlar şöyle:

- Uydunun fırlatılması
- Uydunun yörüngeye oturması
- Uzay aracının fırlatma öncesi transferi ve fırlatma öncesi hazırlıklar
- Acil durum hasarları
- Uyduyu taşıyan hava aracının hasar görmesi
- Yörüngeye oturan uydu için üçüncü parti sorumluluklar
- İş durması ve kâr kaybı
- Yörüngedeki sözleşme yükümlülükleri
- Üretim tesisi ve fırlatma rampası

DEĞERLENDİRME SÜRECİNDEN GEÇİYOR

Uydu ve uzay araçlarını sigortalamak uzmanlık isteyen ve son derece karışık bir süreç. Munich Re'nin web sitesinde konuyla ilgili şu bilgiler yer alıyor: "Uyduların sigortalanması hava-uzay uzmanlarının tecrübesi büyük fark yaratıyor. Uyduların yeni teknolojiler kullanması ve neredeyse her fırlatılan uydunun yeni bir mekanizma içeriyor olması uyduların sigortalanabilirliğiyle ilgili ciddi sorunlar oluşturuyor. Kapsamlı bir sigorta poliçesinin tasarlanabilmesi için üretici şirketin teknik bilgileri sağlaması ve üretici ile yapılan bire bir görüşmelerin operatörler ve brokerle beraber değerlendirilmesi gerekiyor."



VEGA HASARI PRİMLERİ %100 ARTIRABİLİR

European Vega roket hasarı gerçekleşen ilk başarısız fırlatma değil ve son da olmayacak. Geçtiğimiz yılın ekim ayında ABD tarafından gönderilen SpaceX Falcon 9 roketi de statik ateşleme testi sırasında alev alıp 20 yıldır tahsil edilen sigorta primini kat kat geçen bir hasara sebep oldu. Dünya çapında uydu sigortası primlerini %100 kadar artırabileceği tahmin edilen olayın sigortacılara masrafı 200 milyon doları buldu.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

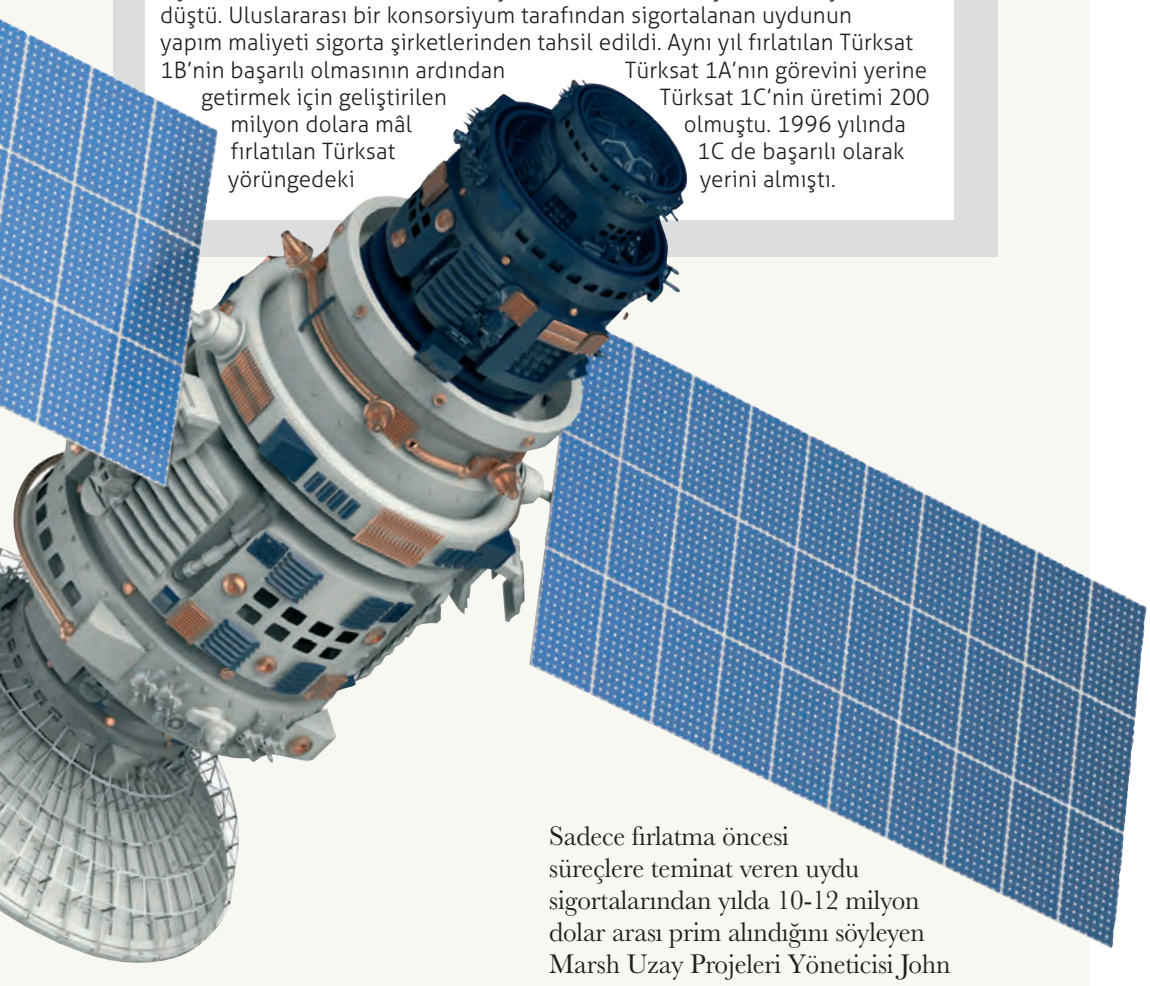
BES katılımcıları ve sigortalıların değişen ihtiyaçlarına uygun çözümler için size **Adendum yeter**!

adendum.com.tr

Adendum

TÜRKSAT 1A KAZASI VE TÜRKİYE'NİN UZAY MACERASI

Türkiye'nin, Türksat A.Ş. ve Fransız Aérospatiale ortaklığında iki sabit uydu ile hızlı bir ağ oluşturma çabaları sonucunda geliştirdiği Türksat 1A projesi, ülkemizde sigortanın en çok konuşulduğu olaylar arasında geliyor.
Fransız bir şirket tarafından üretilen Türksat 1A Fransız Ginesi'nde yer alan rampadan 24 Ocak 1994'te saat 23.27'de ateşlendi. Ancak fırlatıcı roketin üçüncü katındaki bir arıza nedeniyle 12 dakika 12 saniye sonra okyanusa düştü. Uluslararası bir konsorsiyum tarafından sigortalanan uydunun yapım maliyeti sigorta şirketlerinden tahsil edildi. Aynı yıl fırlatılan Türksat 1B'nin başarılı olmasının ardından Türksat 1A'nın görevini yerine getirmek için geliştirilen Türksat 1C'nin üretimi 200 milyon dolara mâl olmuştu. 1996 yılında fırlatılan Türksat 1C de başarılı olarak yörüngedeki yerini almıştı.



Sadece fırlatma öncesi süreçlere teminat veren uydu sigortalarından yılda 10-12 milyon dolar arası prim alındığını söyleyen Marsh Uzay Projeleri Yöneticisi John Munro, Falcon'un başarısızlığı sonucunda halihazırdaki sigorta poliçelerinin de tekrar gözden geçirilmesinin düşünüldüğünü söylüyor.
Bir 'uzay' hasarı gerçekleştiği zaman ortaya çıkan hasar son derece büyük oluyor. Örnek olarak, 2015 yılının mayıs ayında Centenario mobil iletişim uydusunun Meksika'nın geliştirdiği MexSat sisteminin hata vermesi paralelinde havada infilak etmesinin sonucunda sigortacılar 390 milyon dolar hasar ödemek zorunda kalmıştı. Ne kadar büyük olursa olsun, bu ölçekteki hasarlar sigortacıları zor duruma sokabiliyor.

HEM KÜRESEL HEM DE EVRENSEL SİGORTACILAR

Günümüzde uzay ve uydu sigortaları konusunda ürün, hizmet ve danışmalık veren firmalar arasında başlıca şirketler şu şekilde:

- Lloyd's of London
- Munich Re
- Marsh
- Beazley
- AXA XL
- Allianz
- Starr



2019'un ilk yarısında sigortalı afet hasarı 19 milyar dolar

Swiss Re'ye göre doğal afetlerin yol açtığı küresel ekonomik hasar 2019'un ilk yarısında 44 milyar dolara ulaştı. Sigortalı hasar ise 19 milyar dolar seviyesinde kaldı. Bu rakamlar geçtiğimiz yılların çok altında.
Sigorta devi Swiss Re, 2019 yılının ilk 6 ayındaki küresel afet hasarını açıkladı. 2019'un ilk 6 ayında meydana gelen 44 milyarlık ekonomik hasar, son 10 yıl içerisinde kaydedilen 109 milyar dolarlık ilk yarı ortalama ekonomik hasarının oldukça altında seyretti. 2018'in aynı periyodunda görülen 51 milyar dolarlık ekonomik hasarın da altında kaldı. Swiss Re'ye göre, 2019'un ilk yarısında gerçekleşen hasarın 19 milyar doları sigortalıydı.
Raporda, sigorta hasarların büyük kısmının fırtınalar ve sellerden geldiği bilgisi verildi. Yılın ilk yarısında gerçekleşen felaketlerde 5 bin kişinin öldüğü ya da kaybolduğu belirtildi.
Doğal afetler küresel afet hasarının 40 milyar dolarını oluştururken bu rakamın 2018'in ilk yarısındaki 45 milyar dolarlık hasarın gerisinde olduğu görüldü. İnsan kaynaklı felaketlerin bilançosu 4 milyar dolar oldu. Doğal afetler sonucu meydana gelen küresel sigorta hasarının 15 milyar dolar ile 2018'in ilk yarısında kaydedilen 21 milyar doların altında olduğu ifade edildi. İnsan kaynaklı felaketler ise 2018'in ilk yarısında 5 milyar dolar seviyesine ulaşırken, bu sayının 2019'da 4 milyar dolarda kaldığı belirtildi. Swiss Re'ye göre sadece %42'si sigortalanan toplam ekonomik hasarın ise 2018'in ilk yarısındaki sigortalanma oranı %52'ydi.

Basra Körfezi'nde savaş riski primleri 10 kat arttı

ABD ile İran arasındaki Basra Körfezi gerilimi artmaya devam ederken, deniz sigortacıları, tanker saldırıları ve el koymalarından kaynaklanan taleplerden 100 milyon dolardan fazla para ödediler.
Norwegian Shipowners Mutual War Risks Insurance Association'a (DNK) göre, savaş riski primleri 2019'da 10 kat artarken Hürmüz Boğazı'nda seyreden gemiler her seferinde 300 bin doları ile 400 bin dolar arasında ödeme yapmak zorunda kalıyor.
DNK Genel Müdürü Svein Ringbakken, Wall Street Journal'a verdiği demeçte, "Dünyanın en işlek su yollarından birinde deniz taşımacılığı maliyeti önemli ölçüde artı ve yakın bir zamanda gerginliğin azalmasını beklemiyoruz" dedi.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

‘Mesleki sorumluluk sigortaları beklenen ilgiyi görmüyor’

Mesleki sorumluluk sigortalarının gelişmiş ülkelerde önemli bir yer tuttuğunu belirterek, “Bu ürünün gelişimi havuzun büyümesine ciddi katkı sağlıyor” diyen **Sigorta Acenteler Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas**, ülkemizde ise sorumluluk sigortalarına gereken ilginin verilmediğini ifade etti.

Sigorta Acenteler Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, gelişmiş ülkelerde mesleki sorumluluk sigortalarının bilinirliğinin son derece yüksek olduğunu söyledi. Birçok meslek erbabının mesleğini icra ederken mesleki sorumluluk sigortalarını olmazsa olmaz olarak kabul edip, daha meslek hayatlarına başlarken satın aldıklarının altını çizen SAB Başkanı Çakas, mesleki sorumluluk sigortalarına yönelik görüşlerini paylaştı. “Bazı ülkelerde özellikle avukatlar ve doktorlar mesleki sorumluluk sigortası yaptırmadan çalışma izni alamıyor” diyen Reşit Çakas sözlerini şöyle sürdürdü: “Buna bağlı olarak da mesleki sorumluluk sigortası gelişmiş ülkelerde sektörde önemli bir paya sahip ve bu alanda uzmanlaşmış bazı sigorta şirketlerinin portföyünde çok önemli bir yer tutuyor. Ülkemizde de mesleki sorumluluk sigortaları konusunu ele alırken gelişmiş ülkelerdeki örneklerle karşılaştırmak ya da bizdeki uygulama eksiklerini bu örnekleri baz alarak değerlendirmek bizi her zaman doğru sonuca ulaştırmayacaktır. Ancak bu konu ele alındığında yurt dışı uygulamalarına değinmeden değerlendirmek de bizi doğru sonuca götürmez.”

Diğer birçok sektörde olduğu gibi sigorta sektörünün de toplumsal birçok parametreden etkilenerek gelişim gösterdiğine vurgu yapan Reşit Çakas, “Mesleki sorumluluk sigortalarının Avrupa’daki ilk uygulamasının 19. yüzyılda başladığını, zaman içinde ihtiyaca göre geliştiğini, meslek gruplarında uzmanlaşmaya gidildikçe bu tür poliçelerin de gelişen meslek grupları paralelinde çeşitlendiğini görüyoruz. Öyle ki portföy ağırlığının çok büyük bir kısmı mesleki sorumluluk sigortaları üzerine kurmuş sigorta şirketleri tarafından faaliyet gösteriyor ve bu ürünün gelişimi ve pastanın büyümesine çok ciddi katkı sağlıyor” diye konuştu.

ÜLKEMİZDE UZUN SÜRE MESAFELİ YAKLAŞILDI

Ülkemizde ise mesleki sorumluluk genel şartlarının ancak 2006 yılında yayınlanabildiğine işaret eden Reşit Çakas, temelde mesleki hatalardan dolayı oluşacak zararlara teminat sağlayacak, mesleki sorumluluk sigortası konusunun 16 Mayıs 2006 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdiğini belirtti.

Mesleki sorumluluk sigortası genel şartlarına bakıldığında gerek sigorta konusu gerek içerikler bakımından son derece makul ve ihtiyacı karşılayıcı olmasına rağmen, bu alandaki havuzun maalesef son derece cılız kaldığını söyleyen Çakas, “Hatta birçok meslek erbapları kendi alanlarıyla ilgili mesleki sorumluluk sigortalarından haberdar bile değiller. Bu branş poliçelerinin yeterli seviyeye ulaşmaması, bu alandaki üretimin küçük kalması hem sektörde faaliyet gösteren şirketlerin bakış açısı hem de tüketicinin bu konuya son derece mesafeli yaklaşmasından kaynaklanıyor” diye konuştu.



ACİLEN YAPILMASI GEREKENLER

Mesleki sorumluluk sigorta prim üretiminin ülkemizde çok az olduğuna dikkat çeken Reşit Çakas sözlerini ise şöyle tamamladı: “Bu tarz poliçelere gelen talebin istenilen noktaya gelmemesini, bu grup poliçelerin gelişimine engel olarak görmemek lazım. Öncelikle hedef kitlelere (çeşitli meslek erbaplarına) ulaşmak için özel çalışmalar yapılmalı. Bu konuda sigorta şirketlerine önemli görevler düşüyor. Unutmamak gerekir ki zaman değişiyor, buna paralel olarak sigorta ihtiyaçları da değişiyor. Sadece yangın, sağlık ve kaza gibi lokomotif branşlarla sigorta sektöründeki pastayı istenilen büyüklüğe ulaştırmak pek mümkün değil. Bizim de artık dünyanın diğer birçok ülkesinde olduğu gibi yeni oluşan sigorta ihtiyaçlarını tespit edip, hem bu alanda yeni ürünler geliştirmemiz, hem de piyasaya daha önce sunulmuş ürünleri gözden geçirerek ihtiyacı karşılar hale getirmemiz kaçınılmazdır. Diğer bir konu da mesleki sorumluluk sigortaları ile ilgili eğitici tanıtımların yapılması yönündeki çalışmalar. Yani bu ürünlerin bilinirliğinin çok düşük seviyelerde olduğu tüm sektör tarafından bilinen bir gerçek. Dolayısıyla bu konuyla ilgili tanıtım, bilgilendirme ve ürün geliştirme gibi alanlardaki sorunu bugün olduğunun aksine sadece bir iki şirket değil tüm sektör ortak bir vizyonda üstlenmeli, gerekli çabayı göstermelidir.”

MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTALARINDAKİ YANLIŞLAR

SAB Başkanı Reşit Çakas, mesleki sorumluluk sigortalarının ülkemizde istenilen seviyeye gelmemesinin nedenlerini şöyle sıraladı:

- Genel şartlar düzeyinde bile daha 20 yılını tamamlamamış olan mesleki sorumluluk sigortalarının ülkemizde halen emekleme döneminde olduğunu ve buna bağlı olarak toplumda bilinirlilik düzeyinin son derece düşük olduğunu kabul etmek gerekir. Bu da meslek erbaplarının bu poliçelere temkinli yaklaşmasına neden oluyor ve bu poliçelerin satış süreçlerini yavaşlatıyor.
- Sigorta sektörü ile tüketici arasında hala tam bir güvenin tesis edilmemiş olması özellikle yeni ürünlere olan talebin düşük olmasına sebep oluyor. Geçmişten gelen sigortacı ve sigortalı arasında var olan itilaf algısı bu ürünlere olan talebin sınırlı olmasına sebep oluyor. Birçok meslek grubunun mesleğini ifa ederken hata yapmayacağını düşünen bir yaklaşım içinde olması ve dahası oluşacak hatalarda tüketicinin mağduriyetini gidermek için ilgili birimlere başvurmayacağı kanısında olması, daha da kötüsü oluşabilecek hatalarla ilgili yeterli sorumluluk hissetme duygusuna sahip olmaması bu poliçelere talep oluşmasını engelliyor. Ayrıca tüketicilerin mağduriyet durumunda çeşitli birimlere başvuru konusunda yeterince bilinçli olmaması da meslek erbaplarının yaklaşımını destekliyor ve maalesef bu da poliçelerin satışına olumsuz yönde etki ediyor.
- Sigorta şirketleri mesleki sorumluluk sigortalarına mesafeli yaklaşıyor ve bu branştaki primi artırmak için yeterince istekli davranmıyor. Sigorta şirketleri ülkemizde özellikle kaza, yangın, sağlık gibi lokomotif branşlara ilgi göstererek bu branşlarda pastayı büyütmek için tanıtım yapıyor. Örneğin; hiçbir televizyon veya radyo kanalında yayınlanmış bir tanıtım reklamı görmek mümkün değil. Belki de mesleki sorumluluk sigortasını yeterince büyümeyeceği algısı oluştuğundan sigorta şirketlerinin de bu alana ilgisi minimum seviyede kaldı. Hal böyle olunca mesleki sorumluluk sigortaları henüz yeterli büyüklüğe ulaşmadı.
- Bu bakış açısı bu şekilde devam ederse yakın vadede de bu alanda bir büyümenin gerçekleşmesi ve bu alanın büyümesi pek beklenmiyor.

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV tarafından sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında eylül 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 yer alıyor.

TSEV EYLÜL AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Bireysel Farkındalık	3-4 Eylül	Beral Fişekçi
İnşaat All Risks / Montaj Sigortaları, Sorumluluk Doğuran Hasarlar ve Bağlı Kar Kayıpları	5 Eylül	Aşkın Özer
Etkin MS Excel (Temel + Orta Seviye)	6-7 Eylül	Ulaş Çardak
Etkin Geri Bildirim ile Performans Yönetimi	12-13 Eylül	Nilgün Yüksel
Sağlık Sigortalarında Risk Değerlendirme (Medical Underwriting)	14 Eylül	Dr. Kaspar Zakaryan
Tekne ve Yat Sigortaları / Insurance Time Clauses	18 Eylül	Kaptan Murat Işıklı
Oto Yedek Parça Tanımları ve Kaza Geçiren Araçlarda Değer Kaybı Uygulaması	20 Eylül	Zafer Şenler
Raporlama Odaklı Dashboard Uygulamaları	20-21 Eylül	Ulaş Çardak
Yangın Sigortaları Risk Kabul Kriterleri ve Elektrik Nedenli Yangın Hasarları	24 Eylül	Dr. Ceyhun Eren
Sigorta Şirketlerinde İç Denetim (Finansal Tablolar ve Faaliyet Denetimi)	25-26-27-28 Eylül	Doç. Dr. Metin Sarıaslan
Bilgi İşlemcilere Yönelik Temel Sigortacılık	26-27-28 Eylül	Faruk Ömrüuzak
R İle Aktüeryal Uygulamalar ~Fiyatlama~	28 Eylül	Taylan Matkap & Dr. Şirzat Çetinkaya
Nakliyat Emtia Sigortalarında Hasar, Rücu ve Uygulamadan Örnekler	30 Eylül	Av. Egemen Gürsel Ankaralı

'R' ile aktüeryal uygulamalar eğitimi

Son yıllarda hem akademik alanda hem de sigorta sektöründe kullanımı artan 'R' yazılımının aktüerya alanında kullanımını detaylı bir şekilde anlatmayı amaçlayan eğitim TSEV'de 28 Eylül'de gerçekleşecek. Taylan Matkap ve Dr. Şirzat Çetinkaya tarafından R yazılımı eğitiminin Almanya'daki modeli örnek alınarak özel olarak tasarlanan eğitimde, 'R' yazılımının aktüeryal analizlerde bir araç olarak nasıl kullanılabileceği anlatılacak. 'R' yazılımının ücretsiz olması ve uygulamacılara kendi programlarını tasarlayabilme imkanı sunması, son yıllarda aktüerler tarafından risk ölçmede bu yazılımın kullanım popülerliğini artırmış durumda. İlk kez geçtiğimiz yıl TSEV'de düzenlenen eğitim yoğun ilgi gördü ve olumlu geri bildirimler üzerine bu yıl tekrar planlandı. Kayıt ve detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Aktüerlik sınavlarına yönelik eğitimler devam ediyor

Her yıl bahar ve güz dönemlerinde Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından SEGEM aracılığıyla yapılan aktüerlik sınavları öncesinde TSEV tarafından gerçekleştirilen sınava yönelik eğitim programları güz döneminde de devam ediyor. Eğitim programlarının başlangıç ve bitiş tarihleri sağda yer almakta olup, kayıt ve detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Eğitimin adı	Başlangıç tarihi
Hayat Dışı Sigortalar (3. Seviye)	4-13 Eylül
Risk Analizi&Aktüeryal Modelleme (2. Seviye)	5-28 Eylül
Finansal Matematik (1. Seviye)	6-28 Eylül
Matematik (1. Seviye)	30 Eylül-16 Ekim
Finans Teorisi&Uygulamaları (2. Seviye)	30 Eylül-14 Ekim

37. dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı başlıyor

1973 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 7 Ekim'de başlayacak olan 37. dönem kayıtları temmuz ayında açıldı. İki yarıyıldan oluşan programın kayıtları 3 Ekim'de sona erecek.

TSEP'in ilk yarıyılında temel sigorta bilgilerinin yanı sıra ekonomi/finans, istatistik, pazarlama/satış, kişisel gelişim eğitimleri 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 TSEV internet sitesini ziyaret edebilirsiniz.





Prof. Emiliano A. Valdez TSEV'de

TSEV bir ilke imza atıyor. Aktüerya konusunda Aktüerler Derneği ile birlikte ilk eğitim programı gerçekleşiyor. 2020 yılının Şubat ayında 'Aktüeryal Risk Modelleme ve R ile Veri Analizi' konulu iki günlük bir eğitim verilecek. Eğitmen Connecticut Üniversitesi'nden Prof. Emiliano A. Valdez olacak. Prof. Valdez'in 2018 yılında "Actuarial Statistics with R" adında sunulan bir kitabı da bulunuyor. Eğitim ile katılımcıların risk modellemesinde etkin olarak yer alan R programını kullanabilemelerinin yanı sıra programın aktüerya bilimi, finans ve kantitatif risk yönetimi uygulamalarını da öğrenmeleri amaçlanıyor.

Sigortacılara yönelik İngilizce eğitimi tekrar başlıyor

Sigorta sektöründe çalışanların mesleki İngilizce ihtiyacına yönelik olarak hazırlanan Mesleki İngilizce Eğitim Programı gelen talep üzerine eylülde tekrar başlıyor. "İngilizce Sigorta ve Reasürans Terimleri (Hayat Dışı)" ile "İngilizce Yazışma" olarak iki ayrı bölümden oluşan program 25 saat sürecek olup dileyenler arzu ettikleri bölüme katılabilecek. Programın ilk bölümünde sigorta hukuku, muhasebe, finans, taşımacılık, denizcilik ve reasüransla ilgili önemli terimler çeşitli örneklerle açıklanacak. Asgari orta düzey İngilizce gerektiren eğitimde katılımcıların gerek İngilizce hayat dışı sigortacılık ve reasürans terminolojisi ile ilgili bilgi seviyelerinin artırılması ve profesyonel iş hayatlarında daha etkin teknik İngilizce kullanabilmeleri hedefleniyor. Ayrıca programda yapılan temel yazım/yazışma hataları gözden geçirilecek, çeşitli örnek ve öneriler yardımıyla katılımcıların bu konudaki yetkinlikleri artırılacaktır. Ali Akşener'in vereceği eğitim ile ilgili detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Yeni başlayanlar için sigortacılık eğitimi

"Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 1 Ekim'de başlıyor. Eğitime ilişkin kayıtlar eylül ayı boyunca devam edecek. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 27 Eylül.

Hizmet paketi uygulamasında

Satış sırasında garantinin ötesinde bir koruma için ihtiyari olarak sunulan hizmet paketlerinde görülen bazı olumsuzluklar kamunun konuya eğilmesine neden oldu. Sigorta niteliği de taşıyan bu paketlerin sigortacı olmayanlar tarafından satışının devamı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'un 57'nci maddesine göre şekillenecek.

Son yıllarda elektronik cihaz ve otomobil gibi taşınır mallarla birlikte tüketicilere satılan ve esas olarak satıcının yasal garanti yükümlülüğünün genişletilmesine karşı koruma sağlayan ve hasarlı cihazın sahibinden alınıp onarılması ve onarım bitince ona geri götürülmesi gibi bazı hizmetleri de içeren "hizmet paketleri" önemli sayılara ulaşmıştır. Bu hizmet paketlerini pazarlayan ticaret firmaları bunları satın alan müşterilere karşı üstlendikleri yükümlülükleri çoğu halde yaptıkları sigorta sözleşmeleri aracılığıyla sigortacılara aktarma yoluna gitmektedirler.

Hizmet paketini satan ticari firmanın, paketin ilişkin bulunduğu eşya üzerinde sigortalanabilir çıkarı mevcuttur. Çünkü bu cihaz veya eşya hasarlandığı veya zayi olduğu vakit satıcı firma edim yükümlüsü haline gelmekte ve masraf/ödeme yapması gerekmektedir. Bu çıkarını kendi adına yaptıracağı bir eşya sigortası ile teminat altına aldırması mümkündür. Sigorta korumasını mutlaka bir sorumluluk sigortası aracılığıyla elde etmesi kanımızca zorunlu değildir. Bu sebeple mesela bir elektronik cihaz için hizmet paketi satmış olan ticari kuruluş, satıp teslim ettiği elektronik cihaz üzerinde artık mülkiyet hakkı veya rehin gibi bir aynî hakkı bulunmamasına rağmen, kendi ad ve hesabına sigorta sözleşmesi kurabilir ve bu cihaz hasarlandığı veya zayi olduğunda, bu yüzden malvarlığı kötüleşmiş ölçüde o sigortadan yararlanabilir. Diğer taraftan, hizmet paketini satın almış olan müşteri de o paketin ilişkin bulunduğu cihaz veya eşya üzerinde çıkar sahibidir.

HEDİYE SİGORTA

Şu halde, hizmet paketinin konusunu oluşturan cihaz veya eşyaya ilişkin mal sigortası, hizmet paketini satan ticari firma tarafından "kendi hesabına sigorta" olarak yaptırılabileceği gibi, müşteriler lehine de yaptırılabilmektedir.

Müşteriler lehine sigorta yaptırılması olasılığında, hizmet paketini satan ticaret firması tarafından müşteriye bu sigortanın "ona hediye edilmiş olduğu" bilgisi verilmektedir. Bu "hediye" sigortanın sigorta ettireni hizmet paketinin satıcısı ticari firma, sigortalısı ise hizmet paketini satın alan müşteriler olarak belirlenmektedir. Müşteri, kendi lehine yapılmış bu sigortaya dayanarak doğrudan sigortacıya karşı sigorta edimi alacaklısı sıfatıyla talepte bulunabilmektedir. Hizmet paketinin ilişkin bulunduğu elektronik cihaz için, bu cihazı ve buna ilişkin hizmet paketini satan firma tarafından, cihazı ve hizmet paketini satın alan müşteri lehine elektronik cihaz sigortası yaptırılması durumunda, müşteri gerek yasal veya ihtiyari garanti kapsamında olan bozulma rizikosu için, gerek yasal veya uzatılmış garanti dışındaki rizikolar için bu sigortadan yararlanabilecektir. Hizmet paketleri "sigorta destekli" olarak satıldığı ve bu paket kapsamında üstlenilen edimlerin yerine getirilmesi rizikosu büyük oranda sigortacıya aktarıldığı için, paketin fiyatını belirleyen faktörlerin başında sigorta gelmektedir. Şu halde tüketici her halde sigortanın karşılığını "hizmet paketi ücretine dahil olarak" satıcıya ödemektedir.

GARANTİ Mİ SİGORTA MI?

Yasa gereği zorunlu olarak verilen ve karşılığında ücret alınamayan "yasal garantiler "ve verilmesi isteğe bağlı olan "ticari garantiler" ayrımı Avrupa Birliği hukukunda da mevcuttur. AB hukukunda hakim olan anlayışa göre ihtiyari garanti, üretici veya satıcının hukuken vermeye zorunlu olmadığı hizmetleri kapsar. Ticari garanti, ilişkin bulunduğu ürünün satış fiyatına dahil edilebileceği gibi, ek bir ücrete de tabi kılınmış olabilmektedir. AB üyesi birçok ülkede ticari garantiler, önerilen ek hizmetin kapsam ve süresiyle orantılı şekilde "ücret karşılığı" sağlanmaktadır. Bu ek hizmet de çoğu durumda "uzatılmış veya genişletilmiş garanti" olarak adlandırılmaktadır.

Ticari garanti, tüketicinin yasa gereği yararlandığı garantiyi ortadan kaldırmamakta, onun yerine geçmemekte, fakat tüketicinin haklarını genişletmektedir Ücrete tabi ticari garantiler çoğu halde tüketiciler tarafından bir tür "sigorta" olarak algılanmaktadır. Gerçekten de ücret karşılığı pazarlanan hizmet paketleri ile sigorta arasında benzerlik olduğu açıktır. Tüketiciden, bir rizikoya maruz kalması olasılığı için büyük sayılar yasasına göre hesaplanan bir karşılık alınmakta, böylece bu rizikoların ortaya çıkaracağı parasal yük, benzer durumda olan kişiler topluluğuna dağıtılmaktadır.

Ancak belirtmek gerekir ki, riziko niteliğini taşıyan olaydan kaynaklanacak zararın ödenmesi yalnızca sigorta sözleşmesinin konusu değildir. Garanti sözleşmesi de aynı amaca yönelik olabilir. Sorun, yapılan sözleşmenin sigorta sözleşmesi olup olmadığının nasıl belirleneceğidir. İşte tam bu noktada şu soru gündeme gelmektedir: Acaba satıcının veya üreticinin müşterilerine sattığı hizmet paketleri, gerçekte bir çeşit "sigorta ürünü" satışı mıdır? Eğer böyle nitelenmesi lazımsa, bu satışın yalnızca sigortacılık faaliyetinde bulunmak üzere ruhsat almış sigortacılar tarafından mı gerçekleştirilmesi gerekmektedir?

'BEDEL TALEP EDİLEMEZ'

Türkiye'deki hukuksal durum hakkında şu gözlemleri yapabiliriz: Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (TKHK) m.57(1) "ihtiyari (isteğe bağlı) garanti" başlığı altında satıcı, sağlayıcı, üretici veya ithalatçıların "mal veya hizmetle ilgili değişim, onarım, bakım, bedel iadesi ve benzeri hususlarda ilave taahhütlerde bulunabileceklerini" hükme bağlamaktadır. Ancak TKHK m.57(2) "Ihtiyari garanti taahhüdü süresince, taahhüt edilen hakların kullanılması nedeniyle tüketiciden masraf talep edilemeyeceğini" öngörmüştür. TKHK m.57(2)'ye ilişkin gerekçe şu şekildedir:

> *"İkinci fıkra gereği satıcı ve sağlayıcılar taahhüt ettikleri hakları kullandırırken herhangi bir ücret alamayacaklardır. Örneğin beş yıl ücretsiz onarım hakkı vermiş olan bir satıcı bu beş yıllık garanti taahhüdü için malı onarırken tüketiciden tamir, işçilik, parça ve benzeri ücret adı altında bir bedel talep etmeyecektir."*

TKHK m.57(2)'nin amacının "ihtiyari (ticari) garanti" karşılığında tüketiciden hiçbir para alınmamasını sağlamak olduğu kabul edilirse ülkemizde tüketiciye "hizmet paketi" adı altında "ihtiyari garanti" satılmasının hukuka uygun olmayacağı sonucuna varmak gerekecektir. Fakat eğer söz konusu hükmün "yalnızca kendisine en başta garanti taahhüdünde bulunulan tüketiciden daha sonra garanti ediminin fiilen ifa edilmesi gereken anda garantinin fiili maliyetinin istenmesini yasakladığı; buna mukabil küçük bir ücret karşılığında tüketiciye ticari garanti şemsiyesi altına girme hakkının satılmasına engel olmadığı" fikri benimsenirse, durum değişecektir. Öğretide İnceoğlu'nun TKHK m.57(2) hakkında "İhtiyari garanti için en baştan ek bir ücret istenmesine engel olmadığı; TKHK m.57(2)'nin satıcı veya üreticinin taahhüt ettiği onarım veya bakım gibi hizmetler için sonradan masraf talep edilmesini yasakladığı; hükmün amacının tüketicilerin ek bir taahhütte bulunuluyor gibi kandırılıp sonradan bunun masraflarının kendilerinden alınmasının, böylece



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

dönüm noktası

tüketicinin onarımı dilediği kişiye yaptırmak konusundaki özgürlüğünün sınırlanmasının önüne geçmek olduğu; bedel talep etme yasağının taahhüt edilen edimin yerine getirilmesine ilişkin bulunduğu, buna karşılık üretici veya satıcının taahhüt etmek zorunda olmadıkları bir yükümlülüğün karşılığında baştan ek ücret istemelerinin sözleşme serbestliği içinde değerlendirilmesi gerektiği" yorumu benimsenmektedir (bkz. Doç.Dr. Murat İnceoğlu, Ayıba Karşı Tekeffül ve Garanti Sorumluluğu' Yeni Tüketici Hukuku Konferansı (Makaleler-Tartışmalar), İstanbul 2015, s. 237-238).

GENİŞLETİLMİŞ HİZMET SİGORTA SAYILAMAZ

Türkiye'deki uygulama da bu yoruma paralel bir şekilde ortaya çıkmış ve sürdürülmüştür. Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü, yaptığı düzenlemede hizmet paketi satışlarının geçerli olduğunu varsaymıştır. 25.04.2014 günlü Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri İle Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmeliğin (kısaca SKDFTLYSSMASSİY) "sigortacılık kapsamında değerlendirilemeyecek sözleşme ve faaliyetler" başlıklı 6'ncı maddesinin 2'nci fıkrası şöyledir:

> *"……..Tüketicinin Korunması Hakkında Kanuna dayanılarak çıkarılan …….. Garanti Belgesi Yönetmeliği kapsamında verilen bakım, onarım ve kullanıma ilişkin garanti ile bu garantinin kapsamını genişleten veya süresini uzatan sözleşmeler ya da garanti belgesi muafiyetine girmekle birlikte üretici veya ithalatçı tarafından verilen söz konusu hizmetler bir bedel karşılığında yapılıyor olsa bile sigorta sözleşmesi olarak kabul edilmez."*

Bu hüküm, yasal garantinin kapsamını genişleten hizmet taahhütlerinin "ücrete tabi tutulmuş olsalar dahi" sigorta sayılmayacağını belirtmektedir. Öte yandan, SKDFTLYSSMASSİY, gerek müşteri memnunluğunu ve bağlılığını sağlamak amacıyla müşterilere armağan edilen gerek hizmet paketleri dahilinde yer alan "hediye" sigortaları da geçerli saymış ve bunlara ilişkin bazı özel kuralları belirlemiştir. "Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri" başlıklı SKDFTLYSSMASSİY m.8 uyarınca bir sözleşme ilişkisine bağlı olarak tüketici lehine yapılan sigorta sözleşmelerinde

- Sigorta ettiren, kendisinin teminat verdiği (sigortacı olduğu) izlenimini yaratmamalıdır (fk.1)
- Sigorta sözleşmesinin yapılmasına esas teşkil eden sözleşmede sigortacının kim olduğu ve sigorta tazminatının sigortaya ilişkin düzenleme çerçevesinde ödeneceği belirtilmeli, sigortacı ile yapılan sigorta sözleşmesinin bir örneği tüketiciye verilmeli ve tüketici ilave bilgilere nereden ulaşabileceği konusunda bilgilendirilmelidir (fk.2).
- Sigorta ettiren, sigorta şirketinden ücret ya da komisyon veya benzeri menfaat elde edemez, sigorta şirketine prim geliri sağlamak amacıyla tüketici lehine sigorta sözleşmesi akdedemez (fk.3).

HİZMET PAKETİ SATANLAR ARACI DEĞİL

Hediye sigortalarla ilgili olarak son zamanlarda bazı olumsuzlukların saptandığı anlaşılmaktadır. Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından Türkiye Sigorta Birliği'ne gönderilen 02.08.2019 günlü yazıda (özetle),

-Prim belirleme, hasar sürecinin takibi gibi bazı işlemlerin sigortacı olmayan kişilere devredildiği, ancak destek hizmetlerine ilişkin kurallara uyulmadığı

-..... Hediye sigorta ürünlerine ilişkin yanlış ve yanıltıcı bilgilendirme yapıldığı

- Sigortanın aslında hizmet paketinin ana unsuru olduğu ve bunun hizmet paketinin fiyatına dahil edilerek müşterilere yansıtıldığı ve paketleri satan kişilerin bundan kazanç elde ettikleri
- Hizmet paketini satanların aslında sigorta ürünü için sigorta aracılığı yaptıkları belirtilmiştir.

Bu sebeplerle, hizmet paketi içinde sigorta ürünü hediye edilmesi uygulamasının yerinde görülmemesi gerektiği vurgulanmıştır. Ancak Sigortacılık Genel Müdürlüğünün daha sonra 09.08.2019 tarihli yazı ile konu hakkında yeni bir değerlendirme yapılmasına karar verildiği açıklanmıştır.

Kanımızca, hediye sigorta içeren hizmet paketleri sorununa aşağıdaki hususlar dikkate alınarak çözüm getirilmelidir:

- "Ticari garanti" satışı dünyada yaygınlaşmış ve genellikle kabul gören bir uygulamadır.
- Ticari garantinin sigorta ile büyük benzerlik gösterdiği doğrudur ve sigorta faaliyeti olarak değerlendirilmesi de kanımızca yanlış değildir.
- Bu faaliyetin münhasıran sigortacılar tarafından yürütülmesinin zorunlu olup olmadığı ise apayrı bir husustur. Ticari garantilerin "satıcılar" ve "üreticiler" tarafından ücret karşılığı müşterilere satılmasına imkan sağlayan bir düzenleme hukuken mümkündür.
- TKHK m.57 hükmünün ihtiyari garantilerin satışına yeşil ışık yakmış olduğunun kabul edilmesi, bir yandan tüketiciye, cüz'i ücretle hizmet paketi satın alarak, onarım veya ikame maliyetinden kurtulma; diğer yandan da satıcı/üreticiye paket satışından kâr edebilme gibi dengeli bir çözümün hayata geçirilmesine olanak sağlar.
- Hizmet paketi satışının yasaklandığının kabulü olasılığında ise, satıcı veya üretici ihtiyari garanti vermediği takdirde, zarar rizikosu bütünüyle tüketici üzerinde kalmış olacaktır. Ancak zarardan korunmak için tüketicinin kendisinin gidip sigorta yaptırması mümkündür.

Şu husus açık değildir: Satıcı, bir mal için ticari garanti vermeyi, o mala ilişkin satış fiyatını yükselterek önerirse ne olacaktır?

- TKHK m.57(2)'deki "masraf" sözcüğü karışıklık yaratmaktadır. Tüketiciye ticari garanti satıldıktan sonra bir de kendisinden masraf alınması zaten pek düşünülebilecek bir husus değildir. Satıcı/üretici en başta aldığı karşılığa ek olarak ayrıca bir de "masraf" isteyecekse o garantiyi neden satmış olacaktır? Garanti satışı, masraf yapma gereğinden kurtarmaya yöneliktir.
- Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından 02.08.2019 tarihli yazıda altı çizilmiş olan aksaklıklara gelince:

▪ Bazı kuruluşlardan destek alınırken, destek hizmetlerine ilişkin düzenlemeye uygun davranılmaması, hediye sigorta satışının yasaklanmasına yol açmamalıdır. Kural ihlali yapan sigortacılar varsa, bunlar hakkında yasal yaptırımların uygulanması yeterli olmalıdır.

▪ Bilgilendirmede eksiklik varsa, bu halde de çözüm yukarıdaki gibidir. Bu yükümlülüğünün ihlal eden sigortacı ve acente, gerek yönetsel gerek hukuksal yaptırımlarla karşılaşacaktır. Ancak "hediye sigorta", tüketici lehine yapılan bir sözleşme olduğu için TTK ve Bilgilendirme Yönetmeliği uyarınca sözleşme öncesinde sigortacı tarafından yapılması gereken bilgilendirme sigortalıya değil sigorta ettirene diğer bir anlatışla hizmet paketini satan kuruluşa yapılacaktır. Sigortacı tarafından TTK 1423(1) uyarınca hizmet paketi satın almış olan müşterilere hediye sigorta hakkında yapılması gereken bilgilendirme ise sözleşme yapıldıktan sonraki safhada, sigorta ilişkisi bakımından önemli sayılabilecek olay ve gelişmelerle sınırlıdır. Öte yandan, SKDFTLYSSMASSİY m.8(2) uyarınca sigortacının kim olduğu, sigorta tazminatının sigortaya ilişkin düzenleme çerçevesinde ödeneceği ve tüketicinin ilave bilgilere nereden ulaşabileceği konularında bilgi aktarılması sigortacının değil, hizmet paketini satan kişiye ait bir yükümlülüktür.

▪ Sigortanın aslında hizmet paketinin ana unsuru olduğu ve sigortayı bu paketin fiyatına dahil ederek müşterilere hediye eden kişilerin bu işlemden kazanç sağladıkları düşüncesi yerinde olabilir. Hizmet paketinin "tacir" sıfatına sahip kuruluşlarca kazanç elde etmek amacıyla satılması doğaldır. Sigortanın bu hizmet paketinin ana unsuru olmasında da yadırganacak bir nokta yoktur. Hizmet paketi "riziko" tanımına uygun olguların meydana gelmesi olasılığına karşı koruma sağlamaktadır. Bu rizikoların gerçekleşmesi sebebiyle ortaya çıkan mali yükün sigorta desteği sayesinde karşılanması makul ve geçerli bir çözümdür. Önemli olan bu durumun hukuka aykırı olup olmadığıdır. Eğer ticari garantinin, sigorta faaliyeti sayılabilecek bir yapıda tasarlanmış olsa dahi, satıcı ve üreticiler tarafından ücret karşılığında satılmasına TKHK hükümlerinin izin verdiği düşüncesi benimsenirse, sigorta desteği içeren veya içermeyen hizmet paketlerinin bunları satanlara kazanç sağlayacak şekilde pazarlanmasının hukuka aykırı görülmemesi lazım gelecektir. Kanımızca asıl sorun, bu paketlerin -sigorta faaliyeti olma özelliğini taşısalar dahi- sigortacı olmayan satıcı veya üreticiler tarafından pazarlanması ve dağıtılmasına izin verilmiş olup olmadığıdır. Bu sorunun yanıtı da TKHK m.57(2) hakkındaki yoruma bağlıdır.

▪ Hizmet paketini satanların aslında sigorta ürünü için sigorta aracılığı yaptıkları yolundaki saptama bize doğru görünmemektedir. Hizmet paketini satanlar, paket müşterileri lehine koruma sağlayan sigorta ürününü sigortacıdan sigorta ettiren sıfatıyla prim ödeyerek satın almaktadırlar.



EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

Sihiri yakalamak

HEPİMİZ sigortanın harika bir ürün olduğunu biliyoruz, ancak bazen tamamen sihirli olabiliyor.

Sihir değer katmaktan geliyor. Ürün ne kadar akıllı olursa, o kadar fazla değer katar.

Ve ne kadar karmaşık olursa, ekleyebileceğimiz değer o kadar somutlaşır.

Herhangi bir jenerik sigorta konferansında, bir konuşmacı mutlaka her zaman 21. yüzyılın ticari dünyasında, sigortanın radikal olarak gelişmesi gerektiği konusunda son derece geçerli bir noktaya parmak basar.

1970'ler ve 1980'lerde, S&P 500 şirketlerinin toplam değerinin yüzde 90'ının tesis, ekipman, stok ve benzeri maddi varlıklardan ve geri kalan %10'unun ise fikri mülkiyet, marka değeri gibi elle tutulamayan varlıklardan oluştuğu açıklanmıştı.

Bugüne geldigimizde ise her şey tersine dönmüş durumda. Sigorta sektörü ise hala maddi varlıkları sigortalamak peşinde umarsızca ilerlemeye çalışmakta. Ve bu maddi varlıklardan daha düşük prim alarak kâr marjlarını uzun zamandır zorlayarak bu yolda ilerlemekte. Halbuki sigortalanması gereken elle tutamadığımız birçok risk ile karşı karşıyayız.

iPhone'un hurda değerinin neredeyse sıfır olduğun bilmemize karşın, yine de en son modeli ceplerimize koymak için yüzlerce dolar ödemekten çekinmiyoruz. Apple'ın fabrikaları olmayan bir üretici, Uber'in arabası olmayan bir taksi şirketi ve Airbnb'nin oteli olmayan bir otel şirketi olduğu söylendiğinde hepimiz başımızı sallıyoruz ve bu gerçekle hayretlere düşüyoruz. Şu gerçeği de unutmamız lazım, Steve Jobs iPhone'nun satış fiyatını 25 dolar olarak belirleseydi, bugün Apple'ın piyasa değeri birçok ülkenin GSYİH'sinden yüksek olamazdı.

Anlıyoruz ama ne yazık ki bu gerçeği sektörümüzde gerçeğe dönüştüremiyoruz. Ya da şöyle söylemek daha doğru olacak: Dönüşümü nasıl gerçekleştirebileceğimizi bilemiyoruz. Bu gerçek sadece Türkiye için değil bütün dünya sigorta sektörü için geçerli bir tespit. Birçok insurtech şirketi bu değişimi yakalamaya-bulmaya- icat etmeye çalışıyor. Sigorta şirketleri günümüz risklerine uygun Sihir'i yaratacak sigorta ürünleri yaratmaya çalışıyor.

"Anlamak yolun yarısıdır" derler, 10 sene önce anlayamıyorduk. Şimdi anlıyoruz, birçok sigorta şirketi vaat ediyor. Demek ki yaklaşıyoruz. Sigorta sektörünün beklenen quantum sıçrayışını yapmasına az kaldı diyebiliriz.

Sizlere Londra ve dünya sigorta piyasalarıyla ilgili gelişmeleri aktarmaya çalışacağım. Günümüzde hukuksal uyum yasaları söz konusu gelişmelerin ikinci plana atılmasına sebebiyet vermektedir. Bütün bunların üstüne politik değişimler süreçleri yavaşlatmakta. Bu konularda güncel bilgileri gelecek yazılarda paylaşmaya çalışacağım.



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

KLİMA BAKTERİLERİNE KARŞI ÖNLEM ALIN

Sıcak yaz günlerinde rahat bir nefes alıp, bunaltıcı havadan uzaklaşmamızı sağlayan klimalar, bir tür zatürre olan Lejyoner hastalığına neden olabiliyor. Klima yoluyla bulaşan bu hastalık, diğer zatürrelerden farklı olarak akciğerde yoğunlaşan sorunlardan daha çok kas ağrıları, halsizlik, ateş gibi belirtilerle ortaya çıkıyor. Temizliği ihmal edilen klima filtrelerinde üreyen bakterilerin, uygun sıcaklıkta çoğalıp ortamdaki havaya yayılmasıyla ortaya çıkan zatürre hakkında Uzm. Dr. Gül Erdal Dönmez bilgilendirici açıklamalarda bulunuyor.

Lejyoner hastalığı nedir?
Legionelle Pneumophilia adlı bakterinin sebep olduğu, bir zatürre türü olan Lejyoner hastalığı, kişileri tek tek etkileyebildiği gibi salgınlara da neden olabiliyor. Klimaların filtre sistemlerinde kendilerine üremek için uygun ortam bulan bakteriler, klimanın yaydığı hava ile insanların solunum yollarına ulaşıyorlar.



Kimler risk grubundadır?
Otel ve restoranlar gibi büyük havalandırmaya ihtiyaç duyulan yerlerde çalışan kişiler bu hastalığa yakalanma konusunda daha büyük risk altındadır. Ancak, özellikle yaz aylarında arabaya binen, evinde klima çalıştıran, AVM'lerde zaman geçiren pek çok kişi için de risk söz konusudur.

Belirtileri nelerdir?
Lejyoner hastalığı tipik zatürre belirtilerine benzer belirtiler vermez. Tipik zatürrenin aksine bu hastalıkta akciğer ve solunum sistemine ait şikayetler ön planda değildir. İlk 24-48 saat içinde halsizlik, kırgınlık, yaygın kas ağrıları, şiddetli baş ağrısı ve huzursuzluk vardır. Sonraki süreçte; ateş ve ilk iki günde yoğun olmak üzere kuru öksürük görülür. Bulantı, kusma, ishal, karın ağrısı gibi sindirim sistemi bulguları da olabilir. Hastaların %20'sinde sinir sistemi bulguları, konsantrasyon bozuklukları hatta, koma görülebilir.

Tedavisi nasıldır?
Lejyoner hastalığının diğer akciğer enfeksiyonlarından ayrılması oldukça zordur, tanı laboratuvar testleri ile konulur. Tedavide yaklaşık 20 gün boyunca bakterilerle savaşacak antibiyotikler kullanılır. Doğru antibiyotiğin uygun dozda kullanılması ile hastalık tedavi edilir.

Lejyoner hastalığından korunmak için ne yapılabilir?
Yazın bunaltıcı havalarda ihtiyaç duyduğumuz klimanın hastalık sebebi olmaması için, bazı önlemler alarak kendimizi korumamız mümkündür. Araçlarda ve evlerdeki klimaların direkt yüze ve göğse vurmayacak şekilde ayarlanması, yoğun zaman geçirilen ev ve iş yerlerindeki klimaların filtre bakım ve temizliklerinin belirli aralıklarla yapılması bu anlamda oldukça önemlidir. Ortam için en ideal sıcaklık 25 derecedir, aşırı soğutulmamasına dikkat edilmelidir.

SAĞLIKLI LEZZETLER

DETOKS SALATA

Kış aylarına yaklaştığımız şu günlerde sağlığımıza biraz daha dikkat etmeliyiz. Mevsim değişikliklerinden fazla etkilenmemenin en kolay yolu ise sağlıklı ve doğal ürünlerle beslenmekten geçiyor. Sonbahara ve kışa sağlıklı girmek isteyenlerin yanı sıra sağlıklı beslenmeye özen gösteren ve bunu yaşam biçimi haline getirenler için hazırlaması oldukça kolay, ve kalorisi düşük bir salata önerimiz var. Bu özel reçeteyi sizler için kendine has yorumuyla yarattığı ve kasede servis edilen lezzetleriyle öne çıkan Inkase'nin kurucusu ve şefi Zafer Bilge'den aldık.

MALZEMELER:

50 gr Bebek Ispanak
50 gr Roka
2 adet Ceviz İçi
40 gr Erzincan Tulum Peyniri
30 gr İç Edamame
1/2 Avokado
1/4 Yeşil Elma
1 adet Çengelköy Salatalık
2 adet Taze Kuşkonmaz
1 çay kaşığı Chia Tohumu
1 çorba kaşığı Pesto Sos
1 çorba kaşığı Zeytinyağı
1/2 Limon Suyu

PESTO SOS MALZEMELER:

25 gr Çiğ Kaju Fıstığı
100 gr Taze Fesleğen
Yarım çay bardağı Sızma Zeytinyağı
1 çorba kaşığı Toz Parmesan Peyniri
1 diş Sarımsak



HAZIRLANIŞI

Roka, bebek ıspanak, yaprak yaprak doğranmış salatalık, iç edamame, küp doğranmış avokado ve yeşil elma, buharda pişmiş ve üçe bölünmüş kuşkonmazlar bir kaba alınıp rondoda çekilmiş pesto sos ile karıştırılır. Tüm karışımın üzerine tulum peyniri, ceviz ve chia tohumu konulur.



25 TL

AYLA ÇELİK

Başarılı yorumcu ve ödüllü şarkı yazarı Ayla Çelik, beklenen üçüncü stüdyo albümü "Daha Bi Aşık" müzikseverlerle buluşuyor.



70 TL

CHARLES LLOYD

Caz müziğin tecrübeli ustalarından Charles Lloyd, "Vanished Gardens" albümünde süper kahramanlardan oluşan ekibine Lucinda Williams'ı da dahil ediyor.

YERLİ

1- Daha Bi Aşık - Ayla Çelik
2- Uslu Şarkılar - Çeşitli Sanatçılar
3- Dalya - Volkan Konak
4- Neden Böyleyiz - Mehmet Erdem
5- Sonsuza Kadar (Plak) - Kalben
6- Belmaca - Belma Sera
7- Lazjazz - Ayça Miraç
8- Evde - Görkem Ağar
9- Evdekilere Selam - Yüzyüzeyken Konuşuruz
10- Pastoral (Plak) - Ahmet Koç

YABANCI

1- Vanished Gardens - Charles Lloyd
2- 5 Original Albums - Jimmy Smith
3- The Brown Beatnik Tomes - Ron Carter, Danny Simmons
4- Invasion Of Privacy Plak - Cardi B
5- Thank U, Next - Ariana Grande
6- Indigo - Kandace Springs
7- Reflections - Anoushka Shankar
8- Evgeny Grinko - Evgeny Grinko
9- Cry Baby - Melanie Martinez
10- Rammstein (Standart) - Rammstein

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Liderlik Etmeye Cesaret Etmek *Brene Brown*

New York Times Çok Satanlar listesine tam dört kez giren Brené Brown, geçtiğimiz yirmi yılı hayatlarımıza anlam kazandıran duygu ve deneyimleri araştırmaya harcayarak tüm dünyadaki dönüştürücü liderler ve ekipleriyle çalıştı. İşe yeni başlayan küçük şirketlerden aile şirketlerine, kâr amacı gütmeyen organizasyonlara ve Fortune 50 şirketlerine kadar tüm kurumlardaki liderlerin şu soruyu sorduklarını gördü: 'Cesaret değerini nasıl kültürünüzün bir parçası haline getirerek cesaretle iş yapan liderler yetiştirirsiniz?'

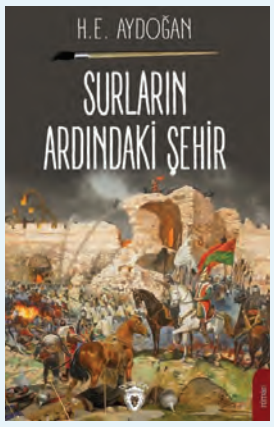


320 sy. 19 TL

Surların Ardındaki Şehir

H. E. Aydoğan

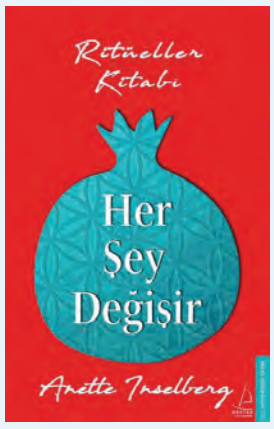
"Günden güne kaybettiğim sanatçı ruhumu savaşçı ruhuna teslim ettiğimi görmek bana derin bir keder veriyordu." Venedikli genç ressam Bellini, Papa'dan aldığı mektupla hayatını değiştirecek bir yolculuğa çıkmaya zorlanır. Önce Roma, ardından Konstantinopolis ve Edirne'ye ulaşır. O sıralarda kuşatma hazırlıklarında olan Sultan Mehmet'in sarayına bir casus olarak girer. Konstantinopolis'e yapılacak kuşatma günü gelip çattığında kendini aslında taraf olmadığı bir savaşın içinde bulur.



130 sy. 15 TL

Her Şey Değişir *Anette Inselberg*

Canın mı sıkkın? Moralsiz misin? İçin mi yanıyor? İşten mi atıldın? Hayat yolunda hepsi başımıza gelebilecek şeyler... Önemli olan düştüysen ayağa kalkmak, korksan da yola devam etmek ve her şeyin değişeceğine, yoluna gireceğine inanmak... Nasıl mı? Bu kitapta sana anlattığım ritüellerle, meditasyonlarla, ödevlerle... Böylece enerjin yükselecek, düşünce yapın değişecek, karanlıktaki ışığı görmeye başlayacaksın... Hâlâ duruyor musun?
Gözlerini kapatıp herhangi bir sayfayı aç ve karşına çıkan ritüeli yapmaya başla...



256 sy. 15 TL



EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com

Yüksek ateşin getirdikleri

DEDEM Miralay Hüseyin Recai Bey Muş'un güneyinde Kop Dağı Muharebesinde 1 Temmuz 1332'de şehit olmuş ve bulunduğu yere gömülmüş. Oralı dostlar kanalı ile araştırdık. Şehir dışında, meskûn olmayan bir yerde ŞEHİT EVLİYA diye anılan bir yatır olduğunu, bu türbenin dedeme ait olmasının muhtemel olduğu bilgisini aldım. Teyidi imkânsız...

Bir miras meselesi nedeniyle babaannemin babası Mehmet Rauf beyin eşi yani babaannemin annesinin nüfusta hayatta (!) görülmesi nedeni ile yapılan geniş taramada kabirlerini bulamadık...

Babaannem ve ikinci oğlu (amcam) Dz. Alb. Ahmet Hayrettin beyle birlikte Edirnekapı Şehitliğinde.

Babam Mehmet Sadi bey 1945 yılında görevi nedeni ile bulunduğumuz Mersin'de vefat etti. O zamanki adı ile, görevli olduğu Deniz Gedikli Mektebi yetkilileri anneme, "biz gereken her şeyi yapıyoruz" garantisi vermişler. Yıllar sonra ablam gittiğinde, satın alınmayan mezarların belirli bir süre sonra istimlâk edildiğini öğrenip kahrolmuştuk.

Annem ve ağabeyim Recai bey, Karacaahmet'teler...

Konu hiç hoş değil belki ama, belirli bir yaştan sonra, adı konulup bir ilâç tedavisi uygulanamayan alt tarafı bir bağırsak enfeksiyonundan iki ay eve kapanıp duvar seyrederken, birçok şey gibi mezar da düşünülüyor..

O günlerde Prof. Dr. İlber Ortaylı, İstanbul'un büyük arkeolojik değere sahip mezarlarının nasıl ticarî ve diğer (!) amaçlarla talan edildiğini, üçte iki sayfalık bir yazı ile "üstü kapalı" anlatıyordu. Onunki ilmî, bizimki ferdî bir dert. Bir aile mezarlığına sahip olamamak meğerse önemliymiş.

Felsefenin dünyada mekân bölümünü muhafaza edememiştik. Aile ve dost dayanışması ile sahip olunan mekânı, ancak hayatı idame ettiren ekstrasız(!) gelirle devlet memurluğunda neyse de, patron şirketinde her şey gözümün önünde gelişirken de, zorlukla, emekli olana kadar muhafaza edebildim. Sonrasında mekânın bedeli de, iniş çıkışlı ekonomik şartlara on beş sene dayandı.

Duvarlara bakarken, felsefedeki ahirete gitmek bölümü için de bir mekâna ihtiyaç olduğunu idrak ettim..

Ve düşündüm;
İstanbul'un genel nüfusu: 15.067.724
İstanbul doğumlu: 2.137.116
Diğer illerden: 11.925.610
Yurt dışından: 458.702
Suriye uyruklu: 546.296

İstanbul doğumlu olmayan 12.930.608 fahrî hemşeri, Allah geçinden versin, vefat ettiklerinde doğdukları illerde veya memleketlerinde toprağa verilseler.

Biz (İstanbullular) da yaşarken istediğimiz yerdeki mekânı muhafaza edemiyoruz bari, istediğimiz kabristana gömülme imkânına sahip olsak gibi ütopik fikirlere ulaştım. Bu arada, zaman zaman ateşimin yükselmiş olabileceğini de hesaba katmak gerekir...

Neyse bu hayaller vesilesiyle zavallı İstanbul'umuzun sosyal çehresini ve gayrimenkul değeri ve kirasından başlayıp yiyecek, içecek, giyecek, akla gelen gelmeyen ihtiyaç maddeleri ve mezar fiyatına kadar pahalılığından; dünyaca meşhur trafik zorluğundan, otopark rezaletine; hırsızlık, soygunculuk gibi adî suçlardan; insan hayatını hiçe sayan uyuşturucu ticaretinden, kadın ticareti gibi yüz kızartıcı suçlara kadar tüm melâneti bünyesinde barındırmasının, galiba bu nüfus karmaşasından kaynaklandığını da anlatmaya çalıştım.

Sürçü lisan etti isek yüksek ateştendir, affola...

BUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Vücut ısısı yükseldiğinde, yüzerken de terlenir.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Kişisel gelişim eğitimi - öznellikten uzak, bilime dayalı...

SOSYAL medya üzerinden kişisel gelişim eğitimi amacıyla yapılan yazılı ve görsel araçlara dayalı bilgilendirme kirliliği, iş yaşamında hedeflediği idealleri gerçekleştirme uğraşı içindeki çoğu birey için artık sorgulanır bir hal almaktadır. Hatta bu durum, bazı tavsiye ediciler tarafından akademik çalışmaların, bilimsel yaklaşımın yok sayıldığı, kendilerinin konu üzerindeki kişisel görüşlerinin üzerinde başka görüşlerin olamayacağı gibi bir pazarlama anlayışı şekline getirilmiş bulunmaktadır. Her bir konu başlığının insan gelişimi için önemli ve detaylı araştırmalar gerektiren çalışmalar olması gerekirken, hap şeklinde verilerek geçiştirilmeye çalışılan ezbere dayalı bir öğretme yöntemine indirgenmektedir. Reçete şeklinde verilen, maddeler halinde kişilerde farklılık yaratmayı amaçlayan bu yöntemler, konunun temelini sorgulamadan, kısa vadede başarının anahtarı gibi kolaycılığa yönlendiren, eğitimcilerin veya yazarların öznel değerlerine dayalı etkileşim yöntemleri haline gelmektedir.

İnsan sermayesinin önemini kavrayan bireylerin kendini geliştirme hedefleri; sosyal ve dolayısıyla davranışsal gelişimin yanı sıra, zihinsel ve duygusal tutumlarını da kapsayan ve bireyde var olan ancak bazı kısıtlarla potansiyelini en üst düzeye çıkarabilmesi sürecini kapsamaktadır (Robitschek, 1998). Kişi bu süreçte, yaşamını olumlu yönde etkileme ve kolaylaştırma amacıyla, iş veya sosyal yaşamında hedeflediği başarıya ulaşmak için farklı yöntemle öğrenim arayışına girmektedir. Bu aşamada, onlara kılavuzluk yapmayı amaç edinen, değişik yollar göstermeyi hedefleyen kişisel gelişim kitaplarının temel odak noktası, çalışma hayatımızda veya özel yaşamımızda kurmuş olduğumuz ilişkiler olmuştur. Bu bağlamda, nihai hedefin başarma üzerine kurgulandığı bir sistem içerisinde, inancı ve umudu pekiştirmek amacıyla her türlü bilgiye ulaşmanın, kişinin gelişimi için gerek şart olduğu kabullenilir. Ancak, sorun veya asıl büyük tatminsizlik burada başlamaktadır. Bilimsel değerlerden uzak, paradigmaya dayalı olmayan, tamamıyla kendi görüşlerine, varsayımlarına ve tavsiyelerine dayalı kişisel gelişim videolarında ve kitaplarında vaat edilen bireysel başarının beklenen mutluluğu getirmemesi durumu, eğitilmeyi hedefleyen kişiyi umutsuzluğa itmektedir. Bu anlamda, kişilere iş hayatını bir sınav olarak sunan kişisel gelişim kitapları, öğrenme yolunda hiçbir bilimsel veriye dayanmayan, kopyala yapıştır yöntemiyle çoğaltılmış şekilde kişilere kurtuluş reçetesi gibi sunulmaktadır. Özet şeklinde yabancı kaynaklardan tercüme edilmiş, uzmanı olunmayan konularda dahi otorite olma hakkını kendinde bulan, yaşadığımız iş dünyasıyla bile ilişkilendirilemeyecek şekilde hazırlanan ve hap olarak adlandırılan video kaynaklı eğitim araçları da, maalesef beklentiler ötesinde bilgi kirliliğinden başka bir şey ifade etmemektedir. Sadece başarıya endeksli, duygusal yapıyı hiçe sayan, iş yaşamında kazanmanın tek seçenek olduğu ve sistemin devamlılığını bunun üzerine kuran bu tip yönlendirmeli eğitim araçlarının beslendiği tek nokta, insanların başarıya olan inançları, motivasyonu ve beklentileridir. Bunun sonucunda kişisel gelişim alanı, bilginin ve öğreti biliminin kalitesinden daha çok, psikolojik iknanın ön planda tutulduğu, kişilerin duygu ve güdülerinin kullanıldığı, rekabete dayalı bir eğitim pazarı haline dönüşen bir sistem haline getirilmektedir.

Kişinin kendisini geliştirmesindeki her türlü kısıtı ortadan kaldırması gereğine inanan bir kişi olarak, bunun o kişiye bilimsel yaklaşımlara dayandırılmadan, sorgulatmadan, ezbere dayalı, kabul edilebilir, öznel söylemlerle kuvvetlendirilmiş bir ticari anlayış şeklinde sunulmasına karşıyım.

İzninizle yazımı, kişisel gelişim endüstrisinin nasıl geliştiğini özetleyerek bitirmek istiyorum.

Psikoloji alanında, yeni bir anlatı şeklinde biçimlenen kişisel gelişim kitaplarının, kişinin değişebileceği ve kendini şekillendirebileceği varsayımı üzerine kurulduğundan bahseder, (Illouz, 2011, s.69). Söz konusu kitaplar, 1939 yılında Pocket Books tarafından başlatılan ve okurla düşük maliyetle buluşan "kâğıt kapaklı kitap devrimi" sayesinde yayılmıştır. (Sevim, 2013). Bu ciltsiz kitap devriminden yararlanan popüler psikoloji kitapları, daha çok sayıda alt ve alt-orta sınıf insana hitap edebildi. Marketlerden eczanelere kadar pek çok yerde kolayca bulunabilen bu tür kitaplar yaygınlaştıkça kişisel gelişim endüstrisi güçlenmiştir. Bugün ise!..

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

Instagram'ın sevilen özelliği WhatsApp için geliyor

WhatsApp, dünyanın birçok ülkesinde en çok kullanılan anlık mesajlaşma uygulaması olarak tanımlanabilir. Bununla beraber uygulamanın metinleri ve medyaları gönderme, birden fazla kullanıcıya yayın yapma, grup konuşmalarına katılma ve hatta kullanıcıların ses kaydı yapmalarını sağlama gibi birçok işlevi bulunuyor.

Özellikle bünyesine kattığı yeni özellikler ile her geçen gün kullanıcı sayısını artıran mesajlaşma uygulaması, Instagram'ın sevilen "Boomerang" özelliği ile yeni bir form kazanıyor. Bu sayede 7 saniyelik videolardan hazırlayabildiğiniz Boomerang'lar ile çektiğiniz videoları daha eğlenceli hale getirebilirsiniz.

Tasarımıyla çok şaşırtan kablosuz şarj cihazı

Teknolojinin hızına yetişen donanım ürünleri hayatımızı da kolaylaştırıyor. Kablolardan sıkılanlar için önemli bir alternatif sunan kablosuz şarj cihazları yıllardır hayatımızda yer alıyor. Şimdi ise karşımızda Güney Kore'deki Jeju Adası kıyılarının hemen yakınında bulunan açık deniz rüzgar çiftliğinden ilham alan bir kablosuz şarj cihazı bulunuyor. Bu konsept ürünün şarj özelliği yanında bir de masa fanı olma özelliği bulunuyor.

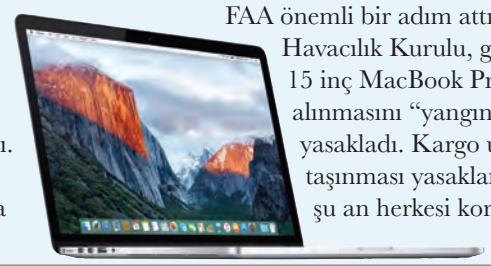


Facebook'tan bir skandal daha

Geçtiğimiz ay Siri'yi daha iyi hale getirmek için Apple'dan para alan aracı şirket çalışanlarının düzenli olarak "gizli tıbbi bilgileri ve diğer özel bilgileri" duyduğu ortaya çıkmıştı. Bu olay daha sıcaklığını korurken, benzer bir konuyla Facebook da gündeme geldi. İlginç olarak firmanın kendisinin yaptığı açıklamasına göre Messenger'da yapılan sesli görüşmeleri dinlemesi yüzlerce başka şirkete/kişiye para ödenmiş. Bu kişilerin görüşmeleri yapay zekayı daha iyi hale getirmek için dinlediği belirtiliyor. Bunun ne kadardır devam ettiği bilinmezken, firma süreci son gelişmeler ışığında sonlandırdığını açıklıyor.

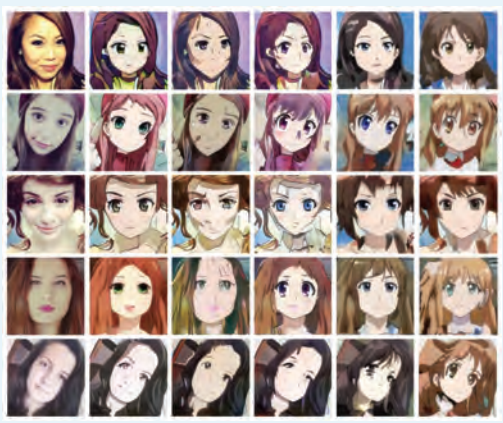
Geri çağırılan MacBook Pro modellerine sürpriz yasak!

Apple, kısa süre önce 2015 tarihli 15 inç MacBook Pro modelleri için önemli bir açıklama yapmış ve Eylül 2015 ile Şubat 2017 arasında satışa sunulan bazı MacBook Pro modellerinin pil açısından güvenlik riski oluşturduğunu paylaşmıştı. Söylendiği kadarıyla bu cihazların pili fazla ısınma nedeniyle alev alabiliyor ve bu da büyük bir tehlike oluşturuyor. Bu durum özellikle Amerika için sıkıntı oluşturduğundan FAA önemli bir adım attı. ABD Federal Havacılık Kurulu, geri çağırılan bu 15 inç MacBook Pro'ların uçaklara alınmasını "yangın riski" nedeniyle yasakladı. Kargo uçaklarında da taşınması yasaklanan bilgisayarlar, şu an herkesi korkutuyor.



Fotoğraflarınızı anime karakterine dönüştüren yapay zeka

FaceApp ve Snapchat filtreleri özellikle birkaç haftadır oldukça popüler. Yaşlandırma filtresinden, cinsiyet değiştirme filtresine ve fotoğrafınızı bir rönesans yağlı boya tablosuna dönüştüren filtrelere kadar birçok uygulama gündem konusu oldu. Hepsi de çok eğlenceli ve keyifli filtreler diyebiliriz. Şimdi bunlar arasına bir başkası katılıyor. Güney Koreli NCSoft oyun şirketi tarafından 'U-GAT-IT' adı verilen ve yapay zekanın da kullanıldığı bir uygulamadan söz ediliyor



Ailenin en ekonomik üyesi geldi; 2020 BMW 330e ile tanışma vakti

Geçtiğimiz ay station wagon versiyonu üzerinden aileyi genişleten yeni jenerasyon BMW 3 serisi için listeye bir isim ekleme vakti geldi. Ürün gamı içerisinde M3'ün ardından belki de deneyimi en merak edilen ikinci versiyon olarak nitelendirebileceğimiz 2020 BMW 330e merak edilenleriyle karşımızda duruyor. 3 serisi içerisindeki en iktisadi versiyon olarak satışa sunulacak olan şarj edilebilir hibrit altyapıyı otomobilin bir önce nesline göre yüzde 15 oranında daha ekonomik ve çevreci olduğunu özellikle belirtmek gerekiyor. 330e'nin karbon salınımı kilometrede 43 ile 37 gram aralığında oynuyor.



Kargo bekleme dönemine son

Akıllı kargo dolabı hizmetini ortaya atan DHL, yeni bir hizmeti devreye soktu. Akıllı dolap sistemi DHL SwipBox ile müşteriler kendilerine gelen gönderileri Aytemiz Akaryakıt İstasyonları'ndaki dolaplardan diledikleri gün ve saatte güvenli bir şekilde teslim alabiliyor. Uluslararası hava taşımacılığı şirketi DHL Express, son teslimat sürecinde operasyonel verimliliği ve müşteri memnuniyeti artıracak DHL SwipBox uygulamasını Türkiye'ye taşıdı. Halihazırda 42 ülkede kullanılmakta olan DHL SwipBox, evde kurye bekleme zorunluluğunu ortadan kaldıran ve gönderilere 7/24 güvenle erişme imkanı sunan akıllı bir dolap sistemi olarak tanımlanıyor.

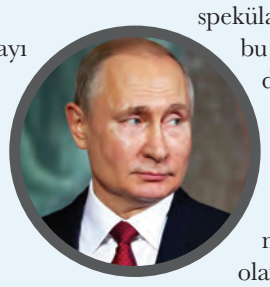


Trafik kazalarına Turkcell çözümü

Turkcell'in kitlesel fonlama platformu Arıkovanı'nda yer alan Drivee SafeCall, trafik kazasını algılayarak araç içiyle iletişim kurulabilmesini, ihtiyaç halinde en yakın acil müdahale ekibine ulaşılmasını sağlıyor. Fonlamaya açılan proje, daha fazla kişiye ulaşmak ve kendini geliştirmek için 130 bin liralık bağışı bekliyor. Akıllı sensörlerle donatılmış telematik cihaz olan Drivee SafeCall, trafik kazasını algılayıp araç içerisiyle otomatik olarak iletişime geçilmesini sağlıyor. İhtiyaç halinde de en yakın acil müdahale ekibine durumun bildirilmesine olanak veriyor.

Rusya'da gerçekleşen nükleer sızıntı ile ilgili önemli gelişme

Geçtiğimiz ay Rusya'da gerçekleşen nükleer sızıntı olayı Rusya'nın gündeminden düşmüyor. Tehlike çanları mı çalıyor? Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, nükleer füze patlamasına sessiz kalmasıyla dikkatleri üzerine çekmişti. Tehlikeli radyasyon sızıntısına dair spekülasyonların artmasına neden olan bu sessizlik, iddaların doğru olduğunu düşündürüyor. Kremlin, Kuzey Rusya'daki Archangelsk üssünde bir roket motoru patlamasının beş kişiyi öldürdüğünü ve üçünün ise yaralandığını doğruladı. Rusya'nın nükleer enerji kuruluşu Rostam, olayın ardından radyasyon sızıntısı endişelerinin arttığını itiraf etti.



Twitter nihayet Facebook'un en işlevsel özelliğini getiriyor

Uzun süredir konuşulan ve bir o kadar da uzun süredir beklenen yeni Twitter özelliği kendini nihayet gösterdi. 2019 martında resmileştirilen "cevapları bildir" özelliği kısa süre sonra platformdaki yerini alacak gibi görünüyor. Twitter'ın resmi hesabından kısa bir video ile açıklanan özellik temelde Facebook'un "Gönderi için bildirimleri aç" özelliğinin aynısı. Bir tweet'e verilen yanıtları merak ediyor, ancak tweet'i sürekli açıp güncellemek istemiyorsanız, bu özellik size yardımcı oluyor. Konuyu daha rahat takip etmeyi sağlayan bu özellik Facebook'taki versiyona göre bir parça daha gelişmiş. Bir tweet'teki cevapları takip etmek istiyorsanız ilk yapmanız gereken tweet'e tıkladıktan sonra ekranın sağ üst kısmındaki zil ikonunu seçmeniz. Burada karşınızda iki seçenek bulunuyor. İsterseniz o tweet'e gelen tüm mesajların telefonunuza bildirim olarak gelmesini sağlayabilirsiniz. Ancak viral olan ve çok etkileşim alan tweet'lerde bunu önermiyoruz. Bir anda bildirimlere boğulma ihtimaliniz var. İkinci seçenek ise size "en ilginç cevapları" bildiriyor.

FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Vergi incelemesi sonuçlarına karşı yapılabilecekler

VERGİ idaresince yürütülen vergi incelemeleri sonucunda mükelleflere vergi tarhiyatı yapılabilmekte, ceza kesilebilmekte ve buna bağlı olarak verginin süresinde ödenmemesinden kaynaklanan gecikme faizi talep edilmektedir. Yazımızda, mükelleflerin inceleme sonuçları karşısında neler yapabilecekleri özet olarak belirtilmiştir (Tabii afetler nedeniyle terkin, düzeltme talebi gibi istisnai durumlara ise yer verilmemiştir.)

Cezalı vergi tarhiyatına karşı mükelleflerin önünde başlıca iki seçenek mevcuttur; tarh edilen vergi ve cezayı kabul ederek faiziyle birlikte ödemek yada dava konusu yapmak. Mükellef, yargı yoluna başvurmak istemiyorsa vergi idaresiyle uzlaşarak ödeme yapabilir. Ya da, bunun yerine doğrudan ceza indiriminden yararlanarak ödeyebilir. Sahte fatura vermek veya almak gibi suç sayılan bazı fiiller uzlaşma kapsamı dışında tutulmuştur.

Uzlaşmalarda özellikli bir husus (örneğin, maddi hata) bulunmadığı sürece pratikte indirim vergi aslında değil sadece vergi ziyaı cezasında yapılmaktadır. Gecikme faizi de dolayısıyla indirim dışı kalmaktadır. Öte yandan; usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezaları uzlaşma kapsamı dışındadır.

Uzlaşma; tarhiyat öncesi uzlaşma ve (tarhiyat sonrası) uzlaşma olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Mükellefler inceleme öncesi son tutanak tarihine kadar tarhiyat öncesi uzlaşma talep edebilmektedir. Uygulamada; müfettişlerce hazırlanan inceleme tespitlerine ilişkin tutanaklarda mükellefin bu yönde bir talebinin olup olmadığı kayda geçirilmektedir. Tarhiyat öncesi uzlaşma; henüz vergi ve ceza ihbarnamesi düzenlenmeden önce vergi müfettişleri tarafından oluşturulan komisyon nezdinde yapılmaktadır. Vergi dairesince yapılan incelemelerde ise uzlaşma komisyonu vergi idaresi yetkililerinden oluşmaktadır.

Tarhiyat öncesi uzlaşma sağlanmışsa uzlaşılan tutarlar üzerinden vergi ve ceza kesinleşmektedir. Tarhiyat öncesi uzlaşma sağlanılan vergi ve cezalarda mükellefin dava açma hakkı olmadığı gibi artık tarhiyat sonrası uzlaşmaya gitme imkanı da bulunmamaktadır. Mükellefler dilerlerse, tarhiyat öncesi uzlaşma yerine tarhiyat sonrası uzlaşmaya gitmeyi de tercih edebilirler. Bu durumda; inceleme raporları vergi dairesine intikal ettikten sonra vergi ve ceza ihbarnameleri mükellefe tebliğ edilecektir. Mükelleflerin tebliğ tarihinden itibaren 30 gün içinde yetkili komisyonda uzlaşma talep etme hakkı bulunmaktadır. Tarh edilen vergi tutarının büyüklüğüne bağlı olarak uzlaşmaya yetkili komisyonlar değişmektedir. Mahalli uzlaşma komisyonlarının yetki sınırlarını aşan tutarlarda ise Gelir İdaresi Başkanlığı nezdinde bulunan merkezi uzlaşma komisyonu yetkilidir. Tarhiyat sonrası uzlaşma sağlandığında tarhiyat kesinleşmekte olup, mükellefin dava hakkı ortadan kalkmaktadır.Gerek tarhiyat öncesi uzlaşma ve gerekse tarhiyat sonrası uzlaşma talep etmek uzlaşma sağlanmadığı sürece mükellefin tarhiyata dava açma hakkını elinden almaz.

Mükellef; uzlaşma kapsamına girmeyen usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezalarının yarısını Vergi Usul Kanununun 376. maddesine göre vadesinde (yada teminat göstererek vade sonundan itibaren 3 ay içinde) ödeyeceğini bildirerek bu cezaların kalan yarısından kurtulabilir. Vergi ziyaı cezalarında da uzlaşma yoluna gitmek yerine doğrudan aynı Madde kapsamında belirtilen şartlarla birinci defada yarısı, takip eden cezalarda üçte bir oranında indirimden faydalanmak mümkündür. Tabiatıyla, uzlaşılan cezalar için bu madde uygulanmaz.

Mükelleflerin; tarh edilen vergi ve cezalara karşı vergi mahkemelerinde dava açma süresi ihbarnamelerin tebliğ tarihinden itibaren 30 gündür. Tarhiyat sonrası uzlaşma talep edilmiş ancak uzlaşma vaki olmamışsa ve uzlaşma tutanağının tebliği tarihinde bu süre bitmiş ya da 15 günden az kalmışsa, dava açma süresi 15 gün olarak uzamaktadır.

Vergi ve ceza davalarında; üç aşamalı bir dava süreci söz konusudur. Vergi mahkemesi kararları aleyhine istinaf yoluyla İstinaf Mahkemelerinde, İstinaf Mahkemeleri kararları aleyhine de temyiz yoluyla Danıştayda dava açılabilmektedir. Ancak, bu mahkemelerin nihai yetki sınırları altında kalan tutarlarda ise bir üst mahkemeye gidilememekte ve verilen kararlar kesinleşmektedir. Öte yandan; idari ve yargısal kanun yolları tamamen tüketildiğinde Anayasa Mahkemesine bireysel başvuru da imkan dahiline girmektedir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Otobüs yangınları!!!

DEĞERLİ meslektaşlarım, bir süre önce bu köşede "Fabrika Yangınları" başlığı altında son bir yılda yanan fabrikaları yazmıştım. Bu konuda gerek telefon ile gerek ise e-posta yolu ile çok sayıda geri dönüşler aldım. Sorulan soruların en başında "Fabrikaların ekonomik krize bağlı olarak kasten yakılıp yakılmadığı" geliyordu. Gerçekten de yazının yayımlandığı 27 Temmuz 2018 tarihine göre son bir yılda 71 fabrika yanmıştı. Bu dikkat çekici bir sayı. Çünkü yanan fabrikalar ülkemizin tanınmış markalarının ürünlerini üreten firmalardı. İşin ilginci fabrika yangınları aynı hızla devam ediyor. Ben artık istatistiklere bakmaktan vazgeçtim.

Son zamanlara ise fabrika yangınlarına yeni bir yangın daha eklendi. OTOBÜS YANGINLARI. Üstelik artık yüzler ile ifade edilen fabrika yangınlarında yaşamını kaybeden Suriyeli 3 işçinin dışında ölen ve yararlanan kimse yok iken otobüs yangınlarında 10'un üzerinde insan yanarak yaşamını kaybederken çok sayıda insanımız da yanarak ağır biçimde yaralandılar.

Alev alıp yanmasına karşın işletmenin ya da otomobil gibi araç maliklerinin bilgisinde kalan basına yansımayan çok sayıda ARAÇ yanma olayını da ayrıca biz sigortacı olarak biliyoruz. Basına yansıyan haberlere göre son 15 günde 6 otobüs yanmış.

2 Ağustos: Balıkesir-Edremit yolunda tanınmış bir otobüs firmasına ait otobüste çıkan yangında 5 kişi yanarak öldü 13 kişi yaralandı.

3 Ağustos: Manisa Kırkağaç'ta adı basında olumlu ve sık duyulan firmaya ait otobüs yandı ve demir yığınına döndü.

4 Ağustos: İzmir'den İstanbul'a sefer yapan basında adı çok sık duyulan ve verdiği hizmetleri çok eleştirilen firmaya ait otobüs yandı ve pert total oldu.

6 Ağustos: Yatağan-Milas karayolunda turistleri taşıyan otobüs motor kısmından alev aldı içindeki yolcular son anda kurtarıldı. Otobüs hurdaya döndü.

9 Ağustos: Mersin Tarsus'ta basında adı çok sık duyulan ve verdiği hizmetleri çok eleştirilen firmaya ait otobüs yandı ve pert total oldu.

Yanan otobüslerin firmalarına, markalarına, üretim yerlerine ve yanış şekillerine baktığımızda sigortacı (hasarcı) olarak aklımıza onlarca soru geliyor. Adli Bilirkişi ve Hasar uzmanı olarak son yirmi yılda çok sayıda aracın yanması ile ilgili olarak değerli akademisyen hocalarımız ile birlikte raporlar hazırladık. Özellikle İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi laboratuvarlarında çok titiz çalışma ile yangın nedenleri gerçeğe en yakın ve objektif olarak tespit edilebilmektedir.

TESPİTLERİMİZE GÖRE OTOBÜSLER NEDEN YANIYOR?

1- Elektrik ve kablo sistemlerinde üretim hatası
2- Yakıt sistemlerinde üretim hatası
3- Ucuz ve kayıt dışı yakıt kullanımı
4- Otobüslerin ısıtma sistemlerinde yapılan hatalı değişiklikler
5- Yangın alarm sistemlerinin motor dışında başka noktada olmaması
6- Genel bakım ve onarımların yetkili firmalar dışında tamircilere yaptırılması
7- Bakım onarım masraflarının yükselmesi nedeni ile periyodik bakım süreçlerinin atlanılması
8- Otobüs motorları 24V elektrik üretebilecek kapasitede olmasına karşın çok sayıda ısıtıcı, tv ve benzeri cihazın eklenmesi
9- Yangın söndürme sistemleri ve çok sayıda yolcuyu bir anda tahliye edecek kapı sistemlerinin bulunmaması
10- Ekonomik ömrünü doldurmuş ve uzun saatler yolcu taşımasına uygun olmayan otobüslerin bayram ya da turizm sezonlarında yeniden servise alınması. Kısaca metal yorgunu olan araçların ağır taşıma programlarına geri döndürülmesi
11- Sürücü hataları





8 EYLÜL

BİRSEN TEZER

Birsen Tezer büyüleyici sesiyle Sakarya Kırkpınar Açıkhava Tiyatrosu'nda sevenleriyle buluşuyor.



11 EYLÜL

LİVANELİ İLE SEVDALIM HAYAT

Zülfü Livaneli, Kerki I Solfej konserleri ile birlikte "Livaneli ile Sevdalım Hayat" performansıyla Antakya Sümerler Açıkhava Tiyatrosu'nda sahne alacak.



12 EYLÜL

FUAT ERGİN SAHNEDE

Türkiye'deki rap kültürünün önemli ve deneyimli ismi Fuat, yeni albümü Omurga'nın ilk İstanbul konseriyle IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde.



13 EYLÜL

EVANESCENCE

Müziğinde rock, metal ve senfonik ögeleri birleştiren Evanescence, "Synthesis Live" turu kapsamında 13 Eylül'de Volkswagen Arena'ya konuk oluyor!



14 EYLÜL

NİLÜFER

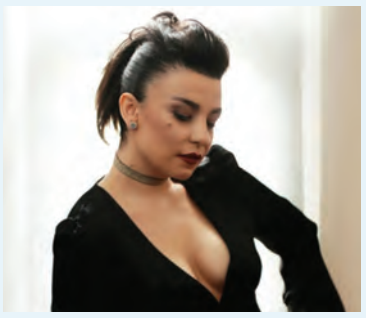
Nilüfer, 14 Eylül Cumartesi akşamı Açıkhava Konserleri kapsamında İstanbul Vadi Açıkhava'da sevenleri ile buluşuyor.



15 EYLÜL

EBRU GÜNDEŞ

Fantezi müziğin sevilen ismi Ebru Gündeş, 15 Eylül'de Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Tiyatrosu'nda sahne alacak.



20 EYLÜL

FATMA TURGUT

Model grubunun eski vokali Fatma Turgut solo kariyerine konserlerle devam ediyor. 20 Eylül'de Kadıköy'deki Moda Kayıkhane sahnesinde olacak.



21 EYLÜL

MFÖ

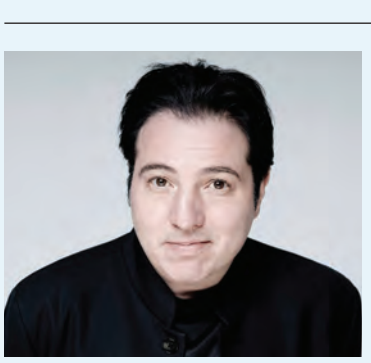
MFÖ, 21 Eylül Cumartesi akşamı US POLO ASSN. Açıkhava Konserleri kapsamında İstanbul Vadi Açıkhava'da sevenleri ile buluşuyor.



22 EYLÜL

SAGOPA KAJMER

Rap müziğin zirvesinden inmeyen Sagopa Kajmer, 22 Eylül akşamı Kars Kültür Merkezi sahnesinde sevenleriyle buluşacak.



24 EYLÜL

FAZIL SAY - BİLKENT SENFONİ ORKESTRA

Fazıl Say "Su" Piyano Konçertosu ve "Umut" Senfonisi ile 24 Eylül gecesi Ankara Bilkent Odeon'da sevenleriyle olacak.



26 EYLÜL

SELAMİ ŞAHİN

Selami Şahin'in teatral konseri 'Eskimeyen Şarkılar,' 26 Eylül'de, Atlantis işbirliğiyle Vestel Gururla Yerli Konserleri kapsamında Zorlu PSM'de.



30 EYLÜL

SILA İSTANBUL'U SALLAMAYA HAZIRLANIYOR

Pop müziğin yıldızlarından Sıla İstanbul Büyükşehir Belediyesi Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Tiyatrosu'nda sevenleriyle buluşuyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Bir varmış bir yokmuş

"BANA Bir Varmış... de!
Bir Varmış, Bir Yokmuş... deme!
İçime dokunuyor."
Bu dizeler, 20 yıl öncesine kadar bizler gibi 'var' olan çağımızın dev şairlerimden Can Yücel'e ait. Hani;
"Ben her bahar âşık olmam ama gitmek isterim.
Gittiğim olmadı hiç,
ama istemek de güzel."
diyen büyük şair Can Yücel'e.
Şiirinde 'Gittiğim hiç olmadı.' 'Ölüme inat, tutunmak lazım' demiş olsa bile o da 'var'lıktan 'yok'luğa gidenlerden.
Gidenlerden, ama 'yok' olanlardan değil; hep var olacaklardan.

Büyük şairimiz Can Yücel'i tam 20 yıl önce 12 Ağustos'ta kaybettik. Kendi deyişiyle "her bahar bir başka yere gitmek" isterken, her fani gibi O da isteklerinin birçoğu gerçekleşmeden, bir yaz günü aramızdan sessiz sedasız gitti. Bakın, hayattayken, Can Usta isteyip de gerçekleştiremediği "gitme" özlemini nasıl dile getirmiş.

"Bugünlerde herkes gitmek istiyor;
Küçük bir sahil kasabasına, bir başka ülkeye, dağlara uzaklara...
Hayatından memnun olan yok.
Kiminle konuşsam aynı şey; her şeyi herkesi bırakıp gitme isteği...
Öyle 'yanına almak istediği üç şey' falan yok.
Bir kendisi.
Her şeyi herkesi götürdün demektir.
Keşke kendini bırakıp gidebilse insan. Ama olmuyor.
Hadi kendimize razıyız diyelim; öteki de olmuyor.
Yani her şeyi bırakmak göze alınmıyor.
Böyle gidiyoruz işte,
Bir yanımız 'kalk gidelim', öbür yanımız 'otur' diyor.
'Otur' diyen kazanıyor.
O yan kalabalık zira...
İş, güç, sorumluluk, çoluk, çocuk, aile; güvende olma duygusu.
En kötüsü alışkanlık.
Alışkanlığın verdiği rahatlık monotonluğun doğurduğu bıkkınlığı yeniyor.
Kalıyoruz...
Kuş olup uçmak isterken, ağaç olup kök salıyoruz.
Evlenmeler, bir çocuk daha doğurmalar, borçlara girmeler, işi büyütmeler.
Bir köpek bile bizi uçmaktan alıkoyabiliyor.
Misal ben...
Kapıdaki Rex'i bırakıp gidemiyorum.
Değil bu şehirden gitmek, iki sokak öteye taşınamıyorum.
Alıp götürsem gelmez ki, bütün sokağın köpeği olduğunun farkında.
Herkes onu, o herkesi seviyor. Hangi birimizle gitsin?
'Sırtımda yumurta küfesi var' diye bir deyim vardır.
Evet, sırtımızda yumurta küfesi var hepimizin; kendi imalatımız küfeler.
Ama eğreti de yaşanmaz ki bu dünyada.
Ölüm var zira. Ölüme inat tutunmak lazım.
Bari ufak kaçışlar yapabilsek.
Var tabii yapanlar, ama az; sadece kaymak tabakası.
Hepimiz kaçabilsek.
Bütçe, zaman, keyif denk olsa...
Günün içinde mesela küçücük gitmeler yapabilsek.
Ne mümkün. Sabah 9, akşam 18.
Sonra başka mecburiyetler. Sıkışıp kaldık galiba.

***

Ben her bahar âşık olmam, ama her bahar gitmek isterim.
Gittiğim olmadı hiç,
Ama olsun istemek de güzel"

Ustanın söylediği doğru; o hiçbir yere gitmedi. İstediği gibi, "Bir Varmış, hep Var olacak."
Biz de "gitmeden" önce bir yerlere gidebilseydik...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Şarj (Şarz değil)

3 YILDIR kullandığım akıllı telefonun pili ölüm döşeğinde. Şöyle bir örnek vereyim. Tam şarj olmuşken iki tane iletiye bakıyorum. %100'den %80'e iniyor batarya. Bir tane ek var ve açıyorsam o eki hoop %70. On dakika sonra birkaç WhatsApp mesajı okuduğumda %60. "Dur şu şeyin adı neydi?" diye bir küçük google'lama ile %40 ve ondan sonra stresli dakikalar. Bazen o seviyelerde kendini de kapatıyor telefon filan. Uzatmayayım bayram öncesi ana markanın yetkili servislerinden birinden randevu aldım pil değişimi için. Yeni pil 319 TL ama o telefonun alabileceğim en ucuz yenisi neredeyse 9,000 TL. Yetkili servisteki teknisyen şöyle bir evirdi çevirdi telefonu ve "Riskli, cihaz darbe almış, ekranı yerinden kaldırıp tekrar yerine yerleştirdiğimizde telefonun çalışmama olasılığı yüksek" dedi. Doktor olsa "Hasta ameliyat masasında kalabilir" derdi, aynı durum. Tatillerde çift harici batarya ile dolaşma güvencesi ile "Tamam, ya herro, ya merro" dedim ve çıktım oradan.

Ya yetkisiz servislerden birinde pil değişimi ve hasta taburcu olursa bir süre daha kullanmaca o telefonu, ya da şarjlara yakın mesafe yaşama devam, ya da en trajiği dokuz binlik olmak! JLo'yu ayakta seyretmek için yedi bin verene koymayacağı kesin ama birçoğumuzun, ülke nüfusunun kahir ekseriyetinin canını acıtacak rakamlar bunlar ne yazık ki!

Salt trafik canavarları ile yüz göz olmamak için bayramda yeni açılan Balıkesir – İzmir otoyolunu kullandım, kırmızı LCD ekranlarda "Ucuz Mazot" çağrılarını görmedim bu sayede ama gittiğim yerlerde bu batarya işini çok daha ucuza halledecek çözümsever girişimcilere rastladım.

Telefonun pili değişirken ben de yandaki dükkandaki çakma t-shirt ve eşofmanlara göz attım. O esnada elindeki plastik beyaz bidonla akşama evde üretim yapacak komşuma rastladım o da beni IPTV'sinden izleyeceği akşamki futbol maçına davet etti...

Onarım tamamlandığında da en fazla 100-150 TL gibi bir para istedi girişimci benden, sepetler kolda, herkes kendi yolunda bir kazan-kazan havası...

Bu "çakma", "taklit", "ev yapımı", "yan sanayi" işine başlarda karşıydım ama yıllar geçtikçe bazen zorunluluktan, bazen de ilkesel olarak o işlerin içinde buldum kendimi.

Tabii bazı şeyleri net belirlemek gerek. Bir ürünün fiyatı tüm dünyada üç aşağı beş yukarı aynı ama senin paran zayıfsa o zaman yapacak bir şey yok. Ya deve gütme, ya da diyardan yok olmaca.

Bazı şeylerin fiyatı makul ama vergisi yüksek ise kafaların karıştığı durumlar burada esas; hem maliyet ve gündelik yaşamlara yansımaları boyutunda; hem de etik bir bakış açısı ile. Bu konuda icraatım var ama hafifletici sebeplerim çok Hakim Bey!

Bazı şeylerin fiyatı (kabul etsek de etmesek de) o işi yapmaya istekliler arasındaki bir ihale sonucu belirleniyor ise korsana filan yeltenmeden "bu fiyatı ödeyebiliyorsam kullanırım, yoksa kullanmam" demek en doğru ve ahlaki davranış sanki.

Bazı şeylerin fiyatı belli değil ve üstelik de satıcı elinde bir gazoz şişesi ile duruyorsa durumumuz için en uygun betimleme çöldeki bahtsız bedevi.

Tabii her tüketici bu çözümlemeleri yapmak zorunda değil. Ayrıca aynı tüketiciden sürekli aynı davranışları da beklememek gerek. Durum böyle olunca da ortalıkta inanılmaz bir güvensizlik, sürekli çakılma hissi ve buna bağlı tepkisel davranışlar filan. Tüketicinin bu ruh hali ile yıllık veya daha uzun vadeli planlar yapmayı düşünen tedarikçinin durumunu yazmıyorum bile.

Çözüm mü? Her şeyin başı kalkınma ve büyüme. Önce her bireyin kendi olanakları ile ayakta kalabilecek seviyeye gelmesi, en azından tüm temel gereksinimlerini borçlanmadan karşılayabilecek bir ekonomik duruma ulaşması. Sonra da birey-kurum, kurum-kurum ve her ikisinin de devlet/sistem ile ilişkilerinin güven, adalet, iyi niyet ve öngörülebilirlik temellerine oturması. Ancak bundan sonra başlayabilir refah artırıcı hamleler.

Görüşmek üzere.



Ölümlü Dünya

KÜNYE
Yönetmen: Ali Atay
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Ahmet Mümtaz Taylan, Alper Kul, Sarp Apak, Feyyaz Yiğit Çakmak, Doğu Demirkol, İrem Sak
Türü: Komedi, Aksiyon
Platform: Netflix

Nesillerdir Haydarpaşa Garı'nda Anadolu Tat Lokantası'nı işleten Mermer ailesi, dışarıdan bakıldığında sıradan bir hayat yaşamaktadır. Oysa gerçek hiç de öyle değildir. Mermer ailesi nesilden nesile kiralık katildir ve dev bir organizasyon için çalışmaktadır. Ancak organizasyonun kimi kurallarının ihmal edilmesiyle birlikte ailenin kimliği açığa çıkar. Artık aile yola koyulmalı ve peşlerindeki dev örgütü atlatmalıdır.



BELGESEL

Kafayı Yersin

Yemek, moda ve seyahat videolarıyla beğeni kazanan sosyal medya fenomeni Sibil Çetinkaya ve 'AhmetKarya' hesabından yaptığı sit-com paylaşımlarla fenomen olan Ahmet Aksöz, Türkiye'nin farklı bölgelerini gezip kafayı yedirtecek tatlar arayarak geleneksel gezi-yemek programlarını ti'ye alıyorlar. Kafayı Yersin BluTV özel yapımıdır. İzlemek için BluTv platformuna ücretli üye olmanız gerekiyor.



DİZİ

The Rain

Netflix yapımı dizide, iki kardeş, yağmurla gelen ve İskandinavya nüfusunun çoğunu yok eden ölümcül virüsten kurtulmayı başarmıştır. Kendilerine yeni bir dünya kurmak isteyen kardeşler güvenli bir yer bulmak için yolculuğa çıkarlar. Geçmişte hissettikleri duyguların hiçbirini artık yaşayamayacaklarını düşünen gençler hayatta kalmak için savaş verirken, yaşadıkları birçok şeyin yeni hayatlarında da var olduğunu keşfederler.



DİZİ

Legion

David Keller, gençliğinin çoğunu akıl hastanesinde geçirmiş, 30'larının başında genç bir adamdır. Gizemli bir kadın olan Syd, David'i kendine çeker. Syd ile yakınlaşmasından sonra David, gördüğü halüsinasyonların gerçek olabileceğini fark eder. Hastaneden kaçan David, ablasının evine sığınır fakat Syd'in hayatına tekrar girişi ile yeni ve başka bir dünyaya gözlerini açar. Dizi BluTV'de yayınlanıyor.



O - Bölüm 2

KÜNYE
Vizyon tarihi: 6 Eylül
Yönetmen: Andy Muschietti
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Bill Skarsgård, James McAvoy, Jessica Chastain, Bill Hader
Türü: Gerilim
Yapım Yılı: 2019

Stephen King'in aynı isimli popüler romanından sinemaya uyarlanan O filminin devam halkası olan yapımda, Pennywise'ın geri dönüşü sebebiyle, kasabaya geri dönen yetişkinler bir kez daha şeytani palyaço ile karşı karşıya kalıyor. Yıllar sonra bir araya gelen ekibin birbirlerini yeniden tanımaları da bir hayli zor oluyor. Tanıştıklarından beri bambaşka hayatlar yaşayan eski arkadaşlar, bir kez daha el ele vermek zorunda kalıyor.



13 EYLÜL

Kız Kardeşler

Kız Kardeşler, annelerinin ölümünün ardından farklı yollara savrulan üç kız kardeşin hikayesini konu ediyor. Reyhan, Nurhan ve Havva küçük yaşta öksüz kalan üç kız kardeştir. Annelerinin ölümünün ardından kardeşler, kasabaya farklı ailelerin yanına gönderilir. Ailelerin yanında tutunamayınca baba ocağına geri gönderilen kardeşler, yeniden bir araya geldiklerinde kaçtıkları gerçeklerle yüzleşmek zorunda kalır.



20 EYLÜL

Elektrik Savaşları

Yönetmenliğini Alfonso Gomez-Rejon'un üstlendiği, 1880'lerin sonlarında Thomas Edison ile George Westinghouse arasındaki rekabeti, pazarlanabilir ve sürdürülebilir bir elektrik sistemi yaratma yarışını anlatan filmin senaryosunu Michael Mitnick kaleme aldı. Başrollerinde ise ünlü oyuncular Tom Holland, Katherine Waterston, Benedict Cumberbatch, Michael Shannon, Sienna Miller ve Nicholas Hoult yer alıyor.



27 EYLÜL

Yeti Efsanesi

Yeti Efsanesi, çatısında bulduğu efsanevi yaratık Yeti'yi evine geri götürmek için zorlu bir maceraya atılan Yi ve arkadaşlarının hikayesini konu ediyor. Yi, dünyayı gezme hayali ile yaşayan genç bir kızdır. Genç kızın hayatı, Şangay'daki evlerinin çatısında bir Yeti ile karşılaşmasıyla bambaşka bir hal alır. Evin çatısında yaşayan Yeti ile iletişim kurmaya çalışan Yi, onun evine, ailesinin yanına dönmesine yardımcı olmaya çalışır.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Beynin mutluluk ayarları

BEYNİMİZ tıpkı bir kas gibi çalıştırdıkça daha güçlü hale gelen bir fiziksel sistemdir. Biz insanlar da dahil olmak üzere bütün memeliler kendilerini güvende, tatmin olmuş ve bağlantılı hissettiklerinde mutlu, neşeli, meraklı ve yaratıcı hale gelir. Bütünüyle uyumlu tarzda kalabildiğimiz sürece beynimizin alt tabakalarında yatan nörobiyolojik stres, korku, hayal kırıklığı ve acı çekme yavaş yavaş yok olur. Beynimizde nefret, açgözlülük ve bağımlılık için (kısacası ihtiras için) çok daha az bir zemin olur.

Stresli olduğumuz zamanlarda beynimizin ve vücudumuzun kırmızı alarm durumuna geçtiğini hepimiz yaşamışızdır. Böyle durumlarda olumsuz duyarlılık baskın hale gelir. Kötü haberlere karşı daha duyarlı hale geliriz. Olumsuz duyarlılık, hayatta kalmamıza yardım etmek amacıyla vardır, bu haliyle gayet masum görünüyor fakat aynı zamanda bizim kendimizi kötü ve kederli hissetmemize ve olaylara aşırı tepki vermemize sebep olur.

Beynimizi yeşil alarm haline sokabilmek ise büyük ölçüde bizim elimizdedir. Riskleri ve acıları görüp sürekli onlara tepki vermek yerine fırsatları ve hazları görüp beynimizi onlara karşı duyarlı hale getirebiliriz.

Primatlar ve ilk insanlar hayatta kalmak için tutkuyla istemeye ve acı çekmeye hazır bir beyin geliştirmişlerdir. Beynimizin genleri iletmeye yönelik olan bu yapısı günümüzde neredeyse bir tasarım hatası olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü artık olumsuz duyarlılığın maliyeti kazançlarını büyük ölçüde aşıyor, hem sağlığımız, hem de ilişkilerimiz açısından yıpratıcı oluyor.

Bu durum dünyaya pembe gözlüklerle bakmak değil, beynimizin puslu gözlüklerle bakma eğilimini azaltmak olarak düşünülebilir. Bu bakış açısını sürekli bir şekilde özümseyerek zamanla bir nöral altyapıya dönüştürmek mümkün. Bu sürecin en önemli yapıtaşlarından biri kendimize iyi bir dost olmak, kararlılık ve inanç ile üzerimizdeki baskıyı, gerginliği ve kendini tüketme duygusunu rahatlama, tatmin ve değer duygusuna dönüştürebilmekte yatıyor.

Modern dünya ve ekonomi sürekli tüketimi pompalıyor, bu sebeple beynimiz sürekli daha çok ödülün peşine düşmek için teşvik ediliyor. Haberleri izlediğimizde dünyanın tehlikelerle ve acılarla dolu bir yer olduğunu görüyoruz ve bunlara müdahale edemiyoruz büyük ölçüde. Bütün bunlar beynimizi sürekli kırmızı alarm durumunda tutuyor. Beynimiz sürekli Taş Devri kodlarında çalışıyor. Sonuç, sürekli yaşanan stres ve bir kısırdöngü gibi vücudumuzda dolaşan kortizol hormonu.

Günümüzde aşırı yeme, uyuşturucular ve alkol, bilgisayar oyunları, teknolojik bağımlılık ve diğer bağımlılıklar yoluyla kendimizi iyileştirmeye ve stresimizi hafifletmeye çalışıyoruz. Oysa beynimiz olumlu bir döngü içinde olduğunda kendimizi daha iyi hissederiz ve beynimizde bağımlılıklar için daha az açlık duyarız.

Hayatı bir fırsat olarak görmek, tüm zorluklara rağmen güzel şeylerin olduğunun da farkına varmak, zorlukların ve acının ortasında bile içsel güçlerimizi devreye sokmak giderek beynimizi yeşil alarm durumunda tutacak ve iyi bir yaşantının potansiyel temelini oluşturacaktır.

Bütün bunları yaparken nerden başlasak acaba diye düşünüyorsanız eğer benim önerilerim şöyle olacaktır; başkalarının mutluluğunun öncelikle siz değil onların elinde olduğunu düşünün, bedeninizi yoga, spor ve nefes ile rahatlatın, sakin olun, daha az mükemmeliyetçi olmaya çalışın, bir süre teknolojiden, e-postalardan ve sosyal medyadan uzak durun, zihninizin sizi kontrol etmesine izin vermeyin, siz onu kontrol edin, kalbinizdeki boşluğu doldurmak için her zaman sevildiğinizi ve değer gördüğünüzü bilin.

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

Sigortacılık girişimleri için anahtar "sektörel know-how"

Küresel ölçekte başarı kazanan pek çok startup'a ev sahipliği yapan İTÜ Çekirdek, sigortacılık alanında da girişimciler ile tüm paydaşları buluşturan bir köprü konumunda. Sigortanın teknik detayları yüksek bir alan olduğunu belirten İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Doç. Dr. Deniz Tunçalp, girişimcilerin sektöre özgü iş bilgisi, yani know-how ile desteklenmesi gerektiğini söyledi.

Bildiğiniz gibi, bu sayfalardaki konu ve konukların ortak paydası, sigorta sektörüne yönelik teknolojik inovasyon, yeni nesil iş modelleri ve insurtech girişimler. En önemli arzumuz, ülkemizde bu alandaki faaliyetlerin ve startup girişimlerin artması. Bu açıdan, özellikle erken dönem startup girişimlere destek olan kuluçka merkezlerinin sigortacılığa ilgisi ve desteği büyük önem taşıyor. Bu ay sayfalarımıza, bu alanda ülkemizin öncü kurumu konumunda olan, küresel ölçekte büyük başarılara imza atan İTÜ Çekirdek'i konuk ediyoruz.
Kuruluş hikayelerini, sundukları hizmetleri ve en önemlisi de, sigortacılık alanına yönelik hedeflerini, planlarını konuşmak üzere, İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Doç. Dr. Deniz Tunçalp ile çok keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.



İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Doç. Dr. Deniz Tunçalp, ülkemizdeki girişimlerin başarılarıyla ön plana çıkmasını ve sermayedar ile buluşmasını sağlayan isimler arasında geliyor.

PERFORMANSTA DÜNYA 3'ÜNCÜSÜ

Kuruluş hikayenizi kısaca paylaşır mısınız?
İTÜ Çekirdek, iş fikrini hayata geçirmek için çalışmaya başlamış, ancak henüz müşteri kazanarak büyüme aşamasına geçmemiş girişimcileri desteklemek üzere 2012 yılında Türkiye'nin dünyaya açılan girişimcilik ve inovasyon üssü, İTÜ'nün teknoloji geliştirme bölgesi olan İTÜ ARI Teknokent tarafından kuruldu. Ana motivasyonumuz, bir girişimcinin işini kurmak ve büyütmek için gerekli olan tüm kaynakları bir arada bulabileceği bir platform oluşturmak. Kurulduğu günden bu yana pek çok kurum ve kuruluşun destekleriyle geniş bir paydaş ağı oluşturan İTÜ Çekirdek, özel sektörün ve yatırımcıların, hibeler, yatırımlar ve mentorluk aracılığı ile ekosisteme doğrudan katkı sağladıkları bir platform haline geldi.
Hızlı bir gelişme gösteren İTÜ Çekirdek, bugün itibarıyla uluslararası üniversite kuluçka merkezleri performans sıralamasında (UBI Global) dünyanın en iyi üçüncü, Avrupa'nın da en iyi ikinci üniversite kuluçka merkezi olarak gösterilmekte. İTÜ Çekirdek, başta Türkiye olmak üzere 12 ülkeden, Türkiye'de 54 ilden her yıl binlerce başvuru alan bir küresel girişimcilik merkezi haline gelmiş durumdadır.

İTÜ Çekirdek bünyesinde yürütülen çalışmalar, girişimci sayıları hakkında kısa bilgiler verir misiniz?
Kurulduğumuz günden beri ülke genelinde 1.797 girişime ve 4 bin 233 girişimciye destek verdik. 74 milyon lirayı aşkın yatırım alan İTÜ Çekirdek girişimlerinin toplam değerlemesi 650 milyon lirayı, toplam cirosu ise 65 milyon lirayı aştı. Sadece geçen yıl İTÜ Çekirdek'te 624 girişime destek olduk. 54 ayrı ilden başvuru aldık. 12 farklı ülkeden girişimler İTÜ Çekirdek'e başvurdu. İTÜ Çekirdek'in girişimcilik yarışması Big Bang Startup Challenge'da girişimcilere yalnızca geçtiğimiz sene 21 milyon Türk Lirası değerinde kaynak dağıttık.



'GİRİŞİMCİLER YARINI BEKLEMESİN'

Girişimlerin İTÜ Çekirdek'e başvurabilmeleri için temel ön şartlar nedir?
İTÜ Çekirdek'e başvuran girişimcilerden ticarileşebilir bir fikri veya ürünü olmasını bekliyoruz. İTÜ Çekirdek yıl boyu başvuru alıyor. Girişimciler hayallerini hayata geçirmek için yarını beklemesin. Çalışmaya başlayıp, İTÜ Çekirdek'e başvursunlar ki biz onlara paydaşlarımızla birlikte destek olabilelim. Başvurmak isteyen girişimciler, şirketleşmiş olsalar da olmasalar da www.itucekirdek.com.tr internet sitesi üzerinden başvurularını gerçekleştirebilir. Online başvurusu kabul alan girişimleri jüriye davet ediyoruz.

Jüri sürecini geçip kabul alan şirketleri ne gibi süreçler bekliyor?
Bu aşamayı da geçen girişimciler, yatırımcıya hazırlık durumuna göre İTÜ Çekirdek Önkuluçka veya İTÜ Çekirdek Express programı kapsamında bir dizi mentorluk ve eğitim programına kayıt ediliyorlar. Yaklaşık 3 ay süren bu süreçte kaynakları kullanarak en fazla öğrenen, müşterisiyle fikrini en fazla olgunlaştıran gruplar, başarıyla sürece devam etme hakkına sahip oluyor. Yatırımcılar ve hibe veren kurum ve kuruluşların değerlendirilmelerine göre seçilen girişimler, her yıl kasım ayında düzenlediğimiz "Big Bang Startup Challenge" sahnesinde sunum yapmaya ve stand açmaya hak kazanıyorlar. Big Bang'de bir yatırım veya hibe almaya hak kazanan gruplar da takip eden bir yıl boyunca özel kuluçka programına alınıyor.
Bu vesileyle buradan da duyurmuş olalım, bu yıl Big Bang Startup Challenge 28 Kasım'da Uniq İstanbul'da. Teknoloji ve girişim meraklılarını etkinliğimize bekliyoruz. Big Bang'in web sitesi üzerinden etkinliğe kayıt olabilirler.





Faaliyete başlamasından bu yana 4 bin 233 girişimciye kapılarını açan İTÜ Çekirdek, geçtiğimiz yıl içinde 624 girişime destek verdi. Girişimlerin toplam değeri ise 655 milyon lirayı aşmış durumda.

İTÜ Çekirdek sürecini tamamlayan şirketlerin kazandıkları avantajlar ne oluyor? İTÜ Çekirdek girişimlere ne gibi katkı yapıyor?
İTÜ Çekirdek'te girişimcilere açık ofis, mini MBA/girişimcilik eğitimi, satış koçluğu, teknik altyapı desteği, laboratuvar kullanım imkânı, laboratuvar sarf malzemeleri desteğinin yanı sıra aralarında alanında uzman iş dünyası ve akademiden 300'ü aşkın gönüllü mentor desteği sağlıyoruz. Ayrıca, fikri mülkiyet haklarını koruyabilmeleri için, İTÜ'nün teknoloji transfer ofisi İTÜNOVA TTO ile birlikte Türkiye, Avrupa ve Amerika'da patent alabilmeleri için mali destek ve danışmanlık hizmetleri sağlıyoruz. Bunların yanı sıra, kurumsal şirketler ile yaptığımız anlaşmalar doğrultusunda girişimcilere 'ilk müşteri' bağlantılarını sağlama imkanı sunuyoruz.

POTANSİYEL İŞBİRLİKLERİ YARATIYOR

Sigortacılığa yönelik faaliyetleriniz ve geçmiş deneyimleriniz neler?
Anadolu Sigorta, Allianz Türkiye ve Agito girişimcilerimize destek sunmak üzere İTÜ Çekirdek'teler. Bu yılki Big Bang'de de bu 3 şirket, sigorta teknolojileri (insurtech) ve önleyici çözüm girişimlerinden seçileceklere ödüllerini vererek, destek olacaklar. Ayrıca yine bu kurumların çalışanları, İTÜ Çekirdek mentorları arasında yer alıyor. Kurumlar ayrıca buradaki girişimlerle etkileşimleri, buradan aldıkları eğitimler neticesinde kurum içi girişimcilik hakkında bilgi edinmiş oluyor ve şirketlerine bu kültürü aşılamış oluyorlar. Böylece bu şirketler İTÜ Çekirdek'e gelerek hem Türkiye'nin geleceğine destek vermiş oluyor, hem kendi sektörleri için potansiyel iş birlikleri yaratılmasını sağlıyor, hem de çalışanlarının girişimcilik kültürü kazanmalarına katkı sunmuş oluyorlar.
Big Bang 2018'e bakacak olursak, Allianz bireysel emeklilikte yapay zeka destekli kararlar alınmasını sağlayan Akıllı BES'e ve akıllı plakalık IoT uygulamasıyla araçlara yönelik farklı çözümler sunan ConnectION'a, Anadolu Sigorta bir IoT çözümü olan Akıllı Magnet'e ve Agito tüm banka hesaplarının tek bir hesaptan yönetilmesini sağlayan Kobaküs'e destek oldu. Üç girişim de şu an aldıkları desteklerin de yararıyla kısa zamanda hızlı ilerleme kaydettiler. Önümüzdeki günlerde daha da güzel haberlerini umarım sizlerle paylaşıyor oluruz.

Sigortacılık alanında teknolojik inovasyon ve insurtech girişimlerin artması noktasında İTÜ Çekirdek olarak nasıl bir rol oynamayı planlıyorsunuz?
Dünyada insurtech alanında, özellikle yapay zekâ ve büyük veri yetkinliklerinin dahil olması ile yenilikçi girişimler çıkıyor. Sigorta sektörü ve sigorta teknolojileri alanındaki partnerlerimizle birlikte dünyadaki en iyi uygulamalar ve yenilikçi girişimlerin ürünleri hakkında ekosistemi bilgilendirip, daha yenilikçi rakip fikirlerin ülkemizden çıkmasını desteklemeyi amaçlıyoruz. Sigorta sektörü oldukça sektörel know-how içeren bir alan. Teknoloji girişimcileri ise çoğu zaman bu sektörel know-how'dan yoksun. Gerek İTÜ Çekirdek paydaşlarıyla girişimcileri bir araya getirerek sağladığımız işbirlikleri, gerekse sektör çalışanlarının kendi girişimlerini kurmaları için mesai saatleri dışında kuluçka hizmetleri vererek ve gerekse bu kişilerin mevcut girişimlere ortak olarak katılmalarına yönelik "Find Your Co-founder – Ortağını Bul" gibi etkinliklere ev sahipliği yaparak sektörün yenilikçi gelişimine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz.

Değinmek istediğiniz ilave bir husus var mı?
İTÜ'nün itici gücü ve desteği ile İTÜ ARI Teknokent olarak, Ar-Ge, inovasyon ve girişimcilik odağında çalışmalarımızı yürütmeye devam ediyoruz. Bu doğrultuda katma değeri yüksek teknolojileri hayata geçirmeyi amaçlayan ülkemizin tüm yaratıcı gücünü İTÜ ARI Teknokent'in parçası olmaya davet ediyoruz. Fikir aşamasındaki bir girişimciden küresel rekabette boy gösteren bir firmaya kadar geniş bir yelpazeye sunduğumuz hizmetlerimiz mevcut. İTÜ ARI Teknokent'in ve yürüttüğü programlar olan İTÜ Çekirdek, İTÜ MAGNET ve Innogate'nin web sitelerinden bilgi edinebilir, başvuruda bulunabilirler. Girişimcilerimizle tanışmak, yatırım süreçleri hakkında bilgi almak isteyen yatırımcıları da bizimle iletişim kurmaya bekliyoruz.

Değerlendirmelerde seçilen girişimler, her yıl düzenlenen "Big Bang Startup Challenge"a katılmaya hak kazanıyor. Big Bang 2018'de, Allianz Akıllı BES'e ve ConnectION'a, Anadolu Sigorta Akıllı Magnet'e ve Agito Kobaküs'e destek oldu. "2019 Big Bang Challenge" etkinliği ise 28 Kasım'da gerçekleşecek.







BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

Hasar Destek Merkezlerimiz ile Size Birçok Avantaj Sunuyoruz...



www.bereket.com.tr
444 27 58

/bereketcomtr

/company/bereketcomtr