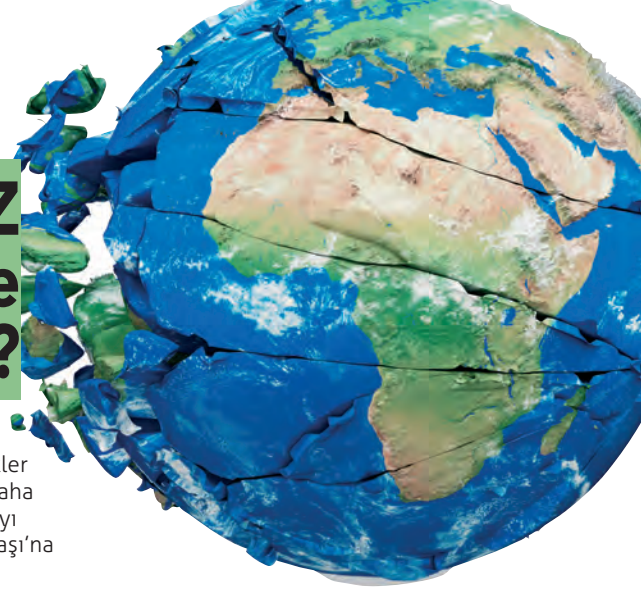


›S.34

YA GEZEGENİMİZ yaşanamaz hale gelirse?



Gezegenimizde yaşamı zor hale getirecek 30 ekstrem riskin incelendiği Willis Towers Watson'ın Ekstrem Riskler 2019 raporu, sigortacıları beklenmedik risklere karşı daha dikkatli olmaya davet ediyor. Küresel ısınmanın ilk sırayı aldığı ilginç listede, nükleer sızıntılardan 3. Dünya Savaşı'na kadar pek çok ihtimal yer alıyor. ›S.26

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2019 YIL: 35 / SAYI: 491 AYDA BİR YAYINLANIR



KASKODA PRİM ÜRETİMİ ARTIYOR POLİÇE SAYISI AZALIYOR

Kaskoda yılın ilk yarısında teknik kârlılık ve reel büyümede önemli oranda iyileşme gözlenirken, poliçe sayısının azalması dikkat çekiyor. Toplam prim üretimlerine bakıldığında 2018 yılı genelinde reel olarak %6'ya yakın küçülme yaşanan kasko branşında bu yıl 8 ayda %4'ü aşan reel büyüme kaydedildi. Ülkemizde trafiğe kayıtlı araç sayısı 2018 yılının ilk yarısına göre bu yılın aynı döneminde %7'ye yakın oranda azalırken, hasar dosya maliyetleri %20 seviyesinde artış gösterdi.

Büyüme ve teknik kârlılıkta görülen olumlu seyre karşın kasko poliçe adetlerinde yaşanan düşüşün nedeni olarak sıfır araç taleplerindeki ciddi gerileme ve ekonomideki durağan seyrin etkisiyle vatandaşların kasko gibi isteğe bağlı sigorta poliçelerini yenilemeye yanaşmaması gösteriliyor. Sektör temsilcileri; doğrudan tazmin, ürün çeşitliliğin artırılması ya da kasko ve trafik sigortalarının birleştirilmesi gibi uygulamaların söz konusu branşı farklı bir noktaya taşıyabileceğini ifade ediyor. ›S.19



SİBER RİSK TEHDİTLERİNE 'ERKEN ÖNLEM'

Son dönemde siber riskler birçok iş alanında kurumları tehdit ediyor. Başta KOBİ'leri etkileyenler olmak üzere pek çok alandaki riskin sigorta sektörü tarafından değerlendirilmesi ve risk haritasının oluşturulması gerekiyor. Bu sayede risk gerçekleştiğinde erkenden farkına varmak ve problem büyümeden müdahale edebilmek adına önlemler almak mümkün oluyor. ›S.24

DEĞİŞİMİ YAKALAYAMAYAN GERİDE KALACAK

Sigorta Tatbikatçıları Derneği tarafından düzenlenen, Sigortacı Gazetesi'nin de basın sponsoru olduğu 11. Uluslararası Sigortacılık Konferansı'nda, sektörü büyük ve hızlı bir değişimin beklediği mesajı verildi. Konferansın 11'inci ayağının konusu, "Sürdürülebilirlik için teknoloji ve inovasyonun rolü" oldu. ›S.18



SAİK 'SİGORTA ACENTELERİ KURULTAYI' DÜZENLEDİ



TOBB SAİK tarafından Komite tarihinde ilk defa gerçekleştirilen Sigorta Acenteleri Kurultayı, sigorta sektöründen acente temsilcilerini Ankara'da bir araya getirdi. 81 ildeki tüm delegelerin katılım gösterdiği kurultayda sektörün en önemli önceliğinin SDDK'nın kuruluşunun süratle tamamlanması ve kurumun göreve başlaması olduğuna vurgu yapıldı. ›S.30

TSB'NİN YENİ BAŞKANI ATİLLA BENLİ

Türkiye Sigorta Birliği'nin yeni başkanı Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli oldu. Benli tek aday olarak girdiği TSB'nin olağanüstü seçimli genel kurulunda 54 geçerli oyun tamamını alarak Başkanlığa seçildi. Benli seçim sonrası yaptığı teşekkür konuşmasında "Bu büyük yapının şahsıma emanet edilmesi bana onur ve sorumluluk yüklüyor" dedi. ›S.37



SBK HOLDİNG'E SATILDI

Unico Sigorta, SBK Holding'in çoğunluk hisselerine sahip olduğu Heksagon adlı şirkete satıldı. Unico Sigorta'nın ihtiyacı olan sermaye Hazine'den gerekli izinler alındıktan sonra ödenecek.

MİLLİ RE GENEL MÜDÜRÜ FİKRET UTKU ÖZDEMİR

2017 yılından bu yana Milli Reasürans'ta Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdüren Fikret Utku Özdemir, 27 Ağustos 2019 tarihi itibarıyla Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür olarak atandı. Özdemir daha önce pek çok şirkette üst düzey görevlerde bulundu. ›S.17



HAZİNENİN ŞİRKETİ TÜRK RE KURULDU

Reasürans kapasitesi sağlayarak Türk sigorta sektörünün büyümesini hedefleyen Türk Reasürans A.Ş. (Türk Re) kuruldu. Tek hissedarı Hazine olan ve doğal afet riskleri havuzunun yönetimini üstlenecek şirketin Genel Müdürü ise Selva Eren. ›S.37



SAĞLIK SİGORTALARINDA KVKK PROBLEMİ

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu, özellikle sağlık sigortasında grup sözleşmeler ve hasar süreçlerinde sorunlara yol açabiliyor. Prof. Dr. Samim Ünan bu ayki sayfalarında, uygulamadaki zorluklar karşısında sigortacıların sağlık verilerini işlemesini mümkün kılacak çözümleri inceledi. ›S.38



HALK SİGORTA İLE

Ayrıcalıklı Kasko

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

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



HALKSİGORTA

AXA acentelerini *"Dünya Dostu Acente"* hareketine davet ediyor

AXA Grubu'nun ve AXA Sigorta'nın önemli bir çalışma başlığı olan iklim değişikliği ile mücadele, şimdi de AXA Sigorta acentelerine özel olarak hazırlanan Dünya Dostu Acente programı ile daha geniş bir kitle tarafından benimseniyor. Program ile AXA Sigorta, acentelerini iklim değişikliği konusunda bilgilendiriyor ve dünya dostu ekolojik çalışma alanları oluşturmak için onlara destek oluyor.

AXA, 2025 yılına kadar karbon ayak izini %25, atıklarını ve su tüketimini ise %15 azaltma ve %100 sürdürülebilir enerji kaynakları kullanma hedefiyle çalışmalar yürütüyor. AXA, 2013 yılından bu yana "Yeşil Ofis" olan AXA Genel Müdürlük binasında WWF ile birlikte sürdürdüğü çalışmalarına bölgelerini de dahil ederken; iklim değişikliği mücadelesinde acentelerinin de desteklerini almak için hayata geçirdiği program ile öncelikle acentelerden konuyla ilgili gerekli taahhütleri yerine getireceklerine dair söz alıyor. Ardından acentelerinden su, plastik, kâğıt ve enerji tüketimlerini ve karbon ayak izlerini azaltabilmeleri için Dünya Dostu Acente manifestosuna göre iş yerlerinde belirlenen değişiklikleri uygulamaları isteniyor. Çalışma kapsamında acentelerden ayrıca Dünya Dostu uygulamalarının ilham verici video ve fotoğraflarını da örnek olması açısından paylaşmaları isteniyor.

Dünya Dostu Acente programı ile ilgili değerlendirmelerde bulunan AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Firuzan


Firuzan İşcan

İşcan: "Dünyanın en büyük sigorta şirketi olarak risk yönetimi konusundaki uzmanlığımızla iklim değişikliği konusunda farkındalığın artırılması ve attığımız her bir adımın iklim değişikliğine olan etkilerinin azaltılması noktasında önemli bir sorumluluğumuz olduğunun bilincindeyiz. Hayatlarına dokunduğumuz insanlar kadar yaşadığımız dünya için de çalışıyoruz. Amacımız bu değişen iklim koşullarına karşı harekete geçerek, hem sebeplerini engellemek için ciddi adımlar atmak, hem de yaşadığımız toplumu bu konuda bilinçlendirmek ve aynı zamanda çözümler sağlama konusunda işimizden elde ettiğimiz uzmanlığımızdan yararlanmaktır" dedi.

'SORUMLULUĞUMUZUN BİLİNCİNDEYİZ'

Firuzan İşcan sözlerine şöyle devam etti: "Dünya Dostu Acente projemiz ile gezegenimizin ve dolayısıyla bizlerin geleceğini etkileyen iklim değişikliği konusundaki kararlı mücadelemize, AXA ailesinin önemli bir parçası olan acentelerimizi de dahil etmekten büyük mutluluk duyuyoruz.

Acentelerimize bizleri bu mücadelede yalnız bırakmadıkları, çalışma şekillerinde ve günlük hayatlarında yapacakları küçük değişikliklerle büyük bir değişimin parçası olacakları için teşekkür ediyoruz. Böylece büyük bir aile olarak önümüzdeki günlerde de etkimizi daha geniş bir alana yayarak acentelerimizle birlikte müşterilerimizi de bilinçlendirme ve konuyla ilgili duyarlılıklarını artırmak için çalışmalar yürüteceğiz."

AXA Sigorta, iklim değişikliği ile mücadelede global olarak yürüttüğü projelerine şimdi de acentelerini dahil ediyor ve Dünya Dostu Acente programını hayata geçiriyor. Sektörde bir ilk olan program ile AXA, daha geniş bir ekosistemi iklim değişikliği gibi önemli bir konuda dönüşüme katkı sağlamak amacıyla destekliyor.





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



VakıfBank Finans Grubu şirketlerinden Güneş Sigorta, kuruluşunun 62. yıl dönümünü kutladı. Güneş Sigorta'nın 62 yılda pek çok ilki gerçekleştirdiğini söyleyen Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, sigorta sektörünün aydınlık yüzü olmayı her zaman sürdürdüklerini ifade etti.

Güneş Sigorta, kuruluşunun 62. yıl dönümünü kutladı

Hayat dışı sigortacılık alanında 1957 yılından bu yana hizmet veren Güneş Sigorta, 62. yaş gününü "Dün, Bugün, Yarın" temasıyla oluşturduğu sergi ve etkinlik ile kutladı. Güneş Sigorta Genel Müdürlük binasında gerçekleştirilen kutlamaya; Güneş Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Yönetim Kurulu üyeleri, Güneş Sigorta üst yönetimi ve çalışanları katıldı. Etkinliğin açılış konuşmasını gerçekleştiren Güneş Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, VakıfBank Finans Grubu'nun kurumsal stratejik hedeflerine vurgu yaparak şunları söyledi: "Köklü bir geçmişin simgesi olarak, 1957'den bu yana güzel ülkemizin güzel insanlarına hizmet eden, Türkiye bilançosuna katkıda bulunan Güneş Sigorta, tıpkı bankamız VakıfBank gibi geçmişten aldığı gücü geleceğe taşıma sorumluluğunu üstlenmektedir. Aynı zamanda kârlılık ve büyümeyi sürdürülebilir kılmayı, çağın gereklerine uygun ürünler geliştirmeyi ve bankamız ile olan bağlarını kuvvetlendirmeyi de öncelikli hedefleri arasında tutmaktadır. VakıfBank ile Güneş Sigorta'nın yolu bir, hedefleri ortaktır."

'62 YILDA ÜLKEMİZLE BİRLİKTE GELİŞTİK'

Güneş Sigorta'nın 62 yılda pek çok ilki gerçekleştirdiğini ifade eden Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli ise "62 yılda ülkemizle birlikte geliştik, büyüdük, insanımıza güvence sağladık. Sektörümüzde pek çok ilki gerçekleştirdik ve sigorta sektörünün aydınlık yüzü olmayı her zaman sürdürdük. Ana sermayedarımız VakıfBank'ın desteğiyle önemli başarılara imza atmaya devam ediyoruz. Bugün ve gelecekte daha fazlasını yaparak şirketimizi hak ettiği konuma yeniden yükselteceğiz. Hedefimiz, sektöründe öncü ve güçlü bir Güneş Sigorta'dır" dedi. Konuşmaların ardından Güneş Sigorta çalışanlarının katılımıyla kutlama pastası kesildi ve 62. Yıl sergisi ziyaret edildi.

"Dün, Bugün, Yarın" temasıyla oluşturulan sergi ziyaret edildi.



Güneş Sigorta, acenteleriyle Mardin'de buluştu

Güneş Sigorta, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde bulunan 17 acentesiyle Mardin kültürünü ve tarihini yansıtan mimarisiyle dikkat çeken İzala Otel'de düzenlediği toplantıda buluştu. Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Güneş Sigorta Acente ve Broker Kanalı Satış Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Hakan Muştu, Güneş Sigorta Teknik'ten sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman ve Güneş Sigorta Acenteler Satış Müdürü Mehmet Turgay Özata, acente toplantılarının ilki olan "Güneşli Toplantılar" organizasyonunda acenteleriyle bir araya geldi. Kurulduğu günden bu yana birlikte büyüdüğü acenteleriyle, sürdürülebilirlik ve müşteri odaklı anlayışıyla sigortalılarına hizmet vermeye devam eden Güneş Sigorta 2019 yılında dengeli portföy, teknolojik yatırım, etkin ürün ve kampanya yönetimiyle acentelerini desteklemeyi sürdürmeyi hedefliyor.

'KAZAN-KAZAN İLKESİYLE İLERLİYORUZ'

Güneş Sigorta yönetim kadroları ile acenteler arasındaki sinerji ve iletişimi güçlendirmek, bölgesel sorunları ve fırsatları yerinde tespit etmek ve kazan-kazan prensibiyle iş hacmini daha da geliştirmek amacıyla düzenlenen toplantıya katılım yüksekti. Toplantıda Güneş Sigorta'nın strateji ve önceliklerine değinen Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "2019 yılının başlangıcından itibaren şirketimiz hem organizasyonel yapısını hem de iş yapış biçimini dağıtım kanalımızın ve müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerine uygun şekilde yeniliyor ve geliştiriyor. Artık güçlü sermaye ve rezerv yapımızla; daha güçlü, daha istekli ve kazan-kazan ilkesiyle hareket eden ve sektörde hak ettiği yere gelmek için çalışan bir Güneş Sigorta var. Tüm stratejilerimizi bu anlayışımız doğrultusunda belirledik" dedi.

Güneş Sigorta bölgesel sorunları ve fırsatları yerinde tespit etmek amacıyla Mardin'de bölge acenteleriyle bir araya geldi.



Doğa Sigorta'nın acenteleri Letonya'da buluştu

Doğa Sigorta, acentelerini desteklemek ve onların motivasyonunu artırmak amacıyla düzenlediği etkinliklerine bir yenisini daha ekleyerek, "Trafik Dışı Branşlar Yurtdışı Kampanyası"nda başarı gösteren acenteleri için Letonya'nın başkenti Riga'ya bir tur düzenledi.

Yıl boyunca düzenlediği yurt içi ve yurt dışı organizasyonlarında acenteleriyle sık sık bir araya gelen Doğa Sigorta bu seneki Kıbrıs ve Macaristan, Avusturya ve Çek Cumhuriyeti'ni kapsayan Orta Avrupa seyahatinin ardından 12-15 Eylül tarihleri arasında keyifli bir geziye daha ev sahipliği yaptı. Seyahat programlarını özenle hazırlayan ve gezilerinde dünyanın en keyifli rotalarını belirleyen Doğa Sigorta'nın son durağı, etkileyici Art Nouveau binalarıyla UNESCO Dünya Mirası listesinde yer alan, Baltık Devletleri'nin en kozmopolitan şehri Riga oldu. 4 günlük bir program çerçevesinde gerçekleştirilen gezide acentelere; Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Satış ve Bölge Müdürlüklerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Adnan Mehmet Sığın, İç Anadolu Bölge Yönetimi ve Satış Grup Müdürü Vedat Özer, Hasar, Kasko, Denetim Lojistik ve Rücu Grup Müdürü Ümit Gültekin, Kurumsal İletişim Müdürü Seda Güler, Akdeniz Bölge Müdürü Acente Temsilcisi Seda Yıldız ve Karadeniz Bölge Acente Temsilcisi Ömer Faruk Kaya eşlik etti. Türkiye'nin dört bir yanından 80'in üzerinde acentenin katıldığı tur kapsamında Riga'nın görkemli tarihi yerleri ve eşsiz güzellikteki doğal alanları ziyaret edildi.

Trafik Dışı Branşlar Yurtdışı Kampanyası'nda başarı gösteren acentelerini tebrik ettiğini belirten ve bu organizasyonlar ile acenteleriyle bir araya gelmekten büyük mutluluk duyduklarını ifade eden Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Acentelerimizin motivasyonunu yükseltecek bu tip organizasyonlar, karşılıklı olarak hem bizi, hem de onları besliyor. Bu anlamda, bu yıl üçüncüsünü gerçekleştirdiğimiz seyahatimizde acentelerimizin beklentilerini ve onlara faydalı olabileceğimiz noktaları daha net görmüş olduk. Doğa Sigorta yönetimi olarak acentelerimize verdiğimiz destekle birlikte beraber olacağımız organizasyonlarımız da aynı ölçüde artacak" dedi.



Doğa Sigorta, acenteleri ile birlikte Letonya'nın başkenti Riga'da keyifli bir tur gerçekleştirdi.







EŞSİZ MİMARİSİ İLE RİGA

3 gün olarak planlanan gezinin ilk gününde acenteler Letonya'nın başkenti Riga'ya uçuşlarını tamamladıktan sonra konakladıkları otelde akşam yemeğine katıldılar. İkinci gün ise sabah kahvaltısının ardından şehir turu için hareket edildikten sonra 1201 yılında kurulan Riga Old Town denilen tarihi merkezdeki şehrin eski ve korunmuş dokusunu deneyimlemek için yapılar ziyaret edildi. St. Peter's Kilisesi, Kutsal Kara Kafalar Kardeşliği Evi, Dome Katedrali, Büyük ve Küçük Guildhalls, St. Jacob's Kilisesi, Riga Kalesi ve şehrin eşsiz mimarisine sahip yapılarıyla şirin sokakları adımlayan acenteler, tur bitiminde öğle yemeği için ünlü yerel bir restoranda mola verdi. Ekip daha sonra kalan Riga turu için kanal boyunca eşsiz Daugava Nehri, Riga Opera Binası, Özgürlük Meydanı ve Özgürlük Heykeli, Art Noveau stili yapıları görme şansı yakaladı. Yine hep beraber hoş bir restaurantta yenen keyifli bir akşam yemeği ile ilk gün tamamlandı.

DOĞA VE TARİH İÇ İÇE

Gezinin üçüncü günü sabah kahvaltısının ardından Sigulda Orta Çağ turu için hareket edildi. Riga'ya 51 km uzaklıktaki, Letonya'nın en güzel şehirlerinden kabul edilen Sigulda şehir turunda nesli tükenmekte olan hayvanların bulunduğu Gauja Milli Parkı, esrarengiz Gutman Mağarası, Turaida Kalesi ve Müzesi ziyaret edildi. Kalelerin arasında gezerken insanın kendini Ortaçağ Avrupası'nda hissettiği Sigulda; yemyeşil ağaçları, ovaları, Gauja Nehri'nden oluşan muhteşem doğası ile katılımcıları büyüledi, uzun fotoğraf çekimlerine sahne oldu. Öğle yemeği turu esnasında yine lokal bir restoran tercih edildi. Doğa ile iç içe geçirilen turun ardından Riga'ya geri dönüş yolculuğu başladı. Yemekleri ve eğlencesi ile unutulmaz anlar geçirilen gecede Doğa Sigorta yöneticileri ve acenteleri işteki başarı dolu takım çalışmasını sosyal yaşama da yansıttılar.

JURMALA'DA KEYİFLİ SAATLER

Son gün keyifli sohbet eşliğindeki sabah kahvaltısının ardından Jurmala turu için heyecanlı bekleyiş ardından, Doğa Sigorta ekibi ve acenteleri Letonya'nın Baltık Denizi kıyısında yer alan Jurmala şehir turunda bembeyaz kumsalları ve orman içerisinde yer alan romantik ağaç evleriyle Letonya'nın sayfiye bölgesini gezme şansı yakaladı. Tertemiz çam kokulu havası, dingin atmosferi ile Jurmala'da yenen öğle yemeği herkesi mutlu etti. Bir arada unutulmaz anlar paylaşan Doğa Sigorta acenteleri hem şirket yönetimi ile hem de kendi içlerinde kaynaştılar, fikir alışverişinde bulundular ve değerlendirmeler yapıp, öneri ve taleplerini samimi bir ortamda dile getirdiler.

Sigorta ürünleri hayata dokunmalı

Sigortacılığın hayatla iç içe bir sektör olduğunu ve sigorta ürünlerinin bireylerin değişen ihtiyaçlarına uyum sağlayan organik çözümler sunması gerektiğini ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Tüketicilerin sosyal anlamda nelere ihtiyacı olduğuna odaklanarak yeni ürünler geliştiriyoruz. Tüketicilere sigortanın, geleceklerinin güvencesi olduğunu aktarabilmemiz gerekiyor. Bunu da benzer ürünlerin aksine hayatlarına değer katacak çeşitlilikler sunarak sektörde örneği olmayan, içeriği farklı, yenilikçi ürün ve hizmetlerle yapıyoruz" diye konuştu. "0-5 yaş arası çocuk sahiplerine özel tasarladığımız yeni ürünümüz Baby On Board Kasko, yoğun iş temposunda çalışan ailelere yönelik bebek, çocuk, yaşlı bakıcısı ve oyun ablası bulma hizmeti ile günlük yaşamlarında da müşterilerin hayatını kolaylaştırıyor. Yeni asistans hizmetleri eklenen Aura Ferdi Kaza Sigortası ise teminatlara ek olarak sunduğu özel şoför ve evde mini onarım servisleri sayesinde sadece hasar anında değil, poliçe süresince müşterilere destek sağlıyor" diyen Erdoğan, piyasaya sundukları yenilikçi sigorta çözümleriyle Ray Sigorta'yı standart sigortacılığın bir adım ötesine taşımayı hedeflediklerini sözlerine ekledi.



RAY SİGORTA İLE 'İNOVASYONA DEVAM'

Son dönemde piyasaya sürdüğü yenilikçi ürünlerle çıkış yakalayan Ray Sigorta, portföyüne yeni ürün ve hizmetler eklemeye devam ediyor. Küçük çocukları ile seyahat eden aileler için avantajlar sunan Baby On Board Kasko ürününü geliştiren Ray Sigorta, diğer bir ürünü Aura Ferdi Kaza Sigortası'na da iki yeni asistans hizmeti ekledi.

0-5 yaş arası çocuk sahibi olan tüm sürücülerin faydalanabildiği Baby On Board Kasko, hususi otomobil kullanım tarzındaki araçlarda ekstra %25 indirim avantajı sağlıyor. Sigorta acenteleri üzerinden kolayca satın alınabilen ürünün sahipleri tüm avantajlara ek olarak istedikleri takdirde Ray Sigorta'dan bakıcı teminatını da poliçelerine ekletebiliyor. Bebek, çocuk, yaşlı bakıcısı ve oyun ablası bulmak için poliçe süresi içerisinde yılda bir kez olmak üzere 3 saat ücretsiz asistans hizmeti veren Baby On Board Kasko, böylelikle sadece araç içerisinde değil günlük yaşamlarında da müşterilerin hayatını kolaylaştırmış oluyor.

FERDİ KAZA SİGORTASINDAN DAHA FAZLASI

Ray Sigorta'nın ihtiyaçlara göre güncelleyerek destek hizmetlerini genişlettiği Aura Ferdi Kaza Sigortası sadece bir ferdi kaza sigortası olmanın ötesinde, mini onarım hizmeti ve özel şoför hizmetini de içinde bulunduruyor. Sigortalının yurt içi ve yurt dışından gelen misafirlerinin transferleri, yoğun iş temposu içerisinde aile bireylerinin ihtiyaçları veya karşılaşılan ve acil sağlık hizmeti gerektiren durumlarda teminat limitine istinaden özel şoför hizmeti sağlanıyor. Bunun dışında mini onarım hizmeti de sunan Aura Ferdi Kaza Sigortası; konut içerisinde ihtiyaç duyulabilecek küçük ölçekli montaj, demontaj, onarım işlemlerini kapsayan pek çok konuda da destek ve organizasyon hizmeti sağlıyor. Aura Ferdi Kaza Sigortası dâhilinde olan tehlikeli hastalıklar teminatı; miyokard enfarktüsü (kalp krizi), inme-felç, kanser, böbrek yetmezliği ve multiple sclerosis (MS) gibi hastalıklara yakalanması ya da organ nakline ihtiyaç duyması durumunda sigortalıya ödeme yapıyor. Aynı zamanda poliçe kapsamında sunulan ikinci görüş hizmeti sayesinde sigortalı, hastalık durumuyla ilgili ABD'deki kurumlardan ikinci bir görüş alma imkânına erişiyor.

Standart ürünlerle bireylerin ihtiyaçlarına temas etmenin güç olduğunu ifade eden **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan,** müşterilerin her anında yanında olan ve hayatlarına dokunan sigorta ürünlerinin fark yaratacağını söyledi.





Gulf Sigorta Satış ve Dağıtım Kanalları toplantısı Bursa'da yapıldı

2020 yılının hedef ve stratejilerinin masaya yatırıldığı Gulf Sigorta Satış ve Dağıtım Kanalları toplantısı 6-8 Eylül tarihlerinde 125 kişinin katılımıyla Mercure Hotels Bursa The Plaza Otel'de yapıldı. Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, gelecek için yüksek potansiyel sunan bir coğrafyada bulunduklarını söyledi.

Gulf Sigorta, Satış ve Dağıtım Kanalları "Strateji ve Hedefler" başlıklı atölye çalışmasını Bursa'da gerçekleştirdi. 2020 yılının hedef ve stratejilerinin masaya yatırıldığı Gulf Sigorta Satış ve Dağıtım Kanalları toplantısı 6–8 Eylül tarihlerinde 125 kişinin katılımıyla Mercure Hotels Bursa The Plaza Otel'de yapıldı. Toplantıda satış birimleri başarı hikâyelerini paylaştı.

2 gün süren atölye çalışmalarının son gününde sahneye Kelime Oyunu programının yapımcı ve sunucusu Ali Ihsan Varol çıktı. Etkinliğin ardından düzenlenen kültür gezisinde katılımcılar keyifli zaman geçirdi.

Toplantıda açılış konuşmasını yapan Genel Müdür Süleyman Sağıroğlu, her yeni fikri önemsediklerini iletti. Şirketin bağlı bulunduğu Gulf Insurance Group'un Kanadalı hissedarı Fairfax'in de gerek inovasyon gerekse network ve deneyim anlamında kendilerine ciddi katkılar sağladığını belirten Sağıroğlu, gelecek için yüksek potansiyel sunan bir coğrafyada bulunduklarını ve Türkiye operasyonlarına her anlamda kesintisiz destek verildiğini de sözlerine ekledi.

MÜŞTERİLERİMİZE GÜVEN VERİYORUZ

Süleyman Sağıroğlu, 2019 yılında büyüme hedefledikleri branşlar olan seyahat sigortalarında %43, nakliyat branşında ise %31 oranında büyümeye imza attıklarını belirtirken, gösterilen başarıdan ve belirlenen hedeflerin gerçekleştirilmesinden dolayı tüm ekibe teşekkür etti.

Dağıtım kanallarındaki büyüme hızına da dikkat çeken Sağıroğlu, potansiyel müşteri havuzlarını genişletebilmek adına dijital platformlar üzerinden yeni işbirlikleri kurduklarını ve banka kanallarını da büyütmeyi arzuladıklarını dile getirdi. Sağıroğlu, sahip oldukları dengeli portföy ve güçlü dağıtım kanallarının Gulf Sigorta çalışanlarına ve müşterilerine güven verdiğini belirterek, "2019 yılını hedeflediğimiz şekilde realistik bir büyüme ile geçiriyoruz. 8 aylık süreçte gerçekleştirdiğimiz üretim, hedeflerimizin üzerinde seyrediyor. 2019'u gerek üretim, gerek hasar tarafında bütçe kriterlerimiz de daha pozitif performansla tamamlayacağımızı öngörüyoruz. Gulf Sigorta olarak büyümenin ötesinde, teknolojik yatırımları göz ardı etmiyor, sürekli daha hızlı ve daha iyi servis veren bir şirket olmak için çaba sarf ediyoruz. 2020 yılında satış kanallarımıza, müşterilerimize ve iş ortaklarımıza yaptığımız yatırımlar, bizimle çalışma şartlarını çağın gereklerine uygun platformlara taşımak için devam edecek" şeklinde konuştu.



Kelime Oyunu programının yapımcı ve sunucusu Ali İhsan Varol atölye çalışmalarında sahne aldı.

BAŞARILI BİR BÜTÇE YILI GEÇİRİYORUZ

Alternatif Dağıtım Kanalları, Operasyon, Pazarlama ve Kurumsal İletişimden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Gardet, yaptığı sunumda "Başarılı bir bütçe yılı geçiriyoruz. Sene sonu tahminlerimize göre, yılı hedeflerimizin üzerinde bir performansla tamamlayacağımızı umuyoruz. 2020 yılı için tüm alternatif dağıtım kanallarında yeni iş birlikteliklerini hayata geçirmenin yanı sıra, cep telefonunda ikinci el pazarına da doğru bir süreç yönetimi ve efektif bir çözümle giriş yaparak tüketici taleplerine cevap verebilmek hedeflerimiz arasında" dedi.

BAŞARILARIMIZ 2020'DE DE ARTARAK DEVAM EDECEK

Satıştan sorumlu Genel Müdür Yardımcı Sibel Sevinç ise "Oldukça heyecanlı, hırslı, hep daha iyisini hedefleyen ve proaktif bir ekip ile çalışmaktan dolayı çok mutlu ve en az onlar kadar heyecanlıyım. Bu yılki toplantı mottomuz 'Sen durursan biz dururuz, durma devam et' idi. Toplantı öncesi tüm katılımcılar günlük rutin işlerinin dışında büyük bir titizlikle ve heyecanla yaklaşık 2 ay boyunca grup çalışmasına hazırlandılar. Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da grup çalışmalarından sonuçları olan ve şirketi ileriye taşıyacak pek çok güzel fikirle dönüyoruz. 2019 yılındaki başarılı sonuçlarımızı 2020 yılında da artırarak sürdürmek için durmuyoruz, devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

Koru Sigorta'nın biniciliğe desteği artarak sürüyor

Koru Sigorta, sosyal sorumluluk bilinciyle binicilik sporunun Türkiye'de yaygınlaştırılması ve bilinirliğinin artırılması için çalışmalar yapan Türkiye Binicilik Federasyonu (TBF) ile birlikte yürüttüğü çalışmalarına bir yenisini ekledi. Binicilerin uluslararası arenada ülkemizi başarıyla temsil etmelerine destek olmak ve seyirci potansiyelini artırmak amacıyla 30 Ağustos - 1 Eylül tarihleri arasında Kemer Country Club'da düzenlenen Engel Atlama Yarışmaları finali, Koru Cup Gold Tour ile sona erdi. Koru Cup Gold Tour'a 'Condino 29' isimli atıyla katılan Hasan Şentürk, birincilik kupasını Türkiye Binicilik Federasyonu Başkanı Bülent Bora ve Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin'in elinden aldı.





Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin ve Türkiye Binicilik Federasyonu Başkanı Bülent Bora, Koru Cup Gold Tour birincisi Hasan Şentürk'e kupasını takdim etti.

KORU SİGORTA'DAN ATLARA GÜVENCE

Yenilikçi vizyonu ve özgün ürünleriyle sigortacılık hizmeti sunan Koru Sigorta, binicilerin en yakın dostları olan atlarını geniş kapsamlı poliçesiyle koruyan 'Spor Atı Hayat Sigortası' ürünü ile de binicilik sektörüne desteğini sürdürmeye devam ediyor. 'Spor Atı Hayat Sigortası' ile bütün safkanlar, damızlık kısrak ve aygırlar, taylar, engel atlama atları, gösteri atları, hobi atları ve ponyler Koru Sigorta güvencesi ile sigortalanabiliyor.

Ürün dahilinde her türlü ölüm kapsam altına alınırken; isteğe bağlı olarak nakliye, hırsızlık ve kaza dışı hallerde oluşan sağlık harcamaları ile üçüncü şahıslara verilebilecek zararlara teminat sağlanabiliyor.

Ülkemizde farklı spor dallarının yaygınlaşması ve milli sporcuların yetişmesi için gerekli çalışmaları desteklemeye devam edecek olan Koru Sigorta, proje kapsamında yeni yarışlara ve kupalara adını vermeyi planlıyor.

Koru Sigorta ve TBF ortak çalışması ile düzenlenen Engel Atlama Yarışmaları finali Koru Cup Gold Tour ile sona erdi. 'Spor Atı Hayat Sigortası' ürünü ile binicilik sektörüne desteğini sürdürmeye devam eden Koru Sigorta, yeni yarışlara ve kupalara da adını vermeyi planlıyor.

FATURA GÜVENCE SİGORTASI
KORU SİGORTA

Taksitli satışlarınız
Güvencemiz altında

Koru Sigorta tarafından geliştirilen, taksitli ürün alışverişlerinin fatura ödemelerini garanti altına alan **Fatura Güvence Sigortası**'yla geleceğe güvenle bakın.



KORU SİGORTA

Koru Sigorta 2011 yılından beri; özgün yapısı, yenilikçi ürünleri ve müşteri odaklı yaklaşımı ile toplumumuzun hizmetindedir. Koru Sigortanın deneyimli ekibi, sigorta ihtiyaçlarınıza çözüm üretmek için hep yanınızdadır.

FATURA GÜVENCE SİGORTASI

Senetli taksitli ürün alışverişlerinin fatura ödemelerini garanti altına alan **Fatura Güvence Sigortası** perakende ve hizmet sektörüne canlılık getirecek bir ürün olup hem size hem de müşterilerinize çok önemli güvenceler sunmaktadır.

FATURA GÜVENCE SİGORTASININ İŞLEYİŞİ

1- Taksitli ve kefilsiz alışveriş yapmak isteyen müşteri, satıcı mağazaya gelir.
2- Müşteri kimlik bilgileri ile Koru Sigorta sistemi üzerinden sorgulama yapılır.
3- Sorgulama sonucunun olumlu olması durumunda kefilsiz, taksitli ve güvenli satış işlemi onaylanır.
4- Satış sözleşmesi ve senetler müşteriniz tarafından imzalanarak satış gerçekleşir.
5- Senet vadesi yaklaştıkça müşteriniz, Koru Sigorta tarafından aranarak ödeme hatırlatması yapılır.
6- Vadesi geldiğinde senetler müşteriniz tarafından mağazaya ödenir. Ödenen senetler müşterinize teslim edilir.

FATURA GÜVENCE SİGORTASININ MÜŞTERİNİZE SAĞLAYACAĞI FAYDALAR

✓ Müşterinize kefilsiz, kredi kartsız 12 aya* varan taksitli alışveriş imkanı sağlar.
✓ Kefil şartı yok.
✓ Kredi kartı kullanımı yok.
✓ Kredi limit / KMH kullanımı yok.
✓ Hızlı istihbarat süreci.
✓ Alternatif ödeme modeli

(* Taksit sayısı ve vade sınırları yasalar çerçevesinde güncellenmektedir.)

FATURA GÜVENCE SİGORTASININ SİZE SAĞLAYACAĞI FAYDALAR

✓ Müşteri memnuniyeti
✓ Cironun arttırılması
✓ Alacak riskinin etkin yönetimi
✓ Güvenli istihbarat imkanı
✓ Ödeme ve sorunlu tahsilatlarda çağrı merkezi hizmeti
✓ Finansal maliyetlerin azaltılması

FATURA GÜVENCE SİGORTASI
KORU SİGORTA

Kazandıran Senetli Satış!

Fatura Güvence Sigortası ile hem satıcı hem de müşteri kazanıyor!
Senetli satışta Koru Sigorta güvencesiyle satışlarınız artarak büyüyor!



@korusigorta
0850 205 56 78
www.korusigorta.com.tr

KORU SİGORTA
hep yanınızda

Quick'ten ATM hırsızlıkları ve siber saldırılara karşı sigorta

Quick Sigorta, ATM hırsızlıkları ve siber saldırılara karşı geliştirilen yeni sigortacılık hizmetinin tanıtımını yaptı.

Quick Sigorta'nın sektöre yenilik getiren hizmetleriyle ilgili konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, QKimlik ile hem ATM hırsızlıklarına hem de siber saldırılara karşı vatandaşların koruma altına alınacağını belirtti. "Quick Sigorta yeni ürünleri de piyasaya sundu. Bunların başında QKimlik ürünümüz geliyor" diyen Yaşar, sözlerine şöyle devam etti: "QKimlik ürünümüzle biz hem sanal ortamda hem de fiziki ortamlarda; yani ATM başında, ekran başında ya da web ortamında kimliklerin korunması, itibar riskinin yönetilmesi, siber saldırılara karşı koruma sağlanması ya da kapkaça, hırsızlığa karşı koruma sağlanması üzerine ürün geliştirdik. Dolayısıyla her yaş grubunu ATM'lerde meydana gelecek suistimallere ve hırsızlıklara karşı koruyoruz.



Aynı zamanda müşterileri siber ortamda uğranabilecek saldırılara, kredi kartı hırsızlığına ya da sosyal medya üzerinden itibar riskine karşı koruyoruz. Sigortalılara hukuki ve mali danışmanlık veriyor, kayıpların yerine konulması için tazminat ödemeleri gerçekleştiriyoruz" dedi.

Quick Sigorta acenteleriyle Van'da buluştu

Van'daki acenteleriyle bir araya gelen Quick Sigorta yeni ürün ve hizmetlerini anlattı.

Elite World Van Otel'de düzenlenen toplantıda, çevre il ve ilçelerdeki sigorta acenteleriyle bir araya gelen Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, kefalet sigortası hakkında bilgilendirmelerde bulundu.
Daha sonra ulusal ve yerel basın mensuplarıyla toplantı yapan Yaşar, üç günlük Van ziyareti hakkında açıklamalarda bulundu. Özellikle kefalet sigortasının ekonomideki kaldıraç etkisini anlatmak üzere Van'da acente ve iş adamlarıyla bir araya geldiklerini aktaran Yaşar, ekonomide yaşanan birtakım sorunlara çözüm üretmek ve alternatifler oluşturmak adına Quick Sigorta olarak finansal sigorta ürünleri geliştirmeye başladıklarını söyledi. Her hafta Anadolu'nun farklı illerinde seminerler düzenlediklerini ifade eden Yaşar, "Van'ın gerek ekonomisi gerekse tarihi dokusu ile önemli bir cazibe merkezi haline gelmesiyle, bölgedeki gelişimden sigorta acentelerini de olumlu bir şekilde etkiledi. Van'da acenteler ve iş insanları ile bir araya gelerek



kefalet sigorta sistemi hakkında bilgilendirme yapıyoruz" dedi.

'BİZ ÜLKEMİZİN SORUNLARINI BİLİYORUZ'

Quick Sigorta'nın elde ettiği başarılara değinen Yaşar, "Finansal büyüklükler, sigorta sektörüne kazandırdığımız yepyeni ürünlerin yanında birinci yılımızda Avrupa birinciliği, ikinci yılımızda dünya üçüncülüğü ödüllerini alarak rekorlara imza attık. Ekiplerimiz sürekli bölgelerde, haftada en az iki kez illerimizi ziyaret ediyoruz. Bu hafta ziyaretimizi ve toplantılarımızı Van'da gerçekleştiriyoruz. Van ve bölge bizim için parlayan bir yıldız. Van ekonomik ve sosyal olarak bölge için önemli bir şehir. Quick Sigorta yönetim kadrosu 30-40 yıllık sigorta tecrübesi olan lider ruhlu yöneticilerden oluşuyor. Dolayısı ile bu ülkenin topraklarının sorunlarını, ihtiyaçlarını biliyor ve yakından takip ediyoruz" ifadelerini kullandı.





Kefalet senedi alırken ‘dikkat’

Geçtiğimiz yıl kefalet sigortası hizmeti sunmaya başlayan Quick Sigorta, bu branşta sektördeki lider şirketler arasında yer alıyor. Kefalet sigortalarının, iş insanlarının gayri nakdi krediye ulaşımını artırdığını ve dolayısıyla ekonominin büyümesine katkıda bulunduğunu söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, ekonomiye yeni bir kaynak kazandıran ürünün kötü niyetli ya da yetki verilmemiş kişiler tarafından suistimal edilebildiğini ifade etti. Kefalet senedinde ve poliçe yaptırılırken dikkatli olunması konusunda uyarıda bulunan Yaşar, “İş insanlarımızın kefalet senedi aldıktan sonra mağduriyet yaşamaması için dikkatli olması gerekiyor. Quick Sigorta ismini taklit etmeye çalışan art niyetli oluşumların geçersiz poliçe ve kefalet senedi satmaya çalıştıklarını tespit ettik” diye konuştu. Yaşar, Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü tarafından kefalet sigortası düzenleme konusunda ruhsatlandırılmış şirketler



ile yetkili ruhsatlı acente ve brokerlerin dışındaki kurumlara itibar edilmemesi yönünde çağrıda bulundu.

QUICK SİGORTA BAŞLICA ŞİRKETLERDEN

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından kefalet sigortası branşında ruhsatlandırılan ve piyasaya bu branşta arz sunan başlıca şirketlerden olduklarını dile getiren Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, iş insanlarının Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından duyurulan 5684 sayılı Kanun’un 5’inci maddesi kapsamında kefalet branşında ruhsatı bulunan şirketlerin güncel listesine www.hmb.gov.tr/sigorta-sirketleri linkinden kolayca ulaşılabileceğini söyledi.

İş insanlarının kefalet senedi aldıktan sonra mağduriyet yaşamaması için dikkatli olması gerektiğini söyleyen **Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar**, ruhsatlandırılmış şirketler ile yetkili ruhsatlı acente ve brokerlerin dışındaki kurumlara itibar edilmemesi gerektiğini ifade etti.

Dünyaca ünlü piyanist Darüşşafakalı minikler için çaldı

Quick Sigorta’nın ana sponsorluğunda Zorlu PSM Turkcell Sahnesi’nde gerçekleşen konserde dünyaca ünlü piyanist Odelia Sever, Darüşşafakalı çocukların eğitimine katkı sağlamak için sahne aldı. #iyilikresitali isimli konserde Sever, piyano çalıp dans ederek parçalar seslendirdi. Bu etkileyici konserin gelirleri ise Darüşşafaka’da okuyan, babası ya da annesi hayatta olmayan, maddi durumu yetersiz, 927 yetenekli öğrencinin eğitimi için bağışlandı. Kurulduğu günden bu yana yürüttüğü sosyal sorumluluk projeleriyle dikkat çeken Quick Sigorta organizasyonun ana sponsorluğunu üstlendi.



Dünya çapında düzenlenen organizasyonların belirlenen kurumlara toplamda 1 milyon dolarlık bağış toplaması hedefleniyor.



Q Truck Türkiye turuna devam ediyor

Q Truck, yolculuğuna devam ediyor. Anadolu’yu gezmeye devam eden Quick Sigorta’nın mobil sigorta sürprizi Q Truck, Kuşadası Motosiklet karnavalında da yerini aldı. Bir hafta boyunca sanal gözlük oyunları, yarışma ve etkinliklerle katılımcılara eğlenceli ve heyecanlı anlar yaşatan Quick Sigorta ekibi, yaz başından bu yana Ankara’dan Bursa’ya, Eskişehir’den Cunda’ya, Afyon’dan Kefken’e, Sapanca’dan Kuşadası’na kadar yoğun bir etkinlik programına imza attı.
Q Truck, daha sonra FoçaFok Çeşmesi Meydanı’nda yeni misafirlerini ağırlamak üzere İzmir Eski Foça’ya hareket etti.
Quick Sigorta’nın sigortacılığı tabana yaymak üzere gerçekleştirdiği çalışmaların yeni bir halkasını oluşturan Q Truck ilk kez İstanbul Klasik Otomobil Fuarı’nda görücüye çıkmıştı.

Kaya Tarık Turhan Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Kuruluş aşamasından itibaren Quick Sigorta yönetim ekibi içinde olan ve şirketin faaliyete geçmesiyle birlikte Quick Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapan Kaya Tarık Turhan, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sigortacılık Genel Müdürlüğü’nün onayına müteakiben Quick Sigorta Oto Teknik’ten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak atanacak. Kaya Tarık Turhan’ın Yönetim Kurulu Üyeliği görevinin devam edeceği belirtildi.

40 YILI AŞKIN TECRÜBE

Sigorta sektöründe 40 yılı aşkın bir kariyere sahip olan Kaya Tarık Turhan, Ray Sigorta ve Dubai Grup Sigorta bünyesinde farklı görevlerde bulundu. Quick Sigorta’nın kuruluş çalışmalarını yöneten ekip içinde yer alan Kaya Tarık Turhan bu süreçte ürün geliştirme, teknik departman uygulamaları, acente organizasyonu ve yönetim yapısının oluşturulmasında etkin şekilde yer aldı. Konuyla ilgili açıklama yapan Maher Holding CEO’su Levent Uluçeçen, “Örnek bir profesyonel, nezaket ve prensip sahibi Kaya Tarık Turhan bugüne kadar Quick Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi olarak bize çok önemli bir destek sağladı. Kendisi mesleki bilgisini ve tecrübesini Genel Müdür Yardımcısı olarak bizlerde paylaşmaya devam edecek” dedi. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise Kaya Tarık Turhan’ın sektörün önemli isimlerinden olduğunu belirterek, “Tarık ağabeyin ekibimiz içinde bulunuyor olması bize gurur ve güven veriyor. Bize sunduğu tecrübeleri her zaman için büyük önem taşıyor” dedi.



VAKIF EMEKLİLİK CEP ŞUBE YENİLENDİ!

Vakıf Emeklilik Cep Şube'yi hemen indirin, kolay kullanımı sayesinde sigorta ve emeklilik işlemlerinizi anında gerçekleştirin.



- Parmak izi ve yüz tanıma özelliği
- Kişiye ve ihtiyaca özel deneyim
- Fon değişikliği işlemleri
- Müşteri İletişim Merkezi'ni aramadan işlem imkânı
- BES ödeme işlemleri
- Güvenli ödeme

VakıfEmeklilik

MÜŞTERİ İLETİŞİM MERKEZİ | BES
0 850 222 9 237

Türk Nippon Sigorta'nın yeni partneri Berkshire Hathaway

Türk Nippon Sigorta ve Amerika'nın önde gelen sigorta şirketlerinden biri olan Berkshire Hathaway Specialty Insurance Company yeni bir işbirliğine adım attı. Dünyanın en büyük altıncı şirketi konumunda bulunan ve 175 ülkede özel sigorta çözümleri sağlama konusunda büyük bir kapasiteyle küresel erişime sahip olan Berkshire Hathaway Specialty Insurance, Türkiye'deki global partneri olarak Türk Nippon Sigorta'yı seçti. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu konuyla ilgili şunları ifade etti: "Risk piyasalarını başarılı bir şekilde analiz eden, sigorta anlamında esnekliğe oldukça önem veren ve sigorta çözümlerinin sağlanması konusunda istekli ve iddialı bir şirket olan Berkshire Hathaway Specialty Insurance Company ile gerçekleştirmiş olduğumuz yeni işbirliği şirketimiz için yenilikçi ve son derece önemli bir anlaşmadır. Dünya devi olan bir sigorta şirketinin Türkiye'de bizi seçmesi, işimizi en üst seviyede ve kalitede yaptığımızı onaylayan en büyük göstergedir. Bu işbirliği sayesinde özellikle istemiş olduğumuz segment olan oto dışı branşlarda daha fazla iş yaparak, orta ve büyük ölçekli tesislerin risklerine karşı daha geniş kapsamda güvence sunacağız. Her iki taraf için de faydalı bir iş anlaşması olacağına inanıyorum."



Türk Nippon Sigorta, Amerika'nın önde gelen sigorta şirketlerinden Berkshire Hathaway ile yeni bir işbirliğine imza attı. Konuyla ilgili konuşan **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "Bu işbirliği sayesinde oto dışı branşlarda daha fazla iş yaparak, orta ve büyük ölçekli tesislerin risklerine karşı daha geniş kapsamda güvenceler sunacağız" ifadelerini kullandı.



Türk Nippon'dan, Darüşşafakalı çocuklara anlamlı destek

Howden Grubu'nun 25'inci kuruluş yıldönümü sebebiyle küresel olarak başlatmış olduğu Million4Million (M4M) - Sosyal Sorumluluk Projesi kapsamında, 2019 yılı için seçilmiş dört sivil toplum kuruluşu adına, dünya genelinde gerçekleştirilecek organizasyonlarla 1 milyon dolar toplanılması hedefleniyor. Bu proje kapsamında Hindistan ve İspanya'da konser veren piyanist Odelia Sever, geçtiğimiz ay Türk Nippon Sigorta'nın da desteğiyle İstanbul'da sahne aldı.
Odelia Sever'in 12 Eylül 2019, Perşembe günü Zorlu Performans Sanatları Turkcell Platinum Salonu'nda verdiği sıradışı konser, aynı zamanda tüm dünyada düzenlenen Sosyal Sorumluluk Projesi'nin Türkiye ayağı olarak Darüşşafaka Cemiyeti'nin "eğitimde fırsat eşitliği" misyonuna katkı sağladı.
#iyilikresitali isimli bu konserin geliri Darüşşafaka'da okuyan, babası ya da annesi hayatta olmayan, maddi durumu yetersiz 927 yetenekli öğrencinin nitelikli bir eğitimle geleceğe hazırlanması için Darüşşafaka Cemiyeti'ne bağışlanacak.

Tüm dünyada düzenlenen sosyal sorumluluk projesinin Türkiye ayağına Türk Nippon Sigorta sponsor oldu. Dünyaca ünlü piyanist Odelia Sever, #iyilikresitali olarak isimlendirilen konserde Darüşşafakalı çocukların eğitimine katkı sağlamak için sahne aldı.

Türk Nippon Sigorta, sadece asfaltta değil bağların arasından da geçerek Bozcaada güzelliklerinin deneyimlenebildiği patikaların da parkura dahil edildiği, Çanakkale Bozcaada'da gerçekleştirilen Run The Island Bozcaada etkinliğine sponsor oldu.



Run The Island Bozcaada festivali Türk Nippon Sigorta sponsorluğunda gerçekleşti

Türk Nippon Sigorta'nın sponsoru olduğu Run The Island Bozcaada etkinliği kapsamında toplamda 46 bin 500 lira değerinde ödül verilen kayıtlı koşucuların her birine sağlık sigortası yapıldı.
Tüm kategorilerde ilk 3'e girenlere gelecek yılki yarışta otomatik katılım hakkı verilirken Bozcaada'da atılan her 100 bin adıma, koşamayan çocuklar için 1 tekerlekli sandalye hediye edildi.
Gonca Vuslateri, Çiğdem Erken ve Kalben'in katılımıyla güzel ve renkli anların yaşandığı Run The Island Bozcaada etkinliğine gösterilen ilgi oldukça fazlaydı. Zumba, spinning gibi çeşitli spor etkinliklerine de katılım gösteren koşucular keyifli saatler geçirdi.

TARSİM, dünya süt sektörü temsilcilerini Türkiye'de buluşturan Dünya Süt Zirvesi'nde

IDF Dünya Süt Zirvesi, bu yıl 23-26 Eylül tarihleri arasında "Yaşam için Süt" temasıyla İstanbul'da gerçekleşti.





Uluslararası Sütçülük Federasyonu'nun (IDF) her yıl farklı bir ülkede düzenlediği "IDF Dünya Süt Zirvesi (World Dairy Summit)" bu yıl 23-26 Eylül tarihlerinde Türkiye'nin ev sahipliğinde yapıldı. "Yaşam için Süt" temasıyla İstanbul'da düzenlenen uluslararası Zirve'nin açılışını, Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli gerçekleştirdi. TARSİM, süt ve sütçülük sektörünün rotasının çizilmesi açısından önem taşıyan organizasyona destek vererek, tanıtım standında katılımcılara bilgilendirmelerde bulundu. Süt sektörünün küresel anlamda en geniş kapsamlı organizasyonu olarak dünyanın dört bir yanından süt sanayicilerinin üst yöneticileri, süt üreticileri, tedarikçiler, kamu temsilcileri ve seçkin bilim insanlarını buluşturan Zirve'ye, TARSİM Genel Müdür Vekili Zeki Karakurt, Kurumsal İletişim Müdürü Meliz Tezcan Gürpınar, Hayvan Hayat Sigortaları Grup Müdür Yardımcısı Elif Yüce, Kurumsal İletişim Uzmanı Ezgi Özen Anıl ile Hayvan Hayat Sigortaları Grup Müdürlüğü'nden Uzman Yardımcısı Tuğçe Aksu katıldı.

Türkiye Ürün İhtisas Borsası'na ziyaret



Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, Türkiye Ürün İhtisas Borsası'nı ziyaret etti.

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü, 11 Eylül tarihinde, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanlığı'ndan Mühendis Ahmet Savaş İntişah ve Tarım Sigortaları Çalışma Grubu'ndan AB Uzmanı Mehmet Kerem Tekin eşliğinde, geçtiğimiz temmuzda faaliyete geçen Türkiye Ürün İhtisas Borsası'nı ziyaret etti. Ziyaret kapsamında, Türkiye Ürün İhtisas Borsası Genel Müdürü Ali Kırali ve Genel Müdür Yardımcısı Dr. Necla İ. Küçükçolak ile görüşmeler gerçekleştirilerek, Türkiye Ürün İhtisas Borsası'nın kurulması ile birlikte tek yetkili olduğu Elektronik Ürün Senetleri (ELÜS) piyasasının yapısı, önümüzdeki yıl faaliyete geçmesi öngörülen ELÜS'e dayalı vadeli işlem sözleşmelerinin geleceği, lisanslı depoculuğun gelişimi, hububat piyasasındaki durum ve tarım sigortaları ile kurumlar arasında işbirliği konuları ele alındı.

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

TARSİM®
TARIM SİGORTALARI HAVUZU
tarımın sigortasıyız

ŞİMDİ SERA SİGORTASININ TAM ZAMANI!

Her yıl çeşitli doğal afetler sebebiyle seralar zarar görüyor ve sigortası olmayan üreticilerimiz mağdur oluyor.

Yetkili sigorta acentelerini, üreticilerimizin sera sigortalarını zamanında yaptırmaları konusunda çağrıda bulunmaya davet ediyoruz.



0850 250 82 77 I tarsim.gov.tr

Bizi sosyal medya hesaplarımızdan takip edebilirsiniz.

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

Sigorta sektöründe ‘analitik dönem’ yaklaşıyor

Analitik yöntemlerin geliştirilmesi ve uygulanması, sigorta sektöründeki firmalara maliyetleri düşürme ve kaynakların doğru kullanılmasını sağlama gibi çok temel alanlarda yardımcı oluyor. Özellikle insan çabasının yeterli olmadığı alanlarda (Büyük verinin işlenmesi, yeni ürünlerin geliştirilmesi, detaylı müşteri analizlerinin yapılması) firmalar analitik yöntemlere sıklıkla başvuruyor. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Denetim Hizmetleri Müdürü Fatih Çeçe, şunları söyledi:

“Geçmiş dönemlerde firmaların müşteriyi seçme veya en azından sundukları ürünleri kısıtlama gibi seçenekleri bulunuyordu. Ancak özellikle internetin yaygınlaşmasından sonra küreselleşme ve rekabet sektör dinamiklerini şekillendiren bir öneme sahip oldu. Bu durum firmaları, toplumun tamamını potansiyel müşteri olarak görmeye ve her bir birey için özelleştirilmiş ürünler geliştirmeye zorluyor. Ürünleri müşteriye özgü olarak tasarlamak ve her bir müşteriye bireysel değerlendirme yapmak manuel olarak mümkün değil, ancak analitik çalışmalarla bu mümkün hale geliyor. Analitik altyapısı daha gelişmiş olan firmalar, hem daha iyi bir fiyatlama hem de daha çeşitli bir ürün yelpazesi ile daha geniş bir kitleye hitap edebiliyor. Rekabetin yüksek olduğu günümüz iş dünyasında, altyapısını yeteri kadar geliştiremeyen firmalar telafi edilemez sonuçlarla karşı karşıya kalabiliyor.

Analitik yöntemlerin implementasyonu konusunda sektörün önündeki engellerden biri yetişmiş insan gücünün, bir diğer deyişle hem sigortacılık alanına hem de veri bilimine hâkim insan kaynağının oldukça kısıtlı olması. Örgün eğitim kurumları yapıları gereği, yalnızca belli başlı tek bir alanda bilgi sahibi mezunlar veriyor. Ancak her gün daha da karmaşık hala gelen günümüz iş dünyasında sektörün ihtiyacı birden fazla alanda bilgi, tecrübe ve beceri sahibi bireyler. Bu engeli aşmanın başlıca yolu, sektör firmalarının çalışanlarının yetenek ve bilgi birikimlerine hem sektörel hem de teknik alanlarda daha fazla yatırım yapmasından geçiyor.

Hemen her sektörde olduğu gibi sigortacılık alanında da analitik çalışmalar yapay zekâ ve makine öğrenmesi modellerinin etkin kullanımına odaklanıyor. Hâlâ gelişme döneminde olsa da yeni modelleme yöntemlerinin implementasyonuna yönelik büyük bir ilgi olduğunu görüyoruz. Yeni yöntemlerin sektöre katkısının büyük olacağı konusunda hemen hemen tüm çevreler hemfikir. Ancak kimse bu etkinin ne kadar sürede kendisini göstereceğini ve adaptasyonun hangi hızda tamamlanacağını öngöremiyor.

Sektörde bulunan bazı firmalar halihazırda yapay zekâ ve makine öğrenmesi modelleri için adım atmış olsa da, bazı firmalar adım atmak için doğru anın gelmesini bekliyorlar. Bu konudaki temel engelleyici unsur; modelleme yöntemlerinin sektörün karşı karşıya bulunduğu sorunların hangilerini ve nasıl çözebileceğinin tam olarak anlaşılamamış olması.

Sigorta sektöründe analitik çalışmalar; fiyatlandırma, gruplandırma, müşteri deneyiminin iyileştirilmesi, risk değerlendirmesi, aykırı durumların tespiti vb. birçok alanda kullanılıyor. Müşteri deneyiminin geliştirilmesi alanında ise ülkemizde özellikle bankacılık sektöründe kullanılan otomatikleştirilmiş müşteri hizmetleri uygulamaları öne çıkıyor. Bu uygulamalar, müşteri ihtiyacının daha kısa sürede anlaşılmasını sağlayıp, müşterinin telefonda geçirdiği süreyi kısaltıyor.

FİYATLAMADA ‘ANALİTİK’ ETKİSİ

Müşterilerin risklilik değerlendirmesinin yapılması, risk değerlendirmesine uygun olarak gruplandırılması ve ürünlerin müşteriye özel olarak fiyatlandırılması sigorta sektöründeki en temel konular arasında yer alıyor. Hemen her firma, belli bir seviyeye kadar müşteriler arası risk ayrışımını hesaplayabiliyor olsa da, bu konuda sektörün önünde gidilecek çok yol bulunuyor. Özellikle kasko ve hayat sigortaları gibi müşteriler arasında ciddi fiyat farkları oluşturabilen ürünlerde doğru fiyatlandırmayı yapabilmek çok büyük önem arz ediyor. Bu durumu örneklemek gerekirse, geçmiş dönemlerde aracıyla kaza yapmış olan müşterilere yüksek kasko bedelleri hesaplanabiliyor. Bu da potansiyel müşterilere, yüksek sigorta bedelleri dolayısıyla ulaşılamamasına yol açıyor. Ancak risklilik düzeyi yüksek olarak görülen bu müşterilerin bazıları, hiç kaza yapmamış sürücülerden bile daha az riskli olabiliyor. Bu durum, kaza yapan sürücülerin gelecekte daha dikkatli araç kullanması ve yaşadıklarından öğrendikleri ile açıklanabilir. Böyle durumların önceden tespit edilebilmesi ve fiyatlandırmanın daha dinamik olarak yapılabilmesi için bazı çalışmalar mevcut. Bunlardan biri, araçlara takılan GPS aracılığıyla sürücülerin davranışlarına ilişkin çıkarımlar yapılması ve bu çıkarımlar aracılığıyla sürücünün risklilik puanlamasının yapılması. Bu sayede, araç kullanımı riskli olan sürücüler ayrıştırılırken, kaza geçmişine bağlı kalınmadan dikkatli olan sürücülere daha doğru bir fiyatlandırma yapılabiliyor.

SUİSTİMALİ ENGELLİYOR

Analitik çalışmaların, sigortacılık alanındaki esas katkısının ise aykırı durumların, dolayısıyla suistimallerin tespit edilmesi alanında olacağını öngörüyoruz. Bu katkıyı bir örnekle anlatmak gerekirse, her yıl binlercesi gerçekleşen araba kazalarının sigorta firmaları tarafından incelenmesi günler alabiliyor. Bu durumun, inceleme sürecinin 3-4 farklı kişi tarafından yapılıyor olmasından ve sübjektif birçok bileşeninin bulunmasından ileri geldiği söylenebilir. Analitik yöntemlere ise insan katılımını minimize etmek amacıyla başvurulabiliyor. Kaza sonrası müşteri konuşmasının analiz edilmesi, kaza fotoğraflarının analizi ve müşteri beyanıyla kazanın ne ölçüde örtüştüğünün kontrol edilmesi gibi uygulamalar insan müdahalesi olmadan aykırı durumların ayrıştırılmasını sağlıyor. Bu da vakaların büyük çoğunluğunda insan eli değmeden sonuca ulaşıldığı için çok büyük enerji ve maliyet kazancı anlamına geliyor.

Sonuç olarak; analitik yöntemlerin kullanımının yaygınlaşması ile müşteri kaybı riskinin azalması, sigorta suistimal tespitleri ve doğru müşteri ve risk seçimi ile kârlılığın artırılması oldukça mümkün görünüyor. Müşteri ihtiyacına yönelik oluşturulacak yeni ürünler, operasyonel risklerin azaltılması, müşteri deneyiminin iyileştirilmesi, etkin hasar yönetimi ve maliyetlerin azaltılmasının hem sigorta şirketleri hem de sigortalılar açısından karşılıklı kazanç getireceği rahatlıkla söylenebilir. Yakın gelecekte rekabetçi sigorta sektöründe yeni ve büyük veriye hızlı adapte olan ve analitik yöntemlerin sigortacılıkta kullanıma öncülük eden şirketlerin bir adım önde olacağını öngörüyoruz.”

Analitik yöntemlerin yaygınlaşması ile müşteri kaybı riskinin azalması, sigorta suistimallerinin tespit edilmesi ve doğru risk seçimi ile kârlılığın artırılması mümkün görünüyor. Modelleme yöntemlerinin sektörün hangi noktalarında destek sağlayabileceğinin tam olarak anlaşılmaması ise bu alandaki gelişimi sınırlıyor.



SFS'den yeni nesil entegrasyon çözümleri

SFS Yazılım Geliştirme ve Ar-Ge'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Sol, 'Tek Yerde Tanımla, Her Yerde Kullan' prensibi ile geliştirdikleri ürünlerinin entegrasyon süreçlerine sağladığı kolaylıkları anlattı.

Sözlük anlamı olarak bütünleşme ve uyum anlamına gelen entegrasyon, iş dünyasında bu tanımın çok daha ötesinde bir içerik barındırıyor. Günümüzde ise gerek toplumsal fayda ve iş yapma, gerekse şirketlerin büyüme iştahları, entegrasyonları en geniş düzeyde kullanılır hale getirdi. Konu ile ilgili açıklamalarda bulunan SFS Yazılım Geliştirme ve Ar-Ge'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Burak Sol, "Entegrasyon, entegre olan ve olunan sistemlerin birbirleri ile uyum içerisinde çalışması ve kendi sisteminizin bir parçası gibi bütün içerisinde görev alması demektir. Bunu sağlamak için entegre olunan sistemin veri tipleri, veri formatı, iletişim protokolü, güvenliği, loglaması, hata yönetimi, servisler arası süreçlerin yönetimi ve hatta mutabakatı ile tüm davranışlarını kusursuz bir kurgu ve ahenk içerisinde yönetmeniz gerekiyor. Sonuçları sürekli takip etmenizi sağlayacak gelişmiş, anlaşılabilir raporlar ve dashboard'lar ile gözlemleyebileceğiniz araçlara ihtiyacınız bulunuyor" dedi. Aksi durumda entegrasyonun sağladığı hizmet, satış ve büyüme hedeflerinin gerçekleştirilmekten öte büyük bir iş yükü yarattığını söyleyen Sol, bu durumun insan eli değmeden hayatı kolaylaştıran sistemler hedefiyle uyuşmadığını sözlerine ekledi.



'SÜRÜKLE BIRAK VE YAPILANDIR'

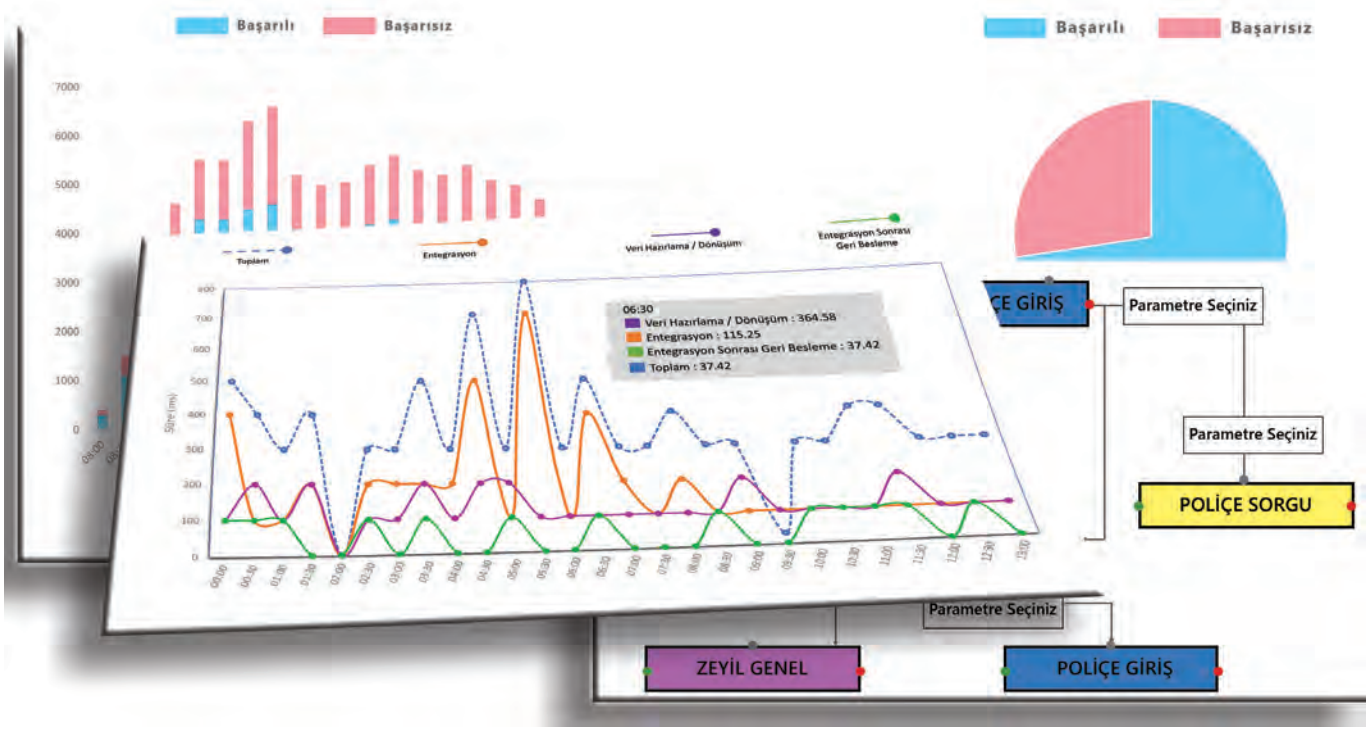
SFS olarak, sürükle bırak ile "Tek Yerde Tanımla, Her Yerde Kullan" prensibi ve disiplininden yola çıkarak, herhangi bir yazılım dili bilgisine bağımlı kalmadan ve birçok durumda yazılım geliştirme uzmanına dahi ihtiyaç duymadan entegrasyonların yönetilebildiği ürünlerini hazırladıklarının haberini veren Burak Sol, ürün özelliklerini şöyle anlattı: "Kullanıcı dostu modern web arayüzler üzerinden entegre edeceğiniz verinin tüm tip ve formatını tanımlayabilir, gerekli olan tüm veri dönüşümünü yapabilirsiniz. Bu aşamada dış sisteme göndereceğiniz veriyi Xml veya Json formatında hazırlayabilir, her türlü gelişmiş kişiselleştirmeyi yapabilir ve entegrasyon süreçlerinizi sürükle bırak kolaylığı ile yapılandırabilirsiniz. Daha gelişmiş yapılandırmaya ihtiyaç duyulan durumlarda ise SFS Script diline ilave olarak, yazılım geliştirme araçlarına ihtiyaç duymadan sağladığımız kullanıcı dostu web arayüzleri üzerinden Xpath, VB, C#, Javascript gibi yaygın script dilleri kullanmaya da imkan sağlıyoruz." Entegre edilen veriyi hazırlama aşaması olan dönüşüm evresinde veri kaynağı olarak herhangi bir sistemin çalışma zamanındaki objelerini, veri tabanını, xml/json/text/excel dosyalarını ve hatta başka bir web servis isteğinin kullanılabileceğini aktaran Burak Sol, "Hazırlanan veriyi SOA tabanlı veya RESTful servislere adres, güvenlik ve diğer entegrasyon bilgilerini tanımlayarak entegre edebilir, entegrasyon sonucunda aldığınız bilgileri istediğiniz tip ve formatta kendi sisteminize aktarabilirsiniz" dedi.

'PROAKTİF SÜREÇ YÖNETİMİ'

Gelişmiş sistemlerde sadece bir servis ile değil, birden çok servis ile aynı anda ilişkili olarak iş süreç yönetim disiplini dahilinde entegre olunması gerektiğini dile getiren Burak Sol, "Bu noktada aynı süreç içerisinde herhangi bir servisten aldığınız başarılı veya hatalı sonucu işleyerek, iyileştirerek veya doğrudan sıradaki entegrasyon için başka bir servise veri kaynağı olarak gönderebilirsiniz" diye konuştu. Gelişmiş hata yönetimi ile etkin bir loglama yapıldığını dile getiren Sol, bu yöntemin avantajlarını şöyle sıraladı; "Veri olgunlaştırma ve süreç iyileştirme kapsamında, henüz hata oluşmadan önlemini alabilir, oluşmuş hataları çalışma anında yönetebilir ve işlemi başarılı olarak sonuçlandırılabilirsiniz. Gelişmiş gösterim paneli (dashboard) sayesinde raporlar alabilir ve süreci görsel olarak çok daha etkin takip edebilirsiniz. Yapı aynı zamanda, sistemler arası bütünlüğü sağlamayı otomatik hale getirmek için veri mutabakatını da barındırıyor."

'BAĞLAN, KULLAN VE ENTEGRE OL'

Entegrasyon platformunun lokal ve hibrit sistemler üzerinde çalışabildiği gibi, dışa açık bulut sistemler üzerinde de çalıştığını ve bu sayede farklı izin ve yetkiler dahilinde çoklu firma desteği sunduklarını da sözlerine ekleyen Sol, konuşmasını şöyle noktaladı; "Platformumuz, Sigorta Bilgi Merkezi (SBM) gibi sigorta sektöründe zorunlu hale gelen entegrasyon ihtiyaçlarını (Ortak Veri Modeli, Kimlik Paylaşım Sistemi, Ulusal Adres Veri Tabanı, vb.) ön tanımlı olarak barındırıyor. Ürün sadece SFS veya SBM servisleri ile değil, istenildiğinde iş modeli bağımsız olarak herhangi bir dış sistem ile de kolaylıkla entegre olabilir. Entegre olacağınız sistem ile araya konumlandıracağınız bu platform sayesinde, sisteminizdeki veri format ve standartlarınızda herhangi bir değişiklik yapmadan çok daha hızlı ve düşük maliyetlerle iş süreçlerinizin devamlılığını sağlıyoruz. Bu sayede hedef sistem için istenen verinin analiz ve karmaşasına dahil olmadan, firmaların kendi ham verilerini platforma göndererek dış dünya ile kolayca entegre olmalarını hedefliyoruz."





Özgür Obalı

Vakıf Emeklilik "Cep Şube" uygulamasını yeniledi

2014 yılında hayata geçirdiği Cep Şube uygulamasını geliştirerek, müşteri memnuniyetini artıran Vakıf Emeklilik; Parmak izi, Face ID, 3D secure ve kişiselleştirilmiş deneyim gibi yeni hizmetler sunduğu uygulamada, müşteri iletişim merkezini aramaya gerek kalmadan tüm Cep Şube aktivasyonlarını gerçekleştirme imkanı sunuyor. Yıllık hayat, ferdi kaza sigortası ve bireysel emeklilik ürünlerini "Vakıf Emeklilik Cep Şube" ile müşterileriyle buluşturan Vakıf Emeklilik, dijital dünyanın sağladığı yenilikçi çözümleri en doğru şekilde kullanabilmek amacıyla uygulamasını müşteri beklentilerine uygun bir şekilde yeniden geliştirdi. Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, uygulamadaki yenilikleri şöyle anlattı: "Vakıf Emeklilik'in, katılımcıların hayatını kolaylaştıracak ve onlara kişisel bir deneyim sağlayacak Cep Şube uygulamasına eklenen parmak izi ve Face ID özellikleri sayesinde müşteri kimlik güvenliği önlemleri optimize edildi. Uygulamaya 3D secure özelliği eklendi. Ayrıca katılımcıların fon performanslarını, altın ve BİST gibi finansal araçlarla da kıyaslayabilmesi mümkün hale geldi. Cep Şube'de müşterilerin hesap hareketlerine ulaşabileceği bir özellik de kazandırıldı."

Bereket Sigorta'dan alacak sigortası hamlesi

Bereket Sigorta, alacaklarını tahsil etmekte güçlük yaşayan küçük ve orta ölçekli işletmelerin tahsilatlarını güvence altına alan Devlet destekli ticari alacak sigortasını ürün gamına ekledi. Devlet destekli ticari alacak sigortasından yıllık net satış hasılatı 3 milyon liradan az olan "mikro" işletmeler ile yıllık net satış hasılatı 25 milyon liradan az olan "küçük" işletmelerin (sadece yurt içi satışlarından doğan vadeli alacakları kapsamında) yararlanabileceğini belirten Bereket Sigorta Genel Müdürü Mahmut Güngör, "KOBİ'lere yönelik devlet destekli alacak sigortasından potansiyel olarak 3 milyonun üzerinde KOBİ yararlanabilecek" dedi.


Mahmut Güngör

Devlet destekli ticari alacak sigortası ile ilgili hazırlıkların tamamlandığını ve satışa sunulduğunu kaydeden Güngör, alacak sigortası ile KOBİ statüsündeki işletmeler için sağlanacak avantajları şöyle sıraladı;

• Alacak tahsilatı güvence altına alınarak ve tahsilat riski minimize edilerek finansal yapısı güçlenecek

• Mali yapısı güçlenerek ve alacak takibi sağlanarak, işletmelerin bankalar ve finans kuruluşlar nezdindeki kredibilitesi yükselecek ve kredi kullanım imkanları artacak

•Bankalar ve finans kuruluşları için ekstra bir teminat niteliğinde yaptırılacak olan alacak sigortası ile işletmeler kredi faiz oranlarıyla ilgili pazarlık imkanı bulacak

•Alacakların tahsiliyle ilgili yasal takip sürecinin yönetimi yerine, asıl faaliyetlerine odaklanmalarına imkan sağlanacak.

Toplam işletmelerin %99'unu ve toplam mal ve hizmet satın alımının %65'ini oluşturan KOBİ'lerin içerisinde bulunduğu zor rekabet ortamında devlet destekli ticari alacak sigortasının önemli bir imkan olacağını söyleyen Güngör, "Alacak sigortasına ilgi artacak" dedi.

Şeker Sigorta'ya yapılan acente başvuruları 3 katına çıktı

Şeker Sigorta, unvan değişikliği sonrasında dağıtım kanalı yapılanmalarını güçlendirmeye devam ediyor. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Şeker Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, dağıtım kanalı stratejileri hakkında bilgiler vererek, 2019 yılında bu alanda emin adımlarla ilerlemeye devam edeceklerini ifade etti. Duray, tüm kanallarında kazan-kazan ilkesi ile hareket ettiklerini belirterek; "Günümüzde sektörün büyüyebilmesi ve sigorta şirketlerinin kârlılığı konusunda en büyük görev dağıtım kanallarımıza düşüyor" dedi.


Recep Duray

Acentelerin de sektör için oldukça önemli bir kanal olduğunu hatırlatan Duray, "Unvan değişikliği sonrasında acente başvurularımız 3 katına çıktı. Başvuru sayımız hala artarak devam ediyor" diye konuştu.

Milli Re Genel Müdürü Fikret Utku Özdemir

2017 yılından bu yana Milli Reasürans'ta Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdüren Fikret Utku Özdemir, 27 Ağustos 2019 tarihi itibarıyla Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür olarak atandı. Özdemir daha önce pek çok şirkette üst düzey görevlerde bulundu.



Ray Sigorta Doğu Anadolu Bölge Müdürlüğü hizmete başladı

Ray Sigorta, bölgedeki acenteleriyle daha iyi iletişim kurabilmek, hizmet ağını genişletmek ve acente ihtiyaçlarına daha da hızlı cevap verebilmek adına Doğu Anadolu Bölge Müdürlüğü'nü faaliyete geçirdi. Malatya'daki bölge müdürlüğünün açılışına Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, Genel Müdür Yardımcısı Eyüp Kemal Daldal, Satış Direktörü Engin Deniz Şener, Hasar ve Operasyon Direktörü Fatih Yıldırım'ın yanı sıra Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Oğuzhan Ata Sadıkoğlu da katıldı. Renkli görüntülere sahne olan büyük açılış organizasyonunda toplam katılım 100 kişiyi buldu.



ACENTELERİMİZİN YANINDAYIZ

Malatya ve bölge için değer yaratması beklenen Ray Sigorta Doğu Anadolu Bölge Müdürlüğü açılışında konuşan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Önümüzdeki dönemde Doğu Anadolu bölgesindeki faaliyetlerimizi hızlandırmayı hedefliyoruz. Bu girişimimizle beraber vatandaşlarımızın sigorta ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde karşılayacak bir hizmet ağı kurduk. Ray Sigorta olarak ülkemizin her yanında acentelerimizin ve vatandaşın yanındayız" diye konuştu.

Davete katılan Malatya TSO Başkanı Oğuzhan Ata Sadıkoğlu ise bölge müdürlüğünün Malatya için önemine değinerek, "Ray Sigorta'nın bölgede gerçekleştirdiği yatırımların yerel ekonomi için hayırlı ve faydalı olmasını diliyorum" dedi.

Beşiktaş JK ve Sompo Sigorta işbirliğinde yeni dönem

Beşiktaş JK Erkek Basketbol Takımı ve Sompo Sigorta, dört yıldan bu yana devam eden sponsorluk anlaşmasını yenileme kararı aldı. Beşiktaş JK, Sompo Sigorta ile yeni dönem sponsorluk anlaşmasını; Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Orman, Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş, Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, Beşiktaş Sompo Sigorta Takımı Baş Antrenörü Dusko Ivanovic ve Takım Kaptanı Samet Geyik'in katılımıyla gerçekleştirilen toplantıyla duyurdu.

Beşiktaş JK Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Orman, Sompo Sigorta ile sponsorluk anlaşmasını uzun soluklu yol arkadaşlıkları olarak görüyoruz" dedi. Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş ise "Anlaşmamızın yeni döneminin, basketbol takımımız başta olmak üzere Beşiktaş JK'nın tüm takımları için başarı getirmesini diliyorum" şeklinde konuştu.

KVKK için kayıt yükümlülüğü yıl sonuna kadar uzatıldı

Resmi Gazete'nin 7 Eylül 2019 tarihli sayısında yayınlanan kurul kararına göre, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile muhtelif sektör temsilcileri tarafından kuruma intikal ettirilen Veri Sorumluları Sicili'ne kayıt sürelerinin uzatılmasına ilişkin talepleri değerlendirildi. Bunun neticesinde yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon liradan çok olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları ile yurtdışında yerleşik gerçek ve tüzel kişi veri sorumlularının Sicile kayıt yükümlülüğünü yerine getirmeleri için belirlenen sürenin 31.12.2019 tarihine kadar uzatıldı.

XI. ULUSLARARASI İSTANBUL SİGORTACILIK KONFERANSI'NDAN İNOVASYON ÇAĞRISI:

Değişimi yakalayamayan geride kalacak

Sektörü yakından ilgilendiren konuların uluslararası konuşmacıların uzmanlığıyla değerlendirildiği XI. Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı'nda sektörü büyük ve hızlı bir değişimin beklediği mesajı verildi.

Sigorta Tatbikatçıları Derneği (STD) tarafından her yıl gerçekleştirilen Uluslararası İstanbul Sigortacılık Konferansı'nın 11'inci ayağının konusu, "Sürdürülebilirlik için teknoloji ve inovasyonun rolü" oldu. Sigortacı Gazetesi'nin basın sponsoru olduğu, sigorta ve reasürans şirketlerinin ve kamu üst düzey yöneticilerinin katıldığı konferansta sektörün güncel sorunları ve geleceği masaya yatırıldı.

TEKNOLOJİNİN ROLÜ HER ZAMANKİNDEN ÖNEMLİ

Sigorta Tatbikatçıları Derneği Başkan Yardımcısı ve IUC Yöneticisi Menekşe Uçaroğlu'nun karşılama konuşmasından sonra kürsüye gelen STD Başkanı Fahri Altıngöz, etkinliğin giriş konuşmasında şunları söyledi: "Geçtiğimiz yıl deprem, sorumluluk, afet riskleri ve iklim değişikliği hakkında konuştuk. Bu yıl ise yükselen başka bir riske dikkat çekmek istiyorum. Teknoloji hızla gelişiyor ve getirdiği riskler ve fırsatlar artıyor. Teknolojinin getireceği değişiklikler, siber sigortalardaki gelişmeler ve sürdürülebilirlik noktasında teknolojinin rolü her zamankinden daha önemli."


Fahri Altıngöz

TRAFİK EYLEM PLANI

Fahri Altıngöz'den sonra Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu söz aldı. Konuşmasının başında Türk sigorta sektörünün genel bir değerlendirmesini yapan Eroğlu, Birlik olarak hayata geçirdikleri uygulamaları ve sektörün sorunlarını anlattı. 2018 yılında teknik zararların faiz gelirleri ile maskelendiğini ve bu yıl gelecek rakamların maskeyi kaldıracağını belirten Eroğlu, "Sektörümüzün en büyük sorunu ve bizim birinci gündem maddemiz trafik konusu. Trafik zorunlu bir sigorta ve zarar etmesi normal. Dünyada sigorta şirketleri de bu branştan zarar ediyor. En büyük fark ülkemizde bu zararın çok büyük boyutlara ulaşması" diye konuştu. TSB olarak adımını attıkları Trafik Eylem Planı'nda Hazine, STK'lar ve sektör temsilcilerini bir araya getirdiklerini dile getiren Eroğlu, "TSB olarak bu noktada çok önemli adımlar attık. Kaza tutanak bilgilerini Emniyet ile paylaştık. Trafik canavarları, kaza yapmayı alışkanlık haline getirmiş bireyler için eğitim programları oluşturduk" dedi.

MÜŞTERİDEN ŞİRKETLERE VERİ AKIYOR

Günün üçüncü konuşmacısı Sigorta Denetleme Kurulu (SDK) İstanbul Grup Başkanı Rasim Ersin Özbalcı oldu. SDK olarak sigortayı tabana yaymak ve sigortalının menfaati korumak için çalıştıklarını söyleyen Özbalcı, riskli sigortalar havuzunda IBNR ile ilgili denetimler planladıklarını ve geçtiğimiz ay gerçekleşen İstanbul depremi sonrasında şirketlerin kaynaklarını nasıl koruyabildiklerine dair bir rapor üzerinde çalıştıklarını söyledi. Teknolojinin sigorta sektörü üzerinde meydana getirdiği değişime de değinen Özbalcı, "Şirketler müşterileriyle her zaman olduğundan daha interaktif bir şekilde iletişim kuruyor. Bunun amacı müşteriyi daha iyi tanımak. Müşterilerden şirketlere çok ciddi bir veri akışı olduğunu görüyoruz" dedi.

EN BÜYÜK SİGORTACI SEKTÖRDEN ÇIKMAYABİLİR

Konuşmalardan sonra Guy Carpenter Genel Müdürü ve Sigortanın Geleceği sayfalarımızın yazarlarından Okan Utkueri'nin yönettiği "Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri İçin Teknolojinin ve İnovasyonun Rolü" isimli panelde Virtual i CEO'su Veysel Sinan Geylani, Media XPRIMM direktörü Daniela Ghetu, Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Esra Öge; yapay zeka, blockchain ve underwriting süreçleri ile ilgili değerli konuşmalar gerçekleştirdi. Dijitalleşmenin sigorta sektörüne getirdiği problemler ve fırsatlar üzerine bir sunum yapan Media XPRIMM direktörü Daniela Ghetu, sigorta sektöründe bir paradigma değişimi yaşandığını ifade etti. UBER'in aracı olmayan en büyük filo, Airbnb'nin ise konutu olmayan en büyük konaklama sitesi olduğunu hatırlatan Ghetu, sigortacıların da dışarıdan gelecek bir girişim riskine uzak olmadığını dile getirdi.

ÜRÜN DEĞİL MÜŞTERİ ODAĞI

Ghetu'dan sonra sözü Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Esra Öge aldı. Sektördeki değişimi basitlik, ilinti ve değer olmak üzere 3 başlıkta inceleyen Öge, "Teknoloji sistemik bir şekilde robotik ve analitik süreçler, blockchain, IoT gibi her kanalda aynı anda gelişiyor. Yeni iş modelleri sigortacıların işlerini baştan planlamasını ve rekabeti artırmasını gerektiriyor" dedi. Ardından söz alan ARGenesis CEO'su Asif John, makine öğrenimi ve yapay zeka süreçlerinin nasıl işlediğini ve teknolojinin sigorta sektöründe yapacağı yıkıcı etkiyi özetleyen bir sunum yaptı. Sigorta sektörünün aslında iyi riskin yakalanması ve kötü riskten kaçılması üzerine basit bir sistem olduğuna dikkat çekerek sözlerine başlayan Virtual i CEO'su Sinan Geylani ise, sigortacılıkta müşteri deneyiminin daha iyi olabileceğini söyledi. Kaliteli bir risk mühendisliğinin her büyüklükteki kurumlar için bir hak olduğunu belirtti.

İŞİMİZİ YAPMAYA DEVAM ETMEK ARTIK YETERLİ DEĞİL

Panelin kapanış konuşmasını Okan Utkueri gerçekleştirdi. "Eskiden olduğu gibi işimizi yapmaya devam etmek artık yeterli olmuyor. Google, Apple, Amazon ve Facebook gibi kurumların bu gelişimin tetikleyicileri olduğunu kaydetti. Startup'ların hayatımızdaki her süreçte yıkıcı etkileri olduğunu söyleyen Utkueri "Artık televizyon izlemiyoruz, yayınları internetten takip ediyoruz. Ev telefonu kullanmıyoruz, cep telefonu ile haberleşiyoruz. Tesla, Google gibi şirketler sigorta tarafında faaliyet göstermeye çalışıyor. Umarım sigorta sektörü bu yıkımın dışında kalır" dedi. Utkueri, gelecekte yıllık poliçelerin belirli bir zaman dilimi için yapılan poliçelerle değişeceğini, blockchain uygulamaların yaygınlık kazanacağını ifade etti. Sigortacı olmayan şirketlerin de sigorta şirketleriyle rekabete gireceğini söyleyen Utkueri, yeni dönemde ayakta durmak isteyen sigorta şirketlerinin dönüşüme ayak uydurması çağrısında bulundu.

FİNANSAL VE SİBER RİSKLER

Günün ikinci kısmında ise finansal ve siber sigortalardaki fırsatlar ve riskler değerlendirildi. Panelde gizli siber olarak bilinen öngörülmesi zor olan riskler, bunlara karşı alınabilecek önlemler paylaşıldı. Panelde aynı zamanda siber risklerden doğabilecek hukuksal sorunlar ve bunların çözümü için atılması gereken adımlar katılımcılarla paylaşıldı. Konferansın ikinci gününde de sektör için paralel olarak iki workshop düzenlendi.



Kaskoda teknik kâr artıyor ama...

Kasko sigortasında yılın ilk yarısında teknik kârlılık ve reel büyümede önemli oranda iyileşme gözlenirken, poliçe sayısı azalıyor. 2018 yılı genelinde reel olarak %6'ya yakın küçülme yaşanan kasko branşında bu yıl 8 ayda %4'ü aşan reel büyüme görüldü. Trafiğe kayıtlı araç sayısının 23 milyonu geçtiği ülkemizde kasko sigortalı araç sayısı 2018 yılının yarı yılına göre bu yılın aynı döneminde %7'ye yakın oranda azalırken, hasar dosya maliyetlerinin %20'ye yakın oranda artması ise dikkat çekti.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

Hayat dışı sigortacılıkta toplam prim üretiminin %16'sının elde edildiği kasko sigortalarında 2018 yılında yaşanan reel küçülme bu yıl yerini tam tersi bir duruma bırakırken, poliçe adetlerindeki düşüş soru işari yaratıyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) sektör verilerine göre 2018 yılı 8 ayında 4 milyar 896 milyon lira primin üretildiği kasko sigortalarında bu yıl aynı dönemde 5 milyar 863 milyon lira prim üretimi gerçekleşti. Söz konusu dönemde prim artış oranı %19.8, reel artış ise %4.1 oldu. Hasar prim oranı ise yarı yılda geçen yılın aynı dönemine göre %76.2'den %68.2'ye geriledi. Aynı şekilde geçen yılın ilk yarısındaki 230 milyon liralık teknik kâr da bu yılın ilk yarısında 864 milyon liraya yükseldi. 2018 yılının ilk yarısında 1.216 lira olan ortalama prim tutarı da bu yılın ilk yarısında 1.551 liraya yükseldi.

HASAR SAYISI AZALIRKEN, DOSYA MALİYETİ ARTIYOR

Olumlu yönde seyreden bu tablo yanında trafiğe kayıtlı araç sayısının 23 milyonu aştığı ülkemizde kaskolu araç sayısı yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre %7 oranında düşüş göstererek, 3 milyon 54 bin 567 adetten 2 milyon 845 bin 709 adete geriledi. Bu arada hasar sayısında ciddi oranda bir gerileme yaşandı. Geçen yılın ilk yarısında 930 bin adet hasar dosyası olurken, bu yılın ilk yarısında 776 bin 416 adet hasar dosyası kayda geçti. Buradaki azalış %17'ye yakın bir oranda oldu. Ortalama hasar dosya maliyetleri ise geçen yılın ilk yarısında 3.086 lira seviyesindeyken, bu yılın aynı döneminde bu rakam %20'ye yakın oranda artışla 3.684 liraya yükseldi. Bu artıştaki en önemli etken olarak döviz kurlarında yaşanan değer artışına paralel yedek parça maliyetlerindeki artış gösteriliyor. Sektör temsilcileri büyüme ve teknik kârlılıkta görülen olumlu seyrin yanında poliçe adedinde yaşanan düşüşün nedeni olarak,
0 km araç satışlarındaki ciddi gerileme ve ekonomide yaşanan daralmanın etkisi ile vatandaşların kasko gibi isteğe bağlı sigorta poliçelerini yeniletmekten vazgeçmesinin gösterilebileceğinin altını çiziyorlar. Yedek parça maliyetlerinin ciddi oranda yükseldiğine vurgu yapan temsilciler kaskonun önemli bir büyüme alanı olduğunu ve penetrasyon oranın %25'ler civarında olması nedeniyle ciddi bir potansiyel barındırdığının unutulmaması gerektiğine dikkat çekiyorlar.

KASKODA 4 ANA ÜRÜN ÇEŞİDİ BULUNUYOR

Kasko sigortası, sigortalıyı karşılaşılabileceği her türlü riske karşı güvence altına alan sigorta çeşididir. Söz konusu riskler genel olarak; trafik kazaları, yanma, çalınma veya çalınmaya teşebbüs edilme olarak belirlenmiştir.
Kasko, bu risklere karşı sigortalıyı bir yıl boyunca finansal anlamda güvence altına alır. İsteğe bağlı olarak yapılan kasko sigortası, karşı araçtaki hasar ile değil sigortalı araçtaki hasar ile ilgilenir. Hasarı poliçede yer alan maddelere göre kısmen veya tamamen karşılar.
Kasko sigortasında 4 ana teminat ürün çeşidi mevcuttur. Bunlar:
Dar Kasko: Kasko sigortası genel şartlarında yer alan ana teminat grubunun bir kısmı için teminat verildiği kasko sigortası türüdür.
Kasko: Kasko sigortası genel şartlarında yer alan ana teminat grubunun tamamı için teminat verildiği kasko sigortası türüdür.
Genişletilmiş Kasko: Kasko sigortası genel şartlarında yer alan ana teminat grubunun tamamı ve bazı ek riskler için teminat verildiği kasko sigortası türüdür.
Tam Kasko: Kasko sigortası genel şartlarında yer alan ana teminat grubunun tamamı ile tüm ek risklerin teminat altına alındığı kasko sigortası türüdür.

Yarı yılda 864 milyon lira teknik kâr

	2019-06					2018-06				
	Brüt Yazılan Primler	Teknik Kâr	Brüt Teknik Kâr Oranı	Brüt Yazılan Primlerde Değişim	Brüt Hasar Prim Oranı	Brüt Yazılan Primler	Teknik Kâr	Brüt Teknik Kâr Oranı	Brüt Yazılan Primlerde Değişim	Brüt Hasar Prim Oranı
Kara Araçları	4.416.373.724	864.309.614	%19.6	%18.8	%68.2	3.716.257.090	230.124.184	6.2%	13.1%	76.2

Büyüme artıya geçti

	2019/08	Hayat Dışındaki Pay	2018/08	Hayat Dışındaki Pay	Değişim	Reel Değişim
Motorlu Kara Taşıtları - Kasko	5.863.788.557	15.9%	4.896.444.016	15.9%	19.8%	4.1%
	2018/12	**Hayat Dışındaki Pay**	**2017/12**	**Hayat Dışındaki Pay**	**Değişim**	**Reel Değişim**
Motorlu Kara Taşıtları - Kasko	7.842.917.162	16.4%	6.916.180.532	17.4%	13.4%	-5.7%

Kaskolu araç sayısı azalıyor

	2018/6 (adet) Teminat sayısı	2019/6 (adet) Teminat sayısı	2018/6 (TL) Toplam Ödenen Tazminat	2018/6 (adet) Dönem İçi Ödeme Yapılan Toplam Mağdur Sayısı	2019/6 (TL) Toplam Ödenen Tazminat	2019/6 (adet) Dönem İçi Ödeme Yapılan Toplam Mağdur Sayısı
Otomobil	2.101.083	1.985.617	2.001.203.106	669.627	1.979.530.737	553.472
Taksi	7.479	5.188	6.059.714	2.386	7.058.727	2.561
Minibüs (Sürücü Dahil 10-17 koltuk)	54.339	49.926	60.321.920	23.505	58.464.141	20.217
Otobüs (Sürücü dahil 18-30 koltuk)	25.812	24.478	29.917.842	11.481	33.637.147	10.258
Otobüs (Sürücü dahil 31 ve üstü koltuk)	8.013	7.434	28.357.664	6.025	33.762.873	6.283
Kamyonet	502.254	445.761	342.825.140	153.952	357.666.145	131.194
Kamyon	76.158	66.188	131.556.847	18.259	114.046.063	13.365
İş Makinesi	7.382	7.365	4.236.349	360	5.152.430	602
Traktör	124.359	115.219	17.179.886	10.617	21.558.252	10.716
Römork	45.499	43.406	39.220.738	3.716	38.244.842	3.273
Motosiklet ve Yük Motosikleti	13.148	11.732	5.936.988	1.086	6.453.344	1.043
Tanker	5.006	4.421	5.694.734	891	6.048.771	715
Çekici	67.756	61.822	178.882.840	22.611	174.889.907	16.432
Özel Amaçlı Taşıt	13.831	14.972	17.618.604	5.251	22.295.581	6.104
Tarım Makinesi	2.448	2.180	1.778.959	233	1.748.410	181
TOPLAM	**3.054.567**	**2.845.709**	**2.870.791.330**	**930.000**	**2.860.557.370**	**776.416**

Kaynak:TSB

GÜNEŞ SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ ATİLLA BENLİ:

Kasko ile trafik sigortası tek poliçede birleştirilmeli

GÜNEŞ SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ ATİLLA BENLİ, TRAFİK SİGORTASI İLE KASKONUN TEK POLİÇEDE BİRLEŞTİRİLMESİNİN HEM SİGORTALI, HEM SİGORTA ŞİRKETLERİ HEM DE ÜLKE EKONOMİSİNE KATKI SAĞLAYACAĞINI SÖYLEDİ.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) verileri incelendiğinde kaskoda 2019 yılının ilk yarısında poliçe adetlerinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6 seviyesinde düşüş, sektör ortalama primlerinde de artış gözlendiğini belirterek, "Poliçe sayısındaki düşüş etkisini hasar frekansının azalmasında da gösterdi" dedi.

2019 itibarıyla hasar rasyolarında da bir artış trendi yaşandığının gözlendiğini ifade eden Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ödenen hasarlarda yüzde 4, muallak tazminat karşılıklarında ise yüzde 14'lük artış yaşandı. Hasar tutarlarındaki artışa rağmen olumlu seyir yaşanmasının öncelikli sebebi gelişen piyasa koşulları ile sektörün eriştiği mali gelirlerdir. Öte yandan frekanstaki düşüşün de kasko tarafında olumlu eğilime yardımcı olduğunu gözlemliyoruz. Hasar artışının enflasyonunun gerisinde kalmasının da kârlılıktaki bir diğer önemli etken olduğunu düşünüyorum."

OTOMOBİL SATIŞLARI KASKOYU ETKİLİYOR



Türkiye'de otomotiv sektörünün ithalat ağırlıklı olmasından ötürü kurdaki değişikliklerden etkilenmesiyle birlikte bu durumun araç fiyatları ve yedek parça maliyetlerine de yansıdığına dikkat çeken Atilla Benli, "2019 yılının ilk 8 ayında otomobil ve hafif ticari araçların satışında yüzde 46 oranında düşüş yaşandı. Dolayısıyla satış adetlerinde yaşanan düşüş kasko branşındaki büyümeyi de doğrudan etkiliyor. 2019 yılının ilk aylarında tüketicilerin kasko sigortasını yeniletmeme oranı yüzde 22 sevilerindeyken geçtiğimiz son iki ayda bu oran yüzde 16'ya kadar geriledi" diye konuştu.

POLİÇELERİN BİRLEŞTİRİLMESİ BİRÇOK AVANTAJ SAĞLAR

Trafik sigortası ile kasko poliçelerinin tek poliçede birleştirilmesinin hem sigortalı, hem sigorta şirketleri hem de ülke ekonomisine katkı sağlayacağı öngörüsünde bulunan Benli, 2018 yıl sonu itibarıyla Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre trafikte penetrasyon oranı yüzde 82 iken kaskodaki penetrasyon oranının ise yüzde 27 seviyelerinde olduğunun altını çizdi. "Trafik sigortası ile kasko sigortasının birleştirilmesiyle birlikte kasko sigortalılık oranında da bir artış olacaktır" diyen Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Oto branşındaki havuzun büyümesi ile ölçek ekonomisinin getireceği maliyet avantajının ürün fiyatlamalarına da olumlu katkı sağlamasını bekliyoruz. Kasko ve trafik sigortasının tek bir poliçede olması sigortalıya fiyat avantajı sağlamasının yanı sıra poliçelerini aynı vadede takip etme imkanı da sağlayacaktır. Ayrıca kasko poliçesinde bulunan çekici ve yol yardım hizmetleri gibi sigortalıya hasar anında kolaylık sağlayan ek teminatlardan trafik poliçesi sahiplerinin de yararlanabilecek olması önemli avantajlar arasında yer alıyor. Kasko ve trafik poliçesinin birleştirilmesinin, aynı zamanda dağıtım kanallarının operasyon maliyetine de ciddi oranda katkı sağlayacağını öngörüyorum."

'GÜNEŞ DOST KASKO BÜYÜK İLGİ GÖRÜYOR'

Güneş Sigorta olarak önceliklerinin günümüz tüketici alışkanlıkları ve ihtiyaçlarını göz önüne alarak hem oluşabilecek risklere karşı güvence sağlayan hem de tüketicilerin bütçelerine uygun ürünler sunmak olduğuna vurgu yapan Atilla Benli, tüketici ihtiyaçlarına uygun birçok seçenekte kasko ürünleri olduğunu ifade etti. Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Pazar dinamiklerini de yakından takip ederek geliştirdiğimiz yeni ürünümüz Güneş Dost Kasko ile sigortalılara %25'e varan fiyat avantajı sağlamamızın yanı sıra orijinal yedek parça ile de kaliteli ve garantili hizmet sağlıyoruz. Ayrıca Güneş Dost Kasko ürününe sahip müşterilerimize ek avantaj imkânı da sağlıyoruz. Bu ek avantajların içerisinde; aracın 21 noktasına check up hizmeti, periyodik bakımlarda sabit işçilik ücreti uygulanması, lastik alımlarında liste fiyatı üzerinden %10 indirim imkanı, lastik tamiri ve araç temizliği gibi hizmetler bulunuyor. Bu yeni ürünümüz ile sigortalılık oranını daha da artırmayı hedefliyoruz. Eylül ayı itibarıyla lansmanını yaptığımız tüketici dostu Güneş Dost Kasko ürünümüze satış kaynaklarımızın da ilgisinin oldukça yüksek düzeyde olduğunu görüyoruz. Ayrıca kasko branşındaki fiyatlama sistemimizi tekrar gözden geçiriyoruz. Sigortalı ve araca ait birçok veriyi dikkate alan dinamik ve rekabetçi bir fiyatlama yapısına geçmek için çalışmalarımız devam ediyor. Kasko hedeflerimizden bir diğeri ise daha fazla sigortalıya ulaşmak."

TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ DR. BATURALP PAMUKÇU:

Her bütçeye uygun kasko ürünü olmalı

TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ DR. E. BATURALP PAMUKÇU, SİGORTA ŞİRKETLERİNİN ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİNİ ARTIRMASININ VE HER BÜTÇEYE UYGUN KASKO POLİÇELERİNİN SİGORTALILARA SUNULMASININ SÖZ KONUSU ÜRÜNE OLAN İLGİYİ ARTIRACAĞINI BELİRTTİ.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, hayat dışı şirketlerin kasko teknik kârının 2018 yılının ilk yarısında 230 milyon liradan bu yılın ilk yarısında 864 milyon liraya çıktığını belirterek, "Teknik olmayan bölümden aktarılan yatırım gelirleri çıkarıldığı zaman ise, 2018 yılı ilk yarısındaki teknik zarar 188 milyon lira iken 2019 yılı aynı döneminde teknik zarar 8 milyon liraya geriledi. Görüldüğü üzere teknik zarardaki en büyük iyileşme 2019 yılında elde yatırım gelirlerinden kaynaklanmakta. Kasko sigortalarında uygulanan istikrarlı fiyat politikası, sigortalının hasar geçmişine göre fiyatlandırma yapılması ve sigorta şirketlerinin yapmış oldukları teknolojik altyapı yatırımları bu olumlu seyirde büyük önem taşımakta" diye konuştu.



Pamukçu, 2019 yılında trafikte alınan önlemlere bağlı olarak sürücü davranışlarının olumlu yönde değişmesinin ve bunun yanında sigorta bilincinin artıyor olmasının ve akabinde de hasar frekanslarında yaşanan düşüşün teknik sonuçların olumlu yönde olmasına katkı sağladığına da vurgu yaptı.

Sigorta şirketlerinin ve TSB'nin sigorta bilincini artırıcı kamu spotu şeklindeki reklamlara yer vermeleri gerektiğine dikkat çeken Pamukçu, "Sigorta şirketlerinin ürün çeşitliliğini artırması, her bütçeye uygun kasko poliçelerinin sigortalılara sunulması ve kasko sigortalarında verilen asistans ve diğer ek hizmetlerin sigortalılara iyi tanıtılması sigortaya olan ilgiyi artırıcı unsurlar olacaktır" dedi.

TEK POLİÇE OLMASI OLUMLU SONUÇLAR DOĞURUR

Kasko sigortası ve trafik sigortasının tek poliçede olmasının şirketler ve sigortalılar açısından bakıldığı zaman farklı avantaj ve dezavantajlar barındırdığını belirten Pamukçu, bu hizmetlerin tek poliçede sunulmasının satış-pazarlama, kampanya yönetimi noktalarında olumlu sonuçlar doğurduğunun altını çizdi. Baturalp Pamukçu şirket olarak kaskodaki hedeflerine yönelik ise şunları söyledi: "Ürün çeşitliliğini artırarak her bütçeye uygun hizmet sunmak ve sigortalılarımızın memnuniyetini en üst düzeyde tutarak, kârlı ve istikrarlı bir şekilde büyüme sağlamak istiyoruz."

QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ AHMET YAŞAR:

Kaskoda ürün çeşitliliği artmalı

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, sıfır araç girişinde son iki yılda ciddi oranda daralma gözlendiğini belirterek, "Bununla birlikte yaşlanan araçlar ekonomik değerini kaybedip kasko sigortalarından uzaklaşma eğilimi gösteriyor ve bu iki etkinin ilk 6 aylık dönemde kaskoda yaşanan daralmada önemli ölçüde belirleyici olduğu anlaşılmaktadır" dedi.

"Kasko branşı bir taraftan hacimsel olarak daralırken öteki taraftan reel olarak büyüyor" diyen Ahmet Yaşar sözlerini şöyle sürdürdü: "2019 yılındaki reel büyümenin en önemli nedeni döviz kurundaki artışa bağlı olarak araç değerlerinin artması. Ortalama fiyat artışının etkisi ise yılın başından itibaren yıl sonuna doğru azalan bir etkiyle gitmekte. Yaklaşık olarak yazılan prim %19 artarken ortalama poliçe primi %25 seviyesinde arttı. Ortalama primdeki %25'lik artışın %20'lik kısmı sigorta bedelindeki artıştan kaynaklanmakta. Aradaki %5'lik artış da fiyat artışlarından kaynaklanıyor. Ortalama dosya maliyetlerinin artmasına rağmen hasar prim oranında olumlu bir değişim gözleniyor. Bunun iki temel nedeni var. En önemli nedeni ortalama primdeki artış ve diğerini de hasar frekansındaki iyileşme olarak belirtebiliriz. Bununla birlikte ortalama hasar maliyetindeki artış oranı hemen hemen kur artışlarıyla aynı seviyede. Ortalamadaki artışın kurdaki değişime bağlanması kaçınılmaz."

SİGORTALILARIN İHTİYAÇLARI İLE EŞLEŞEN ÜRÜNLER OLMALI

Sektördeki değişimi iyi anlamak ve alternatif ürünlerle desteklemek gerektiğinin altını çizen Ahmet Yaşar, "Kısmi kasko, muafiyetli kasko uygulamalarıyla pazardaki ürün çeşitliliği artırılmalı. Bu da farklı risk seviyesindeki sigortalıların ihtiyaçlarıyla daha çok eşleşen ürünlere ulaşımına imkan sağlayacaktır. Piyasaya sunulacak ürün çeşitliliğindeki artış poliçe adetlerindeki penetrasyonu yükseltip poliçe adetlerindeki gerilemeyi düşürecektir ve böylece kaskoya olan ilginin ivmeleneceğini söyleyebiliriz" diye konuştu.

Trafik sigortası ile kasko poliçelerinin birleştirilmesinin önünde hiçbir engel olmadığını ifade eden Yaşar, "Bu durumda kasko ve trafiği ayrı ayrı satmaktan elde edilen net primin düşeceği endişesi taşınmakta. Fakat poliçelerin yavaş yavaş bazı teminatlarla birleşmeye doğru gittiğini, önümüzdeki dönemde bu iki ürünün birleşip satılacağını da göreceğiz" dedi. Yaşar, şirket olarak ise mutlak suretle kasko branşında büyümeye devam edeceklerini ve büyürken kârlılıktan ödün vermeyeceklerini sözlerine ekledi.



QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ AHMET YAŞAR, SEKTÖRDEKİ DEĞİŞİMİ İYİ ANLAYARAK ALTERNATİF ÜRÜNLERLE DESTEKLEMEK GEREKTİĞİNİ BELİRTEREK, KISMİ KASKO VE MUAFİYETLİ KASKO UYGULAMALARIYLA PAZARDAKİ ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİNİN ARTIRILMASI GEREKTİĞİNİ İFADE ETTİ.

AXA SİGORTA SATIŞ PAZARLAMA BAŞKANI VE İCRA KURULU ÜYESİ FİRUZAN İŞCAN:

Doğrudan tazmin kaskoyu farklı bir noktaya taşıyabilir

Axa Sigorta Satış Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, kasko branşında bileşik rasyoda yaşanan düzelmenin en büyük sebeplerinden birinin hasar frekansında görünen iyileşme olduğunu belirtti. Poliçelerin 1 yıllık düzenlendiğini hatırlatan İşcan, "Umarız hasar frekansının düşük seyri yılın geri kalanında da benzer şekilde devam eder, bu sayede bizler de söz konusu iyileşmelerin fiyatlara olumlu etkisini pazara yansıtmaya devam edebiliriz. Axa Sigorta olarak halihazırda kasko sahibi müşterilerimize birçok ek avantaj sağlamaya devam ediyoruz. Hasar süreçlerini daha hızlı ve etkili çözerek müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırıyoruz" dedi.

FARKINDALIĞI ARTIRMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ

"Sigorta farkındalığının oldukça düşük seviyelerde olduğu ülkemizde ne yazık ki ilk vazgeçilen ihtiyaçlar arasında yer alıyor" diyen İşcan sözlerini şöyle sürdürdü: "Ağustos sonu itibarıyla kasko adetlerinde yaklaşık %6'lık daralma söz konusu. Tabii ki sıfır araç satışının %50 azalması burada büyük bir etken. Biz, sigortalılarımızın özellikle bu dönemlerde poliçelerini mutlaka yaptırmalarını öneriyoruz çünkü araçlarının başına bir şey gelmesi durumunda yerine yenisini koymanın maliyeti çok daha yüksek olacak veya yerine koyacak bütçeleri olmadığı için araçsız kalma ihtimaliyle karşı karşıya kalacaklar. "Kıymetini Kaybetmeden Bilenlere" sloganıyla hayata geçirdiğimiz iletişim kampanyamızla da bu gerçeğin altını çiziyoruz ve bu konuda farkındalığı artırmak için çalışıyoruz. Ayrıca ürün portföyümüzü ihtiyaçlar doğrultusunda şekillendirerek ve asistans-ikame araç, ferdi kaza, ihtiyari mali mesuliyet, çekme ve kurtarma, mini onarım, hukuksal koruma gibi teminatları farklılaştırarak müşterilerimize alternatif çözümler sunuyoruz. Bu dönemde müşterilerimize en çok önerdiğimiz ürünümüz Tutumlu Kasko. Buna ek olarak, 2018 yılında müşterilerimizi, yeni nesil sigortacılık anlayışını ve nesnelerin interneti teknolojisini birleştirerek yepyeni bir kasko deneyimi sunan AXA GO ile tanıştırdık. Sürüş davranışlarını baz alan skorlama modeli sayesinde AXA Go ile müşterilerimizin sürücü davranışlarını iyileştirmeyi ve güvenlikleri artırmayı hedefledik. Müşterilerimiz ayrıca uygulamanın kendilerine sağladığı aracın kolayca bulunması, ebeveyn ve üçüncü şahıs kontrolü gibi ek faydaları da deneyimledi. Uzaktan erişim görüntülü hasar yönetim sistemimiz sayesinde, müşterilerimizin hasarlarını çok hızlı bir şekilde tespit edebiliyor ve hasar ödemelerini hızla tamamlıyoruz." Kasko ile zorunlu olan trafik sigortasının tek poliçede olması düşüncesinin sektörde en az 10 yıldır gündemde olan bir konu olduğunun altını çizen Firuzan İşcan, "Mevcut durumda kasko ve trafik sigortalarından hizmet alan tarafların farklı kişiler olması sebebiyle çok etkin işletilemiyor. Burada söz konusu doğrudan tazmin kararı; kasko ve trafik sigortalarından hizmet alan tarafın sigortalı kişi haline gelmesini sağlayacağı için sektörü de farklı bir noktaya getirecek çok önemli bir adım olacaktır. Sigorta şirketlerinin kendi arasında doğrudan tazmin ile ilgili anlaşmalarını tamamlaması ile tek ürün şeklinde satışı mümkün olabilecek, bu durumda hem müşterilerin hayatı daha kolaylaşacak hem de sigorta şirketleri daha etkin satış ve pazarlama faaliyetleri yürütebilecektir. Müşterinin trafik poliçesini satın aldığı sigorta şirketinden hizmet alması ile beraber sigorta şirketleri tarafından pazarlama enstrümanları kullanılarak trafik poliçesinin yanında kasko poliçesi satın alan müşteri sayısının artacağına inanıyoruz" şeklinde konuştu.

BÜTÇEYE UYGUN ÜRÜNLER SUNMAK İSTİYORUZ

Axa Sigorta'nın kasko branşında hedeflerine değinen Firuzan İşcan, daha önce 1 milyona dayanan sıfır araç satışlarının en kısa sürede eski adetlere ulaşmasını umut ettiklerini belirterek şirket olarak bu dönemde mümkün olduğu kadar fazla müşteriye ulaşarak pazar paylarını artırmayı ve büyümeyi sürdürmeyi planladıklarını ifade etti. İşcan, "Bunun için müşterilerimize bütçeleri doğrultusunda alternatif ürünler sunarak araçlarını Axa Sigorta ile güvence altında tutmalarını sağlamayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.



AXA SİGORTA SATIŞ PAZARLAMA BAŞKANI VE İCRA KURULU ÜYESİ FİRUZAN İŞCAN, DOĞRUDAN TAZMİN KARARININ KASKO VE TRAFİK SİGORTALARINDAN HİZMET ALAN TARAFI SİGORTALI KİŞİ HALİNE GETİRECEĞİNİ BU NEDENLE DE SEKTÖRÜ FARKLI BİR NOKTAYA TAŞIYACAK ÇOK ÖNEMLİ BİR ADIM OLACAĞINI SÖYLEDİ.

Herhangi bir ekonomik sistemi oluşturan değerlerin ne kadarının teminat altında olduğu o ekonominin şoklara karşı dayanma gücünü belirliyor. Swiss Re'nin hazırladığı son SIGMA raporu, teminat açığının giderilmesiyle beraber sigortacıların küresel finansal sisteme yıllık 1 trilyon dolar kadar direnç kazandıracağını gösteriyor.



Sigorta sektörü küresel ekonomiye dayanıklılık kazandıracak

Dünya ekonomisi her geçen gün risklere karşı daha savunmasız hale geliyor. Sigorta sektörü ise risklerin değişen doğasına uyum sağlayarak, oluşan teminat açığını kapatmak için çaba gösteriyor. Reasürans devi Swiss Re tarafından London School of Economics ile beraber gerçekleştirilen ve sonuçları geçtiğimiz ay yayınlanan son SIGMA raporu, küresel ekonominin olası bir şoka karşı dayanıklılığının 10 yıl öncesine göre daha zayıf olduğunu ortaya koyuyor. Çalışmada, ekonominin dayanma gücünü GSYİH'den daha bütünleşik ve sağlıklı olarak belirlemek için geliştirilen ve çok geniş bir skaladaki verileri kullanan Makro Ekonomik Dayanıklılık Endeksi (E-RI) ve Swiss Re'nin SRI Sigorta Dayanıklılık Dizini (I-RI) baz alınıyor. Gereken teminat ve sağlanan teminatı karşılaştıran I-RI ise 2018 yılında teminat açığının 1.2 trilyon dolar olduğunu gösteriyor. Teminat açığının en yüksek olduğu alanlar doğal afetler, mortalite ve sağlık olarak görülüyor. Swiss Re beklentilerine göre bu açığın kapanması küresel finansal sistemin dayanıklılığını her yıl 1 trilyon dolar değerinde güçlendirebilir.

BÜYÜK EKONOMİLERDE DİRENÇ ZAYIFLIYOR

Ekonomik dayanıklılığın gelişmiş pazarlarda gerileme nedenlerinin başında yapısal reformların eksikliği, para politikasında seçeneklerin tüketilmesi ve bankalar için rekabet koşullarının zorlaşması gösteriliyor. ABD, İsviçre ve Kanada ekonomileri dirençlerini artırsa da Avrupa ülkelerinde genel trend zayıflama yönünde. Bunun yanında, bir ülkenin kendi başına dayanıklılığını artırması yeterli değil. Ekonomilerin şoklara karşı dayanıklı ya da zayıf olması zincirleme bir etki ile diğer ekonomileri de etkiliyor. Yine de gelişmekte olan ekonomilerin E-RI değerlendirmelerindeki gelişmeler gelecek için umut veriyor. Çevre ve sosyal sürdürülebilirlik alanlarına odaklanmanın küresel direnci artıracağı düşünülüyor.

1.2 TRİLYON $ POTANSİYEL

2000 yılından 2018'e kadar toplam teminat açığının neredeyse 2 katına çıkarak 1.2 trilyon dolara ulaştığının belirtildiği raporda bu rakamın küresel sigorta sektörü tarafından yazılan 1 yıllık toplam prim üretiminin neredeyse dörtte birine eşit olduğu ifade ediliyor. Haliyle, sigorta teminatı sağlanabilecek bu dev boşluk sigorta şirketleri için önemli bir potansiyel oluşturuyor.

SIGMA raporunda yer alan tahminlere göre mevcut teminat açığının kapanması sonucunda küresel finansal sistemin dayanıklılığı yılda 1 trilyon dolar kadar (ödenen hasarlar) artış gösterecek. Ancak bu potansiyelin tamamen kullanılabilmesi için hükümetler, düzenleyiciler ve sigortacıların beraber çalışarak yeni çözümler ortaya koyması gerekiyor. Bu teminat açığının kapanması doğal olarak sigortacılara ticari bir kazanç da sağlayacak. Açığın kapatılması sigorta sektörüne yılda 60-80 milyar dolar arası kâr olarak dönebilir.

İSTİKRARLI BÜYÜMENİN ANAHTARI SİGORTA

Analizin ortaya koyduğu bir diğer nokta da sigortanın, ekonomilerin dayanıklılığına olan etkisi. Araştırma, yüksek sigorta penetrasyonuna sahip olan ekonomilerin daha istikrarlı bir şekilde büyüdüklerini gösteriyor. Dahası, farklı olaylarda büyük bir doğal afet sonrası ülkelerdeki GSYİH büyüme hızlarını mercek altına alan modeller, risklerin sigorta pazarına transfer edilmesinin felaketlerden sonra yaraların sarılmasını hızlandırdığına ve tüm ekonomik sistemin dayanıklılığını artırdığına işaret ediyor.

SİGORTAYLA DAYANIKLILIK ARTIYOR

E-RI'dan farklı olarak Swiss Re'nin geliştirdiği I-RI dayanıklılık değerlendirme yöntemi, sigorta faaliyetlerin olası şok senaryolarında hanehalkının direncini ne ölçüde artırdığını da ölçüyor. Gerçekleştirilen araştırmalar, sigorta sektörünün artan risk potansiyeline ayak uydurabilecek şekilde geliştiğini ortaya koyuyor. Geçtiğimiz 20 yıl içerisinde hem büyük ve hem de orta ölçekli pazarlarda sigorta direncinin arttığı görülüyor.

% ile belirtilen rakamlar toplam teminatın söz konusu branşta yazılan toplam prime oranını gösteriyor. (Örn. doğal afetler için yangın sigortası primleri dikkate alınıyor.)

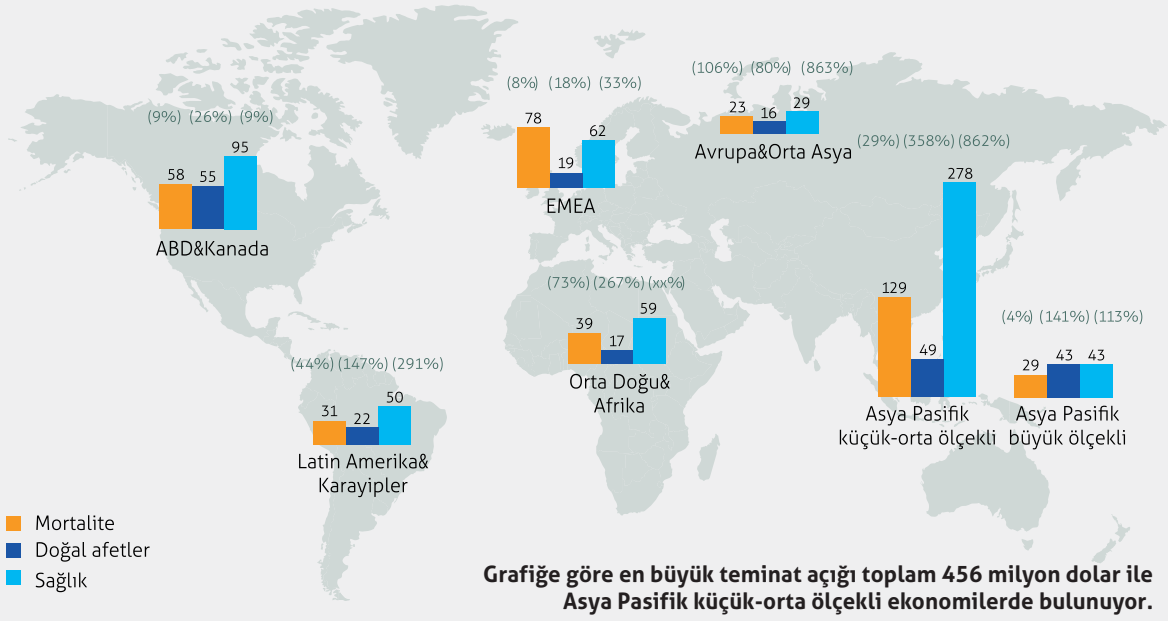
SİGORTACILIK EKONOMİLERE NASIL DESTEK OLUYOR?

Sigortalılık oranının artması hasarın karşılanma hızını ve kapsamını artırıyor. Konutları yeniden inşa etmek ve iş yerlerini tekrar faal hale getirmek için kaynak gerekiyor.
Sigorta, yaralarını sarmakta olan bölgelere hızlı ve garantili bir kaynak aktarımı sağlıyor. Bu da ekonomik faaliyetler içerisindeki karışıklığı asgari seviyeye indiriyor, hanehalkı ve işletmelerin üzerindeki finansal stresi azaltıyor. Sigorta korumasının olmadığı durumlarda yeniden yapılanmanın borçlanma ya da yatırımların bölünmesi yoluyla finanse edilmesi gerekiyor. Bu durumda tüketim ve yatırıma ayrılan fonların azalması ve GSYİH'deki büyüme potansiyelinin azalması anlamına geliyor. Gerekli kaynakların temin edilememesi afet sonrası yeniden yapılanma çalışmalarını sıkıntıya sokabiliyor. 2005 yılındaki Katrina Kasırgası'nın üzerinden 13 yıl geçmiş olsa da bölgedeki metro alanının büyüklüğü kasırgadan önceki seviyesine gelebilmiş değil. Yeterince kaynağa ulaşılamaması nedeniyle metro ağının kapsamı kasırga öncesindeki boyutunun yalnızca %90'ına ulaşılabildi.

Sigorta Dayanıklılık Dizini'nde (I-RI) küresel sağlık ortalaması, devletlerin sağladığı sağlık sigortası hizmetlerinin etkisiyle yüksek seviyelerde seyrediyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

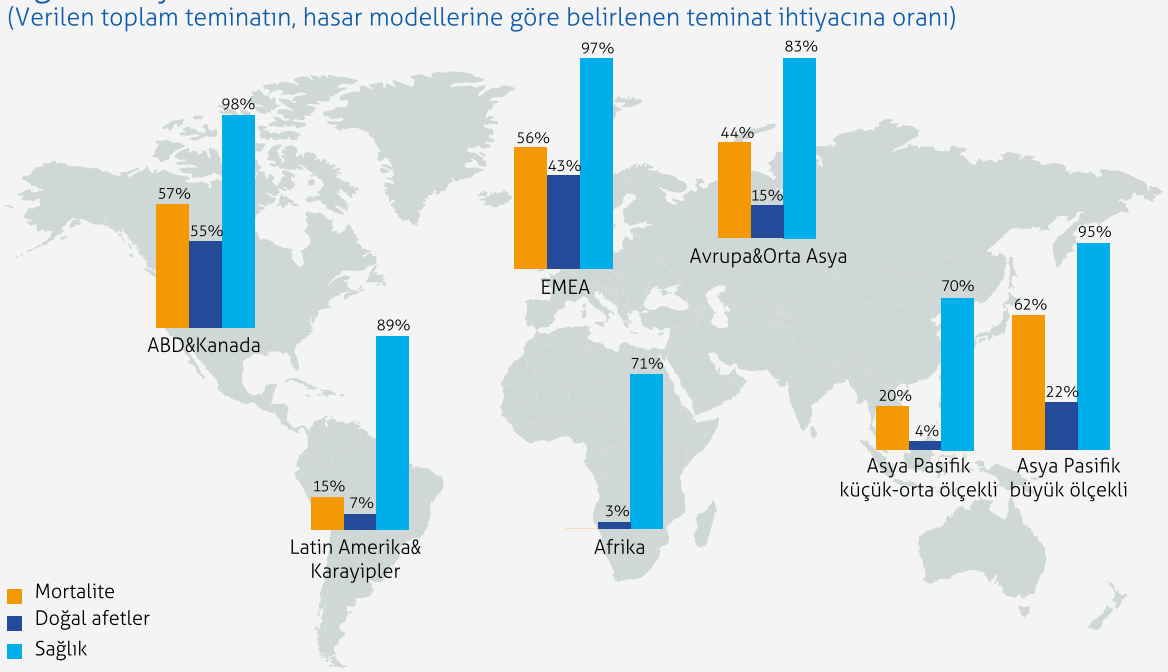
Teminat açığı (milyon dolar) ve teminat açığının toplam prim üretimine oranları (%)



Grafiğe göre en büyük teminat açığı toplam 456 milyon dolar ile Asya Pasifik küçük-orta ölçekli ekonomilerde bulunuyor.

Sigorta Dayanıklılık Dizini 2018 I-RI

(Verilen toplam teminatın, hasar modellerine göre belirlenen teminat ihtiyacına oranı)



Makro ekonomik dayanıklılık endeksi

Sıra	Ülke	Mali olanaklar	Para politikası	Düşük-karbon ekonomi	Sigorta penetrasyonu	Finansal pazar gelişimi	İnsan kaynağı	Ekonomik zorluk	Emek piyasası verimi	Banka sektörü	2018 Mukavemet endeksi	2007 Mukavemet endeksi	Ortalama sıralaması 2007-2011	Ortalama sıralaması 2014-2018
1	İsviçre	0.99	0.1	1	0.72	1	0.86	1	1	0.91	0.84	0.89	1	1
2	Kanada	0.99	0.18	0.29	0.61	0.85	0.93	0.55	0.94	1	0.81	0.83	2	2
3	ABD	0.95	0.21	0.21	0.57	1	0.74	0.93	1	0.77	0.79	0.85	9	4
4	Finlandiya	0.99	0.12	0.73	0.89	0.57	1	0.91	0.69	1	0.77	0.80	7	4
5	Norveç	0.98	0.15	1	0.26	0.73	0.71	0.57	0.79	0.87	0.75	0.83	3	4
6	İngiltere	0.95	0.15	0.86	0.97	0.72	0.76	0.81	0.92	0.67	0.74	0.82	14	8
7	Hollanda	1	0.12	0.5	0.82	0.59	0.89	0.68	0.86	0.7	0.73	0.82	7	9
8	Danimarka	0.99	0.11	1	0.95	0.16	0.8	0.6	0.98	0.79	0.72	0.81	11	11
9	Japanya	0.88	0.11	0.56	0.77	0.83	1	1	0.7	0.77	0.72	0.69	18	11
10	İsveç	0.99	0.11	1	0.53	0.54	0.71	0.96	0.7	0.73	0.71	0.83	4	7
11	Almanya	1	0.12	0.62	0.44	0.58	0.87	1	0.82	0.56	0.70	0.80	12	10
12	Avustralya	0.87	0.19	0.15	0.39	0.9	0.84	0.01	0.59	0.98	0.70	0.68	20	14
13	Yeni Zelanda	0.87	0.2	0.92	0.34	0.08	0.79	0.23	1	0.89	0.67	0.68	16	9
14	Güney Kore	0.95	0.19	0.27	1	0.99	1	0.95	0.33	0.42	0.66	0.66	20	17
15	Avusturya	0.99	0.12	1	0.26	0.28	0.79	0.86	0.54	0.68	0.66	0.78	8	16
16	Şili	1	0.39	0.73	0.28	0	0.28	0	0.37	0.97	0.65	0.72	9	13
17	Fransa	0.95	0.12	0.93	0.77	0.45	0.71	0.73	0.3	0.73	0.64	0.75	12	16
18	İrlanda	0.99	0.12	0.97	0.54	0.43	0.91	0.74	0.93	0.1	0.62	0.70	24	20
19	Belçika	0.96	0.12	0.54	0.45	0.13	0.8	0.47	0.42	0.58	0.57	0.72	17	21
20	Çin	1	0.3	0.04	0.23	0.58	0.24	0.35	0.21	0.29	0.55	0.51	19	18
21	Güney Afrika	0.78	0.56	0	1	0.18	0	0.11	0.28	0.54	0.53	0.66	14	16
22	İspanya	0.76	0.12	0.77	0.35	1	0.69	0.39	0.21	0.37	0.53	0.70	22	25
23	Macaristan	0.86	0.29	0.56	0.02	0	0.69	0.73	0.14	0.52	0.51	0.67	22	27
24	Meksika	0.85	0.34	0.66	0	0	0.05	0.57	0	0.67	0.51	0.48	25	22
25	Hindistan	1	0.29	0.37	0.17	0.03	0	0.16	0.16	0.34	0.50	0.58	18	25
26	Türkiye	0.96	0.25	0.62	0	0.24	0.34	0.06	0	0.34	0.48	0.18	29	23
27	Rusya	0.97	0.29	0	0	0	0.76	0.44	0.21	0	0.44	0.54	22	24
28	Portekiz	0.74	0.12	0.89	0.49	0.39	0.71	0.11	0.43	0	0.41	0.58	26	29
29	Brezilya	0.32	0.24	1	0.2	0.24	0	0.3	0	0.75	0.34	0.25	27	27
30	İtalya	0.33	0.12	0.78	0.71	0.78	0.69	0.58	0.15	0	0.30	0.44	28	29
31	Yunanistan	0	0.12	0.49	0	0.21	0.42	0.03	0	0	0.06	0.29	30	31

Tablodaki değerler endeks puanını göstermektedir.

Siber risk tehditlerine 'ERKEN ÖNLEM'

Son dönemlerde siber riskler birçok iş alanında kişi ve kurumları tehdit ediyor. Sigorta sektörünün başta KOBİ'ler olmak üzere birçok ilgili alanı etkileyen riskleri değerlendirmesi ve risk haritasının oluşturması gerekiyor. Bu sayede risk gerçekleştiğinde erkenden farkına varmak ve problem büyümeden müdahale edebilmek adına önlemler almak mümkün oluyor.

Hande Bostanoğlu
hande@sigortacigazetesi.com.tr

Son dönemlerde gerçekleşen ve milyonlarca dolar hasara neden olan siber saldırılar sigorta devlerini de endişelendirmeye başladı. Siber korsanların geleneksel hedefi haline gelmiş olan bu alan aynı zamanda toplumu da doğrudan etkileyen sektörler arasında yer alıyor. Çoğunlukla bu sektörlerin hedef alınıyor olması, diğer sektörlerdeki firmaların siber tehditlere maruz kalmadığı anlamına gelmiyor. Neredeyse tüm iş süreçlerinin dijitale geçtiği bir dönemde siber kaynaklı hasarlar sigorta şirketlerinin altından kalkabileceğinden daha büyük boyutlara ulaşabiliyor. Geçtiğimiz yıllarda 'fütüristik' bir risk olarak görülen siber riskler sigortacılar için günümüzün bir gerçeği olmuş durumda.

SİGORTA TEMİNATINA SAHİP OLUNMALI

Yapılan araştırmalara göre siber riskler artık pek çok sigortacı tarafından terör, doğal afetler ve politik risklerden daha tehlikeli görülüyor. Sadece birkaç yıl önce listelerde yer bile bulamayan bu yeni risk türü, günümüzde listelerin başlarında yerini almış durumda.

Siber risk planının oluşturulması; iç ve dış siber tehditlere karşı mücadele edebilmek amacıyla, şirketin uğradığı finansal zararlardan kâr kaybına, veri kaybı sebebiyle oluşan masraflardan siber risk uzmanlarının sunduğu hizmetlere kadar tüm masraf ve zararları teminat altına alan tam ve kapsamlı bir siber risk sigorta teminatına sahip olması gerekiyor. Siber risk poliçesinin hazırlanması, temkinli olup işletmeniz için siber risklere karşı alacağınız önlemler, bir saldırı ya da aksama anında sorunun analizini de kolaylaştırıyor.



EN ÖNEMLİ RİSKLER TEKNOLOJİ VE SİBER

PWC ve Finansal Yenilik Etüt Merkezi (CSFI) işbirliğiyle hazırlanan Sigortacılıkta Öngörülen Riskler 2019 araştırması yayımlandı. Türkiye dâhil 53 ülkeden 900'ü aşkın katılımcının katkı sağladığı araştırma için Türkiye'den toplam 27 katılımcının görüşlerine yer verildi. Sigortacılık Sektöründe Öngörülen Riskler raporuna göre, küresel ölçekte teknoloji riski, siber riskler ve değişim yönetimi başlıkları bu yıl risk sıralamasında ilk üçte yer alıyor. İş yapış şekilleri ve kullanılan teknolojinin modernleştirilmesi gerekliliği, önümüzdeki 2 ile 3 yılda küresel sigorta sektörünün en büyük endişe kaynağı olarak öne çıkıyor.

SABANCIDX DİJİTAL DÖNÜŞÜM GENEL MÜDÜR YARDIMCISI (CDO) TEVFİK KOR:

Risk yönetiminde tüm şirket aktif rol almalı

Sabancıdx Dijital Dönüşüm Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Kor, siber riskler konusunda gelinen süreci değerlendirdi. Bilgi güvenliği ve risk yönetimi alanında şirketlerin sürdürülebilirlikleri açısından şirketin en üst yönetimi (Yönetim Kurulu, Genel Müdür) tarafından sahiplenilmesi ve tüm şirket çalışanlarının bu konuda aktif rol almasının çok önemli bir konu olduğunu söyleyen Tevfik Kor, "Sahiplenmenin yanı sıra şirket içerisinde süreci yönetecek ve koordine edecek bir risk ve uyum yönetim birimi oluşturulmalı. Risk yönetimi süreci uluslararası standartlar içerisinde ISO 27001 tarafından detaylı olarak ele alınmalı. Özetle süreç, şirketlerin kritik bilgi varlıkları envanterinin oluşturması ile başlamalı, sonrasında bilgi varlıklarının maruz kalabileceği tehditler ve riskler belirlenerek tespit edilen her bir riskin ortaya çıkma olasılığı ve etkisine göre bir risk haritası oluşturulmalıdır. Etkisi en yüksek olan riskler için önleyici aksiyon planlarının oluşturulması ve düzenli olarak risk değerlendirmelerinin yapılması gerekiyor. Günümüzde siber tehditlerin çok hızlı şekil değiştirdiğini düşünürsek risk yönetimi sürecinin mutlaka bir teknoloji çözümü ile desteklenerek değerlendirmelerin en az üç ayda bir tekrar yapılması gerekiyor" diye konuştu.

'ÖNLEYİCİ ÇÖZÜMLER MÜMKÜN'

Siber riskleri denetleme uygulamasında risk yönetimi sürecinde belirlemiş oldukları kritik risk göstergelerini düzenli olarak ölçüp, belirlemiş oldukları eşik değerlerine göre bir sapma olmuşsa hemen aksiyon aldıklarına değinen Kor, "Yine belirli dönemlerde iç denetimler yapıyoruz. Bunun yanında dışardan da denetim hizmeti alıyoruz. Süreci yönetmek için şu anda özel bir uygulama kullanmıyoruz ancak hem kendi kurumumuzda hem de bizden hizmet alan müşterilerimiz için şirket bilgi varlıkları envanterini otomatik olarak keşfedecek ve bu bilgi varlıklarının sahip olduğu zaafiyetleri anlık olarak raporlayarak anlık risk skoru raporlayabilecek bir uygulamanın denemelerini yapıyoruz. Bu konudaki odak noktamız olay meydana gelmeden önce önlem alacak teknolojilere yönelerek ve hatta bu teknolojilerin üretimine girerek önleyici çözümleri müşterilerimize hizmet olarak sunmak" dedi.



"Siber saldırıların %60'tan fazlasında hedefli ve bilinçsiz kullanıcıların yaptığı yanlışlıklar sonucu şirketler ciddi risklere maruz kalıyor"

"Siber riskler hakkında önlem alma konusunda Siber Süreç, Teknoloji ve İnsan başlıklarına baktığımızda güvenlikte en zayıf halkanın insan olduğunu unutmayalım. Bu kapsamda şirket çalışanlarının siber güvenlik konusunda düzenli olarak eğitilmesi, bilgilendirilmesi şart. Siber saldırıların %60'tan fazlasında hedefli ve bilinçsiz kullanıcıların yaptığı yanlışlıklar sonucu şirketler ciddi risklere maruz kalıyor" hatırlatmasında bulunan Kor, "Eğitim ve farkındalık çalışmalarının yanı sıra risk yönetimi sürecinde belirlenen kritik bilgi varlıklarının korunmasına yönelik temel güvenlik çözümleri mutlaka kullanılmalı. Bu güvenlik çözümleri; siber saldırıların algılanması ve önlenmesini sağlayacak olan Güvenlik Duvarları, Atak Algılama Sistemleri, Anti-Virüs sistemleri gibi teknolojik çözümlerden oluşuyor. Şirketlerin risk iştahlarına ve uymak zorunda oldukları uyum yasalarına göre temel güvenlik çözümleri tek başına yeterli gelmiyor. Bu tür durumlarda tüm saldırı vektörlerine karşı sadece dışardan değil şirket içerisinden de gelebilecek bilinçli ya da bilinçsiz saldırılara karşı çözümler oluşturulmalı. Bu çözümlerin de tehditlerin oluşma aşamasında şirketi uyaracak ve önlem alacak şekilde yapay zeka, makine öğrenmesi vb. teknolojilerle desteklenmesi oldukça önemlidir. Yüzde yüz güvenliğin olmadığı bilinci ile de mutlaka şirketlerin; iş sürekliliği, felaket ve kurtarma plan çözümlerinin olması, ayrıca bunu her yıl en az iki defa test etmeliler" diye konuştu.

'KOBİLER İÇİN BİLGİ GÜVENLİĞİ MÜHİM'

Siber riskler gerçekleştikten sonra alınabilecek önlemlerin her bir riskin niteliğine göre değişeceğini söyleyen Kor, "Şirketler risk yönetim sürecinde belirledikleri risklerin gerçekleşmesi durumunda geri dönüş yöntemlerini belirlemeli ve bunu düzenli olarak test etmelidir" dedi. Sıklıkla siber risklere maruz kalan KOBİ'lerin bu saldırılardan korunmak için öncelikle şirket içerisinde bilgi güvenliği konusunu en üst yönetim kademesinde ele alarak bu konuda bir kişi ya da ekibi görevlendirmeleri gerektiğini söyleyen ve KOBİ'lerin konusunda uzman firmalardan mutlaka hizmet almalarını öneren Kor, şirketlerin bulut hizmetleri çerçevesinde iş ihtiyaçlarına uygun bir sözleşme ile BT altyapı ve yönetim hizmetini yerel ya da genel bir bulut hizmet sağlayıcısından almaları yönünde tavsiyelerde bulundu.

LOSTAR BİLGİ GÜVENLİĞİ ŞİRKET GENEL MÜDÜRÜ MURAT LOSTAR

Risk gerçekleşmeden önlem almak daha basit

Siber riskler ve sigorta sektöründeki etkilerini değerlendiren Lostar Bilgi Güvenliği Şirketi Genel Müdürü Murat Lostar, gerçekleştirilebilecek iyileştirmeler ve sektör adına bilgilendirmelerde bulundu.
Siber risklerin değerlendirilmesi, haritasının çıkarılması ve derecelendirme süreci hakkında açıklama yapan Lostar,
"Siber risklerin belirlenmesi, öncelikle kurumun elektronik bilgi ve teknoloji envanterinin çıkartılmasıyla başlar. Her bir envanter kalemi için, tehdit unsurları ile zafiyetler hem teker teker hem de sistemin bütünü gözetilerek belirlenir. Riskler potansiyel etkisi ve gerçekleşme olasılığı öngörülerek beş seviyeli olarak derecelendirilir" diye belirtti.

'RİSK TESPİTİ ÖNEMLİ'

Siber risk denetlemelerinde kolaylaştırma sağlayan uygulamalar hakkında fikirlerini dile getiren Lostar, "Siber risk denetimlerine dair teknoloji ve süreç odaklı iki ayrı yaklaşımı söz konusu. Security Checkup hizmetleri adı altında özetlediğimiz yaklaşımda; hacker'ların tercih ettiği teknoloji, yöntem ve araçları kullanıyoruz. Kötü niyetli saldırganlardan bizi ayıran en önemli özellik kendimizi saklamadan, denetimler öncesinde ilettiğimiz adresler üzerinden bu işlemleri gerçekleştiriyor olmamız. Süreç yaklaşımlarında ise bu konuda geliştirilen uluslararası standartları yıllar içinde gelişen tecrübemizle hizmet verdiğimiz kuruma ve bu kurumun içinde bulunduğu sektöre göre özelleştirerek işe yarar sonuçlar üretebiliyoruz" dedi. Siber riskleri önlemek için hatırlatmalarda bulunan Murat Lostar, "Einstein'ın Dünyayı kurtarmak için bir saatim olsaydı; elli beş dakikasını problemi tanımlamaya, kalan beş dakikayı da çözümü bulmaya ayırırdım" cümlesi siber riskler için de geçerlidir. Riskleri tespit etmek, problemin kaynağını anlamak en önemli kısmıdır. Sonrasında ilgili önlemi risk gerçekleşmeden almak göreceli olarak daha basit bir işlemdir. %100 güvenlik pratikte sağlanamaz. Bu nedenle ek olarak farkında olmadığımız bir risk gerçekleştiğinde erkenden farkına varmak ve problem büyümeden müdahale edebilmek gereklidir" diye konuştu.

'GECİKMEDEN MÜDAHALE ŞART'

Siber riskler geliştikten sonra da önlem alınabileceğini vurgulayan Lostar, çoğu siber riskin uzun bir zaman diliminde gerçekleştiğini, bilgileri sakladığımız bir donanım arızalanıp verileri kaybetmeden önce uyarı vermeye başladığında hacker'ların bir kuruma ilk girişleriyle fiili saldırılar arasında saatler, günler hatta bazı durumlarda aylarca sistemlerde dolaştıklarını bildiklerini dile getirdi. Bu nedenle ilk sinyalleri görmek ve gecikmeden müdahale etmenin mümkün olduğunu ifade eden Lostar, "Bu durumda ya hiç zarar oluşmuyor ya da potansiyel zararın yanında çok küçük bir problemle atlatmak mümkün oluyor" dedi.
Sıklıkla siber risklere maruz kalan KOBİ'lere bu saldırılardan korunmak için tavsiyelerde bulunan Murat Lostar, sözlerini şöyle noktaladı: "Siber dünyada varlık gösterip saldırılardan %100 korunmak mümkün değil. Mümkün olan yerlerde bilgi teknolojilerine dair hizmetleri dış kaynak hizmeti olarak satın almak (bulut hizmetleri bunun bir örneği olarak kullanılabilir) ya da sadece güvenlik dış kaynak hizmetleri ile bu konuda uzman bir kurumla işbirliği yapmak söz konusu olabilir. Ülkemizde de artık başlayan siber güvenlik risklerine karşı sigorta kullanarak kalan risklere karşı önlem almayı özellikle öneriyorum."



%100 güvenlik pratikte sağlanamaz. Risk durumunda erkenden farkına varmalı ve problem büyümeden müdahale edebilmeliyiz"

LOSTAR'DAN KOBİ'LERE 7 GÜVENLİK ÖNLEMİ

1. Tüm bilgilerinizin düzenli yedeğini alın ve bu yedekleri çevrimdışı olarak saklayın
2. Yamaları düzenli olarak yükleyin
3. Mobil cihazlar dahil tüm bilgisayarlarınızda anti-virüs yazılımı kullanın
4. Çalışanlarınızın güvenlik farkındalık eğitimi almalarını sağlayın
5. Ana şirket ağlarında güvenlik duvarı (firewall) kullanın
6. Mümkün olan her yerde (bankacılıkta olduğu gibi) SMS, vb yöntemlerle çalışan iki aşamalı güvenlik kullanın
7. Aynı parolayı farklı yerlerde asla kullanmayın. Parolalarınızı düzenli olarak değiştirin

Kadın ve erkekler afet anında farklı tepkiler veriyor

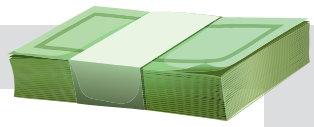


Doğal afet anında kadın ve erkeklerin tepkilerini ölçüldüğü Colorado Boulder Üniversitesi'nin yeni araştırması ilginç sonuçlar ortaya koyuyor. Araştırmalara göre acil durumlarda daha hızlı bir şekilde güvenli nokta bulan ya da tahliye için hazırlıklara başlayan kadınların zorluk yaşadığı nokta erkekleri de aynı şeyleri yapmak konusunda ikna etmek...
Çalışmada doğal afet anında geleneksel cinsiyet rollerinin ortaya çıktığı, kadınların izole edici "ev yapıcı" rolüne indirgendiği ve erkeklerin finans yönetimi ve liderlik rollerine odaklandığı görülüyor.
Araştırmanın ortaya koyduğu bir diğer çarpıcı nokta ise acente ve sigorta şirketlerinin genel olarak "evin erkeği" ile konuşmak istemesi.
Colorado Boulder Üniversitesi Doğal Afetler Merkezi'nde Araştırma Görevlisi olan Melissa Villarreal, konuyla ilgili şunları söylüyor:
"Bir afet anında kadınların karar vermesini zorlaştıran, karar alma süreçlerini yavaşlatarak onları dezavantajlı konumda bırakan pek çok engel tespit ettik."
Texas A&M Üniversitesi'nde görev alan Asistan Prof. Michelle Meyer ile ortak yürütülen çalışmada 2 ayrı Teksas kasabasındaki 33 kadın ve 10 erkek ile yapılan söyleşiler analiz ediliyor.
Katılımcılara olay anı ve sonrasındaki bir yıllık süreç hakkında sorular yönelttiklerini söyleyen Meyer, "Olayların yaşandığı anda evlerdeki değişkenler farklı olsa da, cinsiyet rollerinde belli kalıpların afet anında ortaya çıktığını görebiliyoruz" diye konuştu.
Kadınların erkeklerden farklı bir risk ve koruma algısının olduğunu vurgulayan Villareal ise algı farklarına karşın kararların genelde erkekler tarafından alındığını ifade ediyor. Yapılan bir görüşmede, kasırga sırasında kadının eşini pencerede durmaması için uyardığı ancak eşinin dışarı çıkarak arabaya binmelerini önerdiği anlatılıyor.
Sonuç olarak aile kasırganın göbeğinde bir arabanın içinde güçlü rüzgarlar ile etrafa savruluyor.
Araştırma aynı zamanda kadınların yardım organizasyonlarında dikkate alınmadığını ortaya koyuyor.
Araştırmacılar, cinsiyetçi kalıpların kenara bırakılmasının afetlerden sonra yaraların sarılmasında büyük faydası olacağını düşünüyor.

Zorunlu deprem sigortasında azami tazminat tutarı 215 bin lira

Zorunlu deprem sigortasında asgari prim tutarları deprem risk bölgesine göre 5 lira ile 15 lira arasında artırıldı. Bir mesken için verilebilecek azami teminat tutarı ise yapı tarzı ayrımı olmaksızın 190 bin liradan 215 bin liraya yükseldi.
Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliğinde değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.
Tebliğe göre, asgari prim tutarı her halükarda deprem risk bölgesine göre birinci bölgeden beşinci bölgeye sırasıyla 110, 80, 60, 50 ve 40 liradan az olamayacak. Söz konusu miktarlar birinci bölgeden beşinci bölgeye sırasıyla 95, 70, 55, 45 ve 35 liraydı. İnşaat ruhsat yılı, 2000 ve öncesi olan binalarda ise tarife fiyatı yüzde 10 artırılacak.
Zemin üstü toplam kat sayısı 3 veya daha az olan binalarda tarife fiyatı yüzde 10 indirilecek. Zemin üstü kat sayısı 8 ve üzeri olan binalarda tarife fiyatı yüzde 10 artırılacak. Kat sayısı hesabına zemin kat ve altında kalan bodrum katlar dahil edilmeyecek. Poliçe süresinin sonunda sigortanın en geç 30 gün içinde yenilenmesi durumunda, yenilenen poliçe için tarife fiyatları üzerinden ise yüzde 10 indirim yapılacak. Diğer yapı grubuna yenileme indirimi hariç herhangi bir indirim ya da sürprim uygulanmayacak.

KAĞIT PARANIN TERK EDİLMESİ



Kağıt paraların değer karşılığına olan güvenin azalmasıyla beraber büyük ölçekli bir ekonominin enflasyonu engellemek adına altın standardına dönmesi ve başka ülkelerin bunu takip etmesi durumunu anlatıyor. Bu durum yatırımcıların birikimlerini kağıt ya da altın olarak bölmeleri ve döviz kurlarının dramatik bir şekilde değişmesi anlamına gelebilir.

SALGIN

İnsanoğlunun daha önce karşı karşıya gelmediği bulaşıcı ve ölümcül yeni bir hastalığın insan, hayvan ya da bitkiler arasında yayılması ekosistemi altüst ederek büyük bir felakete neden olabilir.



YA GEZEGENİMİZ yaşanamaz hale gelirse?

Dünyada yaşamı zor hale getirecek 30 ekstrem riskin incelendiği Willis Towers Watson'ın Ekstrem Riskler 2019 raporu, sigortacıları beklemedik risklere karşı daha dikkatli olmaya davet ediyor. Küresel ısınmanın ilk sırayı aldığı listede 3. Dünya Savaşı'ndan uzaylı istilasına kadar pek çok ihtimal yer alıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Küresel broker Willis Towers Watson'ın gerçekleşme ihtimali nispeten zayıf olan ancak gerçekleştiği durumda büyük yıkıma neden olabilecek riskleri değerlendirdiği Ekstrem Riskler 2019 raporu yayınlandı. Toplam 30 riskin değerlendirildiği raporda en büyük 3 risk; küresel ısınma, dünya ticaretinin çökmesi ve siber savaş olarak yer aldı. Rapor sigortacıları açık görüşlü olmaya, erken uyarıları fark etmeye ve iş süreçlerini gerçekleşebilecek en kötü senaryolara hazır hale getirmeye davet ediyor. 2009'da başlayan Ekstrem Riskler serisinin ilk yayınında en büyük 3 risk iktisadi bunalım, hiperenflasyon ve borç krizi şeklinde belirlenmişti. 2013 yılında listeye giren küresel ısınma ise 2019'da tepeye ulaşmış durumda. Raporda küresel ısınmanın sonuçları olarak dünyanın daha sıcak ya da daha soğuk bir hale gelmesi ve koşulların insan yaşamına elverişli olmaktan uzaklaşması gösteriliyor. Çalışmada vurgulanan başka bir nokta ise; pek çok hükümet tarafından eylem çağrısı yapılmasına karşın kurumlar tarafından yayılan sera gazı miktarının her yıl artarak devam etmesi.

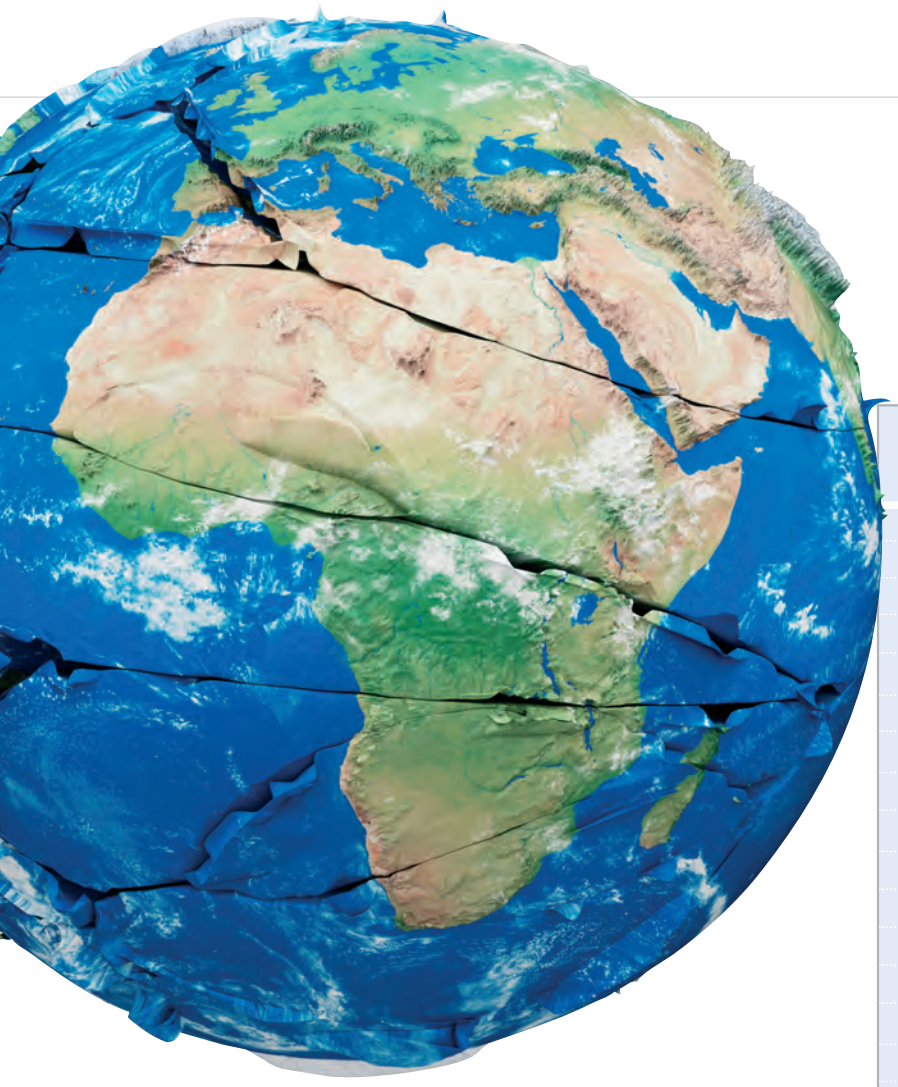
SİGORTACILARIN GÜCÜ YETMEYEBİLİR

Biyoçeşitliliğin çöküşü, 3. Dünya Savaşı, nükleer kirlenme, kağıt paranın terk edilmesi ve hatta uzaylı istilası gibi düşük olasılıklı ancak sonuçları yıkıcı olabilecek risklerin değerlendirildiği rapor, aslında ekonomilerin ve gezegenimizdeki insan varlığının ne kadar kırılgan olabileceğini de gösteriyor. Raporda Yoğunluk Seviyesi 1 ve 2 olan hasarların telafi edilmesinde sigortacılar büyük önem taşırken, 3 ve 4 seviyesinden sigortacılar bile bizi kurtaramayabilir.

İŞTE İLK 15 RİSK

Ekstrem Riskler 2019 raporunda ilk onbeş riskin sıralamasına yer veriliyor. Sıralamada felaketin gerçekleşme olasılığı ile meydana gelebilecek hasar miktarının ortalaması baz alınıyor.

Sıralama	Risk	Açıklama
1	Küresel ısınma	Dünyadaki ısının yaşanamayacak seviyelere ulaşması
2	Dünya ticaretinin çökmesi	Sınır aşırı ticarete karşı küresel bir şekilde koruma politikalarına geçilmesi
3	Siber savaş	İnternetin silah haline getirilerek ekonomi ve altyapılara zarar vermesi
4	Gıda/Su/Enerji krizi	Gıda/Su/Enerji alanlarında kaynakların tükenmesi
5	Döviz krizi	Ekstrem kur hareketleri
6	Bunalım	Üretimde ani düşüşün işsizliği tavan yaptırması
7	Altyapı arızası	Önemli bir altyapı ağının kullanılamaz hale gelmesi
8	Bankacılık krizi	Likidite eksikliği nedeniyle bankacılık faaliyetlerinin duraklaması
9	Borç krizi	Büyük bir ülkenin borçlarını ödeyemeyecek seviyeye gelmesi
10	Ekonomik durgunluk	Ekonomide büyümenin durması ya da büyük oranda yavaşlaması
11	Biyoçeşitliliğin çöküşü	Biyoçeşitliliğin bozulması sonucunda canlı türlerinin hızlı bir şekilde azalması/yok olması
12	Sağlık gelişmelerinin geri tepmesi	İnsanoğlunun akıl sağlığının geniş çaplı geri tepmesi, bozulması, antibiyotiklere direnç kazanılması
13	Nükleer kirlenme	Nükleer bir felaketin yüksek radyoaktiviye sebebiyet vermesi
14	Kağıt paranın terk edilmesi	Hükümetlere ve hükümetler tarafından basılan kağıt paralara inancın sarsılması
15	Uzun yaşam riski	Beklenen yaşam süresinin artmasıyla beraber sosyal destek sistemlerinin yıkılması



Ekstrem riskler raporundaki risklerin gerçekleşme ihtimali, belirsizlik ve etki kategorilerinde inceleniyor. Gerçekleşme ihtimali ortalama kaç yıl içerisinde tekrarlayacağını (ya da ilk defa gerçekleşebileceğini) belirtirken, belirsizlik kategorisi gerçekleşebilecek risk hakkında elimizde bulunan tahminlerin geçerliliğine işaret ediyor. Yoğunluk, riskin gerçekleşmesi sonucunda insanların hayatına etki seviyesini; kapsam ise etkilerin ne kadarlık bir alana ne kadar süreyle yayılacağını gösteriyor.

Risk	Gerçekleşme İhtimali	Belirsizlik	Etki Yoğunluk	Etki Kapsam
Anarşi	2	M	1	1
Dünya ticaretinin çökmesi	1	M	1	2
Politik aşırıcılık	2	H	2	1
Terörizm	2	M	1	1
3. Dünya Savaşı	3	M	2	2
Bankacılık krizi	2	L	1	1
Sigorta krizi	3	L	1	2
Borç krizi	2	L	1	1
Kağıt paranın terk edilmesi	2	M	1	2
Kapitalizmin çökmesi	3	M	1	3
Döviz krizi	2	L	1	2
Deflasyon	3	L	1	1
Bunalım	2	L	2	1
Hiper enflasyon	3	M	2	1
Ekonomik durgunluk	2	L	1	1
Uzaylı istilası	4	H	3	4
Biyoçeşitliliğin çöküşü	2	M	2	3
Kozmik tehlikeler	4	M	3	4
Küresel ısınma	2	L	2	3
Doğal afetler	4	M	2	3
Uzun yaşam riski	3	L	1	2
Gıda/Su/Enerji krizi	2	L	2	1
Sağlık gelişmelerinin geri tepmesi	2	M	1	3
Organize suç	2	H	1	1
Salgın	2	H	2	2
Biyotek felaketi	3	H	2	2
Siber savaş	1	M	1	2
Altyapı arızası	1	M	1	1
Nükleer kirlenme	2	M	2	1
Teknolojinin geri tepmesi	3	H	3	4

1= 10 yılda bir
2= 20 yılda bir
3=100 yılda bir
4=100+yılda bir

(H) Yüksek
(M) Orta
(L) Düşük

1- Dayanılır
2- Ezici
3- Varoluş Riski

1- Yerel
2- Küresel
3- Öteki nesillere yansıyabilir
4- Tüm nesillere yansıyabilir

BİYOTEK FELAKETİ

Biyolojik teknolojinin (genom, nano-teknoloji, virüsler vs.) art niyetli olarak ya da bir hata nedeniyle yıkıcı bir şekilde kullanılması küre üzerindeki yaşam için büyük bir yıkıma yol açabilir.

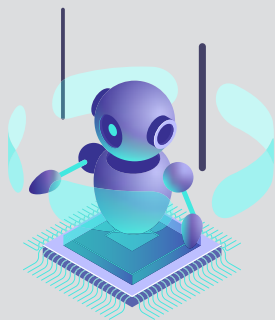


DOĞAL AFETLER

Mega-deprem ya da süper volkan gibi ekstrem doğal afetler daha önce görülmemiş bir yıkıma neden olabilir. Yıllarca sürecek küresel kasırgalar ve hava olayları da büyük yıkıma yol açabilecek doğal afetler arasında görülüyor.

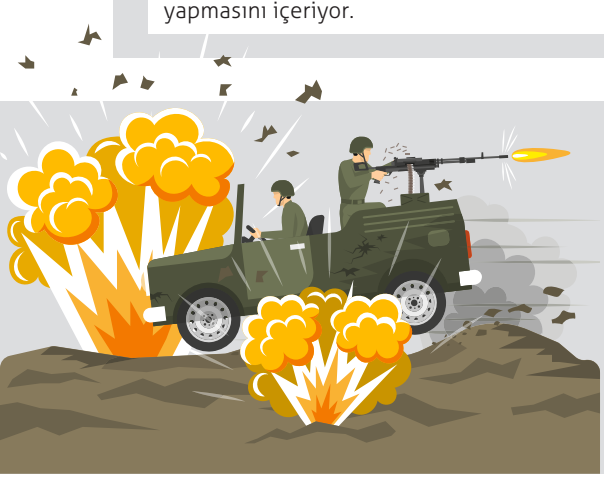
TEKNOLOJİNİN GERİ TEPMESİ

Teknolojinin Geri Tepmesi, teknolojinin hızla ilerleyerek insan kontrolünden çıkması riskini anlatıyor. Bu risk bağımsız bir yapay zekanın ortaya çıkmasını, kendini yeniden üretebilen nanoteknolojinin gelişmesini ya da robotik-genetik mühendisliğin geri dönülmeyecek hatalar yapmasını içeriyor.



KOZMİK TEHLİKELER

Büyük bir meteorun çarpması, yakından geçen asteroidin dünyanın yörüngesini bozması ya da önemli bir güneş patlaması gibi olaylar dünyadaki yaşamın sona ermesine ya da büyük ölçüde ortadan kalkmasına neden olabilir.



3. DÜNYA SAVAŞI

Bu ekstrem risk dünyanın en güçlü ve en yüksek nüfusa sahip ülkelerinin milyonlarca ölüme sebep olabilecek bir savaşa girmesi ihtimalini gösteriyor. Çok sayıda ölümle sonuçlanabilecek bu savaş milyarlarca dolarlık hasarın meydana gelmesine neden olabilir.

UZAYLI İSTİLASI

Barış gayesi olmayan dünya dışı varlıkların gezegenimizin kaynaklarına göz dikmesi ihtimalini anlatan bu ekstrem risk, insan ırkının köleleştirilmesi ya da ortadan kaldırılmasını içeriyor. Uzaydaki yaşam formlarının dost olmaması durumunda teknolojilerinin insan ırkının teknolojisinden çok daha üstün olacağı düşünülüyor.



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

Sigorta sektörünün yeni sınavı: SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLAR

Sürücüsüz araçlar artık bilim kurgu filmlerinde gördüğümüz bir sahne olmaktan çıkarak günlük hayatımızda yer almaya başlıyor. Teknolojik gelişmeler doğrultusunda 3. nesil ve 4. nesil araçların trafiğe çıkması ile birlikte sigorta sektöründe ciddi değişiklikler olması kaçınılmaz bir hâl alıyor. Araç sigorta primleri belirlenirken kriter olarak değerlendirilen birçok riskin daha gelişmiş donanımlı araçların trafiğe çıkmasıyla azaldığını ya da risk olmaktan çıktığını belirten Camcı Hukuk Bürosu Kurucu Ortağı Av. Gülnur Camcı, sürücüsüz araçların trafik ve kasko sigortalarının pazardaki payını ciddi oranda düşüreceğini söyledi. Camcı, sürücüsüz araçlar ve teknolojik gelişmelerin sigorta sektörüne etkileri hakkında yaptığımız söyleşide şu değerlendirmelerde bulundu:

Sürücüsüz araç teknolojisi ne büyüklükte bir potansiyele sahip?

Bu konuda öncelikle, sürücüsüz araç ne demek bunu belirlemek gerekiyor. Dikkate alınacak en son tanım Polonya Karayolları Trafik Kanunu'nda göze çarpıyor. Sürücüsüz araç, 'kendi hareketini kontrol edebilen sisteme sahip ve bir sürücünün aracı herhangi bir zamanda kontrol edebileceği ancak sürücünün müdahalesi olmadan da hareket edebilen araç' olarak tanımlanmaktadır.

Araç teknolojilerinde sürücüsüz araç modeline geçişin, geçtiğimiz birkaç yıl içerisinde oldukça hızlandığını gözlemliyoruz. Accenture tarafından Mayıs 2017 tarihinde Stevens Institute of Technology ile birlikte yürütülen araştırmaya göre, yaklaşık 250 milyonu aşan araba ve kamyonun kayıtlı olduğu ABD karayollarında 2035 yılına kadar 23 milyon sürücüsüz araç olacağı öngörülüyor ki bu rakam tüm araçların neredeyse %10'una tekabül ediyor.

Yeni nesil araçların hayatımıza girmesiyle neler değişecek?

Otomobil sektörü sürücüsüz araçlara doğru eğilim gösterirken ve endüstri bu yönde gelişme gösterirken bazı hukuki sorunların da çözülmesi gerektiği anlaşılıyor. Örneğin, sürücüsüz araçların trafik ihlalleri halinde cezalandırma nasıl yapılacak? Araç işleten, trafik ihlallerinde cezalardan sorumlu mu olacak? Aracın karıştığı kazalarda sorumlu kim olacak? ABD'de yaşanan üzücü bir olay bu konuyu tartışılır hale getirdi. Uber'in bir sürücüsüz aracı, karşıdan karşıya geçen bir bisikletlinin ölümüne neden oldu. Bu kaza aynı zamanda sürücüsüz araçların yaptığı ilk ölümlü kaza oldu. Teknoloji ve taşımacılık sektörlerini ilgilendiren bu kazanın ardından Uber deneme sürüşlerini durdururken sorumluluğun kimde olduğuna dair tartışma tekrar gündeme geldi. İngiltere Sürücüsüz ve Elektrikli Araçlar Kanunu, bu tür kazalarda aracın sigortasız olması halinde araç sahibinin sorumlu olacağını söylüyor. Ancak, tüm dünyada eğilim, sürücüsüz araçların karıştığı kazaların ürün sorumluluk davalarına konu olacağını ve sorumluluğun sürücüden aracı üretene doğru yer değiştireceğini gösteriyor. Bu durum da, kişisel sorumluluk sigortalarının maziye karışmasına sebep olacağını işaret ediyor. Sigorta primlerinin hesaplanmasında da karmaşıklığa sebep olabileceği ve sürücülü araçlara göre daha yüksek primlerin hesaplanmasının söz konusu olabileceği görülüyor.

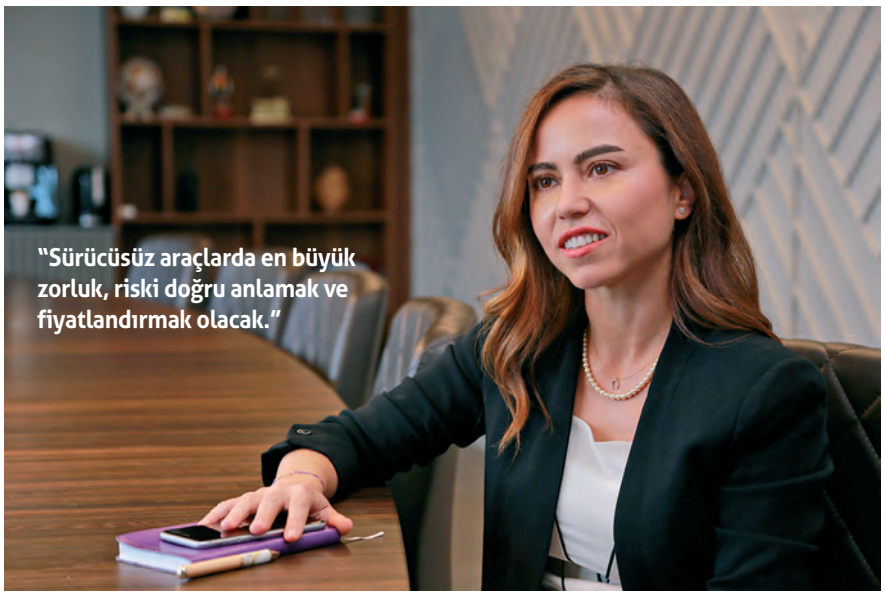
Sürücüsüz araçlarda sorumluluğun sürücüde olduğu kadar yazılımla ilgili de olabilmesi, riskin artık geleneksel faktörlere göre hesaplanamayacağı anlamına gelecek. Buna bir de siber risk, yazılım sorunları ve sensör arızaları gibi yeni tehditler eklenmek durumunda kalacağı için riskler hesaplanırken bu noktalar da hesaba katılacak. En büyük zorluk, riski doğru anlamak ve fiyatlandırmak olacak. Accenture'un Sürücüsüz Araçların Sigortalanması Raporu siber hırsızlık, fidye yazılımı gibi tehditlere karşı geliştirilen siber güvenlik sistemlerinin, ABD'ye yıllık 12 milyar dolar prim üretimi şeklinde yansıyacağını öngörüyor.

Her yıl Avrupa yollarında 40 bin ölüm ve 1.5 milyon yaralanma olurken kazaların %94'ünün insan hatası nedeniyle olduğu rapor ediliyor. Her geçen yıl trafik kazalarında ölenlerin sayısı artmaya devam ediyor. 2018 yılında Türkiye'de 6 bin 675 kişi hayatını kaybederken 307 bin 71 kişi yaralandı. Bu gerçekten yüksek bir rakam. İnsan hatalarının azalması sayesinde hem can hem de mal kaybında meydana gelecek azalma tabii ki her anlamda olumlu etki yaratacak.

Söz konusu olumlu etkileri ne zaman görmeye başlarız? Sektöre değişim karşısında nasıl bir rol düşüyor?

Teknolojinin nimetlerinden faydalanmak için tamamen sürücüsüz olarak tasarlanan araçların trafiğe çıkmasını beklemeye gerek bulunmuyor. Yeni araçların birçoğunda park yardımcı sistemler ve otomatik frenleme özellikleri bulunuyor. Avrupa'da yapılan bir araştırmaya göre otomatik fren sistemleri sayesinde Avrupa genelinde arkadan çarpmayla meydana gelen kazalarda %38 azalma olduğu belirtiliyor. Artık sigorta şirketleri azaltılan bu riskleri sigorta poliçelerine yansıtarak müşterilerine daha düşük fiyat teklifleri sunabiliyor. Aracın ön paneline yerleştirilen kamera sistemleri bir kaza anındaki olaylar ve koşulları tekrar gözden geçirebilmek için kullanılıyor. Kaza anlarında sürücü hatasının araç içi kameralar sayesinde kolaylıkla tespit edilebiliyor olması, sigorta işlemlerinin çok daha hızlı bir şekilde tamamlanmasına yardımcı oluyor.

Tüm görüşlerin ve incelemelerin işaret ettiği ortak nokta, sürücüsüz araç teknolojisinin sigorta sektörünü doğrudan etkileyeceği yönünde. Ancak Türkiye olarak daha yolun başındayız. Sürücüsüz araçlar konusundaki durumumuz da göz önüne alınarak bu konuların sigorta ve otomotiv sektörü tarafından birlikte ele alınarak işbirliği geliştirilmesi gerekiyor.


"Sürücüsüz araçlarda en büyük zorluk, riski doğru anlamak ve fiyatlandırmak olacak."

Gelecekte yaygınlaşması beklenen sürücüsüz araç teknolojisinin özellikle trafik ve kasko üretimini vuracağını belirten **Camcı Hukuk Bürosu Kurucu Ortağı Av. Gülnur Camcı,** henüz yolun başında bulunan Türkiye'deki sigorta ve otomotiv sektörlerinin işbirliği yaparak yeni dönem için strateji geliştirmesi gerektiğini söyledi.

SAİK, tarihindeki ilk 'Sigorta Acenteleri Kurultayı'nı düzenledi

TOBB SAİK yönetimi Türkiye'de ilk defa düzenlenen acente temsili anlamında en geniş katılımlı Sigorta Acenteleri Kurultayı'nı Ankara'da gerçekleştirdi.

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) tarafından kuruluşundan bu yana ilk defa gerçekleştirilen "Sigorta Acenteleri Kurultayı" sigorta sektörünü Ankara'da buluşturdu. 81 ildeki tüm TOBB sigorta acenteleri il delegeleri, sigorta acente derneklerinin başkanları ve il ticaret odalarının sigorta meslek komitelerinin sigorta acentesi olan üyeleri ile sektörün önemli isimlerinin bir araya geldiği kurultayda birçok konu masaya yatırıldı. Kurultayın açılış konuşmasını yapan Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç, sigorta acentelerinin kendilerini mesleki anlamda geliştirmesi gerektiğine vurgu yaparak şunları söyledi: "2007 yılında çıkan 5684 Sayılı Sigorta Kanunu ile sektörde önemli bir evre başladı. Bugün gelinen noktada bu evrenin ikinci aşamasına geçip, sektörel anlamda ikinci nesil reformların hazırlanıp hızlıca başlatılması gerekli. Sektörün en önemli önceliği SDDK'nın (Sigortacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu) bir an önce kurularak göreve başlaması. Bu konuda Hazine tarafındaki çalışmaların tamamlanmış olduğunu, Hazine birimlerinin İstanbul'a taşınmasıyla sürecinin tamamlanması ile sonlanacağını umuyoruz. SDDK kurulduktan sonra çözümler adına daha hızlı süreçler yaşanacak."





'SİGORTA OLMADAN EKONOMİYİ BÜYÜTEMEZSİNİZ'

TOBB Başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu da sigorta kavramı olmadan ekonominin ve ticaretin büyüme şansının olmadığını belirterek, sigortanın lüks değil, zorunlu bir ihtiyaç olduğunu vurguladı. "Sigorta sektörü sigorta şirketleri olmadan, sigorta şirketleri de acenteler olmadan var olamaz" diyen Hisarcıklıoğlu, SAİK vasıtasıyla birçok ilkin başarıldığını ve mesleki disiplinin sağlanmasında rol model olunduğunu ifade ederek konuşmasını şöyle sürdürdü: "Modern dünyada ekonomiyi büyütmenin, ticareti artırmanın yolu sigortadır. Sigorta olmadan ekonomiyi büyütemezsiniz. Ekonomiyi büyütmek istiyorsak, riski azaltarak sigortayı çoğaltmalıyız. Bu konuda halkımızı ve iş dünyamızı bilinçlendirmemiz lazım. Yelpazenin farklı alanlarına da bakın, ilerleme farklılıkla olur."

TOBB Yönetim Kurulu ve TOBB SAİK Daimi Üyesi Hakan Ülken, SAİK ile sektörün gelişmesinde önemli mesafe kaydettiklerinin altını çizerek, "Sigortacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun gerekliliğini ifade etmiştik. Bugünlerde ise devrim niteliğinde olacak bir sürecin başlangıcındayız. Kurulun hayata geçmesi için çalışmalara başlandı. Sigorta sektörü artık bağımsız bir kurula sahip olacak" şeklinde konuştu.

'14 TOPLANTIDA 632 KARAR ALDIK'

TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut ise konuşmasında 81 ilden gelen delegelerle sektörün önemli isimlerini buluşturan bir organizasyonda bir araya gelmenin önemine dikkat çekerek şöyle konuştu: "Göreve geldiğimiz bu kısa dönemde önemli kararlara imza atarken, çok güzel faaliyetler gerçekleştirdik. İlk toplantımızdan bu yana, 14 toplantıda 632 karar aldık, usulsüz çalışan 136 sigorta acentesi hakkında disiplin soruşturması açtık. Trafik taban komisyonunun artması için olağanüstü bir çaba gösterdik, göstermeye de devam ediyoruz. Devir zeyli uygulamasının yeniden başlatılması talebimizi Hazine'ye ilettik. Teminat mektubunda yaşanan sıkıntılarımızı çözmek için Fibabank ve Yapı Kredi Bankası ile iki ayrı proje geliştirerek komisyon ödenmeden teminat mektubu alınmasını sağladık. NN Hayat'ın TOBB üyelerine yönelik geliştirdiği ürünü levhaya kayıtlı tüm acentelerimizin, ilgili şirketten acentelik alarak satabilmesine imkan sağladık."

ANITKABİR'E ZİYARET

Açılış konuşmalarının ardından kurultayın ilk panelinde, TOBB Sektörler ve Girişimcilik Daire Başkanı Ozan Acar'ın idareciliğini yaptığı "Sektör Analizi ve Güncel Uygulamalar" başlıklı panel gerçekleşti. Panelin konuşmacıları; SAİK Başkanı Levent Korkut, SBM Sigorta Sahteciliklerini Engelleme Bürosu Direktörü Salih Taşyon, Sigorta Tahkim Komisyonu Müdürü İbrahim Taşbaşı, TSB Genel Sekreter Yardımcısı Atilla Oksay oldular. Panelin ardından katılımcılar topluca Anıtkabir girişi yaparak tüm sigorta acenteleri adına hazırlanmış çelengi TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut ve TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi Başkanı Yavuz Özçağın mozoleye bıraktılar. Çelenk töreni ardından yine tüm acenteleri temsilen iki Başkan Anıtkabir Özel Defteri'ne hazırladıkları yazıyı yazarak imzaladılar. Sigorta Acenteleri Kurultayı'nın öğleden sonraki bölümünde "Hukuki Süreçler" başlıklı panel gerçekleşti. İdareciliğini TOBB Hukuk Müşaviri İbrahim Nihat Bayar'ın yaptığı panelin konuşmacıları ise Beykent Üniversitesi Ticaret Hukuku Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Tekin Memiş, Hacı Bayram Veli Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Burçak Tatlı, Ernst & Young Türkiye Ankara Hukuk Departmanı Kıdemli Müdürü Avukat Can Geçim oldu.



81 İLDEN DELEGELER KATILDI

TOBB SAİK (Sigorta Acenteleri İcra Komitesi) yönetiminin düzenlediği Sigorta Acenteleri Kurultayı'nda, Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi üyeleri, Türkiye'nin 81 ilindeki tüm TOBB sigorta acenteleri il delegeleri, tüm sigorta acente derneklerinin başkanları ve tüm ticaret odalarının sigorta meslek komitelerinin sigorta acentesi olan üyeleri ağırlandı. Sigorta Acenteleri Kurultayı'na TOBB Başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu, Hazine ve Maliye Bakanlığı Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç, Hazine ve Maliye Bakanlığı Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı, TOBB Genel Sekreteri Mustafa Saraçöz, TOBB Genel Sekreter Yardımcısı Cengiz Delibaş, TOBB Sektör Meclisleri Daire Başkanı Ozan Acar, TSB(Türkiye Sigorta Birliği) Genel Sekreteri M. Akif Eroğlu, Sigorta Tahkim Komisyonu Başkanı İbrahim Taşbaşı, Sigorta Bilgi Merkezi Sigorta Sahteciliklerini Engelleme Bürosu Direktörü Salih Taşyon katıldı.

İngiliz sigortacıların başı kimlik hırsızlığıyla dertte

İngiliz Sigortacılar Birliği (ABI) ve Sigorta Suistimal Bürosu'nun (IFB) beraber yayınladığı istatistikler sigorta suistimallerinde dikkat çekici bir artışa işaret ediyor. Ortalama bir suistimal olayının sigorta şirketlerine maliyeti 12 bin pounda çıkarken, IFB tarafından mercek altına alınan şüpheli dosyaların sayısı 2017 yılından bu yana %65 artmış durumda.

Oto sigortaları suistimaller alanındaki liderliğini henüz kaptırmamış olsa da kimlik hırsızlığının artmasıyla beraber 2017 yılında 1.6 milyon seviyesinde olduğu tespit edilen sorumluluk alanındaki suistimal teşebbüsleri, 2018 yılında 1.8 milyona çıkmış halde. Böylelikle oto sigortalarından sonra sorumluluk sigortaları da kötü niyetli kullanıcıların sevdiği alanlardan biri haline gelmiş oluyor. Sorunu çözmek için yola çıkan IFB, özellikle boşluklu duvar yalıtımı gibi hasarlardan büyük gelir sağlayan organize ihbar çetelerine odaklanıyor.

Dahası, suistimal olaylarının büyük bir kısmının 'fırsatçı' olarak nitelenen, yani insan eliyle düzenlenmeyen ancak belirli şartların bir araya gelmesiyle insanların sigorta şirketlerini yanıltmayı denemesi sonucunda meydana geldiğini saptayan IFB, davranış bilimi uzmanları ile beraber çalışarak suistimal olaylarına öncülük eden koşulların ortadan kaldırılması için çalışmaya başladı.



İngiltere'deki sigortacıların en büyük sorunlarından biri yaşanan suistimal olayları. Şüpheli dosyaların sayısı hızla artarken, kimlik hırsızlığı gibi yeni yöntemler de sigortacıları endişelendiriyor.

UYUŞTURUCU ÇETESİ BİLE SUİSTİMALİN İÇİNDE

IFB'nin açıklamasına göre 2018 yılının mayıs ayında IFB ve Londra polisinin ortak çalışması sonucunda hayalet brokerlik faaliyetlerinde bulunan ve kimlik hırsızlığı yaparak uzun bir süre yakalanmamayı başaran Arnavut uyuşturucu çetesine bağları olan iki kişi hapis cezasına çarptırıldı. Bu olay daha geniş organize suç örgütlerine bağı olan kimlik hırsızlığı bağlantılı suistimal olaylarının artan etkisine de dikkat çekti.

"Günümüzde organize suistimal çetelerini yakalamak için kullandığımız yöntemler işe yarıyor olsa da büyük resme baktığımız zaman daha karmaşık bir sürecin içerisinde olduğumuzu görüyoruz" diyen IFB Direktörü Benn Fletcher, suistimalde yeni girişimler için "Suistimallerin doğası her gün değişiyor. Kriminal gruplar kimlik hırsızlığı ile yangın ve sorumluluk sigortalarında suistimale yoğunlaşarak, suistimal denetimlerinin daha gevşek olduğu alanlara yöneliyor" sözlerini kullandı.

Gelişen raporlama teknolojileri ve ortak bilgiye ulaşımın kolaylaşması sonucunda sofistike kriminal gruplara ulaşmak ve müdahale etmek kolaylaşıyor. Yine de, uzun dönemde sigorta şirketlerinin her yıl tekrarlayan ve sigortalıların primlerinin buharlaşmasına neden olan suistimal çeteleriyle mücadele etmek için yeni taktikler ve teknolojiler geliştirmesi gerekiyor. Suistimalin son derece yaygın olduğu ülkemizdeki sigortacıların ise suistimal ağları sağlamlaşmadan önce harekete geçip, uygun teknolojileri uygulamaya alarak prokatif bir yaklaşım göstermesi gerekiyor.

Sigorta suistimalleri, doygun bir sigorta sektörüne sahip olan İngiliz sigortacılar için büyük bir problem teşkil ediyor. Bu da sigortacıların, kimlik hırsızlığının da etkin olarak kullanılmaya başlandığı suistimal olaylarını azaltmak için davranış bilimi gibi yeni alanlarda çözüm aramasına sebep oluyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



Fonlarda 2019 getirileri memnun edici

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 yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi BES'te dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir. Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir.
BES'teki Hisse Senedi Fonları 2019 yılının Ağustos ayında %5.94 oranında azalırken, BIST–100 endeksindeki düşüş ise %5.26 oranında gerçekleşti. Ağustos ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %0.28 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %1.85 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2019 yılı Ağustos ayında %0.86 oranında arttı. Ağustos ayında fon getirileri düşmüş olsa da, 2019 yılına bakıldığında, fon getirileri enflasyonun bir hayli üzerinde seyrediyor.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

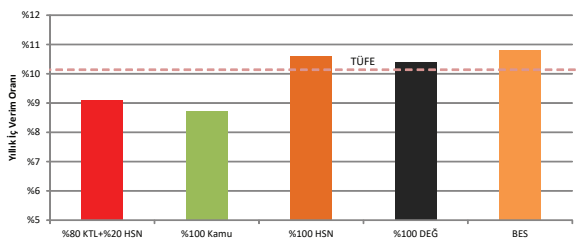
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

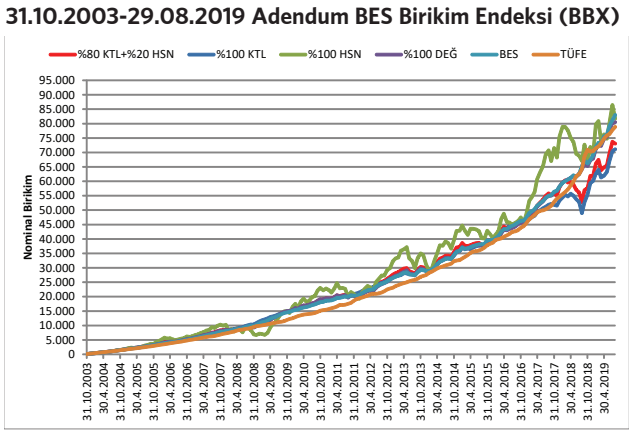
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-29.08.2019 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



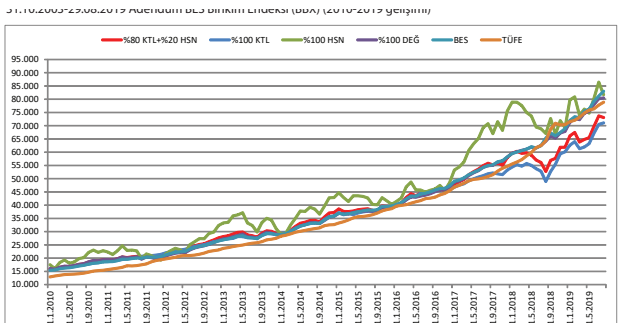
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.08.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %10,81 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %10,60 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-29.08.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-29.08.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 29.08.2019 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 83.014 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 78.884 TL birikime ulaşmaktadır.

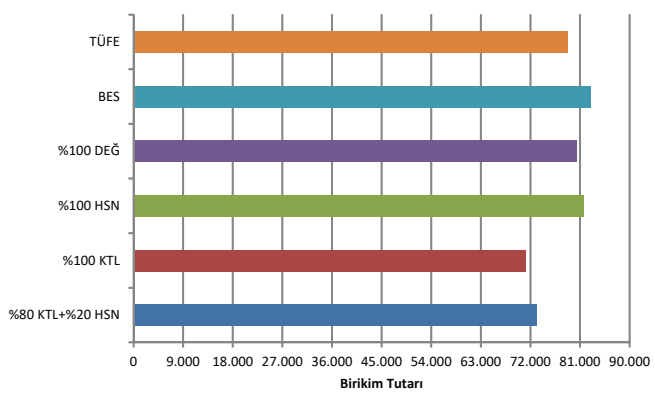
31.10.2003-29.08.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2019 gelişimi)



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.

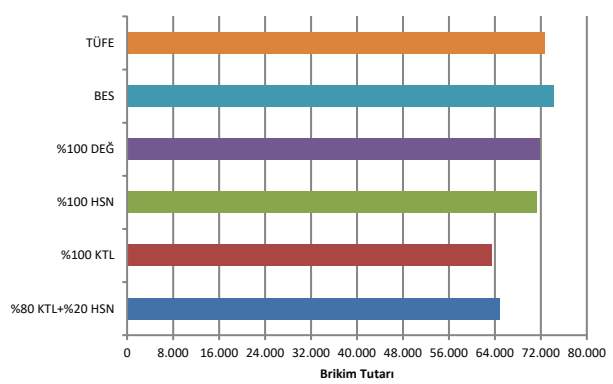
Yandaki grafik 31.10.2003-29.08.2019 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi29.08.2019 tarihinde 83.014 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ağustos 2019 döneminde bireysel emeklilik sistemine 413 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-29.08.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 29.08.2019 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 29.08.2019 tarihinde 71.252 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-29.08.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



BES büyümeyi sürdürüyor



Türkiye Sigorta Birliği (TSB), üye şirketlerinden derlediği veriler ile 2019'un ikinci çeyreğine ait teknik ve mali sonuçları açıkladı. Sigorta sektörünün, 2019 yılının ikinci çeyreği sonunda, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla; reel olarak %7, nominal olarak %23.8 artışla 19.3 milyar lira tazminat üstlenerek, ekonomiye büyük oranda güvence sağladığı belirtildi.

2019'un ikinci çeyreğinde, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYIH) %1.5 oranında küçülmesine rağmen, sektörün toplam prim üretiminin, reel olarak %2.9 ve nominal olarak da %19.1 büyüme oranı yakaladığı ifade edilerek, sektörün toplam prim üretiminin 33.2 milyar liraya ulaştığı vurgulandı. Toplam prim üretiminin yaklaşık olarak %86.4'ünü oluşturan 28.7 milyar liranın hayat dışı sigortalardan, %13.6'sını oluşturan 4.5 milyar liranın ise hayat sigortalarından geldiği açıklandı.

KATILIM SİGORTACILIĞI %2 ORANINDA BÜYÜDÜ

Katılım sigortacılığında faaliyet gösteren 11 şirketten toplam 1.8 milyar lira prim üretimi ile sektörün toplam prim üretimi içindeki payı %5.4'e ulaştı. 2018 yılının aynı döneminde katılım sigortacılığındaki prim üretimi, sektör prim üretiminin %3.4'ünü oluşturuyordu.

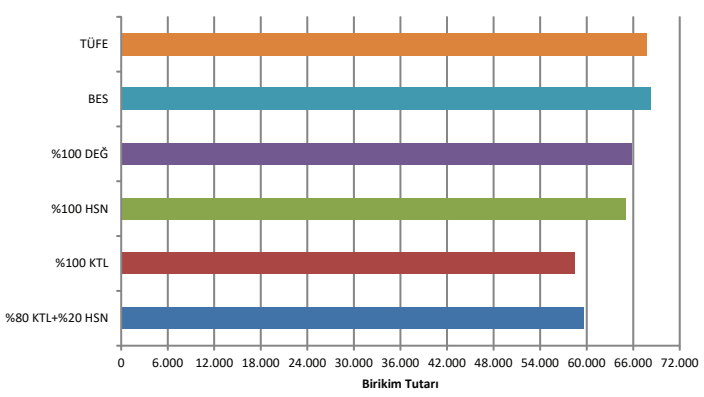
Sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerimizin aktif büyüklüğü geçen yılın aynı döneminde 164.8 milyar lira iken, %22.6 artarak 201.8 milyar liraya ulaştı. Toplam öz sermaye büyüklüğü ise, 21.2 milyar liralık 2018 yılı ikinci çeyrek toplamına göre, yaklaşık %14.4'lük bir artışla, 2019 ilk yarısında 24.2 milyar lira olarak gerçekleşti.

TSB duyurusunda son olarak, 23 Ağustos 2019 tarihi itibarıyla BES verileri de paylaşıldı. 6.8 milyon katılımcı ve devlet katkısı dahil 104.6 milyar liralık fon büyüklüğüne ulaşıldığı ifade edildi. 2017 yılında başlatılan otomatik katılım uygulamasıyla, 23 Ağustos 2019 tarihi itibarıyla sisteme giren 16.2 milyon çalışanın 5.2 milyonunun, sistemde kalmaya devam ettiği ve çalışanların toplam fon tutarının 6.9 milyar lira olduğu da eklendi.

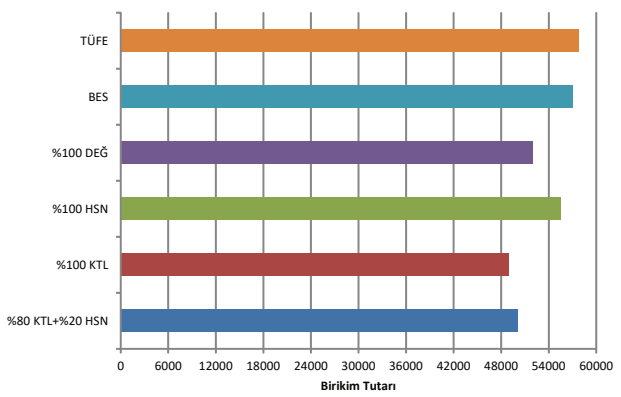
Öte yandan Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) 6 Eylül 2019 verilerine göre gönüllülük esaslı sistemde katılımcı sayısı 6 milyon 801 bin 710 kişi ve devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü 105.8 milyar liraya ulaşmış durumda. Toplam fon büyüklüğünün 14 milyar 607 milyon liralık kısmı ise devlet katkısından oluşuyor.

TSB'nin yayınladığı 2019'un ikinci çeyreğine ait verilerde, 23 Ağustos 2019 tarihi itibarıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'nin 6.8 milyon katılımcı ve devlet katkısı dahil 105 milyar liralık fon büyüklüğüne ulaştığı açıklandı.

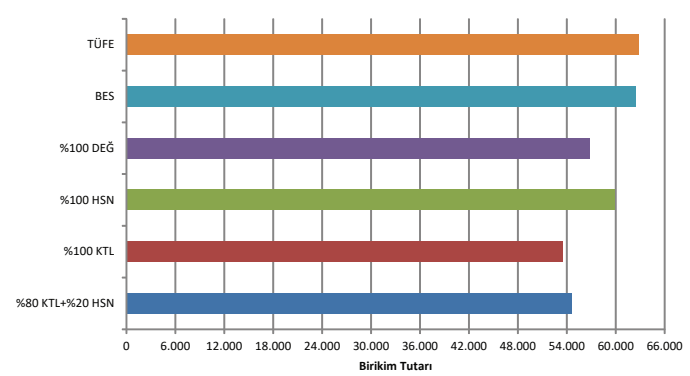
31.01.2006-29.08.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



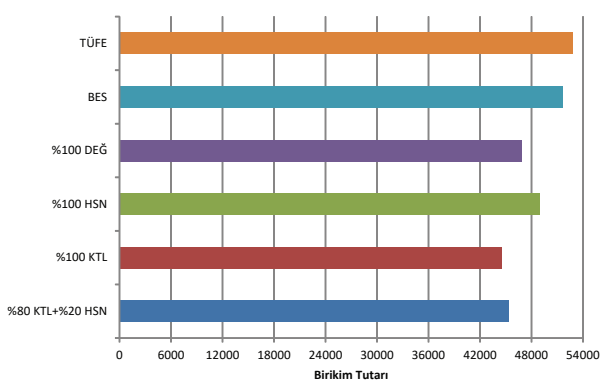
31.01.2008-29.08.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-29.08.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-29.08.2019 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 DEĞ: Tamamı Değişken fonlara yapılan yatırım

BES: BES ortalama fiyatlarıyla yapılan yatırım

TÜFE: Enflasyon endeksli yatırım yapan katılımcı (Yönetim Gider Kesintisi olmadan)

Emeklilik yatırım fonların 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.



Küba'nın başkenti Havana, rengarenk evleri ve sokaklarını dolduran klasik arabalar ile benzersiz bir görünüme sahip.

PLANLI EKONOMİDE SİGORTACILIK KÜBA

Özel sektöre sınırlı bir yer bırakılan planlı ekonomi modelini kullanan Küba, kıtanın en farklı sigorta sektörlerinden birine sahip. Latin Amerika'nın 'sağlık' yıldızında çoğu varlık ve hizmet kamu garantisinde olsa da sigortanın önemi oldukça iyi biliniyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SAYILARLA KÜBA

Nüfus: .....11 milyon
GSYİH: .....87 milyar $
Kişi Başı GSYİH: .....7 bin 600 $
Toplam Prim Üretimi: 0.69 milyar $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı: %0.7

Küba sigorta sektörü, diğer ülkelere göre çok farklı bir yapıya sahip olsa da ülke ekonomisi için önemli bir rol oynuyor. Irma Kasırgası'nda özellikle kıyı şeridinde büyük hasar gören ve konumu itibarıyla doğal afetlerden gelebilecek hasarlara açık olan Küba'da, böylesi büyük olaylarda gerçekleşen yıkımı telafi etmek için sigorta sistemi devreye giriyor. Bunun yanında ülkenin yurtdışında yaptığı yatırımlar, altyapı projeleri, denizcilik ve tarım faaliyetleri de sigorta güvencesi altına alınıyor.
Küba'da sigorta şirketleri vatandaşlardan ziyade turizm işletmeleri, ticaret yapan kurumlar ve kamuya hizmet veriyor. Ülkedeki 11 milyon vatandaşının sigorta ihtiyacı bölgedeki diğer ülkelere kıyasla son derece düşük seviyede. Herkesin sadece bir araç sahibi olabildiği ülkede emlak sahipliği de sıkı kurallar çerçevesinde düzenleniyor. Özel sağlık kuruluşlarının bulunmadığı ve sadece devlet hastanelerinin olduğu Küba'da, özel sağlık sigortası da haliyle sadece ziyaretçilere ve yabancı çalışanlara hizmet veriyor.

DOĞAL AFETLERE SİGORTA

Sigortanın etkisinin ülkede en çok hissedildiği olay Irma Kasırgası oldu. Kasırga, neden olduğu yüksek seviyedeki maddi hasarın yanı sıra endüstri ve turizm alanlarında dolaylı olarak pek çok sürecin aksamasına yol açtı. Kasırgadan sonra çalışmalarını hızlandıran Küba sigorta sektörü, süratle yaraları sararak ekonomiye gerekli olan desteği sağladı. Kübalı sigortacı Esicuba, Irma'nın ülkeyi vurmasından sadece 15 gün sonra turizm işletmelerine 33 milyon CUC'luk (Küba'nın dönüştürülebilir para birimi olan CUC, 1 dolar ediyor) ödeme gerçekleştirdi.

SADECE 2 SİGORTACI VAR

Ülkede faal halde sadece 2 sigorta şirketi bulunuyor. Hükümete ait Caudal Grup'un iştiraki olan Esicuba ve ESEN, Küba'daki poliçelerin tamamından sorumlu.
Sorumluluk branşında poliçe kesebilen tek şirket olan Esicuba, tarım dışında kalan yangın sigortalarına da bakıyor. Sorumluluk dahil olmak üzere oto sigortalarında hizmet veren ESEN ise ülkede hayat ve tarım sigortası hizmeti veren yegâne şirket.
Küba'da paravan şirketlerin çalışma izni bulunmuyor. Yasa, ülkede sigortanın sadece yerel sigorta şirketleri tarafından yaptırılabileceğini buyuruyor.
Diğer taraftan, yasada yabancı sigortacıların belirli durumlarda teminat sağlayabileceği belirtilse de, bu durumlar kesin olarak belirtilmiyor. 2013 yılında Küba'da sigorta hizmeti vermek için atılım yapan Brezilyalı sigortacı Capemisa, 2015 yılında seyahat sigortası satmak için onay almasına karşın, henüz ilk poliçesini kesebilmiş değil.



AMBARGO OYUNLARI

Eski ABD Başkanı Barack Obama'nın ikinci döneminde Küba ile olan ambargonun kaldırılması yönündeki adımları özel sektörün iştahını kabartmış ve pek çok şirketin (özellikle turizm alanında faaliyet gösteren) Küba planları yapmasına yol açmıştı. Ancak, Trump'ın geçtiğimiz aylarda yaptığı açıklamalar sonrası ambargonun tekrar sıkılaştırılması üzerine bölgeye yatırım yapan pek çok şirket geri adım atmak zorunda kaldı.

İLERİDE TALEP OLUŞABİLİR

Küba sigorta sektörü Küba Devrimi'nin tamamlanmasından sonra radikal bir şekilde değişti. Ekonomik dönüşümler sonrasında ülkedeki 170 sigorta şirketi adadan ayrıldı. Bu şirketlerden 50 kadarı kamulaştırılırken geriye kalan şirketler kapatıldı ya da inaktif duruma getirildi. Kamulaştırılan şirketler ise Esicuba ve ESEN olmak üzere yeniden yapılandırıldı.
Geçtiğimiz yıllarda gündeme gelen ambargonun kaldırılması yönündeki tartışmalar ve doğal afetler sonrası sigortacıların gösterdiği başarı, ülkede sigorta bilinirliğinin artmasına yardımcı oldu. ABD ile ilişkilerde olası bir yumuşama sigorta tarafında büyük bir talep oluşturabilir.

Assist Line'dan Adana Bölge ziyaretleri

Asistans sektörünün öncü firması Assist Line, bölge turlarına devam ediyor. Assist Line yöneticilerinin geçen ayki uğrak noktası Adana idi. Assist Line ekibi, bölgelerinde birer sigorta vahası yaratmış olan Güneş Sigorta Güney Anadolu Bölge Müdürü Ayça Evlice ve ekibi, Doğa Sigorta Güney ve Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü Belkıs Gürses ve ekibi, Halk Sigorta Adana Bölge Satış Direktörü Mustafa Andırın ve ekibi, Türk Nippon Sigorta Güney ve Doğu Anadolu Bölge Satış Müdürlüğü Müdür Eser Mansuroğlu ve ekibi, Koru Sigorta Adana Bölge Müdürü Melda Büyükyurtsever ve ekibi ile bir araya gelerek işbirliğinin daha verimli ilerlemesi konusunda görüş alışverişinde bulundular.



Halk Sigorta Adana Bölge Satış Direktörü Mustafa Andırın ve ekibi.



Güneş Sigorta Güney Anadolu Bölge Müdürü Ayça Evlice ve ekibi.



Türk Nippon Sigorta Güney ve Doğu Anadolu Bölge Satış Müdürlüğü Müdür Eser Mansuroğlu ve ekibi.



Doğa Sigorta Güney ve Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü Belkıs Gürses.



Koru Sigorta Adana Bölge Müdürü Melda Büyükyurtsever, Adana Bölge Satış Yetkilisi Mesut Akarçay.

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 -
Ebru Gürtan - 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 - Ekim 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.



Yaza vedayı Lacivert'te Sompo Japan Sigorta ile yaptık...

Eylül ayı yazarlar yemeğimiz için yaz aylarındaki vazgeçilmez mekanımız olan Lacivert Restaurant'ta bir araya geldik. Havanın sıcaklığına rağmen boğaz kıyısında olmanın keyfini yaşadığımız yemeğimizin bu ayki konukları ise Sompo Japan Sigorta üst yönetimiydi. Sompo Japan Sigorta Genel Müdürü Recai Dalaş, Genel Müdür Yardımcıları Şenol Ortaç ve Özer Şimşek sohbetleriyle yemeğimize renk kattılar. Recai Bey'in tecrübesiyle sektörün önde gelen yöneticilerinden biri olması başta sigorta sektörü olmak üzere birçok konunun keyifli bir şekilde konuşulmasına etken oldu. Erhan Dumanlı, Mehmet Aydoğdu, Faruk Ömrüuzak ve Eşber Erülgen aramızda olamazken, Prof. Dr. Samim Ünan, Okan Utkueri, Sema Tüfekçiler, Timuçin Alpay, Fazıl Karaman, Ali Erhan Tamer, Mehmet Muratoğlu ve Ali Erül ile sektörün dününü, bugününü konuştuk. (Yakup Sayar)

"Hekim mesleki sorumluluk sigortalarında revize şart"

"Hekim mesleki sorumluluk sigortalarında yapılması gereken değişikliklerle hem doktorlar hem şirketler hem de kamu kârlı çıkacak" diyen **Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas,** bu branşta fiyat değişikliğinden önce risklere göre revizeler yapmak gerektiğine değindi.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, tüm mesleki sorumluluk sigortaları içinde hekim mesleki sorumluluk sigortasını ayrı bir şekilde değerlendirmenin faydası olduğunu söyleyerek 2010 yılındaki Tam Gün Yasası çıkmadan önce hekimler için mesleki sorumluluk sigortaları geliştiren bazı sigorta şirketlerinin pozitif sonuçlar aldığını belirtti. "Hekim mesleki sorumluluk sigortaları tam gün yasasıyla birlikte zorunlu hale getirilerek 'Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigorta Poliçesi' adıyla 31.07.2010 yılında içeriği büyük ölçüde değiştirilmiş bir poliçe olarak düzenlenmeye başlandı" diyen Çakas, hekim mesleki sorumluluk sigortalarının en önemli sıkıntılarından birinin, ürünün tam gün yasasına iliştirilerek çıkartılması olduğunu ifade etti. Çakas, "Bu poliçelerin tarifeleri belirlenirken sektörün bilgisi yeterince alınamamış, sigortalı ihtiyaçları yeterince tespit edilememiştir. Özellikle verilen teminatlar ile risk primi arasında bazı branşlarda ciddi bir uyumsuzluk yaşanmıştır. Yani toplanan primler özellikle hasar ihbarları geldikten sonra muallak karşılıklar karşısında yetersiz kalmıştır" diyerek bu durumun sigorta şirketlerinin zaman içinde poliçeleri düzenlemekte son derece isteksiz davranmaya başlamasına sebebiyet verdiğinin altını çizdi. Çakas aynı zamanda bazı dönemlerde hekimlerin teminat alabilme konusunda bile çok ciddi sıkıntılar yaşadığını ve bu poliçe grubunun havuza aktarılmasının çözüm olarak görüldüğünü hatırlattı.



ÜRÜNLER DOĞRU TEMİNAT VE PRİM ESASI İLE GELİŞEBİLİR

Zorunlu hekim mali sorumluluk sigortasında geçmişte, poliçe primleri ile gerçekleşen riskler arasında bir uyumsuzluk yaşandığı zaman çözüm amaçlı bu poliçelerin havuza aktarıldığı ve sorunun böylece ertelendiğini söyleyen Çakas, "Sorun çıktığında olması gereken sigorta ürünlerini havuza atarak devam ettirmek değil, bu ürünleri ihtiyacı karşılayacak, doğru teminat ve prim esaslarına dayanarak geliştirmektir. Bu nedenle halihazırda havuzda bulunan hekim mesleki sorumluluk sigortalarını geliştirmek için yapılması gereken hareket bir an önce havuzdan çıkartıp, teminat ve risk primlerinin hem sigorta şirketlerinin hem de bu meslek grubunun ihtiyacını karşılayacak hale getirmektir" diye konuştu. Türkiye'de aktif hekim sayısının 200 bine doğru gittiğinin altını çizen Çakas, bu meslek grubunun yaratacağı potansiyelin azımsanmayacak kadar önemli olduğunu belirtti.

RİSKLERE GÖRE REVİZE ŞART

Çakas, hekim sorumluluk sigortası ile ilgili olarak önemli değişikliklere ihtiyaç olduğunu söyleyerek bu değişikliklerle hem doktorlar hem şirketler hem de kamunun kârlı çıkacağını ve 10 yıldır hiç değiştirilmemiş fiyatlarda yapılması gereken değişikliklerden önce risklere göre revizeler yapmanın gerekliliğini dile getirdi. "Belirtildiği gibi bu gruplar en az 6 adet olmalı. Prof. Dr. olan bir hekim ile uzman hekimin risk grubu aynı olmamalıdır. Jinekologlardaki sınıflandırma ise değişmelidir. Genel cerrahlar için de aynı durum söz konusu. Bu anlamda teknik yönden hastanelerden veya uzmanlardan destek istenebilir. Dolayısıyla fiyatlar da buna göre düzenlenmeli. 200.000 liralık risk 150 liraya sigortalanmamalı. 10 yıllık fiyatlardaki değişim en az iki kat olmalı. Böylece havuz sistemine giren bu poliçelere sigorta şirketleri ve aracılar sigortalama konusunda daha istekli davranacaklardır" diyen Çakas, sözlerini şöyle noktaladı: "Diğer önemli konulardan biri de 'tazminat davalarında karşılık ayırma' konusu. Tıbbi kötü uygulamaya yönelik ölüm ve sakatlık durumlarında şirketler hasar dosyalarını açarken en üst limitten karşılık ayırmalı ve mahkeme sonuçlanıncaya kadar da limit her yıl revize edilerek devam ettirilmeli. Özetle, 10 yıl önce piyasaya çıkan bu ürüne düzenlemeler yapılması gerekiyor. Acente komisyonunun son derece düşük olduğu da bir diğer gerçek. Yani 3. ve 4. grup riskler için %10'luk komisyon DASK ve trafik sigortasından daha düşük kalmış durumda. Yapılacak yeni düzenlemelerde tüm gruplarda teminat artırılmalı."

HEKİM MESLEKİ SORUMLULUK SİGORTALARINA REVİZE ÖNERİLERİ

SAB Başkanı Reşit Çakas, hekim mesleki sorumluluk sigortalarında yapılması gereken değişiklikleri şöyle sıraladı:

- "Bu yıl 10. kez yenileme dönemine giren 'Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigorta Poliçesi' prim ve teminatlarının güncellenmesi gerekiyor. Örneğin; 10 yıl önce olay başı teminatı 200.000 lira olan 1. risk grubu primi 150 liraydı. Aradan 10 yıl geçmesine rağmen bu prim hala değişmedi. 200.000 liralık teminat için 150 lira prim tutarına sektörde başka bir poliçe türünde rastlamak neredeyse mümkün değil. Risk frekansı ne kadar düşük olursa olsun potansiyel müşteri grubu göz önüne alındığında 150 lira ile 200.000 liralık bir teminatı karşılamak çok kolay değil.
- Hekim risk grupları yeniden gözden geçirilmeli ve prim tespitleri buna göre yapılmalı. Tüm hekimleri sadece 4 risk grubuna ayırarak sigortalamak hasar prim oranları bakımından sektörü doğru sonuçlara götürmüyor. Örneğin; 10 yıl boyunca kadın hastalıkları ve doğum doktorları grubundan gelen hasar ihbarları neredeyse tüm branş toplamlarına eşit gözlenmiştir. Bu nedenle kadın doğum branşının mutlaka ayrı bir risk grubunda değerlendirilmesi gerekiyor.
- Aynı branş hekimi olsalar dahi risk grupları belirlenirken hekimlerin mesleki deneyimleri ve aldıkları sorumluluklar göz önünde bulundurulmalı ve prim tespiti buna göre yapılmalıdır. Yani meslek hayatına yeni başlamış bir genel cerrah asistanıyla aynı branşta 20 yıl çalışmış, profesör unvanı almış hekimin riskleri ve sorumluluklarının aynı olmadığı biliniyor.
- Risk grupları değerlendirilirken hangi branşta olursa olsun hekimin görev yeri göz önünde bulundurulmalıdır. Bilindiği gibi hastanelerde görev yapan pratisyen ve aile hekimliği branşı doktorlarının büyük bir kısmı acil servislerde görev alıyor. Aynı serviste görev alan acil tıp doktoru 4. risk doktoru olarak değerlendirilirken, diğer branşlar 2. risk grubu olarak değerlendiriliyor ve bu branş için tespit edilen poliçe primi yaklaşık %50 daha fazla oluyor. Bu noktada yapılan iş ile tespit edilen risk primi arasında uyumsuzluk yaşanıyor."

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli oldu

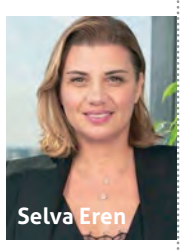
Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği'nin Olağanüstü Seçimli Genel Kurul Toplantısı 3 Ekim'de gerçekleştirildi. Genel Kurul'da Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, 54 geçerli oyun tamamını alarak Birlik Başkanı seçildi. Seçimin ardından yaptığı konuşmada Birlik'in önümüzdeki dönem hedeflerine değinen Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli şunları söyledi:



"Türkiye Sigorta Birliği sektörümüzün referans kuruluşudur. Bu büyük yapının başkanlığının sizler tarafından şahsıma emanet edilmesi benim için büyük bir onur ve sorumluluktur. Aldığım bu bayrağı daha iyi yerlere taşımak için var gücümle çalışacağım. Sektörümüzü ilgilendiren konularda ilerleme sağlamak, sorunlarımıza etkin bir şekilde çözüm bulabilmek için tüm şirketlerin görüş ve önerilerinin bu çatı altında tartışılmasına ihtiyacımız var. İçeride çok ses olup doğruyu aramalı, dışarıda ise sektörümüzün daha ileri gitmesi için bir bütün ve tek ses olmalıyız. Uyum ve işbirliği içerisinde ortak aklı merkeze koyarak hareket etmeliyiz."

Türk Reasürans A.Ş. kuruldu

Hazine ve Maliye Bakanlığınca Türk sigorta sektörünün büyümesine katkı sağlamak ve sigorta piyasasının reasürans faaliyetlerindeki kapasite ihtiyacını karşılamak amacı ile Türk Reasürans A.Ş. (Türk Re) kuruldu. Bakanlığın tek hissedar olarak kuruluşunda yer aldığı Türk Reasürans A.Ş. 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda yapılan düzenleme ile hizmet verecek.



Türk Reasürans A.Ş. sigorta sektöründeki stratejik hedeflerini, Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak, yurt dışına aktarılan reasürans primlerinin yurt içinde kalmasını sağlamak, kamu menfaatlerinin risk yönetimini yapılandırarak gerekli reasürans düzenlenmelerini gerçekleştirmek olarak belirledi. Şirketin Genel Müdürü olarak Selva Eren görev alacak.

Katılım Emeklilik'ten 'Gülümseten' sigorta

Katılım sigortacılığında hizmet verdiği ürünlerle dikkat çeken Katılım Emeklilik, sağlık tarafındaki yeni ürününü duyurdu. Gülümseten Tamamlayıcı Sağlık Sigortası adı verilen yeni ürün ile ilgili konuşan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak milletimizin sağlık alanındaki ihtiyaçlarını doğru ürünlerle çözüyoruz. Sağlıkta da faizsiz sigorta olabileceğini gösterdik ve teveccühle karşılandık. Gülümseten Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile bu kategorideki büyümemizi sürdürüyoruz" dedi. Sincek, "Türkiye'de tamamlayıcı sağlık sigortası yaptıranların sayısı 1 milyonu geçti. Katılım Emeklilik olarak güçlü teknolojik altyapımız ve sorunlara pratik çözüm



getiren inovatif ürünlerimizle sağlık sigortalarında da farkımızı ortaya koyuyoruz. Tam Katılım Tamamlayıcı Sağlık Sigortasıyla sigortalılarımızın, SGK anlaşmalı özel hastanelere gittiğinde fark ücreti ödememelerini sağlıyoruz. Tam Katılım Sağlık Sigortası ürünümüzü Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası, Misafirim Güvende Sağlık Sigortası ve yakın zaman önce sunduğumuz Gülümseten Sağlık Sigortası takip etti. İhtiyaca odaklanan ürünler geliştirmeye devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

BÜTÇE DOSTU PRİMLER

Aldıkları geri bildirimler sonucunda sağlıkta yeni bir ürün daha geliştirdiklerini aktaran Ayhan Sincek, "Gülümseten Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile beklenmedik sağlık sorunlarında hem SGK hem de Katılım Emeklilik ile anlaşmalı özel hastanelerde yatarak tedavilerde oluşan fark ücretleri güvence altına alınabiliyor. Bu ürün kapsamında yatarak tedavilerde acil sağlık giderleri ve küçük müdahaleler, cerrahi veya dahili yatış, yoğun bakım, kemoterapi, radyoterapi ve diyaliz giderleri %100 karşılanıyor" diye konuştu.

Magdeburger Sigorta, Galatasaray'a sponsor oldu

Galatasaray ile Magdeburger Sigorta arasında yapılan forma kol sponsorluğu anlaşması, Ali Sami Yen Spor Kompleksi Türk Telekom Stadyumu'nda Galatasaray Kulübü Başkanı Mustafa Cengiz ile Bor Holding Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Cem Hancan ve Magdeburger Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Zafer Uçar'ın katıldığı törende imzalandı. Galatasaray Başkanı Mustafa Cengiz yaptığı



açıklamada, "175 yıllık marka olan Magdeburger Sigorta ile sponsorluk anlaşması yapmanın mutluluğunu yaşıyoruz" dedi. Gerçekleştirilen anlaşmanın önemine değinen Bor Holding Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Cem Hancan ise, "Galatasaray, uluslararası arenada başarısını kanıtlamış, Türkiye'nin lider futbol takımlarından. Sarı-kırmızılı kulübe sponsor olmaktan dolayı mutluyuz" diye konuştu. Magdeburger Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Zafer Uçar da, "Galatasaray gibi her alanda yaptığımız işin en iyisini yapmayı hedefliyoruz" dedi.



Sigorta sektörü arabuluculuğu sevdi

"Adalet Bakanlığı Arabuluculuk Daire Başkanlığı Sigorta Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Komisyonu" yaklaşık 6 ay süren çalışma neticesinde "sigorta uyuşmazlıklarında uzman arabuluculuk" çalışmalarını tamamladı. Komisyon, Adalet Bakanlığı Hukuk İşleri Genel Müdürü Hakan Öztatar ve Hukuk İşleri Genel Müdürlüğü Arabuluculuk Daire Başkanı Umut İlhan Durmuşoğlu himayesinde, Av. Arb. Alpaslan Özarslan'ın başkanlığında; Av. Dr. Ahmet Karayazgan, Av. Arb. Dilek Yumrutaş, Av. Memet Erdoğan, Av. Arb. Mesut Adan'ın katılımlarıyla oluştu. Komisyonun çalışması neticesinde 60 sayfalık bir rapor ve yaklaşık 500 sayfalık "uzmanlık eğitim modülü" hazırlandı ve çalışma neticeleri sigorta sektörünün temsilcileriyle paylaşıldı.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Sağlık sigortalarında KVKK'ya

Kişisel verilerin "açık rıza" olmadan işlenmemesi ilkesi üzerinden düzenlenen Kişisel Verilerin Korunması Kanunu, özellikle sağlık sigortasında grup sözleşmeler ve hasar süreçlerinde bazı sorunlara yol açabiliyor. Uygulamadaki zorluklar karşısında, sigortacıların sağlık verilerine sigortacılık amaçlarıyla sınırlı olarak ulaşmasını ve bu verileri işlemesini mümkün kılacak yorum ve çözümlere yönelmek gerekiyor.

Kişisel verilerin korunması bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de son zamanlarda öne çıkan ve sıkça tartışılan konuların başında gelmektedir. Sigortacılık, kişisel verilerin toplanmasını, işlenmesini ve paylaşılmasını gerektiren bir etkinliktir. Bu nedenle bir yandan bu gereğin mümkün olduğunca kolay ve çabuk yerine getirilmesini sağlamak, diğer yandan ise veri sahiplerinin korunmaya değer çıkarlarını yeteri ölçüde gözetmek ihtiyacı vardır. Türkiye'nin kişisel verilerin korunması alanında benimsemiş olduğu hukuk kuralları büyük ölçüde Avrupa Birliği'nden (AB) alınmıştır. Ancak AB, son zamanlarda yeni ve eskisinden kısmen farklı bir düzenlemeye gitmiş bulunmaktadır. Ülkemiz henüz bu son düzenleme doğrultusunda değişiklik gerçekleştirmemiştir. Yasal düzenlememiz "Kişisel Verilerin Korunması Kanunu" (kısaca KVKK) içinde yer almaktadır. "Kişisel veri" bir gerçek kişiye ilişkin her türlü veri anlamına gelmektedir. Ancak bu gerçek kişinin "kimliği belirli" veya en azından "kimliği belirlenebilir" olması lâzımdır (KVKK m.3(1)(d)).

"Kişisel verinin işlenmesi" kural olarak veri ile ilgili ve veri üzerindeki her türlü işlemi ifade etmektedir. Veri işleme, belirli bir veri kayıt sistemi dahilinde gerçekleştirilmelidir (KVKK m.3(1)(e)). Ana ilke kişisel verilerin "açık rıza" olmadan işlenememesidir (KVKK m.5(1)). Ancak yasa, bazı hallerde, açık rıza koşulunun aranmayacağını hükme bağlamıştır (KVKK m.5(2)).

Bazı kişisel veriler "özel nitelikli kişisel veri" sayılmış ve bunlar hakkında daha "sıkı bir koruma" öngörülmüştür. Özel nitelikli kişisel veriler arasında "sağlık ile ilgili veriler" ve "cinsel hayatla ilgili veriler" de mevcuttur. Sağlık verileri ve cinsel hayata ilişkin veriler "kamu sağlığının korunması", "koruyucu hekimlik", "tıbbi teşhis, tedavi ve bakım hizmetlerinin yürütülmesi" ve "sağlık hizmetleri ile bu hizmetlerin finansmanının planlanması ve yönetimi" amacıyla açık rıza aranmaksızın da işlenebilmektedir. Bu işlemenin "sır saklama yükümlülüğü altında bulunan kişiler veya yetkili kurum ve kuruluşlar tarafından" gerçekleştirilmesi lazımdır (KVKK m.6(3) cümle 2). Özel nitelikli kişisel verilerin işlenmesinde Kişisel Verileri Koruma Kurulu (kısaca Kurul) tarafından belirlenen önlemlerin alınmış olması da şarttır (KVKK m.6(4)).

VERİ OLMADAN SİGORTA MÜMKÜN DEĞİL

Sağlık verilerinin işlenmesi, birçok sigorta bakımından gerek sözleşmenin yapılması gerek ifası için zorunludur. Mesela;

- Sağlık sigortasında, sigorta koruması altına girmek isteyen kişinin sağlık durumunun bilinmesi sigortacının o kişiye sigorta güvencesi sağlayıp sağlamayacağını kararlaştırması veya sözleşme yapmayı uygun görmekte ise bunu hangi sınırlamalarla yapacağını belirleyebilmesi için elzemdir.
- Aynı şekilde, sağlık giderleri sigortasında sigorta şemsiyesi altına girmiş olan bir sigortalı sigortacıdan ödeme talep ettiğinde, bunun yerinde ve sözleşmeye uygun bir istem olup olmadığını saptamak için sağlık verilerini değerlendirmek gerekir.
- Sağlık verilerinin işlenmesi hayat, kaza, hastalık ve sorumluluk sigortalarında da gereklidir.
- Buna karşılık kaza sigortasında sigortalının sağlık durumuna ilişkin verilerin işlenmesi, gerçekleşmiş olan sakatlıkların teminat kapsamında olup olmadığı veya eğer teminata dahil iseler ne ölçüde ödeme yapılması gerektiğini saptamak bakımından önem taşımaktadır.
- Sigorta süresi içinde sözleşmede öngörülmüş olan hastalıklardan birine yakalanılmış olması halinde toplu bir para almaya hak kazandıran "hastalık" sigortasında da, gerek sözleşmenin yapılması sırasında riziko değerlendirmesi amacıyla gerek daha sonra rizikonun gerçekleşmiş sayılıp sayılmayacağının tespiti için sağlık verilerinin işlenmesi icap etmektedir.
- Sorumluluk sigortalarında da, ölüm ve bedensel zararlardan kaynaklanan sorumlulukların değerlendirilmesi için sağlık verilerinin incelenmesi zorunluluğu söz konusudur.

Sigortacılar, sağlık verilerini çoğu zaman üçüncü bir kişiden almakta ve çoğu halde de bunları değerlendirmek için uzman üçüncü taraflarla paylaşmaktadırlar. Mesela, sağlık sigortası yaptırmış olan bir kişinin gördüğü tedavinin sigorta öncesinde var olan bir rahatsızlıkla ilgili olup olmadığını belirleyebilmek için sağlık kuruluşlarından önceki tedavilere ilişkin bilgi edinilmesi veya sigortalının gördüğü/göreceği tedavinin teminat dahilinde olup olmadığının değerlendirilmesi için dışarıdan hizmet alınması ihtiyacı doğabilmektedir.

GRUP SİGORTALARI MESELESİ

Özel nitelikli kişisel veri kategorisinin en başta gelen örneği olan sağlık verilerinin işlenebilmesi, yukarıda da altını çizdiğimiz gibi kural olarak veri sahibinin buna izin vermesi ile mümkün olmaktadır. Bu iznin "açık" olması da zorunlu görülmüştür. Veri sahibinin bazı davranışlarından onun "izin verdiği" sonucunun çıkartılması üzerine ona ait verilerin işlenmesi kural olarak hukuka uygun bulunmamaktadır. Bununla birlikte bu kuralın en azından bazı durumlarda "yumuşatılması" gerektiği kanısındayız. Sigorta sektörünün en güncel sorunlarında biri sağlık verilerinin işlenmesi bakımından ortaya çıkmıştır. Sağlık verilerinin işlenmesi için sigortalılardan açık rıza alabilmek çoğu halde mümkün olmamaktadır. Sigortacılar bu hususta şu açıklamaları yapmaktadırlar:

- Sigortalı sayısının on binlerle, yüz binlerle ifade edildiği grup sigortalarında ve aile sağlık sigortalarında tüm çabalara rağmen açık rıza koşulu yerine getirilememektedir.
- Aile sağlık sigortalarında sigortacı aileden yalnızca bir kişi ile temas ederek diğer aile bireylerini de sigorta kapsamına almaktadır. Ancak sigortaya dahil edilen diğer aile bireylerine sigorta sözleşmesi sırasında ulaşılamamaktadır.
- Grup sigortalarında her sene ihale usulü ile teklif toplanmakta ve prim ağırlıklı/maliyet temelli değerlendirmeler sonucunda sık sık şirket değişikliği söz konusu olmaktadır. Grup sağlık sigortalarında sigorta yaptırmaya ilişkin karar, sigorta ettiren (grup kurucusu) tarafından verildiği için, grup üyesi sigortalılar hiçbir aşamada sürece dahil olmamaktadır. Grup için yeni şirkette sigorta sözleşmesi yapılırken işlem yalnızca "isim listesi" üzerinden tamamlanmakta; grup üyesi sigortalılardan başvuru formu alınmamaktadır. Grup sigortalarında sigorta ettirenler de, operasyonel yük kaygısıyla her bir grup üyesinden açık rıza alınması için sigortacılara destek olmamaktadırlar.

Türkiye Sigorta Birliği, sigorta şirketlerinin KVKK m.6(3) kapsamındaki kurumlar arasında kabul edilmesi gerektiğini belirterek Kurul'a başvurmuş ve bu yönde bir "yorum" talep etmiştir. Ancak Kurul, bu talebi "KVKK m.6(3)'teki şartların oluşmaması nedeniyle sigortalıya ait



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

alternatif yorum ihtiyacı

kişisel sağlık verilerinin ilgili kişinin açık rızası alınmaksızın işlenmesinin Kanun'a aykırılık teşkil edeceği, kişisel verilerin korunması hakkının temel hak ve özgürlükler arasında yer alıyor olması da dikkate alınmak suretiyle, Kanun'un amir hükümlerini genişletecek nitelikte Kurul kararı tesis edilmesinin mevcut meri mevzuat karşısında hukuka uygun olmayacağı" gerekçesiyle reddetmiştir.

Kanımızca Kurul, KVKK'daki düzenlemeyi yorumlarken esnek davranabilir ve sigortacıların sağlık verilerini işlemelerine yeşil ışık yakabilirdi. Sigorta şirketlerinin en azından "tıbbi teşhis, tedavi ve bakım hizmetlerinin yürütülmesi" bağlamında kaynak yaratarak önemli bir katkı sağladıkları ve "sağlık hizmetlerinin finansmanının ve



yönetiminin planlanmasında" rol üstlendikleri kuşkusuzudur. Özel sağlık sigortaları sayesinde kamunun üzerindeki ekonomik yükün en azından hafifletildiği bir gerçektir.

Sağlık sigortası teminatı vermekte olan sigorta şirketlerinin "kamu sağlığının korunması" amacına hizmet ettikleri kabul edilmelidir. Bu çerçeve içinde yasa gereği "sır saklama yükümlülüğü" altındaki sigorta şirketlerini hiç değilse sağlık sigortası bakımından KVKK m.6(3) kapsamında saymakta sakınca yoktur. Yasanın sözü ve mantığı buna engel değil tersine destektir. Bu sebeple, Kurul'un sigortacıların KVKK m.6(3) kapsamında olduğu yorumunu benimseyip, sağlık verilerini işlemekte tabi olacakları ek kuralları belirlemesi en doğru adım olacaktır.

Bu noktada, ülkemizde sürdürülen uygulamanın bazı yönlerine kısaca değinelim ve bunlarla ilgili yorumlarımızı sunalım:

• Sağlık sigortası kapsamında sigortalı olan bir kişi, eğer sözleşme ilişkisi kurulurken sigortacıya sağlık verilerini aktarmamışsa, daha sonra tanı ve tedavi için harcama yapıp sigortacıdan bunların karşılanmasını istediği aşamada bu verileri paylaşmadığı sürece zaten -olağan koşullarda- ödeme alamayacaktır.

• Bütün sigortalarda uygulanan "sözleşme öncesi bildirim yükümlülüğü" sağlık sigortası yaptırılırken de yerine getirilmelidir. Sigorta ettiren, sigortacının sigortayı yapıp yapmamaya ilişkin kararını belirleyen bütün önemli hususları sözleşme kurulmadan önce sigortacıya bildirmek zorundadır. Şu halde sağlık verilerinin sözleşme öncesinde paylaşılması zaten yasanın öngördüğü bir hususdur.

• Sağlık sigortası yaptırmak üzere sigorta ettirene başvuran bir sigortalı adayı, işin doğası gereği sağlık verilerini işleme konusunda sigortacıya onay vermiş sayılmalıdır. Sigorta sözleşmesinin başkası lehine yapıldığı hallerde ise, sigortadan haberi olan ve sigorta ettirenin girişimine karşı çıkmamış bulunan sigortalı adayını da onay vermiş kabul etmek doğru olur. Ancak, başkası lehine sigorta olasılığında, sigortalı adayının kendisi için sigorta yapılacağı hususunda bilgi sahibi olup olmadığını ve bunu uygun bulup bulmadığını belirlemek sigortacı açısından zordur. Bununla birlikte, kendisi için yaptırılan sigortayı onayladığını sigortacıya bildirmiş olan bir sigortalının, verdiği bu onay ile aynı zamanda sağlık verilerinin sigortacı tarafından işlenmesine rıza gösterdiği sonucuna varmak yanlış olmaz.

•Sigortacıdan bir sağlık harcaması için istemde bulunan sigortalı da bu harcamanın sigorta kapsamında olup olmadığının belirlenmesi bakımından lazım geldiği ölçüde sağlık verilerinin işlenmesini onaylamış kabul edilmelidir.

• Aynı şekilde, sağlık kuruluşuna başvurarak tanı veya tedavi amaçlı hizmet almak isteyen bir sigortalı eğer özel sigortası olduğu bilgisini sağlık kuruluşuna aktarır ve sağlık kuruluşu tarafından sigorta şirketinden "provizyon" alınması sürecinin işletilmesine itiraz etmezse, bu olasılıkta da sağlık verilerinin sigortacı tarafından işlenmesine razı olmuş sayılmalıdır.

• Bütün bu hallerde, onayın "açık" olması koşulunun da yerine gelmiş bulunduğu benimsenmelidir. Çünkü sigortacının sözleşme öncesinde üstleneceği riziko için değerlendirme yapacağı ve daha sonra tanı veya tedavi gideri söz konusu olduğunda da bunu ödeyip ödememe bakımından sağlık verilerini değerlendireceği herkesçe bilinen bir husustur.

• Hayat sigortalarında kanun çok ilginç bir düzenleme içermektedir: Yaşama (kararlaştırılan tarihte hayatta bulunma) koşullu sigortalarda, ayrılma değerini almaya hak kazanmış sayılmak için sigortalının "sağlıklı" olduğunu kanıtlaması gereklidir (TTK 1500(2)). Görüldüğü gibi, kanun sigorta uygulamalarında sigortalının sağlık verilerinin paylaşılmasının yasal bir gerek olduğunu, aksi halde sigortacının edimini yerine getirmekle yükümlü tutulamayacağını hükme bağlamaktadır (belirtelim ki, sözü geçen TTK 1500(2) hükmü kanımızca insanlık değerlerine aykırıdır. Sigortadan ayrılma hakkını diğer bütün koşullar itibariyle kazanmış bir kişiden, "yakında onu öldürebilecek bir hastalığı olduğu" için bu hakkı esirgemenin vicdana sığmadığı düşüncesindeyiz. Ayrılma hakkı ya vardır ya yoktur; sigortalının vadeden önce ölebileceği olasılığı yüzünden bu hakkını yitirmesi doğru bir çözüm değildir ve olamaz).

• İşveren sorumluluk sigortalarında, birçok halde iş kazası sonrasında kaza geçiren çalışana en yakın sağlık kuruluşunda tedavi uygulanmakta ve bunun gerektirdiği giderler de işveren tarafından karşılanmaktadır. İşveren daha sonra faturayı sigortacıya sunularak ödeme talep etmektedir. Sigortacının yalnızca faturadaki bilgilere dayalı olarak ödeme yapması dahi aslında başkasının sağlık verilerinin işlenmesi niteliğindedir. Ancak, bu gibi bir halde sorumluluk sigortacısı fatura ile yetinmeyebilecek ve iş kazasına maruz kalan çalışanın gördüğü tedavi ile ilgili başka bilgi ve belgelere de ihtiyaç duyabilecektir. Ancak o aşamada çalışanın bu ihtiyacın karşılanması için onay vermeleri çoğu zaman söz konusu olmamaktadır.

Yukarıdaki açıklamalarımız ve uygulamada karşılaşılan zorluklar ışığında, sigortacıların sağlık verilerine sigortacılık amaçlarıyla sınırlı olarak ulaşmasını ve bu verileri işlemesini mümkün kılacak yorum ve çözümlere yönelmemiz gerektiği düşüncesindeyiz.

• Bu doğrultuda ilk olarak Kurul tarafından sigorta şirketlerinin KVKK m.6(3) kapsamında kabul edilmeleri yoluyla "sağlık sigortaları" açısından çözüm üretilebilir. Bu çözümde sağlık giderleri teminatı vermiş olan sigorta şirketleri sağlık verilerini inceleyebileceklerdir.

• Sağlık verilerinin işlenmesine ihtiyaç duyulan diğer sigortalarda, "açık rıza" koşulu ile ilgili olarak gerçekçi ve makul yorum yapılarak ilerlenmelidir.

- Tartışmasız uygulama, sigorta ettirenler ve sigortalılardan yazılı açık rıza alınmasıdır. Ancak bunun çeşitli sebeplerle mümkün olamadığı bilinmektedir.
- Bazı hallerde açık rıza koşulunun davranışa bağlı olarak yerine gelmiş sayılması lazımdır. Belirli davranışların, zorunlu olarak rızayı içerdiği kabul edilmelidir.

• Bu bağlamda sözleşmenin kurulması safhası ile gerçekleşen rizikonun incelenmesi ve değerlendirilmesi safhalarını ayrı ayrı ele almak ve her bir safha için sigortacıya izin verilip verilmediğini değerlendirmek uygun olur.

• Sigorta ettirenler sözleşme kurulurken riziko değerlendirmesi için onay vermiş sayıldıklarında, bu onay kendiliğinden gerçekleşen riziko bakımından değerlendirme yapılması için de verilmiş kabul edilmemelidir. Çünkü riziko aşamasında sigortacıdan istemde bulunulup bulunulmayacağı belli değildir (sigortalı çeşitli sebeplerle, mesela prim artışına yol açmamak için hiç istemde bulunmayabilir).

• Ancak gerçekleşen riziko için sigorta teminatının işletilmesini talep etmiş olan kişi, kendisi ile ilgili sağlık verilerinin işlenmesine razı gelmiş sayılmalıdır.



36. dönem TSEP mezuniyet töreni gerçekleştirildi



36. Dönem TSEP Üçüncüsü Generali çalışanı Öznur Yıldırım'a ödülünü Generali Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Mine Ayhan takdim etti.



Program ve Nakliyat branşı birincisi Eda Larçın'a ödülünü TSEV Yönetim Kurulu Başkanı Taylan Türkölmez verdi. (solda)



Program ikincisi burslu katılımcı Selin Göktaş ödülünü TSEV Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kaan Acun'dan aldı.



Programda derece yapanlar (soldan sağa) Eda Larçın, Selin Göktaş, Öznur Yıldırım.

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın (TSEV) en prestijli eğitim programı olan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın 36. dönemini başarıyla tamamlayan katılımcılar için mezuniyet töreni gerçekleştirildi. Milli Reasürans Konferans Salonu'nda 11 Eylül'de gerçekleşen mezuniyet törenine TSEV Yönetim Kurulu, sigorta sektöründe görev alan çok sayıda genel müdür, genel müdür yardımcısı, yönetici, çalışan ve TSEV eğitmenleri katıldı.

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Müdürü Mehmet Kalkavan'ın konuşmasıyla başlayan tören, programda dereceye girenlere ödüllerinin verilmesiyle devam etti. Tören, programdan mezun olan katılımcılara plaket ve sertifikalarının takdiminin ardından düzenlenen kokteyl ile sona erdi.

Program birincisi ve aynı zamanda Nakliyat branşı birincisi Mapfre Sigorta'dan Eda Larçın olurken; programa burslu olarak katılan Selin Göktaş program ikincisi ve Sağlık Branşı birincisi; Generali Sigorta'dan Öznur Yıldırım ise program üçüncüsü ve Kaza branşı birincisi oldu. Hayat Sigortaları branşını programa burslu olarak katılan Hatun İnanlı; Muhasebe branşını Türk Nippon'dan Anıl Ulukaya; Yangın&Mühendislik Sigortaları branşını ise Allianz Sigorta'dan İlknur Tekindemir birincilikle tamamladı.



TSEP programından mezun olan burslu katılımcılar.





Vakıf Müdürü Mehmet Kalkavan törende gerçekleştirdiği konuşmada programdan mezun olan öğrencileri ve program eğitmenlerini tebrik etti.



Hayat branşı birincisi burslu katılımcı Hatun İnanlı ve Vakıf Müdürü Mehmet Kalkavan.



Yangın & Mühendislik branşı Birincisi İlknur Tekindemir ve Allianz Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Turul.





Muhasebe branşı Birincisi Türk Nippon Sigorta'dan Anıl Ulukaya'ya ödülünü TSEV Yönetim Kurulu Başkanı Taylan Türkölmez takdim etti.



36. Dönem Temel Sigortacılık Eğitim Programı eğitmenleri.

Fidye yazılımlar sigortacıların müzakere becerilerini sınıyor



ABD'nin Teksas, Florida, Maryland ve Georgia eyaletlerinde kamu yöneticilerine yönelik yapılan fidye yazılım saldırıları sonucunda sadece fidye ödemesi değil aynı zamanda sigortanın rolü de gündeme gelen konular arasında. Travelers Francis şirketinin kurucusu Tim Francis'e göre, siber sigorta branşında bir fidye yazılım saldırısıyla karşılaşılması durumunda sigorta şirketlerinin kamu kuruluşlarına sağlayabileceği uzmanlık ve ortaya çıkan görüşmelerde gösterdikleri müzakere becerileri çok önemli. Güvenlik uzmanı Allan Liska'nın araştırmasına göre, 2018'de tüm fidye yazılım saldırılarında küçük bir artış olsa da, asıl tehlike devlete ve yerel yönetimlere karşı bulunuyor ve bu eğilim 2019 yılında da devam ediyor.
Son dönemlerde belediyelere yönelik fidye yazılım saldırıları ve maliyetleri giderek artan bir endişe kaynağı.
FBI ise kuruluşların hiçbir zaman fidye ödememesi gerektiğini ve çoğunlukla bu fidye yazılımı saldırılarında yerel ve eyalet hükümetlerinin bu tavsiyeye uyduğunu belirtiyor.



Brexit'in Londralı sigortacılara faturası 61 milyar poundu geçebilir

Londralı sigortacılar, Brexit nedeniyle 61 milyar pound değerinde sigorta işini kaybedebilir. İngiltere'nin AB'den çıkma kararının sonucu olarak, Londra 61 milyar pound değerindeki sigorta işinden mahrum kalabilir. İngiltere'de yapılan büyük boyuttaki işlerin, Brexit sonucunda ortaya çıkacak şartlarından bağımsız olarak, kıtadaki rakip finans merkezlerine kaydırıldığını belirtiliyor. Ayrıca, sigorta ve reasürans pazarının, yaklaşık 3 milyar pound değerindeki tüm ilgili poliçeleri 31 Ekim 2020'ye kadar kıtaya transfer edeceğine değiniliyor.

ABD'li sigortacıdan 2 milyar dolarlık startup yatırımı

ABD merkezli sigorta şirketi Prudential Financial online sigorta satışına yeni bir bakış getiren sigorta startup'ı Assurance IQ'yu 2.35 milyar dolara satın alacağını açıkladı. Bu hamle, şirketin Silikon Vadisi startup'larını bünyesine katarak teknoloji ve veri işleme yeterliliğini artırma stratejisinin bir adımı olarak görülüyor. Assurance gibi insurtech kapsamında da değerlendirilebilecek girişimler, sigorta süreçlerinde kârlılığını artırmayı hedefliyor. Bu anlaşma gibi başka anlaşmalara da imza atması beklenen Prudential, 2020 yılına kadar 25 milyon dolar, 2022 yılına kadar 50 milyon ile 100 milyon dolar arasında iş süreçlerinden tasarruf etmeyi planlıyor.

Reasürörler için 'iklim' alarmı

Pricewaterhouse Coopers (PwC) tarafından yayınlanan yeni Banana Skins raporunda reasürans sektörünü tehdit eden başlıca risklerin arasına teknoloji ve siber risklerin yanında iklim değişikliğinin de eklendiği açıklandı. Danışmanlık şirketi Pricewaterhouse Coopers'ın yayımladığı 2019 raporunda, reasürörler için en büyük üçüncü endişe olarak görülen iklim değişikliği riski, şimdiye kadarki en yüksek puanını aldı. Görüşleri alınan 300 farklı reasürans şirketindeki katılımcılar, sayısı artan şiddetli afetlerden kaynaklanan tazminat taleplerinin yanı sıra bazı risklerin sigortalanamaz hale gelme ihtimalinden endişe duyduklarını belirttiler. Hollandalı bir aktüer, reasürörler için bir numaralı riskin iklim değişikliği olduğunu belirterek "Risk, doğal afetlerin artması ve ödenen tazminatların şirketleri zor durumda bırakacak seviyelere gelmesinin yanı sıra bu risklere iyi çözümler sunulamaması ve yeterince teminat verilememesini de kapsıyor" diye konuştu.



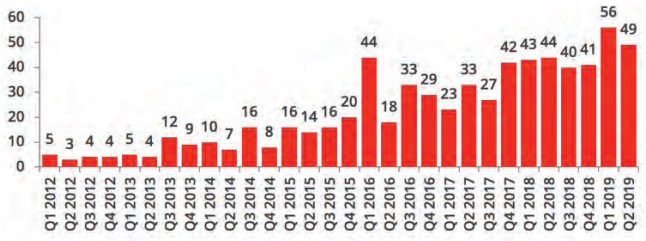
EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co



Insurtech piyasası canlanıyor, siber risk tehlikesi büyüyor

DÜNYADA yangın ve sorumluluk alanında insurtech yatırımı, yılın ilk yarısında yıllık bazda %283 oranında artış gösterdi. Söz konusu yükselişin lideri Japon yatırımcı SoftBank olduğu görülüyor. Teknoloji devi liderliğindeki yatırımlar, 1.4 milyar dolarlık insurtech yatırımının yarısından fazlasını temsil ediyor. SoftBank, Lemonade'in nisan ayındaki 300 milyon dolarlık yatırım turunda lider olarak, girişimin 2 milyar dolar değerine yükselmesine yardım etti. Hintli Policy Bazar (başka bir insurtech), Japon grubu tarafından 152 milyon dolar yatırım aldı. Şirketin değerini 1 milyar dolar civarına çıkardı. Delhi merkezli insurtech, şu anda web sitesinde Hindistan'da satılan hayat sigortalarının dörtte birine hizmet veriyor. Willis Re 2012 senesinden beri insurtech yatırımlarıyla ilgili bilgi topluyor. 2019 yılı, yapılan yatırımların en fazla artış gösterdiği yıl olarak görünüyor.

Çeyreklere (3 ay) göre insurtech anlaşma adedi



Q1: İlk Çeyrek - Q2: İkinci Çeyrek - Q3: Üçüncü Çeyrek - Q4: Dördüncü Çeyrek
Kaynak: Willis Re, CB Insights

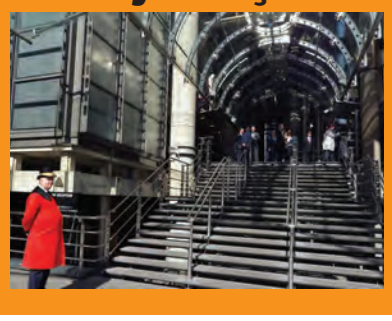
WR Berkley CEO'su Berkley birinci çeyreğe göre fiyatlarda artış gözlemlediklerini ve bu artışın devam etmesini beklediklerini belirtti. Birçok sigortacı belirli sigorta ürünleriyle ilgili kapasitelerini düşürmekte hatta tamamen durdurmakta. Bu trend 2019 yılı itibarıyla gözle görülür durumda. Chubb ikinci çeyrek konuşmalarında artık sermayenin değil, gelir ve gider dengesiyle pazarın hareket ettiğini belirtti. Pazarda sıkılaşma ve fiyat artışı gözlemlediklerini paylaştı. Bütün bu verilerin yanında AJG CEO'su Patrick Gallagher dünyadaki fiyatların ilk yarıda %5 arttığını, yılın ikinci yarısında biraz daha yükseleceğini öngördü.

SESSİZ SİBER RİSK

Avrupa Birliği için düzenlemeler ve kanunlar tarafındaki en önemli konulardan biri sigorta poliçelerindeki "sessiz siber" risk. Küresel platformdaki ekonomiler giderek daha fazla birbirine bağlı hale geldiği ve varlıkların değerinin maddi olmayanlar için her zamankinden daha fazla ön planda olduğu için, hükümetler siber sigortanın genişlemesini ve daha geniş bir şekilde kullanılabilir hale gelmesini istemekte.
Avrupa Sigorta ve Mesleki Emeklilik Kurumu (EIOPA) ve İngiltere'nin İhtiyati Düzenleme Kurumu da dahil olmak üzere kanun düzenleyiciler, siber riskin belirgin olmayan konularda biriktirilmesinden endişe duyuyor. Ayrıca, sigortacıların ve reasürörlerin ne yazdıklarını tam olarak bilmediklerinden şüphe ediyorlar. Düzenlemeler ve kanunlarla daha geniş bir reasürans desteği sağlamak mutlaka gereklidir.
Genişletilecek siber riskin fiyatlamasının sigortalılara yüklenmesi konusunda çekinceler vardır. Bütün poliçelerde siber riskler söz konusu. Sigortacılar ve reasürörleri neler bekliyor tam olarak belli değil. Sanırım önümüzdeki günler ve yaşanacak hasarlar bu durumun resmini yakın zamanda değiştirecektir.

Lloyd's of London 2 yılın ardından kâr etmeye başladı

Dünyanın en büyük sigorta pazarı olan Lloyd's of London, 2 yılın sonunda ilk defa kâr açıkladı. 300 yıllık geçmişi olan Lloyd's yaptığı açıklamada, 2019 yılının ilk 6 ayında 2.8 milyar dolar kâr ettiğini duyurdu. Performansları hakkında değerlendirmede bulunan CEO John Neal, "2019 boyunca ve gelecek yıllarda ilk 6 ayda yakaladığımız ivmeyi korumak için performans yönetimini iş süreçlerimizin merkezine koymalıyız" şeklinde konuştu. Lloyd's'un ilk 6 ayda ürettiği prim miktarı ise bir önceki yıldaki 24 milyar dolar seviyesinden 24.5 milyar dolara çıktı.





İLKAY AYDOĞDU
ilkay.aydogdu@gmail.com

Çevik (AGILE) proje yönetimi

GEÇEN yazımda şirketlerin "dijital transformasyon" projelerinden ve bunların yönetimi için kullandıkları "proje yönetimi" metodolojilerinden bahsetmiştim. Proje yönetiminde en bilinen metotlar waterfall (şelale), phased (aşamalı) ve agile (çevik) yönetim şekilleridir. Bu yazımda yine son zamanlarda sıkça duyulan "çevik proje yönetimi" metodolojisini açıklamaya çalışacağım.

Yukarıda bahsettiğim proje yönetimi metotları süreç akışı ve dokümantasyon olarak farklılık gösterse de; temel amaç projenin zamanında ve belirlenen bütçe içinde tamamlanması kullanıcı ihtiyaçlarını yerine getirmesinin sağlanmasıdır. "Çevik proje yönetimi" ise daha çok zaman kısıtının çok olduğu projeler için kullanılmaktadır (Örn: rekabet vb. pazar koşulları nedeniyle ürünün hızla piyasaya çıkarılması gerekebilir, mevsimsel koşullar nedeniyle kaynaklar yok oluyor olabilir ya da çalışanların operasyonlarını hızlıca kolaylaştırmaları gerekiyordur).

Bu metodolojinin en temel özelliği, projenin başlama onayı sonrasındaki her bir faz (bunlara sprint yani sıçrama adı verilir) sonunda nihai ürünün tamamlanmış olmasıdır (Örn: bir yazılım projesinde her bir faz sonunda ilgili ekranlar kullanıcılar tarafından canlı olarak kullanılmaya başlanabilir). Bu nedenle esasen her bir faz kendi içinde küçük bir proje olarak planlanır. Yani her bir fazın içinde geçen yazımda belirttiğim planlama, yürütme, izleme ve kontrol ile kapanış süreçleri yer almaktadır.

Sektörümüze uygun bir örnek üzerinden anlatmam gerekirse, şirketin bir hafta içinde bir kasko ürünü çıkarması gerektiğini varsayalım. Üst Yönetim projenin bütçe ve kapsamına onay verdikten sonra, proje ekibi ilk gün ürünün teknik analizlerini, acente/broker tarafından kullanılacak ekranların analizleri tamamlayarak Bilgi Sistemleri ya da ilgili departmana iletmiş olur, ikinci ve üçüncü günde ürün parametrelerinin sisteme girişi ve ekranların yazılımı gerçekleşir, dördüncü gün kullanıcılar prototip ekranlar üzerinden testlerini yaparlar ve onay verdikleri anda değişiklikler canlı ortama alınarak kullanıcıların erişime açılır. Aynı anda şirketin pazarlama departmanı tarafından ilgili basılı dokümanlar tasarlanarak basıma hazırlanmıştır.

Bu hızda iş yapmak kulağa çok hoş gelse de, proje takımının bazı önkoşulları sağlamaması durumunda yine aynı hızda başarısızlıkla sonuçlanabilir. Bu önkoşullar sistemden daha çok kültüreldir aslında.

Proje takımı üyeleri kendi iş süreçleri ile ilgili yeterli deneyime sahip, analiz ve test aşamalarında karar alma konusunda insiyatif alabilen, yazılım aşamasında çıkacak sonuçlarda yeni bir yol yaratabilecek yetkinlikte kişiler değilse yukarıda bahsettiğim her bir adım daha uzun sürecek ve ileriki adımların da tamamlanma süresini etkileyecektir. Bazen takım üyeleri bu yetkinliklere sahip olsa da, çalıştıkları şirketin organizasyonu hiyerarşik olduğunda bahsettiğim insiyatif alma süreci sekteye uğrayarak, takım üyesinin görevlerini uzun sürede tamamlamasına yol açabilmektedir.

Diğer bir önkoşul ise, proje yöneticisinin takımı her gün en az 15 dk. bir araya getirip iletişim kanallarının açılmasını sağlaması, her bir toplantıda güçlü liderlik yaparak takım içerisinde karar alınmasını sağlaması ve proje planını anlık değişikliklere göre sürekli güncel tutması gerekmektedir. Daha önce de bahsettiğim gibi, kapsam, zaman, maliyet ve kalite ögeleri sürekli olarak planlanmayan ve güncellenmeyen projeler başarısızlıkla sonuçlanacaktır.

Son olarak, çevik proje yönetimi metodolojisi sektörümüzde;
- Rekabet koşullarının yüksek olduğu, Ürün teknik özelliklerin karmaşık olmadığı yeni ürün lansman projeleri
- Reklam ya da kurumsal iletişim projeleri (websitesi, sosyal medya hesabı yaratılması gibi)
- Yazılım projelerinde uygulanabilir.

Ancak bu yönteme karar vermeden önce şirket ve takım mutlaka yukarıda bahsettiğim kültürel koşullarda olmalıdır.

— spektral koordinatlar —
Dalga boyu 520-570 nm

— genel tanımları —
doğa, orman, temizlik, tazelik, açıklık, ferahlık, dirilik, dinginlik, ekoloji, büyüme, umut, yeşerme, oluşum, çevrecilik, gençlik, olumluluk, kıskançlık

— renk koordinatları —
HEX: #00FF00
RGB: 0, 255, 0
CMYK: 100, 0, 100, 0
HSV: 120°, 100%, 100%

— yeşil tonları —
deniz, çimen, ağaç, yaprak, su, fıstık, kamuflaj, elma, zeytin, yosun, lime, zümrüt, dolar, haki, küf, ördekbaşı, nefti, nil



1 FOSSIL SPORT AKILLI SAAT **fossil.com**
2 FJALLRAVEN **fjallraven.eu**
3 GIBSON CHRIS CORNELL ES-335 **gibson.com**
4 MONTBLANC PIX **montblanc.com**
5 MEOPTA 10X42 MEOSTAR **meopta.com**
6 LEXON MINO L **lexon-design.com**
7 BIRKENSTOCK ARIZONA EVA **birkenstock.com.tr**
8 KAWASAKI NINJA 125D **kawasaki.com**
9 DOLCE & GABBANA KARTLIK **dolcegabbana.com**
10 HUAWEI Y9 PRIME **huawei.com**



76 TL

KALBEN

Müzik piyasasına bir anda girip kendine çok sağlam bir yer edinen Kalben 'Sonsuza Kadar' albümünün plak versiyonuyla raflarda yerini alıyor.



33 TL

CHARLES LLOYD

Amerika'da yayınlanan bir ses yarışması olan The Voice'da ün kazanan Melanie Martinez değişik tarzıyla ülkemizde de ilgi görüyor.

YERLİ

1- Sonsuza Kadar - Kalben
2- Dalya - Volkan Konak
3- Devran - Merve Özbey
4- Neden Böyleyiz - Mehmet Erdem
5- Sonsuza Kadar (Plak) - Kalben
6- Çeşitli Sanatçılar -
Ve Nazan Öncel Şarkıları
7- Lazjazz - Ayça Miraç
8- Aşık - Ebru Gündeş
9- Ateş - Demet Akalın
10- Altın Düetler 2 - Erol Evgin

YABANCI

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

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Aşkımız Eski Bir Roman

Ahmet Ümit

Kimsenin önemsemediği overlokçu bir kızın cinayeti bile önemli sırlar içerir. Katil ve maktul apaçık ortadaymış gibi görünse de hakikat çok derinlerde gizlenmiş olabilir. Ama ne kadar gizlenirse gizlensin, Başkomser Nevzat gibi vicdanlı polisler olduğu sürece adalet mutlaka yerini bulacaktır.
Cinayetleri çözmek için sadece aklından ve deneyimlerinden değil, yaralı yüreğinden de güç alan Başkomser Nevzat, belki de en çok bu yüzden ayrılıyor benzerlerinden.



224 sy. 22 TL

İyi Gelen Yazılar *Nil Karaibrahimgil*

Bir yazarı, sokakta çevirip diyorlar ki:
"Ah, sizin kitaplarınız bana ne iyi geldi.
Bütün hayatım değişti." Yazar da diyor ki:
"Gerçekten mi? O zaman ben de bir okuyayım onları!" Ben de aslında her pazar günü oturup, ilk başta kendime iyi gelmesini umduğum bir şeyler yazıyorum. O günlerden birinde beni sokakta çevirip, "Yazılarınız bana çok iyi geliyor" dediğiniz için, kitabın adını İyi Gelen Yazılar koyduk...
Ben de şu yazar gibi, en başından teker teker okuyacağım yazılarımı.



228 sy. 22 TL

Yapayalnız *Chaboute*

Kimsenin uğramadığı bir deniz fenerinde, neredeyse hiçbir şey yapmadan yaşayan, çirkin olduğu düşünüldüğü için insan içine çıkarılmamış bir münzevi…
Adı "Yapayalnız"dan başka ne olabilirdi ki?
Bir geçmiş zaman karanlığı bu, tedirgin edici bir yeknesaklık, içselleştirilmiş bir dışlanmışlık…
Chabouté'nin benzersiz çizgileri ve gizemli hikâyesi: Yapayalnız hüzün dolu bir rüya gibi. Fransız sanatçı Chabouté, Angoulême Uluslararası Çizgi Roman Festivali'nde, karikatür kitabı ile birinci seçilmişti.



376 sy. 36 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



3. sayfa

ESKİ dönemde (yanılmıyorsam 50'li yıllar) İstanbul'da akşam saatlerinde işlek meydanlar, iskele, durak gibi kalabalık yerlerde küçük çocuklar akşam gazeteleri satardı. "Cinayeti yazıyooor" feryatları ile koşuşurlardı. Galiba bunlara yurt dışında bulvar gazeteleri deniliyor. Gün içinde yakalanan sansasyon yaratabilecek cinayet, kaza, yangın vs. bir haber ön sayfayı kaplardı. İç sayfalarında genellikle "pehlivan tefrikası" denilen aylarca süren, tiryakisi tarafından merakla takip edilen dizi yazıları olurdu. Ayrıca bu sayfalarda kanunen yapılması gerekli olan, icra dairelerinin satışlar ile ilgili ilânları ile nüfus cüzdanı, ehliyet ve benzerlerinin kayıp ilânları, tarifelerinin düşük olması nedeni ile çok miktarda yer alırdı..

Ama ilk sayfadaki sansasyon haber satışın ana kaynağı olurdu.

İnternet sebebi ile gazete okuma alışkanlığının büyük çapta düşmesi, gazetelerin basım adedini altı sıfırlı adetlerden binlere düşürmüş bulunmaktadır.

Teşbih'te (benzetme) hata olmaz sözüne güvenerek konuyu bir yere getireceğim.

Son zamanlarda gazetelerin 3. sayfaları, eski akşam gazetelerinin birinci sayfalarındaki, yumurcakların "yazıyooor" feryatlarındaki konulardan biri olan cinayet ile bir şeyleri çağırıştırıyor. İşte onlardan birkaç örnek:

- Eşini eşarbıyla boğdu
- Kızının yanında tabancayla vuruldu yaşamını kaybetti
- Baltayla bunu yapan serbest (kadın sargılar içinde)
- Sokakta çekirdek çitlerken cinayet
- Yüksek müzikten cinayet
- Komşuların otopark kavgası 3 ölü, 5 yaralı
- 46 kez bıçaklayıp can çekişmesini izlemiş
- Ablaya 20 bıçak
- Katili oğlu çıktı
- Koca'yı sevgilisine öldürttü, 13 yıl maaşını aldı...

Bu başlıkların görselleri de boy boy sayfayı kaplıyor.

3. sayfa bu haberlerle donatıldıktan sonra tirajlarında bir artış sağlanmış mıdır bilemem. Araştırması uzun, zahmetli ve doğruluğu kesin olmayan bir iş. Ayrıca sayfanın bu hale getiriliş sebebinin bu olduğundan emin değilim. Şehir efsanelerine göre ikinci sebep kadın cinayetlerinin artışını önlemekse tamamen yanlış ve sanki bu suçlar gitgide arttığına göre caydırıcı değil teşvik edici olmakta gibi görünüyor..

Gazetede bu 3. sayfa faaliyeti devam ederken TV kanallarının haber bültenlerinde de şaşırtıcı bir şekilde aynı konularda haberler çok geniş bir şekilde yer almaya başladı. Oralarda reyting artışına çare aramanın söz konusu olmadığı, uzayan reklâm kuşak sürelerinin bıktırıcı hale gelmesinden belli oluyor. İnsana bu kadar çok reklâmın teşvik edici değil, bilakis uzaklaştırıcı olduğunu düşündürüyor. O halde görsel basın, haberlerin bulvar gazetesi haline gelmesinde ne menfaat arıyor, anlamak mümkün değil.

Öncelikle vahşet eseri cinayet haberlerinin bu kadar çok yayınlanması dosta düşmana karşı bizi aşağılayıcı bir sonuç getirmiyor mu?

"Baş kırılır fes içinde, kol kırılır yen içinde" sözünün tam bittiği yerdeyiz...



BUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Bir insan hayatı boyunca ortalama 22 kilo deri kaybeder.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

"Duygusal emek" Duyguların ticarileşmesi mi?

ORGANİZASYONLAR örgütsel yaşamın içinde bulunan yeni kavramlarla tanıştıkça kendi istihdam ve üretim yapılarını da bu kavramlar eksende değerlendirmek durumunda kalmaktadır. Çalışma alanında yaratılan istihdam ve üretimdeki değişimler, harcanan iş gücünün farklı bağlamlarda değerlendirilerek yeni kavramlar potasında ele alınmasına ve tartışılmasına neden olmaktadır. Buna bağlı olarak bugün değerlendireceğimiz bu kavramlardan birisi de "Duygusal Emek"tir.

Duygusal emek, uzun zamandır ahlaki inançlar, uygulamalar ve sosyal yaşamın altında yatan insan duygularına odaklanarak çalışmalarını yürüten Amerikalı sosyolog Arlie Russell Hochschild tarafından, ilk kez 1983 yılında kavramsallaştırılmıştır.

Duygusal emek, çalışanların yalnızca fiziksel ve zihinsel emeklerini değil; duygularını da işin özelliklerine uygun olacak şekilde kullanmalarını ve işverenlerin de aynı şekilde çalışanlarından doğrudan ya da dolaylı biçimde böyle bir talepte bulunmalarını ifade etmektedir.

Aynı zamanda duygusal emek, özellikle hizmet sektörü içinde yer alan sağlık, eğitim, banka ve sigorta sektörünün gelişimiyle birlikte, müşteri odaklılığın ön plana çıkmasına bağlı olarak, bu sektörde çalışan, hemşire, öğretmen, gişe memurları, çağrı merkezi çalışanları ve satış elemanları gibi mesleklerle gündeme gelmiştir. Özellikle, müşteriyle birebir, yüz yüze, doğrudan iletişim kurmak zorunda kalan hizmet sektörü çalışanları tarafından sergilenen bir emek biçimi olarak ortaya çıkmaktadır. İlişkisel bağlamda, yüz yüze işler, yani daha çok duygusal emek gerektiren işlerin olduğu çalışmalar, çoğunlukla kadınlar tarafından yürütülmektedir. Müşteri odaklı çalışmanın gereği olan koşulsuz müşteri memnuniyetine dayalı işlerde, işverenlerin işe yerleştirmede tercihleri genel olarak kadın çalışandan yana olduğu söylenebilmektedir. Bunun altında ise kadına ve erkeğe atfedilen roller bağlamında toplumsal cinsiyet rollerine ilişkin kültürel temeller önemli rol oynamaktadır. Çünkü birçok işte kadınlardan beklenen duygusal yoğunluk, benzer işleri yapan erkek çalışanlardan beklenmemektedir. Hizmet işlerinde müşteri memnuniyetinin gereklerinden olan kişisel özellik beklentileri olarak sayılan "uzlaşma arayışı", "sabırlı olma", "dayanışmada bulunma", "özen gösterme", "sevecenlik", "sahiplilik", "uyumlu kişilik" gibi kadınlarla özdeşleştirilen davranış ve duygular, aynı zamanda kadınların doğal özelliği olarak kabul edilmekte ve kadın işgücünde çok daha kolay sergilenebilecekleri düşünülmektedir. Aslında, duygusal emek denildiğinde ilk akla gelen işlerden biri olan çağrı merkezi ve telefonla hizmet veren müşteri hizmetleri gibi işlerde çalışanlara bakıldığında, bu çalışanların büyük oranda neden kadın çalışanlardan oluştuğunun bir bakıma açıklaması gibi durmaktadır. Duygusal emeğin erkek ve kadın çalışanları yönünden değerlendiren akademisyen sosyolog Hochschild; hizmet sektöründe kadın çalışanlardan ilgiye, sempatiye ve uyuma yönelik; erkek çalışanlardan ise yıldırmaya, otoriterliğe, baskıya yönelik davranışlar beklendiğini ifade etmektedir (Hochschild, 1983, s. 164-166). Bu bağlamda geleneksel olarak kadın ve erkeğin görev tanımları ve onlardan beklenenlerin, yalnızca kadınlar üzerinde değil, erkekler üzerinde de belli duygu ve davranışları sergilemeye yönelik baskı yarattığı söylenebilmektedir. Mekanik olmayan boyutlarda yapılan çalışmalarda "duygusal emeğin söz konusu olduğu durumlarda aynı zamanda duyguların ticarileşmesinden bahseden yine sosyolog Arlie Russell Hochschild (1983) olmuştur. Sonraki dönemlerde ise duygusal emek, çeşitli boyutlarıyla birçok araştırmacı tarafından ele alınmaya devam etmiştir.

Duygusal emek, hiyerarşik bir denetim altında işleyen bir emek süreci olarak kabul edildiğinden, genellikle çalışanlar üzerindeki etkisi olumsuz olarak da değerlendirilebilmektedir. Çalışanlar, işin niteliğine bağlı olarak, üstlendiği görev tanımı gereği müşteriyle istenen ilişkiyi kurabilmek için gerçek duygularından farklı duygular içine girmeye ve bu doğrultuda davranışlar sergilemeye çalışması, zamanla iş stresi, iş tatminsizliği, duygusal yorgunluk vb. sonuçlar yaratarak çalışanı tükenmişlik ve yabancılaşma durumlarına kadar götürebilmektedir. Ancak, duygusal emek örgütle işbirliği bağının oluşmasına da mükemmel bir katkı sunar.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

Uygun fiyata akıllı saat arayanlara: Lenovo Carme

Çin'de çok ses getiren Lenovo, bu sefer bir akıllı saat ile karşımızda. Kare tasarım yapısını benimseyen ve genel olarak şık görünen ürün, 1.3 inç bir dokunmatik renkli ekran üstüne kuruluyor. Ekranında 2.5D kavisli cam kullanılan saat, akıllı telefonlar ile bağlantı kurabiliyor ve çeşitli bildirimi üzerine alabiliyor. Birçok kalemde aktivite takibi yapabilen saat modeli, nabız ölçümü de gerçekleştirebiliyor. Apple Watch Series 5 modelinde dahi olmayan uyku takibi özelliğiyle gelen saat, IP68 sertifikasına sahip. Yani su ile sorunu bulunmayan Lenovo Carme, bağlantı tarafında Bluetooth 4.2 kullanıyor ve 200 mAh pil üstüne kuruluyor. Bu kapasite ile saat kullanıma göre değişmesine rağmen tam 7 günlük bir pil ömrü sunuyor.



Samsung Galaxy W2020 geliyor

Kapaklı akıllı telefon yapısı yaşamaya devam ediyor. Uzak Doğu pazarında bu modellere talebin yüksek olduğunu bilen Samsung, bu tarafı hayatta tutmayı sürdürüyor. Bu noktada W2019'un yenisi Galaxy W2020 geliyor. Gücünü Snapdragon 855 ya da Snapdragon 855 Plus işlemciden alacak denilen model, tam 512 GB dahili depolama ile yolda bulunuyor. Burada UFS 3.0 depolama kullanacağı aktarılan Android işletim sistemli cihaz, çok yakında ya da 2020 başında lanse edilecek.



Sony'den yeni Walkman



Şık bir gövde tasarımına sahip, yeni Sony Walkman NW- ZX507, Android temelli bir ürün. Bağlantı için Bluetooth ve hızlı eşleşme için NFC kullanabilen müzik çalar, yüksek kaliteli S-Master HX dijital amplifikatör aracılığıyla geniş frekans aralıklarında bozulma ve gürültüyü azaltarak, zengin ve güçlü ses getiriyor. Bünyesinde yer alan DSEE HX ile enstrümanları, vokalleri ve müzik türlerini akıllı bir şekilde tanıyan ve ona göre ayar yapabilen ürün, yüksek kaliteli ses formatlarına / kodeklerine aktif olarak destek veriyor. WiFi desteği ve çağa uyum sağlayan USB-C bağlantı portu kullanan cihaz, 3,6 inç dokunmatik ekranıyla rahatlıkla yönetilebiliyor.

120 km yol yapabilen yeni elektrikli bisiklet: Juiced Scorpion

Elektrikli bisiklet pazarı büyümeye devam ediyor. Burada karşımıza çıkan en yeni model ise Juiced Bikes imzalı Juiced Scorpion oluyor. Bir bisikletten çok elektrikli motosiklete benzeyen model, genel olarak şık bir tasarıma sahip. Şehir kullanıma uygun kalın yanaklı lastikleriyle öne çıkan model, pil paketini orta kısmında taşıyor. Aynı zamanda 45 km/s hıza çıkarak tam 120 km yol yapabiliyor. 32 km/s hıza pedal desteğiyle çıkabildiği, sonrasında ise maksimum hıza kendisinin ulaşabildiği aktarılan bisiklet, ön ve arkada disk frenler kullanıyor.



Huawei kurucusundan ABD'ye yönelik şaşırtan 5G açıklaması



Amerika ile Huawei arasındaki sorunlar bitmiyor. Mevcut sorunlar şirketi birçok kalemde zora sokuyor. Ancak firma geleceğinden, özellikle öncü olduğu 5G tarafından kesinlikle karamsar değil.

Bu bağlamda açıklama yapan Huawei kurucusu Ren Zhengfei, firmanın 5G teknolojilerini ve tekniklerini ABD merkezli şirketlerle paylaşma konusunda açık olduğunu belirtti. Kendi 5G endüstrilerini kurabilmeleri için bu teknolojileri kullanabileceklerini belirten Zhengfei, kendisinin ve şirketinin 5G konusundaki çalışmalarına güven duyduğunu söyledi. Zhengfei ABD'li şirketlerin Huawei teknolojilerini lisansladıktan sonra yazılım kodlarını dahi isteklerine göre düzenleyebileceğini aktarırken bu şirketlerin kendi 5G ekipmanlarını Çin haricinde istedikleri gibi satabileceklerini sözlerine ekledi. Ancak firmayı ulusal güvenliğe risk olarak gören Trump yönetiminin böyle bir şeye izin vermeyeceği düşünülüyor.

En zorlu yollar için tasarlandı; karşınızda yeni Discovery Sport

Land Rover'ın 71 yılı aşkın her koşulda yol alabilme deneyimi ile ortaya çıkan Discovery Sport, baştan aşağı yenilendi. Model, teknolojik özellikleri ve yenilenen tasarımı ile rekabetteki gücünü artırıyor. Ön ve arka LED farları, yenilenen panjur ve tampon tasarımı yeni Discovery Sport'un dış tasarımında dikkat çeken yenilikleri temsil ediyor. İç mekânda ise ön konsoldaki yerini alan Touch Pro bilgi ve eğlence sistemi dikkat çekiyor. Kullanılan kabin, iç mekândaki premium havayı pekiştiriyor.



Platformu alay konusu yapan WhatsApp özelliği

En popüler mesajlaşma uygulamaları arasında zirveyi kolay kolay bırakmaya niyeti olmayan WhatsApp, yeni özelliklerinden birini kullanıcılarla paylaştı. Ancak platformun aldığı geri dönüş pek de olumlu olmadı. Twitter üzerinden #WhatsAppTricks (#WhatsAppİpuçları) hashtagiyle paylaşılan bilgide platform e-posta servislerinin yetersiz dosya eki kapasitesine gönderme yapıyor. "Bir e-posta göndermek istiyorsunuz ancak göndereceğiniz dosya çok mu büyük? E-posta yerine WhatsApp'ı kullanmayı deneyin; orada 100 MB'a kadar dosya gönderebilirsiniz" diyen platform adımları da açıklayan kısa bir video paylaşıyor.

iPhone 11'den kablosuz ters şarj detayı

10 Eylül'de tanıtılan iPhone 11, 11 Pro ve 11 Pro Max modellerinde daha önce söylenmesine rağmen kablosuz ters şarj özelliği sunulmadı. Kablosuz şarj özelliği bulunan ancak üzerlerine konulan başka bir Qi destekli telefonu ya da AirPods'u şarj edemeyen yeni iPhone'lar, bu açıdan çok büyük tepki alıyor. Bu konuda kullanıcıları daha çok kızdıracak bir detay daha ortaya çıktı. İddiaya göre her üç telefon da aslında kablosuz ters şarj desteğini taşıyor. Ancak Apple'ın bunu yazılımsal olarak kapattığı belirtiliyor. Firmanın bunu neden yaptığı ise hala bilinmiyor.



Huawei akıllı gözlük satışa sunuldu

Huawei, P30 ve P30 Pro lansmanında güneş gözlüğü ve optik gözlük markası Gentle Monster ile ortaklık kurarak geliştirdikleri akıllı gözlüğü tanıtmıştı. Gözlükler Smart East Moon 01, Smart Jack Blue 01, Smart South Side 01, Smart Alio 01 ve Smart Alio C1 olmak üzere toplam beş farklı versiyondan oluşuyor. Akıllı telefonlar ile bağlantı kurabilen akıllı gözlük modelleriyle yerleşik çift mikrofon ve hoparlör sayesinde telefon görüşmesi yapılabiliyor. Bünyelerinde bir kamera ya da buton olmayan ürünlerin, 2.200 mAh pil taşıdığı biliniyor. USB-C üzerinden ya da kablosuz olarak şarj edilebileceği belirtilen gözlükler, müzik dinlemek için de kullanılabiliyor. Toza ve suya karşı dayanıklı olan modellerin, içinde şarj edilebildikleri bir deri kılıfları da bulunuyor.



Görüntülemede uç nokta: Phase One XT kamera sistemi

Uzun yıllardır profesyonellerin gözdesi olan Phase One, daha çok stüdyo içerisinde kullanıma yönelik çözümler hazırlıyor. Makineleri genelde oldukça büyük ve ağır olan firma, bunu yeni XT kamera sistemi ile değiştiriyor. Özellikle manzara fotoğrafçılarını etkilemeyi hedefleyen sistem, firmanın diğer modellerine oranla her zaman taşınabilecek bir gövdeyle geliyor. Bu sistem şu an 150 megapiksel ya da 100 megapiksel sensörlü versiyonları bulunan IQ4 arka bölümü, ana gövde ve Rodenstock tarafından üretilen üç farklı lensten oluşuyor. Bu lenslerin HR Digaron-S 23mm F5.6, HR Digaron-W 32mm F4 ve HR Digiron-W 70mm F5.6 olduğu aktarılıyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Geçici vergi

GELİR ve kurumlar vergisi mükellefleri cari yılın vergisine mahsup edilmek üzere yıl içindeki kazançları üzerinden geçici vergi ödemektedir. Gerçek usulde vergilendirilen ticari kazanç sahipleri ve serbest meslek erbabı dışındaki gelir vergisi mükellefleri geçici vergi kapsamına girmemektedir. (Yıllara sari inşaat ve onarma işleri geçici vergi dışında tutulmuştur)

Geçici vergi, içinde bulunulan yılın (hesap döneminin) 3'er aylık dönemleri itibarıyla beyan edilmektedir. Geçici vergi dönemleri üçer aylık olmakla birlikte, beyan edilecek kazancın hesaplanmasında 3, 6, 9 ve 12 aylık mali tabloların esas alınması gerekmektedir. Geçici vergi oranı gelir vergisi mükelleflerinde % 15 iken, kurumlar vergisi mükelleflerinde geçici vergi oranı cari yılın kurumlar vergisi oranı ile aynıdır.

İlgili yıla ilişkin olarak tahakkuk ettirilerek ödenmiş olan geçici vergi yıllık gelir veya kurumlar vergisi beyannamesinde hesaplanan vergiden mahsup edilmekte olup, mahsup edilemeyen fazlalık varsa diğer vergi borçlarına mahsup edilmekte kalan kısım ise mükellefin talebi üzerine mahsuben yada nakden iade edilmektedir. Tahakkuk etmiş ancak ödenmemiş geçici verginin yıllık beyanname üzerinden hesaplanan vergiden mahsup imkanı olmayıp , terkin edilmektedir. Terkin edilen geçici vergi tutarına, vade tarihinden terkin edilmesi gereken tarihe kadar gecikme zammı uygulanmaktadır. Geçici verginin gerek mahsuben gerekse nakden iadesinde herhangi bir tutar sınırlaması olmayıp, geçici verginin ödenmiş olması yeterlidir. Geçici vergiye ilişkin iade taleplerinde teminat veya inceleme raporu aranmamaktadır. 217 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliğinde geçici vergi düzenlemesine yönelik açıklamalar yer almaktadır.

Geçici vergi matrahının tespitinde ; ticari kazancın veya mesleki kazancın tespiti ile ilgili olarak Gelir Vergisi Kanunu ve (kurumlar için ayrıca) Kurumlar Vergisi Kanunundaki hükümlere uyulacak, Vergi Usul Kanununun değerleme hükümleri dikkate alınacaktır. Değerleme işlemleri ile ilgili olarak tebliğde yapılan açıklamalara göre;

Mükellefler amortisman uygulamasında azalan bakiyeler ya da normal usulde amortisman ayrılabilmektedir. Ancak, yıllık olarak seçilen usulün geçici vergi döneminde değiştirilmesi mümkün olmadığı gibi, ilk defa alınan kıymetler için geçici vergi açısından seçilen usul yıllık olarak da uygulanmak durumundadır.

Şüpheli hale gelen alacaklar için içinde bulunulan hesap dönemini (yıl) aşmamak üzere geçici vergi dönemlerinden herhangi birinde karşılık ayrılması mümkün bulunmaktadır.

Değerleme işleminde mükellefe seçimlik hak tanındığı durumlarda, yıllık olarak yapılacak tercih geçici vergi uygulamasında da dikkate alınacaktır. Şöyle bir örnek verebiliriz; bir sabit kıymetin iktisabında kullanılan krediyle ilgili finansman giderlerinin sabit kıymetin aktifleştirildiği yılın sonuna kadar ilgili kıymetin maliyetine dahil edilmesi zorunlu iken, takip eden yıllarda maliyete dahil edilmesi veya doğrudan gider yazılması mükellefin tercihine bağlıdır. Mükellef, bu tercihini ilk geçici vergi döneminde sabit kıymetin maliyetine ilave edilmesi yönünde kullanmışsa, diğer geçici vergi dönemlerinde ve dolayısıyla yıllık olarak da aynı yönde işlem yapmak durumunda olacaktır.

217 No'lu Tebliğe göre; yıllık kazancın tespitinde yararlanabilecek tüm indirim ve istisnalar geçici vergiye tabi kazancın tespitinde de dikkate alınabilecektir.

Geçici verginin %10'u aşan tutarda eksik beyan edildiğinin tespit edilmesi halinde, %10'u aşan kısım için cezalı vergi tarh edilmekte ve gecikme faizi uygulanmaktadır. Geçici verginin mahsup süresi geçmişse vergi aslı aranmamaktadır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Bir kuzudan üç post çıkarmak!!!

MESLEKİ toplantılarda konu edilen önemli bir hususu sigortacı/hasarcı meslektaşlarımla paylaşmak istedim. Sigorta Bilgi Merkezi ve Tramer kurulmadan önce oto (kasko-trafik-İMM) hasarlarında aracın tam ziya kabul edilerek hasar ödenmesi halinde;
a-) Bir kayıt ve bilgi merkezleri olmadığından onarımı mümkün olmayan hatta hurda değeri bile bulunmayan araçlar daha doğrusu ruhsatı sovtajcı/hurdacılar tarafından satın alınır.
b-) Dört jantı ve motor şasesi numara bölümleri kalmış hurdalar çıkma parçalar ile onarılmış gibi gösterilir.
c-) Aslında onarım yapılmadan ısmarlama çalıntı yöntemi ile bu araçlara hurda aracın motor şase numaraları çakılır ya da bu bölümler çalınan araç üzerinde değiştirilir.
d-) Çalınan araçlar hurda aracın ruhsatı ile sigortacılar tarafından sigorta edilir ve araçlar oto piyasasında rahatlıkla el değiştirirdi.
Anlatım uzun oldu ama kısaca olay şu: Dört lastiği kalmış araçların ruhsat kaydı sovtaj adı altında hurdacılara satılır ve çalınan bir araç ruhsat bilgilerine göre (change) uydurulurdu. Hurda satışından hasarını minimize eden şirketin bu uygulaması, ısmarlama çalınma ile başka bir sigorta şirketinin kasko zararı olarak sigorta sektörüne yansırdı.
Bu yasa dışı uygulamadan sovtaj/hurdacılar bir kuzudan iki post çıkarmış olurdu. Ama şimdi Sigorta Bilgi Merkezi'nin kayıt sistemine hatta Tramer'in sıkı takibine rağmen öyle bir uygulama var ki bir kuzudan 2 değil 3 post çıkarılmakta, sigorta sektörü adeta yolunması gereken kaz olarak kullanılmaktadır.

ÖRNEK OLAY VE KUZU POSTU
Ahmet Bey otomobili ile trafikte seyir ederken arkasından gelen Mehmet Bey %100 kusur ile önündeki araca çarpar. Ahmet Bey'in kaskosu bulunmaktadır. Mehmet Bey'in de trafik sigortası, İMM teminatlı kaskosu bulunmaktadır.
1- Ahmet Bey kasko sigortacısına başvurur. Hasar ihbarı yapmasına karşın aracını serviste bir gün bekleterek eksper gelmedi bahanesi ile oradan alır ve kendi tayin ettiği ekspere tespit yaptırır.
2- On beş gün bekledikten sonra adli yargıya giderek tam ziya olması gereken aracı için kısmi zarar talebinde bulunur.
3- Sigorta şirketinden 75.000 lira değerindeki araç için 50.000 lira kısmi hasar talep edilir.
4- Sigorta şirketi tüm belgeleri eksiksiz olan hasar talebinde zararı azaltmak için tam ziya yolunu seçer ve hasarı minimize eder. Ancak kasko sigortalısı kısmi hasar yazılmak koşulu ile sigortacının önerdiği hasar miktarını kabul eder.
5- Sigortacı rücu hakkı olduğu için tramer kaydına tam ziya kaydı koymadığı ve kısmi hasar şeklinde kayıtlarına geçtiği için zarar gören hem kaskodan hasarını alır hem de karşı aracın trafik sigortacısına ya da kasko – İmm kapsamında müracaat ederek değer kaybı zararı alır.
6- Ahmet Bey kaskodan tazminatını alır, değer kaybını alır, aracı çıkma parçalar ile onarımı yaptırıp oto piyasasında güzel bir fiyata satar.
İşte size bir kuzudan ÜÇ POST çıkarma yöntemi.
Şimdi bazı hukukçu ve hasarcı arkadaşlarımız diyecek ki, "Ama sigorta şirketi kendisine gösterilmeyen ve ekspertiz yapma imkanı olmayan aracın zararını neden ödesin?" Zaten şirketler de aynen öyle yapıyor. Talebi ödemiyor. İşin püf noktası da burada. Sebepsiz zenginleşme ve haksız kazanç peşinde olan bazı kişi ve gruplar konuyu adli yargıya taşıyıp mevzuatta ve yasalardaki bazı boşluklardan yararlanarak bir kuzudan üç post çıkarmayı başarıyor.
Önümüzdeki sayıda bu tür taleplerin neden ***kesin olarak reddedilemediğini*** ve nasıl yasal boşluklar olduğunu tek tek sıralayarak uyarmaya devam edeceğiz.





12 EKİM

EDİS

Edis, muhteşem sahne şovları, özel repertuvarı ve tüm enerjisi ile 12 Ekim 2019 akşamı Ordu Atatürk Kapalı Spor Salonu'nda.



13 EKİM

NORM ENDER

Türkçe rap camiasının öncü isimlerinden Norm Ender, 13 Ekim'de Antalya Holly Stone Performance Hall sahnesinde.



15 EKİM

EVGENY GRINKO

"Valse" adlı şarkısı ile gönüllerde taht kuran genç piyanist Evgeny Grinko, 15 Ekim 2019'da Mersin Yenişehir Belediyesi Atatürk Kültür Merkezi'nde.



16 EKİM

HİNDİ ZAHRA

Geleneksel Berber müziğini narin soul tınılarıyla buluşturan Fas asıllı Fransız müzisyen Hindi Zahra, 16 Ekim'de Zorlu Center %100 Studio'da.



17 EKİM

DEMİR DEMİRKAN

Türk rock müziğinin başarılı temsilcilerinden Demir Demirkan, 6:45 KK Ankara'da sevenleriyle bir arada olacak.



18 EKİM

ZEYNEP BASTIK

Kendine has yorumları ve yaptığı cover'larla dikkat çeken Zeynep Bastık, 18 Ekim'de Trabzon Yalı Park Otel'de sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.



19 EKİM

SENA ŞENER

Kısa sürede geniş bir kitleye sahip olan Sena Şener, 19 Ekim akşamı IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde sizlerle.



21 EKİM

YILDIZ TİLBE

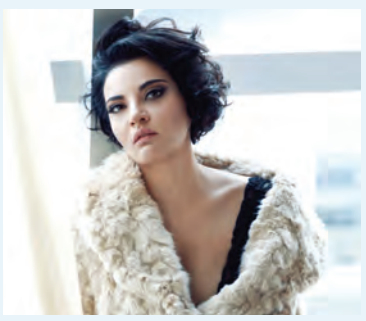
Yıldız Tilbe, 21 Ekim'de İstanbul Büyükşehir Belediyesi Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Tiyatrosu'nda sevenleriyle buluşuyor.



22 EKİM

KARSU

Karsu yeni albümü ve yeni repertuvarıyla ilk konserini Zorlu PSM ve Atlantis işbirliğiyle Vestel Gururla Yerli Konserleri kapsamında Zorlu PSM'de verecek.



23 EKİM

GÖKSEL

2000'lerde 'Depresyondayım' şarkısıyla yükselişe geçen Göksel, 23 Ekim'de Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava'da sahne alacak.



26 EKİM

METİN AROLAT

90'lı yıllardan günümüze yazdığı şarkılar ve yönetmenliğini yaptığı kliplerle gündemde olan Metin Arolat, 26 Ekim'de Aqua Florya Hayal Kahvesi'nde .



27 EKİM

ŞEBNEM FERAH

Şebnem Ferah, 27 Ekim'de Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi'nde sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Ekinoks

BU yazımı gece ile gündüzün eşitlendiği gün yazıyorum.

Bugün 23 Eylül "Sonbahar Ekinoksu". Ekinoks, dünya genelinde gece ve gündüz sürelerinin eşit olduğu gün olarak biliniyor. Gece ile gündüzün eşitlendiği bu günde güneş ışınları ekvatora dik olarak düşüyor.

Ekinoks kelimesinin kökeni; Latince, 'Aequi' ve 'Eşit' ve 'Noct' 'Gece' kelimelerinden türeyen 'Aequinoctium'.

Gündüz ile gecenin eşit olması durumunu ifade eden Ekinoks, yılda iki kez tekrarlanıyor. Güneş ışınlarının ekvatora dik olarak geldiği bu durum Kuzey Yarıkürede 21 Martta; Güney Yarıkürede ise 23 Eylülde iki kez yaşanıyor. Bu günler, bu Yarıkürelerde ilkbahar ve sonbaharın başladığı günler. Dünyanın Kuzey Yarım Küresinde yaşayanlar için bu gün sonbahar ekinoksu. Biz bu gün sonbahara girerken, güney yarım kürede yaşayanlar için ilkbahar başlıyor. Bu gün güneş ışınları öğle vakti Ekvator'a 90°'lik açı ile düşüyor. İki yarım kürede mevsimler değişiyor.

Bu tarihten itiberen Kuzey Yarım Küre'de geceler, gündüzlerden uzun olmaya başlayacak. Güney Yarım Küre'de ise tam tersi... Bu tarih Kuzey Yarım Küre'de Sonbahar, Güney Yarım Küre'de ilkbahar başlangıcı.

Kuzey Kutup noktasında 6 aylık gecenin, Güney Kutup noktasında ise 6 aylık gündüzün başlangıcı olan bu gün Ekvator'da gölgeler sıfırlanırken; aydınlanma çemberi kutup noktalarına teğet geçecek ve güneş her iki kutup noktasında da görülecek.

Sonbahar Ekinoksu özellikleri nedir diye özetleyecek olursak, bugün; aynı boylam üzerindeki noktalarda güneş tam doğudan doğup tam batıdan batar. Her iki kutup noktasında da güneş görülür. Ekvator'da cisimlerin gölge boyu sıfır olur. Dünya'da gece ve gündüz birbirine eşittir.

Bu zamansal eşitlik dünyada iki kez yaşanırken; gündüzlerin gecelerden uzun olduğu, gecelerin gündüzlerden uzun olduğu dönemler ise mevsimleri oluşturuyor. Mevsimlerin değişme tarihleri ise 'Dönence' olarak adlandırılıyor. Gece ve gündüz eşitliği yaşadığımız bugünden itibaren 21 Aralık'a kadar günler kısalacak, 21 Aralık'ta en uzun gece yaşandıktan sonra günler tekrar uzamaya başlayarak geceler kısalacak.

Dünya yaşadıkça bu böyle devam edip gidecek. Bazı dönemlerde daha fazla karanlık; bazı dönemlerde daha fazla aydınlık... Tabii biz daha uzun aydınlıklar yaşamak isteriz.

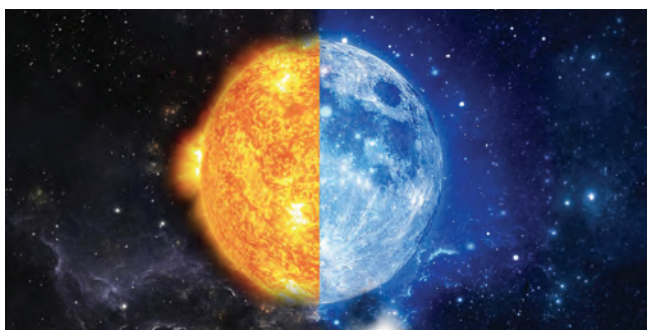
Ekinoks bize gece gündüz eşitliğini yaşatıyor.

Eşitlik çok güzel ama acaba gerçek hayatta bu eşitlik var mı? Tabii ki yok. Beklemek de çok iyimserlik olur.

Eşitlik kavramı, beraberinde bazı kavramların da düşünülmesini gerektiriyor. Bunlar; adalet ve özgürlük. Bunları bir araya getiren kavram ise kardeşlik.

Doğadaki ekinoksun sosyal hayatımızda da yaşanabilmesi için kardeşliğin hakim olduğu bir dünyada adalet ve özgürlükte eşitliğin sağlanabilmesi, tüm insanlığın görevi olmalı.

İşte o zaman tüm gölgeler sıfırlanır, hayat bayram olur.





ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Basarım geçerim"

ÖĞLEN yalnız kalıp aklımdaki konuları toparlamak için ofise yakın bir restorana gittim. Siparişimi verdim, yemeğimi beklerken Yapılacak İşler listemi güncellemeye başladım. Birkaç masa ötede iki kişi oturuyordu ve ikisi de ayrı kişilerle telefonla konuşuyorlardı. Temiz ve pahalı olduğu bariz olan kıyafetler, marka denilecek cinsten. Masanın abisi görüntülü olanı telefonda konuştuğu kişiye hararetle bir şeyler söyledikten sonra "...basarım geçerim..." diyerek sonlandırdı konuşmasını.

İlk kez duymam değil bu ifadeyi. Son aylarda birkaç farklı ortamda duydum basıp geçenleri. Arkama bakmadan giderim, umurumda değil, parası neyse öderim, "önümüzdeki maçlara bakacağız" filan gibi kullanımları var anladığım.

Bu umursamamak, her ayıbın para ile örtülebileceği güvencesini özümsemek, bir ortamda kalıcı olamamak son dönemlerin hızla büyüyen bir kültürel eğilimi.

Gecelik ilişkiler, özgeçmişlerde düzinelerce şirket ismi, her yıl cep telefonu değiştirmeler, yaşamak ve keyif almaktan çok salt göstermeye dayalı anlar filan da aslında benzer durumlar.

Yolumun üstündeki bir büfenin vitrininde "Since 2014" ("2014'ten beri") yazıyor mesela. Piyasada 5 yıl kalabilmek kolay değil kabul ediyorum ama hiç mi rahatsız etmiyor seni hepsi hepsi beş yıldır o işi yapıyor olmak.

Atalarımız göçebe imiş. O sayede türlü uygarlıklar kurmuş, farklı yerleri görmüş, türlü kültürlerden etkilenmiş ya da yerleşik kültürleri etkilemişler. O göçebelik bu coğrafyada türlü şekillerde devam ediyor belki hala ama can sıkan konu ruhların, karakterlerin, değerlerin göçebeliği. Dün doğru dediğine bugün yanlış demek, dün dost gördüğünü bugün düşman ilan etmek, dün güzel bulduğunu bugün çirkin diye etiketlemek.

Eminim ki kendi evinde çok daha düzenli ve özenli olan bir insan çalıştığı iş yerine ya da hafta sonunda gittiği piknik alanına aynı özeni göstermiyor. Özel yaşamında son derece iyi huylu olan bir kişi iş hayatında ya da sosyal bir ortamda tahmin edilemeyecek kadar geçimsiz biri haline dönüşebiliyor.

Artan bir şekilde "benden sonra tufan" davranışları izliyorum insanlarda. Ve çoğunlukla bunu yapan insanlar aslında tutumlarının doğru olmadığını bilebilecek insanlar. Bazıları ile konuşma olanağım oluyor ve aktarıyorum düşüncelerimi. Bazıları ile konuşup geriliyoruz karşılıklı. Bazıları ile de konuşmaya bile gerek olmadığını görüyorum ne yazık ki.

1980'lerde bir kültür değişimi yaşandı buralarda. Takip eden yıllarda geçici refah dönemleri bireysel yaşamların iyileşmesine yol açtı. Sahip olunanlar, görüp yaşanılanlar, istenilip hedeflenenler farklılaştı. Ama öte yandan ilişkiler yozlaştı, sözler zayıfladı, tutumlar sarsıldı. Benim de bazı açılardan desteklediğim bireyselleşme toplumun düzeni ve huzurunu bozacak ölçüde egemen oldu. Ve ne yazık ki empati, düşüncelilik, sorumluluk, vicdan azabı, görgü vs...şarjlar bitmek üzere.

"Ben bunu nasıl yaptım?", "benim gibi bir insana yakışmıyor bu!", "dostlarımın, ailemin yüzüne nasıl bakarım", "aynı şey benim başıma gelse ne tepki verirdim?", "akşam yastığa kafamı rahat koysam yeter" baloncukları görünmüyor artık.

Aptallık, eğitimsizlik, bencillik filan bir derece hoş görülebilir belki ama çağdaş ve akıllı insan görünümündeki ya da kendini öyle sanan bireylerin çevrelerine ve geleceklerine verdikleri zarar düşünüldüğünden çok daha fazla ve kısa vadede ne yazık ki çözümü yok bu illetin.

Bunun için belli bir yaşın üstündeki insanların geçmişe özlemi. Bunun için belki yıllar sonra eski arkadaşlarla bir araya gelmek. Bunun için çocukluğumuzun sokaklarında dolaşıp tanıdık yerler ve yüzler aramak.

Ekonomi, politika, teknoloji bir yere kadar. Esas ve öncelikli olan kendini, çevresini ve toplumu geliştirip ileri götürecek bireyler yetiştirebilmek. Bireyler iyileşmedikçe toplum bir yere gidemez.

Herkes "basar geçer", geride kalanın canı çıkar, sonunda aslında herkes arkada kalmıştır, arkaları toparlamaya da hiçbir ekonomik güç, hiçbir politika ya da hiçbir teknoloji yetmez.

Görüşmek üzere.



KÜNYE
Yönetmen: Onur Ünlü
Senaryo: Onur Ünlü
Oyuncular: Taner Ölmez, Güven Kıraç, Ayda Aksel, Erkan Can, Hazar Ergüçlü
Türü: Komedi
Platform: BluTV

Dudullu Postası

Serkan Yılmaz'ın Penguen dergisi için çizdiği Dudullu Postası köşesi, Onur Ünlü yönetmenliğinde hayat buldu. Saftirik Tayfur'un, evden çıkmasına izin verilmeyen Melis'in aşkını kazanmak için gazeteci olmaya karar vermesini anlatan ve haber yaptıklarını zannederken kendi komik hikayelerini paylaşan sıra dışı insanların hayatlarını anlatan Dudullu Postası; sıcak, doğal ve samimi bir mizaçla izleyenleriyle buluşuyor.



DİZİ

Wu Assassins

Bir Netflix Originals yapımı olan Wu Assassins dizisi kung fu, bilim-kurgu ve Asya'nın sokak yemekleri öğelerini bünyesinde harmanlıyor.
Dizinin hikayesi; Seçilmişler'in sonuncusu olan bir Chinatown, San Francisco şefinin kadim bir gizemi çözmek ve doğaüstü suikastçıları yenmek için bir cinayet dedektifi ile işbirliği yapmasıyla gelişen olaylara odaklanıyor.



BELGESEL

The Shadow of Gold

'Altının Gölgesi' dünyanın en değerli metalinin nasıl çıkarıldığına cesur bir bakış getiriyor. Film, endüstrinin iki tarafını da ele alıyor: Dağların tepelerini kazıp düşük tenörlü cevher çıkaran büyük şirketler ve altını eliyle kazıyan, hayatta kalmak için üretim yapan (dünyanın en fakir ülkelerinde nüfusları 20 milyonu bulan) küçük şirketler. The Shadow of Gold belgeselini BluTV platformundan izleyebilirsiniz.



DİZİ

Criminal: Birleşik Krallık

Netflix'in Avrupa prodüksiyonu Criminal, olan ve Fransa, İngiltere, Almanya ve İspanya'dan farklı suç hikayeleri izleyeceğimiz Criminal serisi, 4 farklı ülkeden suç hikayelerini 12 bölümde birleştiren bir mini dizi. Bir sorgu odasında, farklı davalar için gerçekleşen sorgulamaları izlediğimiz dizi, suç meraklılarını cezbedebilir. Criminal: Birleşik Krallık, Netflix'in suç temalı dizileri arasında yer alıyor.



Joker

KÜNYE
Vizyon tarihi: 4 Ekim
Yönetmen: Todd Phillips
Senaryo: Todd Phillips, Scott Silver
Oyuncular: Joaquin Phoenix, Robert De Niro, Zazie Beetz, Frances Conroy
Türü: Dram
Yapım Yılı: 2019

Joker, başarısız bir komedyen olan Arthur Fleck'in hayatına odaklanıyor. Toplum tarafından dışlanan bir adam olan Arthur, gündüzleri palyaço olarak çalışır. Komedyen olmayı arzulayan ancak bu konuda pek de başarılı olmayan Arthur, yavaş yavaş psikolojik olarak tekinsiz sulara açılır. Kendisini Gotham Şehri'nde suç ve kaosun içinde bulan Arthur, artık kendi kimliğinden uzaklaşıp Joker karakterine bürünür.



11 EKİM

7. Koğuştaki Mucize

7. Koğuştaki Mucize, 7 yaşındaki kızı ile aynı zeka yaşına sahip bir babanın adalet arayışını konu ediyor. Yönetmenliğini Mehmet Ada Öztekin'in üstlendiği filmin oyuncu kadrosunda Aras Bulut İynemli, Nisa Sofiya Aksongur, Celile Toyon, İlker Aksum, Mesut Akusta, Deniz Baysal, Yurdaer Okur gibi isimler yer alıyor. Film, 11 Ekim 2019 tarihinde bir çok salonda aynı anda gösterime girecek.



18 EKİM

Karakomik Filmler

Tek biletle iki film izleme özelliğini de taşıyan "Karakomik Filmler"in devam halkası olan yapımın yönetmen koltuğunda Arif v 216, G.O.R.A., A.R.O.G., Hokkabaz gibi yapımlarla gişe rekorlarına imza atan Cem Yılmaz oturuyor. Cem Yılmaz'ın başrolünü de üstlendiği "Karakomik Filmler Kaçamak"ın yapımı NuLook ve CMYLMZ Fikirsanat'a ait. Film 18 Ekim'de sinemaseverlerle buluşuyor



25 EKİM

Cinayet Süsü

Cinayet Süsü, gizemli bir seri katil vakasını çözmeye çalışan cinayet büro ekibinin maceralarını konu ediyor. Limonata ve Ölümlü Dünya filmlerinin yönetmenliğini üstlenen Ali Atay'ın yönetmen koltuğunda oturduğu filmin kadrosunda Uğur Yücel, Cengiz Bozkurt, Binnur Kaya ve Feyyaz Yiğit gibi isimler yer alıyor. Polisiye komedi türündeki filmin senaryosunu ise Ali Atay, Feyyaz Yiğit ve Aziz Kedi birlikte kaleme alıyor.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Kimdir bu altın yakalılar?

YAŞADIĞIMIZ dünyada değişmeyen tek şey gerçekten değişim. Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçen dünyada sosyo-ekonomik yapı, üretim, değerler, kültür, iletişim komple değişirken şu anda artık bilgi çağından da daha farklı bir yeni çağa doğru yol alıyoruz. Bu yeniçağa doğru hızla yol alırken artık iş yapma biçimleri de hızla değişiyor. Bildiğimiz klasik "mavi yaka" ve "beyaz yaka" grubuna bir yenisi daha ekleniyor. Bu da "altın yaka" grubu.

En önemli kaynağın toprak, daha sonra makine ve sonrasında da bilgi olduğu bir topluma evrilen dünyada artık bilgi de eski önemini yitirmeye başladı. Yeni çağın karakteristiğinde artık "hayal kurmak" ve "sezgi gücü" daha kritik bir öneme sahip. Artık rutin işleri bilgisayarlar yaparken insana düşen yaratıcı zekasını ortaya koymak olacak. Altın yakanın en belirgin özelliği rutin işlerden daha çok yeni bilginin üretimini yapmak olacaktır. Alıştığımız kalıpların kırılması, değişmeyen içerikten esnek içerik anlayışına geçilmesi, bir yerde fazla kalıp durağanlaşma tuzağına düşmeden üretmek, sürecin bir parçası haline gelmek yerine sürece yeni bir enerji ve yön getirmek gibi kavramlarla yol haritasını oluşturuyor altın yaka grubu.

Bu grup tarafından ortaya koyulan içerik, ürün veya hizmet farklı olmasıyla ön plana çıkıyor. İş hayatının veya sanal hayatın her türlü kategorisinde olabilecek inovasyon benzeri bir şeyden söz ediyoruz. Bu inovasyon, elbette sonuç odaklı düşündüğümüzde, kişiyi veya kurumu daha kazançlı bir duruma taşıdığında saygınlığı ve gücü artıyor.

Dünya tarihinde bir dönem dâhiler her alanda önemli çığırlar açarak insanlık tarihine katkıda bulundular. Bugün içinde bulunduğumuz postmodern toplumda ise artık bir çığır açmak için çok fazla dahi olmaya gerek yok. Önemli olan bir nüans yakalamak ve bunun peşinden tüm kararlılık, inanç ve çaba ile gitmek. Elbette zeka hala en önemli beceri ve hep öyle kalmaya devam edecek ama esneklik, farklılık, açık zihinli olmak, kalıpların dışına çıkabilme cesaretine sahip olmak, değişim üzerine düşünmek ve kafa yormak, dünyanın inovasyonda ileri gelen isimlerini takip etmek ve kitaplarını okumak bir altın yaka olma yolunda çok önemli yapıtaşları.

Pek çoğumuz, "Ne oluyor? Nereden çıkıyor bunlar? Ne gerek var? Kimin tasarımı?" gibi sorularla yeni süreci anlamaya ve anlamlandırmaya çalışırken bu yeni çağın ruhunu anlamış ve yakalamış olan gençler çoktan altın yaka kavramının içini doldurmaya başladılar bile. Herkesin günde 15 dakika kadar "ben yaptığım işi nasıl daha farklı yaparım" diye kafa yorması gereken bir döneme doğru hızla yol alıyoruz baylar ve bayanlar. Bu sürece adapte olmak çok da kolay değil. Artık hız, adaptasyon, zaman yönetimi, stres yönetimi çok daha önemli hale gelmeye başladı. Bugünün insanı bu sürece ayak uydurmaya çalışırken hem mental anlamda hem de fiziksel anlamda güçlü olmak zorunda.

Tabii altın yakayı altın yaka yapan en önemli unsur teknolojiyi kullanmak konusundaki beceri ve donanımları. Altın yakalılarda yöneticilik vasıflarından daha çok bilgi üretme ve kullanma konusundaki yetkinlikleri, problem çözmedeki kabiliyetleri, yaratıcılıkları ve zekaları ön plana çıkmaktadır. Ayrıca disiplinlerarası birikim ve tecrübeleri ile yaptıkları işe farklı bir bakış açısı getirebilmek de önemli vasıfları arasındadır.

Şirketler, çağın getirdiği teknolojik yapılar içinde ayakta kalabilmek ve rekabet edebilmek için mavi ve beyaz yakalı personellerini altın yakalı personele dönüştürmek, eğitim ve insan kaynağı geliştirme uygulamalarına daha fazla önem vermek zorunda kalacaklar gibi görünüyor.

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

İnovasyon arayışı insurtech'e götürüyor

İnovasyona dayalı teknolojik çözümler arayan sigortacıların insurtech'lere ilgisi her geçen gün artıyor. Etkin ve doğru hizmeti sunma noktasında sektörün bir hareketlilik içinde olduğunu söyleyen Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Esra Öğe, yeni girişimlerin getireceği artılarla, yaratabileceği olası sorunların iyi analiz edilmesi ve doğru stratejik adımlar atılması gerektiğini ifade etti.

İçinden geçtiğimiz süreçte, sigorta değer zincirinin tüm halkaları dijitalleşiyor. Yeni nesil sigorta iş modelinde öne çıkan başlıklardan birisi, sektörün ana paydaşları ile startup girişimleri arasında sinerji ve işbirliğinin artması. Bu sayede, inovasyona dayalı teknolojik çözümlerin daha hızlı ve verimli bir şekilde hayata geçirilmesi mümkün olacak. Bu amaçla, bir taraftan sigorta alanına odaklanan insurtech girişimlerin sayısının artması, diğer yandan da sektörün ana oyuncusu olan sigorta şirketlerinin bu konuya olan ilgisi, desteği ve açıklığı büyük önem taşıyor. Bunun için, startup ekosisteminden temsilcilerinin yanı sıra, bu alanda başarılı çalışmalar yapan sigorta şirketlerini de sayfalarımızda ağırlamak istiyoruz.
Bu kapsamda, bu ayki konuğumuz Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Esra Öğe oldu. Kendisiyle, küresel anlamda bu konuda yaşanan gelişmeleri, Aksigorta bünyesinde yürütülen inovasyon çalışmalarını ve startup girişimlere olan yaklaşımlarını konuştuk.



Sigortanın Geleceği sayfalarımızda bu ayki konuğumuz Türk sigorta sektöründe inovasyon ve sigorta girişimleri konularında son derece yetkin isimlerden Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Esra Öğe oldu.

SEKTÖR HAREKETLİLİK İÇİNDE

Genel olarak sigorta sektöründeki dijitalleşme ve teknolojik inovasyon sürecine ilişkin gözlemleriniz neler?
Hızla gelişen teknoloji, değişen müşteri tercih ve ihtiyaçları, iş modellerinde yaşanan gelişmeler tüm sektörleri olduğu gibi sigortacılığı da yeni ürün, hizmet ve yatırım konusunda harekete geçiriyor.
Bugün geldiğimiz noktada, operasyonel maliyetleri düşürmek, yeni müşteriler kazanmak, etkin ve doğru hizmeti sunmak noktasında sektörün bir hareketlilik içinde olduğunu söyleyebiliriz. Ancak bu değişimin getireceği artılarla, yaratabileceği olası sorunların iyi analiz edilmesi, hızlı karar verirken de bu durumun göz ardı edilmemesi gerekiyor. Kısacası doğru zamanda, doğru stratejik adımlar atmak çok önemli.
Sigorta sektöründe bugün, dijitalleşmeyi en iyi kullanan şirketlerin başında Aksigorta geliyor. Aksigorta'da 60'tan fazla iş sürecini yapay zekâ ADA'ya (Aksigorta Dijital Asistanı) emanet ettik. Müşteri deneyimini en üst seviyeye taşıdığımız ADA ile müşterilerimiz poliçe teklif süreci de dâhil olmak üzere pek çok işlemde hızlı bir şekilde çözüme ulaşıyor. Yapay zekâ ile aynı zamanda çalışanlarımızın da iş yükünü hafifleterek, verimliliklerini artırmış ve katma değerli işlere odaklanmalarını sağlamış olduk.

Sigorta alanındaki inovasyon çalışmalarını kısaca özetler misiniz? Sizce hangi alanlar öne çıkıyor?
Yapay zekâ tüm dünyayı etkileyerek köklü değişimlere sebep olurken, müşteri deneyimi de bu değişimlerden etkilenen alanlardan biri olarak karşımıza çıkıyor. Bu anlamda, müşterilerin 7/24 ulaşabilecekleri chatbotlar ve sosyal medya, telefon, mobil uygulama, e-mail ve daha pek çok farklı mecra ile sağlanan çoklu kanalların entegrasyonu sayesinde müşteri deneyimi doğrudan üst seviyelere taşınıyor. Öyle ki, 2025 yılında müşteri etkileşimlerinin neredeyse tamamının yapay zekâ ile destekleneceği öngörülüyor.
Yeni dünyanın tüketicisine hitap etmek için, bu yeni dünyanın dinamiklerini anlayarak buna uygun aksiyonlar almak markalar için büyük önem taşıyor. Müşteri ve iş ortaklarımızın mevcut deneyimlerini, acı ve değer noktalarını belirlemek için tasarım odaklı inovasyon metodolojilerine yatırım yapılıyor.

Yapay zekayla birlikte IOT ve büyük veri tarafındaki gelişmeler de sigorta sektörünü yakından ilgilendiriyor. IOT teknolojisi şirketlere anlık olarak veri toplayabilme yeteneği kazandırıyor. Büyük veri ve makine öğrenme teknolojileri ise toplanan bu verileri çok hızlı olarak işleme kabiliyeti ekliyor. Bu iki teknoloji ile birlikte şu ana kadar risk hesaplamalarında hiç dikkate almadığımız indikatörleri algoritmalarımıza katabilir ve daha doğru bir risk hesaplaması ile sigortacılıkta daha kişiselleştirilmiş hizmetler sunabilir hale geliyoruz.

'YAPAY ZEKA VE ROBOTİK SÜREÇLER DEPARTMANINI HAYATA GEÇİRDİK'

Aksigorta bünyesinde bu alanda yürütülen çalışmalar hakkında kısa bilgiler verir misiniz?
Aksigorta olarak gerek dünyadaki gelişmeleri gerekse Türk sigorta sektörünü yakından analiz ediyoruz.
Dünyada büyük bir dijital dönüşüm yaşanıyor. Biz de, dijitalleşmeye uyum sağlamak adına, 2018 yılında yatırımlarımızın dörtte birini teknoloji alanında yaptık. Geleceğin sigortacılık temellerini bugünden atmak adına Aksigorta olarak önceliğimiz teknoloji yatırımlarıydı. Bu sebeple hiç zaman kaybetmeden dünyadaki ve Türkiye'deki yapay zekâ teknolojilerini kendi sistemlerimiz ile birlikte inceleyerek Aksigorta için en uygun kullanım alanlarını belirledik.
Türkiye'de ve faaliyet gösterdiğimiz sektörümüzde bir ilke imza atarak yapay zekâ ve robotik süreçler departmanını kurduk. Yine bu doğrultuda dijital dönüşümün ilk adımını yapay zekâ ile atarak, dijital asistan olan "ADA"yı hayata geçirerek sektörümüzde bir ilki gerçekleştirdik. Yeni teknolojileri gerek satış sistemlerimiz gerekse de hizmet süreçlerimizi iyileştirmek için kullanmaya devam ediyoruz.
Müşterilerimizi anlamaya yatırım yapıyoruz. Satış öncesinden hasar ve diğer hizmetlere kadar tüm ürünlerde müşteriye sunduğumuz deneyimleri haritalaştırdık. Acı ve değer noktalarını tespit ederek, tasarıma dayalı değer önerileri oluşturduk. Tasarım odaklı inovasyon metodolojisini şirket içerisinde yaygınlaştırmak için onlarca çalışanımızı eğitmeye devam ediyoruz.



"BAZI DURUMLARDA DA STARTUP'LARIN PROBLEMLERE BAKIŞ AÇILARI SAYESİNDE ÖNGÖRMEDİĞİMİZ İŞBİRLİKLERİ DE DOĞABİLİYOR. BUNDAN DOLAYI DA OLABİLDİĞİNCE ÇOK SAYIDA STARTUP İLE TANIŞMAYA ÇALIŞIYORUZ."





Startup'ları yakından takip eden Aksigorta Genel Müdür Yardımcısı Esra Öğe, konusu sigortayı ilgilendirsin ya da ilgilendirmesin tüm startup'ları dinlemeyi ve onlar ile iletişimde kalmayı önemsediklerini söylüyor.

Analitik yetkinliklerimizi geliştirmek için verimizi tanımaya, yönetim modelimizi oluşturmaya ve değer zincirinde katma değer yaratabilecek alanlarda use case'ler üzerinde çalışıyoruz.

"Acentelerin dijitalleşme sürecine uyumu da çok konuşulan bir kavram. Aksigorta olarak bu konuda yaptığınız çalışmalar var mı?"
Acentelerimizin kendi işlerini büyütmek için teknolojik fırsatlardan yararlanmasını, teknolojiyi işlerine entegre etmelerini çok önemsiyoruz. Gelirlerini, verimliliklerini ve müşteri memnuniyetini artırmak için sürekli teknolojik çözümler tasarlıyoruz. Sürekli gelişimi desteklemek amacıyla acentelerimize müşteri odaklılık ve dijital medya alanında eğitimler düzenliyoruz. Örneğin, dijital asistanımız ADA ile; 2-3 saati bulan onay ve talep gibi çoğu işlem süresini 2 dakika gibi oldukça kısa bir süreye düşürdük ve acente memnuniyetini sağladık. Sektörde bir ilk olarak akıllı telefonları sigorta sürecine soktuk ve WhatsApp Business'ı hayata geçirdik. Böylelikle, hasar yaşamış olan müşterilerimiz WhatsApp Business üzerinden 444 2727'yi tuşladıklarında dosya durumlarını yine ADA ile kolayca sorgulayabiliyorlar. Bu gelişme ile acentelerimizin de hasar takip süreçleri ile ilgili iş yüklerini hafifletmiş olduk. Acenteler portalımız "Ayrıcalıklar Dünyası" üzerinden hedef gerçekleştirme oranlarından portföy dağılımlarına, aktif kampanya detaylarından kampanyalardaki performans durumlarına kadar pek çok bilgiye tek ekran üzerinden kolayca ulaşabilmelerine imkan sağlıyoruz.

TÜM STARTUP'LAR İLE İLETİŞİM KURUYORUZ

Sigortacılık alanında teknolojik inovasyonun artması noktasında startup girişimlerin nasıl bir rol oynayacağını öngörüyorsunuz?
Yapay zeka, IOT, büyük veri vb gibi yeni teknolojilerin sigorta sektörünü çok hızlı etkileyeceğini görüyoruz. Bu yüzden bu teknolojileri Aksigorta olarak en hızlı şekilde iş modellerimize entegre etmemiz gerektiğinin de farkındayız. Hızlı davranabilmek adına da girişimlerle çalışmaya oldukça özen gösteriyoruz. Tüm teknolojileri içeride geliştirip zaman kaybetmektense, alanında yetkin girişimlerle çalışıp değişim sürecini hızlandırmayı tercih ediyoruz.
Bu doğrultuda yapay zekâ, IOT ve büyük veri ile ilgilenen girişimlerle düzenli olarak görüşüp, olası işbirliği fırsatlarını değerlendiriyoruz. Uygun olan birkaç girişimle de çalışmalara başladık.

Aksigorta ile işbirliği yapmayı arzu eden startup girişimlere mesajlarınız ne olur? Onlardan ne beklersiniz?
Teknolojide yaşanan değişim kendi döngüsünde de sınırlı kalmayıp tüketici/müşteri alışkanlıklarının da farklılaşmasını sağlıyor. Biz de Aksigorta olarak, bu noktada startup'larla iş birliği yapmaya ve onları projelerimizin önemli bir parçası haline getirmeye önem veriyoruz. Startup'ların uzmanlıkları ile içerideki ihtiyaçların ortak noktalarını belirleyerek, bunu bir işbirliğine çevirmeye çalışıyoruz.
Bazı durumlarda da startup'ların problemlere bakış açıları sayesinde öngörmediğimiz işbirlikleri de doğabiliyor. Bundan dolayı da olabildiğince çok sayıda startup ile tanışmaya çalışıyoruz. Konusu sigortayı ilgilendirsin ya da ilgilendirmesin ürün veya servislerini kullanıma sunmuş olan tüm startup'ları dinlemeyi ve onlar ile iletişimde kalmayı önemsiyoruz.
Geçtiğimiz yıllarda Türkiye genelinde 50'den fazla girişimcinin başvurduğu ve ön elemenin ardından seçilen 10 girişimcinin fikirlerinin yarıştığı Startup Challenge gerçekleştirdik. Startup Challenge'da Insurtech, Dijital Sağlık ve Yeni Teknolojiler alanında sigorta sektörünü dönüştürecek yenilikçi fikirleri dinleme fırsatı yakaladık. Etkinlik sonrasında start-up'lar ile görüşmelerimizi devam ettiriyoruz. Amacımız içlerinden uygun olanlar ile işbirlikleri yaratabilmek.
Ülkemizdeki startup'larla bir araya geldiğimizde hangi olgunluk seviyesinde, bizim hangi problemimize bir çözüm sunabilir ona bakıyoruz. Ürünü çıkmış ve değerini kanıtlamış startup'lara daha yakınız. Aksigorta ile işbirliği hedefindeki start-up'ların Aksigorta şartlarına ve süreçlerine entegre olabilme kabiliyeti ve işbirliği açıklığı çok önemli.
Şu anda hasar, web mobil altyapısı, chatbot, teknik vb. süreçlerimizde 10'a yakın start-up ile işbirliği içerisindeyiz. Bu sayıyı gelecekte daha da arttırmak istiyoruz. Startup ekosistemi ile işbirliklerimizi nasıl geliştirebiliriz, müşterilerimize nasıl daha fazla değer katabilir ve bu ekosisteme nasıl daha fazla kazandırabiliriz konuları üzerine çalışıyoruz.

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

İş Yerinizi Gerçekleşebilecek Risklere Karşı "Bereketli Kobi Paket" Ürünümüz İle Güvence Altına Alın, İhtiyaçlarınız Tam Ve Eksiksiz Karşılansın...



www.bereket.com.tr

444 27 58

/bereketcomtr

/company/bereketcomtr