

SİGORTADA GAZA BASMAYA HAZIRLANIYOR:

BANGLADEŞ

›S.34



SİBER SALDIRILAR GERÇEKTEN DURDURULABİLİR Mİ?

Siber riskler her gün daha tehlikeli bir yapıya bürünüyor. İşletmelerin siber risklere tavrı doğru güvenlik sistemleriyle saldırıları önlemek olsa da, önlemlerin riskleri durduracağı ve sigortaya ihtiyaç olmadığı düşüncesi uzmanlara göre yanlış. ›S.26



SİGORTA SEKTÖRÜ BADEN-BADEN'DA BULUŞTU

Bu yıl 49.'su düzenlenen Baden-Baden Reasürans Buluşması'nın 2019 yılı konusu teknoloji oldu. Dünyanın farklı bölgelerinden gelen binlerce sigortacının buluştuğu sempozyuma Türk Sigorta Sektörü de yoğun ilgi gösterdi. ›S.37

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

KASIM 2019 YIL: 35 / SAYI: 492 AYDA BİR YAYINLANIR



SDDK HAYATA GEÇTİ

Türk sigorta sektörünün kurulması için yıllardır uğraş verdiği Sigortacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (SDDK) Teşkilat ve Görevleri Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi 18 Ekim 2019 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı. SDDK, 5 üyeden oluşacak kurul tarafından yönetilecek ve ilgili mevzuatla kendisine verilen görev ve yetkileri bağımsız olarak yerine getirecek. SDDK, sigortacılık ve özel emeklilik için mevzuat hazırlayacak, uygulayacak ve ilgililer tarafından uygulanmasını izleyip yönlendirecek.

Bireysel emeklilik, Tarım sigortaları, DASK gibi konular da kurumun yetkisi altında düzenlenecek ve denetlenecek. Sigortalıların ve katılımcıların korunması konusunda da SDDK önlemler alarak bu önlemleri sigorta ve özel emeklilik kurumlarına uygulatabilecek. Sigorta şirketleri ve özel emeklilik şirketlerini inceleyebilecek, denetleyebilecek ve gerektiğinde soruşturma açabilecek. Sigortacılık, özel emeklilik ve diğer mali piyasalarda alınacak kararların oluşumuna da katkıda bulunabilecek. ›S.19



VHV REASÜRANS'TAN SEKTÖRÜ BİR ARAYA GETİREN GECE

Türk sigorta pazarının uluslararası sermayeli tek reasürans şirketi VHV Reasürans'ın gelenekselleşen gecesi bu yıl da renkli anlara sahne oldu. 600'den fazla konuğun katıldığı gecede konuşan VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, Türkiye'de genç bir şirket olarak varlıklarını yansıtan en önemli değerin "saygı" olduğuna dikkat çekti. ›S.14

5.8'LİK DEPREM ZDS'YE OLAN TALEBİ ARTIRDI

Türkiye'nin ekonomi başkenti İstanbul, eylül ayının son günlerinde yaşanan depremle sarsıldı. 26 Eylül'de gerçekleşen 5.8 büyüklüğündeki deprem, 1999 Marmara Depremi'nden sonra bu bölgede yaşanan en şiddetli deprem olarak kayda geçti. Yaşanan deprem, 3 milyon 682 bin konutun olduğu İstanbul'da zorunlu deprem sigortasına talebi artırdı. 26 Eylül'de yaşanan deprem sonrasında haftalık bazda 20 binden fazla konut deprem sigortası ile tanıştı. ›S.20





9 AYLIK PRİM ÜRETİMİ 44 MİLYAR LİRAYI AŞTI

2019'un 9 aylık dönemindeki prim üretim verileri açıklandı. Sektörün direkt prim üretimi 9 aylık dönemde 44 milyar 403 milyon lira oldu. Geçen yılın aynı dönemine göre artış oranı %21.8 seviyesinde gerçekleşti. Enflasyondan arındırılmış reel prim artış ise %11.5'le çift haneli büyüme rakamlarını gördü. ›S.28



DOĞA SİGORTA SPORA DESTEĞİNİ SÜRDÜRÜYOR

Doğa Sigorta, Galatasaray Erkek Basketbol Takımı ile 2018/2019 sezonunda başladığı isim sponsorluğuna 2019/2020 sezonunda da devam ediyor. Sponsorluk anlaşmasının imzaları Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı ve Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Mustafa Cengiz tarafından atıldı. ›S.7

TES UZUN VADELİ TASARRUF SAĞLAYACAK

Adendum Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren, YEP'teki dikkat çekici ifadelerden birinin TES'in kurulması olduğunu belirterek, "TES'i, kıdem tazminatının Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne evrilmesi diye yorumluyorum. Çünkü ekonomik programda TES'in, taraflar arasında mutabakatla sağlanacağı belirtiliyor" dedi. ›S.25



İDARİ PARA CEZALARININ SİGORTALANABİLİRLİĞİ

Kabahatler Kanunu ve diğer birçok yasalar gereğince idari para cezası yaptırımı hakkında açıklamalarda bulunan Prof. Dr. Samim Ünan, sektörü yakından ilgilendiren yaptırımların hukuken incelenmesi gerektiğine dikkat çekti. ›S.38



Evinizin güvencesi için doğru tercih:

Mutlu Konut Sigortası ✓

Mutlu Konut Sigortası ile evinizi, kendinizi ve birlikte yaşadığınız tüm yakınlarınızı geniş kapsamlı risklere karşı koruma altına alın, **güvenle yaşayın.**



- Makine kırılması ✓
- Kapkaç ✓
- Elektronik cihaz ✓
- Ferdi kaza ✓
- Yakıt sızması ✓

www.halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA

“Güneş’ini Yakala” Ulusal Fotoğraf Yarışması’nda ödüller sahiplerini buldu

Güneş Sigorta’nın bu yıl üçüncüsünü düzenlediği Güneş’ini Yakala Fotoğraf Yarışması’nda ödül alan ve sergilenen eserler fotoğrafseverlerle buluştu.

Güneş’ini Yakala Fotoğraf Yarışması’nın ödül töreni ve sergi açılışı, 16 Ekim Çarşamba günü Güneş Sigorta Sanat Galerisi Sergi Salonu’nda düzenlendi. Yarışmada; Trabzon’dan Esengül Yavuz birinciliğe layık görülürken, Trabzon’dan Gökhan Turunç ikinci, Edirne’den Servet Çınar ise üçüncü oldu. Güneş Sigorta acente ve personelinin katılım gösterdiği kategoride ise, Güneş Sigorta Giresun acentesi Olgun Gayık ödüle layık görüldü.

ÖDÜLLER DAĞITILDI

Güneşli Kareler teması ile düzenlenen ve Türkiye’nin her ilinden yoğun bir katılımın olduğu yarışmada 2.213 fotoğrafçı 5.974 adet fotoğrafla yarıştı. Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) desteğiyle düzenlenen yarışmada; birinciye 5.000 lira, ikinciye 3.500 lira, üçüncüye 2.500 liralık para ödülü verildi. Ayrıca üç esere 750 lira mansiyon, sergilenmeye değer bulunan 30 adet fotoğrafın her biri için 250 liralık para ödülü verildi.

KATILIM HER GEÇEN YIL ARTIYOR

Geleneksel hale gelen Güneş’ini Yakala fotoğraf yarışmasında katılımın her geçen yıl arttığını belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli; “Güneşli Kareler temasıyla düzenlediğimiz fotoğraf yarışmamıza ülkemizin hemen her yerinden yoğun bir katılım oldu, toplam 2.213 fotoğrafçı 5.974 adet fotoğraf ile yarışmamıza katıldı. 62 yıllık tarihimizle sigorta sektörünün en köklü ve yenilikçi şirketlerinden biri olarak; bugüne kadar sanatın pek çok dalına destekte bulunduk. Hangi sanat dalı olursa olsun amacımız, ülkemizde sanatın gelişimine katkıda bulunmak ve sanat bilincini daha geniş kitlelere duyurabilmek. Bu vizyonumuz ışığında her zaman sanata destek sunmaya ve özellikle fotoğraf sanatının gelişmesine, fotoğrafın daha geniş kitlelere duyurulmasına yönelik platformlar yaratmaya devam edeceğiz” dedi. Sergilemeye değer bulunan eserler, Güneş Sigorta Sanat Galerisi’nde 16 Ekim-15 Kasım 2019 tarihleri arasında ziyaret edilebilir.



Güneş Sigorta, acenteleriyle Erzurum’da bir araya geldi

Sigorta sektörünün deneyimli ve öncü şirketi Güneş Sigorta, Erzurum’da sigorta acenteleriyle buluştu.

Güneş Sigorta, 8 Ekim Salı günü Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde bulunan acenteleriyle Palandöken’de yer alan Sway 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, Güneş Sigorta Hasar’dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mahmut Emre Bayram, Güneş Sigorta Mali İşler’den sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Saltuk Buğra Sürüel ve Güneş Sigorta Acenteler Satış Müdürü Mehmet Turgay Özata toplantıda acenteleriyle bir araya geldi.

Güneş Sigorta, acenteleri ile arasındaki bağı ve iletişimi güçlendirmek, bölgedeki sorunları ve fırsatları analiz etmek amacıyla düzenlediği acente toplantılarının ikincisi olan “Güneşli Toplantılar” organizasyonuna katılım oldukça yüksekti.

AMACIMIZ ACENTELERİMİZİN TERCİHİNDE İLK 3’TE OLMAK

Güneş Sigorta’nın acente ve banka kanalına yönelik geliştirdiği strateji ve hedefleri ile ilgili önemli bilgiler veren Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli: “Güneş Sigorta’nın 62 yıllık tarihinde acente kanalı çok önemli bir yere sahip. Güneş Sigorta olarak hedeflerimiz oldukça büyük, bu büyük hedeflerimize de acentelerimizle birlikte ortak olacağız. Kazan-kazan ilkemiz çerçevesinde acentelerimizin iş hacminin ve dağıtım kanallarımızın performansının artması için çalışacağız. Birlikte büyümeye devam edeceğiz. Öncelikli amacımız acentelerimizin ilk 3 sigorta şirketinden biri olmak. Acentelerimizin tercihinde ilk 3’te yer alıyorsak, tüm gücümüzle onların yanında olmaya hazırız. Potansiyelimiz çok yüksek, hepimiz bunun bilincindeyiz. 2020 yılı içerisinde de bu potansiyel ile hedeflerimize rahatlıkla ulaşabileceğimize yürekten inanıyorum” dedi.



AXA, ACENTELERİNE

'Biz AXA'yız Hep

AXA Sigorta 2019 Yılı Acenteler Buluşması Antalya Belek Cornelia Diamond Resort Otel'de yapıldı. "Biz AXA'yız Hep Beraber Bir Başkayız" mottosuyla gerçekleşen ve 400'ün üzerinde AXA Sigorta acentesinin katıldığı buluşmada konuşan **AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken**, "Büyümek zorundayız, sektör de büyüyecek biz de büyüyeceğiz. 2020 yılı güçlü AXA Sigorta acentelerinin büyümeye imza atacağı bir yıl olacak" diye konuştu.



Dünya Dostu Acente programını başlatan AXA Sigorta, toplantı katılımcısı acentelerden Dünya Dostu acente sözü aldı. Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan: "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 ve çalışma şekillerinde günlük hayatlarında yapacakları küçük değişikliklerle büyük bir farklılıklara parçası olacakları için teşekkür ediyoruz" dedi.

Acenteler kendi bölgelerinden getirdikleri saksı ve topraklarla zeytin ağacı diktiler.



Dünya'nın 63 ülkesinde 103 milyon müşterisine hizmet veren varlıklarına göre dünyanın en büyük sigorta şirketi olan AXA Sigorta, global vizyonu ve bilgi birikimiyle Türkiye'de de müşterilerini, acentelerini ve çalışanlarını destekleyerek onları güçlendirecek çalışmalarına devam ediyor. Bu doğrultuda geçtiğimiz dönemde gerçekleştirdiği çalışmalarını değerlendirmek ve 2020'ye giden yolda planlarını aktarmak amacıyla 400'ü aşkın acentesi ile Antalya Belek Cornelia Diamond Resort Otel'de yıllık acenteler toplantısında bir araya gelen AXA Sigorta, gelecek vizyonunu acenteleriyle paylaştı.
AXA 2019 Acenteler Toplantısı'nda konuşma yapan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken; "Hızla değişen dünyada gelecek riskleri öngörmek ve onlara uyum sağlamak, teknolojik gelişmeleri ve müşteri beklentilerini organizasyonel yapıya en iyi adapte edecek şekilde çalışmalarını planlamak ve tüm bunları yaparken topluma duyarlı işlere de imza atmak ve insanların daha iyi bir yaşam sürmeleri için onları desteklemek bu güne kadar yaptığımız çalışmalarda bizi sektörden pozitif ayrıştıran çalışma yöntemimiz. Sadeleşiyor, basitleşiyor ve verimliliğimizi bu sayede artırıyoruz. Doğaya, topluma ve gelecek nesillere karşı sorumluluklarımızın farkında olarak çevre bilinciyle hareket etmeyi işimizin bir parçası olarak görüyor, tüm iş ortaklarımızı da bizimle beraber aksiyona geçmeye davet ediyoruz. 'Dünya Dostu Acente' hareketimizle acentelerimiz karbon ayak izlerini azaltmak için söz veriyor ve etraflarına da bu bilinci yaymak için hızla çalışmalarına başlıyorlar. Bu çalışmaya gönüllü katkılarından dolayı tüm acentelerimize teşekkür ediyoruz" dedi.

'BAŞARI HİKAYESİNİ BİZ KENDİMİZ YAZACAĞIZ'

Ölken, konuşmasında geçen yılki acenteler buluşmasında vurguladıkları "Başarı hikayesini biz kendimiz yazacağız. Kalemi başkası tutmayacak" söylemlerinin gerçekleşiyor olmasını ve bu konuda acentelerin de çok kararlı olduğunu görmekten dolayı çok mutlu olduğunun altını çizdi. Ölken, 2020 yılı şirket hedefleri ve acentelerden beklentilerine yönelik şöyle konuştu: "İlk önce yaşayan müşteri sayımızı artırmamız lazım. Müşteri başına poliçe adedini artırmamız lazım. Bunlar sadece 2020 için değil gelecek için de çok önemli. Artan pazar payına ihtiyacımız var. Büyümek zorundayız, sektör de büyüyecek biz de büyüyeceğiz. Ama AXA Sigorta büyümede pozitif ayrışacak o da bizim işimiz. Yenileme oranlarını mutlak suretle her bir branşta yüzde 75'in üzerine çıkarmamız lazım. Sektörde müşteri sayısı azalırken biz pozitif ayrışmayı başardık. Gelecekte işi farklı yapıp bir branşa bağlı olmadan yaşamamız gerektiğini söyleyen veriler var elimizde. Otomobil satışları düştü, başka branşlarda büyümeliyiz."



AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken "Büyümede sektörden pozitif ayrışacağız" dedi.

'HAYAT VE BES'E ODAKLANACAĞIZ'

Sigortacılıkta yenilemenin çok önemli olduğuna vurgu yapan Ölken, "Yenilemeyi cepte diye görmeyin. Tamamlayıcı sağlıkta %20'nin üzerinde pazar payımız var ve hala iddialıyız. Ticari ve kurumsalda müşterinin risklerini yönetmek için farklı riskleri önümüze koymamız lazım. Öte yandan otomatik katılım, BES ve hayat sigortalarına da odaklanacağız. Bu alanlar hayatımızın bir parçası. Sadece bireyselde değil, kurumsalda da bu ürünlerimize alan var. Dolayısıyla buralara da odaklanacağımız yeni bir dönem başlayacak. Büyük veriden istifade edeceğiz, daha çok sadeleşeceğiz. Sadeleşmeden verimli olmak mümkün değil. Göreceksiniz 2020'nin başından itibaren yapısal olarak AXA'da daha da sadeleşen ve size daha kolay hizmet veren güçlü acenteye doğru bunları sevk eden bir organizasyon olacaksınız" dedi.
Ölken, rakamlarla ilgili de şu bilgileri paylaştı: "Bu yıl %21.7-22 büyümeyle 4.1 milyar lira prim büyüklüğüne, BES ve Otomatik Katılım Sistemi'nde 675 milyonluk bir fona ulaşacağız. 2020'de güçlü AXA acentelerinin sektörde daha fazla dikkat çekeceği bir yıl olacak. Gelecek yıl bir araya geldiğimizde bunu hissettirdik mi yapabildik mi açık yüreklilikle konuşuyor oluruz. Hedefimiz belli 2020 stratejimiz belli."

'SDDK İLE SORUNLARIMIZI ÇABUK HALLEDEBİLİRİZ'

Konuşmasında sektöre yönelik değerlendirmelerde de bulunan Ölken, sektörün teknik kârlılığında büyük sancı olduğunu belirterek, "Sinyaller iyi değil, sigorta okuryazar bir ülke olmamıza rağmen penetrasyon düşüyor. Bileşik rasyo yukarı çıkıyor, trafik branşında bu artış daha da yüksek. Trafikte rezervler yükseliyor ama hala 2.4 milyar lira açık var. Sektörün sermayesi zaten 7.9 milyar lira. Yani bunun üçte birini zaten kaybetmiş durumdayız. Hangi şirketin kaybettiği fark etmez. Sektör olarak bu konuda sancı yaşıyoruz. Gelecek için en büyük tehditlerden bir tanesi. Bu alanda normalleşmek durumundayız. Sigorta Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun heyacanınnı yaşıyoruz. SDDK ile sektörün sorunlarını çabuk halledebileceğimize inancım var" dedi.

ACENTELERDEN "SIFIR ATIK MAVİ" SÖZÜ

Yavuz Ölken ve Firuzan İşcan'ın konuşmalarından sonra AXA Sigorta önemli bir sosyal sorumluluğa imza attı. AXA Sigorta, Deniz Temiz Derneği (TURMEPA) ile uzun dönemli bir anlaşma yaptı. Toplantıya katılan tüm acentelerle birlikte denizlerimizi korumaya "Sıfır Atık Mavi" yönelik söz verildi. Toplantıya katılan TURMEPA temsilcisi Belgin Ergül, deniz ve çevre sorunları ile ilgili dikkat çeken bir sunum gerçekleştirdi. Toplantı sonunda acentelerin kendi bölgelerinden getirdikleri saksı ve topraklarla zeytin ağacı dikildi.



Beraber Bir Başkayız' DEDİ

'DÜRÜSTLÜK, ÖNCE MÜŞTERİ, TEK AXA VE CESARET...'

2020 yılına böyle bir strateji ile başlanırsa sorunları bütün sektörün rahatlıkla halledebileceği yönünde inancı olduğunu kaydeden Ölken, şöyle devam etti: "Geçen yıl farklılaşmaktan bahsettik. Şunun altını çizmem lazım bizim bulunduğumuz organizasyonda artık her sene bir strateji görmeyeceksiniz. Strateji bir yılda yapılıp bitebilen bir şey değil. Uzun soluklu olmak zorunda. Dolayısıyla şimdi göreceğiniz slaytları geçen sene de gördünüz. 'Güçlü ve rekabetçi olan, büyümeye odaklanan yeni bir acente ve müşteri deneyimi yaşatan bir şirket olacağız' dedik. Stratejimiz bu. AXA değerlerine tutunuyoruz. Dürüstlük, önce müşteri, tek AXA ve cesaret…"

'ACENTELERİMİZİ DİKKATE ALIYORUZ'

Yavuz Ölken, bu yıl şirket olarak daha fazla üstünde durdukları farklılaşma konusunda ise şöyle konuştu: "Değerli acentelerimizle birlikte birebir 'müşteri odaklı yönetim, inovasyon, teknoloji, asistans hizmetlerinde farklılaşma ve iyileşme ve ürünlerde artık müşteriye daha çok dokunan bir sigorta şirketi olarak çalışmalarımıza devam edeceğiz' dedi. Biz bugün burada çok önemli bir toplumu temsil ediyoruz. Biz her gün acentelerden gelen geri bildirimleri dikkate alıyoruz. Acentelerden gelen bütün istekleri anlamaya çalışıyoruz. Yol haritamızı ona göre gerçekleştirmeye çabalıyoruz."



AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, AXA Sigorta stratejilerinden söz etti.

'ACENTELERİMİZE YÜKSEK KOMİSYON ÖDÜYORUZ'

Yavuz Ölken'den sonra AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan acentelere konuşma yaptı. Bu yıl AXA Sigorta olarak 4.1 milyar lira prim büyüklüğüne emin adımlarla ilerlediklerini belirten İşcan, "Son çeyreğe girdik. Güçlü AXA acentesiyle geçen yıl son çeyrekte %45 büyümüştük. Bu yıl son çeyrekte ise en az %25 büyüme bekliyoruz. Bu yıl biraz sindirim yılı olacak. Geçen yıl şimşekler çaktırmıştık. Bu yıl şimşek yok. Son çeyrekte uyguladığımız kampanyalarımız ise şunlar olacak.11'inci yılında gelenekselleşen: Kasko Yenile ile acentelerimizin artı 4.5 komisyon kazanma imkanı devam ediyor. Yangın kampanyamız devam ediyor. Burada paket ürünlerde büyümeye bağlı olarak %30 komisyon sağlayabiliyorsunuz. Üçüncü yılındaki trafik dışı kampanyamızda ise büyüme oranlarına bağlı olarak artı 3 komisyon kazanabilirsiniz" diye konuştu.

AXA olarak her zaman acentelerine yüksek komisyon verdiklerinin altını çizen Firuzan İşcan, şunları söyledi: "Daha önce bölge toplantılarında da sizlerle paylaşmıştım. İlk 6 ay rakamlarına bakıldığında komisyonların tüm branşlarda sektör ortalaması %13.2 oranında. Yani sektör aracılarına bu süreçte ortalama %13.2 komisyon ödemiş. AXA Sigorta ise %17.5 komisyon ödedi. Yani biz sektörden %35 daha fazla komisyon ödüyoruz. Unutulmamalı ki sürdürülebilir gelirden sonra sürdürülebilir komisyon ve teşvikler acenteler için önemli. Bu konuda sektörden pozitif olarak ayrışıyoruz. Trafik dışında bu alan %20.8. Bizimle çalışan sizler kazanıyorsunuz."

'GÜÇLÜ BÖLGE, GÜÇLÜ ACENTE, GÜÇLÜ AXA'

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve Icra Kurulu Uyesi Firuzan İşcan, bölge çalışanlarını daha fazla güçlendirmek istediklerini belirterek, "Bir çalışana yapılacak en büyük iyilik çalışana sorumluluk vermek. Acentelerimiz her bir bölgede birer sigorta şirketi gibi kendi coğrafyasında en iyi hizmeti ve en iyi çözümü sunmak için çalışıyorlar. Bizim amacımız sizlerle birlikte daha fazlasını yapmak. Daha fazla müşteriye ulaşmak ve daha fazla büyümek" diye sözlerini noktaladı.





Axa Sigorta acenteler toplantısında gün boyu keyifli etkinlikler düzenlendi.







BEYAZ SHOW VE 90'LAR SÜRPRİZİ

AXA Sigorta'nın Antalya'daki Acenteler Toplantısı'nın sürprizleri Beyaz Show ve 90'lar gecesi oldu. İlk gün gerçekleşen Beyaz Show'da Beyazıt Öztürk'ün konukları AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ve AXA Sigorta İnsan Kaynakları'ndan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Esra Güller oldu. Beyaz'la gerçekleşen etkinlikte acenteler eğlenceli dakikalar geçirdi. Acenteler ikinci gündeki gala gecesinde ise Eda Özülkü, Metin Özülkü, Yeşim Salkım ve Ferda Anıl Yarkın'ın yer aldığı grup sahnede Türk popunun 90'lı yıllarının çok özel şarkılarıyla doyasıya eğlendiler.

Kaskoda %25 indirim geliyooooooor!

0-5 yaş arası çocuk sahibi olanlara, en tatlı indirim
Baby on Board kaskoda.



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP



Doğa Sigorta'nın basketbola desteği artarak sürüyor

Sigorta sektörünün güçlü ve yerli markası Doğa Sigorta, Türkiye'nin en büyük ve köklü kulüplerinden Galatasaray'ın Erkek Basketbol Takımı ile 2018/2019 sezonunda başlayan isim sponsorluğunu 2019/2020 sezonunda da sürdürüyor. Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Mustafa Cengiz ve Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın katılımıyla, Swissotel the Bosphorus'da gerçekleşen basın toplantısında sponsorluk anlaşmasının bu yıl da devamına dair imzalar atıldı. Galatasaray Doğa Sigorta takım oyuncuları ve teknik kadrosu ile Galatasaray Spor Kulübü ve Doğa Sigorta yöneticilerinin bir arada bulunduğu toplantı, sezonun ilk maçı öncesi takıma motivasyon kaynağı oldu.

Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Mustafa Cengiz; "Doğa Sigorta ve diğer sponsorlarımızla başarılı iki yıl geçirdik. Özellikle erkek basketbolda bize verdikleri desteklerden dolayı Doğa Sigorta'ya teşekkür ediyorum. Doğa Sigorta ile anlaştığımızdan beri yarı finale kadar hiç yenilmemişiz. Galatasaray bildiğiniz gibi basketbol ve voleybolu Türkiye'ye getiren kulüp. Yenilmez Armada lakabı Galatasaray'a ait. Geçen sezon Galatasaray Doğa Sigorta bilinçli ve mütevazı bütçelerle ilk üçü zorladı ve bunu elde etti. Doğa Sigorta ile uzun vadede kendine yeten, geliri artan bir model oluşturmak istiyoruz" dedi.

'KULÜP VE KURUM UYUM İÇİNDE OLMALI'

Futbol sponsorluğunun ülkemizde daha fazla talep görmesine rağmen, amatör branşlara destek vermenin ve toplumsal bilinci geliştirmeye hizmet etmenin kurumlara ayrı bir



değer kattığını belirten Kırmızı, "Günümüzde gelişebilmek ve sürdürülebilir olmak için desteğe ihtiyacı olan bu branşların başarılarını beraber yaşamanın, sponsorluğun asıl anlamına hitap ettiğini düşünüyorum" dedi. Sosyal sorumluluk bilinci yüksek bir şirket olarak, 'Ağaç yaşken eğilir' ilkesi ile hareket ettiklerini aktaran Kırmızı; özellikle genç jenerasyona sporu sevdirmek ve başarılı sporcular yetişmesi için zemin sağlamak yönünde uzun yıllardır çeşitli yerel, amatör ve üniversite kulüplerine de destek verdiklerinin altını çizdi. Nihat Kırmızı, sigorta sektöründe spora destek ve yatırımın önünü açmış olmak ve yaptıkları sponsorluklar ile yeni sponsorluklar oluşmasına yön vermekten mutluluk duyduklarını söyleyerek Galatasaray Spor Kulübü ile Doğa Sigorta markasının birlikte anılmasının gururunu yaşadıklarını sözlerine ekledi.

Galatasaray Erkek Basketbol Takımı ile yapılan sponsorluk anlaşması sonrasında; müthiş bir sinerji ve motivasyon doğduğunu ve Galatasaray Doğa Sigorta Erkek Basketbol Takımı'nın hızla tırmanışa geçip yarı final oynadığını sözlerine ekleyen Nihat Kırmızı, iki kurumun ruhunun ve yapısının ahenk içinde olduğunu,finalin ve şampiyonluğun bu takıma yakıştığını ifade etti.

'SPONSORLUKLARA ÖNCÜ OLDUK'

Kuruldukları günden bu yana marka bilinirliği için birçok mecrada önemli bütçelerle reklam ve pazarlama aktivitelerinde bulunan Doğa Sigorta'nın, pazarlama bütçesinin büyük bölümünü sponsorluklar alanında daralmalar yaşandığı dönemde özellikle bir amatör branş olan basketbol sponsorluğuna ayrılmasının önemine değinen Nihat Kırmızı, "Sigorta sektöründe spor kulübü ve etkinliği sponsorluklarının da hareketlenmesine öncü olmaktan çok memnunuz" diye konuştu. Galatasaray Doğa Sigorta'nın bu sezon çok daha başarılı bir sezon geçireceğine inancının tam olduğunu söyleyen Kırmızı, maçlara taraftar desteğinin de artması için salonda planlanan etkinlik ve özel hediyelerle, bu yıl maçların bol seyircili geçmesini hedeflediklerini aktardı. Galatasaray Doğa Sigorta takım ve teknik kadrosuna başarı dileklerini ileten Kırmızı, Galatasaray Spor Klübü Yönetimine güçlü işbirlikleri için teşekkürlerini sundu.

Doğa Sigorta, Galatasaray Erkek Basketbol Takımı ile 2018/2019 sezonunda başladığı isim sponsorluğuna 2019/2020 sezonunda da devam ediyor. **Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı**, "Sponsorluk çalışmamız ile kulübümüze ve basketbol takımımıza katkı sağlamaktan mutluyuz" diye belirtirken, geçen yıl gerçekleşen sosyal sorumluluk çalışmalarına bu yıl çok daha geniş kapsamlı ve etkili projeler ekleyeceklerini aktardı.



Halk EmeklilikTasarruf Hareketi ile bugünü dolu dolu yaşa, yarını güvenle planla.

Evde, işte, sosyal hayatta tasarruf etmenin yollarını öğrenmek ve birikimlerinize değer katmak **Tasarruf Hareketi** ile çok kolay! Siz de Halk Emeklilik tarafından oluşturulmuş **www.tasarrufhareketi.com.tr** blog'unu takip edin, hem dününüz hem yarınınız güzel olsun.



Tasarruf Hareketi

www.tasarrufhareketi.com.tr

HALKEMEKLİLİK

halkemeklilik.com.tr | 0850 800 44 00

HALKBANK



Koru Sigorta, acentelerinin performanslarını artırmayı amaçladığı seyahatlerine devam ediyor. Yıl içerisinde satış kampanyasındaki hedeflerini gerçekleştiren acentelerini Küba ve Kıbrıs'a götüren Koru Sigorta, rotasını bu kez İskoçya'ya çevirdi.

Koru Sigorta acentelerini İskoçya'ya götürdü

Koru Sigorta, acentelerinin performanslarını artırmayı amaçladığı seyahatlerine bir yenisini daha ekledi. İlk seyahatini 2018 yılında Portekiz/Porto'ya düzenleyen Koru Sigorta, 2019 yılı içinde Küba ve Kıbrıs seyahatlerinden sonra, satış kampanyasında hedeflerini gerçekleştiren acentelerini İskoçya'ya götürdü.

Koru Sigorta Acenteler ve Pazarlama Direktörü Barış Tabakoğlu'nun katılımı ile gerçekleşen seyahatte katılımcılar İskoçya'nın mistik ve tarihi havasını tadarak keyifli zamanlar geçirdiler. Tabakoğlu, şirket olarak düzenledikleri seyahat kampanyalarını geleneksel bir hale getirmeye çalıştıklarını ifade etti. Kampanya dönemlerinde yoğun biçimde çalışan acentelerinin yorgunluklarını bir nebze olsun gidermeye çalıştıklarını belirten Tabakoğlu, "Seyahatlerde acentelerimiz ile geçirdiğimiz zamanlar şirketimiz için çok kıymetli" dedi.

'ROTAMIZI ACENTELERİMİZLE KEŞFEDİYORUZ'

Gerçekleşen seyahatlerde acenteleri ile çok güzel sohbetler ve anılar biriktirdiklerini ifade eden Barış Tabakoğlu, "Her seyahatten birçok bilgi ile dönüyoruz. Acentelerimiz ile geçirdiğimiz zamanlarda keyifli anılar biriktirmenin dışında önemli bilgiler de alıyoruz. Yaptığımız sohbetler birçok proje ve geliştirilecek alanlar için de geri bildirimler edinmemizi sağlıyor. Birbirimizi daha yakından tanıdığımız bu zamanlarda iş ortaklığımız aynı ailenin parçası olması duygumuzu daha kuvvetlendiriyor. Yaptığımız seyahatlere her gün katılan acentelerimizin sayısı artıyor ve bu bizi daha cesaretlendirip ve geleceğe



umutla bakmamızı sağlıyor. Şirketimize olan güvenlerini bu seyahatleri kazanarak gösteren acentelerimizin desteği her zamanki gibi bizim en büyük güvencemiz" dedi. Seyahat kampanyalarına devam edeceklerini ve ekim ayı içinde yeni bir kampanya ile acentelerinin karşısına çıkacaklarının haberini veren Tabakoğlu, yeni rotaları acenteleri ile birlikte keşfetmeye devam edeceklerini söyledi.





Quick İkinci El Garanti Sigortası

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

CEPTEN

NETTEN

ACENTE

ACENTEDEN

QUICK YARDIM 0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA

“Quick Sigorta düşen faiz oranlarına en hazırlıklı şirket”

2019 yılı içinde sektörde yatırım gelirleri ve faaliyetlerindeki büyüme oranları hakkında sorduğumuz sorulara cevap veren Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, sektördeki diğer sigorta şirketleri içerisinde duruş olarak sergiledikleri farkları ve hedeflerini açıkladı.

Quick Sigorta’nın 2019 yatırım gelirleri hangi seviyeye ulaşmış durumda?
2019 yıl sonu hedefimiz olan 1.3 milyar liraya hızla yaklaşıyoruz ve şimdiden 1 milyar sınırını geçtik. 30 Haziran 2019 tarihi itibarıyla Quick Sigorta’nın 6 aylık üretim sonuçları 610 milyon lira brüt yazılan prim, 440 milyon lira net yazılan prim ve 392 milyon lira net kazanılan prim olarak gerçekleşti.

Faaliyetlerdeki büyüme bilançoya nasıl yansıdı?
Quick’in faaliyetlerinde meydana gelen büyüme, bilanço artışına da yansıdı. Şirketin bilanço büyüklüğü 1.2 milyar liraya ulaştı. Yatırım portföyü 816 milyon lira seviyesine gelen Quick Sigorta’nın kredi kartı alacakları ise 220 milyon lira seviyesinde. Kârlı büyümesini sürdüren Quick Sigorta, oluşturduğu kârı şirkette tutarak öz kaynaklarını büyütmeye devam etti.

'ÖZ KAYNAK TUTARIMIZ 157 MİLYON LİRAYA ULAŞTI'

Ayrıca şirketimizin hissedarları Haziran 2019’da 11.9 milyon lira nakdi sermaye artırımı yaptı ve artırılan sermayenin tamamını 30 Haziran 2019’dan önce ödemesini yaptı. Dönem net kârı, geçmiş dönem kârları ve sermaye artırımlarıyla birlikte şirketin 30 Haziran 2019 itibarıyla öz kaynak tutarı 157.4 milyon lira seviyesine ulaştı.

Quick Sigorta’da operasyonel giderlerdeki düşük seviye devam ediyor mu?
Quick Sigorta olarak faaliyete geçtiğimiz 2017 yılından itibaren dijitalleşmenin sadece online satış demek olmadığını, reelde dijitalleşmenin en önemli unsurunun operasyonları dijitalleştirmek olduğunu savunduk. 2019 birinci yarıyıl sonuçlarına bakıldığında operasyonel olarak sektörün en verimli şirketinin Quick Sigorta olmaya devam ettiği yeniden ortaya konuldu. Şirketimizin komisyon harici faaliyet giderleri ise 26.5 milyon lira olarak gerçekleşti.

'YILLIK TASARRUF 50 MİLYON LİRA'

392 milyon lira net kazanılan primle karşılaştırıldığında Quick’in OPEX rasyosu %6.8’i aşmadı. Söz konusu rasyo sektörde %15 seviyelerinde seyrediyor. Sektör liderlerinin ortalamaları bile %12 ila %13 seviyelerinde rasyo gösteriyor. Quick Sigorta’nın yeni ve büyümekte olan bir şirket olarak OPEX rasyosunu kontrol ettiği seviye, yıllık yaklaşık 50 milyon liralık tasarruf anlamına geliyor.

Quick Sigorta olarak artık sektörde üçüncü yılınızdasınız. Büyümeye devam ederken yatırım gelirleriniz sektör ortalamasına ulaştı mı?
Evet şirketimizin yatırım gelirleri sektör ortalamalarına ulaşmış durumda. Quick Sigorta Haziran 2019 itibarıyla 2 yıla ulaşan faaliyet dönemi sonucunda; nakit yatırım portföyünü 709 milyon liraya, yatırım amaçlı gayrimenkul portföyünü ise 107 milyon liraya ulaştırdı.



'BAŞARILI VE KONTROLLÜ ŞEKİLDE BÜYÜYORUZ'

Şirket olarak yatırım portföyümüzü başarılı ve kontrollü bir şekilde büyütmeye devam ederken, bu büyümenin etkilerini finansal sonuçlarda da görmeye başladık. 76 milyon lira seviyesinde gerçekleşen 6 aylık yatırım gelirleri sayesinde Quick Sigorta’nın yatırım gelirlerinin, net kazanılan prime oranı %19.5 olarak oluştu. Sigorta sektöründe yıllardır fon biriktiren şirketlerin ortalama %24 seviyelerinde gerçekleşen söz konusu oranına çok yaklaşan Quick Sigorta, bu açığı kısa sürede kapatacağını kanıtlamış oldu.

Faizlerdeki düşüş trendi için ne düşünüyorsunuz?
Quick Sigorta olarak düşen faiz oranlarına en hazırlıklı şirket olarak sektörde ön plana çıkıyoruz. Quick Sigorta’nın sektördeki diğer sigorta şirketlerinden ayrıştığı nokta yüksek yatırım gelirleri değil, düşük faaliyet giderleri oluyor. Bu bakımdan incelediğimizde ülkemizin içinde bulunduğu enflasyon ve faizdeki düşüş trendine en hazır şirket olarak Quick Sigorta görünüyor.

'ŞU ANKİ KÂRLILIK KALICI DEĞİL'

Sektörde şu anda faaliyette bulunan şirketler düşük verimliliklerini yüksek yatırım gelirleriyle kapatabiliyorlar. Ancak faizlerdeki düşüş trendi ile yatırım gelirlerinde alçalmalar yaşandığında sigorta sektöründeki kârlılığın erimesi kaçınılmaz olacak. Quick Sigorta ailesi olarak bu konuda şimdiden bütün sektörü uyarma gereğini hissediyoruz.

Quick’in düşen faiz oranlarına en hazırlıklı şirket olarak ön plana çıktığına değinen **Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar,** “Quick Sigorta’nın sektörden ayrıştığı nokta yüksek yatırım gelirleri değil, düşük faaliyet giderleridir. Bu bakımdan ülkemizin içinde bulunduğu enflasyon ve faizdeki düşüş trendine en hazır şirket olarak Quick Sigorta görünüyor” diye konuştu.

Quick Sigorta KASIDER’in ilk buluşmasına sponsor oldu



Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER) büyümeye devam ediyor. KASIDER üyeleriyle ilk buluşmasını Quick Sigorta sponsorluğu ile Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği’nde gerçekleştirdi.

KASIDER tüm üyelerinin davetli olduğu ilk buluşmasını, 19 Ekim Cumartesi günü, Quick Sigorta sponsorluğunda Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği’nde gerçekleştirdi. Düzenlenen kahvaltı organizasyonuna konuk olan Binnur Zaimler, iş astrolojisi konusunda tüm katılımcılara önümüzdeki dönemde iş hayatımızda bizleri bekleyen değişimler konusunda bilgi sundu.
Yönetim Kurulu Başkanı Sema Tüfekçiler, KASIDER olarak yapmış oldukları tüm faaliyetleri ve gelecekteki hedef çalışmalarından bahsederek sözü dernek kurucu üyelerine bıraktı. İK Direktörü, Mentor Programı Direktörü, Sosyal Medya & Web Direktörü, Üyeler Direktörü, Eğitim Direktörü ve Hukuk İşleri & Uyum Direktörü sorumlu oldukları alanlarda yapmış oldukları tüm çalışmaları üyeler ile paylaştılar. Hemen ardından katılımda bulunan tüm üyeler KASIDER’den beklentilerini ve dernek çatısı altında yapmak istedikleri faaliyetlerini paylaştılar.

TEK HEDEFİMİZ EŞİTLİK

KASIDER’in kadın ve erkeğin her alanda eşit olduğu misyonu ile yola çıktığını hatırlatan Tüfekçiler, ayrımcılık istemediklerini ve tek hedeflerinin eşitlik olduğunu vurguladı. Birlikte çok daha güzel işler yapacağız diyen Tüfekçiler, Binnur Zaimler’e, etkinlik sponsoru olan Quick Sigorta’ya ve tüm kadın üyelerine teşekkürlerini iletti.

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 çalışanları Sapanca'da bir araya geldi

Türk Nippon Sigorta, 11 Ekim tarihinde Elite World Sapanca Hotel'de Bölge Performans Toplantısı kapsamında bir araya geldi. Bölge Müdürleri, Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz, Satış & Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve Teknik & Hasar Grup Müdürü M. Murat Dinç'in de katılımıyla 2019 yıl sonu kapanış ve 2020 stratejilerine yönelik görüşmeler yapıldı. 12 Ekim tarihinde ise Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlükleri çalışanlarının katılımıyla gerçekleştirilen etkinlikler ve akşamında TNS Night Party ile tüm ekip eğlenceli saatler geçirdi.

ŞİRKETTE 10. YILINI DOLDURANLARA ÖDÜL

"Ailemiz Büyüyor, Gücümüz Katlanıyor" mottosu ile gerçekleştirilen organizasyonda Türk Nippon Sigorta'da 10. yılını dolduran çalışanlara kıdem ödülleri verildi. Takım çalışması etkinlikleriyle devam eden organizasyon, tüm ekibin katılma imkanı bulduğu aktivitelerle gün boyu sürerken, özellikle "Ritim Atölyesi" etkinliği ile Türk Nippon Sigorta çalışanları motivasyonlarını en üst seviyeye çıkartma fırsatı yakaladılar.

TNS NIGHT PARTY

Organizasyonun ikinci akşamında düzenlenen "TNS Night Party" ile tüm çalışanlar doyasıya eğlenerek yılın yorgunluğunu atma fırsatını yakaladılar. Geç saatlere kadar süren partinin en güzel detayı ise gün sonunda keyifli zamanlar geçiren mutlu çalışanlar oldu.

Türk Nippon Sigorta çalışanları 11-12 Ekim'de "Ailemiz Büyüyor, Gücümüz Katlanıyor" konseptiyle Elite World Sapanca Hotel'de Bölge Performans Toplantısında buluştu.







Türk Nippon Sigorta acenteleri seyahatlerine Kiev ile devam etti

Türk Nippon Sigorta, her yıl olduğu gibi bu yıl da acenteleriyle keyifli bir seyahat gerçekleştirdi. Türk Nippon Sigorta, acenteleri için düzenlendiği kampanya sonucunda başarılı olanları Ukrayna'nın başkenti Kiev'de ağırladı. Doğal harikaları ve kendine has canlı yaşam tarzıyla Ortaçağ'dan günümüze tarihi dokusunu hala koruyan ve birçok turiste ev sahipliği yapan Kiev'de 3-5 Ekim tarihleri arasında 3 günlük dolu dolu bir program gerçekleştirildi. Gezide acentelere, Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Genel Müdür Yardımcısı Cem Ekiz, Satış & Pazarlama Grup Müdürü Yasemin Özel ve Teknik & Hasar Grup Müdürü M. Murat Dinç de eşlik etti. Kiev gezisinde acenteler şehrin tarihi yapısıyla iç içe keyif dolu saatler geçirdiler.

TARİHLE İÇ İÇE

Gezinin ilk günü Kiev'deki şehir turuyla başladı. Tur esnasında Bağımsızlık Meydanı, Kreşatik Caddesi ve Mikhailovsky Katedrali'ni gezen acenteler, şehrin muhteşem atmosferini keşfederek güne başladı. II. Dünya Savaşı Müzesi turu ile devam eden ekip, seyahatlerini dünyanın en iyi 20 havacılık müzesi arasında gösterilen Oleg Antonov Devlet Havacılık Müzesi'ni gezerek sonlandırdı. Acenteler aynı akşam İstanbul'a dönmek üzere harekete geçti. Seyahate katılan Türk Nippon acenteleri, güzel anılar biriktirdi.



'ODAK NOKTAMIZ ACENTELER'

Gezi hakkında açıklamalarda bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Pamukçu, düzenledikleri kampanyalarla her zaman acentelerinin sektördeki nabzını tutmaya devam edeceklerini belirtti. Türk Nippon Sigorta'nın en önemli dağıtım kanalının acenteler olduğunu vurgulayan Pamukçu, sözlerini şöyle noktaladı: "Acentelerimiz bizim en önemli dağıtım kanallarımız. Şirket olarak, vermiş olduğumuz değerin bilinciyle hareket ediyoruz."

Acentelerinin motivasyonunu her daim ön planda tutan ve yıl içerisinde acentelerine özel kampanyalar düzenlemeye devam eden Türk Nippon Sigorta'nın, acenteleri için seçtiği yeni seyahat rotası Ukrayna'nın başkenti ve Ortaçağ'ın incisi Kiev oldu.



Ukrayna'nın başkenti Kiev'de gerçekleştirilen tarihi şehir turu.

VHV REASÜRANS 'IN SİGORTACILAR, GELENEKSEL GECESİNDE BULUŞTU

Türk sigorta pazarının uluslararası sermayeli tek reasürans şirketi VHV Reasürans'ın sektörü buluşturan ve gelenekselleşen gecesi bu yılda renkli anlara sahne oldu. 600'den fazla konuğun katıldığı gecede konuşan VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, Türkiye'de genç bir şirket olarak varlıklarını yansıtan en önemli değerin "saygı" olduğuna dikkat çekti.

Sigorta sektörü, VHV Reasürans'ın gelenekselleşen gecesinde buluştu. Bu yıl dördüncüsü gerçekleşen, keyifli ve renkli anlara sahne olan gece 10 Ekim 2019 Perşembe günü bundan önceki dört buluşmada olduğu gibi Four Seasons Bosphorus'ta düzenlendi. VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, Yönetim Kurulu Başkanı Thomas Voigt, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dietrich Werner ile Yönetim Kurulu Üyeleri Finans Genel Müdür Yardımcısı Dr. Gülen Özaktürk ve Teknik Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık'ın ev sahipliğinde gerçekleşen geceye 600'den fazla sektör yöneticisinin yanında Almanya'dan davetli 50'den fazla inşaat birliklerinin temsilcileri de katıldı.

Davetin açılışında konuşan VHV Reasürans Genel Müdürü Maximilian Stahl, gelenekselleşen buluşmaya katılan tüm konukları boğazın eşsiz manzarası altında ağırlamaktan onur ve mutluluk duyduklarını belirtti. Bu yıl dördüncüsünü düzenledikleri etkinliğin her yıl daha fazla katılımcı ile büyüdüğünün altını çizen Stahl sözlerini şöyle sürdürdü: "Etkinliğimiz neredeyse bir Türk düğünü gibi oldu ve gerçek bir aile toplantısı haline dönüştü. Aynı zamanda bu yılki etkinliğimizde Almanya'dan gelen 50'den fazla misafiri ağırlıyoruz ve bu da bize büyük bir mutluluk veriyor. Çoğu yönetici olan Almanya federal ve eyalet bölgelerinin inşaat birliklerinin temsilcileri, bazıları da 100. yıldönümünü kutlayan ana şirketimizin kurucu üyelerini temsil ediyor."

"SAYGI İŞ HAYATIMIZDAKİ EN ÖNEMLİ ARACIMIZ"

Konuşmasında "Saygı" kelimesine özel bir yer açan Maximilian Stahl, "Saygı, Türkiye'de genç bir şirket olarak varlığımızı yansıtan en önemli değerlerimizden. Saygı, iş hayatında



Maximilian Stahl, VHV geleneksel gecesinde "Yapıcı ilişkiler ancak karşılıklı saygı üzerine kuruludur" dedi.

bitmez veya başlamaz, ancak herhangi bir birey tarafından yaşatılması gereken temel bir değerdir. Saygı, tüm hayatınızda olduğu gibi iş hayatında da en güçlü aracınızdır. Patron, çalışan veya serbest çalışan biri olsanız da bu geçerlidir. Başka birinin saygısını nasıl elde edersiniz? Belki daha da önemlisi, insanların saygısını nasıl kaybedersiniz? Tüm bu soruların cevabında dört temel unsur olduğunu düşünüyorum" diye konuştu.

Stahl dört unsuru ise şu şekilde sıraladı:

Hatasızlık: Unutmamak gerekir ki, her şeyin başında, hiç kimse mükemmel değildir. Kendinizi daima haklı görüyorsanız veya başkalarını her zaman haklı olduğunuza ikna etmek zorunda kalıyorsanız, kendinizi kimsenin kazanmadığı bir duruma sokarsınız. Kendinizi daima doğru görürseniz, insanlar maskenizi hemen fark ederler. Hayatta yapmamız gereken ilk şeylerden biri sağlıklı bir ilişki kurmak ve bundan çekinmemektir. Bunu geliştirip kendinize ve başkalarına yönlendirebilirseniz, hayat sizin için daha iyi ilerleyecektir.

Yüzeysellik: Yüzeysel bir tavırla saygı kazanmaya çalışmak işe yaramaz. İnsanlar samimi ve doğru olup olmadığınızı veya kendi içinizde çatışma olup olmadığını hissedebilir. İstenmeyen nitelikler gizlenemez, istenen nitelikler ise sahte olamaz.

Sahtelik, yapaylık: Tabii ki görünen önemlidir, ancak derinliği saklamak için kullanılırsa değeri baltalanır. Örneğin, görünürde bir kişi utangaç olabilir. Ancak, derinlerinde iyilik dolu ve alçakgönüllü olduğu görülebilir. Daha derin olan bu özellikler yaşam anlayışımız hakkında bilgi verir. Unutmayalım ki hepimiz insanız ve hepimizin kusurları var.

İletişim eksikliği: Doğru iletişim, iş hayatının en zor yanıdır. İletişim eksikliği, büyük bir çatışma ve maddi kayıplara sebep olabilir. Çok basit tanımıyla iletişim kelimesinin temeli sohbet etmekten geliyor. Olgun, akıllı ve etkili bir şekilde kendini ortaya koyabilen insanlardan daha canlandırıcı, saygın ve ilham verici bir şey yoktur. Bu gecede sanki hepimiz bunu yapıyoruz.

"YAPICI İLİŞKİLER KARŞILIKLI SAYGI ÜZERİNE KURULUR"

Saygıyı paylaşan insanlardan oluşan şirketlerin sınırsız bir güce sahip olduğunun altını çizen Stahl, "Böyle şirketler her türlü zorluk, çatışma ve engellerin üstesinden gelebilir. Hayatta her şey ilişkilerle ilgili. Unutmayalım ki yapıcı ilişkiler ancak karşılıklı saygı üzerine kuruludur. Sözlerimi Woody Allen'dan bir alıntı ile bitirmek istiyorum. 'Hayatta ölümden daha kötü şeyler var. Mesela, bir akşamınızı sigortacıyla geçirdiniz mi?' Bu akşam burada bunun yanlış olduğunu ispatlayarak, birlikte destansı bir gece geçirmek ve önümüzdeki yıllarda tekrar buluşmak dileğiyle" dedi. Maximilian Stahl'ın konuşmasından sonra, misafirler canlı müzik ve sahne şovları eşliğinde sektörün hemen hemen tüm temsilcileriyle birlikte sohbet ederek keyifli vakit geçirdi.



Soldan sağa; Thomas Voigt, Gülen Özaktürk, Maximilian Stahl, Fatih Ağacık ve Dietrich Werner katılımcıları ağırladı.







Gecede sektör temsilcileri ve VHV ekibi canlı müzik eşliğinde eğlenceli saatler geçirdiler.



Soldan sağa; Thomas Voigt, Gülen Özaktürk, Ferhan Özay (Aon), Fatih Ağacık, Maximilian Stahl.







Soldan sağa; Thomas Voigt, Gülen Özaktürk, Merve Yürük ve Vedat Basan (GRC Howden), Fatih Ağacık, Maximilian Stahl ve Dietrich Werner.



Soldan sağa; Thomas Voigt, Fatih Ağacık, Ömer Aşkın ve Dilek Öztürk (REHAB) Gülen Özaktürk, Maximilian Stahl.







Soldan sağa; Thomas Voigt, Gülen Özaktürk, Levent Sönmez (Anadolu Sigorta), Fatih Ağacık, Maximilian Stahl, Kerem Tokyürek (Anadolu Sigorta).



Soldan sağa ; Çiğdem Şengöz (Ram Sigorta), Fatih Ağacık, Zeynep Özlem İlaslan ve Binay Kurtuluş (Ram Sigorta), Gülen Özaktürk, Dietrich Werner.





Soldan sağa; Thomas Voigt, Gülen Özaktürk, Engin Alioğlu (PWC), Tarık Serpil (Marsh), Eray Türker (Türker Brokerlik) Fatih Ağacık, Maximilian Stahl.

Yükselen potansiyel ile yatırımcı ilgisi artıyor

Beklenen yapısal reformların hayata geçirilmesi ile birlikte yatırımcı ilgisinin artması bekleniyor. Türkiye'de sigorta penetrasyonun düşük olması sektörde hala büyüme potansiyelinin olduğunu gösteriyor.

Yatırımcı ilgisi ve yükselen potansiyel sigorta sektöründe hızla ivme kazanıyor. Yapısal reformlar gerçekleştirildikçe bu büyüme potansiyelinin daha da artması bekleniyor. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan EY Türkiye Kurumsal Finansman bölümü yardımcı ortaklarından Alpay Ertekin konuyla ilgili şunları ifade etti: "2018 yılında dünyada kişi başına düşen toplam sigorta primi üretiminin yaklaşık 650 dolar olduğunu söyleyebiliriz. Bunun 353 dolarlık kısmının hayat, 297 dolarlık kısmının ise hayat dışı primlerinden oluştuğunu görüyoruz. Türkiye ise kişi başına ortalama 149 dolarlık primle dünya sıralamasında 63'üncü sırada yer alıyor. Bunun 23 doları hayat, 126 doları da hayat dışı primlerinden geliyor. Toplum olarak en çok kullandığımız zorunlu trafik sigortası ve kasko poliçelerinde bile arzu edilen rakamlara ulaşılamadığını gözlemliyoruz. 2019 yılında trafikteki araç sayısı 22 milyonu geçerken zorunlu trafik sigortalı araç sayısı 14.1 milyon, kaskolu araç sayısı ise 4.4 milyon adette kaldı. Ayrıca, geçen yıla göre sigortasız araç sayısı 1.6 milyon arttı. Sektörel bir gelişme olarak, teknolojinin kullanımıyla kişiye ve kaza geçmişine özel verilen poliçe hizmetinin daha efektif hale getirilerek, temkinli sürücülerin primlerinin azaltılması ve bunun da sigortalı oranını artırarak penetrasyonun artmasına katkıda bulunması bekleniyor. Tüm bu veriler ve analizlerin sonucunda çıkan ana bulgu olarak Türkiye'de sigorta bilincinin ve dolayısıyla penetrasyonun düşük olması sebebiyle sektörde hala büyüme potansiyelinin bulunduğuna inanıyoruz.

SEKTÖRE YENİ BİR İVME

2019 yılında makroekonomik etkenlerden dolayı şahısların alım gücü azalsa da prim üretiminde ilk yarıda %1.5 - %2 dolayında reel artış meydana geldi. Sektörün büyüme potansiyelini değerlendirebilmek için son zamanlarda meydana gelen ve planlanan diğer gelişmeleri de incelemek gerekiyor. Yeni Ekonomi Programı'nın hedeflerine sigortacılık sektörü odağında katkı sağlamak, Türkiye'deki yerli reasürans kapasitesini artırmak ve kaynak verimliliğini sağlamak amacı ile Türk Reasürans kuruldu. Doğal afet riskleri havuzunun yönetim görevini üstlenecek olan Türk Reasürans'ın maliyet avantajı yaratması ve havuza yerli reasürans kapasitesi sağlaması planlanıyor. Geçtiğimiz günlerde Marmara Bölgesi'ni ciddi bir şekilde etkileyen deprem ile toplumumuzda doğal afet bilinci artış gösterdi ve bu durum primlere de kısa vadede yansımaya başladı. Zorunlu DASK poliçeleri satışlarının artmasıyla beraber diğer doğal afet (yangın, sel vb.) sigortaları da ön plana çıkmaya başladı. Bireysel emeklilik tarafında ise 1 Ocak 2013 tarihinde yürürlüğe giren %25 devlet katkısının etkisiyle hızlı bir büyüme trendine giren sektörde, otomatik katılım düzenlemesi başta olmak üzere yeniliklerin ve büyümenin devam etmesini bekliyoruz. Ayrıca kıdem tazminatında da birtakım reformların hayata geçirilmesi ve bireysel emeklilik ile birbirine entegre edilerek sistemde toplanan parayla ucuz ve uzun vadeli kredi imkanı oluşturularak sürdürülebilir büyümeye destek olunması hedefleniyor. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde biriken fonların ekonomiye kazandırılması büyük önem arz ettiğinden sektördeki bu gelişmeleri olumlu olarak değerlendiriyoruz.



Uzun zamandır beklenen Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu'nun (SDDK) yıl sonuna kadar hayata geçirilmesi ve bu sayede mevzuat ile ilgili düzenlemelerin çok daha çabuk uygulanacak olması da sektöre ayrıca bir ivme kazandıracaktır.
Birleşme ve satın alma aktivitesi açısından baktığımızda, Türkiye'de sigorta sektörü işlemlerinin dünya geneline kıyasla daha düşük hacimlerde gerçekleştiğini görüyoruz. Ağırlıklı olarak son 10-12 yılda gerçekleşmiş işlemlerin de etkisiyle sektörde yabancı yatırımcı hakimiyeti %60 seviyelerine ulaştı. EY olarak 2018 Birleşme ve Satın Alma Raporu'muzda da yer verdiğimiz üzere, sigorta sektöründe gerçekleşen işlem sayısı 5 adet olurken hiçbirinin işlem değerleri açıklanmamıştır. Son zamanlarda gerçekleşen sigorta sektörü işlemlerine bakarsak yabancı ilgisinin ve konsolidasyonun devam ettiğini görüyoruz. Hayat dışı segmentinde Ergo Sigorta ve Liberty Sigorta'nın Talanx AG tarafından devralınması, hayat ve emeklilik segmentinde ise Groupama Emeklilik'in bireysel emeklilik portföyünün ve Ergo Emeklilik'in hisselerinin Fiba Emeklilik tarafından devralınması gerçekleşen önemli işlemler arasındadır.

TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ GELİŞİME AÇIK

Sigorta sektörünün finansal hizmetlerin önemli bir alt kolu olması nedeniyle, makroekonomik koşulların da bu sektördeki satın alma ve birleşme aktivitesi üzerinde önemli bir etkisi bulunuyor. Bu açıdan değerlendirme yapmak gerekirse, 2019 yılının ikinci yarısı ile birlikte yerel seçimlerin bitmesi sonrasında politik belirsizliklerin azaldığı bir döneme girmiş bulunuyoruz. Aynı zamanda ekonomide yeniden çeyreksel bazda görülen büyüme, enflasyondaki düşüş trendi, cari açığın sıfırlanması ve döviz kurundaki volatilitenin azalması ile birlikte ekonomide dengelenme işaretlerinin de güçlü bir şekilde hissedildiği bu dönem yatırımcı beklentilerinin olumlu bir seyre evirilmesine neden olabilir ve satın alma ile birleşme aktivitelerini hızlandırabilir. Bu genel beklentimizin sigorta sektörü özeline de yansıyacağını düşünüyoruz. Sonuç olarak; Türk sigorta sektörü hem Avrupa hem de dünya ortalamasına nazaran düşük bir penetrasyona sahip ve gelişime açık durumda. Devletin stratejik alanlara desteği, dijitalleşme, sigorta bilincinin gelişmesi ve nitelikli iş gücünün etkisiyle sigorta sektörünün çekiciliğini korumasını ve yabancı yatırımcıların ilgisinin devam etmesini bekliyoruz."

SFS ve Metod Bilişim'den dijital dünyada güvenli yolculuk

SFS'nin Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Şule Şentürk ve Metod Bilişim Genel Müdürü Cem Zorba, SFS ve Metod Bilişim olarak sigorta şirketlerinin dönüşen dijital dünyada Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) uyumluluğu sürecine çözüm üretmek amacıyla gerçekleştirdikleri işbirliğini anlattı. Şirketler, düzenleyici makamlar ve tüketiciler iş hayatındaki dijitalleşmenin beraberinde gelen risk yönetimi ve yasal uyum gibi zorluklarla mücadele edebilmek için yeni mekanizmalara ihtiyaç duyuyorlar. Kişisel Verilerin Korunması Kanunu da şirketleri bu anlamda yeni bir sürece hazırlıyor. Veriler noktasında daha hassas bir iş modelini beraberinde getiren kanunun, firmalar için önemli bir uyum sürecinin kapılarını araladığına dikkat çeken Şule Şentürk, "6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) 7 Nisan 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Kanun, veri işleme, veri sahibi, veri sorumlusu, veri işleyen gibi tanımlar ile Veri Koruma Kurumu ve Kurulu gibi düzenleyici yapıları oluşturmuş; buna paralel olarak veri sahibi gerçek kişiye haklar, veri sorumlusu ve veri işleyen gerçek veya tüzel kişilere ise yükümlülükler ve yaptırımlar getirmiştir" diye konuştu.

'REGÜLASYONLARA PROAKTİF ÇÖZÜMLER ÜRETİYORUZ'

Doğası gereği sigorta şirketlerinin hizmet verdiği kişilere ilişkin birçok veriyi saklamak, işlemek ve aktarmakla yükümlü olduğunu söyleyen Şentürk; bunun bir sonucu olarak, KVKK'nın yürürlüğe girmesinden ve Türk hukuk düzeninde meydana getirdiği değişikliklerden en çok etkilenen sektörlerden birinin de sigorta sektörü olduğunu söyledi. Şentürk, "Sigorta şirketlerinin iş yapabilmeleri için bir kısmı özel nitelikli veri olan birçok kişisel veriyi işleyip aktarmaları gerektiği şüphesizdir. Başta KVKK olmak üzere Kişisel Verilerin Korunması Mevzuatı, sigorta şirketlerinin iş süreçlerinde kişisel verilerin güvenliğinin sağlanması için detaylı birçok düzenleme getirmiş olup sigorta sektörünün bu yeni düzenleme ve yükümlülüklere uyum süreci halen devam etmektedir" ifadelerini kullandı. Kişisel verilerin içeri alınması, işlenmesi ve saklanması konusunda KVKK'nın şirketlere birçok ağır cezai yaptırımlar ile idari para ve hapis cezaları getirdiğini dile getiren Şule Şentürk, "Sigorta sektörüne 27 yıldır uçtan uca Temel ve Dijital Sigortacılık çözümleri sağlayan, müşterilerine ve sigorta sektörüne yıllardır inovatif


Şule Şentürk

çözümler sunan SFS, veri yönetişimi konusunda uzman Metod Bilişim ile gerçekleştirdikleri işbirliği ile müşterilerinin KVKK'ya uyum sürecinde gerek ürün ve teknoloji, gerek hukuk, gerekse de uyum süreçleri konusunda bütüncül hizmet sunuyor" dedi. Şentürk aynı zamanda SFS ve Metod Bilişim'in, sigorta şirketlerinin KVKK uyumluluk süreçlerinde sadece yayınlanmış olan mevzuata değil, genel kabul görmüş GDPR / ISO 27001 / BS 10012 / ICO talimatları gibi yapılardan oluşturulmuş çerçeve sayesinde, yayınlanacak mevzuata da uyum sağlayacak esnek bir altyapıyı müşterilerine uçtan uca hizmet olarak sunduklarını ifade etti. Şentürk, KVKK çözümlerini yalnızca kendi sistemleri için değil üçüncü parti sistemleri de kapsayan Merkezi bir hub olarak konumlandırdıklarını, Merkezi Yetki Matrisi ve Merkezi Veri Tabanı kurgusu ile ortak bir çözüm olarak geliştirdiklerini belirtti. Şentürk, "KVKK ile uyumsuzluk ciddi yaptırımlara neden olacağı ve itibar kaybı yaşatacağı için, KVKK kapsamındaki tüm iş süreçlerinin ve teknolojik altyapının kanun ile uyumluluğunun periyodik olarak gözden geçirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu nedenle, uyum çalışmalarının proje olarak ciddiyetle ele alınıp, hizmet olarak devam etmesi gerektiğine inanıyoruz" dedi.

'SFS İLE BİRLİKTE ÇÖZÜM MODELİ OLUŞTURDUK'

Metod Bilişim Genel Müdürü Cem Zorba, İstanbul'daki tek Oracle Yetkili Eğitim Merkezi olarak; veritabanı danışmanlığı, veritabanı 7/24 desteği, hardware tedariki, uçtan uca KVKK çözümleri gibi birçok hizmet sunduklarını söyledi. SFS ile geliştirdikleri işbirliği modeli ile Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na uygun olarak hukuk, teknik tedbirler ve uygulamayı kapsayan uçtan uca bir çözüm sunduklarını belirten Metod Bilişim Genel Müdürü Cem Zorba konuyla ilgili açıklamalarda bulundu. SFS ile daha önce bakım/destek hizmeti sağladıkları müşteriler sayesinde yollarının kesiştiğini belirten Cem Zorba, "Bu şirketlerde yaptığımız çalışmalarda SFS'nin hem çok kaliteli ürünlere sahip olduğunu, hem de verdiği hizmetlerde bizim kadar işine odaklı çalıştığını görme şansımız oldu. Veri yönetişimi konularında derin tecrübe ve bilgi birikimine sahip bir firma olarak SFS yazılımlarının KVKK ile uyumlu hale getirilmesinde sağlayabileceğimiz çözümleri SFS yetkililerine ilettik. Birbirini tamamlayan iki firma olarak birlikte bir çözüm modeli oluşturmaya karar verdik" dedi.

'MÜŞTERİLERİMİZ DÜNYA STANDARTLARINI YAKALIYOR'

Bilişim alanında Türkiye'yi diğer dünya ülkeleri ile kıyaslayan Cem Zorba, "Türk toplumunun hak ettiği düzeyde teknoloji üretememesinin temelinde, eğitimin yanı sıra sosyal ve kültürel etkenler yatmaktadır.


Cem Zorba

Ayrıca henüz devlet düzeyinde yenilikçi bir bilinçle oluşturulmuş bilişim stratejisi geliştirilememiş olduğunu gözlemlemekteyiz. Kişisel verileri koruma açısından bakacak olursak batılı ülkeler; konuya bakış açıları ve kullandıkları ileri teknolojik çözümler ile bir adım öndedir" ifadelerini kullandı. Cem Zorba, "SFS ile geliştirdiğimiz çözüm modelimizle dünyada GDPR (KVKK) standartlarını ve kapsamını karşılayan ve başarısını kanıtlamış ürünleri konumlandırarak, müşterilerimizin dünya standartlarını yakalamasını sağlıyoruz" diyerek sözlerini noktaladı.

SFS Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Şule Şentürk, "Dijital ekonominin can damarının veri olduğunu düşünürsek kalbinin de dijital ortamdaki güven olduğunu söyleyebiliriz. Dijital dünyadaki güveni insanlara, süreçlere ve teknolojiye olan güvenin tamamı birlikte oluşturur" dedi.

SFS VE METOD BİLİŞİM'İN İŞ ORTAKLIĞI KAPSAMINDA SUNDUĞU HİZMETLER

- **Analiz**
  - Hukuk Analizi
  - Teknik Analiz
  - Ürün ve İş Süreçleri Analizi
- **Hukuki Danışmanlık**
  - Organizasyon Uyumluluğu ve Farkındalık Eğitimleri
    - Farkındalık Çalışmaları ve Danışmanlık
    - Organizasyon ve Yönetişim Danışmanlığı
- **Veri Yönetimi**
  - Veri Envanteri ve Veri Analizi
  - Yetki Matrislerinin Oluşturulması
  - Veri Yönetimi (Güvenli Veri Yaşam Döngüsü)
- **Veri Güvenliği**
  - Gizlilik
  - Bütünlük
  - Erişilebilirlik
- **Veritabanı ve Sistem Güvenliği**
- **Veritabanı ve Sistem Danışmanlığı**

Girişimci Kadın Çiftçiler Ödül Töreni Ankara'da düzenlendi

Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından başlatılan "Tarımda Kadın Girişimciliğin Güçlendirilmesi Programı" kapsamında Girişimci Kadın Çiftçiler Ödül Töreni gerçekleştirildi.

Kırsalda kadın girişimciliğinin özendirilmesi ve desteklenmesi amacıyla Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından başlatılan "Tarımda Kadın Girişimciliğin Güçlendirilmesi Programı" kapsamında Girişimci Kadın Çiftçiler Ödül Töreni gerçekleştirilerek, 2019'un en iyi proje sahipleri ödüllendirildi. TARSİM, Bakanlık tarafından bu yıl 5.'si, Ekim ayında Ankara'da, Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli ve eşi Dr. Ahu Pakdemirli'nin teşrifleriyle düzenlenen ödül töreni kapsamında tanıtım standı açtı. Dr. Ahu Pakdemirli'nin de ziyaret ettiği stantta, TARSİM yetkilileri konukları ağırlayarak, tarım sigortaları hakkında bilgiler verdi.



TARSİM, Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği'nin Kongresi'nde

TARSİM, Ekim ayında Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği'nin (AIAG) bu yıl 35.'sini Fransa'nın Bordo şehrinde gerçekleştirdiği kongresine katıldı.

İki yılda bir farklı ülkede düzenlenen kongreye Türkiye'yi temsilen, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu) Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Özlü ile Tarım ve Orman Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nden yetkililerin bulunduğu heyet katıldı.

KONGRENİN BİR SONRAKİ DURAĞI İSTANBUL OLACAK

2021 yılında İstanbul'da düzenlenecek 36'ncı kongre için, TARSİM'in hazırladığı davet filminin gösterimi de Bordo'daki kongrenin ikinci gününde gerçekleştirildi. Film gösteriminin ardından söz alan TARSİM Başkanı Özlü, organizasyona ev sahipliğinden ötürü Fransa Tarım ve Gıda Bakanlığı ve desteklerinden dolayı AIAG Yönetimine teşekkür etti.

Konuşmasında eski dönemlerden itibaren tarımın Anadolu'da önemli bir yere sahip olduğunu vurgulayan Başkan Özlü, bugün Türkiye'nin gelişmiş tarım sektörü ve artan tarımsal ihracatıyla 82 milyon nüfustan fazlasını, dünyayı beslemeye yardımcı olacak kadar ürettiğini belirtti. Başkan Özlü ayrıca, TARSİM'in 2006'dan itibaren hayati bir öneme sahip olan tarım sektörünü korumak üzere faaliyet gösterdiğini, 13 yıldır gelişimine devam ederek bu alanda önemli bir başarı elde ettiğini, bu doğrultuda uluslararası işbirliklerini de arttırarak tecrübelerini diğer ülkelere aktardığını bildirdi. Konuşmasının sonunda ise son derece önemsedikleri bu kongrenin bir sonraki durağına ülkemizin ev sahipliği yapacak olmasından duyduğu memnuniyeti dile getirerek konukları, Anadolu'nun hikayesini paylaşmak üzere 2021'de İstanbul'a davet etti.



Başkan Özlü ve beraberindeki heyet, program boyunca konuklarla temaslarda bulunarak İstanbul'da düzenlenecek bir sonraki kongrenin tanıtımını yaptı.
Kongrenin katılımcılarına özel olarak, TARSİM'in organizasyonunda, Tarım ve Orman Bakanlığı Orman Genel Müdürlüğü'nün katkılarıyla önümüzdeki günlerde İstanbul'da 500 adet fidan dikimi gerçekleştirilecek. Bu kapsamda hazırlanan sertifikalar da, fidan dikimi öncesinde Bordo'da konuklarla paylaşıldı.



Beklenen oldu, SDDK hayata geçti

Sigorta sektöründe yıllardır eksikliğine dikkat çekilen Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SDDK), 18 Ekim 2019 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile kuruldu. SDDK, sigortacılık ve özel emeklilik için mevzuat hazırlayacak, uygulayacak ve ilgililer tarafından uygulanmasını izleyip yönlendirecek. Bireysel Emeklilik, Tarım sigortaları, DASK gibi konular da kurumun yetkisi altında düzenlenecek ve denetlenecek. Sigortalıların ve katılımcıların korunması konusunda da SDDK önlemler alarak bu önlemleri sigorta ve özel emeklilik kurumlarına uygulatabilecek. Sigorta şirketleri ve özel emeklilik şirketlerini inceleyebilecek, denetleyebilecek ve gerektiğinde soruşturma açabilecek. Sigortacılık, özel emeklilik ve diğer mali piyasalarda alınacak kararların oluşumuna katkıda bulunabilecek.

5 ÜYEDEN OLUŞAN ÜST KURUL YÖNETECEK

SDDK bir üst kurul tarafından yönetilecek. Adı Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurulu olan yapı, biri başkan, biri ikinci başkandan oluşan 5 üyeden teşkil olacak ve üyelerin tamamı Cumhurbaşkanı tarafından atanacak. Kurulun başkanı aynı zamanda kurumun da başkanı olacak. SDDK, ilgili mevzuatla kendisine verilen görev ve yetkileri kendi sorumluluğu altında bağımsız olarak yerine getirip kullanacak. Hiçbir organ, makam, merci veya kişi, kurumun kararlarını etkilemek amacıyla emir ve talimat veremeyecek. Kurul en az iki haftada bir, gerekli hallerde toplanacak. Kurul kararları en az 5'te 3 çoğunlukla alınabilecek. Kararname ile Sigortacılık Genel Müdürü ve Sigorta Denetleme Kurulu Başkanı kadroları kaldırılırken, SDDK'ya toplam, 2 Başkan Yardımcısı, 9 Daire Başkanı, 20 Grup Başkanı'ndan oluşan 357 kişilik kadro tahsis edildi. Aslında SDDK'nın kuruluşuna ilişkin ilk bilgi nisan ayında açıklanan Reform Paketi'nde yer almıştı. Fakat o günden bu yana yasal olarak kuruluşa ilişkin resmi bir adım atılmamıştı. 18 Ekim 2019 tarihli Cumhurbaşkanlığı Kararnamesiyle SDDK'nın kurulmasıyla, düzenlemeyi ve denetlemeyi yapan aynı çatı altında yer almış oldu. Sektörde heyecan yaratan gelişme ile birlikte mevzuatla ilgili düzenlemelerin çok daha çabuk çıkacak olmasının sağlanması ve sektörün beklenti ile ihtiyaçlarının giderilmesinde daha etkin bir hareket kabiliyeti yaratılması durumunda SDDK'nın sektöre bir ivme kazandırması bekleniyor.

Kurulun görev ve yetkileri şu şekilde sıralandı:

- Sigortacılık ve özel emekliliğe ilişkin görev ve yetkileri kapsamında bulunan konularda düzenlemeler yapmak ve kararlar almak.
- Kurumun stratejik planı, performans ölçütlerini amaç ve hedeflerini, hizmet kalite strandartlarını belirlemek, insan kaynakları ve çalışma politikalarını oluşturmak, Kurumun hizmet birimleri ve bunların görevlerini belirlemek.
- Kurumun stratejik planı ile amaç ve hedeflerine uygun olarak hazırlanan bütçe teklifini görüşmek ve karara bağlamak.
- Kurumun performansını ve mali durumunu gösteren raporları onaylamak.
- Taşınmaz alımı, satımı ve kiralanması konularındaki önerilerini görüşüp karara bağlamak.
- Kanunlarla ve Cumhurbaşkanlığı kararnameleriyle verilen diğer görevleri yapmak.

Sigorta sektörünün kurulması için yıllardır uğraş verdiği SDDK'nın Teşkilat ve Görevleri Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi 18 Ekim 2019 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı. SDDK, 5 üyeden oluşacak kurul tarafından yönetilecek ve ilgili mevzuatla kendisine verilen görev ve yetkileri kendi sorumluluğu altında bağımsız olarak yerine getirip kullanacak.

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ BAŞKANI VE GÜNEŞ SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ ATİLLA BENLİ:

SDDK, sektörümüzün sorunlarına çözüm getirecek

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, " SDDK, bankacılık sektöründe BDDK'nın üstlendiği rolü sektörümüz için üstlenerek sigorta ve emeklilik sektörlerini büyütecektir" dedi.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli yaptığı açıklamada, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun sektör adına büyük önem taşıdığının altını çizdi. Ülkemizde bugün 62 adet sigorta ve emeklilik şirketinin faaliyet gösterdiğine dikkat çeken Benli şunları ifade etti: "Bu şirketlerin toplam aktif büyüklüğü 200 milyar liraya ulaştı. GSMH'nin 35 katı teminat sunan sektörümüz geçen yıl 36 milyar lira tazminat ödedi. Önemli bir işlev ve tetikleyici bir fonksiyon üstlenmesine rağmen sigorta ve emeklilik sektörlerinin şu anda hak ettikleri yerde olmadığını her açıklamamızda dile getirerek altını çiziyoruz. Bu konu Hazine ve Maliye Bakanlığımızın da gündemindeydi; dengeli ve derinliği olan bir finansal piyasa için de banka dışı finansal sistemin büyütülmesi öncelikli konular arasında yer alıyordu. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun kurulması da bu anlamda atılmış önemli bir adım ve sektör olarak uzun zamandır beklediğimiz olumlu bir gelişmedir."



'HIZLI VE ETKİN KARARLAR ALINABİLECEK'

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun hızlı ve etkin kararlar alacağını ve bu durumun sektöre olumlu yansıyacağını belirten Benli, "Özerk bir kurum olması nedeniyle Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun özellikle ikincil düzenlemelerde hızlı karar alacağını düşünüyoruz. SDDK, bankacılık sektöründe BDDK'nın üstlendiği rolü sektörümüz için üstlenerek sigorta ve emeklilik sektörlerini büyütecektir. Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun hem finansal sisteme derinlik ve denge sağlayacak kararlar alacağına hem de sektörümüzün bekleyen kronik sorunların çözümünde etkin rol oynayacağına inancımız tamdır" dedi.

'SİGORTACILIĞIN BÜYÜMESİ HERKESE FAYDA SAĞLAR'

Sigorta ve emeklilik sektörlerinin bir dönüşüm sürecinden geçtiğini belirten Benli, "Sektörümüzün büyümesi lazım ve bunu sadece teminat yönüyle değil aynı zamanda sağlanacak fon arzı yönüyle de düşünmek gerekiyor. Örneğin, Otomatik Katılım ile birlikte BES tarafında 10 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşıldı ancak kıdem tazminatı ve tamamlayıcı emeklilik uygulamalarıyla yıllık fon büyüklüğünün 50-60 milyar lira düzeyine ulaşması hedefleniyor. Bu, emeklilikte bireye sağlanan faydanın yanı sıra finans piyasaları için orta ve uzun vadeli uygun maliyetli kaynak anlamına da geliyor. Dolayısıyla sektörümüzün büyümesi devlete, kurumlara, işletmelere ve kişilere ayrı ayrı katma değer sağlayacaktır" ifadelerini kullandı.

VHV REASÜRANS YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE TEKNİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI FATİH AĞACIK:

Uzun zamandır beklenen çok olumlu bir gelişme

VHV Reasürans Yönetim Kurulu Üyesi ve Teknik Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık, SDDK'nın kurulmasının sektör açısından uzun zamandır beklenen çok olumlu bir gelişme olduğunu söyledi. SDDK sayesinde mevzuatsal düzenlemelerin çok daha hızlı çıkacağını belirten Ağacık, "Yeni yapı ile piyasaların beklentisi ve ihtiyaçlarının giderilmesinde çok daha vizyoner hareket edilecek. Bizler finansal mekanizmaları kuvvetli şirketleriz. İşimiz profesyonel sorumluluk gerektiren bir iş ve SDKK'nın kurulmasını memnuniyetle karşılıyoruz" diye konuştu.





5.8'lik deprem ZDS'ye talebi artırdı

Türkiye'nin ekonomi başkenti İstanbul, eylül ayının son günlerinde yaşanan depremle sarsıldı. 26 Eylül'de gerçekleşen 5.8 büyüklüğündeki deprem, 1999 Marmara Depremi'nden sonra bu bölgede gerçekleşen en şiddetli deprem olarak kayda geçti. Yaşanan deprem 3 milyon 682 bin 450 konutun bulunduğu İstanbul'da zorunlu deprem sigortasına olan talebi artırdı. İstanbul'da deprem sonrası haftalık bazda 20 binden fazla konut deprem sigortası ile tanıştı.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

İstanbul'da 24 Eylül ve 26 Eylül'de meydana gelen 4.6 ve 5.8'lik depremler sonrasında zorunlu deprem sigortasına talep hızla arttı. Deprem sonrasında geçen 1 aylık sürede DASK'lı konut oranı, İstanbul'da %65.7'ye ulaştı.
DASK ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, son 3 yıl içinde aylık bazdaki en yüksek poliçe üretimi Eylül 2019'da 901 bin 506 adetle gerçekleşti. 24 Eylül ve 26 Eylül'deki İstanbul'u da etkileyen depremlerden sonra, Sigortacı Gazetesi'nin baskıya girdiği 25 Ekim 2019 tarihi itibariyle ise 761 bin 2680 adet poliçe üretimi gerçekleşti.
Türkiye geneline bakıldığında 9.3 milyon adet yürürlükte olan zorunlu deprem sigortalı konutun bulunduğu ülkemizde sigortalılık oranı ise %53 ile istenilen seviyenin çok uzağında.
TSB verilerine göre yılın ilk yarısında poliçe sayısı geçen yılın aynı dönemine göre %2.5 oranında artarak 4 milyon 201 bin adetten, 4 milyon 305 bin adete çıkarken, aynı dönemde prim üretimi %6'ya yakın bir oranda artarak 793 milyon lirayı aştı. 2018 yılı genelinde poliçe adeti 9 milyon 144 bin 39, prim üretimi ise 1 milyar 171 milyon lira olmuştu.

ZORUNLU DEPREM SİGORTASI PRİM ÜRETİMİ

2019/9	2018/9	Artış(%)	2018/12
793.262.473	749.777.113	5.79%	1.171.532.298

POLİÇE ADETİ

2019/6	2018/6	Artış(%)	2018/12
4.305.808	4.201.310	2.47%	9.144.039

DEPREM SONRASINDA İSTANBUL'DA TAŞINMA HAREKETLİLİĞİ ARTTI

Online hizmet sektöründe faaliyet gösteren Armut.com, İstanbullulardan deprem sonrası gelen taşınma taleplerini inceledi. Depremden önceki hafta toplamda 2.094 adet olan İstanbul içi taşınma talepleri, depremin olduğu haftada %11 artışla 2.344'e ulaşarak, önemli oranda yükseliş gösterdi.Taşınma hareketliliğinin daha yoğun olarak Avrupa yakasında görüldüğü verilerde, ilçesini değiştirmek isteyenlerin taleplerine bakıldığında artış görünen semtlerin başında Avcılar ve Bağcılar geldi. Avcılar'dan diğer semtlere taşınma talepleri %31 oranında artarken, Bağcılar'da bu oran %41 olarak ön plana çıktı. Küçükçekmece'de %17'lik bir artış görünürken Silivri'de bu oran %10 olarak kaydedildi.

AYLAR BAZINDA ZORUNLU DEPREM SİGORTASI POLİÇE ADETLERİ

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2017	591.075	608.363	743.494	666.162	711.560	667.944	661.212	709.730	695.240	733.849	732.618	762.980
2018	648.828	640.859	772.203	696.304	734.568	699.826	737.778	696.477	795.868	817.739	774.345	831.206
2019	673.663	693.758	840.009	763.583	781.549	694.454	779.459	736.600	901.506	761.268 (1-25 Ekim 2019)		

AYLAR BAZINDA ZORUNLU DEPREM SİGORTASI PRİM ÜRETİMLERİ

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2017	72.462.068	76.151.489	92.704.135	82.757.651	87.111.365	82.949.710	80.595.702	87.293.349	84.203.409	89.529.408	90.378.945	93.999.663
2018	82.428.497	86.788.894	104.533.149	93.720.094	98.243.337	93.965.358	97.717.437	92.364.683	105.061.633	107.462.581	102.967.516	111.715.342
2019	90.340.901	92.841.713	113.459.527	102.548.840	103.385.179	91.537.696	101.718.511	97.029.229	130.004.830	117.473.398 (1-25 Ekim 2019)		



Yürürlükteki poliçe adedi
9.3 milyon

Sigortalılık oranı
%53

İSTANBUL'DA OLASI DEPREMİN ZARARI 90 MİLYAR DOLARI AŞABİLİR

Dünya reasürans devlerinden Swiss Re, İstanbul'da yaşanılması olası deprem ile ilgili 2018 yılında yayınladığı 'Riskli şehirler: İstanbul'da deprem direnci' (Risky cities: earthquake resilience in İstanbul) adlı raporda, İstanbul'a yakın büyük bir depremin olması durumunda toplam ekonomik zararın yaklaşık 90-120 milyar dolar olacağı tahminine yer verilmişti. Swiss Re uzmanları aynı zamanda Türkiye'nin, acil müdahalelerde 30 milyar dolar gibi yeniden yapılandırma maliyetleriyle de karşı karşıya kalacağını öngördü. Avrupa'daki 10 büyük nüfuslu şehirde doğal afetlerin insan üzerindeki potansiyelinin karşılaştırıldığı raporda Swiss Re, 6.7 milyon insan ile İstanbul'un listenin başında olacağını belirtti. Bu rakam listenin ikinci sırasında yer alan Amsterdam-Rotterdam'dan 2 milyon, insanların sel ve fırtınaya maruz kalabileceği Londra'dan ise 2.7 milyon kişi daha fazla. İstanbul gibi gelişmekte olan ekonomi merkezlerinde afet risklerine maruz kalma göz önüne alındığında, Swiss Re uzmanları devletin parametrik sigorta ürünlerinin kullanımı da dahil olmak üzere, daha geniş içerikli afet finansman ürünlerinin yeniden kurgulanmasını tavsiye ediyor. Raporda, devletin kendisini sismik risklere karşı doğrudan sigortalayarak, yeniden bütçe tahsisine ve dış borç finansmanına bağımlılığını azaltabileceğinin de altı çiziliyor.

İSTANBUL'DA SİGORTALILIK ORANI %65'İ AŞTI

DASK verilerine göre, 3 milyon 682 bin 450 adet konutun olduğu İstanbul'da 24 Eylül ve 26 Eylül'deki depremler sonrasında sigortalılık oranı hızla artmaya başladı. 25 Ekim 2019 tarihi itibariyle sigortalı konut sayısı 2 milyon 418 bin 655 adet ve sigortalılık oranı da %65.7 seviyesine ulaştı. İstanbul'da 26 Eylül'deki deprem sonrasında haftalık bazda ortalama 20 binden fazla konut zorunlu deprem sigortası poliçesi sahibi oldu. İstanbul'un içinde yer aldığı Marmara Bölgesi'nde en düşük sigortalı konut sayısının olduğu il 51 bin 200 konutun sadece 24 bin 47'sinin sigortalı olduğu Bilecik olurken, söz konusu ilde sigortalılık oranı sadece %47 seviyesinde. Marmara Bölgesi'nde en yüksek sigortalı konut sayısının olduğu il ise %85 ile Yalova. Toplam 79 bin 590 adet konutun olduğu Yalova'da 67 bin 805 konutun zorunlu deprem sigortası bulunuyor.

TARİH	DEPREM YERİ	DEPREM BÜYÜKLÜĞÜ	DOSYA SAYISI	ÖDEME (TL)
24/09/19	MARMARA DENİZİ	4.6	2	5.999
26/09/19	MARMARA DENİZİ	5.8	71	221.889
2019 YILI TOPLAM			**1174**	**4.466.881**

MARMARA BÖLGESİNDE DEPREM SİGORTASI DAĞILIMI

İLLER	KONUT SAYISI	SİGORTALI KONUT SAYISI	SİGORTALILIK ORANI	PRİM
İSTANBUL	3.682.450	2.413.576	65,5%	371.228.703
BURSA	670.750	383.858	57,2%	70.369.233
KOCAELİ	421.370	278.986	66,2%	51.863.200
TEKİRDAĞ	264.840	212.618	80,3%	20.839.713
BALIKESİR	335.710	193.568	57,7%	31.772.047
SAKARYA	194.190	160.644	82,7%	28.750.822
ÇANAKKALE	126.590	82.945	65,5%	13.714.418
YALOVA	79.590	67.706	85,1%	12.206.866
EDİRNE	100.430	56.971	56,7%	4.616.793
KIRKLARELİ	87.430	49.690	56,8%	2.822.795
BİLECİK	51.200	24.047	47%	3.769.261
TOPLAM	**6.014.550**	**3.924.609**	**65,30%**	**611.953.851**

RAY SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ KORAY ERDOĞAN:

Yenileme dönemlerinde sıkı kontrol şart



RAY SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ KORAY ERDOĞAN, ZORUNLU DEPREM SİGORTASINDA PENETRASYONUN HER GEÇEN YIL ARTMAKLA BİRLİKTE HALA İSTENİLEN SEVİYEDE OLMADIĞINI BELİRTEREK, "İSTENİLEN SİGORTALILIK ORANI İÇİN DEPREM SİGORTASINDA YENİLEME DÖNEMLERİNDE SIKI KONTROL GEREKİYOR" DEDİ.

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, zorunlu deprem sigortasında istenilen seviyede olunmasa da penetrasyon oranının artmasında elektrik, su, internet gibi kayıtlarda ilgili poliçenin sorgulanmasının ve kredi ile konut alımlarında daini mürtehin şartı nedeni ile poliçenin yaptırılmasının büyük bir etken olduğunu söyledi. Bu zorunlulukların poliçelerin ilgili yıllarda yapılmasını sağlamakla birlikte, yenileme dönemi gelen poliçeler için ilgili kurumlar ya da bankalar tarafından kontrollerin yapılmaması ile yenileme oranlarının düştüğünün gözlemlendiğinin altını çizen Koray Erdoğan, "DASK, konu ile ilgili olarak, önümüzdeki yıllarda dijitalleşme ve otomatik yenileme geliştirmeleri ile penetrasyonu yükseltme çalışmaları yapıyor. Biz sigorta şirketlerine düşen görev ise müşterilerimize ait verilerin doğruluğunu artırarak çapraz satış modelleri oluşturmanın yanı sıra mobil ve web üzerinden daha hızlı poliçe tanzim desteği ile dağıtım kanallarımıza müşterileri için hızlı ve sorunsuz hizmet sağlamak olacaktır" diye konuştu.

'GEREKLİLİK OLDUĞUNA VURGU YAPILMALI'

Bugünün dünyasındaki değişimler karşısında sigorta ürünlerinin sunduğu güvencenin daha da önemli hale geldiğine dikkat çeken Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan sözlerini şöyle sürdürdü: "Ülkemizde sigorta bilinirliği henüz istenilen seviyeye gelemedi. İçerikten çok fiyat endeksli düşünen tüketicilerin bu döngüden çıkmalarını sağlamak için sigortanın geleceklerinin güvencesi ve önemli bir gereklilik olduğu konusuna vurgu yapılması gerekiyor. Toplumsal ihtiyaçlar sigorta sektörünü doğurduğundan sektörün de bu ihtiyaçlara eğiliyor olması lazım. Bu konuda DASK'ın da pazarlama, reklam, sponsorluk, sigorta eğitimi konularında küçük yaştaki çocukların eğitim kurumlarından başlayarak sosyal medya gibi dijital mecralar da olmak üzere birçok platformda sigortanın önemi konusunda daha fazla çalışma yapması faydalı olacaktır."
Zorunlu deprem sigortasının elektrik, su, internet gibi yeni abonelikler açıldıktan sonra veya konut alımlarındaki kredi işlemlerinin tamamlanması ardından yenileme süreçlerinde sıkı kontrolü gerektiğine işaret eden Koray Erdoğan, "Çapraz satış ekranları ve yenileme bilgilerinin dağıtım kanallarına zamanında iletilmesi ile acentelerimizin müşterilerle iletişime geçmesi ve gerekli bilgilendirmeleri aktarmaları sağlanabilir" dedi.

'KONUT ÜRÜNÜMÜZDE KİŞİYE ÖZEL ÇÖZÜMLER'

Ray Sigorta olarak ise ihtiyari konut sigortası ile ilgili genişletilmiş teminatlar dışında kombi, klima temizliği, halı yıkama, bakıcı hizmeti gibi birçok farklı hizmetle zenginleştirilmiş paketleri müşterilerine oldukça uygun fiyatlar ile sunduklarını belirten Koray Erdoğan, "Konut sigortasında, kurumsal müşterilerimizde olduğu gibi bireysel müşterilerimizin ihtiyacına yönelik kişiye özel çözümler de üretiyoruz. Müşterimizin her zaman yanında olmak adına hep olduğu gibi, önümüzdeki yıllarda da yeni ürünler ve içeriklerle farklı müşteri ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz. Sadece poliçe içeriği ile değil, hasar hizmetlerinin hızlı ve eksiksiz yürütülmesi konusunda da hassas davranıyoruz.
Ray Sigorta olarak dağıtım kanallarımıza sorunsuz hizmet veren hızlı teklif ekranlarımız, farklı hizmetler ve teminatlar sağlayan ürün içeriğimiz var. Sigortalılarımızın hasar süreçlerini hızlı yöneterek ve karşılayarak bu ürünü onlar için her geçen yıl daha da cazip hale getiriyoruz" şeklinde konuştu.

TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ DR. E. BATURALP PAMUKÇU:

Düzenli DASK poliçesi yaptıranların oranı %5'i geçmiyor



TÜRK NİPPON SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ DR. E. BATURALP PAMUKÇU,İSTANBUL'UN SİLİVRİ AÇIKLARINDA MEYDANA GELEN 5.8'LİK DEPREM SONRASINDA DASK'A (ZORUNLU DEPREM SİGORTASI) TALEBİN HIZLA ARTTIĞINI, BU DURUMUN DA İHTİYAÇ DUYULMASI HALİNDE POLİÇE SATIN ALINDIĞI GERÇEĞİNİ ORTAYA KOYDUĞUNU BELİRTTİ.

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, ülkemizdeki sigorta bilinci göz önüne alındığında, DASK poliçelerinde %100'lük bir penetrasyon oranını hedefleyebilmek için Türkiye'deki tüm DASK'a tabi konutların, DASK poliçelerinin olup olmadığıyla ilgili düzenli bir kontrol sistemi getirilmesi gerektiğini söyledi. Pamukçu, "Düzenli DASK poliçesi yaptıran kişilerin oranı %5'i geçmiyor. Bu nedenle DASK poliçesi olmayan daire sahipleri için yaptırımlar uygulanabilir" dedi.
Pamukçu, Eylül ayında Silivri açıklarında yaşanan depremden hemen sonra DASK poliçesi satışlarında yaklaşık %70'e varan bir artış gözlemlendiğini söyledi. "Korku ve panik yaratan her deprem sonrası, DASK poliçeleri ciddi anlamda talep görmeye başladı" diyen Pamukçu sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigortanın temel amacı, ileride karşılaşması muhtemel risklere karşı kendini teminat altına almak. Ancak ülkemizde bu işleyiş biraz daha farklı seyrediyor. Halkımız genelde öngörebildiği/öngöremediği riskleri değil, bire bir yaşadıkları olayların ileride de başlarına gelebileceği düşüncesiyle kendilerini teminat altına alıyor. Bu konu ülkemizdeki sigorta bilinci ile doğru orantılı olarak seyrediyor."
Türkiye'deki tüm DASK'a tabi konutların, DASK poliçelerinin olup olmadığıyla ilgili düzenli bir kontrol sistemi getirilmesi gerektiğine vurgu yapan Pamukçu, "DASK poliçesi olmayan daire sahipleri için yaptırımlar uygulanabilir ve bu uygulama ile kişilerin poliçe yaptırmama alternatifi ellerinden alınabilir. Böylelikle uzun süreçte tüm konutların sigortalı olması hedefine ulaşılmaya ciddi katkılar sağlanabilir" şeklinde konuştu.
Ülkemizde penetrasyon seviyesi istenilen düzeyde olmayan diğer bir sigorta ürünün de konut sigortaları olduğuna dikkat çeken Dr. E. Baturalp Pamukçu, bu bilgiyi verirken, ilginin diğer birçok sigorta ürününde de istenilen düzeyde olmadığının altını çizmek gerektiğini belirtti. "Sigorta istatistikleri bizlere, sigortalılık oranları açısından birçok dünya ülkesinin gerisinde kaldığımızı ve ülkemizdeki konutların sadece ortalama %20'sinin sigortalı olduğunu göstermekte" diyen Pamukçu sözlerini şöyle sürdürdü: "Oysa bu oran Avrupa ülkelerinde hemen hemen %100'e yaklaşmış durumda. Oranların bu düzeylerde seyretmesinde birçok etken mevcut olabilmekte. Ancak mevcut etkenler içerisinde en önemlisinin sigorta bilincinin yetersizliği olduğu rahatlıkla söylenebilir.

'KONUT SİGORTASININ ÖNEMİ DE İYİ ANLATILMALI'

Öte yandan sigorta şirketleri konut sigortalarında A'dan Z'ye kadar tüm ihtiyaçlar için sigortalılarına geniş kapsamlı teminatlarla birlikte asistans hizmetleri de sunuyor. Verilen bütün teminatların, sigortalının sadece başına kötü bir şey geldiğinde değil hayatlarını her an kolaylaştırabilecek hizmetler olduğu maalesef pek bilinmiyor."

'ACENTELERE BÜYÜK GÖREV DÜŞÜYOR'

Sigortalıların sahip oldukları teminatları dikkatli incelemedikleri için, kendilerine sağlanan ek hizmetlerden faydalanamadığını belirten Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Bu nedenle Türk Nippon Sigorta olarak sigortalılarımıza, satın aldıkları poliçeleri dikkatli okumalarını, tercih yapmadan önce detaylı olarak araştırmalarını tavsiye ediyor ve kendilerine sağlanan ek hizmetler konusunda bilgilendiriyoruz. Bununla birlikte, acentelere de bu konuyla ilgili büyük görevler düşüyor. Acenteler, sigorta ürünlerinin kişilere en doğru ve detaylı şekilde anlatılması ve kişilerin sigorta ile ilgili verecekleri kararların doğru şekilde yönlendirilmesi konusunda önemli bir rol oynuyor. Bu sebeple verilen teminatları ve asistans hizmetlerini sigortalılara en kapsamlı şekilde anlatacak, hizmetlerin kişilere sağlayacak faydalarını öne çıkartıp örneklendirerek aktaracak olan kişiler hiç kuşkusuz ki acentelerdir. Konut poliçelerinde yer alan teminat ve ek hizmetleri sigortalılara doğru şekilde anlatırsak, ilgili üründeki penetrasyon da zaman içerisinde yükselecektir" dedi.

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Önce deprem bilinci oluşturulmalı



DOĞA SİGORTA TEKNİKTEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER, BASIN VE SİVİL TOPLUM ÖRGÜTLERİNİN BİRLİK OLUP ÖNCE DEPREM BİLİNCİ SONRA ZORUNLU DEPREM SİGORTASI BİLİNCİ OLUŞTURMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLEDİ.

Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, Zorunlu Deprem Sigortası'nın sadece adının zorunlu olduğunu, yaptırılmadığında veya yenilenmediğinde herhangi bir yaptırımın söz konusu olmadığının altını çizdi. "Durum böyle olunca sigortalının inisiyatifine kalmış oluyor" diyen Mehmet Tümer şöyle konuştu: "Yeni ev alındığında tapuda soruluyor. Bununla birlikte yeni bir eve kiracı olarak çıkıldığında DASK olmadan elektrik gaz açılmıyor, bu tip uygulamalar tabi ki var ama %100 penetrasyon için yeterli değil. Basın ve sivil toplum örgütleri birlik olup önce deprem bilinci sonra Zorunlu Deprem Sigortası bilinci oluşturmalıdır."

'YOĞUN BİR TALEPLE KARŞILAŞTIK'

İstanbul'da yaşanan son depremden sonra vatandaşların deprem riskine yönelik yoğun sigorta talebiyle karşılaştıklarını belirten Mehmet Tümer, "DASK'ın zorunlu deprem sigortası olduğu yeterince açıklanmasına hatta reklamlarda da yer almasına rağmen, önemini başımıza gelmeden önce kavramamız zor oluyor. Sigortalılarımız, deprem riskine karşı sigortalattıkları DASK poliçelerini, deprem riskinin bir yıl gerçekleşmemesini, riskin ortadan kalkması olarak yorumluyor ve yeniletme ihtiyacının olmayacağını düşünerek hareket ediyor. Fakat son İstanbul depreminin istemeyerek de bunun önüne geçmiş olduğunu görüyoruz" şeklinde konuştu.

'SADECE DEPREMİN ZARARLARINI KARŞILAR'

Konut Sigortası ile DASK'ın birbirinden farklı olan teminatları olduğuna vurgu yapan Mehmet Tümer, "DASK sigortası sadece deprem sonucu oluşan zararları karşılamaktadır fakat konut sigortası; evlerimizi ve ev içindeki eşyalarımızı yangın, sel/su baskını, deprem, yıldırım, dolu, hırsızlık, fırtına ve terör gibi risklere karşı korur. DASK limitlerin yeterli kalmadığı durumlarda devreye girer. Aynı zamanda, Doğa Sigorta'nın konut sigortasına dahil olan konut yardım hizmetleri ile tesisat, elektrik, anahtar ve cam işleri yanında doktor veya ambulans gönderilmesi, uzman hemşire veya refakatçi gönderilmesi, otel hizmeti, güvenlik şirketi, acil mesajların iletilmesi, profesyonel ev hizmetleri organizasyonu ile bilgi ve organizasyon servisi gibi birçok asistans desteği de sağlanıyor. Konut poliçemize dahil olan medline acil sağlık hizmeti ile de poliçe sahibi ve aynı adreste ikamet eden ailesi için 365 gün 24 saat Acil Sağlık Hizmeti sunuyoruz" dedi.

KORU SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ SONER ŞAHİN:

ZDS, depremle mücadelenin en önemli parçası

KORU SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ SONER ŞAHİN, İLKOKUL ÇAĞINDAN BAŞLAYARAK TOPLUMUN TÜM PLATFORMLARINDA DEPREM İLE NASIL BAŞ EDİLEBİLECEĞİNİN ÇOK İYİ ANLATILMASI GEREKTİĞİNİ BELİRTEREK, "BU MÜCADELENİN DE ÖNEMLİ PARÇALARINDAN BİR TANESİ ZORUNLU DEPREM SİGORTALARI" DEDİ.

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, ülkemizin bulunduğu coğrafik yapının deprem açısından taşıdığı riskin ve nüfusun %71'inin deprem riski yüksek olan bölgelerde yaşadığının halkın gündeminde sürekli canlı tutularak sigorta bilincinin artırılması gerektiğini ifade etti. İlkokul çağından başlayarak toplumun tüm platformlarında deprem ile nasıl baş edilebileceğinin çok iyi anlatılması gerektiğinin altını çizen Şahin, "Bu mücadelenin de önemli parçalarından bir tanesi Zorunlu Deprem Sigortaları. Kamu, özel sektör, sivil toplum kuruluşları zorunlu deprem sigortasının önemi ve gerekliliği konusunda eğitimler yapmalı, kamu spotları ile bu sigortanın ülkemizde yaşayan her birey için gerekli olduğuna inandırılması önem arz etmektedir. Sigorta bilinci toplumumuzda yeterli seviyede olmaması nedeniyle ek bir mali yük olarak görünen Zorunlu Deprem Sigortasına ödenen primlerin vergi oranı nispetinde iadeye konu olması sigortalılık oranını arttıracak bir unsur olacaktır. Ayrıca, kredi ile alınacak evlerin vade süresi boyunca DASK poliçelerinin uzun vadeli yapılması ve uzun vadeli DASK poliçesi yaptıranlara faiz oranında indirim yapılacak olması penetrasyon oranını artırılabilir" diye konuştu.

'AFET GERÇEĞİNİ CANLI TUTMALIYIZ'

Yaşanan olumsuz bir durum sonrası toplumun sahip olduğu varlıkların olası kaybı ve yerine koyma maliyetinin ağır olduğu gerçeği ile yüzleşmesi nedeniyle sigortanın öneminin ortaya çıktığını, ancak olumsuz durumun üzerinden zaman geçmesi ile sigortaya olan ihtiyaç hissinde azalış meydana geldiğine vurgu yapan Şahin sözlerini şöyle sürdürdü: "Hem devlet hem de sigortacılar olarak toplum nezdinde deprem ve doğal afetler gerçeğini sürekli canlı tutmak, sadece ürün satışına odaklanılmaması gerekmektedir. Sürekli vurguladığımız üzere bu konuda eğitim ve bilinçlendirme çok önemli. İlkokuldan başlayarak risk ortaya çıktıktan sonra sigorta almanın zorlukları anlatılıp, risk olmadan önce değerlerimizi güvence altına almanın en önemli çözümünün sigorta olduğunun anlatılması gerekiyor." Zorunlu Deprem Sigortasında sigortalı penetrasyonun arttırılması amacıyla elektrik, su aboneliğinin



başlatılmasında ve tapu işlemlerinde bu poliçenin zorunlu tutulması ancak sonrasında zorunluluğun aranmamasının poliçelerin yenilenmesinde olumsuz etki yarattığına dikkat çeken Soner Şahin, "Yenileme oranının artırılması amacıyla belirli hizmet alımlarındaki abonelik sonrasındaki hizmetin devamlılığı için bu poliçenin zorunluluğunun devam etmesi, sigortalıların bu poliçeyi yenilemeleri halinde emlak vergilerinde indirim yapılacak olması yenileme oranını artıracak" diye konuştu.

'TALEP, TEMİNATLARLA BİRLİKTE ARTAR'

Şahin, konut poliçelerinde kasko poliçelerindeki gibi hasarsız müşterilere yönelik özel indirimler tanımlanmasının planlarında olduğunu ve apartman yönetimlerine konut sakinlerinin poliçelerini yaptırması şartı ile özel prim ve teminat şartları sağlanabileceğini, ev sahibi-kiracı düzleminde yaşanan kira güvencesi gibi bir teminatın da konut poliçesine ilave edilebileceğini söyledi.

Tasarruf bilinci milli serveti koruyor

Sosyal güvenlik sistemlerinin sürdürülebilirliğinin tüm dünyada sorgulanmaya başladığı bir dönemde, ülke içerisindeki tasarrufların artırılması büyük önem taşıyor. Ülke içi finansmanın temel kaynağını tasarrufların oluşturduğunu, bireysel tasarruf kültürünün hane halkı ekonomisinin ve dolayısıyla milli servetin korunması için vazgeçilmez olduğunu dile getiren Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, "Tasarrufun önemini anlatmak değerli olsa da yeterli değil. Tasarrufun nasıl yapılacağını, ne kadar sürede ne kadar birikim yapılabileceğini göstermek gerekiyor. Küçük değişikliklerin uzun vadede meydana getirdiği kayda değer farkı idrak eden bireyler hem işletmelerinde hem de özel hayatlarında tasarrufu içselleştirerek hayat tarzlarının bir parçası haline getiriyor" diye konuştu.

TASARRUF HAREKETİ BAŞLIYOR

Tasarrufun ülke ekonomisine katkısının çok büyük olduğunu söyleyen Öztürk, Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım Sistemi'nin başarısına dikkat çekti. Halk Emeklilik olarak tasarruf konusunda farkındalığın artırılması gayesiyle önemli bir uygulamayı devreye aldıklarını belirten Öztürk, "tasarrufhareketi.com.tr web sitesini hayata geçirmiş bulunuyoruz. İsraftan uzak, finansal anlamda bilinçli bir hayat sürdürmek isteyenler için paha biçilmez bir hizmet sunuyoruz" diyerek Halk Emeklilik'in tasarruf alışkanlıklarını pekiştirecek yeni inisiyatifinin müjdesini verdi.
Sosyal hayatta tasarruf farkındalığı kazandırmak ve birikimlere değer katmayı sağlamak amacıyla yola çıkan Halk Emeklilik'in yeni dönem dijital projesi tasarrufhareketi.com.tr; ev ekonomisi tavsiyelerinden işletmeler için tasarrufun püf noktalarına, düşük bütçeli hobi önerilerinden emeklilik döneminin formüllerine; tasarruf ve birikime dair merak edilen her şeyi ziyaretçileriyle buluşturuyor.
Emekliliğe Hazırlan, Hayata Dahil Ol ve Kumbaranı Doldur ismindeki üç ana kategoride pek çok önerinin derlendiği tasarrufhareketi.com.tr, müşteri ve ziyaretçilerine yol gösterecek pek çok bilgiyi ve hayatı kolaylaştırmanın yollarını bir arada sunuyor.



Ömer Faruk Öztürk

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

En zorlu şartlarda,
Müşterilerinizin yanı başında!

Biz zorlu kış koşullarına hazırız. Ya siz?

7/24 Asistans Hizmetleri

Yol Yardım | Medikal Asistans | KonutAsistans

eurocross turkey

"TES'le daha uzun vadeli bir tasarruf sistemi yaratılıyor"

Yeni Ekonomi Programı (YEP) ile gündeme gelen Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) sektör tarafından tartışılmaya başladı. Söz konusu yeni yapı ile ilgili görüşlerini aldığımız Adendum Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren, Yeni Ekonomi Programı'ndaki en dikkat çekici ifadelerden birinin TES'in kurulması olduğunu belirterek, "TES'i, kıdem tazminatının bir şekilde Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne evrilmesi şeklinde yorumlamak istiyorum. Çünkü ekonomik programda Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin taraflar arasında mutabakat ile sağlanacağı belirtiliyor" dedi.

Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi kurgulanırken OKS'den önemli dersler çıkarılabileceğinin altını çizen Elveren şöyle konuştu, "Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) dünyadaki uygulama sistematiğine benzer bir yöntem tercih edildi. Ancak dünya uygulamalarından farklı olarak gelir düzeyi veya işletme büyüklüğü açısından istisnalar getirilmedi. Bu durumda neredeyse tasarruf yeteneği olmayan dar gelirli çalışanlar da sisteme girmek zorunda kaldı. Buna ek olarak, OKS öncesinde yaklaşık bir milyon kişi zaten işveren katkılı grup emeklilik planları ile Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) yer alıyordu. Bu durumdaki çalışanların büyük kısmı ikinci sözleşmenin yapıldığı OKS'den sözleşmeleri var diye ayrıldılar. Otomatik katılım sisteminde gelir düzeyinden bağımsız herkesin sisteme dahil edilmesi yeniden değerlendirilebilir. Bir diğer etken de OKS'nin emeklilik şirketlerine gelir yaratabilme potansiyelinin olmaması durumudur. Sistemin hızla ve düşük kesintiler ile uygulamaya konması operasyonel olarak oldukça ağır yük barındıran ve geliri yetersiz bu sisteme karşı emeklilik şirketlerinin bu konuda pazarlama ve satış iştahlarını azalttı. Doğal olarak bu etkenler ve genel ekonomik durum daha yüksek ayrılma oranlarına neden oldu. Dolayısıyla TES'e dahil edilecek işyerlerinin ve çalışanların doğru belirlenmesi ve kolay opere edilebilir olması sistemi işletecek kuruluşlara mali yük yaratmaması sistemin başlangıcında başarıya ulaşmak için büyük önem arz ediyor. Eğer kıdem tazminatı da OKS'ye entegre edilecek ise birikmiş kıdem tazminatı yükümlülüklerinin nasıl bir yapıda tutulacağı oldukça önem kazanacaktır."

'TASARIMA BAĞLI OLARAK İYİ SONUÇLARI OLACAKTIR'

"Yeni Ekonomi Programı'ndaki en dikkat çekici ifadelerden biri TES'in kurulması" diyen Elveren



sözlerini şöyle sürdürdü: "Diğer taraftan, ülkemizde 2003 yılından itibaren oldukça başarılı şekilde faaliyetine devam eden bireysel emeklilik sistemi bulunmakta. Ek olarak BES'ten daha önce kurulmuş ve uzun yıllardır faaliyetini sürdüren üyelerine emeklilikte toplu para veya maaş veren oldukça fazla Vakıf ve Sandıklarımız var. Dolayısıyla, programda ifade edilen TES'i, kıdem tazminatının bir şekilde Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne evrilmesi şeklinde yorumlamak istiyorum.Çünkü ekonomik programda tamamlayıcı ekonomik programın taraflar arasında mutabakat ile sağlanacağı belirtiliyor. Dolayısıyla sistemde işveren, çalışan, sendikalar ve hükümet olmak üzere birden çok paydaşın yer alacağını söyleyebiliriz. Kıdem tazminatı sisteminin bu türde bir emeklilik sistemine evrilmesi halinde tasarıma bağlı olarak oldukça iyi sonuçlar getireceğini söyleyebiliriz" diye konuştu.

'İŞVERENİN SİSTEME DESTEĞİ BELİRSİZLİĞİNİ KORUYOR'

Elveren, kıdem tazminatı sisteminin bir şekilde Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne dönüştürülmesi olarak görülebilecek dönüşümle birlikte, işverenin kıdem tazminatı yükümlülüğüne karşılık olarak çalışan adına sisteme katkıda bulunacağını belirtti. Elveren, "Ancak Uluslararası Muhasebe Standartları (UMS) veya Türk Muhasebe Standartları'na (TMS) tabi şirketler haricindekiler mevcut yapıda kasalarında kıdem tazminatı karşılığı ayırmak zorunda değil. UMS veya TMS'ye tabi şirketler de 'kaydi rezerv' (book reserve) şeklinde oldukça düşük düzeyde karşılık ayırıyorlar. Fiili olarak herhangi bir fon tahsis edilmiyor sadece bilançolarda yükümlülük olarak gösteriliyor. Çalışan açısından baktığımızda ise yıllık kıdem tazminatı karşılığı aylık brüt ücretin yaklaşık %8.33'üne karşılık geliyor. Mevcut ekonomik konjonktürde işverenlerin bu oranda bir aylık ödemeyi yapabilecek güçleri bulunmuyor. Teknik olarak da bu kadar tutarı fiili olarak ödemelerine gerek yok. Her iki sistemin de hem çalışan hem de işverenler için avantaj ve dezavantajları vardır. Aslında teknik ve objektif kıstaslara göre tartışılması gereken bir konu oldukça politik hale getirildi. Çalışanlar ve çalışan sendikaları ise kıdem tazminatı haklarından taviz vermek niyetinde değil. Dolayısıyla taraflar arasında nasıl bir mutabakata varılacağı ve nasıl bir çözüm üretileceği konusu belirsizliğini korumaya devam ediyor" ifadelerine yer verdi.

'KİTLESEL KATILIM OLMADIKÇA TASARRUF OLMAZ'

Ekim 2019 itibarıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'nde toplam 116 milyar liralık birikimin olduğunu hatırlatan Elveren, yeni bir kitlesel katılımın önü açılmadığı sürece belirtilen yıllık tasarruf tutarlarına ulaşmanın mümkün olmadığını söyledi. Elveren, "Diğer taraftan kıdem tazminatı sisteminin BES'e entegre edilmesi halinde hak ediş süresinin uzun tutulması ve fona yapılacak kesinti oranının yüksek tutulması halinde belirtilen hedeflere ulaşılması mümkün kılınabilecektir" dedi. Elveren aynı zamanda çalışanları ilgilendiren emeklilik ile ilgili bir düzenleme yapılması halinde bu düzenlemelerin halen devam eden sistemlerle ilişkisi, var olan yapılara olumlu ve olumsuz etkileri, bu yapıların azami ölçüde yararlanılabilecek altyapısı; çalışan, işveren, emeklilik şirketi, kamu ve diğer hizmet sağlayıcı ve paydaşlar açısından en iyi uygulanabilir ortak çözüm olup olmadığı konusunun detaylı bir şekilde tartışılması gerektiğine de dikkat çekti. Elveren sözlerini şöyle noktaladı: "Uygulamalara yeterli süre tanınarak hayata geçirilmeli. Aksi halde her yeni gelen sistem kendisine mali sistem içerisinde yer açarken ya mevcut sistemin payından alacak ya da karışıklık bireylerin sistemlerden uzaklaşmasına neden olacaktır. Detaylı planlanmış bir sistemin iyi bir iletişim ile desteklenmesi de gereklidir."

Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) kıdem tazminatının bir şekilde evrilmesi olarak adlandırılabileceğini belirten **Adendum Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren**, "TES'le daha uzun vadeli bir tasarruf sistemi yaratılıyor" dedi.

"TES'TEN ÇIKIŞ DAHA ZORLAŞTIRILACAK"

Ali Haydar Elveren, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne girişin önceki sisteme benzer şekilde zorunlu olacağını, ancak çıkışın önceki sistemden farklı olarak daha zorlaştırılacağı öngörüsünde bulunarak, "Belirli bir süre kalmanın zorunlu olduğu, emekliliğe kadar biriktirmeye devam edileceği, erken ayrılma halinde kısmi çekimin yapılabileceği bir sistem kurgulanacağını söyleyebiliriz. Kıdem tazminatı ile entegre bir TES'in bu şekilde tasarlanmasının daha çok katkı sağlayacağı bekleniyor" dedi. Öte yandan Elveren, çalışanların emeklilikte ihtiyaç duyacağı ek gelire vesile olması ve refah düzeylerini artırması nedeniyle oldukça değerli bir amaca hizmet ettiğini belirterek, ülke ekonomisi açısından bakıldığında tasarruf araçlarının çeşitlendirilmesi ve artan tasarruflarla birlikte sermaye piyasalarının derinleştirilmesine olanak sağlayacağının da altını çizdi.



Büyük ya da küçük, dijital işlem yapan tüm şirketleri tehdit eden siber riskler her geçen gün daha karmaşık ve daha tehlikeli bir yapıya bürünüyor. İşletmelerin siber risklere karşı bakışı, doğru güvenlik sistemlerini devreye alarak siber saldırıları önlemek olsa da, alınacak tedbirlerin tüm siber riskleri durduracağı ve sigortaya ihtiyaç olmadığı düşüncesi uzmanlara göre doğru değil.

SİBER SALDIRILAR GERÇEKTEN DURDURULABİLİR Mİ?

Şirketler sigortayı değil, güvenlik önlemlerini tercih ediyor

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Siber risklerin yönetilmesi noktasında kapsamlı bir şekilde değerlendirme yapılması ve uygun bir mücadele planı doğrultusunda hareket edilmesi büyük önem taşıyor. Şirketlerin siber risklerini önceki yıllara göre çok daha ekonomik bir şekilde idare edebildikleri gözlense de bu konuda geniş kapsamlı bir mücadele planı oluşturan şirket sayısı çok az. Siber risklerle mücadele etmenin başlıca iki yöntemi bulunuyor. Bunlardan biri siber güvenlik önlemlerine ve altyapılarına yatırım yapıp olası bir siber saldırının gerçekleşmesini önlemek. Diğer çözüm ise siber sigortalardan faydalanarak saldırılarda meydana gelebilecek olası hasarı güvence altına almak. Bu iki yöntemin de tek başına yeterli olduğunu söylemek doğru değil. Gerçekçi ve rasyonel olan çözüm iki süreci de sentezleyerek kurum ihtiyaçlarına uygun karma bir savunma stratejisi oluşturmaktan geçiyor. Buna karşın teknoloji devi Microsoft ve küresel broker Marsh tarafından hazırlanan "2019 Siber Risk Algısı Anketi" siber güvenlik önlemlerine ayrılan bütçenin sigortaya ayrılan kısmı aştığını ortaya koyuyor. Siber sigorta pazarının toplam prim üretimi olarak 2020 yılına kadar 8 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşması bekleniyor (Tablo 1). Diğer taraftaysa aynı dönemde 124 milyar dolara ulaşacağı tahmin edilen siber güvenlik pazarı duruyor. Araştırmadaki bu bulgular çoğu kurumun siber risklerini teknoloji yoluyla ortadan kaldırabileceklerine inandıklarını gösteriyor. Kapsamlı bir planlama, risk transferi ve cevap mekanizması kurmayı tercih edenlerin sayısı ise azınlıkta kalıyor.

SİGORTAYA KAYNAK YOK

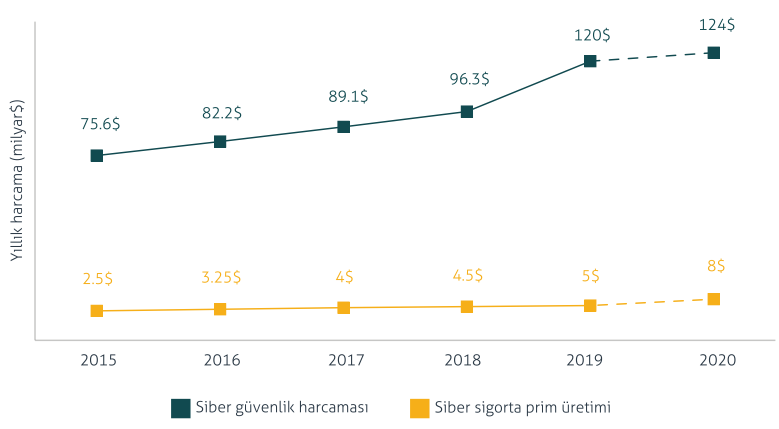
Uzmanlar siber riskler karşısında uygulanabilecek en doğru stratejinin, kurumların teknolojik yeterliliklerini en iyi şekilde değerlendirmeleri olduğunu söylüyor. Önüne geçilemeyecek siber saldırılar gerçekleştiğinde meydana gelebilecek hasarları sigorta şirketine transfer edecek bir plandan söz ediliyor. Yine de sadece siber güvenlik ve teknoloji harcamalarını artıran şirketlerin bu yeni gerçeklik ile henüz barışamadığı görülüyor.

Ankete katılan şirketlerin çoğu geçtiğimiz 12 ila 24 ay içerisinde teknolojik gelişmelere yatırım yaptıklarını ifade ediyor. Çalışan gelişimi, siber sigorta poliçeleri ve kriz planı gibi alanlara kaynak ayırdığını söyleyen şirketler ise azınlıkta.

SİBER RİSKLERDE GÜVENİN ANAHTARI KARMA MODEL

Siber riskler her ne kadar daha karışık ve daha zorlayıcı bir hal almaya başlasa da 2019 Küresel Siber Risk Algısı Anketi şirketlerin ufak ancak emin adımlarla siber risklere karşı iş süreçlerinde uygun önlemleri almaya başladıklarına işaret ediyor. Ankete katılan neredeyse tüm şirketler siber risklerin ciddiyetini anlıyor ve buna göre aksiyon alıyor. En çok kullanılan yöntem ise geleneksel siber güvenlik yöntemi olan "koruma" yöntemi. Ancak koruma yöntemlerinin riskler karşısında ne kadar yeterli kalabildiği akıllarda soru işareti oluşturuyor. Siber riskler konusunda yeterliliği en yüksek seviyede olan kurumlar hem koruma ve hem de teminat arasında ince bir denge sağlıyor. Siber ortamda tüm risklerin önlenmesinin güç olduğunu belirten uzmanlar, şirketlerin paranoyaya kapılmadan işlerini yürütmeleri için sadece siber güvenlik kaleleri kurmak yerine sigortacılarla işbirliği yapılması gerektiğini söylüyor. Gerçek siber güvenlik, önleme yöntemleri ve sigorta korumasının doğru oranda harmanlanmasından geçiyor.

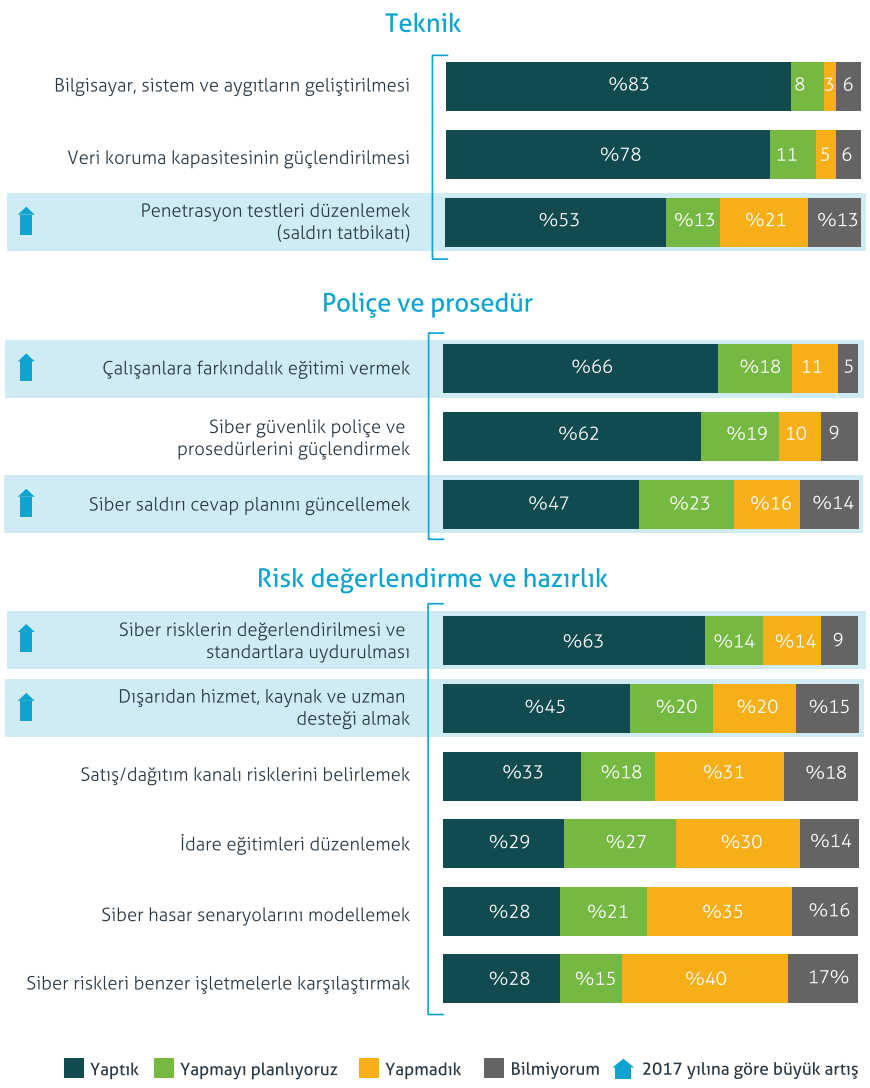
Tablo 1 — Siber güvenlik harcamaları sigorta harcamalarını geride bırakıyor



Tablo 2

Siber risklere karşı teknik önlemler alınıyor

Soru: Lütfen şirketinizin son 12-24 ayda gerçekleştirdiği aksiyonları işaretleyiniz.



Ankete katılanlar tarafından en az dillendirilen konu ise siber risklerin modellenmesi ve gerekli aksiyonlarla ilintilenme süreci. Şirketlerin bu tarafta 2 yıl öncesine göre iş planlarında neredeyse hiçbir değişikliğe gitmedikleri ortaya çıkıyor. Modelleme alanında yapılan tek geliştirme, teknik uygulamaların siber güvenlik standartlarına uygun olup olmadığının kontrol edilmesi. Bunu yapanlar ise %63 seviyesinde kalıyor.

Tablo 3

Risk yönetiminde şirketlerin gelecek için yaptığı yatırımların merkezinde siber güvenlik teknolojileri ve önleme uygulamaları bulunuyor

Soru: Yatırımlarınızın gelecek dönemde risk yönetiminin hangi alanında yoğunlaşmasını bekliyorsunuz?

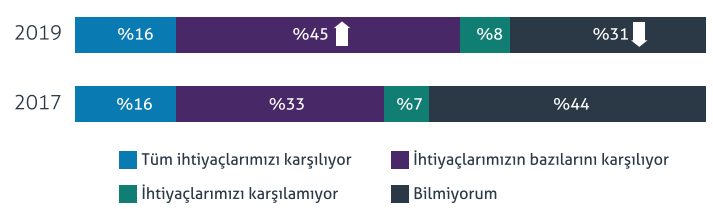


Bu trendin gelecek dönemlerde de devam etmesi bekleniyor. Şirketlere önümüzdeki dönemde hangi alanlarda risk yönetimine yatırım yapacakları sorulduğunda, katılımcıların üçte ikisi siber güvenlik teknolojilerine ve önleyici yöntemlere yatırım yapacaklarını ifade ediyor (Tablo 3).

Tablo 5

Siber sigortalara olan güven son 2 yıldır artıyor

Soru: Cümleyi tamamlayın: Piyasada sunulan siber sigorta çözümleri...

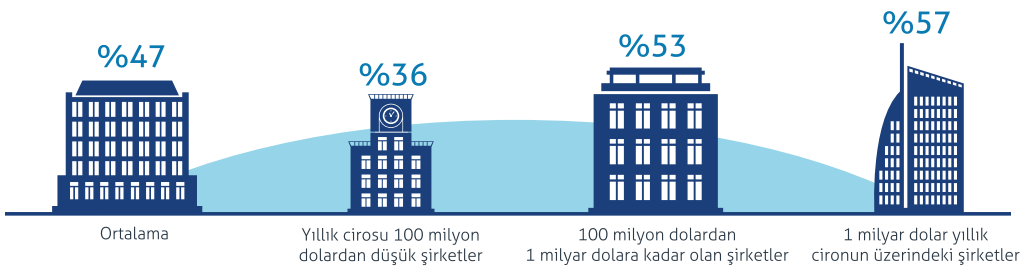


Anketten çıkan sevindirici haber ise siber sigortalar hakkındaki farkındalık ve bilincin giderek artıyor olması. 2017 yılından bu yana siber sigortaların hasar karşısında sağladığı korumayı anlamadığını söyleyen şirket yöneticilerinin sayısı hızlı düşüyor. İhtiyaçlarına siber sigortaların karşılık verip vermeyeceğini bilmediklerini belirten organizasyonların sayısının 2017 yılındaki %44'lük seviyeden 2019 yılında %3'e düştüğü görülüyor (Tablo 5). Benzer şekilde, siber sigortaların en azından bazı yapısal ihtiyaçlarına çözüm sunduğunu kabul eden şirketlerin oranı ise %49'dan (2017), günümüzde %61'e çıkmış durumda.

Tablo 4

Orta ve büyük boyutlu işletmeler daha çok siber sigorta yaptırıyor

Soru: İşletmenizin siber sigorta koruması var mı?

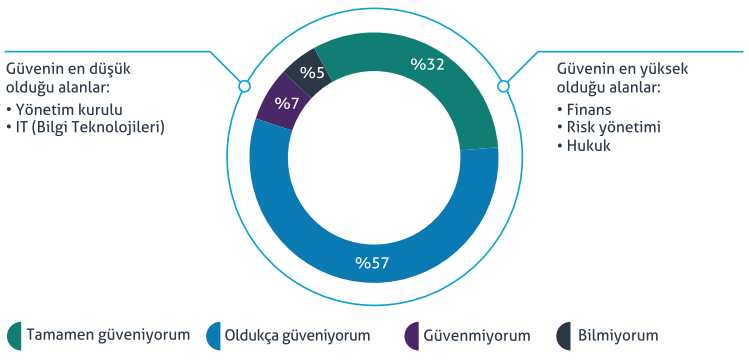


Özellikle düşük frekanslı ancak büyük finansal ve operasyonel hasarlara yol açabilecek durumların risk transferi yani sigorta uygulamaları ile güvence altına alınması hayati önem taşıyor. Küresel şirketler içerisinde ciddi bir saldırıya karşı gerekli sigorta teminatı aldıklarını söyleyenlerin oranı sadece %47 seviyesinde kalıyor (Tablo 4). Kurumların boyutu ile sigortaya olan ilgi paralellik gösteriyor. Orta ve büyük boyutlu işletmelerin yarısı siber sigorta korumasına sahipken, 100 milyon dolardan düşük cirosu olan şirketlerde bu oran %36 seviyesinde kalıyor.

Tablo 6

5 işletmeden 4'ü sigorta poliçelerinin saldırı sonrasında hasarı tazmin edeceğini düşünüyor

Soru: Siber bir saldırı durumunda sigorta poliçenizin hasarları yeterli derecede karşılayacağını düşünüyor musunuz?

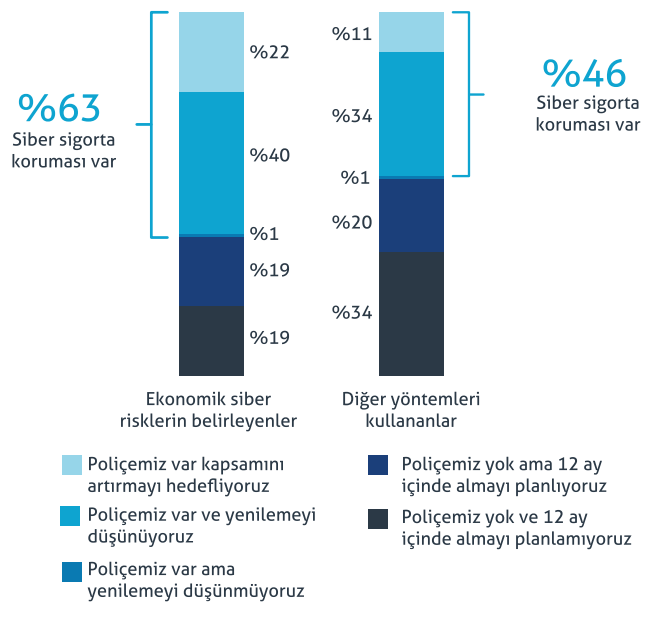


Tablo 5'te ortaya çıkan görünüm, şirketlerin siber sigortalara olan güvenini de pekiştiriyor. Ankete katılanların üçte biri, siber saldırının gerçekleşmesi durumunda sigorta şirketinin hasarlarını karşılayacağına tam olarak güvendiğini söylüyor (Tablo 6). Katılımcıların yarısından çoğu ise tam olmasa da "oldukça" güvendiğini belirtiyor. Güvenmediğini dile getirenlerin oranı %7 seviyesinde kalıyor . Risk yönetimi, finans, hukuk alanında sigortaya güvendiğini belirtenlerin oranı diğer branşlardaki çalışanlara göre hayli yüksek.

Tablo 7

Siber risk belirleme yöntemi kullanan şirketlerin sigorta alma oranları daha yüksek

Soru: İşletmenizde siber sigorta koruması bulunuyor mu?



Çalışmanın ortaya koyduğu bir diğer değerli nokta daha var. Anket sonuçlarına göre ekonomik siber risk belirleme yöntemleri kullanan kurumların siber sigorta poliçesi yaptırma oranı sadece kalitatif yöntemler kullanan ya da toptan hiçbir yöntem kullanmayan şirketlere göre çok daha yüksek (Tablo 7).

Sektörün 9 aylık prim üretimi 44 milyar lirayı aştı

1.1.2019-30.09.2019 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç. Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S	Su Araçları Sorumluluk	S
ALLIANZ	82.902	7	2.013.670	1	606.918	4	1.890	5	25.074	4	67.140	3	436.014	4	148.716	7	979.616	4	5.764	4		
ANADOLU	96.189	5	600.841	3	852.854	1	32.851	2	87.473	1	96.673	1	692.055	1	227.460	3	1.033.457	2	33.396	1		
AK	26.940	17	270.477	5	586.944	5	39.938	1	15.982	6	55.215	4	543.786	2	198.914	5	986.591	3	22.447	2		
AXA	47.568	10	267.561	6	686.759	2	676	7	8.192	12	45.527	5	518.919	3	160.725	6	722.146	6	16	14		
SOMPO JAPAN	9.199	27	88.543	9	612.698	3	147	11	4.343	14	26.592	9	216.357	11	105.834	11	1.042.596	1			2.137	2
MAPFRE	13.193	23	506.806	4	318.062	7	1.223	6	8.336	11	37.739	6	262.138	10	218.062	4	510.843	11	527	11		
ZİRAAT	161.195	2	18.829	19	129.564	14			2.651	15	867	30	323.698	6	1.166.730	1	45.439	26				
HDI	25.105	18	14.873	22	537.084	6			8.647	10	93.166	2	265.529	8	129.548	9	366.828	12				
HALK	39.969	14	44.620	15	169.860	11	51	14	12.068	7	2.777	24	294.684	7	100.460	12	711.390	7	807	10		
ZİRAAT HYT VE EMK	19	54																				
GÜNEŞ	40.068	13	197.952	7	215.245	9	7.240	3	31.823	3	20.016	14	262.811	9	126.827	10	244.978	14	15.245	3		
NEOVA	127.937	4	641	33	164.194	12					6.380	20	101.126	15	45.039	18	633.901	9				
ACIBADEM SGLK VE HYT	2.841	40	1.065.795	2																		
DOĞA	45.723	11	48.110	14	117.186	16	0	15	4	29	22.939	12	95.734	16	16.369	22	650.189	8	0	16		
EUREKO	42.955	12	60.945	13	192.571	10	3.475	4	11.312	8	21.383	13	361.136	5	141.472	8	54.021	24	5.235	5		
QUICK	556	48	198	37	45.343	24	62	13	378	18	2.202	25	13.131	30	9.026	28	792.519	5				
ETHICA	35.909	15	13.887	23	96.578	18							41.660	22	7.049	30	631.590	10				
METLIFE	197.194	1																				
VAKIF EMK	160.118	3																				
GROUPAMA	10.360	25	144.617	8	304.262	8			7.619	13	14.120	15	103.880	14	45.712	17	111.198	20				
RAY	9.000	28	33.719	17	160.338	13	439	8	9.416	9	31.027	7	163.886	12	74.755	15	205.032	16	158	12	6	4
BEREKET	7.001	30	2.777	28	104.365	17			54	21	2.086	26	56.195	20	427.444	2	131.108	19				
ANADOLU HYT VE EMK	963	45																				
ALLIANZ YŞM VE EMK	1.426	43																				
AVIVASA	61.654	8																				
TÜRK NİPPON	28.042	16	75.882	10	45.806	23	69	12	5	27	5.009	21	28.904	25	21.258	21	308.562	13	25	13		
HALK EMK	1.750	42																				
GARANTİ EMK	2	55																				
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	58.591	9																				
ZURICH	92.467	6	8.233	24	91.779	19			865	16	25.121	10	131.030	13	50.901	16	33.627	28				
AEGON EMK VE HYT	109	52	98	38																		
ERGO	3.824	36	63.646	12	86.023	21			17.029	5	29.197	8	90.034	18	39.613	19	49.960	25				
ANKARA	4.915	31	42.126	16	87.186	20					1.321	28	35.624	24	6.357	31	196.331	17				
GULF	20.565	20	18.641	20	23.277	27			812	17	24.141	11	90.607	17	88.638	14	4.325	30	1.916	6	321	3
UNICO	16.610	22	25.318	18	123.869	15			238	19	6.463	19	70.264	19	10.435	27	67.267	22				
KORU	3.518	38	1.294	30	20.640	28			5	26	471	31	13.143	29	15.602	23	239.358	15				
ŞEKER	21.445	19	17.868	21	4.985	31			20	24	2.012	27	23.874	26	13.938	25	151.455	18				
FİBA EMK	2.388	41	360	36																		
BNP PARIBAS CARDIF EMK	109	51																				
CORPUS	4.483	32	642	32	5.362	30	418	9	39	23	3.312	23	21.750	27	15.073	24	101.648	21	1.307	7		
GENERALI	4.046	35	3.921	25	53.030	22	233	10	41	22	3.909	22	40.871	23	13.634	26	41.796	27	907	9		
NN HYT VE EMK	12.099	24	1.967	29																		
DUBAI STARR	4.290	33	2.881	27	-984	32	-48	16	77	20	8.269	17	43.541	21	38.413	20			1.193	8		
BNP PARIBAS CARDIF	4.108	34													98.218	13						
BEREKET EMK VE HYT	19.315	21																				
CHUBB	9.935	26	1.173	31							11.371	16	17.120	28	8.266	29						
ORIENT	2.926	39	362	35	39.381	25			14	25	7.061	18	7.267	31	1.949	32	33.577	29				
MAGDEBURGER	1.133	44	631	34	18.066	29			4	28	231	32	1.085	32	136	33	62.792	23	3	15		
COFACE																						
ALLIANZ HYT VE EMK	626	47																				
DEMİR HYT	271	49	69.583	11																		
EULER HERMES																						
TÜRK P & I									31.829	2											33.641	1
BNP PARIBAS CARDIF HYT																						
ATRADIUS																						
KATILIM EMK VE HYT	7.266	29	3.433	26																		
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	3.796	37			32.865	26					1.280	29	1.046	33	84	34						
MAPFRE YAŞAM	219	50	3	39																		
GROUPAMA EMK	846	46																				
AXA HYT VE EMK	61	53																				
LİBERTY																						
2019/9 ay toplamı	**1.575.737**		**5.732.923**		**6.532.108**		**88.662**		**284.349**		**675.016**		**5.368.896**		**3.772.658**		**11.144.139**		**88.946**		**36.105**	
2018/9 ay toplamı	**1.278.935**		**4.271.385**		**5.425.668**		**43.482**		**209.207**		**571.189**		**4.511.965**		**3.562.547**		**9.650.312**		**58.142**		**27.476**	
Artış oranı 2018/2019	**23,21**		**34,22**		**20,39**		**103,91**		**35,92**		**18,18**		**18,99**		**5,90**		**15,48**		**52,98**		**31,40**	

* Double count, havuzlardan sigorta şirketlerine geri ödenen primlerin bilançolarda, iki kere yazılması anlamına geliyor. Trafik sigortasında havuz uygulamasının başlamasıyla double count önemli bir değere tekabül etmeye başladı. Yapılan hesaplamalara göre 2017 Nisan ayından itibaren prim ve poliçelerin yaklaşık %5'i iki kere yazıldı. Haberdeki istatistiklerde sadece direkt prim üretimi üzerinden hesaplanmış ve double count düşülmüştür.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerinden yapılan hesaplamalara göre havuzlardan gelen prim hariç direkt üretimin 37 milyar 107 milyon lirası hayat dışından gelirken 7 milyar 295 milyon lirası hayat tarafında gerçekleşti. Direkt toplam prim üretiminin geçen senenin aynı dönemine göre %21.8 artış gösterdiği 2019 Eylül sonu itibarıyla hayat dışında artış %19.4, hayat tarafında ise %35.6 olarak hesaplandı. Enflasyondan arındırıldıktan sonra reel prim artış oranları da hayat dışında %9.3, hayat tarafında 24.1, genel de %11.5 olarak çift haneli büyüme rakamlarını gördü.

BRANŞLARA GÖRE PRİMLER

TSB verilerine göre, direkt prim üretiminde zorunlu trafik sigortasının da içinde yer aldığı kara araçları sorumluluk branşında %15.5'lik artışla 11 milyar 144 milyon lira prim üretildi. Kara araçlarında (kasko) %20.4'lük artışla 6 milyar 532 milyon lira, yangın ve doğal afetlerde %19'luk artışla 5 milyar 368 milyon lira, hastalık ve sağlıkta %34.2'lik artışla 5 milyar 732 milyon lira, genel zararlarda %5.9'luk artışla 3 milyar 772 milyon lira, kaza branşında %23.2'lik artışla 1 milyar 278 milyon lira ve genel sorumluluk branşında %18.6'lık artışla 1 milyar 62 milyon lira tutarında direkt prim üretildi.

Son zamanlarda en çok gündemde olan kefalet sigortalarında ise 9 ayda 46 milyon liralık prim üretimi gerçekleşirken, söz konusu branşta geçen yılın aynı dönemine göre artış %28.5 olarak kayıtlara geçti.

sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

S sıralamayı, A artış yüzdesini, PP ise pazar payını göstermektedir

Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Dev.Dest. Alacak	S	Hayat dışı 2018/9 ay	S	Hayat dışı 2019/9 ay	S	A %	Hayat 2018/9 ay	S	Hayat 2019/ 9 ay	S	A %	2018 9 aylık genel toplam	S	2019 9 aylık genel toplam	S	A %	PP
96.243	3					39.409	2	18.661	2	136	5	3.860.012	1	4.522.154	1	17						3.860.012	1	4.522.154	1	17	10,18
178.105	1	2.284	6	1.760	8	34.524	4	8.090	6	105	6	3.550.785	2	3.978.118	2	12						3.550.785	2	3.978.118	2	12	8,96
131.346	2	2.248	7	4.936	4	102.874	1	3.038	11	231	4	2.343.802	3	2.991.906	3	28						2.343.802	3	2.991.906	3	28	6,74
87.672	4					19.364	6	8.974	5			2.098.323	4	2.574.100	4	23						2.098.323	4	2.574.100	4	23	5,80
27.355	13			8.382	1	7.477	11	4.105	9			1.672.963	6	2.155.763	5	29						1.672.963	6	2.155.763	5	29	4,85
54.213	7			1.349	10	1.500	16	1.713	19			1.759.794	5	1.935.704	6	10						1.759.794	5	1.935.704	6	10	4,36
6.789	20	2.223	8	350	18	5.417	12	1.738	18	703	3	1.546.503	7	1.866.194	7	21						1.546.503	7	1.866.194	7	21	4,20
44.462	9			1.354	9			16.419	3			1.018.487	11	1.503.016	8	48						1.018.487	11	1.503.016	8	48	3,38
24.374	14			353	17	2.561	13	-7	29	6.461	1	1.165.817	9	1.410.428	9	21						1.165.817	9	1.410.428	9	21	3,18
												28	56	19	58	-33	995.874	1	1.364.999	1	37	995.903	12	1.365.018	10	37	3,07
41.176	11			827	13	37.710	3	7.736	7	1.944	2	1.122.412	10	1.251.599	10	12						1.122.412	10	1.251.599	11	12	2,82
6.776	21			2.464	6	478	22	32.924	1			850.623	14	1.121.861	11	32						850.623	15	1.121.861	12	32	2,53
												759.890	15	1.068.636	12	41	3.213	20	2.574	21	-20	763.103	16	1.071.211	13	40	2,41
5.115	25			201	19	560	21	3.883	10			1.176.095	8	1.006.014	13	-14						1.176.095	8	1.006.014	14	-14	2,27
33.716	12	1.488	9			12.128	8	2.105	14			945.818	13	943.941	14	0						945.818	14	943.941	15	0	2,13
4.077	26	2	10	6.506	3	28	25	7.232	8			620.891	17	881.260	15	42						620.891	19	881.260	16	42	1,98
5.963	24			119	21			10.231	4			696.705	16	842.985	16	21						696.705	17	842.985	17	21	1,90
												169.687	28	197.194	28	16	457.244	4	615.472	4	35	626.931	18	812.666	18	30	1,83
												62.267	37	160.118	31	157	339.553	9	610.432	5	80	401.819	26	770.550	19	92	1,74
6.064	22					8.293	10	2.855	12			981.715	12	758.979	17	-23						981.715	13	758.979	20	-23	1,71
43.863	10			958	12	9.017	9	1.280	20			579.985	18	742.892	18	28						579.985	20	742.892	21	28	1,67
2.761	28			65	25	319	24	1.757	17			196.765	26	735.931	19	274						196.765	36	735.931	22	274	1,66
												886	51	963	51	9	481.054	3	676.954	2	41	481.940	22	677.917	23	41	1,53
												2.321	48	1.426	50	-39	500.162	2	636.855	3	27	502.484	21	638.281	24	27	1,44
												56.712	39	61.654	41	9	365.542	7	562.873	6	54	422.254	24	624.527	25	48	1,41
12.175	18			44	26			237	27			392.801	21	526.017	20	34						392.801	28	526.017	26	34	1,18
												879	52	1.750	49	99	383.071	6	513.823	8	34	383.950	29	515.573	27	34	1,16
												0	59	2	59	1.103	395.897	5	514.033	7	30	395.898	27	514.035	28	30	1,16
												50.474	41	58.591	42	16	330.363	10	438.806	10	33	380.837	30	497.397	29	31	1,12
56.347	6			533	15	2.360	15	1.769	16			412.772	20	495.032	21	20						412.772	25	495.032	30	20	1,11
												0	60	207	55		355.551	8	492.619	9	39	355.551	33	492.826	31	39	1,11
14.413	17			364	16	821	19	951	21			463.726	19	395.875	22	-15						463.726	23	395.875	32	-15	0,89
2.763	27	-12	12	22	27	16	26	1.814	15			341.498	24	378.463	23	11						341.498	34	378.463	33	11	0,85
70.132	5	3.995	4	8.057	2	19.708	5					357.659	23	375.134	24	5						357.659	32	375.134	34	5	0,84
11.866	19	3.172	5	115	22	2.502	14	2.751	13			371.982	22	340.869	25	-8						371.982	31	340.869	35	-8	0,77
1.053	30			2.011	7			705	22			220.968	25	297.799	26	35						220.968	35	297.799	36	35	0,67
1.144	29					699	20					161.376	29	237.441	27	47						161.376	38	237.441	37	47	0,53
												991	50	2.748	48	177	124.476	14	212.508	11	71	125.466	43	215.256	38	72	0,48
												569	53	109	56	-81	142.813	11	196.819	12	38	143.383	40	196.928	39	37	0,44
18.207	16			668	14	432	23					72.734	34	173.341	29	138						72.734	49	173.341	40	138	0,39
6.017	23	0	11	75	24			288	25			160.284	30	168.779	30	5						160.284	39	168.779	41	5	0,38
												12.624	46	14.066	46	11	127.716	13	138.455	13	8	140.340	41	152.521	42	9	0,34
22.508	15			127	20	1.235	17	21	28			170.311	27	121.522	32	-29						170.311	37	121.522	43	-29	0,27
						16.410	7					72.985	33	118.736	33	63						72.985	48	118.736	44	63	0,27
												148	54	19.315	45	12.967	1.637	21	84.495	14	5.063	1.784	60	103.810	45	5.718	0,23
44.813	8			3.420	5							68.852	35	96.098	34	40						68.852	50	96.098	46	40	0,22
981	31			98	23	1.073	18	399	24			85.598	32	95.089	35	11						85.598	47	95.089	47	11	0,21
122	32			0	28			287	26			2	58	84.489	36	4293045						2	61	84.489	48	4293.045	0,19
		78.933	1									60.932	38	78.933	37	30						60.932	52	78.933	49	30	0,18
												1.009	49	626	53	-38	89.140	16	73.787	15	-17	90.149	46	74.413	50	-17	0,17
												51.696	40	69.854	38	35	1.081	22	863	22	-20	52.776	53	70.717	51	34	0,16
		69.195	2	-134	29							68.818	36	69.061	39	0						68.818	51	69.061	52	0	0,16
												42.376	42	65.470	40	54						42.376	54	65.470	53	54	0,15
												0	61	0	61		132.808	12	63.212	16	-52	132.808	42	63.212	54	-52	0,14
		56.694	3									41.763	43	56.694	43	36						41.763	55	56.694	55	36	0,13
												5.864	47	10.699	47	82	32.559	17	37.451	17	15	38.423	56	48.150	56	25	0,11
				1.120	11			671	23			19.285	44	40.862	44	112						19.285	58	40.862	57	112	0,09
												5	57	222	54	4.440	21.339	18	29.468	18	38	21.344	57	29.690	58	39	0,07
												17.227	45	846	52	-95	89.997	15	21.700	19	-76	107.225	44	22.546	59	-79	0,05
												55	55	61	57	11	8.031	19	7.797	20	-3	8.085	59	7.857	60	-3	0,02
												99.979	31	0	60	-100						99.979	45	0	61	-100	0,00
1.062.612		**220.221**		**46.145**		**326.915**		**142.627**		**9.580**		**31.067.526**		**37.107.654**		19,44	**5.379.122**		**7.295.997**		35,64	**36.446.649**		**44.403.651**		**21,83**	
895.624		**184.081**		**35.906**		**230.371**		**111.236**						**31.067.526**					**5.379.122**					**36.446.649**			
18,64		**19,63**		**28,52**		**41,91**		**28,22**						**19,44**					**35,64**					**21,83**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2019-9 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

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

TOBB SAİK Yönetimi 13. aylık olağan toplantısını gerçekleştirdi

Göreve geldikleri 2018'in Eylül ayından beri olağan toplantılarını Ankara'da gerçekleştiren TOBB SAİK Yönetimi, 13. aylık olağan toplantılarını bu kez Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın sigorta sektörü ile ilgili kurumlarının artık İstanbul'da görev yapacak olması nedeni ile TOBB'un İstanbul merkez binasında gerçekleştirdi. Toplantı öncesinde Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç, Sigortacılık Genel Müdürü Murat Kayacı ve SDK (Sigorta Denetleme Kurulu) Başkanı Mete Güler'i makamlarında ziyaret eden SAİK Yönetimi, karşılıklı istişarelerde bulundu. TOBB SAİK Yönetimi olarak geçtiğimiz ay önemli iki ayrı konuda girişimlerde bulunup, sektörel uyarılarının sigorta acentelerine iletildiğini söyleyen SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, şöyle konuştu: "TOBB SAİK Yönetimi olarak geçtiğimiz ay önemli iki ayrı konuda girişimlerde bulunduk. Bunlardan ilki; Sigorta acenteleri ile brokerler arasındaki iş paylaşımı kurallarına yönelikti. Bilindiği üzere özellik arz edilen ve acenteler tarafından yapılamayan bazı poliçeler dışında, acente ile broker arasında iş paylaşımının yasak olması konusuydu. İkinci uyarı konumuz da; 2019 Ocak ayında girişimlerimiz sonrası hayata geçen, araç istimal kodu konusundaki SBM çalışmasına rağmen bu konuda yeni ve farklı usulsüzlüklerin tespitine dairdi."

SAİK YÖNETİMİ YANLIŞLARA MÜDAHALE EDİYOR

SAİK Yönetimi bu iki duyuru haricinde, İstanbul'da gerçekleşen Silivri merkezli depremin ardından Zorunlu Deprem poliçeleri konusunda acentelere bilgilendirme yazısı gönderdiğini ve yaşanılan depremi fırsat bilerek davranan bir broker firma hakkında Hazine yetkililerine şikayet yazısı ilettiğini bildirdi. Yılmaz, "Acentelere ilettiğimiz yazıda; Zorunlu deprem poliçeleri için DASK tarafından binaya dair rapor istendiği şeklinde medyada ve sosyal medyada dolaşan asılsız bilgilere itibar edilmemesini hatırlattık. İkinci olarak; yaşanılan deprem sonrası nasıl elde edildiği bilinmeyen bir şekilde binlerce telefon numarasına kısa mesaj iletip, DASK poliçelerinden komisyon iadesi yapacağını bildiren firma konusunda Hazine Yönetimine şikayette bulunduk" dedi.

'YÜZLERCE MESLEKTAŞIMIZLA BİR ARAYA GELDİK'

Ağustos ayı sonunda TOBB SAİK olarak, sigortacılık meslek komiteleri ve tüm sivil toplum kuruluşlarına çağrı yaptıklarını söyleyen Yılmaz, yapılan



çağrı ile bu yapılardan mesleki soru, sorun, talep, çözüm önerisi ve diğer paylaşımlarını beklediklerini söyledi. Bu çalışmaların dışında eylül ve ekim aylarında farklı şehir ve bölgelerde meslektaşları ile istişare toplantıları gerçekleştirdiklerini söyleyen Yılmaz; "Bilecik, Afyon Dinar, Çanakkale, Kastamonu ve Bolu İl Ticaret Odaları ve Sigorta Meslek Komitelerinin davet ve organizasyonları ile yapılan Bölge Acenteleri İstişare Toplantıları'na katıldık. Bu toplantılarda yüzlerce meslektaşımızla bir araya gelerek hem onları dinledik hem de İcra Komitesinin çalışmaları hakkında bilgi aktardık" diye belirtti.

'ACENTE TEMSİLCİLERİYLE İŞBİRLİĞİ İÇİNDEYİZ'

Yılmaz, "Ekim ayında İTO (İstanbul Ticaret Odası) Sigortacılık Meslek Komitesi üyelerinin TOBB SAİK'i ziyaret talepleri doğrultusunda İstanbul'daki TOBB tesislerinde kendilerini kabul ettik. Meslek komitesi yöneticileri, göreve gelmemizi tebrik amaçlı ziyaretlerinde, SAİK'in acenteleri temsil anlamında en üst çatı örgüt olduğunu belirterek, icra komitemize destek mesajlarını ilettiler. Biz de kendilerine, acenteleri temsil eden tüm örgüt ve yapılarla yakın işbirliği içinde olduğumuzu ve bu iş birliklerinin mesleğimiz adına faydalı olacağını ilettik" ifadelerini kullandı. Yılmaz, "Mesleğimiz adına emek veren tüm yapılanmaların kavgadan uzak bir şekilde mesleğe yön verme adına birlik içinde olmaları son derece önem arz etmektedir" diye konuştu.

'SDDK, SEKTÖRÜN TÜM PAYDAŞLARINI YANSITMALI'

"Son olarak, uzun süredir üzerinde çalışmalar yaptığımız ve sektörel anlamda kurulmasının faydalı olacağını düşündüğümüz SDDK (Sigorta Düzenleme ve Denetleme Kurulu) konusunda oldukça yol alındı ve yasa taslağı TOBB SAİK yönetimine de görüş için gönderildi diyen Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: "5684 Sayılı Kanun bizim başlangıç noktamız olup, bu kanun kapsamında sigortacılık ile alakalı tüm unsurların SDDK içinde olması ve 5684'e paralel bir kanun olması önem arz etmektedir." SDDK'nın bağımsız ve özerk olmasının önemine de değinen Yılmaz, bu kuruma atanacak kişilerin sektörün tüm paydaşlarının bilgi ve tecrübesinin kurula yansıtılabilmesi gerektiğine dikkat çekti.

"SDDK kanun taslağında ek madde 5/4' te de atıfta bulunulduğu üzere; TSB, SAİK, SEİK her birinden en az 1'er kişinin kurula daimi üye olarak atanması önem arz ediyor. Bu çerçevede, 25 Şubat 2019 tarihinde gerçekleştirilen TOBB Türkiye Sektörel Ekonomik Şura'da konu bakanımıza doğrudan arz edilmiş, ayrıca diğer yetkili merciler nezdinde de gerekli girişimler yapılmıştır" diyen Yılmaz, "Bu kapsamda, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumunun Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi 18 Ekim 2019 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir" açıklamalarında bulundu.

'SAİK OLARAK GEREKLİ DESTEĞİ SAĞLAYACAĞIZ'

Yılmaz, sözlerini şöyle noktaladı: "Teşkilatlanma ve görev tanımlamasının yapıldığı bu kararname sonrası kurul üyelerinin ataması gerçekleştirilecek ve bu atamalarda, atanacak kişilerin görevleri süresince mevcut işini yapabilmesi ve ayrıca görevi sonlandığı aşamada da mevcut işine devam edebilmesinin önünün açılması gerektiğini düşünüyorum. Aksi takdirde, kurul oluşumunda SAİK, SEİK ve TSB açısından eksik temsil olacağı kanısındayım. Bu görüşler ışığında SDDK'nın sektöre ve ülkemize katkılar sağlayacağını umuyor ve tüm paydaşlara hayırlı olmasını diliyorum. Ayrıca bu hassas kurumda görev yapacaklara da şimdiden başarılar diliyorum. Ülkemizdeki sigortacılık ve özel emeklilik sektörünün gelişimine öncülük edecek kurumun çalışmalarına, SAİK olarak gerekli katkı ve desteği sağlayacağımızı bildirerek, SDDK'nın acentelik mesleğimize ve sektörümüze hayırlı olmasını temenni ederiz."

TOBB SAİK Yönetimi İstanbul'da gerçekleştirdiği 13. aylık olağan toplantısında, gerçekleştirdikleri çalışmalar ve SDDK'nın kuruluşu ilgili değerlendirmelerde bulundu. **SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz**, "SDDK'nın sektöre ve ülkemize katkılar sağlayacağını umuyor ve tüm paydaşlara hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

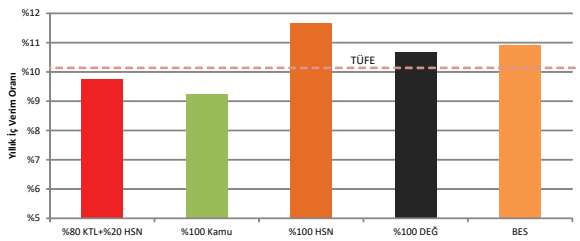


TOBB SAİK Yönetimi 13. aylık olağan toplantısını, TOBB'un İstanbul merkez binasında gerçekleştirdi.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

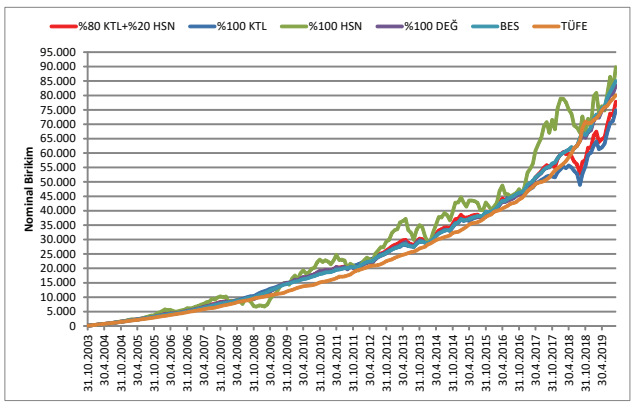
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.09.2019 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



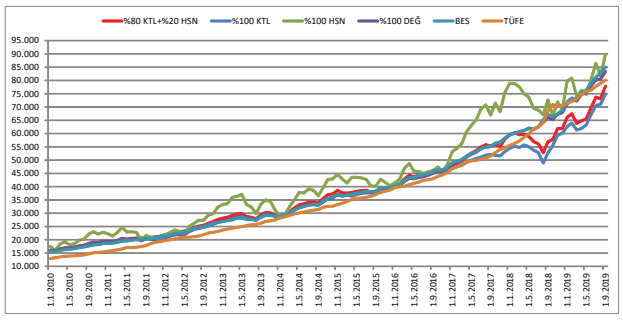
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.09.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %10,93 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,66 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.09.2019 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 31.10.2003-30.09.2019 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, 30.09.2019 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 84.975 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 80.083 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-30.09.2019 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.

Eylül ayı getirileri ağustosu telafi etti

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 Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

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

Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2019 yılının Eylül ayında %9.39 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış ise %8.60 oranında gerçekleşti. Eylül ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %4.70 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %0.55 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2019 yılı Eylül ayında %0.99 oranında arttı. Böylelikle, Ağustos ayında düşüş yaşayan tüm fonlar, Eylül ayındaki getirileri sayesinde, bir önceki ayı telafi etmiş oldu.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

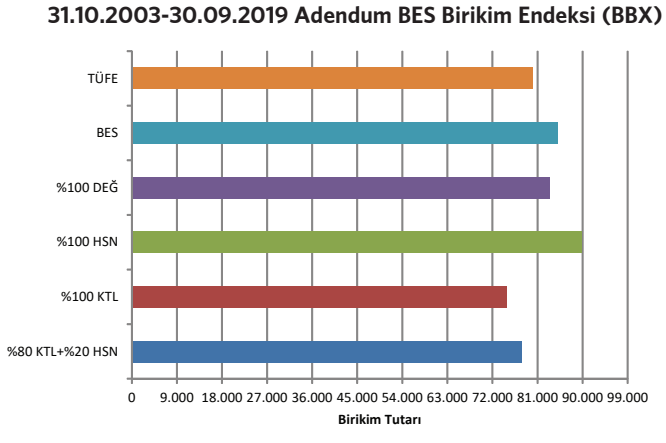
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve BES'teki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine 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.

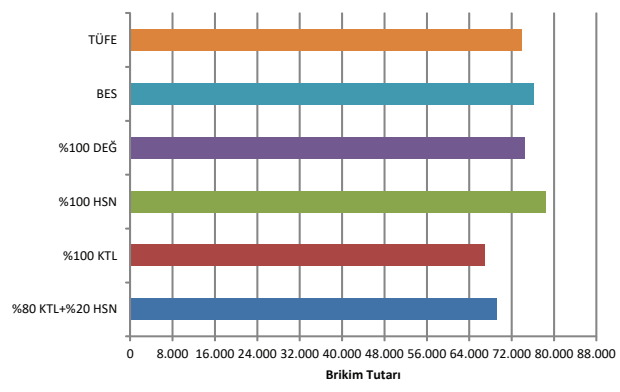
Yandaki grafik 31.10.2003-30.09.2019 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.09.2019 tarihinde 84.975 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Eylül 2019 döneminde bireysel emeklilik sistemine 417 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-30.09.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.09.2019 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 30.09.2019 tarihinde 78.348 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-30.09.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



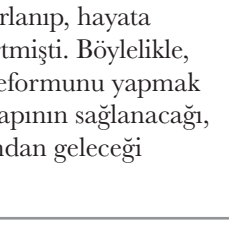
Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi geliyor



Ekim ayının başında açıklanan ve 2020-2022 dönemini kapsayan üç yıllık Yeni Ekonomi Programı'nın (YEP) en dikkat çeken kurgusu, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) oldu. 2017 yılında başlayan otomatik katılımda, çalışanlar, maaşından kesilerek sisteme aktarılan katkı paylarına karşılık, devlet katkısı almaya da hak kazanıyordu. Yeni Ekonomi programında belirtilen "Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi"nde ise devlet katkısı devam ederken, çalışanlar gibi işverenlerin de katkıda bulunması sağlanarak; üç paydaştan toplanan katkılar, çalışanlar adına bireysel hesaplarda biriktirilecek. İşverenlerin yapacağı katkının nasıl bir formülle belirleneceğine ilişkin net bir açıklama bulunmuyor. Ancak, işverenlerin mevcut yükünü artırmayacak bir katkı formülü kurgulanacak.

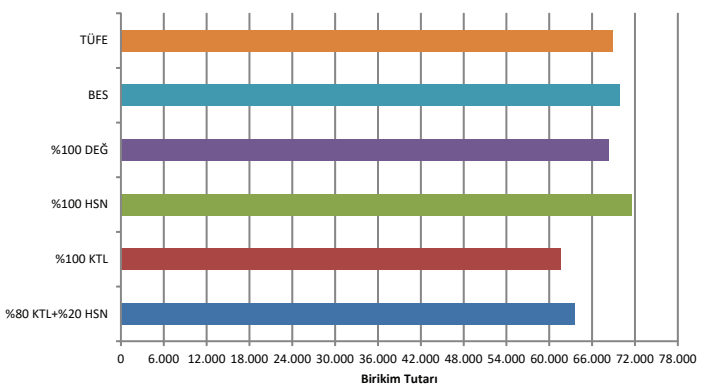
DÜNYA'DAKİ SİSTEM TÜRKİYE'YE GELİYOR

Dünyada uygulanan üç farklı emeklilik sisteminden her biri Türkiye'de de uygulanıyor olacak. Bu sistemlerden ilki, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından üstlenilen kamu emekliliği, ikincisi ise Bireysel Emeklilik Sistemi tarafından kaynaklandırılan gönüllülük esaslı emeklilik. Üçüncü ve son emeklilik uygulaması ise, hem işveren hem de devletin desteklediği işveren emeklilik sistemi. 2017 yılında başlatılan otomatik katılım uygulaması ile üçüncü faz emeklilik sistemine geçiş aşaması yaşansa da, işveren katkısı olmadığı ve cayma hakkı tanınması sebebiyle, üçüncü faz emekliliğe tam olarak geçilemedi. Ancak yapılacak reformlarla birlikte, dünya genelinde uygulamada olan emeklilik sistemlerinin hepsi, Türkiye'de de hayata geçmiş olacak. Beklenilenin aksine, Yeni Ekonomi Programı'nda direkt olarak kıdem tazminatı fonuna yer verilmemesi, bazı kesimlerin tedirginliğine neden oldu. Ancak, geçtiğimiz Nisan ayında açıklanmış olan "Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları" kapsamında konuşma yapan Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Kıdem Tazminatı Reformu'nun tasarlanıp, hayata geçirileceğini belirtmişti. Böylelikle, kıdem tazminatı reformunu yapmak için, öncelikle altyapının sağlanacağı, reformun ise ardından geleceği düşünülebilir.

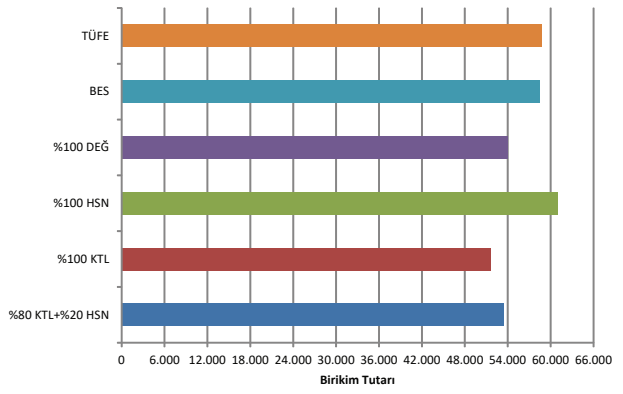


Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından açıklanan Yeni Ekonomi Programı'nda (YEP) yer alan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ile işverenin yükünü artırmadan, katkılar artık çalışanlar adına bireysel hesaplarda biriktirilecek.

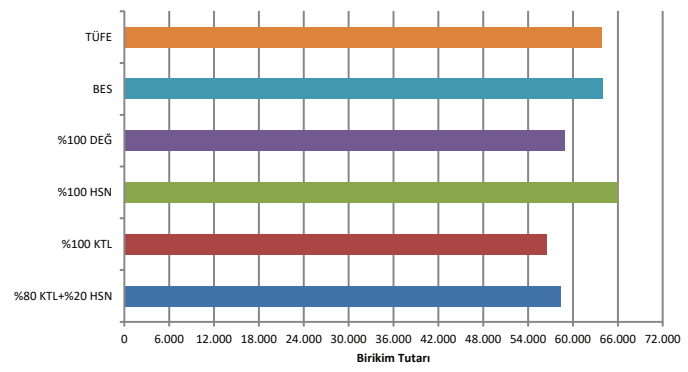
31.01.2006-30.09.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



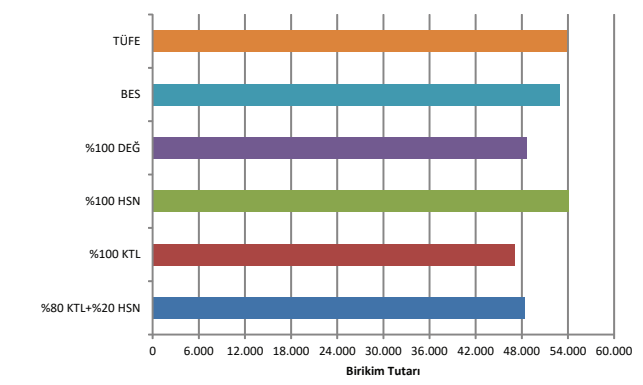
31.01.2008-30.09.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.09.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.09.2019 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.



Bangladeş'te seyyar satıcılar istasyonlar, iskeleler, otobüsler ve sokaklarda alternatif birçok ürün satıyor.

SİGORTADA GAZA BASMAYA HAZIRLANIYOR:

BANGLADEŞ

Geçtiğimiz dönemlerde sigorta tarafında büyük bir başarı sağlayamayan Bangladeş, ekonomisinde art arda kaydettiği %5'in üzerindeki büyüme rakamları ile potansiyelinin olduğunu gösteriyor. Bu büyüme sigorta ile desteklenirse kırılgan ancak ivmesi yüksek ekonominin direncinin artacağı düşünülüyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SAYILARLA BANGLADEŞ

Nüfus: ..... 165 milyon
GSYİH: ..... 250 milyar $
Kişi Başı GSYİH: ..... 4 bin $
Toplam Prim Üretimi: ..1.09 milyar $
Sigortacılığın GSYİH'deki Payı:%0.55

Ekonomik refaha giden yolda büyük adımlar atan Bangladeş sigorta sektörü, reform ve düzenlemelerden azami düzeyde faydalanabilecek bir noktada bulunuyor. Sigorta sektörü ivme kazanmaya başlayan bir ekonomide mikro düzeyde hane halkını ve şirketleri risklerden korurken, makro düzeyde devletin üzerindeki baskıyı azaltarak iş hayatının gelişmesi için verimli bir yaşam alanı oluşturuyor.

Bangladeş sigorta sektöründe 46 hayat dışı 32 hayat şirketi faaliyet gösteriyor. Bu şirketlere ek olarak devlet tarafından yönetilen hayat ve hayat dışında hizmet veren birer şirket yer alıyor. Swiss Re'nin Sigma raporuna göre Bangladeş'de sigortacılar 2017 yılında hayat tarafında 874 milyon dolarlık prim üretti. Hayat dışı branşlarında ise 371 milyon dolar üretim gerçekleştirildi. Rakamlara göre hayat sigortaları ülkenin sigorta sektöründeki üretimin %73.5'ini oluşturuyor. Mikro sigorta ürünlerinin ve İslami sigortacılığın (tekafül) son derece yaygın olduğu Bangladeş'te 2017 yılında hayat tarafında 2.2 milyon hayat dışında ise 2.36 milyon poliçe kesildi. Hayat tarafındaki canlı poliçelerin toplamı ise 10.8 milyona ulaştı. Özellikle hayat tarafında büyük rekabetin olduğu Bangladeş'te hayat sigortacılarının pazar payı son derece homojen yayılmış durumda.

PENETRASYON DÜŞÜYOR

Her ne kadar Bangladeş sigorta sektörü hızlı bir büyüme trendi yakalamış olsa da, ekonomik açıdan benzer bir güce sahip ülkelerle kıyaslandığında henüz tam potansiyeline ulaşmış değil. 3 yıl önce yayınlanan Bangladeş 5 Yıllık Kalkınma Planı'na göre ülkenin en önemli sorunlarından biri hayat ve hayat dışında ülkenin genel potansiyeline ulaşma noktasında yetersiz kalınması olarak belirlendi. Bangladeş'te 2017 yılında sadece %0.55 olan penetrasyon seviyesinde 2009 yılında bu yana düşüş yaşanıyor. Benzer potansiyeldeki ülkelerle karşılaştırıldığında bu durum daha belirgin bir şekilde görülüyor. Güney Asya ülkeleriyle kıyaslandığında Bangladeş'teki kişi başına düşen prim üretimi oldukça düşük.

ENGELLER POTANSİYELİN ÖNÜNE GEÇEMİYOR

Bangladeş sigorta tarafında yüksek bir potansiyel olsa da bu potansiyelin gerçekleşmesine engel olan pek çok faktörü de içinde barındırıyor. Bunların başında müşteriler tarafından sigorta sektörüne duyulan güvensizlik geliyor. Uluslararası danışma kuruluşu PwC tarafından yapılan bir araştırmaya göre Bangladeşlilerin büyük bir kısmı sigorta acentelerine güven duymuyor ve hayat sigortası hakkında ancak sınırlı bir farkındalığa sahipler. Diğer taraftan yeterli eğitime sahip ve yüksek standartlarda sigorta hizmeti verebilecek insan kaynağı sıkıntısı da bulunuyor.

Makroekonomik açıdan bakıldığında da sigortaya olan talebin neden düşük olduğu anlaşılıyor. Gelir eşitsizliğinin çok yüksek seviyede olduğu ülkede gelir bakımından şanssız kesimde yer alan vatandaşların sigortaya ayıracak finansal kaynakları bulunmuyor. Bu durum da haliyle penetrasyonun düşük kalmasına ve bu kesimin sigortayla buluşturulmasının zorlaşmasına neden oluyor. Küresel sigorta sektörü dijitalizasyon ve otomatik süreçlerde neredeyse lokomotif sektörlerin arasında yer alsa da bu durum Bangladeş'te geçerli değil. Modern teknolojiden ancak sınırlı bir şekilde faydalanabilen Bangladeş sigorta sektörünün elindeki veriler hem kalite hem de işlenebilirlik bakımından detaylı bir aktüeryal çalışmaya izin verecek seviyede değil.

EŞİ ZOR BULUNUR BÜYÜME

Madalyonun diğer tarafında ise Bangladeş İstatistik Kurumu'nun (BBS) verilerine göre 2017-2018 döneminde kaydedilen %7.86'lık ekonomik büyüme bulunuyor. Bangladeş ekonomisi son 5 yıldır iştah kabartan bir büyüme trendi içerisinde. Tüketimin hızlı bir şekilde artması ve kamu yatırımları ekonomik büyümeyi destekleyerek, kişi başına düşen geliri ve sigorta ürünlerine kaynak ayırabilecek müşterilerin sayısını da artırıyor. Asya ülkelerinin benzeri görülmemiş yükselişinin er ya da geç sigorta sektörünü de yukarı taşıması bekleniyor.

Vakıf Emeklilik'ten "Tatlı Fonlar"

Vakıf Emeklilik, Türkiye'de BES'e olan ilgiyi artırmak, tüm BES katılımcılarının emeklilik fonları ile içeriklerinde yer alan piyasa enstrümanlarını basit biçimde kavrayabilmelerini sağlamak adına Türk ve Dünya mutfağının en beğenilen tatlılarından ilham alarak "Tatlı Fonlar Projesi"ni hazırladı. Katılım, Katkı ve Faizli seçenekleri altında içlerinde birçok finansal enstrümanı bulunduran 16 adet fonu müşterilerine sunan Vakıf Emeklilik, dövize endeksli fonlardan; hisse, altın ve kira sertifikası gibi birçok opsiyonu barındıran fonlara varıncaya dek geniş bir portföyü; tulumba, aşure, revani, şöbiyet, mozaik pasta gibi tatlı isimleriyle eşleştirdi. Vakıf Emeklilik Finans ve İç Sistemlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ender Şenol, projeyi davranışsal finans modellerinden ilham alarak geliştirdiklerini, Tatlı Fonlar Projesi ile BES'e değer katacağına inandıklarını kaydetti.


Ender Şenol

Dövizli BES geliyor

Yeni Ekonomi Programı (YEP) ile BES'ten yararlanacak olan yurt dışında yaşayan Türk vatandaşları, döviz bazında birikim yapma imkânı buluyor. Vatandaşların birikimlerine devlet katkısının da sağlanacağı haberi verilirken, 100 euro veya dolar tasarruf yapan vatandaşlara 25 euro veya dolar devlet katkısının yapılabileceği söyleniyor. Türkiye vatandaşlarına olduğu gibi, BES'te 10 yıl birikim yapmış, yurt dışında yaşayan her Türk vatandaşı Türkiye'den de emekli olabilecek. Katılımcı 10 yıl içerisinde ayrılırsa birikimleri devlet katkısı ile döviz olarak iade edilecek.

Katılım sigortacılığı %70'in üzerinde büyüdü

Katılım sigortacılığı, 2 milyar 262 milyon lira prim üretimi gerçekleştirerek yılbaşından itibaren %71 oranında büyüme sağladı. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak 2019'da da yükselişimizi sürdürüyoruz. Katılım sigortacılığı sektörün derinleşmesine ve gelişimine önemli katkılar sunuyor" dedi. Özellikle faiz hassasiyeti olan kesimlerin büyük ilgi gösterdiği katılım sigortacılığı, ülkemizde yaygınlaşmaya ve piyasada yer bulmaya devam ediyor. Katılım sigortacılığının sektörün derinleşmesine katkıda bulunduğunu söyleyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım sigortacılığı, geniş kitlelerin teveccühü ile yükselişini sürdürüyor. Katılım sigortacılığının 2019'un ilk 8 ayının verilerine göre yılbaşından bu yana yüzde 71.5 oranında büyüme kaydetmesi bu ilgiyi somutlaştırıyor. Katılım Emeklilik olarak faiz hassasiyeti olan insanların başta BES olmak üzere, sigorta ürünlerinden de daha fazla yararlanmasında önemli katkımız olduğunu düşünüyoruz. Bunu katılım sigortacılığının büyüme rakamlarından da anlayabiliyoruz" ifadelerini kullandı. Katılım Emeklilik'in ürünleriyle hayatın her alanına hitap ettiğini ve hizmet çeşitliliğiyle ailelerin her bireyini koruyabildiklerini belirten Sincek, "2017 yılından itibaren sigorta sektöründe faizsiz esaslara dayalı kategorinin tanımlanması ile Türkiye'deki büyük potansiyel gözler önüne serildi. Düzenlemeye en hazır şirket olarak sunduğumuz ürünlerle hayat branşında % 32 pazar payına sahip olduk. Katılım sigortacılığı kapsamında 162 bin sigorta sözleşmemiz var" şeklinde konuştu.


Ayhan Sincek

Sigortacılıkta elektronik poliçenin önü açıldı

Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından, tüm tarafların tek kaynaktan bilgilenmelerinin temin edilmesi ve elektronik belge uygulamalarında bütünlüğün sağlanması amacıyla hazırlanan Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği 19 Ekim 2019 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak, yürürlüğe girdi. Tebliğde, e-sigorta poliçesi, sigorta, emeklilik ve reasürans şirketleri ile sigorta ve emeklilik aracılarının halihazırda kağıt ortamda düzenlemekte oldukları sigorta poliçelerinin elektronik ortamda düzenlenmesi, muhatabına talebi doğrultusunda elektronik veya kağıt ortamda iletilebilmesi, elektronik ortamda muhafaza ve ibraz edilebilmesine imkan veren uygulama olarak tanımlandı. Tebliğ ile e-fatura uygulamasına dahil olmak isteyen sigorta şirketlerinin, tebliğ esaslarına uygun olarak e-sigorta poliçesi düzenleyebilme ve iletebilme konusunda gerekli hazırlıklarını tamamlamış olması, tebliğ başvuru esaslarına uygun şekilde uygulamadan yararlanabilmek için gerekli başvuruyu yapması gerekiyor. Bu uygulama sigorta komisyon gider belgesinin elektronik ortamda düzenlenmesi, muhatabına talebi doğrultusunda elektronik veya kağıt ortamda iletilebilmesi, ve ibraz edilebilmesine imkan veren uygulama olarak tanımlandı. Uygulamaya dahil olmak isteyen sigorta şirketlerinin ise, e-fatura uygulamasına dahil olması, tebliğ esaslarına uygun olarak e-sigorta komisyon gider belgesi düzenleyebilme ve iletebilme konusunda gerekli hazırlıklarını tamamlamış olması ve tebliğ başvuru esaslarına uygun şekilde uygulamadan yararlanabilmek için gerekli başvuruyu yapması gerekiyor. Söz konusu uygulamalara geçiş Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından belirlenecek süre içerisinde yapılacak.

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 - Kasım 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.



Sonbaharı Katılım Emeklilik ile Kandilli Borsa Restaurant'ta karşıladık

Boğaz'ın eşsiz güzelliğini biraz da yukarıdan görmek istedik ve ekim ayı yazarlar yemeğimiz için Kandilli Borsa Restaurant'ta bir araya geldik. Sonbaharın güneşli ama serin bir gününü yaşadığımız yemeğimizin bu ayki konukları ise Katılım Emeklilik üst yönetimiydi. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek ve Genel Müdür Yardımcısı Yaşar Salih Çetinkaya serin havayı içten sohbetleriyle ısıtırken, Mehmet Aydoğdu her zaman olduğu gibi sektördeki tecrübe ve anılarını güzel bir dille bizlerle paylaşarak yemeğin daha da renkli geçmesini sağladı. Erhan Dumanlı, Prof. Dr. Samim Ünan ve Eşber Erülgen sonbaharı karşıladığımız bu ayki yemeğimizde aramızda olamazken, Mehmet Aydoğdu, Okan Utkueri, Sema Tüfekçiler, Timuçin Alpay, Faruk Ömrüuzak, Fazıl Karaman, Ali Erhan Tamer, Mehmet Muratoğlu ve Ali Erül ise her zaman olduğu gibi samimi sohbetleri yanında Boğaziçi'ni yüksekten seyretmenin keyfini doyasıya yaşama şansını yakaladı. (Yakup Sayar)

Acente sorunlarına sektör bazında çözümler

Sektörün önemli oyuncusu acentelerin son yıllarda pazar kaybı, gelir yetersizliği, düşük komisyon, haksız rekabet, ölçek, teknoloji gibi konularda sorunlar yaşadığına dikkat çeken Sigorta Acenteler Derneği (SAB) Genel Sekreteri Erdinç Karagöz, bu sorunlar ve çözüm yollarının son günlerde sektör içinde yeniden gündemde olduğundan söz etti.

Sigorta Acenteler Derneği (SAB) Genel Sekreteri Erdinç Karagöz, sektörde acentelerin yaşadığı problemler ve acentelere öneriler başlığı altında değerlendirmelerde bulundu. Komisyonlarının artırılmasını isteyen acentelerin, çözüm beklediğini ve bunun önemli bir sorun haline geldiğini dile getiren Karagöz, Türkiye'de 16 bin acente sigorta sektörü için hizmet verirken bu sayının %51'ini tüzel kişi ve acentelerin oluşturduğunu, gündeme getirdikleri konuların ise şunlar olduğunu anlattı:

"Zorunlu trafik sigortası iptal iadesi en az 50 lira olmalı ve artış her yıl enflasyon oranında yapılmalı. Bu uygulama 2014 yılında başladığında sigorta şirketi primi iade ederken, sigorta acentesinin komisyonunu da iptal ediyordu. Yine 2014 yılında, iptal edilen trafik sigortası poliçelerinde acenteler içinde kesinti uygulaması başlatıldı. Sözleşme feshi için 3 ay önceden haber verme şartı ise anlamlı değil. Acentelerin portföy garantisi seçeneği de olmalı ve sigorta şirketleri risk anlayışlarını değiştirmeli. Avukatlar, noterler ve mali müşavirlerde olduğu gibi sigorta acentelerinden de iş yeri açma ve çalışma ruhsatı talep edilmemeli. Avrupa'da zorunlu sigorta branşları sayısı 28 iken Türkiye'de bu sayı sadece 12. Sigorta pazarının gelişmesi için bu sayı artmalı. Ama bunlar bile yeterince bilinmiyor. Zorunlu sigortalarla ilgili ortaokul veya liselere ders konulabilir. Her yıl sigorta haftasında bir zorunlu sigorta branşı işlenebilir. Böylece müfredat doğrudan çocuklarımızın hayatına da dokunmuş olur. Okullarda sigortacılık bilincini geliştirecek "sigortalı yaşam" eğitimlerinin müfredata alınabilmesi için çalışmalar yapılmalı. Milli eğitimce onaylanacak pek çok acente, bölgelerindeki okullarda bu eğitimleri seve seve verecektir."

SEKTÖRDE HAKSIZ REKABETİN ÖNÜNE GEÇİLMELİ

Erdinç Karagöz, "Sektör büyüklüğünün ve sigorta bilincinin artması için tüm meslek kollarının kendi meslekleri ile ilgili ruhsatları



alırken; çevreye, üçüncü şahıslara verebileceği zararları teminat altına alan "mesleki sorumluluk" sigortalarını yaptırıp yaptırmadığının kontrolü sağlanmalı. Böylece 'mesleki sigortalar havuzu' genişleyecek, riskli mesleki sorumluluk sigortalarının maliyetleri havuz sayesinde düşecektir" dedi. Sektördeki sigorta şirketlerinin farklı standartlar uyguladığını hatırlatan Karagöz, sigorta acenteleri ile diğer aracıların eşit şartlarda çalışması gerektiğine dikkat çekti. Karagöz sözlerine şöyle devam etti: "Bazı dağıtım kanallarına özel teminat ve fiyatlar sunulması haksız rekabete sebep oluyor. Bu haksızlığın önlenmesi için çalışmalar yapılmalı. Şirketlerin yeniliklerini acentelere tanıtan temsilcilerde ürünlerle ilgili bilgi yetersizliği var. Asistans hizmetlerinde yaşanan sorunlar acenteleri de etkiliyor. Yetkisi olmayan, acente gibi davranan ofis veya ticarethaneleri tespit etme ve tespit sonrası yaptırımlar uygulama; hazine lehine ceza kesme yetkileri SAİK'e tanınmalı ve hatta bu yetkilerin bir kısmı ticaret odaları bünyesindeki meslek komitelerine ve il delegelerine devredilmelidir. Acenteleri by-pass edecek her türlü girişimi önlemek için mesleki örgütümüz olan SAİK'e TOBB pozitif destek vermelidir. Sigortacılık Haftası, tüm sektör paydaşlarıyla birlikte tanıtım ve vatandaşları bilinçlendirmeye yönelik etkinlikler olarak planlanmalı. Ticaret odalarında bulunan meslek komiteleri, yetki alanında bulunan acente dernekleri ile ortak projeler geliştirmeli, bunun için TOBB sigortacılık faaliyeti gösteren üyelerinden topladığı aidat ve işlem ücretlerinden elde ettiği bütçenin en az %20'sini bu projeler için ayırmalıdır." Yeni çıkan sigorta ürünlerine yönelinmesini tavsiye eden Erdinç Karagöz, "Her zaman aynı işi, aynı biçimde yaparsanız hem rakiplerinizin arkasında kalırsınız hem de sizinle birlikte çalışan insanların motivasyonlarını kaybetmelerine sebep olursunuz" diye belirtti.

2023 SİGORTA ACENTELİĞİ VİZYONU

Erdinç Karagöz, Deloitte Türkiye'nin 2023 sigorta acenteliği vizyonu raporuna dikkat çekti. Raporda acenteler için verilen tavsiyeler şöyle sıralandı:

- Acenteler için etkin bir denetim mekanizması kurulmalı
- Acentelerin kapasitelerini geliştirmeye yönelik bir akademi kurulmalı
- Sigorta acenteleri dijital bilgi ve veri akış platformu oluşturmalı
- Acentelerin teknolojik altyapı yatırımları yapmaları özendirilmeli ve desteklenmeli
- Sigortacılık konusunda bilinçlendirme ve tanıtım faaliyetleri desteklenmeli

ACENTELERE TAVSİYELER

SAB Genel Sekreteri Erdinç Karagöz, SAB olarak acentelere yönelik tavsiyelerini şöyle anlattı:

Y ve Z KUŞAĞINI HESABA KATIN
Gelecek kuşağın ya da diğer adı ile Y ve Z kuşağının ihtiyaçlarını nasıl satın alacağını, tercihlerini, eğilimlerini, sosyal medya düşkünlüğünü artık hepimiz biliyoruz. Acentenin teknolojiden uzak durması asla düşünülemez.

MALİYETİ BELİRLEYİN
Sigorta acenteleri ihtiyacı olmayan maliyetleri belirlemeli ve bir an önce arınmalı. Maliyet kalemleri üzerine odaklanılmalıdır. Maliyet düşürmek için personel giderlerine tasarruf yapma fikri en son düşünülebilir. Sigorta acenteleri ancak iyi elemanlarıyla sektörün en iyisi olabilirler.

İYİ BİR DİNLEYİCİ OLUN
Karşılıklı güveni sağlamak son derece önemlidir. Müşterilerin sigortayla ilgili sorunlarını dinleyerek yanıtlamak gerekir. Müşteriler onların yararına bilgi vermenizden güven duyarlar ve uzmanlardan tavsiye almak isterler. Müşterilerin endişelerini dinlemek ve sigortayla ilgili sorularına cevap vermek karşılıklı güven sağlar.

POZİTİF OLUN
Konuşurken pozitif olun ve bu neşenizi hep koruyun. Problemlerinizi paylaşın. Müşterilerinizin sorunlarını kendi sorunlarınızmış gibi benimseyin ve problemlerini çözmelerine yardımcı olun. "Oturarak pantolon eskiten değil icraatla ayakkabı eskiten sigortacı makbul" sözünü de unutmayalım.

STK'LARA ÜYE OLMAK AĞIR DEĞİL
Birçok kişi ya da tüzel kişilikler STK'lara üye olmayı bir maddi yük, faaliyetlere aktif olarak katılmayı zaman kaybı olarak görüyorlar. Sivil Toplum Kuruluşları (STK) kendi çatıları altında büyük bir güç oluşturarak kişilerin tek başlarına yapamadıkları toplum yararına olan çalışmaların el birliği ile yapılmasını sağlıyor. Çalışmalarını sürdürürken STK'lar hiçbir kâr amacı gütmüyor. Bu nedenle kuruluşların faaliyetlerine katkı sağlayan kişiler de hiçbir maddi çıkar gözetmeden gönüllülük esasına göre çalışıyorlar. Gönüllü faaliyetlerde bulunmak hem kişisel tatmin hemde toplumun sosyo-ekonomik olarak gelişmesine katkı sağlıyor.

Sigorta sektörü Baden-Baden'da buluştu

Almanya'da bu yıl 49.'su düzenlenen Baden-Baden Reasürans Buluşması'nın konusu teknoloji oldu. Dünyanın farklı bölgelerinden gelen binlerce sigortacının buluştuğu sempozyuma, Türk sigorta sektörü de yoğun ilgi gösterdi.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da Almanya'nın Fransa sınırında yer alan şehri Baden Baden'da Reasürans Buluşması düzenlendi. Bu yıl 49. kez düzenlenen Baden Baden sempozyumu 21-24 Ekim tarihleri arasında dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen binlerce sigortacının katılımıyla gerçekleşti. Sigorta ve reasürans camiasının katılım gösterdiği Baden-Baden Reasürans Sempozyumu bu yıl da, reasürans brokeri Guy Carpenter'ın moderatörlüğünde "Teknoloji Devrimi" konulu sempozyum ile başladı. Katılımcılar 4 gün boyunca günde yarım saatlik birçok toplantı yaparak güncel durumları hakkında bilgi alışverişi yaparken aynı zamanda da 2020 senesi için reasürans yenilemelerini görüştüler. Türk sigorta sektörü temsilcilerinin de yıllardır düzenli olarak katılım gösterdiği toplantılarda dünya sigorta piyasasındaki son gelişmeler başta olmak üzere gündemlerindeki konuları meslektaşları ile yüz yüze görüşme fırsatı yakaladılar. Bu sene de toplantıya yoğun ilgi gösteren Türk sigorta sektörü temsilcileri, reasürörlerin ilgi odağından biri olan Türk piyasasının gelecek seneki anlaşmalarını görüştüler. Son yıllardaki yumuşak piyasa nedeniyle Türk sigorta şirketlerinin karşılaştığı reasürans kapasite arzındaki fazlalığın, bu sene de devam edeceği öngörülüyor.







Hasıla'ya (GSYİH) kıyasla ekonomik direncin çok daha bütünsel bir değerlendirmesi raporda sunuldu. Türkiye, SRI ve LSE'nin yayınladığı rapora göre; ekonomik yönden güçlü olan 31 ülke arasında 24. sırada yer aldı. Rusya, Portekiz, İtalya, Brezilya ve Yunanistan'ı listede geride bırakan Türkiye'nin, büyük şoklara dayanıklılıktaki direnci bilimsel olarak da kanıtlanmış oldu. Bu durumun da ülkemizi uzun vadeli işbirlikleri yapmaya uygun bir sigorta sektörüne sahip olduğunu gösteriyor.

TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ İLGİ ODAĞI OLDU

Baden Baden sempozyumunda Türk sigorta sektörünün reasürans yenilemelerini bir zorlukla karşılaşmadan tamamlayacağı öngörülürken, piyasaya girmek isteyen yabancı reasürörlerin bir süre daha beklemesi gerektiği konuşulan konuların başında geldi. Türk sigorta sektörünün sempozyumda ilgi çekmesinin bir diğer nedeni de Swiss Re Enstitüsü (SRI) ve London School of Economics'in (LSE) birlikte hazırladıkları makroekonomik dayanıklılık endeksini oluşturan rapordaki bulgular olabileceği öngörüldü. Gayri Safi Yurtiçi



Yorucu geçen programın üçüncü gecesinde Türk Sigorta Sektörü üyeleri Trinkhalle'de IUC & Lockton Re ev sahipliğinde düzenlenen 'Türk Gecesi'nde Türk piyasasında iş yapan veya yapmak isteyen reasürör ve brokerler ile bir araya gelerek Türkçe müzikler eşliğinde güzel bir akşam geçirdi.



DÜNDEN BUGÜNE BADEN BADEN

Baden Baden Buluşması 1978 yılına kadar 'Alman Nakliyat Sigortacıları Buluşması' adıyla düzenleniyordu. 1979 yılında bu toplantının başka bir şehre transfer olmasına rağmen reasürörler, sigorta şirketleri ve brokerler ekim ayının son haftası Baden Baden'da buluşmaya devam ettiler. Geçtiğimiz yıllarda bu dağınık toplantılar belli bir düzene girdi ve her sene 2.000'den fazla sektör temsilcisi bir araya gelip bir sonraki yılı planlamak için Almanya'nın bu doğa harikası şehrinde buluşmaya başladılar.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Kabahatler Kanunu çerçevesinde idari

Kabahatler Kanunu ve diğer birçok yasalar gereğince "idari (yönetsel) para cezası" yaptırımı mümkün olabiliyor. Adli ve idari para cezaları sigortalanabilir mi, sigortalama işlemi için gerekli şartlar nelerdir gibi sektörü yakından ilgilendiren konular hukuken incelenmeli.

Ülkemizde "Kabahatler Kanunu" ve çok sayıda özel yasa uyarınca "idari (yönetsel) para cezası" yaptırımına başvurulmaktadır. Haklarında ceza uygulanan kişiler, mümkünse bu cezaların ekonomik yükünü sigortacılara aktarmayı bunun için sigorta güvencesi elde etmeyi arzu ederler. Acaba adli ve idari para cezalarının sigorta koruması altına alınması hukuken mümkün müdür? Mümkün olduğu hallerde bunun koşulları nelerdir? Bu sorulara yanıt aramaya çalışacağız.
Türk Borçlar Kanunu (TBK) genel düzenlemesinde ve Türk Ticaret Kanunu (TTK) özel düzenlemesinde, sözleşmelerin geçersizliği ile ilgili şu hükümler mevcuttur.

TBK
II. Kesin hükümsüzlük
MADDE 27-
Kanunun emredici hükümlerine, ahlaka, kamu düzenine, kişilik haklarına aykırı veya konusu imkânsız olan sözleşmeler kesin olarak hükümsüzdür.
Sözleşmenin içerdiği hükümlerden bir kısmının hükümsüz olması, diğerlerinin geçerliliğini etkilemez. Ancak, bu hükümler olmaksızın sözleşmenin yapılmayacağı açıkça anlaşılırsa, sözleşmenin tamamı kesin olarak hükümsüz olur.

TTK
4. Geçerli olmayan sigorta
Madde 1404
(1) Sigorta ettirenin veya sigortalının, kanunun emredici hükümlerine, ahlâka, kamu düzenine, kişilik haklarına aykırı bir fiilinden doğabilecek bir zararını teminat altına almak amacıyla sigorta yapılamaz.

(Bu noktada şu hususu belirtelim: TBK'da bütün sözleşmeler hakkında uygulanabilecek genel bir düzenleme varken, sigorta sözleşmesi için ayrı bir hüküm kanımızca lüzumlu değildi).

Şu halde; kanunun emredici hükümlerine, kamu düzenine, ahlaka yahut kişilik haklarına aykırı düşen idari para cezası teminatları "geçersiz" sayılacaktır. Ancak, bu konuda bir değerlendirme yapmak için farklı durumları ayrı ayrı incelemek gerekir.

- İdari para cezası gerektiren davranışların bazıları "yasanın emredici düzenlemesi" kapsamında sayılmayabilir.
- .. Bazıları "kamu düzeni" ile doğrudan ilgili olmayabilir.
- Bazılarına aykırı davranmış olmak için kasıtlı eylem zorunlu değildir; hatta hafif kusur dahi gerekli görülmemiştir.
- Bundan başka ceza uygulanmasını gerektiren eylem, doğrudan cezaya muhatap olan kişinin değil, onun eylemlerinden sorumlu bulunduğu kişilerce gerçekleştirilmiş bulunabilir.

KANUNUN EMREDİCİ DÜZENLEMESİ

Para cezası ile yaptırıma bağlanan davranışlar, kural olarak "yasaklanmış" davranışlardır. Bu yasakların konulmasından amaç, kamu düzenini, ahlakı ve zayıfları korumaktır. Ancak bu amacın söz konusu olmadığı (idari para cezasının kamu düzenini, zayıfı veya ahlakı korumak için öngörülmediği) durumlarda, idari para cezasına karşı sigortayı geçersiz saymak için sebep yoktur. Sigorta ile güvenceye bağlanmak istenen idari para cezaları bağlamındaki tartışma daha çok bunların kamu düzenini korumak amacıyla öngörülmüş olup olmadıkları açısından ortaya çıkmaktadır. Uygulanan idari para cezaları her zaman kamu düzenini sağlama amacına yönelik sayılmamalıdır. Mesela, Kabahatler Kanunu'nda idari para cezasını gerektiren birer "kabahat" olarak düzenlenen aşağıdaki davranışlar mutlaka kamu düzenini bozucu nitelik taşımayabilir.

- Dilencilik (KK m.33)
- Kumar oynama (KK m.34)
- Sarhoşluk (KK m.36)
- Gürültü çıkarma (KK m.36)
- Mal veya hizmet satmak için başkasını rahatsız etme (KK m. 37)
- İzni olmaksızın meydan, cadde, sokak veya yayaların gelip geçtiği kaldırımları işgal etme veya buralarda mal satışa arz etme (KK m.38)
- Evsel atık ve artıkları, bunların toplanmasına veya depolanmasına özgü yerler dışına atma (KK m. 41 fk.1)
- İhtiyaç fazlası ev eşyasını bunların toplanmasına ilişkin olarak belirlenen günün dışında sokağa veya kamuya ait sair bir yere bırakma (KK m.41 fk.5)
- Meydanlara veya parklara, cadde veya sokak kenarlarındaki kamuya ait duvar veya alanlara, rızası olmaksızın özel kişilere ait alanlara bez, kâğıt ve benzeri afiş ve ilân asma (KK m.42 fk.1).

Kamu düzenine aykırılığın söz konusu olmadığı durumlarda, sigorta sözleşmesinin (bu sebeple) geçersizliğinden söz edilemeyecektir.

EYLEMİN KASITLI OLMA HALİ

Rizikonun gerçekleşmesine kasten sebep olmak sigorta korumasından yararlanma hakkını ortadan kaldıran bir hâldir. Bu yüzden, bir suçun veya kabahatin işlenmiş sayılması için "suç veya kabahat işleme kastının" arandığı bütün durumlarda, o suç için öngörülen adli para cezasının (yahut hürriyeti bağlayıcı cezanın) veya o kabahat için öngörülmüş bulunan idari para cezasının sigorta ile temin edilmesi diğer geçersizlik sebepleri bir yana, zaten "kastın varlığı" nedeniyle (de) konu dışıdır.
Ancak (bazı suçlar gibi) kabahatlerin de "taksir" ile işlenmesi mümkündür. Kabahatler Kanunu (KK) m.9 bu hususu aşağıdaki gibi hükme bağlamıştır:

Kast veya taksir
Madde 9.- *(1) Kabahatler, kanunda açıkça hüküm bulunmayan hallerde, hem kasten hem de taksirle işlenebilir.*

Taksir ile işlenen kabahatler sebebiyle verilen cezalar söz konusu olduğu zaman, idari para cezaları hakkında yapılan sigortaların, (başka açılardan geçersizlik mevcut değilse) hükümsüz sayılmaları zorunluluğu bulunmamaktadır.
Kaldı ki, tüzel kişilere uygulanan cezalarda, kasıtlı ihlallerden söz edilebilecek hâllerin birçoğunda tüzel kişinin yönetim organının değil, bir çalışanının eylemi söz konusudur.
Bir tüzel kişinin çalışanı tarafından gerçekleştirilen kasıtlı eylemin tıpkı tüzel kişinin kendi eylemi (yönetim organının eylemi) gibi sonuç doğurup doğurmayacağını aşağıda ayrı bir başlık altında ele alacağız.
Kasıtlı davranışlar bağlamında şunu da belirtmeliyiz: KK m.5(2) uyarınca kabahat, eylemcinin davranışı gerçekleştirdiği zaman işlenmiş sayılmaktadır. Sonucun ne zaman oluştuğuna bakılmayacaktır.

KASITLI EYLEME CEZA UYGULANMASI

Türk Medeni Kanunu (TMK) m.49, tüzel kişilerin fiil ehliyetini gerekli organlara sahip olunca kazanacaklarını ve TMK m.50 de tüzel kişinin iradesinin organları aracılığıyla açıklanacağını ve organların hukuksal işlemleri ve diğer bütün eylemleri ile tüzel kişiyi borç altına sokacaklarını öngörmüştür.
Bu noktada ilk olarak "bir tüzel kişinin organının kasıtlı eylemi/işlemi" sebebiyle uygulanacak cezalara karşı yaptırılacak sigortanın geçerli olmayacağını; çünkü tüzel kişinin



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

para cezalarının sigortalanabilirliği

organının kastının bizzat o tüzel kişinin kastı sayılacağını (TMK m.50) yeniden vurgulayalım.
Bu düzenleme çerçevesinde bir tüzel kişi, en başta organının işlem veya eylemi dolayısıyla sorumluluk altına girecektir. Ancak tüzel kişilere uygulanacak idari para cezaları o tüzel kişilerin çalışanlarının işlem veya eylemleri yüzünden de söz konusu olabilecektir. Bu husus KK m.8'de düzenlenmiştir. Bu hüküm şöyledir:

> *"Organ veya temsilcilik görevi yapan ya da organ veya temsilci olmamakla birlikte, tüzel kişinin faaliyeti çerçevesinde görev üstlenen kişinin bu görevi kapsamında işlemiş bulunduğu kabahatten dolayı tüzel kişi hakkında da idarî yaptırım uygulanabilir".*

Görüldüğü gibi, ceza hukukunda geçerli olan cezaların kişiselliği (yalnızca suçu işleyen kişiye ceza verilmesi) ilkesi kabahatlerde farklıdır. İdari para cezası uygulanmasını gerektiren kural ihlali, tüzel kişinin (mesela bir ticaret şirketinin) çalışanlarından biri tarafından gerçekleştirilmiş olduğu vakit, ceza kuralı çiğneyen şirket çalışanına değil, doğrudan sigorta şirketine kesilebilecektir. Acaba şirket çalışanı, cezayı gerektiren eylemi kasıtlı olarak işlemişse, sigortacı bunu ileri sürerek ödeme yükümlülüğünden kurtulabilecek midir?
Çalışanın kastının bizzat şirketin (yetkili organının) kastı imiş gibi sonuç meydana getirip getirmeyeceği, o çalışanı TTK 1412 anlamında bir "temsilci" olarak kabul edip etmeyeceğimize bağlıdır. TTK 1412 uyarınca "Kanunda sigorta ettirenin bilgisine ve davranışına hukuki sonuç bağlanan durumlarda, …… temsilcinin, ……. bilgisi ve davranışı da dikkate alınır". Buradaki "temsilci" sözcüğü, kanımızca bir başka kişiyi (sigorta ettireni veya sigortalıyı) temsil etme yetkisi ile donatılmış Türk Borçlar Kanunu anlamındaki temsilciden önce, sigorta hukuku anlamındaki temsilcileri hedef tutmaktadır. Sigorta hukuku anlamındaki temsilcilerden maksat, sigorta ettiren (başkası hesabına sigortada sigortalı) tarafından rizikonun yönetimi önemsiz sayılmayacak ölçüde kendisine bırakılmış olan kişilerdir. Mesela, bir sigorta ettiren kasko sigortalı aracını, kendisi uzunca bir süre yurt dışında bulunacağından, istediği şekilde kullanması için bir arkadaşına bıraktığı ve o da araca kasten zarar vermiş olduğu takdirde, sigorta ettirenin "kasıtlı eylemi kendisinin gerçekleştirmediği, başkasının kastından ise sorumlu tutulamayacağı" savunması dinlenmeyecek ve aracın bırakıldığı kişi (arkadaş) sigorta ettirenin "temsilcisi" sayılacağından, onun kasıtlı eylemi TTK 1412 uyarınca bizzat sigorta ettirenin kendi kasıtlı eylemi gibi sonuç doğuracaktır.
Ancak kanımızca, kasıtlı eylem veya işlemiyle tüzel kişi hakkında idari para cezası uygulanmasına yol açan tüzel kişi çalışanının (görevlisinin) sigorta hukukuna özgü "temsilci" sayılarak onun kastının tüzel kişinin (organının) kastı ile bir tutulması doğru bir yorum olmayacaktır. Çünkü idari para cezasına karşı sigorta yaptıran tüzel kişi, esas olarak çalışanlarının/görevlilerinin kasıtlı veya taksirli



eylem ve işlemleri dolayısıyla kesilecek cezalara karşı korunma amacıyla hareket eder. Şu halde, idari para cezasına karşı sigortanın amacı, sigorta ettirenin çalışanlarının "temsilci" kabul edilmesine engeldir.
Öte yandan, TTK 1429(1) cümle 2 uyarınca riziko, sigorta ettirenin (veya başkası lehine sigortada sigortalının) eylemlerinden sorumlu olduğu kişiler tarafından kasten meydana getirilmişse, sigortacı ödeme yükümlülüğünden yalnızca "eylemin sigorta tazminatının ödenmesini sağlamak amacıyla gerçekleştirilmiş bulunması halinde" kurtulabilecektir. Şu halde, çalışanın kasıtlı eylemi eğer sigorta şirketine ceza uygulanmasını ve bu cezanın sigorta şirketi tarafından ödenmesini sağlamaya yönelik değilse, sigortacı idari para cezası teminatını işletmekle yükümlü olacaktır. Belirtmek gerekir ki, bir şirketin çalışanının sırf şirketin idari para cezasına çarptırılmasını ve bu ceza tutarının da sigorta şirketinden tahsilini sağlamak için kasıtlı eylem gerçekleştirmesi pek rastlanacak (anlamlı) bir hal değildir.
Yukarıdaki açıklamalarımızdan çıkarılması gereken sonucu özetlersek: Tüzel kişilere uygulanan idari para cezalarında, sigorta korumasının kast sebebiyle devre dışı kalması o tüzel kişinin organının kastı halinde gündeme gelecek; buna karşılık tüzel kişinin çalışanlarının kasıtlı eylem ve işlemleri yüzünden kesilen idari para cezaları sigorta kapsamında sayılabilecektir.

İDARİ PARA CEZASININ HUKUKSAL NİTELİĞİ

İdari para cezalarına karşı sigorta, zarar sigortalarının "pasif sigortası" türüne dahildir. Burada malvarlığında yer alan belirli bir (veya birden fazla) aktifin maruz kalacağı zararların giderilmesi değil, mal varlığının bir bütün olarak (idari para cezası uygulanması) sebebiyle kötüleşmesi (ceza tutarının mal varlığına getirdiği yük) sigortacı tarafından üstlenilmektedir. Sorumluluk sigortası, sağlık giderleri sigortası, hukuksal koruma sigortası gibi idari para cezalarına karşı sigorta güvencesi de pasifin sigortalanması niteliğindedir.
İdari para cezasına karşı sigorta koruması elde edebilmek için, bu hususta sigortacıyla özel bir anlaşma yapmak gerekir. Ülkemizde bu teminat sözleşmelerde genellikle bir ek teminat olarak yer almaktadır. Sigorta sözleşmesine eklenen idari para cezası teminatının -mesela kamu düzeni ile bağdaşmaması veya yasanın emredici düzenlemesine veya ahlaka aykırı olması sebebiyle- geçersiz sayıldığı durumlarda şu sorun gündeme gelmektedir: Sigorta sözleşmesinin birçok meşru riziko yanında, yasada uygun görülmemiş olan bir rizikoyu da temin etmesi halinde, acaba bütün sigorta sözleşmesi mi geçersiz sayılacak; yoksa geçersizlik yalnızca yasanın emredici düzenlemesine, kamu düzenine, ahlâka veya kişilik haklarına aykırı nitelikteki sigorta koruması bakımından mı söz konusu olacaktır? Bu soru idari para cezası teminatının çoğu halde bir ek teminat olarak öngörülmesi açısından önemlidir. Kanımızca yanıt TBK m. 27 fk.2'de (açıkça) verilmiştir: Kural olarak yalnızca kamu düzenine veya yasanın emredici kurallarına aykırı bulunduğu saptanan idari para cezası teminatı hükümsüz kabul edilecek; buna karşılık sorunsuz diğer sigorta teminatları sigortacıyı bağlamaya devam edecektir).

RİZİKO KURAL İHLALİNDE GERÇEKLEŞMELİ

İdari para cezalarına karşı sigorta koruması elde edilmesinin mümkün görüldüğü hallerde, rizikonun hangi anda (sigorta süresi içinde hangi olgunun gerçekleşmesi durumunda) meydana gelmiş sayılacağı da önemli bir sorundur: Cezanın uygulanmasına yol açan kural ihlâli anının mı yoksa idari para cezasının kesildiği anın mı esas olacağı tartışılabilir. Bu hususta sigorta sözleşmesinin benimsediği çözüm belirleyicidir. Kanımızca "kural ihlalinin söz konusu olduğu tarihi" esas almak daha uygun düşer. Bununla birlikte, sigortacının ödeme borcu her halde para cezasının uygulanması koşuluna bağlı olacaktır. Diğer bir anlatışla, riziko "cezayı gerektiren eylem" olarak tanımlanmış bulunsa dahi, yalnızca bu eylemin (sigorta süresi dahilinde) gerçekleştirilmiş olması sigortacının edimini yerine getirmesine yeterli olmayacak, ayrıca cezanın uygulanmış bulunması da aranacaktır. Öte yandan, cezanın uygulanmasının mutlaka sigorta süresi içinde söz konusu olması da şart koşulmayabilir.

> *(Bu çerçeve içinde, "cezayı gerektiren eylem" esasına göre sağlanan idari para cezası teminatı, "olay" esaslı sorumluluk sigortaları ile benzerlik gösterecektir. Hatırlanacağı üzere olay (sorumluluğa yol açan davranış) esasında, yalnızca zararın sebebini oluşturan davranışın sigorta süresi içinde gerçekleştirilmiş bulunması yeterlidir. Zarar (ve bununla ilgili tazminat istemi) sigorta süresi sona erdikten sonra da söz konusu olabilir).*

İdari para cezası teminatı acaba hangi sigorta branşına dahildir? Bu soruya verilecek yanıt özellikle teminatı sağlayan sigorta şirketinin gerekli ruhsata sahip olup olmadığı açısından önemlidir. Para cezası rizikosuna karşı yaptırılacak sigortanın bir zarar sigortası olduğu kuşkusuzdur. Sigorta ettirenin (başkası lehine sigortada sigortalının) mal varlığında, para cezası uygulanması yüzünden meydana gelecek kötüleşme sigorta sözleşmesi hükümleri çerçevesinde sigortacı tarafından karşılanacaktır. Bu sigortayı ekonomik kayıplara karşı sigorta olarak nitelememiz ve bu branşa dahil saymamız uygun olacaktır.

Kısa Süreli Eğitim Programları

TSEV tarafından sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlananan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında kasım ayında da birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. 1 ila 2 gün arasında planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda yer alıyor.

TSEV KASIM AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Mesleki İngilizce Eğitim Programı (Hayat Dışı Sigorta/ Reasürans ve Yazışma)	5-19 Kasım	Ali Akşener
Sigorta Sektörünün Bugünü ve Geleceğine Stratejik Bakış	8 Kasım	Melike Demirel
Suç Gelirlerinin Aklanmasının ve Terörizmin Finansmanının Önlenmesi	11 Kasım	Mustafa Güneş - Sigorta Denetleme Uzmanı
Etkin Çağrı Merkezi Yönetimi	13 Kasım	Can Demirağ, Fergül Guyard
Temel Yangın Mühendisliği	14 Kasım	Dr. Ceyhun Eren
MS Visio ile Diyagramlara Hükmedin	15 Kasım	Ulaş Çardak
Gönüllü ve Otomatik Katılımlı BES Şirketler Arası Aktarım Süreçleri ve Denetimi (en güncel) ile GEV Web Servisleri Kullanımı	15 Kasım	Sibel Pideci, Ahmet Bozdağı, Gürsel Yerlikaya
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları	19 Kasım	Ali Akşener
Hayat Sigortalarında ve Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi	19-21 Kasım	Aşkın Düşündere
Yöneticiler için Solvency II	20 Kasım	Serhat Yücel
Sigorta Davalarında Bilirkişilik	22-23 Kasım	Av. Nuray Dinçment
Finansal Risk Yönetimi ve Finansal Analiz	22 Kasım	Şamil Demirkan
Yabancı Dilde Temsil ve Etkili Sunum Teknikleri (İngilizce)	25-26 Kasım	Raj Kumar
Davranış Odaklı Değişim	26 Kasım	Mine Turalı
Reasürans Yenilemelerinde Teknik ve Muhasebe Birimi Açısından Dikkat Edilecek Hususlar	28 Kasım	Nihat Tavşanlı

Prof. Emiliano Valdez TSEV'de

TSEV bir ilke imza atıyor. Connecticut Üniversitesi'nden Prof. Emiliano Valdez, Aktüerler Derneği'nin de desteği ile birlikte, ilk kez TSEV'de eğitim verecek. 2020 yılının Şubat ayında planlanan "Aktüeryal Risk Modelleme ve R ile Veri Analizi" konulu iki günden oluşan eğitim, yoğun talep üzerine hem 20-21 Şubat'ta hem de 24-25 Şubat'ta iki ayrı sınıf olarak gerçekleşecek. Eğitim ile katılımcıların risk modellemesinde etkin olarak yer alan R programını kullanabilmelerinin yanı sıra aktüerya bilimi, finans ve kantitatif risk yönetimi uygulamalarını da öğrenmeleri amaçlanıyor. Prof. Valdez'in 2018 yılında "Actuarial Statistics with R" adında çıkardığı bir kitabı da bulunuyor. Eğitimle ilgili



detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Aktüer adaylarına yönelik eğitimler devam ediyor

Güz dönemi sınavları öncesinde, aktüer adaylarını desteklemek amacıyla tekrar başlayan Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları, aralık ayına dek 3. Seviye sınav başlıklarıyla devam ediyor. Bu kapsamda 3. seviye konu başlıklarından Hayat Sigortaları 6 Kasım'da; Finans, Yatırım ve Risk Yönetimi 18 Kasım'da ve Emeklilik Sistemleri ise 21 Kasım'da başlamak üzere planlandı. Kesinleşen takvimelere ve programlara kayıt olmak için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilir veya egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

Dersin adı	Eğitim tarihi
HAYAT SİGORTALARI (3. Seviye) Eğitmen: Nevin MERMER Eğitim Yeri: TSEV	6-15 Kasım (16.30-20.30 ve 17.00-20.00) Toplam 18 Saat
FİNANS, YATIRIM VE RİSK YÖNETİMİ (3. Seviye) Eğitmen: Emine Feray Sezgin Eğitim Yeri: TSEV	18-26 Kasım (16.30-20.30 ve 17.00-20.00) Toplam 18 Saat
EMEKLİLİK SİSTEMLERİ (3. Seviye) Eğitmen: Selda Korkmaz Eğitim Yeri: TSEV	21-30 Kasım (Hafta içi 16.30-20.30; Hafta sonu 10.00-17.30) Toplam 21 Saat

İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları gerçekleştirildi

Her yıl sadece bir kez olmak üzere, toplam 6 branşta açılan İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programları (İSEP), sigorta sektörünün halen tek proje ve uygulama odaklı eğitim programlarıdır. Bu yıl güz döneminde açılan Yangın ve Mühendislik branşı ile Sorumluluk Branşı eğitimleri geçtiğimiz ay sona erdi. Geçmiş dönemlerde katılımcıların teorik bilgiyi uygulamayla pekiştirmeleri amacıyla düzenlenen saha gezileri bu yıl da Yangın ve Mühendislik Branşı katılımcılarıyla gerçekleştirildi. Geçmiş yıllardan farklı olarak, işletme dönemini içeren fabrika gezisi yanında, inşaat dönemini içeren inşaat gezisi de düzenlendi.



Eren Holding "Modern Ambalaj (Çorlu)" Fabrika Gezisi.



İstanbul Uluslararası Finans Merkezi "Halk Ofis Kuleleri" İnşaat Gezisi.

Yeni başlayanlar için sigortacılığa giriş programı

TSEV tarafından her ayın ilk salı günü başlayacak şekilde organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 3 Aralık'ta başlayacak. Kasım ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınmaya devam edilecek. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 29 Kasım. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye web sitemizden ulaşabilirsiniz.



Temel Sigortacılık Eğitim Programı başladı

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın en prestijli programları arasında yer alan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 37. Dönemi 7 Ekim'de başladı. Son birkaç yıldır artan bir talep gören program, bu yıl çok daha yoğun bir ilgi gördü. Bu yıl programa 107 katılımcı kaydını yaptırırken sigorta ve emeklilik şirketlerinden 92, sigorta brokerlerinden 4, sigorta acentelerinden 3, TSB ve nezdinde kurulu kurumlardan 3 ve bankacılık sektöründen 1 kayıt alınmış olup bugüne kadarki en yüksek katılım sayısına ulaşıldı. Sigortacılık bölümlerinden yeni mezun olmuş 4 kişi de Sigorta Tatbikatçıları Derneği'nin (STD) de desteğiyle programa tam burslu olarak katılıyor. TSEP, ilk dönem görülen "Temel Sigorta Bilgileri" ile ikinci dönem görülen "Branş Eğitimi" olmak üzere iki kısımdan oluşuyor. İkinci yarıyılda katılımcılarımız "Yangın ve Mühendislik Sigortaları", "Kaza Sigortaları", "Nakliyat Sigortaları", "Muhasebe", "Sağlık Sigortaları" ve "Hayat Sigortaları" branşlarından birini seçerek ilgilendikleri branşa yönelik eğitimler almaya devam edecek. Programımızın içeriği ilgili detaylı bilgilere www.tsev.org.tr adresinden ulaşabilirsiniz.



Avrupalılar sigortaya artık daha fazla para harcıyor

Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu (Insurance Europe)'nun yayınlandığı bilgilere göre; Avrupa ülkeleri sigortaya artık daha fazla para harcıyor. Avrupa'da toplam primlerin 2018 yılında 1 milyar 311 bin euro olduğunu, bunun 764 milyar euro'luk kısmının hayat sigortası primi, 407 milyar euro'luk hayat dışı primi ve 140 milyar euro'nun ise sağlık primi olduğu belirtildi. Toplam primler 2017 yılında %6.2 artarken; hayat primleri %6.7, hayat dışı %5.7 ve sağlık %4.8 oranında artış gösterdi. Avrupa Sigorta ve Reasürans Federasyonu'na göre hayat sigortası branşındaki artış büyük ölçüde büyüyor. Avrupa'daki en büyük hayat sigortası branşına sahip ülke olan İngiltere'deki çift



haneli rakamlar ise büyümenin lokomotifi niteliğinde. Avrupalı sigortacılar, 2018'de 1 trilyon euro hasar ödemesi gerçekleştirdi. Hayat dışında ödenen hasar %5.6 yükselerek 253 milyar euroya ulaştı. Sağlık branşında ise hasar %4 artarak 111 milyar euroya yükseldi.



Lloyd's gelecek için yol haritasını açıkladı

Hedefine dünyanın en gelişmiş sigorta pazarı olmayı koyan İngiliz Lloyd's, "Future at Lloyd's Blueprint One" isimli ilk planını açıkladı. Farklı başlıklar altında 6 sütun üzerinde tasarlanan "Future at Lloyd's Blueprint One" ismindeki plan, Lloyd's'un 2020 yılında müşterileri ve pazardaki şirketleri hedefleyen inisiyatifleri içeriyor. Dijitale vurgu yapılan planda, veri ve teknolojinin müşterilere fayda yaratmak için daha yoğun bir şekilde kullanılacağı belirtiliyor.

Yeni plan için açıklanan 6 sütun şöyle:
1- Gelişmiş risk platformu: Standart veriler ile risklerin alınıp satılabileceği bir platform kurulması hedefleniyor.
2- Lloyd's Risk Borsası: Karışık olmayan, düşük hacimli risklerin dijital olarak alınıp satılabileceği; brokerlerin ve sigortacıların Lloyd's'un hizmet ve ürünlerine kolayca ulaşabileceği bir risk borsası kurulacak.
3- Hasar çözümleri: Basit hasar dosyalarını otomatik olarak işleyerek ödemeleri gerçekleştirecek ve daha detaylı hasarlarda underwriter'ların elini güçlendirecek bir çözüm oluşturulacak.
4- Sermaye çözümü: Sermaye sağlayıcılarına risklerini daha esnek bir şekilde atayabilecekleri çözümler sunulacak. Bu hamlenin pazarı yeni paradigma içerisinde işleyen şirketler için cazip hale getireceği düşünülüyor.
5- Özgür şirketler: Lloyd's yeni akreditasyon yöntemiyle, şirketlerin Lloyd's içerisinde fiziksel olarak varlık göstermeden hizmet verebilmesini mümkün hale getirecek.
6- Hizmet merkezi: Lloyd's'un verilerine, öngörülerine ve ürün inovasyon hizmetlerine ulaşmayı kolaylaştıracak bir online platform ile katma değeri yüksek hizmetlerle pazardaki oyuncular desteklenecek.

İklim, siber ve siyasal risklerle ilgili endişeler gün geçtikçe artıyor

AXA'nın yeni yayınlanan raporuna göre iklim değişikliği, siber güvenlik riskleri ve jeopolitik istikrarsızlık yakın gelecekte önemli bir etkiye sahip olması muhtemel üç risk olarak görülüyor. AXA'nın 2019 yılı Yükselen Riskler Anketi'nin sonuçlarının yer aldığı raporda, özellikle çevresel riskler, teknolojik riskler ve politik riskler ankete verilen cevaplar içinde en önemli üç risk seçildi. Uzmanlar, AXA tarafından bu yıl belirlenen risklere verilen önceliğin ise sembolik olduğunu düşünüyor. İklim değişikliği konusu en önemli risk olarak bu yıl da listenin en üst sırasında yer almaya devam etti. Siber güvenlik riskleri ise ikinci sırada yer aldı. Bu iki risk, üst üste dört yıldır AXA'nın yaptığı ankette sırasını koruyor. Ayrıca, jeopolitik istikrarsızlık, ilk kez geçen yıl listede ilk üçe girmiş ve 2019'da büyük bir sıçrama yapmıştı. AXA CEO'su Thomas Buberl, "Son yıllarda olduğu gibi iklim değişikliği, teknolojilerin gelişmesiyle beraber ortaya çıkan siber riskler ve artan jeopolitik istikrarsızlık, geleceğe yönelik en yüksek riskler olarak gözlemleniyor. Raporumuz aynı zamanda bu risklerin birbiriyle bağlantılı olduğunu ve konunun küresel bir yaklaşımla ele alınması gerektiğini vurguluyor" dedi.

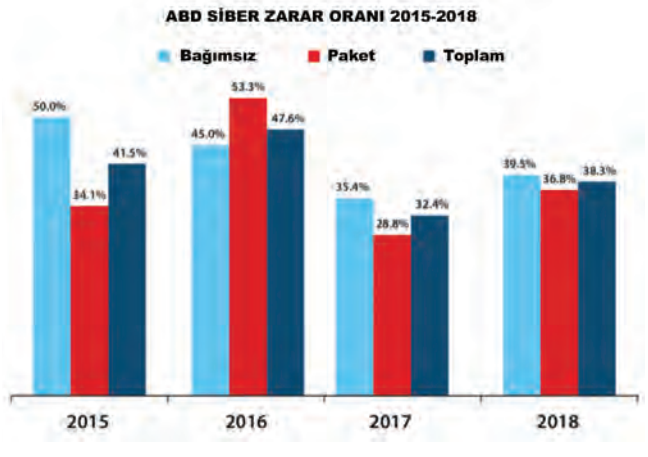




EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

Siber sigortalarında yeni bir dönem

DÜNYADA siber sigortalar pazarı, yaşanan hasarların frekansının ve ödenen hasarların artmasıyla yeni bir döneme giriliyor.
Yıllar süren hızlı büyümenin ardından siber sigorta pazarı, sekiz ay içinde iki büyük sigortalı ismin yaşadığı siber saldırılarla karşı karşıya kaldı.
Birincisi Global otel zinciri Marriott'taki Kasım 2018'deki veri ihlali ile ilgili siber hasarı.
İkincisi Temmuz 2019'da 106 milyon müşterinin kişisel detaylarının çalındığı Capital One veri ihlali hasarı.
Capital One'nın poliçesinin limiti 400 milyon dolar. Büyük olasılıkla hasarın büyüklüğü göz önünde bulundurulursa bu limiti tüketecek gibi duruyor. Bu da dünya siber sigortalarında yeni bir hasar rekoru olacağa benziyor.
Bu iki hasar sonucu Londra piyasasındaki bazı sigortacılar, plasmanlarda aldıkları payları küçültmeye başladı. Ama kapasite konusunda bir daralma ve fiyatlamalarda ise bir artış gözlenmemektedir.
Siber sigortaların yıllık prim üretimi seneler içerisinde artmaya devam ediyor. A.M. Best'in yayınladığı 2018 rakamlarına göre ABD siber sigortalar alanında senelik prim üretimi 2 milyar dolar sınırını aşmış durumda, bu 2015 üretiminin iki katından fazla bir artışı gösteriyor.
Global anlamda Standard&Poor's 2022 yılında prim üretiminin 8 milyar dolar civarına ulaşacağını beklediklerini açıkladı. Bu büyüme oranı siber poliçelerdeki büyümenin diğer sigorta poliçelerindekinde daha fazla olacağını gösteriyor. Büyük resmin içerisinde siber poliçelerinin ve hasarlarını karşılaştırmak gerekir ise, siber sigortalarda ödenen toplam hasar 6 milyar dolar, doğal afetler sonucu ödene hasarlar toplamı ise 76 milyar dolar. Siber risklerin hasarları ise artmaya devam ediyor. Frekans eskiye göre ciddi artış göstermekte. AON'nun raporuna göre 2019'daki siber saldırı sayısı 2015-2016'nın çok üstünde. Ağustos 2019 tarihine kadar 3.718 siber saldırı tespit edilmiş. Bu rakam da %14'lük bir artışı temsil ediyor.
Hasarların veya siber saldırıların artışı, siber riskler için sigorta talebinin çeşitli sektörlerde artarak devam etmesini sağlamıştır. Finansal kurumlar başta olmak üzere, hastane sağlık kurumları, üretim imalat sektörü ve ulaşım sektöründe şirketler siber risklerini teminat altına almak istiyorlar. Talep devam ederken verilen teminatlarda hızla genişliyor. Söz konusu genişleme fiyatlamaya aynı hızla yansıtılamadığından, teminatların müşteri lehinde genişlemesi kârlı büyümeyi uzun vadede gölgelendirebilir.



S&P Global Market Intelligence'dan 29 Nisan 2019 tarihinde alınan Ulusal Sigorta Komisyon Üyeleri Birliği yasal raporları: AON tarafından analiz edildi

Sigortacılara Dünya Miraslarını koruma çağrısı

Birleşmiş Milletler ve Dünya Doğayı Koruma Vakfı (WWF) küresel sigorta şirketlerini ve reasürörleri, UNESCO Dünya Miras Alanları'nın korunmasına yardımcı olma konusundaki taahhütlerini geliştirmeye çağırıyor. Örgütler sanayiyi, özellikle petrol, gaz, madencilik gibi sektörel faaliyetlerin, kültürel veya ekolojik öneme sahip bölgelere zarar verebilecek şirketler için yatırımlarını azaltma çağrısında bulundular. Dünya Miras Alanları'nı korumaya yönelik sigorta sektörü tarafından alınan ilk olumlu söz yapılan çağrıdan sonra gerçekleşmiş oldu.



İLKAY AYDOĞDU
ilkay.aydogdu@gmail.com

Acil durum eylem planlaması

EYLÜL ayında İstanbul'da yaşanan deprem hepimize acil durum anlarında ve sonrasında nasıl davranmamız gerektiği konusunda ne kadar yetersiz olduğumuzu tekrar hatırlattı.

Sigortacılık risk yönetimi çerçevesinde deprem, yangın, terör saldırısı gibi riskler, teknik riskler olarak kategorize edilir ve şirketin kayıp yaşamaması için şirketin risk kabul süreçleri ve otorizasyon kontrolleri en önemli risk azaltıcı önlemler olarak uygulanır. Risk yönetimi çerçevesinde diğer bir önemli konu olan iş sürekliliği deprem ya da diğer felaketlerle sekteye uğradığında şirket yöneticileri ve çalışanlar olarak yapılması gerekenlerin ne kadar farkındayız?

İş sürekliliğini sağlayabilmek için öncelikli olarak kriz/felaket anında ve sonrasında çalışanların sağlık ve emniyetlerini güvence altına almak gerekir. Sadece sigorta şirketleri için değil hayatın her alanında acil durumu yönetebilmek için farkındalık ve planlama ön şarttır. Bu da ancak "Acil Durum Eylem Planı" ile gerçekleşebilir.

Acil Durum Eylem Planı'nın içeriği 6331 numaralı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu tarafından belirlenmiştir. Buna göre işyerlerindeki çalışan sayısına göre ve sektörlerin risk derecesine göre alınması gereken önlemlere bu planda yer verilir. Ayrıca yine risk derecesine göre İş Sağlığı ve Güvenliği'nden sorumlu bir uzman da şirketlerde görevlendirilmektedir. Kanuna uyum açısından bu görevlerin verildiği ve planların tamamlandığından eminiz, ancak kriz anında bu planları ne kadar uygulayabiliyoruz? Birçok şirkette bina yönetimi tarafından gerçekleştirilen yıllık yangın tatbikatları maalesef panik anında çok da etki gösteremiyor.

Acil Durum Eylem Planı'nın etkin ve sürdürülebilir olması için çalışanlar arasında farkındalık oluşturmak ve çalışanlara bu konu hakkında düzenli olarak eğitim vermek gerekir diye düşünüyorum. Ancak bu eğitim ve farkındalık çalışmalarının özellikle görsel iletişim araçları kullanılarak ve örnek uygulamalar içererek düzenlenmesi, eğitimin etkinliğini artıracaktır.

Diğer bir önemli adım da, genelde şirketlerde insan kaynakları ve idari işler ekiplerinden oluşan Acil Durum Yönetimi (Kriz Yönetimi) Ekibi'nin şirket içinde tüm çalışanlar tarafından tanınmasının sağlanmasıdır. Ayrıca bu ekipte yer alan kişilerin kriz anından üst yönetim ve çalışanlarla etkin bir iletişim sağlaması için gerekli iletişim araçlarının ve hatta mesajların bile önceden hazırlanması kriz anında ekibe büyük fayda sağlayacaktır.

Buna ek olarak, özellikle plazalarda katlar bazında oluşturulacak tahliye ve ilk yardım ekipleri ile bunların yöneteceği iletişim grupları (WhatsApp ya da SMS grupları olabilir, çünkü deprem anından mobil telefon hatları kullanılamamaktadır) kriz anında etkin aksiyon almaya yarayabilir.

Bu yöntem, kriz anında kritik kararları alacak şirket yönetim ekibi ile (Kriz Karar Komitesi) Acil Durum Yönetimi ekibi arasındaki iletişimde de kullanılabilir.

Son olarak, acil durum eylem planının etkisini artıracak diğer bir yöntem de şirkette "kriz simülasyonu" yapmaktır. Bu çalışma sırasında, şirketin üst yönetici ekibi ve/veya Kriz Yönetim Ekibi ile daha önceden belirlenmiş bir senaryo kullanılarak, rollerin belirlendiği bir yapay kriz ortamı yaratılır. Belirli bir süre içerisinde kriz senaryosunun çeşitli aşamaları bağımsız bir kişi tarafından o anda ekibin verdiği tepkiler, karar alma mekanizmaları ve plana ne kadar uydukları analiz edilir. Bu şekilde uygulanan bir simülasyonun sonuçları, acil durum gerçekleşmeden şirketin eylem planındaki iyileştirme alanlarını proaktif olarak belirlemeye yarayacaktır.

— spektral koordinatlar —
Gri, akromatik renkler olan beyaz ve siyahın eşit derecede karıştırılmasından elde edilir ve akromatiktir. Gri ışık, eşit miktarda kırmızı, yeşil ve mavi ışığın yansıtılmasıyla oluşturulabilir.

— genel tanımları —
Sıkıntı, realite, ciddiyet, nötr, soğuk, tanımsızlık, eşitlik, denge, yaşlanma

— renk koordinatları —

HEX	#808080
RGB	128, 128, 128
CMYK	52, 43, 43, 8
HSV	0°, 0%, 50%

— gri tonları —
Füme, kül, kır, boz, çelik, barut, arduvaz, duman, gümüş, taş, fildişi, ekru



1 JAXJOX FOAM ROLLER CONNECT **jaxjox.com**
2 APPLE iPHONE 11 PRO MAX **apple.com**
3 GIBSON GOVERNMENT LES PAUL **gibson.com**
4 CLIQUEFIE MAX SELFIE ÇUBUĞU **cliquefie.com**
5 DORIA FÖTR ŞAPKA **beymen.com**
6 INCASE AIRPODS KILIFI **incase.com**
7 MERCEDES-BENZ UNIMOG **mercedes-benz-trucks.com**
8 LOGITECH GÜNEŞ ENERJİLİ KLAVYE **logitech.com**
9 VALENTINO GARAVANI **valentino.com**
10 RAINS **rains.com**



17 TL

AHMET ASLAN

Değişik tarzıyla dünya müzik otoritelerince kabul gören Ahmet Aslan'ın yeni albümü Kalan Müzik tarafından yayınlandı.



46 TL

TAYLOR SWIFT

Ülkemizde de geniş bir dinleyici kitlesine sahip olan güzel şarkıcı Taylor Swift, Lover albümüyle yeniden müzik listelerinin üst sıralarını zorluyor.

YERLİ

1- Budala Aurası - Ahmet Aslan
2- Neden Böyleyiz - Mehmet Erdem
3- Devran - Merve Özbey
4- Dalya - Volkan Konak
5- Sonsuza Kadar (Plak) - Kalben
6- Çeşitli Sanatçılar -
Ve Nazan Öncel Şarkıları
7- Dünya Günlükleri - Adamlar
8- Demo - Sezen Aksu
9- Fikret Şeneş Şarkıları - Fikret Şeneş
10- Altın Düetler 2 - Erol Evgin

YABANCI

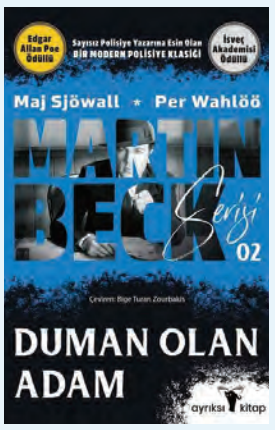
1- Lover - Taylor Swift
2- Evgeny Grinko - Evgeny Grinko
3- Thank U, Next - Ariana Grande
4- Rammstein (Standart) - Rammstein
5- Metallica - Metallica
6- Indigo - Kandace Springs
7- Dos! (Plak) - Green Day
8- Invasion Of Privacy Plak - Cardi B
9- 5 Original Albums - Jimmy Smith
10- Litany - Vassilis Saleas/Mikis Theodorakis

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Duman Olan Adam

Per Wahlöö, Maj Sjöwall

Ünlü bir İsveçli gazeteci arkasında hiçbir iz bırakmadan ortadan kaybolur. Bu gizemli kayboluşun izini sürmek de Komiser Martin Beck'e düşer. Üstelik bu gizemli olay yüzünden soruşturmayı, dilini hiç bilmediği Budapeşte'de yürütmek zorunda kalacaktır. Kitap için yapılan en ilginç yorum ise; "Elinizden bırakamayacağınız bir seri. Hayatınızın bir haftasını buna ayırıp patronunuza yalan söylemek zorunda kalabilirsiniz. Yatakta kalıp büyük bir iştahla seriyi bitirmeye çalışırsanız hiç şaşırmayın" olarak dikkat çekiyor.



288 sy. 22 TL

Sahibinden Devren Yalnızlık

Tuğrul Yılmaz

Gelişen teknoloji insanı yalnızlığa mahkum ediyor. Kalabalıklaştığını sanan insan daha da yalnızlaşıyor. Fakat yalnızlık hiçbir dönemde farklılık göstermiyor. Tersine her dönemde yalnızlık kavramı aynı şeyleri barındırıyor. Değişen yalnızca zaman, mekan ve yaşadığımız olaylar. Bu kitapta da, bazı yazarlardan alınan örneklere yer verilerek, orada yazılanlar ile günümüzde yaşadığımız yalnızlığın benzer özellikler taşıdığı, sadece dönemsel farklılıkların onu farklı yorumlamamıza neden olduğu anlatılıyor.



96 sy. 14 TL

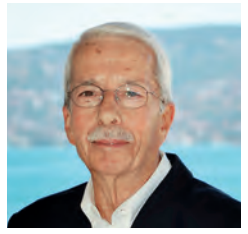
Beren ile Luthien *J.R.R. Tolkien*

Tolkien'in yayımlanmayan metinlerinden derlenerek başlı başına bir kitap haline getirilen Beren ile Luthien'in destansı hikayesi, Orta Dünya hayranlarını tekrar daha bir araya getirecek.
Bu kitapta Christopher Tolkien, Beren ile Luthien'in hikayesinin ilk yazıldığı tarihten, Silmarillion'daki haline kadar geçen süreci ele alıp Orta Dünya'nın en önemli aşk hikayesine nasıl dönüştüğünü, bu evrende giderek nasıl daha büyük bir yer kapladığını gözler önüne seriyor. Bunu yaparken de babasının kelimelerine dokunmadan, destanın hem manzum hem de mensur biçimlerini ilk kez birlikte yayımlıyor.



281 sy. 24 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Gelinin babası 3

ÜNLÜ aktör SPENCER TRACY'nin, 1950 yılı yapımı FATHER OF THE BRIDE (Gelinin Babası) filmini bizim jenerasyon mutlaka hatırlar. Komedi olmasına rağmen kızını evlendirmek üzere olan bir babanın karışık iç dünyasını çok güzel anlatıyordu. TRACY buradaki rolüyle, o yıl OSCAR'a aday gösterilmişti. Düğün sabahı sinirlerini yatıştırmak için bir duble viski eşliğinde tıraş olmaya başlayan babanın, biraz sonra şimdi hatırlayamadığım bir gelişme nedeniyle kapıldığı panik sırasında, tıraş fırçasını tıraş tası yerine viski bardağına batırarak sebep olduğu curcuna, aradan geçen 60 yıla rağmen gözlerimin önündedir..
Toprağı bol olsun, 70 küsur film çevirmiş, galiba iki de OSCAR kazanmıştı.
Takriben yirmi satırı geçti, evirip çevirip esas konuya nasıl gireceğimi bilemedim...
Kasım 1981'de o günün kanun ve yönetmelikleri gereği yeni sigorta şirketi kurulma imkânı olmadığı için, küçük çapta faal bir yabancı şirketin umumî vekili atraksiyonu ile yeni bir SİGORTA ŞİRKETİ faaliyete geçti.
Mekân Nişantaşı'nda alt alta iki küçük apartman dairesi.
Personel, ilk etapta 9-10 kişi gibi hatırlıyorum:
• Muzaffer Yıldırımlar
• Eşber Erülgen
• Ali İhsan Çağlar
• Nihal Şentürk
• Meral Orgun
• Fatma Gürbüz, • Mesude, • Yasemin ve bir süre sonra:
• İzzet Baykal, • Zafer Tuncel, • Mehmet Aydın
• Sezgin Noyan, • Nur, • Ferda, • Nurcan, • Şükrü...
Bu ÇEKİRDEK KADRO, bir kısmı masa başında, bir kısmı sokaklarda, biri de Anadolu yollarında, insanüstü bir özveriyle, özene bezene bir evlât yetiştirir gibi üzerine titreyerek, "BİZ BİR AİLEYİZ MİSYONU" ile, başa güreşen büyük bir SİGORTA ŞİRKETİ'ni yarattı!
Bu öyle bir işbirliği idi ki, Muzaffer'in yemek yapması, Şükrü efendinin migreninin tuttuğu gün Eşber'in yanına kızlardan birini alarak yemek bulaşıklarını yıkaması olağan olaylardı.
Yıllar yılları kovaladı, iyi yetiştirilen evlât büyüdü, 5000 m2 binasında 200 küsur personeli, tüm Anadolu'ya yayılmış Bölge Müdürlükleri, 800'ü aşkın acenteleri ile bir dev oldu.
Ama o dev, ÇEKİRDEK KADRO'nun hep el bebek gül bebek büyüttüğü fidanıydı onlar için. Anlatılmaz bir tutkuydu bu: BİZİM ŞİRKET!
Yine yıllar birbirini kovaladı.
Çeşitli sebeplerle kopmalar başladı.
ÇEKİRDEK KADRO erozyona uğradı
Kurumsallaşma idi bunun adı.
Yetişkin evlât (bence kız çocuğu idi sanki) amcasız, halasız, dayısız, teyzesiz kaldı. Artık yeni ufuklara yelken açması gerekti. Evlendirdiler ama çok mutlu olamadı! Boşandı.Önce adını sonra soyadını değiştirdiler. İşte bu noktada, YENİ ADININ her tekrarlanışında benim içimden bir şeyler kopuyor.Kıskanıyor muyum? Üzülüyor muyum? Hazmedemiyor muyum? Adını koyamadığım karışık hisler içindeyim.Yoksa bunun ticaret olduğunu, ticarette hissiyatın yeri olmadığını öğrenemediğim için mi bu hezeyanım?
Spencer Tracy gibi tıraş fırçasını viski bardağına sokmadım ama zaman zaman bardağın adedi artıyor. Ne olurdu biraz tüccar kafalı olabilsem, hislerle hareket etmeyip fırsatları değerlendirseydim. Şimdi ben de onunla teselli olurdum herhalde.Tekne alamasam da mavi turlara katılabilirdim!
Sonuçta o kız, benim kızım değildi ki! Ben GELİNİN BABASI değildim ki!
Bu konuyu neden gündeme getirdin derseniz, KASIM 1981 onun doğum tarihi. Ne bilen var, ne hatırlayan, öz babası bile unuttu bu kasımda 34'e bastığını... Aile bir kere dağılmaya görsün, düşman başına! (01.11.2014)
5 yıl daha geçivermiş... Bizim kız yine koca değiştirmiş. Ben takibe devam edeceğim, yaşadığım sürece. Benim kızım olmasa da. O'nu çok sevmiştik, yalnız ben değil, amca, teyze, dayı, halaları da, babası hariç... (01.11.2019)



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

'Kurumsal Çekicilik': İş arayanlar/kurum için önemi!

KURUMLAR kendileri için belirlediği hedef kitleleri ile olan ilişkilerinin sağladığı yarar, iletişim süreçlerinin stratejik olarak daha iyi yönetilmesinden geçmektedir. Bunun sağlayabileceği en önemli katkılardan birisi de potansiyel çalışanlardan oluşan hedef kitlelerde kuruma yönelik olumlu bir izlenim oluşturulmasıdır. Bunun işletme için ifade ettiği anlam nedir? Günümüzdeki işsizlik oranlarının toplam çalışabilirlik değerleri içerisinde %14'lere yaklaştığı bir ekonomik gösterge ikliminde, çalışan ve iş arayışındakiler için çok anlamlı bir tespit olduğundan hareketle, kurumun iyi bir işveren olarak değerlendirilmesi ve çalışmak için iyi kurum olarak görülmesi sağlanabilecek ve nitelikli çalışanlar kuruma çekilebilecektir. Günümüzün en önemli konuları içinde yer alan kurumsal çekicilik, kurumların çevre koşulları içerisinde bulunan tüm hedef kitleleri doğrultusunda olumlu bir imaja, prestije ve itibara sahip olması, potansiyel çalışanlar olarak tanımlanabilecek nitelikli iş gücünü kendi bünyesine katarak rekabette üstünlük elde etmesinin, yani kurumsal çekiciliğe sahip olmasının, çoğu sosyal bilimciler tarafından kurumların ürün ve hizmet kalitesinden, yönetimsel başarısından ve finansal performanslarından ziyade kurumsal sosyal performansları ile ilişkilendirildiği bir durum olmaktadır.

Kurumsal çekiciliğin belirleyici unsuru olarak kurumsal sosyal performans kavramının ön plana çıktığı ve günümüz çalışanları için öncelikli konu haline geldiği bilinmektedir.

Günümüzde kurumların birbirlerinden farklılaşabilmesi ve rekabette üstünlük elde edebilmesi; maddi olarak ölçülebilen ve görülebilen, fazlasıyla hissedilen fiziksel varlıklarından ziyade, sahip oldukları maddi olmayan soyut değerleriyle ilişkili hale gelmiştir. Temel yetenekleriyle ayrışmayan, birbirine oldukça benzer ürün ve hizmetler sunan kurumların hedef kitleler tarafından tercih edilebilir olmasında, hedef kitleleri ile arasında olumlu ilişkileri olgunlaştırması, hedef kitleleri nezdinde olumlu bir imaja sahip olması ve itibar sahibi bir kurum olarak algılanması önem taşımaktadır. Kurumun sahaya dönük faaliyetleri içerisinde yer alan halkla ilişkiler perspektifinden bakıldığında; kurumların halkla ilişkiler çabalarının önemli bir hedef kitlesi olarak potansiyel çalışanlar tarafından iyi bir işveren olarak algılanması ve çalışmak istenecek iyi bir kurum olarak tercih edilmesi olarak ifade edilmektedir. Kurumsal çekicilik olarak tanımlanan bu durum, kurumlar tarafından sahip olmak istenecek soyut bir değer olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kurumların değerlerinin hesaplanmasında sahip oldukları fiziksel varlıklar kadar itibar gibi maddi olmayan soyut değerlerinin de önem taşıdığı günümüz koşullarında, kurumsal çekicilik gibi bir değere sahip olmak, bir diğer ifadeyle nitelikli çalışanların kurumda çalışmaya yönelik isteğinin yönlendirilmesi ve yetenekli çalışanların kurum bünyesine katılması açısından rekabet üstünlüğü sağlanması önemlidir.

Kurumsal çekicilik; donanımlı çalışanların davet edilmesi ve korunmasına, hedef kitlelerin beklentilerinin karşılanmasına, etkililik yönünden ve finansal açıdan başarılı olunmasına olanak tanıyarak kurumun pazarda rekabet avantajı elde etmesini sağlaması nedeniyle önem taşımaktadır. Kurumsal çekicilik, sadece nitelikli çalışanların kuruma çekilmesini sağlama yoluyla rekabet avantajı elde etmeye yönelik olmakla kalmayıp, hedef kitleleri nezdinde kurumsal çekicilik algısını oluşturabilen kurumların ürün ve hizmetlerinin tercih edilmesi, iyi yönetilen bir kurum olarak kabul edilmesi ve finansal performansına ilişkin olumlu değerlendirmeler yapılması bakımından gerçekçi bir kavram haline gelmiştir. Bu gerçek, kurum tarafından gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin hedef kitle onayının alınması gibi sonuçları gündeme getirerek kurumların rekabet yarışında rakipleri ile kıyaslandığında bir adım öne geçmesine katkı sağlamaktadır. Bu açıdan kurumsal çekiciliğin öncelikli olarak nitelikli çalışanların kurum bünyesine dâhil olmasını sağladığı, ancak kurumsal amaçlara yapacağı katkıların sadece bununla sınırlı kalmadığından da bahsedebiliriz.

Kurumların ihtiyacı: olan insan sermayesi yüksek, donanımlı adayların kuruma katılma veya işi kabul etme niyeti kavramının yanında diğer bir önemli kavramda başvurma niyetidir.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

Google imzalı hızlı şarj destekli yeni dizüstü model: Pixelbook Go

Google Pixel 4 modellerinin tanıtıldığı etkinlikte firmanın yeni Chromebook modeli de kendini gösteren donanımlar arasındaki yerini aldı. Hafif, hızlı şarj olabilen, her an yanınızda taşımak isteyeceğiniz bir dizüstü bilgisayar olan Pixelbook Go, hem öğrencilerin hem de gün içinde sıklıkla dışarıda çalışmak durumunda olan kullanıcıların dikkatini çekecek bir cihaz olarak kendini gösteriyor. Sadece 13 mm kalınlığındaki cihaz yaklaşık 907 gram ağırlığıyla taşınabilirliğini destekliyor. 13.3 inç boyutunda bir ekrana sahip olan modeli omuz çantanızda dahi rahatlıkla taşıyabilmeniz mümkün.



Huawei'den sevindiren haber

Huawei Vova 5T, gelen bilgilere göre önümüzdeki günlerde Avrupa pazarında da resmi olarak satışa çıkacak. Türkiye'de de satılacağı düşünülen model, sevindirici şekilde Google servisleriyle geliyor. Yani Mate 30 ailesinden farklı olarak Android lisansına sahip olan telefon, Play Store dahil olmak üzere sorunsuz bir Android deneyimi sunabiliyor. Tasarımsal olarak oldukça şık duran ve göz alıcı renk seçenekleri bulunan Nova 5T, ön kamerasını bir ekran deliğinde taşıyor. Parmak izi sensörü birçok kişiyi memnun edecek şekilde yan tarafında bulunan telefonun, Avrupa'da 499 euro fiyat etiketine sahip olacağı söyleniyor. Üç farklı renk seçeneği de dikkat çeken bütçe dostu amiral gemisinin, yakın zamanda raflarda yerini alacağı konuşuluyor.



Kablosuz Dyson Fondre

Söz konusu saç kurutma makinesi olduğunda bu alanda Dyson hariç diğer markalardan sektörün dışında ilginç bir tasarım görmek mümkün olmuyor. Dyson Supersonic modeliyle adeta devrim yapmış ve saç kurutma modellerini adeta baştan icat etmişti. Ancak Dyson'ın tasarımını tamamen değiştirdiği Supersonic modelinde dahi almayı tercih etmediği bir risk bulunuyordu: Kablosuz tasarım. Dyson yeni Fondre sayesinde kablosuz saç kurutma makinesi ile herkesi tanıştırmış oluyor.



Volkswagen Türkiye fabrikası için bir kötü haber daha geldi

Volkswagen, Türkiye'de 943.5 milyon lira sermayeli bir şirket kurdu ve Türkiye fabrikası için büyük bir adım attı. Ancak firma kısa süre önce yeni fabrikasını Türkiye'de kurma kararını Suriye'de yürütülen askeri operasyon nedeniyle ertelediğini açıkladı. Yeni fabrika için bir milyar euroyu aşkın yatırım planlayan şirketin, koşulların kestirilememesinden ve imaj kaybından çekindiği söylendi. Şirket sözcüsü yaptığı açıklamada yeni fabrikanın yeri ile ilgili kararın nihai aşamada olduğunu belirterek "Durumu endişeyle izlediklerini" kaydetti. Yeni fabrika için yer arayışında olan Bulgaristan, fabrika için vereceği devlet teşviki miktarını tam ikiye katladığını açıkladı.

Instagram kullanıcılarını memnun edecek yeni güvenlik özelliği

Instagram her ne kadar hemen her alanda kullanıcılara çeşitli çözümler sunsa da bazı noktalarda hala eksik kalabiliyor. Böyle anlarda kullanıcılar üçüncü parti uygulamalar kullanmak durumunda kalıyor. Üçüncü parti uygulamalar, kullandığınız servise göre değişecek şekilde, hesabınıza erişim talep edebiliyor. Servisi kullanma hevesiyle bazen hangi izinleri verdiğimizi takip etmek de zorlaşıyor. Artık hangi uygulamaya ne zaman izin verdiğinizi görüntüleyebileceğiniz bir panel mevcut. Bu sayede verilerinize erişimini kapatmak isteyebileceğiniz uygulamaları da kolayca hesabınızdan çıkarabiliyorsunuz. Türkiye'de de kullanıcılara dağıtılmaya başlanan yeni panele ulaşmak için izlemeniz gereken yollar ise basit. Profilinize girdikten sonra Ayarlar > Güvenlik > Uygulamalar ve İnternet Siteleri adımlarını takip ederek izin vermiş olduğunuz üçüncü parti servislerini görüntüleyebilirsiniz.

400 kilometre menzille gelen elektrikli Volvo XC40 Recharge



Volvo, geleceğin ulaşım dünyası için son birkaç yıldır attığı adımları adeta bir yapboz parçası gibi işlerken, bu parçaların bir araya gelmesiyle oluşan resmin ilk nüshasını düzenlediği etkinlikle resmiyete kavuşturuyor. Volvo XC40 Recharge, kendinden sonra gelecek elektrikli modeller için bizlere önemli mesajlar veriyor. 400 kilometre menzil değeriyle tanıtılan elektrikli XC40 versiyonu standart olarak dört tekerlekten çekişli altyapıyla sunulacak.

Beats Solo Pro tanıtıldı



Teknoloji devi Apple'ın geçtiğimiz yıllarda satın aldığı Beats'in yeni kulaklığı, kablosuz çalışıyor ve kafa üstü formunda. Aktif olarak gürültü engelleme yapabiliyor olmasıyla öne çıkan kablosuz kulaklık, herkese hitap eden temel seviye bir model konumunda yer alıyor. Apple imzalı H1 işlemci üzerine kurulan model, bu sayede Apple cihazlarla kolaylıkla bağlantı kurabiliyor. Aynı zamanda "Hey Siri" komutuna da destek veren ürün, aktif gürültü engelleme ile beraber tam 22 saatlik bir kullanım ömrü sunuyor. 30 Ekim tarihinde raflardaki yerini alan kulaklık, iOS 13'ün çoklu aktarım özelliğine de destek veriyor. Model, Bluetooth üstünden diğer cihazlarla da çalışabiliyor.

Kendini temizleyebilen kapı kolu

Fikri hayata geçiren Sum Ming Wong ve Kin Pong Li, "kendi kendini temizleyen kapı kollarını" mevcut kimyasal bazlı temizleme işlemlerine karşı daha etkili bir alternatif olarak tanımlıyor. Hong Kong'lu öğrencilerin imzasını taşıyan bu teknoloji, ışığın bir materyalle etkileşime girmesinden yararlanıyor. Teknoloji bu sayede kapı kollarının temiz kalmasını sağlıyor. Kapı kolu şeffaf bir cam tüpten ve metal parçalardan meydana geliyor.



İşte karşınızda Canon IVY REC

Canon, yenilikleri seven firmalar arasında yer alıyor. Bu noktada karşımıza çıkan en son fotoğraf makinesi IVY REC oluyor. Ufak bir gövdesi bulunan cihaz, bünyesinde bir ekran barındırmıyor, sadece ayar tekerleği ve deklanşör sunuyor. Birçok farklı renkte alınabilen, gövdesi su geçirmeyen model, firma tarafından "arazi tutkunlarına ve sık sık kamp yapanlara hitap ediyor" şekilinde tanımlanıyor. Yapısı gereği ufak yaştaki çocukları da kapsama alanına alan modelin, merkezinde 13 megapiksel CMOS sensör yer alıyor. Canon IVY REC, çekilen görüntüleri iOS ve Android uygulamasının yüklendiği telefonlara WiFi/ Bluetooth üstünden aktarıyor.



135 km menzili bulunan yeni 5 vitesli elektrikli motosiklet

Elektrikli motosiklet modellerinin sayısı her geçen gün artıyor. En yeni modeller Horwin CR6 Pro ve CR6, ortak olarak retro çizgilerin tercih edildiği bir tasarıma sahip. Bu açıdan özellikle CR6 Pro öne çıkıyor. Çünkü bu model standart bir motosiklet gibi 5 vites sistemiyle geliyor. Bu açıdan alışılan sürüş deneyimini elektrik ile geleceğe taşıyan model, açıklandığı kadarıyla 105 km/s hıza çıkabiliyor, 100 km hıza 5 saniyede ulaşabiliyor ve 45 km/s hızda 135 km yol yapabiliyor. Normal versiyon CR6 ise herhangi bir vites sistemi taşımıyor. Bu model 100 km/s hıza 5 saniyede çıkabiliyor ve 45 km/s hızda 150 km menzil sunuyor. 11 kW ve 7,2 kW güç sunan modeller, bünyelerinde Panasonic imzalı 4 kWh çıkartılabilir pil paketi taşıyor. Disk frenlere sahip modellerin daha çok şehir içi kullanımına uygun olduğu görülüyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Ücret gelirlerinin vergilendirilmesi:

GELİR Vergisi Kanunumuzda ücret; işverene tabi ve belirli bir işyerine bağlı olarak çalışanlara hizmet karşılığı verilen para ve ayınlar ile sağlanan ve para ile temsil edilebilen menfaatler olarak tanımlanmıştır. Ücretin ödenek, tazminat, kasa tazminatı (mali sorumluluk tazminatı), tahsisat, zam, avans, aidat, prim, ikramiye, gider karşılığı veya başka adlar altında ödenmiş olması onun mahiyetini değiştirmemektedir. Anonim şirketlerin yönetim kurulu üyelerine ödenen huzur hakları da ücret sayılmaktadır.

Ücret gelirleri esas itibarıyla tevkifat (kesinti) yoluyla vergilendirilmekte olup, Kanunda sayılan haller dışında bu vergileme nihai vergileme yerine geçmekte dolayısıyla ayrıca yıllık gelir vergisi beyannamesiyle bu gelirlerin beyanı gerekmemektedir. Ücreti ödeyen işveren vergi tevkifatını Gelir Vergisi Kanununun 104. Maddesindeki ücret gelirleri için düzenlenmiş olan vergi tarifesine göre yapmakta ve vergi dairesine yatırmaktadır. Ücretini doğrudan doğruya yabancı bir memleketteki işverenden alan hizmet erbabının bu gelirinden Türkiye'de vergi tevkifatı söz konusu olmadığından, söz konusu gelirler yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilir. Gelir Vergisi Kanununun 64. Maddesinde sayılan diğer ücretlerde (örneğin; özel hizmetlerde çalışan şöförler) farklı bir vergileme öngörülmüş olup, bunların yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyanı söz konusu değildir.

Yıl içinde birden fazla işverenden ücret alınmış olma durumu söz konusu ise; her bir işverenin ödediği ücretler, ayrı ayrı vergilendirilmektedir. Dolayısıyla gelir vergisi tevkifatı hesaplanırken vergi tarifesi, her bir işverenin ödediği ücrete, diğer işveren veya işverenlerin ödediği ücretle ilgilendirilmeksizin ayrı ayrı uygulanmalıdır. (160 No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği) Aynı yıl içinde sadece bir işverenden ücret alınmış ve bu ücret Türkiye'de tevkifat suretiyle vergilendirilmişse bu ücret gelirinin ayrıca yıllık beyanname ile beyanı söz konusu değildir. Ancak; aynı yıl içinde aynı anda ya da iş değiştirerek farklı tarihlerde birden fazla işveren yanında çalışan ve bu ücretlerinden Türkiye'de gelir vergisi tevkifatı yapılmış olan hizmet erbabının bu gelirlerini ayrıca yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan etme zorunluluğu olup olmadığı Gelir Vergisi Kanunu'nun 86. Maddesine göre belirlenmektedir. Yıl içinde farklı işverenlerden alınan ücretlerin en yükseğini birinci işverenden alınmış kabul edersek, birden sonraki (diğer) işverenlerden alınan ücretlerin toplamı gelir vergisi tarifesi 2. dilim sınırını aşıyorsa bu durumda ilk işverenden alınan ücretler de dahil tüm ücret gelirlerinin yıllık beyanname ile beyan edilmesi zorunludur. (2019 için bu sınır 40.000 liradır.) Bu gelirler için yıllık beyanname ile ayrıca beyan zorunluluğunun getirilme nedeni, gelir vergisi tarifesinde gelir tutarına göre artan oranlı vergi oranlarının uygulanıyor olmasıdır.

Ücret gelirlerinin yıllık beyanname ile beyan edilmesi durumunda; beyanname üzerinden hesaplanan gelir vergisinden daha önce tevkif suretiyle ödenen verginin asgari geçim indirimi mahsup edilmeden önceki tutarı düşülecektir.

Ücretlerin yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilmesi ücretliye ilave bir vergi yükü getirebilecektir. Bununla birlikte; Gelir Vergisi Kanununun 89. Maddesinde sayılan ve tevkifat yoluyla vergilendirmede geçerli olmayan bazı indirimlerin yıllık beyanname ile beyan edilen gelirden düşülmesi mümkündür. Örneğin; beyan edilen gelirin %10'unu aşmaması, Türkiye'de yapılması ve gelir veya kurumlar vergisi mükellefiyeti bulunan gerçek veya tüzel kişilerden alınacak belgelerle tevsik edilmesi şartıyla, mükellefin kendisi, eşi ve küçük çocuklarına ilişkin olarak yapılan eğitim ve sağlık harcamaları beyan edilen gelirden indirilebilecektir.

Ücret gelirleri ile diğer gelir unsurlarına (örneğin; kira gelirleri) farklı vergi tarifesi uygulandığından, ücret gelirleri ile diğer gelirlerin aynı yıllık gelir vergisi beyannamesinde beyan edilmesi halinde verginin ne şekilde hesaplanacağı Gelir İdaresi Başkanlığının 75 No'lu Gelir Vergisi Sirkülerinde açıklanmıştır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Kasko sigortalarında Tam Ziya

SOSYAL medyada sigorta hasarları konusunda birçok insan doğru yanlış yorumlar yaparak tüketicilerin (sigortalıların) aklını karıştırmaktadır. Özellikle OTO (Kasko-Trafik) hasarlarında yapılan yorumlar sigortaya olan güvene zarar vermektedir. Köşemizde elimizden geldiğince sosyal medyada en çok konuşulan kasko hasarlarında "Tam Ziya-Perte Totale" konusuna değineceğiz.

TAM ZİYA - PERTE TOTALE

Tam Ziya ya da diğer söylem ile Perte Totale, sigorta poliçesi ile güvence altına alınan değerin poliçe ile verilen tehlikelerden birinin gerçekleşmesi sonucu ortadan kalkması, yok olması ya da ekonomik değerini kaybetmesidir.

Kasko sigortalı aracın tam ziya kabul edilmesi için hasara uğrayan aracın tayin olunan bir sigorta eksperince hasar durumunun ve miktarının belirlenmesi gerekmektedir. 1 Nisan 2013 tarihinden bu yana kasko sigortalarında poliçe üzerine araç bedeli yazılmamaktadır. Bunun yerine poliçe üzerine ***"aracın kaza tarihindeki piyasa rayiç değerinin tazmin olunacağı"*** koşulu yazılmaktadır.

Rizikonun gerçekleşmesi sonrasında aracın piyasa değerini saptayan eksper, düzenlediği raporu ile hasar miktarı ve piyasa rayiç değerini karşılaştırarak sigorta sözleşmesinin B.3.3.2.2 maddesi ışığında karar verilmesini sağlayacaktır. Bu noktada sigorta eksperinin tam ziya ya da aracın ağır hasarlı görüşü tazminatın ödenme biçimi açısından büyük önem taşımaktadır.

KASKO POLİÇESİNDE TAM ZİYA ŞARTI

Kasko Poliçesi genel Şartları Madde B.3.3.2.2'e göre; onarım masraflarının zarar gören aracın rizikonun gerçekleştiği tarihteki değerini aşması ve aynı zamanda eksper raporu ile aracın onarım kabul etmez bir hale geldiğinin tespit edilmesi durumunda, araç tam hasara uğramış sayılır. Bu durumda, aracın ilgili mevzuat doğrultusunda hurdaya ayrıldığına dair hurda tescil belgesi sigortacıya ibraz edilmeden araç sahibine sigorta tazminatı ödenmez.

Onarım masrafları sigortalı aracın rizikonun gerçekleştiği tarihteki değerini aşsın veya aşmasın, ağır hasarlı aracın onarımının mümkün olduğunun eksper raporu doğrultusunda tespit edilmiş olması durumunda, aracın ilgili mevzuat doğrultusunda trafikten çekildiğine dair "trafikten çekilmiştir" kaşeli tescil belgesi sigorta şirketine ibraz edilmeden araç sahibine sigorta tazminatı ödenmez.

Hak sahibinin aracın hasarlı haliyle sahibine terk edilmesine onay vermesi halinde aracın riziko tarihindeki rayiç değeri ile hasarlı hali arasındaki tutar kendisine tazminat olarak ödenebilir. Bu durumda ilgisine göre yukarıdaki paragraflarda düzenlenen usul çerçevesinde işlem yapılır. Hak sahibinin onayı ile aracı hasarlı haliyle sigortalıya terk ederek tazminatı ödemek isteyen sigortacı, tespit edip sigortalıya bildirdiği sovtaj bedelini bildirimden itibaren 1 aylık süreyle sınırlı olarak garanti etmiş sayılır.

Yukarıdaki madde ışığında; yapılan ekspertiz değerlendirmesi sonucunda sigortalı araç kullanılamayacak veya onarılamayacak durumda ise;

1-) Araç tam ziya kabul edilir. Aracın değeri saptanan hurdası sigortalıya teklif edilerek tazminat ödenir. Tazminatın ödenmesi için ***"hurda tescil belgesi"*** sigortacıya ibraz edilir.

2-) Araç tam ziya kabul edilir. Aracın değeri saptanan hurdası sigortacıya devir edilerek tazminat ödenir. Tazminatın ödenmesi için ***"hurda tescil belgesi"*** sigortacıya ibraz edilir.

3-) Araç ağır hasarlı kabul edilir. Aracın ***"trafikten çekilmiştir tescil belgesi"*** sigorta şirketine ibrazı ile tazminat ödenir.

Bu noktada önemli bir hususu belirtmekte yarar vardır. Sigortalı, ***"trafikten çekilmiştir tescil belgesi"*** ni sigorta şirketine ibraz ettikten sonra ağır hasarlı aracı üzerinde tasarruf ve sigortalı/sigorta ettiren hasarlı aracını istediğine satıp devir etmeye ya da isterse onartıp yeniden trafiğe çıkarma hakkına sahiptir.

Bir sonraki yazımızın konusu; sosyal medyada en çok konuşulan ve yanlış anlaşılan "kısmi hasarlarda" sigortalı/sigorta ettirenin hasarlı aracını tamir ettirme zorunda olup olmadığı olacak.

9 KASIM

MOR VE ÖTESİ SENFONİK

Mor ve Ötesi geçtiğimiz sonbaharda ilk defa seyirci ile buluşturdukları "senfonik" projesi ile sahne alıyor! Mor ve Ötesi Kerki | Solfej konserleri ile Congresium Ankara sahnesinde sevenlerine müzik şöleni sunmaya hazırlanıyor.





12 KASIM

LERA LYNN

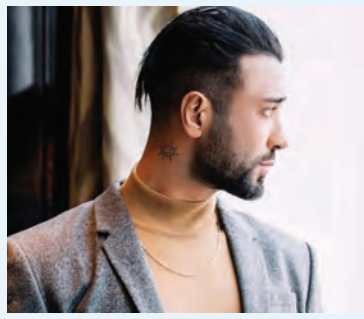
Kült televizyon serisi "True Detective"in müziklerinin arkasındaki isim Lera Lynn, 12 Kasım'da Garanti BBVA konserleri ile yeniden Zorlu PSM'de olacak.



15 KASIM

PATRON

Türkçe Rap'in önde gelen isimlerinden Patron, 15 Kasım'da İstanbul Beyoğlu'ndaki Sanat Performance Açıkhava Sahnesi'nde.



16 KASIM

TAN TAŞÇI

Müzisyenliği ve yorumculuğunun yanı sıra performansları ile de adından söz ettiren Tan Taşçı, 16 Kasım'da Bostancı Gösteri Merkezi sahnesinde.



17 KASIM

ADAMLAR

Son dönemlerin başarılı müzik gruplarından Adamlar, 17 Kasım'da Jolly Joker Vadistanbul'da sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.



19 KASIM

AJDA PEKKAN

Ajda Pekkan, 19 Kasım akşamı Konya Selçuklu Kongre Merkezi Anadolu Oditoryum'da dinleyicilerine keyifli bir gece yaşatmaya hazırlanıyor.



20 KASIM

SEVCAN ORHAN

Halk müziğinin güçlü sesi Sevcan Orhan, 20 Kasım akşamı Jolly Joker Ankara'da sevenlerine türkü dolu bir gece yaşatmaya hazırlanıyor.



22 KASIM

HAYKO CEPKİN

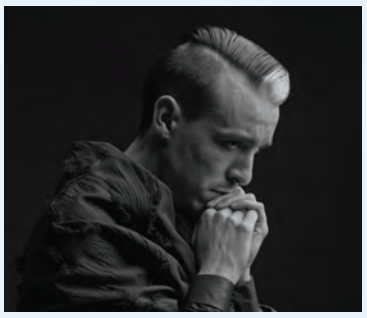
Türkiye'de daha önce görülmemiş sahne performanslarıyla her projesinin farklı bir konsepti olan Hayko Cepkin, Kartal Beyrut Performans'ta.



27 KASIM

TEOMAN

2000'li yılların başından bu yana başarılı bir kariyere sahip olan Teoman, 27 Kasım'da Bostancı Gösteri Merkezi sahnesinde.



28 KASIM

CEM ADRİAN

Müzikte sınırları zorlayan sanatçı Cem Adrian, Gebze Osman Hamdi Bey Kültür Merkezi'nde sevenleriyle buluşmaya devam ediyor.



29 KASIM

MEHMET ERDEM

Puslu sesi ve romantik şarkılarıyla sevenlerine muhteşem bir gece yaşatmaya hazırlanan Mehmet Erdem, 29 Kasım'da Beylikdüzü Mask Beach'te.



30 KASIM

HALİL SEZAİ'NİN İSYANI BİTMEDİ

İncir Reçeli film müzikleriyle oyunculuktan şarkıcılığa dikey geçiş yapan ve kısa sürede büyük bir hayran kitlesine sahip olan Halil Sezai, 30 Kasım'da İstanbul Kartal'daki Beyrut Performans'ta dinleyicileriyle buluşmaya hazırlanıyor.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Çağdaş uygarlık yolu

NE mutlu bize ki, Cumhuriyetimizin 96'ıncı yılını kutladık. Gazetemiz aylık yayınlandığı için Bayramımızı tam gününde kutlayamıyorum ama olsun, farketmez. Cumhuriyetin yaşandığı her gün bizim için bayramdır; bu büyük Bayramımız kutlu olsun. Bir ülkenin devamlılığında 25 yıl, 50 yıl, 75 yıl, 100 yıl gibi süreler; kutlamalar açısından önem taşır. Çeyrek asırlık dönemler sonlarındaki kutlamalar daha da görkemli olur. 25'inci yıl kutlamalarına yetişemedim ama 50'nci ve 75'inci Yıl kutlamalarını bizzat yaşadım. Dört yıl sonra da ulusça Cumhuriyetimizin 100'üncü yılını kutlayacağız. Bir ulus olarak hazırlandığımız 100'üncü yıl kutlamalarını görüp görmeyeceğimi bilmiyorum; Yüce Allah inşallah görmeyi nasip eder. Görmesem de, gördüklerim bana yeter. Önemli olan dünya durdukça, sonsuza kadar Türk Ulusunun bu bayramı kutlayabilmesi... Geçen yıl en büyük ulusal bayramımızı Can Yücel'in "Yaşasın Cumhuriyet" şiiriyle kutlamıştım. Şiirin sonunu hatırlayın; şair "sünnet değil, farzdır cumhuriyet" diye noktalıyordu şiirini. Bu sene ise, 50'nci yıl kutlamaları için bestelenen marşın sözlerini yazan Bekir Sıtkı Erdoğan'ın dizeleriyle sizlere seslenmek istiyorum.

Müjdeler var yurdumun toprağına taşına.
Erdi Cumhuriyetim elli şeref yaşına.
Bu rüzgârla şahlanmış dalga dalga bayrağım.
Başka bir tuğ yaraşmaz Türk'ün özgür başına.

Cumhuriyet, özgürlük, insanca varlık yolu.
Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık yolu.
Yılları bir çığ gibi aşarak hafta hafta
Koşuyoruz durmadan kadın - erkek bir safta...

Elimizde meşale, ilke Atatürk,
Işıklarla donattık ülkeyi her tarafta...
Cumhuriyet, özgürlük, insanca varlık yolu,
Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık yolu.

Aynı kandan feyz alır bunca toprak, bunca taş.
Kılıç tutan bilekler, verdi sabanla savaş.
Tekniğin dev nabzında her adım, her dakika,
Çarklarda aynı tempo, yüreklerde aynı marş.

Cumhuriyet, özgürlük, insanca varlık yolu,
Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık yolu.
Biz yürekten bağlıyız elli yıldır bu yola.
"Yurtta barış" ilk hedef. "Cihanda sulh" parola.

Koparamaz hiçbir güç bizi millî birlikten,
Ata'mızın izinde koşuyoruz kol kola...
Cumhuriyet, özgürlük, insanca varlık yolu,
Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık yolu.

Yaşasın hür ulusum, soylu gencim, benliğim,
Yaşasın şanlı ordum, sarsılmaz güvenliğim.
Ersin elli yıllarım nice mutlu çağlara.
Örnek olsun cihana devletim, düzenliğim.

Cumhuriyet, özgürlük, insanca varlık yolu,
Atatürk'ün çizdiği çağdaş uygarlık yolu.

Yüce Önder'imizin çizdiği çağdaş uygarlık yolundan ayrılmadan tüm cihana örnek olarak, nice yüzyıllar Cumhuriyet Bayramımızı kutlayabilmemizi temenni ediyor; Cumhuriyetimizin kurucusu Büyük Önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü ve cumhuriyetin kuruluması ve bekası için canlarını, kanlarını veren ve vermekte olan tüm şehitlerimiz ile gazilerimizi saygıyla anıyorum.
Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun.
Yüce Allah, bizlere ve bizden sonra gelecek nesillere milli ve dini tüm bayramlarımızı kutlamayı nasip etsin.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Öğün, çalış, güven"

ÜYESİ olduğum bir iş ağının daveti ile İzlanda'ya gittim geçtiğimiz ay. 3 günlük bir etkinlik, muhteşem bir coğrafya, farklı ülkelerden düzinelerce kişi ile dopdolu birkaç günü birlikte geçirmenin keyfi...
Etkinliğin ikinci gününde ev sahibimiz olan şirketin düzenlediği toplantının özel konuşmacı konuğu da dünya (kadınlar) sıralamasında arka arkaya 117 hafta birincilik koltuğunda oturan Justine Henin idi.
Tenis takipçileri bu ismi iyi bilirler. "Kadınlar tenisinin Roger Federer'i", "En güçlü tek el back hand'ci" gibi nitelemelerle diğerlerinden ayrı bir yere konulan bu başarılı sporcu çok küçük yaşta başladığı kariyerini ufak bir ara sonrası sadece 29 yaşında bitirip emekli olan gerçekten farklı bir şampiyon.
Bizim toplantımızdaki konuşmasının konusu da başarı nasıl kazanılır üzerineydi. Sorunlu aile ilişkileri, fiziksel dezavantajı gibi handikaplara rağmen bu ufak tefek Belçikalı kadın nasıl oldu da 2 yıldan uzun bir süre dünyanın 1 numarası olduğunu anlattı aslında bizlere.
Anahtar kelime inanmak, yapabileceğini hissetmek ve bu yolda ilerlemek. Teniste Wimbledon hariç tüm turnuvalarda şampiyonluk kazanmasına rağmen Wimbledon'ı hiç kazanamamasını da "Çünkü hiçbir zaman Wimbledon'ı kazanacağıma inanmadım, inanamadım" olarak açıkladı.
O gün öğleden sonra programda buzul tırmanışı vardı. 3-4 kişilik bir grup bir köşede tırmanışı konuşuyorlardı, endişeli olan 2 kişiyi diğer 2 kişi ikna etmeye çalışırken Henin yanlarına gitti ve "böyle bir tırmanışı daha önce hiç yapmadım ama yapmayı istiyorum ve yapabileceğimi biliyorum, sizler de aynı hisse sahip olun" dedi ve o gruptaki herkes öğleden sonraki tırmanışı Henin ile birlikte tamamladı.
Çok önemli bir şey daha söyledi. Başarı ve psikoloji ilişkisi. Ruh huzuru ve ruhsal denge olmadan başarının tesadüfi olduğu. Bunun içindir ki kurduğu tenis akademisinde geleceğin şampiyon adaylarını yetiştirirken sportif beceri ve çalışma kadar o gençlerin ruhlarının sağlığı ile de ilgilendiğini, yetkinliğini artırmak için psikoloji eğitimine başladığından da bahsetti Justine Henin.
Benim için öncelikli olan hep takım sporları olmuştur çünkü oldum olası başarıya ancak iyi bir ekip ile ulaşılabileceğine inanırım. Bunun içindir ki bizzat katılımcı ya da izleyici olarak takım sporlarını tercih ettim ve ön sıraları aldım hep. Ama bunun tek istisnası tenis oldu. Teniste özellikle tekler maçlarındaki o dayanıklılık performansları, zeka ile becerinin eşsiz uyumu, ve sonsuz rallilerin doyumsuz seyir zevki hep ayrı bir yerde oldu benim için. Fakat bu kadını tanıyıp dinledikten sonra gördüklerim kadar görmediklerimin de önemli olduğunu, gerçekçi ya da değil ama hedefe odaklanıp kendine inanmanın ne denli yüce bir ruh hali ve olgunluğu olduğunu idrak ettim.
Justine Henin ve benzerleri ülkelerinin gururu olurlar ve bizler böyle ortamlarda övgü ile bahsederiz kendilerinden. Ama sanırım esas öykünmemiz gereken bu başarılı sporcuların içinde oldukları fiziksel ve mental ortamları yaratmak geleceğin potansiyel kahramanlarına. Çünkü o ortamlar sağlandığında başarı ve ilerlemenin gelmesi kaçınılmaz.
Atatürk'ün söylediği gibi, "Aklını kullan, çalış ve güven". Aklını kullanıp emek verirsen sonucunu alırsın, buna güven...
Görüşmek üzere.





Peaky Blinders

KÜNYE
Yönetmen: Otto Bathurts, Tommy Harper
Senaryo: Steven Knigt
Oyuncular: Cillian Murphy, Paul Anderson, Helen McCrory
Türü: Drama
Platform: Netflix

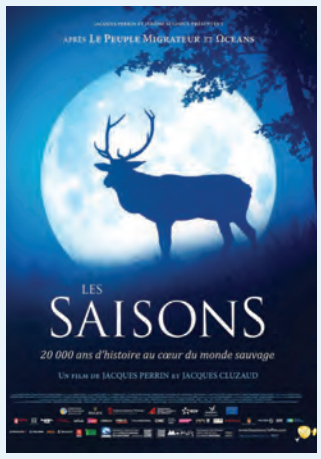
Birinci Dünya Savaşı'ndan yeni çıkmış İngiltere'yi, yasa dışı faaliyet gösteren çeşitli çeteler sarmıştır. Bunlardan biri de soygun ve at yarışıyla para kazanan Peaky Blinders'dır. Polislere rüşvet yedirerek paçayı kurtaran çete, bir soygunda yanlışlık yapınca, başlarına bela olacak yeni bir müfettişin şehre gelmesine vesile olurlar. Dizinin başrollerini Cillian Murphy, Paul Anderson, Helen McCrory paylaşıyor.



FİLM

Automata

"İnsan ve robotlar arasındaki bilinç yarışında, robotların öne geçtiği bir zamandayız. Yapay zekanın, hüküm sürdüğü bu zaman diliminde, robotlar da kendi türlerini kontrol altında tutmayı amaçlıyor. Diğer robotların uyması gereken prensipleri ortaya atan da yine bir robottur ve emsallerinin aksine; insanoğlunun ulaşamadığı bilgeliğe adım atmalarına çok az kalmıştır." Filmi BluTV'den izleyebilirsiniz.



BELGESEL

Les Saisons

Fransız-Alman ortak yapımı olan bu belgeseli Jacques Perrin ve Jacques Cluzaud yönetiyor. Mevsimin çok soğuk olduğu zamanı atlatmış, güneş ve yeşilliğin bol olduğu bir ormanda yaşamaya başlamıştır. Bu ormanda doğayla ve insanlarla birlikte iletişim kurmak için çabalayan ikili, geçmişlerindeki tüm izleri silmeye çalışacaktır. Belgeseli BluTV platformuna üye olarak izleyebilirsiniz.



FİLM

Murder Mystery

New York'da yaşayan bir polis ve eşi, evliliklerini yeniden canlandırmak için Avrupa'ya tatile gitmeyi planlar. Çift, adamın işi dolayısıyla sürekli ertelemek zorunda kaldıkları tatile sonunda çıkacak olmanın heyecanı içerisindedir. Her şeyi geride bırakıp Avrupa'ya giden çift, bir gün dost canlısı bir milyarderin yatında yaptığı bir partiye davet edilir. Ancak çiftin tatilleri, bu teklifi kabul etmeleriyle kabusa döner.



Merhaba Güzel Vatanım

KÜNYE
Vizyon tarihi: 1 Kasım
Yönetmen: Cengiz Özkarabekir
Senaryo: Ahmet Ümit
Oyuncular: Yetkin Dikinciler, Serkan Altıntaş, Berna Laçin, Pelin Batu
Türü: Dram, Biyografik
Yapım Yılı: 2019

Senaryosunu yazar Ahmet Ümit'in kaleme aldığı, 'Merhaba Güzel Vatanım'da Şair Nazım Hikmet Ran'ın Moskova'ya uzanan yolculuğunun, Ahmet Ümit'in fırtınalı hayatı ve 1980'li yıllarda Moskova'ya gidişi üzerindeki etkileri anlatılıyor. Filmin yönetmenliğini Cengiz Özkarabekir üstlenirken, Nazım Hikmet'i beyaz perdede Yetkin Dikinciler canlandırıyor. Yetkin Dikinciler'e Serkan Altıntaş ve Berna Laçin eşlik ediyor.



15 KASIM

Asfaltın Kralları

Film, 1966 yılında düzenlenen Le Mans 24 Saat Yarışı'nın gerçek hikayesini konu alıyor. Henry Ford II ve Lee Iacocca ikilisi, bir grup Amerikalı mühendis ve tasarımcıdan sıfırdan bir otomobil yapmalarını ister. Otomotiv vizyoneri Carroll Shelby ve İngiliz şoförü Ken Miles'ın başını çektiği ekip, uzun yıllardır pistlere egemen olan Ferrari'yi Fransa'da düzenlenen şampiyonada alt etmek için işe koyulur.



22 KASIM

Cep Herkülü: Naim Süleymanoğlu

Cep Herkülü: Naim Süleymanoğlu, ülkemiz ve dünya spor tarihine adını altın harflerle yazdıran efsanevi halterci Naim Süleymanoğlu'nun hayat hikayesini konu ediyor. İlk Dünya Rekoru'na imza attığında 15 yaşında olan, spor kariyerine 7 Dünya Rekoru, 3 Olimpiyat Altın Madalya, 6 Avrupa Şampiyonluğu ile 7 tane Dünya Şampiyonluğu sığdıran Naim Süleymanoğlu'nu Hayat Van Eck canlandırıyor.



29 KASIM

Charlie'nin Melekleri

Charlie's Angels birbirinden yetenekli kadın ajanların maceralarını konu ediyor. Elizabeth Banks'in yönetmen koltuğunda oturduğu aksiyon türündeki filmde meleklere, BAFTA ödülünün yanı sıra César Ödülleri'nde En İyi Yardımcı Kadın Oyuncu ödülünü kazanan ilk Amerikalı oyuncu Kristen Stewart, Ella Balinska ve yeni nesil Aladdin'de Jasmine'e de hayat verecek olan Naomi Scott hayat veriyor.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Bizim başımız kel değil mi?

KEL Hasan Efendi devrinin en iyi tuluat oyuncusu ve tiyatro yöneticisi imiş. Fakir bir ailenin çocuğu olarak Kadıköy'de yoğurtçuluk yaparken hevesli olduğu tiyatroya başlamış. Henüz küçük bir çocukken ünlü komik Abdürrezzak Efendi'nin rollerinin neredeyse tümünü ezberlemiş. Sahneye ilk kez Küçük İsmail yönetimindeki tiyatronun Kadıköy Kuşdili'ndeki gösterileri sırasında çıkmış (1893). Başrolde oynamak istemesine karşın bu rolü Abdürrezzak Efendi'nin oynaması üzerine ikinci komik olarak nitelendirilen külhanbeyi rolünü üstlenmiş. Kel Hasan, Mardiros Mınakyan'ın o günlerde çok tutulan dramlarına karşılık sürekli komedi sahnelemiş. Tuluat tiyatrosunun en tanınmış oyuncularından olan Kel Hasan, özellikle canlandırdığı İbiş tipiyle halkın beğenisini kazanmış.

İsmail Dümbüllü, Kel Hasan'ın öğrencilerindenmiş. Kel Hasan Efendi Kavuğu "Türk Tiyatrosu"nun güldürü geleneğinin nişanesi ve Nirvana'sı sayılmaktadır. Çok onurlu ve aynı zamanda çok sorumluluk da gerektiren bir görevdir bu kavuğu taşımak.
Kel Hasan Efendi Kavuk'unu, o dönemdeki öğrencisi İsmail Dümbüllü'ye devretmişti. Geleneksel Türk tiyatrosunun son temsilcisi, orta oyunu ve tuluat ustası İsmail Hakkı Dümbüllü, 1897'de Üsküdar'da doğmuş. 30 yaşına kadar Kel Hasan'ın yanında çalışmış, ardından Şehzadebaşı Tiyatrosu'na geçmiş Geleneksel kavuğu, Kel Hasan'dan devir almış. Kendisi de bu kavuğu Münir Özkul'a devretmiş.

Dümbüllü, Özkul'u 1967-1968 yılları arasında Arena Tiyatrosu'nda, 'Kanlı Nigar' piyesindeki 'Kavuklu' rolünde izlemiş. 1968 yılında Özkul'un yeteneğinin nişanesi olarak bir törenle Kavuk'u kendisine devretmiş. Münir Özkul, henüz lise öğrencisiyken Bakırköy Halkevi'nde sahneye çıkarak amatör oyunculuğa başlamış. Ses Tiyatrosu'nda 'Aşk Köprüsü' isimli oyunla tiyatroculuğa adım atmış. Ses Tiyatrosu'nda müzikli güldürü türündeki oyunlarda başarılı olsa da, farklı şeyler yapma isteği onun bu tiyatroda kalmasına engel olmuş.

Özkul, 1951 yılında Küçük Sahne'nin kuruluşuna dahil olarak Muhsin Ertuğrul'la çalışmış. 1958 sezonunda Vasfi Rıza Zobu'nun ısrarıyla Şehir Tiyatroları'na katılmış. 1963-1964 yıllarında kendi tiyatrosunu kurmuş. 1967-1968 yılları arasında Arena Tiyatrosu'nda imiş. 'Kanlı Nigar' piyesindeki 'Kavuklu' rolüyle, İlhan İskender Ödülü'ne layık görülmüş. Yine aynı sene, İsmail Dümbüllü, icazet verdiğini göstermek için kavuğunu Münir Özkul'a devretmiş. 1940'lı yılların sonunda askerliğini yaptığı dönemde 'Vatan ve Bizim başımız kel değil mi? Namık Kemal' adlı filmde yönetmen asistanlığı yapan arkadaşı Sırrı Gültekin'i ziyarete giden sanatçı, arkadaşının ricasını kırmayıp bu filmde figüranlık yaparak 'tesadüfen' film setlerine adım atmış. En bilinen rollerinden biri, 'Hababam Sınıfı' serisindeki okul müdürü Kel Mahmut tiplemesi olmuştur. Özkul ise Kavuk'u 1989 yılında Ferhan Şensoy'a devretmişti. Türk tiyatro, sinema ve televizyon oyuncusu; roman, deneme, günlük, tiyatro, televizyon dizisi ve film senaryoları yazarı; ortaoyuncular tiyatro topluluğunun kurucusu. Tek kişilik oyunu Ferhangi Şeyler, en tanınmış oyunudur.

Rasim Öztekin ise 3 yıl kadar önce kavuğu Ferhan Şensoy'dan devir aldı. İstanbul Galatasaray Lisesi'nin ardından İstanbul Üniversitesi Basın Yayın Yüksek Okulu'ndan mezun oldu. İstanbul Akademik Sanatçılar Topluluğu ve Kadıköy Halk eğitim ve Nöbetçi Tiyatro'da amatör çalışmalarla tiyatroya başladı. Ferhan Şensoy'un Ortaoyuncular topluluğunda profesyonel tiyatro sanatçılığına başladı. 1992-1995 yılları arasında televizyonlarda şov programları yaptı. 1994 yılında Gani Müjde ve Yılmaz Erdoğan'ın yazdığı "2071'de Türkiye" adlı müzikali sahneye koyup oynadı. Tiyatronun yanı sıra, sinema ve dizi filmlerde de rol aldı.

Şimdi bu çok değerli KAVUK sahiplerine bakıyorum, en önemli ortak özellikleri çok değerli başarıları ve erkek oluşları! Yani bugüne kadar KAVUK için bir kadın hiç düşünülmemiş gibi! Acaba diyorum, Kavuk'un 5. sahibi Rasim Bey, bu kavuğu gerçekten hak eden başarılı bir kadın'a devrederek bu "Erkek Geleneğini" bozabilir mi? Ben illa da erkeğe bu kavuğun verileceğinden bahis eden bir bilgiye rastlamadım yaptığım araştırmalarda, sebebi varsa onu da bilelim elbette?
Yoksa bizim başımız kel mi?

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

Son dönemin yeni trendi sigorta mağazacılığı

Sektörümüzün en önemli önceliklerinden birisi, sigorta penetrasyonun artması ve ürünlerin özellikle bireysel segmentte, daha fazla tabana yayılması. Bu açıdan piyasamıza yeni ve inovatif bir soluk getiren girişimleri yakından takip ediyoruz. 2013 yılından beri ülkemizde faaliyette olan Sigorta Cini, son yıllarda bu alandaki en dikkat çekici girişimlerin başında geliyor.

Bu ayki sayfalarımıza Sigorta Cini Genel Müdürü Erdem Aydınlı'yı misafir ettik. Hem 'sigorta mağazacılığı' yaklaşımıyla bu süreçte yaşadıkları deneyimi hem de dijital sigortacılık konusuna yaklaşımlarını, tecrübelerini ve gelecek planlarını konuştuk.



Sektörü yakından takip eden ve dijital sigortacılık gibi inovatif girişimleri desteklediğini belirten Sigorta Cini Genel Müdürü Erdem Aydınlı, her ailenin beklenmedik olaylara karşı güvence altında olması gerektiğine inandıklarını belirtti.

Öncelikle Sigorta Cini'nin başlangıç noktasına gidelim. Sigorta Cini girişimi nasıl başladı ve başladığı gün neyi hayal ederek girdi endüstriye?
"Türkiye'nin ilk perakende sigorta mağaza zinciri" olarak tanımladığımız Sigorta Cini, Avrupa ve Asya'da birçok ülkede faaliyet gösteren bir sigorta grubu olan NN Group yatırımıdır. Grubumuzun sigortacılık alanında 175 yıllık deneyimi bulunuyor. Biz de bu deneyimi Türkiye'de tüm ailelere ulaştırmayı hedefliyoruz. Çünkü biz her ailenin hayatın beklenmedik olaylarına karşı güvence altında olması gerektiğine inanıyoruz.

'MAHALLENİN SİGORTACISI'

Sigorta Cini, sigorta penetrasyonun artırılması, tüm bireylere ihtiyaç duydukları anda ihtiyaç duydukları ürün için sigorta uzmanına erişim sağlanmasına yönelik bir modeldir. Bu sebeple, 2013 yılından bu yana "sigorta mağazacılığı" konsepti çerçevesinde çalışıyoruz. İnsanların sürekli geçtikleri, alışveriş ettikleri yerlerde kurulan sigorta mağazalarımızda "mahallenin sigortacısı" olarak konumladığımız sigorta uzmanlarımız ücretsiz sigorta danışmanlığı hizmeti veriyor. Biz Türkiye'de bu modeli daha da yaygınlaştırmak istiyoruz. Daha fazla ilde Sigorta Cini mağazası açmaya yönelik planlarımız var. Ayrıca mağazalar dışında çeşitli dijital kanallar üzerinden de müşterilerimize hizmetlerimizi sunmaya yönelik projeler üzerinde çalışıyoruz. Böylece Türkiye'nin en kolay erişilebilir ve yüksek hizmet kalitesi sunan sigorta dağıtım ağı olmayı hedefliyoruz. Dolayısıyla biz kendimizi mağazalarımız, online kanallarımız ve telefonda satış ile birlikte bütünleşik perakende sigorta zinciri olarak tanımlıyoruz. Bu açıdan da müşteriler için referans noktası olmak en büyük iş hedefimiz.

Mağazacılık tarafında beklediğinizi buldunuz mu? Bu deneyimden neler öğrendiniz?
Şirketimizin kuruluşunda ilk mağazalarımızı AVM'lerde açtık. Daha sonra "mahallenizin sigortacısı" mottosu ile mahallere kayarak müşterilerimizin komşusu olduk. AVM'lerde mağazaya çok insan girse de satışa dönüştürmek kolay olmuyordu. Caddelerde ve mahallelerde beklediğimizi farklı konseptlerde bulduk. Potansiyel partneri ve lokasyonu bulup ikisini birleştirdiğimiz zaman tam da bizim istediğimiz müşteri iletişimini ortaya çıkarmış olduk. "Mağaza açalım ve trafik yaratıp müşteri çekelim" demek yerine, müşterinin halihazırda sigorta ürünlerini aldığı kişilerle ortaklaşa, uygun bir yerde büyütebileceğimiz bir modele döndük.
Yani farklı konseptleri deneyerek sonuca ulaştık diyebilirim. İyi potansiyeli olan partneri ve lokasyonu bulup ikisini birleştirdiğimiz zaman tam da bizim istediğimiz müşteri iletişimini ortaya çıkarmış oluyoruz. Bunu yakaladığımız zaman oraya yatırım yapıyoruz.

O dönemde acentelere bir alternatif ve hatta rakip olduğunuz çok konuşuldu oysa bir çok acente ile işbirliği yaptığınızı da biliyorum. Acenteler ile olan iletişiminize ve rekabetinize nasıl bakmalıyız?
Kurulduğumuz ilk günden bu yana acentelere rakip olarak ortaya çıkan bir yapı olmadığımızı söylüyoruz. Başlarda anlatmamız biraz zor oldu fakat geldiğimiz noktada acenteler bunu gördü ve bizimle çalışıp birlikte büyüyebileceklerini anladılar. Bizimle büyürken de belli haklarının ortadan kalkmadığını görüyorlar. Dolayısıyla, bizim gibi dağıtım gruplarının hem mevzuat hem de sektör oyuncuları tarafından desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz.

ACENTELERİMİZ POZİTİF YÖNDE AYRIŞIYOR

Konuyla ilgili örnek vermem gerekirse; 2013 yılında bizimle çalışmaya başlayan beş arkadaşımızın dördü bizle çalışmaya devam ediyor. Sigorta Cini'ne geldiğinde 600 bin lira portföyü olan arkadaşlar bugün 4 milyon lirayı aşıyor. Bizim için lokal partner önemli. O partneri bulalım ve o kişiye yatırım yapıp onun etrafında büyüyelim istiyoruz.

"Acentelerin müşterileriyle kurdukları geçmişe dayalı kuvvetli ilişkileri olduğunu vurgulamamız lazım. Sigortacılık bugün tamamen dijitale dönmüyorsa sebebi budur. Müşteri bir sorunu olduğunda acentelerle çözüyor. Biz belli haklarını koruyarak acenteleri büyütüyoruz ve onlar için kurumsal güç haline geliyoruz."



Sigorta Cini Genel Müdürü Erdem Aydınlı "Sigorta mağazacılığı" konsepti çerçevesinde çalışıyoruz. İnsanların sürekli geçtikleri, alışveriş ettikleri yerlerde kurulan sigorta mağazalarımızda "mahallenin sigortacısı" olarak konumladığımız sigorta uzmanlarımız ücretsiz sigorta danışmanlığı hizmeti veriyor. Biz Türkiye'de bu modeli daha da yaygınlaştırmak istiyoruz" diye konuştu.



Online sigortacılık tarafı hem Türkiye'de hem de birçok Avrupa ülkesinde sıcak konulardan biri. Fazlasıyla oyuncu ve heves var o tarafa. Bu taraftaki oyunu nasıl değerlendiriyorsunuz?
Beş yıl öncesine göre kıyasladığımızda internette daha çok sigorta ile ilgili arama yapan, teklifleri detaylı şekilde karşılaştırma yapmak isteyen ve kredi kartı kullanan bir kitle mevcut ve yeni neslin gelmesiyle bu popülasyon artıyor. Online sigortacılık bu talebe fiyat avantajı, şeffaflık, hizmet kalitesi ile cevap verebildiğinden özellikle yatırımcı tarafında bireysel sigortalar alanına odaklanmış yeni oyuncu ve adaylarını görüyoruz. Bunlar genellikle startup şeklinde vücut bulmakla birlikte son iki yıldır sigorta şirketlerinden müşteriye direkt temas edecek D2C - Direct to Client stratejik hareketleri gözlemliyoruz.

Sigorta Cini online tarafta kendini nasıl konumluyor? Gerek katma değer gerekse deneyim olarak Sigorta Cini online tarafta ne vaad ediyor?
Online kanalda müşterilerimizin ihtiyacına en uygun ürünü seçebilecekleri karşılaştırmalı teklifler sunuyoruz. Bizim "Mahallenizin Sigortacısı" olarak bir sloganımız var. Bu sloganımızla her 3 kanalda da müşterilerimizin yakından işlemlerini takip edip karşılarında bir muhatap bulmalarını sağlıyoruz. Bunun en önemli sebebi ise müşterilerimiz "Ürünü aldıktan sonra bir sorun yaşarsam muhatabım kim olacak?" diye düşünüyor. Biz muhatap eksikliği olan online kanala fiziksel bir muhatap ekliyoruz. O yüzden etkiliyiz.

ACENTELERİN MÜŞTERİYLE DİYALOĞU ÇOK GÜÇLÜ

Burada önemli bir konuya değinmemiz gerekiyor. Acentelerin müşterileriyle kurdukları geçmişe dayalı kuvvetli ilişkileri olduğunu vurgulamamız lazım. Sigortacılık bugün tamamen dijitale dönmüyorsa sebebi budur. Müşteri bir sorunu olduğunda acentelerle çözüyor. Fakat acentelerimizin de yerel olarak büyümekle ilgili engelleri oluyor. Çok şirketle çalışamıyorlar, çünkü ona göre teminat vermeleri lazım, eleman personel çalıştırmaları lazım, ekranlarda teklifleri bir araya getirmeleri lazım. Çoklu acentelerin teklif verebilmek için her bir sigorta şirketinin ekranına girmesi ve sonuçları karşılaştırma yapacak şekilde derlemesi muazzam zaman alıyor.

ACENTELERLE BERABER DİJİTAL OLARAK ÇALIŞIYORUZ

Bizimse bütün şirketlerin tekliflerini sigorta şirketlerinin web servisleri vasıtasıyla bir araya getiren yazılım avantajımız var. Belli bir marka gücümüz ve online kanalımız var. Online karşılaştırma yapmak isteyen fakat ürünü acenteden satın alacak müşterilerimizi web sitemizden mağazalarımıza yönlendiriyoruz. Belli bir bölgede mağaza açıyoruz ve o mağazanın farkındalığını güçlendirmek için yerel medyayla çalışıyoruz, kampanyalar yapıyoruz. Müşterilere yönelik 7/24 hasar hattımız var. Acente, işini büyütmek ve daha fazla müşteriye daha iyi hizmet vermek istiyorsa portföyüyle birlikte bize katılıyor ve mağazamızın yöneticisi oluyor. Bunun karşılığında da sistem altyapımızı, marka bilinirliğimizi, online kanallardan gelen müşteri potansiyelini, yerel pazarlama imkânlarını kullanabiliyor. Böylece işi büyütüyor ve kazancı paylaşıyoruz. Türkiye'de farklı bir model olarak bizimle başladı. Biz belli haklarını koruyarak acenteleri büyütüyoruz ve onlar için kurumsal güç haline geliyoruz.

ONLINE SEKTÖRE YATIRIMDAN KAÇINMIYORUZ

Online kanala da yatırım yapıyoruz. 2014'te bu sistemi kurgulamaya başladık. Karşılaştırma yetkinliğimizi inşa ettik ve dijital pazarlama aksiyonlarına başladık. Son iki senedir sigorta karşılaştırma alanında üçüncü sıraya yerleştik. Sitede sadece sattığımız ürünler özelinde değil sigortaya dair farklı konularda da içerikler bulunuyor. Özellikle desktop'ta bulunan içeriklerin büyük kısmının mobil ekranlardan da erişilebilir olmasına ve kullanıcılar tarafından aranan bilgilerin kolayca bulunacak şekilde tasarlanmasına dikkat ettik. Site analizlerine bakıldığında da kullanıcılar açısından bu çabamızın oldukça olumlu olduğunu gözlemledik. Sigorta Cini web sitesinin devamlı olarak iyileştirilmesine ve yeni ürünlerin online akışlarını açmaya yönelik çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Sigorta Cini geleceğinde ne gibi teknolojiler ve iş ortaklıkları göreceğiz? İnovasyon odaklı bir iş modeli olduğunuzu görüyorum. Bizi neler bekliyor?
Sigorta Cini olarak, bugün yirmiyi aşkın sigorta şirketi ile kaskodan trafik sigortasına, sağlıktan konut sigortasına kadar geniş ürün yelpazesiyle hizmet veriyoruz. Bunu da az önce paylaştığımız üzere mağazalarımızın kullandığı özel bir yazılım sayesinde bu şirketlerin ürünlerinin içeriğini ve fiyatlarını karşılaştırma tablosu ile müşterilerimize iki dakika gibi bir süre içerisinde sağlıyoruz. Bu yapıyı web sitemiz vasıtasıyla müşterilerimiz direkt karşılaştırma yapabilecek ve peşi sıra poliçe tanzimini gerçekleştirebilecek ve buna mukabil, aynı kurguyu çeşitli iş ortakları ile entegre edip onların bireysel müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik şekilde hizmet vermeyi de planlıyoruz. Sigorta Cini'nin geleceğinde böylece özetlediğimiz teknolojiye bağlı iş ortaklıkları göreceğimiz gibi offline kanalımız yani mağazalarımız ile birlikte çalışan hibrit dağıtım yapımızı inovasyona dayalı bir iş modeli olarak geliştireceğiz.

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

Ticari Risklerinizi
"Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası"
İle Teminat Altına Alın...

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir



www.bereket.com.tr
444 27 58

/bereketcomtr

/company/bereketcomtr