

›S.34

SEKTÖRÜN TOPLAM KÂRI 5.2 MİLYAR LİRA OLDU

Sigorta sektöründe 2019 yılının 9 aylık teknik sonuçları belli oldu. Sektörün söz konusu dönemde konsolide kâr zarar hesabına göre hayat dışındaki toplam kârı 3 milyar 652 milyon lira, hayat tarafındaki kârı ise 1 milyar 554 milyon lira oldu. Sektörün 9 ayda en çok kâr elde ettiği alan kasko branşı olurken, söz konusu branşta 9 aylık teknik kâr 1 milyar 210 milyon lirayı aştı. ›S.17



SİGORTACILARIN EN BÜYÜK ENDİŞESİ İKLİM VE TEKNOLOJİ

İklim değişikliği ve teknoloji riskleri, sigorta sektörü başta olmak üzere her iş kolunu yakından ilgilendiriyor. KPMG'nin gerçekleştirdiği son anket çalışması, 2019 yılında CEO'ların en büyük endişesinin küresel ısınma ve teknolojinin gelişmesiyle ortaya çıkan riskler olduğunu ortaya koyuyor. ›S.25

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

ARALIK 2019 YIL: 35 / SAYI: 493 AYDA BİR YAYINLANIR



Sigortacıların 2020 beklentileri olumlu

Sigorta sektörü yeni bir yıla hazırlanıyor. Beklentilerin aksine 2019'u pozitif bir tablo ile geride bırakmaya hazırlanan sektörün 2020 yılı beklentileri çok daha olumlu. Sektör temsilcileri, yeni yılda beklentiler doğrultusunda bir ekonomik büyüme yakalanması durumunda sigortacılığın da ciddi büyüme potansiyelinin olduğunu söylüyorlar.
Öte yandan sigortacılığın ekonomideki yerinin son yıllarda giderek güçlendiğine dikkat çeken sektör yöneticileri, sektörün artık zor dönemlerde çözüm üretebilen bir konuma geldiğine de vurgu yapıyor.

Geride bırakmaya hazırlandığımız 2019 yılında ülke ekonomisindeki büyümenin çok düşük olmasına rağmen sektörün beklentilerin üstünde bir performans göstermesi ve SDDK'nın faaliyetlerine başlaması yeni yıl için beklentileri de yükseltti. Son verilere göre 2019 yılı Ekim sonu itibarıyla Türk sigorta sektörünün toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %24 artış göstererek 54 milyar 418 milyon lira olarak gerçekleşti. Yine aynı dönemde reel büyüme hayat branşında %35.5, hayat dışında ise %11 oldu. ›S.26



SİGORTA MÜŞTERİSİ DİJİTALE HIZLI ENTEGRE OLUYOR

Sigortanın Geleceği sayfalarımızın bu ayki konuğu, çalışma yöntemlerini dijital ortama başarıyla entegre eden ve yenilikçi uygulamaları hayata sokarak hava yolları arasında farklı bir noktaya ulaşan Pegasus Hava Yolları Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Güliz Öztürk oldu. Öztürk, sigorta müşterilerinin dijital uygulamalara hızlıca entegre oldukları ifade etti. ›S.50



SİGORTACILAR 41'İNCİ İSTANBUL MARATONU'NDA İYİLİK PEŞİNDE KOŞTU

Sigorta sektörü, bu yıl 41'incisi düzenlenen, dünyanın kıtalararası gerçekleştirilen tek koşu organizasyonu İstanbul Maratonu'nda iyilik peşinde koştu. Axa Sigorta ve Türk Nippon Sigorta Down Sendromu Derneği (DSD) için, Güneş Sigorta Darüşşafaka ve KAÇUV için, Quick Sigorta SERÇEV için maratonda yer alırken; Generali Sigorta AÇEV, Ray Sigorta, Mapfre Sigorta, Allianz Sigorta ve AvivaSA ise Darüşşafakalı öğrenciler için koştu.





SEKTÖR OLARAK TEK SES OLMALIYIZ

Sigortacı Gazetesi'ne özel röportaj veren TSB Başkanı ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, sigorta sektörünün tek ses olması gerektiğine vurgu yaparak, "Sektörün tüm paydaşları olarak ortak aklı merkeze alacak mekanizmaları aktif hale getirmemiz ve daha sık görüşmemiz gerekiyor" diye konuştu. ›S.18



BES GENÇ NÜFUSLA BERABER BÜYÜYECEK

Gönüllü bireysel emeklilik sisteminin 15 yılda yaklaşık 7 milyon katılımcı ve 112 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşarak büyük ivme kazandığını söyleyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, sağlanan büyüme ivmesinin genç nüfusun dahil edilmesiyle daha da artacağını söyledi. ›S.23



YANGINLARA ÖNLEMİ SİGORTA ALDIRIR

Yangına karşı önlemlerin alınmasında sigortanın büyük rolü olduğunu belirten TUYAK (Türkiye Yangından Korunma ve Eğitim Vakfı) Kurucu Başkanı Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç, "Alınan her önlem sigorta şirketleri için bir siperdir. Önlemler arttıkça yangın çıkma olasılığı da azalır" dedi. ›S.30



HAGIBIS TAYFUNUNDA HASAR 10 MİLYAR $

Japonya'da bölgede büyük can ve mal kaybına neden olan Hagibis Tayfunu'nun, 2019 yılının en yüksek hasarlı doğa olayı olması bekleniyor. Aon'un yayınladığı aylık afet raporuna göre 93 bin binada hasara neden olan tayfunun Japon ekonomisine faturası 10 milyar doları geçecek. Sigortalı hasarın ise birkaç milyar doları aşabileceği öngörülüyor. ›S.41

ÇOKLU SİGORTALARDA AVRUPA MODELİ

Varlıkların birden çok defa sigortalanması durumunda "çifte sigorta" sorunu ortaya çıkabiliyor. Prof. Dr. Samim Ünan, bu sorunun çözümü için Avrupa'da kullanılan ve tüm sigortacıların sorumlu olduğu bir modelin daha uygun olduğunu ifade etti. ›S.38



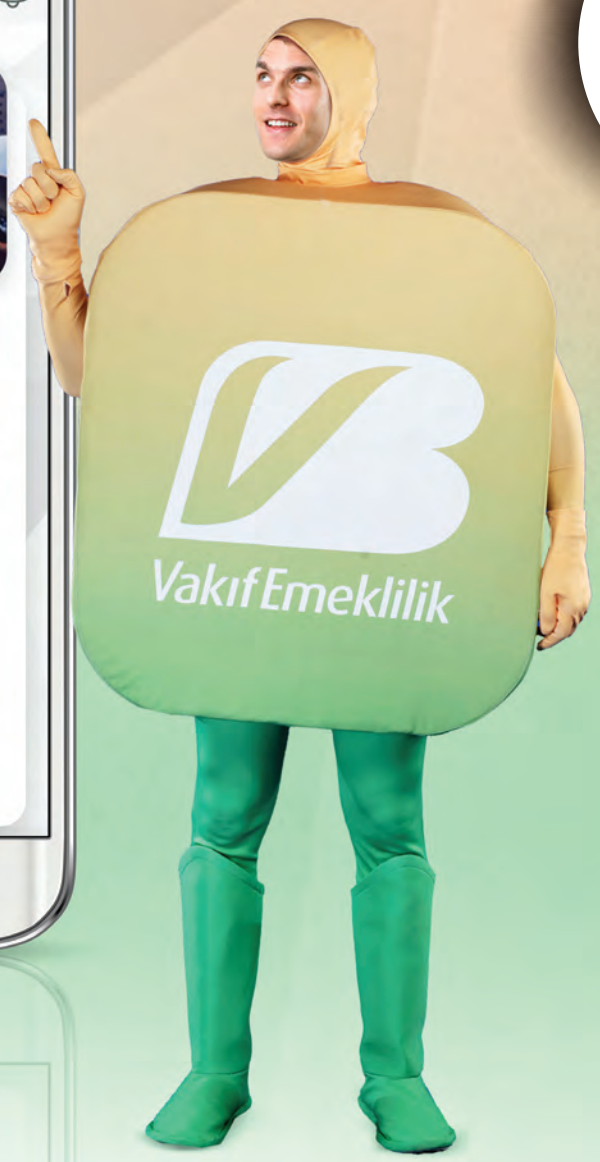
YAŞAM KULÜPLERİ'NİN AYRICALIKLI DÜNYASI YENİLENDİ!

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne Vakıf Emeklilik farkıyla dahil olun, Yaşam Kulüpleri'nin yenilenen ayrıcalıklarından yararlanmaya hemen başlayın.

SAĞLIK KULÜBÜ | ELİT KULÜP | ELİT PLUS KULÜP

- ÜCRETSİZ GÖZ MUAYENESİ*
- ÜCRETSİZ AMBULANS
- ÜCRETSİZ DİŞ TEMİZLİĞİ
- AKARYAKIT İNDİRİMİ
- ÜCRETSİZ HALI YIKAMA
- ÜCRETSİZ KLİMA BAKIMI
- ÜCRETSİZ ÜTÜ HİZMETİ
- ÜCRETSİZ KOMBİ BAKIMI





AYRICALIKLARDAN KOLAYCA YARARLANMAK İÇİN CEP ŞUBE'Yİ HEMEN İNDİRİN.

*SGK'lı üyelerimiz, göz muayenesi için zorunlu devlet katkı payı dışında herhangi bir ek ödeme yapmayacaktır.

VakıfEmeklilik

MÜŞTERİ İLETİŞİM MERKEZİ | BES
0 850 222 9 237

Güneş Sigorta 9 ayda 87.5 milyon lira kâr açıkladı


Atilla Benli

Güneş Sigorta yılın 3. çeyreğinde 87.5 milyon lira net kâr elde etti. Geçen yılın aynı dönemine göre kârını %145 oranında artıran Güneş Sigorta, yılın ilk 9 ayında ise 1 milyar 377 milyon lira prim üretimi gerçekleştirdi.

ÇAĞIN GEREKLERİNE UYGUN İŞ YAPISI

Güneş Sigorta, 2019 yılı itibarıyla başladığı yeniden yapılanma ve çağın gereklerine uygun dinamik iş yapış anlayışının olumlu finansal sonuçlarını almaya devam ediyor. Şirketin finansal sonuçlarının 2019 yılı başından itibaren olumlu seyrini sürdürdüğünü belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli; "Eylül sonu itibarıyla 1 milyar 377 milyon lira prim üretimi ve 87 milyon 450 bin lira kârlılıkla ülke ekonomisine katkıda bulunmaya devam ediyoruz. Sigorta sektöründe 62 yılı geride bırakan bir şirket olarak, faaliyetlerimizi tüm paydaşlarımıza artı değer yaratmak amacıyla sürdürüyoruz. Bu yıl özellikle ana sermayedarımız VakıfBank'ın desteğiyle bankasürans kanalında büyümemizi sürdürüyoruz. 9. ay itibarıyla bu kanaldaki üretimimizi %101 oranında artırarak sektörde bu alanda 4. sıraya yükseldik. Yılın sonunda da sürdürebilir ve kârlı büyümemize devam edeceğiz" dedi.

Güneş Sigorta, 9 aylık bilançosunu açıkladı. Şirketin yılın ilk 9 ayındaki toplam net kârı 87.5 milyon liraya ulaştı.

Güneş Sigorta Darüşşafaka ve KAÇUV için koştu

3 Kasım Pazar günü "İstanbul Senin Durma Koş" sloganıyla 41'incisi düzenlenen İstanbul Maratonu'nda VakıfBank Finans Grubu Güneş Sigorta ekibi adımlarını, anne veya/ve babası hayatta olmayan çocuklara eğitim veren şefkat yuvası Darüşşafaka ve KAÇUV Umudum Eğitim Projesi için attı.
Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli ve 35 kişiden oluşan Güneş Sigorta takımı, VakıfBank Spor Sarayı önündeki VakıfBank Finans Grubu fotoğraf çekimi sonrasında halk koşusunda çocuklarımızın eğitimine destek sunmak için koştular.



EĞİTİM VE SPORA TAM DESTEK

Güneş Sigorta'nın spora ve eğitime verdiği öneme vurgu yapan Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli; "41. İstanbul Maratonu'nda Vakıfbank Finans Grubu olarak Darüşşafaka ve KAÇUV Umudum Eğitim Projesi için koşmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bugün ve gelecekte toplumumuzun temel taşları olduğuna inandığımız eğitim ve spora destek sunmaya devam edeceğiz" dedi.

Güneş Sigorta, "İstanbul Senin Durma Koş" sloganıyla 41'incisi düzenlenen İstanbul Maratonu'nda Darüşşafaka ve KAÇUV Umudum Eğitim Projesi için koştu.





AXA SİGORTA ÇALIŞAN TOPLANTISI ANTALYA'DA GERÇEKLEŞTİ:

"Biz AXA'yız Hep Beraber Bir Başkayız"

AXA Sigorta çalışanları, 15 -17 Kasım tarihleri arasında "Biz AXA'yız Hep Beraber Bir Başkayız" mottosu ile bir araya gelerek geçmiş dönem çalışmalarını değerlendirdi ve gelecek dönem hazırlıklarını paylaştı. Antalya Cornelia Diamond Otel'de gerçekleştirilen toplantılara 746 AXA Sigorta çalışanı katıldı.

Dünyanın en büyük sigorta ve finans şirketi AXA'nın Türkiye'deki faaliyetlerini yürüten AXA Sigorta çalışanlarının katılımıyla Antalya'da "AXA Sigortalı Olmak" yıllık çalışan toplantısını gerçekleştirdi. 15-17 Kasım tarihleri arasında Antalya Cornelia Diamond Otel'de gerçekleştirilen toplantılara AXA Sigorta'nın bölgelerinin de dahil olduğu 746 AXA Sigorta çalışanı katıldı.
Toplantının ikinci gününde Beyazıt Öztürk, AXA çalışanlarına CEO Yavuz Ölken, İcra Kurulu Üyesi Esra Güller ve Şirket İcra Kurulu Üyeleri ile birlikte bir Beyaz Show sürprizi hazırladı.



AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken son 1,5 yılda müşteri ve çalışanların hayatına değer katan uygulamalar gerçekleştirdiklerini söyledi.



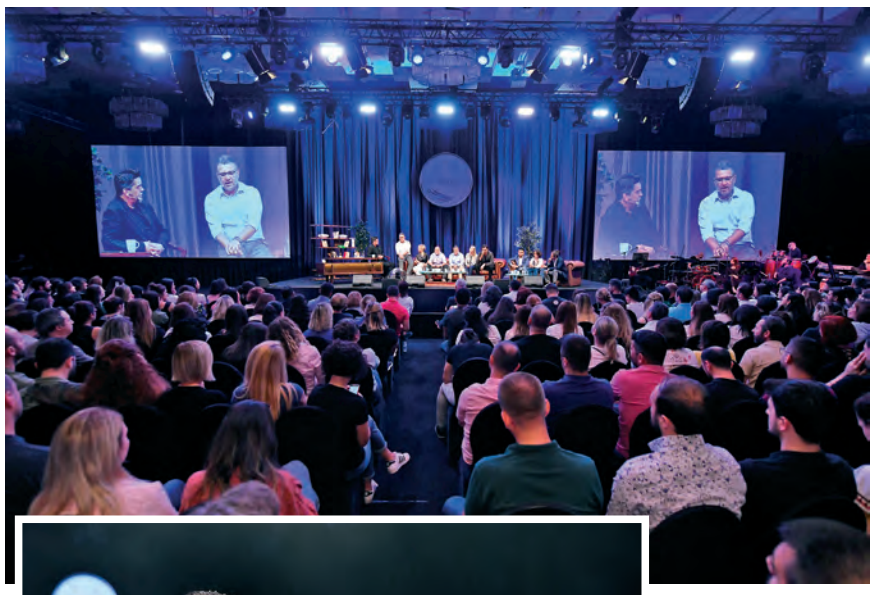
Egon Zehnder Danışmanlık'tan Murat Yeşildere cinsiyet eşitliğinin toplumsal boyutunu anlattı.



Deniz Temiz (Turmepa) Derneği'nden Belgin Ergül korkulan iklim değişikliği ve insanların denizlere etkisi hakkında konuştu.



Küçük yaşına rağmen yaptıklarıyla tanınan Sera Çamaş, üstlendiği "Köy Okullarına Müzik ve Sanal Orman" gibi sosyal fayda projelerinden bahsetti.







BEYAZ SHOW SÜPRİZİ

AXA çalışanlarına bir de Beyaz Show sürprizi yapıldı. Beyazıt Öztürk'ün konukları AXA Sigorta'nın CEO'su Yavuz Ölken, İcra Kurulu Üyesi Esra Güller ve AXA Sigorta İcra Kurulu Üyeleri oldu.



Çalışanlar etkinliğin ikinci gününde deniz kenarında düzenlenen AXA FEST aktivitelerinde bolca eğlenme fırsatı yakaladı.

ÇALIŞANLARIMIZIN HAYATINA DEĞER KATIYORUZ

Toplantıda konuşan AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Çok büyük bir global güce sahibiz ve 'önce müşteri' odağımızla hasar ödemenin ötesinde müşterilerimizin her an yanlarında olarak büyümenin peşindeyiz. Sektör büyümese de 2018'de iyi bir yıl ve zorlu son iki çeyrek geçirdik. Bu yılı da pazar payımızı artırarak kapatacağız. Odaklanmayı başardığımızda nasıl büyüdüğümüzü ve sektörden nasıl pozitif ayrıştığımızı çok net görebiliyoruz. Güçlü ve rekabetçi olan, büyümeye odaklanan bir şirket olarak hedef 2020 için yola çıkmıştık. Son 1,5 yıl içerisinde bu yolda klasik sigorta anlayışının ötesinde, müşterilerimizin ve çalışanlarımızın hayatına değer katan birçok çalışma gerçekleştirdik. Sigorta 4.0 hepimiz için cesaret verici bir vizyon olarak kalmaya devam edecek" dedi.

AXA TALKS İLHAM VERİYOR

Toplantıların ilk günü dünya trendleri üzerine farklı konularda ilham veren AXA Talks konuşmacıları katılımcılara özel sunumlar gerçekleştirdi.
Deniz Temiz (Turmepa) Derneği'nden Belgin Ergül "İklim değişikliğinin ve insan kararlarının denizler üzerindeki etkileri", Egon Zehnder Danışmanlık'tan Murat Yeşildere "Toplumsal Cinsiyet Eşitliği", vapurlarda yıllardır pazarlama yapan Burhan Pazarlama "Önce Müşteri" ve küçük yaşına rağmen üstlendiği "Köy Okullarına Müzik ve Sanal Orman" gibi sosyal fayda projelerinden bahseden Sera Çamaş birbirinden keyifli ve faydalı paylaşımlar gerçekleştirdiler.

AÇIK HAVADA DENİZ KENARINDA AXA FEST

İkinci gün açık havada AXA Fest ismi ile deniz kenarında gerçekleştirilen panayır ise birbirinden eğlenceli aktivitelere sahne oldu. Sonrasında AXA Sigorta çalışanları grup fotosu olarak sahile hep beraber "ONE AXA" yazarak toplantıyı drone ile çekilen hatıra fotoğrafıyla ölümsüzleştirdi.





Vapurlarda pazarlama yaparak başarıyı bulan Burhan Pazarlama "Önce Müşteri" konulu bir konuşma yaptı.



Çalışanların eğlenceli dakikalar geçirdiği etkinliğin kapanış partisinde ise emekli olan, doğum günü olan ve kıdemli AXA'lılar hep beraber kutlandı.

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası

Sağlıklı bir yaşamın yolundan gidenler AXA Sigorta'ya geliyor. **AXA Sağlığım Tamam Sigortası** ile siz de özel hastanelerde rahatça tedavi olun, SGK güvencenizi AXA Sigorta ile mükemmele tamamlayın.

Özel Hastane Ayrıcalığı
Hızlı Provizyon Süreçleri
Geniş Hastane Ağı

SGK'lıysanız şanslısınız!



axasigorta.com.tr · AXA Sigorta Acenteleri · #DertVarsaDermanAXA

AYDA
100 TL'DEN
BAŞLAYAN
FİYATLARLA!



Acentelerimizle birlikte kazanıp, birlikte paylaşacağız

Doğa Sigorta'nın düzenlediği 2019 acenteler toplantısı 8-10 Kasım tarihlerinde Belek Antalya'da Calista Luxury Resort'ta yapıldı. 400'e yakın katılımcı ile gerçekleşen toplantının ana konsepti 'Doğa'nın Aslanları' olarak tasarlandı. Davetlilerin 2 gün boyunca hem hoşça vakit geçirdiği hem de sunum, söyleşi ve plaket törenlerine katıldığı organizasyonda Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, acenteleri sayesinde 2019 yılını çok iyi rakamlarla kapatacaklarına inandıklarını söyledi. Kırmızı, "Biz acentelerimize sektörün aslanları diyoruz. Burada sektörün aslanlarıyla birlikteyiz. Kurulduğumuzdan bu yana geçen 6 yıllık süreçte acentelerimizle birlikte muazzam işler başardık. Şirketimizi sektörün en önemli kuruluşlarından biri haline getirdik. İnanıyorum ki bu enerji ve güç, senenin son diliminde çok daha ileriye götürecektir. Önümüzdeki senelerde de şirketimizin çok daha iyi yerlere geleceğine olan inancımız tamdır" değerlendirmesini yaptı.

'2020'DE KÂRLILIĞIMIZ DAHA İYİ OLACAK'

Kırmızı, en önemli hedeflerinin kârlılığın sürdürülebilirliğini sağlamak olduğunu belirterek, "Çok agresif olmamıza gerek yok. Bu kârlılık sadece şirket bazlı değil, tüm acentelerimizle birlikte bu dengeyi sağlayacağız. 2020'de kârlılığımızı çok daha iyi noktalara getireceğiz. Birlikte kazanıp, birlikte paylaşacağız. Şu an itibarıyla yaklaşık 1744 acentemiz var. Aramıza katılacak başka çok iyi iş ortaklarımız da olacak. Biz acentelerimizle birlikte büyümek istiyoruz" diye konuştu.

'GENÇLERE BASKETBOL İLE ULAŞACAĞIZ'

Doğa Sigorta olarak sosyal sorumluluk projesine de "Doğa'nın Aslanları" mottosuyla başladıklarının altını da çizen Kırmızı, şöyle devam etti: "Kız-erkek güçlü ve sağlıklı bir nesil yetiştirmeyi amaçlıyoruz. Çocuklarımızın nasıl yetişmesi gerektiğini artık kara kara düşünür olduk. Biz de gençlerimizi en iyi yetiştireceğimiz alanların müzik, tiyatro ve spor olduğuna karar verdik. Galatasaray, Büyükçekmece ve İTÜ Spor Kulübü sponsorluklarımız var. Gençlerimize basketbolla ulaşmaya çalışıyoruz. Hem zihnen sağlıklı olmaları hem de eğitimlerine daha fazla katkı sağlamayı hedefledik."

'EN ÇOK TAMAMLAYICI SAĞLIKTA BÜYÜDÜK'

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ise acenteler toplantısında yaptığı konuşmada, Doğa Sigorta olarak katılım sigortalarında üretim ve sektör paylarının 2019 Eylül ayı itibarıyla %11.4 olarak gerçekleştiğini söyledi. Oto dışı branşlarda yıllar itibarıyla %241 oranında bir büyüme gerçekleştirdiklerinin de altını çizen Gölpınar, şunları söyledi: "Bu branşta 2016'da 65 milyon 311 bin lira olan prim üretimimiz, 2019 yılı sonunda 223 milyon 4 bin lira olarak gerçekleşecek. Yine yangın branşında 2016 yılında 14 milyon 376 bin lira prim üretmiştik. %530 büyümeyle 2019 Aralık sonunda 90 milyon 557 bin liraya ulaşacağız. Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda (TSS) %4 bin 272 büyüme sağladık. TSS'de 2016'da 444 bin lira olan prim üretimimiz, 2019 yılsonu itibarıyla 19 milyon 418 bin 771 lira olarak gerçekleşecek."

'MOBİL UYGULAMALARIMIZ BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ'

Öte yandan Gölpınar, acenteler için mobil uygulamaların devreye alındığını belirterek, "Web sayfamızda ve mobil uygulamamızdaki hızlı teklif ekranı üzerinden 4 ayrı ürünümüzde (Trafik, Kasko, DASK, Seyahat Sağlık) temel bilgi girişi ile bireysel ve grup poliçe üretimi yapılabilmektedir. Bugüne kadar acentelerimiz tarafından 5 milyon liradan fazla üretim, mobil uygulama ile yapılmıştır" dedi.

'YENİLİKLERİMİZ SÜRECEK'

Gölpınar, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Sponsorluklarımız ile Türk sporunu destekliyoruz. Galatasaray Doğa Sigorta Basketbol Takımı isim sponsorluğu, İTÜ Spor Kulübü Amatör Branşlar Sponsorluğu ve Büyükçekmece Arel Üniversitesi forma sponsorlularımız var. Bunun yanında hasar süreçlerimizi geliştirdik ve müşteri memnuniyetini artırdık. 2019 yılından önce dosya kapandıktan sonra 7 gün olan ödeme süresini, 2019 yılında 2.2 güne düşürdük. Acenteler portalı menüsünde dosya içinde dosya sorumlusu ile mesajlaşma seçeneği getirildi. Acentelerimiz yıl başından itibaren 1452 mesaj göndermiş ve ortalama 5.7 saat içinde yanıt almıştır. Yine web'den hasar takibi modülü geliştirildi." Toplantıya ünlü eski basketbolcu Kerem Gönlüm ve eski basketbol milli takım kaptanı Harun Erdenay da katılım gösterdi. Aynı zamanda sigorta acentesi olduğunu belirten Erdenay, Doğa Sigorta ile ortak projeler üretmenin memnunluk verici olduğunu söyledi, spor anıları ile dolu, takım çalışmasının da önemini hatırlatan keyifli bir söyleşi gerçekleşti.

Bu yılki konsepti "Doğa'nın Aslanları" olan 2019 Doğa Sigorta acenteler toplantısı, 400 katılımcı ile gerçekleşti. Acentelerini "Doğa'nın Aslanları" olarak nitelendiren Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "2020'de kârlılığımızı çok daha iyi noktalara getireceğiz. Birlikte kazanıp, birlikte paylaşacağız" dedi.



DOĞA SİGORTA'DAN ŞANLIURFALI ÇOCUKLARA SÜRPRİZ

Ağaç yaşken eğilir ilkesi ile ülkemiz gençliğine sporu sevdirmek ve başarılı sporcular yetişmesi için zemin sağlamak yönünde uzun yıllardır çeşitli yerel, amatör ve üniversite kulüplerine verdiği desteği sürdüren Doğa Sigorta, bu kez Şanlıurfa'nın başarılı 10 genç basketbolcu adayını 2 gün boyunca İstanbul'da ağırladı. Galatasaray Doğa Sigorta Basketbol Takımı oyuncuları ve teknik yöneticileri ile bir araya gelen 12-14 yaş aralığındaki kız–erkek çocuk grubu, takım ile antremana çıkmanın heyecan ve gururunu duyup, unutulmaz bir deneyim yaşadılar. Ertesi gün Galatasaray Doğa Sigorta Basketbol maçını Doğa Sigorta'nın locasında yöneticiler ile izleyen çocuklar, maçı hem eğlenerek hem de heyecan ve coşkuyla izlediler. Spora ve sporcuya verdiği önem ile tanınan Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı'nın tek tek tanışıp sohbet ettiği çocuklar, Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Mustafa Cengiz ile de tanışma fırsatı yakaladı. Çocukların birçoğu İstanbul'u ilk kez görme fırsatı yakalamışken, kendileri için özel hazırlanmış tekne turu ile boğaz keyfi yapıp, şehrin tarihi ve önemli yapıtlarını da görme fırsatı buldu. Bu anlamlı ziyaret sonrası, hayallerine hayaller katıldığını belirten genç basketbolcular; hedeflerine ulaşmak için çok daha motive olduklarını, Doğa Sigorta'nın hayatlarına çok önemli ve anlam katan bir proje yarattığını dile getirerek, tekrar Doğa Sigorta yöneticileri ile bir araya gelmek sözüyle evlerine döndüler.

KORU SİGORTA

Hep Yanınızda

“Büyümeye ve Yükselmeye Devam Ediyoruz”



/ korusigorta

www.korusigorta.com.tr

Ray Sigorta 147 Darüşşafakalı öğrencinin eğitimini güvene aldı

Çalışma hayatı içinde sorumluluk bilinci ile hareket eden Ray Sigorta, kurum dışında da topluma karşı sorumluluklarını yerine getirmek için büyük çaba gösteriyor. 41. Vodafone İstanbul Maratonu'nda adımlarını Darüşşafaka'nın 156 yıllık "eğitimde fırsat eşitliği" misyonunu desteklemek için atan Ray Sigorta çalışanları, "Söz Konusu Eğitimse Yardıma Koşarız" kampanyası için bağış topladı. Kampanyada en çok bağışı toplayarak 1'inci olan Ray Sigorta, tüm STK'lar için bağış toplayan kampanyalar arasında da en çok bağış toplayan 3'üncü şirket oldu.

ÇOCUKLARA GÜVEN OLDU

Tüm sivil toplum kuruluşlarının (STK) düzenlediği kampanyalar arasında en çok bağış toplayan 3'üncü kurumsal takım olan Ray Sigorta ekibi, Darüşşafaka tarafından duyurulan son rakamlara göre toplam 147 öğrencinin eğitim hayatının devamlılığı güvence altına alınmış oldu. Ray Sigorta takımı içerisinde en yüksek bağışı toplayan isim ise Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan oldu. Aldıkları sonuçların kendileri için bir gurur kaynağı olduğunu ifade eden Erdoğan, "Türkiye'de eğitime çok önemli katkılarda bulunan, ülkemizin yarınlarını temsil eden çocukların ellerinden tutarak onları geleceğe hazırlama konusunda ülkemizin en değerli ve en köklü kuruluşlarından Darüşşafaka'nın düzenlediği kampanyada Ray Sigorta olarak böyle bir başarıyı gösterdiğimiz için çok mutluyuz. Çocuklarımız için elimizden gelenin en iyisini yapmak için çalıştık. 147 öğrencinin eğitimine destek olmak, geleceği şekillendirecek çocukların elinden tutabilmek Ray Sigorta için büyük bir sevinç ve gurur kaynağı" diye konuştu.



Ray Sigorta, 41. İstanbul Maratonu'nda, Darüşşafaka Cemiyeti tarafından başlatılan "Söz Konusu Eğitimse Yardıma Koşarız" kampanyasında Darüşşafakalı öğrencilerin eğitimine destek olan kurumsal takımlar içerisinde en çok bağış toplayan şirket oldu.



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

Yapay zeka sigorta sektöründeki operasyonel maliyetleri düşürüyor

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Günümüzde standart olarak kullanmış olduğumuz birçok uygulama, biz farkında olmadan arka planda aktifleşerek hayatımızı gözle görülür şekilde kolaylaştırıyor. Yapay zekâ girişimlerinin son dönemlerde oldukça arttığı günümüzde, diğer sektörler gibi sigorta sektörü de 'yapay zekâ' oluşumundan kendine düşen payları almaya başladı" dedi.
Sigorta sektörünün geleceğe dair farklı tahminlere dayalı bir sektör olması sebebiyle, yapılan çalışmaların veri odaklı uygulamalar baz alınarak yürütüldüğünü söyleyen Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Yapay zekânın özellikle sigorta sektörü tarafındaki en büyük avantajı, sigortalı adaylarının davranışları ve tercihleri için doğru öngörülerde bulunabilmesi ve sigorta kavramının başrol oyuncuları olan sigortalılarla ilgili yapılan doğru tespitlerle ihtiyaca uygun ürün yelpazesinin doğru şekilde kullanılmasıdır. Sigorta şirketleri içinde bulunduğumuz dönemde hâlâ operasyonel olarak yoğun bir çalışma şekli ile hizmet vermekte olup, bu tarz operasyonel çalışmaların özellikle manuel olarak yürütülmesi her zaman riskle karşı karşıya olduğumuzu göstermektedir" diye belirtti.



YAPAY ZEKA GELECEKTE BOYUT DEĞİŞTİREBİLİR

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu sözlerini şöyle noktaladı; "Yapay zeka algoritmaları, yüksek miktarda ve kritik düzeydeki değerli veriyi ayrıştırma aşamasında büyük önem taşımaktadır. Ancak bu verileri ve sonuçlarını değerlendirmek ve uygulamaya alınıp alınmayacağı hususlarında doğru kararları verebilmek için mutlaka insan gücüne ihtiyaç duyulmaktadır. Günümüzde yapay zekâ denildiğinde, robotların insan kaynağının yerini alacağına dair söylemler her geçen gün devam etmektedir. Yakın zamanda insan kaynağını hiçe sayarak sadece robotların dahil olduğu bir sisteme adım atacağımızı düşünmüyorum. Robotların tespitleri ile birtakım verilere, datalara ve tespitlere ulaşacağımız doğru ancak tüm bunların sektörün hakimi olabilecek kadar yaygınlaşarak insan kaynağını hiçe sayacak hale gelebilmesi için önümüzde çok uzun bir dönem var. Günümüzde insan kaynağının dokunuşu olmadan sadece yapay zeka teknikleri ile sektörü ayakta tutmak şu an için fazla ütopik bir düşünce tarzı olmakla birlikte, ileriki zamanlar için tüm sektörler gibi sigorta sektörünün de geleceği üzerinde etkinlik kuracak bir durum ile karşı karşıya kalınması mümkün görünmektedir."

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, hayatımızın birçok alanında karşı karşıya olduğumuz ve günlük rutinlerimizi kolaylaştıran yapay zekanın, sigorta sektörü de dahil olmak üzere diğer tüm sektörlerde etkisini hızla göstermeye başladığını dile getirdi.



YAPAY ZEKA KULLANIMI SEKTÖRÜMÜZ İÇİN ÖNEMLİ

Forrester Consulting tarafından yapılan araştırmaya göre, Türkiye'de yapay zekayı aktif şekilde kullanan sektörlerin, operasyonel maliyetlerini ortalama %4 oranında düşürürken, satışları artıran ve erken müdahalelerle kayıp karşılığını azaltan müşteri davranışları hakkında ipuçları topladığını ifade eden Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Yapay zekânın sektörümüzdeki kullanımıyla, bir kasko teklifi verirken sigortalının kaza yapma ihtimalini ve kaza yapması halinde ne kadarlık bir hasar maliyetinin oluşabileceği gibi öngörü niteliği taşıyan bu tarz durumları farklı hesaplama teknikleriyle özdeşleştirip, 'riskli müşteri' kategorisinin tespiti rahatça yapılabilmektedir" dedi.

Türk Nippon Sigorta iyilik peşinde koştu

3 Kasım'da yaklaşık 37 bin adet sporcunun katılımıyla gerçekleşen 41. İstanbul Maratonu renkli anlara ev sahipliği yaptı. Türk Nippon Sigorta ekibi, Down Sendromu Derneği (DSD) eğitim projesiyle birlikte 60 adet Down sendromlu çocuğun eğitimine katkıda bulunmak amacıyla koştu. Türk Nippon Sigorta, 41'inci İstanbul Maratonunda adımlarını, Down sendromlu bireylerin üretken ve toplumla bütünleşen bir yaşam kurabilmeleri adına donanımlı eğitim programlarına dahil olabilmeleri için attı.
Türk Nippon Sigorta'nın destek verdiği Down Sendromu Derneği, Down sendromlu bireylerin bebeklikten itibaren her yaşta ve her konumda karşılaştıkları ayrımcılık ile mücadele ederek fırsat eşitliği sağlamayı ve toplumdaki vazgeçilmez yerlerini sağlamlaştırmayı amaçlıyor.



Türk Nippon Sigorta 3 Kasım tarihinde Down Sendromu Derneği (DSD) eğitim projesiyle birlikte 60 adet Down sendromlu çocuğun eğitimine katkıda bulunmak için koştu.



339 TL değerindeki
Antivirüs Programı
Bitdefender Total Security
HEDİYE!

QUICK YARDIM
0850 755 1 755

www.quicksigorta.com

QUICK SİGORTA



Quick Sigorta, Diyarbakır'ın Sur ilçesine bağlı köylerde eğitim gören öğrencilere spor ve kırtasiye malzemesi desteğinde bulundu.

Quick Sigorta'dan Diyarbakırlı öğrencilere spor ve kırtasiye malzemesi desteği

Quick Sigorta, 15 Kasım'da Diyarbakır'da 'Finansal Sigortalar' toplantısını gerçekleştirdi. Toplantıya Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, yöneticiler, Diyarbakır Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Erdal Çiçek, iş adamları ve iş kadınları katıldı. Toplantı ile ilgili bilgi veren Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Quick Sigorta'nın Türkiye genelinde 2 bin tane acentesi var. Diyarbakır ve bölgede de çok sayıda acentesi var, yüzlerce. Quick Sigorta yerli bir sigorta şirketi. Özellikle finansal sigortalar alanında da çok ciddi ürünler var. Bunların başında da kefalet sigortaları geliyor. Diyarbakır'da hem Diyarbakır acentelerinin hem de bölge acentelerinin kefalet senedi nedir, kefalet sigortaları nedir, banka teminat mektubuna iştihar olan kefalet senetleriyle iş insanlarımızın önünü nasıl açabiliriz, reel sektöre nasıl hacimler oluşturabiliriz sorularını cevaplandırdık. Bunun yanında bankadaki finansal kredi limitlerinin nasıl nakdi limitler olarak kullanılabileceğini, gayri nakdi limitleri daraltmamak adına kefalet senetleriyle nasıl işlem yapılabileceğini ve kamu ihalelerine katılabileceklerini aktardık" dedi.

Quick Sigorta, aynı zamanda sosyal sorumluluk projesi kapsamında Sur ilçesine bağlı köylerde eğitim gören öğrencilere spor ve kırtasiye malzemesi yardımında bulundu. İlçeye bağlı Kervanpınar ve Zorova köylerindeki öğrencilere spor ve kırtasiye malzemesi desteğinde bulunulan proje kapsamında, tespit edilen 10 köy okulu yardımlardan faydalanacak.



OKULLARDAN ALDIĞIMIZ TALEPLERİ KARŞILAYACAĞIZ

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, yaptığı açıklamada, Diyarbakır'ın köylerinde bulunan bazı okulların spor ve kırtasiye malzemesi ihtiyaçları konusunda öğrencilere destek olacaklarını belirterek, bu kapsamda iki okulu ziyaret ettiklerini söyledi. Kentte çok sayıda okula gideceklerini ve öğrencilerin ihtiyaç duyduğu spor ve kırtasiye malzemesi desteğinde bulunacaklarını dile getiren Yaşar, "Bunun dışında okullarımızdan çeşitli talepler aldık ve yakın bir süreçte bunlara da yanıt olacağız" dedi.

Diyarbakır Sigorta Acenteleri Derneği Başkanı Erdal Çiçek de Sur İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü ile irtibata geçtiklerini ve tespit edebildikleri ihtiyaçlar konusunda öğrencilere destek olmak istediklerini ifade etti. Yaptıkları çalışmada 10 köyde öğrencilerin eksikliklerini tespit ettiklerini aktaran Çiçek, "Bu projemizde Quick Sigorta bize destek oldu ve onların katkılarıyla bugün iki okulumuzda öğrencilerimizle buluştuk. Sigorta yönetimi ilk etapta 10 okulun futbol, voleybol ve basketbol topu ihtiyacını karşıladı" şeklinde konuştu.

Sur ilçe Milli Eğitim Müdürlüğü Rehberlik Araştırma Merkezi Müdürü Murat Aygün de, çocukları mutlu etmeye gayret ettiklerini ifade ederek, "Sorunlarımızı birlikte çözebileceğimiz kanaatindeyim. Okullarımızı belirlerken daha çok ihtiyaca göre bir tercihte bulunduk. Ekonomik sıkıntı yaşadığını düşündüğümüz okullarımızdaki öğrencilerimizi bu şekilde mutlu edebiliriz" dedi.













1905 GSYİAD takvimi sponsoru Quick Sigorta

1905 Galatasaraylı Yönetici ve İşadamları Derneği (1905 GSYİAD) tarafından her yıl düzenlenen Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf Yarışması'nın 17'ncisinin sponsoru Quick Sigorta oldu. Her yıl geleneksel olarak düzenlenen GSYİAD Sarı Kırmızı Kareler Fotoğraf ve Video Yarışmasının oylaması 22 Kasım'da gerçekleştirildi.

Her sene yoğun katılama sahne olan yarışmada bu sene 65 fotoğraf ve 8 video yarıştı. Spor basının değerli isimleri ve Galatasaraylı camiasının önemli kişilerinin jüriliği yaptığı toplantı 1905 Galatasaraylı Yönetici ve İşadamları Derneği'nin Levent'teki yerinde yapıldı.

Oylama sonucunda dereceye girmeyi başaran fotoğraflar Galatasaray 2020 takviminin sayfalarında yer alacak.



Biz ülkemizi hep ailemiz gibi gördük, güvende olsun diye çalıştık durduk ✓

Halk Sigorta olarak, kurulduğumuz günden beri ülkemizin geleceği için hayata geçirilen büyük projelere destek olmaktan, bucak bucak, ilçe ilçe, ülkemizdeki her hanenin huzuruna katkı sunmaktan gurur duyuyoruz.

Çünkü biz, 80 milyonun her bir ferdiyle, kocaman bir aile olan ülkemizin geleceğine güveniyoruz.



www.halksigorta.com.tr | 444 1 545

HALKSİGORTA

Bir HALKBANK Bağlı Ortaklığıdır.

Yapay zekâ sigorta sektörünü derinden etkileyecek

Yapay zekâ, tüm endüstrilerde olduğu gibi, sigortacılık alanında da hızlı bir şekilde önemli bir teknoloji haline geliyor. Bu sebeple şirketler ve düzenleyici organlar bu teknolojinin sunduğu olanaklar ile birlikte, sektörde yaratabileceği muhtemel riskler üzerine çalışmalarını yoğunlaştırmış durumda. Birçok kurum halen yapay zekâyı anlamak üzere tartışmaya devam ediyor. Ancak bir o kadar kurum da erken aşamada pilot uygulamalara başlıyor, bu modelleri stratejik bir etmen olarak gelecekte nasıl konumlandırabileceğini ve yaratacağı olumlu etki kadar muhtemel sorunları değerlendiriyor. Yapay zeka uygulamalarının sektörü derinden değiştireceğini söyleyen EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri, Dijital Strateji ve Dönüşüm Müdürü Mert Özgür, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu:

"Microsoft ve EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri'nin, Türkiye'yi de değerlendirmeye aldığı Orta Doğu ve Afrika'da Yapay Zekâ raporuna göre finansal hizmetler sektöründe gelişmiş yapay zekâ kullanımı %6 olarak belirtiliyor. Rapor, gelişmişlik oranı göz önüne alınarak irdelendiğinde, bankacılık ve sigorta şirketlerini barındıran finansal hizmetler sektörü, profesyonel hizmetler ile bilişim ve telekomünikasyon sektörlerinin peşinden üçüncü basamakta yerini alıyor.

Yapay zekâyı, finansal hizmetler sektörünü yakın bir gelecekte tamamen değişikliğe uğratabilecek, yeni ürün ve hizmetlerin hayata girmesine olanak sağlayabilecek, özetle yeni iş modellerinin doğmasına fırsat tanıyacağını öngören üst düzey yöneticilerin oranı ise %62 olarak belirtiliyor. Raporun bu sonuçları değerlendirildiğinde ise sigorta şirketlerini yakın gelecekte büyük bir dönüşümün beklediğini söylemenin yanlış bir çıkarım olmayacağını düşünüyoruz.

Yapay zekâya yapılan teknolojik yatırımlar ve dönüşümün ivmelenmesi ile bu alanda teknik yetenekler gün geçtikçe artıyor. Bir makineyi eğitmek (akıllandırmak) için harcanan zaman bundan birkaç yıl öncesine kadar aylar alırken, günümüzde artan verinin ve ölçeklendirilmiş bilgisayar işlem kapasitelerinin kullanımı ile birlikte dakikalara kadar inmiş durumda. Makine öğrenimi destekli doğal dil işleme teknolojileri, insanların konuşma dilini tanıma yeteneğini kazandı ve hatta aştı diyebiliriz. Artık kişisel asistan olarak sizin yerinize etkileşim sağlayabilen akıllı cihazlar evlerimize kadar girdi. Bu durumdan elbette her sektör kadar sigortacılık alanı da nasibini alacak.

Her ne kadar finansal hizmetler en gelişmiş yapay zekâ teknolojilerine sahip sektörlerden biri olarak görülse de rapora göre, bu sektörün %25'i halen yapay zekâyı planlama aşamasında olduğunu belirtiyor. Bu aşamada sigorta şirketlerinin cevaplamaları gerektiğini düşündüğümüz bazı sorular olduğunu düşünüyoruz. *"Yapay zekâ, sektörde hangi problemlere çare olmalıdır?"* ya da *"yapay zekâ ile rekabetçi iş modellerini nasıl kurgulayabiliriz?"* gibi soruları cevaplamak üzere iyi uygulama kullanım alanlarına göz gezdirmek faydalı olacaktır.

VERİMLİLİK ARTIRACAK

Birçok yapay zekâ uygulamasının tahsis, müşteri hizmetleri ve hasar yönetimi alanlarında sağladığı otomasyon fırsatları ile verimlilik sağladığı ve operasyon maliyetlerini azalttığı görülüyor.

Müşteri deneyimi: Sesli yanıt sistemi ve chatbotlar vesilesiyle 24 saat destek veren müşteri hizmetleri alanında, maliyet azaltıcı ve hizmet kalitesini artırıcı uygulamalar devreye alınıyor.

Hasar yönetimi: İnsan müdahalesi ile karar verilen vakaların azaltılarak daha hızlı çözüm sağlayan ve işleme alan uygulamaların geliştirilmesi ile insan kaynağı maliyetlerinin azaltılması ve müşteri deneyiminin artırılması mümkün oluyor.

Suistimalleri önleme ve erken tespit: Sektörde önemli bir risk unsuru olan dolandırıcılık faaliyetlerinin takibi ve anomali tespiti çalışmalarında yapay zekâ uygulamaları etkin bir şekilde kullanılıyor.

Yetenek destek sistemleri: Ön büro hizmetlerindeki çalışanlara destek sağlayabilecek, yer yer koçluk yapabilecek doğal dil işleme yetkinliğine sahip yapay zekâ uygulamaları satış gücünün artışına ve çalışan memnuniyetinin kuvvetlendirilmesine olanak sağlıyor.

Yapay zekâ, sigorta şirketlerinin risklerini yenilikçi modeller ve veri setleri ile değerlendirmesine ve bu değerlendirme ışığında fiyatlandırma süreçlerine destek olabiliyor.

Bu durum, geleneksel istatistik modellerinin yerini veriye dayalı olarak kurgulanan dinamik modellerin alabileceğinin bir göstergesi olarak karşımıza çıkıyor. Sigorta sektöründe faaliyet gösteren teknoloji (InsurTech) şirketleri bu dönüşümü mümkün kılacak yeni modeller ile piyasada yerini almaya başlamış durumda.

Yapay zekânın sunduğu öngörebilme yetisi ve hızla artan verinin etkisiyle iş modelleri, zararları güvence altına alma modelinden, risk unsuru olabilecek sorunları önceden tespit ve önlemeye doğru evriliyor. Nesnelerin interneti ile entegre yapay zekâ sistemleri olası riskleri önceden tespit ederek sigortalıları bilgilendirebiliyor ve önlem almaya destek olabiliyor.

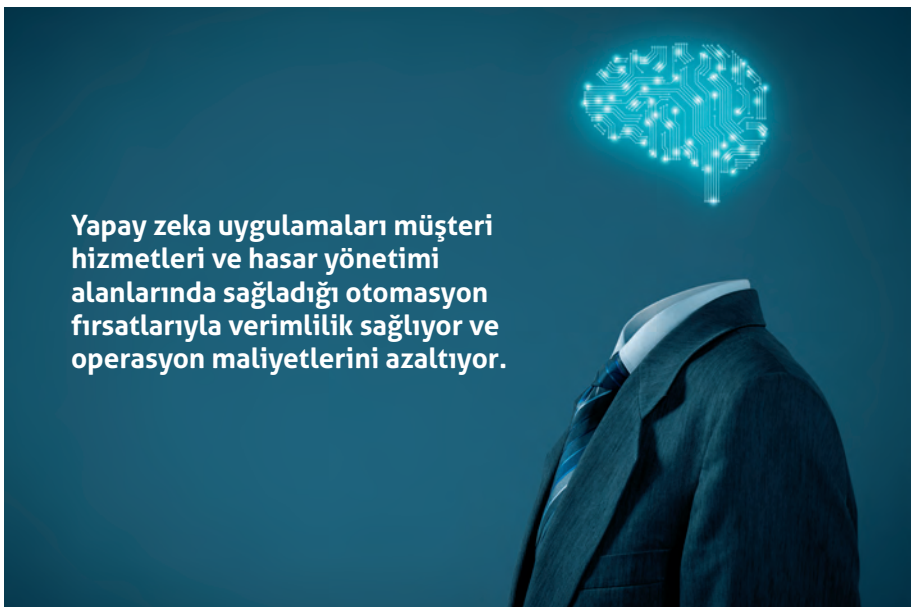
Bu durum sigortalıyı destekleyen ve müşteri deneyimini artıran bir fırsat olarak karşımıza çıkarken, sigorta primlerinde düşüşe sebep olan bir tehdit oluşturuyor. Bu da sigorta şirketlerinin iş modellerinde dönüşümü mecbur kılacak bir etmen olarak karşımıza çıkıyor.

Yapay zekânın beslendiği en önemli gıda veridir. Veri ne kadar sistem üzerinde mevcut ve ne kadar kolay erişilebilir, depolanabilir ise yapay zekâ yatırımları o kadar daha hızlı hayata geçiyor ve kazanım sağlıyor. Elbette şirketlerin bu verileri saklama ve koruma prosedürlerini de ciddiye almaları gerekiyor. Artık şirketlerin en önemli varlığının veri olduğu günümüz dünyasında kurumlara saldırılar en çok bu verilere erişim sağlamak üzere gerçekleştiriliyor.

Yapay zekânın sunduğu fırsatlar ve tehditler, şirketlerin üst yönetimlerine yeni sorumluluklar yüklüyor. Üst yönetimin "Yapay zekâ teknolojisi ile şirket hangi yöne doğru ilerlemeli, bu konuda şirketin kendisi nasıl bir sorumluluğa sahip?" sorusuna cevap bulması gerekiyor. Bu da yapay zekâ inisiyatiflerinin üst yönetim liderliğinde ve gözetiminde stratejik bir unsur olarak ele alınması gerekliliğini ortaya koyuyor.

Yapay zekânın sunduğu fırsatlar ve riskleri doğru değerlendirebilen ve kurum stratejilerine etkin şekilde entegre edebilen sigorta şirketleri daha düşük maliyetle ürün ve hizmet sunabilirken, yeni iş modelleri ve yeni değer önerileri ile rekabette öne geçebilme fırsatı yakalayabilecek."

Fayda ve risklerin doğru şekilde yönetilmesi ve sigorta şirketlerinin deneyimleri iyi yorumlaması durumunda yapay zekânın sektörde yaratacağı etkinin büyük boyutlara ulaşması bekleniyor.



Azerbaycan Tarım Bakanlığı'nın Türkiye ziyareti

TARSİM, 14 - 20 Kasım tarihlerinde Azerbaycan Tarım Bakan Yardımcısı İlhame Gadimova, Tarım Sigorta Fonu Başkanı Fuad Sadigov ve Tarımsal Araştırma Merkezi Daire Başkanı Firdovsi Aghashirinov'dan oluşan heyeti Türkiye'de ağırladı.

Geçtiğimiz yıl Aralık ayında, Türkiye ve Azerbaycan arasında yapılan "Tarım Sigortaları Alanında İşbirliği Protokolü" doğrultusunda iki ülke tarafından sürdürülen ortak çalışmalar tüm hızıyla devam ediyor. Azerbaycan'da tarım sigortası alanında oluşturulması planlanan yeni sistem için rehberlik edilen çalışmalar kapsamında; Azerbaycan Tarım Bakanı Yardımcısı İlhame Gadimova, Tarım Sigorta Fonu Başkanı Fuad Sadigov ve Tarımsal Araştırma Merkezi Daire Başkanı Firdovsi Aghashirinov'dan oluşan heyet, 14-20 Kasım tarihleri arasında ülkemizde ziyaretlerde bulundu.

SİSTEM'İN İŞLEYİŞİ KONUŞULDU

Azeri heyet ilk olarak Ankara'da, Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Fatih Metin, Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Özlü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler


Fuad Sadigov Zeki Karakurt


İlhame Gadimova Fatih Metin


İlhame Gadimova Hasan Özlü

Daire Başkanı Bekir Engürülü ile Bakanlık binasında bir araya geldi. Ziyaretin ikinci gününde, Bekir Engürülü, TARSİM Genel Müdür Vekili Zeki Karakurt ve TARSİM Birim Müdürlerinin katılımlarıyla İstanbul'da bir toplantı gerçekleştirilerek, yetkililere TARSİM Sistemi çerçevesinde sürdürülen aktüeryal ve teknik çalışmalar, Bitkisel Ürün ve Hayvan Hayat Sigortaları branşlarında poliçeleşme, risk inceleme, hasar tespit ve tazminat süreçleri hakkında detaylı bilgiler sunuldu. Azeri heyet, TARSİM Genel Müdürlükteki ilgili birimleri ziyaret ederek iş süreçlerini yerinde izleme imkanı da buldu.





"Tarım Sigortanı Yaptır Ki Güvencen Olsun"

AFAD, Afetlere Hazırlık Yılı Projesi'nin 5. ay teması olan "Afet Sigortası" kapsamında üreticilere ve yetiştiricilere, "afetler hayatımızın bir parçası, #AfetlereHazırOl" çağrısında bulunarak, Tarım Sigortası yaptırmaya davet etti.



TARSİM, 11 milyon fidan kampanyasına destek vererek "Geleceğe Nefes" oldu

TARSİM, Tarım ve Orman Bakanlığı'na bağlı Orman Genel Müdürlüğü koordinasyonunda başlatılan ve 11 Kasım 2019 günü, saat 11:11'de, 81 ilde, 11 milyon fidanın toprakla buluşmasını sağlayan "Geleceğe Nefes" Kampanyası'na tüm çalışanları adına birer fidan bağışlayarak, destek verdi.


OGEM-VAK

Fidan Bağış Sertifikası

TARSİM

Daha Yeşil Bir Türkiye Amacıyla Bağışlamış Olduğunuz Fidanlardan Dolayı Teşekkür Ederiz. 08.11.2019

Recep KATI
OGEM-VAK Genel Müdürü

Sektörün 9 aylık teknik sonuçları umut verici

Sigorta sektörünün teknik sonuçları yılın 9 ayında olumlu bir trend izledi. Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sektörün 2019 Eylül sonu teknik sonuçlarını internet sitesinden yayınladı. Sektörün söz konusu dönemde hayat dışındaki konsolide kâr zarar hesabına göre toplam kârı 3 milyar 652 milyon lira olarak kayıtlara geçti.

2018 yılının aynı dönemi ile karşılaştırıldığında kara araçları sorumluluk, bilinen adıyla zorunlu trafik sigortalarında 180 milyon liralık kâr bu yılın 9 ayında 689 milyon lira zarara dönerken, söz konusu branşta yazılan her 100 liralık primden sektör 8.1 lira zarar edildi.

Aynı şekilde genel sorumluluk branşında da geçen yılın 9 ayında kaydedilen 27 milyon liralık kâr bu yılın aynı döneminde 62 milyon lira zarara dönerken, her 100 liralık prime 12.7 lira zarar yazıldı. Toplam 18 branş içinde trafik sigortası ve genel zararlar branşından sonra su araçları branşında da geçen yılın 9 ayındaki 6.7 milyon liralık zarar bu yılın aynı döneminde 29.5 milyon liraya çıkarken, söz konusu branşta her 100 liralık primden 30 lira zarar yazıldı.

KASKO YÜZLERİ GÜLDÜRDÜ

Sektörün 9 ayda en çok kâr elde ettiği branş kara araçları, yani bilinen adıyla kasko branşı olurken, söz konusu branşta 9 aylık teknik kâr 1 milyar 210 milyon lirayı aştı. Geçen yılın aynı döneminde 216 milyon lira kâr elde edilen branşta bu yılki ciddi kâr artışı ile her 100 liralık primin 19.8 lirası kâr olarak kayıtlara geçti. Aynı şekilde hastalık-sağlık branşında 576.5 milyon lira olan geçen yılın 9 ayındaki teknik kâr bu yılın 9 ayında 775.6 milyon lirayı aştı. Hastalık-sağlık branşında her 100 liralık primden 15.8 lira teknik kâr elde eden sektörde, en büyük oranda kâr hava araçları sorumluluk branşında gözlendi. Yangın ve doğal afetler branşında 9 ayda 592 milyon lira teknik kâr yazıldı. Söz konusu branşta her 100 liralık primden 29.6 lirası ise kâr olarak kayıtlara geçti. Genel zararlarda 496 milyon lira ve %42 oranında teknik kâr oranı, kaza branşında da 886 milyon lira ve %72.3 oranında teknik kâr oranı elde edilme başarısı gösterildi. Geçen yıl 9 ayda 12.5 milyon lira zarar yazılan hava araçları branşında bu yılın 9 aylık döneminde 6.6 milyon lira teknik kâr elde edilirken, branşta %50 teknik kâr elde edildi. Branşın sorumluluk tarafında da geçen yıl 9 aydaki 487 bin liralık zarar bu yıl 9 ayda 5.8 milyon lira teknik kâra döndü. Kâr zarar oranı da %98.2 oldu. Öte yandan; geçen yıl 9 ayda 3 milyar lira teknik kâr elde edilen hayat dışında bu yıl aynı dönemde teknik kâr 3 milyar 652 milyon liraya ulaşırken, %14.1'lik kârlılık bu yılın 9 ayında %14.5'e yükseldi.

MALİ KÂR HAYAT TARAFINDA ARTTI

Sektörün 9 aylık mali kâr zarar tablosuna bakıldığında 2019 yılı başından yarı yılın sonuna kadar faiz oranlarındaki yukarı seyrin mali gelirlerin artışında etkili olduğu görüldü. Özellikle hayat branşında geçen yılın 9 aylık döneminde 1 milyar 29 milyon lira olan mali kârın bu yılın aynı döneminde 1 milyar 323 milyon liraya çıkması dikkat çekti. Elementer tarafta ise geçen yılın 9 aylık döneminde 421 milyon liralık mali kâr, bu yıl aynı dönemde 300 milyon lira civarında düşerek 135 milyon lira şeklinde kayıtlara geçti.

Sigorta sektöründe 2019 yılı teknik sonuçları belli oldu. Kara araçları sorumluluk sigortasında zarar 9 ayda 689 milyon lirayı aştı. Kaskoda ise 1 milyar 210 milyon lira kâr elde edildi. Hayat dışında 3 milyar 652 milyon lira kâr edilirken, bu alanda mali kâr 135 milyon lira olarak kayıtlara geçti.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

SİGORTA ŞİRKETLERİ HAYAT DIŞI BRANŞLARIN KONSOLİDE KÂR/ZARAR HESABI (TL)

	TEKNİK KÂR/ZARAR (2019/9)	TEKNİK KÂR/ZARAR ORANI (2019/9)	TEKNİK KÂR/ZARAR (2018/9)	TEKNİK KÂR/ZARAR ORANI (2018/9)
KAZA	886.151.435	72,3%	734.941.961	67,7%
HASTALIK-SAĞLIK	775.615.214	15,8%	576.553.198	15,2%
KARA ARAÇLARI	1.210.453.729	19,8%	216.463.765	4,1%
RAYLI ARAÇLAR	6.600	66,8%	5.290	65,6%
HAVA ARAÇLARI	6.623.951	50,0%	-12.514.148	-221,2%
SU ARAÇLARI	-29.571.487	-30,7%	-6.772.285	-10,8%
NAKLİYAT	253.058.450	77,3%	235.910.705	79,8%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	592.014.538	29,6%	533.701.591	31,9%
GENEL ZARARLAR	496.067.393	42,0%	308.136.901	36,9%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	-689.823.567	-8,1%	179.502.112	2,4%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	5.851.586	98,2%	-487.242	-11,6%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	3.356.543	36,6%	1.344.830	17,9%
GENEL SORUMLULUK	-61.911.843	-12,7%	27.131.530	7,7%
KREDİ	7.948.027	12,4%	-15.099.529	-34,3%
KEFALET	4.581.526	23,6%	14.118.732	147,5%
FİNANSAL KAYIPLAR	62.376.468	47,1%	53.840.406	53,6%
HUKUKSAL KORUMA	129.315.412	96,9%	132.499.238	101,6%
HAYAT DIŞI TOPLAM	3.652.276.960	14,5%	2.979.367.172	14,1%



KONSOLİDE MALİ KÂR/ZARAR TABLOSU (TL)

	Elementer Şirketler (2019/9)	Hayat ve Emeklilik Şirketleri (2019/9)	Toplam (2019/9)	Elementer Şirketler (2018/9)	Hayat ve Emeklilik Şirketleri (2018/9)	Toplam (2018/9)
MALİ KAR VEYA ZARAR	**134.904.435**	**1.323.750.297**	**1.458.654.732**	**421.277.202**	**1.029.544.234**	**1.450.821.436**
Net Teknik Kar	3.408.417.530	2.191.438.659	5.599.856.190	2.816.824.368	1.598.525.041	4.415.349.409
Yatırım Gelirleri	7.683.919.048	1.776.390.916	9.460.309.965	8.086.572.397	1.356.461.021	9.443.033.418
Net Dönem Karı	2.582.677.935	2.682.217.446	5.264.895.381	2.623.824.827	2.040.621.089	4.664.445.917

"Sektör olarak tek ses olmalıyız"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, sigorta sektörünün dışarıda tek ses olması gerektiğine vurgu yaparak, "Sektörün tüm paydaşları olarak ortak aklı merkeze alacak mekanizmaları aktif hale getirmemiz ve daha sık görüşmemiz gerekiyor" dedi.

Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli'nin sektörün çatı organı Türkiye Sigorta Birliği başkanlığına seçilmesinin üzerinden yaklaşık iki ay geçti. Atilla Benli, hem geçen süredeki izlenimlerini hem de sektörün mevcut durumu ve önümüzdeki yıla yönelik beklentilerini Sigortacı Gazetesi ile paylaştı.

Atilla Benli, 3 Ekim 2019 tarihinde yapılan seçime tek aday olarak girmiş ve kullanılan geçerli oyların hepsini alarak başkanlığa seçilmişti. Benli'ye öncelikle başkan olarak geçen süredeki ilk izlenimlerini ve hedeflerini sorduk. Sözlerine "Tek ses olmamız lazım" diyerek başlayan Benli konuşmasını şöyle sürdürdü: "Sigorta sektörünün ülkemizin finansal ekonomisinde bankaların yanında önemli bir güç olacağı öngörülüyor. Bu öngörüler ve planlamalar kamunun son yıllarda açıkladığı ekonomi programlarında önemli yer teşkil ediyor. Bundan daha iyi bir şans olabilir mi? Biz daha kendi içimizde tartışırken ekonomi yönetimimiz kararname planlamalarına dahil ediyor. Kamu şu anda gerçekten sektörden önde ilerliyor. Bizim de bu gelişmeleri doğru şekilde besleyecek mekanizmaları kurmamız gerekiyor. Ekonomi yönetimi ve kanun yapıcılara zamanında etkin ve doğru bilgiyi vererek, sektörün önünü açacak şekilde destekleyecek kararları almalarına yardımcı olmamız lazım. Şu anki mevcut sistemde ise bizim karar sürecimiz çok yavaş, değerlendirmelerdeki uzmanlık konularında ve TSB'deki komitelerin çalışma şeklinin sonuca ulaşması konusunda sıkıntılar var, komitelerle sektördeki şirketlerin genel müdürleri arasındaki kopuklukları gidermeliyiz."

DAHA SIK GÖRÜŞMEMİZ GEREKİYOR

Sektör olarak ortak aklı ortaya koyacak mekanizmaları aktif hale getirme ihtiyacını detaylandıran Benli, "Yönetim komitelerinin dışında toplantılar yapmamız, daha sık görüşmemiz gerekiyor. Yönetim kurullarının, yönetim komitelerinin dışında TSB olarak genel müdürlerle doğrudan görüşeceğiz. Böyle buluşmalara başkan olarak onlardan daha çok çalışarak gideceğim. Sektör profesyonelleri olarak bireysel ve şirket hedeflerimizi belirlerken, sigorta sektörünün ve kamunun faydasını da göz önünde bulundurmalıyız. Şirket ve kişisel hedeflerimizi gerçekleştirirken, mutlaka kamu yararını önde tutmak gerektiğini unutmamalıyız" diye konuştu.

TSB'DE ARTIK DAHA ÇOK SİGORTACILIK KONUŞACAĞIZ

TSB Başkanı olduktan sonraki temaslarına değinen Benli, sigorta sektörünün Birlik'e yeteri kadar destek vermediğini belirtti. Benli, "Sektörümüzle ilgili icraya dönük somut adım atma ve aksiyon alma konusunda oldukça zayıf durumdayız. Başkanlığım döneminde TSB'de artık daha çok sigortacılık, daha çok iş konuşulacak ve onunla ilgili ortamlar oluşturacağız. Bunu da tüm genel müdürlerimizin bilgi birikimlerinden yararlanarak hayata geçireceğiz. Her şirketin küçük büyük demeden çok iyi olduğu yerler var. Yabancı şirketlerimizin hepsi güçlü gruplar ve önemli bilgi birikimleri var. Bize de çok katkıları olabileceğini düşünüyorum. Fakat unutmayalım ki, destek olmazsa tek başına hiçbir şey olmaz" dedi.

SEDDK İLE HIZLI KARAR VE AKSİYON ALINACAK

Kısa süre önce kuruluşu konusunda kararnamenin yayınlandığı Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) hakkında düşüncelerini sorduğumuz Atilla Benli, Cumhurbaşkanlığı Sistemi ile ülkemizdeki kurumlarda alta doğru bir yapının şekillendiğinin altını çizerek şunları söyledi: "SEDDK da bunun güzel bir örneği. Yeni yapı ile hızlı karar ve aksiyon alınıp uygulamaya geçilebilecek. SEDDK'nın en büyük faydası sektöre çok daha yakın bir konumda yer alarak, sektörümüzün ihtiyaç duyduğu alanlarda ikincil mevzuatı hızlı bir şekilde çıkarabilecek bir yapıda olmasıdır. Başkan dahil 5 kişiden oluşacak ve bir arada



ATİLLA BENLİ, SEKTÖR OLARAK EKONOMİ YÖNETİMİ VE KANUN YAPICILARA ZAMANINDA ETKİN VE DOĞRU BİLGİYİ VERERİK, SEKTÖRÜN ÖNÜNÜ AÇACAK ŞEKİLDE DESTEKLEYECEK KARARLARI ALMALARINA YARDIMCI OLUNMASI GEREKTİĞİNİ BELİRTTİ.

BES'İ ÜRÜNLERLE DESTEKLEMEMİZ GEREKİYOR

Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yönelik görüşlerini de paylaşan Atilla Benli, BES konusunda sektörden daha çok kamunun çalıştığını belirtti. "Bireysel emeklilikte yapılacak çok şey var" diyen Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "BES, biraz daha fon biriktirme alanı gibi görünüyor. Kamunun da düzenleyici olarak çok etkin olacağı bir yer fakat bizim sektör olarak bireysel emekliliği ürünlerle desteklememiz gerekiyor. İrad ürünleri yok, birikimli ürünler az. Önümüzdeki 20 yılı sektör olarak çok iyi değerlendirmeliyiz. Tasarrufu sağladığımızda hem devlete hem de millete 20 yıl sonrası için bir yatırım yapmış oluyoruz. Bundan daha faydalı bir kamu yatırımı yok. Öte yandan bireysel emekliliği tamamlayan hayat sigortacılığının 2020'de en önemli konu olacağını düşünüyorum. Gelişmeye çok müsait, derya bir alan konumundaki hayat sigortacılığında maalesef sektör olarak çok gerideyiz. Bu yılın 3. çeyreği itibarıyla banka kanalının hayat sigortalarındaki payı %82 oranındadır. Yani bulunduğumuz noktada neredeyse bankalar olmasa hayat sigortaları olmayacak."

REASÜRANS ŞİRKETLERİMİZİN SAYISI ARTMALI

Türk Re'nin kurulmasından bahseden Atilla Benli, milli bir reasürans şirketi kurulmasının önemli bir gelişme olduğunu söyledi. "Türk Re, reasürans piyasamızı büyütecektir" diyen Benli şunları ifade etti: "Türk reasürans piyasasının da büyümesi gerekiyor. Bu nedenle mevcutta 3'e ulaşan reasürans şirketi sayımızın artması lazım. Bir şirket de değil birkaç tane şirkete ihtiyaç var. Kamu kendi görevini yaptı. Yurt dışına giderek reasürörlerle pazarlık ediyoruz. Ülkemizde Türk Reasürans şirketi ya da şirketleri olursa rekabette şansımız artar. Sigortada ihracatçı olmanın yöntemi reasürans şirketlerinin büyümesidir. Türk Reasürans da bunun en büyük örneği ve tüm sektör olarak bu yeni şirketimizi desteklemeliyiz."

kombine bir şekilde, düzenlemenin ve denetlemenin yapılabilir olduğu bir kurul. Bu kurulun da sektörü bilen kişilerden oluşacağına inanıyoruz." Kamunun, bankaların yanında finansal sistemin derinliğinin ve dengesinin kurulabilmesi için diğer sektörlerin de büyüklüklerini artırma yönünde hedefi olduğunu hatırlatan Atilla Benli, "Burada ilk hedef %25. Bu %25 de ülkemiz için 740 milyar liralık ilave fon demek. Fonun biriktiği yer ise tüm dünyada olduğu gibi sigorta sektörü. Bu fonlar her sektöre kaynak yaratacak. Çünkü riskler aynı anda oluşmayacağı için biriken fonlar zaman içerisinde değerlendirilebilecek ve ülke ekonomisi büyüyecek. Sigorta sektörü belirli bir büyüklüğü aştıktan sonra istesek de istemesek de herkes fark edecek ama aşmamız gereken bir eşik var. Şu anda %5'lerdeyiz. Bu oran AB ülkelerinde %62-%65'lerde. GSMH'larının %65'i kadar fon birikmiş durumda sigorta sektörlerinde. Bizde ise bu oran sadece %5. Sektör olarak, vizyonumuzu genişletmeliyiz. Onun için de kamu ve özel sektörün çok paralel ve koordine çalışması lazım. SEDDK burada çok kilit bir rol oynuyor. SEDDK kamuyla özel sektörün işbirliğinin en optimum, en üst seviyede olması için en iyi ve en güzel yapı" şeklinde konuştu.

2020 BU YILDAN DAHA DA İYİ OLACAK

2020 yılına yönelik beklentilerini paylaşan Atilla Benli, yeni yıla yönelik öngörüde bulunmak için öncelikle 2018 yılından başlanması gerektiğine vurgu yaptı. 2018 yılından bu yana sektöre yönelik olumsuz yöndeki hiçbir beklentinin gerçekleşmediğini ifade eden Benli, "Çünkü sigorta sektöründe o kadar büyük bir potansiyel var ki, ne kadar sıkıntı gelirse gelsin bizim büyüyememek için kasti bir şey yapmamız lazım. Potansiyeli yeterince kullanmamamız eleştirilebilir. 2019'un ilk 6 ayında %19 büyüdük. Eylül rakamlarına baktığımız zaman %22'nin üstünde bir büyüme var. 2020, 2019'dan da iyi olacak. Enflasyon düşüyor. Oto satışlarıyla ilgili önemli projeler var ve sektör üretiminin %40'ı oto tarafında. Dolayısıyla 2018 ve 2019'da oto satışları bu kadar düşerken, %22 büyüdüğümüze göre 2020'de en az %25'lik bir büyüme olacaktır. SEDDK'yı da düşünürsek gerçekten büyük aşama kaydederiz" dedi.

YENİ YILDA ÖNE ÇIKABİLECEK BRANŞLAR

2020 yılında öne çıkabilecek sigorta branşlarını sorduğumuz Atilla Benli, doğal afet risklerini kapsayan sigorta ürünlerinin ön plana çıkacak branşların başında geldiğini belirtti. Alacak sigortası, kefalet sigortası, bina tamamlama ve siber sigortaların da önemi giderek artan branşlardan olduğunu ifade eden Benli, "Siber sigortalara olan ilgi hızla artıyor. Fakat bu ürünlerin reasüransının ve arka tarafta hasarının nasıl yönetileceği gibi konularda eksiklerimiz var. Bu eksikliklerimiz üzerine çalışmamız gerekiyor. Bu alanda biraz gerideyiz, Türkiye'de altyapısını kurmamız lazım. Şirketler siber sigortalarda neyi nasıl tespit edecek bunu göremiyorum" diye konuştu.

DAĞITIM KANALLARININ HİÇBİRİNİ ÜSTÜN GÖREMEYİZ

Dağıtım kanallarına yönelik düşüncelerini de paylaşan Atilla Benli, sektör olarak acentelerden, brokerlerden, bankalardan, dijital kanallardan vazgeçilemeyeceğine vurgu yaparak şunları söyledi: "Hepsi eşitler arasında birinci. Zaten potansiyelimizin %10'unu kullanıyoruz. Dağıtım kanalı ne kadar çok olur tüketiciye ne kadar yakın olursak o kadar çok üretim yaparız. Prim ve havuz büyürse daha çok fon birikir ve çok daha fazla kişinin riskini karşılarız. Aslında rekabet yerine her dağıtım kanalının en iyi hizmet vereceği alanlarda ön plana çıkması lazım. Hiçbirini üstün görmemeli, her bir dağıtım kanalında %100 büyümeliyiz. Dağıtım kanalında öz disiplin sahibi olmalı, bir adım öteye gidebileceğimiz eğitim ve yatırımlara girmeliyiz. Sadece komisyon kavgası ile değil, öncelikle gelişerek ilerlemeliyiz."

KATILIM SİGORTACILIĞINDA POTANSİYEL BÜYÜK

Kısa süre önce Güneş Sigorta'nın da faaliyet göstermeye başladığı katılım sigortacılığının gelişimi ve geleceğine yönelik görüşlerini paylaşan Atilla Benli, söz konusu alanda büyük bir potansiyel olduğuna vurgu yaptı. "Türk Reasürans'ın retekafül hizmeti vereceğini de düşünürsek bu alanın önünde artık bir engel olmadığını düşünüyorum" diyen Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Katılım sigortacılığında niye bir Malezya gibi büyük oyunculardan biri olmayalım? Bu alanın büyüklüğü şu an 20 milyar dolar civarında ve her geçen gün büyümeye devam ediyor. Burada Türkiye neden bir pay almasın? Endonezya, Malezya gibi bir pazarımız neden olmasın? Bizde o ülkelerden daha iyi sigortacılar ve potansiyel var. Bunun ötesinde sigortada ihracat bile yapabilecek durumdayız. Böyle bir pay almak için sadece gerekli ürünler eksik. Potansiyeli ne kadar yükseltirsek ve katılım sigortacılığı dağıtım kanalımızı çoğaltırsak, o kadar daha fazla vatandaşa erişmiş oluruz. Hiç ürün almayanları aktif hale getirebilirsek, şu anki rakam aslında bir kat artar. Cesaretle bu alana girilmeli."

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

YENİDEN YAPILANMANIN OLUMLU SONUÇLARINI ALDIK

Sohbette Güneş Sigorta'nın 2019 yılını nasıl geçirdiğini ve 2020 yılına yönelik hedeflerini paylaşan Atilla Benli, Güneş Sigorta olarak 2019 yılı itibarıyla başladıkları yeniden yapılanma ve çağın gereklerine uygun dinamik iş yapış anlayışlarının olumlu sonuçlarını almaya devam ettiklerini söyledi. Eylül sonu itibarıyla %11.4 oranında büyüyerek 1 milyar 377 milyon lira prim üretimi gerçekleştirdiklerini ifade eden Benli, "Kârlılık ivmemizi ise yükseltmeye devam ettik ve geçen yıl aynı dönemine göre kârımızı %145 oranında artırarak, yılın ilk 9 ayında 87.4 milyon lira net kâra ulaştık. İlk 9 ayda özellikle ana sermayedarımız VakıfBank'ın desteğiyle birlikte bankasürans kanalında önemli bir atılım gerçekleştirdik ve bir önceki yıla göre %100'ün üzerinde büyüyerek sektör sıralamasında bu alanda 4'üncülüğe yükseldik. Bu sonuçlar Güneş Sigorta'da yılın sonunda da bu olumlu seyrin devam ettireceğinin en önemli göstergesidir. Yılı prim üretimimizi ve kârlılığımızı artırarak bitirecek, tüm paydaşlarımız için değer yaratmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

2020 YILINDA İLK 5 ŞİRKET İÇERİSİNDE YER ALMAYI HEDEFLİYORUZ

2019 yılının Güneş Sigorta için pek çok olumlu değişikliğin yaşandığı bir yıl olduğunun altını çizen Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "2020 yılında bu yeniden yapılanma ve dinamik iş yapış anlayışımızın sonuçlarımıza yansımalarını daha etkili bir şekilde göreceğiz. 2020 bizim için önemli hedeflere ulaşacağımız bir yıl olacak. 2020 yılında Güneş Sigorta'yı olması gereken ve hak ettiği piyasa yapıcı şirket konumuna getirmek için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz. 2020 yılında ilk 5 şirket içerisinde yer almayı hedefliyoruz. Ekonomik konjonktürün de bu hedefe uygun olduğunu biliyoruz. Hem biz hem de sektörümüz için önemli bir iklim oluşuyor. Bunun avantajlarından yararlanacağız."

FIRSAT BULDUĞUM HER ANI AİLEMLE GEÇİRMEYİ SEVİYORUM

Atilla Benli, iş dışında çok fazla zamanı kalmadığını belirterek, "Fırsat bulduğum her anı ailemle geçirmeye çalışıyorum. 21 yaşında bir oğlum ve 16 yaşında bir kızım var, onlarla vakit geçirmek benim için çok önemli. Bunun dışında Darüşşafaka'da eğitim aldığım dönemde lisanslı olarak futbol, basketbol, voleybol ve atletizmle ilgilendim. Şu anda ise vakit buldukça spor yapıyor, yürüyüşlerimi aksatmamaya çalışıyorum" dedi.



SFS 2019'da sektörü teknolojik ivme ile domine etti

Teknolojide son yılların en büyük yatırımını yapan SFS, 6 ana başlıkta devrimsel yeniliklerle sektör oyuncularına sistemik güç sunuyor.

Bilgi teknolojilerinin önemi, birçok sektörde olduğu gibi sigorta sektörünün de vazgeçilmezi. Bağımsız bir düşünce kuruluşu olan CSFI tarafından yürütülen ve PwC'nin katkılarıyla yürütülen araştırma sonuçlarına göre, 2019 Sigortacılıkta Öngörülen Riskler raporunda ilk 10 risk sıralamasında hem dünyada hem de Türkiye'de teknoloji birinci sıraya yerleşmiş durumda. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan SFS Genel Müdürü Ecevit Cam, "Dünya Endüstri 4.0'a hazırlanırken, biz de sigorta sektöründe misyonumuzun farkındalığıyla, son yılların en büyük yatırım hamlesi ile Uçtan Uca Sigortacılık (Elementer/ Sağlık/Hayat/Emeklilik /Katılım Sigortacılığı) sistemlerimizi 6 başlıkta, Sigorta 4.0'a yenileniyoruz" dedi.

Cam, yenilenen sistemlerdeki değişimleri şöyle anlattı; "Tüm başlıkların çekirdeği, sistemin ana motoru, en son teknolojik araçlarla RESTful, Microservis, Javascript, x64 Bit Mimari ile geliştirildi. Veritabanı erişimi ve ağ kullanımı optimum noktada, minimum seviyelerde gerçekleşti. Sistem kaynaklarında, etkin ön bellekleme ve operasyon sürelerini minimuma indiren eş zamanlı işlemler yönetimiyle maksimum verimliliğe ulaşıldı. Tüm test süreçlerinde çok net somut sonuçlar elde edildi. Hızlanma ivmesi, sistemin performans göstergelerinde %300'lere ulaştı. Sunucu maliyetlerinde, verimlilik ve performans artışının etkisiyle %60 oranında tasarruf sağlandı."

DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLE HER YERDE SİGORTACILIK

"Omni–Channel ve Mobil Teknolojileri ile (web, mobil, chat, ivr...) 7/24 zaman ve mekandan bağımsız "Her Yerde Sigortacılık", istisnasız bütün kanallardan sigortacılık hizmeti verebilecek şekilde, global ölçekte trend olan iş ve teknolojik modeller kullanarak tasarlandı" diyen Cam, uçtan uca yeni inşa ettikleri, çok dilli ve farklı kültürlere hitap eden bulut bazlı mimarisiyle geleceğin sigortacılığı çözümlerinin, bugünden sektör oyuncularını satış hedeflerinin ötesine taşımayı hedeflediğini aktardı.


Ecevit Cam

DEĞİŞİM YÖNETİMİNDE ÇEVİK SİGORTACILIK

"PwC'nin 2019 raporunda hem küresel hem de yerelde ilk 10 risk sıralamasında 3. sırada Değişim Yönetimi var. Değişim karşısında yeterli önlemleri alamama riskinin sigorta şirketlerine vereceği zarar, acil konulardan biri olarak görülmeye devam ediyor" diyen Ecevit Cam, "Öteden beri kurum olarak en çok önemsediğimiz konuların başında gelen Değişim Yönetiminde Çeviklik, 2019 yatırımlarımızda önemli bir yer tuttu. Yeni nesil SFS Engine ile dünya standartlarının üzerinde bir performans artışı sağladık. 'Daha hızlı pazara giriş için sistemin hızı, rakiplerinin hepsini geride bırakmalı, tüm paydaşlarda performans en hızlı şekilde ölçümlenebilmeli' hedefi ile tasarladık. Entegre Pazarlama Karması Yönetimi ile pazarın dinamiklerine değişim hızına uyum noktasında, değişim yönetiminde çevikliğe özel önem verdik" şeklinde konuştu.

BÜYÜYEN PAZAR PAYI İLE KOMPOZİT SİGORTACILIK

Sigortacılığın tüm alanlarında, hayat dışı (elementer, sağlık), hayat ve katılım sigortacılığında OmniChannel bütünleşik stratejiler oluşturabilecek bir sistem altyapısı sunduklarını hatırlatan Ecevit Cam, "Sağlık sigortacılığı alanında, hastaneler ile sigorta şirketleri arasında köprü görevi gören sağlık hizmetleri veren kuruluşlarla iş ortaklıklarına gittik ve gerekli altyapı, ilişki ağı kurarak Uçtan Uca Sağlık Sigortacılığı sistemimizi 2019'da hayata geçirdik" diye konuştu. "Katılım Sigortacılığı alanında, konvansiyonel ürün yelpazesindeki SFS Pazarlama Karması Yönetimi, Katılım Sigortacılığı'nın tüm ürün yapıları için uçtan uca uyumlu hale getirildi" diyen Cam, Katılım Sigortacılığı alanındaki yatırımlarının etkilerinin Pakistan, Suudi Arabistan menşeili sigorta şirketlerinde ilgiyle takip edildiğini ve sistemlerinin, aynı şirketlerin sistem değişimi karar süreçlerinde masada sıcaklığını koruduğunu aktardı. Cam, "Sigortacılığın odağına müşteri kavramını sadece bir kişi ya da kurum olarak almanın ötesinde affinity topluluğunun bir ağaç gibi yerleştirilebilmesini, ağacın her bir dalında yakınlıkların temsil edildiği, her bir yakınlıkta da tüm kompozit sigorta varlıklarının görülebildiği, tek sistem ile tüm sigortacılık alanlarında bütünleşik stratejiler oluşturabilmeyi ve bu yol ile paydaşlarımızın pazar payını büyütmeyi kendimize misyon edindik" ifadelerini kullandı.

İNOVASYON 4.0 YATIRIMLARI 2020'DE DE DEVAM EDECEK

Buhar makinesinin icadıyla başlayan birinci inovasyonu, ortalama yüzyıllık süre sonunda elektrik ve otomobil ile devam eden ikincisi, aynı periyotla bilgisayarlar, uydular, lazerler, telekominikasyon ve internet ile üçüncüsü takip etti. Dördüncüsünde ise biyoteknoloji, yapay zeka ve nano-teknoloji ile tüm endüstri dijitalleşecek. Ecevit Cam, 4. inovasyon çağını yapay zeka ile yakalamak için, SFS'nin 2020 yılı çalışmalarında da AR&GE'ye özel önem göstereceğini ve bütçesinde ağırlık vermeye devam edeceğini aktardı.

MALİYETLERİ DÜŞÜREN AKILLI SİGORTACILIK

"SFS AI&ML ile sigorta sektöründe büyük dönüşüm, tüm stratejik sigorta birimlerinde yapay zeka kullanımı için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

SFS Genel Müdürü Ecevit Cam, Uçtan Uca Sigortacılık sistemlerini yenilediği 6 başlığı şöyle sıraladı;
"1)Dijital Dönüşüm ile Satış Hedeflerinin Ötesi HER YERDE SİGORTACILIK
2)Yeni Nesil SFS Engine Time to Market ile Değişim Yönetiminde ÇEVİK SİGORTACILIK
3) Müşteri Odaklı Strateji ile Büyüyen Pazar Payı KOMPOZİT SİGORTACILIK
4) Yapay Zeka Risk Ölçümleme, Şüpheli Hasar Tespiti ile Maliyetleri Düşüren AKILLI SİGORTACILIK
5) Robotik İşlemlerle RPA Süreçlerinde Verimlilik Artıran KÂRLI SİGORTACILIK
6)Taş, Tahta, Deri, Kağıt ile Başlayan Bilginin Kayıt ve Aktarımının Destansı Yolculuğu BlockChain Teknolojisi ile Tarihi Dönemeçte GÜVENLİ SİGORTACILIK"

SFS LANSMANA HAZIRLANIYOR

SFS Genel Müdürü Ecevit Cam, sektörün tüm oyuncularını davet ettiği lansmanın haberini şöyle verdi, "Yenilenme sürecinin tüm çıktıları, dijital pazarlama platformunda techletter'larla, bültenlerle eş zamanlı tanıtılmaktadır. Bu vesile ile tüm bu gelişmeleri, canlı sunmak somut hissettirmek için Mart ayında geniş katılımlı bir lansman yapacağımızı şimdiden tüm sektör oyuncularına buradan duyurmak isteriz. Sabırsızlıkla ve heyecanla çalışmalarımızı, ilerlemelerimizi, tutkumuzu canlı canlı göstereceğimiz lansmanda sektörün tüm oyuncularını görmeyi arzu ediyoruz."

Sigortacılığın RiskMetre'sini tasarlıyoruz ve bu yeni ölçü birimini evrenselleştirme hedefiyle ilerliyoruz" diyen Ecevit Cam, sektörün kârlılığını artırmasının, hasarları azaltmasının en kuvvetli argümanın AI tabanlı poliçe, reasürans, hasar büyük verisi ile entegre BI sisteminin risk seçiminden geçtiğini dile getirdi. Sigorta şirketlerinin, vadesi gelen yükümlülüklerini karşılama yeteneğinin (solvency) ölçümlenmesi noktasında; riskin bileşenlerinin ve risk analizlerinin sağlıklı yapılmasının büyük önem arz ettiğini söyleyen Cam, "SFS bir yazılım ve teknoloji şirketinden öte sigorta şirketlerinin çözüm ortağı misyonuyla sigortacılığın sadece Türkiye'de değil dünyadaki trendlerini yakından takip etmekte ve çözümlerini yarınlara dönük olacak şekilde, ileri teknoloji sistem mimarı alt yapısı ile geliştirmektedir" dedi. Cam, riskin tüm bileşenlerini, uçtan uca sigortacılık çözüm mimarisinde Analitik Kokpit Platformu'nda işlenebilir hazır veri olarak sunmanın ötesinde risk seçiminin tüm boyutlarıyla yapay zeka tabanlı risk ölçerler ile kontrol altında yapılabilmesinin tasarlandığını söyledi.

RPA'DA VERİMLİLİK ARTIRAN KÂRLI SİGORTACILIK

"Fikirlerin, ürünlerin, kültürlerin, ekonomilerin alışverişinden doğan bir uluslararası bütünleşme süreci günümüze değin süregelmiştir. Siyasal boyutludur ve sürecin en önemli vasıtaları teknoloji ve finans piyasalarıdır" diyen Ecevit Cam, teknolojinin nasıl evrileceğini belirleyen global ölçekli ana trend akımının küreselleşme olduğunu hatırlattı. Cam, "Standartlara uyumun ve entegrasyonun önemini, en sembolik örnek olan tren yolları örneği net açıklar. Raylar 1.43 metre iken başka bir ülkede 1.5 metre yapılıyor ise ticaret yapılamaz hale gelir. Hangi sektör olursa olsun bütünleşmenin, globalleşmenin olmazsa olmazı, uçların uyumu yani entegrasyon. Doğunun Konfüçyanist medeniyeti Çin bile rakibi batının silahı olan küreselleşmenin araçlarını kullanmakta, Bir Kuşak Bir Yol Projesi ile 65 ülkeyi kesintisiz tek hatta bütünleştirmektedir" dedi. Global finansal raporlama sisteminin, IFRS17 ile aynı küreselleşme akımının tesiri altına girdiğini, dünyada tüm sektörlerde aynı standart formlarda aynı dili konuşacak finansal raporlamalar ile dikkatlerin finansal kayıt sistemine odaklandığını belirten Cam, IFRS17 uluslararası standardı ile beraber, rezerve dayalı istatistiklerle ölçülen sistemlerden, işleme dayalı anlık olarak ölçülen sistemlere doğru gittiklerininin haberini verdi. Cam, "İşleme dayalı anlık ölçüm, müşteri kârlılığını ve gerçek zamanlı tüm kârlılık bileşenlerine erişimi her zamankinden daha çok önemli kılacak. Robotik işlemlerle bütünleştirilmesinden elde edeceğimiz sonuçlar ile kârlılığı maksimize edecek, sigorta şirketleri ve sigortalı kârlılığını artıracak, eşsiz önemde bir sistem mimarisi sunuyoruz" diye konuştu. "SFS RPA ile sigorta sektöründe performans ve verimliliğe dayalı görevlendirmelerde, fırsat maliyet rasyosuna dayalı iş hacmi yaratacak önceliklendirmelerde, üretkenliği artıran zamanlanmış tekil ve toplu iş süreçlerinin bütününde robotik işlemleri daha da ileri taşıyoruz" diyen Ecevit Cam, robotik iş süreçlerini yine robotlar vasıtasıyla, büyük veri ile entegre yapay zeka tabanlı üretkenliği maksimize edecek yeni robotik süreçlerin önerileceği sistemlere dönüştürdüklerini belirtti.

BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİ İLE GÜVENLİ SİGORTACILIK

"Son yıllarda küreselleşme trendi, tarihin akışını değiştirecek bir başka alandan, yeni kayıt sistemi blockchain teknolojilerinden geçişini sürdürüyor. Taş, tahta, kağıtla başlayan bilgiyi kaydetme serüveninde 5 bin yıl analog (sürekli) kayıt yapıldı. Son yüzyılda bilgisayar biliminin temeli olan iki durumlu sayı sistemi ile bilginin saklanma hikayesi sayısal (kesikli) olarak devam etti. Plastik üzerindeki mikro çukur/tümsekler ile dvd'ye, mıknatıslanmış yüzeydeki mikro iki kutuplu manyetize noktalar ile sabit diske, mikrokapasitör yüzeydeki yüklü/yüksüz elektronlar ile belleğe yazıldı ve saklandı. Dijital saklanan bilginin aktarımı da, radyo dalgaları frekansının alçak/yüksek olması durumlarıyla wireless modeme, modemin dönüştürdüğü iki sayısal durum karşılığı uygun voltaj ile fiber optik ağa, lazer ışın atımlarının güçlü/zayıf olmasına göre de internette bilginin dolaşımı, aktarımı serüveni bugünlere kadar geldi" diyen Ecevit Cam, "Yarınlara, bilginin kayıt ve aktarılma sürecinin destansı yolculuğu, blockchain protokolü ile devam edecek. Bu protokol, bilgiyi tekilleştirecek, tek bir yere yazdıracak, küresel bilgi konsensusu ile tarihin akışını değiştirmeye hazırlanıyor. Öncelikle kaydı tutan kişiyi, kaydın tutulduğu yeri, kaydın büyük dataya uygun hale gelmesini ve en nihayetinde büyük verinin yapay zekâ ile kullanımını baştan aşağı değiştiren yeni nesil bir kayıt sistemi olarak tarihe iz bırakacak kadar tesirli" ifadelerini kullandı.

'360 DERECE GÜVENLİK GARANTİ EDİYORUZ'

"Büyük resme bakıldığında dünyada blockchain teknolojisi ile güven, güvenlik, şeffaflık, bilginin tekilliği noktasında sınırlar kalkıyor. Tüm iş akışlarını dünyada neredeyse teke indirme imkânı inanılmaz bir tasarruf doğuracak" diyen Cam, "Bu tasarruf insan kaynağını doğrudan etkilediği için yepyeni iş alanları getirecek. Yazının icadının tarihteki önemi ne ise, globalleşmenin bir sonucu olarak blockchain teknolojisinin bugünden yarınlara etki gücü aynı olacak" şeklinde konuştu. Ecevit Cam, "Bu tarihi dönüşüm ve değişim sürecinin tanığı olmamızın yanında aynı zamanda oyun kurucusu ve oyuncusuyuz. SFS olarak bu teknolojik devrimin öncü aktörlerinden olma yolunda 2020 yılında inovasyonun bu kolunda çalışmalarımızı yoğunlaştırıyoruz. Ayrıca, içinde bulunduğumuz yıl içerisinde, uluslararası ve lokal standartlar ile KVKK (GDPR) sistem alt yapımız, iş ortaklıklarımız, hukuki danışmanlık hizmetlerimiz, kredi kartı saklama kanununa PCI DSS standartlarında kart saklama ve yeni nesil ödeme inovasyonları da dahil olmak üzere bütünüyle proje geçiş planı ile hazır durumdayız. E-dönüşümün tüm boyutları, e-fatura, e-defter, e-imza, e-mutabakat ve e-arşiv uyumu da dahil olmak üzere sigorta şirketleri ve sigortalılar için 360 derece güvenlik garanti ediyoruz" ifadelerini kullandı.

'SATIŞ KANALLARIMIZ İLE SİNERJİ YARATTIK'

Ecevit Cam, SFS olarak yapılanları "Bu süreçte, yetişmiş insan gücümüzü geri kazandık. Müşteri sıfatıyla uzun yıllar birlikte çalıştığımız, pazarın dinamiklerini bilen, deneyimleri ve yetkinlikleri sektörde ses getiren yeni uzman ve yöneticiler bünyemize aldık. Yetkili satış kanallarımız Inserv A.Ş. ve Corbone A.Ş. ile SFS ürünlerinin gerek yurt içi gerekse yurt dışı pazar penetrasyon potansiyelini artırdık" şeklinde anlattı. Cam, SFS Showroom portalını ise şöyle anlatarak sözlerini noktaladı: "Tüm satış unsurlarımız, SFS Showroom portalımız ile ürünlerimizin gelişimini, yaşam döngüsünü, zaman tünelinden geçirerek gelişimi daha net aktarabiliyor. Değişim ve gelişim, bir yandan iç müşterilerimiz inovasyon için ilham kaynağı olurken, diğer yandan dış müşterilerimize dünün core sistemlerini, bugünün dijital sigortacılığını, yarının yapay zeka uygulamalarını zaman tünelinden geçiş süresince, kaliteli bir seyir imkânı sunuyor."

Kişi başı sağlık harcamaları 2 bin lirayı aştı

Bireylerin sağlık için yaptıkları harcamalar her geçen yıl artıyor. 2018'de %17 oranında artış gösteren sağlık harcamaları, hastalık ve sağlık sigortalarında poliçe üretimini de artırıyor.



Ülkemizde sağlık için yapılan harcanan tutar artmaya devam ediyor. Bireyler, kişisel sağlıkları için maddi tutarı gözetmeden sağlık imkânlarından yararlanmayı sürdürüyor. TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) verilerine göre, sağlık harcamaları, 2018 yılında %17.5 artarak 165 milyar 234 milyon liraya ulaştı.

HARCAMALARIN %77'SİNİ DEVLET KARŞILADI

Genel devlet sağlık harcamasının toplam sağlık harcaması içindeki payı 2017 yılında %78 olurken, 2018 yılında ise bu rakam %77.5'e geriledi. Hanehalkları tarafından tedavi, ilaç vb. amaçlı yapılan cepten sağlık harcamaları, 2018 yılında %19.4 artarak 28 milyar 655 milyon lira oldu. Hanehalkları tarafından cepten yapılan sağlık harcamalarının toplam sağlık harcaması içindeki payı ise 2018 yılında %17.3 olarak gerçekleşti. Vatandaşların kişisel sağlıkları için yaptıkları harcamaların artışı da sürüyor. Kişi başı sağlık harcaması, 2017 yılında 1.751 lira iken, 2018 yılında %15.9 artarak 2.030 liraya yükseldi.

POLİÇE ARTIŞI 2015'TEN BERİ SÜRÜYOR

Bireyler gelecekte karşılaşmaları muhtemel olan sağlık sorunlarına karşı kendilerini güvence altına almak istiyor. Bu sebeple bireyler sağlık sigortasına başvuruyor. SBM'nin (Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi) yayınladığı verilerde, sağlık branşında üretilen poliçe adedi 2015 yılından beri artışını sürdürüyor. 2017 yılında 2 milyon 849 bin olan poliçe sayısı %2 artarak 2 milyon 911'e ulaştı. 2019'da en son açıklanan Eylül verilerinde ise bu rakamın 1 milyon 929 bin olduğu görülüyor.

HASTALIK-SAĞLIK BRANŞI PRİM ÜRETİMİ %24 ARTTI

İçerisinde tamamlayıcı sağlık rakamlarının da bulunduğu hastalık-sağlık branşı toplam prim üretimi rakamları, 2017 yılında 5 milyar 19 milyondu. 2018 yılı verilerinde ise bu rakam %24 artarak 6 milyar 234 milyonu geçti. 2019'un son verilerinde hastalık-sağlık branşı toplam prim üretimi 5 milyar 944 milyonu aştı.



2019'un ikinci çeyreğinde 19 milyon seyahat yapıldı

2019'un Nisan, Mayıs ve Haziran aylarından oluşan ikinci çeyrek verilerine göre yurt içinde ikâmet eden 15 milyon 697 bin kişi seyahate çıktı. Seyahate çıkanların bir ve daha fazla geceleme kaydı ile ülke içinde yaptıkları toplam seyahat sayısı bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %2.7 artarak 19 milyon 324 bin olarak kayıtlara geçti.

Yerli turistlerin yurt içinde yaptıkları seyahat harcamaları 2019 yılının 2. çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre %45.8 artarak 10 milyar 744 milyon 960 bin lira olarak gerçekleşti.

Seyahat harcamaları, kişisel veya paket tur harcamaları olarak yapıldı.

SEYAHAT POLİÇELERİ 1 MİLYONU AŞTI

Seyahat sigortası olası risklere karşı bireyleri güvence altına almayı sürdürüyor. TSB verilerine göre geçen yılın aynı döneminde seyahat sağlık branşında 78 milyon 718 bin lira prim üretimi gerçekleşirken, 2019'un ikinci çeyreğinde %20 oranında artışla toplam 98 milyon 966 bin 534 lira prim üretildi. 2018'in ikinci çeyreğinde 1 milyon 308 bin poliçe üretilirken bu rakam 2019'un aynı döneminde 1 milyon 340 bine ulaştı.

Bereket Sigorta "Geleceğe Nefes" oldu

Tarım ve Orman Bakanlığı koordinasyonunda başlatılan "Geleceğe Nefes" seferberliği çerçevesinde 11 milyon fidan toprakla buluştu. Bu seferberlik çerçevesinde tüm çalışanlarıyla beraber fidan eken Bereket Sigorta'dan konu hakkında yapılan açıklamada şu sözlere yer verildi: "Geleceğe Nefes olmak için çalışanlarımız ve genel müdürümüz ile birlikte Milli Ağaçlandırma Günü'nde fidanlarımızı toprakla buluşturduk. Tarım Kredi Kooperatifleri ailesinin bir parçası olarak her daim hedefimiz, topraktan geleceğe köprü olmaktır."





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

BES, genç nüfusla büyüyecek

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Türkiye'nin BES yolculuğunda genç nüfus avantajının devreye girmesiyle başarı hikayesinin yazılmaya başlanacağını söyledi. Ayhan Sincek, "Türkiye'de gelecek planlama konusunda farkındalık giderek artıyor. Katılım Emeklilik olarak yaptırdığımız Sigorta Okuryazarlığı Araştırması'nda gördük ki; insanlar normal emekliliğin yanına ek bir güvence olarak BES'i koymak istiyor. Erkenden BES ile tanışan ve sistemi algılayan gençler tasarrufa daha fazla heves gösteriyor. Özellikle gençler için BES'in sunduğu avantajların daha iyi anlatılmasıyla sektör daha derinleşecek ve genişleyecek. Önümüzdeki dönemde genç nüfus avantajıyla BES'te büyüme ivmesi artacak" dedi.


Ayhan Sincek

'GENÇLERE HAYALLERİNİ GERÇEKLEŞTİRME FIRSATI'

Özellikle gençlerin erkenden BES'e katılmasını tavsiye eden Ayhan Sincek, "Gençler, BES sistemine küçük miktarlarda, minimum tutarlarla girebilirler. Sonra gelirleri arttıkça ödedikleri katkı paylarını artırılabilirler. İlerleyen yaşlarda hayallerini gerçeğe dönüştürebilirler. BES'le bunu çok rahat planlayabilirler. Ayrıca günü birlik değişimlerden ve dönemlik dalgalanmalardan kaygı duymadan, %25 gibi bir devlet katkısı ve fon getirisi ile böylesine uzun soluklu bir sistemin içerisinde olmak paha biçilemez" şeklinde konuştu.

'TÜRK HALKI BES'İ YARARLI BULUYOR'

BES'in daha gidecek yolu olduğunu ve artık hız yapmak için otoyola çıkılmak üzere olduğunu aktaran Ayhan Sincek konuyla ilgili açıklamalarını şöyle noktaladı: "Tüm konjonktürel gelişmeler BES'in yakın gelecekte hız yapmasına müsait. Bu potansiyeli ve fırsatı iyi değerlendirelim. Katılım Emeklilik olarak yaptırdığımız Sigorta Okuryazarlığı Araştırması'na göre Türk halkının %57'si BES'i çok yararlı görürken tasarruflarını BES fonlarında değerlendirenlerin oranı %23,4 düzeyinde gerçekleşiyor. Bu çok değerli bir veri. Bu veri bizlere BES'e güven oranının yükseldiğini gösteriyor."

Quick Sigorta, "Engelsiz Hayat"lar için İstanbul Maratonu'nda yer aldı

106 ülkeden yaklaşık 37 bin civarında sporcu ile çok sayıda koşucunun katıldığı 41. İstanbul Maratonu, bu yıl "İstanbul Senin, Durma Koş!" sloganı ile 3 Kasım'da düzenlendi. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve ekibi maratonda Serebral Palsili Çocuklar Derneği (SERÇEV) ile birlikte engelli çocuklara yardım toplayabilmek için koştu.
SERÇEV'in serebral palsili çocuklara eğitim ve sağlık desteği sağlayabilmek için oluşturduğu Engelsiz Hayat projesi, 41. Vodafone İstanbul Maratonu'nda destek toplayan iyilik hareketlerinden biri olarak öne çıktı. Serebral palsili çocuklara uygun cihazların temin edilmesi için yürütülen proje, bu kez özel donanımlı 15 farklı cihazın karşılanması amacıyla iki kıta arasındaki maraton koşucularından destek topladı.



Axa Sigorta AXAFit ekibi ile Vodafone 41. İstanbul Maratonu'nda çocuklar için koştu



Axa Sigorta, Vodafone 41. İstanbul Maratonu'nda, Down Sendromu derneğinin "Eğitimin Artısı Ol" projesine katkı sağlamak adına üst yönetim ekibi, çalışan ve acentelerden oluşan AXAFit koşu ekibi ile maratonda yerini aldı. Konuyla iligili konuşan AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, "Maratonda, çalışan ve acentelerimiz ile bu güzel amaç için bir araya gelmek bizi çok gururlandırdı" diye konuştu.

Sompo Japan Sigorta kârını sürdürüyor

Sompo Perakende Platformu ve Sompo Sigorta CEO'su Recai Dalaş, Sompo Perakende Platformu CEO Yardımcısı Katsuyuki Tajiri ve Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek'in basın mensuplarıyla yaptığı buluşmada; dünyada ve Türkiye'de sigorta sektörü, Sompo Sigorta'nın 2019 yılı finansal performansı, dijital bakış açısı ve İstanbul'da kurulan Sompo Perakende Platformuyla ilgili detaylı bilgiler paylaşıldı. Konuşmasında kârlılığa dikkat çeken


Şimşek Dalaş Tajiri

Recai Dalaş, "Kârlı olamazsanız rekabet edemezsiniz. Son 10 yılda sektör lira bazında 2.2 kat büyürken, biz 8.4 kat büyüdük ve bunu her yıl kâr ederek yaptık. Bugün pazarın 5'incisiyiz. Bu trendimizi sürdürerek önümüzdeki birkaç yılda ilk 3'e gireceğiz. Biz uzun vadeli düşünen hatta mart ayı sonunda bir sonraki yılın planlarını yapan bir şirketiz" dedi. Gerek teknik marj, gerekse operasyonel verimlilik açısından Sompo Grubu içerisinde Türkiye olarak birinci sırada yer aldıklarını söyleyen Recai Dalaş, "Sompo Türkiye olarak, geçtiğimiz 2 yılda yaklaşık olarak %35'in üzerinde öz sermaye kârlılığı elde ettik. Geçtiğimiz yıl 2 bin 509 milyar lira prim ürettik, bu yıl ise ilk 9 ayda 2 bin 347 milyar liralık prime ulaştık" şeklinde konuştu.

Acıbadem Sigorta'nın ismi yenilendi

Uluslararası sağlık hizmetleri ve çoklu sigorta grubu olan Bupa, 2019'un Ocak ayı itibarıyla Acıbadem Sigorta'nın hisselerini almıştı. Şirketin ismi 23 Ekim 2019'da Bupa Acıbadem Sigorta olarak yenilendi. İsim değişikliği ile ilgili açıklamada; "Müşterilerinin daha uzun, daha sağlıklı bir yaşam sürmesi için Bupa'nın global marka gücünü Acıbadem Sigorta marka ve logosu yanına ekliyor, bugünden itibaren hizmetlerine Bupa Acıbadem Sigorta olarak devam ediyoruz" ifadelerine yer verildi.

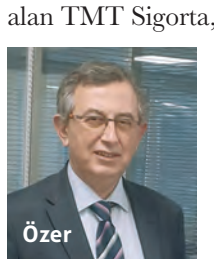


Bereket Sigorta'dan yurt dışı kampanyası

Bereket Sigorta 2019 yılı içerisinde Tarım Kredi Kooperatifleri için çalışanları yurtdışına götüren bir kampanya düzenledi. "Yurt Dışı Seyahat Ödül Kampanyası"nda kampanya kriterlerini yerine getirmeyi başaran Tarım Kredi Kooperatifi personeli ile birlikte Makedonya seyahatine hak kazandı. 1 Kasım 2018-30 Eylül 2019 ve 1 Mayıs 2019-30 Eylül 2019 olarak iki kademe olarak düzenlenmiş kampanya dönemlerinde belirlenen branşlarda hem kendi bölgesi içerisinde hem de Türkiye genelinde dereceye girmeyi başaran Kooperatifler Yurt Dışı Seyahat ödülüne hak kazandı. Kazananlar Makedonya seyahatinde moral depoladılar.

TMT Sigorta faaliyete başladı

Geçtiğimiz ay Hazine'den beklenen onayı alan TMT Sigorta, öncelikle taşıyıcı kooperatiflerine sigorta hizmeti sunmak amacıyla başlıca kasko ve nakliyat branşlarında faaliyet gösterecek. Kapalı mütuel bir sigorta şirketi olan TMT Sigorta, ilerleyen dönemlerde portföyüne farklı branşları da ekleyerek faaliyet alanını genişletmeyi hedefliyor. TMT Sigorta'nın Genel Müdür koltuğunda sektörün deneyimli ismi Levent Özer oturuyor.


Özer

TOBB SAİK yönetimi Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde

TOBB SAİK yönetimi mesleki konu ve sorunların çözümü için görüşmelerini sürdürüyor. Görevi devraldıkları günden beri yaptıkları faaliyetleri de anlatan **TOBB SAİK üyesi Özgür Yılmaz**, TBMM görüşmeleri ile ilgili "Sorunlarımızın çözümleri adına bürokrasi tarafında yürüttüğümüz çalışmaları bu kez de siyaset tarafı ile güçlendirmek istedik" dedi.

TOBB SAİK yönetimi aylık rutin toplantılarına ve bölgesel toplantılarına devam ediyor. Bölge toplantılarında bir araya geldikleri meslektaşları ile hem yerel hem genel sorunlara dair karşılıklı istişarelerde bulunan SAİK yönetimi, önümüzdeki dönemlerde de bu toplantıların devam edeceğini öngörüyor. TOBB SAİK yönetimi olarak Türkiye Sigorta Birliği (TSB) üst yönetimi ile toplantı gerçekleştirdiklerini söyleyen SAİK üyesi Özgür Yılmaz, başkanlığa seçilen Atilla Benli'ye yeni görevinde başarı dileklerini ilettikten sonra karşılıklı işbirliğinin yeni yönetim ile de yoğun şekilde sürmesi yönündeki isteklerini yineledi. SDDK'nın (Sigorta Düzenleme ve Denetleme Kurulu) kuruluşunun ardından Yılmaz, kurulun kurulması kadar sigorta acentelerinin doğru ve liyakat çerçevesinde temsilini de önemli bulduklarını aktardı.



TOBB SAİK yönetimi Türkiye Sigorta Birliği üst yönetimi ile gerçekleştirdiği toplantıda Atilla Benli'ye yeni başkanlık görevinde başarılar dilediler.

'TOBB SAİK TARİHİNDEKİ İLK FAALİYET RAPORU'

Özgür Yılmaz, "SAİK yönetimi olarak göreve başladığımız günden beri aylık rutin toplantılarımız dışında onlarca farklı kurum, kişi, bölge acenteleri ve kamu yöneticileri görüşmeler gerçekleştirdik. Bu çalışmalarımızdan derlediğimiz önemli bilgilendirmelerle de bir faaliyet raporu olarak hazırladık. TOBB SAİK tarihinde ilk kez hazırlanan faaliyet raporumuzu da kasım ayı başında tüm sigorta acentelerine mail ile ilettik" diyerek rapordaki ana konuları şöyle sıraladı; "Acentelerle olan iletişimimizi güçlendirmek ve sürekli kılmak için www.tobbsaik.org.tr adresli internet sayfamızı faaliyete geçirdik. SAİK adına sosyal medya hesapları oluşturduk ve hizmete aldık. Sigorta acenteliği mesleğinin geliştirilmesine daha da katkı sağlamak adına 6 farklı alanda çalışma komisyonları oluşturduk ve sektör meclisi üyelerimizi bu komisyonlarda görevlendirdik. Ülkemizin 7 bölgesinden ayrı ayrı sorumlu olmak üzere SAİK asil ve yedek üyelerimizi görevlendirdik, 22 farklı ilde bilgilendirme ve istişare toplantıları düzenledik. Meslek tarihinde ilk defa Ankara'da il delegeleri, odalarımızın sigortacılıkla ilgili meslek komitesi üyeleri ile tüm mesleki sivil toplum kuruluşlarının başkanlarının katılımıyla, Sigorta Acenteleri Kurultayı'nı düzenledik. 16 yönetim kurulu toplantısı yapıp 764 konuyu karara bağladık. Komisyon gelirlerimizin daraldığı bu dönemde, maliyetlerimizi azaltmak için çeşitli tedbirler aldık. Önce Fibabank sonrasında da Yapı Kredi Bankası ile düşük maliyetle teminat mektubu alınabilmesi için projeler geliştirdik. Dijitalleşme konusunda çalışmalar yaparak e-poliçe uygulamasına geçişi sağladık."



TOBB SAİK yönetimi Kahramanmaraş Milletvekili Mehmet Cihat Sezal, İstanbul Milletvekili Mustafa Ataş, Mersin Milletvekili Zeynep Gül Yılmaz ile TBMM'de bir araya geldiler.

'SDDK İÇİN EN BÜYÜK KATKIYI BİZ VERDİK'

"TSB başta olmak üzere, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi, DASK, TARSİM, SEGEM ve TSEV ile mesleğimizin gelişimi için yakın işbirliği içinde olduk. Araç kodların değiştirilerek, haksız rekabet oluşturulmasını engelledik. Zorunlu deprem sigortası yenileme oranlarının artırılması için DASK ile proje geliştirdik" diyen Yılmaz, "Trafik sigortalarında araç satış durumunda trafik sigortasının iptal edilmesinden doğan komisyon kaybımızın önüne geçmek adına proje hazırlayarak ilgili mercilere ilettik" diye konuştu. Özerk ve bağımsız bir Sigortacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun kurulması için var güçleriyle çalıştıklarının altını çizen Yılmaz, "SDDK'nın kurulmasına en büyük katkılardan birini biz verdik" ifadelerini kullandı.

'ÇALIŞMALARIMIZIN SİYASET TARAFINI GÜÇLENDİRİYORUZ'

Hem SAİK hem de acenteleri yakından ilgilendiren konu ve sorunların çözümü adına kasım ayında çok önemli görüşme ve ziyaretler gerçekleştirdiklerini söyleyen Özgür Yılmaz, "Sorunlarımızın çözümleri adına bürokrasi tarafında yürüttüğümüz çalışmaları bu kez de siyaset tarafı ile güçlendirmek istedik. TOBB SAİK yönetimi olarak 5 Kasım 2019 tarihinde Ankara'da üst düzey siyasetçi ve kamu yöneticileri ile TBMM'de görüşmeler gerçekleştirdik. Plan ve Bütçe Komisyonu Başkanı Lütfü Elvan, Sanayi,Ticaret, Enerji ve Bilgi Teknolojileri Komisyonu Üyesi ve K.Maraş Milletvekili Mehmet Cihat Sezal, Ak Parti Grup Başkan Vekili ve İstanbul Milletvekili Dr. Mehmet Muş, Ak Parti MKYK Üyesi ve İstanbul Milletvekili Mustafa Ataş, Adalet Komisyonu Üyesi ve Mersin Milletvekili Zeynep Gül Yılmaz ile bir dizi temaslarda bulunduk" dedi. Siyasi parti temsilcileri ve diğer yetkililer ile görüşülen konuları Özgür Yılmaz şöyle sıraladı;

"Trafik sigortalarında yaşanılan fiyat farklılıkları, bu farklılıkların tüketici üzerindeki olumsuz güvene dair etkileri, fiyat farklılığının getirdiği haksız rekabet sıkıntıları, trafik sigortası olmayan araçların sayısal çoğunluğu ve bu durumun yarattığı olumsuzlukları görüştük. Trafik sigortalarında tüm şirketlerde sabit fiyat uygulamasına geçilmesi ve acentelerin düşen komisyonlarının da acilen yükseltilmesi gerekliliği yazılı ve sözlü olarak tarafımızdan aktarıldı."

'YASA TASARISI İÇİN TALEPLERİMİZİ DİLE GETİRDİK'

TOBB SAİK yöneticileri olarak ikinci etap siyasi görüşmelerini 11 Kasım 2019'da bu kez TOBB'un merkez binasında gerçekleştirdiklerini söyleyen Yılmaz, "Bu görüşmede bir araya geldiğimiz Kahramanmaraş Milletvekili ve aynı zamanda sigorta acentesi de olan Mehmet Cihat Sezal ile mesleki konu ve sorunları istişare ettik. Meclise yakın zamanda gelmesi beklenilen torba yasa tasarısına eklenmek üzere taleplerimizi ve beraberinde mesleki sorunlara dair bilgileri de kendisine ilettik" şeklinde konuştu. Yılmaz, Mehmet Cihat Sezal'a yaptıkları görüşmenin sonuçlarını ise şöyle aktardı; "Trafik sigortalarında yaşanılan fiyat farklılıkları, bu farklılıkların tüketici üzerindeki olumsuz güvene dair etkilerini, fiyat farklılığının getirdiği haksız rekabet sıkıntılarını aktardık. Trafik sigortalarındaki komisyonların, 2017 yılında getirilen tavan fiyat ile düşürülmesi ve ana gelir kaynağında sıkıntı yaşayan, özellikle Anadolu'da faaliyet gösteren birçok sigorta acentesinin geçim mücadelesi vererek kapanma riski ile karşı karşıya gelmesini kendilerine ilettik."

İklim ve teknoloji 2019 yılında sigorta şirketi CEO'larının en büyük endişesi



İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE TEKNOLOJİ RİSKLERİ, SİGORTA SEKTÖRÜ BAŞTA OLMAK ÜZERE HER İŞ KOLUNU YAKINDAN İLGİLENDİRİYOR. KPMG'NİN YAPTIĞI SON ANKET 2019 YILINDA CEO'LARIN EN BÜYÜK ENDİŞESİNİN İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE TEKNOLOJİNİN GELİŞİMİYLE ORTAYA ÇIKAN SİBER RİSKLER OLDUĞUNU ORTAYA KOYUYOR.

Küresel danışmanlık şirketi KPMG tarafından yapılan son ankette, 2019 yılında organizasyonel büyüme çerçevesinde sigorta şirketi CEO'larının en büyük endişeleri olarak iklim değişikliği ve teknolojik gelişmeler sonucu ortaya çıkan siber saldırılar gösterildi. Sigorta sektöründen 1.300 CEO'ya yönelik yapılan araştırmada iklim değişikliği ilk kez listenin en üst sırasında yer aldı.

TÜM SEKTÖRÜ ETKİLİYOR

KPMG Enerji ve Doğal Kaynaklar Amerika Ulusal ve Küresel Sektör Başkanı Regina Mayor, "İklim değişikliği, sadece çevresel bir sorun olmaktan çıktı. Artık sektörü de yakından ilgilendiriyor. İklim değişikliği problemi, CEO'ların fosil yakıtlara olan tavrını tamamen değiştirerek yatırımcılar da iklim değişikliği hassasiyetinin oluşmasına sebep oldu. Yatırımcılar için çok ciddi bir finansal sorun yaratan iklim değişikliği sektörü tamamen etkiliyor" diye konuştu.

Ankette sektör liderlerinin değişimi kabul etmeleriyle beraber önümüzdeki 3 yıl içinde ticari büyümede olumlu sonuçlar alacaklarına değiniliyor. Ankette incelenen bir diğer konu ise CEO'ların sigorta sektörüne zarar vereceğinden endişelendikleri en önemli unsur olan siber saldırılar. Bu saldırılardan korunmak için şirketlerine teknolojik yenilikler getiren ve siber kontrolleri sağlamak için çabaladıklarını ifade eden CEO'lar, konunun ciddiyetinin farkında olduklarını ve en etkin teknolojilerle beraber işgücü yatırımlarımızı yapmak için çaba sarf ettiklerini vurguluyorlar.

KISA VADELİ BÜYÜME HEDEFİ

Ortaya çıkan riskler konusunda günümüzde oluşan yüksek farkındalığa rağmen, KPMG yaptığı araştırmada sigorta sektöründeki CEO'ların teknoloji desteği ile kısa vadeli büyüme hakkında "inatçı" davrandıklarını açıkladı.

Sigorta sektöründe CEO'lar arasında yapılan araştırmada önümüzdeki 3 yıl boyunca küresel ekonomiye olan güvenin %65 oranında olduğu ifade edilirken, sektörün büyümesine olan güvenin %85 olduğu belirtildi. Kendi şirketlerinin büyüyeceğine inanan şirket yöneticilerinin oranı ise %97 oldu. Bununla birlikte, teknolojinin gelişimine ve sigorta sektörüne sağlayacağı faydaları bilmelerine rağmen, ankete katılan liderlerin sadece %14'ü sigorta süreçlerini otomatikleştirmek için yapay zekayı (AI) kullandıklarını ifade etti.

Ankete göre, sektörde gerçekleştirilen inovasyonlar her zaman pozitif sonuçlar vermese de çalışanların %85'i yapılan teknolojik girişimler ve startup desteklerinden vazgeçilmemesi gerektiğini savunuyor.

Araştırma sonucunda, yeni teknolojilerin peşinde koşma fikri yerine sigorta sektöründe kültür ve zihniyet değişimi sağlanması gerektiği vurgulanıyor. KPMG'nin yorumuna göre; sigorta sektöründe çalışan kişilerin yeni riskleri karşılayacak sektör kurallarını oluşturmaları ve CEO'ların da aynı davranışları modelleyerek iş süreçlerine entegre etmesi gerekiyor.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

"2020 BU YILDAN DAHA DA İYİ OLACAK"

9 AYDA 29 MİLYAR LİRA TAZMİNAT ÖDENDİ

2019 üçüncü çeyreği sonunda sektörün üstlendiği tazminat tutarı bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %12,6 artış göstererek 29.1 milyar lira olarak gerçekleşirken; sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinin aktif büyüklüğü geçen yılın aynı dönemine göre %23,2 nominal artışla 215.6 milyar lira, toplam öz sermaye büyüklüğü de 27.5 milyar lira oldu. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde ise katılımcı sayısı 8 Kasım 2019 tarihi itibarıyla 6.8 milyona, fon büyüklüğü de devlet katkısı dâhil 111.9 milyar liraya ulaştı. 2017 yılında başlatılan otomatik katılım uygulamasıyla 8 Kasım 2019 tarihi itibarıyla sistemde devam eden 5.4 milyon çalışanın otomatik katılım fon tutarı da 7.7 milyar liraya ulaştı.

Sigorta sektörü yeni yıla hazırlanıyor. 2019'u beklentilerin aksine olumlu bir tablo ile geride bırakmaya hazırlanan sektörün 2020 yılı beklentisi ise bu yıldan daha pozitif. Sektör temsilcileri, yeni yılda beklentiler doğrultusunda ekonomik büyüme yakalanırsa sigortacılığın ciddi bir büyüme potansiyeli barındırdığını söylediler.

Sigorta sektörü 2020'ye umutla bakıyor. Geride bırakmaya hazırlandığımız 2019'da ülke ekonomisindeki büyümenin çok düşük olmasına rağmen sektörün beklentilerin üstünde bir performans göstermesi yeni yıl için beklentileri yükseltti. Son güncel verilere göre 2019 yılı Ekim sonu itibarı ile toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %24 artış ile 54 milyar 418 milyon lira olarak gerçekleşti. Söz konusu dönemde reel büyüme hayat branşında %35.5, hayat dışında ise %11 oldu. 2019 yılında beklenen seviyelerin çok altında kalan yeni araç satışlarının, 2020'de yerini daha olumlu bir trende bırakacağı yönündeki beklentiler, enflasyonun düşüyor olması ve ekonomik göstergelerdeki iyileşmelerin sektörün 2020'de bu yıldan daha da iyi bir performans göstereceği şeklindeki öngörüleri desteklediği konuşuluyor. SDDK'nın kurulmasının sektörün hızlı karar almasına destek olacağı için birçok konunun çözümüne etki etmesi beklenirken, bunun yanında Türk Reasürans şirketinin iyi yönetilmesi halinde de sektörün birçok ihtiyacını karşılayacağı için büyüme oranlarına pozitif katkı sağlaması bekleniyor. Ülke ekonomisinin 2020 yılında %5 civarında büyümesinin beklendiğine işaret eden sektör temsilcileri sigorta sektöründe ise büyümenin %20'ler civarında olacağını ve reel büyüme görülebileğini öngörüyorlar.

AVRUPA'DA SİGORTACILAR RİSK ALTINDA

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, 2020'de Avrupa sigorta sektöründe olumsuz bir seyir bekliyor. Moody's Avrupa'da düşük faiz oranları ve makroekonomik belirsizliğin bu beklentileri güçlendirdiğini belirtti. Moody's analistlerine göre faizlerin düşmesiyle birlikte sigorta şirketleri, sermaye yeterliliği konusunda da baskı hissetmeye başlayacak. Aynı zamanda hayat ve hayat dışı şirketlerinin yatırım gelirlerinin de düşük seviyelerde seyredeceği tahmin ediliyor.



AXA SİGORTA CEO'SU YAVUZ ÖLKEN, GERİDE KALAN 14 AYIN OLDUKÇA ZOR GEÇTİĞİNİ BELİRTEREK, "SEKTÖR OLARAK OLABİLDİĞİNCE FIRSAT DENGESİ YARATMAYA ÇALIŞTIK VE BİR MİKTAR ZARARI ÜSTLENMEK DURUMUNDA KALDIK. UMARIZ 2020 HEPİMİZ İÇİN DAHA OLUMLU BİR YIL OLACAK" DEDİ.

AXA SİGORTA CEO'SU YAVUZ ÖLKEN:

Umarım hepimiz için daha iyi bir yıl olur

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, içinde olduğumuz 2019 yılında hasar maliyetlerinin döviz ve enflasyondan olumsuz etkilendiğinin altını çizdi. Yeni yılın daha olumlu bir yıl olmasını bekledikleri öngörüsünde bulunan Ölken, "Sigorta sektörü olarak baktığımızda karşımıza çıkan en önemli konulardan biri sigorta penetrasyonu. Ülkemizde ne yazık ki sigorta yalnızca ihtiyaç anında veya zorunlu olması halinde insanların gündemine giriyor. Oysa ki sigortacılık yalnızca can ve mal varlığı korumaktan çok daha fazlası. Dolayısıyla bu bilgi eksiğinin giderilmesi, insanların sigorta ürünleri konusunda doğru ve yeterince bilgilendirilmesi çok önemli" diye konuştu.
Sektörün gelişimi için bir strateji çerçevesinde ilerlemenin de gerekli olduğuna dikkat çeken Ölken sözlerini şöyle sürdürdü: "Yakın zamanda açıklanan SDDK'nın bu anlamda çok önemli getirileri olacaktır.Tabii ki önceliğimiz sektörün genel şart ve mevzuatlarının düzenlenmesi. İnanıyoruz ki SDDK hem sigorta farkındalığı hem de finansal yapıların güçlendirilmesi gibi konularda önemli adımlar atılmasını sağlayacaktır."
AXA Sigorta'nın mevcut sigortalı adedi, güçlü dağıtım kanalı, iş ortakları, teknolojisi, varlık büyüklüğü ve dünyanın en önemli sigorta grubunun temsilcisi olması nedeniyle trafik hariç tüm branşlarda ve özellikle kasko, kurumsal ve ticari riskler sağlık branşlarında sektörün en önemli şirketlerinden biri konumunda olduğuna vurgu yapan Yavuz Ölken, "Hedeflerimiz ile uyumlu ve sektörde pozitif ayrışan bir 9 ay geçirdik, sektörün üzerinde büyümeye devam ettik. Tabii ki pazarda lider rolümüzü sürdürmek istiyoruz bu branşlarda ancak sadece prim odaklı değil hizmet seviyesi odaklı da bakmak durumundayız; liderlik kavramına inovasyon, sürdürülebilirlik, doğru riske doğru fiyat politikası ile de bakmalıyız" dedi.

HER ZAMAN ÜST SIRALARDA OLMAK İSTİYORUZ

AXA Sigorta'nın en önemli hedefinin gelişen Türkiye sigorta pazarına kazandırdığı yeni ürün ve servisler ile müşterilerine en iyi hizmeti vererek büyümek olduğuna dikkat çeken Ölken, "AXA Sigorta olarak her zaman prim üretiminde üst sıralarda olmayı ve tercih edilen şirket konumumuzu sürdürmeyi istiyoruz. Değerini kaybetmeden bilmek bizim için en önemli yaklaşım, inovasyon, sadeleşme, verimlilik odak noktamız olacak" şeklinde konuştu.

AXA'DAN YENİ ÜRÜNLER

Yavuz Ölken, AXA Sigorta olarak yeni yılda "Tutumlu Özel Sağlık Sigortası" ürünlerinin daha fazla ilgi görmesini bekledikleri, aynı şekilde cep telefonu sigortası ürünlerine ekledikleri ekran kırılması teminatının da dikkat çekeceğini söyledi. Ölken, 2018 yılında piyasaya sundukları ve sigortalılarına yepyeni bir kasko deneyimi sunan AXA GO'nun da daha fazla ilgi görmesini beklediklerini belirterek, "Ayrıca yine kasko branşında Tutumlu Kasko ürünümüz, konut sigortalarında ise lüks konut ürünlerimiz ile müşteri beklentilerini karşılama çabasındayız" diye konuştu.

HALK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ BÜLENT KARAN:

Reel büyümede %10'ları görebiliriz

Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan, 2019 yılında sigorta sektörünün ülke ekonomisine paralel bir şekilde geliştiğini belirterek 2018 yılında yaşanan kur şoku ve buna bağlı olarak yüksek enflasyon ile sonuçlanan sürecin etkilerinin sarıldığı dönemde, sektörün de reel anlamda çok büyümediğinin gözlemlendiğini söyledi. Karan, 2019'un zor bir yıl olduğunu fakat yılın ikinci yarısında toparlanma sürecine girildiğini ifade ederek, bu dönemde düzenleme otoritesinin İstanbul'a taşınması ve SDDK'nın kuruluş kararının son derece önemli gelişmeler olduğunu söyledi. 2020 yılından itibaren sektör sorunlarının daha hızlı çözüme ulaştırılacağına inandığını belirten Karan, bu yıl elde edilen mali kârlar nedeniyle özellikle oto branşlarında bir miktar taviz verilen teknik fiyatlamanın daha büyük önem kazanacağının aşikar olduğunu ve sektörün bu konuda daha hassas olması gerektiğine vurgu yaptı.

Geride bırakmaya hazırlandığımız yılda özellikle kasko branşındaki poliçe adetlerindeki azalışın dikkat çekici olduğuna işaret eden Karan sözlerini şöyle sürdürdü: "Ancak temmuz ayından itibaren faizlerin düşmeye başlaması ile sektörümüzden olumlu etkilendiğini görmekteyiz. Nitekim yılın ilk 6 ayında Kasko sigortalarında %7'ye ulaşan poliçe adetlerindeki azalış, Eylül sonuyla birlikte %4'ler seviyesine gerilemiş durumda. Yine ekonomik faaliyetlerin en önemli göstergelerinden biri olarak değerlendirebileceğimiz mühendislik sigortalarında %4.5 civarında küçülme varken, 3'üncü çeyrek sonunda bu rakamın %1 büyümeye dönüşmesi altı çizilmesi gereken bir veri olarak değerlendirilebilir. Mühendislik branşında 2018 yılının üçüncü çeyreğindeki dönemsel prim üretiminin 2017 yılına göre %5 civarında artarken, 2019 yılında aynı döneminde %13 artması umut verici. Sektörümüz açısından 2019 yılı mevduat faizlerindeki yükseliş nedeniyle mali gelirlerin bilançolara önemli pozitif etki yaptığı bir yıl olarak değerlendirilmeli. Ancak mali gelirlerdeki bu artış, yılın ilk yarısında poliçe adetlerinde istenen artışın olmaması ile birlikte rekabetin artması ile teknik fiyatlamada taviz verilmesine de sebep oldu."

'KONUMLANDIĞIMIZ POZİSYONDAN MEMNUNUZ'

Halk Sigorta olarak ise 2019 yılında hedeflerini tutturarak yollarına devam ettiklerini belirten Bülent Karan, "Tüm dağıtım kanallarımız ile birlikte stratejilerimize bağlı kalarak iyi bir yıl geçirmekte olduğumuzu söyleyebilirim. Son yıllarda yakaladığımız büyüme trendini, sadece prim üretimine değil kârlılık rakamlarında da sürdürülebilir hale getirmiş bulunuyoruz. Ülke çapına yayılmış Halkbank şubelerimiz ve sayısı 900'e ulaşan acente ağımızla gerek bireysel ürünlerde gerekse de sınai/ticari segmentteki büyümemizi devam ettiriyoruz.

Diğer taraftan 2018 yılında Kobiler İçin Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortaları Sistemi'ni yönetmek için atandığımız ORYM görevi de yıl boyunca gündemimizin en önemli kısmı haline geldi. 2 Ocak 2019 tarihinde ilk poliçeyi tanzim etmekle başlayan süreçte, bugüne kadar 5 binden fazla poliçe ve yaklaşık 10 milyon liralık prim büyüklüğüne ulaşmış bulunuyoruz. Yeni yılda da büyüme iştahımızda bir azalma olmayacak. Şirketimizi konumlandırdığımız pozisyondan memnunuz. Bu çerçevede faaliyetlerimiz devam edecek. Ürün çeşitliliğimizi bir miktar daha artırmayı hedefliyoruz. Yeni ürünlerimiz ile müşterilerimize çeşitlilik sunmayı amaçlıyoruz" diye konuştu.



HALK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ BÜLENT KARAN, 2020 YILINDA DENGELENMİŞ VE DİSİPLİNE EDİLMİŞ TÜRK EKONOMİSİNİN TEKRAR ÖNEMLİ BİR BÜYÜME İVMESİ YAKALAYACAĞINA İNANDIĞINI BELİRTEREK, "BU DURUM DA SEKTÖRÜMÜZE OLUMLU YANSIYACAK VE REEL BÜYÜME TEKRAR %10'LARA YAKLAŞACAKTIR" DEDİ.

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

Motorlu taşıt sigortaları belirleyici olmaya devam edecek

Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, yaşanan ekonomik krizler ve ekonomik düzensizliklerin poliçe alımını etkilemekte ve düşüşe neden olduğunun altını çizerek, 2020 yılının ekonomik açıdan dengeleme dönemi olacağı öngörüsünde bulundu.

Doğa Sigorta olarak 2019'un ilk 9 ayında kârlılığı ön planda tutarak oto dışı branşlarda %40, trafik dışı branşlarda ise %11 büyüme sağladıklarının altını çizen Gölpınar, "İçinde olduğumuz 2019'da otomotiv satışlarındaki daralmayla kasko ve trafik sigortaları azaldı. Doğa Sigorta olarak branş bazlı olarak baktığımızda, bir önceki aynı döneme göre konut sigortalarında %48, DASK'ta ise %30'luk büyüme gösterdik. Ayrıca, mühendislik sigortalarında %39, nakliyat branşında %67, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda (TSS) ise %88'lik bir artış ile 2019'un 3. çeyreğini kapattık. Yıl sonu hedeflerimizinde, ilk 9 aylık üretimimizin paralelinde yine oto dışı branşlarındaki kârlı büyüme ve dengeli portföy yapısının sağlanması ve de korunması şeklinde olacağını söyleyebiliriz" dedi.

Sektör olarak 2019 yılı verileri incelendiğinde kasko branşında prim üretiminde %20 oranında artış görülürken, adetlerde ise %5 oranında bir düşüş olduğuna dikkat çeken Gölpınar sözlerini şöyle sürdürdü: "Adetlerde yaşanan azalış sebeplerinden biri sıfır km araç satışlarında yaşanan düşüş. Satışlara bağlı olarak da penetrasyon oranında ciddi gerileme olduğu görülüyor. Öte yandan, yaşanan kur krizi ve buna bağlı olan ekonomik çalkantılar vatandaşlarımızı tasarruf etmeye zorluyor olabilir. İlk reaksiyon olarak da kasko poliçelerini yenilemekten vazgeçiyor oldukları gözlemlenmekte. Yerel seçimlerin ardından ise iç talebin arttığını görüyoruz. Bunun son çeyreğe pozitif yansıyacağını düşünmekteyiz."

'SEKTÖR HER YIL BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE GELİŞİYOR'

Yaşanan ekonomik dalgalanmaların her sektörü etkilediği gibi sigorta sektörünü de etkilediğine işaret eden Coşkun Gölpınar, "Her yıl bir önceki yıla göre daha da gelişen ve ilerleyen sigorta sektörünün, yaşanan dalgalanmalara ve adetlerde yaşanan bu düşüşe karşı tekrar dengeli hale geleceğini düşünmekteyiz. Yaşanan kur krizine karşı vatandaşlarımızın yanında olarak, prim dengesi kurmak ve hasar ödemelerini en doğru ve hızlı şekilde gerçekleştirmek atılacak adımların başında gelmekte. Primlerde yaşanan artışın sebeplerini doğru, anlaşılır ve yeterli bir şekilde vatandaşlarımıza aktardığımız takdirde adetlerdeki düşüşün duracağı ve denge durumuna geleceği kanaatindeyim" şeklinde konuştu. Oto sigortalarının 2020'de de lokomotif olacağını ancak kârlı ve dengeli büyüme stratejilerinden vazgeçmeyeceklerini ifade eden Gölpınar, "KOBİ'lerin ihtiyaçlarına odaklanmamız şart. KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki payı %99 iken, bu işyerlerinin sigortalanma oranı %15. KOBİ'ler için hazırladığımız ürün paketleriyle işletmeleri güvence altına almaya ve her riske uygun özel sigorta ürünü geliştirmeye devam edeceğiz. Devlet destekli kefalet ve alacak sigortasının etkisiyle finansal sigortaların da büyüyeceğini öngörüyoruz. Biz de bu alana eğileceğiz. Gerekli teknik altyapı ve ürün çalışmalarımızı tamamladık ve satışlarımız başladı. Bu yıl için çok iyi gidiyoruz ve de 2020' de bu durum aynen devam ediyor olacak" şeklinde konuştu.



DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR, SİGORTA SEKTÖRÜNÜN SON YILLARDA EN ÇOK ELEMENTER SİGORTA ALANLARINDA GELİŞTİĞİNİ BELİRTEREK, "BUNA EK OLARAK İSE EN ÇOK GELİŞME GÖSTERDİĞİ ALAN MOTORLU TAŞIT SİGORTALARI OLMUŞTUR. BU EĞİLİMİN 2020'DE DE DEVAM EDECEĞİNİ TAHMİN EDİYORUZ" DEDİ.



QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ AHMET YAŞAR, YENİ YILDAN ÇOK UMUTLU OLDUKLARINI BELİRTEREK, "2020 YILINDA SİGORTACILIK YENİDEN ÖN PLANA ÇIKACAK VE ASIL ÖNEMLİSİ YATIRIM GELİRLERİNİN DÜŞECEK OLMASIYLA SEKTÖRDEKİ BAŞARILI VE BAŞARISIZ SİGORTACILAR ÇOK DAHA NET BİR ŞEKİLDE GÖRÜLECEK" DEDİ.

QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ AHMET YAŞAR:

Başarılı ve başarısız sigortacılar çok daha net bir şekilde görülecek

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, 2019 yılının finansal olarak hem sektör hem de Quick Sigorta için başarılı geçtiğinin söylenebileceğini belirterek, "Dikkat edilmesi gereken konular da mevcut. Özellikle 2019 yılındaki yüksek faiz ve enflasyon ortamının bu büyümeleri beslediği herkesin malumu.

Son aylarda ülkemizin düşen enflasyon ve faiz trendinde olması bizi çok mutlu ediyor. Böylelikle 2020 yılında sigortacılık yeniden sektörde ön plana çıkacak" diye konuştu.

2019 yılını hayat dışı sektörün yaklaşık 52 milyar lira prim üretimi ile kapatacağını, Quick Sigorta'nın ise 1.35 milyar lira prim üretimi gerçekleştirmiş olacağını ifade eden Yaşar sözlerini şöyle sürdürdü: "Böylece sektör %13 oranında nominal büyüme sağlarken biz %35 büyümüş olacağız. Sektörün net kazanılan prim rakamlarına baktığımızda ise 2018'deki 27.2 milyar liranın 31.7 milyar liraya yükseleceğini ve böylece %16.5 seviyelerinde bir nominal büyüme gerçekleşeceğini söyleyebiliriz. Quick Sigorta'nın 507 milyon lira olan 2018 net kazanılan primi 2019 yılında 812 milyon lira olarak gerçekleşecek. Quick Sigorta'nın bu parametrede sektörden yaklaşık 4 kat fazla büyüdüğünü söyleyebiliriz. Faaliyet sonucu olarak hayat dışı sigorta sektöründe 2019 yılını brüt yazılan prime göre %2.4 ve net kazanılan prime göre %2.6 piyasa payı ile bitireceğiz ve orta büyüklükte bir sigorta şirketi olmaya çok yaklaşacağız. 2019 sonunda Quick'in bilanço büyüklüğü yaklaşık 1.5 milyar lira olacak ve 2018'e göre %72'lik bir büyüme gerçekleştirecek. Sektörün toplam aktif büyüklüğünün %2'si Quick Sigorta'nın varlıklarından oluşacak."

'2 MİLYAR LİRA AKTİF BÜYÜKLÜĞE ULAŞACAĞIZ'

Yeni yıldan çok umutlu olduklarının altını çizen Ahmet Yaşar, "2020 yılında sigortacılık yeniden sektörde ön plana çıkacak ve biz yatırım gelirlerini konuşmayı bırakıp yeni ürünleri, dağıtım kanallarının ve operasyonların verimliliğini, teknik sonuçları ve penetrasyonu konuşacağız. Gündemimiz dijitalleşme, sigorta sektörünün diğer finansal sektörlerle rekabeti, sigortacılığın milli gelirdeki payının nasıl büyütüleceği olacak. Kısaca 2020 yılında sigortacılık yeniden ön plana çıkacak ve asıl önemlisi yatırım gelirlerinin düşecek olmasıyla sektördeki başarılı ve başarısız sigortacılar çok daha net bir şekilde görülecek" diye konuştu. Yaşar, Quick Sigorta'nın 2020 hedeflerine yönelik ise şunları söyledi: "Yaklaşık 1.75 milyar lira brüt yazılan prim öngörüyoruz. Böylece %3 hayat dışı sektör pazar payı ile orta büyüklükte bir şirket konumuna geleceğiz.

Bizim için mevcut operasyonel yapımız, dağıtım kanallarımız, dijital altyapımız, tedarik organizasyonumuz ve süreç tasarımlarımız ile ölçeğimizi rahatlıkla yeni bir yatırım yapmadan büyütebildiğimizi görmek çok önemli. 2020 yılında bunu gerçekleştireceğiz. Büyüyen ölçekle kârlılığımızı sürdüreceğiz ve 2020 yılı sonunda 350 milyon lira özkaynak büyüklüğüne ve 2 milyar lira aktif büyüklüğe ulaşacağız."

2020 yılında sektörde mevcut üretim yapısı ve dağılımında büyük bir değişiklik beklemediklerine dikkat çeken Ahmet Yaşar, Quick Sigorta olarak ise finansal sigortalarda büyümeye devam edeceklerini, kefalet branşına uygun olan yeni ürün tasarımlarında sona geldiklerini ve yeni yılda bu ürünleri pazara sunacaklarını söyledi.



RAY SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ KORAY ERDOĞAN, SON YILLARDA EKONOMİDEKİ DALGALI BÜYÜME PERFORMANSI VE KİŞİ BAŞINA GELİRDEKİ ARTIŞ TRENDİNİN DURMASININ SEKTÖRÜN BÜYÜMESİNİ CİDDİ BİR ŞEKİLDE SINIRLANDIRDIĞINI BELİRTEREK, "BU NEDENLE 2020, SEKTÖR AÇISINDAN KÂRLILIKTA CİDDİ AZALMANIN GÖRÜLECEĞİ BİR YIL OLACAK" DEDİ.

RAY SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ KORAY ERDOĞAN:

Ekonomideki dalgalı seyir sektörün büyümesini sınırlandırıyor

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, yeni yılda beklentiler doğrultusunda ekonomik büyümenin yakalanması durumunda sektörde prim tarafında reel bir büyüme rakamı görme ihtimalinin olduğunu söyledi. Erdoğan, "Ancak, bunun için de sektörün mutlaka mevcuttaki sağlıksız fiyat rekabetinden bir an önce kurtulması gerekir" diye konuştu. Özellikle 2018 yılında yaşanan kur ve dalgalanmalar sektörün görünümü açısından zorlu bir süreci işaret ettiğini hatırlatan Erdoğan, "Sektör iki yıldır üst üste reel anlamda bir büyüme performansı gösteremedi ve 2019'da da göreceğimizi sanmıyorduk. Ancak 2019, sektör için de beklenen kadar kötü bir yıl olmuyor diyebilirim. Reel büyüme yakalandı. Bir tek genel zararlar branşında, ekonomide görülen yavaşlama nedeniyle ciddi bir sıkıntı söz konusu. Onun dışındaki branşlarda beklentilere paralel bir büyüme trendi devam ediyor" dedi. Sektörde net hasar prim oranının artarak %82.5'a çıktığına dikkat çeken Erdoğan, "Bu çok sağlıklı ve uzun vadede sürdürülebilir bir oran değil. Yüksek faiz dönemlerinde bunu mali gelir ile kapatabiliyorsunuz ama artık o dönemi yavaş yavaş geride bırakıyoruz. Artık teknik sonuçların ve maliyet yönetimlerinin daha fazla ön planda olacağı bir döneme giriyoruz. Aslında bu dünyada da sigorta sektörü için çok önemli bir konu haline geldi" şeklinde konuştu. Ray Sigorta'nın günümüzün hızlı değişim ortamına dengeleri bozmadan ayak uydurabilen ve değişen dinamikleri doğru analiz edebilen bir şirket olduğunu söyleyen Erdoğan sözlerini şöyle sürdürdü: "2020 yılı bizim için yine sektörün üzerinde bir büyüme göstereceğimiz ve sıralamamızı daha da yukarı çıkararak pazar payımızı kontrollü ve kârlı bir şekilde artıracağımız bir yıl olacak. Bunu da yine dengeli ve sürdürülebilir bir portföy yapısı ile gerçekleştiriyor olacağız." Ray Sigorta olarak, son iki yıldır sektör ortalamasının üzerinde büyüme gösterdiklerinin altını çizen Erdoğan, "Hedefimiz her zaman sağlıklı büyüme ve sürdürülebilir kârlılık oldu. 2019 bizim için hem kârlılık hem büyüme hem de teknik sonuçlar anlamında çok başarılı bir yıl oluyor. İlk 9 ayda yine sektör ortalamasının üzerinde büyürken bir yandan da reel büyüme kaydediyoruz. Sektörün neredeyse iki katı bir reel büyüme yakaladık" dedi. Şirket olarak büyümede başı çeken branşların kasko ve nakliyat olduğunu ifade eden Erdoğan, "Pazar payımızı da %2'nin üzerine çıkararak hedeflerimize doğru emin adımlarla ilerliyoruz" diye konuştu.

'OTO BRANŞI KONUŞULACAK'

Kasko ve trafiğin her zaman olduğu gibi yine 2020'nin en büyük gündem maddesi olacağını öngören Erdoğan, "Her ne kadar kasko ve trafik öne çıkan branşlar olsa da sadece bir branşa bağlı kalmadan ilerlememiz gerekiyor. Ekonomideki büyüme trendi ile birlikte işletmelerin üstlendikleri sorumlulukları dolayısıyla riskleri güvence altına almak için genel zararlar ve genel sorumluluk branşlarına yönelmesiyle ciddi bir büyüme yakalanabilir. Buradaki sıkıntı, sektördeki mantık sınırlarını zorlayan rekabet. Hiçbir işinizi bir önceki yıl primleri ile yenileyemiyorsunuz. Ekonomideki büyüme trendinin yakalandığı dönemlerde bile büyüme prim tarafına arzu edildiği gibi yansımıyor. Doğru analiz ile müşterilere farklı hizmetler sunmamız gerekiyor" dedi.

KORU SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ SONER ŞAHİN:

Sektörümüz büyümesini sürdürecek

Koru Sigorta Genel Müdürü Soner Şahin, son dönemde Türkiye ekonomisinde yaşanan olumlu gelişmelere bağlı olarak uluslararası kurumların da Türkiye'ye ilişkin 2019 ve 2020 yılı büyüme tahminlerini yukarı yönde revize ettiklerini belirterek, bu beklentiler ışığında sigorta sektörünün de büyüme trendini sürdüreceğinin altını çizdi.
Şahin, Türkiye sigorta sektöründeki penetrasyon oranının %1.13'lerde ve kişi başı ortalama prim üretiminin 128 dolar (dünya ortalaması 682 dolar) seviyelerinde olduğu göz önünde bulundurulduğunda, mevcut büyüme potansiyelinin de değerlendirilmesiyle ülkemizde önümüzdeki yıllarda sigorta bilincinin ve sigortalanma oranının yükselen bir ivme ile artacağı öngörüsünde bulundu.
Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından Eylül ayı sonunda açıklanan Yeni Ekonomi Programı'nda da hedeflendiği üzere Türkiye'nin bu yılın üçüncü çeyreğinden itibaren tekrar büyüme yoluna girmesi beklendiğine dikkat çeken Soner Şahin, "Fitch ve Moody's'den önümüzdeki aylarda gelebilecek bir not artırımı ile Türkiye'nin borçlanma maliyetlerinin düşürülmesi ve bu durumun ekonomideki canlanmayı desteklemesi bekleniyor. Kasım ayı itibarıyla mevcut ekonomik göstergelerin de bu beklentileri ve olumlu gelişmeleri teyit ettiğini gözlemliyoruz" dedi.
Türkiye Sigorta sektörüne bakıldığında ise geçen yıl döviz kurlarında oluşan dalgalanmalar, özellikle otomotiv sektörünü derinden etkilediğine işaret eden Şahin sözlerini şöyle sürdürdü:
"Bu durum gerek birinci gerekse ikinci el otomobil satışlarında düşüşe dolayısıyla kasko ve trafik sigortalarında azalışa neden oldu. Diğer yandan faiz oranlarında yukarı seyir sigorta şirketlerinin 2019 yılı finansal gelirlerinde beklenenin üstünde bir artış gerçekleşmesine ve sigortacılık teknik gelirlerindeki kayıpların bir kısmının buradan karşılanmasına olumlu bir katkı sağladı."
Bu yıl nisan ayında Yeni Ekonomi Programı (YEP) kapsamında açıklanan "Yapısal Dönüşüm Adımları" paketiyle Sigortacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu (SDDK) ile Türk Reasürans şirketinin (Türk Re) kurulmasına yönelik adımların atıldığını hatırlatan Soner Şahin, "SDDK yapısının kurulması sektörün hızlı karar almasına destek olacağı için birçok konunun çözümüne etki edecektir. Bunun yanında Türk Reasürans şirketinin (Türk Re) iyi yönetilmesi halinde sektörün birçok ihtiyacını karşılayacağı için büyüme oranlarına pozitif katkı sağlayacaktır" diye konuştu.

'2020 YILI İÇİN BÜYÜME HEDEFİMİZ %25'

Koru Sigorta, 2018 sonunda 236 milyon lira olan hazır değerlerinin Ekim ayı itibarıyla %56 oranında artarak 368 milyon liraya ulaştığına dikkat çeken Şahin, "Yatırım portföyümüz ise 188 milyon liradan 306 milyon liraya ulaşarak %63 oranında bir artış sağladı. Yıl içinde faiz oranlarındaki değişiklik ve likit varlıkların proaktif bir şekilde değerlendirilmesi neticesinde mali gelirlerimizde geçen yılın aynı dönemine göre %71'lik bir artış sağlanarak 42.2 milyon liraya ulaştı. Bu yılı da kârlı bir şekilde kapatmayı hedefliyoruz" dedi.
Şahin, Koru Sigorta olarak 2020 ve sonrası yıllar için sigortalılarına dijital alandaki ihtiyaçlarına ve beklentilerine yönelik çözümler üretmek üzere yatırımlarını ve kaynaklarını artırmayı hedeflediklerini ifade ederek, "Trafik tarifesindeki detaylı analiz ihtiyacı, doğru risk yönetimi, doğru rezerv çalışmaları, raporlama alanındaki yeniliklerin sistemlere entegrasyonu ihtiyaçlarına yönelik yeni yatırımlar planlıyoruz. 2020 yılı ise Koru Sigorta'nın %25 civarında büyüme kaydedeceği bir yıl olacak. Tüm branşlarda büyüme gerçekleştireceğimizi düşünüyoruz. Acente şirketi olma politikamızı devam ettirerek yeni ürünler ve uygulamalar ile birlikte kazanmaya devam edeceğiz. Yine sektörde bir örneği olmayan B2C ürünümüz Fatura Güvence Sigorta'sı içinde farklı iş modelleri ile büyüme planlarımız bulunuyor" şeklinde konuştu.
Soner Şahin yeni yılda öne çıkacak branşlar için ise şunları söyledi:
"İklim değişikliği, doğal afetler, siber risklere güvence sağlayacak ürünler ve ekonomiye finansal derinlik sağlayacak alacak sigortası ürünleri 2020 yılının gündemini belirleyecek. Bu kapsamda gelecek yıl içerisinde alacak sigortası branşı ile doğal afetler branşları ön plana çıkacaktır."



KORU SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ SONER ŞAHİN, 2020 YILINDA SİGORTA SEKTÖRÜNDE BÜYÜMENİN DEVAM EDECEĞİNİ BELİRTEREK, "ÜLKEMİZİN EKONOMİK VERİLERİNİN 2020 YILINDA DAHA POZİTİF VE İSTİKRARLI BİR GÖRÜNTÜ ÇİZECEĞİNE İNANIYORUZ. BU SEKTÖRÜMÜZE POZİTİF YÖNDE ETKİ EDECEKTİR" DEDİ.

ŞEKER SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ RECEP DURAY:

Önceki yıllara göre çok daha hızlı bir sigortacılık bizi bekliyor

Şeker Sigorta Genel Müdürü Recep Duray, SDDK'nın hayata geçmiş olmasının sektör adına önemli bir gelişme olduğuna vurgu yaparak, "Sigorta faaliyetinin bir standartta denetlenmesi kalıcı ve etkin bir süreç başlatacak, bunun ilk etkileri 2020 yılı itibarı ile hissedilecektir" diye konuştu. Duray, yeni yılda yapay zekanın katkılarıyla ise daha teknik, daha detaycı ve önceki yıllara göre çok daha hızlı bir sigortacılığın sektörü beklediğinin altını çizdi.
Şeker Sigorta olarak; 2020 yılında da dengeli, kârlı, riskini iyi yöneten bir şirket olarak sektörün üzerinde bir büyüme gerçekleştirmeyi planladıklarının altını çizen Duray sözlerini şöyle sürdürdü: "Şirketimiz olarak 2019 yılına öncelikle heyecan verici bir değişimle başladık. Yeni unvanımızın verdiği gücü de arkamıza aldığımız, bunu da özellikle yerel yaklaşımlı bakış açımızla sahaya yansıttığımız bir yıl oldu. Özellikle Şeker Sigorta'nın ülkemizdeki bilinirliği çok fazla, ilk etapta acentelerimizin bu konuda olumlu yaklaşımlarını hissettik. Acente kurulum başvurularında 3 katı aşan bir artış yaşadık. Sigortalılarımızın tercihleri başta olmak üzere tüm sigorta paydaşlarında olumlu dönüşler yaşandı."

'OLUMLU GEÇEN BİR YILI GERİDE BIKARIYORUZ'

Son 1.5 yıllık ekonomik şartların sigortacılık sektörüne etkileri düşünüldüğünde araç satışları ve buna bağlı sigortaların gerilediğine dikkat çeken Recep Duray, "Buna rağmen sektör anlamında olumlu bir yıl olduğunu söyleyebiliriz. Ülkemizde özellikle 2018 yılı içerisinde alacak sigortaları ve kefalet sigortası ile ilgili ihtiyaçlara karşın çıkartılan ürünlerin getirisi 2019 yılında daha net bir şekilde üretime yansımaya başlamıştır. Bu alandaki gelişim önümüzdeki yıllarda da devam edecektir" dedi.
Duray, 2019 yılı için "2019 yılında ayrıca sektörün önceki senelerden daha ciddi bir şekilde iklim riskleri ile de ilgilendiğini görmekteyiz. 2019 yılını Şeker Sigorta olarak oldukça başarılı, hedeflerimizin ötesinde bir sonuçla kapatacağımızı şimdiden söyleyebilirim" derken, 2020 yılında öne çıkmasını beklediği branşlar için ise şunları söyledi:
"Yangın ve mühendislik başta olmak üzere, oto branşında yerel yaklaşımlar ve bu yaklaşımları tamamlayacak şekilde mikro sigortacılık branşlarındaki ürünler ön planda olacaktır."



ŞEKER SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ RECEP DURAY, 2020 YILININ BÜYÜK VERİ ANALİZLERİ, TEKNOLOJİ VE İLETİŞİM AĞLARI İLE BİR ARAYA GELEREK, RİSKLERİ VE MÜŞTERİ TALEPLERİNİ DAHA ÖNCE HİÇ OLMADIĞI KADAR BÜYÜK BİR KESİNLİKLE TAHMİN ETMELERİNE OLANAK VERECEK BİR YIL OLACAĞI ÖNGÖRÜSÜNDE BULUNDU.

Yakup Sayar
yakup@sigortacigazetesi.com.tr

"Yangına karşı önlemi sigortacılar aldırır"

Yangına karşı güvenlik önlemlerinin alınmasında en önemli faktörlerden birinin sigorta olduğunu belirten **TUYAK (Türkiye Yangından Korunma ve Eğitim Vakfı) Kurucu Başkanı Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç**, "Gerçekte, alınan her önlem sigorta şirketleri için bir siperdir. Önlemler arttıkça hem yangın çıkma olasılığı azalır, hem de yangın çıksa bile hasar miktarı az olur. Sigortanın önemi yangına önlem alınmasını teşvik etmesindedir" dedi.

Ülkemizde ve dünyada son dönemde meydana gelen yangınlar medyada büyük yankı buldu. Yangınlarla beraber sigortanın ve sigorta sektörünün yangın hasarlarının karşılanması ve engellenmesi konusundaki rolü de tartışılmaya başlandı. Günümüzde yangın konusunda Türkiye'nin en güvenilen isimlerinden olan 1989-1994 yılları arasında İstanbul İtfaiye Müdürü olarak görev yapan ve halen İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Fakültesi'nde öğretim üyesi olan Prof. Dr. Abdurahman Kılıç, sigortanın ve sigortacıların yangının engellenmesi için önlemler alınmasında başlıca itici olduğunu söyledi. Yangın hasarlarının tazmin edilmesinin önemli olduğunu ancak asıl meselenin hasar meydana gelmeden önlemek olduğunu belirten Kılıç, sohbetimizde önemli değerlendirmelerde bulundu.

Öncelikle yangın riskinden bahsedelim isterseniz. Meydana gelen yangınların başlıca sebepleri nedir? Ülkemizde yangın konusunda özel bir risk bulunuyor mu?

Yangın riski; bina sayısına, üretim teknolojisine ve insan sayısına bağlı olarak değişir. Üretim teknolojisi içinde kullanılan enerji miktarı bulunur. Bu yangın riski açısından en önemli faktördür. Enerji miktarının ardından doğalgaz, elektrik gibi enerji cinsleri de çok önemlidir. Yangın genellikle enerjinin açığa çıkmasıdır. Türkiye'de yangın sayısı her geçen gün artacaktır. Bina sayısı, insan sayısı, kişi başına tüketilen enerjinin artmasıda yangın sayısını artırmaktadır.

Burada bahsetmek gerekir ki, İstanbul'un yangın riski çok farklı. İstanbul'da tarihi ve ahşap binaların sayısı çok, 420 tane kullanılmayan ahşap bina var. Bunun yanında sokaklar dar, dik ve girilmez bir yapıda. İstanbul'da yaklaşık 2 bin sokağa itfaiye aracı giremez. Tarihinden dolayı iç içe binalar olduğu için tek cepheden müdahale edilmesi gerekir. İstanbul'da boğazın getirdiği de önemli bir risk var. Geçen gemilerin risklerinin yanında boğaz kenarındaki yapılara da müdahale etmek zordur. En önemli risklerden bir tanesi de yeterli suyun ve hidran sisteminin olmaması. Eskiden sarnıçlar ve kuyular vardı, artık bunlar yok. Türkiye'de özellikle taşıma suyla yangın söndürülür. Bir gazeteci zamanında taşıma suyla değirmen dönmez, yangın sönmez diye yazmıştı. Bunun yanında çok önemli başka bir sebep de İstanbul'un özelliğinden dolayı konutların ve ticari üretim alanlarının iç içe yapılması. Bir Eminönü ya da Bayrampaşa'yı düşünürseniz riski anlayabilirsiniz. Binaların altında çakmak gazı üretiliyor, yanıcı ürünler üretiliyor. Bu da büyük bir risk.

YANGININ ÖNLENMESİNDE EN BÜYÜK FAKTÖR SİGORTADIR

Peki, bu risklerin önlenmesinde ya da etkilerinin azaltılmasında sigortanın önemi nedir? Zorunlu bir sigortaya ihtiyaç bulunduğunu düşünüyor musunuz?

Bugün gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, vatandaşın can ve mal güvenliğini teminat altına almak ve doğabilecek büyük zararları karşılamak üzere binaların yangına karşı sigortalanması artık ülkemiz için de bir zorunluluk. Şu anda ülkemizde yangın riskine karşı sigortalı bina sayısı çok düşük. Bu nedenle zorunlu sigorta sistemin getirilmesinde yarar var. Bu uygulama halkımızda çok az bir primle günlük hayattaki çeşitli risklere karşı sigorta yaptırma bilincinin gelişmesine de yardımcı olabilir.

Zorunlu sigortanın amacı; binaların yangından doğan zararlara karşı maliklerce zorunlu sigortalanması teşkil etmekte olup, bununla sigorta ettirenin taşınmaz malının güvence altına alınması. Bütün binaların aynı anda zorunlu yangın sigortası kapsamına alınması yerine, öncelikle büyük ve halkın kullanımına açık; örneğin, otel, iş hanı, müze, sinema, tiyatro ve konser ve spor salonları gibi binalardan başlamak üzere tedricen yaygınlaştırılması uygun olur.

Binaların yangına karşı zorunlu sigortasına dair poliçeye Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili hükümlerinde yazılı hususlardan başka, binada alınan yangına karşı koruyucu ve yayılmasını önleyici önlemlerin de yazılması zorunluluğu getirilmeli, primden yapılacak indirimlerin dayanağının poliçede açıkça görülmesi sağlanmalı. Zorunlu bina yangın sigortasının tutarı, arsa payı hariç olmak üzere, binanın emlak vergisi matrahından az olmamak üzere, binanın bulunduğu mahal, inşaat tarzı ve kullanma şekline göre Bakanlıkça her yıl tespit edilmeli. Aynı zamanda maliklerce binalarda yangına karşı güvenlik önlemlerinin alınmasını teşvik amacıyla, önlemlerin türü ve kapsamına göre primlerden indirim yapılması kabul edilmek suretiyle, sigortada asıl amacın riskin vukuunda zararın giderilmesinden ziyade, riskin azaltılması ilkesi benimsenmeli.

Sigorta şirketlerince yapılan yangın sigorta muameleleri dolayısıyla tahsil edilen prim gelirlerinden belediyelerin pay alması suretiyle, halkı yangın tehlikesine karşı eğitmek ve yangına gelişmiş ve günümüz teknolojisine uygun araç ve gereçle ve iyi bir eğitimden geçmiş bir personelle anında müdahale ederek zararın en aza indirilmesine katkı sağlanmalıdır. Ayrıca bu şekilde, risk oranının azalması ile primlerde de bir düşme olacak ve bu sonuçta sigorta ettirenlerin yararına bir sonuç doğuracaktır.

Yangın güvenlik önlemlerinin alınmasında etkili olan ve halkın yangın zararlarının önlenmesinde önemli faktörlerden birisi sigortadır. Yangın güvenlik önlemleri tüm gelişmiş ülkelerde, sigorta şirketlerinin çabaları ve katkıları ile gelişmiştir. Gerçekte, alınan her önlem, sigorta



"YANGIN SİGORTASI YAPILMASININ DEĞERİ ASLINDA SADECE SİGORTA ŞİRKETİNİN YANGIN ÖNLEMLERİNİ DENETLEMESİNDEN GEÇİYOR. YANİ ÖNLEM YOK VE SİGORTA VARSA, BU BİR ŞEY KAZANDIRMAZ."

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

şirketleri için bir siperdir. Önlemler arttıkça hem yangın çıkma olasılığı azalır, hem de yangın çıksa bile hasar miktarı az olur. Dolayısıyla da kazançlı çıkan vatandaş kadar sigorta şirketi de olur.
Gelişmiş ülkelerde, Almanya, Japonya, İsviçre ve daha birçok ülkede yanan binaların %90'ından fazlası sigortalı iken ülkemizde yanan binaların sigortalı oranları %10'un altında. Buna rağmen, ülkemizde sigorta şirketleri; yangın sigortasının cazip hale getirilmesi ve bilimsel temellere oturtulması konusunda önemli bir çalışma yapılmadığı gibi halkımızın sigorta konusunda bilinçlendirilmesi için de önemli çabanın harcanmadığını görüyorum.

ZORUNLU YANGIN SİGORTASI TURGUT ÖZAL İLE GÖRÜŞÜLDÜ

Zamanında zorunlu yangın sigortasının devreye girmesi konusunda çalışmalarınız olmuştu. Bu çaba neden sonuca ulaşmadı? Şirketlere yük olacağı mı düşünüldü?
O zaman Belediye Başkanı Bedrettin Dalan da bu konuda çaba göstermişti. Türk Ticaret Kanunu'nda değişiklik yapılması gerekiyordu. Taslak ile çelişiyordu. Primlerin emlak vergisinden alınması öngörülüyordu. Ticari Kanunu'na koymadan Bakanlar Kurulu böyle bir kararı çıkaramıyordu, ancak Meclis tarafından çıkarılabiliyordu. Sayın Bedrettin Dalan, zorunlu yangın sigortasının hayata geçirilmesi için Cumhurbaşkanı Turgut Özal'la da görüştü. Ancak zorunlu bir sigorta türlü yasalaşmadı çünkü daha öncelikli konular vardı. Yük olma konusunda ise zorunlu yangın sigortası aslında şirketlere yük olmuyor. Doğrudan doğruya vatandaşa yük oluyor. Ülkemizde büyük bir olay olduğu ve yıkımlar yaşandığı için zorunlu deprem sigortası hayata geçirildi. Büyük bir yangın olmadığı içinse yangın sigortası zorunlu yapamıyor. Yapıldığı zaman da tepki alabilir.

Büyük işletmelerde sigortalılık oranı daha yüksek. Atölyeler gibi küçük orta boyutlu işletmelerde ise oran çok daha düşük. Bu kurumlarda yangın sigortasının yaygınlaştırılması için ne yapılabilir? Avrupa'da yüksek sigortalılık oranlarına nasıl ulaşılmış?
Sigortanın yaygınlaştırılabilmesi için 2 yol var aslında. Biri zorlama, biri de eğitim. Eğitim için baktığımız zaman, ülkemizde pek çok kişi şimdiye kadar bir şey gelmedi, ileride de gelmez diye düşünüyor. Bu düşüncenin değiştirilmesi sağlanmalı. Zorlama dediğimiz ise zorunlu sigortanın getirilmesi. Avrupa'da yangın sigortası her yerde zorunlu değil ama bütün binalar bazında bakılacak olursa %98 sigortalılık oranı var. Fransa'da bu oran %100. Otel, iş hanı, müze, sinema, tiyatro, konser salonu gibi yangın riskinin yüksek olduğu yerlere ve özellikle fabrikalara zorunluluk getirilmesi gerekir. Bir fabrika yandığı zaman zararı sadece fabrika sahibine olmuyor. Olan millete oluyor. Fabrikalardaki yatırımlar dövizle yapılıyor, yanan da milli servet oluyor. Yanan işletmeden yedek parça ya da malzeme alan vatandaş başka yerden almak zorunda kalıyor. Sadece kişiyi korumak için değil ekonomiyi korumak gibi de önemli bir görevi bulunuyor yangın sigortalarının. Yangın sigortası yapılmasının değeri aslında sadece sigorta şirketinin yangın önlemlerini denetlemesinden geçiyor. Yani önlem yok ve sigorta varsa, bu bir şey kazandırmaz. Fabrikanın ödemesi alınsa bile müşteriyi kaybediyorsun, kalifiye elemanları tekrar bulamıyorsun. Yanan sadece fabrika olmuyor; müşteri, eleman, bağlantılar hepsi yanmış oluyor. Çok zor bir sürece giriyor işletmeler. Binanın yanması, adli soruşturmalar vesaire. Yangında ilginç olan bir husus da şu: Başından bir yangın olayı geçen mutlaka yangın önlemi alıp sigorta ettiriyor çünkü başına gelecekleri biliyor. Yangın görmeyen başına ne geleceğini düşünmüyor.

Sigorta şirketleri yangın önlemlerini nasıl denetliyor?
Sigorta şirketinden görevliler geliyor. Sprinkler'in mesafesine bile bakıyor. Önlem var mı, önlem nasıl yapılmış, nasıl işletiliyor onlara bakıyor. Poliçenin kesildiği tarihte ve bundan 6 ay veya 1 yıl sonra kontrol ediyorlar. Değişiklik yapılmış mı, önüne bir şey konulmuş mu bunlara tek tek bakıyorlar. Yangın sigortası yapmadan önce bakılmasının yanında, ardından da sigortacının özelliklerine göre gidip önlemlerin aynı kalıp kalmadığı, çalışıp çalışmadığına bakılıyor. İşletmelerdeki yangın kapısı bile her yıl kontrol edilir. Kapı açılır kapanır, yanındaki şeritlere bakılır, kendi kendine kapanıp kapanmadığı kontrol edilir. Sadece yangın kapısında 22 tane maddeye bakacaksın. Bizde yangın kapısının yapıldığına ya da kapının çalışıp çalışmadığına kimse bakmıyor. Biraz kültür olayı. Birdenbire hemen olmuyor. Adım adım gelişecek.

ALINAN PRİMLER ÇOK DÜŞÜK

Türkiye'de yangın bilinci düşük, önlemler alınmıyor. Primler riski karşılıyor mu?
Primler ülkemizde yüksek değil çok düşük. Şu anda sigorta şirketlerinin birçoğuyla konuştuğum zaman, neden önlem almadıklarını soruyorum. "Biz her önlem alınmış gibi prim alıyoruz" diyorlar. Sigorta şirketleri primleri önleme bağlı yapmalı. Sadece birkaç şirket böyle yapıyor. Primde önlem esas alınmalı. En büyük hata sigorta primini alınan yangın önlemlerine bağlayarak hesaplamamak. Ben itfaiyede çalışırken hat bağlamak istiyoruz diye geldiler. Neden olduğunu sorduğumda sigorta bağlıysa primlerde indirim olduğunu söylediler. Bizde böyle bir şey olmuyor. Bu indirimi yapanların çoğu da yabancı sigorta şirketleri.

Son olarak; sigorta şirketlerine ve kamuya yangın sigortasının yaygınlaştırılması ve bilincin geliştirilmesi noktasında nasıl bir görev düşüyor?
Şirketlerin atması gereken en önemli adım, aralarında birlik sağlayabilmek Öncelikle riski baz alan ve herkesin uygulaması zorunlu olan esasların belirlenmesi gerekiyor. Sigorta şirketleri, kendi içerlerinde sigortalama esaslarını çıkarırsa, zorunlu olmasa bile bu tarz sigortalama işleri belli bir ciddiyete biner. Devlet bazında ise, başlangıçta çok özel ve riskli yerlerden başlamak üzere mutlaka ve mutlaka zorunluluk getirilmeli. Eğitim tarafında ise kamu ve sigorta şirketleri kamu spotları gibi uygulamalarla farkındalığı artırmalı. Sadece deprem için değil yangın için de bilinçlendirme yapılmalı. Günümüzde kısa dönemde yapılması gereken çalışmalar, vatandaşa sigorta bilincinin verilmesi ve sigortanın yararlarının anlatılması yani kısaca eğitimdir. Daha ilkokuldan başlanarak sigorta sistemleri ve gerekliliği anlatılmalıdır. Bu çalışmalar doğrudan değil dolaylı olarak ele alınmalı, yangın, deprem, acil yardım ve doğal afetlere karşı önlemler ve korunma çareleri anlatılırken sigorta sistemi de anlatılmalıdır. Sigortanın yararları gösterilmeli ve halka tanıtılmalıdır.

OSMANLI'DA SİGORTANIN BAŞLANGICI BEYOĞLU YANGINI

Yangınların ülkemizde sigorta sektörünün gelişmesinde rolü nedir?
Osmanlı devletinde sigortacılığın yaygınlaşması Beyoğlu yangınından sonrasına rastlar. Osmanlı'da yaygın olarak yabancı sigorta şirketlerinin faaliyete geçmelerinin başlangıcı 1870 Beyoğlu yangını olarak gösterilir. Beyoğlu yangını sonrasında, yabancı sigorta şirketleri, İstanbul'da şube açmış, kentin yangın riskini gösteren haritaların çizimine başlanmıştır. O tarihlerde, Beyoğlu, kentin Avrupa finans sermayesi ile ilişkide bulunduğu bir finans merkeziydi. Sakinlerinin önemli bir bölümünü gayrimüslimler, Levantenler ve Osmanlı devletinde ikamet eden yabancılar oluşturuyordu. Yaşam biçimi ve tüketim alışkanlıkları ile değişimin simgesi ve merkezi sayılıyordu. Bu nedenle İstanbul'da sermaye birikiminin kalbi olan Beyoğlu'nun yanması, doğal olarak sigortalanma düşüncesini beraberinde getirmiştir. Beyoğlu yangınından bir süre sonra 1872'de Bank Hanson adlı bir İngiliz Bankası'nın önderliğinde Sun, Northern ve North British adındaki üç İngiliz sigorta şirketi İstanbul'da faaliyete geçmiştir. Avrupa kapitalinin Osmanlı'ya yerleşmesini hızlandırmış, devletle ve halkla ilişkilerde aracılık eden ve ticari temsilcilikler alan Levanten ve azınlık nüfusu kalkınmıştır.
Beyoğlu yangınında zarar görenlerin büyük çoğunluğu gayrimüslimlerden oluşmuştur. Beyoğlu yangınında çeşitli din ve milletten 28 bin 689 kişinin yangından zarar gördüğü anlaşılmaktadır. Beyoğlu'nda sigortalı olan mülklerin yanması yüzünden sigorta kumpanyaları mülk sahiplerine 300 bin lira iadesinde tadiyatta bulunmuşlardır. Sonra makbuzlarını dahiliye nazırı Şerevanı Zade Rüştü Paşa'ya ibraz ederek İstanbul'da itfaiyenin kurulmasını istemişlerdir.
İngilizler'den sonra Fransızlar da ilgi göstermişler ve 1878 yılında ilk Fransız şirketi faaliyetine başlamıştır. Bundan sonra Alman, İtalyan, İsviçre gibi yabancı ülkelerin sigorta şirketlerinin çalışmaları ile sigortacılık genişlemeye başlamıştır.



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

TES dünyada olduğu gibi ülkemizde de yaygınlaşmalı

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, son iki yıldır kamuoyu gündemindeki yerini hiç kaybetmeyen Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) yaşadığı yeni gelişmelerle sıcaklığını koruduğunu, BES'e, Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS) eklenmesiyle başlayan sürecin, Yeni Ekonomi Programı'ndaki (YEP) fonların Kıdem Tazminatı fonuna dönüştürülmesi ile devam ettiğini ifade etti. Çakas, YEP'le birlikte Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) gündeme gelmesinin yeniden kamuoyunun ilgisini çektiğini esasen TES'e geçişle ilgili verilen tepkinin son derece mesafeli olmakla beraber, kamuoyu tarafından pek de sıcak karşılanmadığını dile getirdi.

'TES ÜLKEMİZDE YETERİNCE BİLİNMİYOR'

Kamuoyunun TES'e mesafeli yaklaşmasının en önemli nedenlerinden birinin BES'in ilk çıktığı 2003 yılından beri sürekli üzerinde değişiklik yapılması olduğunu ifade eden SAB Başkanı Reşit Çakas, "İlk çıktığı 2003 yılında bireysel emeklilik hesaplarından yapılan yönetim gideri, giriş aidat ile son derece yüksek fon işletim kesintisinin yanında toplam birikimler üzerinden %15'e varan vergi kesintileri ile karşılaşılıyordu. Bu aksaklıklar 2013 yılı Ocak ayından itibaren giderilmeye başlandı ve son derece olumlu sonuçlar vererek sistemde biriken fon tutarı 115 milyar lirayı aştı. Ancak OKS'ye geçilmesiyle oturmaya başlayan BES dengeleri bozulmuş, bu sistemden beklenen sonuç elde edilemedi. OKS ile tüketicinin tasarruf serbestisi hakkının elinden alındığı algısı oluştu. Ödenecek katkı payı çalışanın maaşının %3'ü ile sınırlı tutuldu daha kamuoyu yeterince bilgilendirilmeden uygulamaya geçildi. Bu nedenle sistemden çıkışta çok ciddi oranlara ulaşıldı. Çok açık bir şekilde bu durum OKS'ye karşı ciddi güven sorunu oluşmasına neden oldu. İşte tam bunun üzerine kıdem tazminatı fonunun ve hemen arkasından TES'in gündeme getirilmesi kamuoyunda tereddütlü bir yaklaşımın oluşmasına sebep oldu" dedi.

DÜNYADA YAYGIN

Reşit Çakas, TES'in ülkemizde çok bilinen bir olgu olmadığını, fakat dünyada TES'te oluşan fonların büyüklüğü bugün yaklaşık 45 trilyon dolara kadar ulaştığını söyledi. Uygulamanın gönüllü mü yoksa zorunlu mu olacağı henüz belli olmamakla beraber dünya uygulamalarında hem gönüllülük esasına dayalı hem de zorunlu



uygulamalar mevcut diyen Çakas, "Örneğin; Norveç, İsveç, Hollanda ve İsviçre gibi ülkeler bu sistemi zorunlu olarak uygularken Rusya ve Makedonya gibi bazı ülkeler ise yarı zorunlu veya gönüllülük esasına dayanan uygulamalar mevcuttur. Türkiye'de buna en yakın örnek olarak OYAK gösterilse de buradaki birikimler de bireysel emeklilik fonları dışında değerlendiriliyor" diye belirtti.

TES'E GEÇİŞ SÜRECİ

SAB Başkanı Reşit Çakas, "Öncelikle mevcut uygulamayla OKS'ye dahil edilen müşteriler TES'e dahil edilecek. OKS'de çalışanın maaşından %3 oranında kesilen katılım payı kişi adına açılan bireysel emeklilik hesabına aktarılacak ve bu hesaba %25 oranında da devlet katkısı sağlanacak. Ayrıca devlet tarafından 1.000 lira ilgili hesaba aktarılacak. Ancak katılımcı bu hakların %100'ünden faydalanmak için 56 yaşını tamamlamak zorunda. OKS'de sistem içinde kalıp kalmamak konusunda seçim hakkı tamamen katılımcıya bırakılmış durumda" diye konuştu. Çakas, "Henüz net bir açıklama yapılmamasına rağmen YEP kapsamında hayatımıza girmesi planlanan TES sürecine geçişte öncelikle OKS'de bulunan tüm katılımcıların TES'e aktarımı gerçekleştirilecek. Mevcutta OKS'den ayrılmış ya da OKS'ye hiç dahil edilmemiş tüm çalışanların TES'e dahil edilmesi ve en önemlisi sistemde kalmanın da zorunlu olması bekleniyor" dedi.

"TES'te yapılacak başka bir değişiklik ise, mevcut uygulamaya ilave olarak TES'e aktarılacak katkı paylarında olacak. Buna göre çalışanın maaşından yapılacak kesintiye devlet katkısının ilave edilmesinin yanında işverenden de bir payın kesilip çalışanın katkı payına eklenerek TES'in cazip hale getirilmesi öngörülüyor" diyen Reşit Çakas, TES sisteminde gerek işverenden, gerekse çalışandan ne kadarlık kesinti yapılacağı, bununla ilgili devletin işverene de bir destek sağlayıp sağlamayacağı henüz netleşmemekle beraber bu sisteme geçişte mutlaka tarafların görüşüne başvurulmasının kaçınılmaz olduğuna değindi.

'TES İLE SOSYAL GÜVENLİK SİSTEMİ DESTEKLENİYOR'

Günümüzde emeklilikte sadece kamuya bağlı sosyal güvenlik sistemlerinin yeterli olmadığını söyleyen Reşit Çakas sözlerini şöyle sonlandırdı; "Bunun nedenlerinden birisi emeklilikte yaşanan gelir düzeyindeki düşüş. Diğeri ise ortalama yaşın her geçen gün yükselmesi. Ortalama yaşam süresi yükseldikçe çalışan başına düşen emekli sayısı da yükselmesi. Geçmişte emekli başına çalışan sayısı daha yüksek iken günümüzde bu durum artık terse dönmeye başladı. Emekli sayısı çalışan sayısını geçmeye başlamıştır. Bu noktada TES'te amaçlanan hem emeklilik döneminde bireylerin azalan gelirlerini kompanse etmek hem de sosyal güvenlik sisteminin desteklenmesi olacaktır. Ayrıca TES ile birlikte parayla sermaye piyasalarının derinleştirilmesi amaçlanıyor. Devlet uzun vadeli borçlanma kaynağı yaratma, daha da önemlisi uzun vadeli tasarruf alışkanlığı oluşturma noktasında TES'ten olacaktır. Sonuç olarak YEP ile birlikte hayatımıza girecek olan TES için beklentilerin çok yüksek olduğu çok açık ve net."

Yeni Ekonomi Programı (YEP) ile tekrar gündeme gelen Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) konusunda sektörel değerlendirimelerde bulunan **Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas**, "Dünyada TES'te oluşan fonların büyüklüğü bugün yaklaşık 45 trilyon dolara kadar ulaştı" dedi.

TES SÜRECİNDE ALINMASI GEREKEN ÖNLEMLER

SAB Başkanı Reşit Çakas, TES'e geçilirken OKS'de yaşanan aksaklıkların tekrar yaşanmaması için alınması gereken önlemleri sıraladı;

"Sistem bu işe dahil edilecek çalışanlara çok iyi anlatılmalı, her ne kadar zorunlu olacağı beklense de katılımcıların sisteme gönüllü olarak kalmaları sağlanmalı.

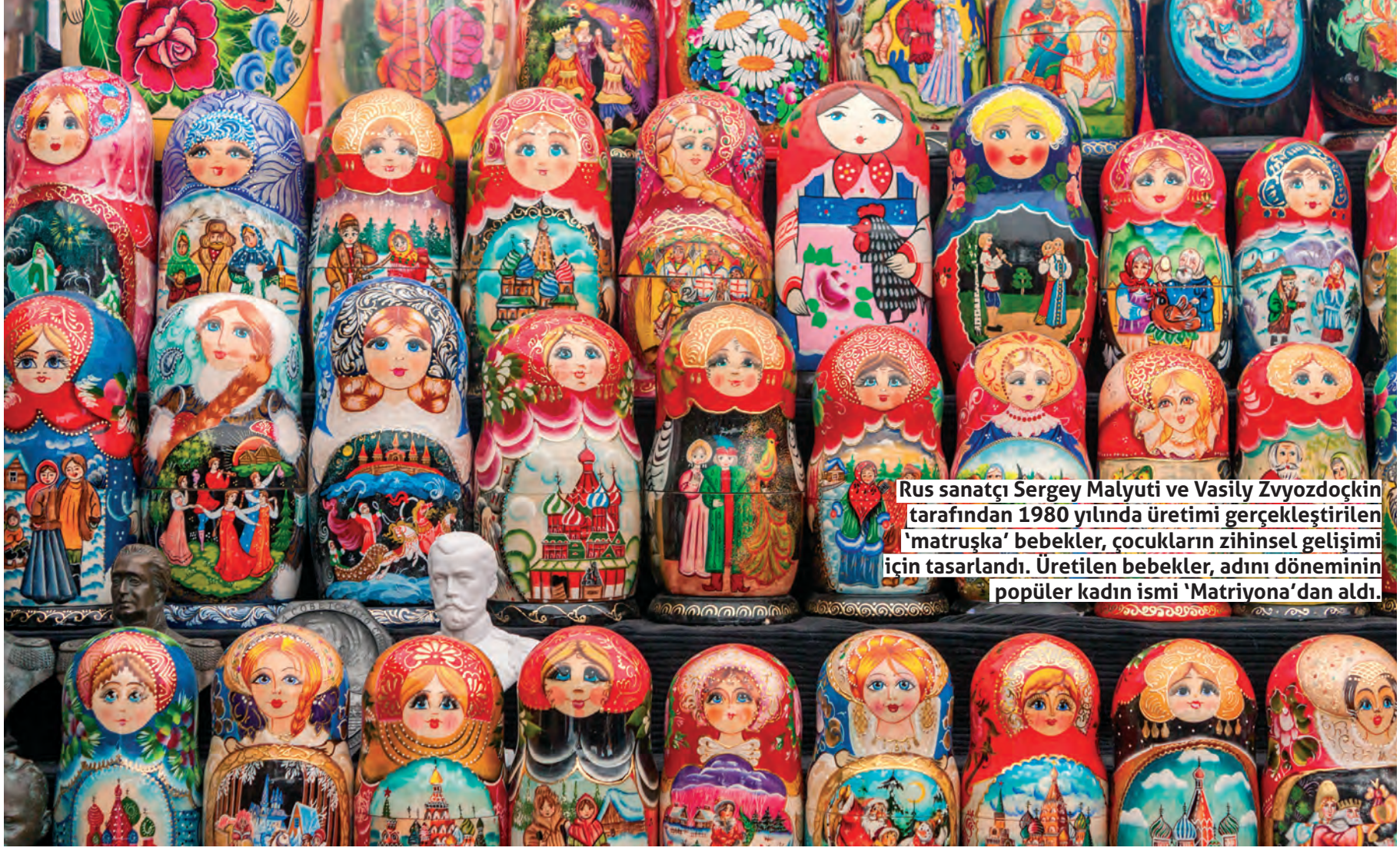
Bu işe dahil olacak tarafların yani çalışan, işveren ve kamu tarafında bir mutabakat sağlanmalı bütün tarafların sisteme katkı yapması teşvik edilmeli.

Sistemde biriken fonların değerlendirilmesi noktasında emeklilik şirketlerine yatırım serbestisi verilmeli, katılımcı hakları da korunarak fonların en verimli şekilde değerlendirilmesi sağlanmalı.

Sektörde hizmet verecek kurumların desteklenen mali hizmet kalitesi yüksek tutulmalı.

Bu alanda uzun yıllardır çalışan acenteler mutlaka sistem içinde tutulmalı, acentelerin birikim ve deneyimlerinden mutlaka faydalanılmalı ve acentelerin bu sistemde hizmet vermesi teşvik edilmeli."

SAB olarak alınması gereken bu önlemlerle TES'in kısa sürede çabuk büyüyeceğini ve hem katılımcılara hem de genel anlamda ülke ekonomisine yarar sağlayacağına inandıklarını söyleyen Çakas, desteklerini sürdüreceklerini de sözlerine ekledi.



Rus sanatçı Sergey Malyuti ve Vasily Zvyozdoçkin tarafından 1980 yılında üretimi gerçekleştirilen 'matruşka' bebekler, çocukların zihinsel gelişimi için tasarlandı. Üretilen bebekler, adını döneminin popüler kadın ismi 'Matriyona'dan aldı.

SİGORTACILIK TEKNOLOJİYLE DÖNÜŞÜYOR:

RUSYA

Avrupa ülkelerine göre çelimsiz bir sigorta sektörüne sahip olan Rusya, özellikle son birkaç yılda yakaladığı ivmeyi teknoloji yatırımları ile destekleyerek sigortacılıktaki potansiyelini dünyaya göstermeyi hedefliyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SAYILARLA RUSYA

Nüfus: .....144 milyon
GSYİH: .....1 trilyon 578 milyar dolar
Kişi Başı GSYİH: .....11 bin 290 dolar
Toplam Prim Üretimi: ..23.5 milyar $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı: %1.53

2018 yılı Rusya sigorta sektörü için son derece önemli bir yıl oldu. 2017 yılına göre toplam prim üretiminin %16 arttığı dönemde, üretimdeki artış yıllık enflasyonu geride bıraktı. Bir önceki yılda da olduğu gibi büyümenin büyük bir kısmı hayat sigortalarından geldi. Hayat tarafındaki büyüme %37 seviyesini geçerken, hayat dışındaki büyüme %8'de kaldı. Büyüme hızlanmış gibi gözükse de henüz açıklanmayan 2019 sonuçlarında hayat sigortalarında %2'lik küçülme bekleniyor. Bunun hayat dışından gelecek büyüme ile dengelenmesi ve 2019 sonunda toplam büyümenin %4 seviyelerinde seyretmesi olası.

YÜKSEK KÂR YATIRIM GETİRDİ

2019 yılındaki zorlu ortama göre 2018, sigorta pazarının finansal performans açısından oldukça sağlıklı olduğu bir yıl oldu. Performansı etkileyen başlıca faktörler trafik sigortasındaki toparlanma ve kaskoda gerçekleşen yüksek kârlılık oldu. Hayat dışında elde edilen başarılı sonuçlar; şirketlerin kaynaklarını müşteri deneyimini geliştirecek, yeni teknolojileri iş süreçlerine entegre etmelerini sağlayacak ve verimliliği artıracak yatırımlara kaydırmalarını sağladı. Böylece lider konumunu yeniden elde eden hayat tarafının bu yıl birikimli hayat sigortalarına gelen düzenlemeler sonucunda primlerin düşmesiyle beraber yeniden gerilemeye başlayabileceği tahmin ediliyor.

KASKO VE TRAFİKTE BÜYÜME

Rus sigortacılarının en büyük başarıyı gösterdikleri alanlardan biri oto sigortaları. Uzun yıllardır süren durgunluğu kırmayı başaran Rusya sigorta sektöründe 2014 yılından bu yana kasko primlerinin arttığı ve trafik sigortasında poliçe sayısının yükseldiği tek yıl 2018 oldu. Sigorta şirketelerinin gerçekleştirdikleri bir araştırmaya göre kaskodaki büyüme, artan araç satışları ve kasko fiyatlarının ekonomik olmasından gelirken, trafik sigortaları tarafındaki büyüme anti-suistimal uygulamalarının ivme kazanmasından ve primlerin serbestleşmesinden kaynaklanıyor. Bu faktörler aynı zamanda 2019 yılında trafik sigortasındaki hasar rasyosunun %70'e ulaşmasına da yardımcı oldu.

İLK 10 ŞİRKET TOPLAM PRİMİN %76'SINI ÜRETİYOR

Yoğunlaşmış olan Rus sigorta sektöründe en büyük 10 sigorta şirketi yazılan toplam primin %76'sını üstleniyor. Üretimin yoğunlaştığı bu şirketler gelirlerinin bir kısmını teknoloji yatırımlarına ayırıyor. Bunun yanında, ilk 5 sigortacının üretimi de artıyor. 2017 yılında toplam üretimin %51'ini gerçekleştiren 5 sigortacı, 2018 yılında üretimin %54'ünü üstlendi. Büyümesiyle dikkat çeken şirketler ise sektör lideri olan Sberbank Life Insurance ve Sberbank Group. Ülkenin sigorta sektörü kapsamlı bir teknolojik dönüşümün tam ortasında yer alıyor. Geçtiğimiz yıllarda sektörün gösterdiği yüksek performans yatırımların artmasına olanak verdi. Sektördeki lider şirketlerin online kasko satış sistemleri devreye geçirdikleri ve hatta bazı ödemeleri bile dijital ortam üzerinden gerçekleştirdikleri görülüyor. Yine de müşteri ilişkilerinin kalitesini artırmak ve müşteri ilişkileri yönetim araçları geliştirmek için sektörün önünde uzunca bir yol bulunuyor. Şirketler bu yeni teknolojileri iş süreçlerine entegre ettikçe, giderleri azalan sektörün daha büyük teknolojik adımlar attığını göreceğiz.

2018 yılı prim üretimine göre Rus Sigorta Şirketleri

Şirket	Pazar Payı %
1 Sberbank Insurance	13.3
2 SOGAZ	12.3
3 VTB Insurance	10.7
4 Alfa Strakhovanie	10.7
5 Ingosstrakh*	6.8
6 RESO-Garantia	6.6
7 Rosgosstrakh	6.0
8 VSK	4.7
9 Renaissance Insurance	4.3
10 Soglasie	2.3

SADECE RUSYA'DA

(*) Sovyetler dönemine ülkede 2 sigorta şirketi hizmet veriyordu. Gosstrakh içerideki, Ingosstrakh şirketi ise uluslararası riskleri sigortalıyordu. 1988 yılında sigortacılıkta devlet yönetiminin son bulmasıyla beraber iki şirket serbest pazar içerisinde hizmet vermeye başladı. Ingosstrakh yüksek eğitimli personeli ile uluslararası pazarlarda büyüyerek başarılı bir çıkış yakalarken, Gosstrakh özellikle tarım risklerindeki değişimlere ayak uyduramayarak piyasadan çekilmek zorunda kaldı.

"BES'te istikrarlı büyümemizi sürdüreceğiz"

Ülkemizin en önemli tasarruf araçlarından birisi olan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 16. yılında. BES'in ülke ekonomisi ve sermaye piyasaları için vazgeçilmez yatırım araçları arasına girdiğini ifade eden Halk Emeklilik Finansal Yönetim Genel Müdür Yardımcısı Ali Ulvi Sargon, Halkbank'ın büyük desteği ile istikrarlı büyümesini sürdürerek sektörün lider şirketlerinden biri olma yönündeki hedeflerine hızla ilerlediklerini söyledi. Ali Ulvi Sargon, "Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) açıkladığı 2019 yılı Ekim ayı rakamlarına göre BES'te 2019 yılı içerisinde sektörde en çok katılımcı artışı gerçekleştiren 2 şirketten biriyiz. Bugün BES'te 575 bin katılımcının geleceği için tasarruf etmesine aracı oluyor, yaptıkları tasarrufların risk iştahlarına uygun fon alternatiflerinde değerlendirilmesini sağlayarak uzun vadede enflasyondan etkilenmemesi için çalışıyoruz" diye konuştu. Halk Emeklilik olarak BES'teki fon büyüklüğü açısından sigorta ve emeklilik sektöründeki en büyük oyuncular arasında yer aldıklarının altını çizen Ali Ulvi Sargon, "Şirket olarak disiplinli büyümemizi her geçen gün sürdürmeye devam ediyoruz. Ülkemiz insanlarının tasarruf bilincinin ve refah düzeylerinin artmasında önemli bir yere sahip olan BES büyümesini sürdürürken, Halk Emeklilik olarak yakalamış olduğumuz ivmeyi daha da yukarılara taşıyacağız" diyerek sözlerini noktaladı.


Sargon

Assist Line'dan İzmir Bölge ziyaretleri

Asistans sektörünün öncü firması Assist Line, bölge ziyaretlerine geçen ay İzmirle devam etti. Assist Line ekibi, Güneş Sigorta İzmir Bölge Müdürü Cumhur Köse ve ekibi, Doğa Sigorta Ege Bölge Müdürü Lale Erdem ve ekibi, Koru Sigorta İzmir Bölge Müdürü Atilla Çolak ve ekibi ile bir araya geldi.


Güneş Sigorta İzmir Bölge


Doğa Sigorta Ege Bölge



Koru Sigorta İzmir Bölge

Vakıf Emeklilik, Yaşam Kulüpleri dünyasını yeniledi

Vakıf Emeklilik müşterilerine; sağlık, hobi, eğitim, spor, danışmanlık ve sosyal aktiviteler gibi ek faydalar sunduğu "Yaşam Kulüpleri" hizmetlerinin kapsamını yeni ek hizmetlerle genişletti. Yenilenen hizmetler kapsamında müşterilerine göz sağlığı, ütü hizmeti, kuru temizleme, kombi ya da klima bakımı, halı ya da koltuk yıkama, hobi, akaryakıt indirimi, psikolojik destek, medikal 2. görüş, indirimli mini ya da ultra check-up gibi ek faydalar sağlayan Vakıf Emeklilik, bu hizmetleri ücretsiz veya indirimli olarak sunuyor. "Sağlık, Elit ve Elit Plus" adı altındaki


Volkan Sinan

kulüp üyelerinin hepsine sunulan yeni hizmetlerden biri olan "Göz sağlığı" ile tüm üyeler koruma altına alınıyor. Üyelerin tamamı için, "Akaryakıt İndirimi" imkânı da getirildi. Vakıf Emeklilik'le anlaşmalı kurumlardan alınan benzin için %2, motorin için %4, LPG için ise %9 oranında indirimlerden faydalanılıyor. Yine 3 farklı pakete üye olan müşterilerin tamamı, Vakıf Emeklilik'in "Hobi" ek faydasından yararlanabiliyor. Hobi hizmeti kapsamında eğitim, sanat, spor ve sosyal aktiviteler gibi seçenekler sunuluyor. Yaşam Kulüpleri dünyasını müşterilerin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak yenilediklerini belirten Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Volkan Sinan, "Müşterilerimizin Vakıf Emeklilik'teki deneyimlerini iyileştirirken günlük ihtiyaçlarında onlara avantajlar sunarak memnuniyetlerini en üst seviyeye çekmeyi amaçlıyoruz" dedi.

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 - Aralık 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.



Güneşli bir Kasım günü Güneş Sigorta yöneticilerini ağırladık...

Yazdan kalma güneşli bir günde Kasım ayı yazarlar yemeğimiz için muhteşem Boğaz manzarası ve lezzetli yemekleriyle öne çıkan Sunset Restaurant'ta bir araya geldik. Yemeğimizin bu ayki konukları ise Güneş Sigorta üst yönetimiydi. Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Genel Müdür Yardımcıları Remzi Duman, Saltuk Buğra Sürüel, Mahmut Emre Bayram, Ersin Özoğuz, Hakan Muştu, Grup Müdürü Bilal Türkmen ve Kurumsal İletişim Müdürü Selda Çamlıbel, samimi ve içten sohbetleriyle yemeğimize renk kattılar. Güneş Sigorta'da uzun süre genel müdürlük yapan Mehmet Aydoğdu ve sektöre birçok önemli ismi kazandıran Erhan Dumanlı tecrübelerini konuklarımızla paylaşma şansını yakalarken, Sema Tüfekçiler, Mehmet Muratoğlu, Ali Erül, Okan Utkueri ve Ali Erhan Tamer'in güzel sohbetlerine güneşli hava da eklenince içimiz ısındı. (Yakup Sayar)

Hisse senedi hız kesti



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 Ekim ayında %4.03 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş ise %6.25 oranında gerçekleşti. Ekim ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %2.33 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %3.06 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2019 yılı Ekim ayında %2 oranında arttı.

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.

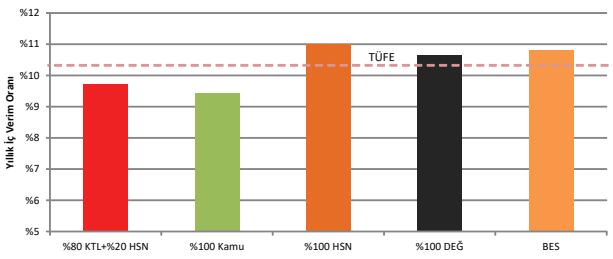
ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

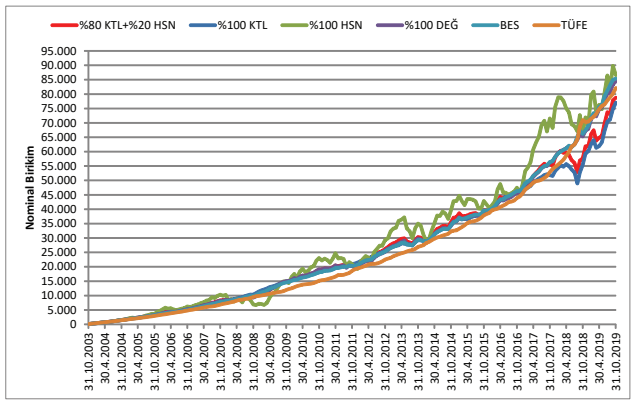
Bu endeks, 31.10.2003 tarihinden itibaren sistemde olan ve düzenli olarak yatırım yapan bir kişinin bugünkü birikimini bulmak üzere hazırlanmıştır. Katılımcının 31.10.2003 tarihinde 100 lira yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay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

31.10.2003-31.10.2019 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



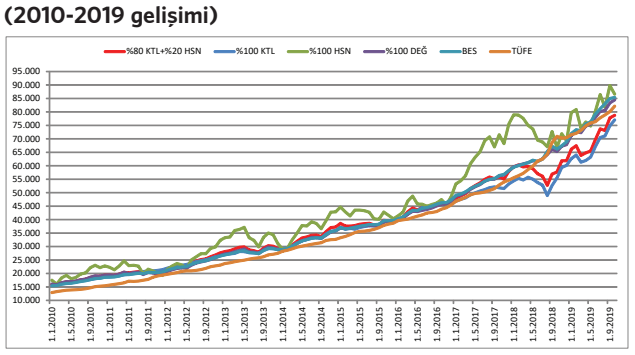
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır.TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın Adendum BES Getiri Endeksi'ni vermektedir. Buna göre, BES ortalama fon getirilerine yatırım yapan bir katılımcı dönem sonunda %10,81 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,00 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.10.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.10.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.10.2019 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 85.392 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 82.110 TL birikime ulaşmaktadır.

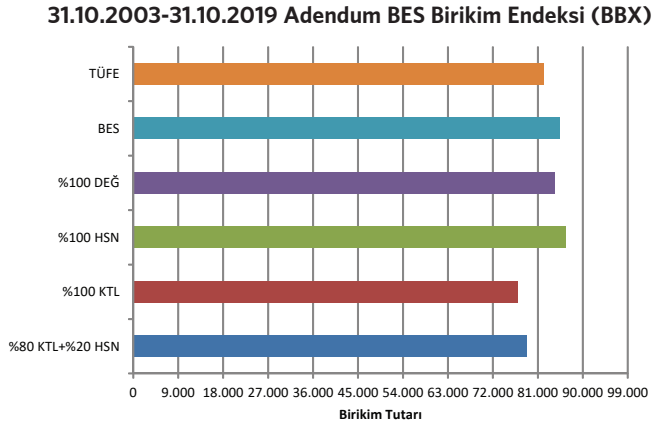
31.10.2003-31.10.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2019 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2019 yılları arasındaki seyrine bakıldığında, BES ortalama getirilerinin 2013 yılsonu ve 2014 yılı başı enflasyonun üzerinde olmakla beraber enflasyon seviyesine yaklaştığı, 2018 yılının ikinci yarısında enflasyonun altında kaldığı, ancak diğer tüm dönemlerde enflasyonun hayli üzerinde seyrettiği görülmektedir. Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan katılımcının sadece 2011 yılsonu ve 2018 sonunda enflasyon seviyesine gerilediği, diğer tüm zamanlarda ise enflasyonun üzerinde getiri elde ettiği görülmektedir.

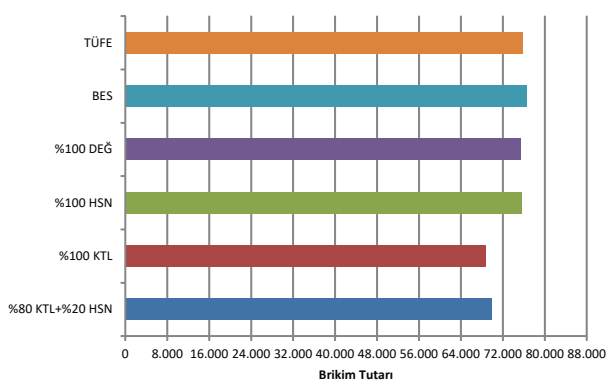
Yandaki grafik 31.10.2003-31.10.2019 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.10.2019 tarihinde 85.392 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ekim 2019 döneminde bireysel emeklilik sistemine 425 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.10.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.10.2019 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.10.2019 tarihinde 75.606 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.10.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



TES Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda



Bireysel Emeklilik ve Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES), kasım ayının başında açıklanan '2020 Yılı Cumhurbaşkanlığı Programı'nda da yerini aldı.

Planda, öncelikle sistemin mevcut durumunda ilişkin bilgiler verildi. Eylül 2019 itibarıyla, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcıların fon büyüklüğü, devlet katkısı dâhil 108 milyar lira, katılımcı sayısı ise 6.8 milyon kişi olarak belirtildi. Otomatik Katılım Sistemi'nde ise çalışanların fon büyüklüğünün 7.3 milyar liraya ulaştığı ve cayma hakkını kullanmayarak sistemde bulunmaya devam eden 5.8 milyon çalışanın yer aldığı da eklenerek, tüm sisteme bakıldığında, 12.6 milyon katılımcıya ait toplamda 115.3 milyon liralık fon büyüklüğü olduğu vurgulandı.

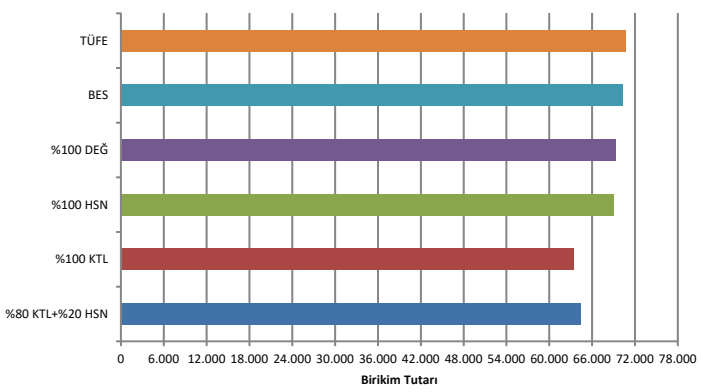
Planda, sistemin gelecek dönemde katılımcı sayısı ve fon büyüklüğü artışının sürdürülebilir kılınmasına yönelik iyileştirmelerin devam edeceği de belirtildi. Ek olarak, finansal sistemdeki sistematik risk birikimini azaltmak, finansal derinliği ve ürün çeşitliliğini artırmak amacıyla yurt dışındaki Türk vatandaşlarına yönelik dövizli BES uygulamasına geçileceği, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) hayata geçirileceği, kumbara hesabı gibi uygulamalar ile genç bireylerin finansal sisteme katılımının sağlanarak, ek teşvikler ile erken yaşta tasarrufa teşvik edileceği ve böylece sermaye piyasaları için uzun vadeli kaynak oluşturulacağı gibi maddeler özellikle vurgulanmış oldu.

VERGİ SİSTEMİNDE YENİ DÜZENLEMELER

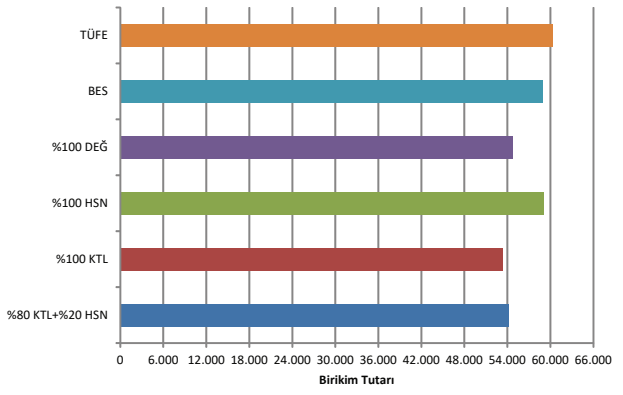
Bireysel Emeklilik Sistemi'ni geliştirme çalışmalarına ek olarak, yurt içi tasarrufları artırmak için lüks ve/veya ithal yoğunluğu yüksek ürünler listesi güncellenerek vergi düzenlemelerinin yapılacağı da duyuruldu.

Bireysel emeklilikteki Otomatik Katılım Sistemi, sistemde kalış süresi ve fon tutarını artıracak şekilde yeniden düzenlenerek Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne dönüştürüleceği ve bu yolda Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM), Türkiye Sigorta Birliği (TSB) gibi kuruluşlar ile işbirliği yapacağı açıklandı. Sektör, iş kolu veya meslek esaslı tamamlayıcı emeklilik kurumlarının iyi uygulama örnekleri doğrultusunda uygulama alternatifleri ortaya konularak, geliştirilmesinin ve yaygınlaştırılmasının sağlanacağı belirtildi.

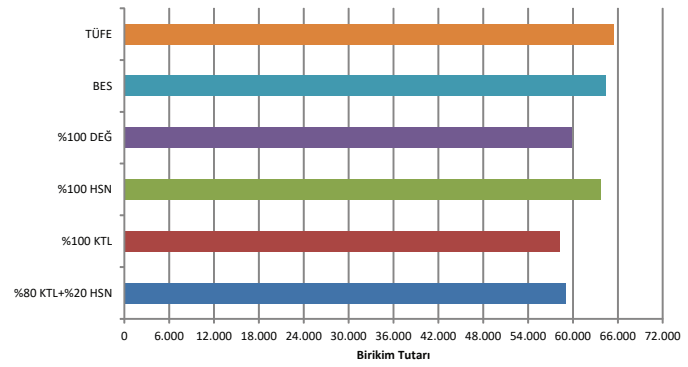
31.01.2006-31.10.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



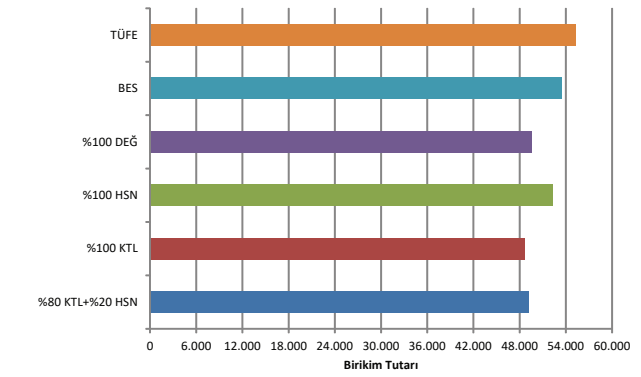
31.01.2008-31.10.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.10.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.10.2019 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.

"Çifte sigorta"da Avrupa modeli

Sigorta edilmiş bir varlığın tekrar sigorta ettirilmesi durumunda, tazminat ödemelerinde "çifte sigorta" sorunu ortaya çıkıyor. Ülkemizde bu sorun sigorta sözleşmelerinin tarihsel sıralaması göz önünde bulundurularak çözülürken, Avrupa'da tüm sigortacıların sorumlu olduğu bir model kullanılıyor.

Birden fazla sigorta, günümüzde birçok soruna yol açan önemli bir konudur. Özellikle tam değeri üzerinden sigorta edilmiş bir aktifin sonradan tekrar sigorta ettirilmiş olması halinde ortaya çıkan "çifte sigorta" ile bir aktif için eksik sigorta yaptırıldıktan sonra, sigorta teminatı altında olmayan değer bölümü için başka sigorta yaptırılması hakkındaki hükümler artık geride kalmalıdır. Çifte sigorta oluşturan sigortanın "geçersiz" sayılması ve kısmi sigortada, ilk sigortadan sonraki sigortaları yapmış bulunan sigortacıların tarih sırasına göre sorumlu olmaları doğru çözümler değildir. Malvarlığındaki aktifleri konu almayan zarar sigortalarının aynı anda teminat sağlıyor olmaları durumunda hangi hükümlerin uygulanacağı konusundaki belirsizlik de giderilmelidir.

Aşağıda, yasamızda bulunan birden çok sigortaya ilişkin hükümlerin bizde ve başka ülkelerde geçirdiği evrime değinecek ve günümüzde benimsenen çözümler ışığında, bizim çağa ne oranda ayak uydurmuş olduğumuz incelenecektir.

I- Tarihsel gelişme

Osmanlı Devleti'nde sigorta alanındaki ilk yasal düzenleme 1864'te deniz sigortalarına ilişkin olarak (Napoléon Bonaparte zamanında) 1807 tarihli Fransız Ticaret Kanunu'ndan alınan hükümlerden oluşturulmuştur. Daha sonra 1906'da kara sigortaları hakkında 25 maddeden oluşan bir düzenleme kabul edilmiştir. Bu düzenleme 1850 tarihli Ticaret Kanunu'nun eki olarak yapılmıştır. Bu her iki yasada da, "çifte sigorta" yasaklanmış idi. Deniz sigortaları hakkındaki hüküm ise kısmi sigortayı da öngörmekteydi. Söz konusu hüküm şöyleydi:

1807 tarihli Fransız Ticaret Kanunu (Code de Commerce) Madde 359

S'il existe plusieurs contrats d'assurance faits sans fraude sur le même chargement, et que le premier contrat assure l'entière valeur des effets chargés, il subsistera seul.

Les assureurs qui ont signé les contrats subséquents sont libérés; ils ne reçoivent que demi pour cent de la somme assurée. Si l'entière valeur des effets chargés n'est pas assuré par le premier contrat, les assureurs qui ont signé les contrats subséquents, répondent de l'excédent en suivant l'ordre de la date des contrats.

(Bu maddeye orijinal dilinde yer vermekten amacımız, iki yüzyıldan fazla bir süre önceki Fransızca ile günümüzdeki Fransızca'nın hemen hemen aynı olduğuna dikkat çekmektir.

Bu hüküm bize, 1864 tarihli Kaanunname-i Hümayun-ı Ticaret-i Bahriyye'nin ("Sigorta yani te'min keyfiyeti" hakkındaki) on birinci faslının ikinci kısmındaki (kısm-ı sâni) 204'üncü madde olarak geçmiştir. Söz konusu 204'üncü madde şöyle idi:

"Bir hamule üzerine hile ve desise vaki olmayarak müteaddit sigorta konturatosu olup da eşya-yı mahmulenin bütün kıymeti birinci konturato ile sigorta olunmuş olduğu halde yalnız işbu konturato mer'î ve muteber olarak diğerlerini imza eden sigortacılar tebrie-i zimmet edüp ancak marr-üz zikr yüz doksan dördüncü madde mucibince bir tazmin almağa haklı olacaklardır ve eğer birinci konturato ile eşya-yı mahmulenin bütün kıymeti sigorta olunmamış ise ol halde diğer konturatoları imza eden sigortacılar konturatolarının tarihleri tertibince kıymet-i eşyanın fazlası için sırasıyle mesul olacaklardır."

Bu maddeyi Fransız orijinalini de dikkate alarak günümüz diline şu şekilde aktarabiliriz:

"Gemiye yüklenmiş bir yük hakkında, herhangi bir hile söz konusu olmaksızın birden fazla sigorta yaptırılmış ve bunlardan ilki yükü tam değeri üzerinden temin etmekte ise, sonraki sigortacılar sorumlu olmazlar; ilk sigortanın yüklerin tam değerini temin etmediği hallerde ise, sonraki sigortacılar temin edilmemiş değer kısmından sözleşmelerinin tarihi sırasıyla sorumlu olurlar."

1807 tarihli Fransız Ticaret Kanunu'nun yukarıda değindiğimiz çözümü, daha eskiye 1681 tarihli meşhur Denizcilik Emirnamesi'ne dayanmaktadır.

Ordonnance de la Marine'in

"Sigortalar" başlıklı VI. Kısmında yer alan 24 ve 25inci maddeler aşağıdaki gibidir:

Madde XXIV

Kötü niyet söz konusu olmaksızın birden çok sigorta poliçesi düzenletilmiş olduğunda, bunlardan ilki yüklenen yüklerin değerine ulaşmış bulunduğu takdirde, yalnızca o poliçe dikkate alınır; diğer sigortacılar sorumlu olmazlar ve aldıkları primi de (yüzde yarım hariç) geri verirler

Madde XXV

İlk poliçenin yüklenen yüklerin değerine ulaşmadığı hallerde, ikinci poliçenin sigortacıları, temin edilmemiş değer kısmından sorumlu olurlar.

Görüldüğü gibi, ilk zamanlarda benimsenen çözüm şuydu:

- Bir mal için tam değeri üzerinden bir sigorta yaptırılmışsa, daha sonra o malı ikinci kere sigorta ettirmek geçersizdir.
- Ancak eğer bir mal için eksik sigorta yaptırılmışsa, sonraki sigortacılar ilk sigortanın temin etmediği kısım için (tarih sırasına göre) sorumlu olurlar.

Fransızların kara sigortaları alanında geldikleri son nokta ile Türk hukukunun güncel çözümü farklıdır. Bizde, eski kural, önce Cumhuriyet sonrasında çıkarılan 1926 tarihli Ticaret Kanunu'nda tekrarlanmış; oradan 1956 tarihli Türk Ticaret Kanunu'na geçmiş ve son olarak da 2011 tarihli Türk Ticaret Kanunu'nda benimsenmiştir.

1926 yılında çıkarılan Ticaret Kanunu

-Tam değer üzerinden yapılan bir sigorta varsa, o mal için aynı rizikolara karşı ikinci bir sigorta yaptırılamayacağı

- Tam değer üzerinden sigorta yaptırılmamışsa, malın geri kalan değerine kadar bir veya birkaç kez sigorta ettirilebileceği; malı bu şekilde sonradan temin eden sigortacıların, geri kalan değerden sözleşmelerinin tarihi sırasıyla sorumlu olacakları

- Aynı gün yapılan sözleşmelerin aynı zamanda oluştuklarının kabul edileceği

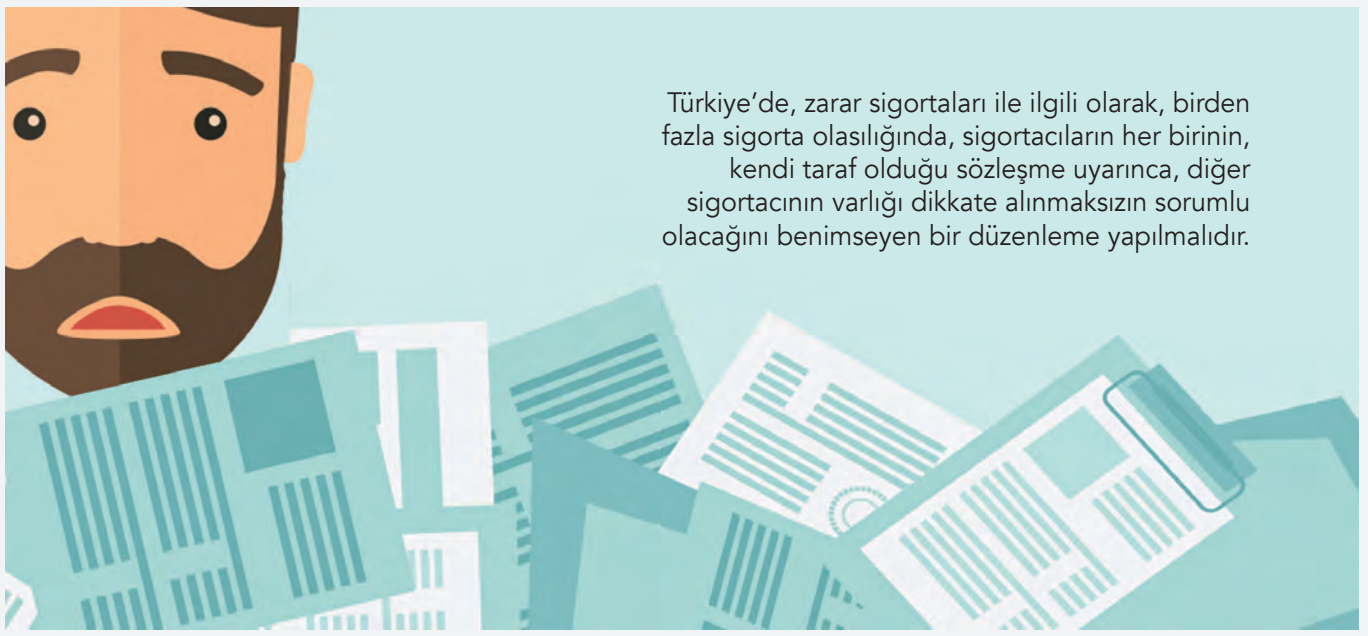
- Bir mal birden fazla sigortacı tarafından aynı zamanda ve aynı rizikolara karşı sigorta edilmişse, yapılan birden fazla sözleşmelerin tümünün, ancak sigorta konusu malın değerine kadar geçerli sayılacağı

- Böyle bir durumda, sigortacılardan her birinin, malın toplam değerine kıyasla, sigorta ettiği bedel oranında sorumlu olacağı

- Bir mal, değerinin yalnızca bir kısmı üzerinden sigorta edilmiş



PROF. DR. SAMİM ÜNAN



olduğunda, kısmi hasar halinde, aksine sözleşme yoksa, sigortacının ancak malın değerinin sigorta edilmiş bulunduğu oranda sorumlu olacağı
- Tam değeri üzerinden sigorta edilmiş olan bir malın, aynı rizikolara karşı sigortalanmasının aşağıda sayılan hallerde geçerli olacağı
  - o Önceki ve sonraki sigortacılar bunu onaylamışlarsa
  - o Sigorta ettiren önceki sözleşmeden doğan haklarını ikinci sigortacıya devretmiş veya bu haklardan vaz geçmiş ise
  - o Sonraki sigortacının yalnızca ilk sigortacı tarafından ödenmeyen tazminat tutarından sorumlu olacağı kararlaştırılmış ise
- Bir malın 1926 tarihli Ticaret Kanunu m.947 çerçevesinde birden fazla sigortacıya sigorta ettirilmiş olduğu hallerde, sigorta ettirenin, riziko gerçekleştiğinde, rizikonun gerçekleştiğini sigortacıya bildirmesi gereken süre içinde, bütün sigortacılara hem rizikonun meydana gelmiş olduğunu hem de diğer sigortaları haber vermesi gerektiği

kurallarını içermekte idi. Bu kurallar bugün 2011 tarihli TTK'nun 1465 ilâ 1468inci maddeleri olarak yürürlüktedir. 1926 tarihli Ticaret Kanunu'ndaki tercihler önce 1956 tarihli Türk Ticaret Kanunu'nda tekrarlanmış, oradan da 2011 tarihli Türk Ticaret Kanunu'na aktarılmışlardır.

Bu noktada sormamız gereken soru şudur: Acaba bu çok uzun zamandır yasada yer almakta olan birden çok sigortaya ilişkin kurallar yeterli midir? Yoksa bunların değişmesi mi lazımdır?

II- Günümüzde örnek alınacak yabancı metinlerdeki düzenleme

1) Fransız Hukuku

Sigorta alanını düzenleyen hükümleri içermekte olan Fransız Sigorta Kodu (Code des assurances) bugün kara ve deniz sigortalarında farklı çözüm benimsemiştir.

- Deniz sigortalarında alanında sigorta bedelleri toplamı, sigorta konusu malın değerini aşan (kötü niyetle yaptırılmamış) birden çok sigortadan (kümülatif sigortalar) her biri, içerdiği sigorta bedelinin sigorta konusu malın tam değerine olan oranı kadar hüküm doğuracaktır (Code des assurances L 172-9 fk.2).

- Kara sigortaları alanında ise Code des assurances'ın L 121-4 maddesi şu düzenlemeyi getirmiş bulunmaktadır:
  - o Aynı çıkar için aynı rizikoya karşı birden çok sigortacıya sigorta yaptırmış olan sigorta ettiren, sigortacılardan her birine diğer sigortacıların kimliğini ve diğer sigorta poliçelerindeki sigorta bedelini derhal bildirmekle yükümlüdür (Code des assurances L 121-4 fk.1 ve fk.2).
  - o Aynı rizikoya karşı kötü niyetle birden çok sigorta yaptırılmışsa, sigortanın geçersizliği ileri sürülebilecektir (maddesinin ilk fikrası hükmü uygulanır (Code assurances L 121-3 fk.1 ve L 121-4 fk.3).
  - o Birden çok sigortanın kötü niyet söz konusu olmaksızın yaptırılmış bulunması durumunda, bu sigortalardan her biri, hangi tarihte yapılmış olduklarına bakılmaksızın sözleşmede kararlaştırılmış olan teminat koşul ve limitleri çerçevesinde sigorta koruması sağlayacaktır. Hak sahibi, zararlarının tazminini dilediği sigortacıdan isteyebilecektir (Code des assurances L 121-4 fk.4)
  - o Sigortacılar arasındaki ilişkide, bunların her birinin hak sahibine ödenen tazminata katılma payı, oranlama yapılarak hesaplanacak ve kendi üzerine düşenden fazla ödeme yapmış olan sigortacı bu fazlalık oranında diğerinden istemde bulunabilecektir (Code des assurances L 121-4 fk.5).

2) Alman hukuku

Alman hukukunda birden fazla sigorta Alman Sigorta Sözleşmeleri Kanunu VVG §§ 77, 78 ve 79'da düzenlenmiştir. Bu düzenleme özetle aşağıdaki gibidir:

- VVG § 77(1) birden çok sigorta durumunun ilgili sigortacılara derhal bildirilmesi gerektiğini öngörmüştür.
- VVG § 77(2), sigortalardan birinin yoksun kalınan kazanca, diğerinin de bunun dışındaki zararlara ilişkin bulunması halinde dahi bildirim yapılması gerektiğini hükme bağlamaktadır.
- Aynı çıkar aynı rizikoya karşı birden fazla sigortacıya sigortalatılmış ve
  - o sigorta bedellerinin toplamı sigorta değerini aşıyorsa
  - o veya sigorta tazminatlarının toplamı, zarar tutarını aşıyorsa

sigortacılar birlikte borçlu durumundadırlar. Ancak sigorta ettiren, toplamda zarar tutarından fazlasını talep ve elde edemez (VVG § 78 (1)).
- Sigortacılar kendi aralarında, sigorta ettirene karşı kendi sözleşmeleri uyarınca sorumlu oldukları tutarlar dikkate alınarak tazminat yükünü paylaşırlar (VVG § 78 (2)).
- Kötü niyetle (ekonomik çıkar elde etmek üzere) birden fazla sigorta yaptırılmışsa, bu niyet doğrultusunda yaptırılmış olan bütün sigorta sözleşmeleri geçersiz olur. Ancak sigortacı durumu öğrenene kadar işleyen primlere hak kazanır (VVG § 78 (3)).
- Sigorta ettiren, birden fazla sigorta durumunun ortaya çıkmasına yol açan sigorta sözleşmesini, bu sonucun meydana geleceğini bilmeksizin yaptırmışsa, sonraki sözleşmeyi iptal edebilir veya ilk sözleşmenin temin etmediği hususlarla sınırlı hale dönüştürebilir (VVG § 79 (1)).

VVG sigortacıların bir rizikoyu ortak hareket ederek birlikte temin ettikleri "müşterek sigortayı" hiç düzenlememektedir.

3) PEICL (Principles of European Insurance Contract Law; ASSHİ Avrupa Sigorta Sözleşmesi Hukuku İlkeleri)

Avrupa Topluluğu'na dahil ülkelerin sigorta sözleşmesi hukuku alanında farklı yasal düzenlemeler yapmış olmalarından kaynaklanan sakıncaları ve zorlukları önlemek üzere, isteğe bağlı olarak kullanılması amacıyla oluşturulan PEICL 8:104 maddesinde "birden çok sigorta" konusuna ilişkin da şu çözümü benimsemiş bulunmaktadır:

- Aynı çıkar, birden çok sigortacı tarafından ayrı ayrı sigortalanmışsa, sigortalı, dilediği sigortacıdan veya sigortacılardan, fiilen uğradığı zararın giderilmesi için gerekli olan ölçüde istemde bulunabilir.
- Kendisinden istemde bulunulan sigortacı, diğer sigortacılara rücu hakkı saklı kalmak kaydıyla, düzenlediği poliçede yazılı sigorta bedeline kadar, varsa zararı azaltma giderleriyle birlikte, ödeme yapar.
- Sigortacılar hak sahibine ödenmesi gereken parayı aralarında, kendi sözleşmelerine göre sorumlu oldukları tutarlarla orantılı şekilde paylaşırlar.

Türkiye'de, zarar sigortaları ile ilgili olarak, birden fazla sigorta olasılığında, sigortacıların her birinin, kendi taraf olduğu sözleşme uyarınca, diğer sigortacının varlığı dikkate alınmaksızın sorumlu olacağını benimseyen bir düzenleme yapılmalıdır.

Bu öneri benimsenirse, tam değer üzerinden yapılmış bir sigortadan sonra yaptırılan sigortanın geçersizliğini öngören çifte sigorta kuralı ile bir eksik sigorta sonrasında yaptırılan sigortaların tarih sırasına göre ilk sigorta ile temin edilmemiş olan değer bölümünden sorumlu olacaklarını öngören kısmi sigorta kuralına artık lüzum kalmamış olacak; Alman ve Fransız yasalarındaki ve PEICL'daki basit ve dengeli çözüm bizde de uygulamaya konulmuş bulunacaktır. Sorumluluk sigortaları ve masrafların karşılanmasını konu alan sağlık giderleri sigortasında da kanımızca aynı çözüm geçerli olmalıdır.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında aralık 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 verilmektedir.

TSEV KASIM AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Bankasürans Kanalı ve Ürünleri Yönetimi	4 Aralık	Mahir Çipil
İç Sistemler, Yönetişimi ve Yönetmelik Taslağı	6 Aralık	Hicran Aktaş Coşar
Yönetimde Koçluk Yaklaşımı	9 Aralık	Ali Aktuğ
Nakliyat Emtia ve Sorumluluk Sigortalarında Teminatlar, Muhtelif Sözleşme ve Uygulama Örnekleri	10 Aralık	Ali Akşener
Sigorta Teknolojileri (Insurtech) ve Sigorta Sektöründe İnovasyon	11 Aralık	Melike Demirel
Sorumluluk Sigortalarına İlişkin Yargı Kararları	12 Aralık	Av. Nuray Dinçment
Hayat Sigortaları Satış Teknikleri	13 Aralık	Şahap Bayram Tokgöz
Temel Yangın Mühendisliği	16 Aralık	Dr. Ceyhun Eren
Oto Sigortalarında Hasar İş ve İşlemleri	17 Aralık	Zafer Şenler
Sigortacılıkta Stratejik Düşünme ve Problem Çözme Teknikleri	18 Aralık	Can Demirağ, Fergül Guyard
CMR Sorumluluk Sigortaları	19 Aralık	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) Otomatik Katılım İşlemleri Gözetimi	20 Aralık	Ayşegül Kılıç
Sigorta Davalarında Bilirkişilik	20-21 Aralık	Av. Nuray Dinçment
Yöneticiler için Solvency II	25 Aralık	Serhat Yücel

Üniversite seminerleri devam ediyor





TSEV'in sigortacılık bölümlerinde okumakta olan öğrencilere yönelik gerçekleştirdiği ziyaretler ekim ve kasım aylarında da devam ediyor. Bu kapsamda 23 Ekim'de Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Domaniç Hayme Ana Meslek Yüksekokulu Bankacılık&Sigortacılık bölümünde; 4 Kasım'da ise Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksek Okulu Bankacılık ve Sigortacılık bölümünde "Sigorta, Kariyer Fırsatları ve TSEV" konulu seminerler düzenlendi. İlgili bölümleri kendi binalarında ziyaret eden Vakıf Müdürü Mehmet Kalkavan; birer sunum gerçekleştirerek öğrencilerin sorularını yanıtladı.

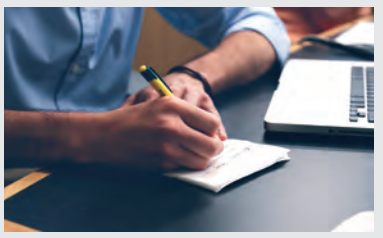
Aktüerlik sınavlarına yönelik eğitimler tekrar başlıyor

Her yıl bahar ve güz dönemlerinde Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından SEGEM aracılığıyla yapılan Aktüerlik Sınavları öncesinde TSEV tarafından gerçekleştirilen sınava yönelik eğitim programları 2020 yılının Ocak ayında tekrar başlıyor. 2019 yılında yenilenen eğitmen kadrosu ve yeni eğitim modeliyle uygulanan aktüerlik sınavlarına yönelik eğitimler, geçtiğimiz yıl olduğu gibi bu yıl da aynı şekilde devam edecek. Eğitim takvimleri, daha önce de olduğu gibi, çoğunlukla hafta içi akşam ve hafta sonu gündüz saatleri baz alınarak oluşturuldu. Eğitimlerin sınav tarihinden önce bitmesi amaçlanırken; sözel ağırlığı olan eğitimlerin sınav tarihlerine yakın planlanmasına da özen gösterildi. Eğitim tarihleri aşağıda yer almakta olup, kayıt ve detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Eğitim Adı	Başlangıç Tarihi
Matematik (1. Seviye)	22 Ocak
Finans Teorisi ve Uygulamaları (2. Seviye)	23 Ocak
İstatistik ve Olasılık (1. Seviye)	13 Şubat
Sigorta Matematiği (2. Seviye)	14 Şubat
Risk Analizi & Aktüeryal Modelleme (2. Seviye)	5 Mart
Finansal Matematik (1. Seviye)	6 Mart
Muhasebe ve Finansal Raporlama (2.Seviye)	23 Mart
Temel Sigortacılık ve Ekonomi (1. Seviye)	24 Mart

Yeni başlayanlar için sigortacılığa giriş programı

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı 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 2020 yılında da devam edecek. 7 Ocak'ta başlayacak program öncesinde Aralık ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacaktır. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 3 Ocak olarak belirlendi. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın web sitesinden ulaşabilirsiniz.



Online eğitimler artıyor

Vakfımızın kuruluş amacı, ülkemizde sigorta bilincinin yayılması, geliştirilmesi yolunda çalışmalar yapmak ve sigorta sektöründe görev alanların mesleki bilgi ve deneyimini geliştirmektir. Bu sorumluluk bilinciyle 2020 yılında bir ilke imza atıyoruz. İstanbul dışında çalışanlardan gelen talepleri de dikkate alarak Vakıf merkezimizde gerçekleştirdiğimiz eğitim programlarımızı veya benzerlerini online ortamda da sizlere sunuyoruz. Online eğitimlerimizden yararlanmak isteyen kişiler http://online.tsev.org.tr/pages/login adresinden kendilerine özel oluşturulan kullanıcı adı ve şifre ile online eğitim platformuna giriş yaparak planlanan eğitimlere katılabilcekler. Bu uygulamayla birlikte İstanbul dışındaki sigorta sektörü çalışanlarını eğitimle buluşturduğumuz bir yıl hedeflemekteyiz. Planlanacak online eğitimlerimizden haberdar olmak için http://www.tsev.org.tr/ adresimizi ve sosyal medya hesaplarımızı takip edebilirsiniz.



TSEV şirket eğitimlerine olan ilgi artıyor

TSEV'de açık ders olarak planlanan eğitimler, şirket ihtiyacına göre yeniden dizayn edilip planlanıyor. Şirkete özel talep edilen eğitimlerde öncelikle şirket veya kurumun yöneticileri ile bir araya gelinerek hangi konularda ve hangi seviyede eğitim verileceği tespiti yapılıyor. Kuruma özel olarak dizayn edilen bu eğitimler veya birkaç eğitimin birbirini desteklemesi ile oluşan eğitim programları, Vakfımızın eğitim sınıflarında veya eğitim alacak şirketin eğitim salonlarında gerçekleştirilmektedir. Taleplerinizi egitim@tsev.org.tr adresine mail atarak bizlere ulaştırabilir, detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Milyar dolarlık Bermudalı sigortacı Argo'da işler karıştı

Yıllık cirosu 1.5 milyar doların üzerinde olan Bermuda merkezli sigortacı Argo'da işler karıştı. ABD Sermaye Piyasası Kurumu (SEC) tarafından başlatılan soruşturma sonucunda şirketin CEO'su Mark E. Watson görevinden çekildiğini duyurdu. Watson'ın yerine vekaleten Kevin J. Rehnberg atandı.


Watson

Watson'ın istifası, geçtiğimiz aylarda şirketin yöneticilere yaptığı ödemelerle ilgili SEC tarafından soruşturma başlatılmasının üzerine geldi. Argo Group'un %6 hissedarı Voce Capital Management şirketi de, Argo'nun kurumsal jet uçuşları ve Watson için konaklama masraflarının dahil olduğu aşırı harcamalarının araştırılması için baskı yapıyordu. Argo yetkilileri ise söz konusu müsrif harcamalarla ilgili tüm iddialı reddediyor.

25 Şubat'ta paydaşlarına bir mektup gönderen Voce, şirketin "şok edici" harcamaları hakkındaki endişelerini paylaşmıştı.

"Bahsedilen rakamlar şirketimizin finansal pozisyonu ve operasyonlarını yansıtmamaktadır" sözlerine yer verilen Argo açıklamasında, şirketin soruşturma sırasında SEC ile yakın işbirliği yapacağı belirtildi. Bunun yanında, şirkette 20 yıldır çalışmakta olan Watson'ın geçiş sürecini yönetmesi için 30 Aralık 2019'a kadar yönetim kurulundaki görevine devam edeceği vurgulandı.



Havacılığa güven artarken sigortasının riskleri artıyor

Uçuşlara olan güvenin artışıyla beraber, sektörün gelecekte çeşitli risklerle karşı karşıya kalabileceği tahmin ediliyor. Küresel havacılık sektörü en kazasız yıllarından birini geride bırakırken, çeşitli risklerle de karşı karşıya kalıyor. Havayolu endüstrisinde maliyeti yüksek onarımlar, uçak motoru hasar talepleri ve yabancı nesnelerden kaynaklanan hasarlar ile beraber havacılıkta ödenen tazminat miktarı her gün artıyor. Bunun yanında hatalı işçilik ve makine arızası da artış gösteriyor. Allianz Küresel Kurumsal ve Uzmanlık (AGCS) ve Embry-Riddle Havacılık Üniversitesi ortak çalışmasına göre, 2013 ve 2018 yılları arasında yapılan 16.3 milyar dolar değerinde ve 50 binden fazla havacılık sigorta gelen tazminat talebi analiz edildi. İddiaların 9.3 milyar dolarlık kısmının çarpışma ve kaza olaylarından kaynaklandığı belirtiliyor. Aynı zamanda ilerleyen zamanlarda uçağın hizmetten alınması, siber saldırılar ve türbülansların hasarlar üzerinde büyük etkisinin olması da öngörülüyor. 5 yıldan fazla sürede 470 vaka meydana geldi ve bu da 1.29 milyar dolardan fazla hasara yol açtı.

EN BÜYÜK ARTIŞ KUZEY ATLANTİK ROTASINDA OLACAK

Çalışmada aynı zamanda geleceğe dair tahminler de bulunuyor. Önümüzdeki 20 yıl boyunca yaklaşık 800 bin yeni pilot için mevcut iş gücünün artmasının uçuş okullarını genişleteceği öngörülürken, türbülans olaylarının gelecekte iklim değişikliği nedeniyle artacağı tahmin ediliyor. Yoğun olarak gerçekleşen Kuzey Atlantik uçuş rotalarında ise en büyük artışın yaşanacağı tahmin ediliyor. Sayısı her geçen gün artan drone'lar, tüm sektörler için büyük tehdit oluşturan siber saldırılar ve veri ihlallerinin hasarları yükseltmesi bekleniyor.

AXA CEO'su Buberl IBM yönetim kurulda

İnovasyon ve teknolojinin içinde yer alan küresel sigortacılık alanında önemli bir gelişme gerçekleşti. Küresel sigorta devi AXA'nın CEO'su Thomas Buberl, teknoloji lideri IBM şirketinin yönetim kurulunda da görev alacağını duyurdu. 2016 yılında AXA CEO'su olarak atanan Buberl, şirketin teknoloji yatırımları tarafında adımlar atamasına aracı olmuş ve şirket içindeki dijital dönüşümü hızlandırmıştı. Özellikle veri analizi ve iş süreçlerinde yenilikçi fikirlerin desteklenmesi konusunda çalışmaları olan Buberl, daha önce Zurich Financial Services şirketinde CEO olarak görevde bulunuyordu.

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan IBM CEO'su Ginni Rometty, şunları söyledi: "Thomas Buberl dijital dönüşünümün en başarılı liderlerinden biri. Hem uluslararası bir perspektiften bakma yeteneği hem de uluslararası şirketleri yönetmedeki başarısıyla beraber kendisinin şirketimize büyük büyük katkıları olacağı düşünüyorum." Buberl, IBM'deki yeni görevine 28 Nisan 2020 tarihinde başlayacak.

EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co



Lloyd's girişimi - "Kutuda bir Sigortacı"

LLOYD'S of London geçtiğimiz haftalarda yepyeni bir teknoloji girişiminin duyurusunu yaptı. "Kutuda bir Sigortacı"(Syndicate in a Box -SIAB). SIAB yani "Kutuda bir Sigortacı" insanın olmadığı bir çözüm girişimi. Sigortacılar Lloyd's pazarında underwriter olmadan sanal olarak teklif sağlayabilecek ve police-slip hazarlayabilecek, pay sağlayabilecekler. Söz konusu çözüm ile Lloyd's brokerlarına daha hızlı ve etkili bir çözüm sunmayı planlıyor. Hızlı şekilde büyütmeyi hedefledikleri bu girişimin ilk oyuncusu, Munich Re. 2020'de hizmet vermeye başlayacak olan ilk SIAB, Munich Re'nin Munich Re Innovation Syndicate inisiyatifi üzerinden faaliyetlerine başlayacak.

SIAB'ların kârlılığı artıracağı ve giderleri azaltacağı düşünülmekte. Gelişen piyasa şartlarında, sermayenin pahalılaştığı ve kârlılıkların düşüşte olduğu bir dünyada, risk havuzunu çeşitlendirmekte ve Lloyds'a yeni iş çekmekte yardımcı olacağını düşünüyorlar.

SIAB'lar için belirli kriterler söz konusu;

SIAB'lar 3 aylık başvuru sürecinden geçecekler.

Bazı somut kriterler: İlk sene prim üretimi 100 milyon poundu aşmayacak. 3 senelik dönemde devamlı kârlılık göstermeleri ve gider oranlarının en düşük %35 oranının altında olması beklenmektedir. Kısa vadeli işlere odaklanılacak, yüksek risk kategorilerine girmeyecekler. Ancak yenilikçi bir yaklaşım içinde olmaları beklenmekte.

Munich Re ise yeni girişimleri ile ilgili Lloyds'a paralel bazı bilgiler verdi. SIAB'ı tam gaz tanıtacaklarını ve yenilebilir enerjiden havacılığa kadar geniş yelpazede birçok konuda faaliyet göstereceklerini acıkladı.

İlk SIAB Munich Re, 2020'nin ilk aylarında faaliyete başlayacak. Diğer sigortacıların Munich Re'yi takip etmelerini bekleniyor. Yakında SIAB'ı olmayan sigortacı kalmayacak. 80 adet sigortacının değerlendirme için başvurduğu ve Munich Re sonrasında 2020'de sırayla SIAB olarak faaliyete başlayacakları düşünülüyor.

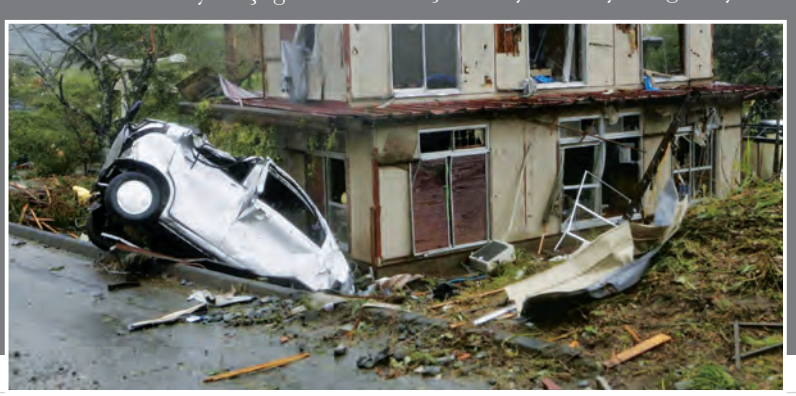
Sigortanın hala günümüzde insan ilişkilerine dayalı olduğunu düşünürsek, Lloyds'un attığı adımın şaşırtıcı ve ürkütücü olduğunu düşünüyorum. Gelecek fiziksel olarak underwriterların olmadığı bir ortamda müşterilere sigorta teminatı sağlanacak gibi duruyor. Tabii içten içe beklediğimiz bir başlangıç. Lloyds'un tarihini düşünecek olursak... Kâğıt parçalarına yazılarak verilen teminatlar, el sıkışarak söz verilen poliçe şartları... Geldiğimiz noktada artık kafamızı kumdan çıkarıp, dünyayı takip etmenin hatta hızlı adımlarla önüne geçmenin yollarını bulduğumuz teknolojiye dört kolla sarılma vakti gelmiştir.

Hagibis Tayfunu 10 milyar dolarlık hasar verebilir

Geçtiğimiz ay Japonya'da etki gösteren, büyük can ve mal kaybına neden olan Hagibis Tayfunu'nun, 2019 yılının en yüksek hasarlı doğa olayı olması bekleniyor. Aon'un aylık afet raporuna göre 10 milyar dolar ekonomik hasara yol açtığı düşünülen tayfunun sigortalı hasarı milyar dolarları geçebilir.

93 BİN BİNA HASAR GÖRDÜ

Aon'un afet modelleme ekibi tarafından hazırlanan Küresel Felaket Raporu'nda en az 95 kişinin hayatını kaybettiği olayda 93 bin binada hasar meydana geldiği belirtiliyor.



Aon meteorolojisti Steve Bowen, konuyla ilgili şunları söyledi: "Japonya'daki Hagibis Tayfunu ve Kaliforniya'daki orman yangınları gibi yıldan yıla gerçekleşen olayları tahmin etmenin ne kadar zor olduğunu gözler önüne seriyor. Dünyadaki yüksek riskli bölgelerde gerçekleşen afetler arttıkça, afetlerle mücadele için gelecekte meydana gelmesi beklenen hava ve iklim bağlantılı senaryolara karşı hem küçük hem de büyük ölçekteki pazarlarda güncel çözümleri doğru bir biçimde kullanmak çok önemli."



İLKAY AYDOĞDU
ilkay.aydogdu@gmail.com

Yapay zeka hukuku

BUGÜNLERDE yapay zekadan bahsetmeyen hiçbir şirket ya da endüstri kalmadı diyebiliriz. Kimileri yapay zeka nedeniyle işsiz kalacağımızdan bahsedereken diğer bir görüş ise etkinlik ve üretimi artırmak için başka bir yol göremediğinden bahsediyor. Her gelişimde olduğu gibi, yapay zeka teknolojilerinin de topluma ve çalışma hayatına pozitif ve negatif etkileri olmasını bekliyoruz. Ancak olumsuz etkileri en aza indirgemek için alınabilecek önlemler var. Bunların başında da söz konusu teknolojiler tasarlanır ve uygulanırken uygulanması gereken kurallar/standartlar geliyor.
Dünyada teknoloji standartlarının başını çeken ISO ve IEEE organizasyonları çeşitli sektörlerde kullanılacak yönergeleri oluşturmaya başladı. Söz konusu standartların ortak amacı:
• Teknolojiye olan güvenin azalmasının önlenmesi
• Mühendis, yazılımcı ve diğer teknoloji çalışanlarının ürün ve hizmet geliştirirken sadece kâr ve üretim hedefi değil insanların "refah ve iyiliği" (wellbeing) için de göz önünde bulundurulmasının sağlanması
• Etik, şeffaflık ve sorumluluk ilkelerini gözeten sistemlerin kurulması diyebiliriz.
Buna ek olarak, Avrupa Birliği Komisyonu tarafından 18 Aralık 2018 tarihinde yayımlanan "Güvenilir Yapay Zeka Yönerge Taslağı"nın özellikle I.4. bölümünde yer alan "beş prensip ve ilgili değerler"göz önünde bulundurulabilir diye düşünüyorum. Bu beş prensip "insan hakları" odaklı bir yapay zeka geliştirme sürecinden bahsediyor:

1. Yararlılık İlkesi (The Principle of Beneficence: "Do Good")
Yapay zeka sistemleri insanların bireysel ve toplu refahı için tasarlanmalı ve geliştirmelidir. Sürdürülebilirlik, bereket, gelir artırımı gibi dünyamızın genel sorunlarına çözümler bulmaya çalışmalıdır.

2. Zararsızlık İlkesi (The Principle of Non maleficence: "Do no Harm")
Zararlar fiziksel, psikolojik, finansal ya da sosyal olabilir. Yapay zeka sistemlerinden üretilen kararlar insan ve toplumun bu zararlara uğramasına yol açmamalıdır.

3. Özerklik İlkesi (The Principle of Autonomy: "Preserve Human Agency")
Yapay zeka sistemleri insanların özgür irade, sorumluluk ve hesap verilebilirliklerini engellememelidir.

4. Adil Olma İlkesi (The Principle of Justice: "Be Fair")
Yapay zeka sistemlerini geliştirenler bireylerin ve azınlık grupların ayrımcılık, yanlılık ya da damgalanmaya uğramalarına yol açmamalıdır. Aynı zamanda yapay zeka faydaları tüm bireylere ve azınlık gruplara eşit dağılmalıdır.

5. Şeffaflık İlkesi (The Principle of Explicability: "Operate transparently")
Yapay zeka sistemlerinin tüm bilgi seviyelerindeki insanlar tarafından anlaşılabilir olması gereklidir. Ayrıca bu sistemleri kullanan bireylerden açık rıza almak bir ön koşul olmalıdır. Buna karşın, Türk Hukuku'nda yapay zeka kavramı henüz yerleşik bir şekilde literature giremedi. Yapay zeka sistemlerinin (ve robotların) tasarım ve üretim aşamaları çerçevesinde ve sonraki kullanımı aşamasında Türkiye'deki hukuki düzenlemelerin hala sorunlara cevap verebilir nitelikte olduğunu söylemek pek mümkün değil. Yapay zeka sistemleri ile fikri mülkiyet hukuku, cezai sorumluluk, hukuki sorumluluk, sigorta hukuku ve diğer etik konularda uygulanması gereken yasal kurallar maalesef hala net değil.
Bu durumda ülkemizde yapay zeka tasarlayan, geliştiren ve uygulamaya alan şirketlerin "insan odaklı" olmak için daha fazla çaba harcayarak, teknolojiye ve şirketlerine güvenin azalmaması için yukarıda bahsettiğim beş prensibi göz önünde bulundurmaları faydalı olacaktır diye düşünüyorum.

Kaynaklar:
International Organization for Standardization
Institute of Engineers and Everyone Else
https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/draft-ethics-guidelines-trustworthy-ai

— spektral koordinatlar —
Dalga boyu 570–580 nm

— genel tanımları —
sıcak, dikkat çekicilik, kıskançlık, korkaklık, gençlik, yavaşlık, ihanet, geçicilik, hastalık, neşe, sonbahar, hasret

— renk koordinatları —

HEX	#FFFF00
RGB	255, 255, 0
CMYK	0, 0, 100, 0
HSV	60°, 100%, 100%

— sarı tonları —
deve tüyü, güneş, yumurta, kayısı, ayva, kehribar, safran, limon, altın, hardal, camel, başak, papatya, kanarya, bal, kum, civciv, saman









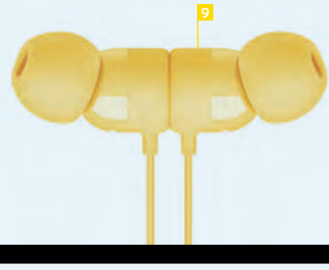




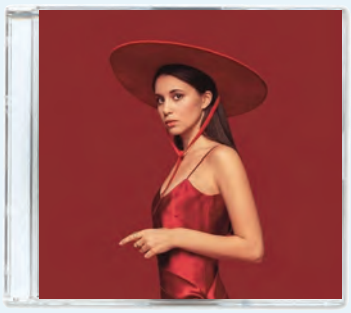








1 LÜA AKILLI SAKSI **indiegogo.com**
2 APPLE iPHONE 11 **apple.com**
3 WOOLRICH BERE **woolrich.com**
4 BARSKA 10X30 FLOATMASTER DÜRBÜN **barska.com**
5 FUJIFILM INTAX MINI9 **fujifilm.com**
6 PANIC PLAYDATE KONSOL **play.date**
7 NIKE KYRIE 5 SPONGEBOB **nike.com**
8 PORSCHE 718 **porsche.com**
9 BEATS URBEATS 3 **beatsbydre.com**
10 GIBSON LES PAUL STANDARD **gibson.com**



26 TL

KARSU

Şu sıralar çok popüler olan sanatçı genç yaşına rağmen müzik kariyerine birçok ödül sığdırdı. Karsu; piyanist, besteci, söz yazarı ve aranjör kimliğiyle de tanınıyor.



46 TL

QUEEN

Bir müzik efsanesinin anlatıldığı Bohemian Rhapsody film müziklerini barındıran ve 2 plaktan oluşan albüm Queen hayranları tarafından büyük ilgiyle karşılandı.

YERLİ

1- Karsu - Karsu
2- Sığınak - Tuğba Yurt
3- Uyan (Plak) - Jehan Barbur
4- Neden Böyleyiz - Mehmet Erdem
5- Sonsuza Kadar (Plak) - Kalben
6- Çeşitli Sanatçılar -
Ve Nazan Öncel Şarkıları
7- Dünya Günlükleri - Adamlar
8- Dalya - Volkan Konak
9- Devran - Merve Özbey
10- Demo - Sezen Aksu

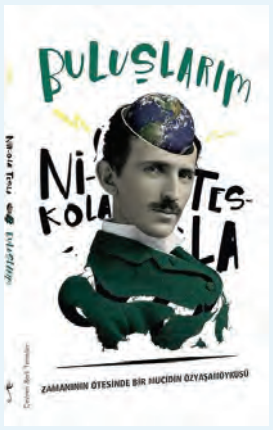
YABANCI

1- Bohemian Rhapsody - Queen
2- Voicenotes - Charlie Puth
3- Madame X - Madonna
4- Lust For Life - Lana Del Rey
5- Queen - Nicki Minaj
6- Indigo - Kandace Springs
7- Cry Baby - Melanie Martinez
8- Invasion Of Privacy Plak - Cardi B
9- Lover - Taylor Swift
10- Best Of Charles Aznavour -
Charles Aznavour

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Buluşlarım - *Nikola Tesla*

İnsanın devamlı ileriye yönelik gelişimi, mutlak surette yaptığı buluşlara bağlıdır. Yaratıcı beynin en önemli ürünleri olan buluşların nihai amacı; maddi dünya karşısında zihne hâkim olmak ve doğanın güçlerini ihtiyaçlarımızı karşılamak için kullanmaktır. Bu genellikle yanlış anlaşılan ve kıymeti bilinmeyen mucidin önündeki zorlu görevdir. İlk defa 1919'da 'Electrical Experimenter' adlı teknik bilim dergisinde yayımlanan Buluşlarım'da, "yanlış anlaşılmış" ve "kıymeti bilinmemiş" olan önemli mucit Nikola Tesla'nın hayat hikâyesini ve buluşlarını bizzat kendisinden öğrenme şansı yakalıyoruz.



102 sy. 9 TL

Ağ: Sanal Dünyada Gerçek Kalmak *Berna Yalaz*

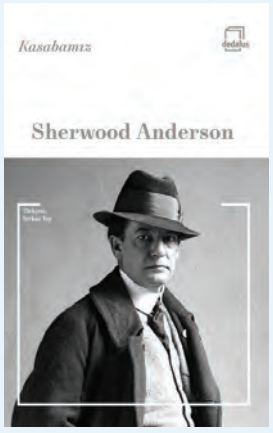
Herkesin önündeki ekrana baktığı bir çağda kimse diğerinin yüzüne bakmıyor. Halbuki bizi insan kılan şeylerden biri; muhatabımızın yüzünden, sesinden, duruşundan onu okuyabilmektir. Ağ: Sanal Dünyada Gerçek Kalmak, yaşanmış örnekler üzerinden günümüzün bu yeni salgınını teşrih masasına yatırmakla kalmayıp, kendimizi fişten nasıl çekebileceğimizi tartışıyor. Ağ, insanı insan yapan öze sadık kalmak ve dijital prangalardan kurtulmak için kılavuz bir kitap.



488 sy. 27 TL

Kasabamız *Sherwood Anderson*

Sherwood Anderson, 18. yüzyılda başlayıp 2. Dünya Savaşı'na değin Kuzey Avrupa'dan dalgalarla, rüzgâr ve uğultularıyla Yeni Kıta'ya akan türkülerin ozanlarından. Hemingway, Steinbeck, Faulkner gibi bu türküleri, deyişleri modern romana katan Amerikan anlatısının büyüklerinden. Dönemine göre içerik bakımından oldukça iddialı olan öykülerinde yeni yeni olgunlaşmaya başlayan Amerika'da bir kasabanın nefes alıp verişini, toplumunun vahşi hırsını, bu hırsın altında ezilen bireyleri bir gazetecinin dilinden okuyoruz. Anderson'un kasaba deyip durduğu aslında bugünkü Amerika'dır.



216 sy. 20 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Haberler

GAZETEDE bugün manşet: CEZALAR İNİYOR KADINLAR ÖLÜYOR...

• Konya'da, sevgilisinin boğazına bıçak saplayarak öldüren katil müebbet hapse mahkûm oldu. Ardından bu ceza "iyi hal"den 25 yıla, bilâhare başka mahkemede "haksız tahrik"den 15 yıla indirildi. Müebbet hapisle sonuçlanan duruşmalar sırasında "iyi hal" ve "haksız tahrik" neden gündeme gelmemiş çözmek mümkün değil...

• İzmir'de, açık cezaevinden izinli çıkan mahkûm sevgilisi olduğu söylenen, önce bir çocuk annesi genç kadını daha sonra kendisini pompalı tüfekle öldürdü. Böylece hâkim ve avukatlara polemik yaratacak bir iş kalmamış oldu...

• Osmaniye'de 4 ay önce evlenmiş olan 26 yaşındaki koca ile 38 yaşındaki eşi arasında bilinmeyen bir nedenle çıkan tartışma sonrasında, erkek kazakla eşini boğdu, çıkarıldığı nöbetçi mahkemede tutuklanarak cezaevine konuldu. Dikkat çeken nokta aralarındaki yaş farkı...

• Manisa'da erkek, akşam saatlerinde sokakta karşılaştığı eski eşini karnından bıçakladı. Kadın kanlar içinde yere yığıldı ve yetişen sağlık ekiplerince hastaneye yetiştirildi. Hayati tehlikesi yok. Erkek göz altına alındı.

Genellikle kadın ölümleri için verilen cezaların az olduğu ve indirimler hususunda çeşitli tartışmalar sürüp giderken, hayvan severlerin uzun zamandır beklediği, hayvan hakları yasa teklifinde sona gelinmiş.

TBMM Hayvan Hakları Araştırma Komisyonu Bşk.nın yasa hazırlığı ile ilgili açıklaması şöyle: "Raporun teslimini yaptık. Hazırladığımız bir yasa taslağı var. Meclis Tarım ve Orman Komisyonunda ve Bütçe çalışmalarında görüşüldükten sonra ocak ayı içinde yasalaşmasını bekliyoruz. Herkesin istediği bir yasanın çıkacağını düşünüyorum."

Yanlış anlaşılmasın, kendime göre ben de bir hayvan severim. Çocukluğumuzda doğduğum evin bahçesinde tavuk ve horoz, kaz gibi kümes hayvanları ile başlayan ilişkiler, apartman hayatına geçtikten sonra kedilerle devam etmiştir. Son kedim "Cugu" nun ölümünden sonra uzun süre TV'de maç seyretmedim. Çünkü maçı dizlerimin üzerine uzanan "Cugu" ile birlikte seyrederdik... Bir daha da kedi almadım.

Bu nedenle çıkacak hayvan hakları kanunu beni de mutlu eder elbette. Ancak hayvanlara karşı işlenen ve suç kapsamına alınması önerilen fiillere verilecek hapis cezalarının alt sınırının en az 2 yıl 1 ay olması, ertelemeye, hükmün açıklanmasının geri bırakılması veya para cezasına çevrilmeyecek şekilde belirlenmesi gibi kesin hükümlerinin bir şekilde, insanlara karşı işlenen suçlar için, ceza kanunumuzda da uygulanması gerekli değil mi diye haklı olarak düşünüyorum... Müebbet hapis cezası, bir şekilde 15 yıla inebiliyorsa, sanki bir boşluk var gibi geliyor insana...

Yine beni aşan konulara bulaştım. Sürçü lisan eyledikse af ola!

Oysa bu aydan itibaren MERAK ettiğim konuları peyderpey buraya taşıyacaktım.

Mesela, milyon dolarlarla transfer edilen futbolcular ilk çıkan müşteriye satılıverir. Sebep genellikle nakit ihtiyacı olarak beyan edilir. Oysa hemen akabinde yine milyon dolar veya avroluk bir futbolcu için sansasyon yaratan transfer çalışmaları başlatılır.



Hal böyle olunca takım oturmuş bir kadroya sahip olamadan yeni mevsim hazırlıkları ve yeni transfer dönemi başlar. Misaller vermeye başlarsam yine BENİ AŞAN konulara bulaşmış olacağım, DESTUR varsa gelecek ay devam ederim...

BUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Dünyada her 30 saniyede bir, düşük dereceli depremler olmaktadır.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Kadın lider adaylar için 'KASIDER'

SEVGİLİ Sema Tüfekçiler ile birlikte köşelerinde yazılar yazdığımız "Sigortacı Gazetesi" nde her biri, birbirinden çok değerli ve yön belirlemede yenilikçi yaklaşımlarıyla değer katan bireyler olan kadın sigortacıların bir araya geldiği ve sektörde çalışan kadınlar için katkı sunmayı temel yetenek olarak kabul ettikleri bir kuruluş olan **"KASIDER"** için düşüncelerimi aktarmak ve yapabildiğim kadarıyla desteklemek için bir yazı yazmak istedim.
Mapfre'nin binasında yapılan ilk YK toplantısında, Sema Başkanın yaptığı ilk konuşmasından bir alıntı yaparak (22 Temmuz 2019 Sigortacı Gazetesi, internet sayfası) "Kadın, çalışma hayatına dahil olurken eşlik ve annelik gibi sorumluluklarıda aynen devam ettiğinden daha fazla yük altında kalmış ve bu sorunlarla da başa çıkmak zorunda kalmıştır" diye verdiği mesajın içeriğine uygun ve çözümüne yönelik aşağıdaki uzantının izlenmesini ısrarla önermek istiyorum.
https://www.youtube.com/watch?v=Hwqn0JgAdC8
Çalışma hayatındaki kadın ve erkek bireylerin hakları için önemli bir kurum olan **ILO** (International Labour Organization), Uluslararası Çalışma Örgütü, kadınların içinde yer aldığı çalışma hayatı söz konusu olduğunda bütünleştirici bir politika benimsemeyi ilke edinmiştir. Belirlenen bu politika "Kadınlara Daha Fazla ve Daha İyi İş Sağlama Uluslararası Programı" adı altında başarıyla yürütülmektedir. Bu programda kadınlar için gerçekleştirilmesi amaçlanan konuların başında, iş gücü yaratma, sürdürülebilir eğitim, kadın girişimciliği geliştirme, işgücü piyasasına daha iyi erişim sağlama ve çalışma hayatında fırsat eşitliği gibi yollarla daha fazla iş imkanı sağlamayı amaçlamaktadır.
Kabul edilen ilkeler esasında bakıldığında, bu programla fazlasıyla paralellik gösteren görüşlere sahip **KASIDER**'in, günümüzde sigorta sektöründe çalışan kadın bireylerin yaşadıkları sorunları ve eşitsizlikleri yeni bir sesle iletmek ve yaratacakları farklı düşünce aktarımıyla, kadın çalışanlarının örgütsel dayanışma yönünde bir sıçrama yapabilmelerini sağlamak açısından önemli bir STK olarak içselleştirilmesinin gerekli olduğuna inanmaktayım. Araştırmalar, çalışma hayatında, farklı ekiplerin homojen ekiplerden yalnızca liderlikte daha iyi performans gösterdiğini ve firmaların şirket kurullarında ve C-düzeyi yönetimde kadınların da bulunmasının daha iyi finansal sonuçlar verdiğini göstermektedir. Öyleyse, kadınların eşit derecede sahip olmaları gereken pozisyonlara gelmeleri neden bu kadar uzun sürmektedir? Ne yazık ki, üst düzey liderlik pozisyonları erkek egemen olmaya devam ediyor. Kredi endüstrisi, sigorta sektöründeki işgücü ve işyeri politikalarının cinsiyet çeşitliliğini artırma çabasında bulunduğu bir rapor yayınladı. 2018 McKinsey'in raporuna göre, kadınlar, sigorta endüstrisinin iş gücü başlangıç pozisyonlarının %56'sını oluşturmaktadır. İş çeşitliliği ve kadın müşterilerinin talep çeşitliğinin artması dikkate alındığında sigorta işletmelerinin geleneksel hizmet pozisyonları, kadınlar tarafından giderek daha fazla doldurulmaktadır. Aynı 2018 raporunda, kadınların "Başkan yardımcısı" pozisyonlarının sadece **%30'unu** ve "C-düzeyindeki yönetici" pozisyonlarının da sadece **%18'ini** oluşturduğunu vurgulamaktadır. Birçok sigorta şirketi yönetim kurulu üyeliklerini çeşitlendirmek için gayret etmiş olsa da, kadın liderlerin hala sigorta sektörü yönetim alanlarının %20'sinden azını doldurduklarını görülmektedir.
Yine aynı raporda, Sigorta sektörünün, 2013-2017 arası sürecine bakıldığında Yönetim alanlarında %6'lık bir artış olmasına karşılık, kadın sigortacıların sayısında bir düşüş yaşanmamış ancak, kadın bireylerin payı %28'den %15'e düşmüştür.
Bu veriler ışığında, ülkemiz sigortacılık alanında hali hazırda %23 lük bir kadın liderlik payının bulunması olumluymuş gibi değerlendirilse dahi, kesinlikle yeterli değildir. Bu oranı kabullenmenin, kadın sigortacıların kendileri için yaratacakları en büyük tuzak olacağını düşünüyorum. Çünkü liderlik pozisyonlarında çok az sayıda kadın birey bulunmasının, kariyerlerini ilerletmek isteyen genç, donanımlı ve yüksek potansiyeli olan kadın adaylar için sınırlı bir ağın oluşması ve mentorluk fırsatlarının daha az olması demektir. Tam tersi, daha fazla sayıda kadın üst düzey liderin belirli pozisyonlara geçmesi, daha geniş ve daha çeşitli yetenekler havuzu oluşmasına ve kadın aday liderler için daha fazla desteğin sağlanmasına olanak yaratacaktır.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

Motorola Razr efsanesi katlanabilir telefon olarak yeniden doğdu

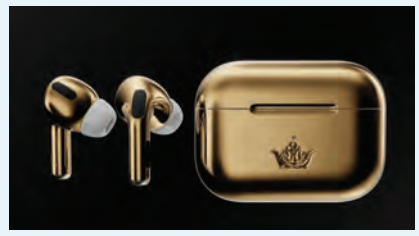


2004 yılında lanse edilen orijinal Motorola Razr, ikonik tasarımıyla ses getirmişti. Bu efsane tasarım geleceğe taşındı. Samsung Galaxy Fold ve Huawei Mate X'ten sonra tanıtımı yapılan üçüncü "gerçek" katlanabilir telefon olan yeni Motorola Razr, dikey olarak katlanabilir yapısıyla fark yaratıyor. Katlanabilir yapısı sayesinde kapatıldığı zaman oldukça ufak hale gelen telefon, Japonya'da halen popüler kapaklı yapıyı gelecek ile buluşturuyor. Bünyesinde ufak bir ekran çentiği yer alan telefon, parmak izi sensörünü büyük alt çerçevesinde taşıyor.

Klasik görünen elektrikli bisiklet

Elektrikli bisiklet modellerinin sayısını sürekli olarak artıyor. Karşımıza çıkan yeni Enki Cycles Miller, Kickstarter'da aradığı 35 bin dolarlık hedefi proje bitimine 18 gün kala toplamayı başarmış bir seçenek oluşturuyor. Büyük ilgi gören ürün, göze batmayan sade bir elektrikli bisiklet arayanlara hitap ediyor. Üzerinde herhangi bir özel tasarım detayının olmadığı bisiklet, standart bisikletlerden tam anlamıyla ayrılmıyor. Toplam ağırlığı 15,5 kg olan bisiklet Enki Cycles Miller, son dönemde görülen en sade modeller arasında yer alıyor.





392 bin liralık AirPods Pro

Akıllı telefonlar için özel versiyonlar hazırlayan Rusya merkezli Caviar, Apple'ın yeni kablosuz kulaklık modeli AirPods Pro'yu da es geçmedi. Model için gerçek altın kullanılan özel bir "Gold Edition" versiyonu hazırlayan firma, bu versiyona 392 bin liralık bir fiyat biçti. Caivar'ın AirPods Pro için hazırladığı başka versiyonlar da bulunuyor. Özel deri benzeri kaplamalar ile süsleyen bu versiyonların ise 5 bin 800 liradan 9 bin liraya kadar değişen fiyatları bulunuyor.

WhatsApp "Android" uygulamasının yaşattığı can sıkıcı sorun

WhatsApp Android uygulaması son günlerde yüklendiği telefonların pilinin hiç olmadığı kadar hızlı bitirmeye başladı. Samsung Galaxy S10e, Galaxy S9, Google Pixel 3, Pixel 4 OnePlus 6, Redmi Note 5 Pro ve diğer birçok cihazda görünen sorun, uygulamanın arka planda sürekli aktif kalmasına neden oluyor. Bir kullanıcı uygulamayı 10 dakika kullandığı ancak telefonda 1.5 saat boyunca kullanım gösterildiğini iddia ediyor. Kısa süre önce yayımlanan bir güncelleme sonrasında başladığı belirtilen sorun, kullanıcılar için endişe uyandırıyor. Bir ya da iki mesaj için kullanılmasına rağmen toplam pil ömrünün %30'unu harcadığı aktarılan WhatsApp Android uygulaması, çok acil bir güncellemeye ihtiyaç duyuyor.

16 inç MacBook Pro tanıtıldı; işte Türkiye fiyatı ve özellikleri

Uzun süredir beklenen yeni 16 inç MacBook Pro sunuldu. 15 inç modellerin yerini alan yeni dizüstü, yeni neslin standart çizgisini devam ettiriyor. Tasarımsal olarak sadece inceltilen çerçeveler ile fark yaratan dizüstü, "Magic Keyboard" isimli arka aydınlatma klavyesiyle önemli bir dönüşüm geçiriyor. Eski modellerdeki klavye sorunlarını tarihe gömecek bu yeni klavye, modelde sunulan dokunmatik TouchBar ve Touch ID ile beraber alışıldık deneyimi daha iyi hale getiriyor. Türkiye'de iki farklı temel donanım seçeneğiyle gelen bilgisayar, 18 bin 299 lira ve 21 bin 499 liralık versiyonları ile sunuluyor.
Apple, 16 inç Macbook Pro'nun soğutma performansının 15 inç modellerden daha iyi bir deneyim sağladığı açıklamasını yapıyor.



620 PS'lik "önden motorlu"; Ferrari Roma tüm dünyada tanıtıldı



Özellikle Aston Martin'in ciddi bir yükseliş içerisinde olduğu süper sport piyasasında son dönemlerde daha gündelik kullanıma yatkın modellere ağırlık verilmek istendiği biliniyor. Hazırlıkların ardından Ferrari Roma adıyla tüm dünyanın karşısına çıkarıldı. Adını aldığı şehirde düzenlenen özel bir etkinlik kapsamında tanıtılan otomobil, 2017 yılında tanıştığımız Portofino ile benzer altyapı dinamiklerini taşıyor.

Facebook'tan ürkütücü hata

İddialara göre Facebook iOS uygulaması, arayüzde gezerken kullanıcılardan habersiz olarak arka planda kamerayı açıyor. Problem, şimdilik sadece arka kamera için kendisini gösteriyor. Bunun gizli bir gözetlemeden öte "bir hata olduğu düşünülürken", şirketten konu hakkında yapılmış bir açıklama mevcut değil. Bu durumun en ilginç yanı ise sadece iOS 13 ve üstü cihazlarda kendisini gösteriyor olması. Kullanıcılardan gelen iddialara göre iOS 12'li cihazlarda benzer bir gizli kamera erişimi ya da daha doğru şekilde hatası sağlanamıyor. Mevcut iddiaya yönelik önlem olarak kişilerin Facebook'un kamera erişimini kapatması oldukça mantıklı görünüyor.

Klasik görünüm sevenlere hitap eden akıllı saat

Akıllı saat modelleriyle beraber kolumuzda taşıdığımız ikinci ekranlar bildirimlerden tutun da aktivite takibine kadar günlük hayatın en merkezine konumlanmayı başarıyor. Şüphesiz gün içinde hayli kullanışlı da oluyorlar. Ancak teknolojiden biraz sıyrılıp, klasik saat şıklığına geri dönmek isterseniz; Argo bu konuda yeni bir alternatif sunuyor. Adını takım yıldızı olan Argo'dan alan saat, tasarımında bu tercihini hissettiriyor. Model, yıldızlı kadranında siyah veya denizci mavisi arka plan tercih ediyor. Katmanları birbirinden ayıracak kesitlere sahip olan Argo, böylelikle dinamik bir şıklık elde ediyor.



Bu sefer TikTok kopyalandı; işte Instagram'ın yeni özelliği



Instagram, Snapchat'ten aldığı "Hikayeler" altyapısı ile inanılmaz bir başarıya ulaştı. Çok tartışılan ancak kısa zamanda unutulan platform, bu sefer TikTok tarafından alınan video özelliği Reels ile karşımıza çıktı. İlk olarak Brezilya'da iOS ve Android için kullanıma sunulan Reels, kişilerin 15 saniyelik videolar çekmesine ve müzik ekleyerek ya da başka videolardan ses aktararak "Hikaye" formatında paylaşmasına imkan tanıyor. Özel mesaj yoluyla da gönderilebilen videoların, TikTok'un "Duet" özelliğinin kopyası olduğu aktarılıyor. Bu videolar için "keşif" kısmına "Top Reels" isimli bir bölüm eklediği söylenen firma, gençlerin ilgisini çeken rakip özelliğini kendisine entegre etme yolunu tercih etmiş gibi görünüyor.

Xiaomi'den boyutlarıyla şaşırtan katlanabilir elektrikli bisiklet

Teknoloji sektörünün hemen her alanında aktif olarak yer alan Xiaomi, Himo H1 ile elektrikli bisiklet dünyasına dikkat çeken bir katlanabilir model ekliyor. Transformers temalı son sürümüyle ciddi şekilde ses getiren model, katlandığı zaman ufak bir hal alıyor. Modelin katlandığı zaman standart bir kağıt kadar yer kapladığı da aktarılıyor. Direkt olarak şehir içi kullanımına yönelik olan ve bünyesinde ufak lastikleri bulunan Himo H1, bünyesinde dijital bir gösterge ekranı taşıyor ve gece kullanımı için LED aydınlatma ile geliyor. Boyutları gereği toplu taşıma araçlarında rahatlıkla taşınabilecek elektrikli bisiklet, toplam 13 kg ağırlığında. Gücünü 180W motorundan alan ve söylendiği kadarıyla 18 km/s hıza çıkabilen Himo H1, bisiklet olarak geçmesine rağmen standart pedallara sahip değil ve bir çocuk oyuncağına gibi görünmesine rağmen genel olarak herkese hitap ediyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Elektronik belge (fatura ve diğer belgeler) kapsamı genişletildi:

GELİR İdaresi; yıllık satışları toplamı 10 milyon lirayı aşanlar ile ÖTV açısından bazı yükümlülükleri olan mükelleflere elektronik fatura (e.fatura) , internet üzerinden satış yapan ve yıllık satışları toplamı 5 milyon lirayı aşan mükelleflere de elektronik arşiv (e.arşiv) uygulamasına geçme zorunluluğu getirmişti.

19 Ekim 2019 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 509 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu (VUK) Genel Tebliği ile; VUK uyarınca düzenlenmesi zorunlu olan belgelerin elektronik ortamda düzenlenmesine yönelik olarak daha önce yayımlanmış olan genel tebliğler kaldırılarak konu bazı değişikliklerle birlikte tek bir genel tebliğde toplanmış, öte yandan elektronik ortamda düzenlenmesi gerekli belgelerin kapsamı genişletilmiştir.

Yeni düzenleme ile; e.faturaya zorunlu geçme ile ilgili sınır 10 milyon liradan 5 milyon liraya indirilmiştir. E-fatura mükelleflerine e.arşiv uygulamasına da geçme zorunluluğu da getirilmiştir. Ayrıca; bazı faaliyetlerde bulunan mükelleflerin bu sınıra bakılmaksızın e.fatura ve e.arşiv uygulamasına geçmeleri zorunlu tutulmuştur.

Tebliğdeki yeni bir düzenleme uyarınca; e.fatura ve e.arşiv uygulamasına dahil olmayıp kağıt fatura düzenleyen mükelleflerin 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren düzenleyecekleri faturaların vergiler dahil toplam tutarının; vergi mükellefi olmayanlara yapılan satışlarda 30.000 TL'yi, vergi mükellefi olanlara yapılan satışlarda ise 5.000 TL'yi aşması halinde sözkonusu faturaların e.arşiv fatura olarak Gelir İdaresi Başkanlığı'nca sunulan e.Belge Düzenleme Portalı üzerinden düzenlenmesi zorunludur. Aynı günde aynı kişilere düzenlenen faturalar bu sınırın tespitinde topluca değerlendirilecektir. Örneğin; B Sigorta A.Ş.; idari binasının bir bölümünde tadilat yaptırmış ve hizmet bedeli KDV dahil 5.100 TL olsun. İşi yapan Bay Ali e.fatura ve e.arşiv fatura kapsamında olmayıp kağıt fatura düzenlemektedir. Tebliğdeki bu düzenleme uyarınca Bay Ali (bedel KDV dahil 5.000 TL sınırı aştığından) sözkonusu işle ilgili faturayı GİB e.belge düzenleme portalı üzerinden e.arşiv fatura olarak düzenleyecektir. Bu faturanın kağıt fatura olarak düzenlenmesi halinde ise her iki taraf özel usulsüzlük cezasına muhatap olacaktır. Uygulama 1 Ocak 2020 de başlayacaktır.

Yeni bir düzenleme de elektronik irsaliye (e.irsaliye) olup; zorunlu olarak bu belgeyi kullanması gerekenler tebliğde belirtilmiştir. Sistemdeki e.irsaliye yanıtı ile, gönderilen malların kısmen veya tamamen kabul edilmemesinin karşı tarafa bildirilmesi imkanı da belli şartlarla sağlanmaktadır. e- irsaliye sistemine dahil olanlar, karşı tarafın e.irsaliye sistemine kayıtlı olup olmadığında bakmasızın her hal ve taktirde e.irsaliye düzenleyeceklerdir.

Serbest meslek erbabına, iş hasılatlarına bakılmaksızın elektronik serbest meslek makbuzu uygulamasına geçme zorunluluğu getirilmiştir.

Tebliğde; elektronik ortamda düzenlenmesi zorunlu veya isteğe bağlı diğer belgeler de belirtilmektedir. E.gider pusulası, e.müstahsil makbuzu, e.bilet, e.döviz alım ve satım belgesi, (bankalar için) e.dekont ile ilgili düzenlemeler tebliğde yer almaktadır.

Tebliğde; sigorta ve emeklilik şirketlerinin sigorta ve emeklilik aracılarına ödedikleri komisyonlar için düzenlenen komisyon gider belgelerinin ve sigorta poliçelerinin elektronik ortamda düzenlenmesine yönelik düzenlemeler yer almaktadır. Bununla birlikte sözkonusu düzenleme şu an için zorunlu olmayıp isteğe bağlıdır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Papağanım Jako ve hasar suistimalleri

ÇOCUKLUĞUMDA izlediğim Tarzan ve korsan filmleri nedeni ile bilinçaltımda bir papağan sevgisi oluşmuş. Papağanı sevmek güzel de onu beslemek, her gün yarattığı çevre kirliliğini ortadan kaldırmak ve onunla birlikte yaşamanın kolay bir şey olmadığını ancak yaşayarak öğrenebiliyorsunuz.

Şimdi bazı dostlar diyecek ki "İyi de papağan ile hasar suistimallerinin ne ilgisi var?" Var var, biraz sonra anlatacağım.

Bir pazar günü Adalar vapur iskelesinin bulunduğu sahilde dolaşırken tropikal kuş, balık ve bitkilerin satıldığı dükkanlardan birinde "Jako" cinsi bir papağan gördüm. Kafesinde düşünceli bir biçimde tek noktaya bakıyordu. Satıcıdan papağan hakkında uzun uzun bilgiler aldıktan sonra konuşup konuşmadığını sordum. Verdiği bilgilere göre; Jako ya da Afrika gri papağanı Türkiye'deki adıyla gri papağan (psittacus erithacus), papağangiller (psittacidae) familyasından orta büyüklükte bir papağan türüymüş ve kısa sürede öğretilen tüm kelimeler ile konuşurmuş.

Ormandan geleli 2 ay olduğundan henüz stresini üzerinden atamamış. Suskun ve üzgün bir durumda. Islık çalmanın dışında başka bir ses çıkaramıyormuş. Islık çalma yeteneğini duyunca satıcıya dedim ki, "Bir iki kez ıslık çalsın ben bu kuşu almak istiyorum." Dükkan sahibinin uzun uğraşları, fındık fıstık ve ceviz sunumundan sonra garibim papağan yavaş da olsa bir ıslık sesi çıkarıverdi ağzından... "Bu kadar mı?" dedim. Dükkan sahibi "Şu an bu daha küçük bir yıl içinde ne marifetler öğrenecek. Hatta siz gevezeliğinden ve taklitlerinden bunalacaksınız" dedi.

Ben ıslığı ve bir yıl sonraki marifetleri duyunca 300 doları verip papağanı kafesi ile birlikte satın aldım. 300 dolar deyip geçmeyin. Bu anlattığım 1990 yılların ortalarında çok iyi para. Sevgili papağana o anda Jako adını verip arabaya koyduğum gibi ışık hızı ile eve getirdim.

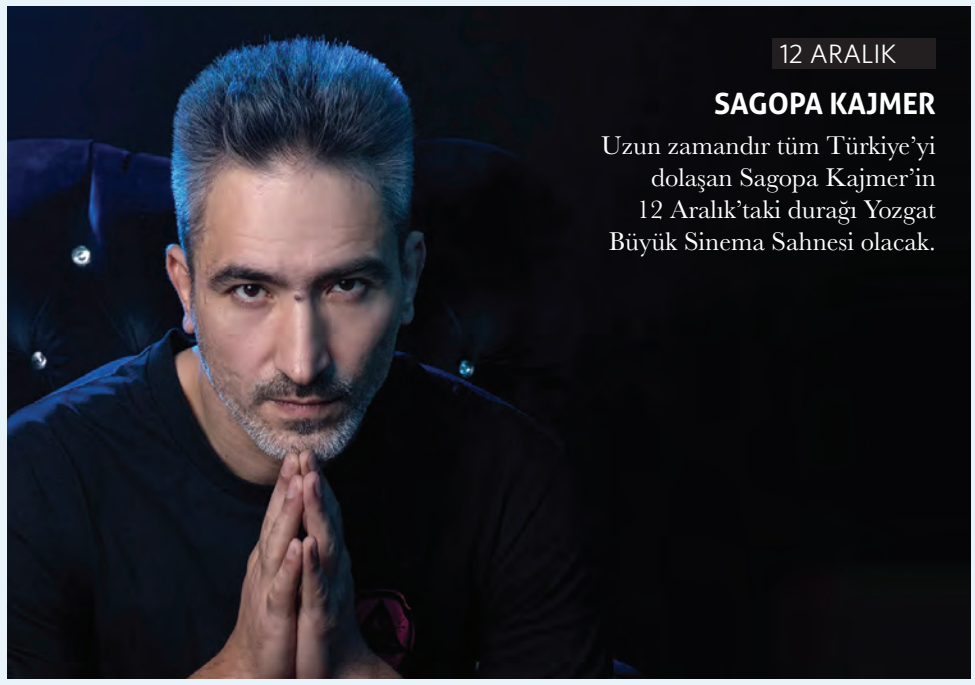
Papağanı gören eşim hiç de sevinmedi. "Bu kafesi bırak tüm evi kirletir kim bu kirliği temizleyecek" diye ilk tepkisini gösterdi ama benim papağana olan ilgimi bildiğinden başka da bir şey demedi.

Günler gelip geçerken bizim papağan kafesinden gittikçe sessizleşti bırakın ıslık çalmayı yemeden içmeden kesildi. Ne yaptıysak bir şey yemedi. Bir gün balkona bir çıktım ki balkona kar yağmış gibi her yer bembeyaz. Papağan strese girip tüylerini yolmuş. Kafesi kaptığım gibi veterinere götürdüm. Ancak mesai saati dışında olduğundan tabelasından telefonunu buldum ve kendisini aradım ve durumu izah ettim. Merak etmeyin adresi verin ben hemen ilaçlar ile geliyorum dedi.

Yarım saat sonra genç oldukça sempatik bir veteriner geldi kuşu bir havluya sarıp ağızdan ilaç vermek istediğinde o sakin kuş veterinerin elini bir ısırdı ki ortalık kan gölüne döndü. Hemen başka bir havlu ile veterinere müdahale ettik ve hastaneye götürdük 3 dikiş ile olay kapandı. Ben ertesi gün kuşu alıp satıcıya götürdüm ve para filan istemeden papağanım Jako'yu iade ettim. Birkaç gün sonra satıcı aradı ve kuşun öldüğünü söyledi.

Aradan bir ay geçmişti. Sabah erkenden şirkete gittiğimde bizim araştırma görevlimiz Rahmetli Şakir beyi odamda buldum. Hayırdır bu saatte ne oldu dedim. Şakir Bey "Siz bana tek taraflı ve yolda takla atan arabanın araştırmasını vermiştiniz ya ben aracın gerçek kaza raporlarını buldum... Sürücü Şile yolunda alkollü kaza yapmış sonra da Fikirtepe'de yolda giderken takla attım diye karakolda zabıt tutturmuş" diye açıklamada bulundu. Peki dedim o zaman sigortalıyı davet edelim gelsin biz durumu izah edelim gerekiyor ise bir feragat yazısı alalım. Üç dört gün sonra Şakir Bey geldi "Efendim" dedi sigortalı dışarıda sizinle görüşmek istiyor. Gelsin dedim. Kapı açıldı odamdan içeri bizim sempatik VETERİNER girdi. Veteriner beni görünce papağanım Jako'dan beter oldu. Ortada bir tanışıklık olunca artık saklayacak bir şey olmadığını, gerçekte nişanlısı ile Şile'de yemek yediklerini, alkol aldıklarını ve kazayı Şile'de yaptıklarını anlattı. Bir arkadaşı ben bu işleri iyi bilirim tanıdıklarım var karakoldan zabıt aldık mı bu iş çözülür diye ön ayak olunca bu yola başvurmuşlar.

Sevgili veterinerim "Bizim aslında sizi savcılığa vermemiz gerekiyor ancak, benim papağanım Jako size gereken cezayı verdiğinden böyle bir yola başvurmayacağız" dedim ve feragat yazısını alarak kendisini yolcu ettim.



12 ARALIK

SAGOPA KAJMER

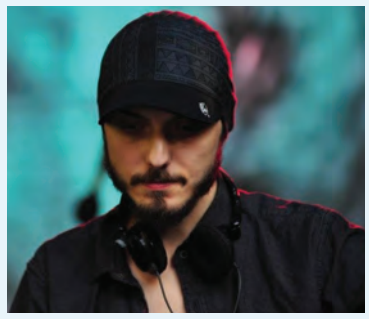
Uzun zamandır tüm Türkiye'yi dolaşan Sagopa Kajmer'in 12 Aralık'taki durağı Yozgat Büyük Sinema Sahnesi olacak.



13 ARALIK

IMPERFECT DANCERS COMPANY

imPerfect Dancers Company, Walter Matteini ve Ina Broeckx'un koreografisi "Lady Macbeth" ile Türkiye'de ilk kez CRR Konser Salonu'nda.



14 ARALIK

LICENSE TO DANCE: HEY! DOUGLAS

Türk müziğini disko ritimleriyle yeniden harmanlayan Hey! Douglas, "License to Dance" serisi kapsamında 14 Aralık gecesi Bomonti Babylon'da sahne alacak.



18 ARALIK

HÜSEYİN TURAN

Halk müziği yorumcusu Hüseyin Turan, 18 Aralık'ta Leyla Gencer Opera ve Sanat Merkezi'nde sevenleriyle buluşacak.



19 ARALIK

GAYE SU AKYOL

Geleneksel müziğin, fütürist surf'ün ve post-punk'ın zıtlıklarını psikedelia'yla bir araya getiren Gaye Su Akyol, 19 Aralık'ta Şişli'deki Babylon'da olacak.



20 ARALIK

GECE YOLCULARI

2000'li yılların ortalarında büyük ivme yakalayan Gece Yolcuları, 20 Aralık'ta İstanbul Kartal'daki Beyrut Performans sahnesinde.



21 ARALIK

LİNET

Kulakların pasını silen sesi ve güçlü canlı sahne performansıyla Linet, 21 Aralık'ta İstanbul Üsküdar'daki Gece Life Nakkaştepe'de.



24 ARALIK

MULTITAP

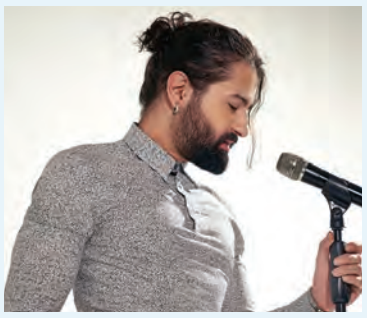
Kendilerine özgü tarzlarıyla geniş bir dinleyici kitlesine sahip olan Multitap, 25 Aralık'ta Dorock XL Kadıköy sahnesinde.



26 ARALIK

ÜMİT BESEN ŞARKILARI

Ümit Besen unutulmaz şarkılarını Kalben, Melike Şahin ve Selin Sümbültepe ile birlikte İş Sanat Kültür Merkezi'nde seslendirecek.



27 ARALIK

KORAY AVCI

Sevilen şarkıcı Koray Avcı orkestrasıyla birlikte, 27 Aralık'ta Jolly Joker İstanbul Kartal İstMarina Sahnesi'nde.



28 ARALIK

GÜLŞEN

Muhteşem sahne performansı dillere dolanan şarkıları ve yüksek enerjisi ile Gülşen, 28 Aralık'ta Jolly Joker Kartal İstMarina Sahnesi'nde.



31 ARALIK

CEYLAN ERTEM - SEZEN AKSU TRIBUTE Y

Ceylan Ertem - Sezen Aksu Tribute Yılbaşı Özel, 31 Aralık'ta Jolly Joker Vadistanbul sahnesinde.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Hasan Eskil'e

BUGÜNKÜ yazımda kadim bir dostumu anacağım; Hasan Eskil'i... Genç meslektaşlarım belki kendisini tanımayabilir. Kendisi, 1990'lı yıllarda esen liberallik rüzgarlarının sektörümüze kazandırdığı yöneticilerimizden birisi. İş Bankası Teftiş Kurulu'nda başlayan bankacılık kariyerini aynı bankanın yurtiçi ve yurtdışındaki çeşitli birimlerinde yönetici olarak tamamlayan Eskil, 1990 yılında sigorta sektörüne geçerek Anadolu Hayat sigorta şirketini kurdu ve şirketin genel müdürlüğünü üstlendi.

Aktif sigortacılık hayatımın 1990 yılından 1999'a kadar geçen son 10 yılında, 'Türkiye Sigorta Birliği'nin yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptım. Görev yaptığım bu dönemde yönetim kurulu üyelerimizden birisi de Hasan Eskil'di. Sektörümüze geldikten sonra çok olumlu katkılar sağlayan Hasan Ağabey, aynı zamanda renkli bir kişiliğiyle kısa zamanda adapte oldu, biz dostlarının sevgisini ve saygısını kazandı.

Yıldızlarımız bağdaştığından mıdır nedir, her yönetim kurulu toplantısında biz Hasan Ağabeyle yan yana otururduk. Öğrenciliğimden kalma bir alışkanlığım var, derslerde veya toplantılarda konulara yoğunlaşabilmek için ya not tutarım ya da önümdeki kağıda bir takım geometrik desenler çizerim. Dışarıdan bakınca çok normal görünmemekle birlikte, böylelikle konulara daha fazla konsantre olurum. Benim bu özelliğim, benim Hasan Ağabeyinin bir başka özelliğini; şair ve yazar kişiliğini öğrenmeme neden oldu. Bir toplantımızda Hasan Ağabey desenlerimle ilgili yazdığı bir şiiri önüme koydu. Tabii çok duygulandım. Böylece, Hasan Ağabeyin, bankacılık ve sigortacılık kariyerinin dışında sahip olduğu çok daha önemli bir diğer yönününü de öğrenmiş oldum. Hasan Ağabey Türk edebiyatının önemli kalemlerinden biri. Birçok romanı ve şiir kitabı var. Ben, bazılarını daha basılmadan önce okuma fırsatı bulan şanslı kişilerden biriyim. Son basılan şiir kitabı "Delici Gözler". Çok kısa bir süre önce yayınlanan bu kitap benim için çok ayrı bir önem taşıyor. Hasan Ağabey, 89 şiirden oluşan kitabın ikinci ve üçüncü şiirini bana ithaf etmiş. Bu şiirler, benim yönetim kurulu toplantılarında önümdeki kağıda karaladığım desenlerle ilgili olarak Hasan Ağabeyin 20 yıl önce yazdığı şiirler. İşte birincisi; Faruk Ömrüuzak'a -1-

Önündeki kağıda
Kareler, dörtgenler
çiziyorsun
Bu kez:
İki yanı bahçelik
Ne fazla ezik
Ne de fazla dik
Bir yokuş çizsene.
Yuvasına
Gagasında yem
Yüreğinde sevgi taşıyan
Bir de kuş çizsene.
Ağaçlarda meyve
Meyvelerde renk
Renklerde ses çizsene.
Bahçede evler
Evlerde sevgi
Sevgi nefes ister
Lütfen nefes çizsene.
Aylar, yıldızlar çizsene.
Yeryüzüne beni
Benim yanıma onu
İki deli aşık çizsene.
Denize
dallara
yuvadaki kuşa
meyvedeki renge
renkteki sese
sevgi soluyan nefese
Işık gerek.
Deli yüreklerimizden
Evrene dağılan
Işık çizsene.

Kitabın adı, "Delici Gözler". İkinci şiir gelecek sayıda...

Ben Hasan Ağabeyin talimatını yerine getirerek ışık çizmeye gayret ediyorum.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Yolculuk nereye?

ŞEHİRLER arası yolculuk yaparken mola yerinde karşılaşılan bir araç sürücüsü sorduğunda yanıtı kolay belki ama aklı çalışan ortalama bir dünya vatandaşına genel gidişat bağlamında sorulduğunda yanıtı epey zor bir soru bu.

Geçen gün internet üzerinden yayın yapan bir programın konuğu olan tanınmış araştırmacı son yaptıkları araştırmanın özellikle gençler ile ilgili olan sonuçlarını yorumluyordu. "Sanılandan daha çok okuyorlar", "söylenildiği gibi sorunlara duyarsız ve ilgisiz değiller", "bireysel görünseler de bütünsel çözümleri destekliyorlar" filan. İç ferahlatan, umut veren bulgular.

Bunun yanında dünya da öngörülemeyen bir değişim yaşıyor. Küresel bir durgunluk, uluslararası ilişkilerde sürekli bir gerginlik, doğal kaynak savaşları, eşitsizlik ve adaletsizliğin çoğu coğrafyada artması.

Bir diğer önemli değişim de kurulu düzenin temel taşlarında. Bilgi artık ucuz, neredeyse bedava. İletişim ışık hızında ve o da neredeyse sıfır maliyetli. Para kazanmak, yaşam sürdürmek rekabet yüzünden ne kadar zorlaşırsa zorlaşsın teknoloji ve etkileşimin gelişmesi ile yepyeni iş kolları ve gelir üretme modelleri de ortaya çıkmakta. Öyle ki daha geçenlerde baktığım dünyanın en değerli şirketleri listesinin ilk 3 sırasındaki şirketler bundan 30-40 yıl önce var olmayan şirketler. Bir öngörüye göre de bundan 20-25 sene sonra ilk 500 şirketin arasında yer alacak 200-250 şirket bugün henüz kurulmamış şirketler.

'70'ler, '80'ler ve hatta '90'ları görüp yaşayanlar eski dünya ve yeni dünyanın fark ve karşıtlıklarını en iyi bilenler ama ya bu insanların çocukları, torunları nasıl bir geleceğe gidiyorlar?

Nesnel bir bakış açısı ile önümüzdeki birkaç on yılın en önemli sorunu nüfus, enerji, doğal kaynaklar ve beslenme olacak sanırım. Bunun yanında eğitim, sağlık,emeklilik hizmetleri ve çevre konuları da gündemin ön sıralarında yer alacak.

Peki ya AI yani yapay zeka, robotlar, Endüstri 4.0, makinelerin interneti filan. Tedirgin edici ve meçhul gibi hala.

Bilinmeyeni bugünden öngörebilmek ne kadar zorsa salt öngörmek zor diye de boş vermemek lazım öte yandan.

Makinelerin interneti olacaksa önce doğru dürüst çalışan makineleri yapmak gerek. İnterneti herkesin her yerde her an ve mümkünse bedavaya kullanacağı hale getirmek lazım. Yapayını yapamasan da önce doğal zekaya odaklanmak, olanı da artırmak lazım. Robot yapamıyor olsan da işleri ve süreçleri robotların bile yapabileceği bir netlik ve yalınlığa getirmek lazım.

Eğer enerji ve doğal kaynak sıkıntısı öngörülüyorsa bunların kullanımını sağduyu ile yapmak, olabildiğince yenilenebilir olanlarına yönelmek, doğaya ve çevreye saygı ve sevgi ile yaklaşmak gerekir.

Mesela son birkaç ayın sıcaklık ortalamalarının son onlarca yılın en sıcak ayları arasında yer almasını fark etmek, ısınmaya para harcamadım diye sevinirken bu iklim değişikliğinin torunlarımızın yaşamlarına hangi yansımaları olacağını da düşünmek gerekir.

Yani kabus gibi, uyum sağlayamayacağımız bir gelecek yok kesinlikle ama bu uyumu geçmişin alışkanlıkları ve öğretileri ile sağlayabileceğimizi sanmamız da çok tehlikeli.

Deniyor ki her şey iyi ve yolunda giderse insanlar yakın gelecekte öncelikle mutluluk ve eğlenme arayışında olacak. Bu da daha az çalışma, daha çok hobi, kültürel etkinlik, yolculuk, sosyalleşme demek. Onca işsiz insan varken belli konularda hala uygun çalışan bulamamak, en muhafazakarından en liberaline herkesteki sosyal medya çılgınlığı, ortalama gelir düşerken bile yurtiçi-yurtdışı yolcu sayılarının artması, internet üzerinden milyonlarca kez izlenilen klipler, filmler vs aslında bir anlamda ipuçları bu gelişmenin.

İnsanlık farklı ve bence renkli bir geleceğe gidiyor. Geçmişin öğretileri ve deneyimlerinin yanına gidilen yer hakkında ön bilgi ve oradaki hareket planlarını da eklemek şart. Gelecek güzel olacak, yeter ki olabilecekleri öngörüp hazırlıklı ve donanımlı olalım.

Görüşmek üzere.



The Crown

KÜNYE
Yönetmen: Peter Morgan, Stephen Daldry
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Olivia Colman, Tobias Menzies, Helena Bonham Carter
Türü: Dram, Biyografik
Platform: Netflix

II. Dünya Savaşı'nın yarattığı yıkımın ardından İngiltere siyasi karışıklık içindedir ve bu zorlu dönemde tahta bir kadın geçmektedir. Kraliçe II. Elizabeth'in tahttaki ilk yıllarının perde arkasının konu edildiği dizide, siyasi rekabetler, aşk ve 20. yüzyılın ikinci yarısına şekil veren olaylar anlatılıyor. Kraliçe II. Elizabeth rolünü Claire Foy canlandırıyor. Senaryosunu Peter Morgan'ın kaleme aldığı dizinin yapımcılığını Andy Harries üstleniyor.



DİZİ

The First

House Of Cards'ın yaratıcısı Beau Willimon'ın yeni dizisinde, yakın gelecekte Mars'taki ilk insanlar olmaya çalışan bir grup astronot anlatılıyor. Havacılık alanında vizyoner Laz Ingram'ın yönetimi altında ekip, bir yandan insanlık tarihinin en büyük başarısını üstlenirken bir yandan da bir sürü fedakarlık yapmak zorunda kalıyor. Diziyi BluTV platformundan izleyebilirsiniz.



BELGESEL

Citizenfour

Üst düzey CIA analizcisi Edward Snowden, Amerikan Ulusal Güvenlik Ajansı'nın özel hayatın gizliliğini ihlal ettiğini kanıtlayan belgeleri gazetecilere teslim ederken Poitras ve Greenwald, Snowden'ın hayatını sonsuza dek değiştirecek bu eylemini gözlemler. En İyi Belgesel dalında Oscar ödülü dahil 40'ın üzerinde ödül kazanan Citizenfour gerçeklik ve gerçekçiliğe dair derin sorular barındırıyor. Ödüllü belgesel BluTV platformunda.



DİZİ

Van Helsing

Her şey bir rüya ile başlar. Vanessa Helsing rüyasında dünyanın sonunun nasıl olacağını gördüğünde bunun bir kabus olduğunu düşünür ancak gördükleri tek tek gerçekleşmeye başlar. Vampirler dünyayı istila etmeye hazırlanıyordur. Onları durdurabilecek tek kişi ise kendisidir. Kanından gelen üstün güçleri ve yetenekleriyle vampirlerin korkulu rüyası haline gelir. Üç sezonluk diziyi Netflix'ten izleyebilirsiniz.



Mucize 2: Aşk

KÜNYE
Vizyon tarihi: 6 Aralık
Yönetmen: Mahsun Kırmızıgül
Senaryo: Mahsun Kırmızıgül
Oyuncular: Mert Turak, Fikret Kuşkan, Biran Damla Yılmaz,
Türü: Dram
Yapım Yılı: 2019

Engelli bir adam olan Aziz ile görücü usulü evlendiği karısı Mızgin, köyde yaşadıkları sorunlardan iyice bıkar. Kendilerine yeni bir hayat kurmak isteyen çift, Batı'da bir kasabaya gider. Ancak gittikleri kasabada da türlü sorunlarla karşılaşırlar. Çift, ne olursa olsun insanların önyargılarını aşıp, hayatta tutunmak için çabalar. Mızgin'e aşık olan Aziz, karısı için engellerinden kurtulmaya karar verir ve zorlu bir mücadeleye girişir.



13 ARALIK

Jumanji : The Next Level

Her biri özel güçlere sahip avatarlara dönüşen dört arkadaşın mahsur kaldıkları Jumanji'nin devam halkasında ekip yeniden bir araya geliyor. Aralarından birini kurtarmak için Jumanji'ye geri dönmek zorundalardır. Ekip, kurak çöllerde ve karlı dağlarda bulunup bilinmeyen ve henüz keşfedilmeyenlerin üstesinden gelmek zorunda kalacak, böylece oyundan kaçmanın bir yolunu bulacaktır.



13 ARALIK

Küçük Joe

Little Joe, genetiği değiştirilmiş bir bitki üreten genç bir annenin hikayesini konu ediyor. Alice, yeni türler geliştirmekle uğraşan bir şirkette çalışan kıdemli bir bitki yetiştiricisidir. Alice'in ürettiği kırmızı bitki, sadece güzelliği ile değil aynı zamanda tedavi edici değeri ile de dikkat çekmektedir. Bitkiye "Little Joe" adını veren anne oğul, bitkilerin büyüdükçe verdikleri isim kadar zararsız olmadığına dair şüphe duymaya başlar.



20 ARALIK

Star Wars: Skywalker'ın Yükselişi

Kylo Ren Büyük Lider Snoke'u öldürmesinin ardından İlk Düzen'in yeni Büyük Lider'i olmuştur. Luke Skywalker'ın Güç'le birleşmesinden sonra Rey içindeki gücü benimsemiş, onu geçmişte tutan bağlarını kesmeyi başarmıştır. Güçte kalabilmek için giderek acımasızlaşan Kylo Ren, onu yenmek için sürekli çalışan Rey, direnişi büyütmeye çalışan Poe ve Fin, karanlığın ve aydınlığın savaşı galaksideki tüm dengeleri değiştirecektir.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Yogi oldum ben

"ÖLMEDEN Önce Yapılacaklar" listemde yer alan "Yoga" bu yıl yapmayı başardığım ve çok keyif aldığım bir aktivite olarak hayatıma girmiş bulunmaktadır.

Nedir Yoga?; Yoga kelime olarak "kavuşma", "bir araya gelme", "birlik" anlamlarına gelmekte olup, temel olarak fiziksel hareketleri (asana), özel nefes teknikleri (pranayama) ve derin konsantrasyonu (meditasyonu) içeren fiziksel, zihinsel ve ruhsal uygulamalar veya disiplinler grubu olarak tanımlanmaktadır.

"Egzersiz hareketlerden oluşan bir düzyazı gibiyken, yoga bir şiirdir. Yoganın dilbilgisini anladığınızda hareketlerinizle şiir yazmaya başlayabilirsiniz."

Faydaları ise saymakla bitmez. İlk başta zihinsel yararlar sağlıyor, beni sakinleştiriyor ve daha zinde bir beyne sahip olmama imkân sağlıyor. Bu sayede duygusal sıkıntılarım ve kaygılarım azalıyor, derin bir gevşeme, sakinliğimde artış ve hafızamda kuvvetlenmeye neden olduğuna ben ve yakın çevrem şahittir.

Yoga yapanların hepsi doğuştan atletik ya da fit insanlar değildir. Yoga zamanla insanların bedenini terbiye ediyor ve istenilen sağlığı ve formu kazandırıyor. Genç yaşlardan itibaren bedeninizde ağrı, esneme hareketleri yaparken tutulmalar, kasılmalar hissediyorsanız; ilerisi sizin için hiç de hoş olmayacak. Bunun için yaşınız kaç olursa olsun en kısa zamanda yogaya başlayın. Ne kadar erken başlarsanız omurganızı ve adalelerinizi o kadar kısa sürede esnek hale getirebilirsiniz.

Yoga yaparken çevresel faktörler de yoganın etkinliği konusunda önemli bir yer alıyor, örneğin yoga yapılan oda, çevredeki ses ve gürültü, çalınan müzik, odada beraber olduğunuz kişiler, odadaki koku da yoganın temel etken maddeleri arasında yer alıyor.

Seans boyunca çok değerli hocamız bizi pozdan poza sokuyor ve vücudumuzun en çalışmayan, en derin bölümlerini dahi aktive ediyor, ve adeta bir fizik tedavi havasında vücudumuzun bu bölümlerini inanılmaz rahatlatıyor.

Yoga fiziksel bir aktivite olarak görülse de esasında iç dünyaya olan bir yolculuktur. Birliktir ve acıların dinmesidir. Herkesin bırakması gereken düşünceleri vardır. Herkesin kendisi ile baş başa kalmasını gerektiren zamanlar ve herkesin kendisini sevmeye ihtiyacı vardır. İşte yoga size bu ortamı sağlayan çok önemli bir aktivitedir.

Hele her seansın sonunda alınan bir Shavasana pozu var ki, ben hayatımda bu kadar rahat yattığım zihnimden hiçbir şey geçirmeden, beden ve zihnimin tamamı ile durduğu ve dinlendiği bir an hiç yaşamadım. O sırada çalan müzik ki isteyene gönderebilirim, hiç abartmıyorum hayatımda beni dinlendiren en iyi müzik. Birkaç ders sonra Shavasana pozunun CESET pozu olduğunu öğrendiğimde biraz ürkmedim değil ama yine de bu poz beni benden almaya devam ediyor. Shavasana pozisyonunda zihin ve beden kısa bir süre için dinleniyor. Tamamen dinleniyor ve anı yaşıyorsunuz . Bu pozisyonda tamamen içinize dönüp, derin düşüncelere dalabilirsiniz.

Hepimiz, zengin doğal güzellikleri olan, sakin ve huzurlu yerlerde vakit geçirmeyi severiz. Bu küçük gezintiler bize huzura olan özlemi hatırlatır. Yoga, gün içinde bu küçük gezintileri mental olarak yapabilme imkânı sunan bir kaçıştır. Zihnimiz geçmişle gelecek arasında durmaksızın çalışmaktadır. Fakat ne yazık ki "şu ana" odaklanmakta zorlandığımız bir gerçek. Aslında sadece bunu fark etmek bile zihni bir parça rahatlatıp bizi stresten uzaklaştırabilir. Yoga temel duruşları ve pozlamaları ile zihinde bir farkındalık yaratır. Geçmişe ya da geleceğe değil, içinde bulunduğumuz dakikaya odaklanmayı sağlar.

Ve en önemlisi bugünlerde çoğu kişinin kaybetmiş olduğu esneklik becerisi, bedende değil, zihinde başlayan bu becerinizin de yoga ile geliştiğine şahit olacaksınız.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com
Ali Erhan Tamer
alierhan@oxyai.com

Yüksek maliyetli değil yüksek faydalı yatırım

Çalışma yöntemlerini dijital ortama başarıyla entegre eden ve yenilikçi uygulamaları hayata sokarak hava yolları arasında farklı bir noktaya ulaşan Pegasus Hava Yolları Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Güliz Öztürk, teknolojik yatırımlara karar verirken yüksek maliyetli yatırımlara yönelmekten ziyade, yatırımların nasıl değer yaratacağı ve süreçlere ne kadar faydalı olacağını dikkate aldıklarını söyledi.

Sigortanın Geleceği sayfalarının bu ayki konuğu dijital dönüşümün en iyi örneklerinden birini hayata geçiren ve "Dijital Hava Yolu" kavramını ülkemize kazandıran Pegasus Hava Yolları'nın Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Güliz Öztürk oldu. Maliyetleri daha etkin yönetebilmenin anahtarının teknolojiyle desteklenmiş bir planlama ve optimizasyon yetkinliği olduğunu söyleyen Öztürk ile Pegasus'taki dönüşüm süreci, WiS (Woman in Sales) platformu ve sigortacılık hakkında konuştuk.



Pegasus Hava Yolları Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Güliz Öztürk, kurum içerisinde dijital dönüşümü en başarılı şekilde uygulayan isimler arasında yer alıyor.

Havacılık tarafında Pegasus ile birlikte daha yoğun duymaya başladığımız "Dijital Hava Yolu" kavramı aslında Pegasus'un toplamdaki iş modelini ve yaklaşımını iyi anlatıyor diye düşünüyorum. Google'da Dijital Hava Yolu diye yazdığında çıkan tek markasınız. Birçok kez "Yılın Yerli Dijital Hava Yolu" ödülü aldığınızı da düşünürsek, bu dijital kavramının misafirlerinizde de istediğiniz karşılığı yarattığı görülüyor. Neyi amaçlamıştınız ve şu an kendinizi bu dijital hava yolu hayalinin neresinde görüyorsunuz?
Pegasus Hava Yolları olarak, 2018'de girdiğimiz dijital dönüşüm çerçevesinde internet sitemizi ve mobil kanallarımızı baştan aşağı yenilemenin yanı sıra, havaalanı ve uçak içi seyahat deneyiminde birçok yeniliği de hayata geçirmeye başladık. Satıştan operasyona ve hatta kokpite kadar tüm süreçlerimizi dijitalleştirdik. Dijital dönüşüm; bizim için misafirlerimize sağladığımız teknoloji ve çözüm önerilerini, seyahatlerinin her adımında onlara kolaylık ve hız sağlayacak şekilde iyileştirmeyi ve onlara her geçen gün gelişen bir deneyim sunmayı kapsıyor. Pegasus olarak, tarifeli seferlere başladığımız ilk günden bu yana dijital kanallarımızı etkili kullanmayı ve misafirimize de kullandırtmayı en önemli hedeflerimiz arasına koyduk. Özellikle son yıllarda gelişen teknoloji ve misafir ihtiyaçlarıyla paralel olacak şekilde bu konudaki çalışmalarımızı artırdık ve süreçlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

Hayata geçirdiğimiz projelerle hem verimliliğimizi artırıyor, iş maliyetlerimizi düşürüyor hem de misafirlerimize sunduğumuz hizmet kalitesini bir üst noktaya taşıyoruz. Dünyanın önde gelen teknoloji firmalarının yanı sıra yerli ve milli teknolojiler geliştiren firmalarla birlikte çalışıyor, onlarla ortaklaşa projeler gerçekleştiriyoruz. Dünyada pek çok şirketin hayata geçirmeyi düşündüğü birçok farklı başlıktaki projeyi, biz çoktan hayata geçirerek, "Türkiye'nin Dijital Hava Yolu" olma yolunda önemli adımlarımızı attık. Dijital dönüşümümüz çerçevesinde 2020 ve 2021 yılında hayata geçireceğimiz projeler şimdiden hazır. Planlarımız çerçevesinde bu alanda daha birçok yeniliği hayata geçirmek istiyoruz ve bunun için var gücümüzle çalışıyoruz.

İlk sorunun devamı niteliğinde, dijital hava yolu kavramın altında sadece bir kanal çeşitliliğinden mi bahsediyoruz yoksa aynı zamanda tüm süreçlerinde işini dijitalleşmeye adamış bir hava yolu markasını mı tarif ediyoruz?
Bizim için dijitalleşme sadece internet sitesi ya da mobil uygulama üzerinde yapılan bir dönüşüm değil, şirketimizin benimsediği "düşük maliyetli hava yolu" modelimizi destekleyen bir bakış açısı. Dolayısıyla belirttiğiniz gibi tüm süreçlerimize yansıttığımız bir dönüşüm... Artık, maliyetlerinizi daha etkin yönetebilmek, teknolojiyle desteklenmiş bir planlama ve optimizasyon yetkinliğine sahip olmaktan geçiyor. Biz Pegasus Hava Yolları olarak, yakından takip ettiğimiz ve süreçlerimize dahil ettiğimiz tüm teknolojileri misafirlerimizin A'dan Z'ye seyahat deneyimlerini iyileştirmek adına kurguluyoruz.

Buna ek olarak altyapılarımızda robot teknolojilerini kullanarak kendi kendini yöneten sistemleri hayata geçirmeyi ve bu sayede maliyetlerimizi düşürmeyi hedefliyoruz. Böylece operasyonlarımızı daha verimli hale getirebiliyoruz.

Uçuş simülatörleri, dinamik fiyatlama algoritmaları, elektronik uçuş çantası... Baktığımızda işinin merkezinde teknoloji araçları kullanan ve burada sürekli bir şekilde yatırım yapan bir şirket görüyoruz. Diğer yandan iş modelini "Low Cost Carrier (düşük maliyetli hava yolu)" segmentine oturtmuş bir havayolu için son derece High Cost yatırımlar bunlar. Sizi bu yatırımlardan alıkoymayan vizyon nedir?
Belirttiğiniz gibi, operasyonlarımızda dijital dönüşümü pek çok alanda kullanıyoruz. Ekiplerimiz, dünyada havacılık alanında hangi teknolojilerin kullanıldığını detaylı bir şekilde takip ediyor. Kendimize benchmark olarak Avrupa'nın öncü düşük maliyetli hava yollarını alıyor, tüm dünyadaki dijital gelişme ve yeni uygulamaları inceliyoruz. Teknolojik yatırımlarımıza karar verirken de bakış açımız yüksek maliyetli yatırımlar olmaları değil, nasıl değer yaratacakları ve süreçlerimize ne kadar faydalı olacakları yönünde oluyor. Teknoloji yatırımı yüksek maliyet gibi gözüküyor ancak getirdiği otomasyon ve optimizasyonla verimliliğimize yarattığı katkı çok yüksek oluyor.





GÜLİZ ÖZTÜRK: HİZMETE HIZLI VE KOLAY ULAŞMAK ARTIK SON DERECE ÖNEMLİ OLDUĞU İÇİN SİGORTA MÜŞTERİLERİNİN ONLINE SİGORTA UYGULAMALARINA HIZLICA ADAPTASYON SAĞLADIĞINI GÖRÜYORUM.

Dolayısıyla; toplam maliyet yönetimimizde fark yaratması, misafir memnuniyetinde ve operasyonlarımızda iyileştirmelere destek olması halinde yatırım kararı alıyoruz. Ancak bu sayede, "low cost (düşük maliyetli hava yolu)" modelimize uygun olarak misafirlerimize en ekonomik bileti sunmaya devam edebiliriz. Örnek vermek gerekirse; 2016 yılında Elektronik Uçuş Çantası projemizle kokpitte kâğıt kullanımını sonlandırdık ve elektronik uçuş haritaları kullanımını başlattık. Blockchain altyapısıyla Sabiha Gökçen Havalimanı sistemlerinde oluşturulan uçuşa ait operasyonel bilgilerin Pegasus sistemlerine anlık aktarımını sağladık. Dijital Apron projemizle Sabiha Gökçen Havalimanı'nda tüm apron araçlarımızı ve uçaklarımızı IoT teknolojisiyle izliyoruz, aynı zamanda yapay zekanın kullanıldığı otomatik görev atamaları ile personellerimizin ve araçlarımızın daha fazla utilizasyonunu sağlayarak, yakıt ve bakım giderlerimizde azalma olmasına katkıda bulunuyoruz. Self servis hizmetlerimizi daha da artırmak üzere İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'nda yeni nesil kiosklarımızla hizmet vermeye başladık. Yeni nesil kiosklarımız ve Express Bagaj ünitelerimizle misafirlerimize kontuarda sıra beklemeden işlem yapma kolaylığı sağlıyoruz.

Sizi Sigortacı Gazetesi'nde misafir edeceğiz, bu sebeple sigortaya değinmeden olmaz. Bildiğim kadarıyla birçok havayolu gibi özellikle seyahat sigortası tarafında sizde opsiyon olarak servis sunuyorsunuz. Buradaki müşteri deneyimi ve algısı açısından online sigorta tarafındaki müşteri yaklaşımını ve ilgisini nasıl görüyorsunuz?
Sigorta şirketleri de artık müşterilerine hızlı ve kesintisiz hizmet verebilmek için tüm süreçlerini online çalışan sistemler üzerine taşıyor. Böylece sigorta teklifi almak istediğinizde online sigorta primi veya diğer şartlar size en uygun opsiyonlarla birkaç dakika içinde hesaplanıyor. Hizmete hızlı ve kolay ulaşmak artık son derece önemli olduğu için sigorta müşterilerinin online sigorta uygulamalarına hızlıca adaptasyon sağladığını görüyorum.

Biraz da Güliz Öztürk'ün farkındalık ve güçlendirme tarafındaki çalışmalarına değinmek isterim. Sizinle tanışma noktamız aslına eş başkanı olduğunuz WiS (Woman in Sales) platformu. Sizle sohbet etme imkanı bulmuşken biraz hem WiS'ten hem de arkasındaki hayalden konuşmak isterim. Öncelikle WiS'i nasıl tanımlamak lazım, bir farkındalık projesi mi? Bir sivil toplum platformu mu? Bir kadının güçlendirilmesi organizasyonu mu? Nasıl anlamak lazım WiS'i?
Sales Network, yeni mezun adaylar nezdinde satış mesleğinin var olan itibarını daha da yükseltmek, satış profesyonellerinin gelişimine destek olmak ve uluslararası iş birliktelikleri sağlamak amacıyla kurulmuş bir platform. WiS (Woman in Sales) ise satış dünyasını merkeze alan bir denge platformu. Sales Network şemsiyesi altında satış dünyasındaki kadın-erkek dengesini sağlamak üzere şirketlerde ve kadınlarda farkındalık oluşturmak amacıyla kuruldu. Satış alanı, kadının iş yaşamında en az yer aldığı alanlardan biri. WiS kapsamında bizim hedefimiz satış fonksiyonunda kadınların daha çok yer almasını teşvik etmek ve kadın-erkek dengesini sağlayabilmek.

Hem Pegasus olarak hem de WiS platformu üyeleri açısından iş hayatındaki kadın erkek dengesini nasıl görüyorsunuz?
Kadınlar ve kız çocukları dünya nüfusunun %50'sini oluşturuyor. Bu, dünya potansiyelinin de yarısını oluşturdukları anlamına geliyor. Ancak toplumsal cinsiyet eşitsizliği günümüzde maalesef çok yaygın olduğu için toplumsal ilerlemeyi de engelliyor. Nerede yaşıyor olursak olalım, toplumsal cinsiyet eşitliği temel bir insan hakkı. Kadınların eğitim, çalışma hayatı, siyaset başta olmak üzere hayatın her alanına eşit katılımını ve karar alma mercilerinde daha çok sayıda kadın olmasını sağladığımızda daha kalkınmış bir ülke ve toplum olacağımız aşikâr.

TÜİK'in 2017 Hane Halkı İşgücü Araştırması'na göre kadınların istihdam oranı maalesef erkeklerin yarısından az. Hal böyleyken bizlere, hepimize çok iş düşüyor. Kamuoyunda farkındalık yaratmalı ve fırsat eşitliği sağlanması konusunda var gücümüzle çalışmalıyız. Özellikle kadının genel olarak iş yaşamındaki varlığını güçlendirmek ve gelecek nesillere iyi örnek olabilmek adına...

Son olarak bizi okuyacak sigorta şirketlerini WiS'e davet edelim. Nasıl bir destek bekliyorsunuz sigorta şirketlerinden? Hangi hayalin parçası olacaklar?
Toplumsal cinsiyet eşitliği sektör bağımsız tüm iş dünyasının öncelikli olarak gündemine alması gereken bir konu. Ülke olarak hak ettiğimiz yere gelebilmek için bu alanda yapılan çalışmaların artırılması, her sektörden daha çok kişinin taşın altına elini koyması gerekiyor. Bu nedenle Türkiye'nin en katma değerli sektörlerinden biri olan sigorta sektörünün tüm temsilcilerini de daha kalkınmış bir ülke, ayrımcılığın olmadığı bir toplum için harekete geçmeye ve satış dünyasındaki kadın-erkek dengesini sağlama hedefimize hep birlikte bir adım daha yaklaşabilmek amacıyla herkesi WiS platformunu desteklemeye davet ediyorum.

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

Aracınızı Yeni Ürünümüz;

"BEREKET DAR KASKO"

İle Teminat Altına Alın...



Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir

www.bereket.com.tr

444 27 58

/bereketcomtr

/company/bereketcomtr