



Sigorta sektörünün 11 aylık rakamlarına göre sağlık sigortalarındaki tablo son derece sevindirici. Sektörün toplamda %13.5 reel büyüme yaşadığı 11 aylık dönemde, sağlık sigortalarındaki reel büyüme %21.5 oldu. 2019'un 11 aylık döneminde hastalık-sağlık branşındaki toplam prim üretimi 7 milyar 209 milyon lira olarak gerçekleşti. Sağlıkta en önemli büyüme kalemi olan tamamlayıcı sağlık sigortalarında ise reel olarak %68 büyüme kaydedildi. **>S.16**

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

OCAK 2020 YIL: 35 / SAYI: 494 AYDA BİR YAYINLANIR



BES 17 yaşına basıyor:

125 MİLYAR LİRALIK BAŞARI HİKAYESİ

2003 yılında başlayan, 2013 yılında %25'lik devlet katkısının gelmesiyle beraber büyük bir ivme yakalayan ve günümüzde ülkemizin en önemli tasarruf aracı konumuna gelen Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 17'nci yılına giriyor. Otomatik Katılım'la beraber 125 milyar lirayı geçen toplam fon büyüklüğü ekonomiye ve vatandaşa güvence sağlıyor. 2003'te ilk bireysel emeklilik sözleşmesinin imzalanmasından bugüne kadar geçen sürede 6 milyon 859 bin katılımcı sayısına ulaşan BES, 20 Aralık 2019 itibarıyla 112 bin kişiyi emekli etti. Otomatik Katılım Sistemi'nde bulunan çalışan sayısı ise 5.4 milyon seviyesinde.

Kamu tarafından yapılan düzenlemelerle her defasında güçlenen BES'te yeni değişiklikler bekleniyor. Bunların başında Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) bulunuyor. TES için, devlet katkısının devam ettiği ve çalışanlar gibi işverenlerin de katkıda bulunacağı bir sistem üzerinde çalışılıyor. Bunun yanında; BES'teki toplu birikimin bir kısmının devlet katkısı bozulmadan çekilebilmesi, yıllık gelir sigortasının cazip hale getirilmesi, devlet katkısına hak kazanmanın ödeme düzenine göre belirlenmesi ve 18 yaş altına BES yolu açılması gibi uygulamalar da sektör tarafından tartışılıyor. **>S.24**

'YENİ ŞİRKET HER ALANDA ÖNCÜ OLACAK'

Türkiye Varlık Fonu Genel Müdürü Zafer Sönmez ve Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli düzenlenen basın toplantısında 3 elementer ve 3 hayat/emeklilik olmak üzere kamu şirketlerinin Varlık Fonu altında birleşme sürecinin 4 ay içerisinde tamamlanacağı bilgisini verdi. Kurulacak yeni şirketin ulaşacağı ölçek ile her alanda öncü olacağını ifade eden Sönmez, sağlık tarafında da farklı ürünler sunacaklarını söyledi. **>S.19**



ÜRÜN STRATEJİLERİNİ UFRS 17 DEĞİŞTİRECEK

Sigorta sözleşmeleri ile ilgili gerçek anlamda ilk kapsamlı standart olarak kabul edilen UFRS 17, sigorta şirketlerinin gündeminde önemli bir yer tutuyor. Aktüeryadan vergilendirmeye, muhasebeden raporlamaya pek çok değişiklik getiren yeni standartlar, sigortacıların piyasaya yeni ürün sunarken mali kârdan ziyade teknik kârlılığa dikkat etmesine yol açacak. **>S.15**

BES'TE GETİRİLERİN ALTIN YILI

Alternatif yatırım araçlarına göre daha iyi performans sağlayan Bireysel Emeklilik Sistemi, kuruluşundan bugüne en iyi yıllarından birini 2019'da yaşayarak katılımcılarını sevindirdi. Enflasyonun %11 olduğu 2019'un 11 ayında BES'in ortalama fon getirisi %21 olarak gerçekleşti ve enflasyonun neredeyse iki katı kadar kazandırmış oldu. **>S.30**



SİGORTACILARIN "İKLİM" GÖREVİ

Küresel çapta hem yatırım tercihlerinde hem iş süreçlerinde karbon salınımını azaltacak ve olası senaryolara karşı önlem alınmasını sağlayacak tercihlerde bulunan sigorta şirketleri, ülkemizde de yaşanabilir bir gelecek için çalışmalara başladı. Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken küresel ısınmayla mücadele için sektörü dayanışmaya çağırırken, TARSİM tarafından yapılan açıklamada iklim değişikliğine karşı eğitimin önemi vurgulandı. **>S.22**

LONDRA'DAN İNSANSIZ SİGORTA MASASI HAMLESİ

Lloyd's'un 2020 yılında başlayacak insansız sigorta masası "Syndicate in a Box" girişiminin sektörde büyük bir dönüşümün başlangıcı olabileceğini belirten yazarımız Ebru Gürtan, bu gelişimin gözden kaçırılmaması gerektiğini vurguladı. Gürtan, sigortacıların teknolojik anlamda pozisyonlarını bir an önce belirlemeleri gerektiğini söyledi. **>S.38**



UYUŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜMÜNDE ARABULUCULUK VE TAHKİM

Türkiye'de çok yaygın bir uygulama alanına sahip olan, sigorta çekişmelerinde de devreye giren "arabuluculuk" ve "tahkim", sigortacılıkta adliye dışı uyuşmazlıkları çözümleme metodları olarak karşımıza çıkıyor. Prof. Dr. Samim Ünan, ilk bölümü bu sayıda yayımlanan 2 parçalık yazı dizisinde arabuluculuk ve tahkimle ilgili uygulama esaslarını ve sistem hakkındaki eleştirileri anlatıyor. **>S.36**



QUICK SİGORTA ÇOCUKLARA EĞİTİMİN SİGORTASI OLDU

Sosyal sorumluluk alanında çok sayıda projeyi hayata geçiren Quick Sigorta, çocuklar için şu ana kadar düzenlediği en kapsamlı eğitim çalışması olan ilkokul projesinin temellerini atmak için Antalya'da kamu yöneticileri ve basın mensuplarıyla bir araya geldi. Alanya'nın Mahmutlar mahallesinde yapımına başlanan 32 derslikli Quick Sigorta İlkokulu, öğrencilere modern bir eğitim sunacak. **>S.7**



VAKIF EMEKLİLİK CEP ŞUBE YENİLENDİ!

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



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

Vakıf Emeklilik

MÜŞTERİ İLETİŞİM MERKEZİ | BES
0 850 222 9 237





Doğa Sigorta iş ortağı brokerler ile buluştu

Doğa Sigorta, Le Meridien İstanbul Etiler'de organize ettiği şık kokteylde, iş ortağı brokerler ile bir araya geldi. Zevkli bir ortamda sunulan leziz ikramlar ve trio müzik grubu tarafından gerçekleşen güzel müzik eşliğinde keyifle zaman geçirmenin yanı sıra, gecede yeni dönem proje ve planlar da görüşüldü. Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı ve Genel Müdürü Coşkun Gölpınar'ın ev sahipliğinde, şirket yöneticilerinin de katılımı ile gerçekleşen organizasyon, yeni yıla beraberce hoş bir 'merhaba' fırsatı yarattı.



Doğa Sigorta düzenlediği kokteylde iş ortağı olan brokerler ile bir araya gelerek yeni dönemdeki proje ve planları görüştü.

GECEYE YOĞUN İLGİ

Brokerlerin yoğun ilgisi ile gerçekleşen gece, Doğa Sigorta'nın birlik ve beraberlik ruhunun adeta bir yansıması oldu. İş ortakları ile her fırsatta bir araya gelip değerlendirme ve fikir alışverişinde bulunmayı prensip edinen Doğa Sigorta, bu iletişimi seçkin organizasyonlar ile sürdürmeye devam edecek.



Eğitim Destek Sigortası ile çocuklarınız emin adımlarla ilerlesin!



Halk Emeklilik Hayat Sigortası Ürünleri ile geleceğinizi güvence altına alın, sevdiklerinize mutlu yarınlar bırakın.

Detaylı bilgi halkemeklilik.com.tr'de

HALKEMEKLİLİK

halkemeklilik.com.tr | 0850 800 44 00

HALKBANK

Ray Sigorta'ya Great Place to Work sertifikası

Hayata geçirdiği uygulamalarla çalışan güvenini ve memnuniyetini kazanan Ray Sigorta, Great Place to Work (GPTW) sertifikası almaya hak kazandı.

Sektöre sunduğu yenilikçi çözümlerle sık sık adını duyuran Ray Sigorta, şimdi de şirket içerisinde gerçekleştirdiği yeni uygulamalarla gündeme geliyor. Her çalışanı için mükemmel bir iş yeri yaratma misyonuyla yola çıkan Ray Sigorta, Great Place to Work Sertifikası'nı almaya hak kazandı. Her yıl düzenlenen, şirket çalışanlarının çalıştıkları kurumu değerlendirdikleri anket sonuçlarına göre şekillenen değerlendirmeler sonucunda Ray Sigorta'ya Great Place to Work Sertifikası takdim edildi.

GÜVEN VEREN ÇALIŞMA ORTAMI

Great Place to Work sertifikası şirket içerisinde güven kültürü sağlamlaştırmış ve çalışanları tarafından başarılı bulunan şirketlere veriliyor. Bu doğrultuda; şirket içi motivasyonu ve güveni yükseltme konusunda önemli adımlar atan Ray Sigorta, çalışanları için, hem çalışma ortamını hem de çalışma koşullarını gün geçtikçe iyileştirmeye devam ediyor. Ray Sigorta çalışanları esnek yan haklar projesi ile geliştirilmiş BES,


Koray Erdoğan

kapsamını çalışanın belirleyebileceği bireysel veya aile sağlık sigortası, market alışverişi, benzin, tatil çeki veya kişisel gelişim eğitimleri gibi yeni yan haklar arasından kendine uygun paketi oluşturabiliyor. Çalışanlar, kendi tercihleri doğrultusunda, sahip oldukları mevcut yan hakları devam ettirebiliyor ve bazı yan hakları az alabilirken diğerlerinden daha fazla yararlanabiliyor. Ofis dizaynını da çalışanların rahatını ve verimliliğini gözeterek yenileyen Ray Sigorta; ofis içinde düzenlediği etkinlikler ve sunduğu birçok imkânlar ile çalışan bağlılığını ve memnuniyetini artırmayı hedefliyor.

'ÇALIŞANLARIMIZIN MUTLULUĞU ODAĞIMIZ'

Aldıkları sertifikanın aslında 4 yıllık yoğun bir emeğin ürünü olduğunu belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, bu süre içerisinde beraber oluşturdukları güvene dayalı kurum ve ekip kültürünü içselleştirmeyi başardıklarını söyledi. Erdoğan, "Ray Sigorta artık Great Place to Work sertifikasına sahip bir iş yeri. Çalışanlarımızın mutluluğu her zaman odak noktalarımızdan biri oldu ve bunu aldığımız sertifika ile kanıtlamış olduk" diye konuştu. Çalışanların artan güveninin şirket performansına ve müşteri memnuniyetine yansıdığını ifade eden Erdoğan şunları söyledi: "Her bir çalışanımız için mükemmel bir iş yeri yaratma çabamız daha da büyük bir istek ve arzuyla devam edecek. Bizim için mutlu çalışan demek, başarılı şirket demek. Bu sonuçları almamıza vesile olan harika ekibimize çabaları için tekrar teşekkür ediyorum."

Güven dolu çalışma ortamı mutluluğun ortak noktası

Çalışanlarımızın bize olan güveni Ray Sigortamıza "Great Place to Work" sertifikasını getirdi.



444 4 729
raysigorta.com.tr

RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP

‘Kefalet sigortasıyla acentenin yürüyüşünü değiştirdik’

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta Antalya’da düzenlenen toplantıda acenteleri ve basın ile bir araya geldi. Piyasaya sundukları ve bankacılığa alternatif olan kefalet sigortası ürünü ile acentenin yürüyüşünü değiştirdiklerini söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “Kefalet sigortası ile taşradaki acente âdeta bir banka müdürü statüsüne ulaştı” dedi.

Quick Sigorta ve Corpus Sigorta, şirketlerinin yolculuğunu anlatmak, performans ve hedeflerini basınla paylaşmak için Antalya’da bir toplantı düzenledi. Quick Sigorta’nın sermayedarı Maher Holding’in CEO’su Levent Uluçeçen, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve Corpus Sigorta Genel Müdürü Sertem Demir’in konuşma yaptığı toplantıyı çok sayıda basın mensubu ve acente takip etti.



PİYASAYA YENİLİK GETİRİYOR

Toplantıda ilk konuşmayı yapan ve Maher Holding’in amiral gemisinin Quick Sigorta olduğunu ifade eden Maher Holding CEO’su Levent Uluçeçen, verdikleri tüm sözleri tutmaya çalıştıklarını vurgulayarak sözlerine başladı. Ürün çıkartırken bir alternatif yaratmayı değil, piyasaya yenilik getirecek bir çözüm oluşturmayı hedeflediklerini söyleyen Uluçeçen, “Biz sadece bir ürün çıkartmak için bir şirket satın aldık. Kredico ile kefalet sigortası ürününde iddiamızı güçlendirdik” diye konuştu. Uluçeçen, 4 yıllık bir grup olan Maher Holding ile büyük işlere imza attıklarını ve sigorta grubu olarak bazı branşlarda şimdiden lider olmayı başardıklarını vurguladı.

‘ACENTEYİ BANKA MÜDÜRÜ STATÜSÜNE GETİRDİK’

2017’nin nisan ayında ruhsatlarını aldıklarını ve ilk poliçelerini bir ay sonra 12 Mayıs 2017’de kestiklerini hatırlatan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, “2017 piyasaya Hızır gibi yetiştiğimiz bir dönem oldu. Yüzde yüz yerli bir sigorta şirketi olarak piyasanın arz ihtiyacını karşıladık” dedi. 50 milyon lira sermaye ile kurulduklarını ancak günümüzde 62 milyon lira ödenmiş sermayeye sahip olduklarını belirten Yaşar, maddi performansları hakkında “Bu sene sonunda 250 milyon lira özkaynağa ulaşıyoruz. Bunun yanında güçlü reasürörlerle de çalışıyoruz” sözlerini kullandı.
Quick isminin uzun tartışmalar sonunda ortaya çıktığı bilgisini veren Yaşar, Quick isminin kendilerine yakıştığını ve bundan sonraki stratejilerine uygun olarak yurtdışında konumlanırken de bu ismin faydalı olacağını dile getirdi. Yaşar, yeni branşlarda üretim planlarıyla ilgili şu sözleri kaydetti: “Tüm hayatdışı branşlarda ruhsat sahibiyiz. Biz proje odaklı bir şirket olduğumuz için sonradan prosedür yaratmasın diye tüm hayat dışı branşlarında ruhsat aldık ve ürün koyduk. Sağlıkta aktif olarak yer almıyoruz ama orada da hayat sağlık şirketiyle mi yoksa kendi içerimizde bir departman ile mi ilerleyeceğimizin kararı verdiğimiz zaman faaliyet göstermeye başlayacağız.”
Ahmet Yaşar, piyasaya sundukları kefalet sigortası ürünü hakkında da açıklamalarda bulundu. “Kefalet sigortasının acentelerin yürüyüşünü değiştireceğine inandık” diyen Yaşar, “Finansal sigortalarda sektöre liderlik ettik. Geçen sene ağustos ayında dövizde gerçekleşen hızlı yükselişten sonra birtakım kampanyalar ortaya çıkmaya başladı. Bizim gerçekten etkili bir şey yapmamız gerektiğini düşündük. Dolayısıyla zor bir dönemde kefalet ürününü piyasaya sunduk ve banka teminat mektubuna eşdeğer bir ürün ortaya koyduk.
Bu şekilde ülkemizde yeni bir hacim oluşuyor. Sigorta ekonomiyi büyüten ve enflasyona yol açmayan bir enstrüman. Bugün bu alanda adı bilinen bir şirket haline geldik” dedi. Acentelerin bankalar için kredi başvurusu toplayan yapılar haline geleceğini düşündüklerini de belirten Yaşar, bu konuda da şu açıklamalarda bulundu: “Ülkemizde bankaların şube sayısının azalıyor ve taşrada kredi talepleri için çok az sayıdaki kurumla çalışılıyor. Ben bu kurumlardaki gişecinin beni hatırlamasını beklemek yerine Anadolu’daki acenteyle müşterilere ulaşabilirim. Biz kefalet sigortasıyla Anadolu’daki acenteyi neredeyse bir banka müdürü haline getirdik. Bir acentemiz anlattı, randevu almakta zorlandığı bir müşteri gelip ofisinde onu beklemiş” diye konuştu.

HEDEF %3 PAZAR PAYI

Yaşar, Quick Sigorta’nın 2019 sonuçları için “2019 yılında özkaynaklarımızı %120 büyüttük. Sektördeki en yüksek büyüme bizde oldu. Sigortalılara 540 milyon lira tazminat ödemesi yaptık, çalışan başına 30 milyon lira prim ürettik. Bu bir rekordur” ifadelerini kullandı. Yaşar, 2020 hedefleri için de “2020 yılında 1 milyar 750 milyon liralık prim üretimi hedefimizi gerçekleştirmeyi umuyoruz. Sektörde ise %3’lük pazar payına ulaşmayı hedefliyoruz. Öz kaynaklarımızı ise 350 milyon liraya, aktif büyüklüğümüzü 2 milyar liraya ulaştıracağız” dedi.

‘KENDİ BANKAMIZI KURACACAĞIZ’

Maher Holding CEO’su Levent Uluçeçen, Quick Sigorta’nın kârlılığını dağıtan değil, kendi finansal dayanıklılığını artırmak için kullanan bir şirket olduğunu söyledi. Holding olarak sermaye artırımları da yaptıklarını ancak ciddi bir kârlılığa ulaştıkları için buna henüz ihtiyaç duymadıklarını belirten Uluçeçen, “Trafik sigortalarında reasürans yapmıyoruz. Biz güçlü bir şirketiz. Kendi özkaynaklarımızla işimizi halletmeye çalışıyoruz” dedi. Uluçeçen, gelecek dönemde de kendi reasürörleri ve bankalarını kullanan yabancı şirketler gibi kendi bankalarını oluşturmayı planladıklarını ifade etti.

82 MİLYON LİRA REZERV ARTIŞI

Corpus Sigorta hakkında bilgi veren Genel Müdürü Sertem Demir, markalarının ciddi bir çalışma stratejisinin ürünü olduğunu belirtti. 2018 yılında 137 milyon lira ürettiklerini ancak bu yılsonunda 300 milyon liraya ulaşmayı hedeflerini dile getiren Demir, şunları söyledi: “Yaptığımız en cesur hareket rezervimizi artırmak oldu. Bu hareket grubumuzun sigortacılığına ne kadar inandığını gösterir. Dosya muallakları karşılığımızı 22 milyon liradan 40 milyon liraya çıkardık. En önemlisi, IBNR karşılıklarımız 37 milyon liradan 101 milyon liraya çıktı. Toplamda 82 milyon liralık bir rezerv artışı yaptık.”



İlkokulun temeline, bu yatırımı mümkün kılan Quick Sigorta acentelerin isimlerinin yazılı olduğu bir kutu bırakıldı.



Temel atma törenine Quick Sigorta yöneticilerinin yanında Antalya İl Eğitim Müdürlüğü ve Antalya Valiliği'nden üst düzey isimler katıldı.

Quick Sigorta Alanyalı çocuklar için eğitimin sigortası oldu

Ülkesine karşı sorumluluk bilincini iş süreçlerinin merkezine koyan Quick Sigorta, eğitime verdiği desteği anlamlı bir yatırımla genişletti. Quick Sigorta, Antalya İl Eğitim Müdürlüğü ve Antalya Valiliği ile işbirliğiyle hayata geçirilen, Alanya'nın Mahmutlar mahallesinde 32 derslikli son derece modern bir ilkokul olarak tasarlanan Quick Sigorta İlkokulu projesinin temellerini gerçekleştirilen törende attı. Yapının temelinin atıldığı ve etkinliğe katılan çocukların bol bol eğlenme fırsatı yakaladığı törene; Antalya Vali Yardımcısı Yalçın Sezgin, Alanya Belediye Başkanı Adem Murat Yücel, Quick Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen ve Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar katıldı.



Mahmut Erdemoğlu

'ÜLKEMİZE OKUL KAZANDIRIYORUZ'

Geçtiğimiz Ağustos ayında imzalanan protokol anlaşmasının meyvesini verdiğini söyleyen Quick Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Erdemoğlu, başta 16 derslik bir ilkokul için anlaştıklarını ancak ihtiyaçlar doğrultusunda 32 derslikli bir ilkokulda karar kıldıklarını söyledi. Gaziantep, Van, Adıyaman gibi şehirlerde üniversite fakülteleri, liseler, camiler ve taziye alanları yaptırdıklarını belirten Erdemoğlu, temel atma töreni konuşmasında şunları söyledi: "Yaptırdığımız bu okulun bir özelliği var. Sigorta şirketleri yurtiçi ve yurtdışı gezi etkinlikleri düzenler. Biz ise acentelerimizle anlaşarak, bu etkinliklere harcayacağımız kaynakları ülkemize değer yaratacak okullar inşa etmek için kullanalım dedik. Ülkemize değer yaratma amacımızı başından beri koruyoruz. Bu eserler son olmayacak ve zincire yeni halkalar eklemeye devam edeceğiz. Okulumuzda yetişecek çocukların Atatürk'ün gösterdiği ilkeler doğrultusunda vatanımız için hayırlı evlatlar olmalarını diliyorum."

YENİLİKÇİ TASARIM, MODERN EĞİTİM

Yaklaşın 6.5 dönümlük arazide inşasına başlanan Quick Sigorta İlkokulu; kantin, çok amaçlı salon, spor salonu, kütüphane gibi işlevsel bölümlere sahip olacak.
Yenilikçi bir tasarıma sahip olan ilkokul; basketbol ve voleybol oynanabilen spor sahası, iç bahçe ve kapalı teneffüshaneleriyle modern eğitim hayatının ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilecek bir mimariye sahip.

Ülkesine değer katma vizyonuyla çok sayıda projeyi hayata geçiren Quick Sigorta, çocuklar için en büyük eğitim çalışmasının temellerini düzenlenen törende attı. Antalya'nın Alanya ilçesinde yapımına başlanan Quick Sigorta İlkokulu 32 derslikle minik öğrencilere kapılarını açacak.





Alanya'nın Mahmutlar mahallesinde gerçekleştirilen temel atma töreninde öğrenciler, basın, kamu ve özel sektör temsilcileri bir araya geldi.





“2020 yılında aynı heyecanla yolumuza devam edeceğiz”

2019 yılı için sektörel değerlendirmelerde bulunan **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**,“Türk Nippon Sigorta olarak, planladığımız yıl sonu hedef ve stratejilerimize ulaştık. Bu sonucun şirketimiz için büyük bir başarı olduğunu düşünüyorum. 2020 yılında da yeni hedeflerimiz için yolumuza devam edeceğiz” dedi.

Geride bıraktığımız 2019 yılı hakkında değerlendirmelerde bulunan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2019 yılında, 2018 yılına göre özellikle kasko ve trafik branşlarında gözle görülür şekilde yavaşlama yaşandığını aktardı. Geçen yıl başlayan ve etkilerini bu yıl da gördüğümüz kurlardaki değişimin, enflasyon nedeniyle yükselen piyasa fiyatları ve alım gücündeki düşüşün sigortalılık oranlarını olumsuz olarak etkilediğini söyleyen Pamukçu, “Her ne kadar ekim sonu sektör istatistiklerine göre, kara araçları branşında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %21’lik bir büyüme görülse de, geçen yıldan bu yana yaklaşık 170 binden fazla araç kasko sigortasını yaptıramamış ve bu rakama, satılan yeni araç sayısı da eklendiğinde kaskosuz araçların daha da yüksek seviyelerde olduğu tespit edilmiştir” diye konuştu.

‘BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ’

Diğer hayat dışı branşları da değerlendiren Pamukçu,“Sektör istatistiklerine baktığımızda; ekim sonu verilerine göre yangın ve doğal afetler branşında geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla %20, hastalık ve sağlık branşında %34, genel sorumluluk branşında ise %23’lük bir büyüme gerçekleştiği görülmektedir. Türk Nippon Sigorta olarak, 2019’un 10 ayında geçen yılın aynı dönemine göre %33’lük bir büyüme sağladık ve sektörün ilk 20 şirketinden biri olduk. Ayrıca bu büyüme ivmesini branş bazında da göstererek, planladığımız yıl sonu hedef ve stratejilerimize de ulaşmış olduk. Bu sonucun şirketimiz için büyük bir başarı olduğunu düşünüyorum. 2020 yılında da yeni hedeflerimiz için hız kesmeden, aynı heyecanla yolumuza devam edeceğiz” şeklinde konuştu.
Sigorta sektörünün geleceğe dair farklı tahminlere dayalı bir sektör olması sebebi ile yapılan çalışmaların



her zaman veri odaklı uygulamalar baz alınarak yürütüldüğünü söyleyen Pamukçu, “Dijitalleşmenin özellikle sigorta sektörü tarafındaki en büyük avantajı, sigortalı adaylarının davranışları ve tercihleri için doğru öngörülerde bulunabilmesi ve ‘sigorta’ kavramının başrol oyuncuları olan sigortalılar tarafında yapılan doğru tespitlerle, ihtiyaca uygun ürün yelpazesinin de doğru şekilde kullanılmasının sağlanması olmaktadır. Sigorta şirketleri, içinde bulunduğumuz dönemde hala operasyonel olarak yoğun bir çalışma şekli ile hizmet vermektedir. Bu tarz operasyonel çalışmaların özellikle manuel olarak yürütülmesi, her zaman riskle karşı karşıya olduğumuzu gösteriyor. Özellikle son 2 yıldır, dijital dönüşümün etkileri sektörde güçlü şekilde hissedilmektedir. Türk sigorta sektörünün, dijital dönüşümü en çok önemseyen ve bu konuda en çok yatırımı yapan sektörlerden biri olduğunu söyleyebiliriz’’ ifadelerini kullandı.

‘İŞ SÜREÇLERİMİZDE TEKNOLOJİ İLE İLERLİYORUZ’

Pamukçu ayrıca teknolojinin önemine dikkat çekerek,“Geçtiğimiz yıl, gelişen teknolojiye ayak uydurmak, iş ortaklarımıza ve sigortalılarımıza daha iyi hizmet verebilmek için web sitemizi yeniledik. Web sitemiz yeni tasarımı ve içerik yönetim sistemi ile birlikte artık daha etkili ve kullanıcı dostu oldu. Yenilenen web sitemiz, kullanıcılara ürün ve hizmetlerimiz ile ilgili detaylı birçok bilgiyi sade bir şekilde sunmakta ve yeni düzenlemelerle birlikte site kullanıcılarına dinamik bir platform yaratmaktadır”dedi. Pamukçu, kullanıcı dostu tasarımlarla periyodik olarak zenginleştirilen web sitelerine, internet bağlantısı olan tüm cihazlar üzerinden kolayca erişim sağlandığını, ayrıca “Türk Nippon Mobil” uygulamalarıyla birlikte sigortalıların büyük ilgisiyle karşılaştıklarını söyledi.
Pamukçu, “Sigortalılarımıza ve sigortalı adaylarına interaktif anlamda kolaylık sunmayı amaçlayan ‘Türk Nippon Mobil’ uygulamamız, ihtiyaçlara göre detaylandırılmış içerik ve kullanımı kolay tasarımı ile kullanıcı dostu bir uygulama olarak tasarlanmıştır. Kullanıcıların tüm kasko ve trafik poliçelerini sigorta şirketi hangisi olursa olsun bu platform üzerinden takip edebilmeleri ise, uygulamanın en önemli özellikleri arasında yer alıyor” dedi.

‘POLİÇELER ONLINE ŞEKİLDE OLUŞTURULUYOR’

Pamukçu, “Seyahat sağlık sigortası ve trafik sigortası yaptırmak isteyen kullanıcıların uygulama üzerinden istedikleri acenteyi seçerek ilgili acente üzerinden poliçelerini online şekilde hızlıca oluşturabilmeleri de uygulamanın dikkat çekici özelliklerinden biri olarak öne çıkıyor. Hatta bu uygulamayı, en önemli iş ortaklarımız olan acentelerimize de açarak, ilgili platformu kendi portföylerini, hedeflerini, sıralamalarını ve bunun gibi bilgileri rahatlıkla görebilecekleri online bir uygulama haline getirdik” şeklinde konuştu.

‘İHTİYACA ÖZEL SİGORTA ÜRÜNLERİ GELİŞTİRİLMELİ’

Sigorta sektörünün sorunları ile ilgili de görüşlerini açıklayan Pamukçu, sorunları ve çözüm önerilerini şöyle aktardı; “Sektörün bu zamana kadar en bilinen sorunları, sigorta bilinirliliğinin ve bilincinin yeteri kadar gelişememesi ile kişilerin gelir seviyesindeki duruma paralel sigorta penetrasyonunun yetersiz olması, sektörümüzün talebe paralel bir şekilde sigortalarına daha eğilimli olması, oto sigortalarındaki mevcut yapı ile teknik olarak zarar edilmesi, son senelerde şirket gelirlerinin teknik gelirler ile değil ancak mali gelirler ile sağlanması ve bu gelişimin de sürdürülebilirlikten uzak olmasıdır. Bu yapıyla yola çıkarak sektörde penetrasyon seviyelerini yükseltmenin en temel yollarından biri, ihtiyaca özel sigorta ürünlerinin geliştirilmesidir. Basit ve anlaşılır oto dışı branş ürünleri ile birlikte, gelir seviyelerine ve ihtiyaca yönelik mikro ürünlerin de oluşturulması, her evde en az bir sigorta poliçesi olmasının önünü açacak ve sigorta talebini artıracaktır.”

ÖNCELİĞİMİZ MAKSİMUM FAYDA SAĞLAMAK

Pamukçu, “Türk Nippon Sigorta olarak Kobi Paket ürünümüz, küçük ve orta ölçekli işletmeler için hazırlanan ve faaliyet grupları özelinde belirlenen ürün içerikleriyle ihtiyacı maksimum derecede karşılayacak paket bir poliçe. KOBİ’ler için yeni klozlarla zenginleştirilmiş bu ürün, KOBİ’lerin uğrayabileceği çeşitli zarar ve kayıplara karşı onları sigorta güvencesi altına alıyor. Bunun yanında kasko, konut, ferdi kaza ve tamamlayıcı sağlık ürünlerimizde bulunan ek teminatlarla sigortalılarımızın günlük hayatlarını kolaylaştırıyor ve kendilerine risk gerçekleşmeden kullanabilecekleri kombi bakım, halı yıkama, check up, psikolojik danışmanlık, diyetisyen ve bunun gibi birçok ilave hizmeti bir arada sunuyoruz. Şirket olarak önceliğimiz, sigortalılarımızın hayatlarını kolaylaştıracak etkin ürünlerle hem maksimum fayda sağlamak, hem de bu faydaların sigortalı adayları tarafındaki farkındalığını öne çıkartarak genel olarak sigorta bilincini oluşturmaktır.“ diye konuştu.



‘Koru Sigorta, “Çözüm Özünde”nin yaşayan bir kanıtı’

KalDer ve TÜSİAD tarafından bu yıl 28’incisi düzenlenen ve iki gün süren Kalite Kongresi’ne; aralarında iş, bilim, akademi, medya ve sanat dünyasının önde gelen temsilcilerinin de bulunduğu binin üzerinde seçkin davetli katıldı.
“Çözüm Özünde” ana temasıyla Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı’nda toplanan kongrede, dünyanın karşı karşıya olduğu en güncel sorunlarla ve bu sorunların çözümüne yönelik öneriler tartışılırken çözümün kendimizde olduğu vurgusu yapıldı. Katılımcılar, “Dünya ekonomik, ekolojik ve politik bir kaosa doğru hızla giderken, bizler aydınlık bir gelecek umudunu yitirmemek için bireysel ve kurumsal olarak neler yapabiliriz? Değişken, belirsiz, karmaşık ve muğlak koşullarda nasıl liderlik yapabiliriz?” gibi sorulara yanıtlar aradılar. Büyük resme farklı yönlerden bakarak kurumsal, yerel, ulusal ve küresel açılardan strateji geliştirmeye katkı sağladılar.



Bu yıl 28’incisi düzenlenen Kalite Kongresi’nde ana tema “Çözüm Özünde” oldu. Koru Sigorta’nın sponsoru olduğu “Güncel Sorunlara Çözümler: Jeopolitik” konulu oturumda, Türkiye’nin güncel jeopolitik sorunları masaya yatırıldı.

TÜRKİYE'NİN JEOPOLİTİK SORUNLARI MASAYA YATIRILDI

Koru Sigorta kongrenin “Güncel Sorunlara Çözümler: Jeopolitik” konulu oturumuna sponsor oldu. TÜSİAD Genel Sekreteri Dr. Bahadır Kaleağası’nın yönettiği ve E. Büyükelçi Uluç Özülker, Prof. Dr. Ersin Kalaycıoğlu ve Doç. Dr. Özlem Kaygusuz’un konuşmacı oldukları oturumda, Türkiye’nin güncel jeopolitik sorunları masaya yatırıldı. Kongre sırasında görüşlerini dile getiren Koru Sigorta yöneticileri, bu yılki kongrenin ana temasını çok anlamlı bulduklarını, son dört yıl içinde belirsiz ve karmaşık bir ortamdan çıkıp, pek çok sorunu başarıyla atlatmış ve sürdürülebilir bir büyüme ve kârlılık trendi yakalamış Koru Sigorta’nın, “Çözüm Özünde” tezinin yaşayan bir kanıtı olduğunu söylediler.

‘HEDEFİMİZ EFQM ALAN İLK SİGORTA ŞİRKETİ OLMAK’

Koru Sigorta’nın mükemmellik yolculuğuna bu yıl başladığına dikkat çeken Koru Sigorta yöneticileri, “Geçtiğimiz ay öz değerlendirmeyi tamamladık, yol haritasını hazırladık. Ardından planlama, uygulama, değerlendirme ve eğitim döngüsü başladı ve süreç devam ediyor. Gayet titiz ve özenli bir şekilde ilerliyoruz. Amacımız, mükemmellik kültürünü şirket içinde bir çalışma biçimine dönüştürmek ve paydaşları mutlu kılmayı temel şirket felsefesi haline getirmek. Hedefimiz ise EFQM Türkiye Mükemmellik Ödülü’nü alan ilk sigorta şirketi olmak” dedi. Kongrenin özel konuğu “Kriz kâhini” olarak bilinen dünyaca ünlü ekonomist Nouriel Roubini oldu. Konuşmasında önce küresel ekonomi, sonrasında da Türkiye ekonomisine ilişkin öngörülerde bulunan Roubini, Türkiye ekonomisi ile ilgili “Küresel hassasiyetleriniz fazla ama insana yatırım yapıp mali politikaları sıkılaştırarak yatırım çekebilirsiniz” tespitinde bulundu.



KalDer ve TÜSİAD ortaklığında “Çözüm Özünde” ana temalı 28. Kalite Kongresi düzenlendi. Koru Sigorta, kongrenin, “Güncel Sorunlara Çözümler: Jeopolitik” konulu oturumuna sponsor oldu.

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.

"Hedeflerimizin tuttuğu başarılı bir yılı geride bıraktık"

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, 2019 yılının bir önceki yıla göre daha dirençli bir seyir izlediğini belirterek, VHV olarak geride bırakılan yılda hedeflerini tutturmuş olmanın mutluluğunu yaşadıklarını söyledi.

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, 2018 yılı gibi zorlu bir yıldan sonra 2019 yılının daha dirençli bir seyir izlediğini söyledi. Özellikle kurdaki dengelenmenin şirket olarak öngörülerini karşıladığının altını çizen Stahl, "Türkiye'de yerleşik bir reasürans şirketi olarak istikrarlı bir şekilde büyüyor ve 2019 yılında da hedeflerimizi tutturmuş olmanın mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.

VHV Reasürans'ın 2019 yılını değerlendiren Maximilian Stahl, VHV Reasürans olarak Türk sigorta piyasasına ihtiyari reasürans kapasitesi sağlayarak birçok önemli işin altına imza attıklarını hatırlatarak, 2019 yılında faaliyet gösterdikleri mühendislik ve inşaat, ticari ve sınai yangın, mimar ve mühendis mesleki sorumluluk, sanat eserleri ve enerji sektör risklerine yönelik çözümlerde hizmet kalitelerini artırdıklarını belirtti. 2020 yılında ise Türkiye ekonomisine yönelik beklentilerin olumlu yönde olduğuna değinen Maximilian Stahl, "Türkiye ekonomisinin 2020 yılında pozitif ve istikrarlı bir görüntü çizeceğine inanıyorum. Bunun da sektörümüze olumlu yönde etkisi olacaktır" şeklinde konuştu.

REASÜRANS ÇÖZÜMLERİMİZ BÜYÜK İLGİ GÖRÜYOR

Türkiye'de hizmete sundukları reasürans çözümlerine değinen Maximilian Stahl, inşaat sektöründe durağan bir dönemden geçildiğini fakat özellikle yılın ikinci yarısında konut faizlerinde aşağı yönlü harekete paralel olarak tekrar olumlu bir seyir izlenmeye başladığını söyledi. Yenilenebilir enerji yatırımlarının artmaya devam ettiğini ifade eden Stahl, "Enerji yatırımları sigortasız olmaz dedik ve bu yöndeki yatırımların sigortaya talebinin arttığına şahit oluyoruz. Bu durum bizleri çok mutlu ediyor" dedi.



İnşaat ve altyapı projelerinin tasarım ve inşa sürecinde görev alan mimar ve mühendislerin üçüncü kişilere yönelik sorumluluklarına yönelik verdikleri çözümlerde ciddi talep gördüklerini belirten Maximilian Stahl, "Söz konusu mesleki sorumluluk çözümlerimiz sektörde dikkat çekiyor" şeklinde konuştu.

Geride kalan yıl içinde birçok ticari ve sınai tesiste yangın yaşandığının altını çizen Stahl, bu yönde sektörün farkındalığı artırma amacıyla çalışmalarını hızlandırdıklarına şahit olduklarını, VHV olarak doğru riske doğru çözümler stratejisini başarılı bir şekilde uygulayarak, sektöre örnek olduklarını söyledi. Stahl, sanat eserlerine yönelik risklere sundukları çözümlerde de beklenenin üstünde ilgi ile karşılaştıklarını da sözlerine ekledi.

ALMANYA BAŞARILARIMIZI TAKDİR EDİYOR

2019 yılında Almanya'dan Türkiye'ye know-how anlamında da daha olumlu adımlar attıklarına değinen Maximilian Stahl sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'deki başarılarımız grubumuz tarafından büyük takdir görüyor. Almanya'nın en köklü sigorta gruplarından biri olarak tecrübelerini Türkiye'deki yatırımlarına aktarma da çok istekliler. 5 yıl gibi kısa sürede, VHV'nin en değerli yatırımı durumuna gelmemiz ve bunu her ortamda dile getiriyor olmaları geleceğe daha da umutla bakabilmemizi sağlıyor."

"A+" RATING'E SAHİP BİR GRUBUZ

VHV'nin Almanya'nın önde gelen sigorta gruplarından biri olduğuna asıl ilgi alanı olan inşaat risklerinde pazar lideri konumunda bulunduğuna vurgu yapan VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, "Grubumuz 3 milyar euro prim üretimi, 15 milyar euro kıymetli varlık, 4 milyon müşteri ve 10 milyon poliçe, 2.800 çalışan sayısı, 13 binden fazla dağıtım kanalı ve S&P 'A+' rating'e sahip" şeklinde konuştu.

100. YIL KUTLAMALARINA TAM KADRO KATILIM

Geride bıraktığımız 2019 yılının VHV'nin (Vereinigte Hannoversche Versicherung) 100. yılını kutlaması nedeniyle çok özel olduğuna dikkat çeken VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, 15-16 Haziran 2019 tarihlerinde Almanya'nın Hannover şehrindeki Genel Merkezi'nde görkemli ve renkli etkinliklerle kutlanan 100. yıl etkinliklerinde tam kadro yer alan VHV Türkiye ekibinin büyük ilgi gördüğünü belirtti. Stahl, "VHV Holding AG'nin Yönetim Kurulu Başkanı Uwe H. Reuter'un ekibimizin başarılarına vurgu yapması ise gecenin en özel anlarından biri oldu" dedi.



VHV Reasürans'ın gelenekselleşen gecesine 600'den fazla sektör profesyoneli katıldı.

SEKTÖRÜ BULUŞTURMANIN GURURUNU YAŞIYORUZ

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye'de faaliyete başladıkları yıldan itibaren sektörü buluşturan önemli bir etkinliğe imza attıklarına dikkat çekerek, "Her yıl sektörümüzü sonbaharın güzelliği altında İstanbul Boğazı'nın muhteşem ortamında buluşturmak amacıyla gerçekleştirdiğimiz gecemize ilgi her yıl katlanarak artıyor. Bu yıl 10 Ekim 2019 Perşembe günü yaptığımız ve 600'den fazla sektör profesyoneli katıldığı gecemize Almanya'dan davetli 50'den fazla inşaat inşaat birliği temsilcisinin de katılması önemli bir etki yarattı. Artık gelenekselleşen ve sektörün yıllık ajandasına giren gecemizin 2020 yılı hazırlıklarına ise şimdiden başladık."

Türk Heyet Azerbaycan'da

Türkiye ve Azerbaycan arasında imzalanan devlet destekli tarım sigortaları işbirliği kapsamında oluşturulan Ortak Çalışma Grubu'nun devam eden çalışmaları hakkında görüşmeler gerçekleştirildi.

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Özlü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Bekir Engürülü ve TARSİM Hayvan Hayat Sigortaları Grup Müdürü Orhan Sarıtepe, Türkiye ve Azerbaycan arasında imzalanan devlet destekli tarım sigortaları işbirliği konusundaki Niyet Beyanı çerçevesinde oluşturulan Ortak Çalışma Grubu'nun devam eden çalışmaları hakkında görüşmeler gerçekleştirmek üzere Aralık ayında Azerbaycan'ın başkenti Bakü'deydi. Program kapsamında, Azerbaycan Tarım Bakanı İnam Kerimov, Tarım Bakanı Yardımcıları İlhame Gadimova ve Elchin Zeynalov ile bir araya gelindi. Türk Heyet ayrıca, Azerbaycan'ın en önemli haber kanallarından biri olan ARB24'deki Sigorta Vakti Programı'na konuk olarak; Türkiye'de uygulanan Tarım Sigortaları Sistemi'nin yapısı, işleyişi ve sunduğu hizmetlerin yanı sıra iki ülke arasında sürdürülen ortak çalışmalara ilişkin bilgilendirmelerde bulundu ve kurulacak yeni sisteme ilişkin iyi niyet dileklerini iletti.



Hasan Özlü İnam Kerimov



Soldan sağa; Orhan Sarıtepe, Bekir Engürülü, İlhame Gadimova, Hasan Özlü, Elchin Zeynalov.

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

TARSİM®
TARIM SİGORTALARI HAVUZU
tarımın sigortasıyız

SMS Bilgi Hattı
Numaramız Değişti!

Poliçe ve hasar bilgilerinin sorgulanabildiği TARSİM SMS Bilgi Hattı hizmetinin yeni numarası 0850 540 41 41 oldu.

Yürürlükteki poliçe numaralarına ve sigorta branşlarına, başlangıç ve bitiş tarihlerine, prim, sigorta bedeli ve hasar bilgilerine, tarsim.gov.tr "İletişim" bölümündeki adımlar takip edilerek, anında ve kolaylıkla ulaşılabiliyor.



tarsim.gov.tr I 0850 250 82 77

Bizi sosyal medya hesaplarımızdan takip edebilirsiniz.

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

"Kadınların üst yönetimde olması için çalışacağız"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, KASIDER'e özel açıklamalarda bulundu. Benli, TSB olarak kadınların özellikle üst yönetimde daha aktif ve sayıca fazla yer almasıyla ile ilgili sektöre öncülük edecek uygulamalar konusunda çalışacaklarını söyledi.

Kadın Sigortacılar Derneği (KASIDER), Türkiye Sigorta Birliği Başkanı ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli ile sigorta sektörünün geleceği ve sektörde kadının yeri konusunda sohbet gerçekleştirdi. Sohbete "Sigorta sektörünün referans kuruluşu olan Türkiye Sigorta Birliği'nin başkanlığının şahsıma emanet edilmesi benim için büyük bir onur ve sorumluluk, bu sorumluluk duygusuyla sigorta sektörü için seçildiğim ilk günden itibaren çalışıyoruz" diyerek başlayan Atilla Benli, TSB başkanı seçildiği günden itibaren özellikle vurgu yaptıkları stratejilerinin ortak aklı merkeze koyarak sorun ve fırsatları değerlendirmek olduğuna vurgu yaptı.

"Sektörümüzle ilgili icraya dönük somut adım atma ve aksiyon alma noktasında daha etkin bir TSB kurguluyoruz" diyen Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Başkanlığım döneminde TSB'de artık daha çok sigortacılık, daha çok iş konuşulacak ve ortak akılla karar vereceğimiz ortamlar oluşturacağız. Bunu da tüm genel müdürlerimizin bilgi ve birikimlerinden yararlanarak hayata geçireceğiz. Her şirketin küçük büyük demeden çok iyi olduğu alanlar mevcut. Tüm paydaşların katkı sağlayacağı bir TSB için gerekli ortamı oluşturacağız. Şirket genel müdürleri ve sektör basınıyla daha sık bir araya gelecek, sektörümüzün fırsat ve tehditleri hakkında görüş alışverişinde bulunacağız."



GÜNEŞ SİGORTA'DA 319 KADIN ÇALIŞANIMIZLA BAŞARILI İŞLERE İMZA ATIYORUZ

Güneş Sigorta'nın kuruluşundan bu yana kadın çalışanlarının emeği ve katkısıyla sektörün öncüsü olduğunu söyleyen Atilla Benli, Güneş Sigorta'nın bugün ve gelecekte de bu misyonunu sürdüreceğini ve şirkette 1 grup müdürü, 9 müdür, 43 müdür yardımcısı ve çeşitli kademelerdeki 319 kadın personellerinin gayretiyle ileride daha da başarılı işlere imza atacaklarına yürekten inandıklarının altını çizdi.

ATİLLA BENLİ: "BAŞKANLIĞIM DÖNEMİNDE TSB'DE ARTIK DAHA ÇOK SİGORTACILIK, DAHA ÇOK İŞ KONUŞULACAK VE ORTAK AKILLA KARAR VERECEĞİMİZ ORTAMLAR OLUŞTURACAĞIZ. BUNU DA TÜM GENEL MÜDÜRLERİMİZİN BİLGİ VE BİRİKİMLERİNDEN YARARLANARAK HAYATA GEÇİRECEĞİZ."

SEKTÖRDE ÇALIŞAN KADIN SAYISI 7 BİN 151

Sigorta sektörü kadın istihdamının en yoğun olduğu alanlardan biri olduğunu ve sektör olarak bununla gurur duyduklarının altını çizen Benli, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın yayımladığı 2018 yılı Türkiye'de Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor'a göre sigorta, reasürans ve emeklilik şirketlerinde çalışan kadın sayısının 7 bin 151 kişi olduğunu belirtti. Benli, "Sigorta sektörünün çatı ve referans kuruluşu TSB olarak da kadınların özellikle üst yönetimde daha aktif ve sayıca fazla yer almasıyla ile ilgili sektörümüzde gidilecek çok yolun olduğunu biliyoruz, bu konularda sektörümüze öncülük edecek uygulamalar konusunda çalışacağız" dedi.

DİJİTALLEŞME UÇTAN UCA TÜM SÜREÇLERİ ETKİLİYOR

Sigortacılıkta dijitalleşmenin, sadece internet üzerinden sigorta ürünleri satmaktan çok daha geniş bir kavram olduğuna dikkat çeken Atilla Benli, sigorta şirketlerinde dijitalleşmenin uçtan uca tüm süreçleri etkilediğini söyledi. "Dijitalleşme; farklı sigorta branşlarında müşterilerin ihtiyaçlarına dokunan, hayatlarını kolaylaştıran, sigorta şirketlerinin maliyetlerini azaltan, süreçlerini kısaltan ve verimliliğini artıran birçok uygulamayı kapsıyor" diyen Benli, büyük veri, yapay zeka, derin öğrenme, robotik cihazlar, blockchain, drone teknolojisi, sesli asistanlar gibi teknolojilerin aslında yıllardır sektörün gündeminde olduğunu belirtti. Bu alanların sundukları çözümler itibarıyla sektörün ihtiyaçları ile yüksek uyum gösterdiğini ifade eden Benli, "Büyük veri, yapay zeka ve derin öğrenmeye dayalı çözümler; başta fiyatlama, risk seçimi ve hasar süreçleri olmak üzere çok farklı alanlarda önemli fırsatlar sunuyor. Robotik süreçler hasar yönetim süreçlerini hızlandırıyor. Giyilebilir teknoloji alanındaki yenilikler sağlık ve hayat sigortası tarafında fiyatlamayı, nesnelerin interneti ise başta konut sigortası olmak üzere, bireysel sigortalar alanında çok ciddi değişimlere öncülük ediyor. Önümüzdeki dönemde veri analitiğini stratejilerinin odak noktası haline getirecek, yapay zeka uygulamalarını iş modellerine dahil edecek şirketler rekabette üstünlük sağlayacaktır. Veri analitiğinin kampanya yönetimlerinin etkinliğinin artırılmasından tutun da, müşteri tutundurmaya, tarifelerin akıllandırılmasından, suistimallerin önlenmesine kadar birçok alanda uygulaması mevcut. Veriyi iyi yöneten, veri uygulamaları analitiğinden anlayan çalışanları istihdam eden ve dijitalleşmeyi kurum kültürü haline dönüştüren şirketler kazançlı çıkacaktır" şeklinde konuştu.

KADINLARIN YARATTIĞI FAYDA SAYMAKLA BİTMEZ

Tüm sektörlerde olduğu gibi sigorta sektörü özelinde de kadınların şirketlere ve ülke ekonomisine yüksek katma değer sağladığına vurgu yapan Atilla Benli, "Kadınların iş hayatında sağladıkları katma değerler saymakla bitmez fakat empati yapabilmeleri sayesinde çok daha kolay iletişim/bağ kurma ve çözüm sunma özellikleri, birden fazla işle aynı anda ilgilenebilme yetileri sayesinde hızlı sonuç alma ve karmaşık durumlarda dahi karar alma süreçlerinin hızlanması gibi birçok noktada şirketlere ve ülke ekonomisine katkı sağladıkları yadsınamaz. Kadın çalışanlar daha fazla sayıda işe daha uzun süre odaklanabiliyorlar ve detay gerektiren işlerde konsantrasyonlarını koruyabiliyorlar" diye konuştu.

20 YIL SONRA SİGORTA SEKTÖRÜ

20 yıl sonrasında nasıl bir sigorta sektörü hayal ettiği şeklindeki soruya, "Hayalden ziyade gelecekte sigorta sektörünün bugünkü konumunun çok daha ilerisine gideceğine yürekten inanıyorum" diyerek cevabına başlayan Atilla Benli sözlerini şöyle sürdürdü: "Sigorta bilincinin üst seviyelere çıktığı, zorunlu sigortalar dışında diğer branşlarda da sigortalılık oranlarının yükseldiği, sigorta ve emeklilik sektörünün GSYH içerisindeki payının bankacılık sektöründen daha ileri seviyelere geldiği, biriktirdiği fonlarla ülkemizin geleceğine yönelik yatırımlara ve sürdürülebilir büyümeye destek olduğu, reasürans şirketlerimizin yurt dışına teminatlar verdiği bir sektörü hayal ediyorum. Dünyada sigorta şirketlerinin bankaları kurmasının aksine, ülkemizde bankaların sigorta şirketlerini kurması durumunun 20 yıl içerisinde tersine döneceğini ve sermaye anlamında güçlenen sigorta şirketlerinin banka kurduğu ya da satın alacağı günlerin geleceğini düşünüyorum."

SFS'den güçlü, ölçeklenebilen, esnek, yeni nesil veri merkezi hizmeti

Dijital çağın gereklerine uygun olarak müşterilerine hizmet vermeyi ilke edinen SFS, bu amaçla iş ortaklıklarına Vargonen ile birlikte bir yenisini ekledi. **SFS Müşteri İlişkileri Müdürü Onursal Polat** ve **Vargonen Teknoloji ve Bilişim Satış Operasyonları Direktörü İsmail Tunalı**, iki şirketin ortaklıklarını dijital dönüşüme ayak uyduran ve çözüm odaklı olarak tanımlıyor.

Sigortacılığın dijital dönüşümüne ve dijital çağın gerekliliklerine uyum sağlamak, sigorta sektörünün ihtiyaçlarına tek merkezden çözüm üretebilmek için iş ortaklıklarına devam eden SFS, bulut servis sağlayıcısı Vargonen ile işbirliğine giderek iş ortaklarına bir yenisini daha ekledi. SFS Müşteri İlişkileri Müdürü Onursal Polat, iş ortaklıklarının amaçlarını şöyle anlattı: "Dijital çağın gereklerine uygun olarak müşterilerimize veri saklama, cloud çözümleri ve sunucu barındırma konularında hızlı destek, dinamik çözüm, uygun fiyat sunabilmek amacı ile yola çıktık. Sigorta sektörüne 27 yıldan beri yön verme amacımızdan taviz vermeden bu hedefe birlikte yürüyebilecek anlayış ve değerlere sahip, etik ve kalite değerlerini barındıran yenilikçi bir şirket ile ilerlemek istiyorduk. Bu bağlamda yaptığımız sektörel araştırmalarda bu yaklaşımımıza en uygun şirketin Vargonen olduğunu gördük ve iş ortaklığı yapmaya karar verdik. Sürekli artan iş yükleriyle ve siber saldırı ile aksaklık riskiyle birlikte yenilikçi, her an etkin bir dünyanın gereksinimlerinin karşılanması için güçlü, ölçeklenebilen ve esnek bir veri merkezi hayalimizi Vargonen ile gerçekleştirdik. Şu ana kadar bu tercihimizin, müşteri dönüşlerinden ve yapmış olduğumuz analizlerden anlaşıldığı üzere çok isabetli bir karar olduğunu görüyoruz."

'ALTYAPIMIZ 1 YILDA 4 KATINA ULAŞTI'

Vargonen ile gerçekleştirdikleri işbirliği sayesinde ulusal çapta bir sigorta şirketinin ihtiyaç duyduğu tüm altyapıyı günler içerisinde sağlayabildiklerini söyleyen Polat, müşterilerine sundukları kolaylıkları şöyle sıraladı: "Müşterilerimiz ihtiyaç duydukları altyapıya herhangi bir tasarım, teslim, kurulum eforu harcamadan ve en önemlisi de yatırım için bütçe ayırmadan sahip olabilir. Ölçeklenebilir şekilde planlanmış altyapı ile müşterilerimizin hem merkez ofisi hem de acenteleri için herhangi bir donanım altyapısı, kurulumu ve işletimi olmadan, tamamen uzak veri merkezi üzerinde planlanan altyapı tasarımı ile yedekleme, yüksek performans ve düşük maliyetler kolayca yakalanabiliyor."


Onursal Polat

'HEDEFİMİZ DONANIM MALİYETLERİNİ DÜŞÜRMEK'

SFS ve Vargonen işbirliğinin müşterilerilerine kaliteli, hızlı, çözüm odaklı, düşük maliyetli ve ölçeklenebilir bir donanım alt yapısı sunmayı vaat ettiğini aktaran Polat sözlerini şöyle noktaladı; "SFS olarak hizmet verdiğimiz sektörün ihtiyaçlarını gözlemliyor ve doğru çözümler üretmek için çalışıyoruz. Bu işbirliğinin de sektörün ihtiyaçlarına çözüm olacağına ve müşterilerimizin hedeflerine daha çabuk bir şekilde ulaşmasına katkı sağlayacağına inanıyorum."

'ORTAK NOKTAMIZ MODERN YAZILIM METODOLOJİSİ'

Vargonen Teknoloji ve Bilişim Satış Operasyonları Direktörü İsmail Tunalı, Vargonen olarak web yayıncılığı, e-ticaret platformları başta olmak üzere finans ve üretim sektörünün ihtiyaç duyduğu altyapı ihtiyaçları konusunda güçlü bir deneyimleri olduğunu aktardı. Tunalı, "SFS ile işbirliğimiz sayesinde de sigorta sektörünün hızlı şekilde yaşadığı dijitalleşme dönüşüm ekosistemine, sektörün lider isimleri ile katıldığımıza inanıyoruz. İşbirliğimizin hızla gelişmesinin en büyük nedeni SFS'nin sahip olduğu yazılım kabiliyetlerinin, Vargonen olarak bizlerin de çok sevdiği geleneksel tasarımdan çok modern yazılım metodolojisine daha yakın bir süreç ile üretilmiş olmasıdır" diye konuştu. Müşterilerinin ihtiyaç duyduğu kaynakları yatayda genişleme (scale-out) kabiliyetleri sayesinde rahatlıkla karşılayabildiklerini söyleyen Tunalı, "SFS, altyapı süreçlerini Vargonen'in uzmanlığına emanet ederken esas işine odaklanma şansı bulmakta, benzer şekilde de Vargonen de SFS'nin güçlü tasarımı sayesinde altyapı planlamasını ve uygulamasını ölçeklenebilir şekilde yönetmektedir" dedi.

7/24 SERVİS HİZMETİ

İsmail Tunalı Vargonen'i şöyle anlattı; "Türkiye'nin lider bulut servis sağlayıcısı' sloganı ile 2000 yılından beri yolcuğuna devam eden Vargonen servislerinin temelinde Bulut Tabanlı Sanal Veri Merkezi, yedekleme, felaket kurtarma projeleri, firewall ve network güvenliği, yazılım hızlandırıcılar yer almaktadır."


İsmail Tunalı

'SORUMLULUĞUMUZUN BİLİNCİNDEYİZ'

Tunalı açıklamasını şöyle sonlandırdı, "SFS ve Vargonen olarak müşterilerimizin bizlere olan güveninin farkında, sorumluluğumuzun bilincindeyiz. Sistemlerimizin en yüksek uptime (erişilebilirlik) oranlarında devam ettiğinden emin olmak için gereken tüm altyapı yatırımını hem çalışanlarımıza hem de veri merkezi servis noktalarımıza yapmaya devam ediyoruz. Buna rağmen olağanüstü durum senaryoları için de her zaman hazır olmak gerektiğine inanıyoruz. Tasarımımızın tüm paydaşlar için uygunluğu konusunda emin oluyor ve tasarıma göre yapılan uygulamaların etkinliğini periyodik tatbikatlarla ölçüyoruz. Prosedürlerin (yönergelerin) tüm iş ortaklarınca içselleştirildiğinden ve devamlı güncel olduğundan ise bu tatbikatlarda bir kez daha emin oluyoruz. Türkiye içi 2 veri merkezi servis noktamız arasında anlık ve günlük şekilde senkron olan klon bir altyapıyı her zaman hazır tutuyor, 7/24 izliyor ve 'kriz' durumunun önceden planlanmış bir yönergeler zinciri olduğuna inanıyoruz."

MÜŞTERİ ODAKLI BİR İŞBİRLİĞİ

SFS ve Vargonen işbirliğinin sigorta sektörüne sunduğu avantajları sıralayan Onursal Polat şunları söyledi: "Vargonen ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği sayesinde müşterilerimize veri saklama, cloud çözümleri ve sunucu barındırma ile ilgili detaylı analiz raporları sunabiliyoruz. Bu sayede sorun çıkmadan önce riskleri minimum seviyeye indirerek müşteri ihtiyaç ve beklentilerini maksimum seviyede tutabiliyoruz. Ayrıca müşterilerimize her konuda anında destek verebiliyor ve çok hızlı aksiyon alabiliyoruz. Bu hizmetler sayesinde müşteri veri tabanlarının ölçümü, network ve firewall yazılımları, periyodik hız testleri ve felaket kurtarma çalışmaları ile sistemin %100 açık, hızlı ve güvenli çalışmasını sağlamayı amaçlıyor, uyarı mekanizmaları geliştiriyoruz. Vargonen'in Felaket Kurtarma (disaster recovery) için İzmir'de konumlandırdığı şubesinde periyodik olarak yapılan felaket senaryoları ve kriz yönetimi çözümleri sayesinde de müşterilerimizin yaşayabileceği her türlü krize karşı hazırlıklı durumdayız."

UFRS 17: Ürün stratejisinden finansal raporlamaya büyük dönüşüm

Sigorta sözleşmeleri ile ilgili gerçek anlamda ilk kapsamlı standart olarak kabul edilebilecek UFRS 17, şirketlerin mali tablolarını baştan sona yeniden kurgulamalarını gerektiriyor. Denetim, vergi ve danışmanlık şirketi PwC, sigorta sektörünün geçiş sürecini yönetmesi ve sistemlerini yeni standartlara uygun bir hale getirebilmesi için tasarladıkları "IFRS 17 in a Box" CSM aracını sektör temsilcilerine tanıttı. PwC Experience Center'da gerçekleşen buluşmada UFRS 17 projelerindeki sektör trendleri değerlendirildi ve PwC'nin piyasaya sunduğu çözümler hakkında bilgiler paylaşıldı. Etkinlikte değerlendirmelerde bulunan PwC Risk, Süreç ve Teknoloji Hizmetleri Direktörü Mehmet Zeki Önal, PwC Finansal Raporlama ve Muhasebe Danışmanlık Hizmetleri Direktörü Elçin Toygar, PwC Aktüeryal Hizmetler Direktörü Devrim Alçın ve PwC Polonya Aktüerya Hizmetleri Kıdemli Müdürü Jakub Swiniarski, Sigortacı Gazetesi'nin sorularını yanıtladı:



Soldan sağa; Jakub Swiniarski, Mehmet Zeki Önal, Elçin Toygar, Devrim Alçın.

UFRS 17 neden önemli ve bu değişimin temelinde ne yatıyor?
Elçin Toygar - UFRS 17 diğer muhasebe standartlarından farklı olarak sadece bir finansal tablo kalemini değil sigorta şirketlerinin finansal tablolarını tamamen değiştiriyor. Şirketlerin aslında sonuçlara giden bu yolda iş yapış tarzlarını o sonuca ulaşmak için değiştiriyor olması gerekecek. Bu anlamda UFRS 17 çok köklü ve alışkın olmadığımız bir raporlama prensibi getiriyor. Şirketlerin bütün fonksiyonlarını etkileyecek bir standart olması açısından önem arz ediyor.
Mehmet Zeki Önal - UFRS 17'nin etkileri açısından da bir önemi var. Bu standart değişikliği sadece şirketlerde aktüerya, finansal raporlama ve muhasebe konularına değil; süreç, sistem, veri tarafına da dokunuyor. Neredeyse bir altyapı değişikliğine götürecek kadar firmaları etkileyebilir. Diğer yandan da firmalara finansal dönüşüm anlamında olanak sağlayacak bir değişim programını da başlatabilir.

UFRS 17 denince her şirkete uyan tek bir çözüm var mı?
Mehmet Zeki Önal - Her şirketin ihtiyaçları, kullandığı mevcut sistemler, bu sistemlerin olgunluğu, kullandığı verilerin kalitesi, süreçleri ve organizasyonlarının büyüklüğü gibi konular doğru çözümü bulmak konusunda yönlendirici oluyor.
Her şirkete uyan tek bir çözümden daha çok, şirketlerin ihtiyaçlarına özelleşen ve uyarlanabilen çözümler var. Aktüerya veya muhasebe bakış açısıyla çözümlerin odaklandığı alanlar değişiyor. Dolayısıyla her şirketin ihtiyacına göre farklı yollara gitmesi bekleniyor.
Devrim Alçın - Poliçeleri bile değiştirebilecek bir standart. Bu standart sonrasında şu anda yazmaya devam ettikleri ürünleri belki de ileride yazmayacaklar. Poliçenin yazılmasından, finansalların çıkartılmasına ve sermayedara açıklanmasına kadarlık kısımda tamamıyla değişiklik getiren bir standart. Zorluğu da buradan geliyor. UFRS 17 gerçekleşen değil, ileride beklediğimiz üzerinden bir hesaplama yaptıran bir standart.

UFRS 17 yeni ürün çıkarmayı zorlaştırır mı? En çok hangi ürünler etkilenir?
Elçin Toygar - UFRS 17 ürün stratejisine de yeni bir boyut getirdi diyebiliriz. Yeni ürün çıkartırken ürünlerin finansal tablo etkileri artık düşünülmesi gereken bir konu olacak. Şirketler, ürünü nasıl muhasebeleştireceğim, finansal tablo etkisi ne olacak gibi şeyleri düşünmek durumunda kalacaklar. Standardın ölçüm prensipleri uzun süreli ürünleri daha çok etkiliyor.
Devrim Alçın - Hayat dışı tarafta bazı şirketler zararda olsa bile bunu finansal taraftan kâr edeceğini düşünen şirketler için etkili olacak. Çünkü, zararına olan sözleşmelerin muhasebeleşmesi değişecek. Ben bu ürünü zararına dahi olsa yazmak istiyor muyum, bana etkisi ne olacak diye düşünecekler.
Elçin Toygar - Örneğin hayat dışı şirketler uzun süreli ferdi kaza ürünlerinde uzun süreden vazgeçip, kısa süreliye döndürme gibi kararlar alabilecekler.
Mehmet Zeki Önal - Yeni ürünlere ilişkin önemli bir ihtiyaç risklere ilişkin öngörüde bulunabilmek. Süreç ne kadar uzarsa, karar almanız da o kadar zorlaşıyor. Bu açıdan şirketlerin risk alma isteğine bağlı olarak ürün stratejisi değişecektir.

Uyum sürecinde dikkat çekmek istediğiniz bir nokta var mı?
Elçin Toygar - Türkiye'de şirketler süreci biraz hafife alıyor diye düşünüyorum. UFRS 17 geçişini yeni yeni programlarına almaya başladılar. Konunun biraz daha önemsenmesi gerektiğini düşünüyorum. Son ana bırakırsak yanlış kararlar alma ihtimalimiz artacak. Hep simülasyonlardan bahsediyoruz, tüm senaryoları görmemiz lazım ki doğru karar verelim. O yüzden de hemen başlamamız gerekiyor.
Devrim Alçın - Her şirketin yapısı birbirinden farklı. Sistem, süreç konuşuyoruz ama bunları kullanacak olan insanlar da önemli. O yüzden hem insan kaynağına, hem de sistem tarafına yatırım yapılması gerekiyor. Avrupa'daki gibi 50-60 kişilik aktüerya ekipleriyle çalışmıyoruz, maksimum 3 ya da 4 kişilik ekiplerimiz var.
Jakup Swiniarski - Daha önceki hiçbir standart, UFRS 17 kadar zorlayıcı olmamıştı. Veri, sistem, muhasebe, raporlama ve vergilendirmeye kadar birçok konuyu etkiliyor. UFRS 17 uyum projesi dahilinde ayrıştırılmış birimler yerine tek bir takım oluşması gerekiyor. Başarılı olmak için tüm birimlerin birlikte çalışmaları zorunlu. Danışmanın ve denetçinin bile sürecin içerisinde yer alması gerekiyor.

PwC olarak sektöre nasıl bir çözüm sunuyorsunuz?
Mehmet Zeki Önal - Biz PwC olarak şirketleri bu yolculuklarında farklı açılardan destekliyoruz. Hem kendilerini hangi noktada gördüklerine dair destek olup, danışmanlığını yapabiliyoruz hem de bağımsız denetim yaptığımız kurumlarda bu standardın ne kadar uygulandığına dair denetim gerçekleştiriyoruz. Teknolojik altyapı da sunuyoruz. Bu anlamda aktüerya, muhasebe danışmanlığı ile teknoloji ekipleri birlikte çalışıyoruz ve sigortacılığa özel çözümler üretiyoruz. PwC'nin "IFRS 17 in a Box" aracı da bu konudaki en büyük yardımcımız.

2022 yılında uyum sürecinin tamamlanması beklenen UFRS 17 standartları sigorta şirketlerinin gündeminde önemli bir yer tutuyor. Aktüeryadan vergilendirmeye, muhasebeden raporlamaya pek çok değişiklik getiren uygulama şirketlerin yeni ürün çıkarırken teknik kâra daha çok dikkat etmelerine yol açacak.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Sektöre "sağlık" morali

Sigorta sektörünün 11 aylık rakamlarına göre sağlık sigortaları branşındaki tablo sevindirici. Sektörün toplamda %13.5 reel büyüme yaşadığı 11 ayda, sağlık sigortalarında reel büyüme %21.5 oldu.

Hastalık-sağlık branşı sektörün yüzünü güldürüyor. 2019 yılının 11 aylık döneminde hastalık-sağlık branşında 7 milyar 209 milyon lira prim üretimi gerçekleşti. Geçen yılın aynı döneminde 5 milyar 365 milyon lira üretimin olduğu branşta bu yılın aynı döneminde %34.3 oranında büyüme yaşanırken, enflasyondan arındırıldıktan sonraki reel büyüme ise %21.5 oldu. Hastalık-sağlık sigorta branşının toplam sigorta pazarındaki payı yılın 11 ayı sonunda %12.8 seviyesine ulaştı. Hastalık-sağlık branşında yaşanan büyümenin medikal enflasyonun normal enflasyon üzerinde artış göstermesi ve söz konusu branşta hizmet veren oyuncu sayısının azlığının etken olduğunun altı çiziliyor.

TAMAMLAYICI SAĞLIKTA %68 REEL BÜYÜME

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre 11 aylık dönemde sağlık branşındaki büyümenin en önemli kalemlerinin başında reelde %68'i aşan oranda büyüme yaşanan "Tamamlayıcı Sağlık" geldi. 2018 yılı 11 aylık dönemde 463 milyon lira prim üretiminin olduğu tamamlayıcı sağlıkta bu yılın 11 ayında 861 milyon lira prim üretimi gerçekleşti. Söz konusu branşta yatarak tedavi prim üretimi 110 milyon lira, yatarak ve ayakta tedavi teminatlı poliçelerde prim üretimi 750 milyon lira olarak kayıtlara geçti. Tamamlayıcı sağlık ürününün toplam sigorta pazarı içindeki payı %1.1'e ulaştı.

SEKTÖRÜN TOPLAM PRİM ÜRETİMİ 60 MİLYAR LİRAYI AŞTI

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yılın 11 aylık dönemine ait sektörün prim üretim verilerini açıkladı. Türk sigorta sektörü yılın bu döneminde 60 milyar 536 milyon lira prim üretirken geçen yılın aynı dönemine göre üretim %25.4 oranında arttı. Reel büyüme ise 11 ayda %13.5 oldu. 11 aylık prim üretiminin 9 milyar 963 milyon lirası hayat şirketlerinden gelirken, hayat dışı sigorta şirketleri ise 50 milyar 573 milyon lira prim üretti. Söz konusu dönemde reel büyüme hayat tarafında %41.3 olurken, hayat dışında ise reel büyüme %9.2 oldu. Öte yandan TSB, 11 aylık katılım sigortacılığı verilerini de paylaştı. Katılım sigortacılığı tarafında 2019'un Kasım ayı sonu itibarıyla toplam prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre %57.1 oranında artış göstererek 3 milyar 68 milyon lira olarak kayıtlara geçti.

SAĞLIKTA EN BÜYÜKLER (TL)

	2019/11	2018/11	Artış(%)
Allianz Sigorta	2.626.102.323	1.875.353.640	40
Bupa Acıbadem Sigorta	1.385.227.210	989.357.756	40
Anadolu Sigorta	709.844.006	618.965.683	15
Mapfre Sigorta	592.494.374	465.690.063	27
Axa Sigorta	338.252.161	221.080.708	53
Aksigorta	328.421.768	240.636.376	36
Güneş Sigorta	246.112.382	133.541.963	84
Groupama Sigorta	178.028.719	143.316.448	24

Toplam 7.2 milyar liralık prim üretiminin 5.7 milyar liralık kısmının yapıldığı "Sağlık" branşında reel büyüme %15.9 olurken, bu branşta yatarak tedavi teminatlı prim üretimi 1 milyar 162 milyon lira, yatarak ve ayakta tedavi teminatlı prim üretimi 4.5 milyar lira oldu. Sağlık sigortasında 2018 yılı 11 ayında toplam prim üretimi 4 milyar 447 milyon lira olmuştu.

Acil sağlık sigortasında da ciddi bir büyüme yaşandığı gözlenirken, söz konusu sigorta ürününde 11 ayda reel olarak %64 oranında büyüme ile 140 milyon lira prim üretimi oldu. Acil sağlık geçen 2018 yılının 11 ayında prim üretimi 77 milyon lira olmuştu. Yabancılar için sağlık sigortasında da %37'lik bir büyüme gerçekleşirken 237 milyon liralık prim üretimi oldu.

EN DÜŞÜK BÜYÜME SEYAHAT SAĞLIKTA

Söz konusu branş içinde en düşük oranlı büyümenin yaşandığı branş ise seyahat sağlık sigortaları oldu. 2018 yılı 11 ayında 160 milyon liralık prim üretiminin olduğu söz konusu branşta 2019 yılı 11 ayında 191 milyon liralık prim üretimi gerçekleşti ve reel büyüme %8 seviyesinde oldu.

GÜNEŞ SİGORTA BÜYÜMEDE LİDER

Sigorta sektöründe sağlık sigortalarında hizmet veren şirket sayısı diğer branşların aksine çok fazla değil. Sektörün en büyük dört oyuncusu pastanın neredeyse %90'ına sahip durumda. TSB verilerine göre Allianz Sigorta 11 ayda ürettiği 2.6 milyar liralık üretimle hastalık-sağlık sigortaları branşının açık ara lideri olurken, ikinci sırada 1.4 milyar liralık üretimle Bupa Acıbadem Sigorta yer alıyor. Söz konusu iki şirketin 2018 yılının 11 ayına göre bu yılın 11 ayındaki büyümesi %40 oldu. 710 milyon liralık üretimle Anadolu Sigorta'nın üçüncü sırada yer aldığı branşta, 2018 yılının 11 ayına göre en yüksek büyüme oranını ise %84 ile Güneş Sigorta elde etti. Söz konusu branşta 2018 yılının 11 ayında 133 milyon liralık prim üretimi yapan Güneş Sigorta 2019 yılının 11 ayında 246 milyon liralık prim üretti. Axa Sigorta'da aynı dönemde %53'lük büyüme ile 338 milyon liralık prim üretimi gerçekleştirdi.



HASTALIK- SAĞLIK BRANŞINDA 11 AYLIK PERFORMANS

	2019/11	Pay	2018/11	Pay	Değişim	Reel Değişim
Hastalık	**78.941.397**	**0,2%**	**61.584.241**	**0,1%**	**28,2%**	**15,9%**
Sağlık Toplam	**6.938.452.023**	**13,7%**	**5.144.095.856**	**12,3%**	**34,9%**	**22,0%**
Acil Sağlık	140.246.919	0,3%	77.324.465	0,2%	81,4%	64,1%
Yabancılar için Sağlık	237.930.239	0,5%	156.566.808	0,4%	52,0%	37,5%
Tamamlayıcı Sağlık	861.234.398	1,7%	463.110.654	1,1%	86,0%	68,2%
Yatarak Tedavi	110.495.119	0,2%	59.464.949	0,1%	85,8%	68,1%
Yatarak ve Ayakta Tedavi	750.739.279	1,5%	403.645.704	1,0%	86,0%	68,2%
Sağlık	5.699.040.467	11,3%	4.447.093.930	10,6%	28,2%	15,9%
Yatarak Tedavi	1.162.978.531	2,3%	873.332.743	2,1%	33,2%	20,4%
Yatarak ve Ayakta Tedavi	4.536.061.936	9,0%	3.573.761.188	8,5%	26,9%	14,8%
Seyahat Sağlık	**191.526.864**	**0,4%**	**160.124.329**	**0,4%**	**19,6%**	**8,2%**
HASTALIK-SAĞLIK TOPLAM	**7.208.920.284**	**14,3%**	**5.365.804.425**	**12,8%**	**34,3%**	**21,5%**

Vakıf Emeklilik'ten teknoloji atağı

Vakıf Emeklilik, sektöründe bir ilk olan Dijital Dönüşüm Müdürlüğü ile teknoloji ve dijitalleşme süreçlerini tek elden yürütüyor. Operasyonel verimliliğini en yeni teknolojik imkânlarla desteklemeyi amaçlayan Vakıf Emeklilik, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik stratejilerini birleştirerek, müşterilerine sunduğu hizmetleri daha kaliteli bir hale getirmeyi hedefliyor. Vakıf Emeklilik dijitalleşme çalışmalarıyla yılda 2,4 milyon ağacın kesilmesini önleyerek, sürdürülebilirlik adına örnek bir sonuca imza attı. Sektörde bir ilke daha imza atarak, yerinde Ar-Ge Merkezi kurduklarını söyleyen Vakıf Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Cenk Torgalöz, "Vakıf Emeklilik olarak teknolojiyi işin içine katarak müşteri deneyimi ve operasyonel verimlilik gibi konularda lider ve yenilikçi bir vizyon belirleyerek sektöründeki ilk dijital dönüşüm müdürlüğünü şirketimiz bünyesine kattık. Bu anlayış ve çalışma metodolojimizin bir sonucu olarak müşterilerimize mobilden ve web ortamından hizmet sağlayarak müşteri hizmet kalitemizi çağın gereksinimlerine uygun bir hale getiriyoruz" dedi.

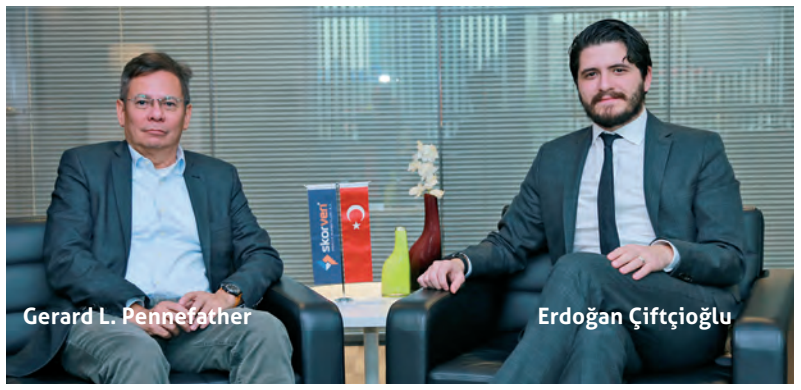

Cenk Torgalöz

Kefalet senetlerine online kontrol

İhalelerde teminat olarak sunulan kefalet senetlerinin geçerliliği konusunda tereddütler oluştuğu, söz konusu kefalet senetlerinin sahte olduğu/geçerli olmadığı, kefalet senedini düzenleyen kuruluşların yetkili olmadığı yönündeki şikayetler Türkiye Sigorta Birliği'ni (TSB) harekete geçirdi. Konu hakkında bir açıklamaya yapan TSB; kefalet senedi kesme yetkisi olan şirketlerin listesini internette paylaştıklarını, bunun yanında Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) tarafından kurulacak sistem ile mevcut kefalet senetlerinin doğruluğunun online olarak kontrol edilebileceğini aktardı.

Singapur merkezli Huntington Grup'tan Türkiye'nin skorlama şirketi Skor Veri'ye yatırım

Türkiye çapında geniş bir ağa sahip olan bireysel risk skorlama şirketi Skor Veri tarafından yapılan açıklamaya göre Singapur merkezli Huntington Grup kendilerine yatırım yaptığı bu işlem sonrasında Huntington, Skor Veri'nin en büyük kurumsal hissedarı olurken, şirket yönetimi şirketteki çoğunluk hissesine sahip olmaya ve şirketi yönetmeye devam edecek. Huntington'ın Türkiye'den sorumlu Yönetim Ortağı olan Ece Berkün, Skor Veri'nin Yönetim Kurulunda yer alacak.


Gerard L. Pennefather Erdoğan Çiftçioğlu

TÜRKİYE'NİN ASYA İLE BAĞLARI GÜÇLENİYOR

Skor Veri Yönetim Kurulu Başkanı Erdoğan Çiftcioğlu, "Skor Veri olarak büyüme stratejimizi daha da hızlandırmak adına Huntington Grup ile gerçekleştirdiğimiz bu ortaklıktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Türkiye'nin Asya ile olan bağlarını güçlendirmesi ile oluşan fırsatları değerlendirmek bize gurur veriyor. Ülkemizin Asya kıtasında etkisini ciddi şekilde artırmasını, özellikle Türkiye-Singapur ilişkilerinin gelişmesi ve güçlendirilmesini sağlayan herkese samimiyetle teşekkür ediyoruz. Büyük yatırımların Türkiye'ye gelmesi, ekonomimizin pozitif bir ivme kazanarak 2020 yılında daha da güçlü bir şekilde şahlanacağının en büyük göstergesidir" dedi ve ekledi "Huntington, sektörümüzde küresel anlamda ispatlanmış bir yatırım başarısı geçmişine sahiptir. Pazar uzmanlıkları, ülkemiz ve büyüyen şirketimiz Skor Veri için önemli bir değer olacaktır."

MEMNUNİYETLE KARŞILIYORUZ

Huntington CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Gerard L. Pennefather yaptığı açıklamada şu ifadelere yer verdi: "Skor Veri, kanıtlanmış liderliği, geniş endüstri erişimi ve operasyonel gücü ile Türkiye'nin lider finansal risk skorlama şirketlerindendir. Skor Veri, kişisel kredi piyasası alanında, kredi değerlendirmelerinin yapılma şeklini büyük ölçüde değiştirebilecek, daha yüksek düzeyde güvenlik, verimlilik, risk yönetimi ve pazara ulaşma olanağı sağlayacak yeni teknolojilere sahip" dedi ve ekledi: "Büyüme ve genişleme olanaklarını desteklemek için Skor Veri ile birlikte çalışma fırsatını memnuniyetle karşılıyoruz." Türkiye-Singapur işbirliği ile sermaye piyasasının daha rekabetçi olmasını amaçlayan en iyi küresel uygulamaları, gelişmekte olan sigorta ve banka tüketicisine daha iyi hizmet etmek için bir araya getirmek amaçlanıyor. Yatırımın mali şartları ise açıklanmadı.

Bereket Sigorta, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda el sıkıştı



Bereket Sigorta, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile gerçekleştirdiği işbirliği doğrultusunda Bakanlık'ta görev alan 4 binden fazla personelin kendisi ve birinci derecede yakınları için işbirliğine gitti. Gerçekleştirdikleri işbirlikleri ile Bakanlık personelleri ve birinci derecedeki yakınları, uygun ödeme avantajlarıyla Bereket Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'ndan fayda sağlayabilecek.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

InsurTech PartnerHUB sigorta ile bilişim sektörünü buluşturdu

InsurTech PartnerHUB sigorta ve bilişim sektöründen duayen isimler ve geniş katılımcı kitlesi ile 2 Aralık 2019'da Fairmont Quasar İstanbul'da gerçekleşti. Etkinlikte sigorta sektörünün önemli isimlerinin ve Türkiye'nin dijital değişim öncülerinin yer aldığı paneller yapıldı.

InsurTech PartnerHUB sigorta ve bilişim sektöründen önemli isimleri buluşturdu. 2 Aralık 2019 tarihinde Fairmont Quasar İstanbul'da gerçekleşen ve sunuculuğunu Hande Sarıoğlu'nun yaptığı etkinlikte Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'in konuşması, sigorta sektörü duayenlerinin yanı sıra Türkiye'nin dijital değişim öncülerinin yer aldığı paneller yer aldı.

Etkinlikte Gartner Area Başkan Yardımcısı Aslı Bertan, Magic Quadrant hakkında bilgiler paylaşarak, Agito'nun Magic Quadrant'a giriş yapan ilk Türk sigortacılık yazılım şirketi olduğunu vurguladı. Bertan, Agito'ya girişimciliğinden ve sektördeki inovasyona sundukları katkılardan ötürü teşekkür etti.

TTGV Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Ultav ise 'Yaklaşan Kırılma' başlıklı bir sunum gerçekleştirdi. Ultav bilimin teknolojiyi yönlendirme konusundaki dinamiklerinin önemine dikkat çekti.

Sunum ve panellerin ardından ödül törenine geçildi. Törende, Agito yöneticileri 20, 15 ve 10 yıldır iş ortaklığı sürdürdükleri şirketlerin yöneticilerine teşekkür ödüllerini takdim etti. Agito, yeni iş ortaklarına da ödüllerini sunmayı ihmal etmedi.

Insurtech PartnerHUB'da yer alan birçok partnerın sigorta sektöründe Agito ile birlikte sektöre sundukları değerli hizmetlere, ürünlere ve başarı hikayelerine yer verildi.


Ahmet Genç

GENÇ: DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE BÜYÜK ADIMLAR ATTIK

Sektörün dijital dönüşüm alanında aldığı yolu özetleyen Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç, "Sektör olarak kurumsal dijital dönüşüm alanında büyük adımlar attık. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi bunun en iyi örneklerinden. 2007 yılı sigorta sektörü için bir milat niteliğinde. 2007'den bu yana geçen süreçte ruhsat sorununu çözdük. Kurumsal altyapılarda geliştirmelere gittik. 2011'de EGM ile SBM datalarını birleştirme ve karşılaştırma imkanı yarattık. Sigorta Tahkim Komisyonu da dijital dönüşümün güzel bir örneği. Bu komisyon sayesinde 4 ayda sonuca varan bir karar sistemi yarattık ve yargıdaki dosya yoğunluğunu teknoloji desteğiyle azalttık. SBM'deki online merkez sayesinde ise dünyada bir tek olma özelliğimizi sürdürüyoruz" şeklinde konuştu.


Soldan sağa; Okan Utkueri, Özgür Obalı, Fırat Kuruca, Deniz Yurtseven, Cemal Kişmir ve Yavuz Ölken.

SİGORTACILIKTA YENİ NESİL EKOSİSTEMLER

Guy Carpenter Genel Müdürü Okan Utkueri'nin moderatörlüğünü üstlendiği ve sigorta sektörünün önemli isimlerinin katıldığı "Sigortacılıkta Yeni Nesil Ekosistem ve Platformlar" konulu panelde BNP Paribas Cardif CEO'su Cemal Kişmir, MetLife Emeklilik Genel Müdürü Deniz Yurtseven, AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, Vakıf Emeklilik ve Hayat Genel Müdürü Özgür Obalı ve AXA Türkiye CEO'su Yavuz Ölken sigortacılıktaki dijital süreçleri tartıştı. Dijital süreçleri takip etmeyen şirketlerin gelecekte başarı yakalayamayacağı ana fikrini savunan sektör temsilcileri, şirketlerin ön plana çıkışının en önemli yollarından birinin başarılı müşteri deneyimi olduğunun altını çizdiler.

Özgür Obalı, "Dijital trendler daha hızlı ve daha dinamik bir ortam sunmaya başladı. Rakiplerinden ayrışmak isteyen sigorta şirketleri, bu ortama ayak uydurmak zorunda" açıklamasında bulundu. Deniz Yurtseven ise, "Müşteriye kişiselleştirilmiş hizmet sunan şirketler her zaman daha ön plana çıkacaklardır" ifadelerini kullandı. Yavuz Ölken de konuya ilişkin olarak, "Eksiksiz veriye sahip olmak, müşterinin beklentisini iyi analiz etmek ve en önemlisi sürdürülebilir fiyatlandırma sağlamak oldukça önemli. Bu da maliyet ve teknoloji yönetimi ile gerçekleşir" dedi.

Fırat Kuruca, sektördeki penetrasyon ve entegrasyonu artırmanın başarıda önemli bir yol olduğunu söylerken, Cemal Kişmir ise fikirlerini şöyle ifade etti: "Sigortacılıkta sahne, oyuncular ve senaryo sürekli değişiyor. Buna rağmen sigortacılıkta kendini yeni gelişmelere göre evrimleştiren şirketler her zaman bir adım önde olacaklardır."

BİLİŞİMİN ÖNCÜLERİ DİJİTAL YATIRIMLARI ANLATTI

Bilişim sektöründen önemli isimlerinin katılım sağladığı "Dijital Yatırımların Yönü" konulu panelin moderatörlüğünü de TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Levent Kızıltan üstlendi. Panelde Enocta CEO'su Ahmet Hançer, Netmarble EMEA CEO'su Barış Özistek, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Erman Karaca, İnfonet Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. M. Kemal Cılız, Uipath EECIS Region Vice President Tansu Yeğen, Inveon & Inventures CEO'su Yomi Kastro gibi bilişim sektörünün öncüleri dijital yatırımlar hakkında önemli bilgiler verdi. Panelin başlıkları arasında iş gücünde robot yatırımların geleceği, iş planlamasında otomasyon süreçleri, yapay zekanın topluma entegrasyonu, sigorta sektörünün teknoloji ile gelişimi, e-ticaret sistemleri, Big Data ile sigortacılıkta kişiselleştirme, eğitim sektörünün sigortacılıkla ilişkisi, dijital ekonomi süreçleri ve esnek sigorta ürünleri gibi konular yer aldı.

InsurTech PartnerHUB, sigorta sektörüne yön verecek inovatif ürün ve servisleri anlatan partnerlar Crede, E-Güven, Techsin, Enocta, Entropitek, Invento ve İTÜ Çekirdek ile insurtech startuplar B2Metric AI, Ludens, Vivoo'nun sunumlarıyla devam etti.


Soldan sağa; Levent Kızıltan, Ahmet Hançer, Barış Özistek, Erman Karaca, Kemal Cılız, Tansu Yeğen ve Yomi Kastro.

MUTLU UĞURSAL: AKLINIZDA NE VARSA AGİTO'YA SORUN

InsurTech PartnerHUB oluşumunun baş mimarlarından olan Agito CEO'su Mutlu Uğursal, yaptığı açıklamalarda; sürdürülebilir, başarılı ve basit süreçlere sahip olmanın yolunun çevik olmaktan geçtiğini; çevik olmak için de teknolojinin yanı sıra uzmanlık, ekip çalışması, şeffaflık ve en önemlisi güven gerektiğini vurguladı. Uğursal, "Agito olarak 23 yıldır sizlere sunmuş olduğumuz ve sizlerin takdirini kazanmış olan güven çerçevesindeki hizmetlerimizi şimdi de partner ekosistemimiz aracılığı ile genişleterek sizlere sunmaya başlıyoruz. Sigorta sektöründe aklınıza gelen herhangi bir vizyon, çözüm, ürün, hizmetin karşılığı Agito InsurTech PartnerHub Ekosistemi içerisinde mutlaka olacaktır. Aklınızda ne varsa önce Agito'ya sorun" dedi.



Yeni dönemin en etkili tasarruf aracı BES

Bireysel Emeklilik Sistemi, kuruluşundan itibaren geçen 17 yılda, 125 milyar lira fon büyüklüğüne ve OKS ile birlikte 13 milyon katılımcı sayısına ulaşarak artık olgunluk dönemine girdi. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Gelişmiş teknolojik alt yapısı, yetişmiş insan kaynağı ve sunduğu avantajlarla Türkiye'de BES artık uzun vadeli tasarrufun çatısı olacak. Yeni düzenlemelerin de devreye girmesiyle BES, daha büyük bir gelişim ve büyüme sürecine girecek. Bu gelişmiş altyapıdan Türkiye daha fazla yararlanacak" dedi.


Ayhan Sincek

BES'te sağlanan devlet katkısının Avrupa ülkelerinde bile olmadığını ve bunun önemli bir avantaj olduğunu belirten Sincek şöyle devam etti: "Türkiye Cumhuriyeti vatandaşının hiç zahmete girmeden alacağı bir teşvik var. Asgari ücrete kadar devlet, tasarrufunuza ek %25 veriyor. Yeni dönemde gençlere daha da yüksek bir teşvik konuşuluyor. Geleceğini planlamak isteyenler için kaçırılmaması gereken bir fırsat bu. 2019'a baktığımızda sektörün ortalama getirisi %22,5 civarında. Burada da%1-1,5'luk bir getiri sağlasa performans olarak sektör %24'lerle kapatacak, bu da enflasyonla karşılaştırdığımızda ciddi bir reel getiri. Mevduatlar 11-12'lere kadar inerken emeklilik fonları ağırlıklı getirileri %20 civarında."

AVRUPA'DAKİ TÜRKLER DE BES'E KATILABİLİR

Avrupa'daki gurbetçilerimizin de BES'e dahil edilebileceğini belirten Sincek, "Dövizli emeklilik olabilir, yurt dışı gurbetçilerine yönelik çok ses getirebilecek ürünler kurgulanabilir. Faizsiz alternatiflerinin olmasının da çok büyük avantajı var. Bu alanda ciddi bir potansiyelvar. 5-6 milyon gurbetçi birikimlerini BES yoluyla Türkiye'ye getirmiş olur. Hem ekonomiye kaynak olur hem de Avrupa'daki vatandaşlarımıza ek bir kazanç fırsatı doğar" dedi.

YENİ ŞİRKETİN HER ALANDA ÖNCÜ OLACAĞINI İFADE EDEN ZAFER SÖNMEZ:

'Sağlık sigortasında şehir hastaneleri dokunulmamış bir alan'

Türkiye Varlık Fonu Yönetimi AŞ Genel Müdürü Zafer Sönmez ve Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli düzenlenen kahvaltıda basın mensuplarıyla bir araya geldi.
Kamu şirketlerinin birleşme sürecinin mart ayının sonunda tamamlanacağı bilgisi verilen toplantıda yeni oluşacak şirketin hedefleri ve planları paylaşıldı.
Yeni şirketin büyüklüğünün ölçek ekonomisinin hakim olduğu sigorta sektöründe büyük bir avantaja sahip olacağı ve öncü rolünü üstleneceği belirtildi. Yeni yatırımlara yönelecek olan şirket, sağlık tarafında da yeni ürünler sunmayı hedefliyor.


Zafer Sönmez Atilla Benli

'SAKLI POTANSİYELİ ORTAYA ÇIKARACAĞIZ'

Denetleme kurumlarının faaliyete geçtiği sektörlerin büyüdüğünü ifade eden Zafer Sönmez, bankalarda krizden sonra BDDK'nın kurulması sonrası gelen büyümenin bir benzerinin SEDDK'nın kurulmasıyla beraber sigorta sektöründe de meydana gelebileceğini belirtti. Sönmez, konu hakkında "Sigortada da SEDDK kuruldu, Türk Re faaliyete geçti ve şimdi de büyük bir banka dışı finans ve sigorta şirketi oluşturuluyor. Bunların hepsi bir plan dahilinde. Burası bir büyüme platformu. Toplam pastayı nasıl büyüteceğiz, bunu düşünüyoruz" ifadelerini kullandı.
Yeni oluşacak yapının 5 yıl sonra Türkiye'nin büyük finansal varlıklardan biri olacaklarını belirten Sönmez, "Veri yönetimi havuzu oluşturulması ve bu havuzun yatırım yapması gerekiyor" dedi.
Türkiye'de penetrasyonun düşük olduğunu ancak asıl önemli olanın kapasiteyi doğru bir şekilde kullanmak olduğu dile getiren Atilla Benli ise; sektörde başarılı olmak için var olan penetrasyona hizmet etmek gerektiğini söyledi. Benli, "Sigortada büyük sayılar kanunu geçerlidir. Ölçek her şeydir. Kamu sigorta şirketleri birbirini tamamlayan bir yapıya sahip. Ziraat Sigorta tarım, Halk Sigorta oto, Güneş Sigorta ticari, kurumsal ve sağlık alanlarında öne çıkıyor. Bu potansiyel kullanıldığı zaman toplamından da büyük bir güç ortaya çıkacak. Bu şirketler biraraya getirilince saklı potansiyel ortaya çıkıyor" diye konuştu.

SAĞLIKTA YENİ ÜRÜN

Her ürün gamında kapasite sunacaklarını belirten Sönmez; potansiyel olan, büyümeyi plandıkları ve yeni ürün hedefledikleri alanları anlattı: "Tüm taraflarda hizmet vereceğiz. Özellikle sağlık tarafında pazar çok büyüyecek. Türkiye'de şehirleşme, beyaz yakalı artışı gibi faktörler sağlık sigortasını büyüttü. Eskiden sağlık sigortası sadece çalışan kitleye hitap eden bir yapıydı. Şimdi ise tüm tabana yayılmış oldu. Büyük oyuncular bu nedenle sağlık tarafına yöneliyor. Bu alanı kesinlikle büyüteceğiz. Kamu tarafında şehir hastaneleri alanı henüz el atılmamış bir alan" dedi. Sönmez, sağlık tarafında yaşa göre teminat ya da primleri değişen bir ürünün hayata geçirilebileceğini söyledi.

ACENTE SAYISI ARTACAK

Toplantıda acenteler başta olmak üzere dağıtım kanalları ve sigortacılığın ülkemizdeki cazibesine de değinildi.
Atilla Benli, "Birleşmenin tamamlanmasıyla beraber, bizimle çalışan 2 bin 500 acente daha güçlü daha fazla kapasitesi olan bir şirketin acentesi olacaklar. Ülkemizde acentelerin ortalama üretimi 1 milyon liranın altında. Bunun artırılması gerekiyor. Biz büyüyeceğimizi söylüyoruz, bu büyümeyle beraber acente sayımız da artacak" dedi.
Sigorta sektörünün büyük bir potansiyele sahip olduğu ifade eden Zafer Sönmez ise şöyle konuştu: "Yıllık bileşik büyüme oranlarına baktığımızda sektörün önümüzdeki 5 yıl boyunca hızlıca büyüyeceğini öngörebiliriz."

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

RS Servis 14 bin 600 metrekarelik yeni yerinde

RS Servis, 10'uncu yaşında yeni Genel Müdürlük binasını ve bünyesinde bulunan, ülkemizin en büyük özel servisini İstanbul Maltepe'de hizmete açtı. Yeni Genel MüdürlüK ve RS Servis Maltepe Kompleksi, toplam 14 bin 600 metrekarelik alanda 120 kişilik ekibiyle aylık 1000'in üzerinde araca hizmet verebilecek.

Hizmet kalitesini daha çok müşteriye ulaştırabilmek amacıyla kapasitesini artıran RS Servis'in Maltepe Servis Merkezi ve yeni Genel Müdürlük hizmet binasının açılış kokteyli 12 Aralık'ta yoğun bir katılım eşliğinde gerçekleşti.

Açılış kokteyline TSB Genel Sekreteri M. Akif Eroğlu, TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, TOBB SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem, TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi, ASİAD Başkanı Veysel Eren, AVSAD Yönetim Kurulu, İSAD Başkan Vekili Ahmet Saffet Öztepe, ANSAD Başkanı İbrahim Düzenli, SAB Başkanı Raşit Çakas, BASİAD Başkan Vekili Bülent Yük, ESED Başkanı Ersoy Kocamanoğlu, sigorta şirketlerinin yöneticileri, acenteler ve eksperler katıldı.

Yeni Genel MüdürlüK ve RS Servis Maltepe Kompleksi, toplam 14 bin 600 metrekarelik alanda 120 kişilik ekibiyle aylık 1000'in üzerinde araca hizmet verebilecek.

Mini onarım, hasar onarımı, mobil parça onarımı ve detaylı araç bakımı (car care) hizmetlerinin verildiği yeni servis noktasının ve yeni genel müdürlüğün açılışında konuşma yapan RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, Türkiye'nin en büyük özel servis noktasında yılda ortalama 15 bin adet araca hizmet verileceğini belirterek, 10'uncu kuruluş yıllarını kutladıklarını ve 10 yıl önce hedefledikleri noktaya geldiklerini söyledi.


Ünal Ünaldı

Ünaldı, Bosch Car Service ile yakın zamanda yapılan iş birliği kapsamında mekanik onarım hizmetini de hayata geçirerek; araç sahiplerinin tüm ihtiyaçlarına tek çatı altında cevap vermeyi hedeflediklerini dile getirdi.

İKİNCİ 10 YIL HEDEFLERİNE START VERİLDİ

Ünaldı sözlerini şöyle sürdürdü: "2009 yılında başlamış olduğumuz RS serüvenimizde 2019 yılında 10. yaşımızda hedeflediğimiz noktaya ulaştık diyebiliyoruz. 2009 yılında 230 m2'lik dükkanımızda toplam 8 personelle yola çıktık. Bugün 500 personele ulaştık. Hedeflediğimiz mini onarım, mobil onarım ve hasar onarım hizmetlerinin tamamını lider olarak veriyor konumuna geldik. Bundan sonra da yeni projeler ve işlere imzamızı atmaya devam edeceğiz. Bugüne gelmemize en büyük desteği olan sigorta sektörü yöneticilerine çok teşekkür ediyorum. Rekabet sayesinde her yıl sektöre mini onarımda 20 milyonun üzerinde tasarruf sağladık. Sigorta acentelerinin bugüne gelmemizde çok büyük desteği var. Bugünkü yoğun katılımla da bunu perçinlediğimizi görüyorum. Özellikle sigorta sektörü, acenteler ve eksperlerin bugünlere gelmemize çok büyük katkısı var. Çok teşekkür ediyoruz."

İkinci 10 yıl hedeflerini başlattıklarının altını çizen Ünaldı söz konusu süreçte yapacakları konusunda şunları söyledi: "RS güçlenmeye devam edecek ve yeni projelerimizle sektöre yeni hizmetler sunmaya Yönetim Kadromuz Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Yalçın, Mini Onarım Direktörü Murat Kundak, Mobil Onarım Direktörü İsmail Demirel, Hasar Direktörü Abdurrahman Çelik ile birlikte devam edeceğiz.

Bunları şöyle sıralayabiliriz: OtoKonfor geliyor. Timur Selçuk Turan ile ortak kurduğumuz ve kendisinin yönetiminde olan OtoKonfor'un bir gün RS'yi bile geçeceğini düşünüyorum. Otokonfor'da bireysel müşterilerimize çok daha kolay ve dijital ortamda hizmetler sunmaya çalışacağız. Armağan Sabırlı yönetimindeki Destek Hasar Çözümleri Yazılım tüm RS bünyesinde ekspertizden dosya süreçlerine atölye yönetiminden ön muhasebeye kadar hem web hem de mobil uygulamalar ile süreçlerimizi yönettiğimiz ERP programımızı ürettiğimiz yazılım şirketimizdir. Bu yazılımı sadece kendi bünyemizde tutmayıp sosyal sorumluluk bilinci ile tüm TOSEF üyelerinin kullanımı da açtık. Ayrıca parcadestek.com'a start verdik. Sonuçta yedek parça ile





RS Servis'in yeni genel müdürlük binasının açılış kokteylinde davetliler canlı müzik eşliğinde sohbet etme imkanı buldular.





RS Servis 14 bin 600 metrekarelik yeni yerinde sigorta şirketlerinin üst düzey yöneticilerini, acenteleri ve dostlarını ağırladı.



RS Servis yeni yerindeki açılış kokteylinde 10. yıl pastasını ailece ve çocuklarla beraber kestiler.

bütünleşen bir iş. E-ticaret sektöründe parcadestek.com ile birlikte biz de varız demek istiyoruz.
Murat Güven yönetimindeki RS'nin oto dışı tarafı olan Renew Soluitions Şubat 2019 tarihinde hizmete girdi ve oto dışında da çok ciddi tasarruf sağlayabileceğimiz onarımlar olduğunu gördük.
Şimdiden sektöre yaklaşık 4 milyon tasarruf sağladık. Oto dışı ile birlikte iş makinesinde bir boşluk olduğunu fark ettik. Bu boşluğu da uzman servis iş makinası servis network'ü ile tamamlamaya çalışacağız.
İş makinesi servis merkezlerimizde toplantımız, ardından da lansmanımız olacak."

RS'Yİ AVRUPA'DA BÜYÜTECEĞİZ

Auto Repair Systems'ın (ARS), RS'nin yurt dışında büyüme hedefi olan bir projesi olduğuna dikkat çeken Ünaldı: "Çekoslavakya'da ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde 2 servis merkezi ile yurtdışında RS'yi ARS markası altında yürüteceğiz. Bu pilot bölgelerde başarılı olduğumuz takdirde Avrupa'nın diğer ülkelerinde RS'yi büyütmeye çalışacağız.
Hep kazanç, hep kazanç olmaz. Bir sivil toplum kuruluşumuz olmalı, özel servisler kurumsallaşmalı, yetkili servislerle rekabet edecek kurumsallık ve güce hep beraber yürümeliyiz diye düşündük. Mesleğimizin geleceği, sürdürülebilirlik, çocuklarımıza mesleğimizi devredebilmek için (TOSEF) Tüm Oto Servisleri Federasyonumuzu kurduk. Hep beraber özel servis sektörünü güzel projelerle çok daha iyi yerlere taşıyacağımıza inanıyorum. Bu projeleri (TOSAŞ) Tüm Oto Servisleri A.Ş. markası çatısı altında Timur Selçuk Turan ve Hakkı Urfa ile birlikte yapacağız. Hedeflerimizi yerine getirdiğimizde sadece RS markası değil, tüm sektöre faydalı işler yapmaya devam ediyor olacağız. RS'nin en başından beri her zaman bana inanan ve en büyük destek olan eşime çok teşekkür ediyorum. Sizlere de bu muhteşem katılımınız için çok teşekkür ediyorum" şeklinde konuştu.





Açılış kurdelesini Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut, TOBB SEİK Başkanı Ahmet Nedim Erdem, Türkiye Sigorta Acenteleri Federasyonu (TÜSAF) Başkanı Murat Büyükçelebi, Ege Sigorta Acenteleri Derneği (ESED) Ersoy Kocamanoğlu, TOSEF Tüm Oto Servisleri Federasyonu Başkanı ve RS Servis CEO'su Ünal Ünaldı, Ünal Ünaldı'nın eşi İlgin Ünaldı ve babası Zeki Ünaldı birlikte kesti.





Sigortacıların

Çağımızın en büyük tehlikesinin iklim değişikliği ve iklim değişikliğine neden olan uygulamalar olduğu artık geniş kitleler tarafından kabul ediliyor. Dünyamız eşi görülmemiş bir hızda ısınıyor. İnsan faaliyetinden kaynaklanan başta CO2 (karbondioksit) olmak üzere sera gazları ise ısınmayı tetikleyen başlıca faktör. Geçmişte de iklim değişikliğinin etkileri hakkında bulgular tespit edilmiş olsa da, günümüzde denizlerdeki buzul kütlesinin azalması, su seviyelerinin yükselmesi ve sıcaklık dalgalarının artması gibi sonuçlara bizzat tanık oluyoruz.

Tüm insanlığı tehdit eden bu problem karşısında bireylerin sorumluluklarının çok ötesinde, kurumların ve kamunun üzerine düşen görevler bulunuyor. Müdahale noktasında çok geç kalınan iklim krizinin kontrol altına alınması ve ısı artışının limitlenmesi için daha bütüncül, azimli, işbirlikçi ve kesin aksiyonlar alınması gerekiyor. Riskle yatıp riskle kalkan sigorta sektörünün de iklim değişikliğinin önlenmesi ve iklim krizinin etkilerinin kontrol altına alınması süreçlerinde önemli bir yeri bulunuyor. Sigorta şirketlerinin müşterilerine iklim risklerine karşı nasıl daha dayanıklı olabileceklerini göstermenin yanı sıra düşük karbonlu bir gelecek için daha duyarlı yatırımlar yapmayı tercih ettiğini, karbon ayak izlerini küçültmeye gayret ettiklerini görüyoruz. Küresel çaptaki pek çok sigortacı, topluluklar ve düzenleyicilerle beraber hareket ederek riskin azaltılması, direnç geliştirilmesi ve olası sonuçlar karşısında yeniden yapım ve toparlanma planlarının hazırlanması üzerine değerli çalışmalarda bulunuyor.

TÜRK SİGORTACILAR DA HAREKETE GEÇTİ

Ülkemizde de sorumluluk bilinci yüksek olan şirketler iklim değişikliği konusunda adımlar atmaya başladı. İklim değişikliği ile mücadeleye odaklandığımızda neler yapabildiklerini daha iyi gördüklerini ifade eden Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, elbirliğiyle sektörün farkındalık artırıcı çalışmalarda bulunması gerektiğini söylüyor. TARSİM yetkilileri ise yaptıkları açıklamada 40 bin ilkokul seviyesindeki öğrenciye iklim farkındalığını artırmak için eğitim verdiklerini belirttiler.



RİSKİN OLDUĞU HER NOKTADA BULUNAN SİGORTACILAR İÇİN İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ FARKLI BİR ANLAM TAŞIYOR. KÜRESEL ÇAPTA HEM YATIRIM TERCİHLERİNDE HEM DE İŞ SÜREÇLERİNDE KARBON SALINIMINI AZALTACAK VE OLASI SENARYOLARA KARŞI ÖNLEM ALINMASINI SAĞLAYACAK TERCİHLERDE BULUNAN SİGORTA ŞİRKETLERİ, ÜLKEMİZDE DE YAŞANABİLİR BİR GELECEK İÇİN ÇALIŞMALARA BAŞLADI.

GİDİŞAT 3°C, HEDEF İSE 1°C DERECE

2015 yılında 195 ülkenin liderleri Paris'te bir araya gelerek Paris İklim Anlaşmasına imza attılar. Anlaşmaya imza atan ülkeler böylelikle 2100 yılındaki ısı artışını endüstri devriminden önceki seviyelere göre (1750 öncesi) sadece 1.5°C dereceye limitlemek için ellerinden geleni yapacaklarını taahhüt etmiş oldular. Bu hedefi yakalamak için karbon salınımının günümüzdeki seviyelerin çok daha altına indirilmesi gerekiyor. 2100 yılına kadar ısı ortalamasının 2°C derecenin üzerinde olmasının insanlık için yıkıcı etkileri olabilir. Birleşmiş Milletler Çevre Programı (UNEP) tarafından tamamlanan rapor ise korkutucu bir gerçeği göz önüne koyuyor. Rapora göre, günümüzdeki karbon salınımı seviyelerinin değişmeden devam etmesi durumunda 2010 yılına kadar ortalama ısı artışının 3°C derece olacağı öngörülüyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

TARIM SİGORTALARI HAVUZU (TARSİM):

Farkındalık eğitimle beraber artıyor

İklim değişikliği, günümüzün en büyük zorluklarından birisi. Etkileri tüm dünyada hissedilmekte, ülkelerin ekonomik, sosyal ve daha pek çok alandaki istikrarı açısından önemli bir risk oluşturmakta. İklim değişikliğinin sınırlandırılması, olası etkilerinin azaltılması ve gelecek nesillere daha iyi bir dünya emanet edilmesi noktasında, sigorta sektörü de farkındalığı arttırmak üzere hali hazırda çeşitli projeler yürütüyor. Ancak sadece sigorta sektörü olarak değil, tüm sektör ve vatandaşlar olarak hepimize büyük sorumluluklar düşüyor. Bu noktada, ilköğretim çağlarından itibaren bilinç oluşturulmaya çalışılması ve bu alanda gerçekleştirilecek eğitim faaliyetleri çok önemli.

Durumu kendi alanımız ve sınırlarımız çerçevesinde değerlendirirsek; artan dünya nüfusuna paralel olarak en temel ihtiyaçlardan biri olan gıda talebinde de artışlar meydana geldiği bir gerçek. İklim değişikliğinin etkilerine bağlı olarak doğal risklerin frekansı ve

"TÜM SEKTÖRLER VE VATANDAŞLAR OLARAK HEPİMİZE BÜYÜK SORUMLULUKLAR DÜŞÜYOR. BU NOKTADA, İLKÖĞRETİM ÇAĞLARINDAN İTİBAREN BİLİNÇ OLUŞTURULMAYA ÇALIŞILMASI VE BU ALANDA GERÇEKLEŞTİRİLECEK EĞİTİM FAALİYETLERİ ÇOK ÖNEMLİ."

şiddetindeki artış pek çok alanı olduğu gibi tarımı da etkiliyor. Örneğin bu yıl; Antalya'da hortum ve fırtına sebebiyle seralar ve açık alanda turunçgiller, Mersin, İzmir ve Hatay'da sel-su baskını nedeniyle ıspanak, buğday ve narenciye ağırlıklı olmak üzere pek çok ürün, Malatya'da don sebebiyle kayısı, Manisa'da önce dolu, takip eden günlerde ise don sebebiyle üzüm, Adana ve Mersin'de dolu nedeniyle şeftali, nektarin ve erik grubu meyveler etkilendi. Şiddetli fırtına ve sel-su baskını, Giresun ve Ordu'daki fındık bahçelerine zarar verdi. Ayrıca dolu nedeniyle, Çorum, Kırşehir, Eskişehir, Amasya, Kırıkkale ve Kastamonu'da başta tahıllar olmak üzere sebze ekilişleri ile pek çok ürün zarar gördü. Sigortalı üreticilerimizden 363 binin üzerinde hasar ihbarı aldık. Sahada gerçekleştirilen inceleme ve tespitler, ardından Genel Müdürlüğümüzdeki değerlendirmeler neticesinde üreticilerimize 1.1 milyar liranın üzerinde hasar ödemesi gerçekleştirdik ve ödemelere tüm hızıyla devam ediyoruz.

40 BİN ÖĞRENCİYE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ ANLATILDI

İklim değişikliğinin üreticilerin tarımsal varlıkları üzerindeki olası olumsuz etkilerini minimum düzeye indirmek, faaliyetlerinin sürdürülebilirliğini sağlamak TARSİM'in temel görevi. Üreticilerimize her fırsatta, tarım sigortalarını yaptırmaları ve kesinlikle ihmal etmemeleri yönünde çağrıda bulunuyoruz. İl, ilçe ve köylere ziyaretlerde bulunarak üreticilere, geçmiş dönemlerde yaşanan afetleri anımsatıyor; iklim değişikliğinin getirdiği afetlerin yıkıcı etkilerine karşı zamanında önlem almaları konusuna dikkat çekmeye çalışıyoruz. Yine geçtiğimiz yıllarda yurt genelinde 40 bin ilköğretim öğrencisini ve öğretmenleri okullarında ziyaret ederek, tarımda sigortanın önemi üzerine farkındalık oluşturmaya çalıştık. Çocuklara özel içeriklerle hazırladığımız eğlenceli yayınlarla bu farkındalığı destekledik. Yine çeşitli kurumlarla ortaklaşa çalışmalar yürütüp, destek farkındalığı artırmaya gayret ediyoruz. Örneğin, AFAD'ın 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 ettik. Öte yandan, iklim değişikliğinin bir sebebi de atmosferdeki karbondioksit miktarının giderek artması. Bu doğrultuda Tarım ve Orman Bakanlığımızın 11 Milyon Fidan Kampanyası'nda yer aldık.

‘İKLİM’ görevi



AXA SİGORTA CEO’SU YAVUZ ÖLKEN:

Sektör oyuncularının iş birliği yapması gerekiyor

“ODAKLANDIĞIMIZDA NELER YAPABİLDİĞİMİZİ GÖRDÜK VE BU DENEYİMLERİMİZİ SEKTÖRDEKİ TÜM OYUNCULAR İLE PAYLAŞMAYA, İŞBİRLİKLERİ YAPMAYA HAZIRIZ. KÜRESEL ISINMA İKLİM DEĞİŞİMİ, SIFIR ATIK, BİYOÇEŞİTLİLİK, SÜRDÜRÜLEBİLİR DOĞAL KAYNAKLAR KONULARINDA SEKTÖR OYUNCULARININ MUTLAK SURETLE ORTAK İŞBİRLİĞİ YAPMASI VE FARKINDALIĞI ARTIRMASI GEREKİYOR.”

İklim değişikliğine karşı aldıkları aksiyonlarla en çok ses getiren şirketlerden biri de Axa Sigorta. Çıktığı programlarda ve düzenledikleri basın toplantılarında iklim değişikliğinin etkilerinden sıkça bahseden Axa Sigorta CEO’su Yavuz Ölken, iklim değişikliğine karşı Axa Sigorta ve globalde Axa olarak aldıkları önlemleri anlattı. Ofislerinde ve süreçlerinde çevresel etkiyi en aza indirgemek ve karbon salınımımızı azaltmak için çalışmalar yaptıklarını söyleyen Ölken, iklim değişikliği ile mücadele için sektörle işbirliği yapmaya hazır olduklarını söyledi.

Sigortacılara iklim değişikliğinin sınırlandırılması ve olası etkilerinin azaltılması noktasında görev düşüyor mu?

Sigortacılık yalnızca yaşanan bir hasarın ardından zararın karşılanmasından ibaret değil. İşimizin temelini riskleri öngörmek ve ilgili risk bir hasara sebep olmadan yönetmek oluşturuyor. İklim değişikliği ise son 4 yıldır Axa Gelecek Riskleri raporunun birinci sırasında yer alıyor. Bizim üzerimize düşen iki görev var: Birincisi iklim değişikliği ile mücadele, diğeri ise iklim değişikliğinin etkilerine uyum. Bu alandaki stratejimizi de Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Yatırım Prensipleri (UNPSI) ile düzenlediğimiz Axa Climate Impact Day’de açıkladık. İklim değişikliğinin etkilerine uyum noktasında ise teknoloji ve inovasyondaki gücümüzü kullanarak yenilikçi ürünler ve araçlar geliştiriyoruz. Axa Grubu altında sadece bu konuya odaklanan Axa Climate adında bir ekip var. Türkiye’de yalnızca Axa Sigorta’nın sunduğu Parametrik Sigorta bunlardan biri. Son olarak iklim değişikliği ile yapılan araştırmaları Axa Research Fund ile desteklemeye devam ediyoruz; son beş yılda bu alana 35 milyar dolarlık kaynak ayırdık.

İklim değişikliğiyle mücadele için nasıl bir yol izlenmeli?

Yerküremizin ısınmasının kutuplardaki buzulların erimesinden çok daha büyük etkileri var. Biz bunu Axa Gelecek Riskleri raporunda “Dalgalanma Etkisi” ile anlatıyoruz. İklim değişikliğinin sebep olduğu seller ve kuraklık, deniz seviyelerinin yükselmesine ve tarım arazilerinin zarar görmesine sebep oluyor. Bunun bir sonraki adımı gıda ve su kıtlığı, kentsel alanların yok olması ve göçler, ve sosyal sistemlerin çöküşü demek. Bu anlamda sektör olarak attığımız her bir yatırımın iki-üç adım sonra sebep olabileceği sorunları da öngörerek sorumlu ve kolektif bir bakış açısıyla ilerlememiz gerekiyor. Karbon ayakizi yüksek sektörlerden yatırımlarımızı çekmek bunlardan biri.
Axa olarak açıkladığımız iklim stratejimiz bu çerçevede çok kıymetli taahhütler içeriyor. Yeşil yatırımların artırılması en öncelikli işimiz. Bu



konuda 2017 yılında harekete geçip, yeşil yatırımlarımızın tutarını 3 milyar euroya çıkarma sözü vermiştik. Hızlı bir şekilde ilerleme kaydettiğimiz için bu hedefi şimdi de 2023 yılına kadar 24 milyar euro yeşil yatırım olarak güncelledik. Diğer taraftan “ısıtma potansiyeli” olarak adlandırılan yeni bir metrik ile yatırımlarımızın iklim değişikliğine olumsuz etkilerini ölçmeye başladık. Çünkü biliyoruz ki 4 derece daha ısınan bir dünyada bir şeyler sigortalamak mümkün olmayacak. Bu yeni konsepte göre portföyümüzde nasıl değişiklikler yapabileceğimizi anlamaya çalışıyoruz. Taahhütlerimiz çerçevesinde ısıtma potansiyeli için hedefimiz 2050 yılına kadar 1,5 dereceye ulaşmak ki bu Paris Anlaşması tarafından belirlenen 2 derecenin altında bir hedef.
Sadece müşterilerimizin ve yatırımlarımızın değil, kendi ofislerimizin ve süreçlerimizin de çevresel etkisini en aza indirgemek ve karbon salınımımızı azaltmak için çalışmalar yapıyoruz. Tüm dünyadaki ofislerimizde olduğu gibi Türkiye’deki ofislerimizde de karbon ayak izimizi düzenli olarak takip ediyoruz. 2025 yılına kadar karbon emisyonumuzu %25, atıklarımızı %15 ve su tüketimimizi %15 azaltmayı hedefliyoruz; ayrıca yüzde 100 yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanmayı taahhüt ediyoruz. Dağıtım kanallarımızı da bu çabalarımıza ortak etmek adına geçtiğimiz eylül ayında Dünya Dostu Acente programımızı harekete geçirdik. Acentelerimiz de onlara verdiğimiz yönlendirmeler doğrultusunda bu çabalarımızı destekliyor. Geleneksel olarak düzenlediğimiz Kurumsal Sorumluluk Haftamızda ise bu konuya odaklanan aktivasyonlar düzenleyerek çalışma arkadaşlarımızın da katkısını alıyoruz. Örneğin son Kurumsal Sorumluluk Haftamızda TURMEPA ile birlikte sahillerde temizlik yaptık. Ayrıca karbon salınımıyla mücadelede en etkili unsurlardan olan ormanlık alanların artırılması için de 25 bin fidanlık bağış gerçekleştirdik.

Sektörün farkındalığı artırmak için ortak bir çalışma yürütmesi mümkün mü?

Haberler, genç neslin farkındalığının yüksek olduğunu gösteriyor; gençler geleceklerini korumak için güzel işler yapıyorlar. Biz de bu farkındalık çabalarına katkı sağlamak adına tüm mecralardan mesaj vermeyi sürdürüyoruz. HaberTürk Bakış programı ile iklim değişikliğiyle mücadele konusundaki en iyi örnekleri paylaşıyoruz. Kasım ayında Özlem Gürses’in moderatörlüğünde Güven İslamoğlu ile birlikte çıktığımız Brandweek sahnesinde “Riskimiz 4,5 Milyar Yaşında” adında bir oturum düzenledik, iklim değişikliğinin etkilerini konuştuk. Doğa Dostu Acente programımız kapsamında ise ilk 2 ayda 500 üzerinde acente manifestomuzu imzaladı. Odaklandığımızda neler yapabildiğimizi gördük ve bu deneyimlerimizi sektördeki tüm oyuncular ile paylaşmaya, iş birlikleri yapmaya hazırız. Küresel ısınma iklim değişimi, sıfır atık, biyoçeşitlilik, sürdürülebilir doğal kaynaklar… Bunların hepsi evrensel konularımız. Sektör oyuncularının mutlak suretle ortak iş birliği yapması ve el birliğiyle toplumda farkındalığı artırması gerekiyor.



Gönüllü BES katılımcı sayısı

6.859.208



Toplam fon büyüklüğü

116.7 milyar lira

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr



2003 yılında başlayan ve 2013 yılında %25'lik devlet katkısının gelmesiyle beraber büyük bir ivme yakalayan, ülkemizin en önemli tasarruf aracı BES 17 yaşına basıyor. OKS ile beraber 125 milyar lira toplam fon büyüklüğü ise ekonomiye ve vatandaşa büyük güven sağlıyor.

BES 17 yaşına basıyor:
125 MİLYAR LİRALI

Özellikle devlet katkısının devreye girmesiyle beraber yılda 1 milyonun üzerinde yeni katılımcı girişlerini gören Bireysel Emeklilik Sistemi, sistemin doygunlaşmasıyla beraber ivmesi azalsa da yukarı yönlü hareketini koruyor. 27 Ekim 2003'te ilk emeklilik planlarının başlamasından bugüne kadar geçen sürede sistemdeki katılımcı sayısı 6 milyon 859 bini buldu. 20 Aralık 2019 itibarıyla sistemdeki toplam fon büyüklüğü ise 116.7 milyar liraya ulaşmış durumda.

OKS'YLE 3 YILDA 8 MİLYAR FON

Ülkemizde bireysel emeklilikte ilk dönüm noktası 2013 yılında BES'te devlet katkısının sağlanmasıysa, ikinci dönüm noktası da Otomatik Katılım'ın hayata geçirilmesi. 2017 yılında başlayan, tartışmalı bir doğum süreci yaşayan ancak çok sayıda çalışanın bireysel emeklilikle tanışmasını mümkün kılan sistemde çalışan sayısı 5 milyon 370 bin seviyesinde. OKS'de sadece 3 yıl içinde oluşan 8.2 milyar liralık fon, sistemin potansiyelini açıkça ortaya koyuyor.

Buradan da görülüyor ki; bireysel emeklilik tarafında yapılan düzenlemeler, sisteme olan ilgiyi büyük ölçüde etkiliyor. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından açıklanan Yeni Ekonomi Programı'nda (YEP) yer alan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'nin (TES) bu düzenlemelerden biri olması bekleniyor. OKS'de çalışanlar, maaşlarından kesilerek sisteme aktarılan paylarına karşılık, devlet katkısı almaya hak kazanıyor. TES'te ise devlet katkısı devam ederken,

BİREYSEL EMEKLİLİK ZAMAN ÇİZELGESİ

1 Ağustos 1999 - TBMM'de Bireysel Emeklilik Komisyonu kuruldu.
27 Ekim 2003 - İlk emeklilik planlarının onaylanması ile birlikte sistem faaliyete geçti.
29 Haziran 2012 - Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile 1 Ocak 2013 tarihi itibarıyla vergi avantajı uygulaması kaldırılarak devlet katkısı sistemine geçileceği belirtildi.
1 Ocak 2013 - BES'te devlet katkısı sistemi başladı.
10 Ağustos 2016 - Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile işverenlerin çalışanlarını otomatik olarak bir emeklilik planına dahil etmesine ilişkin esaslar düzenlendi.
1 Ocak 2017 - Otomatik Katılım uygulaması başladı.



İLK 5 ŞEHİRE GÖRE BES'TE DEVAM EDEN ANLAŞMA SAYISI

	Erkek	Kadın	Toplam
İstanbul	1.065.232,00	829.840,00	1.895.072,00
Ankara	340.889,00	278.334,00	619.223,00
İzmir	254.536,00	216.929,00	471.465,00
Antalya	167.102,00	119.124,00	286.226,00
Bursa	159.427,00	111.714,00	271.141,00



OKS katılımcı sayısı

5.370.782

OKS toplam fon büyüklüğü

8.2 milyar lira



SİSTEMİN EMEKLİ ETTİĞİ KİŞİ SAYISI

112 BİN

K BAŞARI HİKAYESİ

çalışanlar gibi işverenlerin de katkıda bulunması sağlanacak. Böylece 3 paydaştan toplanan katkılar, çalışanlar adına bireysel hesaplarda biriktirilecek. İşveren katkısında işverenlerin mevcut yükünü artırmayacak bir formül üzerinde çalışıldığı biliniyor.

SİSTEMİN BÜYÜTÜLMESİ İÇİN FARKLI ÖNERİLER

Ortalama yaşam süresinin dünyada olduğu gibi Türkiye'de de uzamasıyla beraber sosyal güvenlik kurumlarının üzerinde yük artıyor. BES ve OKS gibi sistemler ise bu yükün azalmasına ve vatandaşların rahat bir emeklilik yaşamasına yardımcı oluyor. Sistemi daha da etkin hale getirmek için sektör temsilcilerinin pek çok görüş ve önerisi bulunuyor. Sektör, devlet katkısının bireysel emeklilik sisteminin merkezinde olduğunu ve her şartta devam etmesi gerektiğini söylüyor. Bunun yanında OKS'de işverenlere asgari yük oluşturacak şekilde işveren katkısının devreye girmesi, BES'teki toplu birikimin bir kısmının devlet katkısı bozulmadan ihtiyaç halinde çekilebilmesi, yıllık gelir sigortasının cazip hale getirilmesi ve 18 yaş altına BES yolu açılması gibi uygulamalar da sektör tarafından tartışılıyor.

BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİNİN 16 YILLIK PERFORMANSI (*milyar TL)

Yıl	Katılımcı Sayısı	Katılımcı Fon*	Devlet Katkılı Fon*	Toplam Fon*
2019 (20 Aralık)	6.86 milyon	99.9	16.8	116.7
2018	6.87 milyon	76.9	11.6	88.5
2017	6.92 milyon	67.6	10.1	79.2
2016	6.62 milyon	53.4	7.4	60.8
2015	6.03 milyon	42.9	5.0	47.9
2014	5.09 milyon	34.7	3.0	37.7
2013	4.15 milyon	25.1	1.1	26.2
2012	3.12 milyon	20.3		20.3
2011	2.64 milyon	14.3		14.3
2010	2.28 milyon	12.0		12.0
2009	1.98 milyon	9.0		9.0
2008	1.74 milyon	6.3		6.3
2007	1.45 milyon	4.5		4.5
2006	1.07 milyon	2.8		2.8
2005	672 bin	1.1		1.1
2004	314 bin	0.28		0.28
2003	15 bin	0.005		0.005



"Devlet katkısında hak ediş uygulaması sadece süreye göre değil, ödeme düzenliliğine göre geliştirilebilir. OKS'de de, benzer sistemlerin başarılı olduğu ülkelerde uygulandığı gibi düşük de olsa işveren katkısı olmalı. En önemli, teşvik edici özellik olarak bu ortaya çıkıyor."

AXA SİGORTA BAŞKAN (HAYAT VE EMEKLİLİK) VE İCRA KURULU ÜYESİ OLGUN KÜNTAY:

Devlet katkısında hak edişler ödeme düzenine göre geliştirilebilir

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde pozitif kırılmanın 2013 yılında devlet katkısı uygulamasına geçilmesi ve bu uygulamanın çalışmayan kesimi de kapsamasıyla gerçekleştiğini ifade eden Axa Sigorta Başkan (Hayat ve Emeklilik) ve İcra Kurulu Üyesi Olgun Küntay, devlet katkısının gelmesinin ardından 3 yıl boyunca her yıl sisteme yaklaşık bir milyon katılımcının dahil olduğunu dile getirdi. Küntay, 2017 ve sonrası dönemi şöyle değerlendirdi: "2017 sonunda 6.9 milyon katılımcıya ulaşıldı. Bu rakamlar kuşkusuz, bir başarıyı ifade ediyor. 2018 yılı BES'te katılımcı sayısının az da olsa gerilediği ilk yıl. 2018 yılında katılımcı sayısı 50 bin kişi kadar azalış gösterdi. Bu hafif azalış eğilimi 2019 yılında da devam etti. Ancak yine de genel olarak BES'in, ekonomik belirsizlikler ve OKS girişlerine rağmen pozisyonunu koruduğunu söyleyebiliriz" Girişler devam etse de, erken çıkışların artması ve tahsilat eksikliğini en büyük problemler olarak gördüklerini belirten Küntay, BES'in kısa ve orta dönem yatırım aracı olarak algılanması ve toplu ödemenin yanında maaş ödemelerinin ön plana çıkamamasının da sistemin sorunları arasında sayılabileceğini belirtti.
OKS'nin dikkat edimesi gereken tarafının ulaşılan katılımcı büyüklüğü olduğuna değinen Küntay, şu değerlendirmelerde bulundu: "2017 yılından bu yana OKS'de 5.3 milyon çalışan sayısına ulaşıldı. Her ne kadar çıkış oranları yüksek seyretse de bardağın dolu tarafına bakıldığında kısa sürede önemli bir katılımcı sayısına ulaşıldığı görülüyor. Bu fotoğrafin ortaya çıkmasında belirleyici etken, sisteme girişin zorunlu olması. Sistemde kalma süresinin uzatılması için gereken önlemler alınmalı. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) ile bu düzenlemelerin yapılması bekleniyor. OKS'nin, birtakım ek faydalarla ve BES'ten ayrıştıran özelliklerle tamamlayıcı olması ve emekliliğe dönüşümü, daha fazla sayıda çalışanın sistemde kalıcı olmasını sağlayacaktır."

DEVLET KATKISI KORUNMALI

Emeklilik şirketlerinin katılımcıları detaylı olarak bilgilendirip, yönlendirme yapması gerektiğini belirten Küntay, kamunun da sistem hakkındaki algıyı çok iyi yönetmesi gerektiğini ifade etti. "Sistemin en cazip özelliği olan devlet katkısının korunması gerekli" diyen Küntay, BES ve OKS'de yapılabilecek geliştirmeler hakkında da fikirlerini açıkladı: "Hak ediş uygulaması sadece süreye göre değil, ödeme düzenliliğine göre geliştirilebilir. OKS'de, benzer ülkelerde uygulandığı gibi düşük de olsa işveren katkısı olmalı. Teşvik edici özellik olarak bu ortaya çıkıyor. İşverenler gözetilerek işsizlik fonu primlerinde düşüşe gidilebilir. Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi iyi planlanmalı, teşvik kampanyaları yapılmalı. BES ve OKS'de belli koşulların gerçekleşmesi durumunda belli bir orana kadar kısmi para çekmeye izin verilmeli. BES'te toplu para almak yerine sistemden düzenli gelir elde etme modelleri teşvik edilmeli. Her iki sisteme de hayat ve maluliyet teminatları eklenmeli."
YEP'te kamu emeklilik sistemi dışındaki sistemlere vurgu yapılmasının, kamunun, tasarrufların artırılması yönündeki kararlılığını gösterdiğine dikkat çeken Küntay, "Burada önemli nokta TES'in telaffuz edilmesi. Bu yapı, genç kesimlerin desteklenmesi, kısmi çekiliş imkanı, fonların sanayinin büyümesine yönlendirilmesinin teşviki, yurtdışında yerleşik Türk vatandaşları için dövizli BES gibi uygulamalarla birlikte dile getiriliyor. Bununla birlikte kıdem tazminatı fonları ile ilişkilendirildiği de gözlemleniyor. Kıdem tazminatı, hassas bir konu olduğundan bu konunun, tüm paydaşların mutabakatı ile değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyoruz" şeklinde konuştu. BES'e 18 yaş altındakilerin girişinin sağlanması önerisini doğru bulmadıklarını ifade eden Küntay, "18 yaşın altındaki kişilerin gelecek planları için, belirlenen süre sonunda toplu para almalarına imkan veren hayat sigortaları bu ihtiyacı karşılayacaktır. Sisteme erken yaşta girişin teşvik edilmesini ve gençlere daha fazla devlet katkısı verilmesini ise olumlu buluyoruz" dedi.



"İleride özellikle gelişmiş ülkelerde, emeklilerin payı ve çalışanların ödediği primlerle emeklilerin maaşlarının karşılandığı Sosyal Güvenlik Sistemi'nin yükü artacak. Bu noktada BES devreye girecek ve bir tamamlayıcı sistem olarak emeklilik döneminde kişilerin yaşam standartlarının düşmemesi yönünde katkı yapacak."

NN HAYAT VE EMEKLİLİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KEREM ÖZDAĞ:

BES yaşam standartlarının düşmemesi için katkı yapacak

NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Kerem Özdağ pek çok ülkeye göre yeni ve büyümekte olan bir sektöre sahip olduğumuzu ifade etti. Özdağ, "Devlet teşviğinin başka bir ülkede olmadığı kadar yüksek olduğu ülkemizde sektör büyümesini sürdürüyor. OECD'i ülkelerinde 50 ya da 100 yıllık geçmişi olan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ülkemizde henüz 16 yıllık bir geçmişi var. Genç bir sistem olmasına rağmen özellikle son birkaç yıl içinde sistemde yapılan düzenlemelerle hem bilinçlenme arttı hem de çok cazip teşvikler getirildi. Önümüzdeki yıllarda da yapılacak yeni düzenlemelerle sektörün performansının daha da artacağını düşünüyorum" şeklinde konuştu.
Otomatik Katılım Sistemi'in sektöre etkisini de değerlendiren Özdağ, "Sistemde 5 milyonu aşkın kişi bulunuyor. Bu rakam sektör için tatmin edici. Otomatik Katılım'da hedeflenen aslında BES'e daha önce girmemiş insanlardı. Sistemden çıkış oranı yüzde 65-70 arasında ve yüksek gibi gözüküyor. Ama biz sistemde kalan 5 milyon kişiye odaklanıyoruz. Bu sistem için önemli bir büyüme. Şu anda 8 milyar liraya yakın bir fon var ve gelinen nokta sektör açısından gayet tatmin edici."

'FARKINDALIK ARTIRILMALI'

Özdağ, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin tasarruflara etkisi hakkında da açıklamalarda bulundu. "Türkiye, ekonomide sürekli yüksek büyümeyi hedefleyen bir ülke" diyen Özdağ, sözlerine şöyle devam etti: "Bu noktada da tabii yatırımlar önemli. Bu yatırımları destekleyen en önemli unsur, yurtiçi tasarruflar. Yurtiçi tasarruflarda biz, yüksek gelirli ülkelerin gerisindeyiz. Bu nedenle de devlet, bu yönde düzenlemeler yaparak, yurtiçi tasarrufları artırmayı hedeflemektedir. BES ve Otomatik Katılım Sistemi bu noktada en önemli enstrümanlardan bir olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu konuda hem emeklilik şirketlerine hem de kamuya düşen görevlerden en önemlisi sistemi iyi bir şekilde anlatılması ve farkındalığın artırılmasıdır."
Sistemin "tamamlayıcı" rolünden de bahseden Kerem Özdağ, "Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin de karşı karşıya olduğu sorunlardan biri; nüfusun giderek yaşlanması. İleride özellikle gelişmiş ülkelerde, emeklilerin payı ve çalışanların ödediği primlerle emeklilerin maaşlarının karşılandığı Sosyal Güvenlik Sistemi'nin yükü artacak. Bu noktada Bireysel Emeklilik Sistemi devreye girecek ve bir tamamlayıcı sistem olarak emeklilik döneminde kişilerin yaşam standartlarının düşmemesi yönünde katkı yapacak" diye konuştu.

BEREKET EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ MAHMUT GÜNGÖR:

BES'teki yeni uygulamalar ekonomik kaynak oluşturacak

Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, BES'in devlet katkısı sayesinde büyük bir ivme yakaladığını; 2013 yılından itibaren artış hızı zamanla yavaşlamış olsa da, 115 milyar liralık fon büyüklüğünün bir başarı hikâyesi olarak değerlendirilebileceğini söyledi. Ülkemizdeki Bireysel Emeklilik Sistemi'nin dünyadaki önemli ekonomiler arasında GSYH oranı ile bakıldığında, gelişmeye elverişli ve büyümeye açık olduğunu ifade eden Güngör, "Yeni düzenlemelerin devreye girmesi ile beraber BES'te istikrarlı büyüme ve finansmanın sürdürülebilir kılınması sağlanabilecektir" dedi.

YEP'TE EMEKLİLİK SİSTEMİNE ÖNEMLİ ROL

Bireysel emekliliğe yönelik ve uzun vadeli tasarrufları artırmak amacıyla oluşturulan BES'in hem emeklilik şirketleri hem kamu otoritesi tarafından avantaj ve yararlarının çalışanlara doğru iletişim ile aktarılması gerektiğini belirten Güngör, iletişimin sistemin tutunması ve ivme kazanarak büyümesi yönünde etkili olacağını dile getirdi. Güngör, Yeni Ekonomi Programı'nda (YEP) Türkiye'de tasarrufların artırılması, dış finansmana bağlılığın azaltılması, finansmanın sürdürülebilir olması için BES'e önemli bir rol verildiğini de hatırlattı. Güngör, sistemi geliştirmesini bekledikleri düzenlemeleri ise şöyle sıraladı: "Sisteme katkı sağlayabilecek uygulamalar olarak kıdem tazminatının bir fon aracılığıyla yönetilmesi, katılımcıların kısa vadeli nakit ihtiyaçları nedeniyle sistemden çıkışlarının önlenmesi amacıyla, sağlık, evlilik, eğitim, mülk sahibi olma gibi ihtiyaçlar nedeniyle bireylere sistemden çıkmadan birikimlerinin bir kısmını çekme olanağı tanınması öne çıkıyor. Tamamlayıcı emeklilik ile işverenlerin de sisteme katkı sağlayacak olması gibi düzenlemeler, ihtiyaç duyduğumuz ekonomik kaynağın oluşturulmasına katkı sağlayacağı görüşündeyiz."
OKS'den de bahseden Güngör, "Yapılan kamuoyu araştırmalarının sonuçları değerlendirilerek, sistemin devamlılığının sağlanmasına yönelik geliştirmeler ve düzenlemeler sonucunda istenilen hedefe ulaşılacağını düşünmekteyiz" şeklinde konuştu.

GENÇLERE EKSTRA DEVLET KATKISI

Devlet katkısının stratejik bir önemi olduğuna parmak basan Güngör, sözlerini şöyle tamamladı: "Devlet katkısı, sistemin en çok bilinen ve katılımcıların sistemde kalmasını sağlayan en büyük faktörlerden biridir. Sistemin en önemli bilinen özelliğini oluşturan devlet katkısı teşvikinin yapısı ve içeriği değişmeden %25 oranı ile aynen devamı, katılımcıların sistemde uzun vadede kalmasının ve sistemin devamlılığına olan güvenin sarsılmaması açısından stratejik önem taşımaktadır. Bununla birlikte 18 yaş altı kesimin sisteme katılmalarınının sağlanması durumunda gençlere tasarrufu özendirmek amacıyla %25'in üzerinde bir oranda devlet katkısı sunulmasının tasarrufa küçük yaştan başlanmasına ve tasarrufların tabana yayılmasına imkan sağlayacağı görüşündeyiz."



"Kıdem tazminatının bir fon aracılığıyla yönetilmesi, sistemden çıkmadan birikimlerin bir kısmını çekme olanağı tanınması, tamamlayıcı emeklilik ile işverenlerin de sisteme katkı sağlayacak olması gibi düzenlemeler, ekonomik kaynak oluşturulmasına katkı sağlayacak."

AVİVASA CEO'SU FIRAT KURUCA:

BES ve Otomatik Katılım'a ulusal seferberlik mantığıyla yaklaşılmalı

Ülke olarak hem sigorta penetrasyon hem de bireysel ve ulusal tasarruf oranları görece düşük bir ülke olduğumuzu belirten AvivaSA CEO'su Fırat Kuruca, "Bu makro bir gerçek. Başarı ya da başarısızlık tanımlamalarını, ülke gerçeklerini unutmadan yapılması gerektiğine inanan birisiyim. Aynı zamanda, hem mevcut BES'in hem de Otomatik Katılımın ülkemiz için, tam da bu handikapların giderilmesine önemli katkılar sunacağına inanıyorum. Ayrıca, başka bir boyut olarak, sermaye piyasaları derinliğimize sunacağı katkıları da unutmamak gerekiyor. Kısacası geriye değil ileriye bakılması gerektiğini düşünenlerdenim" dedi.
Ülkemizdeki tasarruf açığını kapama hedefi doğrultusunda, hem BES hem de Otomatik Katılım'a bir anlamda ulusal seferberlik mantığıyla yaklaşılması ve tüm aktörlerin elini taşın altına koyması gerektiğini ifade eden Kuruca, "Tüm iletişim kaynaklarımızı sonuna kadar kullanıp, insanımızın her iki sistemi de sahiplenme oranını artırmak için yılmadan uğraşmalıyız. Bunlar, bugünden yarına hemen sonuçlanacak konular değil elbette ama her gün üzerine daha fazla şey koyarak gerçekleşecek sonuçta. Devletin karar alıcı kurumları üzerinde ayrıca düzenleme gibi bir güç daha var" şeklinde konuştu.
2020-2022 dönemini kapsayan Yeni Ekonomi Programı'nda (YEP) yer alan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) uygulamasının bu düzenlemelerden biri olduğunu ifade eden Kuruca, TES ile ilgili şunları söyledi:
"Türkiye'deki toplam tasarruf oranını yukarı çekmeyi, toplamda emeklilik sisteminin aksayan yönlerini aşmayı ve mümkünse sektörün potansiyelini yükseltmeyi hedefliyor uygulama. Beklentimiz Otomatik Katılım'ın daha güçlü bir şekilde kurgulanarak Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi'ne dönüşmesi. Bu noktada gündeme gelecek düzenlemeler üzerinde çalışılıyor ancak henüz yapılacaklar netleşmiş değil."
"Başka bir gelişme de, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SDDK), Resmi Gazete'de açıklanan Cumhurbaşkanı Kararı ile kurulması oldu" diyen Kuruca, sigortacılık ve emeklilik sektörünün ihtiyacı olan düzenlemelerin daha hızlı ve etkin bir şekilde ilerlemesi açısından SDDK'nın son derece önemli olduğunu dile getirdi. Kuruca, "Sektörün önündeki bazı engellerin kaldırılması için fırsat olduğuna inanıyorum. Sektöre olan güvenin artırılması ve tazelenmesi, sigortacılığın önemi konusunda toplumun daha bilinçlenmesini sağlayacak uygulamalar, daha anlaşılabilir, basit ve bütünsel bir mevzuat hazırlanması gibi konular öncelik alabilir kanısındayım" dedi.

EMEKLİLİK MAAŞI RAHAT BİR EMEKLİLİK İÇİN YETERLİ DEĞİL

Gerçekleştirdikleri Emeklilik Dönemi Tasarruf Açığı Araştırması'ndan da bahseden Fırat Kuruca, "2016 yılında sonuçlarını kamuoyu ile paylaştığımız ve Türkiye dahil Avrupa'nın 9 ülkesinde gerçekleştirdiğimiz 'Emeklilik Dönemi Tasarruf Açığı Araştırması'nda, Türkiye'de nüfusun büyük bir kısmının emeklilik maaşının, rahat bir emeklilik dönemi yaşamak için yeterli olmayacağı ortaya çıkmıştı. Bu noktada bireyleri daha genç yaştan sisteme dahil olmaları yönünde teşvik edici girişimlerin tasarruf açığını azaltmada katkı sağlayacağı görüşündeyiz. Bahsettiğim araştırmamızda, yıllık ortalama kişi başı tasarruf açığımız 3 bin 200 euro çıkmıştı. Ama 20 yaşında bir Türk gencinin, hayalindeki emeklilik için, yıllık bin euro ya da ayda 83 euro tasarrufta bulunmasının rahat bir emeklilik için yeterli olacağı tespit edilmişti" şeklinde konuştu. Kuruca, her iki sistemde de güncel olarak ne tür iyileştirmeler gerektiğini bildiklerini ve düzenleyici kurumlar ile görüş, fikir alışverişi yaptıklarını belirtti.



"Ülkemizdeki tasarruf açığını kapama hedefi doğrultusunda, hem BES hem de Otomatik Katılım'a bir anlamda ulusal seferberlik mantığıyla yaklaşmalıyız ve tüm aktörler olarak elimizi taşın altına koymalıyız."

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

"Sektördeki sorunlar 2020 yılına devroluyor"

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, 2019 sonunda sigorta sektöründe birçok değişiklik olduğunu söyleyerek "Sorunlara rağmen son üç ayda araç satışlarının hızla artması kaza sigortası branşında bir nebze nefes aldırdı. Fakat sektördeki genel sorunların 2020 yılına da devrolduğunu görüyoruz" diye konuştu.

Geçtiğimiz yılı değerlendiren ve 2020 hakkında değerlendirmelerde bulunan Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, "2019 yılını geride bıraktığımız bu günlerde her alanda her sektörde büyük değişimler olduğu gibi sigorta sektöründe de birçok değişiklik söz konusuydu. Birçok soruna rağmen son üç ayda araç satışlarının hızla artması kaza sigortalarına nefes aldırmıştır" diye belirtti. Çakas, "Ülkemizde sigortaya harcanan paranın ve kişi başına düşen prim üretiminin hala son derece düşük olduğunu söyleyebiliriz. 2019 yılındaki prim üretiminin de yaklaşık olarak 64-65 milyar lira olacağı varsayılırsa geçen yıla göre düzenli bir artış olduğu gözlemlenebilir. Geçen yılın aynı dönemine bakıldığında prim üretiminde yaklaşık 10 milyar lira artış oldu. Ayrıca sektörde üretimin lokomotifi acentelerin varlığı da bir gerçek. Bu anlamda acenteler, 2020 ve gelecek yıllar adına sektörün çok önemli bir aracı olmaya devam edecektir. Sektörde yaklaşık olarak 16 bin acente mevcut fakat bunların %55'i 500 ile 600 bin lira arasında değişen rakamların altında üretim yapıyor. Yani acentelerin büyük bir kesiminin üretim giderlerini karşılamak ve geçimini sağlamak konusunda sıkıntı içinde olduğunu gözlemliyoruz. Oysaki yıllarca sadece bu işi yapan özel ve tüzel kişi sigorta acenteleri mevzuatla korunmalıdır" diye açıkladı.



SAB BAŞKANI REŞİT ÇAKAS, "SEKTÖRDE ÜRETİMİN LOKOMOTİFİ ACENTELERİN VARLIĞI BİR GERÇEK. BU ANLAMDA ACENTELER, 2020 VE GELECEK YILLAR ADINA SEKTÖRÜN ÇOK ÖNEMLİ BİR ARACI OLMAYA DEVAM EDECEKTİR" İFADELERİNİ KULLANDI.

SDDK, SEKTÖRÜN SORUNLARINA ÇÖZÜM OLACAK

Çakas, SDDK'nın rolü hakkında şu değerlendirmelerde bulundu: "2020 yılına girerken sorunların dışında tabii ki umut verici beklentilerimiz de var elbet. Önümüzdeki yıl uzun zamandır beklediğimiz ve hayal ettiğimiz bir yapı olan SDDK atamaları gerçekleşecek. Bu yapı sektöre hem belli bir standart getirecek hem de sektörün sorunlarının daha da hızlı bir şekilde çözülmesini sağlayacaktır. Tüm sigorta sektörünün İstanbul'da oluşu yine SDDK'nın İstanbul'da hizmet vermesi de ayrıca başka bir önem arz ediyor. Biriken sorunların çözülmesi ve değişen piyasa koşullarına uygun hazırlanacak olan bu yapı daha hızlı hareket edebilecektir."

ACENTENİN ÖNEMİ GÖZ ÖNÜNDE BULUNDURULMALI

"Bizler nasıl ki bankacılık ya da finans işi yapamıyorsak, bankalar ya da mobil olarak bazı kurum veya kişiler de direkt veya dolaylı sigortacılık yapmamalıdır" diyen Çakas, acentelerin sektördeki yeri hakkında şu açıklamalarda bulundu: "Sigorta sektöründe yaklaşık olarak 50 bin kişinin çalıştığı tahmin ediliyor. Yani sigortacılar istihdama büyük katkı veriyor. İş anlamında bunun direkt ve dolaylı yansımalarını göz önünde bulundurmak gerekiyor. Ekonomik ve sosyal katkı anlamında da acentelerin önemli olduğu kaçınılmaz. Yani 2019 yılında yaklaşık olarak 65 milyar üretim yapan acente sayısının aynı, çalışan sayısının da aynı olduğunu varsayarsak önümüzdeki yıla umutla girmek istiyoruz. BES tarafına baktığımızda da OKS dahil 13 milyon katılımcı ve 113-114 milyar fona ulaşılacağı tahmin ediliyor. OKS ve normal BES üretimi yarı yarıya olmakta veya birbirine yakın rakamlardan oluşmaktadır."

BES VE TES SEKTÖRE İYİ GELECEK

Türkiye'nin genç bir nüfusa sahip olmasının heyecan verici olduğunu, BES ve ileri adımı olan TES'in yepyeni bir düzen olarak karşımıza çıktığını belirten Çakas, "Geçen yazımızda bununla ilgili dünyada 45 trilyon dolar tutarında fon olduğunu belirtmiş olsak da önümüzde uzun bir süreç var. Ülkemizde işlenecek çok ciddi bir potansiyel oluşunun, bizlere yine hem emeklilik ve hem de ekonomik anlamda katkı sunacağı da bir gerçek. Yani nereden bakarsak bakalım önümüzdeki yol haritasında BES fonunda ve yine ileride oluşacak TES'te büyük fonların oluşacağı kaçınılmaz bir gerçektir. Acenteler de kendi oluşturacağı portföyü yine sisteme uygun şekilde uyarlayarak uzun vadeli gelir sağlamalılar. Acenteler bu fonu korumalı ve büyütmeye devam etmeli. 16 yıl önce kurulan bu sistemin bugün 113 milyar liraya çıkmasında acentelerin katkısı oldukça fazla" diye konuştu. Çakas, yakın vadede 200 milyar dolar hatta daha büyük rakamlara ulaşıldığında tablonun daha da heyecan verici boyuta geleceğini söyleyerek, "Şu anda brüt asgari ücretin %25'i kadar yıllık bazda devletin desteği de önemli bir katkı. 1.000 lira tutarında bir sefere mahsus verilen devlet teşviki, hem tasarrufa yöneltici oluşu hem de gelişmiş bazı ülkelerdeki gibi GSYİH payı oluşacak fonlar ile şu andaki emeklilik sistemine büyük destek sağlayacak. Bu fonlarla her anlamda faydalanmış olacağız. Birçok acentenin kendi iç özelliği ve yapısına göre hazır olduğunu da ifade etmek isterim. Herhalde önümüzdeki günlerde bu konular netleşmeye başlayınca bizler de yakından izleyeceğiz ve ilgileneceğiz" dedi.

SİGORTA BRANŞLARINDA DÜZENLEMELER BEKLİYORUZ

"2020'de yeni zorunlu sigorta branşlarının da artmasını bekliyoruz. Piyasanın bu sigorta branşlarına da ihtiyacı söz konusu. Halihazırda bazı sigorta branşlarının da revize edilmesini umuyoruz. Mesela, Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Hekim Zorunlu Sigortası'nın teminatları ve primleri 10 yıldır aynı seyrediyor. Hayat sigortaları branşına ait sigorta bilincinin artması ve toplumun bu ürünlere yönlendirilmesi de acilen ihtiyaç duyulan bir çözüm olarak görülüyor. Doğal afetler ve deprem gibi risklere karşı sigorta en önemli konulardan biri olmaya devam ediyor. Ayrıca devlete ait olan, üç sigorta şirketinin, bunlar; Ziraat Sigorta, Halk Sigorta ve Güneş Sigorta şirketlerinin varlık fonu bünyesine alınması da sektöre sürpriz olmuştur" diye açıklamalarda bulunan Çakas, sözlerini şöyle sonlandırdı; "Temennimiz, piyasa dengelerinin göz önünde bulundurulması ve rekabette sektöre olumsuz bir etkinin olmaması. Yine de her şeye rağmen 2020 yılının daha güzel olacağını umut ediyorum. Bu anlamda da SAB adına hepimize iyi seneler diliyorum."

Yıl biterken hedefler aşıldı

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 (BES) 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 Kasım ayında %7.21 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış ise %8.57 oranında gerçekleşti. Kasım ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %2.33 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %0.50 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2019 yılı Kasım ayında %0.38 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

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

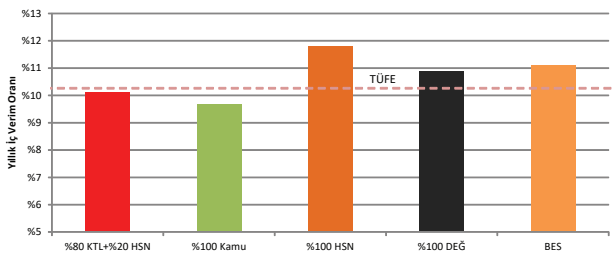
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

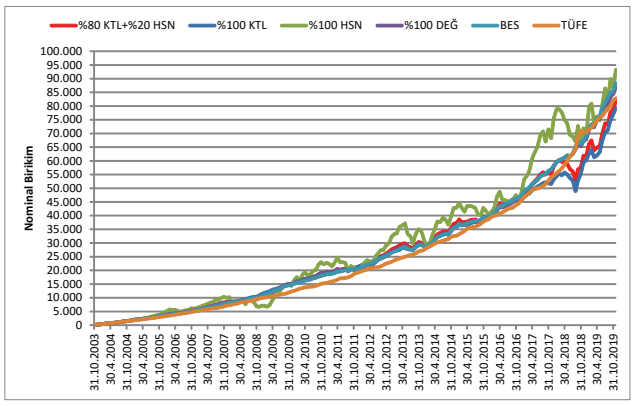
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-28.11.2019 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



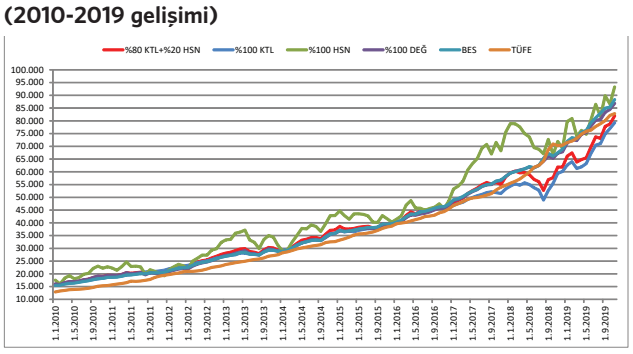
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-28.11.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %11,08 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,79 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-28.11.2019 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 31.10.2003-28.11.2019 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, 28.11.2019 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 88.310 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 82.848 TL birikime ulaşmaktadır.

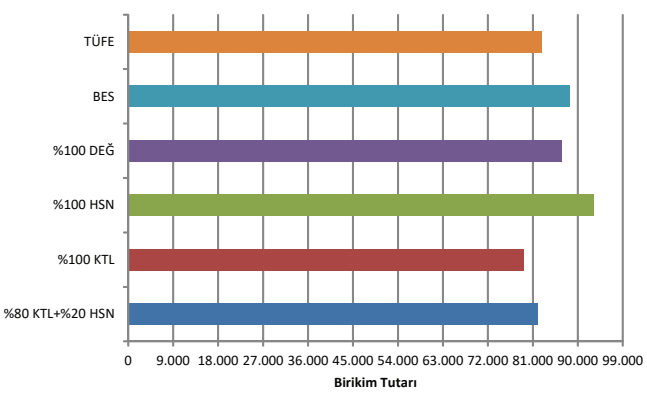
31.10.2003-28.11.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2019 gelişimi)



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.

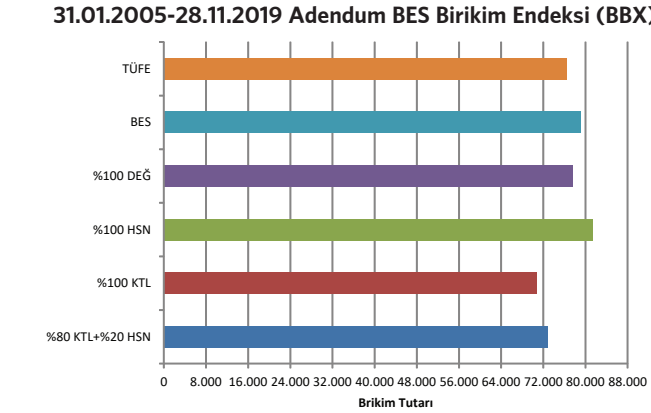
Yandaki grafik 31.10.2003-28.11.2019 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 28.11.2019 tarihinde 88.310 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Kasım 2019 döneminde bireysel emeklilik sistemine 427 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-28.11.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 28.11.2019 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 28.11.2019 tarihinde 81.474 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-28.11.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



BES'te getirilerin altın yılı



Yatırımcıların sürekli kafasını kurcalayan, BES getirileri ile ilgili 2019 yılında rahatlatıcı gelişmeler oldu. Tüm fon gruplarında enflasyonun bir hayli üzerinde getiri sağlayan BES fonları, katılımcıları rahatlattı.

Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri, Likit, Değişken, Hisse Senedi, Yabancı Para Cinsinden Kamu borçlanma fon grupları verileri ile yapılan analizlerde, 2019 yılının 11 ayında, en az getiriye sahip fon grubu bile, enflasyonun %50 üzerinde getiri sağladı.

Yılbaşına oranla, en büyük fark yaratan Hisse Senedi fon grubu, enflasyon korumalı bir yatırım aracına göre 2.5 kat düzeyinde getiri sağlandı. Hisse senedi fonlarını, Kamu borçlanma araçları fon grubu takip etti. Kamu borçlanma araçları fon grubunda enflasyonun 2.1 katı getiri elde edildi. Bu sayede 2018 yılında oluşan düşük getiriler giderilmiş oldu. Enflasyon karşısında, Değişken fonlar 1.9 kat ve Likit fonlar ise 1.8 kat bir getiri yarattılar. En az getiri sağlayan fon grubu olan Yabancı Para Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri bile, enflasyonun 1.5 katı getiri ile 2019 yıl sonuna giderken, BES katılımcılarının yüzünü güldürdü.

BES ENFLASYONUN İKİ KATI KADAR KAZANDIRDI

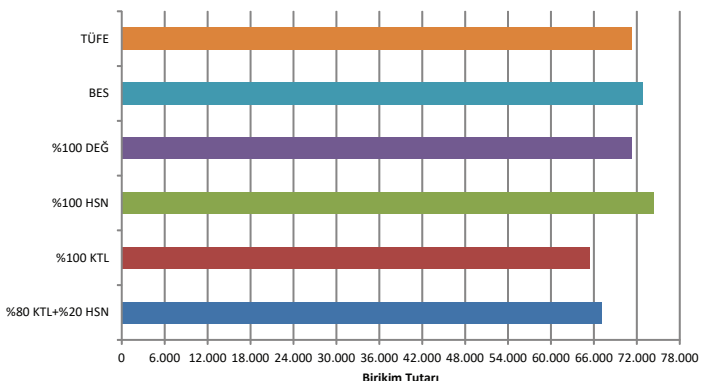
BES ortalama fon getirilerine bakıldığında da, 2019'un ne kadar iyi geçtiği görülebiliyor. 2019 yılının 11 ayında, enflasyonun %11 olduğu dönemde, BES ortalama fon getirisi, %21.2 olarak gerçekleşti. Yani BES ortalaması, neredeyse enflasyonun iki katı kadar kazandırmış oldu.

Diğer yandan alternatif yatırım araçları ile karşılaştırıldığında da, BES fonlarının yine çok daha iyi performans sergilediği görülmekte. Örneğin; BİST–100 endeksi sene başından bu yana %17.1 oranında artarken, Hisse Senedi fonlarındaki artış %27.6 seviyesinde gerçekleşti. Benzer şekilde; Döviz Sepeti endeksinin 11 aylık getirisi %6.9 iken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %17.1 oranında getiriye ulaşıldı.

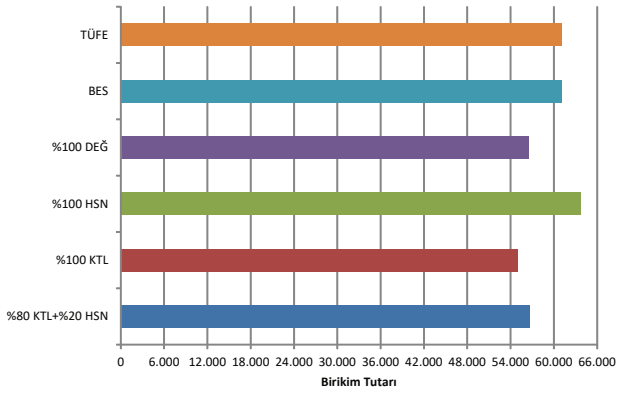
Hem tüm fon gruplarının pozitif reel getiriye sahip olması, hem de enflasyona oranla en az %50 oranında daha fazla getiri sağlaması göz önüne alındığında, sistemin kuruluşundan bugüne kadar geçen 16 yıllık dönemde, en iyi yıllardan birinin 2019 olduğu rahatlıkla söylenebilir.

Alternatif yatırım araçlarına göre daha iyi performans sağlayan BES, kuruluşundan bugüne en iyi yıllarından birini 2019'da yaşayarak katılımcılarını sevindirdi.

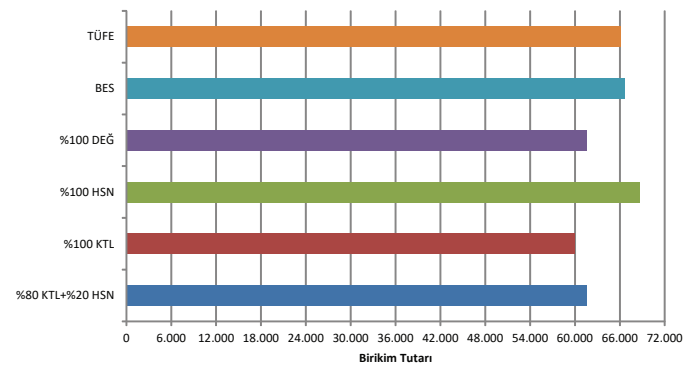
31.01.2006-28.11.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



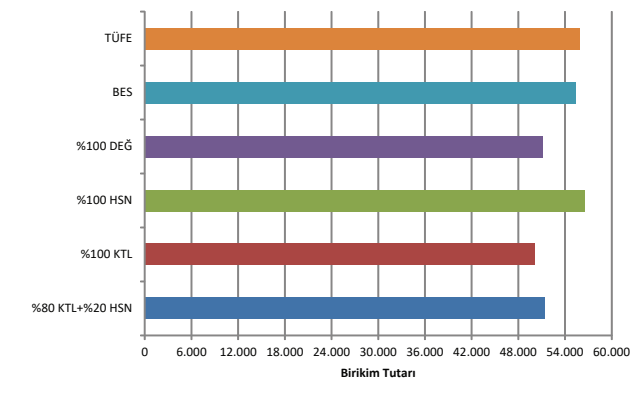
31.01.2008-28.11.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-28.11.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-28.11.2019 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.

Kısa süreli eğitim programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek ve her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında 2020 yılında 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 OCAK AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Yeni Başlayanlar için Temel Microsoft Ofis Uygulamaları	7 Ocak	Ulaş Çardak
Sigortacılıkta Dijital Dönüşüm ve İnovasyon	10 Ocak	Prof Dr. Selim Yazıcı
Makine Kırılması ve Elektronik Cihaz Sigortası Uygulamaları	13 Ocak	Ülkem Devrim Aksar
Nakliyat Branşı Poliçeleri Bize Ne Söyler, Biz Ne Anlarız?	15 Ocak	Kaptan Murat Işıklı
Uygulamalı Temel Reasürans Bilgileri	21 Ocak	Nihat Tavşanlı
Zaman Yönetimi	22 Ocak	Erhan Tunçay
İngilizce Yazışma (Prensipler, Örnekler, Kısaltmalar)	22-23 Ocak	Ali Akşener
Yabancı Dilde Temsil ve Etkili Sunum Teknikleri (İngilizce)	23-24 Ocak	Raj Kumar
Müşteri Deneyimi	24 Ocak	Tuğçe Seçkin Arslan
Kredi / Alacak Sigortaları, Tek Risk (Ticari / Politik) Sigortası	28 Ocak	Hayri Pekergin
Hayat Sigortaları Mevzuatı ve Yargı Kararları	29 Ocak	Av. Nuray Dinçment
Motivasyon Yönetimi ve Çalışan Verimine Etkileri	30 Ocak	Nilgün Yüksel

Erken kayıtta indirim fırsatı

TSEV, eğitim ücretleriyle ilgili 2020 yılında farklı bir uygulamaya gidiyor. Bir eğitim programının açılıp açılmayacağına, eğitimin başlamasına iki iş günü kala kayıtlı olan kişi sayısına göre karar veriliyor. Bazı durumlarda kayıt işlemleri son güne bırakıldığından, açılabilecek durumda olan eğitimler, katılımcı sayısındaki yetersizliğe bağlı olarak iptal ediliyor, bu durum da TSEV'in faaliyetlerini etkin bir şekilde yerine getirmesine engel teşkil ediyor. Bu noktadan hareketle, erken kayıt işlemlerini özendirmek ve bu sayede iptal edilen eğitim sayısını azaltmak amacıyla açık sınıf olarak sunulan eğitimler için, 3 iş günü öncesine kadar kayıt olan herkese eğitim ücreti indirimli olarak uygulanacak. Böylelikle kayıt işlemlerindeki gecikmelere bağlı iptal sayısının azaltılması hedefleniyor. TSEV yaptığı açıklamada, zamanında kayıt yaptıran şirketlerde, eğitim maliyetlerinde düşüşe imkan sağlayacak bu sisteme tüm sigorta sektörünün vereceği destek için peşin teşekkürlerini sundu. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Aktüer adaylarına yönelik eğitim programı bu ay başlıyor

Bahar dönemi sınavları öncesinde, aktüer adaylarını desteklemek amacıyla bu yıl yeniden planlanan Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları Ocak ayında başlıyor. Bu kapsamda 1. seviye konu başlıklarından Matematik 22 Ocak'ta; 2. Seviye konu başlıklarından Finans Teorisi ve Uygulamaları 23 Ocak'ta başlayacaktır. Kesinleşen takvimlere internet sitemizden ulaşabilirsiniz. Kayıt için TSEV internet sitesini ziyaret edebilir veya egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilirsiniz.

Dersin Adı	Eğitim Tarihi
MATEMATİK (1. Seviye) Eğitmen: Şebnem Yalçınkaya Eğitim Yeri: TSEV	22 Ocak – 7 Şubat (16.30-20.30 ve 17.00-20.00) Toplam 30 Saat
FİNANS TEORİSİ VE UYGULAMALARI (2. Seviye) Eğitmen: Emine Feray Sezgin Eğitim Yeri: TSEV	23 Ocak – 7 Şubat (16.30-20.30 ve 17.00-20.00) Toplam 30 Saat

Yeni başlayanlar için sigortacılığa giriş programı

TSEV tarafından her ayın ilk salı günü başlayacak şekilde organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 4 Şubat'ta başlıyor. Ocak ayı boyunca eğitim kayıtları alınacak. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 31 Ocak. Sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içeriği ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye TSEV web sitesinden ulaşabilirsiniz.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı'nın en prestijli programları arasında yer alan Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) 37. Dönemi ilk yarıyılı bu ay sona eriyor. Sigorta sektörünün tüm paydaşlarınca yakından takip edilen TSEP'in, ilk yarıyıl ortak görülen "Temel Sigorta Bilgileri" bölümü tamamlanırken, katılımcılar ikinci yarıyıl için "Yangın ve Mühendislik Sigortaları", "Kaza Sigortaları", "Nakliyat Sigortaları", "Muhasebe", "Sağlık Sigortaları" ve "Hayat Sigortaları" branşlarından birini seçecekler ve böylelikle ikinci yarıyılda katılımcılar, ilgilendikleri branş özelinde uzmanlaşarak eğitime devam edecekler. 10 Şubat'ta başlayacak olan ikinci yarıyıl branş eğitimlerine kayıt olmak isteyenler, programın içeriği ilgili detaylı bilgilere www.tsev.org.tr ardesinden ulaşılabilir.

Profesyoneller için İş İngilizcesi eğitimi

TSEV gelen talepleri değerlendirerek Raj Kumar tarafından gerçekleştirilecek "İş İngilizcesi" eğitimini 2020 yılı eğitim programlarının arasına dahil etti. 26 ve 27 Mart tarihleri için planlanan eğitimde nihai amacını katılımcıların İngilizce etkileyici yazışma ve konuşma yapabilmesini, özgüvenli bir şekilde zengin kelime dağarcığı ile kendilerini sunmasını olarak belirledi. Katılımcılar, yazışma ve konuşma dahil herhangi bir iş ortamında karşılaşabilecekleri diyaloglarda kullanabilecekleri faydalı kelimeleri ve kalıpları öğrenecekler. Eğitimde toplantı dili; grafik, çizelge, tablo ve sayılar hakkında konuşma ve yazma, önemli iş kelimeleri ve önemli iş deyimlerinin seçimi işlenecek. Eğitim dili İngilizce'dir. Detaylı bilgiye TSEV web sitesinden ulaşabilirsiniz.

"Hedefimiz tüketicinin sektöre olan güvenini artırmak"

2019 yılı değerlendirmesine Türk sigorta sektörünün beklenenin üzerinde sonuçlar aldığını söyleyerek başlayan TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Başkanı Levent Korkut, "Gerek üretim gerekse kârlılık anlamında istikrarlı ve iyi geçirdiğimiz ayrıca finansal sağlamlığını koruduğumuz ve son derece önemli değişim kararlarının alındığı bir yıl oldu. Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) olarak görevimiz hiç bu kadar önemli hale gelmemişti" dedi. Sektör içinde alınan ve alınacak kararlardan da bahseden Korkut, "Alınan radikal kararlar, kısa ve orta vadede çıkarılabilecek ve çıkarılması gereken kanun ve düzenlemelerle ülkemiz sigortacılığının geleceği belirlenecek. Sektörün vizyonunun zenginleşeceği ve bir hassas ölçek ekonomisine göre biz acentelerin büyüyebileceği bilhassa daha önemli satış kanalı haline geleceği kuşkusuzdur" diye konuştu. Karar alma süreçlerinde geçiş zorlukları yaşanmasının kaçınılmaz olduğunu aktaran Korkut, süreç içerisinde Sigorta Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (SDDK) yeri ve önemini şöyle anlattı: "Özellikle SDDK gibi bağımsız bir üst yapının oluşması ile sektör paydaşları bizlerin sorunlarımızın ve olması gerekenlerin ilgili kurula aktarılması ve sonuç alınması konusunda daha çabuk aksiyon alınacağı inancındayız. Özellikle sektörel disiplin ve çok paydaşlı bir yaklaşımın gerekliliği oldukça önemlidir."

HAZİNE'NİN DUYURUSU 2019'A DAMGASINI VURDU

Korkut, sigorta sektörünün geleceğini tehdit eden unsurları şöyle yorumladı; "Özellikle haksız rekabet, yasa dışı uygulamalar, bankaların aşırı baskıcı tutumları ve operasyonel maliyetlerin yoğunluğu nedeniyle sektörün gelişiminin ağır oluşunun önüne geçilmesi için alınacak tedbirlerin 2020 yılında çok önemli olduğu gerçeği ortadadır. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın 18 Aralık 2019 tarihinde yayınladığı 'Yetkisiz sigorta satışı ve pazarlamasının önlenmesine ilişkin 2019/10 sayılı sektör duyurusu' 2019 yılına damgasını vurmuştur." Korkut, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın sektör duyurusunu ise şöyle yorumladı: "SAİK yönetimi olarak göreve geldiğimiz Eylül 2018 tarihinden bu yana sektörde gördüğümüz, hepimizin de yakınen farkında olduğu fakat her nedense adeta seyrettiğimiz, ancak sektörün gelişimine ciddi zarar veren olaylar yaşandı. Bankaların ve kredi kuruluşlarının verdikleri kredi karşılığında vahşi, baskıcı, bunaltıcı, agresif bir şekilde sigortalının seçme



ve seçilme hakkını elinden aldı. Bazı sigorta şirketlerinin de biz acenteler ve brokerlerden farklı olarak bankalara aşırı imkan ve imtiyaz tanıması, bazı broker ve acentelerin haksız uygulamaları risturn ve iskonto yapması ve ayrıca ekran paylaşmak suretiyle piyasada yarattıkları haksız uygulamalar gözlemlendi. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın duyurusuyla 2020 yılında SAİK olarak bizim, TSB, Brokerler Derneği ve SDDK takibi ve yaptırımları ile bu durumun ortadan kalkacağına dair inanç oluşmuş ve sektörümüzün geleceğiyle ilgili umutlarımızı artırmıştır."

HEDEFİMİZ SEKTÖR PENETRASYONUNU ARTIRMAK

Korkut, SAİK adına 2020 yılı hedeflerini şöyle sıraladı; "SAİK olarak öncelikli hedefimiz, bu genelgenin ve yasa dışı uygulamaların takipçisi olmak, benzeri yasal olmayan uygulamaların ortadan kaldırılması ve meslektaşlarımızın hak ve menfaatlerini korumak ve kollamaktır. En önemlisi de tüketicinin sektöre karşı güvenini daha yukarıya taşımak ve sektörün penetrasyonunu artırarak büyümesini sağlamaktır. Sisteme girişi kolay ve güvenli hale getirirsek yapılan ve el birliği ile yapılacak olan çalışmalar sigorta tabanını genişletilecektir." Korkut, sözlerini şöyle tamamladı: "Ülkemiz sigortacılığının büyüme trendlerinin istikrarlı ve hızlı olarak finansal sektör içinde hak ettiği yere el birliği getireceğimize olan inancım tamdır. Bu vesileyle sigorta sektörümüzün gelişimine katkı sağlayan tüm paydaşlarımızın, sigortalılarımızın ve tüm meslektaşlarımın yeni yılını içtenlikle kutlar; yeni yılın hepimize sağlık, huzur, mutluluk ve başarı getirmesini temenni ederim."

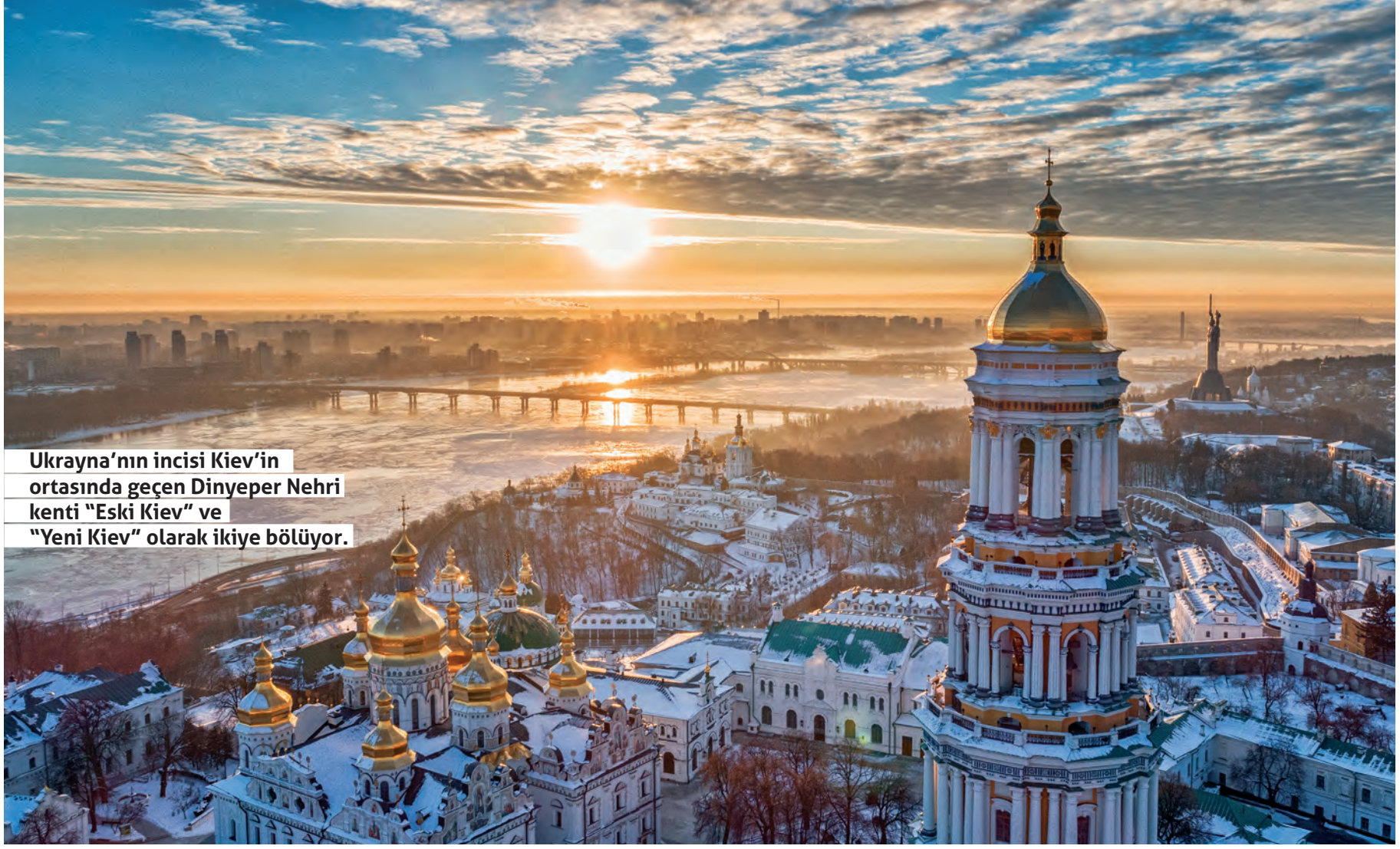


TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi Yönetim Kurulu üyeleri.

HAZİNE VE MALİYE BAKANLIĞI'NDAN SEKTÖR DUYURUSU

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 18 Aralık 2019'da yapılan sektör duyurusunda; Bakanlığa ulaşan şikayet dilekçeleri, bilgi ve belgelerin değerlendirilmesi sonucundaki durum değerlendirmesi şöyle anlatıldı:
"1. Bazı sigorta aracılarının (broker ve acenteler) teknik personel olmayan kişilere kullanıcı adı tahsis ettiği ve şifre verdiği,
2. Bazı sigorta şirketlerinin, aracılarının kullanımına sundukları 'web servislerin' yetkili olmayan üçüncü kişiler tarafından kullanıldığı,
3. Ruhsatlı sigorta brokeri veya levhaya kayıtlı sigorta acentesi olmayan birey ya da firmaların işyerlerinde kiosk veya benzeri sistemler oluşturularak yetkisiz sigorta sarışı yaptırıldığı,
4. Ruhsatlı sigorta brokeri veya levhaya kayıtlı sigorta acentesi olmayan birey ya da firmaları internet sitelerine yerleştirilen linkler üzerinden sigorta satışı yapıldığı görülmüştür.
Görülen tüm bu uygulamaların; yetkisiz ve bilgisiz satıcılar veya yeterli bilgilendirme sağlamayan sistemler nedeniyle hem tüketiciyi mağdur ettiği, hem de bu yollara başvurmayan, düzenlemelere saygılı piyasa oyuncularına karşı haksız rekabete neden olduğu açıktır."
Belirtilen hususlar göz önünde bulundurularak sektör için tedbirler alınması gerektiğine de vurgu yapılan duyuruda; şirketlerin kendi personeline tahsis ettiğini kullanıcı adı ve şifreleri kontrol ederek sistemi sürekli güncellemeleri ve Broker Bilgi Sistemi üzerinden, en geç bir ay içerisinde personel olmayan kişilerin sisteme girişlerinin engellenmesi tavsiye ediliyor.

Geride bıraktığımız 2019 yılı hakkında değerlendirmelerde bulunan **TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut**, sigorta sektöründe beklentilerinin üzerinde sonuçlar aldıklarını belirtti. Korkut, SAİK'in 2020'deki en önemli hedefinin, tüketicinin sektöre karşı güvenini daha yukarıya taşımak ve sektörün penetrasyonunu artırarak büyümesini sağlamak olduğunu söyledi.



Ukrayna'nın incisi Kiev'in ortasında geçen Dinyeper Nehri kenti "Eski Kiev" ve "Yeni Kiev" olarak ikiye bölüyor.

BÜYÜMEDE REKORA KOŞUYOR:

UKRAYNA

Cumhurbaşkanı Zelenskiy'nin yaptığı açıklamaya göre önümüzdeki 5 yılda %40'lık bir büyüme beklenen Ukrayna ekonomisinin sigorta sektörünü sırtında taşıması bekleniyor. İnovasyon odaklı büyük yatırımlar yapılan ülkede sigorta penetrasyonu da hızla artıyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

SAYILARLA UKRAYNA

Nüfus: .....42 milyon
GSYİH: .....112 milyar $
Kişi Başı GSYİH: .....2 .600 $
Toplam Prim Üretimi: 1,774 milyar $
Sigortacılığın GSYİH'deki payı: %1.43

Küresel prim üretimi sıralamasına bakıldığı zaman Ukrayna sigorta pazarı üretimde 60'ıncı sırada (2017 yılında 61'inci sıradaydı) yer alıyor. Büyüme hızı mercek altına yatırıldığında ise Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesindeki (EMEA) en dinamik 10 pazarın arasında yer aldığı görülüyor. Bu iyileşmenin nedeni olarak başta hayat sigortası olmak üzere (%34.1), kaza sigortaları (%32.5), seyahat sigortaları (%31.9), sağlık sigortaları (%21.3), yangın sigortası (%24) ve oto sigortalarındaki (%18.9) büyük büyüme oranları gösteriliyor.

EKONOMİYE SİGORTA KALKANI

Ukrayna'da finansal sistemin ve toplumsal yaşamın devamı için sigorta önemli bir rol üstleniyor. Son 4 yıl içerisinde Ukrayna'daki sigorta şirketlerinin yaptığı toplam tazminat ödemeleri 1.73 milyar dolara ulaştı. Bu hasarların %10'undan yüksek bir kesimi ise İsviçre, Almanya, Polonya, İngiltere, Avusturya, ABD ve Fransa gibi OECD ülkelerinin reasürörleri tarafından karşılandı.

ÜLKEDE HEDEF 5 YILDA %40 BÜYÜME

Günümüzde yerel sigorta sektörlerinin gelişimi için gerekli olan koşullar ulusal ekonominin performansıyla çok yakından alakalı. Ulusal ekonominin gelişmesi uzun dönem yatırım kaynaklarının birikmesine ve böylelikle emeklilik ve hayat sigortası programlarının fon getirmesine yardımcı oluyor. Diğer taraftan sigortanın gelişmesi istihdam yaratmanın yanı sıra, inovasyonu tetikliyor ve ekonominin sürdürülebilirliğini artırarak küresel risklerin olası etkilerini asgari seviyeye indiriyor. Ukrayna'nın son dönemde toplarlanmakta olan ekonomisinin sigorta sektörünü daha da ileri bir noktaya taşıyacağı düşünülüyor. Ukrayna Cumhurbaşkanı Volodimir Zelenskiy, ülkenin gelecek 5 yıldaki büyüme hedefini %40 olarak açıklamıştı. Bu da sigorta sektörüne büyük destek verecek olan, yaklaşık yılda %7'lik bir büyümeye denk geliyor. Ayrıca, sigorta sektörünün dinamolarından olan oto sigortası alanındaki yönetmeliklerin hükümet tarafından sıkılaştırılmasıyla beraber yıllık %6.45 bileşik büyüme rasyosu elde edilmesi bekleniyor.



SADECE UKRAYNA'DA

Ukrayna'da yer alan Çernobil'in dünya tarihinde önemli bir yeri var. Çernobil reaktör kazası, atom bombalarından sonra dünyanın başına gelmiş en büyük nükleer felaket olarak görülüyor. Başta Pripyat olmak üzere çok sayıda hayalet kasabanın bulunduğu bölgeye günümüzde turistik geziler düzenleniyor. Radyasyon seviyelerin son derece yüksek olduğu bu turlarda sorumluluk gezginlerde.

SAĞLIKTA SİGORTACI DEĞİL ŞİRKETLER SİGORTALIYOR

Ukrayna'daki verimli büyüme ortamı rekabeti de beraberinde getiriyor. Şirketler birbirleriyle genelde 2 faktör üzerinde rekabet ediyor. Bunların başında doğal olarak fiyat rekabeti, sonrasında ise hizmet kalitesi geliyor. Ukrayna'da şirketlerin sigorta konusunda dünyanın genelinden farklı bir bakışı bulunuyor. Özellikle işverenler, şirketlerindeki çalışanlara sigorta yaptırmak yerine, sağlık ödemelerini şirket bütçesinden karşılamayı tercih edebiliyor. Bu da sigortacıların sağlık tarafında dokunabileceği bireylerin sayısını bir hayli düşürüyor.

SEYAHAT SİGORTASI DOPİNGİ

Diğer taraftan, hükümet harcamalarının artması, teknolojik inovasyonlara ağırlık verilmesi ve sigorta ürünleri hakkındaki farkındalığın ülke genelinde yayılması Ukrayna'da sigorta pazarını büyüten anahtar göstergeler konumunda. Geçtiğimiz yıl üretimini %50 artıran seyahat sigortaları ise sektörü desteklemesi beklenen yeni sayılabilecek ve yüksek potansiyele sahip bir alan. Bu üründe çeşitliliğin ve hizmet kalitesinin iyileşmesinin yanı sıra, yurtdışında çalışan Ukrayna vatandaşlarının sayısının hızla artması branştaki potansiyelin daha da yükseleceğini gösteriyor. Eğer sigorta şirketleri dalgayı iyi bir şekilde karşılamayı başarabilirse sağlık seyahat branşının toplam prim üretimine katkısı yükselebilir.

Axa'dan uzaktan hasar tespiti

Dijital dönüşümün sektördeki lideri olan Axa Sigorta, hasar ödeme sistemlerinde gerçekleştirdiği dijital entegrasyon ile uzaktan hasar tespiti sistemini hayata geçirerek ödeme süreçlerini kısaltıyor.

Axa Sigorta, Uzaktan Hasar Tespiti adını verdiği sistem ile artık oto hasarlarında müşterilerinin hasarlarını cep telefonu üzerinden kayıtlara alıp inceleyerek ödeme yapıyor. Cep telefonları ve tabletlere SMS ya da e-mail ile iletilen link üzerinden çalışan uygulama ile hasarın tespiti tamirhane ile uygulama üzerinden canlı görüşme yapılarak tamamlanıyor ve hasar onay süreci hızlıca sonuçlandırılıyor. Yerinde cam değişimi ve onarımı hizmeti ile de cam hasarlarına bir telefonla cevap veren Axa Sigorta, müşterilerinin servise gitme zorunluluğunu da ortadan kaldırıyor. 0850 250 999 numaralı çağrı merkezini arayarak istedikleri gün ve saatte, istedikleri adreste cam değişim/onarım hizmetini alan müşteriler hem zaman tasarrufu sağlıyor, hem de orijinal cam imkanı ve ömür boyu işçilik garantisinden yararlanıyor. Ayrıca sonraki yıl için poliçede uygulanan hasarsızlık indirimi de devam ediyor.


Mert Ekitmen

Uzaktan Hasar Tespiti sistemi ile ilgili değerlendirme yapan Axa Sigorta Kurumsal Teknik ve Hasar Başkanı ve Icra Kurulu Üyesi Mert Ekitmen, "Axa Sigorta olarak en güncel teknolojiyi sürekli olarak sigortalılarımızın hayatlarını kolaylaştıracak, kesintisiz ve hızla onların yanında olacak uygulamalar ile iş süreçlerimize adapte ediyoruz" diye konuştu.

'Sigorta ve emeklilik sektörümüz ekonomik kalkınmada önemli bir rol üstlenecektir'

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, sigorta ve emeklilik sektörünün 2019 yılını değerlendirmek ve 2020 beklentilerini paylaşmak için basınla bir araya geldi. Benli, SEDDK'nın kurulması, BES gibi sektör gündemindeki gelişmeler hakkında değerlendirmelerde de bulundu.

Ekonomide yaşanan dengelenmenin etkilerinin yılın ikinci yarısından itibaren sigorta sektöründe görülmeye başlandığına değinen Benli, "Sigorta sektöründe o kadar büyük bir potansiyel var ki, sektörümüz her durumda büyümesini sürdürebiliyor. 2019 yılı Ekim sonu itibarıyla toplam primde geçen yılın aynı dönemine göre %24'lük bir artışla yaklaşık 54.5 milyarlık bir üretime ulaştık. Hayat dışında üretim yaklaşık 46 milyar olurken, aynı dönemde hayat tarafındaki üretim 9 milyara yaklaştı. Sektörümüz reel olarak 10 ayda geçen yılın aynı dönemine göre %14.3'lük büyüme başarısı gösterdi. Söz konusu dönemde reel büyüme hayat branşında


Atilla Benli

%35.5, hayat dışında ise %11 oldu. Aynı şekilde 2019 yılı ekim sonu itibarıyla katılım sigortacılığında da toplam prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %61.2 artış ile 2 milyar 777 milyon liraya ulaştı. Kârlılık tarafında da geçen seneye kıyasla daha iyi bir yıl geçirdik" dedi.

'POLİTİKA VE TEDBİRLER UMUT VERİCİ'

Benli, "Tasarrufları artırma ve banka dışı finansal sektörün gelişimine katkıda bulunma arzusunda olan hükümetimiz, sektörümüze ne kadar önem verdiğini son dönemde çıkartılan tüm önemli program ve planlarda açıkladığı politika ve tedbirlerle ortaya koyuyor. Yeni Ekonomik Yaklaşım ile başlayan süreç, 2019 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı, 11. Kalkınma Planı ve Yeni Ekonomik Program ile devam ederken son olarak 2020 yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda da sektörümüz açısından önemli politika ve tedbirlerin yer aldığını görmek oldukça sevindirici ve sektörümüzün gelişimi açısından umut verici. Sigorta ve emeklilik sektörümüz; uzun vadeli tasarruf yapma eğiliminin güçlendirilmesi, bireylerin emeklilik gelirlerinin artırılması, tamamlayıcı sağlık sigortasının, finansal sigortaların, doğal afet sigortalarının ve katılım sigortalarının geliştirmesi ile ülkemiz reasürans kapasitesinin artırılması gibi konulara yönelik açıklanan politika ve tedbirlerin hayata geçirilmesi sayesinde sermaye piyasalarına katkısını artıracak. Reel sektörün ihtiyaç duyduğu uzun vadeli fonları sağlayarak yatırımlara kaynak sağlayacak ve ekonomik kalkınmada önemli bir rol üstlenecek" ifadelerini kullandı.



AssistLine Locası'nda maç keyfi

Ali Sami Yen Spor Kompleksi Türk Telekom Stadyumu'ndaki AssistLine Locası'nın konukları bu sefer AssistLine yöneticileri idi. Keyifli geçen Galatasaray Antalya Spor karşılaşması öncesi AssistLine yöneticileri bir anı fotoğrafı çektirdi.

sigortacı gazetesi

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

Yayın Koordinatörleri
Meral Öztürk Akbaş - Güneş Öztürk Yılmaz

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 - Ocak 2020, 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.



Güzel bir aralık günü Sunset Restaurant'ta buluştuk...

Kışın gelmekte geç kaldığı bir günde Aralık ayı yazarlar yemeğimiz için son iki buluşmamızın ortak noktası olan ve lezzetli yemekleriyle öne çıkan Sunset Restaurant'ta bir araya geldik. Eşsiz boğaz manzarası ile davetlilerden büyük ilgi gören mekandaki yemeğimizin bu ayki konukları Halk Sigorta üst yönetimiydi. Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan, Genel Müdür Yardımcıları Ömer Sacan, Habip Çetinkaya, Cem Salih Çelen ve Namık Kemal Atsan, samimi ve içten sohbetleriyle yemeğimize renk kattılar. Önceki yemeklerimizde olduğu gibi Mehmet Aydoğdu ile Erhan Dumanlı anı ve tecrübelerini konuklarımızla paylaşırken, yazarlarımız Sema Tüfekçiler, Faruk Ömrüuzak, Mehmet Muratoğlu, Ali Erül, Ali Erhan Tamer ve Timuçin Alpay ortamın güzelliğine samimi sohbetleriyle neşe kattılar. Okan Utkueri bir etkinlikteki programının uzaması nedeniyle bu ay aramızda olamazken, Eşber Erülgen ve Samim Ünan'ı uzun zamandır göremediğimiz için özledik...

Uyuşmazlıkların çözümünde arabuluculuk ve tahkim (1)

Türkiye'de çok yaygın bir uygulama alanına sahip olan, sigorta çekişmelerinde de devreye giren "arabuluculuk" ve Sigorta Kanunu'nda yer alan "tahkim", sigortacılıkta asıl adliye dışı uyuşmazlık çözümleme metotları olarak karşımıza çıkıyor.

**2 bölümlük yazı dizimizin ilk parçası olan bu yazıda arabuluculuk ve tahkim uygulamalarının tanımlarını yapacağız. Gelecek sayıda ise uygulamalar hakkındaki eleştirilere yer vereceğiz.*

Alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemlerinin günümüzde birçok ülkede büyük önem ve ağırlık kazandığı görülmektedir. Adli yargının yavaş işlemesi, masrafa yol açması ve birçok durumda hukuksal çekişmelerin bunlar hakkında özel uzmanlığı bulunmayan mahkemelerce karara bağlanması haklı yakınmalara yol açmakta ve mevcut adalet sistemine olan güveni zedelemektedir. Bu sebeplerle "alternatif" çözümler üretilmesi yoluna gidilmiştir.

Bu çözümler arasında öne çıkanlar "uzlaştırma", "arabuluculuk", (Hukuk Muhakemeleri Kanunu anlamında) "tahkim", "ombudsman" ve (Türkiye'de üretilen çözüm niteliğine sahip bulunan) "Sigortacılık Kanunu'ndaki tahkim" olarak özetlenebilir.

Ülkemizde ombudsman ve uzlaştırma yöntemleri ne genel olarak ne de sigorta uyuşmazlıkları alanında özel olarak yerleşmiştir. Buna karşılık ombudsmana alternatif olduğu düşüncesiyle öngörülen "Sigortacılık Kanunu'ndaki tahkim" ve Türkiye'de çok yaygın bir uygulama alanına sahip olan ve sigorta çekişmelerinde de devreye giren "arabuluculuk" asıl adliye dışı uyuşmazlık çözümleme metotları olarak karşımıza çıkmaktadır.

SORUNLARA FARKLI YAKLAŞIMLAR

Uzlaştırma (conciliation) ve arabuluculuk (mediation) birbirine benzer yöntemlerdir. Her ikisinde de bağımsız (bu konuda eğitimli) üçüncü bir kişi taraflar arasında, var olan uyuşmazlığı çözüme bağlamak amacıyla iletişim kurulmasını kolaylaştırmaktadır. Aradaki fark, arabuluculuğun iletişimi sağlamaya, uzlaştırmanın ise uyuşmazlık hakkında değerlendirmeye dönük yöntemlerden yararlanmasıdır. Mesela uzlaştırmada, bu görev kendisine verilmiş olan kişi, uyuşmazlığın bitirilmesi için tavsiyelerde bulunabilmektedir.

Hukuk Muhakemeleri kanunu (HMK) anlamında tahkim, uyuşmazlığa düşen tarafların belirlediği "yansız" bir üçüncü kişi (hakem) tarafından yargılama etkinliği yürütülerek, uyuşmazlığa bir kararla çözüm getirilmesidir. HMK anlamında tahkim daha çok gizliliğin sağlanması gereken haller bakımından veya bir uluslararası unsur söz konusu ise (farklı ulusal adli yargı çevrelerinin işe karışmasını önlemek bakımından) uygun bir yöntemdir. Arabuluculuk ile tahkim de tarafsız üçüncü bir kişinin görevlendirilmesi açısından benzerlik gösterir. Ancak arabuluculukta kural olarak uyuşmazlık hakkında tarafları bağlayan veya bağlamayan bir karar verilmesi söz konusu değildir.

Uygulamada kısaca "Med-Arb" (Arabulucu-Hakem) olarak isimlendirilen karma yöntemde, uyuşmazlık çözümü bağlamında görevlendirilen tarafsız üçüncü kişi önce arabulucu sıfatıyla arabuluculuk faaliyeti yürütmekte, fakat bu faaliyetin başarıya ulaşmaması halinde bu sefer hakem sıfatıyla bağlayıcı bir karar vermektedir. Arabulucu-hakem, iki yöntemin yararlı taraflarını birleştiren bir uyuşmazlık çözümleme metodudur.

Bundan başka "Mini Duruşma" yönteminden de kısaca söz etmek yararlı olacaktır: Bu yöntem daha çok bir sulh sürecidir. Taraflar sav ve savunmalarını oldukça kısaltılmış bir halde sunarlar ve temsilcileri de mini duruşmanın bitiminde bir sulh anlaşmasına varmayı denerler. Eğer bunu başaramazlarsa, bu olasılıkta tarafsız bir danışmanın, arabulucu veya uzlaştırıcı olarak devreye gireceği öngörülebilir.

SİGORTA UYUŞMAZLIKLARINDA ARABULUCULUK

Sigortacıya yönelik istemlerde ilgilinin öncelikle arabuluculuk yöntemine başvurması gerekmektedir. Türk Ticaret Kanunu (TTK) m.5/A uyarınca para veya tazminat alacaklarına ilişkin ticari davalarda, önce arabulucuya başvurulmuş olması dava şartıdır. Sigorta sözleşmesinden doğan uyuşmazlıklar da ticari dava niteliğindedir (TTK 4(1) bent a). Arabuluculuk faaliyeti "Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu" (HUAK) hükümlerine tabidir. Bu kanunun "Tanımlar" başlıklı 2(1) maddesinde arabulucu ve arabuluculuk aşağıdaki gibi tanımlamıştır:

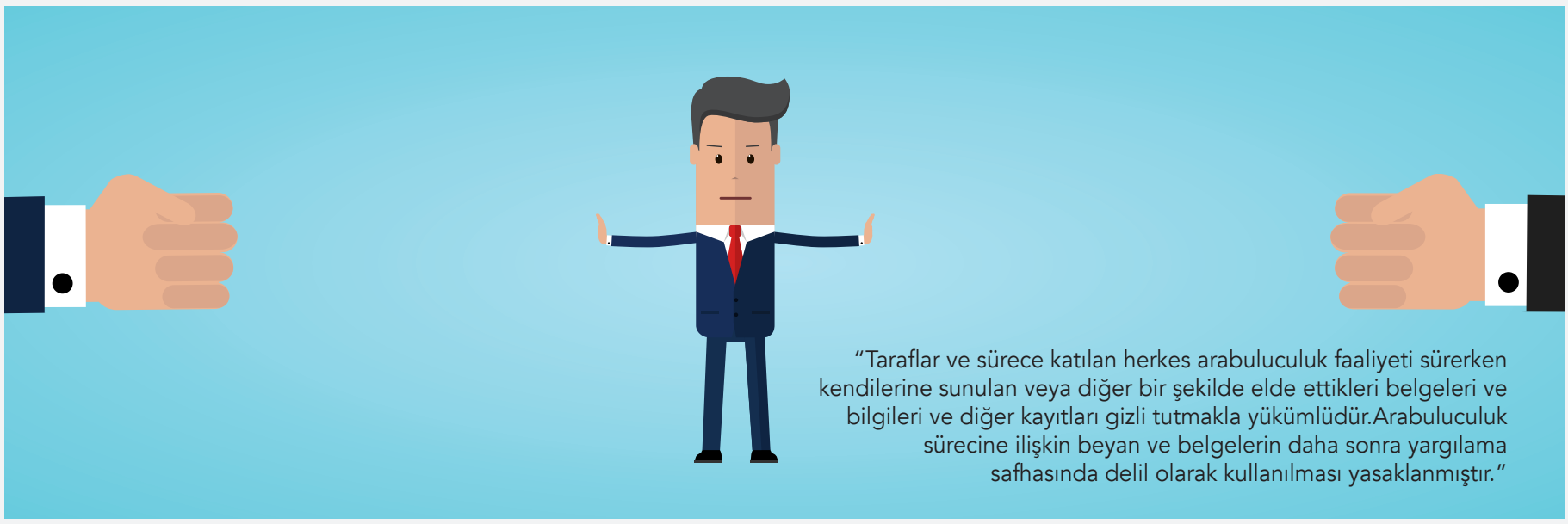
> *MADDE 2 – (1) Bu Kanunun uygulanmasında;*
> *a) Arabulucu: Arabuluculuk faaliyetini yürüten ve Bakanlıkça düzenlenen arabulucular siciline kaydedilmiş bulunan gerçek kişiyi,*
> *b) Arabuluculuk: Sistematik teknikler uygulayarak, görüşmek ve müzakerelerde bulunmak amacıyla tarafları bir araya getiren, onların birbirlerini anlamalarını ve bu suretle çözümlerini kendilerinin üretmesini sağlamak için aralarında iletişim sürecinin kurulmasını gerçekleştiren, tarafların çözüm üretemediklerinin ortaya çıkması hâlinde çözüm önerisi de getirebilen, uzmanlık eğitimi almış olan tarafsız ve bağımsız bir üçüncü kişinin katılımıyla ve ihtiyarî olarak yürütülen uyuşmazlık çözüm yöntemini ifade eder.*

Arabuluculuk Kanunu'nun arabulucular listesine kayıt şartlarını düzenleyen 20(2) maddesi uyarınca (diğer koşullar yanında) meslekte en az beş yıllık kıdeme sahip hukuk fakültesi mezunu olmak ve arabuluculuk eğitimini tamamlayarak yapılan yazılı sınavda başarılı olmak lazımdır. Görüldüğü gibi, arabulucunun hukuk formasyonuna sahip, arabuluculuk alanında eğitim almış ve sınavı kazanmış deneyimli bir kişi olması amaçlanmıştır. Söz konusu eğitim arabuluculuk faaliyetinin yürütülmesiyle ilgili temel bilgiler, iletişim teknikleri, müzakere ve uyuşmazlık çözüm yöntemleri ve davranış psikolojisi gibi kuramsal ve uygulamaya dönük bilgileri içeren bir eğitimdir.

Yasadaki "arabuluculuk tanımı" çerçevesinde tarafsız ve bağımsız olması gereken eğitimli arabulucu öncelikle uyuşmazlığa tarafların çözüm üretmelerini sağlamaya çalışacak; eğer bu mümkün olamamışsa kendisi çözüm önerisinde (tavsiyede) bulunacaktır. Burada arabulucunun aynı zamanda uzlaştırıcı olarak öneri getirme işlevini de üstleneceği anlaşılmaktadır. Bu açıdan da aslında yukarıda değindiğimiz anlamda bir "uzlaştırma" faaliyeti öne çıkmaktadır. Arabuluculuğun temel ilkeleri kanunda iradilik, eşitlik, gizlilik ve beyan ve belgelerin kullanılamaması olarak sayılmıştır (HUAK m.3, 4 ve 5). Arabulucuya başvurma



PROF. DR. SAMİM ÜNAN



"Taraflar ve sürece katılan herkes arabuluculuk faaliyeti sürerken kendilerine sunulan veya diğer bir şekilde elde ettikleri belgeleri ve bilgileri ve diğer kayıtları gizli tutmakla yükümlüdür.Arabuluculuk sürecine ilişkin beyan ve belgelerin daha sonra yargılama safhasında delil olarak kullanılması yasaklanmıştır."

(arabuluculuğun zorunlu dava şartı olduğu haller dışında) tarafların isteğine bağlıdır. Taraflar başlayan bir arabuluculuk sürecini sürdürmek zorunda da değildirler (HUAK m.3(1)). Bütün süreç boyunca eşit haklardan yararlanacaklardır (HUAK m.3(2). Öte yandan, taraflar ve sürece katılan herkes arabuluculuk faaliyeti sürerken kendilerine sunulan veya diğer bir şekilde elde ettikleri belgeleri ve bilgileri ve diğer kayıtları gizli tutmakla yükümlüdür (HUAK m.4). Arabuluculuk sürecine ilişkin beyan ve belgelerin (mesela HUAK m.5(1) bent a ilâ ç'de sayılan arabuluculuk daveti veya arabuluculuğa katılma isteği; arabuluculuk süreci içinde uyuşmazlığı sona erdirmek amacıyla yapılan öneriler ve ileri sürülen görüşler; süreç sırasında herhangi bir savın veya olgunun kabul edilmesi; arabuluculuk faaliyeti dolayısıyla hazırlanan belgeler) daha sonra yargılama safhasında delil olarak kullanılması yasaklanmıştır (HUAK m. 5(1)). Bununla birlikte, bir davada ileri sürülebilmesi mümkün olan deliller sırf arabuluculuk sırasında sunulmuş olmaları dolayısıyla "kabul edilemeyecek delil" haline gelmezler (HUAK m.5(5)).

Dava şartı olarak öngörülen arabuluculuk HUAK m.18/A'da düzenlenmiştir. HUAK m.18/A'nın bazı önemli hükümleri aşağıdaki gibidir:

- Dava şartı olarak arabuluculuğa tabi kılınan uyuşmazlıklarda, davacı, arabuluculuğa başvurduğunu kanıtlamakla yükümlüdür. Aksi halde davası reddedilecektir (fk.2)
- Arabulucu, oluşturulan listeye kayıtlı arabulucular arasından re'sen atanacaktır. Ancak, tarafların listede yer alan herhangi bir arabulucu üzerinde anlaşmaları da mümkündür (fk.5).
- Arabulucu, yapılan başvuruyu görevlendirildiği tarihten itibaren üç hafta içinde sonuçlandıracaktır. Bu süre zorunlu hâllerde arabulucu tarafından en fazla bir hafta uzatılabilecektir (fk.9).
- Arabulucu; taraflara ulaşılamaması, taraflar katılmadığı için görüşme yapılamaması veya tarafların anlaşması yahut tarafların anlaşamaması hâllerinde etkinliğine son verecektir (fk.10)
- Arabuluculuk sürecine başvurulmasından son tutanağın düzenlendiği tarihe kadar geçen sürede zamanaşımı veya hak düşürücü süre duracaktır (fk.15).
- Özel kanunlarda tahkim veya başka bir alternatif uyuşmazlık çözüm yoluna başvurma zorunluluğunun olduğu veya tahkim sözleşmesinin bulunduğu hâllerde, dava şartı olarak arabuluculuğa ilişkin hükümler uygulanmaz (fk.18).
- Arabuluculuk ücreti, arabuluculuk süreci sonunda taraflar anlaşmış oldukları takdirde aksi kararlaştırılmadıkça (asgari ücret tarifesine göre, en az iki saatlik ücrete eşit olmak kaydıyla) taraflarca eşit şekilde karşılanacaktır (fk.12). Taraflara ulaşılamaması, taraflar katılmadığı için görüşme yapılamaması veya iki saatten az süren görüşmeler sonunda tarafların anlaşamamaları hâllerinde, iki saatlik ücret tutarı Adalet Bakanlığı bütçesinden ödenecektir. Arabuluculuk ücreti "yargılama gideri" niteliğindedir (fk.13).

SİGORTACILIK KANUNUNDAKİ TAHKİM YÖNTEMİ

Sigortacılık Kanununda öngörülen tahkim yöntemi sigortacıya (veya Güvence Hesabı'na) yönelik istemler hakkında öngörülmüştür. Tahkim sistemine dahil (veya tahkim sistemine dahil olmasa dahi, zorunlu bir sigorta sözleşmesini yapmış olan) bir sigortacı ile uyuşmazlığa düşen kişi, Sigortacılık Kanunu m.30'da "sigortacılıkta tahkim" başlığı altında düzenlenen usule başvurabilecektir (fk.1). Bu usulün temel özellikleri yasada şu şekilde öngörülmüştür:

- Uyuşmazlıklar, hayat ve hayat dışı sigorta gruplarının sadece birinde görev yapacak olan sigorta hakemleri ve raportörler aracılığıyla çözülecektir (fk.7)
- Sigorta hakemlerinin (malî güç dışında) sigorta şirketi ve reasürans şirketi kurucularında aranan nitelikleri taşımaları, en az dört yıllık yüksek okul mezunu olmaları gereklidir (fk.8).
- (12) 5 bin liranın altındaki uyuşmazlıklar hakkında verilen hakem kararları kesindir. 5 bin lira ve daha üzerindeki uyuşmazlıklar hakkında verilen hakem kararlarına karşı yine tahkim sistemi içinde oluşturulan "itiraz hakem heyetine" itirazda bulunulabilir. İtiraz, hakem kararının icrasını durduracaktır. 5 bin lira ve daha üzerindeki uyuşmazlıklar hakkında verilen hakem kararları süresinde itiraz başvurusunda bulunulmaması olasılığında kesinleşir. Yapılan itiraz üzerine verilen karar da kesindir. 40 bin liranın üzerindeki uyuşmazlıklar hakkında itiraz üzerine verilen kararlar için temyize gidilebilir. Ancak, tahkim süresinin sona ermesinden sonra karar verilmiş olması, talep edilmemiş bir şey hakkında karar verilmiş olması, hakemlerin yetkileri dahilinde olmayan konularda karar vermesi ve hakemlerin, tarafların iddiaları hakkında karar vermemesi durumlarında her hâl ve kârda temyiz yolu açıktır (fk.12).
-Bir uyuşmazlık hakkında sigortacılıkta tahkim usulünü başlatabilmek için, sigortacı ile uyuşmazlığa düşen kişinin, önce sigortacıya başvuru yapmış olduğunu ve talebinin kısmen ya da tamamen olumsuz sonuçlandığını belgelemiş (veya sigortacının on beş iş günü içinde yazılı olarak cevap vermemiş) olması lazımdır (fk.13).
- Adli yargıya veya Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun hükümleri uyarınca Tüketici Sorunları Hakem Heyetine intikal etmiş uyuşmazlıklar için tahkim usulü başlatılamaz (fk.14).
- Sigortacı aleyhine tahkim usulünü başlatan kişinin başvurusu, öncelikle raportörler tarafından incelenir. Raportörün çözüme kavuşmasını sağlayamadığı başvurular sigorta hakemine iletilir. Uyuşmazlığa bakacak olan hakem, tahkim sisteminden sorumlu Komisyonca sigorta hakemleri listesinden seçilir. İşin niteliğine bağlı olarak veya uyuşmazlık konusu miktarın on beş bin Türk Lirası ve üzerinde olduğu durumlarda heyet oluşturulması zorunludur. Heyet, kararını çoğunlukla alır ve sadece kendilerine verilen evrak üzerinden oluşturur (fk.15).
-Hakemler, görevlendirildikleri tarihten itibaren en geç dört ay içinde karar vermezlerse uyuşmazlık yetkili mahkemece halledilir. Ancak, bu süre tarafların açık ve yazılı muvafakatleriyle uzatılabilir (fk.16).
- Sigorta hakemleri ve raportörler tarafsız olmak zorundadır. Sigorta şirketlerinin, reasürans şirketlerinin, sigortacılık yapan diğer kuruluşların, sigorta eksperlerinin, sigorta acentelerinin ve brokerlerin ortakları, yönetim ve denetiminde bulunan kişiler ve bunlar adına imza atmaya yetkili olanlar ile tüm bu kuruluşlarda meslekî faaliyette bulunanlar ve sigorta eksperleri, sigorta acenteleri ve brokerler sigorta hakemliği yapamazlar (fk.19).



EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

Yine her şey Londra'da başlıyor, değişimi tetikliyor...

2019 senesini geride bırakırken sigorta nasıl bir yönde ilerliyor diye düşünürken insan kendini insurtech dünyasının nasıl şekilleneceğini merak ederken buluyor. Insurtech önemli ama başka önemli bir konu daha var. Erkeklerin domine ettiği Londra sigorta dünyası 2019 senesinde cinsel taciz ile ilgili önemli bir darbe gördü.

Yapay zeka, insurtech, kadın hakları ve kadınların dahil edilmesi, Londra'da 2019'un en önemli iki müzakere edilen başlığı oldu. Londra City'de, Lloyd's of London Lime Street civarında yürürken hâlâ bir kadın olarak erkeklerin dünyasına ayak basmış hissiyatıyla, çevresine hayret eden biri olarak buluyorum kendimi. 2019 Ekim ayında yayınlanan Lloyd's of London'nın yaptığı anket sonucu gösteriyor ki, Londra'da çalışan kadınların %8'i son 12 ay içerisinde cinsel tacize maruz kaldıklarını raporlamışlar. Lloyd's of London başkanı John Neal, yaptığı açıklamada bu durumu düzeltmek için her şeyi yapmaya hazır olduklarını belirtti. Lloyd's binasına girdiğinizde bugün her yerde kadınların kabul görmesiyle ilgli mottolar görüyorsunuz. Yüzyılların çetrefilli sorunu 2019'da ilk defa adım atarak çözmeye çalışılıyor. Sorunu görüp kabullenmek büyük cesaret ister. Lloyd's bu konuda önderlik yapıyor. Diğer şirketler 2020'de takip edecektir.

Insurtech için sadece İngiltere'de 3 milyar pound yatırım yapıldığını düşündükçe, neden hâlâ büyük değişim yaşanmadı sorusunu kurcalıyorum. Küçük küçük projeler yapılıyor, çoğu başarılı, sigorta şirketlerinin kâr marjlarına yardımcı olan projeler görüyoruz. Ama halen dünyada sigorta sektöründe beklenen sıçramayı yaratacak bir yol haritası görünürde yok. Şu an için sadece kârlılığı artıran ufak çözümler.

2019 senesi içerisinde Londra'da gördüğümüz trend ve değişim ise, bütün şirketler aktüerlerin ve uyum görevlilerinin egemenliğine girmiş durumda. Underwriter'lar eskiden olduğu gibi risklerin fiyatlamasına karar veremiyorlar. Sermaye çok pahalı hale geldi, dünyada fazlasıyla kapital olmasına karsın, aktüerler Solvency II kurallarına uygun olarak hesaplamalarını yapıyorlar. Ve kapital/sermaye hiç olmadığı kadar pahalı hale geliyor. Lloyd's'ta sigorta şirketleri birçok ürün ile ilgili aktüerlerin yönlendirmesiyle iş yazmayı bıraktılar. Geçtiğimiz hafta MS Amlin kaza masasını kapattı, ekipleri işten çıkardı. MS Amlin sadece Aralık ayında gerçekleşmiş bir örnek; yakın tarih, sene içinde benzer birçok durum söz konusu oldu. Underwriter'lar daha temkinli ve daha çok aktüerlerin yönlendirmeleriyle hareket eder oldu.

Lloyd's'un 2020 ile başlayacak olan "Syndicate in a box" (insansız sigorta masası) girişimi her şeyin başlangıcı olabilir mi? Underwriter olarak başladığım sigorta hayatımda insansız sigorta sunulan model beni korkutuyor ama gelişimden de kaçamayız veya görmemezliğe gelemeyiz sanırım. Kafamızı kuma da gömemeyiz, bu değişim içerisinde "nerede durmalıyız?" Bunu belirleme zamanı geldi.

Sanırım bütün bu değişim ileride underwriterların olmadığı, aktüerlerin yapay zeka algoritmalarını şekillerdirdiği bir sigorta dünyasına dönüşecek. Kadınların sektördeki varlığını da unutmamak gerek. 2020'ler birçok değişimi beraberinde getirecek gibi duruyor. Londra'da başlayıp bütün dünyayı ektileyecek değişimler olmaya başlıyor. Önümüzdeki 10 yılı merakla izliyor olacağız.

Küresel sigortacılıkta satın almalar 15 milyar doları geçti

Küresel sigorta sektöründe sigorta şirketleri arasındaki anlaşma ve devralmalar sürüyor. 2019'un 3. çeyreğine ait verilerde dünyadaki sigorta anlaşmaları bu yılın 3. çeyreğinde toplam bir önceki döneme göre % 51 artış göstererek 15 milyar doları geçti ve toplam 302 anlaşma yapıldı. Bu artışa rağmen geçen yılın aynı döneminde kaydedilen toplam 20 milyar dolara göre %27'lik bir düşüş yaşandı. GlobalData'nın araştırmasına göre İngiltere sigorta sektöründe ise 2019'un 3. çeyreğinde yapılan 31 işlemde 139 milyon dolarlık anlaşma yapıldı.



İLK 5 KÜRESEL SİGORTA ANLAŞMASI

Küresel sigorta sektöründe 2019'un 3. çeyreğinde yapılan sigorta anlaşmalarında ilk 5'e giren anlaşmalar toplam değerin %65.5'ini oluşturarak, 10 milyar doları buldu.

İlk 5'e giren küresel sigorta anlaşmaları şöyle sıralandı;

1.) Prudential Financial'ın 3.5 milyar dolarlık Assurance IQ'yu devralması.

2.) FWD Group Financial Services tarafından SCB'nin 3 milyar dolarlık satılışı.

3.) Brookfield Business Partners'in 1.93 milyar dolarlık Genworth MI Canada'yı devralması.

4.) Intact Financial'ın 753 milyon dolarlık Frank Cowan ve Guarantee of North America'yı satın alması.

5.) Allianz'ın Sul America ile olan 742 milyon dolarlık varlık işlemleri.

Lloyd's eski CEO'su Clyde&Co'nun yönetim kurulu üyesi oluyor

Lloyd's'un eski CEO'su olan Inga Beale, sigorta hukuku firması Clyde&Co'nun yönetim kurulunda görevine başladı. Lloyd's'taki 4 yıllık görev süresi boyunca geniş çaplı dijital ve kültürel bir dönüşüm programı başlamasını sağlayan Inga Beale, Lloyd's'un Dubai, Çin ve Hindistan pazarına girmesini sağladı. Küresel sigorta sektöründe üst düzey pozisyonlarda görev alan Inga Beale'ın daha önce yönetim kadrosunda yer aldığı şirketler arasında Canopius, Converium, Zurich Insurance ve GE Sigorta Çözümleri bulunuyor. 1 Ocak 2020 tarihi itibarıyla yönetim kurulundaki yeni görevine başlayan Beale'ın Clyde & Co'nun yönetim kuruluna müşteri merkezli bir sigorta perspektifi anlayışını getirmesi bekleniyor. Beale, "Sigorta piyasasında kırk yıl boyunca çalıştıktan sonra, dünyanın en büyük sigorta hukuku firmasına katılmak benim için doğal bir adım. Clyde & Co'nun yönetim işlemlerine ve firmanın müşterileriyle yaptığı günlük işlere fayda sağlayacak bir müşteri tarafı içgörüsü sağlayabileceğimi hissediyorum" açıklamalarında bulundu.


Inga Beale

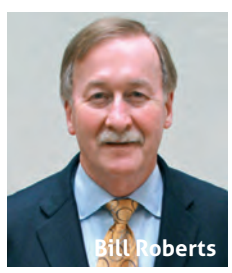
Howden Türkiye, Orta Doğu ve Afrika'da varlığını güçlendiriyor

Hyperion Insurance Group'un bir parçası olan Howden; Türkiye, Orta Doğu ve Afrika'da operasyonlarını çeşitlendirmek ve hizmet ağını genişletmek için yeni bir yatırıma daha imza attı. Hyperion Insurance Group tarafından yapılan duyuruya göre şirket, Abu Dabi'nin en büyük sigorta brokerlerinden olan Guardian Insurance Brokers ile bölgedeki yetkinliğini artıracak bir ortaklık için anlaştı.

GEICO CEO'su 2020 sonunda emekli olacak

GEICO Başkanı ve CEO'su olarak görevini sürdüren Bill Roberts 2020'nin Aralık ayında emekli olacağını açıkladı.

Kariyerine 1984 yılında şu anda görevini sürdürdüğü GEICO'nun pazarlama bölümünde memur olarak başlayan Bill Roberts, 2020'nin Aralık ayında görevini devredecek.


Bill Roberts

35 yıllık kariyerini geride bırakmaya hazırlanan Roberts'ın koltuğunu Berkshire Hathaway'in yatırım yöneticilerinden Todd Combs devralacak. Roberts, kariyeri boyunca GEICO'nun ABD'deki ikinci en büyük otomobil sigortası şirketi olmasına en büyük katkıyı sağlamıştı.

Hayat sigortası şirketleri 2019 yılında teknolojiyi benimsedi



Hayat sigorta şirketleri 2019 yılında güvenlik stratejilerine odaklandı. Yaratıcı çevrimiçi ürünler sunan şirketler teknolojiyi benimseyerek poliçe sahipleri ve sektör oyuncularını refaha kavuşturmayı hedefledi. Teknoloji kullanımı ürün tasarımını etkilerken, aynı zamanda satış ve talep performansına da katkı sağladı. JM Financial tarafından yapılan araştırmada hayat sigortası poliçelerinin yaklaşık %35'inin çevrimiçi olarak yenilendiği ortaya konuldu.



25 TL

TUĞBA YURT

Türk popunun yükselen şarkıcısı Tuğba Yurt, Sığınak albümüyle isminden söz ettirmeye devam ediyor. Sığınak albümü 12 şarkıdan oluşuyor.



57 TL

TAYLOR SWIFT

Amerikalı güzel şarkıcı Taylor Swift yedinci albümü Lover ile ülkemizde de raflarda yerini aldı ve listeleri zorlamaya devam ediyor.

YERLİ

1- Sığınak - Tuğba Yurt
2- Karsu - Karsu
3- Dünya Günlükleri - Adamlar
4- Afeta - Murat Dalkılıç
5- Sonsuza Kadar (Plak) - Kalben
6- Çeşitli Sanatçılar -
Ve Nazan Öncel Şarkıları
7- Neden Böyleyiz - Mehmet Erdem
8- Dalya - Volkan Konak
9- Devran - Merve Özbey
10- Demedim Say - Ercüment Gül

YABANCI

1- Lover - Taylor Swift
2- Lust For Life - Lana Del Rey
3- Madame X - Madonna
4- Starboy - The Weeknd
5- Queen - Nicki Minaj
6- Indigo - Kandace Springs
7- Cry Baby - Melanie Martinez
8- Invasion Of Privacy Plak - Cardi B
9- Kendji Girac (Repack) - Kendji
10- Tell Me You Love Me (Deluxe) -
Demi Lovato

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Daha Adını Koyamadık

Şevin Ballıktaş

Ya bilinçli kararlarınız buzdağının sadece görünen yüzüyse? Gün içinde istemsizce verdiğiniz tepkileri gözden geçirmeye hazır mısınız? Daha Adını Koyamadık Bay Doğru'yu arayan, tam da bulduğunu sanan, sonra "Kime göre doğru?" sorusuna takılan bir kadının hikayesi. Doğrularınızı sorgulayıp zihinsel ve duygusal tuzaklardan kurtulmanın yollarını öğreneceğiniz sıra dışı bir roman. ODTÜ Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü mezunu Şevin Ballıktaş, halen e-ticaret takım lideri olarak iş hayatına devam ediyor. Ayrıca bireysel ve kurumsal eğitmenlik yapıyor.



192 sy. 24 TL

Z-Bir Kuşağı Anlamak

Evrim Kuran

"Bir kuşağı anlamak, bir dönemi anlamaktır" diyen Evrim Kuran kitabını şöyle anlatıyor; "2000'lerin başından bu yana gördüklerimi kuşaklar üzerinden okumaya çalışıyorum. Kuşakları anlamak; geçmişi onurlandırmak, geleceği mümkün kılmak için fevkalade bir araç. Bir kuşağı anlamak, bir dönemi anlamaktır. Bir dönemi anladığınızda ise paradigmanın kıskacına sıkışmaktan kurtulursunuz. Ve sizin gibi olmayanları kendinize ait yargılarla değil, onlara ait gerçeklerle görmeniz mümkün olur. Bu mümkün olduğunda ise dönüşürsünüz."



128 sy. 16 TL

Bir Gönül Meselesi *Tuna Kiremitçi*

Yazarın bir diğer romanı Git Kendini Çok Sevdirmeden'de oğlu vefat eden Arda, derin bir bunalıma girmiş ve Eskişehir'deki annesinin anılarla dolu evine sığınmıştır. Zaman akar, acıları geçirmese de dindirir ve genç kadın, terk ettiği kocasına ve İstanbul'a geri döner. Yalnız da değildir üstelik; unutamadığı gençlik aşkı Ertuğrul'un kendisine emanet ettiği kızı Dünya vardır yanında. Ancak ne kendisi ne de kocası Ali aynı insanlardır artık. Evlerinin içindeki yabancılaşmaya Gönül adında genç bir kızın gizemi de eklenince, Arda ve Ali kendilerini karanlık bir girdabın içinde bulacaktır.



230 sy. 24 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Hukuk

HUKUK ile ilgim ablam rahmetli Av. Efser Erenus'un Hukuk Fakültesine kaydolması ile başladı. Basılı kitap olmadığı için hocanın derste anlattıklarını kelime kelime not tutarak çalışırdı. Tuttuğu notlar elden ele dolaşarak kopyalanırdı. Bu gayretleriyle 4 yılın sonunda 2000 (emin değilim) kişilik sınıftan haziran döneminde mezun olan 6 kişiden biri ablamdı.

Yıl 1946/50 yıllarıydı... Çok seyrek olarak Beyazıt'taki Marmara Sineması'nın olduğu binanın düğün salonunda Hukuk Fakültesi öğrencileri eğlence düzenlerdi. Bir defasında ablam beni de götürmüştü. Adlarını hatırlayamadığım için üzgünüm; biri ağız mızıkasını bir orkestra gibi çalan iki kişilik ekip olayın aktörü, şantörü, rejisörü'ydü. Nitekim daha sonraki yıllarda radyoda ve sahnelerde meşhur oldular.

Yıllar sonra İstihbarat Servisi'nde çalıştığım bankada "bataklar" çoğalınca, 3 avukat ve bir icra memurunun çalıştığı hukuk servisi kuruldu. 60'lı yılların ilk yarısı olmalı. İcra memuru icra takiplerine bakacaktı. Ben de 3 koskoca avukatın faaliyetlerini takip (!) edecektim. Sultanahmet Adliyesi koridorları kimbilir ömrümün kaç kilometresine sahne olmuştur. Başarılı olmuşum ki, 9 ay sonra şef muavinliğine terfi ederek, İstihbarat Servisi'ndeki görevime döndüm. Bu kısa hukuk temasım, yıllar sonra sigorta sektörüne transferimden sonra, zaman zaman hukuk müşavirine yardımcı (!) olmama bile yetti. Sonuçta kitapta yazan başka icraattaki düzen başkaydı ve tecrübelerle sahip olunuyordu!

Yine daldım gidiyorum. Geçen ay hiç farkında olmadan daldığım yere dönüyorum. Birkaç ahkâm kesip noktayı koyacağım. Tanımadığı genç kızı iki bıçak darbesi ile öldüren cani, mart 2005 tarihinde askerlikten firar etmiş. Mayıs 2005'te askeri cezaevinde isyana kalkışmış. Haziran 2005'te Sarıkamış As. Hst. Psikiyatri Servisi'ne yatırılmış. "İleri derecede antisosyal kişilik bozukluğu, davranışlarına limit koyamayan saldırganlık, suç işlemeye meyilli tanısı ile askerliğe elverişli değildir raporu verilerek terhis edilmiştir." Terhisinden birkaç ay sonra Ordu'da 15 yaşında bir çocuğu bıçakladı. 9 Mart 2006 tarihli raporla "Cezai ehliyetini etkileyecek düzeyde psikiyatrik hastalık tesbit edilmedi yazılmış. Adli Tıp Kurumu'da "antisosyal kişilik bozukluğu tek başına cezai sorumluluğu etkilemez" demiş. Argodan alıntı "SALDIM ÇAYIRA, MEVLÂM KAYIRA"nın tam örneği.

O günden bu günlere kim bilir nerede neler yapmış bilmeyelim. Hukukun derinlerine indikçe insan çileden çıkıyor zira. Öyle "komplo teorileri" üretilmiş ki kanım dondu. Ya doğruysa? Hukuka nokta...

Geçen ay merak ettiklerimi soracak ve o arada futbola el atacaktım, buralara geldik.

Bir merak ettiğim konu köşe yazarlarının her gün değişik konularla sayfa doldurmayı nasıl başardıkları idi, anlaşıldı. Bir üstat yazısının ucuna "katkıda bulunanlar" diye not koymaya başladı. Her gün 5 veya 6 kişi oluyor konuları, adları ve soyadları ile.

Futbola gelirsek, başlamadan vazgeçtim. Aklımdan geçenler şu ara o kadar gündemde ki, her gün sayfalar dolusu bir ben eksiğim. Eksik olayım.

BUNU BİLİYOR MUYDUNUZ?

Çikolata köpeklerin sinir sistemini etkileyerek ölümlerine sebep olabilir.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Ben, sigorta şirketinin "çevik" olanını severim!

BUGÜN *geldiğimiz durumu değerlendirdiğimizde neyle karşı karşıya kaldığımızın cevabını nasıl veririz? Sektör hakkında geçmişten bugüne gelen konuşmaların bugün dahi formundan bir şey kaybetmeden devam ettirildiğini duyuyoruz. Sadece sektöre yönelik değil, ticari pazarın tümü üzerinde oluşan belirsizlik, gelişme hızındaki yavaşlama, standart yaklaşımların bozulmaları, kurumların gelecek planlarının sürekli yenilenmesi, bizlerde bir dejavu hissi yaratmaktadır. Siz de 'Sanki ben bu anı daha önceden yaşamıştım' hissine kapıldınız mı hiç? Kapıldıysanız, peki bu hissin neden olduğunu hiç merak ettiniz mi?*

Benim amacım sizlere dejavu kavramını açmak veya onu, bilimsel yanıyla açıklamak değil. Peki nedir böylesine bir giriş yapmamın amacı? Maalesef günümüz verileri geçmişte yaşananların bir tekrarı gibi. Sigorta şirketlerini ilgilendiren son dakika değişimleri, piyasa koşullarına hazırlıklı olma kararlığında olan kurumları güçsüzleştirdiği gibi, bir de onların şartlara hızla uyum sağlamalarına, gelişen yeni iş fırsatlarından yararlanamamalarına, paydaşlarıyla koordineli bir süreci yürütememelerine ve en önemlisi maliyetlerini kontrol edememelerine neden olmaktadır.

Sigorta şirketleri belirsiz rekabet ortamında hayatta kalabilmek için yeni ve gelişmiş iş fikirlerini yeniden geliştirmek zorunda kalacaklar ve bunun sonucunda da hem örgüt yapısı, hem işleyiş ve hem de iş süreçleri bakımından bir çıkış yolunu bulmaya gayret edecekler.

Rekabet üstünlüğünün önemli olduğu ve yeni uygulamalarla yol almanın, hız kazanmanın kolaylaştığı bir duruma kurumlar nasıl hazırlanacak?

Günümüzde iş dünyasına yerleşen ve hızla uygulamaya alınan, en önemli kavramların başında gelen ***"İş Çevikliği"*** tam da burada kurumlar için aranan çözümlerin bir parçası olarak önyüze çıkmaktadır. Çoğu sigorta şirketi kurulduğundan bu yana, bir devin oburluğuna eşdeğer büyüyerek gelişti ve sonucunda kaçınılmaz olan hareketsizlik alanında sıkışıp kaldı. Daha başlangıçta, büyük şirketlerin karşılaştığı zorluklarla ilgili çok şey söylenebilir. Çok fazla ve hızlı büyüdük, yeterince kaynak yaratamıyoruz, çok fazla ve düzensiz iş yükümüz var v.b zorlukları tekrarlayan yapılara dönüşmekten bahsedilebilir. Başka bir ifadeyle, refleksleri zayıflayan, güçlü kaslarına fazla yük bindiğinde yırtılan, bir müddet sonra daha da iri gözüksün diye sürekli ekstra katkı alan bir organizasyonun karşılaştığı zorluklardan bahsediyoruz. Peki, bu dev gibi yapılara, esneklik, hız, uyum sağlama yetisi ve gelişen fırsatlardan yararlanma zekasını nasıl kazandıracağız? Daha doğrusu iş çevikliği dediğimiz, hızlı, esnek, çevredeki degişime uyum saglama becerisini yerine getiren kurum haline ne zaman geleceğiz? Ne zaman çevik olacağız? Yani, hızlı bir sekilde çalısmak ve çevredeki degisikliklere hemen adapte olabilmek için çevikliğimizi ne zaman göstereceğiz? Hangi testlerden geçeceğiz ki, bu sıkıntılı belirsizliğin ıslık sesini duyduğumuzda ayağa hemen fırlayabilelim?

Bu soruların tamamını yanıtlamadan önce, ***"Kurumsal Çevikliği"*** mizi ölçmek ve kontrol etmek için, kendimize aşağıdaki bazı soruları sormamız gerekiyor?

- Kendimi rakiplerimin karşısında daha akıllı hissetmem için, en az iki yıl içinde uygulamaya koyacağım hangi planlarım var?
- Önümüzdeki iki yıl içinde sektörümüzün nasıl gelişeceğine dair en az dört senaryoya sahip miyim?
- Sektördeki anormalliklere karşın uyanık olan öncü askerlerim var mı? (Başlangıç seviyesindeki İG dahil), Yeteri kadar koku alabilecek şekilde eğitildiler mi?
- Özellikle, belirsiz ve durgunluk dönemlerinde, yetenekleri budamaya başladık mı, yoksa daha da çevik olmak için yeteri kadar gider yapabildik mi?
- Geçmiş birkaç yıl içinde çeviklik yeteniğimi geliştirmek konusunda yeteri kadar harcama yaptım mı?
- Kurum içinde kaslı liderlere mi, yoksa çevik liderlere mi ihtiyacım var? Halen kararsız mıyız?
- Şayet, çevik olsaydık, kaçırdığımız hangi fırsatları elimizde tutardık?

Evet... Sorular benden, "çevik" olup, olmadığınıza karar vermek sizden!

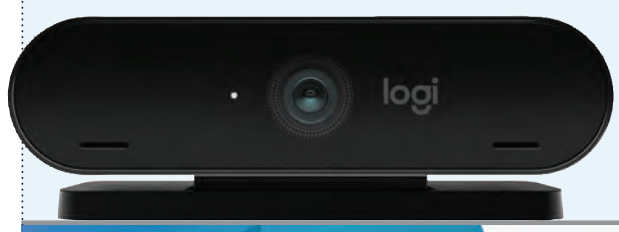
43 bin liralık Apple Pro Display XDR için zorunlu uyarı



Standıyla beraber 50 bin 198 lira ödeyerek alabileceğiniz nano kaplamalı cama sahip Pro Display XDR, kutusunda bu özel camı temizleyebilmek için ayrı bir parlatma bezi getiriyor. Apple'ın modelin temizlenme şartlarını anlatan özel sayfasında toza ve lekelere karşı nano kaplamalı camın sadece bu özel bezle temizlenmesi gerektiği vurgulanıyor. Hatta bezin kuru kalması gerektiği de belirtilmiş. "Nano-texture cama su veya başka bir sıvı değdirmeyin" diye de not düşülmüş. Bu bezi kaybetme durumunda ya da bezin eskimesi halinde yeni bir bez sipariş etmek içinse doğrudan Apple'la iletişime geçilmesi gerekiyor.

Logitech'ten 4K HDR webcam

Kısa süre önce satışa sunulan Apple Pro Display XDR profesyonel monitör modeli, yerleşik bir webcam'e sahip değil. Boşluğu değerlendiren ilk firma Logitech oldu. Firma Apple'dan hemen sonra 4K Pro Magnetic Webcam ile karşımıza çıktı. Direkt olarak Pro Display XDR için hazırlanan ve alüminyum kasalı modelin üstüne mıknatıslı taban ile oturan webcam, bu açıdan çok sağlam bir seçenek oluşturuyor. Yüksek kalitede 4K Ultra HD kayıt yapabilen webcam, firmanın RightLight 3 HDR teknolojisi ile ters ışıkta dahi kalsanız eşit olarak aydınlatılmış görüntüler sunabiliyor. Model, 199 dolar fiyat etiketine sahip.





Jabra 75 Elite Türkiye fiyatı belli oldu

Jabra Elite 75t, daha ufak boyutu sayesinde daha konforlu bir müzik deneyimi vadediyor. Kablosuz kulak içi kulaklıkta 4 mikrofon yer alıyor. Kulaklık 4 mikrofonlu arama teknolojisi yardımıyla kullanıcıların rahatlıkla telefon aramalarını gerçekleştirmesine imkan tanıyor. Tek şarjla 7,5 saate kadar ve şarj birimi ile toplamda 28 saate varan bir müzik deneyimi vadeden kulaklık, hızlı şarj özelliğine de destek veriyor. Kulaklık, toz ve su nedeniyle oluşabilecek hasarlara karşı 2 yıl garantiyle geliyor. Jabra Elite 75t'nin Türkiye fiyatı ise 1.099 lira.



RedmiBook 13 tanıtıldı; bütçe dostu şık dizüstü bilgisayar

Redmi ürün gamını büyütmeye devam ediyor. Bu doğrultuda tanıtılan en yeni ürün olan RedmiBook 13 dizüstü bilgisayar modeli, şık bir tasarıma sahip. Oldukça ince çerçeveleriyle modern görünen cihaz, tasarımsal açıdan genel olarak Apple'ın MacBook modellerini andırıyor. İsminden de anlaşılabileceği üzere 13,3 inç Full HD bir ekran üstüne kurulan dizüstü, tam portlara izin verecek kadar ince bir gövdeye sahip. Soğutma performansının yüksek olduğu aktarılan en yeni RedmiBook, üç farklı versiyon halinde alınabiliyor. Dizüstünün başlangıç fiyatı yaklaşık 569 dolar seviyesinde. En üstteki sürüm içine 739 dolar verilmesi gerekiyor.

Altı arka kameralı Sony Xperia 3 performans konusunda çok iddialı

Sony, akıllı telefon pazarında işleri kötü gitmesine rağmen kalmaya devam ediyor. Firmanın 2020'deki en iddialı modellerinden birisi ise amiral gemisi Sony Xperia 3 olacak. Kısa süre önce Geekbench'e giriş yapan model, kesin olarak gücünü Snapdragon 865 işlemciden alıyor. En üstte tam 12 GB RAM ile donatılabilecek akıllı telefon, arka yüzünnde altı farklı kamera taşıyor. Burada 20 megapiksel F2.4 + 48 megapiksel F1.2/F2.4 + 16 megapiksel F2.4 + 8 megapiksele F2.4 + 12 megapiksel F1.2/2.4 + 0,5 megapiksel ToF sensörlü ilginç bir kurulum yer alıyor. Sunacağı performansı çok merak edilen telefon, her açıdan firmanın şimdiye kadar yaptığı en iddialı model olacak izlenimi oluşturuyor.



Uçan otomobil PAL-V satışta

Otonom araç teknolojileri ve elektrikli araç altyapıları günden güne hayatımıza girmeye devam ediyor. Gerek markalar gerek kullanıcılar tam olarak bu teknolojik yeniliklere alışamamışken, çoğu insanın hayalinde olan uçan otomobil konsepti gerçek oluyor. Amerika Birleşik Devletleri'nin Florida eyaletinde tanılan PAL-V isimli araç dünyanın uçabilen ilk seri üretim aracı olarak adını tarihe yazdırdı. Şirket yetkilileri araca talebin oldukça yoğun olduğunu ve şimdiden 70 ön sipariş aldıklarını belirtmiş. 599 bin dolardan satışa çıkan aracı kullanmak isteyenler hem ehliyet hem de uçuş lisansı almak zorunda. Hollanda yapımı bir motordan, 230 beygir güç elde eden modelin 3 tekerleği bulunuyor. Model, toplamda 2 yolcu kapasitesine sahip.



Xiaomi'den Mi True Wireless Earphones 2S

Xiaomi, uygun fiyatlı modelleriyle kablosuz kulaklık pazarında oldukça dikkat çeken bir firma konumunda yer alıyor. Özellikle Android kullanıcılarına birçok farklı alternatif sunan şirket, şimdi Mi True Wireless Earphones 2S üzerinde çalışıyor. Mi True Wireless Earphones 2'nin yerini alacak model, resmi olarak kayıtlanmış durumda. Bluetooth 5.0 teknolojisi üstüne kurulan modelin, kablosuz şarj destekli bir hazneye sahip olabileceği iddialar arasında.

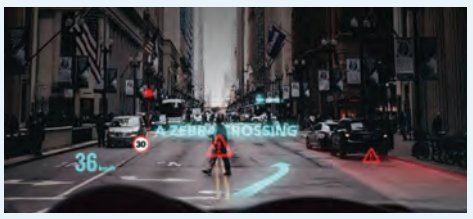


Google'dan Android krizine açıklama geldi

Rekabet Kurumu'nun haksız rekabete yol açması sebebiyle ceza kestiği Google'dan yapılan resmi açıklama geldi. Açıklamada şu ifadelere yer verildi; "Ağustos ayında Rekabet Kurumu'nun kararı doğrultusunda Android iş ortaklarımızla yaptığımız anlaşmalarda değişiklikler yapmıştık. Kasım ayında, Rekabet Kurumu bu değişikliklerin uygun olmadığı ve bu anlaşmalarla operasyonlarımızı sürdüremeyeceğimize karar verdi. Kanunlarla uyumlu bir şekilde çalışabilmemiz için iş ortaklarımızı Türkiye'de yeni çıkacak Android telefonlarla ilgili anlaşma yapamayacağımız konusunda bilgilendirdik. Tüketiciler mevcut cihazlarını ve uygulamaları da normal şekilde çalıştırmaya devam edecektir."

Otomobillerin ön camını devasa bir ekrana çevirecek teknoloji

Yakın gelecekte otomobillerin tüm ön camı bir HUD ekranı haline gelecek. Bunun mümkün kılacak ilk ismin ise Çin merkezli Futuris firması olacağı tahmin ediliyor. Geliştirdikleri özel projeksiyon sistemini CES 2020'de sergileyeceklerini aktaran firma, teknolojisi için oldukça iddialı görünüyor. Sistem tam 15 bin nit parlaklıkta görüntü oluşturabiliyor. Bu sayede navigasyon gibi verileri direkt olarak



yolun üstündeymiş gibi karşınıza getirebilen teknoloji, temel olarak AR başlıklar gibi gerçek ile sanalı harmanlıyor.

Hızlı ve Öfkeli serisinin oyunu geliyor

Hızlı ve Öfkeli 9 sabırsızlıkla beklenirken, şimdi de serinin oyunun çıkacağı haberi verildi. Michelle Rodriguez ve Vin Diesel, Game Awards 2019'da sahneye çıkarak yeni oyun Fast & Furious Crossroads tanıtımını gerçekleştirdi. Oyunun fragmanı ve çıkış tarihi de paylaşımlar arasındaki yerini aldı. Project Cars yaratıcıları Slightly Mad Studios tarafından geliştirilen ve dağıtımı da Bandai Namco tarafından üstlenen oyun, fragmanıyla serinin herhangi bir filminden farksız olacağını ortaya seriyor. Fragmanı yayımlanan oyunun çıkış tarihinin ise 9. filmle beraber olacağı tahminler arasında yerini aldı. 9. film 21 Mayıs 2020'de vizyondaki yerini alacak. Oyunun çıkışı için de Mayıs 2020 tarihi en kuvvetli iddialar arasında.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

7194 sayılı kanunla binek otomobillerin giderleri ve amortismanlarına getirilen sınırlama

7 ARALIK 2019 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 7194 sayılı Kanunla, Gelir Vergisi Kanununda yapılan değişiklikle; işletmelerin kiraladıkları veya iktisap ettikleri binek otomobillerin giderlerinin ve amortismanlarının vergi matrahının tespitinde indirimine kısıtlamalar getirilmiştir. Yapılan değişiklikler, 1 Ocak 2020 tarihinden başlayan vergilendirme dönemlerine uygulanmak üzere Kanunun yayımı tarihinde yürürlüğe girmiştir. Yeni düzenlemeler uyarınca;

- Kiralama yoluyla edinilen binek otomobillerin her birine ilişkin aylık kira bedelinin 5.500 TL'yi aşan kısmı,
- Binek otomobil alışında ödenen ÖTV ve KDV nin gider yazılmasının tercih edilmesi halinde bu vergilerin toplamının 115.000 TL'yi aşan kısmı,
- Binek otomobillere ilişkin giderlerin %70'i aşan kısmı,
- ÖTV ve KDV hariç ilk iktisap bedeli 135.000 TL'yi, söz konusu vergilerin maliyet bedeline eklendiği veya binek otomobilin ikinci el olarak iktisap edildiği hallerde, amortismana tabi tutarı 250.000 TL'yi aşan binek otomobillerinin her birine ilişkin ayrılan amortismanın bu tutarlara isabet edenini aşan kısmı, vergiye tabi ticari kazancın tespitinde gider olarak kabul edilmeyecektir.

Kanundaki düzenlemeler uyarınca 5.500 TL'lik aylık kira gideri sınırı ile % 70'lik oran sınırı hariç yukarıda belirtilen tutarlar 2020 yılından itibaren yeniden değerleme oranında artırılarak dikkate alınacaktır. (Ancak, Cumhurbaşkanı yetkisini kullanarak bu artış oranlarını değiştirebilir)

Gider kabul edilen amortisman tutarı ile ilgili Maddede "Bu hükmün uygulanmasında binek otomobilin iktisap edildiği tarihte yürürlükte olan tutar dikkate alınır" hükmü yeralmaktadır. Dolayısıyla, binek otomobil hangi yıl satın alındıysa o yılda geçerli olan tutarlar dikkate alınacak ve itfa süresi boyunca gider kabul edilen amortisman tutarı buna göre hesaplanacaktır.

Yasal düzenlemelerin 1 Ocak 2020 tarihinden başlayan vergilendirme dönemlerine uygulanmak üzere Kanunun yayımı tarihinde yürürlüğe girmiş olması ve bir önceki paragrafta belirttiğimiz tutar sınırlamasının bu araçların iktisap tarihinde bulunmaması nedeniyle; 7194 sayılı Kanunun yayımlanmasından önce edinilmiş binek otomobillerin 2020 ve sonrasındaki amortismanlarının üst sınır olmaksızın giderleştirilebileceğini düşünüyoruz. Ancak; Kanunun yayımından önce alınmış yada kiralanmış olsa bile tüm binek otomobillerin 2020 yılı başından itibaren kira giderlerine aylık 5.500 TL ve diğer giderlerine de %70 sınırı uygulanması gerekir.

Finansal kiralama kapsamında aktifleştirilen kullanım hakkı; Vergi Usul Kanunu ve ilgili genel tebliğlerde bu iktisadi kıymet için tespit edilmiş amortisman sürelerinde amorti edilecektir. Dolayısıyla; finansal kiralama kapsamında aktifleştirilen tutarın amortisman giderine de amortisman sınırının uygulanması gerektiği kanaatindeyiz.

Araç alımında kullanılan krediler nedeniyle katlanılan finansman giderlerinin (faiz ve kur farkı) aracın iktisap edildiği yılın sonuna kadar olan tutarının araç maliyetine dahil edilmesi zorunlu olmakla birlikte, takip eden yıllardaki faiz ve kur farklarının maliyete ilave edilmek yerine doğrudan gider yazılması mükellefin tercihine bırakılmıştır. Bu şekilde doğrudan giderleştirilen taşıt kredisi faiz ve kur farklarının %70'lik sınıra tabi olup olmayacağı hususundaki tereddütü netleştirmek açısından vergi idaresinin görüşü faydalı olacaktır

Binek oto tanımı ve kapsamı hakkında vergi idaresince genel tebliğle bir belirleme yapılıncaya kadar 60 No'lu KDV Sirkülerindeki açıklamalar yol gösterebilir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Proporsiyon

GEÇENLERDE bir sigorta şirketinde düzenlenen geniş kapsamlı seminerde Hasar Yönetimi konusunu anlatıyorum. Konu hasar olunca sigortacılığa ilişkin tüm terminolojiyi ve terimleri bir arada kullanmak zorundasınız. Kullandığım her terimi tek tek açıklamaya da zaman olmadığı için bir bilgi karmaşası olduğu da kesin. Bazen dinleyicilerin konuya yabancılaştığını ve yavaş yavaş sizden koptuğunu hissediyorsunuz. İşte bu noktada yapacak bir şey var anılara geri dönüp esprili bir dille terimler için açıklama getirmek...

Seksenli yılların başı. Kamu sektöründen istifa edip sigortacılık mesleğini seçmişim. İlk şirketim şu an tarihe karışan bir çok şirketten biri olan Tam Sigorta. Büyük bir şansızlık mı yoksa sigortacılığa gönül verenler için şans mı bilemiyorum ama bana verilen ilk görev hasar servisinde büyük acentelerin hasar dosyalarını takip etmek.

O yıllarda şimdiki gibi "Çağrı Merkezleri" ya da iletişim araçları bilgisayar alt yapısı filan yok hizmet demek yoğun emek demekti... Ancak biz şirket olarak büyük bir yenilik yapıp VIP acentelere hem kendilerinin hem de özel müşterilerinin doğrudan arayabileceği bir telefon numarası vermiştik. Hasarını takip etmek isteyen VIP müşteriler doğrudan bu telefon numarasını arayarak dosyasının durumunu öğreniyordu.

Bir gün Adana'dan bir sigortalı aradı. Tekstil atölyesi yanmış. Tazminatının ne kadar olduğu ve ne zaman ödeneceğini soruyor. Cevap vermek için dosyanın kapağına baktım. Uzun uzun notlar var. En alttaki bilgide noksan sigorta uygulaması yapıldı yerine "dikkat proporsiyon var" notu yazılmış ve matematiksel hesabı gösterilmiş.

Ben sigortalıya açıklama yapmadan doğrudan kendisine ödenecek meblağı söyledim. Telefonda bir sessizlik oldu ve sigortalı isyan edercesine Adana şivesi ile "Allahına gurban olayım nasıl olur gardaşım ekspres bey geldi ve senin söylediğinin iki misli hasar tespit etti. İyi bak dosyaya sen yanlış biliyorsun" dedi. Ben de acemiliğin verdiği güçle cansiperane bir şekilde kapakta gördüğüm işlemleri anlatıyorum ve "Beyefendi sizin atölyede proporsiyon varmış o nedenle hasarın yarısını almanız gerekiyor" diye paralanıyorum. Zavallı adam anlattıklarımdan hiçbir şey anlamadı ve isyana devam etti. "Gardaşım vallahi bizde porsiyon yamuğu filan olmaz biz 30 yıldır esnaflık yapıyoruz, hayatımızda ağzımızdan haram lokma sokmadık ki dükkanımıza da porsiyon yamuğu girsin."

Doğal olarak ben eksik bilgi ile noksan sigorta konusunda sigortalıyı ikna edemedim. O anda rahmetli hasar müdürümüz Recai Çakırer de öğlen yemeğinde olduğu için ondan da bilgi desteği alamadım. Sigortalı, Adanalılara has kızgınlığını alabildiğince dile getirdi ben de şaşkınlığımla kalakaldım.

Sigortalının öfkesinden bir şeylerin eksik olduğu ve birilerinin her açıdan bu eksikliği gidermek adına çözümler üretmesi gerektiğini o an anladım. Yemekten dönen Recai Bey'e olayı aynı ile aktardım. Güldü ve evet dedi bu benim hatam seni geldiğin gün müşteriler ile karşı karşıya getirmememiz gerekirdi. Ben seni hasar reasüransına vereyim dedi ve ben 2 yıl hasar reasürans çalıştım.

Otuz beş yıl önceye dönünce anılar denizinden bir anda yağmur gibi anılar yağıyor. Aradan bir süre geçince şirketimin önerisi ile iki yıl sigorta enstitüsüne devam etme olanağı buldum. Teknik ve hukuksal olarak sigortacılığa ilişkin önümdeki tüm perdeler ikinci yılın sonunda birden bire açıldı ve gerçek sigortacılığa/hasarcılığa adım attım. Yıllar önce proporsiyonu sigortalıya anlatamamıştım ancak günümüzde hem sigorta bilinci hem de eğitim seviyesindeki olumlu gelişmeler insanlar arasında iletişim kurulması için büyük kolaylıklar sağlıyor. Ancak ben yine de sigorta şirketi çalışanları açısından asıl olanın mesleki eğitim olduğuna inanıyorum.

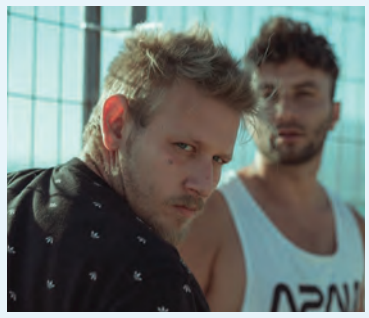
Dünyadaki bilişim konusunda yaşanan büyük devrim sigorta sektöründe yaşanan değişime paralel olarak eğitim alanında da olumlu yönde yansımaya devam ediyor. Bana sigortacılığın kapılarını açan Milli Reasürans Sigorta Enstitüsü (vakfı) eğitim süresini iki yıldan bir yıla indirmiş olsa da 1970 yılından bu yana sektöre kazandırdığı binlerce kişi sigortacılığın gelişimine çok büyük katkılarda bulundular.



10 OCAK

RUBATO

"Rubato", bir müzik cümlesinde temponun serbest bir anlayışla hızlandırılıp, yavaşlatılması anlamına gelir. Yani bir tür ritmik özgürlüktür. Tam da bu tanıma uyan özgün duruşları ile yıllardır söylediğimiz şarkıları kendi tarzlarında yorumlayan Rubato, farklı tür müzik dinleyen pek çok kişiyi ortak noktada buluşturuyor. Rubato, 11 Ocak'ta Jolly Joker Bursa sahnesinde.



11 OCAK

ŞANIŞER FT. SOKRAT ST.

Rap müziğin en iyi temsilcilerinden Şanışer ve Sokrat St., 11 Ocak Cumartesi IF Performance Hall Ataşehir sahnesinde olacak.



15 OCAK

SİMGE SAĞIN

Pop müziğin güçlü yorumcularından Simge Sağın, 15 Ocak akşamı Caddebostan Kültür Merkezi Sahnesi'nde.



17 OCAK

FETTAH CAN

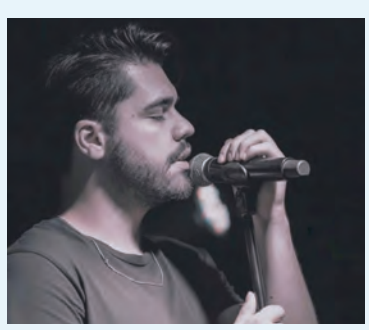
Birçok bilinen şarkının yazarı ve müzisyen Fettah Can, 17 Ocak'ta İstanbul Moda Kayıkhane sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



18 OCAK

GÜNEŞİN KADINLARI: YASEMİN MORİ

Rock, caz ve punk'tan beslenen Yasemin Mori, 18 Ocak'ta "Güneşin Kadınları" serisi kapsamında Babylon'a konuk oluyor.



19 OCAK

EMİR CAN İĞREK

Nalan isimli şarkısıyla bir anda geniş bir dinleyici kitlesine ulaşan genç sanatçı Emir Can İğrek, Beylikdüzü Atatürk Kültür ve Sanat Merkezi'nde.



22 OCAK

CAHİT BERKAY ANTOLOJİSİ

Anadolu müziğinin en önemli temsilcilerinden olan Cahit Berkay, İş Kuleleri Salonu'nda dinleyicileri ile buluşacak.



23 OCAK

JEHAN BARBUR

Jehan Barbur 23 Ocak Perşembe gecesi İstanbul IF Performance Hall Beşiktaş sahnesinde sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.



24 OCAK

BİRSEN TEZER

Birsen Tezer büyüleyici sesi ve tarzıyla İstanbul Kartal'daki Beyrut Performans'ta sevenleriyle buluşacak.



25 OCAK

FERİDUN DÜZAĞAÇ

Romantik şarkıların efendisi Feridun Düzağaç, 25 Ocak'ta İstanbul Kartal'daki Beyrut Performans sahnesinde.



27 OCAK

AMADEUS

Wolfgang Amadeus Mozart ile Antonio Salieri'nin eşsiz hikayesi AMADEUS İstanbul Maslak'taki UNIQ Hall sahnesinde.



29 OCAK

FATİH ERKOÇ AKUSTİK

Türkiye'de caz müzik sanatçısı olarak akla ilk gelen isimlerden olan Fatih Erkoç, Antalya Kültür Merkezi'nde sevenleriyle buluşacak.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Hasan Eskil'e (2)

GEÇEN sayıda yakın dönem hayat sigortacığılımızın önemli isimlerinden ve aynı zamanda edebiyatımızın önemli kalemlerinden biri olan Hasan Eskil'e yer vermiş ve son yazdığı "Delici Gözler" adlı kitabın ikinci ve üçüncü şiirini bana ithaf ettiğinden söz ederek ilk şiirini sizlerle paylaşmıştım.

Bu yazımda da ikinci şiirini sizlerle paylaşıyorum.

Faruk Ömrüuzak'a -2-

Kalemin
Ak kağıt üstüne
Kareler
Dörtgenler
Birbirini kesen köşeler
Çiziyor.
Sevgiye yelken açan yüreğin
Rüzgar tutmuş
Maviliklerde uçarken
Sevgiler
Sevgileri
Köşelerde kesiyor,
Bence aziz dostum
Çizgilere
Özgürlüklerini ver.
Kesişmeyen çizgiler
Evrende yolculuk etsinler.
Başlarını alıp
Kirlenmiş dünyamızdan
Çekip gitsinler.
Günlerde yansın
Yıldızlarda yunsunlar.
Evreni dolaşıp
Dünyamıza gelsinler.
Insanlığa dağılmak için
Kağıdın ortasında
Bir nokta olsunlar.
Çok mu zor Faruk?
Çok mu zor?
Haydi
sevgi kaynağı
şu noktayı koy!

Hasan Ağabey çok renkli bir kişiliğe sahip. 1970 yılında İş Bankası Teftiş Kurulunda iş hayatına başlamış, müfettişliği sırasında yapmış olduğu Anadolu gezilerinde sadece şubeleri değil çevreyi ve insanları da gözlemlemiş. 2000'li yıllarda bu gezilerde edindiği gözlemleri 'Teftiş Anıları' adlı kitabında yayınlamış. Yıllarca okumuş; okuduklarını, yaşadıklarını biriktirmiş, biriktirdiklerini de uzun hikayeler ve romanlar halinde okurlarınla paylaşmış.

Daha önce yazdığı eserleri şunlar; Iraz, Köprüde Kadınlar, Karasuya Düşen Yıldızlar, Bıçak Sırtında, Teftiş Öyküleri, Cariye Ayşe Nihal, Mavi Kanatlı Atlar, Giritli Feride. Eserleri, Selçuk Üniversitesi'nde 'Hasan Eskil'in Roman Ve Hikâyeciliği' başlığıyla Yüksek Lisans Tezi konusu olmuş. Eserlerinde zaman zaman güldürüyor, zaman zaman hüzünlendiriyor.

Bir blogda yayımlanan kişisel tanıtımında "Okuryazarım, yani önce okur, sonra da okuduklarımı yazarım dememe rağmen, epeydir dengeyi bozmuş, sadece okur olarak sürdürüyorum edebiyatla ilişkimi" diyen Hasan Ağabey, ekim ayında yazdığı "Delici Gözler" adlı şiir kitabıyla tekrar yazın hayatına döndü. Tam yirmi sene önce benle ilgili yazmış olduğu şiirlere de kitabında yer verdi. Kendisine müteşekkirim ve şiirinde benden istediği zor görevi yerine getirmeye çalışıyorum. Nokta...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Risk 101

SABAH 9.02'de banka şubesine gittim. Kapıda üç beş müşteri, şube çalışanları da şubenin önündeki servis minibüsünün içinde. "Hayrola?" diye sordum tanıdığım bir çalışana. "Güvenlik görevlisi kapı anahtarını unuttuğu için yarı yoldan evine döndü, anahtarı alıp gelecek" yanıtı geldi.

Neyse ki birkaç dakika sonra anahtar geldi ve normal günlük yaşamına döndü şube.

Geçen gün de lise arkadaşlarımın olduğu WhatsApp grubunda birkaç gün önce sandalla balığa çıkmışken denize düşüp hipotermi (ani ısı kaybı) nedeni ile yaşamını yitiren balıkçı olayından hareketle aramızda denize açılan arkadaşların böyle bir durumu göz önüne alarak neler yapmaları gerektiği konuşuldu bir süre.

Bunların hepsi olasılık. Aynı zamanda alternatifleri veya çözümleri olan durumlar. Yani kapıyı anahtar ile açmak yerine elektronik kilit koyarsın anahtar unutma riskini elimine edersin. Ya da deniz suyu soğuduktan sonra denize açılmazsın ve hipotermi riski ortadan kalkar.

Eminim ki kapıyı anahtarla açtıran banka yönetiminin de aralık ayında denize açılan balıkçının da kendine göre haklı nedenleri vardır.

Günlük yaşamlarımızın en rutin süreçlerinde bile risk olarak tanımlayabileceğimiz anlar var ve esas önemli olan bu risklerin farkında olmak, bu farkındalık ile o riski üstlenmek, önleyici tedbirleri almak, riski transfer etmek ya da bütünüyle kaçınmak... Bunların her biri kişinin o anki risk iştahı ve düşünme şekline bağlı tamamen.

Maalesef ülkemizde finans dünyası ve akademik çevreler dışında çok seslendirilen bir kavram değil "risk" hala. İş yapan bir markanın ya da kurumun taklit edilip talepten fazla arz olunca tümünün birlikte sıkıntıya düşmesi, ya da trende uyup hiç anlamadığın bir işe yatırım yapıp ilk krizimtrak anda bir bardak suyu içip oyundan çıkılması örnekleri gözlerimizin önünde.

Ya da çok derinlemesine incelenip birkaç farklı görüş almadan alınan her türlü karar.

Aslında riski kolay ve hızlı yoldan köşe dönmece, konu sağlık sorunu ise hızlı iyileşme, estetik ise bir anda güzelleşme vs olarak görüp aynanın diğer yüzü tamamen göz ardı edilerek beklenen ve istenen sonuç umulan hızla alınmıyorsa kader, kısmet, dış etkenler tu kaka!

Geçen gün üşüyen yavru kediye beresini giydiren temizlik görevlisi sosyal medyada kahraman oldu bir anda.

Hayvanseverlik, merhamet filan kesin ama aynı zamanda o hayvanı başına gelecek daha kötü bir şeyden korumak güdüsü, kendi kafasının açıkta kalıp saatlerce üşüme olasılığını da tartarak.

Yani aslında yaptığımız her şey bir başka şeyin olması (ya da olmaması) göz önüne alınarak verilen bir karar, bazen bilerek ama çokça farkında olmadan üstelik.

Kişi bu konudaki algısı ve sezgisi arttıkça çok daha duyarlı ve yapıcı yaklaşabiliyor olaylara. Ama öte yandan diğer bireyler benzer bir gelişme göstermediği zaman bu sefer de artan risk algısı mutsuzluk, tepki ve yılgınlığı da getirebiliyor.

Yazılarımda olabildiğince sigortacılık konularına değinmemeye çalışıyorum ve bu yazı da onlardan biri. Evet risk sigortacılığın birincil uğraşı ama riskin tek çözümü veya ilacı da sigortacılık değil. En önemli unsur ne derseniz riski kavrayan, algılayan ve tartabilen bireyler derim. Ancak böyle bireylerin çoğunlukta olduğu bir toplumda sigortacılık veya risk ile ilgili diğer meslek ve uğraşlar bir anlam ifade ederler.

Çalışma hayatıma başladığım ilk yıllarda bir büyüğümün o etkileyici sözü tüm geleceğimi ipotek altına aldı: "Sigortalanmayacak risk yoktur, yeter ki o riski iyi fiyatlayan bir sigortacı ve o fiyatı ödeyebilecek bir müşteri olsun".

Bunca yıldan sonra bu hala son derece geçerli ama deneyim ve yaşanmışlıklarla dolu bir kopyala & yapıştır yapıyorum ve risk konusundaki dersin açılış cümlesini "Gerçekleşmeyecek risk yoktur, yeter ki o riske karşı kendini doğru şekilde konumlandırabilen ve olası sonuçlara hazırlıklı bireylerden oluşan bir toplum olalım" olarak yapıyorum.

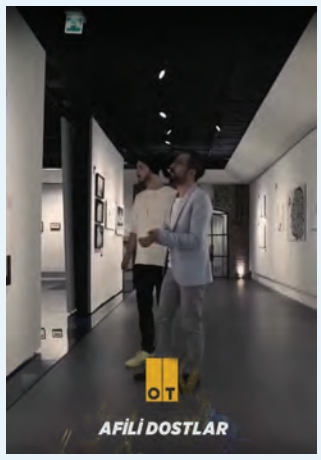
Görüşmek üzere.



Atiye

KÜNYE
Yönetmen: Onur Güvenatam
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Beren Saat, Mehmet Günsür, Metin Akdülger, Melisa Şenolsun, Başak Köklükaya
Türü: Dram, Fantastik
Platform: Netflix

Şengül Boybaş'ın "Dünyanın Uyanışı" adlı kitaptan esinlenerek hazırlanan dizi, genç ve güzel bir ressam olan Atiye adındaki bir kadının mistik hikayesini konu ediyor. Ailesi ve sevgilisi Ozan ile mutlu bir yaşamı olan Atiye'nin çocukluğundan beri çizdiği sembolün Göbeklitepe'de yapılan kazılar sonucu bulunan sembolle aynı olmasının anlaşılması üzerine hayatı bir anda değişir. Atiye, Netflix'teki ikinci yerli orijinal dizi.



BELGESEL

Afilli Dostlar

"İki dostun buluşması… Yaratıcılık, sanat, gündelik yaşam konu başlıklarının sadece birkaçı. İlk sezonunda Murat Menteş, Selçuk Erdem, Pelin Batu ve Tuna Kiremitçi dostlarını Bomontiada'da ağırlıyor. Farklı disiplinlerde iş üreten iki sanatçının Bomontiada'da bir araya gelip, üretimleri, sanata ve kültüre ilişkin tecrübe ve fikirleri hakkında sohbet ettikleri ilham verici bir program." Belgeseli BluTV'den izleyebilirsiniz.



DİZİ

I Am The Night

Fauna Hodel biyolojik annesi tarafından evlatlık verildiğini öğrenir ve geçmişiyle ilgili araştırmalar yapmaya başladığında Jay Singletary ile tanışır. Jay, Fauna'ya geçmişinin sırlarını keşfetmesinde yardımcı olur. Araştırma yapmaya başlayan ikilinin buldukları ipuçları onları Hollywood'un tüm sırlarına hâkim olan ünlü doktor Dr. George Hodel'a ve dönemin en meşhur cinayetine götürür. Diziyi BluTV'den izleyebilirsiniz.



DİZİ

The Kominsky Method

Chuck Lorre tarafından yazılan The Komnisky Method; yıllar önce aktör olarak kısa süreli bir başarı yakalamış, şimdi ise saygı gören bir Hollywood aktör koçu olan Sandy Kominsky etrafında geçiyor. Sandy Kominsky karekterini Michael Douglas'ın canlandırdığı dizide, onun uzun süreli menajeri ve arkadaşı Norman rolünü ise Alan Arkin oynuyor. İki sezondan oluşan dizisiyi Netflix'ten izleyebilirsiniz.



Baba Parası

KÜNYE
Vizyon tarihi: 1 Ocak
Yönetmen: Selçuk Aydemirl
Senaryo: Selçuk Aydemir
Oyuncular: Ahmet Kural, Murat Cemcir, Devrim Yakut, Rasim Öztekin
Türü: Komedi
Yapım Yılı: 2019

Yönetmen koltuğunda "Ailecek Şaşkınız", "Çalgı Çengi", "Düğün Dernek" gibi filmlere imza atan Selçuk Aydemir'in oturduğu komedi türündeki filmin başrollerini, yönetmeninin diğer filmlerinde de birlikte çalıştığı Ahmet Kural ve Murat Cemcir üstleniyor. Baba mirası peşine düşen ailenin aksiyon ve komedi yüklü hikayesini konu alan Baba Parası'ı 1 Ocak 2020'de vizyonda.



17 OCAK

Karakomik Filmler 2

2 Arada ve Kaçamak adlı iki ayrı filmden oluşan "Karakomik Filmler"in devam halkası olan yapımın yönetmen koltuğunda Cem Yılmaz oturuyor. Karakomik Filmler 2'de yer alacak Emanet filminin oyuncu kadrosunda Çağlar Çorumlu, Özge Özpirinçci, Necip Memili ve Tülin Özen gibi isimler yer alıyor. Vizyon tarihi 17 Ocak 2020 olarak belirlenen Karakomik Filmler 2, vizyon tarihini bekliyor.



24 OCAK

Feride

Genç bir kadın olan Feride, yer altındaki bir dikim atölyesinde terzilik yapmaktadır. Çakma kahraman kıyafetleri diken Feride'nin hayatı, bir gün patronu ile iddiaya girmesi ile bambaşka bir hal alır. Patronu Çetin'e baş kaldıran ve bunun sonucu patronu ile büyük bir iddiaya giren Feride, kendisini bir anda moda devlerine kafa tutan eğlenceli bir yolculuğun içinde bulur.



31 OCAK

Aşk Tesadüfleri Sever 2

2010 yapımı Aşk Tesadüfleri Sever filminin devam halkası olan yapımın yönetmen koltuğunda bu defa Ömer Faruk Sorak ve İpek Sorak birlikte oturuyor. Nesrin Cavadzade, Yiğit Kirazcı, Elif Doğan ve Aytaç Şaşmaz'ın başrollerini üstlendiği filmde,1960'lardan günümüze uzanan romantik bir yolculuğa çıkılıyor. 31 Ocak 2020'de vizyona girecek Aşk Tesadüfleri Sever 2, izleyicisi ile yeniden bir araya gelmeyi bekliyor.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Müzik ruhun gıdasıdır

MÜZİK, kökü Yunanca olan bir kelimedir ve dünyanın her yerinde aynı anlamı taşımaktadır. Müzik, tarih boyunca kişiler ve toplumlar arasında duygu ve düşüncelerin anlatımında ve iletişiminde kullanılmış en etkili yöntemdir. Müzik, kişileri sadece ruhsal olarak güçlü kılmaz, aynı zamanda akıl ve vücut sağlığının tedavisinde kullanılan en etkili terapi metotlarından biridir.

Tarihte, Farabi ve İbn-i Sina'nın sağlık alanında müziği kullandığına şahit olurken, Yunan mitolojisinde Apollo'nun hem müzik hem sağlık tanrısı olduğunu ve tasvirlerde elinden müzik aletini düşürmediğini görüyoruz. Günümüze gelirsek, dünya genelinde tam 300'ün üzerinde üniversitede müzik terapi üzerine lisans, yüksek lisans ve doktora eğitimi veriliyor.

Farabi'ye göre müziği bize hoş gösteren, işitme gücümüz değil o besteden çeşitli telkinler çıkaran idrak yeteneğimizdir. Yani müziğin bize uyandırdığı duygularımızdır. Tıbbın babası sayılan Hipokrat, bazı hastaları tedavileri için ilahilerle tapınağa götürmüştür. Sokrat'ın öğrencisi Platon (Efatun) M.Ö. 400 yıllarında müziğin ahenk ve ritimle ruhun derinliklerine etki ederek kişiye bir hoşgörü ve rahatlık verdiğini belirtmiştir. Antik Yunan'da müziğin birçok hastalığın tedavisinde kullanıldığına dair veriler vardır. Homeros'un yazdığı Odysseia'da müziğin kanamaya iyi geldiği iddia edilir. Anatomi ve müzik bilgini Galen, müziğin akrep ve böcek sokmalarına karşı bir panzehir olduğunu söyler. Aurelianus, kronik hastalıkların tedavisinde Frigya usulü obua çalmayı önermiştir. Platon sağırlığın tedavisinde trampet kullanmakla ünlüdür. Eski bir Yunan atasözü, "İnsan ıstırabını dindirmek bir şarkıyı kullanabilme olanağı ile bağlantılıdır" der.

Günümüzde, ameliyat için anestezi yapılmadan önce rahatlatıcı müzik dinletilen hastaların geleneksel anksiyete ilaçlarıyla aynı oranda sinirlerini rahatlabildiğini ve çok daha az yan etkiye maruz kaldığını öne süren bir çalışma yayımlanmıştır.

Yine son yıllarda yapılan bir araştırmaya katılan doktorlar, müziğin ameliyathanede onları sakinleştirdiğini ve rahatlattığını, ruh hallerine iyi geldiğini, odaklanmalarını sağladığını ve sessiz anlarda tansiyonu düşürdüğünü söylüyor. Araştırmaya katılan cerrahlardan biri şöyle diyor: "Müzik, sinirleri yatıştırıyor ve ameliyat ekibinin moralini yükseltiyor." Bir diğer doktor ise "Müzik bazı anlar ameliyathane ortamının daha sakin ve koordine olmasını sağlıyor; bazı anlarda ise ortamın temposunu artırıyor" diyor.

Ve müzik notaları hangi isimlerin kısaltılmışıdır;

Do/Dominus/Yaradan
Re/Rerum/Madde
Mi/Miraculım/Mucize
Fa/Familias Planetarium/Güneş Sistemi
Sol/Solis/Güneş
La/Lactea Via/Samanyolu
Si/Siderae/Gökler

Ben ilkokuldan beri hep müzik ile iç içe oldum, eğitim hayatım boyunca hep kıyısından köşesinden ilgilendim, çeşitli enstrümanları çalma deneyimlerim oldu. Bugüne kadar ben müziğin bana çok faydasını gördüm. Müzik göklerden gelen mucizeler ile ruhunuza en şifa şeydir. Çalın, dinleyin, söyleyin.

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

Insurtech ekosistemi şirketlerin teknolojilerini dönüştürecek

Teknoloji konusunda sigortacılığın hiçbir zaman lider olmadığını ancak son yıllarda sektördeki ilginin önlenemez bir yükseliş içinde olduğunu ifade eden HDI Sigorta Yönetim Bilgi Sistemleri Grup Müdürü Emrah Çalık, "Insurtech ekosisteminin daha da büyük rakamlara ulaşacağını ve sigorta şirketlerini mevcut süreçlerini teknolojiye göre yeniden dizayn etmeye iteceğini düşünüyorum" dedi.

"Sigortanın Geleceği" sayfalarında, şirketlerin inovasyon, teknoloji ve dijitalleşme alanındaki çalışmalarını ve başarılı örnekleri sizlerle paylaşıyoruz. Bu ayki konuğumuz, HDI Sigorta Yönetim Bilgi Sistemleri Grup Müdürü Emrah Çalık oldu. Bir yandan Liberty Sigorta ve Ergo Sigorta birleşmelerini başarıyla tamamlayan, bir yandan da yeni nesil teknolojilere dayalı, inovatif ve dijital çözümleri hayata geçiren HDI Sigorta bünyesindeki öncelikleri, örnek çalışmaları, globaldeki aktiviteleri ve gelecek planlarını konuştuk. Dijital Dönüşüm ekibinin de katılımıyla keyifli ve renkli bir sohbet gerçekleştirdik.



Günümüzde sigortacılıkta dijitalleşme ve teknoloji konuşulduğunda genel yargının müşterilere dijital kanallar yoluyla satış yapılması yönünde olduğunu belirten Emrah Çalık, araştırmaları sonucunda dijital satışın aslında insanlar için en az öneme sahip maddelerden biri olduğunu öğrendiklerini söylüyor.

Genel olarak, sigorta sektöründeki dijitalleşme ve teknolojik inovasyon süreçlerine ilişkin gözlemleriniz nasıl? Bu alanda, hem yerel hem de global düzeyde oldukça aktif olduğunuzu biliyoruz. Öne çıkan başlıklar, ana gelişmeler ve trendlere ilişkin görüşleriniz?
Günümüzde dijital dönüşüm her iş kolu gibi sigorta sektörünü de yoğun bir şekilde etkilemekte. Sigorta sektörü yapısı gereği karmaşık iş süreçleri, regülasyonlar ve manuel süreçlerin yoğunluğu bakımından dijitalleşmede zorlanan sektörlerden. Bugün şirketler tüm bu süreçleri yönetmek için çeşitli teknolojiler ve yazılımlar kullanıyorlar. Kullanılan bu yazılımların büyük bir bölümü merkezi sigortacılık fonksiyonlarını yönetmeye yardımcı oluyor. Birçoğu uzun yıllardır sektörde kullanılan lokal veya inhouse geliştirilen sistemler. Bana göre şirketlerin asıl sıkıntısı bu büyük sistemleri yönetirken teknolojik dönüşüme de ayak uydurmaya çalışmaları. Bu bizler için çok zorlu hatta imkansız denilebilir. Hem sigorta şirketi hem de teknoloji şirketi olabilmemiz çok mümkün değil. Sektör geneline baktığınızda ise büyük değişiklikler yapılmadan, teknolojideki ilerlemeler takip edilmekte veya uygulanmakta. HDI Sigorta olarak biz dönüşüme daha bütüncül bakıyoruz ve alt süreçlerimizi dijitalleştirdiğimiz gibi çekirdek sistemimizi de dönüştürerek daha sağlam temeller ile bu anlamda öncü şirketlerden biri olmak istiyoruz. Talanx grubu için hedef pazarlardan biriyiz ve hedefimiz ilk 5 içerisinde olmak. Ancak hedefimiz sadece yerel düzeyde prim üretiminde ilk 5 içerisinde yer almak değil. Bunu dijitalleşme ve teknoloji alanında yaptığımız atılımlarla, hem yerel hem de globalde ilk 5'de olarak daha anlamlı hale getirmek istiyoruz.

HDI Sigorta ve Talanx grubu bünyesinde bu alanda yürütülen çalışmalarda hangi konular üzerinde yoğunlaşıyorsunuz? Ajandanızdaki öncelikli konu başlıkları neler?
Talanx grubu şirketleri olarak dijitalleşme ve teknolojik inovasyon konusunda bir grup hedefimiz ve yol haritamız mevcut. Talanx grubu kendi bünyesinde bulunan Best Practice Lab organizasyonu ile hem yol gösterici hem de teşvik edici bir role sahip. HDI Sigorta olarak biz de bu dönüşümü yaşarken big data'yı ana odak noktamız yapmanın yanı sıra makine öğrenmesi, yapay zeka, RPA, advanced analytics, IOT ve ekosistem gibi kavramları hayatımızın önemli bir parçası yaptık. Bilinen iş kurallarına ek olarak, makine öğrenmesi ile hasar dosyalarının suistimal olasılıklarının ölçülmesi, RPA ile fatura işlemlerimizin insan katkısı olmadan otomatik bir hale getirilmesi, Chatbot ile dijital kanallarımızda hem müşterilerimize hem de diğer paydaşlarımıza hizmet verilmesi, Advanced Analytics ile organize suç şebekeleri arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi gibi konularda bir takım çalışmalar gerçekleştirdik. Öncelikli hedefimiz şirket genelinde bu kavramları daha da geliştirip, daha çok noktaya dokunmak. Bunların yanı sıra agile dönüşüm ile ilgili gelişmeleri de yakından takip ediyoruz.

2018 YILINDA SİGORTA TEKNOLOJİLERİNDE YATIRIM 3.2 MİLYAR LİRAYA ULAŞTI

Sigortacılık alanında teknolojik inovasyonun artması noktasında insurtech girişimlerin nasıl bir rol oynayacağını öngörüyorsunuz?
Dürüst olmak gerekirse, teknoloji söz konusu olduğunda sigorta endüstrisi hiçbir zaman lider olmadı. Fakat son yıllarda sigorta şirketlerinin teknoloji farkındalıkları ve teknolojiye yaptığı yatırımlar önemli ölçüde arttı. Özellikle 2013 yılından beri başlayan bu önlenemez yükseliş, 2018 yılının sonunda 3.2 milyar dolar gibi bir rakama ulaştı. Bu rakam 2017 yılının tam olarak iki katı. Bu bile başlı başına buradaki gelişmelerin ne kadar hızlı ilerlediğini bize göstermekte. Son yıllarda dikkatimizi çeken konulardan bir diğeri de Google, Tesla, Ali Baba gibi dünya devlerinin sigortacılığa ciddi yatırımlar yapması ve yıkıcı etki yaratan yeni sigortacılık anlayışları ile karşımıza çıkmaları. Burada insurtech girişimleri için iştah kabartıcı bir potansiyel mevcut. Insurtech ekosisteminin her geçen gün gerek startuplar gerekse diğer büyük şirketler vasıtası ile daha da büyük rakamlara ulaşacağını ve sigorta şirketlerinin mevcut



süreçlerini teknolojiye göre yeniden dizayn etmeye iteceklerini düşünüyorum.

Bu yıl İTÜ Çekirdek bünyesinde açılacak olan Sigorta Teknolojileri Kuluçka Programı'nın destekçileri arasında HDI Sigorta'da var. Bu programa girme sebebiniz, beklentileriniz ve öngörüleriniz neler?
İTÜ Çekirdek oluşumunu daha önceden de yakından takip ediyorduk. İTÜ Çekirdek bünyesinden çıkmış girişimcileri birçok kez şirketimizde ağırladık, projelerini dinledik ve birlikte projeler gerçekleştirdik. Uzun süredir dolaylı yoldan parçası olduğumuz bu oluşumun, Sigorta Teknojileri Kuluçka Programı'nın hayata geçmesi ile resmi bir destekçisi konumuna geldik. Öncelikli amacımız; yaratıcı, teknoloji tabanlı fikirleri olan ancak projelerini hayata geçirmek için desteğe ihtiyacı olan girişimcilere iş bilgimiz ile destek olmak. Şirketimiz içerisindeki uzmanlarımız ile sigortaya yönelik girişim yapmak isteyen kişileri bir araya getirip sancı noktaları üzerinde birlikte çalışma ve bu sancılara çözüm ortamı yaratmayı planlıyoruz. Bu sayede sektörde atılacak dijital ve teknolojik adımlarda her zaman öncü olmak, teknolojik gelişmeleri yakından takip etmek istiyoruz. İnanıyoruz ki genç girişimcilerin enerjisi ve tutkusu hem HDI Sigorta'nın hem de ülkemizin uluslararası rekabet ve ekonomik gücünü artırıcı katma değerli bir geleceğe yön verecektir. Fikirleri ve teknolojileri ile, sigorta sektörünün sancı noktalarına yönelik çözüm üretmek isteyen herkese kapımızın açık olduğunu bir kez daha hatırlatmak istiyorum.

HDI Sigorta ile işbirliği yapmayı arzu eden startup girişimlere mesajlarınız ne olur? Onlardan ne beklersiniz?
HDI Sigorta olarak yaratıcı fikirlerini teknoloji tabanlı çözümler ile destekleyen bütün tutkulu startuplara kapılarımız açık. Startup ekosisteminde iş modelimize uygun olan fikirleri desteklemek ve büyüme süreçlerinde partnerleri olmak isteriz. Ancak burada kilit olan noktalardan biri de aslında seçimi yapan taraf biz olarak görünsek de karar alma sürecinde iki tarafın da aktif rol alması. Kurumsal iş ortaklıkları startuplar için birçok avantaj içermesinin yanı sıra, verilecek yanlış kararlar vasıtası ile büyük riskler ile karşılaşabilirler. Doğru zaman planlaması, iş yapabilme kapasitesi ve açık iletişim olmazsa olmazlardan.

TEKNOLOJİDE EN ÖNEMLİ FAKTÖR DİJİTAL SATIŞ DEĞİL

Yaptığınız kapsamlı bir müşteri risk algı araştırmasının sonuçlarını paylaştınız. Bu çalışmadan çıkan ana mesajlar neler? Özellikle, müşterilerin sigorta alanındaki teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme konusundaki mevcut algıları ve beklentileri ile ilgili nasıl sonuçlar çıktı?
İstanbul Üniversitesi ile birlikte gerçekleştirdiğimiz bu araştırma ile amacımız ülkemizdeki sigorta algısını, toplumun sigorta kavramına bakış açısını, geleceğe yönelik endişe ve beklentilerini daha iyi kavramaktı. Araştırmamızdan çıkan ana ve en önemli mesaj, sigorta kavramının insanlarda öncelikli olarak güvence/teminat kavramlarını çağrıştırması. Aynı zamanda insanların sigorta yaptırırken temel motivasyonu da güvence kavramı. Bunun yanı sıra hali hazırda sigorta satın alan kişilerin yeni bir sigorta satın alma veya mevcut olanı devam ettirme eğilimi %69 iken, herhangi bir sigortaya sahip olmayan kişilerde bu oran %20. Bu da gösteriyor ki yeni müşterilerin pazara katılım eğilimi gerçekten düşük. Sigorta şirketlerinin gelecek planlarını yaparken yeni ürünler, fiyat stratejileri ve dijital teknolojiler ile fark yaratmaları gerekmekte. Günümüzde sigortacılıkta dijitalleşme ve teknoloji konuşulduğunda genel yargı müşterilere dijital kanallar yoluyla satış yapılması yönünde ancak araştırmalarımızda dijital satışın aslında insanlar için en az öneme sahip maddelerden biri olduğunu öğrendik. İnsanların sigorta sektöründeki teknolojik gelişmelerden beklentileri veri güvenliği, öngörülebilir/önlenebilir hasar süreçleri, kişiye özel ürün/fiyat stratejileri ile hayatlarının daha kolay ve daha güvenli bir hale gelmesi. Geleceği kurgularken sadece yeni teknolojilere odaklanmayıp aynı zamanda insanların teknoloji ile ilgili güvenlik kaygılarını da minimum seviyeye indirecek adımlar atmalıyız.

İlave edeceğiniz farklı görüşleriniz?
Türkiye Sigorta Birliği son günlerde dijitalleşme konusunda ciddi çalışmalara imza atıyor. Öncelikle konuyu gündemine aldığını söyleyebilirim. Birlik bünyesinde kurulan ve benim de üyesi olduğum Strateji Komitesi bu alanda oldukça yoğun çalışmalar gerçekleştirdi ve çalışmalarının sonuçlarını almaya başladığını gözlemliyoruz. Önümüzdeki günlerde de bu alandaki çalışmalarını sürdürerek sektörü dijital yolculuğunda destekleme arzusu var.



HDI Sigorta Yönetim Bilgi Sistemleri'nin genç ve enerjisi yüksek ekibi, sektördeki teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor.

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

Keyifli Bir Yolculuk İçin;
"ARACIM GÜVENDE GENİŞLETİLMİŞ BİNEK KASKO"
İle Birçok Riske Karşı Güvendesiniz...



444 2758 BRKT

www.bereket.com.tr