

ASYA'NIN DEVİ ÇİN CORONA'NIN GÖLGESİNDE KAPILARINI SİGORTACILARA AÇIYOR ›S.21

BLOCKCHAIN TABANLI SÖZLEŞMELER SEKTÖRÜN HIZINI ARTIRACAK

Belirlenen koşulların gerçekleşmesi durumunda anında hasar ödemesi yapan blockchain tabanlı akıllı sözleşmelerin ödemelere hız kazandırması ve müşteri memnuniyetini olumlu yönde etkilemesi bekleniyor. ›S.20





BES 2019'DA 24 BİN KİŞİYİ EMEKLİ ETTİ

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin açıkladığı 2019 yıl sonu verilerine göre geçtiğimiz yıl BES'ten emekli olan kişi sayısı 24 bin oldu. BES'te en fazla katılımcının olduğu şehir ise İstanbul. ›S.31

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

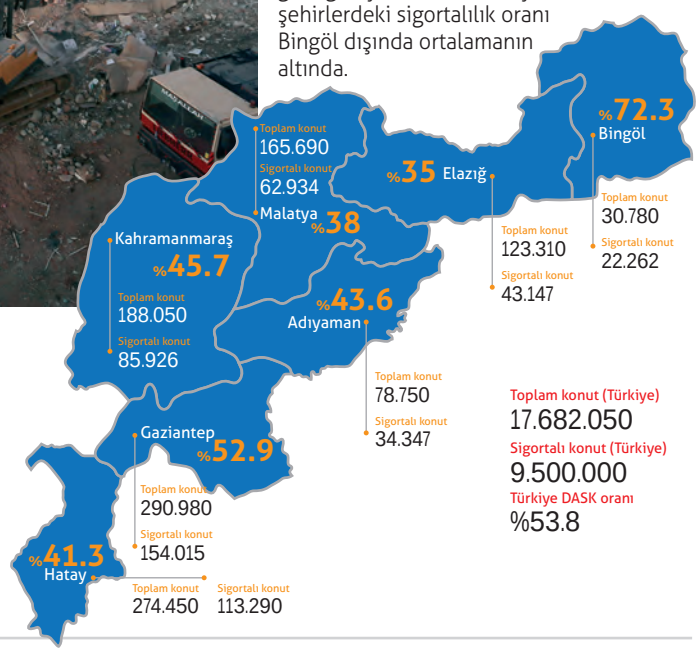
sigortacı gazetesi

ŞUBAT 2020 YIL: 35 / SAYI: 495 AYDA BİR YAYINLANIR

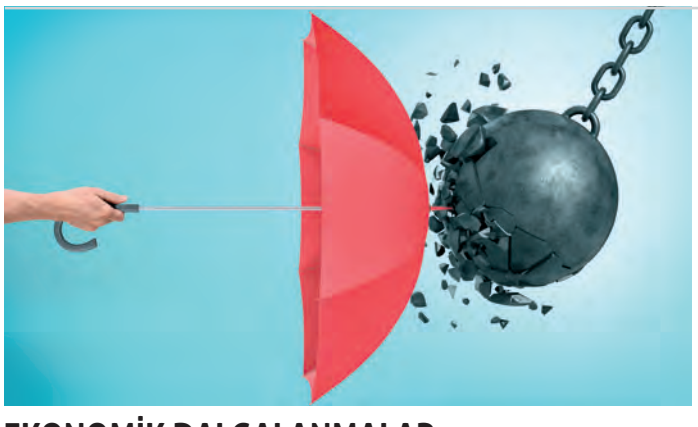
SİGORTACILAR DEPREMDE ELAZIĞ VE MALATYA'YI YALNIZ BIRAKMADI



Deprem felaketinin yaşandığı bölgedeki düşük zorunlu deprem sigortası oranı dikkat çekiyor. Depremin meydana geldiği fay hattı üzerinde yer alan şehirlerdeki sigortalılık oranı Bingöl dışında ortalamanın altında.



Elazığ'ın Sivrice ilçesinde 6,8 büyüklüğünde gerçekleşen ve komşu şehirleri de etkileyen depremin hemen ardından harekete geçen sigorta şirketleri, sektöre yaraşır bir gönül birliği sergileyerek bölge halkına destek olmaya başladı. Depremin hemen ardından açıklama yapan Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, "Hasar ödemelerinin en kısa zamanda sigortalılarımıza ulaşmasını sağlayacağız. Sektör olarak hasar anında sigortalıların yanında olmak en büyük sorumluluğumuzdur" şeklinde konuştu. ›S.34



EKONOMİK DALGALANMALAR REASÜRANS PAZARINI OLUMSUZ ETKİLEDİ

Sigorta şirketlerinin 2020 reasürans anlaşmaları tamamlandı. Türk sigorta pazarı, çekiciliğini korumasına rağmen geçen yıl yaşanan ekonomik dalgalanmalar piyasayı olumsuz etkiledi. Bu anlaşma dönemi sigorta sektörü için önemli bir sorun olmadan kapansa da önümüzdeki dönem sektörü etkileyecek tehditler bulunuyor. ›S.17

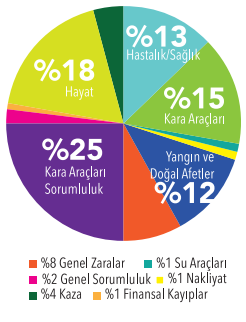
'SİGORTA SEKTÖRÜNDEKİ DİJİTALLEŞMEYİ STARTUPLAR BİR ADIM ÖTEYE TAŞIYACAK'

Güneş Sigorta, Türkiye'nin girişimcilik ve inovasyon üssü İTÜ ARI Teknokent öncülüğünde gerçekleştirilen İTÜ Çekirdek Insurtech Programı'nın sponsorlarından biri oldu. Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, girişimcilerle birlikte insanların ihtiyaçlarına cevap verecek ürünlerin geliştirilmesi gerektiğini söyledi. ›S.3



TÜRK SİGORTA SEKTÖRÜ 2019'DA 69 MİLYAR LİRA PRİM ÜRETTİ

Türkiye Sigorta Birliği 2019 yılı prim üretim verilerini açıkladı. 2019 Aralık sonunda 69 milyar 241 milyon lira prim üretime ulaşan sektör, toplam üretimini bir önceki yıla göre %26.7 oranında artırmış oldu. Hayat dışı sigorta şirketleri 57 milyar 881 milyon lira üretirken, hayat tarafında 11 milyar 359 milyon lira prim yazıldı. ›S.22



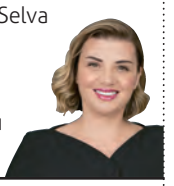
TARSİM'İN YENİ GENEL MÜDÜRÜ SERPİL GÜNAL

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi'nin (TARSİM) Genel Müdürü Serpil Günal oldu. TARSİM'den yapılan duyuruya göre Günal, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi ile Tarım Sigortaları Havuzu'ndaki Yönetim Kurulu Üyesi görevlerine de devam edecek. ›S.12



'TÜRK RE, SEKTÖRÜ BÜYÜTECEK'

"Dağıtım kanalları yönünden güçlü olmayan bir sektörün sürdürülebilir büyümesi nasıl mümkün değilse, reasürans alanında rekabet eden güçlü firmaların olmaması da büyümenin önünde bir engel" diyen Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, sektörün büyümesinde hızlandırıcı bir rolleri olacağını ifade etti. ›S.15





EKONOMİK ÇATIŞMALAR 2020'Yİ TEHDİT EDİYOR

Dünyanın gelecekte karşı karşıya kalacağı risklerin sayısı artıyor. Uzun vadeli riskler arasında iklim değişikliği bağlantılı olaylar öne çıkarken, 2020'nin kısa vadeli risklerinin başında ekonomik çatışmalar ve siyasi iç kutuplaşmalar bulunuyor. ›S.24

SİGORTACILIKTA PSİKOLOJİK SÖZLEŞME

Sigortacılık Araştırmaları Yazısı'nın ilk bölümünü bu sayımızda yayınlayan Mehmet Muratoğlu; sektördeki 'psikolojik sözleşme', 'örgütsel özdeşleşme' ve 'işten ayrılma niyeti' kavramlarını ve bunların iş süreçlerine etkilerini yazdı. ›S.40



EŞBER ERGÜLEN'İN VEDA YAZISI

2009 yılında Sigortacı Gazetesi'nde köşe yazarlığı serüvenine başlayan Eşber Ergülen, Şubat sayısında gazetemizdeki son köşe yazısını yazdı. Değerli tecrübelerini bu sayfalarda bizlerle paylaşan Erülgen, 10 yıl 11 ayda 131 yazı kaleme aldı. ›S.39



VE AİLEM FERDİ KAZA SİGORTASI İLE YARINLARA HAZIRIZ.

Kaza sonucu maluliyet durumunda kendinizi,
vefat durumunda ise ailenizi **VE Ailem Ferdi Kaza Sigortası** ile
güvence altına alın.

Vefatınız durumunda 10 yıl boyunca;
· Yılda bir kez eğitim destek ile çocuğunuzun,
· Her ay maddi ve manevi tazminat ödemeleriyle tüm ihtiyaçları için ailenizin yanındayız.



Vergi indirimi avantajından da faydalanabilirsiniz*

*Aylık brüt ücretinizin yüzde 15'ini ve asgari ücretin yıllık tutarını geçmeyecek şekilde, ödediğiniz primleri gelir vergisi matrahından düşerek vergi indirimi avantajından yararlanabilirsiniz.

Vakıf Emeklilik

MÜŞTERİ İLETİŞİM MERKEZİ | BES
0 850 222 9 237

Sigorta sektöründeki dijitalleşmeyi, startuplar bir adım öteye taşıyacak

Güneş Sigorta, Türkiye'nin girişimcilik ve inovasyon üssü İTÜ ARI Teknokent öncülüğünde gerçekleştirilen İTÜ Çekirdek Insurtech Programı'nın sponsorlarından biri oldu.

Destekçileri arasında Güneş Sigorta'nın da yer aldığı İTÜ Çekirdek Insurtech Programı, 15 Ocak 2019 Çarşamba günü İTÜ ARI Teknokent'te gerçekleşen etkinlikle duyuruldu. Program kapsamında sunulan pek çok desteğin yanı sıra girişimlerin sektöre erişimi sağlanacak ve başarılı olan girişimlere paydaşlar tarafından 1 milyon lira ödül, can suyu olarak verilecek.



'ÖNCELİĞİMİZ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ'

Etkinlikte konuşan Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, girişimcilerle birlikte insanların ihtiyaçlarına cevap verecek ürünlerin geliştirilmesi gerektiğini belirtti. Atilla Benli konuşmasında müşteri deneyimine dikkat çekerken "Güneş Sigorta olarak gelecekte başarının iyi bir müşteri deneyiminden geçtiğini biliyoruz. Hedeflerimiz arasında; müşteri ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılayan ürünler sunmak, sosyal medya ve diğer yeni veri kaynaklarından beslenerek müşteri beklentilerine cevap vermek, süreçleri optimize ederek maliyetlerini azaltmak, kişiselleştirme ve dinamik adaptasyon ile müşteri beklentilerini karşılayan iyi bir deneyim yaşatmak ilk sıralarda yer alıyor. Bu doğrultuda dijital dönüşümü de sağlayarak hedefe ulaşmanın en kritik faktörü de startuplarla işbirliği yapmak. Dinamik ve çözüm üretilmesi gereken alanlara odaklanarak çalışan startuplar sektörümüze önemli çözümler getirecek ve sektörü geliştirecektir. Güneş Sigorta olarak sektörde gelişimi sağlayacak startupların artmasını ve değer katmalarını önemsiyoruz. Tam da bu noktada sektörü girişimcilerle bir araya getiren İTÜ Çekirdek Insurtech programının bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz" diye belirtti.



Güneş Sigorta Yelken Takımı ödülleri topladı

Başarılarıyla adından söz ettiren Güneş Sigorta Yelken Takımı, İstanbul Yelken Kulübü'nde düzenlenen törende ödüllerini aldı.

Güneş Sigorta, Çanakkale Zaferi 104. Yıl Kupası, 35. Yıl Deniz Harp Okulu Kupası ve 34. Yıl Amiral Kupası (İstanbul Boğazı Kom. Kupası) yarışlarında birincilik kupalarını kaldırdı. 34. Yıl Amiral Kupası Genel Sonuç ve Heybeliada 1773 Kupası yarışlarında ise üçüncülük kazandı. Bu başarılar ile İstanbul Yelken Kulübü 2019 Yılı ve TAYK TEB Trofesi yarışlarını üçüncülükle tamamladı.



'DEĞER ÜRETİYORUZ'

2019 yılı yat yarışları ödül töreni 28 Aralık 2019 Cumartesi günü İstanbul Yelken Kulübü'nde gerçekleştirildi. Yelken takımının 10 yılı aşkın tarihi boyunca önemli başarılara imza attığını dile getiren Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "62 yıllık tarihi boyunca önemli sosyal sorumluluk çalışmalarına imza atan Güneş Sigorta; çevreden eğitime, spordan kültür sanata kadar farklı alanlarda kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle toplumsal değer üretmeye devam ediyor. Yelken Takımımız, 12 yıldır yelken sporunun Türkiye'de tanıtılmasında öncü görevler üstleniyor, başarılı bir şekilde markamızı temsil ediyor. Takımımızın tüm üyelerini göstermiş oldukları özveri ve başarılarından ötürü tebrik ediyorum" şeklinde konuştu.



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.

İstanbul Ayvansaray Üniversitesi artık çok güçlü

İş dünyasının, özellikle de finans ve sigorta sektörünün yakından tanıdığı Nihat Kırmızı'nın Mütevelli Heyet Başkanı olması ile beraber önemli destek ve katkılar alan İstanbul Ayvansaray Üniversitesi eğitim kalitesini en üst düzeye çıkararak vakıf üniversiteleri arasında eğitimde fark yaratacağını göstermek istiyor. Finans sektöründe Türkiye'nin güçlü sigorta şirketlerinden Doğa Sigorta'nın da Yönetim Kurulu Başkanı olan Nihat Kırmızı, üniversitenin dünya standartlarında bir seviyede eğitim vermesi için Kırmızı ailesi olarak tüm şirketleriyle ve bireysel olarak bu yolda ellerinden gelen tüm katkıyı sağlayacaklarını söyledi. Öğrencilerin okurken sigortacılıkla beraber sağlık sektöründe hastanelerinden, eğitim sektöründe okulları ve gıda, tarım, sanayi gibi sektörlerdeki şirketlerinden ve binlerce çalışandan bir laboratuvar gibi faydalanacağını, mezun olduktan sonra da iş garantisi olacağını vurguladı.



HEDEFE ULAŞMAK İÇİN TAM DESTEK

Nihat Kırmızı, üniversitenin akademik kadrosu ve tüm idari personeline yaptığı konuşmada, "Bu yeni dönemde yeni bir ruh ve büyük bir heyecanla üniversitemizi hak ettiği seviyeye çıkartmak için uzun bir yola kararlı bir şekilde çıkmış bulunuyoruz. Bir çok emek harcanarak temelleri atılmış üniversitemizin büyük bir eğitim eserine dönüşmesi hedefimize ulaşmak için her türlü maddi manevi katkıyı sağlayacağımızı ifade etmek istiyorum. Üniversitemiz kâr amacı gütmeksizin tüm kaynaklarını bilime, tekniğe ve sanata kullanarak eğitimde fark yaratacaktır. Biz de finans sektöründe Türkiye'nin en büyük şirketlerinden biri olan sigorta şirketimizle, hastenemizle, eğitim kurumlarımızla yurt içi, yurt dışı tüm şirketlerimizle ve bireysel kaynaklarımızla üniversitemize bu yolda katkı sağlayacağız. Sizleri de bu kutsal yolda birlikte yürümeye davet ediyorum. Bugüne kadar üniversitemize katkı sağlayan herkese, mütevelli heyet üyelerimize, eğitmenlerimize, idari personelimize ve burayı tercih ederek değer yaratan öğrencilerimize teşekkür eder bu yeni dönemin vatanımıza milletimize ve kurumumuza hayırlı olmasını dilerim" diyerek İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin yeni dönemde çok güçlü bir üniversite olacağının altını çizdi.

İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin yeni Mütevelli Heyet Başkanı olan Nihat Kırmızı, üniversitenin dünya standartlarında bir seviyede eğitim vermesi için Kırmızı ailesi olarak tüm şirketleriyle ve bireysel olarak bu yolda ellerinden gelen tüm katkıyı sağlayacaklarını söyledi.



“Sektörün önceliği deprem konusunda halkı bilgilendirmek olmalı”

Geçtiğimiz ay meydana gelen Elazığ merkezli depremden sonra hızlı şekilde bölgeye yetkin bir ekiple intikal ederek destek olan **Quick Sigorta’nın Genel Müdürü Ahmet Yaşar**, “Depreme nerede yakalanacağımız belli değil. Önemli olan vatandaşlara deprem anında ne yapılacağını bilimsel bir şekilde anlatmak” diye konuştu.

Elazığ’da 24 Ocak saat 20.55’te meydana gelen ve merkez üssü Sivrice ilçesi olan 6,8 büyüklüğündeki depremin sonrasında bölgeye ilk ulaşanlardan biri Quick Sigorta oldu. Bölgedeki destek çalışmalarını sürdüren Quick Sigorta, acentelere ve acente yakınlarına binalarının güvenlik tespitleri tamamlanana kadar konaklama imkanı sunuyor. Gebze depremini tecrübe etmiş bir isim olan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ile deprem sonrasında gerçekleştirdikleri uygulamaları ve ülkemizdeki deprem bilincinin nasıl artırılabileceğini konuştuk.

ACENTELERİN YAKINLARINI MİSAFİR EDECEĞİZ

Quick Sigorta olarak Elazığ merkezli depremden sonra hızlı bir şekilde bölgeye ulaştınız. Burada hangi adımları attınız, deprem sonrasında nasıl bir süreç izlediniz?

Quick Sigorta olarak depremden sonra değil, depremin gerçekleştiği andan itibaren acentelerimize ulaştık ve herkesin can güvenliğinden emin olduk. Hem Malatya hem de Elazığ bölgesindeki acentelerimizden neyse ki kötü bir haber gelmedi. Bununla birlikte sigortalılarımızda bazı kısmi hasarlar söz konusu, hasarların giderilmesi için de çalışmalara derhal başladık. Bunun yanında ben açıkçası Quick Sigorta’nın mobil sigorta platformu Q Truck aracımızın bölgeye doğru yola çıkması yönündeki talepleri kabul etmedim. Quick Sigorta olarak amacımız reklam maksatlı bir ziyaret yapmak değil. Gölcük depreminde yakınlarını kaybetmiş biri olarak deprem konusunda tecrübem var. Biz gerçek manada, sadece doğru olan aksiyonları almaya çalışıyoruz. Deprem sonrasında halkta bölgeyi terk etme isteği oluşabiliyor. Yıkılan



bina sayısı az olsa da hasar gören binaların sayısı yüksek. Bizim böyle anlarda binalardan en kötü ihtimalle tasfiye sürecini tamamlanacağı kadar ayakta kalmalarını bekliyoruz. Öncelik her zaman canda olduğu için tasfiye süreci bitene kadar ayakta kalan bina büyük oranda görevini yapmış demektedir. Bina güvenliğinin tespiti sağlanana kadar binaya girilmesi doğru değil. Bu yüzden başta acentelerimizin yakınlarını İstanbul’da ve Mersin’de misafir edeceğiz ve konaklama ihtiyaçlarını karşılayacağız. Öncelikle bununla ilgili bir çaba sarf ettik.

YARDIM İÇİN TÜM TALİMATLAR VERİLDİ

Bunun dışında hasar, diğer kanallar ve yardım hizmetleri açısından 7/24 hizmet verdiğimiz kanallarımız var. Aynı zamanda Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Halil Alaeddinoğlu başkanlığında koordinatörümüz, direktörümüz, bölge müdürümüz ivedi bir şekilde bölgeye gittiler. Elazığ ve Malatya’daki tüm acentelerimizi bulundukları yerde ziyaret ediyorlar. Birtakım acil ihtiyaçların karşılanması konusunda talimatlar verilmiş durumda. Dediğim gibi, Quick Sigorta olarak önceliklerimiz; ihtiyacı olan acentelerimizi alıp onları burada misafir etmeye çalışmak, bununla ilgili talepleri karşılamak ve ortaya çıkabilecek kamunun sağlayamayacağı acil ihtiyaçları hızlıca halledebilmek. Bu depremde de başlıca motivasyonumuz afet bölgesinde yer alan arkadaşlarımızın moralini desteklemek ve yanlarında olduğumuzu göstermek. Basından bir talep gelene kadar yaptıklarımızı duyurmamamız da faaliyetlerimizin niteliğini gösteriyor. Bizim için yaptıklarımız haber değil, sadece rutinimizin bir parçası.



BÖLGEDE TEMİNAT VERMEYİ DURDURMADIK

Deprem bölgesinde ekspertiz çalışmaları başladı mı? Bölgeye teminat veriliyor mu?

Ekspertiz çalışmaları hasarın hemen ertesi günü başladı. Hatta ekspertiz bürolarımızdan bölgede devamlı hizmet verecek bir eksper bulundurmaya başlayanlar oldu. Hem ekspertiz süreçleri hem de yöneticilerin bizzat ziyaretleri ve tespitleri açısından hiçbir problem yok. Mutlulukla görüyoruz ki, sektördeki sigorta şirketleri de sahada pozisyon almışlar. Sigortalıların, bölgede bulunan insanların ve acentelerin sigortacıları yanında görüyor olması gerçekten çok önemli. Sigorta şirketleri her zaman poliçeleriyle müşterilerin yanında olsalar da, bu gibi durumlarda sigortacıların gerçek fonksiyonlarının ne olduğu ortaya çıkıyor.

Biz bölgede teminat vermeyi durdurmadık. Belirli yetkilendirmeler uygulasak da teminat verme işlemini asla durdurmadık. Bu işlemi yapmadan başka yardımlar peşine düşmek de çok mantıklı değil. Bizden beklenen öncelikle bizim işimizi yapmamız. Biliyorsunuz aslında bölge sigorta şirketlerinin ilgisi açısından sıkıntılı bir bölge. Elazığ ve Malatya o kadar olmasa da Doğu bölgesinde bazı şirketler ekstra önlemler alıyor. Quick Sigorta olarak önceliğimiz bizden beklenen sigorta faaliyetlerini yürütmek olduğu için bazı yetkilendirmelerle birlikte teminat vermeyi asla durdurmadık, durdurmuyoruz.

ÜRÜNÜ SATMAK DEĞİL BİLİNCİ ARTIRMAK

Elbette ki hasarın gerçekleştiği bölgede hem DASK hem de işyeri konut sigortası açısından penetrasyonun düşük olduğu şehirler yer alıyor. DASK penetrasyonuna baktığımız zaman Elazığ’da %35,

Malatya'da %38 rakamlarını görüyoruz. Bu Türkiye ortalaması olan %54'ün de altında. Halbuki burası bir deprem bölgesi. Penetrasyon oranlarının, ortalamanın bu derece altında olması üzüntü verici. Bununla birlikte; farkındalığı yüksek olan, sorumluluk sahibi sigortalılarımız da var. Maden ilçesinde ve diğer bazı ilçelerde sigorta değeri gerçekten yüksek, sadece DASK değil işyeri konut sigortası yaptırmış sigortalılarımız da var. Bu açıdan bizlere düşen görev sadece deprem zamanlarında değil, depremin olmadığı zamanlarda da bu bölgelerde farkındalığı artıracak birtakım etkinliklerde bulunmak. Biz hep söyledik; zorunluluklardan bahsederek sigorta satmak değil önemli değil. Bir zorunluluk olsa da olmasa da bu sigortaları müşterilerin yaptırması gerektiğini anlatmamız lazım. İşler kötüye giderken ilk sarılabilecekleri şeyin sigorta olduğunu yeterince vurgulamamız gerekiyor. Q Truck'ı da depremin yaraları sarıldıktan sonra bölgedeki farkındalığı artırmak için, bilgilendirmeleri daha yoğun yapabilmek adına göndereceğiz.

VEREN EL ALAN ELDEN ÜSTÜNDÜR DİYORUZ

Açıkçası, bölgeye en hızlı gidecek aracı hazır olan şirket bizdik ama üzerinde Quick Sigorta yazan bir araçla depremden acı çeken bir noktaya gitmeyi doğru bulmadık. Bölgeye ciddi bir ekiple hızlıca ulaştık. İlk akşamdan itibaren acentelerimizle temas halinde olduk, ihtiyaçlarını karşılamak için çaba sarf ettik. Daha fazlasını şu aşamada doğru bulmadık. Devlet ise tam anlamıyla konuya hakim duruma. Şirketimizin özellikle bu konuda hassasiyeti var. Veren el alan elden üstündür anlayışıyla yaklaşıyoruz. Elbette ki gerekli yardımlar yapılıyor. Ekibimiz, daha önce de anlattığım gibi bu yönde talimat almış durumda. Hızlıca, tekrar İstanbul ile konuşmalarına gerek olmadan götürmeleri gereken her şeyi götürmüş, yapmaları gereken her şeyi yapmış durumdalar. Bunu da rastgele değil, bir tespit ve koordinasyon içinde gerçekleştirdiler. Bölgede bir kontrol var ve bu kontrolün dağıtılmaması lazım.

BÖLGEDEKİ KOORDİNASYON BOZULMAMALI

Belki de öncelikle bunu konuşmamız gerekiyor. Bizler hem kurumlar, hem akademisyenler olarak hem de vatandaşlar olarak bazı konularda koordinasyonun sağlanmasına müsaade etmeliyiz. En basit konulardan biri şu: Binalardan bazıları Kovancılar depreminde zarar görmüş. Ben bir arşivci olduğum için biliyorum. Evlerinin güvenli olmadığı söylenen kişiler; binalarının yıktırılmaya çalışıldığını, kendilerini sokakta bırakmaya yönelik bir çalışma yapıldığını düşünebiliyorlar. Bu nedenle yapılarında oturmak istiyorlar ve yıkılmasına karşı çıkıyorlar. Diyelim hatalı bir rapor dolduruldu. Kimse kimseyi bir binada oturmaya zorlamıyor. Bu durumda yapılması gereken ortada. Her birimizin oturduğumuz binalarda çok basit, çok hesaplı tespitler yaptırma şansımız var. Hem üniversitelerden hem de belediyelerden bu tespitleri isteyebiliriz. Tespitleri yaptırdıktan sonra içimize sinmeyen ya da bilimsel rakamları desteklemeyen binalarda oturmamamız lazım. Eğer gözle görünür bir hasar varsa da devlet de haklı olarak hasarlı binanın yıkılmasına karar veriyor.

İNSANLAR DEPREMDE NE YAPACAKLARINI BİLMİYOR

Bundan sonra yapılması gerekenler nedir? İstanbul'da beklenen deprem gibi daha da şiddetli bir depreme karşı ne gibi adımlar atılmalı?

Elimizdeki verilerle İstanbul'da bir deprem olacağını söylemek bir kehanet değil. Bunun için profesör olmaya da gerek yok. Bizim yapmamız gereken depremin sonuçlarını azaltacak önlemleri bir an önce almak. Ben akademisyenlerin ne olacak olmayacak tartışmalarına girmelerini doğru bulmuyorum. Bir deprem olacağını biliyoruz. Türkiye'nin deprem haritaları, deprem bölgeleri, fayların izlediği hatlar belli. Bugün ya da yarın bir şekilde bu deprem yaşanacak. Bizlerin bilmesi gereken deprem gerçekleştiğine ne yapacağımız. İnsanlar nereye saklanacaklarını, deprem sonrasında ne yapmaları gerektiğini, binanın üstüne mi yoksa altına mı gitmeleri gerektiğini bilmiyorlar. Bizim hep beraber bunları artık daha bilimsel ve anlaşılır bir şekilde anlatmamız gerekiyor. Türk insanı okuyarak değil, seyrederek algılıyor. Dolayısıyla bizim sigorta şirketleri olarak bu konularda kafa yormamız ve faaliyetlerde bulunmamız gerekiyor. Depreme nerede yakalanacağımız belli değil. Bizim ekibimiz deprem bölgesinde ve artçı sarsıntılar devam ediyor. Genel Müdür Yardımcımız Halil Bey'in evi depreme dayanıklı yapılmış olsa ne fark eder, kendisi Elazığ'da. O zaman depremde nasıl korunacağını bilmesi lazım. Bundan sonra bizim de odaklanacağımız alan da bu farkındalığı artırmak olacak.

TürkAkım'ın montajı Quick Sigorta güvencesinde tamamlandı



Türk Akımı ya da resmi adıyla TürkAkım doğal gaz boru hattı projesinin montaj sürecinin sigortası Quick Sigorta tarafından gerçekleşti. Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, kara ve deniz olmak üzere iki bölümden oluşan dev projenin montaj sürecini sigortaladıklarını açıkladı.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, TürkAkım'ın montaj sürecini sigortalamaktan mutlu olduklarını söyledi. Projenin poliçe başlangıcının Şubat 2019 olduğunu belirten Yaşar, "Ortalama 250 milyon lira gibi bir sigortalama yapıldı. Bir yıldan daha bir kısa sürede tamamlanarak Türkiye'nin stratejik önemini kuvvetlendiren bir proje hayata geçti. Montaj için All Risk kapsamında teminat alındı. Yani montaj sırasında tüm risk Quick Sigorta tarafından üstlenilmiş oldu. İki farklı müteahhit tarafından gerçekleşen inşaatın ikisinin sigortasını da gerçekleştirmiş olduk. Böyle dev bir projede yer almaktan mutluyuz" diye konuştu.

TÖRENLE HİZMETE ALINDI

TürkAkım Doğal gaz Boru Hattı önceki gün düzenlenen törenle hizmete girmişti. Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen törene, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Rusya Federasyonu Devlet Başkanı Vladimir Putin, Sırbistan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Aleksandar Vuçiç ve Bulgaristan Cumhuriyeti Başbakanı Boyko Borisov katılmıştı.

GAZ AKIŞI BAŞLADI

Rusya'nın Anapa şehrinden Kıyıköy'e uzanan ve 935'er kilometre uzunluğundaki iki hattan oluşan TürkAkım'ın inşaat süreci sona erdi. Anapa'da bulunan Russkaya Kompresör İstasyonu ve Türkiye Kıyıköy Alım Terminali de tamamlandı. Rus gazını doğrudan Türkiye'ye iletecek TürkAkım boru hattı 31 Aralık 2019 itibarıyla gaz akışına hazır hale getirildi. Her bir hattı 15.75 milyar metreküp olmak üzere toplam 31.5 milyar metreküp gaz kapasitesi bulunan TürkAkım'ın 15.75 milyar metreküp kapasiteli ilk hattı Türkiye'ye gaz akışı sağlarken; aynı kapasiteli ikinci hat üzerinden Avrupa'ya gaz gönderilecek.



“Tamamlayıcı sağlık sigortası 2020’nin en ilgi gören ürünlerinden olacak”

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı avantajların piyasada daha yaygın bir şekilde bilindiğini söyledi. Bu branşta poliçe sayısının sürekli yükseldiğini belirten Pamukçu, “Bu durum tamamlayıcı sağlık sigortası için talebin her geçen gün daha da arttığını ortaya koyuyor. TSS’nin 2020 yılı itibarıyla sektörün en ilgi gören ürünleri arasında yer alacağını düşünüyorum” dedi.

Türk Nippon Sigorta, sağlık branşında hız kesmeden büyüyor. 2019 yılında hastalık ve sağlık branşında üst sıralarda yer alan Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, söz konusu branşın acenteler için de büyük önem taşıdığını vurguladı: “Sektörde uzun zamandır yoğun olarak trafik sigortası konuşuluyor. Oysa artık trafik sigortasının yanında farklı branşları da konuşmamız ve oto dışı branşlara yatırım yapmamız gerekiyor. Her dönem söylenen ve gerçekliğini asla yitirmeyecek bir söylem olsa da, acentelerin sürdürülebilirliklerini ancak oto dışı branşlara yatırım yaparak sağlayabileceklerini belirtmeye devam edeceğim. Oto sigortaları, hasar frekansı ve hasar yapıları yüksek ürünlerdir. Oto sigortası ürünlerinin diğer sigorta ürünlerine göre satışı daha kolay, ancak bu ürünler acentelerin hasar frekansını ve hasar prim oranlarını artıran sonuçlara yol açabiliyor. Dengeli portföy yapısına sahip olan acentelerin ise faaliyetlerini sürdürebilmesi her zaman çok daha kolay olmuştur. Oto dışı branşları içerisinde yatırım yapılması gereken en önemli ürünlerden biri de şüphesiz sağlık sigortası ürünleridir” şeklinde konuştu.



ÜÇ FARKLI ÜRÜN

Türk Nippon Sigorta olarak sağlık alanında üç farklı ürün sunduklarını ifade eden Pamukçu, “Yabancı uyruklular için sunduğumuz ‘Sağlığım Sizde’, Medical Park iş birliğiyle geliştirdiğimiz tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz ‘Sağlığınız Bizde’ ve standart tamamlayıcı sağlık sigortamız ‘Türk Nippon Sigorta Standart TSS’ ile piyasada yer alıyoruz” dedi.

80 YAŞA DA GÜVENCE

Medical Park iş birliğiyle piyasaya sunulan tamamlayıcı sağlık sigortaları ‘Sağlığınız Bizde’ hakkında bilgi veren Pamukçu, “Bu ürünümüz, sektörde devrim niteliğinde bir ürün. 80 yaş dahil, SGK kaydı bulunan herkes için poliçe yapılabiliyor. Ayrıca, bu ürünümüzde sigortalının poliçe başlangıç tarihinden önce var olan şikayet ve hastalıklarıyla ilgili her türlü sağlık tedavi masrafları da kapsam dahilinde ödeniyor. Yatarak yapılan tedaviler, poliçe özel ve genel şartları çerçevesinde %100 ödeniyor. Ayakta yapılan tedavilerdeyse, yılda 8 adet doktor muayenesi ve buna bağlı diğer teminatlar poliçe tarafından karşılanıyor” diye konuştu.

TÜRK NİPPON SİGORTA STANDART TSS

Diğer tamamlayıcı sağlık poliçeleri hakkında da açıklamalarda bulunan Pamukçu, şunları söyledi: “Sağlığınız Bizde TSS dışında, bir diğer TSS ürünümüz de Türk Nippon Sigorta Standart TSS. Bu üründen 59 yaş dahil SGK kaydı bulunan herkes faydalanabiliyor. Bu ürünle beraber, sigortalılar SGK’nın yanı sıra Türk Nippon Sigorta ile de anlaşmalı olan kuruluşlarda fark ücreti ödemiyor. Ürün, hem yıllık 2 veya 8 kez alternatifli ayakta tedavi, hem de yatarak tedavi uygulamalarını kapsıyor. Yatarak tedavi kapsamında suni uzuv, yardımcı tıbbi malzeme giderleri ve ambulans hizmetlerini de poliçe dahilinde tutan üründe sigortalılar, diş tasarruf planı kapsamında yılda bir kere diş muayenesi, detertraj ve diş röntgen filmi hizmetlerinden ücretsiz yararlanabiliyor. Ayrıca, bu poliçeyle beraber yılda bir defaya mahsus olmak üzere ücretsiz olarak diyetisyen hizmeti de mevcut. Sonraki seanslar, poliçe kapsamında %30 indirimli gerçekleştirilebiliyor. Aynı durum psikolojik danışmanlık hizmetinde de geçerli. Sigortalılarımız yılda bir kez ücretsiz olarak psikolojik destek alabiliyor, sonraki seanslarda ise %30 indirimden faydalanabiliyorlar. Mevcut ürün isteğe bağlı olarak yılda bir kez ücretsiz check-up hizmeti sunmakla birlikte, yine isteğe bağlı poliçe kapsamında kritik hastalık oluşması durumunda sigortalıya limit dahilinde nakit ödeme yapılıyor” dedi.

TALEP ARTIYOR

Uygun fiyata özel hastane hizmeti almayı sağlayan tamamlayıcı sağlık sigortasına ilginin her geçen gün arttığını ifade eden Pamukçu, “Bu sigorta türünde primler, poliçe içeriklerine ve poliçe yapılan kişilerin yaşlarına göre değişiklik gösteriyor. Özel sağlık sigortaları, özel hastanelerdeki ayakta tedavi bedelinin genelde %80’ini karşılarken, tamamlayıcı sağlık sigortasında bu hizmetin %100’ü karşılanıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasının sağladığı avantajlar artık birçok kişi tarafından biliniyor ve yaygın şekilde takip ediliyor. Bu durum, tamamlayıcı sağlık sigortası için talebin her geçen gün daha da arttığını ve TSS ürünlerinin birçok sigortalıya ihtiyaçları yönünde fayda sağladığını açıkça ortaya koyuyor” dedi.





Türk Nippon Sigorta’dan 2020’ye ‘merhaba’

Türk Nippon Sigorta ekibi yeni yılı karşılamak için 25 Aralık 2019 tarihinde bir araya geldi. Qubbe İstanbul’da gerçekleştirilen etkinliğe Türk Nippon Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Shmuel Bassat, Genel Müdür Dr. E. Baturalp Pamukçu başta olmak üzere tüm yönetim kadrosu ve personel katıldı. Akşam yemeğiyle başlayan ve DJ eşliğindeki eğlenceyle gece geç saatlere kadar süren yılbaşı kutlamasında Türk Nippon Sigorta ekibi yılın yorgunluğunu atarak, 2020 yılına dinamik bir şekilde giriş yaptı.





Koru Sigorta bölge yapılandırmalarını sürdürüyor. **Koru Sigorta Acenteler ve Pazarlama Direktörü Barış Tabakoğlu** konuyla ilgili, "Kurgumuz, her bölgemizin hizmet verdiği alanı daha etkin kullanmasını sağlamak, acentelerimizle yakın ilişkiler kurabilmek üzerine oluşturuldu" dedi.

Koru Sigorta bölge yapılandırmalarını sürdürüyor

Koru Sigorta 2018 yılında başlattığı satış organizasyon yapısı değişikliği doğrultusunda bölge yapılanmalarını hız kesmeden sürdürüyor. 2018 yılında yeni bölgelerini hayata geçirmeye başlayan Koru Sigorta, son olarak açtığı Kocaeli Bölge ile toplam bölge sayısını 2019 yılı itibarıyla 12 adede çıkardı. Saha yapılanmaları ile bilgi veren Koru Sigorta Acenteler ve Pazarlama Direktörü Barış Tabakoğlu, günümüzde hizmet sektöründe en önemli konulardan birinin zamanı iyi yönetebilmek ve ulaşılabilir olmak olduğunu söyledi. Tabakoğlu, sektör paydaşlarının en önemlisi durumunda olan acentelerin ortak taleplerinin ulaşılabilir olan ve dokunabildikleri bir şirketle çalışmak olduğunu da söyledi.

'BAŞARI SAHANIN SESİNİ DİNLEMEKTEN GEÇER'

"Saha yapılanmalarımızdaki kurgumuz, her bölgemizin hizmet verdiği alanı daha etkin kullanmasını sağlamak ve acentelerimiz ile daha yakın ilişkiler kurabilmek üzerine oluşturuldu" diyen Tabakoğlu; Koru Sigorta acentelerinin ulaşılabilirlik kısmındaki beklentilerine, bu şekilde cevap verdiklerini ve bunun sonuçlarını acentelerinin memnuniyetinden ve hem de üretim rakamlarındaki artıştan anladıklarını söyledi. Tabakoğlu şirket olarak amaçladıklarını ise şöyle anlattı: "Amacımız ihtiyaç olan her anda acentelerimizin bölgelerimize ulaşabilmesi ve şirket olarak onların yanında olduğumuzu hissettirebilmek. Tüm acentelerimizin Koru Sigorta'yı ailelerinden bir parça olarak görmesi için çabalıyoruz. Aldığımız her kararda acentelerimizin görüş ve önerileri bizim için önem arz ediyor. Sadece şirketimizin değil sektörün de sorunlarının iletişim ile çözülebileceğini düşünüyoruz. Acente yönetiminin şirkette oturarak olmayacağını çok iyi bildiğimiz gibi yeni dönemde başarının, sahanın sesini dinlemekten geçtiğine inanıyoruz. Bu yüzden yoğun biçimde ziyaretler yaparak acentelerimize dokunmaya çalışıyoruz. Sadece bölgelerimizle değil üst yönetim olarak da sahada etkin biçimde çalışıyoruz."

"2018'de 11 bölgede yaptığımız toplantılara 1.000 civarı acente katılırken 2019'da tekrarladığımız toplantılara yine 1.300 civarı acente katılım gösterdi" diyen Tabakoğlu, bu toplantılarda aldıkları geri bildirimlerle birçok projeyi devreye aldıklarını ve almaya devam edeceklerini dile getirdi. Tabakoğlu, "Bölgelerimizin sadece acentelerimizin ihtiyaçlarına odaklanmasını ve gelirlerini artırmak adına en yakınlarında olmalarını istiyoruz. Bölgelerde görevlendirdiğimiz arkadaşlarımız, şirketimizin gözüken yüzleri olarak, yetkileri olan ve bu yetkilerini inisiyatif alıp kullanabilecek bir şekilde çalışıyorlar. 2019'da 1.000 adete ulaşan satış kaynaklarımıza bu doğrultuda hizmet vermeye çalıştık. Yaptığımız teknolojik yatırımlar ile her anını ölçebilen, ölçtüğünü daha iyi yönetebilen bir satış organizasyonu haline geldik" açıklamalarında bulundu.

'ÜRETİMİMİZİN %98'İNİ ACENTELERİMİZLE YAPIYORUZ'

2019 değerlendirmesinin ardından 2020'ye ait amaç ve beklentilerini de aktaran Barış Tabakoğlu, sözlerini şöyle noktaladı: "2020'de acentelerimizin yanında bulunarak daha verimli olmaları ve yeni rekabet şartlarına uyum sağlayabilmeleri konularında destek olacağız. Üretiminin %98'ini acenteleri ile yapan bir şirket olarak başarının sırrının acentelerimiz ile aynı havayı solumak ve ortak hedeflere birlikte yol almaktan geçtiğini biliyoruz. 2020'de başlayacağımız bölge toplantılarımızda acentelerimizi yeni projelerimiz ve stratejilerimiz konusunda bilgilendirerek birlikte büyümeye ve yükselmeye devam edeceğiz."



Koru Sigorta bölge yapılandırma toplantılarına hız kesmeden devam ediyor.

Koru Sigorta OSEM ile İade Parça Takip Sistemi anlaşması imzaladı

Dijitalleşmenin arttığı sigortacılık sektörüne bir katkı da Koru Sigorta, Osem ve Sicpa Turkey'den geldi. Koru Sigorta, Osem ve Sicpa Turkey işbirliği ile hasar süreçlerinin dijital ortamda takibine imkân veren İade Parça Takip sistemi tarafların imzalarıyla devreye alındı. İmza töreni Koru Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz, OSEM Genel Müdürü Bener Yıkılmaz, Sicpa Turkey Operasyondan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Hakan Arıkan, Koru Sigorta Hasar Direktörü Tuncay Demirel, Koru Sigorta Network ve Lojistik Müdürü Özgür Kaya, Sicpa Turkey Proje Mühendisi Melik Şengül'ün katılımıyla gerçekleşti.

'EKSPERLERİN YERİ BÜYÜK'

Hasar onarım süreçlerinin dijital ortamda takibine imkân veren sistem ile eksper tarafından değiştirilmesine karar verilen yedek parçaların değiştirilip değiştirilmediği, değişimi



gerçekleşen yedek parçaların zamanında toplanıp toplanmadığının tespit edilmesi ve bu sayede hasar onarım süreçlerinin şeffaflığının sağlandığını belirten Koru Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz, "İade Takip Sistemi'nde eksperlerin yerinin büyük olduğunu, sistemin ekspere ihtiyaç duyduğunu ve sigorta eksperleri olmadan bu projede hedeflenen başarının yakalanamayacağını vurguladı. Uygulama eksperin ihbar sonrası sigortalı/mağdur aracın onarımcı serviste görülmesine istinaden aracın değişimine karar verilen yedek parçaların üzerine, OSEM tarafından geliştirilen mobil uygulama ile tam entegre Sicpa Turkey tarafından geliştirilen tek kullanımlık parça üzerine yapıştırılan ayrıca etiket seri numarası ve karekod içeren, kontrollerde gerçekliği gözle tespit edilebilen güvenlik unsurlarına sahip güvenlikli etiketlerin yapıştırılması ile çalışıyor. Projenin devreye alınmasını takip eden süreçte sigortalı veya mağdur araç sahiplerinin araçlarının onarım durumundan haberdar edilmesi de uygulamanın getireceği faydalar arasında gösteriliyor" dedi.

Otomatik Katılım Sistemi, **Halk Emeklilik** ile çok kolay!



Otomatik Katılım Sistemi'nde
Halk Emeklilik size çok kolay bir çözüm sunuyor.
Otomatik BES online sayfamıza şimdi giriş yapın, tekliften sözleşmeye tüm işlemlerinizi hemen gerçekleştirin.

HALKEMEKLİLİK

halkemeklilik.com.tr | 0 850 800 44 00

HALKBANK

Ray Sigorta'dan ruhsat fotoğrafına ŞipŞak poliçe teklifi

Hizmet verdiği branşlarda müşterilerine sunduğu yenilikçi ürün ve hizmetlerle ses getiren Ray Sigorta, şimdi de oto sigortalarında fark yaratacak yeni bir uygulama ortaya koyuyor. Konuyla ilgili teknik altyapı çalışmalarını geçtiğimiz ay tamamlayan ve özel bir program oluşturan Ray Sigorta, geliştirdikleri ŞipŞak uygulaması ile sadece ruhsat fotoğrafı üzerinden müşterilerine kasko ve trafik sigortası teklifi gönderiyor. Hem kapsamı hem de kullanılan süreçlerle sektörde bir ilk olan uygulama, kasko ve trafik sigortası süreçlerini çok daha hızlı ve zahmetsiz hale getiriyor.

Faaliyete geçirilen program sayesinde gönderilen ruhsat fotoğrafı dijital ortamda taranıyor ve poliçede yer alan bilgiler yakalanarak otomatik bir şekilde müşteriye yönelik en iyi kasko ya da trafik sigortası teklifi oluşturuluyor. E-posta ile gönderilen ruhsat fotoğrafına cevap yine e-posta üzerinden son derece hızlı bir şekilde veriliyor. Bunlara ek olarak, sigorta yaptırmaya karar veren müşteriler sistem tarafından kredi kartı ile ödeme yapabilecekleri 3D güvenli ödeme platformuna yönlendiriliyor. Ray Sigorta'nın bu hizmeti SBM veya Ray Sigorta kaydı olan tüm yenilemeler ve geçerli ruhsatı olan ikinci el araçları kapsamına alıyor.


Koray Erdoğan

ŞİPŞAK'LA TEKLİF ALMAK ÇOK KOLAY

Ray Sigorta'nın kullandığı yeni teklif sistemi ŞipŞak, son derece gelişmiş ve hızlı bir altyapı kullanıyor. Acenteleri sistemde kayıtlı adresten tanıyan sistem tek bir e-postada birden fazla ruhsata teklif sunabiliyor. Ayrı ayrı çekilen ruhsat sayfaları veya ayrı gönderilen e-postalar ise sistem üzerinden otomatik olarak eşleştiriliyor. Kasko ve trafik sigortalarında SBM sorgusundan sonra kasko ürününe özel meslek indirimli fiyat bilgisi paylaşılıyor. Kaskoda geçerli bir teklif olması durumundaysa bu geçerli teklif tekrar sunuluyor. Acentelere gelen e-postadaki teklifler ise tek tıkla WhatsApp üzerinden kolayca müşterilere gönderilebiliyor. Açılan ekranda müşteri isterse kart bilgilerini girerek ve 3D güvenlikli sistem üzerinden teklifi onaylayarak poliçeyi satın alabiliyor.

HEM KOLAY HEM GÜVENLİ

Verdikleri hizmetleri müşteri ihtiyaçlarına ve çağın gerekliliklerine paralel olarak gözden geçirdiklerini ifade eden ve yeni uygulamaları hakkında açıklamalarda bulunan Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Tek fotoğrafla poliçe teklifi uygulaması ekip arkadaşlarımızın titiz bir çalışmasının ürünü. Adı gibi hızlı olan, böylelikle hem müşteri hem de acenteye vakit kazandıran ŞipŞak ile Ray Sigorta olarak 3 alanda fark yaratmayı hedefliyoruz. Bunlardan ilki kolaylık; artık acentelerimizin bizden teklif alması WhatsApp'tan gelen bir fotoğrafı yönlendirmek kadar kolay. Diğer bir avantajı ise acentelerimize sağladığımız ofis dışından da rahatlıkla işlem yapabilme özgürlüğü. Böylelikle acenteler ofisleriyle sınırlı kalmıyor ve bulundukları her yerden teklif alabiliyorlar. Son olarak da, projemizin satın alım sürecinde, müşterilerin 3D güvenlikli sistem sayesinde kredi kartları üzerinden ödemelerini gönül rahatlığıyla yapabilmelerine olanak sağlıyor olmak" şeklinde konuştu.

Ray Sigorta, trafik ve kasko sigortalarında ezber bozmaya hazırlanıyor. Kapsam ve kullanılan süreçler bakımından sektörde bir ilk olan yeni uygulama sayesinde Ray Sigorta acenteleri sadece ruhsat fotoğrafını e-posta üzerinden göndererek "şipşak" fiyat teklifi alabiliyor.



Küçükbaş hayvancılık güçlendiriliyor

3. Tarım ve Orman Şurası Küçükbaş Hayvancılığın Güçlendirilmesi Eylem Planı Toplantısı, Ocak ayında, Antalya'da, Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'nin teşrifleriyle gerçekleştirildi.

3. Tarım ve Orman Şurası Küçükbaş Hayvancılığın Güçlendirilmesi Eylem Planı Toplantısı, Ocak ayında, Antalya'da, Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'nin teşrifleriyle gerçekleştirildi. Küçükbaş hayvancılık sektörünün altyapısının güçlendirilmesine ve küçükbaş hayvan varlığımızın artırılmasına yönelik tedbirlerin gündeme taşındığı, eylem planlarının ortaya konulduğu toplantı, Türkiye Damızlık Koyun Keçi Yetiştiricileri Merkez Birliği'nce (TÜDKİYEB)



düzenlendi.Toplantıda konuşma gerçekleştiren Bakan Dr. Pakdemirli, Türkiye'nin güçlü bir tarım ve orman sektörü olduğuna dikkat çekerek; ülkemizin bu sektörlerde Avrupa'da ilk sıralarda, dünyada ise ilk 10'da yer aldığını vurguladı. Programa TARSİM'i temsilen, Genel Müdür Yardımcısı Zeki Karakurt, Hayvan Hayat Sigortaları Grup Müdürü Orhan Sarıtepe ve Antalya Bölge Müdürü Mustafa Değer ile Bölge Müdürlüğü yetkilileri katılım sağladı. Ayrıca tanıtım standında katılımcılara, TARSİM hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu.

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Anonim Şirketi'nin Genel Müdürü, 13 Ocak tarihinden itibaren Serpil Günal oldu. Günal aynı zamanda, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi A.Ş. ile Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM) Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevini sürdürecek.



SERPİL GÜNAL KİMDİR? Serpil Günal, 1974 yılında Ankara'da doğdu. TED Ankara Koleji'nden sonra 1998 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Fen Fakültesi Matematik Bölümü'nden mezun oldu. 1998 yılında Ziraat Bankası Bankacılık Okulu'nu bitirdi. 2006 yılında Atılım Üniversitesi İşletme Bölümü'nden yüksek lisans derecesini aldı. 1999 yılında Ziraat Bankası, Ticari Krediler Birimi'nde iş hayatına başladı. 2001 - 2012 yılları arasında, Bireysel Pazarlama Bölüm Başkanlığı'na atandı. Nisan 2012 - Mayıs 2013 dönemleri arası Ziraat Bankası, Bireysel Pazarlama Bölüm Başkanlığı, Bankasürans Birimi'nde Sigorta ve Diğer Acentelik Ürünleri Yöneticisi, Mayıs 2013 - Ocak 2017 dönemleri arası Ziraat Bankası Dağıtım Genel Müdür Yardımcılığı, Banka Sigortacılığı Birimi'nde Bankasürans Yöneticisi olarak görev aldı. Ocak 2017 tarihi itibarıyla Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik Operasyon Genel Müdür Yardımcısı, Ağustos 2018 - Ocak 2020 dönemi arasında ise Teknik Genel Müdür Yardımcısı olarak görevini devam ettirdi. Günal, evli ve bir çocuk annesidir.



TARSİM'den üreticinin yüzünü güldüren yeni uygulamalar

Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi çerçevesinde 2020 yılı itibarıyla üreticinin yüzünü güldüren çok sayıda uygulama hayata geçti.

Bitkisel Ürün Sigortalarında teminat kapsamında olan risklere ve ürünlere ilave olarak yeni yıldan itibaren, yağ gülü ve sumak ürünleri isteğe bağlı olarak "don" riskine karşı teminat altına alındı. Mısır (tatlı), biberiye, ketencik ve çamfıstığı, Ürün Sigortası kapsamında sigortalanabilen yeni ürünler arasındaki yerini aldı. Ayrıca, çamfıstığı, sumak, çay ve çay (fidanı) gibi ürünler Ağaç-Fidan Sigortası'na dahil oldu.

Büyükbaş ve Küçükbaş Hayvan Hayat Sigortalarında, "ek hastalıklar" teminatı geniş kapsamlı tarifeye, ek prim ödemeden dahil edilirken, Su Ürünleri Hayat Sigortası'nda ise denizlerde ve iç sularda yetiştirilen su ürünleri ile kafes ve ağlar, mevcut risklere ilaveten "hırsızlık" riskine karşı güvence altına alındı.

SİSTEME DAHA ÇOK KATILIM HEDEFLENİYOR

Sistem'in yaygınlaştırılması ve daha çok üretici ile yetiştiricinin sunulan imkanlardan faydalanabilmesi amacına yönelik olarak, prim ve hasar ödemelerinde teşvik edici birçok yenilikler de uygulamaya alındı.

SFS'den bir ilk daha! Blockchain Tabanlı Muhasebe Sistemi

Dijital teknolojinin zirvesi olan yapay zeka ve blockchain; Dünyayı, yaşam biçimimizi kökten değiştirecek iki teknoloji. Biri, insan elini ve aklını taklitte insandan daha hızlı hareket ederken insanın yerini almaya aday. Diğeri ise insanlığın Lidyalılardan beri en büyük güç unsuru olan parayı merkezi otoritelerin elinden almaya aday Bitcoin, Etherium ve türevleri kripto paraların mimarisini oluşturan Blockchain. Blockchain, ilk olarak finansal alanda kripto para birimi Bitcoin ile karşımıza çıktı.
Blockchain mimarisi fikir olarak ortaya atıldığından beri, sigortacılık alanına sayısız yenilik önerisi getirdi. Geliştirilen teknolojilerin büyük çoğunluğu ödeme, para aktarma, sistemdeki paranın güvende tutulması gibi mali işler üzerinde yoğunlaşıyor. 3 yıldır Ar-Ge çalışmalarını Yapay Zeka ve Blockchain teknolojileri alanında sürdüren SFS, blockchain tabanlı ilk ürününü muhasebe yönetim sistemiyle hayata geçirdi. SFS Muhasebe Sistemleri Yazılım Geliştirme Müdürü Cemil Çalışkan, Bitcoin ve onun temelini oluşturan Blockchain teknolojisinin ortaya çıkışı hakkında bilgi verdi: "Bitcoin tanımsal olarak, merkezi olmayan ve Blockchain teknolojisini kullanan bir sanal para birimidir. 2008'de Satoshi Nakamoto 'Bitcoin: Kişiden kişiye (Peer to Peer) Elektronik Nakit Ödeme Sistemi' makalesi ile güvene dayalı olmayan bir elektronik transfer sistemini önerdi. Nakamoto'nun bu önerisi, ilk kripto para Bitcoin'i doğurdu. Aslında bu öneri 2008 Dünya Finans Krizi sonrası finansal olarak zor durumda kalan yatırım bankası Lehman Brothers gibi kurumların batışıyla finansal varlıkların nasıl sıfırlanabildiğinin görülmesiyle herhangi bir otoriteye bağlı olmadan çalışan değişim aracının nasıl işleyebileceğini küresel sisteme duyuruyordu. Güveni aşırı zedelenmiş piyasalarda bu kripto para sistemi kabul gördü ve popülaritesi arttı."

BLOCKCHAIN İLE VERİLER DAHA GÜÇLÜ

Bitcoin'in teknolojisi blockchain (blok–zincir) modeli yaklaşımının dijital veriyi şimdiye kadar olmadığı şekilde korumaya aldığını hatırlatan Çalışkan, "Bilgisayarların işlem gücü arttıkça kripto sistemler zayıflamaya başlamıştı. Özellikle quantum bilgisayarların deneme kullanımları gösterdi ki daha önce binlerce yıllık işlemci gücüyle çözülebileceği ifade edilen şifrelerin saatler ölçeğinde kırılabilabileceği görüldü. İşte blockchain bu açığı kapatıyor; verileri kurcalamaya, manipüle edilmeye karşı güçlü kılıyordu" açıklamalarında bulundu.



Çalışkan, "Blockchain'in bu gücü, bilgi teknolojilerindeki diğer kurumların da ilgisini çekti. Neden? Çünkü hızla ilerleyen teknoloji ile veri güvenliği git gide daha da zayıflamaktaydı. Kişi ya da kurum veri tabanlarında, yerel diskte ya da internet üzerinde bulut sistemlerde tutulan hassas veriler, kötü niyetliler tarafından silinebiliyor, değiştirilebiliyor, bozulabiliyordu" diye konuştu.

SFS'DEN BLOCKCHAIN TABANLI MUHASEBE SİSTEMİ

Cemil Çalışkan, SFS Muhasebe ürünü için geliştirilen Veri Güvence Sistemi projesini şöyle tanıttı; "Sigorta sektörünün dijital dönüşümüne katkı sağlayan Blockchain, uçtan uca poliçe yaşam döngüsü ile başlayan hasar, reasürans, tahsilat, muhasebe sistemlerinin bütününde kullanılabilir. Blockchain ile dışa açılması gereken veriler güvenle dışa açılabilir, bütünlüğü korunması gereken veriler korunabilir. Bu kapsamda Hyperledger (şirket seviyesindeki işlemlerin idare edileceği blockchain mimarisi) framework ile SFS Muhasebe ürünü için Veri Güvence Sistemi projesi geliştirdik. Finansal olarak kapanan dönem fiş, mizan, bilanço ve gelir tablosu vs. resmi statüye kavuşmuş verilerin bütünlüğünün, doğruluğunun ve değişmezliğinin korunmasında blockchain tabanlı veri güvence sistemi hayata geçirildi.
Muhasebe sistemlerinde dönem kapandıktan ve verilerin resmi defter çıktıları alındıktan sonra sistem üzerinde kilitlenen veriler değiştirmeye, silmeye karşı korunmalıdır. Çünkü bu veri detaylarında şirketin bütün müşteri ve paydaşlar için parasal ve diğer kaydi hareketleri tutulmaktadır. Herhangi bir anlaşmazlık halinde mahkemelerde bu kaydi hareketler delil olarak kabul edilir. Yine bu hareketler üzerinden bağımsız ve diğer denetimler yapılmaktadır. Resmiyet kazanmış muhasebe verilerinin güvencesini (kaynağında değişmezliğini) muhasebe uygulamaları çoğunlukla karşılar. Özellikle elektronik defter uygulamasına geçildikten sonra fiziki noter onayı alınmasına gerek olmadığı için, kapanan dönem kilidi açılarak düzeltme işlemi yapılabilmektedir. Örneğin:

- İlgili dönem için unutulan bir işlemin girilmesi,
- Entegrasyon ile gelen bir kaydın kaynağının değişmesinden sonra muhasebe işleminin de değiştirilmek istenmesi,
- Sehven yapılan bir girişin düzeltilmek istenmesi.

VERİLER İÇİN EN BÜYÜK TEHDİT HACKER SALDIRILARI

Verinin bozulmasında bir diğer korunulması gereken sebebin kötü niyetli hacker saldırısı ya da içerden olabilecek veri kurcalama/bozma atakları olabileceğini aktaran Çalışkan, "Kurumsal firmalar network, veri tabanı ve uygulama seviyesinde en yüksek şifre güvenliklerine sahip olabilir. Buna rağmen herhangi bir katmanda olabilecek açıktan sisteme sızma olabilir. Sızmayla birlikte verilerimiz manipüle edilebilir" dedi ve şöyle anlattı: "SFS Muhasebe Veri Güvence Sistemi'nde sağlamaya çalıştığımız resmi belge niteliği taşıyan muhasebe kayıtlarının ve mali tablolarının verinin kaynağında doğruluğunun her daim sağlanmasıdır."

3 yıldır Ar-Ge çalışmalarını Yapay Zeka ve Blockchain teknolojileri alanında sürdüren SFS, blockchain tabanlı ilk ürününü muhasebe yönetim sistemiyle hayata geçirdi. **SFS Muhasebe Sistemleri Yazılım Geliştirme Müdürü Cemil Çalışkan** konuyla ilgili detaylı bilgi verdi.

BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİ İLE YÜKSEK GÜVENLİK

Cemil Çalışkan SFS Muhasebe Yönetim Sistemi'ndeki işleyişi ise şöyle anlattı:

- Dönem kapandıktan ve resmi defter işlemleri (e-defter için arşivleme dahil) tamamlandıktan sonra verinin bir kopyası blockchain mimarisinde çalışan HyperLedger dağıtılmış defter teknolojisi (DLT) ile saklanır.
- HyperLedger aldığı verinin node'lara dağıtımını otomatik olarak kendisi yürütür. Sistemde kaç node kullanılıyor ise verinin o kadar kopyası oluşturulur. Blockchain teknolojisinin en önemli özelliği de tam bu noktada ortaya çıkmaktadır. Blockchain'e kadar hiçbir sistemde verinin birçok kopyası farklı node'larda şifreli olarak tutulmuyordu. Ancak felaket kurtarma senaryolarında veri tabanları faklı lokasyonlarda kopya tutularak korunmaktaydı.
- Kapanan dönem verisine ihtiyaç olduğunda veri doğrulaması yapılır. Bu doğrulama işleminde veri tabanında var olan veri, blockchain mimaride HyperLedger dağıtık verisi üzerinden doğrulama yapılır.
  - Bu aşamada bir honsensus (uzlaşma, fikir birliği, oy birliği) algoritması devreye girer.
  - Çoğunluk node'lardaki verinin doğruluğu sağlandığında veri güvenlidir. Tersi durumda veri güvenli değildir.
- Veri doğrulama işlemi uygun ise yapılmakta olan işlemin yürütülmesine izin verilir.
- Veri doğrulama işlmei uygun değil ise bu veri kullandırılmaz. Doğru verinin HyperLedger veri tabanından sisteme yüklenmesi sağlanır."

Çalışkan, "SFS Muhasebe Yönetim Sistemi, Gelir İdaresi Başkanlığı ya da noter onayı ile resmiyet kazanmış muhasebe verilerini blockchain teknolojisi ile veri kaynağında en yüksek güvenlikte korumaktadır" dedi.

2020 yılında sigortacılara başarıyı çevik iş modelleri getirecek

Tek bir doğrunun olmadığı ve dönüşümün yeni normal haline geldiği ekonomik şartlarda; hızlı adapte olabilen, çevik ve müşteri odaklı iş modellerine sahip sigorta şirketlerinin başarılı olacağı düşünülüyor.

2008 krizinden sonra dünya ticareti ve ekonomi yönetimi bir kırılma anı yaşadı. Yeni dünyada büyük krizlerden bahsetmek yerine küçük ve çoklu şok dalgalarıyla karşılaşılıyor. "Şirketlerin farklılaşmayan değer önerileriyle rekabete odaklanarak kırmızı okyanuslarda kâr marjı kaybettiği bir dünyadan rekabetin düşük olduğu mavi okyanuslarla endüstrilerin yeniden tanımlandığını görüyoruz" diyen EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Müdürü Murat Kocavelioğlu, şu açıklamalarda bulundu: "Artık ürün ve hizmet odaklılığın yanı sıra müşteri ve insan odaklılıktan bahsediyoruz. Tüm değer zincirini ve tabii ki tüm değer zincirinin riskini yöneten sigorta sektörünü de derinden etkileyen bu dönüşüm rüzgârının temelinde insan ve teknolojinin dostluğu ve savaşı yatıyor. Bu dostluk ve savaş dengesine global sigorta sektöründeki yavaşlama, Türkiye özelindeki ekonomik şoklar ve teknoloji ile gelişen yeni sigorta alanları ve otomasyon eklendiğinde şirketler için uzun vadeli finansal başarıyı garanti eden hiçbir unsur kalmamış oluyor. Artık tek bir doğrunun olmadığı ve dönüşümün yeni normal haline geldiği bu şartlarda başarılı sigorta şirketleri ancak hızlı adapte olabilen, çevik ve müşteri odaklı iş modellerine sahip olanlardan olacak. Bu çevik iş modelleri önümüzdeki dönemde Türk sigorta sektörünün globalleşmesi ve girişimcilik akımının etkisiyle hem global dev yapılarla hem de çevik ve yıkıcı startup'larla rekabet etmek durumunda kalacak. Yani mevcut durumda acente masasında var olan fiyat odaklı rekabet, gelecekte yerini bu eşit olmayan rekabete bırakmaya hazırlanıyor.

YENİ NESİL SİGORTACILIK

Dünyada hemen her iki dijital dönüşüm girişiminden biri başarısızlıkla sonuçlanıyor. Bu yıllık olarak şirketlere toplamda 1 trilyon dolar maliyete* yol açarken; operasyonun etkinleştirilmesini ve dijital iş modellerini temel alan değişime metodolojik yaklaşım hayati önem arz ediyor. Yeni nesil iş modellerinin başladığı ve sürekli beslendiği bir kaynak olan müşterinin aynı zamanda bu dönüşümün yararlanıcı ve tetikleyicisi olarak konunun tam ortasında yer alması gerekiyor. Sektörden bağımsız, müşteriyi merkeze almadan yapılan bir dönüşüm hayal edilemez. Bu dönemde müşteri verilerini satış kanalı, teknik değerlendirme ve hasar birimleri ile beraber entegre şekilde kullanıp iç görü çıkartmayan, müşteriye yeni ürün ve hizmetlerle değer sunamayan bir sigorta şirketinin uzun vadeli varlığından da aynı şekilde söz edilemeyecek.

Global gelişmiş sigorta sektörlerindeki gelişmeleri incelediğimizde 2016-2018 yılları arasında sadece çevrimiçi sigortacılık hizmeti veren Zhong An piyasa payını bu sürede iki katına çıkardı. Bu ve benzeri dijital iş modelleri aslında bankacılık sektöründe son yıllarda öne çıkan girişimlere benzer şekilde ilerliyor. Olgun sigorta sektörlerindeki özellikle müşterinin sigortacılık deneyimini baştan tasarlayan Homelyfe, Tractable, Metromile ve Oscar gibi yıkıcı yenilikçi girişimlere benzer şekilde kısa zaman içerisinde ülkemiz sigorta sektöründe de rakiplerin rekabeti şekillendirmesi çok da şaşırtıcı bir durum olmayacak.

Türkiye'de sektörün mevcut satış ve pazarlama aktivitelerini incelediğimizde acente yapısı, müşteri deneyimi, kampanya yapısı ve sadakat programları gibi kavramların son tüketiciye uzanan sektörler (perakende, otomotiv vb.) seviyesinden henüz uzak olduğunu görüyoruz. EY 2020 Global Insurance Outlook raporuna göre dünya genelinde bölge veya sigorta konusu fark etmeksizin, şirketler satış kanallarını dönüştürmeyi amaçlıyor. Bu sadece teknolojik uygulamalarla müşteriye direkt ulaşım ile değil; acente, broker vb. aracı kuruluşların bilgi sistemleri ve daha entegre süreçlerle müşteri ile sigorta şirketi arasında ahenk oluşturacak bir düzenin parçası haline gelmesiyle de mümkün olabiliyor.

Dönüşümün bir başka önemli boyutu ise operasyonların etkin yönetilmesi. Operasyonların etkin yönetilmesi ve dönüşümün başarılı bir şekilde sürdürülmesinde liderlikten IT sisteminizin etkinliğine kadar birçok farklı konunun önemli olduğu biliniyor. Ancak hem sektörel hem de değer zincirimizin gelişmişliğine dair gerçeklerimizi düşündüğümüzde operasyon ve maliyet etkinliği ve dijital yeteneklerin yönetimi kavramlarını geleceğin sigorta şirketi olma yolunda en kritik konular olarak değerlendiriyoruz.

Sektördeki birçok sigorta şirketini düşündüğümüzde benzer piyasa koşullarında hızlı ve doğru aksiyonlar alınmasına karşın; farklı durumlara aynı kalitede bir karar ve aksiyon almakta zorlandıklarını görüyoruz. Bunda süreç ve sistemlerin şirketin iş yapış şeklinde, kültürüne ve karar noktalarına uyumunun oldukça kritik olduğunu görüyoruz. EY 2020 Global Insurance Outlook raporuna göre Avrupa'nın lider sigorta şirketlerinin 2013 ve 2018 yılları arasında aldığı operasyonel verimlilik aksiyonlarının ortalama bileşik rasyosunu ancak %95 gibi bir oranda sabit tutmayı başarabildiği görülüyor. EY olarak operasyon ve maliyet etkinliğinin geleneksel yaklaşımlarla değil yapay zeka, bulut teknolojileri ve otomasyonla desteklenmiş yeni operasyon modelleriyle gerçekleşebileceğine inanıyoruz. Bu yeni operasyon modellerinin de insan, süreç ve sistem bakış açısını bütünleşik olarak içermesinin sektörel bir zorunluluk olduğunu düşünüyoruz.

SİGORTA SEKTÖRÜ GENÇ YETENEKLERİ ÇEKEMİYOR

Özellikle dijital dönüşüm ve yeni nesil iş modellerinden bahsettiğimizde "dijital yeteneklerin" doğru yönetilmesi oldukça kritik. EY 2020 Global Insurance Outlook Raporu'ndaki işletme öğrencileri arasında yapılan çalışmada 20 sektör arasında sigorta sektörü en az çekici sektörler arasında (kadın öğrencilere göre 18'inci, erkek öğrencilere göre 14'üncü sıradadır). Bu çalışma mühendislik ve BT alanlarında eğitim gören öğrencilere uygulandığında sigorta sektörü ilk 20 sektör arasında giremedi. Aynı raporda sektörün yetenek ve yetkinlik kıtlığı çektiği rakamlarla vurgulanıyor. Ülkemizde de sektör fark etmeksizin karşılaştığımız bu problemlerin makro ekonomik nedenleri de olmasına karşın şirketlerin uygulamalarının yetersizliği temel neden olarak göze çarpıyor. Müşteri ve kanal yönetiminden başladığımız dönüşüm yolculuğunda süreç yönetimi, IT sistemleri ve yetenek yönetiminin kritik olduğunu vurguladık. Tüm bunları doğru yöneten şirketlerin iş modelini bir bakıma dijital dünyaya adapte etmiş olduğunu söyleyebiliriz.

DÖNÜŞÜM BEKLENTİSİ

Türk sigorta sektörü oyuncuları olarak çıtayı 2022 yılına koyduğumuzda; mevcut acente ve kanal yapısını teknoloji desteği ile daha entegre hale getiren, müşteriye daha iyi bir deneyim sunan ve müşteriye direkt veya yeni alternatif kanallar yoluyla daha ekonomik ulaşım yollarını ortaya çıkaran şirketlerin rekabette farklılaşabileceğini söyleyebiliriz. Ayrıca satış, teknik ve hasar birimlerinin birlikte daha etkin çalışmasını sağlayacak yeni nesil operasyon modellerinin bilgi sistemleri, yapay zeka vb. yetkinlikler ile desteklenerek sigortacılık uygulamalarını derinleştireceğini öngörüyoruz.

Bu dönüşüm yolculuğunun ilerideki sahipleri olan dijital yetenekler ile mevcut çalışanlar arasındaki olası kültür çatışmasının etkin yönetilmesi ve kültürel dönüşümün bir risk unsuru olarak sigorta şirketlerinin kritik bir gündemi olacağını düşünüyoruz."

Kaynak: EY 2020 Global Insurance Outlook

‘Türk Reasürans, sektörün büyümesini hızlandıracak’

Kuruluşu sektör tarafından uzun süredir beklenen yerli reasürans şirketi Türk Reasürans, faaliyetlerine başladığı 2019’un Eylül ayından bu yana yüksek bir ivmeyle hizmet ağını genişletiyor. Organizasyon yapısı hızlı bir biçimde kurgulayarak faaliyetlerine başlayan şirket, şimdiden çok sayıda sigorta şirketinin tretesine iştirak etmiş durumda. Yerli reasürans şirketi Türk Reasürans’ın Genel Müdürü Selva Eren yerel ve küresel planlarını, sektör öngörülerini ve değerlendirmelerini Sigortacı Gazetesi ile paylaştı.



Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, önümüzdeki dönemde yurt dışından da iş kabul etmeye başlayacaklarını söyledi.

Sektörümüz Türk Re’ye büyük bir ilgi gösteriyor. Bunu neye bağlıyorsunuz?
Çünkü Türk Reasürans, gerçek bir ihtiyaca karşılık sunulan doğru bir çözüm. Türk sigorta sektörü büyüyen bir sektör. Sigorta şirketleri gibi, sigorta aracıları gibi; reasürans şirketleri de bu sektörün önemli birer aktörü. Nasıl ki dağıtım kanalları yönünden güçlü olmayan bir sektörün sürdürülebilir bir büyüme göstermesi mümkün değilse, reasürans alanında da rekabet eden güçlü firmaların olmaması büyümenin önünde bir engel teşkil edecektir. Biz tam da bu ihtiyacı karşılamak üzere kurulmuş bir şirketiz. Güçlü bir sermaye yapımız var. Uzman bir kadromuz var, liyakat esaslı olarak büyüyoruz. Güçlü bir bilişim altyapısını son derece disiplinli bir proje yönetimi yaklaşımıyla kuruyoruz. Bunları yaparken de sektörümüzdeki tüm önemli paydaşlarımıza ilerlememizi anlattık. Kuruluş dönemimizde sigorta şirketlerimizle bizzat görüşmeler yaptım; genel müdürlerimize, yönetim kadrolarına Türk Reasürans olarak vizyonumuzu paylaştım. Varoluş amaçlarımızı aktardım. Onlara yakın, problemlerini bilen ve bu problemlere çözüm geliştiren güçlü bir paydaş olarak sektöre giriş yaptığımızı belirttim. Sektörümüzün karar vericileri son derece birikimli, deneyimli ve güçlü profesyoneller. Bizim samimi paylaşımımız da kendileri nezdinde karşılık buldu ki, kurulduğumuz yıl itibarıyla çok sayıda sigorta şirketinin tretesine iştirak ettik. Bu dediğiniz gibi, bizim samimi bir biçimde aktardığımız varlık amacımıza gösterilen bir teveccühtür. Ümit ediyorum ki bu teveccüh artarak devam edecektir ve Türk Reasürans A.Ş., Türk sigortacılığının büyümesinde hızlandırıcı bir rol üstlenecektir.

4 ayda ne kadar mesafe aldınız? Bu sürede hangi süreçleri hayata geçirdiniz?
Geçtiğimiz aylar, ben ve ekibim için gerçekten adeta zamanın hızlandığı günlerdi. 2019’un ikinci yarısına dönüp baktığımda, ekibimin inanılmaz bir tempoyla çalıştığını ve sonuç aldığını görmek bana gurur veriyor. 2019’un Eylül ayında şirketimizin kuruluşunu gerçekleştirdik. Sektörümüzden yetişmiş, deneyimli uzman ve yöneticilerden oluşan ekibimizi kurduk ve Genel Müdürlük ofisimizi açtık. Hızlı bir biçimde organizasyonumuzu oluşturduk. Fon yönetimi faaliyetlerimize başladık. İç sistemlerimizi kurguladık.
Yine aynı dönemde bilişim altyapımız için master planımızı kurguladık ve 4 büyük projemizi başlattık. Kurumsal kaynak planlaması uygulamamızı hayata geçirdik. Veri merkezimiz ve olağanüstü durum merkezimiz bu ay kullanıma geçecek. Ana reasürans yazılımımızı da kendi bünyemizde geliştirmeye başladık. Yine bu kısa zaman zarfında, yurtdışı reasürans aktörleri ile görüşmeler yaptık. Uzun müzakereler sonunda son derece iyi bir retrosesyon programını hayata geçirdik. Aynı dönemde sigorta şirketlerimizi ziyaret ettik, şirketimizi anlattık. Bugün 16 sigorta şirketinin tretesine değişen oranlarda iştirak etmiş durumdayız. Sadece trete de değil, sigorta şirketleri ve brokerlardan gelen ihtiyari işleri de yazmaya başladık.

Türkiye ve yurt dışı piyasasında ne gibi kabuller yapıyorsunuz?
Şu anda ülkemizin 16 farklı sigorta şirketinin tretelerine iştirak etmiş durumdayız. Trete reasüransında doğal katastrofik riskler, yangın, mühendislik, sorumluluk, nakliyat ve genel zararlar branşlarında koruma sağlıyoruz. Buna ek olarak ihtiyari reasürans alanında da kapasite sağlar hale geldik. Bu aşamada sermayemizden doğan kapasitemizi, varoluş amaçlarımızla uyumlu bir biçimde Türk sigorta sektörüne tahsis etmek yönünde bir politika güdüyoruz. Diğer taraftan, İstanbul Finans Merkezi’nin ilk global markası olmak ve güvence ihraç eder konuma gelmek gibi de bir vizyonumuz var. Önümüzdeki günlerde Türk Reasürans’ı yurt dışından da iş kabul eden bir ihracat şirketi olarak göreceğiz. Bunlara ek olarak, TARSİM’in 2020 yılı tretesine önemli bir oranda iştirak ettik. Yine 2020 yılının ortasından itibaren DASK’ın işletmeciliğini üstleneceğiz. Kısacası hızlı başladık ama hızımız azalmıyor, her geçen gün artıyor diyebiliriz.

Varlık Fonu altında 2 yeni dev şirket kurulacak, SDDK ve Türk Re kuruldu. Kamudaki bu gelişmeleri nasıl yorumlamayız?
Aslında tek bir vizyon dahilinde gerçekleşen üç önemli gelişme oldu 2019 yılında. Burada dikkat çekmek istediğim husus, bu gelişmelerin Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın sigorta sektörüne atfettiği önemi ifade ediyor oluşu. Her üç gelişme de ortak bir vizyonun ürünüdür ve daha güçlü ve sağlıklı büyüyen bir sigortacılık için atılmış son derece doğru adımlar. Ben Türk sigortacılığının geleceğinin çok parlak olduğunu düşünüyorum. Bunun unsurları belli. Ülkemizde son derece başarılı sigorta şirketleri faaliyet göstermekte. Şirketlerimiz, teknolojiden yoğun bir biçimde istifade eden, yatırım yapan, kendini güncelleyen dinamik kurumlar. Türkiye’de sigorta aracıları ağı geniş. Buna ek olarak Türk Reasürans’ın da kurulmasıyla sektörün reasürans bacağı daha da güç kazanmıştır. Bütün bunları düzenleyecek olan kamu otoritesine de yeni gelişmeler ışığında güncel bir yapı kazandırılmış olması, sektör için bir itici güç olacaktır.

“Dağıtım kanalları yönünden güçlü olmayan bir sektörün sürdürülebilir bir büyüme göstermesi nasıl ki mümkün değilse, reasürans alanında da rekabet eden güçlü firmaların olmaması büyümenin önünde bir engel teşkil edecektir” diyen **Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren**, yerli reasürans şirketi Türk Reasürans’ın sektörün büyümesinde hızlandırıcı bir rolü olacağını ifade etti.

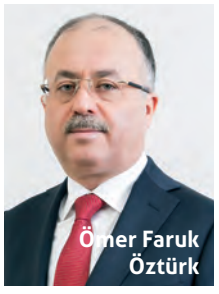
Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

‘KÜRESEL BİR MARKA OLACAĞIZ’

Bizim iki temel varlık sebebimiz var, bunlardan ilki yurt içindeki reasürans kapasitesini artırmak, ikincisi yurt dışına giden reasürans primlerini yurt içinde tutmak. Kuruluşumuzdan bugüne kadar geçen sürede her iki varlık sebebimize de hizmet edecek şekilde aksiyonlarımızı hızlı ve etkin bir biçimde aldık. Önümüzdeki dönemlerde bu iddiamızın rakamlarla somutlaştığını göreceğiz. Türk Reasürans, büyüyen bir Türkiye ekonomisi içerisinde, büyüyen bir sigorta sektörünün global bir markası olarak konumlanacak ve her gün daha da güçlenerek varlık amaçları doğrultusunda hizmet vermeye devam edecek.

‘Rahat bir emeklilik için BES yaptırılmalı’

2013 yılında %25’lik devlet katkısı uygulamasının yürürlüğe girmesini takiben büyük bir ivme yakalayan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 17’nci yılına giriyor. Otomatik Katılım’la beraber 128 milyar liraya ulaşan toplam fon büyüklüğünün Türk ekonomisine katkı sağladığını ifade eden Halk Emeklilik Genel Müdürü Ömer Faruk Öztürk, rahat bir emekliliğe giden yolda BES’in önemi hakkında şu açıklamalarda bulundu: “Türkiye İstatistik Kurumu’nun açıkladığı son verilere göre ülkemizde ortalama yaşam süresi 80 yıla hızla yaklaşıyor. Özellikle uzun dönemde sunduğu avantajlarla emeklilik döneminde rahat etmek isteyen vatandaşlarımız için hem çok hesaplı hem de çok güvenli bir seçenek sunuyor. Aylık ufak tasarruflar ile uzun dönemde büyük birikimlere sahip olmanın mümkün olduğu bir sistemden bahsediyoruz. Emeklilik döneminde yaşanabilecek finansal kaygıların önüne geçebilmek için şimdiden adımların atılması, kişilerin kendilerine uygun bir BES planına geçerek birikim yapmaya başlaması gerekiyor.”


Ömer Faruk Öztürk

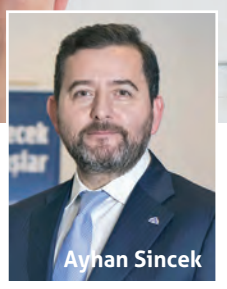
BES EMEKLİLİĞİNE HAK KAZANANLARIN SAYISI ARTIYOR

Bireysel emekliliğin değerinin, sistemden emekli olan bireylerin sayısı arttığı zaman toplum tarafından daha iyi anlaşılacağını belirten Ömer Faruk Öztürk, henüz genç bir sistem olan BES’ten emekli olmaya hak kazananların sayısının her yıl katlanarak yükseleceğini dile getirdi. 2017 yılında 64 bin, 2018 yılında 89 bin ve 2019 yılında 113 bin kişinin tam devlet katkısı ile emeklilik hakkı kazandığını ifade eden Öztürk, “2018 yılında bir önceki yıla göre emekli sayısında %41’lik artış görüyoruz. 2019 yılında ise bu artış oranı %49. Siz ne kadar tanıtım yaparsanız yapın, en tesirli ve doğru iletişimi sistemi tecrübe eden ve faydasını deneyimleme şansı yakalayan katılımcılar yapıyor. Önümüzdeki dönemde sistemin meyvelerini daha fazla katılımcının toplayacağını söyleyebiliriz” dedi.

Katılım Emeklilik’ten faiz hassasiyeti olanlar için katılım esaslı özel sağlık sigortası



Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, “Tamamlayıcı sağlık sigortası ürünlerimize halkımızın gösterdiği yoğun ilginin verdiği güçle, sağlık kategorisindeki yolculuğumuza özel sağlık sigortaları ile devam ediyoruz. Türkiye’nin ilk katılım esaslı özel sağlık sigortasını hayata geçiriyoruz. Sağlıkta yeni bir stratejik konumlandırma ile güçlü bir adım atıyoruz. Faiz hassasiyeti olan vatandaşlarımızın özel sağlık sigortası ihtiyaçlarını karşılamak üzere uzun süredir yürüttüğümüz çalışmalar sonuç verdi. Özel bir birim ve ekiple sağlık kategorisindeki iddialı büyümemizi sürdürüyoruz” dedi. Katılım Emeklilik Özel Sağlık Sigortası ile sağlık sigortalarındaki çok yönlü taleplere çözüm getireceklerini belirten Ayhan Sincek, sözlerine şöyle devam etti: “Özel sağlık sigortalarında standart haline gelen pek çok madde bulunuyor. İhtiyaç olmayan hizmetler de poliçeye giriyor ve bu da ister istemez fiyatlara yansıyor. Katılım Emeklilik’in özel sağlık sigortaları ile cinsiyete, yaşa ve doğum gibi diğer tercihlere uygun alternatif seçenekler sunuyoruz. Böylece hizmetlerimiz ihtiyaca odaklanıyor. Poliçede kullanılmayan maddeler hesaplamaya dahil edilmediği için vatandaşlar daha uygun maliyetlerle özel sağlık hizmetine ulaşabiliyor. Kadın katılımcılar için de opsiyonlu, doğumlu ya da doğum harici paketler tercih edilebiliyor. Teminat yurtiçi anlaşmalı kurumların yanı sıra yurt dışında da anlaşmalı kurumlar kapsamında katılımcının sağlığını güvence altına alıyor. Sigortalı isterse ailesinin diğer üyelerini de sağlık sigortası şemsiyesinin altına alabiliyor. Katılım Emeklilik Özel Sağlık Sigortası, kurumsal için Grup Sağlık Sigortası, bireyler için de Bireysel Sağlık Sigortası şeklinde ayrı şartlarda sunuluyor.”


Ayhan Sincek

MALİYET AVANTAJI SAĞLIYOR

Sağlık ürünleriyle halkın teveccühünü kazandıklarını hatırlatan Sincek, “Katılım Emeklilik’in hesaplı sağlık sigortası opsiyonu olan Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile sigortalılarımız Türkiye çapında 500 anlaşmalı hastanede fark ücreti ödemeden sağlık hizmeti alabiliyor. Ayrıca özel ve tamamlayıcı sağlık sigortalarımızın yanı sıra Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası, ülkemizdeki yabancı misafirlerimiz için sunduğumuz Misafirim Güvende Sağlık Sigortası ve yakın zaman önce sunduğumuz, içinde diş paketi olan Gülümseten Sağlık Sigortası bulunuyor” dedi.

Sigorta sektöründe ‘en itibarlı’ Axa Sigorta seçildi

Sigorta sektörüne yenilikçi yaklaşımı ve küresel bilgi birikimiyle öncülük etmeyi hedefleyen Axa Sigorta, pazarlama dünyasının prestijli ödüllerinden biri olan The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama ödülleri 2019 sigorta kategorisinde birinciliğe layık görüldü. 50’yi aşkın sektörel kategorinin değerlendirildiği, Marketing Türkiye ve Akademetre işbirliğiyle düzenlenen ve 12 ilde toplam 1200 kişinin anket çalışmalarına katılımıyla gerçekleştirilen araştırma ile belirlenen lider şirketler özel bir törenle ödüllendirildi.


Firuzan İşcan

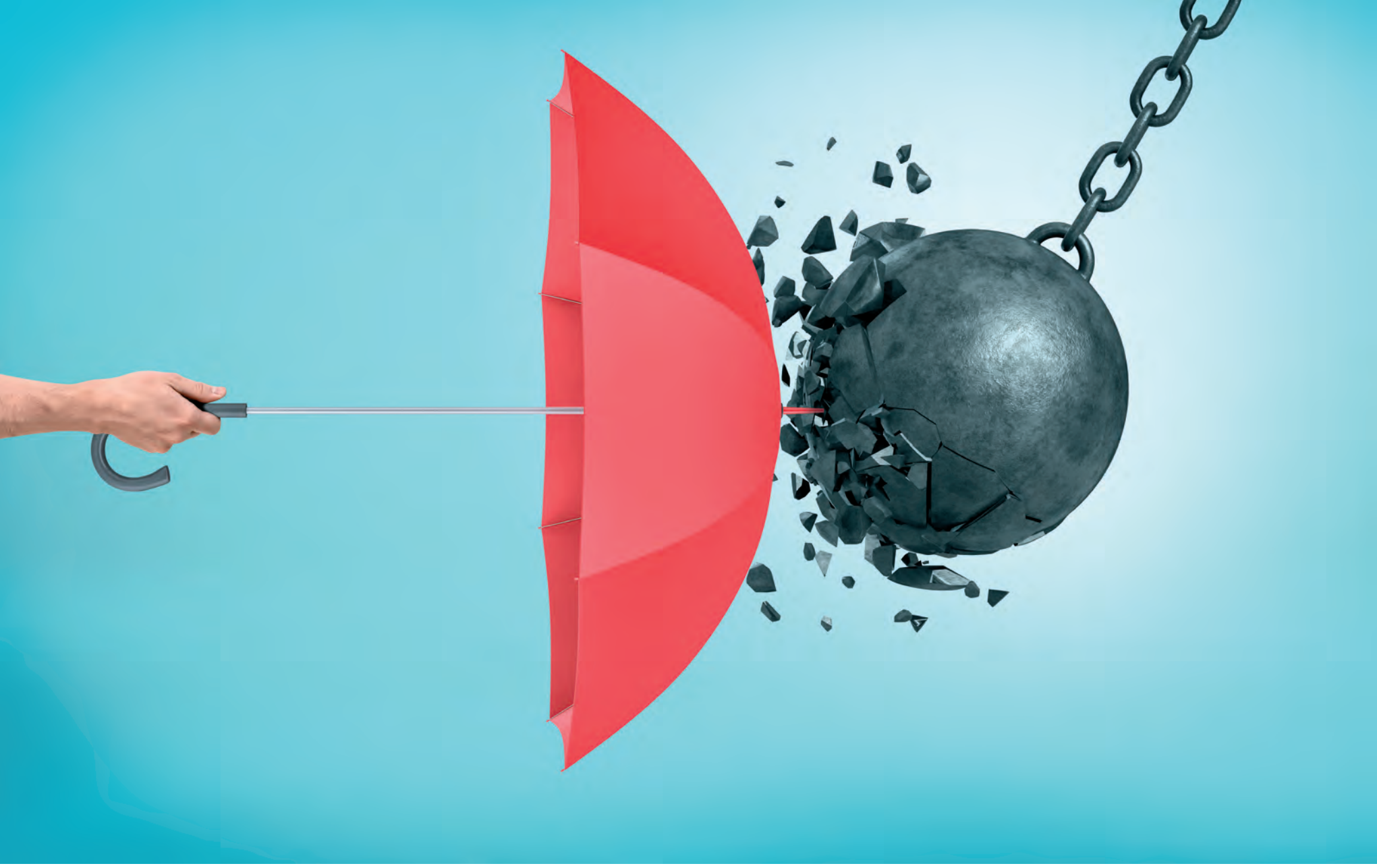
Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, “Sigortacılık adına yaptığımız her işte, attığımız her adımla fark yaratmak en önem verdiğimiz konulardan biri. Axa markasının toplumsal hayat için değer yaratan projelere bakış açısını yansıtmayı sürdürüyoruz” dedi.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum



Ekonomik dalgalanmalar reasürans pazarını olumsuz etkiledi

Her yıl düzenli olarak gerçekleşen reasürans anlaşmaları 2020 yılında da reasürörler ve sigorta şirketleri arasında gerçekleşti. 2019 yılı içerisinde Türk ekonomisinin yaşadığı ekonomik dalgalanma ve olaylar reasürans anlaşmalarını da olumsuz yönde etkiledi. 2020 yılı reasürans anlaşmaları sigorta sektörü için önemli bir sorun olmadan kapansa dahi hem Türk ekonomisindeki yüksek faiz ortamı hem de politik sorunlar reasürans pazarını tehdit eder bir nitelik taşıyor.

EKONOMİ VE SİGORTALILAR BELİRLEYİCİ OLUYOR

2019 yılı içerisinde gerçekleşen doğal afetler ve küresel piyasalarda yaşanan politik ve ekonomik olaylar 2020 yılında da uluslararası sigorta ve reasürans pazarının karar aşamasında belirleyici rol üstleniyorlar. Türk sigorta sektöründeki artan sigortalı sayısı, bilinci ve müşteri taleplerindeki değişiklikler, şirketler arasındaki rekabeti şekillendirici unsurların başında geliyor. Sigortacı Gazetesi olarak görüşlerini aldığımız sektör temsilcileri, reasürans yenilemeleri hakkında yorumlarını aktardı.

VHV Reasürans Teknik Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık; Türkiye'deki birçok sigorta şirketinin özellikle Avrupa ve Londra pazarlarında yaşanan kapasite daralmalarına rağmen tretelerini %100'ün üzerinde tamamlamayı başarmasına değinirken, VHV Reasürans olarak pazardaki kapasite artışıyla da desteklenen büyümenin 2020 yılında da devam edeceği görüşünde olduklarını dile getirdi.

Milli Re Genel Müdür Yardımcısı Kaan Acun ise "Artan teminat tutarları karşısında reasürörlere ödenen primlerde nominal olarak artış gerçekleşmiş olmasına rağmen, piyasa geneli itibarıyla riske göre ayarlanmış maliyetlerin bir önceki yıla kıyasla %5-7.5'e varan indirimlerle gerçekleştiğini ifade etmek mümkün" ifadelerini kullanırken, piyasadan çekilmek durumunda kalan veya hisse azaltan kısıtlı sayıda reasürör nedeniyle ortaya çıkan açığın ise, mevcut ve yeni piyasa oyuncuları tarafından kapatıldığını söyledi.

Lockton Re Direktörü Okan Çağlayan, Amerika ve Japonya'da son yıllarda görülen kasırga, tayfun ve yangın risklerine karşı global reasürans prim havuzlarına Türkiye'nin denge getiren coğrafi bölgelerden olduğunu hatırlattı.

Son yıllardaki yumuşak piyasa nedeniyle Türk sigorta şirketlerinin karşılaştığı reasürans kapasite arzındaki fazlalığın bu sene de devam ettiğini hatırlatan IUC Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Menekşe Uçaroğlu ise Türk Re'nin sektördeki önemine değinerek "Türk Re son derece hızlı bir şekilde piyasaya girerek 2020 yenilemelerinde etkin bir rol aldı ve Milli Re'den sonra ikinci bir yerli reasürans kapasitesi olarak Türk sigorta sektöründeki yerini aldı" dedi.

ANLAŞMALAR SİGORTACILARIN RİSKLERİNİ DEVRETMESİ İÇİN YAPILIYOR

Temelinde sigorta şirketlerinin reasürörlere devrettiği yıl içerisindeki olası risklerinin devir esaslarını belirlemek için yapılan reasürans anlaşmalarında, reasürörler sigortacıların olası risklerini sigortalıyor. Sigorta şirketleri, yıl içerisinde teminat verdiği rizikolarda ortaya çıkan büyük hasarların aynı zaman dilimine denk gelme ihtimaline karşı, bu ödemeleri yaparken kendi bütçe sınırlarını aşmamak adına reasürans anlaşmalarına başvuruyor. Sigortacıları mali yönden karşılayamayacağı riskleri sigortalayabilme imkanı veren reasürans, böylelikle sigorta şirketlerinin sermaye, ihtiyat ve özvarlıklarını korumaya almış oluyor. Sigorta şirketinin risk üzerindekini sorumluluk miktarını gösteren ve branş esasıyla tespit edilen saklama payları, aşan kısımlar ise reasürans anlaşmasının yapıldığı reasürans şirketine devrediliyor.

2020 yılı için sigorta şirketlerinin reasürörler ile yaptığı reasürans anlaşmaları tamamlandı. Türk sigorta pazarı yenilenen anlaşmalarda bölge ülkelerine kıyasla çekiciliğini korumasına rağmen 2019 yılında yaşanan ekonomik dalgalanmalar piyasayı olumsuz etkiledi. 2020 anlaşma dönemi sigorta sektörü için önemli bir sorun olmadan kapansa da sektör oyuncularını bir sonraki dönem için belirli tehditler bekliyor.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr



"Ekonomik faaliyetleri azaltacak ölçüde gerçekleşen yüksek faiz ortamı, Türk sigorta sektörünü olumsuz yönde etkiledi; özellikle hayat, kasko, trafik, inşaat montaj ve konut sigortalarında büyüme potansiyelini aşağı çekti."

MİLLİ RE GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KAAN ACUN:

Yüksek faiz ortamı Türk sigorta sektörünü olumsuz etkiledi

2019 yılı hakkında değerlendirmelerde bulunan Milli Re Genel Müdür Yardımcısı Kaan Acun, "2018 yılında ve 2019 yılının ilk yarısında etkisini yoğun şekilde hissettiren ekonomik yavaşlama ile kurlardaki seyir ve enflasyonun yanı sıra, ekonomik faaliyetleri azaltacak ölçüde gerçekleşen yüksek faiz ortamı, Türk sigorta sektörünü olumsuz yönde etkiledi; özellikle hayat, kasko, trafik, inşaat montaj ve konut sigortalarında büyüme potansiyelini aşağı çekti. Öte yandan sigorta şirketlerinin kurumsal ticari ve endüstriyel riskler açısından mevcut portföyleri büyük ölçüde muhafaza edildi. 2019 yılının ikinci yarısından itibaren ekonomide görülen dengelenmenin etkilerinin sektöre de yansıdığı görüldü. Ekonomideki ivmelenme ile sektörel büyümenin hızlanarak devam edeceği öngörülüyor" dedi.

'TEKNİK KÂRLILIKTA BASKI ARTIYOR'

"Belli başlı reasürans piyasalarınca sağlanan ihtiyari kapasitede görülen azalma nedeniyle kurumsal ticari ve sınai risklerin yurt içinde plasmanında kayda değer bir artış gözleniyor. Türk sigorta sektörü tarafından üstlenilen risk ve yükümlülüklerdeki artış, 2019 yılı boyunca sınai ve ticari tesislerde meydana gelen hasarlar, döviz ve enflasyonun hasar maliyetleri üzerindeki etkisi ve giderek daha da rekabetçi hale gelen fiyat ve şartlar, sigorta ve reasürans şirketleri üzerinde maliyetlerin yükünü giderek artırıyor; teknik kârlılık üzerinde baskı yaratıyor" diyen Acun, "Düşen faiz oranlarıyla birlikte daralması öngörülen mali gelirlerin teknik sonuçlar üzerindeki dengeleyici etkisinin giderek azalacağı da düşünüldüğünde, tüm sektör oyuncularının teknik, sürdürülebilir ve riske uygun iş kabulü ve fiyatlandırma politikalarının uygulanması konusunda hassasiyet göstermesi, kârlılık, rezerv ve sermaye yeterliliği gibi alanlarda olumlu bir seyir izlenmesine ve daha güçlü bir büyümeye olanak sağlayacak" şeklinde konuştu.

'YENİLEMELER SORUNSUZ TAMAMLANDI'

Fiyatlar ve kapasitelerdeki değişim hakkındaki görüşlerini de aktaran Acun konuyla ilgili şunları anlattı; "Bölüşmeli trete primlerinde, ekonomi ve sektör gelişmeleri çerçevesinde Türk Lirası cinsinden sınırlı bir reel büyüme gözlenirken, hasarlarda poliçe bedellerinin yabancı para cinsinden veya enflasyona endeksli olması nedeniyle daha yüksek artışlar gerçekleşti; bu nedenle hasar prim oranlarında belli ölçüde kötüleşme görüldü. Tretelere konu olan ticari ve sınai risklerdeki artış ile Türk Lirası'ndaki görece olumlu seyir, doğal afet sorumluluklarında yukarı yönlü hareketlere ve bazı tretelerde olay limitlerinde artışlara yol açtı. Sektör genelinde trete kapasiteleri ve olay limitleri, portföy yapısı, kümüllerdeki seyir ve büyüme beklentileri gibi unsurların şirket ve/veya trete özelinde değerlendirilmesi suretiyle analiz edilerek belirleniyor. Komisyon ve diğer trete koşullarında ise, ilgili trete, buke ve branşın yanı sıra piyasa genelindeki performans ve/veya gereksinimler de göz önünde bulundurularak birtakım değişiklikler yapıldı; yenilemeler sigorta şirketleri açısından önemli bir sorun söz konusu olmaksızın tamamlandı."

'KAPASİTE AÇIĞINI YENİ OYUNCULAR KAPADI'

"Sigorta şirketlerinin yangın ve mühendislik branşlarında düzenlemiş oldukları poliçelerde saklama paylarında kalan kısımları deprem, sel, fırtına ve diğer doğal afetlere karşı korumak üzere satın almış oldukları katastrofi hasar fazlası anlaşmalarında, Türk Lirası'nın 2018 yılına göre daha güçlü bir seyir göstermesinin de etkisiyle doğal afet kümüllerindeki artışın euro karşılıklarına yansıması sonucunda büyük çoğunluğu euro olan anlaşmaların bir kısmının teminat tutarında artış gerçekleşti" diye konuşan Kaan Acun, bazı anlaşmalarda ise maliyeti sınırlayabilmek için programların yapısının değiştirilerek anlaşmaların optimize edildiğini söyledi. Kaan Acun açıklamalarını şu sözlerle sonlandırdı; "Artan teminat tutarları karşısında reasürörlere ödenen primlerde nominal olarak artış gerçekleşmiş olmasına rağmen, piyasa geneli itibarıyla riske göre ayarlanmış maliyetlerin bir önceki yıla kıyasla %5-7.5'e varan indirimlerle gerçekleştiğini ifade etmek mümkün. Mevcut reasürörlerin piyasaya karşı iştahında önemli bir değişiklik gerçekleşmedi, bölüşmeli ve bölüşmesiz anlaşmaların yenilemeleri herhangi bir kapasite sorunu olmaksızın tamamlandı. Piyasadan çekilmek durumunda kalan veya hisse azaltan kısıtlı sayıda reasürör nedeniyle ortaya çıkan kapasite açığı ise, mevcut ve yeni piyasa oyuncuları tarafından kapatıldı."

GUY CARPENTER: 2020 YENİLEMELERİ ASİMETRİK BİR PAZARA İŞARET EDİYOR

2020 yılındaki reasürans yenilemeleri; yeni sermaye girişinin yavaşlaması, başlıca sigorta ve retrosesyon pazarlarındaki zorlukların artması ile şekilleniyor. 2020 yılındaki yenilemelerle ilgili açıklamalarda bulunan Guy Carpenter, reasürans arzının bölgeden bölgeye ve branşlara göre artan ihtiyacı karşılamanın yeterli seviyede olduğunu, sadece az sayıdaki ekstrem risklerin karşılık almakta zorlandığını belirtti.



"Türk sigorta sektörü birleşme ve satın almalar nedeniyle de devamlı değişim içinde olan bir piyasa olarak reasürörlerin daima ilgiyle takip ettiği bir pazar olmaya devam edecek."

IUC YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE GENEL MÜDÜRÜ MENEKŞE UÇAROĞLU:

Türk sigorta sektörü reasürörlerin ilgiyle takip ettiği bir pazar

2020 senesinin reasürans yenilemelerinin Türk sigorta sektörü açısından sorunsuz olarak gerçekleştiğini belirten IUC Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Menekşe Uçaroğlu, "Son yıllarda olduğu gibi bu sene de reasürörlerin ilgi odaklarından biri olan Türk piyasasına yeni girmek isteyen reasürörler olmasına rağmen mevcutların da hisse artırım talepleri ile yeniler için çok fazla imkan ve ihtiyaç olmadı" diye konuştu.

'TÜRK RE 2020'YE HIZLI BİR GİRİŞ YAPTI'

Son yıllardaki yumuşak piyasa nedeniyle Türk sigorta şirketlerinin karşılaştığı reasürans kapasite arzındaki fazlalığın bu sene de devam ettiğini hatırlatan Menekşe Uçaroğlu, "Türk sigorta piyasası reasürans yenilemelerini bir zorlukla karşılaşmadan tamamlarken reasürörlerin en çok merak ettiği konu yeni kurulan Türk Re'nin piyasada nasıl bir pozisyon alacağı ve dengeleri nasıl değiştireceğiydi. Beklendiği gibi Türk Re son derece hızlı bir şekilde piyasaya girerek 2020 yenilemelerinde etkin bir rol aldı ve Milli Re'den sonra ikinci bir yerli reasürans kapasitesi olarak Türk sigorta sektöründeki yerini aldı. Türk sigorta sektörü birleşme ve satın almalar nedeniyle de devamlı değişim içinde olan bir piyasa olarak reasürörlerin daima ilgiyle takip ettiği bir pazar olmaya devam edecek."

VHV REASÜRANS TEKNİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI FATİH AĞACIK:

Sektörü, pozisyon almayı gerektirebilecek bir yıl bekliyor

2020 için yapılan yenilemelerin ardından VHV Reasürans Teknik Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık Türkiye için gördüğü riskleri şöyle anlattı: "Her yenileme döneminde olduğu gibi, 2019 yılı içerisindeki doğal afet ağırlıkları ile global piyasalarda yaşanan politik ve ekonomik devinimler bu yıl da uluslararası sigorta ve reasürans pazarının kararlarında belirleyici oldular. Her sektör dinamiği birbirinden farklılık arz etse de, tümünü etkileyen ortak bir değişkenden, global piyasalardaki politik öngörü güçlüğünden de bahsetmeliyiz. 2020 yılında global yatırımların hangi yönde gelişeceğinin bu değişken etrafında şekilleneceğini öngörüyoruz."

'TÜRKİYE İÇİN RİSK DEVAM EDİYOR'

Türkiye için de yorumlarda bulunan Ağacık: "Türkiye özelinde ise jeopolitik gelişmelerden kaynaklı içerisinde bulunduğumuz risk faktörlerinin etkisinin azaldığı ama hâlen devam ettiği bir durumdayız. Buradan hareketle, bugünkü faiz ve kur seviyelerinin sürdürülebilirliğinin, önümüzdeki yıl için yapılan bütçe çalışmalarında ve alınacak yatırım kararlarında büyük önem arz ettiğini düşünüyoruz. Tüm bu durumları göz önüne aldığımızda, sektörümüzü öngörülmesi kolay olmayan ve dönem içinde pozisyon almayı gerektirebilecek bir yılın beklediğini söyleyebilirim" ifadelerini kullandı.

'BÜYÜME 2020 YILINDA DA DEVAM EDECEK'

Kapasitelerdeki değişim hakkında da görüşlerini paylaşan Ağacık, "Sektörümüzdeki artan sigortalı sayısı, sigorta bilinci, yaşanan hasarlar ve değişen müşteri talepleri gibi faktörler, şirketler arasındaki rekabeti şekillendiriyor. Buna ek olarak, sigorta şirketlerinin marka bilinirliklerini artırmak ve ürün gamlarını genişleterek pazar paylarını genişletmek ve böylece kârlı portföylere erişmek için yeni teminat paketleri hazırladıklarını gözlemliyoruz. Ayrıca, serbest piyasalardaki yegane rekabet aracı olan fiyat seviyelerinin, sigorta şirketleri arasındaki rekabet içinde de en önemli faktörlerden olduğunu düşünüyoruz. Bu durum, belli başlı risklerdeki yenileme fiyatlarının düşmesine sebep olsa da, 2019 yılının dokuz ayında toplam sigorta prim üretiminin geçtiğimiz yıla kıyasla %22.4 oranında yükseldiğini, aynı dönemde reel büyümenin ise %12.1 olduğunu görüyoruz. Pazardaki kapasite artışıyla da desteklenen bu büyümenin 2020 yılında da devam edeceği görüşündeyiz" dedi.

Türkiye'nin bölge ülkeleri arasında hem mevcuttaki prim hacmi, hem de ihtiva ettiği prim potansiyeli ile birlikte, büyük ve önemli bir pazar konumunda olduğuna dikkat çeken Fatih Ağacık, "Sigorta bilincinin yıllar içerisinde olumlu yönde gelişmesi ile paralel olarak poliçe satın alımlarının arttığı düşünüldüğünde, Türk sigorta pazarı reasürörler için de gün geçtikçe daha cezbedici bir ülke oluyor" açıklamalarında bulundu.

'SİGORTACILAR TRETELERİNİ %100 TAMAMLADI'

Teknik Genel Müdür Yardımcısı Fatih Ağacık, "Çoğu hayat dışı sigorta şirketlerinin faaliyet alanı içerisinde yer bulan trafik, sağlık, kaza branşlarında olduğu kadar, yenilenebilir enerji, siber riskler, yönetici sorumluluk, kefalet, bina tamamlama sigortası gibi yeni risk alanlarında da reasürörlerin katma değerinin oldukça değerli olduğunu düşünüyoruz. VHV Reasürans olarak, Almanya merkezimizin de desteğiyle, bu alanlardaki yapabilirliklerimizi artırmayı hedeflemekteyiz. Diğer taraftan Türkiye'deki birçok sigorta şirketi, özellikle Avrupa ve Londra pazarlarında yaşanan kapasite daralmalarına rağmen, tretelerini %100'ün üzerinde bir oranda tamamlamayı başardı. Bu da Türk pazarına olan inancın bir yansıması olarak algılanmalı" şeklinde konuştu.



"Bugünkü faiz ve kur seviyelerinin sürdürülebilirliğinin, önümüzdeki yıl için yapılan bütçe çalışmalarında ve alınacak yatırım kararlarında büyük önem arz ettiğini düşünüyoruz. Bu durumları göz önüne aldığımızda, sektörümüzü öngörülmesi kolay olmayan ve dönem içinde pozisyon almayı gerektirebilecek bir yılın beklediğini söyleyebilirim"

LOCKTON RE DİREKTÖRÜ OKAN ÇAĞLAYAN:

Sektör hasar fazlası koruma limitinde artış yaşayacak

Lockton Re Direktörü Okan Çağlayan, 2020 trete reasürans anlaşmalarında son 12 ayda başta yatay seyreden döviz kurları sebebi ile talep edilen reasürans kapasitesinde, euro veya dolar bazında bir önceki yılın aksine bir azalmaya rastlanmadığını söyledi. Şirketlerin, stabil kur seviyesinin yıl içerisindeki üretimlerinde büyüme yaşadığına dikkat çeken Çağlayan, bu durumun 2020'de büyüme bekleyen sigorta şirketlerini katastrofik hasar fazlası koruma limitinde artışa doğru gitmeye sevk edeceğini dile getirdi.
Çağlayan, "2017 ve 2018'de dünyada yaşanan tabii afetlerin şiddeti ve sıklığındaki artışa rağmen global reasürans piyasalarındaki kapasite zenginliği yıl içinde kurulan Türk Reasürans Şirketi'nin de desteği ile başta bölüşmeli treteler olmak üzere birçok branşta plasmanlar zamanında ve zorlanmadan kapatıldı. Dereceleri düşük tercih edilmeyen ya da uzun yıllardır Türkiye piyasasını destekleyen reasürörlerin runoff'a girmelerine rağmen, genel kapasite fazlalığı katastrofik ve risk yatırımlarında fiyat düşüşüne yol açıp sedanlara maliyet avantajı getirmiştir. A rating'li ve sadece kapasite temin etmek ötesinde sedanlara katma değer sağlayan, ihtiyari branşlarda destek gösteren reasürörler pay dağılımlarında önceliklendirildi" dedi.

'TÜRKİYE DENGE GETİREN BİR COĞRAFİ BÖLGEDE'

Türkiye'deki deprem riskinin global katastrofi reasüransı yazan birçok reasürans şirketi için portföylerini çeşitlendirme fırsatı sunduğunun altını çizen Çağlayan, Amerika ve Japonya'da son yıllarda sıklıkla görülen kasırga, tayfun, orman yangını risklerine karşı global reasürans prim havuzlarına Türkiye'nin denge getiren coğrafi bölgelerden biri olduğunu da hatırlattı.
"ABD ile son iki yılda yaşanan gerilimler sebebi ile sedanlar, trete anlaşmalarındaki Uluslararası Sanctions (yaptırım) klozlarında ABD tarafından dayatabilinecek yaptırım kısımlarından sakındılar" açıklamalarında bulunan Lockton Re Direktörü Okan Çağlayan, Türkiye piyasasında 2020 yenilemelerinde bir başka dikkat çekici hususun kısmi ya da %100 olarak Risk Hasar Fazlası (Bölüşmesiz) Trete anlaşmalarına olan ilgi olduğunu dile getirdi. Çağlayan sözlerini şöyle sonlandırdı: "Bölüşmeli reasüransta daha da iyileşen piyasa şartlarına rağmen kârlı portföylerine inanan bazı sedanlar bölüşmeli tretelerini yenilemeyip iç piyasada manevra kabiliyetlerini artıracak bölüşmesiz yapılara yöneldiler. Önümüzdeki dönemde siber riskler ve kefalet gibi nispeten yeni branşlarda sedanlara hem kapasite hem 'know how' sunan reasürörler önümüzdeki dönemde bu servislerinin de katkısı ile geleneksel branşlarda da önceliklendirilecekler."



"Stabil kur seviyesiyle beraber yıl içerisindeki üretimlerinde büyüme yaşaması, 2020'de büyüme bekleyen sigorta şirketleri katastrofik hasar fazlası koruma limitinde artışa doğru gitmeye sevk edecek"

MÜŞTERİDE MEMNUNİYET, ÖDEMEDE HIZ, SÖZLEŞMEDE AKIL:

Akıllı sigorta sözleşmeleri

Müşteri ve sigortacı arasında belirlenen şartların gerçekleşmesi durumunda anında ödeme yapan blockchain tabanlı akıllı sözleşmelerin ödemelere büyük hız kazandırması, müşteri memnuniyetini olumlu yönde etkilemesi ve sigortaya olan güveni artırması bekleniyor.

Sigortacıların, blockchain uygulamalarının faydaları ve sınırları hakkındaki görüşleri olgunlaşmaya devam ediyor. Şirketler, blockchain teknolojisi üzerine kurulan akıllı sözleşmeler ya da otomatik ödemeli sigorta poliçelerini hayata geçirmeye başladı. Kullanımı yaygınlaşan yeni jenerasyon akıllı sözleşmeler sektöre hız kazandırırken, yasal tarafta çıkabilecek sorunların ve güvenlik açıklarının bir an önce tespit edilip, çözümlendirilmesi gerekiyor. Öyle ki, akıllı sözleşmelerin sigorta algısının iyileştirilmesinde ve müşteri memnuniyetinin artmasında kritik bir etkisi olabilir.

KENDİNİ GERÇEKLEŞTİREN AKILLI POLİÇE

Akıllı sözleşmeler blockchain teknolojisinin doğumundan önce de sınırlı alanlarda kullanılıyordu. Günümüzde ise bu sözleşmelerin çok büyük bir kısmı blockchain üzerinde yazılıyor. Akıllı sözleşmeler henüz yapay zeka 'aklına' ulaşmış değil. Akıllı sözleşmeler kod olarak yazılan, belirlenen 'eğer-ise' hükümlerini kendiliğinden yürürlüğe alan anlaşmalar konumunda. Yani 'x' olayı olduğunda 'y' aksiyonunu otomatik olarak alıyorlar. Bilgisayar programcıları tarafından blockchain üzerinde şifreli olarak yazılan kodlar, belirli kriterlerin gerçekleşmesi durumunda poliçenin devreye girmesini sağlıyor. Bir otomat gibi düşürsek, yeterli para girişi yapıldığında gofret hazneye düşüyor. Akıllı sigorta sözleşmelerinde ise sigortalı, blockchain üzerine tazminat ödemesini tetikleyecek bilgileri girdiği anda tazminat ödemesi gerçekleşiyor. Akıllı sözleşmeler bazı durumlarda tüm poliçeyi değil sadece belirli teminatları da devreye geçirebiliyor.

Hukuk kararları bazen teknolojinin gerisinde kalabiliyor. Henüz çok az sayıda akıllı sözleşme davasına bakılmış olsa da (çoğu kripto paralarla ilgili) mevcut sigorta yasalarının akıllı sigorta sözleşmelerinde de geçerli olması için bir engel yok. Akıllı sözleşmeler altında ödemeler konusundaki fikir ayrılıkları, suistimal gibi konularda sorunlar yaşanması son derece doğal.

Geleneksel sigorta poliçelerindeki sorunlardan biri, koşulların her zaman net olarak anlaşılacak şekilde yazılmaması ve yoruma açık bırakılması. Net olarak anlaşılamayan koşullar ise anlaşmazlıkların genelde sigortacının lehine sonuçlanmasına sebebiyet veriyor. Akıllı bir sözleşmenin "eğer-ise" yapısı gereği belirsizlik büyük ölçüde ortadan kalkıyor.

Peki, taraflardan biri blockchain üzerindeki verilerin ödemeyi haklı kılmayacağını düşünüyorsa? Yoksa akıllı sözleşmelerin de mi yoruma açık bırakılması gerekiyor?

İzlenecek yol konusunda farklı görüşler var. Bazı taraflar "Kod poliçe, poliçe ise koddur" diyor. İki parti tarafından kabul edilen kodun her durumda bağlayıcı olması gerektiğini savunuyorlar. Tabii, akıllı sözleşmelerde bu yöntemin tercih edilmesi, ileride sistemde bir açık bulunması halinde çok yüksek hasarlarla karşılaşılmasına yol açabilir. Normal bir poliçede mahkeme "istenmeyen/beklenilmeyen bir sonuç" oluşması durumunda yoruma dayanarak anomalinin önüne geçebiliyor. Ancak, poliçenin şartlarının yoruma alan bırakmaması durumunda mahkemenin sigortalıya ödemeye yapılmasını kabul etmek dışında bir şansı kalmayabilir.

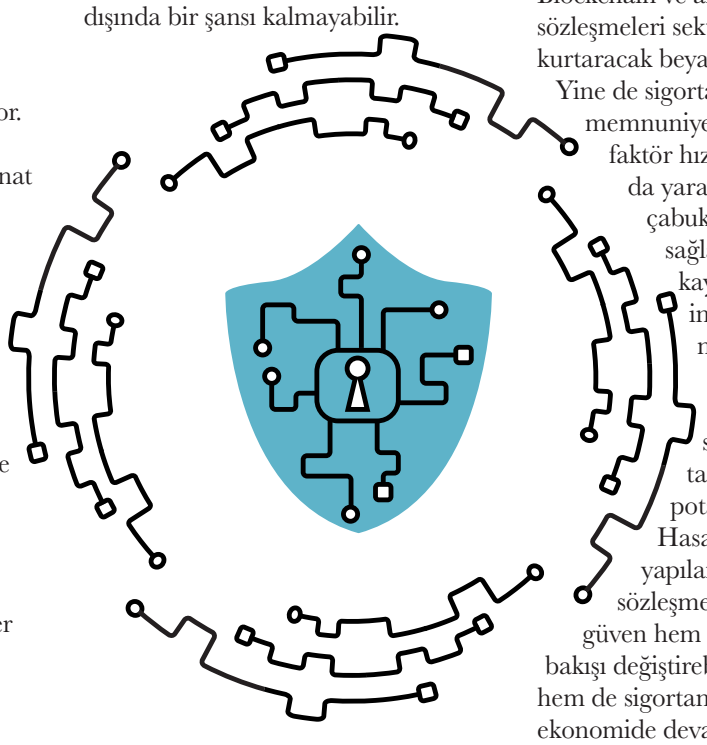
SALDIRILARA KARŞI GÜVENLİ Mİ?

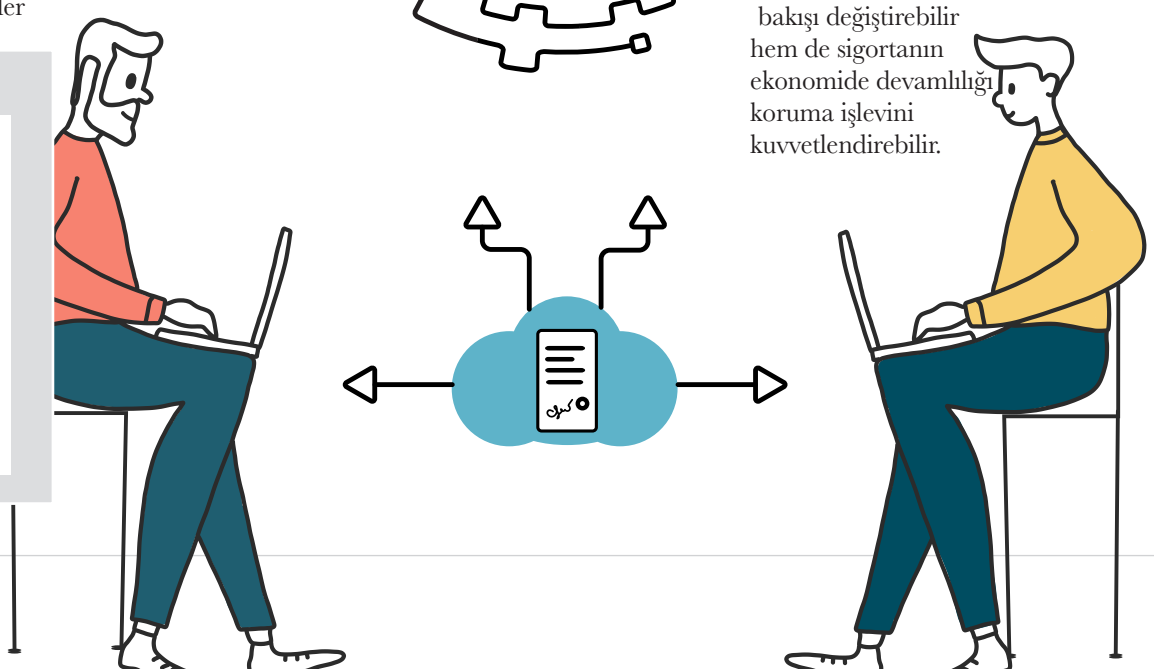
Blockchain teknolojisi her ne kadar sağladığı güvenlik avantajlarıyla yüceltilse de, bu teknoloji suistimal ve kimlik çalınması sorunlarının önüne geçmiyor. Blockchain sistemi sadece veriyi güvenli olarak depoluyor, ötesinde bir yanlış bilgiyi düzeltme özelliği bulunmuyor. Blockchain üzerine bilgi kaydetme yetkisi olan bir kişinin bilgileri yanlış girerek ya da değiştirerek sonuçları değiştirmesi, böylece haksız tazminat ödenmesine neden olması mümkün. Diğer taraftan, dışarıdaki veri tabanları saldırılara hedef olabilir. Akıllı sigorta sözleşmeleri aynı zamanda "%51 saldırıları" karşısında da açık. Dağıtık bir sistem üzerine kurulu olan blockchain sistem üzerindeki bir kodda değişiklik yapılması için zincirin kullandığı tüm cihazların %51'inin işlemi onaylaması gerekiyor. Paydaş cihazların çoğunluğu bir saldırı ile kontrol altına alınırsa, sistem üzerinde oynama yapılabiliyor. Bu şekilde de onaylanmaması gereken ödemeler onaylanabilir. Böyle bir saldırının büyük bir blockchain ağında gerçekleşmesi zor olsa da daha kapalı olan küçük sistemlerde meydana gelmesi olası.

TEK AVANTAJI GÜVEN DEĞİL

Blockchain ve akıllı sigorta sözleşmeleri sektörü suistimalden kurtaracak beyaz atlı prens değil.

Yine de sigortacılıkta müşteri memnuniyetini etkileyen en büyük faktör hız. Sigortanın amacı da yaraların olabildiğince çabuk bir şekilde sarılmasını sağlamak ve yaşanan kayıpları asgari seviyeye indirgemek. İşte bu noktada akıllı sigorta sözleşmelerinin sigortacılığı ve sigorta algısını tamamen dönüştürme potansiyeli bulunuyor. Hasar gerçekleştiği anda yapılan ödemeler ve akıllı sözleşmelerin sağlayacağı güven hem sigortaya olan bakışı değiştirebilir hem de sigortanın ekonomide devamlılığı koruma işlevini kuvvetlendirebilir.





Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

BLOCKCHAIN NASIL ÇALIŞIYOR?

Blockchain, farklı yapı bloklarında satın alma gibi işlemleri kaydeden ve saklayan dağıtık bir hesap defteri. Blockchain bloklarına yeni bir verinin girmesi için hesap defterinin dağıtılmış veri saklama noktalarının hepsinin onayını alması gerekiyor. Bir parmak izi gibi kendi kimliğine sahip olan her blok, kendisindeki ve birleştiği diğer bloktaki verileri zaman bilgileriyle beraber saklayarak blockchain'i (blok zinciri) oluşturuyor. Bu sayede yapılan her değişiklik sistemde bir iz bırakıyor ve içerideki bilgilere gizlice erişmek imkansızlaşıyor. Bu zincir üzerinden gerçekleştirilen bir işlem ise izin verilen tüm gruplar tarafından gözlemlenebiliyor ve böylelikle oldukça şeffaf bir ödeme sistemi oluşturulmuş oluyor.



ÇİN'İN TAAHÜTLERİ
Yabancı şirketlerin pazardan alacağı payın izdüşümü

Hayat sigortacıları
2030 prim beklentisi

Toplam üretim:
231,5 milyar $

Menkul kıymetler sektöründe
2030 beklentisi

Kâr:
745 milyon $

Ticari banka sektöründe
2030 beklentisi

Kâr:
8,6 milyar $

Kaynaklar: Bloomberg Veri Analizi, Çin Banka ve Sigorta Düzenleme Komisyonu, Çin Menkul Kıymetler Birliği

Asya'nın devi ÇİN kapılarını yatırımcılara açtı

45 trilyon dolarlık finans sektörüne sahip Çin, kapılarını yabancı yatırımcılara açıyor. Süreç, ilk etapta sigorta piyasaları ve vadeli piyasalarla başlayacak. Bu adımın Çin ekonomisinin büyümesindeki yavaşlamayı tersine çevirmek için atıldığı düşünülüyor.

Büyümede, özellikle boyutuna göre değerlendirildiğinde rekor üstüne rekor kıran Çin, son dönemdeki yavaşlamasını durdurmak için cesur bir adım atmaya karar verdi. Ülkenin aldığı son karar, yabancı yatırımcıların Çin finansal sistemi içerisinde yatırım yapmasını ve kendi şirketlerini kurmasını mümkün kılıyor. Çin Komünist Partisi'nin aldığı son kararla beraber Goldman Sachs Group, JP Morgan Chase ve Blackrock gibi küresel devler operasyon ağlarını Çin içerisinde de genişletme ve büyüyen ekonomiden faydalanma imkanı bulacaklar.

Dünyanın en büyük ikinci ekonomisinin başındaki Çin Halk Cumhuriyeti Başkanı Xi Jinping, finans piyasasının kapılarını yabancı yatırımcılara açarak piyasaya taze sermaye getirmeyi hedefliyor. Böyle bir durumda daha sert bir rekabete maruz kalan yerel oyuncular da pazarın ihtiyaçlarına daha hızlı cevap vermek ve yönetim süreçlerini daha verimli hale getirmek zorunda kalacak.

1 TRİLYON DOLARLIK VARLIK AKTARILACAK

Singapur merkezli Schulte Araştırma şirketinin kurucusu ve Noruma Holding Asya Stratejileri Uzmanı Paul Schulte göre, Çin'deki düzenleyiciler ve Çin hükümeti gelinen noktada yerel oyuncuların yabancıların getireceği rekabete hazır olduğu konusunda ortak bir görüşe sahip. Schulte, Goldman ve JPMorgan gibi devlerin Çin pazarında büyümeyi, birleşmeyi ve satın almayı hedeflediklerini ancak düşündükleri kadar hızlı bir giriş yapmalarının mümkün olmadığını söylüyor. Çin Uluslararası Ekonomik Ticaret Merkezi Başkan Yardımcısı ve eski Chongqing valisi Huang Qifan ise, önümüzdeki birkaç yıl içerisinde yabancı finans firmalarından Çin'e 7-8 milyon trilyon yuan (yaklaşık 1 trilyon dolar) civarında onshore varlık aktarılacağını tahmin ediyor.

Büyük bir ekonomik durgunluk ya da politikalarda bir değişim olmadığı sürece küresel finans devleri için Çin'in açılması eşi bulunmaz bir fırsat. Bloomberg Intelligence'ın beklentilerine göre 2030 yılında 9 milyar dolar yıllık kâr yazması beklenen sektör, büyümekte ve kâr etmekte zorlanan devlerin iştahını kabartıyor.

YABANCI SERMAYEYE %100 İZİN

1 Ocak 2020'de devreye giren uygulama ile beraber yabancı yatırımcılar ülkede toplam prim üretiminin 4'te 3'ünün gerçekleştiği hayat tarafında %100 yabancı sermayeli sigorta şirketleri kurabilecekler. Geçtiğimiz dönemde Çin sigorta sektörü içerisinde yer alan ICBC-AXA gibi ortak teşebbüsler (toplam üretimin %8'ini gerçekleştiriyor) yerel sigorta şirketleri kadar hızlı bir büyüme yakalamakta zorlanıyordu. Önümüzdeki dönemde büyük sigorta şirketlerinin Çin'e yatırım kararı verdiğini görmemiz son derece muhtemel.

Pazarı elinde bulunduran yerel sigorta şirketlerinin çok büyük dağıtım ağları ve milyonlarca acenteleri bulunuyor. Bu şirketlerin başında China Life ve Ping An geliyor. Bölgede varlığını artırmayı hedefleyen başlıca şirket ise Alman sigortacı Allianz. Allianz, 2018 yılında bölgede yatırım yetkisi alan ilk yabancı sigorta şirketi olmuştu. Cigna ve Standard Life Aberdeen şirketleri de pazardan pay kapmayı hedefleyen şirketler arasında. PwC Çin direktörü Jimi Zhou, piyasa için henüz mükemmel bir yaklaşım olmadığını söylüyor: "Pasta yeterince büyük olduğu zaman tek yapmanız gereken nasıl yiyeceğinize karar vermek."

RİSK DE BÜYÜK ÖDÜL DE

Çin'in yatırım fonlarının büyümesi gelecek on yılda dünya ortalamasının çok daha ilerisinde olabilir. Yatırım bankacılığı ve tahvil gelirlerinin ise sermaye piyasalarının gelişmesiyle beraber yükselişe geçmesi bekleniyor. Bundan faydalanmak isteyen yabancı oyuncular düzenleyici kurumlarla ahenk içinde çalışmak zorunda. 90 trilyon yuanlık yatırılabilir varlık bulunan pazarda rekabet son derece sıkı. Çin için bu açılım, finansal pazarları reform etme ve yerel kurumları güçlendirmenin bir yolu. ABD'nin Asya devi hakkında tek taraflı ticaret yapma iddiası böylece savuşturulmuş oluyor. İki ülkenin arasında gerilim azalırken ve bir ticaret anlaşmasında yaklaşırken, gelecekteki en büyük hedef olarak yürürlükteki sınırlamaların kaldırılması kalıyor.

Biz bu satırları yazarken, Çin'deki ilk tamamen yabancı sermayeli sigorta şirketi olarak Allianz Çin hayatına başladı. Şirketin açılış törenine Allianz Asya Pasifik CEO'su Solmaz Altın da katıldı.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Türk sigorta sektörü 2019'da 69 milyar lira prim üretti

1.1.2019-31.12.2019 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S
ALLIANZ	132.876	6	3.045.478	1	841.849	6			2.581	5	29.116	5	86.356	3	633.291	4	208.488	8	1.323.303	4	7.480	5
ANADOLU	144.629	5	808.758	3	1.284.599	1			42.820	2	131.403	1	129.661	2	987.585	1	337.905	3	1.499.779	2	62.377	2
AK	43.052	16	390.932	5	855.799	5			40.694	3	19.596	6	73.140	4	794.414	2	269.721	5	1.440.345	3	23.421	3
AXA	78.859	10	386.168	6	964.079	2			614	9	10.776	10	63.505	5	780.812	3	238.867	6	1.110.619	5	19	14
SOMPO JAPAN	13.999	27	114.625	9	858.266	4			1.080	8	5.998	13	36.088	8	321.935	11	149.663	11	1.533.073	1		
HDI	40.985	18	109.749	10	916.121	3					29.822	4	172.177	1	505.003	6	216.086	7	623.082	12		
MAPFRE	16.646	24	707.783	4	386.421	8			1.489	6	10.771	11	50.780	6	389.260	10	280.276	4	682.631	11	669	11
ZİRAAT	220.169	3	22.933	21	197.447	14					3.387	14	1.396	29	480.448	7	1.491.373	1	61.897	25		
GÜNEŞ	63.114	11	280.533	7	332.538	9			114.239	1	37.070	3	28.704	12	402.694	9	202.134	9	377.753	14	144.890	1
HALK	50.971	15	55.764	16	236.871	12			142	12	12.084	9	5.997	22	428.149	8	120.840	13	990.849	7	892	10
ZİRAAT HYT VE EMK	29	53																				
NEOVA	184.208	4	925	33	227.236	13							12.259	16	145.945	15	72.756	16	832.395	10		
DOĞA	63.095	12	66.251	14	161.818	16			0	15	18	25	33.902	9	139.889	16	22.707	22	882.868	9	0	17
EUREKO	60.417	13	77.600	13	286.523	10			4.842	4	12.966	7	26.484	13	535.670	5	190.289	10	75.411	24	6.484	6
BUPA ACIBADEM SGLK VE HYT	3.421	40	1.258.411	2																		
QUICK	1.115	45	418	36	74.039	22			99	13	391	17	4.035	24	19.758	28	14.416	26	1.093.564	6	1	16
ANADOLU HYT VE EMK	1.052	46																				
METLIFE	248.074	1																				
ETHICA	52.052	14	21.469	22	149.941	17					0	29	0	32	59.294	21	9.711	28	891.480	8		
VAKIF EMK	235.755	2																				
RAY	14.413	26	53.162	17	240.613	11			439	10	12.948	8	40.801	7	284.345	12	100.935	15	306.977	15	158	12
GROUPAMA	15.125	25	203.869	8	451.479	7					10.429	12	19.663	14	153.125	14	59.983	18	131.708	21		
ALLIANZ YŞM VE EMK	1.653	43																				
AVIVASA	82.433	8																				
BEREKET	9.609	29	7.169	24	144.101	18					220	19	3.081	25	81.570	19	494.419	2	216.890	18		
GARANTİ EMK	2	54																				
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	80.182	9																				
ZURICH	130.434	7	48.022	18	130.266	19					1.195	15	32.488	10	199.923	13	62.723	17	52.570	26		
AEGON EMK VE HYT	109	51	102	37																		
HALK EMK	2.474	41																				
TÜRK NİPPON	35.456	19	97.035	11	61.086	23			90	14	7	27	6.870	20	41.556	24	31.200	20	404.951	13	32	13
GULF	27.523	21	23.424	20	34.088	27					1.148	16	30.718	11	110.348	17	115.163	14	4.318	29	1.970	8
ANKARA	6.954	32	57.023	15	115.016	20							1.675	27	49.160	23	8.694	29	235.834	17		
UNICO	19.428	22	39.087	19	173.838	15					245	18	9.858	18	91.413	18	12.597	27	75.614	23		
KORU	4.115	37	1.904	30	27.928	28					5	28	772	30	19.242	29	17.176	25	292.897	16		
BNP PARIBAS CARDIF EMK	539	48																				
FİBA EMK	3.791	39	601	34																		
ŞEKER	29.897	20	18.423	23	6.760	30					78	22	2.191	26	31.191	26	17.465	24	186.074	19		
CORPUS	5.550	35	936	32	8.359	29			1.099	7	127	20	6.514	21	39.343	25	25.514	21	142.411	20	7.590	4
NN HYT VE EMK	18.113	23	3.693	27																		
GENERALI	6.313	33	5.379	25	75.501	21	13	1	233	11	45	23	4.892	23	54.851	22	19.910	23	44.310	27	907	9
BNP PARIBAS CARDIF	7.765	31	0	40													144.034	12				
BEREKET EMK VE HYT	41.046	17																				
DUBAI STARR	6.097	34	3.594	28	-1.539	31			-48	16	105	21	10.413	17	60.818	20	53.566	19			3.373	7
MAGDEBURGER	2.159	42	2.516	29	36.856	26					14	26	425	31	1.881	31	247	32	121.619	22	3	15
CHUBB	13.948	28	1.303	31									12.549	15	26.153	27	8.676	30				
ORIENT	4.082	38	469	35	55.604	24					27	24	8.002	19	9.909	30	3.172	31	32.237	28		
ALLIANZ HYT VE EMK	727	47																				
COFACE																						
DEMİR HYT	288	50	96.252	12																		
BNP PARIBAS CARDIF HYT	0	55																				
EULER HERMES																						
TÜRK P & I											38.732	2										
ATRADIUS																						
KATILIM EMK VE HYT	8.745	30	4.663	26																		
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	5.253	36	8	38	52.519	25							1.501	28	1.480	32	144	33				
MAPFRE YAŞAM	314	49	7	39																		
GROUPAMA EMK	1.264	44																				
AXA HYT VE EMK	105	52																				
ERGO																						
2019/12 ay toplamı	**2.240.424**		**8.016.438**		**9.386.024**		**13**		**210.414**		**368.723**		**916.894**		**7.880.457**		**5.000.849**		**15.667.459**		**260.268**	
2018/12 ay toplamı	**1.762.362**		**5.997.370**		**7.825.184**		**0**		**174.298**		**276.465**		**803.819**		**6.586.721**		**4.592.524**		**13.303.640**		**191.905**	
Artış oranı 2018/2019	**27,13**		**33,67**		**19,95**				**20,72**		**33,37**		**14,07**		**19,64**		**8,89**		**17,77**		**35,62**	

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

Türkiye Sigorta Birliği 2019'un prim üretim verilerini açıkladı. Türk sigorta sektörü 2019'da 69 milyar 241 milyon lira prim üretti. Sektörün toplam üretiminde 2018 yılındaki üretime göre %26.7 oranında artış yaşadı. 2019 yılındaki reel büyüme ise %13.3 olarak gerçekleşti.
Yıl içerisindeki toplam prim üretiminin 57 milyar 881 milyon lirası hayat dışı sigorta şirketlerinden gelirken 11 milyar 359 milyon lirası ise hayat şirketlerinden geldi. 2019'daki reel büyüme hayat tarafında %46.8 olurken, hayat dışında ise %8.4 olarak kaydedildi.

ÜRETİMDE ASLAN PAYI KARA ARAÇLARINDA

2019 sonunda sigorta sektörünün en çok prim ürettiği branş kara araçları sorumluluk sigortaları oldu. Söz konusu branşta yıl sonu prim üretimi 18 milyar 711 milyon lira olarak gerçekleşti. Kara araçları sorumluluk branşını takip eden hayat grubu branşındaki prim üretimi ise 11 milyar 360 milyon lira olarak kaydedildi. Kasko branşındaki prim üretimi 2019'da 9 milyar 406 milyon 269 bin liraya ulaşırken, hastalık-sağlık branşının toplam prim üretimi ise 8 milyar 358 milyon lira oldu. Yangın ve doğal afetlerde yazılan toplam prim ise 8 milyar 447 milyon lirayı buldu.

KATILIM SİGORTACILIĞINDA ÜRETİM 3 MİLYAR LİRAYI GEÇTİ

2019 sonu itibarıyla katılım sigortacılığındaki toplam prim üretimi 2018'e göre %54 artarak 3 milyar 436 milyon lira şeklinde kayıtlara geçti.

sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

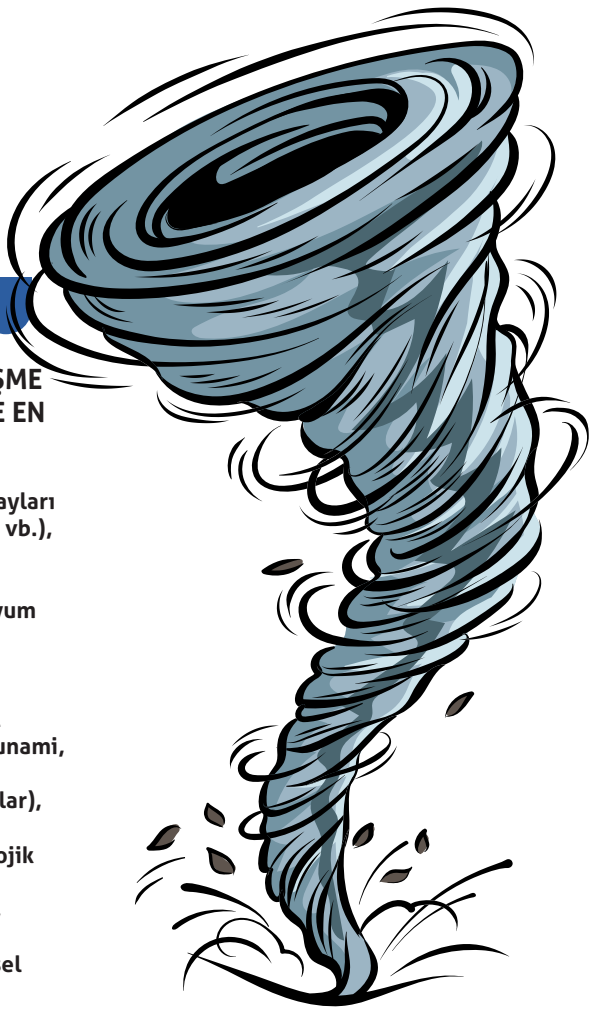
Su Araçları Sorumluluk	S	Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2018/12 ay	S	Hayat dışı 2019/12 ay	S	A %	Hayat 2018/12 ay	S	Hayat 2019/12 ay	S	A %	2018 12 aylık genel toplam	S	2019 12 aylık genel toplam	S	A %	PP
		127.734	4	142	12			50.311	3	21.898	3	5.457.017	1	6.510.904	1	19						5.457.017	1	6.510.904	1	19	10,21
		224.888	1	3.989	8	12.713	2	55.689	2	13.801	5	4.989.145	2	5.740.597	2	15						4.989.145	2	5.740.597	2	15	9,00
		178.909	2	2.768	9	14.108	1	152.651	1	4.399	11	3.279.090	3	4.303.948	3	31						3.279.090	3	4.303.948	3	31	6,75
		150.883	3					30.061	6	12.365	6	3.110.787	4	3.827.627	4	23						3.110.787	4	3.827.627	4	23	6,00
3.640	2	39.792	14			8.609	4	12.331	10	5.594	9	2.322.276	6	3.104.693	5	34						2.322.276	6	3.104.693	5	34	4,87
		82.473	7			2.266	10	685	22	33.359	2	1.563.644	11	2.731.807	6	75						1.563.644	11	2.731.807	6	75	4,28
		85.096	6			1.961	11	2.699	17	2.146	19	2.464.331	5	2.618.628	7	6						2.464.331	5	2.618.628	7	6	4,11
		23.976	17	4.064	7	575	19	9.560	12	2.614	15	2.020.161	7	2.519.838	8	25						2.020.161	7	2.519.838	8	25	3,95
		53.534	11	1.946	11	1.253	12	43.287	4	11.284	7	1.752.981	8	2.094.973	9	20						1.752.981	8	2.094.973	9	20	3,29
		40.006	13	6.881	4	6.557	6	3.608	13	-7	28	1.647.653	9	1.959.603	10	19						1.647.653	9	1.959.603	10	19	3,07
												45	56	29	57	-34	1.245.372	1	1.947.743	1	56	1.245.417	13	1.947.773	11	56	3,05
		9.837	20			2.581	8	599	23	35.644	1	1.216.315	14	1.524.387	11	25						1.216.315	15	1.524.387	12	25	2,39
		7.008	23			1.198	13	774	21	5.430	10	1.569.219	10	1.384.956	12	-12						1.569.219	10	1.384.956	13	-12	2,17
		44.844	12	2.055	10			23.114	8	2.960	14	1.417.456	12	1.349.658	13	-5						1.417.456	12	1.349.658	14	-5	2,12
												904.533	17	1.261.832	14	40	5.305	21	3.989	21	-25	909.838	18	1.265.821	15	39	1,98
		6.074	25	2	13	11.448	3	48	25	10.156	8	920.914	16	1.235.564	15	34						920.914	17	1.235.564	16	34	1,94
												983	52	1.052	51	7	639.213	2	1.229.029	2	92	640.196	23	1.230.081	17	92	1,93
												220.413	28	248.074	28	13	589.143	4	962.653	4	63	809.556	20	1.210.727	18	50	1,90
		7.965	22			178	20			15.943	4	936.065	15	1.208.035	16	29						936.065	16	1.208.035	19	29	1,89
												92.778	35	235.755	29	154	411.071	10	901.893	6	119	503.850	29	1.137.648	20	126	1,78
6	4	59.330	9			1.160	14	12.414	9	2.098	20	828.251	18	1.129.800	17	36						828.251	19	1.129.800	21	36	1,77
		8.185	21					12.170	11	4.085	12	1.230.323	13	1.069.822	18	-13						1.230.323	14	1.069.822	22	-13	1,68
												2.641	48	1.653	49	-37	593.534	3	1.018.031	3	72	596.175	24	1.019.684	23	71	1,60
												75.398	38	82.433	39	9	489.972	6	905.321	5	85	565.371	25	987.754	24	75	1,55
		4.346	26			92	24	471	24	2.268	18	350.191	25	964.236	19	175						350.191	35	964.236	25	175	1,51
												0	58	2	58	748	483.657	7	837.530	7	73	483.657	32	837.532	26	73	1,31
												68.968	39	80.182	40	16	425.207	9	666.717	10	57	494.176	30	746.899	27	51	1,17
		66.394	8			698	18	3.535	14	2.341	17	641.779	20	730.589	20	14						641.779	22	730.589	28	14	1,15
												0	59	211	55		507.111	5	722.467	8	42	507.111	28	722.678	29	43	1,13
												1.074	50	2.474	48	130	445.856	8	717.620	9	61	446.930	34	720.094	30	61	1,13
		16.678	18			60	26			341	26	547.286	22	695.363	21	27						547.286	27	695.363	31	27	1,09
415	3	97.060	5	4.769	6	8.080	5	25.745	7			459.059	24	484.769	22	6						459.059	33	484.769	32	6	0,76
		3.753	27	-13	15	26	27	16	26	2.440	16	487.579	23	480.580	23	-1						487.579	31	480.580	33	-1	0,75
		14.627	19	5.139	5	140	22	3.055	16	3.788	13	547.811	21	448.828	24	-18						547.811	26	448.828	34	-18	0,70
		1.290	29			2.409	9			1.027	21	277.504	26	368.765	25	33						277.504	36	368.765	35	33	0,58
												692	53	539	53	-22	176.523	11	306.437	11	74	177.214	40	306.976	36	73	0,48
												1.695	49	4.392	47	159	161.564	12	298.772	12	85	163.259	43	303.164	37	86	0,48
		1.437	28					853	19			214.186	29	294.369	26	37						214.186	38	294.369	38	37	0,46
		30.662	15			779	17	821	20			113.295	32	269.705	27	138						113.295	47	269.705	39	138	0,42
												17.222	45	21.806	45	27	159.758	13	237.900	13	49	176.980	41	259.706	40	47	0,41
		6.880	24	0	14	104	23			415	25	210.436	30	219.753	30	4						210.436	39	219.753	41	4	0,34
								32.929	5			109.071	33	184.729	31	69						109.071	48	184.729	42	69	0,29
												11.564	46	41.046	44	255	18.075	19	140.844	14	679	29.639	58	181.890	43	514	0,29
		28.874	16			155	21	3.344	15	22	27	227.699	27	168.774	32	-26						227.699	37	168.774	44	-26	0,26
		165	31			1	28	0	27	462	24	494	54	166.346	33	33.579						494	60	166.346	45	33.579	0,26
		58.865	10			3.796	7		28			93.967	34	125.290	34	33						93.967	49	125.290	46	33	0,20
		1.179	30			87	25	1.143	18	528	23	116.804	31	116.439	35	0						116.804	45	116.439	47	0	0,18
												1.012	51	727	52	-28	113.356	16	113.213	15	0	114.369	46	113.940	48	0	0,18
				101.373	1							85.777	36	101.373	36	18						85.777	50	101.373	49	18	0,16
												66.296	40	96.540	37	46	1.453	22	1.105	22	-24	67.749	52	97.644	50	44	0,15
												0	60	0	60		147.377	14	94.416	16	-36	147.377	44	94.416	51	-36	0,15
				89.642	2	1.006	16					83.896	37	90.649	38	8						83.896	51	90.649	52	8	0,14
40.044	1											50.636	42	78.776	41	56						50.636	55	78.776	53	56	0,12
				66.672	3							52.811	41	66.672	42	26						52.811	53	66.672	54	26	0,10
												9.271	47	13.408	46	45	42.552	17	52.991	17	25	51.823	54	66.399	55	28	0,10
						1.137	15			957	22	32.937	43	62.999	43	91						32.937	56	62.999	56	91	0,10
												12	57	321	54	2.651	31.359	18	45.196	18	44	31.371	57	45.517	57	45	0,07
												27.815	44	1.264	50	-95	136.173	15	29.525	19	-78	163.988	42	30.789	58	-81	0,05
												83	55	105	56	27	11.278	20	11.177	20	-1	11.361	59	11.282	59	-1	0,02
												649.087	19	0	59	-100						649.087	21	0	60	-100	0,00
44.105		**1.482.744**		**289.429**		**83.177**		**481.913**		**198.359**		**43.580.427**		**52.527.691**		20,53	**6.834.910**		**11.244.569**		**64,52**	**50.415.337**		**63.772.260**		**26,49**	
31.196		**1.232.690**		**238.389**		**63.102**		**333.038**		**167.725**				**43.580.427**					**6.834.910**					**50.415.337**			
41,38		**20,29**		**21,41**		**31,81**		**44,70**		**18,26**				**20,53**					**64,52**					**26,49**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2019-12 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.



Dünyanın gelecekte karşı karşıya kalacağı risklerin sayısı artıyor. Uzun vadeli riskler arasında iklim değişikliği bağlantılı olaylar öne çıkarken, 2020'nin kısa vadeli risklerinin başında ekonomik çatışmalar ve iç kutuplaşmalar bulunuyor.

Ekonomik çatışmalar 2020'yi tel



GELECEK 10 YIL İÇİNDE "GERÇEKLEŞME OLASILIĞINA" GÖRE EN BÜYÜK 5 RİSK

- **Olağanüstü hava olayları (örneğin sel, fırtına vb.),**
- **İklim değişikliğinin iyileştirilmesi ve uyum çabaları konusunda başarısızlık,**
- **Büyük ölçekli doğal afetler (deprem, tsunami, volkanik patlama, jeomanyetik fırtınalar),**
- **Büyük ölçekli biyolojik çeşitlilik kaybı ve ekosistem çökmesi,**
- **İnsan yapımı çevresel hasarlar ve afetler.**

Dünya Ekonomi Forumu'nun (WEF) 21-24 Ocak tarihleri arasında İsviçre'nin Davos kentinde gerçekleşen gelenekselleşmiş yıllık toplantısı öncesinde kamuoyuna sunulan Küresel Riskler Raporu, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nün küresel riskler üzerinde olan algısını izleme imkanı oluşturuyor. Küresel çapta 750'den fazla uzmanın oluşmasında katılım gösterdiği raporun sonuçlarında; iklime, çevre, halk sağlığına ve teknolojik sistemlere olan ciddi büyüklükteki tehditlerin varlığına dikkat çekildi. Raporda tehditlerin ortadan kaldırılabilmesi için dünya liderlerinin, şirketlerin ve siyasete yön veren kişilerin arasındaki işbirliğine her zamankinden daha fazla ihtiyaç olduğu belirtti. Araştırmaya katılanların ekonomik çatışmaların, iç siyasi kutuplaşmaların, ısı dalgalarının, doğal kaynak ekosistemlerinin tahrip olmasının ve siber saldırıların artmasını beklediği kayıtlara geçti.

YANGINLAR VE SİYASAL ÖFKE HIZLA TIRMANIYOR

Dünyanın en aciliyet içeren sorunlarına yönelik entegre ve sürdürülebilir çözümler sunmak için paydaşları bir araya getiren Küresel Riskler Raporu'na göre; çok taraflılığın ve jeopolitik sorunların ortadan kalkması, herkesçe paylaşılan kritik küresel risklerle başa çıkma yeteneğini tehdit ediyor. Ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği ve toplumsal bölünmelerin onarılması aciliyetle ele alınmadıkça, siyasi liderlerin iklim veya biyolojik çeşitlilik krizleri gibi tehditleri sistematik olarak ele alamayacakları konusunda uyarılar da raporda bulunuyor.

İŞ DÜNYASI VE DEVLET LİDERLERİ BİRLİK OLMALI

Küresel Riskler Raporu; dünyanın jeopolitik bozulmaları içeren sisin kalkmasını bekleyemeyeceği bir zamanda mevcut riskleri azaltmak için çok paydaşlı bir yaklaşıma açıkça ihtiyaç duyulduğunu gösteriyor. 2020 yılında uluslararası ve yerel boyutta yaşanacak kutuplaşmaların artacağı ve ekonomik yavaşlamaların meydana geleceği bir yıl öngörülüyor. Raporda; devlet liderlerinin ve iş dünyasının ortak risklere karşı acilen ortak çalışmaya ihtiyaç duydukları bir zaman diliminde, büyük güçlerin rekabet



ALARM VEREN 5 KÜRESEL RİSK

Araştırma sonuçlarına göre 10 yıllık görünüme bakıldığında, ilk kez bu yıl en büyük beş küresel riskle ilgili alarm veriliyor. Bunlar;

- **Büyük ölçekli sabit kıymet ve altyapı hasarları ile can kayıplarının yaşanabileceği olağanüstü hava olayları,**
- **Hükümetler ve şirketler tarafından iklim değişikliğinin iyileştirilmesi ve uyum çabaları konusunda başarısızlık,**
- **Petrol sızıntıları ve radyoaktif kontaminasyon gibi çevresel suçlar da dahil olmak üzere insan kaynaklı çevresel hasarlar ve afetler,**
- **İnsanlığın yanı sıra endüstriler için ciddi ölçüde tükenmiş kaynaklar ile sonuçlanacak şekilde, çevre açısından geri dönüşü olmayan sonuçlarıyla birlikte büyük ölçekli biyolojik çeşitlilik kaybı ve ekosistem (kara veya deniz) çökmesi,**
- **Depremler, tsunamiler, volkanik patlamalar ve jeomanyetik fırtınalar gibi büyük ölçekli doğal afetler.**

ve siyasi kutuplaşma hdit ediyor

içerisinde olduğu istikrarsız, tek taraflı bir dünyaya doğru bizleri ittiğine de dikkat çekiliyor. Rapor aynı zamanda tüm dünya paydaşlarının geleceğe hazırlanma aşamasında, günümüzün anormal güç kaymalarına ve jeopolitik düzensizliğe adapte olmadıkça; en acil çevresel, ekonomik ve teknolojik zorluklardan bazılarını ele almak için zamanlarının tükeneceğini ortaya koyuyor. Ortaya çıkan bu durumda başta iş dünyası ve siyasete yön verenler olmak üzere eylemde bulunulmasına en çok ihtiyaç duyulan noktalara işaret ediliyor.

DENİZ SEVİYESİ YÜKSELİYOR

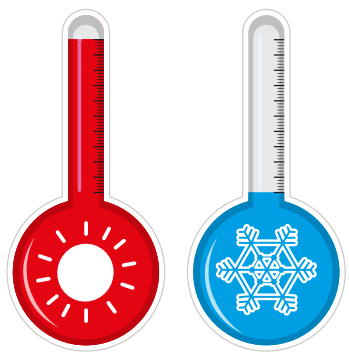
İklim krizi başta olmak üzere, biyolojik çeşitliliğin azalması ve hayvan türlerinin yok olmaya başlaması gibi kritik sorunların aciliyet içerdiği belirtilen raporda, siyasetçilerin ana gündem maddesinin bu konular olması gerektiği de vurgulandı. Bu yılki raporda özellikle dünya üzerindeki artan eşitsizliklerin, teknoloji yönetimindeki boşlukların ve sağlık sistemlerindeki baskıların etkilerine dikkat çekiliyor. Siyasi kutuplaşmaların giderek artış gösterdiği dünyada, deniz seviyesinin yükselmesine ve iklim kaynaklı yangınların yaşandığına dikkat çeken Dünya Ekonomik Forumu Başkanı Borge Brende, "Dünya liderlerinin sadece kısa vadeli faydalar için değil, karşı karşıya kalınan köklü risklerle de mücadele etmek için işbirliği sistemlerini onarmak ve yeniden canlandırmak için toplumun tüm kesimleriyle birlikte çalışması gerekiyor" ifadelerini kullandı.

GENÇLERE GÖRE DÜNYANIN DURUMU ENDİŞE VERİCİ

1980 yılından sonra doğan kişilerin dünyanın karşı karşıya kaldığı risklere olan bakış açılarına da dikkat çeken rapor, genç nesillerin kısa ve uzun vadede çevresel riskleri diğer yaş aralığındaki katılımcılara kıyasla daha yüksek derecelendirdiğini de söylüyor. Genç katılımcıların yaklaşık %90'ı, 2020 yılında aşırı sıcak dalgaların, ekosistemlerin zarar görmesinin ve kirlilikten etkilenen sağlık tablosunun ağırlaşacağına inancını sürdürüyor. Genç katılımcılar ayrıca, çevresel risklerin etkisinin 2030 yılına kadar daha katastrofik ve daha öngörülebilir olduğuna inanıyor.

EN GÜÇLÜ "BİRBİRİYLE BAĞLANTILI" KÜRESEL RİSKLER:

- **Aşırı hava olayları, iklim değişikliğinin iyileştirilmesi ve uyum çabaları konusunda başarısızlık**
- **Büyük ölçekli siber saldırılar, kritik bilgi altyapısı ve ağlarının çökmesi**
- **Yüksek yapısal işsizlik veya yetersiz istihdam ve teknolojik ilerlemelerin olumsuz sonuçları**
- **Büyük biyolojik çeşitlilik kaybı, ekosistem çökmesi, iklim değişikliğinin iyileştirilmesi ve uyum çabaları konusunda başarısızlık**
- **Gıda krizleri ve olağanüstü hava olayları**



GELECEK 10 YILDA "ETKİNİN ŞİDDETİNE" GÖRE İLK 5 RİSK:

- **İklim değişikliğinin iyileştirilmesi ve uyum çabaları konusunda başarısızlık,**
- **Kitle imha silahları,**
- **Büyük ölçekli biyolojik çeşitlilik kaybı ve ekosistem çökmesi,**
- **Olağanüstü hava olayları (örneğin sel, fırtına vb.),**
- **Su krizleri.**

İş dünyasında dijitalleşme meslekleri dönüştürecek

McKinsey & Company Türkiye, dijital çağda mesleklerin dönüşümünü inceleyen bir çalışmaya imza attı. Şirket tarafından yayınlanan raporda; Türkiye'de 2030'a kadar 7.6 milyon işin kaybolacağı tahmin edilirken, 9 milyon yeni işin ise ortaya çıkacağı öngörülüyor.

Dijital çağda otomasyon, yapay zeka ve dijitalleşen teknolojilerle beraber mesleklerin içerikleri, yetkinlikler ve çalışma şekilleri de değişimini sürdürüyor. Sürdürülebilir büyümenin amaçlandığı iş kollarında bu gelişimi sağlamak için yetenek dönüşümüne gidilmesi gerekiyor. 46 ülke ile kıyaslama yapılarak ve 15 farklı sektörün değişimden nasıl etkileneceğinin açıklandığı "İşimizin Geleceği: Dijital Çağda Türkiye'nin Yetenek Dönüşümü" raporu McKinsey & Company Türkiye tarafından McKinsey Global Enstitüsü işbirliği ile hazırlandı. Raporda, Türkiye'de 2030 yılına kadar mesleklerde gerçekleşecek olan dönüşümler sonucunda 7.6 milyon mesleğin ortadan kaybolacağı öngörülürken 9 milyon yeni iş kolunun da ortaya çıkacağı tahmin ediliyor. Enstitü'ye göre dijital teknolojilerin benimsenmesi ekonomik büyümenin en önemli kaynağı. Araştırmalara göre, 2030 yılına kadar potansiyel verimlilik artışının %60'ı bu alandan kaynaklanacak. Türkiye'nin de içinde bulunacağı bu durumda; otomasyon, yapay zeka ve dijital teknolojilerin ülke ekonomisini güçlendirme potansiyeli de bulunuyor.

OTOMASYON İLE DAHA İYİ BİR YAŞAM SEVİYESİ

Teknolojilerin, sadece insanların yapabileceğini düşündüğümüz işleri yapmakla kalmadığı, aynı zamanda bu işleri her geçen gün insanlardan daha iyi yapabildiği yeni bir dijital çağın eşiğindeyiz. Araştırmalar, küresel ölçekte mevcut otomasyon, yapay zekâ ve dijital teknolojilerin benimsenmesinin dünya ekonomisinin %50'sini etkileyebileceğini gösteriyor. Bu oran 1.2 milyar çalışana ve 14.6 trilyon dolar maaş ödemesine denk durumda. Otomasyon; iş yerlerindeki tehlikeleri azaltabiliyor, konut maliyetlerini düşürebiliyor ve tüketicilere sayısız fayda sağlayabiliyor. Ayrıca mesleki memnuniyeti artırırken işgücünü de daha esnek hale getirebiliyor. Aynı zamanda, artan verimliliğin kısa süre içinde birçok olgun ekonomide büyümenin lokomotifi haline gelme ihtimali var.

DİJİTAL TEKNOLOJİLERİN YAŞAMA ETKİSİ ARTIYOR

Gelişen teknoloji ve değişen ihtiyaçlarla birlikte yaşanan sosyal değişimler tüketim artışını beraberinde getiriyor. Söz konusu değişimlerin, Türkiye'nin bugünkünden daha yüksek seviyede hizmet odaklı bir ekonomiye sahip olmasına ortam hazırlamayacağı tahmin ediliyor. İnsanlar daha fazla tüketim, yeme-içme ile sanat/spor aktivitelerine ve seyahat etmeye yöneliyor, yaşlanan nüfusla birlikte sağlık ve bakım hizmetlerine olan talep artıyor. Aynı zamanda, dijitalleşme ve elektronik ticaret ile birlikte ürün ve hizmetlere ulaşım kolaylaşırken bunun yanında, daha küçük işletmeler ve küçük girişimciler ürünlerini daha geniş müşteri tabanına ulaştırarak hızla büyüyor. Bütün bu değişimler, verimliliğin artması ve yeni hizmetlere olan talebin tetiklenmesi ile birlikte ekonominin güçlenmesini destekliyor.

İŞ GÜCÜ İHTİYACI 33 MİLYON OLACAK

Türkiye'de mesleklerin sadece %2'sinin tamamen otomasyonu mümkün ancak her 10 meslekten 6'sının %30 oranında otomatize edilebilir aktiviteleri bulunuyor. Otomasyona direnci daha düşük olan meslek aktiviteleri öngörülebilir fiziksel aktiviteler ile veri toplama veya işleme aktiviteleri. İnsanlarla iletişimin, insan yönetiminin ve uzmanlığın gerekli olduğu aktiviteler ise otomasyona karşı daha dirençli. Otomasyon, yapay zekâ ve dijital teknolojilerin birçok sektörde işleri dönüştürerek daha çok sayıda yeni iş yaratması bekleniyor. Türkiye'de 2030'da yaklaşık 33.3 milyonluk bir işgücü ihtiyacı olması öngörülüyor. Otomasyon ve dijitalleşmenin verimlilik ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri sayesinde 2030'a kadar 8.9 milyon yeni iş oluşabileceğini öngörülüyor. Başta teknolojiyle ilgili alanlar olmak üzere şu anda mevcut olmayan mesleklerde tamamı yeni 1.8 milyon iş yaratılabilecek.

İŞGÜCÜ YETENEK DÖNÜŞÜMÜ İÇİN ÖNEMLİ

Türkiye'nin yetenek dönüşümünü gerçekleştirebilmek için işgücünde bulunan 21.1 milyon kişinin mevcut mesleğine devam ederken teknolojiden yararlanarak yeni yetkinlikler geliştirmesi gerekecek. Bu kişilere ek olarak otomasyon ve dijitalleşmenin etkisi 7.6 milyon çalışan üzerinde daha fazla görülecek. Bu grup içerisinde 5.6 milyon kişinin farklı yetkinlikler geliştirerek rolünü değiştirmesi ve 2 milyon kişinin farklı sektörlerde çalışmak ya da yeni meslekler edinmek için yetkinlikler kazanması gerekecek.

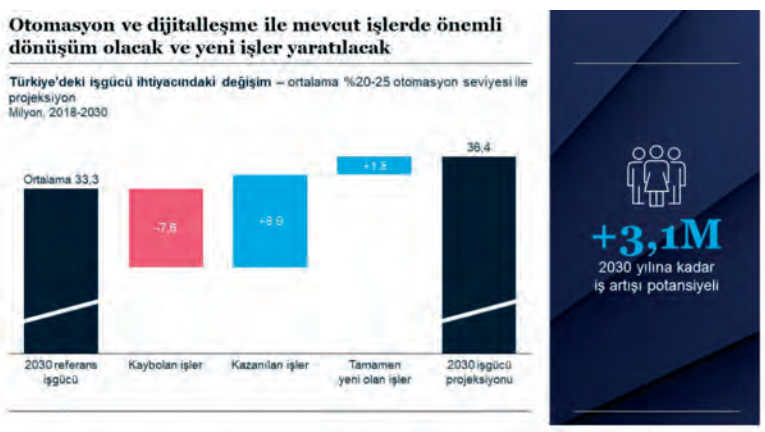
SOSYAL YETKİNLİK VE TEKNOLOJİ GELİŞMELİ

Gelecekteki yetkinlikler; fiziksel yetkinlikler, temel yetkinlikler, ileri seviye bilişsel yetkinlikler, sosyal yetkinlikler ve teknoloji yetkinlikleri olmak üzere 5 ayrı kategori altında inceleniyor. Türkiye'deki çoğu sektörde en çok teknoloji yetkinlikleri ve sosyal yetkinliklere olan ihtiyacın artması bekleniyor. Öte yandan veri girişi ve ekipman işletme/kullanma gibi yetkinliklerde otomasyon kullanımı daha kolay olduğu için temel yetkinlikler ve fiziksel yetkinliklerin çoğu sektörde azaldığı görülüyor. 2030 yılında, öngörülen yetenek dönüşümü gerçekleştiği takdirde, en büyük yetkinlik değişiminin %63 oranı ile teknoloji yetkinliklerinde gerçekleşmesi bekleniyor. Sosyal yetkinliklerde %22 oranında, ileri seviye bilişsel yetkinliklerde %7 bir artış beklenirken, temel yetkinliklerin ve fiziksel yetkinliklerin, sırasıyla %10 ve %8 oranında daha az kullanılması öngörülüyor.

PAYDAŞLAR HAREKETE GEÇMELİ

Şirketler, birlikler, kamu kurumları, eğitim kurumları ve bireyler başta olmak üzere raporda tüm paydaşların otomasyon, yapay zekâ ve dijital teknolojilerin getirdiği faydalardan yararlanmak ve zorlukların üstesinden gelmek için harekete geçmesi gerektiği belirtildi. Paydaşların her birinin neler yapması gerektiği şöyle anlatıldı: Lider şirketler stratejik işgücü planlaması için çalışmalar yapmalı ve yetenek dönüşümü ile ilgili yol haritasını hazırlamalı.
Kamu, ülke genelinde stratejik işgücü planlaması yaparak önceliklerini ve vizyonunu çizmeli. Eğitim sistemi, gerekli olacak yetkinlikleri karşılamak için okul müfredatını yenilemeli.
Bireyler, kariyerleri boyunca yetkinliklerini güncelleyerek kendi öğrenim yolculuklarını sahiplenmeli.





"2030 yılına kadar 3.1 milyon iş artışı potansiyeli bulunuyor"

Dijital çağda gelişen teknoloji ve yapay zeka ile birlikte mevcut iş kolları kendi içerisinde bir dönüşüme gidiyor. McKinsey & Company Türkiye ve McKinsey Global Enstitüsü işbirliği ile yayımlanan İşimizin Geleceği: Dijital Çağda Türkiye'nin Yetenek Dönüşümü raporu kapsamında dijital teknolojilerin meslek kollarına olan mevcut ve gelecekteki etkilerini, genç nüfusa olan fayda ve zararlarını McKinsey & Company Türkiye Direktörü Can Kendi ile konuştuk.


Can Kendi: "Türkiye'de işgücünde bulunan 21.1 milyon kişinin mevcut mesleğine devam ederken teknolojiden yararlanarak yetkinliklerini geliştirmesi gerekecek" dedi.

Yetenek dönüşümü Türkiye'ye hangi alanlarda fayda sağlayacak?
Dünya genelinde mevcut teknolojiler, işlerin %50'sinin otomasyonla yapılmasına olanak sağlayacak nitelikte. Türkiye'de ise mevcut teknolojilerle her 10 meslekten 6'sı %30 oranında otomatize edilebilir durumda. Rapordaki analizlerimizi de 2030 yılına kadar Türkiye genelinde ortalama %20-25'lik bir otomasyon seviyesini temel alarak gerçekleştirdik. Buna göre; önümüzdeki 10 yıl içerisinde otomasyon, yapay zekâ ve dijital teknolojilerin yaratacağı ekonomik fayda ve sosyal değişimler ile 3.1 milyon iş artışı yaratma potansiyeli olduğunu öngörüyoruz. Otomasyon ve dijitalleşmenin etkisiyle 7.6 milyon iş kaybolarak yeni işlere dönüşebilecek ve 2030 yılına kadar 8.9 milyon yeni iş oluşabilecek. Ayrıca, başta teknolojiyle ilgili alanlarda olmak üzere, tamamı yeni 1.8 milyon iş yaratılabilecek. Bu değişimi gerçekleştirebilmek için Türkiye'de işgücünde bulunan 21.1 milyon kişinin mevcut mesleğine devam ederken teknolojiden yararlanarak yetkinliklerini geliştirmesi gerekecek.

Ortaya çıkacak işgücünde temel etkinliklerin azalışının getireceği fayda ve zararlar nelerdir?
McKinsey & Company'nin iş ve ekonomi araştırma kolu McKinsey Global Enstitüsü, 2015 yılından bu yana otomasyonun iş gücü ve yetkinlik grupları üzerindeki etkilerine yönelik çalışmalar sürdürüyor ve dijital teknolojilerin benimsenmesini gelecekteki ekonomik büyümenin en önemli faktörü olarak görüyor. Araştırmalara göre, 2030 yılına kadar potansiyel verimlilik artışının %60'ı bu alandan gelecek. Türkiye için de durum farklı değil. Otomasyon, yapay zekâ ve dijital teknolojilerin ülke ekonomisini güçlendirme potansiyeli var. Bu potansiyeli gerçekleştirmek için iş gücü ile ilgili fırsatların ve zorlukların iyi anlaşılması Türkiye'deki iş gücünün yaklaşmakta olan dönüşüme hazırlanması açısından önemli.

Ortadan kalkacağı düşünülen meslek çalışanları bu dönüşüme nasıl entegre olacak?
Otomasyon, yapay zekâ ve dijital teknolojiler Türkiye'de bazı işlerin kaybolmasına yol açsa da verimlilik kazanımları, yatırım artışı ve hizmet ekonomisinin büyümesi ile birlikte 2030 yılına kadar 3.1 milyon iş artışı potansiyeli bulunuyor. Bu süreçte, öngörülebilir fiziksel aktiviteler ile veri toplama veya işleme çalışmaları gibi mesleki aktivitelerin otomasyona alınma olasılığı daha yüksek. Ancak insanlarla iletişimin, insan yönetiminin ve uzmanlığın gerekli olduğu aktiviteler insanlar tarafından gerçekleştirilmeye devam edecek. Şu an mevcut olmayan pek çok iş ihtiyacının ortaya çıkacağını da biliyoruz. Örneğin; dijital hizmet tasarımcıları, siber güvenlik uzmanları ve yapay zekâ destekli sağlık bakım teknisyenleri gibi yeni roller oluşacak. Dolayısıyla bazı mevcut işlerin yerine geçecek bu işlere ilgi duyan çalışanların kendilerini bu rollere göre geliştirmeleri gerek. Bu da bireysel çaba kadar eğitim kurumları, işveren şirketler ve devletin ortak çalışmaları ile güçlenecek bir süreç. Sonuç olarak bunu mesleki kayıplardan çok, büyük mesleki dönüşümün ve yeni fırsatların habercisi olarak yorumluyoruz. Fırsatları yakalayabilmek ise gelişim odaklı ve birlikte hareket etmek gerekiyor.

Genç nüfus bu dönüşümün neresinde ve nasıl yer alacak?
Yeni nesil teknolojinin içine doğan genç nüfusun onların yetenekleri ve değerleri ile örtüşen bir eğitim ve iş modeli ile bu dönüşümde kilit bir rol üstleneceklerine inanıyoruz. Dijital hizmet tasarımcılığı, sürdürülebilir enerji uzmanlığı, siber güvenlik uzmanlığı ve yapay zekâ destekli sağlık bakım teknisyenliği gibi çağımızın ihtiyaçlarından doğacak yeni meslekler, gençlerimiz için güçlü fırsatlar. Gençlerin bu dönüşüme hazırlanması için eğitim kurumlarının, kamunun ve özel sektörün aksiyon alması gerekiyor. Gençlerimize düşen ise keşfedilmemiş kariyer sahalarına adım atmaktan korkmamak.

Bu dönüşümler sigorta sektörünü nasıl etkileyecek?
Finansal hizmetler endüstrisinde yaşanan değişim ve dönüşümden sigorta sektörünün de etkileneceğine şüphe yok. Araştırmalarımız, söz konusu değişimde kilit kelimenin "kişiselleştirme" olacağını gösteriyor. Müşterilere kişiye özel mesajlar, teklifler ve fiyatlarla, doğru zamanda ulaşmak anlamına gelen kişiselleştirilmiş pazarlama, sigortacılığın geleceği olarak görülüyor. Eskiden sigortacılık belli başlı kalıplar üzerinden yürütülen pazarlama kampanyalarından ibaretti; ancak perakende gibi başka sektörlerde kişiselleştirilmiş pazarlamanın müşteri kazanma maliyetini %50'ye varan oranlarda düşürdüğü kanıtlanınca, bu yöntem sigortacılık sektöründe de yükselen trend haline geldi. Önümüzdeki dönemde de dijital teknolojileri ve değişen müşteri profilini doğru analiz etmeyi başaran şirketlerin dönüşüme rahatlıkla ayak uyduracağına inanıyoruz. Raporumuza göre; finans ve sigortacılık alanında yürütülen faaliyetlerin %46'sı otomasyona uygun gözüküyor. Bununla birlikte 2030'a kadar söz konusu sektörlerde iş gücü ihtiyacında %20'lik artışla çalışan sayısının 60 bine çıkması bekleniyor. Bu noktada, bir sektörün otomasyon potansiyelinin yüksek olmasının, o sektörde iş gücü kaybının da yüksek olacağı şeklinde yorumlanmaması gerektiğini görüyoruz.

10 yıl içerisinde 3.1 milyon işin ortaya çıkabileceğini söyleyen McKinsey & Company Türkiye Direktörü Can Kendi, "Bir sektörün otomasyon potansiyelinin yüksek olmasının, o sektörde iş gücü kaybının da yüksek olacağı şeklinde yorumlanmaması gerekiyor" dedi.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

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

SAİK illegal yapılarla mücadelesini sürdürüyor

SAİK Başkan Yardımcısı ve aynı zamanda Antalya Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Süleyman Özer, TOBB SAİK yönetiminin çalışmalarına dair görüşlerini aktardı. Özer geride kalan 2019 yılına dair genel görüşleri ile yeni başladığımız 2020 yılına dair SAİK'in çalışmaları ve sektörle ilgili genel görüşlerini anlattı. Özer, "2019 yılı ilk üç çeyrekte ekonomik olarak değişkenlikler gösterse de özellikle son çeyrekte genel olarak iyi anlamda bir toparlanma ve canlanmaya şahit olduk. İyi anlamdaki bu gelişmelerin 2020 yılında da artarak süreceğini umuyor ve düşünüyorum. 2019 yılını SAİK ve çalışmaları açısından ele aldığımızda ise, her şeyden önce çok yoğun bir program ve tempo ile geçtiğini söylemek isterim. Komitenin aylık olağan toplantılarını aksatmadan gerçekleştirmemizin dışında, otuza yakın farklı ilde ticaret odalarının ev sahipliğinde acentelerimiz ile bölgesel istişare toplantıları gerçekleştirdik. Bu toplantılarda hem çalışmalarımız hakkında meslektaşlarımıza bilgiler aktardık hem de onların yerel ve genel sorunlarını, çözüm önerilerini dinledik. Bu toplantıları 2020 yılında da aralıksız olarak gerçekleştirmeyi planlıyoruz" dedi.

'KANUNA UYMAYANLAR CEZALANDIRILACAK'

Süleyman Özer, yayımlanan sektör duyurusu ile ilgili, "Düzenlediğimiz sektörel toplantı, etkinlik ve çalışmaların dışında SAİK olarak bizi en çok sevindiren olay yılın ortasında gerçekleşti. Göreve geldiğimizden bu yana haksız ve illegal çalışan yapı, kurum ve kişilerle yoğun bir şekilde mücadele ettik, etmeye de devam edeceğiz. 'Yetkisiz Sigorta Satışı ve Pazarlamasının Önlenmesine İlişkin Sektör Duyurusu'nun Hazine tarafından yayımlanmasını sağladık. Bu başlık sigorta acentelerinin özellikle son birkaç yıldır artan bir şekilde muzdarip olduğumuz illegal yapı ve kişilerin, sigortacılıkla ilgisi olmayan farklı sektörlerden birçok kişi ve kurumun acentelik yapmasının getirdiği sorunların kontrolden çıktığının kısa ifadesi gibi. Duyuruda bu alandaki kanun maddeleri paylaşımının ardından ise bu maddelere aykırı hareket eden sigorta şirketi, broker ve acentelere yönelik uygulanacak kanuni ceza ve yaptırımların neler olduğu da detaylı olarak yer alıyor" ifadelerini kullandı. Duyuruda önemli tespit bölümlerinin yer aldığını söyleyen Özer, bu bölümleri şöyle sıraladı;

"1)Bazı sigorta aracılarının (Broker ve Acenteler) teknik personel olmayan



kişilere kullanıcı adı tahsis ettiği ve şifre verdiği
2)Bazı sigorta şirketlerinin kullanıcılarına tahsis ettiği 'web servislerin' yetkili olmayan üçüncü kişiler tarafından kullanıldığı
3)Ruhsatlı sigorta brokeri veya levhaya kayıtlı olmayan sigorta acentesi birey ya da firmaların işyerlerinde kiosk veya benzeri sistemler oluşturularak yetkisiz sigorta satışı yaptırıldığı
4)Ruhsatlı sigorta brokeri veya levhaya kayıtlı olmayan sigorta acentesi birey ya da firmaların internet sitelerine yerleştirilen linkler üzerinden sigorta satışı yapıldığı görülmüştür.
Tespit edilen tüm bu uygulamaların; yetkisiz ve yeterli bilgilendirme yapmayan bu sistemler nedeni ile hem tüketici, sigortalı mağduriyeti yaratttığı hem de kanunlara uygun çalışan diğer aracılara karşı haksız rekabet yarattığı tespit ve vurgusu da yapıldı"

'DUYURUDAN SONRA İLLEGAL UYGULAMALAR KALDIRILDI'

"Acenteler lehine çok önemli olan bu duyurunun yayınlanmasının sağlanması kadar aynı öneme sahip uyarılar doğrultusunda olacak gelişmeler de çok önemli" diyen Özer, sözlerine şöyle devam etti; "Duyurunun içeriğindeki illegal çalışmalara karşı alınacak önlemlerde kurumların bazı işlemleri hemen sonlandırması gerekliliği bazıları için de çok uzun olmayan ama belirli sürelerde önlemlerin alınması uyarısı vardı. Hemen sonlandırılması gerektiği bildirilen bazı illegal uygulamaların duyurunun akabinde sonlandırılmasını görmekten mutluluk duyduk. Örneğin; Sigorta faaliyeti ve sigorta aracılığı yetkisi olmadığı halde bunu yapan büyük bir internet sitesi önce televizyonda yayınlanmaya yeni başlanılan reklamından 'sigorta' ibaresini çıkardı hemen ardından da bir hafta içinde de internet sayfasında var olan 'sigorta ve teklif al bölümlerini' kaldırdı. Benzer birkaç internet sitesi de aynı uygulamayı gerçekleştirdi. Bir başka örnek ise; son bir yılda araç muayene istasyonlarının önüne konulan ve acenteleri gerçekten hem üzen hem kızdıran ve duyuruda kiosk diye tabir edilen 'Sigorta Kabinlerini' kaldırmaya başladı. Keza; yetkisiz olmayan kişi ve kurumların ekran, şifre kullanımları ile ilgili olarak sigorta şirketleri hemen tüm acentelere uyarı ve bilgilendirme yazıları iletti ve tespit ettiği bazı acentelerin ekranlarını da kapamaya başladı."

'UYGULAMALARIN SIKI TAKİPÇİSİ OLACAĞIZ'

Bu bilgilere rağmen SAİK yönetimi olarak, bu duyurunun ve uygulamada her alan ve anlamda hayata geçmesinin sıkı takipçisi olacaklarının haberini veren Süleyman Özer; bu duyurunun tüm acenteler tarafından okunup kavranması gerektiğini söyledi. Özer, sözlerini şöyle noktaladı; Göreve geldiğimizden bu yana illegal yapılara karşı aralıksız ve tavizsiz sürdürdüğümüz mücadelenin sonuçlarını almaya başlamaktan dolayı gururluyuz. Ama tabi ki mücadele etmemiz gereken başka haksız, hukuksuz yapılar, uygulamalar, marketlere kadar indirilmeye çalışılan sigorta aracılıkları, promosyonlar, komisyon iadeleri, bankaların ve bazı aracı yapıların, kredi ilişkili veya ilişkisiz satışlar, krediler sonrası baskıcı ve yönetmeliklere aykırı dayatmacılıkları gibi önemli sorunların da çözümleri için mücadele ediyoruz ve bu sorunları da çözeceğiz. Bu umutlar ile de 2020 yılının acenteler açısından daha kazançlı ve başarılı olmasını da diliyor ve umuyoruz."

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın yayımladığı 'Yetkisiz Sigorta Satışı ve Pazarlamasının Önlenmesine İlişkin Sektör Duyurusu' ile ilgili konuşan **TOBB SAİK Başkan Yardımcısı ve Antalya Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Süleyman Özer**, SAİK yönetimi olarak göreve geldiklerinden beri illegal yapılara karşı aralıksız ve tavizsiz mücadeleyi sürdürdüklerini söyledi. Özer, mücadelenin sonuçlarını almaya başladıklarını ve bundan gurur duyduklarını aktardı.

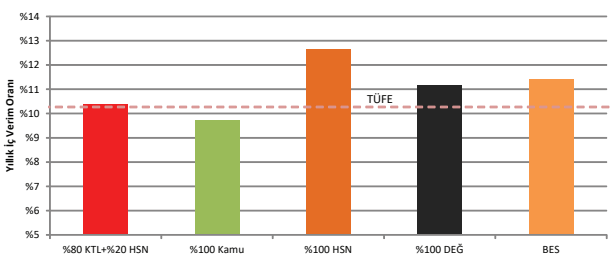
SAİK SEKTÖREL TOPLANTILARINA DEVAM EDİYOR

SAİK yönetimi olarak 2019'un Haziran ayında Tarsus Ticaret Odası ev sahipliğinde 1075 kişi ile yoğun katılımlı bir etkinliğe imza attıklarını söyleyen Özer, "2019'un Ağustos ayında da bu kez Ankara'da geniş katılımlı gerçekleşen 'TOBB SAİK Sigorta Acenteleri Kurultayını' gerçekleştirdik. Bu kurultayda mesleki anlamda çok önemli görüş ve kararları kamunun ve sektörün önemli üst düzey yöneticileri ile birlikte değerlendirme imkânı bulduk. 2019'un son büyük mesleki etkinliğini ise Kasım ayında ANSAD (Antalya Sigorta Acenteleri Derneği) organizasyonu ile Antalya'da yaptık. Bu çalışma ve toplantıların dışında kamu yöneticileri, milletvekilleri, siyasi partilerin başkan vekilleri ve milletvekilleri, birçok farklı sektörel kurum (SBM-TSB-TAHKİM-DASK-SİSBİS-TARSİM) yöneticileri ile mesleki konular ve sorunlara dair toplantılar, görüşmeler gerçekleştirdik.



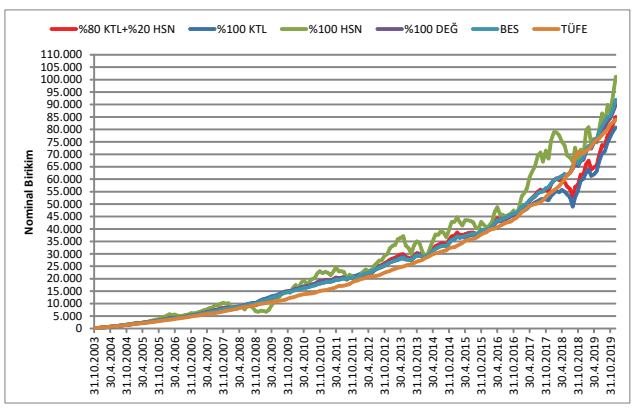
TOBB SAİK aylık rutin toplantılarını düzenlemeye devam ediyor.

31.10.2003-31.12.2019 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



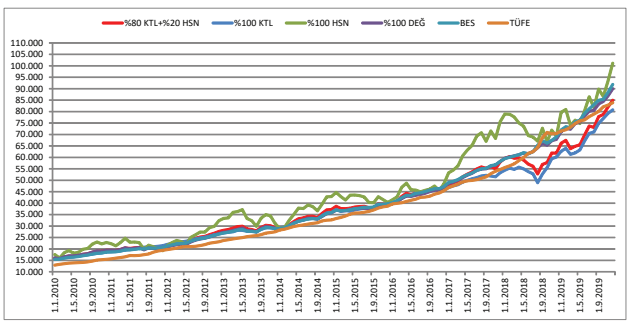
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %11,41 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,64 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.12.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.12.2019 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.12.2019 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 91.869 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 83.891 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.12.2019 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.

2019 rekorla bitti

Geleneksel fon fiyatları gelişimi analizleri, dönem başı ve dönem sonu fon fiyatlarının karşılaştırılması şeklinde yapılmaktadır. Yatırımcı için böyle bir karşılaştırma, fonun içindeki varlıkların değer kazancını ifade etse de, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcılar için bu yöntem çok fazla öneme sahip değil. Böyle bir değer artışı sadece dönem başında tüm birikimini toplu olarak BES'te değerlendirmeye başlayıp dönem sonunda ayrılan katılımcılar için geçerli. Bunun yerine katılımcıların büyük bölümü (%95'i) aylık olarak katkı payı ödemektedir. Bu durumda, ortalama bir katılımcı, yılın 12 ayında, 12 değişik fiyattan fon alacak ve yıl sonunda elde ettiği getiriye bakacaktır. Daha detaylı analizde ise katılımcı aslında tam olarak emekli olduğu anda fonunun toplam değerine bakmalıdır. Ancak bu durum bile tam getiriyi ifade etmemekte, kişi Bireysel Emeklilik Sistemi'nde dahil olacağı "Emeklilik Gelir Planı" ile birikimlerini ihtiyacı olduğu kadar kullanabilmekte ve birikiminin geri kalanını fonlarda değerlemeye bırakabilmektedir. Yani tipik bir katılımcı için değerleme ilk katkının yatırıldığı andan son maaşın çekildiği ana kadar devam etmektedir.

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini 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 Aralık ayında %7.98 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış ise %7.04 oranında gerçekleşti. Aralık ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %1.44 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %5.02 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2019 yılı Aralık ayında %0.74 oranında arttı.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

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

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

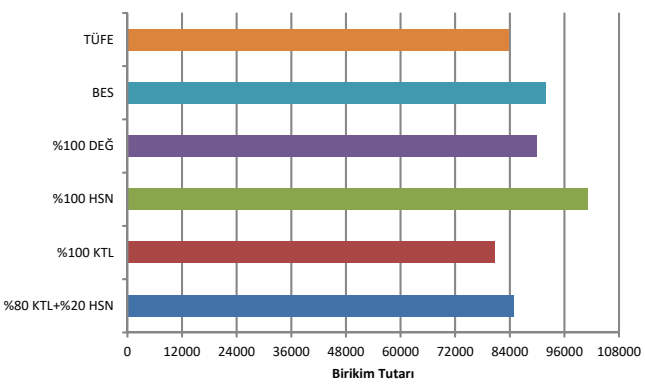
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

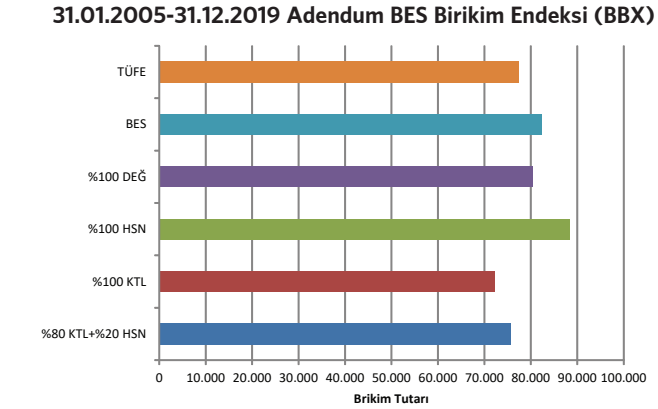
Yandaki grafik 31.10.2003-31.12.2019 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.12.2019 tarihinde 91.869 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Aralık 2019 döneminde bireysel emeklilik sistemine 430 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.12.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.12.2019 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.12.2019 tarihinde 88.394 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.12.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



BES 2019'DA 24 BİN KİŞİYİ EMEKLİ ETTİ



Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerinden derlenen bilgilere göre, gönüllü katılım esaslı Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı sayısı, 2018 yıl sonunda 6 milyon 878 bin 224 iken %0.1'lik azalışla, 2019 yıl sonu itibarıyla 6 milyon 871 bin 131 oldu.

2018 yıl sonunda katılımcıların fon tutarı, 76 milyar 962 milyon liradan, 2019 yıl sonunda %32.4'lük bir artışla, 101 milyar 884 milyon liraya ulaştı. Devlet katkısı fon tutarı ise 11 milyar 656 milyon liradan, 17 milyar 262 milyon liraya çıktı. Sistemden emekli olan katılımcı sayısı da 2018 yıl sonuna göre %27 artarak 113 bin 302'ye ulaştı.

Özetle; 2019 yılında Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı sayısı 7 bin 93 kişi azalmasına rağmen, katılımcı fon tutarı 24 milyar 922 milyon lira, devlet katkısı fon tutarı ise 5 milyar 606 milyon lira artış gösterdi. 24 bin 96 kişi 2019 yılında Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olmuş oldu.

EN FAZLA KATILIMCI İSTANBUL'DAN

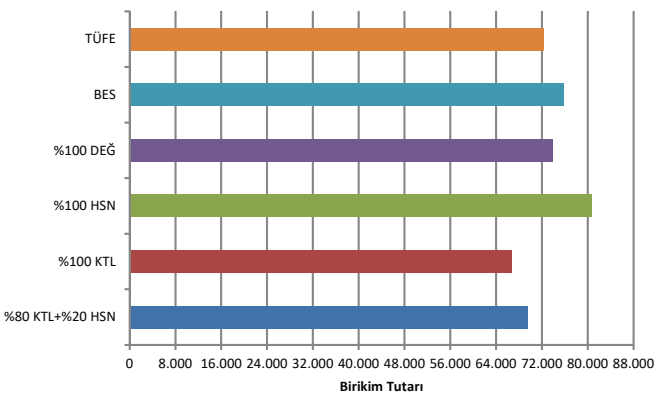
31 Aralık 2019 tarihi itibarıyla sistemde bulunan katılımcıların yaşlara göre dağılımına bakıldığında, beşte üçünün 35-55 yaş aralığındaki kişilerden oluştuğu görülüyor.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nde en fazla katılımcının yerleşik olduğu şehir %27.7'lik oranla İstanbul oldu. İstanbul'u %9.1 ile Ankara, %6.9 ile İzmir izliyor.

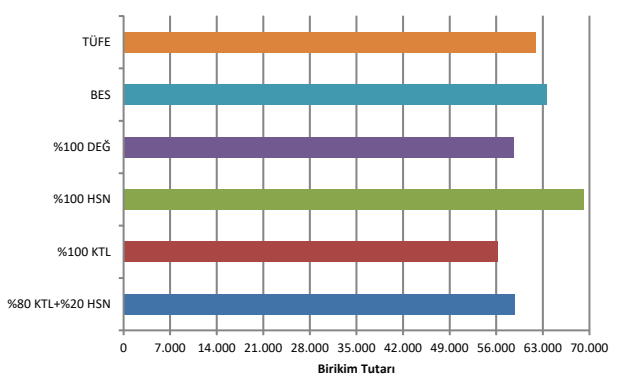
Otomatik katılım esaslı sistem verilerine bakıldığında ise 2018 yıl sonunda sistemde 4 milyon 993 bin 671 çalışan bulunurken, bu sayı %20.2 oranında artarak, 2019 sonu itibarıyla 6 milyon 3 bin 414 çalışana ulaştı. Katılımcıların fon tutarı ise, yine aynı dönemde 4 milyar 685 milyon liradan, %74.9'luk bir artışla, 8 milyar 194 milyon liraya çıktı. Dolayısıyla, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin toplamı göz önüne alındığında, 2018 yıl sonuna göre %8.4'lük katılımcı artışına karşılık, devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü %36.5 oranında artarak 127 milyar 341 milyon liraya ulaştı.

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin açıkladığı 2019 yıl sonu verileriyle birlikte geçtiğimiz yıl BES'ten emekli olan kişi sayısı 24 bin 96 kişi oldu. BES'e en fazla katılım ise İstanbul'dan oldu.

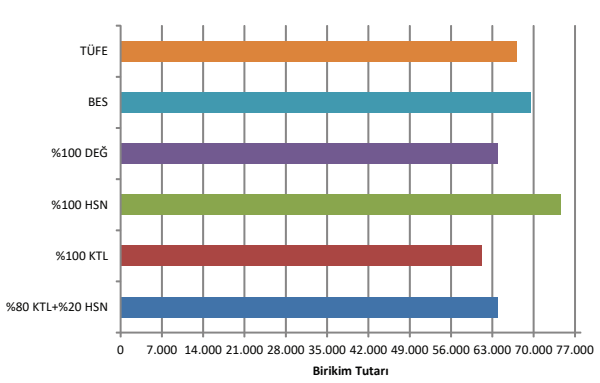
31.01.2006-31.12.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



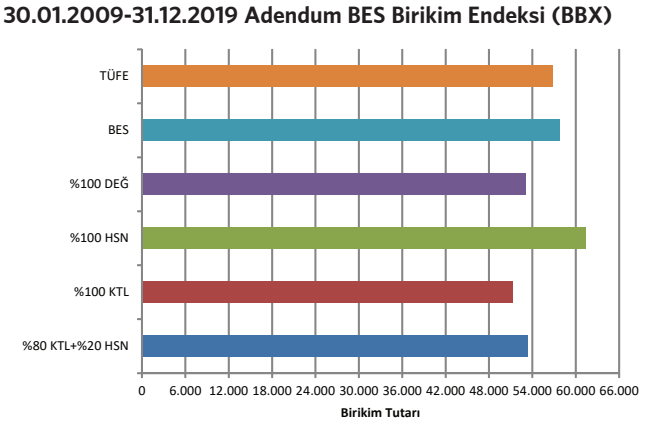
31.01.2008-31.12.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.12.2019 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.12.2019 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 her ay planlanarak sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. 1 ila 2 gün arasında planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli eğitim programları aşağıda bulabilirsiniz.

TSEV ŞUBAT AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Toplantı Yönetimi ve Zaman Planlaması	5 Şubat	Can Demirağ
İleri MS Excel Uygulamaları	7-8 Şubat	Ulaş Çardak
Oto Kaza Sigortaları (Genel Şart/Özel Şart, Klozların Gözden Geçirilmesi ve Sektörel Uygulamalar)	8 Şubat	Balkır Demirkan
Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	10-11 Şubat	Alper Tan
Uygulamalı Yangın Mühendisliği	13 Şubat	Dr. Ceyhun Eren
İrat (Anüite) Uygulamaları ve Hayat İrat (Yıllık Gelir) Sigortaları	17 ve 19 Şubat	Aşkın Düşündere
R ile Aktüeryal Risk Modelleme ve Data Analizi (İngilizce)	21-22 Şubat (I.Grup) 24-25 Şubat (II. Grup)	Prof. Emiliano Valdez
Trafik Sigortalarında Uygulamalı Bedeni Zarar Tazminatı Hesaplamaları	21-22 Şubat	Alper Ünlenen, Damla Barlas Pırıldak
İK ve Eğitim Departmanlarına Yönelik Temel Sigortacılık	21-22 Şubat	Faruk Ömrüuzak
Sigortacılıkta Psikoloji ve Davranışsal Ekonomi Uygulamaları	24 Şubat	Dr. Hasan Meral
TFRS 17 ve Sigorta Sektörüne Etkileri	26-27 Şubat	Doç. Dr. Metin Sarıaslan
Sigorta ve Emeklilik Şirketlerinde Kurumsal Risk Yönetimi (ERM)	26 Şubat	Serhat Yücel
Bedeni Zararlarda Hasar Uygulamaları ve Hukuki Süreçler	28 Şubat	Av. Hande Selanik

"Sigortacılıkta Psikoloji ve Davranışsal Ekonomi Uygulamaları" eğitimi 24 Şubat'ta TSEV'de

Davranış bilimleri, insanların davranış ve karar verme mekanizmalarını inceliyor. Davranışsal ekonomi ise psikoloji ve ekonomi bilimlerini bir araya getirerek, insanların ekonomik tercihlerini yeni bir bakış açısı ile yorumluyor. 24 Şubat'ta Dr. Hasan Meral tarafından gerçekleştirilecek "Sigortacılıkta Psikoloji ve Davranışsal Ekonomi Uygulamaları" eğitimi, sigorta sektöründe bu bilimsel yaklaşımın nasıl kullanılabileceğine ışık tutacak. Davranışsal ekonomi teorilerini kullanarak aşağıdaki sorulara bilimsel yanıtlar verebilmek mümkün.

- Paranın satın alabileceği onlarca mükemmel ürün varken, insanlar neden sigorta satın alır?
- Televizyon haberleri sigorta satışlarını nasıl etkiler?
- Sigorta satın almakla diyet yapmak arasında nasıl bir benzerlik vardır?

Bu eğitim, yalnızca rakamlara dayanan geleneksel sigortacılık uygulamalarının ötesinde yeni nesil "Davranışsal Sigortacılık" yaklaşımı ile tanışmanızı sağlayacak. Eğitim programının içeriğinde şu konu başlıkları yer alıyor; "Davranışsal ekonomiye giriş", "Temel davranışsal ekonomi teorileri", "Sigorta satın almada karar süreci", "Sigorta müşterisinin beklentilerini anlamak", "Davranışsal sigortacılık uygulama alanları", "Sigorta oyun teorisi (workshop)". Detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Aktüer adaylarına yönelik eğitim programı

Bahar dönemi sınavları öncesinde, aktüer adaylarını desteklemek amacıyla planlanan Aktüerlik Sınavlarına Yönelik Eğitim Programları şubat ayında da devam ediyor. Bu kapsamda 1. seviye konu başlıklarından İstatistik ve Olasılık 19 Şubat'ta; 2. Seviye konu başlıklarından Sigorta Matematiği 12 Şubat'ta başlayacak. Kesinleşen takvimlere TSEV internet sitesinden ulaşabilirsiniz. Kayıt için egitim@tsev.org.tr adresine e-mail atabilir veya TSEV internet sitesini ziyaret edebilirsiniz.

Dersin Adı	Eğitim Tarihi
İSTATİSTİK ve OLASILIK (1. Seviye) Eğitmen: Selda Korkmaz Eğitim Yeri: TSEV	19 Şubat – 2 Mart (09.00-13.00 ve 16.30-20.30 Toplam 36 Saat
SİGORTA MATEMATİĞİ (2. Seviye) Eğitmen: Nevin Mermer, Selda Korkmaz Eğitim Yeri: TSEV	12 – 29 Şubat (16.30-20.30 ve 17.00-20.30) Toplam 30 Saat

Temel Sigortacılık Eğitim Programı

TSEV'in 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. İkinci yarıyılda katılımcılar ilgilendikleri branş özelinde uzmanlaşarak eğitime devam edecekler. 10 Şubat'ta başlayacak olan ikinci yarıyıl branş eğitimlerine kayıt olmak isteyenler, detaylı bilgilere TSEV web sitesinden ulaşabilirler. TSEP içinde yer alan Nakliyat ve Sağlık branşlarının bazı dersleri bu yıl yine programa katılamayan kişilerin katılımına tekrar açık olacak. Modüller olarak alınabilecek dersler şu şekilde:

SAĞLIK SİGORTALARI BRANŞI	EĞİTMEN	SÜRE
Sağlık Sigortaları	Dr. Kaspar Zakaryan	24 saat
Sağlık Sigortaları Tekniği ve Dünya Uygulamaları	Dr. Kaspar Zakaryan	12 saat
Sağlık Sigortaları Finansmanı	Dr. Haluk Özsarı	9 saat
Sağlık Sigortaları Pazarlaması	Ali Aktuğ	12 saat

NAKLİYAT SİGORTALARI BRANŞI	EĞİTMEN	SÜRE
Deniz Nakliyat Sigortaları	Murat Işıklı	6 saat
Deniz Ticaret Hukuku	Prof. Dr. Selim Ataergin	18 saat
Tekne ve Makine Sigortaları	Murat Işıklı	12 saat
Koruma ve Tazmin Kulüpleri	Ali Akşener	9 saat
Uluslararası Taşımacılık, Lojistik ve Yük Sigortaları	Av. Egemen Gürsel Ankaralı	15 saat
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları	Ali Akşener	12 saat
Nakliyat Sigortalarında Ekspertiz Süreci ve Saha Çalışması	Haşmet Öz	6 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 3 Mart'ta başlıyor. Eğitime ilişkin kayıtlar şubat ayı boyunca alınacak. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 28 Şubat. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye TSEV web sitesinden ulaşılabiliyor.

Kadrajımda Sigorta Fotoğraf Yarışması başlıyor

TSEV'in sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek, Sigorta Haftası'na anlamlı bir etkinlikle dikkat çekmek amacıyla düzenlediği 'Kadrajımda Sigorta' ödüllü fotoğraf yarışması 2020 yılında da gerçekleşecek. Geçen sene jüri tarafından derece için seçilen ilk üç fotoğraf ve diğer 30 fotoğraf Sigorta Haftası boyunca Milli Reasürans Sanat Galerisi'nde fotoğraf severler için sergilendi. 2020 yılı ödüllü fotoğraf yarışmasına katılım için güncel gelişmeleri www.kadrajimdasigorta.com adresinden takip edebilir ve aynı adresten geçmiş yarışma fotoğraflarına ulaşabilirsiniz.



Açık sınıf olarak sunulan eğitimler için, 3 iş günü öncesine kadar kayıt olan herkese eğitim ücreti indirimli olarak uygulanacak. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

"Hayat sigortaları yıllarca işlenecek potansiyele sahip"

Gün geçtikçe sigorta ürünlerinin günün koşullarına göre değişkenlik göstermesinin kaçınılmaz olduğuna değinen Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, "Küresel ısınmaya bağlı olarak doğal afetler günümüzde tehlikeli olmaya devam ediyor. Sera gazı problemi, kuraklığın artması ve su kıtlığı yakın zamanda karşı karşıya kaldığımız problemlerden sadece bazıları. Birçok coğrafi bölgede doğal güzelliklerin kaybolması ve yeşil alanın çölleşmesi gibi sorunlar geleceğimizi de olumsuz yönden etkilemeye devam ediyor. Buzulların erimesi, Avustralya'da önlenemeyen yangınların devam etmesi ve beraberinde binlerce hayvanın ölmesi gibi üzücü durumlar da söz konusu. Ancak bugün var olan bazı sigorta ürünlerinin henüz tanınmaması da geleceğimizi olumsuz yönde etkileyecektir" şeklinde konuştu. "En az ilgi gören sigorta ürünlerinden biri de maalesef ki hayat sigortaları. Bu ürünler ülkemizde en çok bankalarda veya finans kuruluşlarından kredi aldığımızda kredi süresine uygun olarak yapılıyor. Bu ürünlerde hem birikime yönelik hem de birikimsiz olarak, kişilerin yaşına göre, oluşacak risklerin kişinin isteğine göre kendisine veya kanuni varislerine de gösterilen teminatlar dahilinde güvenceye alınıyor" diyen Reşit Çakas, 2019 yılının son verilerine göre acentelerin bu işi ciddiye almaya başlayacağını düşündüğünü ve önümüzdeki dönemlerde de sektörün giderek büyüyeceğini söyledi.

'HAYAT SİGORTASINA EN BÜYÜK İLGİ ÇİN'DEN'

Çakas, "İstanbul Üniversitesi tarafından yapılan son araştırmaya göre; 2018 yılında dünya prim üretimi %3.2 artmıştır. 2.8 trilyon olarak hayat, 2.4 trilyon dolar da hayat dışı branşlarda artış olurken, dünyada 2018 yılı kişi başı prim üretimi 682 dolar olarak kaydedilmiştir. Prim/GSYH'nin %6.9 dolar olduğunu düşünürsek bizdeki üretim henüz çok düşük seviyelerde. Bu oran Türkiye'de



kişi başı 170 doları bulurken OECD ülkelerinde 3 bin dolardır" diye belirtti. Günümüzde hayat sigortalarına en büyük ilgiyi Çin'in gösterdiğini ifade eden Çakas, "Çin'de büyüme oranı %14 civarında. Yine son verilere göre, Türkiye dünyada 70. sıralarda yer alıyor. Hayat sigortası makro açıdan insanlara maddiyat ve risk anlamında güvence sağlıyor. Aynı zamanda devletin sağladığı vergi avantajı, oluşacak fonla da ekonomi ve istihdama katkı sağlayacaktır. Risk anlamında da sigortalının ailesinin ekonomik destek almasına ve çocukların eğitiminin devam etme güvencesine ciddi katkıda bulunduğunu unutmamak gerekiyor. Kurumsal anlamda tüm bu faydaların özetinde önemli ölçüde yarar ve katkı sağlanacaktır. Bu ürünlerin satışı her ne kadar büyük ölçüde finans kuruluşları ve bankalar tarafından yapılıyor olsa da acentelerin de bu işe teşvik edilmesi gerekiyor. 2020 yılından itibaren bu konuda acentelerin desteklenmesini umuyoruz" diye konuştu.

'KAMU VE SİGORTA ŞİRKETİ DESTEĞİ ŞART'

"Ekonomik krizlerde KOBİ'ler birçok alanda ciddi destek alıyor. Sektörde büyük bir önem teşkil eden sigorta sektörünün içindeki acentelerin desteklenmesi ve teşvik edilmesi gerekiyor. Aktif hale gelecek olan SDDK'dan en önemli beklentimiz budur. Hatta başta hayat sigortası ve diğer birçok sigorta ürününün de teşvik edilmesi gerekli. Sigorta şirketlerinin de bu tür satışının zor ve maliyetinin yüksek olduğu ürünleri desteklemesinin tüm tarafların yararına olacağı görüşündeyim. Ayrıca kârlı bir ürün olduğu da gerçektir" diyen Çakas, "Diğer taraftan, kamunun bu ürünlere vergisel yönden destek vermesi de cebimizden çıkan paraya destek sağlıyor. Elbette bu da sigortalara ayrı bir katkı ve güven sağlıyor.
Bu ürünün bu yıldan itibaren daha da büyümesi kaçınılmaz olacaktır. Özellikle acentelerin bu işi başaracağına inanıyorum. Çünkü böylesi konuları ve ürünlerin içeriğini iyi anlatmak gerekiyor. Sonuçta hepimizin ihtiyacı olduğu ortaya çıkacaktır ve insanlar da bu ürünü almak isteyeceklerdir" dedi.

'HEM KÂRLI HEM SOSYAL FAYDASI YÜKSEK'

Sektör hakkında değerlendirmelerde bulunan Reşit Çakas, "2019 yılının 9 ayında elementer branşta elde edilen kâr 134.9 milyon lira, hayat branşında ise 1 milyar 323 milyon lira. TSB verilerine göre ise; bir önceki yılda mali kâr elementer branşta 421 milyon lira olurken, hayat branşında 1 milyar lira oldu. Çocukların eğitimlerini güvenceye alan poliçelerin olması ile eğitimin tamamlanması özel bir önem arz ediyor" diye belirtti. Hayat sigortalarının ayrıca sosyal faydasının önemine de değinen Çakas, "Tüm ihtiyaç sahibi insanlara ve potansiyel müşterilere hayat sigortasının tüm özelliklerini anlatmak gerekiyor. Bu işi meslek edinen acenteler için kârlılık yönünden bakıldığında operasyonel hizmet ücretleri az ve gelir yüksek. Eğer bu branş için sigorta şirketleri biraz daha reklama yönelirse hem kamunun hem yetkililerin de hayat sigortalarının faydalarına özel olarak vurgu yapması toplumun yararına olacaktır. 2019 yılının son verilerine göre acentelerin bu işi ciddiye almaya başladığını da gözlemliyoruz. Önümüzdeki dönemlerde de giderek büyüyecektir. Yabancı yatırımcıların bu branşa özellikle ilgi göstermesinin sebebi potansiyelin büyüklüğüdür. Elbette ki yabancı yatırımcı vasıtası ülkemize hem sermaye hem de istihdam açısından son derece önem arz etmektedir.
Hayat sigortalarının daha çok ham branş olduğunu söyleyebiliriz. Yıllarca işlenebilecek bir potansiyeldir. Hem mesleki anlamda sürdürülebilirliğinin olması hem de toplumsal yönden fayda sağlaması da oldukça cezbedicidir" şeklinde konuştu.

ORTAÖĞRETİM VE ÜNİVERSİTELERDE SİGORTA EĞİTİMİ OLMALI

Çakas, "Hayat sigortalarının gelişimi için diğer branşlarda olduğu gibi eğitime öncelik verilmeli. Üniversitelerde ve orta eğitimde bu konuların müfredatlara alınması ve daha geniş kontenjan tanınması gerekiyor. Sigorta bölümünü okuyan öğrenciler eğitim süreçleri boyunca da uygulamalı olarak sektörde eğitilmeli. Bununla birlikte üniversiteler ve sigorta sektörü işbirliği yapmalı. Böylece öğrenci mezun olduğunda hayata %50 hazır hale getirilmiş ve sektörün yönetimi de eğitim görmüş kişilere bırakılmış olacaktır. Sigortacıların eğitime hız vermeleri ve acentelerin ciddi üretim yapmalarını desteklemeleri gerekmektedir. Bunları üst üste koyduğumuzda, BES'te oluşan fonlar gibi, hem fon oluşmasına hem de birçok risklerin güvenceye alınmış olmasına zemin hazırlanacaktır. Asıl önemlisi, sigortanın konusunun insan olması ayrı bir güzellik katıyor. Bu arada sektörün yeniden yapılanmasıyla birlikte kamu tarafından çeşitli kulvarlarda destek sağlanması da elzemdir" dedi.

Yabancı yatırımcıların hayat sigortalarına ilgi göstermesinin sebebini branşın potansiyelinin büyüklüğüne bağlayan **Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas,** "Yabancı yatırımcı desteği ülkemizde hem sermaye hem de istihdam açısından son derece önem arz etmektedir" dedi.

BU SEFER REKABET DEĞİL GÖNÜL BİRLİĞİ:

Sigortacılar depremde Elazığ ve Malatya'yı yalnız bırakmadı

TSB: "ELAZIĞ VE MALATYA'DA HASAR GÖRENLERİN YANINDAYIZ"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, 24 Ocak Cuma akşamı Elazığ'ın Sivrice ilçesinde meydana gelen depremin hemen ardından bir açıklama yaptı. Benli, depremde hayatını kaybeden vatandaşların yakınlarına başsağlığı, yaralananlara acil şifa diledi.


Atilla Benli

Depremde evi, aracı, iş yeri, eşyaları hasar gören sigortalılara çağrıda bulunan Atilla Benli, sigorta sektörü olarak deprem hasarı olan Elazığ, Malatya ve civar bölgelerdeki sigortalılar için çalışmaları başlattıklarını belirterek, "Öncelikli olan arama kurtarma çalışmalarının tamamlanmasıyla birlikte sigorta şirketlerinin hasar eksperleri ihbarda bulunan sigortalıların zararlarını tespit edecek. Hasar ödemelerinin en kısa zamanda sigortalılarımıza ulaşmasını sağlayacağız. Sektör olarak hasar anında sigortalıların yanında olmak en büyük sorumluluğumuzdur" şeklinde konuştu.

AXA SİGORTA: "BÖLGE İÇİN TÜM İMKANLARIMIZI SEFERBER ETTİK"

Afet sonrasında bölgeye ilk ulaşanlardan biri de Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken ve Axa Sigorta ekibi oldu. Depremden 40 saat sonra deprem alanındaki son durumu görmek ve ihtiyaçları gidermek adına Elazığ'a varan Ölken, bölgede kriz masası koordinasyonunda çalıştıklarını, 3 mobil araç ile deprem sonrası destek verdiklerini ifade etti. Ölken, yaptığı ilk açıklamada depremin değil, binaların can kayıplarına neden olduğunu söyledi: "Deprem hepimizin bildiği gerçekle bir kez daha yüzleşmemize neden oldu. Maalesef, depremin şiddeti değil güvenli inşa edilmeyen binalar can kayıplarına sebep oluyor. 6,8



büyüklüğündeki depremin meydana gelmesinden yaklaşık 40 saat sonra çalışma arkadaşlarım ile deprem bölgesinde yaşananları, son durumu ve ihtiyaçları görmek adına Elazığ'a geldik. Bu zorlu anlarda birbirine olağanüstü destek olan yöre halkı ve tüm vatandaşlarımızın bu ülkenin farklılığını oluşturduğunu söylemek isterim."



ANADOLU SİGORTA: "1 MİLYON 300 BİN LİRALIK BİLDİRİM ALDIK"

Anadolu Sigorta, meydana gelen depremin ardından, bölgedeki sigortalıların yaralarını sarmak için hızla harekete geçti. Bölgede incelemelerde bulunan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ali Kaplan, "Depremde hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı diliyoruz. Anadolu Sigorta olarak her zaman olduğu gibi sigortalılarımızın yanındayız" dedi. Kaplan, deprem haberinin ardından tüm sigortalılara iletilen bilgi mesajlarıyla, çağrı merkezinden, online kanallardan ve acenteler aracılığıyla 7/24 hizmet verdiklerini ifade etti. Kaplan, Anadolu Sigorta Acil Durum Aracı'nın da bölgede hizmet vereceğini söyledi.



QUICK SİGORTA ACENTE YAKINLARINI AĞIRLAYACAK

Elazığ'da yaşanan depremden sonra bölgeye ilk intikal edenlerin arasında Quick Sigorta yer aldı. Deprem alanına zarar gören insanların ihtiyaçlarını karşılamak için gittiklerini belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Gölcük depremini bizzat yaşamış ve yakınlarını kaybetmiş birisi olarak, arkadaşlarımın Q Truck'ı gönderme teklifini kabul etmedim" dedi.

Bunu AFAD, Kızılay ve diğer ekiplerin çok iyi pozisyonlanmasından dolayı kabul etmediğini ifade eden Yaşar, "Olayın reklam boyutunun ötesinde olması gerektiğini düşünüyorum. Arkadaşlarımız Genel Müdür Yardımcısı Halil Alaeddinoğlu, Hasar Koordinatörümüz Hakan Alkan Direktörümüz Mustafa Çalık, Bölge Müdürümüz Arif Kösmene acentelerimiz ve sigortalılarımızla birlikte bölge insanının ihtiyacını karşılamak üzere Elazığ Sürsürü'ye gittik. TÜSAF Dernek Başkanı Öner Bey ile birlikte bölge haklının ihtiyaçlarını karşılamak için bölgede yer aldık" diye konuştu.

Deprem sonrasında konaklama ihtiyacı olan acente yakınlarını İstanbul'a misafir etmek için hazır olduklarını belirten Ahmet Yaşar, "Arkadaşlarımız, battaniye gibi yardım malzemelerinin ötesinde, maddi manevi somut ihtiyaçları karşılama konusunda talimatlandırılmış durumdalar" diye konuştu.

DOĞA SİGORTA'NIN DEPREM YARDIM KAMYONLARI ELAZIĞ'DA

Elazığ merkezli deprem sonrasında yaraların sarılması için Doğa Sigorta harekete geçti. Depremin hemen sonrasında yola çıkan Doğa Sigorta yardım kamyonları sabaha karşı afet bölgesine ulaştı. Gıda, temizlik malzemesi, ayakkabı, bebek maması ve bezi gibi acil ihtiyaç malzemelerinin bulunduğu kamyonlar bölgede ihtiyacı olanlara yardım ulaştırmaya başladı. Süreci yakından takip ettiklerini belirten Doğa Sigorta yetkilileri, desteklerinin önümüzdeki dönemde de devam edeceğini söyledi.





TARSİM'DEN 350 HAYVAN ÇADIRI VE 900 BİN LİRA DESTEK

Deprem sonrası yapılan incelemelerde, Elazığ ve Malatya'da yıkılan hayvan barınakları ve telef olan hayvan sayıları ortaya çıktı. Elazığ'da, toplam 48 ahır yıkılırken, 86 büyükbaş ile 110 da küçükbaş hayvanın telef olduğu belirlendi. Malatya'da ise 414 ahırda hasar olduğu ve 65 büyükbaş, 21 küçükbaş, 4 tavuk ve 20 arılı kovanın telef olduğu belirlendi.

Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, yardımların ilk etabının dağıtıldığını belirtti. Pakdemirli, "Hayvan çadır desteği olarak TARSİM'den Malatya'ya 150 adet, Elazığ'a da 200 adet ahır hayvan çadırı ve TARSİM Tanıtım Bütçesi'nden Malatya'ya 400 bin lira, Elazığ'a da 500 bin lira gönderdik. Bunun yanında 130 küçükbaş ile 30 büyükbaş hayvan ve 1 kamyon kaba yem, bir kamyon da kesif yem desteği ulaştırdık" dedi.





Yetkisiz eksper kullanımına karşı Hazine'den uyarı

Hazine ve Maliye Bakanlığı, yetkisi olmayan kuruluşlara ekspertiz yaptırılmasıyla ilgili bir uyarı yayınladı. Uyarıda devam eden yasa dışı uygulamaların derhal sonlandırılması istendi. Duyurunun önemli kısımları şöyle: "Sigorta eksperliği işinden ayrı olmak kaydıyla gerçekleştirilen teknik inceleme ve kontrol hizmetleri ile hasar öncesi risk azaltmaya ve hasar sonrası zarar azaltmaya yönelik hizmetlerin destek hizmet sağlayıcılarından temini mümkündür. Buna göre, riskin gerçekleşmesi sonucu çıkan kayıp ve hasarların neden ve niteliği ile miktarının belirlenmesinin sigorta şirketi ile sigortalı/zarar gören dışında üçüncü bir şahıs tarafından tespit edilmesinin gerekli olması halinde söz konusu işlemlerin sadece Bakanlığımızdan ruhsat almış ve Levha'ya kayıtlı sigorta eksperleri tarafından yapılması gerekmektedir. Bunun aksine, destek hizmeti sağlayıcıları tarafından yetkisiz sigorta eksperliği faaliyeti niteliğindeki işlemler yapılması idari ve adli müeyyideye tabidir. Bu çerçevede, sigorta şirketleri tarafından, yetkisiz sigorta eksperliği yapan kuruluşlara iş verilmemesi, devam eden uygulama var ise derhal sonlandırılması gerekmektedir."

TSB BAŞKANI ATİLLA BENLİ:

"Hasar durumunda sadece sigorta şirketinize başvurun"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, sektör tarafından ekonomiye sağlanan teminat ve ödenen hasar miktarlarıyla ilgili bir açıklama gerçekleştirdi. "Hasar durumunda sigortalıların, sigorta şirketlerine başvurmaları yeterlidir" ifadelerini kullanan Atilla Benli, "Sigortacılığın varoluş nedeni hasarın en hızlı şekilde karşılanmasıdır. Günde 120 milyon liradan fazla tazminat ödemesi gerçekleştiren dinamik ve güçlü bir sigorta sektörüne sahibiz. Her zaman sigortalının yanındayız" şeklinde konuştu.



GÜNDE 120 MİLYON LİRA TAZMİNAT ÖDENİYOR

Türk sigorta sektörü ve özel emeklilik sektörünün sağladığı toplam teminatın yaklaşık 127 trilyon liraya ulaştığını, bunun da gayrisafi yurtiçi hasılanın (GSYH) 34 katına denk düştüğünü belirten Benli şunları ifade etti: "Sektörümüz gerek sunduğu ürün ve hizmetler gerekse ödediği tazminatlar itibarıyla ülke ekonomisi için kritik önem taşıyor. 2019 üçüncü çeyrek itibarıyla sektörümüzün üstlendiği tazminat tutarı, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 12.6 artış kaydederek 29.1 milyar liraya yükseldi. Günde 120 milyon liradan fazla tazminat ödemesi gerçekleştiren dinamik ve güçlü bir sigorta sektörüne sahibiz. Sigorta şirketlerimizin varoluş sebebi hasar tazminatlarını karşılamaktır. Bu nedenle de herhangi bir şekilde hasarla karşılaşan sigortalılarımızın öncelikle sigorta şirketlerine başvurmaları gerekir."

Axa'dan "Dünya Dostu Sigortacılık"

Axa Sigorta, iklim değişikliği ile mücadele konusunda farkındalığı artırmak için yaptığı çalışmalara bir yenisini daha ekledi. Axa Sigorta; karbon salınımı, enerji tüketimi, yenilenebilir kaynak kullanımı, atık yönetimi gibi önemli kriterlerin incelenmesi sonucunda, yeşil bina ve LEED sertifikalı işyerleri için özel olarak "Dünya Dostu İşyerim" sigortasını geliştirdi. Bu sigorta, klasik ürünlerden farklı olarak fiyat avantajı ile birçok destek paketinden oluşuyor. Dünya Dostu İşyerim poliçesinin ilki ise ERKE Sürdürülebilir Bina Tasarım Danışmanlık şirketi için hazırlandı.

Sigortacı Gazetesi ve AssistLine IUC'nin misafiri oldu



IUC Sigorta ve Reasürans Brokerliği ile ofislerinde bir araya geldik. IUC Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Menekşe Uçaroğlu'nun misafirperver bir şekilde düzenlediği buluşmada IUC ile Sigortacı Gazetesi ve Assist Line ekipleri daha iyi tanışma ve beraber vakit geçirme imkanı buldu. Menekşe Uçaroğlu yaptığı konuşmada iki ekip arasındaki dostluğu vurgularken, "Değerli iş ortaklarımızla bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

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 N. 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

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 - Şubat 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.



2020'nin ilk yemeğinde soğuk günde sıcak sohbet

2020 yılının ilk yemeğinde rüzgarın 8 ila 10 kuvvetinde (75-105 km/sa) tam fırtına şeklinde estiği bir ocak günü, lezzetleriyle son buluşmalarımızın vazgeçilmezi olan Sunset Restaurant'taydık. Bu ayki konuklarımız Maher Holding Ceo'su Levent Uluçeçen, Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, Maher Holding İletişim Pazarlama Başkanı İsmail Kızılbay ve Corpus (eski) Genel Müdürü Sertem Demir oldu.

Uyuşmazlıkların çözümünde arabuluculuk ve tahkim (2)

Adli yargıya alternatif olarak öngörülen arabuluculuk ve sigortacılığa ilişkin tahkim yöntemleri, sigorta tüketicilerinin güvenini kazanabildikleri oranda başarıya ulaşabiliyor. Ancak şu anda bu güvenin yaratılmış olduğunu ileri sürmek çok zor. Bir alternatif uyuşmazlık çözümleme usulünün saydamlığı sağlaması; ucuz olması, uzun sürmeden sonuç vermesi ve uzmanlar eliyle yönetilerek sonuçlandırılması gerekiyor. Ancak, ne arabuluculuk ne de sigortacılığa ilişkin tahkim yöntemi bu gereklerin tümünü aynı anda yerine getirebiliyor.

Sigorta uyuşmazlıklarında dava şartı olarak öngörülen arabuluculuk, uyuşmazlığı çözüme bağlamaktan çok, dava öncesi geride bırakılması zorunlu olan bir formalitenin yerine en çabuk şekilde getirilmesi amacıyla alelacele yürütülmekte ve bu sebeple de çoğu durumda başarısızlıkla sonuçlanmaktadır.

Sigortacının, karar vermek için ihtiyaç duyduğu belge ve bilgiler kendisine sunulduktan sonra bir hasarın ödenmesine yönelik talebi yerinde görmemiş olması halinde, arabuluculuk sırasında bu konumunu değiştirmesi uzak bir olasılıktır.

Ancak sigortacı tarafından verilen karar yanlış olduğunda, arabuluculuk bundan dönülmesi ve doğru çözüme varılmasına olanak sağlayabilir. Diğer bir anlatışla her halde arabuluculuk -eğer iyi işlerse- doğru ve adaletli sonuca ulaşılmasında etkili bir araç işlevi görebilecektir.

Sigorta şirketlerine yöneltilen talepler bütün yurt sathına yayılmış olarak ortaya çıkmaktadır. Sayıları da yüksektir. Aynı anda her tarafta arabuluculuk sürecine katılmak ve bunları yönetmek sigortacı için kolay değildir. Bu durum sigortacıları arabuluculuk faaliyetini sadece iş yükü ve masrafa yol açan bir yöntem olarak görmeye itmektedir. Uzaktan iletişim araçlarıyla (mesela video konferans) yapılan arabuluculuk toplantıları sigortacıların katılım sağlamalarını ve masraftan tasarruf etmelerini bir ölçüde kolaylaştırsa da, uyuşmazlığı çözme bakımından fazla bir katkı sağlamamakta ve hatırı sayılır bir artı değer yaratmamaktadır. Kanımızca, sigorta uyuşmazlıklarında arabuluculuk şu koşulla başarıya ulaşabilecektir: Sigortacıdan talepte bulunan kişiler/temsilcileri/avukatları, arabuluculuğu dava öncesinde yerine getirilmesi zorunluluğu olan bir formaliteyi en kısa biçimde tamamlamak amacıyla değil, işin adliyeye aktarılması öncesinde son ve ciddi bir fırsat olarak görmelidirler. Sigortacılar da, bu fırsatı iyi kullanarak eğer daha önce sigorta tazminatını/bedelini ödeme istemini geri çevirmiş idiyseler, bunu tekrar gözden geçirme ve olası hataları sigortalıyla/zarar görenle aralarındaki çekişme dava konusu olmadan önlemelidir. İstemle yeni tanıştıkları hallerde de (ülkemizde bu hal özellikle zarar görenler tarafından sorumluluk sigortacısına karşı doğrudan ileri sürülen istemlerde yaygındır) bunun haklılığını veya yersizliğini diğer tarafı dinleyerek ve savlarını değerlendirerek tartmaya ve kararlarını bunun ışığında vermeye yönelmelidirler.

YARGI DEĞİL UZLAŞMA

Kuşkusuz istemi destekleyen delillerin sigortacının incelemesine sunulması bu açıdan çok önemlidir. Kamu görevlileri, arabuluculuk öncesinde hak sahibinin evvela sigortacıya başvurarak ona bilgi ve belge aktarmasını ve böylece sigortacının -varsa- ödeme borcunun muaccel (ödenebilir) hale gelmiş olmasını gerekli görmemekte ve doğrudan arabuluculuk sürecinin başlatılabileceğini düşünmektedirler. Arabuluculuk yasası (HUAK) hak sahibine daha önce sigortacının borcunun TTK 1427 hükmünde öngörülen koşullarla muaccellik kazanması için gerekeni yapmış olma (veya sorumluluk sigortalarında doğrudan sigortacıya istem yöneltme hakkını kullanırken, ilk önce ona belge ve bilgi sunma) yükümlülüğünü yüklemiş olmasa dahi, işin doğası sigortacının istemi değerlendirmesini, isteme ilişkin delilleri incelemesini ve öyle karar vermesini gerektirmektedir.

Sigorta hukuku alanında, sigortacı ödeme yapma borcunun varlığını önceden bilmez ve bilmesi de gerekmez. Çünkü ödeme yapma yükümlülüğü ancak riziko gerçekleşince, eğer meydana gelen riziko sigorta teminatı kapsamında ise ortaya çıkacaktır. Şu halde sigortacının evvela yapmış olduğu sigorta sözleşmesi ile temin etmiş bulunduğu bir rizikonun gerçekleştiğini saptaması lazımdır. Bu saptama zorunludur; ancak çoğu durumda yeterli değildir. Yalnızca ilk adımdır. Ayrıca, zarar sigortalarında riziko sebebiyle ortaya çıkan zararın hesaplanması ve borcun miktar olarak kesinleşmesi gerekir. Tutar (daha eski deyimle: meblâğ) sigortalarında dahi birçok halde rizikonun meydana gelmiş olması tek başına ödeme borcunun kapsamının kesin şekilde belirlenmesine imkân vermemektedir. Mesela, kaza sigortasında sürekli sakatlık bazı hallerde uzun zaman sonra kesinleşmekte ve/veya oranının saptanması zamana bağlı olabilmektedir. Bu hususları dikkate alan yasa yapıcı, TTK 1427(2) hükmünde, sigortacıdan ödeme talep edilebilmesi (sigorta tazminatını veya bedelini ödeme borcunun muaccel olabilmesi) için önce sigortacının edimine ilişkin araştırma ve incelemelerinin bitmesi gerektiğini (bunun için de sigorta ettirenin/sigortalının/diğer hak sahibinin sigortacıya riziko ile ilgili belgeleri vermekle yükümlü bulunduğunu) öngörmüştür.

Zarar görenin doğrudan sigortacıdan istemde bulunma hakkına sahip olduğu sorumluluk sigortalarında da, yasal düzenleme uyarınca sigortacının zarar görenden bilgi alma hakkı vardır. TTK 1479 uyarınca sigortacı, olayın ve zarar miktarının belirlenmesi amacıyla zarar görenden bilgi isteyebilmektedir. Zarar gören, sağlanması olası, istenmesi haklı görülebilecek ilgili tüm belgeleri sigortacıya vermek zorundadır.

Yasada sigortacıya zarar görenden olay ve zarar miktarı hakkında bilgi ve belge alma hakkının tanınması, onun ödeme yükümlülüğünü araştırması ve inceleyebilmesi ve kararını bunun ışığında verebilmesi amacına yöneliktir.

Kısaca, sigortacı ödeme borcunun varlığını ancak yukarıda değindiğimiz, sigorta ettiren/sigortalı tarafından kendisine rizikonun gerçekleştiği bildiriminden sonra gereken bilgiler aktarılmış ve belgeler sunulmuş olduğunda belirleyebilecek ve ödeme yapması da ancak ondan sonra talep edilebilecektir. Bu araştırma ve incelemeyi tamamlamayan sigortacı, ödeme yapmaz; hukuken de yapmamalıdır. Dolayısıyla, arabuluculuk süreci öncesinde veya bu süreç sırasında sigortacıya gerekli bilgi ve belgelerin ulaştırılmış bulunması zorunludur. Aksi halde sigortacı, ödeme yapma yükümlülüğü belirsizliğini koruyacağı için, istem sahibi ile anlaşma yapmaktan ve uyuşmazlığı bu şekilde sona erdirmekten kaçınacaktır. Başka seçeneği de yoktur.

Demek oluyor ki, sigorta çekişmelerinde arabuluculuğun yarar sağlaması, sigortacıya riziko ve zarar tutarı hakkında değerlendirme yapma fırsatının en geniş biçimde verilmiş bulunmasına bağlıdır. Bütün belge ve bilgilerin sunulması söz konusu olmayan bir arabuluculuk girişimi, baştan başarısızlığa mahkumdur.

Bundan başka, fikrimizce, sigortacı ile olan uyuşmazlıklarda sigorta uyuşmazlıkları alanında uzmanlığa



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

sahip arabulucu kullanılması da çok önemlidir. Genel hukuk bilgisi sigortacıya yönelik istemler hakkında arabuluculuk faaliyetini başarıyla sonuçlandırmaya çoğu durumda yetmemektedir. HUAK m.2'deki arabuluculuk tanımında açıkça arabulucunun "çözüm önerisi getirebilecek" düzeyde olması gerektiği hüküm altına alınmıştır. Arabulucunun bu işlevini yerine getirmesi ise ancak sigortacılık alanında uzmanlığı bulunması halinde mümkün olabilecektir.

ÜST SINIR OLMAMASI TAHKİM İÇİN SORUN

Sigortacılık Kanunu'ndaki tahkim usulü hakkında da şunları söyleyebiliriz:
Şu ana kadarki uygulama göstermiştir ki, tahkime gidecek uyuşmazlığın parasal üst sınırının bulunmaması büyük sorunlar doğurmaktadır. Bu usul bir tür "small claim procedure" (düşük tutarlı uyuşmazlık çözümleme yöntemi) olarak düşünülmeli ve buna dönüştürülmelidir. Milyon tutarlı taleplerin kısa sürede yüzeysel inceleme ile karara bağlanmasından gerçek adaletin çıkabileceğini ümit etmek yanlıştır.
Sigorta hakemleri tarafından verilen kararların adli yargıda benimsenen çözümlerle uyumlu olmasının gerekip gerekmediği de önemli bir problemdir. Her şeyden önce sigorta hakemlerinin, yerleşmiş adli yargı içtihatlarından farklı yönde karar verirken, sağlam gerekçelere dayanmaları ve neden değişik bir çözüm benimsediklerini ikna edici şekilde ortaya koyabilmeleri beklenir.
Adli yargı, bir sorunu hakemlerin aksi yöndeki düşüncelerini ve gerekçelerini bilerek ve değerlendirerek farklı yönde karara bağlamış ve bu içtihat yerleşmiş ise, hakemler tarafından bunun yok sayılması bazı istenmeyen durumların ortaya çıkmasına sebep olabilecektir.

-Uyuşmazlığın yargı denetimi sınırının üzerinde bulunması olasılığında yerleşmiş içtihada aykırı hakem kararı "bozulmaya aday karar" niteliğini taşıyacaktır. Bu ise, adli yargının içtihadını değiştirmesi ihtimali dışında, işin uzamasıyla sonuçlanacaktır. Son aşamadaki çözüm ise, hakemlerce verilen karardan farklı, adli yargının yerleşmiş içtihadı doğrultusunda olacaktır.

- Uyuşmazlık yargı denetimi sınırının altında kalmakta ise, hakemlerin kararı kesin nitelik taşıyabilecektir. Bununla beraber, sigorta hakemleri, kendi inandıkları çözümlerde -adli yargının bunlara karşı olduğunu hiç dikkate almayarak, fakat sağlam ve ikna edici gerekçelere de dayanmaksızın– ısrar ettikleri takdirde, uygulamada ikilik yaratılmış olabilecektir. Bu da adalete olan güveni sarsmaya elverişlidir.

Karara bağlanacak uyuşmazlığın karmaşık ve adli yargı tarafından esaslı inceleme ve değerlendirme yapılarak çözümlenmesinin yerinde olduğu hallerde sigorta hakemlerinin o çekişmeye bakmayarak işten el çekmeleri ve tarafları adli yargıya yönlendirmeleri uygun olur. Ülkemizde bu ilkenin de hayata geçirilmesi (sigorta hakemlerine böyle bir yetkinin tanınması) lazımdır. Sigortacılıkta tahkim, esaslı inceleme ile karara bağlanabilecek olan karmaşık uyuşmazlıkların çözümlenmesi bakımından uygun bir yöntem değildir.

TEK HAKEM VARSA HUKUKÇU OLMALI

Kanımızca, hukukçu olmayan hakemlerin görevlendirilmesi, ancak somut uyuşmazlıkta bilirkişiye başvurma ihtiyacını devre dışı bırakmak amacıyla söz konusu olduğu takdirde makul görülebilir. Bir uyuşmazlığı çözüme bağlama (yargı), hukuk bilgisi gerektiren bir faaliyettir. Tek hakemin mutlaka hukukçu olması gerektiği; hakem heyeti görevlendirilen durumlarda ise heyette en az bir, tercihen de iki hukukçunun bulunmasının lazım geldiği fikrindeyiz. Hukukçu olmayan hakemin, o uyuşmazlıkta bilirkişiye başvurma lüzumunu önlemek (mesela hesap yapma, zarar tutarını belirleme) bakımından katkısı olabilecektir.
Sigortacılık Kanunundaki tahkim usulünün başarıyla işletilebilmesi için şu gereklidir: Çözüm, yargılama sonucunda verilecek kararla şekillenmemeli; uyuşmazlık hakkında tahkim sistemi içinde "karar verilmesi" tamamen istisnai olmalıdır. Diğer bir anlatışla, sürecin karar aşamasından daha aşağı bir noktada tarafların anlaşması (sulh sözleşmesi veya talep sahibinin vaz geçmesi yahut diğer tarafın talebi kabul etmesi) ile son bulması sağlanmalıdır. Bunun için, hakemlerin işe el koyması öncesinde taraflar arasında uzlaştırma faaliyeti yürütülmesi gerekir. Bu faaliyet fikrimizce raportörler tarafından gerçekleştirilebilir. Alternatif uyuşmazlık çözümleme yöntemlerinde esas olan tarafların kendi çözümlerini üretmelerinin sağlanmasıdır. Türkiye, Sigortacılık Kanunundaki tahkim usulünü uzlaştırma değil, tam anlamıyla bir yargı faaliyeti olarak öngörmüş bulunmaktadır. Tarafların çözüm üretmek üzere birlikte çalışmaları yerine, mücadeleye girmeleri ve bundan galip çıkmaları (çıkmaya çalışmaları) biçiminde bir kurgu benimsenmiştir.

** Yazı dizisinin ilk parçasına Sigortacı Gazetesi Ocak sayısından ya da www.sigortacigazetesi.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.*

ANADOLU SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ MEHMET ŞENCAN:

Rekabet değil işbirliği önemli

Bu yıl 95'inci yılını kutlamaya hazırlanan Anadolu Sigorta, önümüzdeki dönemde işbirliklerine öncelik vererek sigortalılık bilincini artırmak için çalışırken tüm kurumları ve bireyleri sigorta güvencesine alma hedefiyle yoluna devam ediyor. Anadolu Sigorta Genel Müdürü Mehmet Şencan, I. Genel Müdür Yardımcısı Filiz Tiryakioğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören'in katılımıyla gerçekleşen basın toplantısında şirketin yeni dönem hedeflerini paylaşıldı.
Eylül ayında göreve başlayan Mehmet Şencan, iş hayatının büyük oranda sahada geçtiğini belirtirken, basınla ilk buluşmasında Anadolu Sigorta'daki yönetim stratejisini şu şekilde anlattı:
"Sahanın gücüne inanan bir insanım. Anadolu Sigorta'daki görev sürecim boyunca da bakış açımın bu olacağını söyleyebilirim. Ülkemizde sigortalılık oranının istenen seviyeye bir türlü gelememesi yıllardır konuşulan bir konu. Şunu rahatlıkla ifade edebilirim; böyle bir ortamda rekabet önceliğim olmayacak, işbirlikleri benim için çok daha önemli. Günümüzde sahip olduklarımız her zamankinden daha kıymetli. Bu yüzden kamu, sektör şirketleri, acente ve tüm paydaşlarımızla daha fazla işbirliği içinde olmalıyız."



Maher Holding ve Quick Sigorta'da atama

Maher Holding'den yapılan açıklamada, Quick Sigorta'nın kuruluşundan bu yana İletişim ve Pazarlama'dan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Dr. İsmail Kızılbay'ın, Maher Holding İletişim Pazarlama Başkanı olarak atandığı duyuruldu. Konuyla ilgili açıklama yapan Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Dr. İsmail Kızılbay'ın Quick Sigorta bünyesinde başarılı çalışmalar yürüttüğünü, bundan sonra kendisinin Holding bünyesinde bulunan tüm girişimlerin iletişim ve pazarlama süreçleri üzerinde çalışacağını belirtti. Yapılan açıklamada Dr. İsmail Kızılbay'ın aynı zamanda Quick Sigorta Yönetim Kurulu Üyeliğine'de atandığı belirtildi.



NN Hayat ve Emeklilik'ten TOBB üyelerine TSS imkanı

NN Hayat ve Emeklilik, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile gerçekleştirdiği işbirliği kapsamında TOBB'un tüm üyelerine Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) hizmeti sunmaya başladı. TOBB'un 1.5 milyon üyesinin ve ailelerinin faydalanabileceği işbirliğinin aktarıldığı basın toplantısında konuşan NN Hayat Genel Müdürü Daniel Marius Popescu, "Konu TSS olduğunda kamu ve özel sektör arasında bir işbirliği görüyoruz. Bu proje KOBİ'ler için de muhteşem bir potansiyele sahip" diye konuştu.





EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

Londra 'sorumluluk' piyasasında zor zamanlar

SORUMLULUK sigortalarıyla ilgili baskı kurmaya devam eden Lloyd's, şirketlerden ya sermayelerini artırmalarını istiyor ya da yeni iş yazmamalarını tavsiye ediyor. Lloyd's kendi kârlılığının devamını sağlayabilmek için aktüerlerin tavsiyelerine harfi harfine uymaya çalışıyor.

Bu durum sermayenin pahalılaşmasına sebep olduğundan sorumluluk sigortalarında fiyatlar 3 katına çıkmış durumda. Sertleşen piyasalar, bütün dünyada etkilerini sene içinde görmeye başlıyor. Büyük işlerde fiyat artışına tepki her şeyi brokerler için zorlaştırıyor.

Dünyada, reel piyasalardaki şirketlerin sigorta giderleri genel giderler içerisinde yüksek rakamları oluşturuyor. Sorumluluk poliçelerinin primleri fiyatlar artmadan önce bile milyon dolarlar seviyesindeydi. Şu an fiyatların beklentilerin çok üstünde artmış olması, büyük şirketler hatta küçük şirketlerin gider kalemlerini ciddi anlamda etkilemekte. Takdir edersiniz ki, aynı şirketlerin gelir kaynakları 3 katı gibi bir oranda artmamakta. Bu durum satın alma departmanlarını ve C-level yöneticileri çok zor durumda bırakıyor. Sermayedarlar ve hisse sahipleri ise durumu anlamakta zorlanıyor.

Sorumluluk sigortaları son 20 senede büyük önem kazanıp, her şirkette olmazsa olmaz sigortalar arasına girmiş durumda. Vazgeçilemeyen fakat fiyatı çok artmış bir gider, 2020'de dünyadaki şirketleri ne yönde etkileyecek bunu hep beraber görecegiz.

Beklenti 'captive' (bağlı kuruluş) çözümlerin ön plana çıktığı modellerin çoğalmaya başlaması. Captive konusunda yardımcı olabilecek broker sayısı az. Bu konuda yatırımı yapmış olanlar mutlaka öne çıkacak, bu konuda bilgili bireyler ise bu durumdan fayda sağlayacak.

Dünyada sigorta sektörü kabuk değiştiriyor. Klasik sigortacılık ve brokerlik değişime ayak uydurmak ve daha inovatif çözümlerle müşterilere yardımcı olmak durumunda kalacağa benziyor.

Küresel orman yangınları sigorta fiyatlarını artırdı

Amerika'nın Kaliforniya şehrinde 2019 yılında yaşanan orman yangınlarından sonra yüksek hasar meydana gelen bölgelerde konut sigortası fiyatlarının artış göstereceği tahmin ediliyor. Yüksek orman yangını riski taşıyan bölgelerdeki ev sahipleri ve sigortacılar yaklaşan bir sigorta krizine karşı uyarılırken, yangın kaynaklı hasarlarda da artış bekleniyor.



Amerika'daki tüm batı eyaletleriyle birlikte yüksek risk altında olan 4.5 milyondan fazla mülk olduğu tahmin ediliyor.

Finansın merkezi Londra'dan New York'a kaydı

Danışmanlık firması Duff & Phelps tarafından yayınlanan ankete göre Londra finans merkezi olma özelliğini New York'a kaptırdı. İngiltere, ABD ve Asya'daki 240 finans çalışanının görüşlerinin alındığı ankette katılımcıların %56'sı New York'u finansın merkezi olarak gördüğünü söylerken, bu oran Londra için %33 seviyesinde kaldı. İki yıl öncesinde ise, rakamlar Londra için %53 ve New York için %42 seviyesindeydi. Duff & Phelps, söz konusu değişimin Brexit'in bölgedeki etkilerini yansıttığını söylüyor. Şirket tarafından yapılan açıklamada, "Brexit oylaması Londra'nın düşüşüne katkıda bulundu. Londra 2018'de hala önde gelen finans merkezi olarak görülse de, devam eden AB (Avrupa Birliği) müzakerelerinin şok dalgaları etkisini göstermeye başladı" denildi.

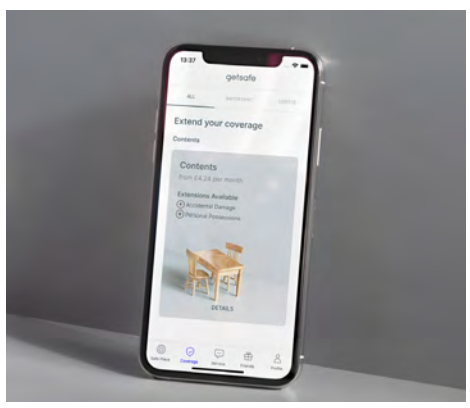


Afet kaynaklı maddi hasarlarda düşüş yaşandı

Swiss Re tarafından yayınlanan rapora göre, 2018'de 93 milyar dolar olarak kayıtlara geçen küresel sigortalı hasarın, 2019 yılı rakamlarına göre 56 milyar dolara düşmesi bekleniyor. 2019 yılı boyunca meydana gelen afet kaynaklı maddi kaybın boyutu 140 milyar dolara ulaşırken 2018'de afet kaynaklı hasarlar 176 milyar dolar olarak gerçekleşmişti. 2018 yılında sadece doğal afetlerin sebep olduğu sigortalı hasar ise 2018'de 84 milyar dolardan 50 milyar dolara kadar düştü. İnsanlar kaynaklı hasarlarda 2018'de 9 milyar dolarlık rakam 2019 yılında 6 milyar dolara kadar düştü.

Raporda yer verilen bir diğer veri de iklim değişikliğinin sebebiyet verdiği olaylarla ilgili oldu. 2019'un ikinci yarısında gerçekleşen kasırgaların, yılın ilk yarısından sonra hayat dışı sigorta hasarlarını daha da artırdığı belirtildi. İkincil tehlike olarak adlandırılan küçük ve orta ölçekli zarar yaratan doğa olaylarının, sigorta hasarlarının %50'sinden fazlasını oluşturduğunun altı çizildi. Rapora göre, bu yıl dünyanın çeşitli yerlerinde Avrupa'dan Avustralya'ya uzanan sıcaklık artışları kaydedilirken ilk defa meydana gelen kuraklıklar görülmeye başlandı.





Alman insurtech Getsafe eşya sigortasını İngiltere'de hizmete açtı

Almanya temelli insurtech firması olan Getsafe, cep telefonu uygulaması üzerinden ev eşyalarına sigorta teklifi sunduğu uygulamasını İngiltere'de de hizmet açtı. Firma, ülkedeki rekabetçi sigorta pazarı ve süregelen Brexit gündemine rağmen uygulamasını İngiltere'de de piyasaya sürdü. Getsafe'in amiral gemisi olan ürünü, ev içerisindeki eşyalarınızı sigortalıyor. Ürünün amacı; ev içerisinde sadece sigorta ihtiyacı olduğu hissedilen eşyaların 5 pound'dan daha az fiyatlara sigortalanması.

BREXIT'E RAĞMEN ÇEKİCİ BİR PAZAR

Getsafe CEO'su ve kurucusu Christian Wiens, İngiltere'nin Brexit'e rağmen çekici bir pazar olduğunu söylüyor. Sebebini ise tüketicilerin finansal ürünleri dijital olarak satın almaya alışkın olmalarına bağlıyor. Wiens, İngiltere'nin Avrupa'daki e-ticaret için açık ara en büyük pazar olduğunu ve mobil ödemelerin de burada standart olduğunu. Wiens, "Akıllı telefon uygulamamız Getsafe ile pazardaki bu boşluğu kapatmayı hedefliyoruz" dedi.

Seçim sonrası İngiliz sigortacıların gözü Brexit'te

Küresel danışmanlık şirketi EY'nin yaptığı araştırmaya göre İngiliz finans şirketleri geçtiğimiz 6 ay boyunca Brexit ile ilgili operasyonel hareket planlarını açıklamakta çekingen davranıyor. EY'nin Temmuz-Aralık 2019 dönemini kapsayan Finansal Hizmetler Brexit İzleyicisi isimli raporuna göre finans şirketlerinin çoğu Brexit sonrası dönemde faaliyette kalabilecek şekilde planlarını kurgulamış durumdalar. Özellikle seçimlerden sonra şirketlerin gözü gerçekleştirilecek AB anlaşmalarına ve AB ile ilişkilere odaklanmış durumda. 2019'un başından ilk yarısına kadar çalışanlarını ve operasyonlarını başka bir bölgeye taşıma planlarını açıklayan şirketlerin sayısı 11 olurken, raporun kapsadığı dönemde bu yönde bir açıklamada bulunan şirket sayısının sadece 1'e düştüğü görülüyor. Operasyonlarını Avrupa'ya taşımak isteyen şirketlerin oranının son dönemde %41'de sabitlendiği göze çarpıyor. Bu da izlenen 222 finans şirketinin 92'sine denk geliyor.





SURA İSKENDERLİ

YouTube'da yayınladığı genellikle slow tarzdaki şarkıları milyonlarca tıklanan Sura İskenderli, son günlerde oldukça popüler olan bir isim.



TONES AND I

Avustralyalı şarkıcının "Dance Monkey" çalışması 2019'da yayınlandı ve 30'dan fazla ülkenin resmi müzik listelerinde bir numaraya ulaştı.

YERLİ

1- Bir Daha Yak - Sura İskenderli
2- Uslanmıyor Bu - Zeynep Bastık
3- 15 Kişiye Saldırdım - Fatih Bulut
4- Mevzum Derin - Irmak Arıcı
5- Bedel - Mustafa Ceceli
6- Yelkovan - Tuğçe Kandemir
7- Daha İyi - Hande Ünsal
8- Yaramızda Kalsın - Merve Özbey
9- Yok Yok - Feride Hilal Akın
10- Sözün Bittiği Yerdeyiz - Yusuf Taşkın

YABANCI

1- Dance Monkey - Tones And I
2- Lalala - Y2K, bbno$
3- Memories - Maron 5
4- Everything I Wanted - Billie Eilish
5- Señorita - Shawn Mendes, Camilla C.
6- Old Town Road (Remix) - Lilnas X, Billy R. Cyrus
7- Lose You To Love Me - Selena Gomez
8- Lover - Taylor Swift
9- Don't Start Now - Dua Lipa
10- Heavy Steppers - Heavy Steppers

Kaynak: Idefix, Amazon, D&R

Kusursuz Kararlar Vermek ve İkna Sanatı *Uğur Batı*

Beyinbilim odağında karar bilimi, karar anı, puslu mantığımız, her şey bizim iradenizle mi oluyor ya da neden irrasyonel ve sabırsızız? Uğur Batı'dan olağanüstü sorular ve ilham verici cevapları bulabildiğiniz 'Kusursuz Kararlar Vermek ve İkna Sanatı'nda Uğur Batı, ana damarda ilginç ve etkileyici bir alan yakalamış.
Bloomberg Businessweek Türkiye 'Akıllı insanlar neden hata yapıyor?' gibi sorulara cevap ararken, Uğur Batı'nın eşsiz kitabı bize kendimiz hakkında gizemli bir sorgulama alanı da açıyor.



328 sy. 25 TL

Uyku Uykusuzluk ve Rüyalar *Selçuk Aslan*

Uykusuzluk birçok nedenle ortaya çıkabilir, ancak kronikleşen uykusuzluk çoğu kez uykuya dalma ve uykusuzluk sonucunda ertesi gün kendini kötü hissetme kaygısı ile gelişir. Uyuyamayacağı kaygısı ve beklentisi, kişiyi fiziksel ve ruhsal olarak gergin hale getirir ve bunun sonucunda kişi gerçekten de uyuyamaz. Psikiyatri uzmanı ve psikoterapist Prof. Dr. Selçuk Aslan bu kitapta, uyku sorunlarını, uykusuzluğa neden olan ruhsal sorunların çözüm yollarını ve uygulanabilecek yöntemleri bilişsel davranışçı yaklaşıma dayanarak anlatıyor.

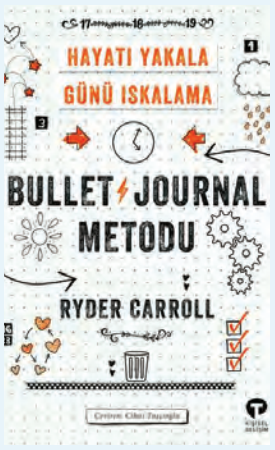


224 sy. 19 TL

Bullet Journal Metodu

Ryder Carroll

Ortaya çıktığı günden bu yana dünyayı ve sonunda ülkemizi de etkisine alan Bullet Journal yöntemiyle günlük tutmak öğretmenlerden öğrencilere, ev kadınlarından büyük şirket yöneticilerine kadar birçok insanın hayatını kolaylaştırıyor. Tek ihtiyacınız boş bir defter ve bir kalem. Dilediğiniz gibi tasarlayacağınız şahsi ajandanız aracılığıyla hayatınızdaki dikkat dağıtıcı unsurlardan kurtulacak, dikkatinizi önemli şeylere verebileceksiniz. Başka bir deyişle, dün yaptıklarınızı unutmayacak, gündelik hayatınızı düzene sokacak ve geleceğinizi tasarlayacaksınız.



304 sy. 23 TL

EŞBER ERÜLGEN
esberulgen@gmail.com



Veda

UZUN lâfın kısası, Mayıs 2009 tarihinde bu köşede başladığım köşe yazarlığı serüvenimi bu sayıda, yani 10 yıl + 11 ay sonra, bu yazımla sonlandırmak istiyorum. Bu süre zarfında yazdığım 131 yazımda, sigortacılığın özellikle teknikle ilgili hiçbir konusuna girmedim. Çünkü görevim, teşkilâtlanma yani acenteler ve bölge müdürlükleri kurmak, devamında çalışmaların sağlıklı yürümesi için bana bağlı tahsilât, acenteler servis müdürlükleri kurarak Grup Müdürlüğü unvanı altında devamlılığı sağlamaktı. Dolayısıyla kendimi sigortacı saymadım. Hal böyle olunca Sigortacı Gazetesi'nde sigortadan bahsetmeyen köşe yazarı olmak zordu. Havadan, sudan, kıldan, tüyden, spordan, şahsî takıntı gibi meselelerden, geçmişimden, nostaljilerden, belediye hizmetlerinden şikâyetlerime kadar her şeyi bu köşede kaleme aldım. Minnettarım kabul edildim. Dile kolay tam 131 (yüz otuz bir) ay, 131 köşe yazısı. İlgi gördü ve okundu. Türkiye'nin muhtelif yerlerinden, Amerika'dan bile dönüşler aldığım oldu.

İnsanlar hissettikleri ile kendilerini yönlendirmeli. Ben bu kadarının yeterli olduğu, daha fazla zorlamamak gerektiği kanaatine vardım. Bir kişiye gel demek kolay ama, artık git demek çok zordur diye düşünerek dükkânı kapatmaya karar verdim. Onayını bekliyorum.

İçimde kalan son bir TAKINTI'mı da ilave etmek istiyorum. Bu da bonus'um olsun, çünkü yine özel.

Maaş, ikramiye, tazminat dışında yani kanuni olmayan bir "özel taçlandırma" faslından, 20 adet Cumhuriyet altını alacağıma sahip olamadım!

Maliyeti 700 liradan az olan bir gümüş tabakla yolcu edildim. 31.12.2001'den beri gecikme faizi talep edecek değilim, BAHŞİŞ ATIN DİŞİNE BAKILMAZ demiş atalarımız... HAKKIMSA DA HELÂL ETMEYECEĞİM!

Anlaması gerekenler anlar. Anlamayanlar lütfen soru sormasın.

Zor olacak 10 küsur senenin alışkanlıklarını unutmak. Feyza kardeşimin ayın 19'una kadar yazılarınızı bekliyorum tarzı, kibar ihtarnamelerini ve her ayın köşe yazarları yemek davetiyelerini alamamak büyük eksiklik olacak durgun yaşantımda. 131 ay önce de yoktu, yaşandı ve bitti.

KÖŞEM SİZE EMANET, TÜM SİGORTACI GAZETESİ AİLESİ'NE TEŞEKKÜRLER; SEVGİ, SAYGI VE YARDIMLARI İÇİN.
KENDİNİZE İYİ BAKIN...



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

SİGORTACILIK ARAŞTIRMALARI YAZISI-1

"Sigorta sektöründe çalışanların; psikolojik sözleşme, örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyetlerinin değerlendirilmesi"

Organizasyon, örgüt, firma, şirket, kurum, v.b gibi birbirine benzer ve sıkça kullandığımız bu sözcükler, sadece fiziksel bir algı veya resmi olarak kayıt altına alınan yapılar değil, birbirleriyle iletişim içinde ve bağımlılıkla çalışan insan gruplarının bir arada bulunduğu oluşumlardır. Bu bağlamda, örgütsel davranış çalışmalarında, içinde bulunduğum sigorta sektörüne yönelik gerçekleştirdiğim bilimsel araştırma çalışmalarının tamamı olmasa da, öne çıkan bazı değerlendirmelerimi belirli dönemlerde, bu platformda bilgi ve yorumlamanıza sunmak istiyorum. Sigorta sektörünün genelinde yaptığım iki çalışmadan ilki, başlıkta belirttiğim konu üzerinedir.

Buradaki amacım, kısaca açıklayacağım araştırmaya konu olan kavramların sigorta sektöründeki uygulamalarda nasıl sonuçlar yarattığı ve bu sonuçların yorumlandığında, organizasyon yapılarındaki etkilerinin neler olacağını tartışmaktır.

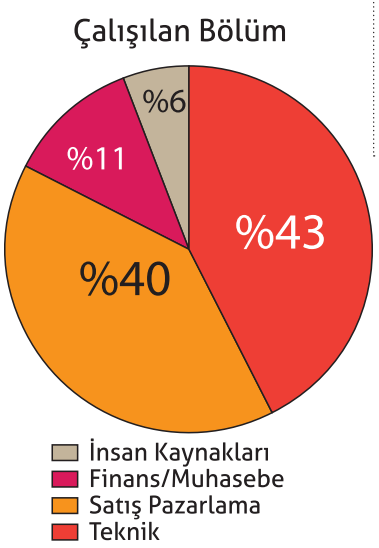
"Psikolojik sözleşme kavramı", şirket çalışanlarının o işyerindeki karar vericileriyle arasında oluşturdukları ve yerine getirilmesi gereken karşılıklı ilişki ve yükümlülüklerin bütünü olarak açıklanabilir. Psikolojik sözleşme ihlali ise, karşılıklı oluşan yükümlülüklerin bir veya her iki tarafça yerine getirilmemesi durumudur. Böylesine bir durum sonucunda, çalışan davranışlarında tepkiler ortaya çıkmakta ve bu tepkiler sonucunda, çalışanlarda iş tatminsizliği, işine olan bağlılığındaki azalma ve işten ayrılma niyetinin oluşması gibi olumsuz davranışlar ortaya çıkmaktadır. Örgütsel özdeşleşme ise, çalışanların bulundukları kurum adına gösterdikleri performansla ortaya çıkan başarı veya başarısız sonuçları sahiplenmeleri ve kendilerini duygusal olarak kurumun bir parçası olarak hissetmeleri olarak açıklanmaktadır. Örgütü ile özdeşleşen çalışanlar çoğunlukla kurum menfaatlerini kendi çıkarlarının önüne alma eğiliminde oldukları için, bu davranışları gerçekleştirmelerindeki en önemli faktörün de, psikolojik sözleşme algılarının olduğu varsayılmaktadır. Bunun yanı sıra, İşten ayrılma niyeti; çalışanın iş yaşamının şartlarından mutlu olmaması anlamına gelmesine karşın, bunun eyleme geçirilmemiş durumundan söz edilmektedir. Psikolojik sözleşme ihlalinin işten ayrılma niyetine etkisinin ne olduğu; bu iki kavramın ilişki düzeninde yer alan yükümlülüklerini yerine getirme başarısındaki azalma olarak açıklanmaktadır. Bu nedenle işten ayrılma niyeti psikolojik sözleşme ile aralarında en fazla ilişki bulunan bir tutum olarak belirtilmektedir.

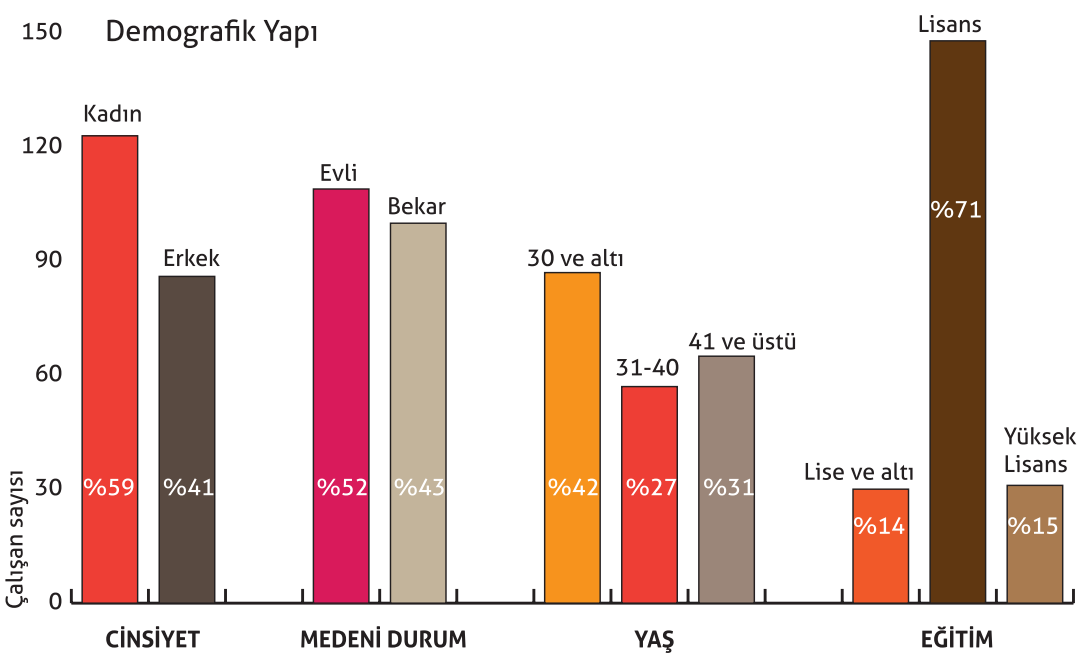
Bu kavramlar kapsamında yapılan araştırmanın amacı; çalışanların demografik yapısı içerisinde kabul edilen özelliklerinin, psikolojik sözleşme ihlali algısında, örgütsel özdeşleşme düzeyinde ve işten ayrılma niyetinde istatistiksel olarak anlamlı sonuç verip vermediğini ortaya koymaktır.

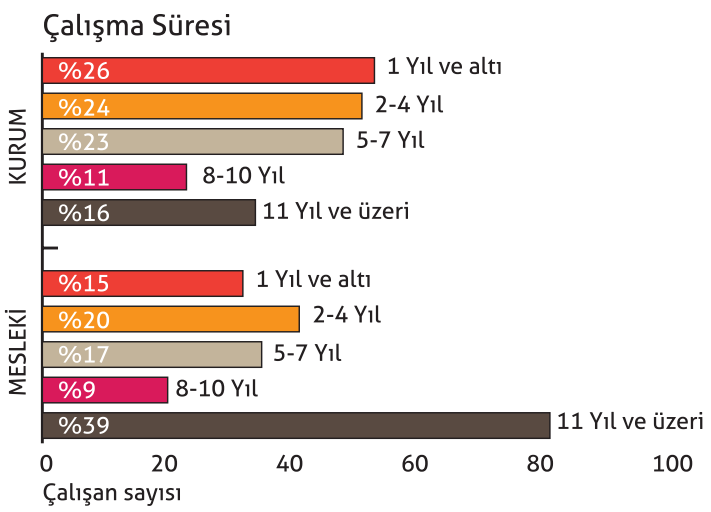
Bu araştırma için sigorta sektörünün tamamını temsilen toplam 239 kişiden veri toplanmış ve 209 çalışanın verileri gerçekçi ve tutarlı olarak değerlendirmeye alınmıştır. Veri toplama ve analiz yöntemi olarak, çalışanların işletmeden veya hizmet verdikleri örgütlerden ayrılma veya istifa etme niyetlerinin düzeyini görmek amacıyla 3 sorulu işten ayrılma niyeti ölçeği, örgütsel özdeşleşme ile ilgili 6 sorulu, psikolojik sözleşme ihlali algısı ile ilgili 9 sorulu, geçerli ve güvenirliği tutarlı bilimsel ölçekler kullanılmıştır. Katılımcılar cevaplarını verirken, 5'li likert ölçeğini kullanmışlardır. (1=Kesinlikle katılmıyorum, 5 =Kesinlikle katılıyorum). Veri analizleri de bilimsel araştırma yöntemleri kullanılarak yapılmıştır.

Sonuç olarak örgüt ve çalışanların karşılıklı beklentilerini ifade eden ancak yazılı olmayan ve her iki tarafın zihninde ayrı ayrı şekillenen psikolojik sözleşmenin ihlal edildiğine dair bir algının oluşması sigorta sektörü çalışanlarının işe ve iş yerine karşı tutumlarında önemli değişiklikler yaratabilmektedir. Bu nedenle iş gücünün hem istihdam edilmesinde hem de uyum ve eğitim süreçlerinde beklentilerinin iyi anlaşılması ve zaman içerisinde karşılıklı beklentilerin doğru değerlendirilmesinde yöneticilere önemli görevler düşmektedir.

Yürütülen bu çalışma göstermektedir ki işgücü devir oranının yüksek olduğu sigortacılık sektöründe çalışanların psikolojik sözleşme ihlali algısı onların işten ayrılma niyeti ile pozitif yönlü, bir ilişki içerisinde olmakta, yani ihlaller arttıkça sigorta şirketlerinden ayrılmalar da artmaktadır. Örgütsel özdeşleşmeler ise negatif yönlü bir ilişki göstermektedir. Yani, sözleşme ihlalleri arttıkça, sigorta çalışanı kendisini şirketiyle özdeşleşmiş hissetmemektedir. Bu durum çalışan ve işveren arasındaki sadece yazılı sözleşmenin değil karşılıklı beklentileri içeren psikolojik sözleşmenin de ciddi örgütsel sonuçlar doğurduğunun bir göstergesidir. Bu nedenle karar vericilerin, proaktif bir yaklaşımla henüz işten ayrılma niyeti çalışanın zihninde yer etmeden önce önlemlerini almalıdır. Bu akademik araştırmanın daha detaylı sonuç ve değerlendirmelerini, hakem heyetli dergilerde yayınlandığında referans olarak bildireceğimi ayrıca belirtmek istiyorum. Bununla birlikte, bu araştırma sürecinde, araştırmaya konu olan verilerin toplanması amacıyla ankete katılan ve sektörümüze özel bir bilimsel çalışmaya verdikleri destekten dolayı çok değerli sigorta çalışanlarına ve kurumlara çok teşekkür ediyorum.









Avatar'dan ilham alan konsept: Mercedes-Benz Vision AVTR

2009 yılında çıkan orijinal Avatar filminden ilham alınarak hazırlanan Mercedes-Benz Vision AVTR, fütüristik bir görünüme sahip. CES fuarının gelecek vurgusunu en iyi yapan araçlardan olan model, bir direksiyon taşımıyor. Arka kısmında 33 farklı açılıp kapanabilen "kanat" yer alan AVTR, bunları kullanarak dışarıdaki kişilerle iletişim kurabiliyor. Hareketli lastikleriyle yan gidebilen ilginç konsept Mercedes-Benz Vision AVTR'nin kapısız bir tasarımı var.

Samsung Galaxy A51 Türkiye'de satışa çıktı

Samsung Galaxy A51 resmi olarak lanse edildi. Yurt dışında halihazırda satılan telefon, artık Türkiye'de satışta. 2020 aksesuarlarıyla satılan modelin 128 GB dahili depolama için konulan Samsung Türkiye garantili fiyatı 2.799 lira seviyesinde yer alıyor. Siyah, pembe ve beyaz renk seçeneklerine sahip olan telefon, ince çerçevelere sahip. Parmak izi sensörünün ekranına entegre edildiği 2020 Galaxy A serisinin ilk üyelerinden Galaxy A51, arkasında kullanılan desenle de kullanıcılarının dikkatini çekmeyi başarıyor.

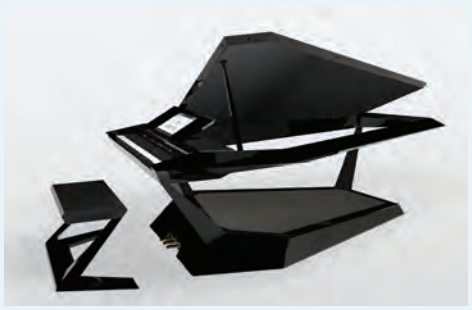


Google'dan Android krizine açıklama geldi

"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 sürdüremeyeceğimiz yönünde karar verdi. Türkiye kanunlarıyla uyumlu şekilde çalışabilmemiz için iş ortaklarımızı Türkiye'de yeni çıkacak Android telefonlar ile ilgili anlaşma yapamayacağımız konusunda bilgilendirdik. Tüketiciler mevcut cihaz modellerini satın almaya devam edebildikleri gibi, mevcut cihaz ve uygulamaları da çalışmaya devam edecektir. Rekabet Kurumu ile bu konunun olabilecek en hızlı şekilde çözümü için çalışmayı sürdürmekteyiz."

Sıra dışı tasarımıyla gelecekten fırlayan piyano: Roland GPX-F1

Konsept bir ürün olarak karşımıza çıkan Roland GPX,-F1, şirketin gelecekteki vizyonunu sergiliyor. Roland, piyanonun yaklaşık 300 yıldır var olduğunu ve bu süre zarfında formunda çok az değişiklik olduğunu belirtiyor. Şirket, tasarımcılardan piyanonun geleneksel tasarımı yerine sıra dışı bir ürüne imza atmalarını istedi ve 2015 yılından beri çalışan tasarımcılar bu ürünü tasarladılar.



Bzigo'dan sivrisinek konumunu belirleme cihazı

Odanızın ışığını açtığınız anda saklanan sivrisineklere yönelik teknolojik bir çözüm getirildi. Bzigo'nun, son sürümü web kamera gibi olacağı iddialar arasında yer alıyor, özellikle yaz aylarında artan sivrisinek sorununa karşı güzel bir seçenek olan model, konumlandırdığı ortamdaki sivrisinekleri belirleyebiliyor. Görevini kızılötesi ışık ve kızılötesi kamera ile gerçekleştiren ürün, yerleşik bir işlemci birimini de gövdesinde taşıyor. Bu işlemci sayesinde bir algoritma çalıştıran Bzigo, böylelikle hataları ortadan kaldırıyor ve bünyesindeki lazeri kullanarak sineğin yerini size tam olarak gösterebiliyor. Bu lazerin gözlere zararlı olmadığı aktarılırken, sistem karanlıkta dahi sorunsuz olarak görev yapabildiği tahmin ediliyor. Çalışma mesafesi ise 8 metre olarak aktarılan bu ürünün sadece kapalı mekanlarda görev yapabildiği biliniyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Gelir vergisi tarifesi ve ücret gelirlerinin beyanında değişiklik:

7 ARALIK 2019 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 7194 sayılı Kanunla gelir vergisi tarifesinde değişiklik yapılmış, öte yandan ücret gelirlerinin yıllık beyanname ile beyan edilmesiyle ilgili kapsam genişletilmiştir.

a.Vergi Tarifesi Değişikliği:
Bilindiği üzere; ücret gelirleri ile diğer gelir unsurlarına farklı vergi tarifesi uygulanmaktadır. Her iki tarifede de en yüksek vergi oranı %35'tir.

7194 sayılı Kanunla tarifede yapılan değişiklikle, 500.000 TL nın üstündeki ücret ve diğer gelir tutarlarına %40 vergi oranı uygulanması hüküm altına alınmıştır. Yeniden değerleme oranı dikkate alınarak 2020 yılı için yapılan otomatik artış sonucu 2020 yılı gelirleri için %40 oranı, 600.000 lirayı aşan gelir kısmına uygulanacaktır.

7194 sayılı Kanunla getirilen yeni gelir vergisi tarifesi ücret gelirleri için 2020 ve sonrası yıllar gelirlerine uygulanacaktır. Diğer bir ifadeyle, 2019 yılı ücret gelirlerinde değişiklik öncesi vergi tarifesi geçerlidir. Buna göre; 2019 yılında ücret geliri 500.000 lira üzerinde bile olsa, bu kısma %40 değil %35 vergi oranı uygulanacaktır.

Ancak, ücret dışındaki gelirlerde (kira gelirleri, kar payı, serbest meslek kazancı vs) yeni tarife 2019 yılı gelirlerine de uygulanacaktır. Dolayısıyla; ücret dışındaki gelirlerini yıllık gelir vergisi beyannamesi ile 2020 yılının Mart ayında beyan edecek olanlar, sözkonusu beyannamede 500.000 TL matrahı aşan tutarlar üzerinden % 40 oranıyla gelir vergisi ödeyeceklerdir.

b.Ücretlerin Yıllık Beyanname İle Beyan Edilmesiyle İlgili Değişiklik:
Mevcut hükümlerde; yıl içinde sadece tek işverenden alınan ve tevkif suretiyle vergilenen ücretler tutarına bakılmaksızın yıllık beyana tabi değildir. Ayrıca, yıl içinde birden fazla işverenden alınan ve tevkif suretiyle vergilenmiş ücretlerde birden sonraki işverenlerden alınan ücretlerin toplamı ücret gelir vergisi tarifesi ikinci dilimi sınırını (2019 için 40.000 lira) aşmayan ücretlerin de yıllık gelir vergisi ile beyan edilmesi sözkonusu değildir.

Yapılan değişiklikle 2020 ve sonrası yıllar ücret gelirleri için bu hüküm değiştirilmiştir. Buna göre; yıl içinde tek işverenden tevkif suretiyle vergilendirilmiş ücret alınmış olsa bile bu ücretin yıllık toplamı 500.000 lirayı aşıyorsa bu gelirlerin ayrıca yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilmesi zorunlu hale gelmiştir. Diğer taraftan; birden fazla işverenden ücret alanlarda ise mevcut düzenleme korunmuş, ilave olarak getirilen hükümle; birinci işverenden alınan ücretler dahil toplam ücret gelirleri 500.000 lirayı aşıyorsa bu ücret gelirlerinin de (tamamının) yıllık beyanname ile beyanı zorunlu tutulmuştur.

Yukarıda da belirttiğimiz üzere; yeni düzenleme 2020 ve sonrası yıllar ücret gelirlerinin beyanıyla ilgilidir. 2019 yılı ücret gelirleri, beyan açısından kanun değişikliği öncesi hükümlere tabidir.

Ücretlerin yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan edilmesi ücretliye ilave bir vergi yükü getirebilecektir. Bununla birlikte; tevkifat yoluyla vergilendirmede geçerli olmayan bazı indirimlerin (örneğin; eğitim ve sağlık giderleri) beyanname ile beyan edilecek gelirden düşülmesi de mümkün bulunmaktadır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Maluliyet oranları için sağlık kurulu raporları

SİGORTA Bilgi Merkezi'nin 2018 yılı verilerine göre ülkemizde;
• Trafik kazası sayısı 1 milyon 229 bin 364,
• Söz konusu kazaların 1 milyon 42 bin 832'sini maddi hasarlı, 186 bin 532'sini ise ölümlü-yaralanmalı kazalar oluşturmuştur.
• Trafik kazalarında 6 bin 675 kişi öldü. Bu kişilerden 3 bin 368'i kaza yerinde, 3 bin 307'si yaralanıp sağlık kuruluşlarına sevk edildikten sonra kazanın sebep ve tesiriyle 30 gün içinde hayatını kaybetti.
• Kazalarda 307 bin 71 kişi de yaralandı. Henüz 2019 yılı verileri yayınlanmadığından son durumu bilemiyoruz. Ancak geçmiş yılların kaza/hasar sayısındaki artış oranlarını temel aldığımızda yazımızın konusunu oluşturan yaralanmalı kazalardaki insan sayısının dört yüz binlere ulaştığını söyleyebiliriz.

Trafik kazalarında 400.000 kişinin yaralanması demek yaklaşık bu sayıdaki insanın hastanelere başvuruda bulunarak maluliyete ilişkin sağlık kurulu rapor talep etmesi demektir. Maluliyet Sağlık Kurulu Raporu alanların ise aynı zamanda sigorta şirketlerine ve yargı yoluna başvurması demektir. Burada maluliyet için ödenen ve muallak hasarlardan ise hiç söz etmiyorum.

Ümit ediyorum ki, kimsenin başına yaralanmalı bir kaza gelmez. Ülkemiz koşullarında maluliyet raporu almak istediğinizde büyük zorluklar ile karşılaşıyorsunuz. Bu konuda yetkili kılınmış üniversite ve devlet hastanelerinin farklı uygulamaları ve bürokratik engelleri hakkınızı arama süreçlerinde sizi başka başka zorlukla ile kaşı karşıya bırakıyor.

MALULİYET RAPORU İÇİN BİLİNMESİ GEREKENLER
1- Öncelikle belirtelim ki, sigorta şirketinden tazminat almaya yönelik bir talebiniz var ise maluliyetiniz ile gerçekleşen trafik kazası arasında uygun nedensellik/illiyet bağının olması şarttır.

2- Maluliyete ilişkin olarak sağlık kurulu raporu vermeye yetkili hastaneler Sağlık Bakanlığı'nın internet sitesinde yayımlanmış olup size en yakın olan devlet hastaneleri ya da üniversite hastanelerine başvurmanız gereklidir.

3- En önemli olanı ise; 20.02.2019 Tarih 30692 Sayılı Resmi Gazete'de "Erişkinler İçin Engellilik Değerlendirmesi Hakkındaki Yönetmelik" yayımlanmış olup bu tarihten sonra alınacak ve önceki yıllara ait yönetmelik kapsamında düzenlenen sağlık kurulu raporlarının SİGORTA ŞİRKETİ ve STK nezdinde açılan davalarda hiçbir geçerliliği bulunmamaktadır.

4- Kısaca belirtmek gerekir ise; sigorta şirketine, adli yargı yolu ya da STK kanalı ile sigorta şirketine başvuruda bulunacaksınız mutlaka 20.02.2019 Tarih 30692 Sayılı Resmi Gazetede " Erişkinler İçin Engellilik Değerlendirmesi Hakkındaki Yönetmeliğe göre sağlık kurulu rapor almalısınız.

5- Trafik kazasına bağlı yaralanma ve maluliyet durumunda husumet yönelteceğiniz taraf sigorta şirketi değil de haksız fiil faili (sürücü/işleten/malik) ise burada mutlaka "Erişkinler İçin Engellilik Değerlendirmesi Hakkındaki Yönetmeliğe göre bir sağlık kurulu raporu ibraz etmeniz şart değildir.

Örneğin; önceden alınmış Özürlülük Ölçütü, Sınıflandırması ve Özürlülere Verilecek Sağlık Kurulu Raporları Hakkında Yönetmeliğe göre bir sağlık kurulu raporunuz var ise bu rapor ile tazminat talebinde bulunabilirsiniz.

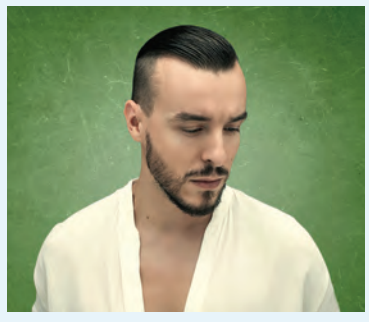
Tekrar vurgulamak gerekir ise; 20.02.2019 Tarih 30692 Sayılı Resmi Gazetede " Erişkinler İçin Engellilik Değerlendirmesi Hakkındaki Yönetmelik" yayımlandığında daha önce yayımlanan tüm yönetmelikler ve en son yürürlükte olan Özürlülük Ölçütü, Sınıflandırması ve Özürlülere Verilecek Sağlık Kurulu Raporları Hakkında Yönetmeliği de Erişkinler için Engellilik Değerlendirme Yönetmeliğin 18. Maddesi ile yürürlükten kaldırılmıştır.



8 ŞUBAT

BEST OF MAZHAR ALANSON

Şarkıcı, gitarist, söz yazarı ve oyuncu Alanson, hafızalarımıza kazınmış şarkılarını "Best of Mazhar Alanson" konsepti ile Türker İnanoğlu Maslak Show Center (TİM) sahnesinde seslendirecek.



12 ŞUBAT

CEM ADRİAN

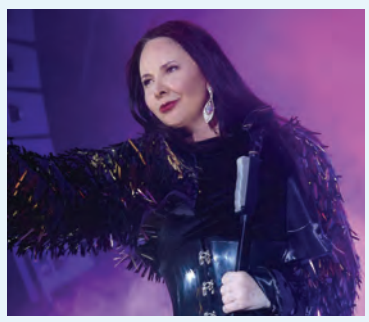
Müzikte sınırları, tarzları, kuralları dışlayan, kendini sadece "özgür bir müzisyen" olarak tanımlayan Cem Adrian, Caddebostan Kültür Merkezi Büyük Salon'da.



13 ŞUBAT

OTTO BAROK

Otto Barok, arşilut literatürünün önde gelen solistik eserleriyle sanatseverlerin karşısında olacak. Program Kadıköy/All Saints Moda Kilisesi'nde gerçekleşecek.



14 ŞUBAT

ŞEBNEM FERAH

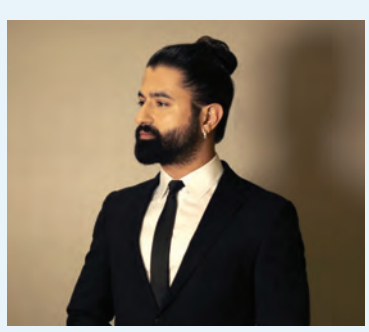
Türk rock müziğinin efsane kadın yorumcularından Şebnem Ferah, 14 Şubat'ta Dorock XL Kadıköy sahnesinde sevenleriyle buluşuyor.



15 ŞUBAT

KEREM GÖRSEV TRIO

Kerem Görsev, kontrbasta Kağan Yıldız, davulda Ferit Odman'dan oluşan trio projesi ile 15 Şubat'ta Büyükçekmece AKM sahnesinde.



16 ŞUBAT

KORAY AVCI

Koray Avcı, sevilen şarkılarını 16 Şubat'ta Bostancı Gösteri Merkezi sahnesinde sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.



19 ŞUBAT

LEMAN SAM

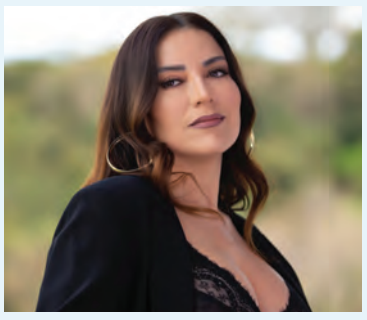
Türk pop müziğinin yaşayan efsanesi Leman Sam, sevilen şarkılarını Caddebostan Kültür Merkezi Büyük Salon'da sevenleri için seslendirecek.



20 ŞUBAT

AHMET ASLAN

Anadolu müziğini batı enstrümanlarıyla birlikte kullanan Ahmet Aslan, 20 Şubat'ta Profilo Kültür Merkezi Büyük Salon'da.



21 ŞUBAT

AŞKIN NUR YENGİ

90'lardan bu yana Türk popunun sevilen ismi Aşkın Nur Yengi, 21 Şubat Cuma IF Performance Hall Ataşehir sahnesinde.



22 ŞUBAT

MUSTAFA SANDAL

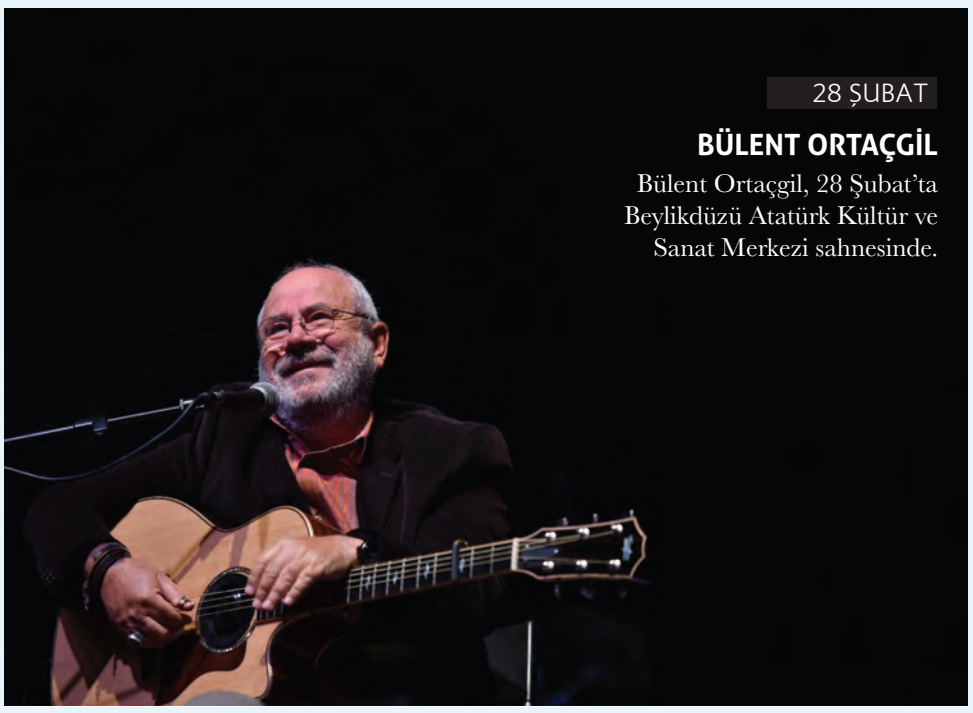
Mustafa Sandal, sevilen şarkıları ile 22 Şubat akşamı İstanbul Bostancı Gösteri Merkezi'nde dinleyicileriyle buluşacak.



23 ŞUBAT

NİL KARAİBRAHİMGİL

Nil Karaibrahimgil, Atlantis Yapım organizasyonuyla 23 Şubat günü Bostancı Gösteri Merkezi'nde sevenleriyle buluşuyor.



28 ŞUBAT

BÜLENT ORTAÇGİL

Bülent Ortaçgil, 28 Şubat'ta Beylikdüzü Atatürk Kültür ve Sanat Merkezi sahnesinde.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



2525 yılında

YAKLAŞIK 13,5 milyar yıl önce, Big Bang olarak adlandırılan büyük patlamayla evren oluşmuş ve buna bağlı olarak; madde, uzay, enerji ve zaman kavramı ortaya çıkmış. Bunlardan zaman kavramı, aralarında en soyut olanı.

Zaman içinde dünyamız da bu evren içinde yerini almış. Jeologların yapmış olduğu bilimsel çalışmalara göre, dünyanın yaşının yaklaşık 4 milyar 543 milyon yıl olduğu hesaplanmış. Dünya'nın güneşin etrafında bin defa tur atmasıyla geçen süreye milenyum diyorlar. Kısacası bin yıllık dönem, bir milenyum ediyor. 4.543 milyar yıl öncesine dayanan başlangıç noktasından (Exordium) bu yana yaklaşık 4 milyon 543 bin milenyum geçmiş.

Geçen milenyumda doğup, hala hayatta olanlar; milattan sonra 3'üncü milenyumu gördüler. Yani ikinci milenyumdan üçüncü milenyuma geçişi yaşadılar. Aralarında ben ve yaşıtımda olanlar 1900'lü yıllardan 2000'li yıllara geçişi yaşadık.

2000 yılının arifesinde yer yerinden oynamıştı. Yok efendim, tüm programlar 1999 sonuna kadar yapıldığı için bütün bilgi işlem sistemleri çökecek, uçaklar havada kalacak, hastanelerde ameliyatlar yapılamayacak, ulaşım tamamen duracak, otoparktan arabanızı bile alamayacaksınız, hatta kahvehanelerde istediğiniz kahve siparişini dahi veremeyeceksiniz diye felaket senaryoları oluşturulmuş; bütün bunların olmasını önlemek için milyonlarca dolar harcanıp bilişim sektörünün buradan da sebeplenmesine imkan sağlanmıştı. Hepimiz nefeslerimizi tutup ve gözlerimizi kapayıp 1999 yılından 2000 yılına geçmiş, ancak bütün söylenenlerin fos çıkmasını şaşkınlıkla karşılamıştık.

İnsanlık tarihine kısaca bir göz atacak olursak, günümüzden 70 bin yıl önce Homo Sapiens ile başlayan Bilişsel Devrim'in, 12 bin yıl önce başlayan Tarımsal Devrim'le ve bunu takip eden ve 5 bin yıl önce başlayan Bilimsel Devrim'le günümüze kadar geldiğimizi görürüz. Ancak son bin yılda (ikinci milenyum) yaşanan değişimin hızına hiçbir milenyumda ulaşılamadığı kesin.

Zaman sanki su gibi akıp gidiyor; aradan 20 yıl geçti bile, 2020 yılına girdik. Ben ve benim yaşımdakiler, hiçbir neslin yaşamadığı bir değişim ve gelişimi yaşadık. Bugünkü değişimi yaşayacağımız hangimizin aklına gelirdi ki? Tabii ki gelecekle ilgili zaman zaman öngörülerde bulunanlar oldu. Öngörülerin bir kısmını yaşadık, bir kısmını hiç yaşamadık; bir kısmına ayak uydurduk bir kısmına uyduramadık. Öngörüde bulunanlar arasında bulunan bir müzik topluluğundan bahsetmek istiyorum; Zager & Evans. Geçen milenyumun ortalarında 2525 yılını düşleyen bir şarkı yapmışlardı; "In the Year 2525". Şarkının orijinal ismi: Exordium & Terminus, yani "Başlangıç ve Son Buluş". Şarkı 1969 tarihli, tam 50 yıllık bir geçmişi var. Zager ve Evans şarkılarında 2525 yılından başlayıp, 9595 yılına kadar olan 7070 yıllık dönem için çeşitli öngörülerde bulunmuşlar.

Şarkıya ve sözlerine Youtube üzerinden ulaşmak mümkün. Şarkının sözlerine özetle şöyle bir bakalım. Sanatçılar;

2525 yılında, erkeklerin hala yaşıyor, kadınların da hayatta kalmayı başarmış olmaları halinde 3535'lere ulaşabileceklerini;

3535'de yalanı yok düşündüğümüz her şeyi yapmanın ve söylemenin her gün içtiğimiz haplarda saklı olduğunu;

4545'de çiğneyecek bir şey bulamayacağınızdan dişe, kimseler de bize bakmayacağından göze ihtiyaç duymayacağımızı;

5555'de pörsümüş kollarımızın ve işe yaramaz bacaklarımızın yerine bu işleri makinelerin göreceğini;

6565'de ne kocaya ne de karıya ihtiyaç duyacağımızı, oğullarımızı ve kızlarımızı uzun bir cam tüpün dibinden toplayacağımızı;

7510'da Tanrının etrafına bakarak, "Tahmin edin bakalım hesaplaşma günü geldi mi?" diye soracağını;

8510'da Tanrının kudretli başını sallayarak, ya "İnsanlığın geldiği ve bulunduğu yerden memnunum" ya da, "Her şeyi yırt at, sil baştan" mı diyeceğini; (Terminus)

9595'de insan evladının, doğanın kendisine verebildiği her şeyi alarak, yerine hiç bir şey koymadığını;

Geçen 10 bin yılsonunda insanın bildiği her şey için milyarlarca gözyaşı döktüğünü ve bütün saltanatının göz kırpan yıldız ışığı içinde sonsuzluğa akıp gittiğini;

Veee, her şeyin sanki dün gibi gelip geçtiğini.

söylüyorlar.

Öneriler 1970 yılına tarihlenmiş, kararı siz verin artık. Yıl 2020...



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Duvara doğru

25 yıldan fazla bir süredir kullandığım tüm otomobillerin kış lastikleri de oldu. Bundan 10 yıl öncesine kadar Kasım ayının sonlarına doğru "zamanı geldi" deyip bir hafta içinde de kış lastiklerini taktırmış olurdum. Son yıllarda bu aksiyon ertelenmeye başladı. Önceleri Aralık ayının ikinci yarısı oldu birkaç yıl boyunca. Sonra da Aralık sonu, Ocak başı oldu.

İstanbul için Ocak ayı meteoroloji tahminlerine göre ay sonuna kadar acele etmem için bir neden de yoktu aslında ama bu yıl kış lastiklerimi Ocak ayının 15'inde taktırdım, belki Şubat'tan utandığım için, belki de gidişatın bende yarattığı travma daha da uzun soluklu olmasın diye.

Yukarıdaki aksiyona geçme zamanlamam ile ilgili gözlemim. Bir de fayda ile ilgili gözlem paylaşayım. İlk yıllarda o lastikleri takınca 3-4 aylık bir sürede epey karlı / yağmurlu günler olur ve insana "iyi ki yaptım bu işi" dedirtirdi. Oysa ki son birkaç yıldır kış lastiği gerektiren yol ve hava koşulları koca bir kış boyunca azami 8-10 gün, daha fazla değil gerçekten.

Bu durum yollardaki mühendisliğin gelişmesi, ilgili kurumların kötü hava koşulları ile başarılı mücadelesi ve yaptıkları çalışmalar ile açıklanacak gibi de değil.

Gidişat gerçekten kötü. Bundan kısa süre öncesine kadar en az 50 yıl / 100 yıl süre verilen can sıkıcı gelişmeler öngörülenden çok daha erken meydana gelmeye başladı ve korkarım artan bir şekilde şahit olacağız bu kötü gelişmelere.

Doğayı bozduk. Hep birlikte, düşünmeden, endişe duymadan, kısa vadeli kazançlı kazançlar veya kısa süreli konfor uğruna binlerce yıllık dengeleri değiştirdik ne yazık ki. Sadece buradaki bizler de değil tüm dünya vatandaşları olarak yaptık bunu hem de!

Yeterince kar yağması lazım; hem doğa, hem de insan sağlığı için. Yeterince yağmur da almamız lazım. Güneş de lazım, bulutlu günler de. Bu kadar gelişmediğimiz, üremediğimiz, sık yolculuk yapmadığımız, plastik ve naylon kullanmadığımız, betonlaşmadığımız o eski dönemlerde tüm doğal olaylar belirli bir uyum ve denge içinde gerçekleşirdi ve evet o zamanlarda epey sıkıntı çeksek de kokulu sebzelerimiz, lezzetli meyvelerimiz, sobada kestane, TV karşısında leblebili boza keyiflerimiz vardı.

Matematik dersinde "2 işçi bir duvarı 4 günde yapıyorsa 4 işçi aynı duvarı 2 günde yapar"ı öğrenmiştik "ters orantı" konusunu işlerken. 50 kişi/1 bina/1 tutam teknoloji 500 m^2'yi 50 yılda kirletiyorsa 100 kişi/2 bina/2 tutam teknolojinin aynı 500 m2'yi kirletmesi 25 yıldan da aşağı geldi maalesef, belki 15 yıl, belki 10 yıla düştü bu süre. Yani doğa ve çevre konusundaki duvara gidiş şeklimiz ters orantının aritmetik değil geometrik versiyonu ne yazık ki!

İnsan hiç olmadığı kadar çok ve çeşitli bilgiye ulaşabiliyor. Bilim bundan önceki 50 yılda başardığı gelişimin fazlasını önümüzdeki birkaç yılda yapacak büyük olasılıkla. Her birey bir şekilde değişen iklim koşulları ve gitgide kirlenen çevre nedenleriyle az ya da çok mağduriyet yaşıyor. Hatta gelişmiş ve seçilmiş bazı ülkeler eksantrik lokasyonlarda bir araya gelip çevre ve iklim konusunda ahlar vahlar çekiyorlar ara sıra.

Oysa duvara doğru hızla gittiğimizi görmek için temel üretim ve tüketim sistemlerini dürüstçe sorgulamak, basit gözlemler yapmak, biraz bilgi sahibi olmak ama en önemlisi en az kendisi kadar gelecek kuşakları da düşünme becerisi ve sağduyusu gerekiyor.

Hani o meşhur düello mizanseni vardır. 2 kişi arabalarını son hız ilerideki duvara doğru sürerler, frene ilk basan iddiayı kaybetmiş olur. Oysa biz bir toplum, bir coğrafya, bir gezegen olarak son hız duvara doğru gidiyoruz ve artık frene basmanın bile bazılarımızı kurtaracağı noktayı da geçmek üzereyiz.

Umarım durum daha da kötüleşmeden bu konuda geniş tabanlı bir uzlaşı sağlanır ve kapsamlı hareket planları uygulamaya konulur da çevremiz daha yaşanılır, iklimimiz de daha öngörülebilir olur yeniden.

Görüşmek üzere.



KÜNYE
Yönetmen: Emre Şahin
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Tuba Büyüküstün, Cem Yiğit Üzümoğlu, Selim Bayraktar, Birkan Sokullu, Osman Sonant
Türü: Historical Fiction
Platform: Netflix

Rise of Empires: Ottoman

Rise of Empires: Ottoman tarihe damga vuran padişahlardan Fatih Sultan Mehmet'i odak noktasına alırken, İstanbul'un fethini de izleyicilerle paylaşacak. Dizinin olayların canlandırıldığı kısmında yer alan oyuncular arasında Tuba Büyüküstün, Cem Yiğit Üzümoğlu, Selim Bayraktar, Birkan Sokullu, Osman Sonant gibi isimler bulunuyor. Dizinin orijinal dili global izleyici kitlesine hitap etmesi için İngilizce oldu.



DİZİ

Hackerville

Büyük bir Alman bankası, tehlikeli bir hacker saldırısına uğrar. Güvenlik güçlerinin takibi sonrasında, saldırının Romanya'dan yürütüldüğü ortaya çıkar. Romanya doğumlu bir Alman polisi, davayı araştırmak üzere Romanya'ya gönderilir. Burada bir yandan yerel bir müfettişle ve dahi bir hacker olan Dark Mole ile birlikte çalışırken diğer yandan ailesinin geçmişiyle ilgili rahatsız edici sırları keşfeder. Dizi sadece BluTv'de.



BELGESEL

Kuşlarla Dans

Tropik ormanların derinliklerine dalan Kuşlarla Dans, nadir görülen cennet kuşlarının kendilerine özgü bir şekilde eş arayışlarına odaklanıyor. Gezegenimiz belgeselinin arkasındaki ekibin imzasını taşıyan Kuşlarla Dans, Emmy ödüllü Stephen Fry tarafından seslendirildi. Bu büyüleyici belgesel, doğanın harikulade özelliklerine göz alıcı bir bakış sunuyor. Belgeseli Netflix'ten izleyebilirsiniz.



DİZİ

Ordeal By Innocence

Agatha Christie'nin aynı adlı romanının BBC One tarafından uyarlandığı dizi, Londra'nın zengin ailelerinden Argyll'ların malikânesinde yaşanan korkunç cinayeti anlatıyor. Katil zanlısı olarak tutuklanan Jack Argyll hapishanede hayatını kaybeder. Doktor Arthur Calgary'nin İngiltere'ye dönmesiyle işler karışır. Doktor, Jack'in suçsuz olduğunu iddia eder. Bu iddia herkesi şüpheye düşürür. Dizi sadece BluTV'de.



1917

I. Dünya Savaşı sırasında Britanya askeri olan Schofield ve Blake, gerçekleştirilmesi imkansız gibi görünen bir göreve atanırlar. Görevleri, zamana karşı yarışırken düşman bölgesini geçerek yüzlerce askerin ölümünü engellemek üzere bir mesaj iletmektir. Blake'in kardeşi de onların arasındadır. Bu durumda Blake'i daha da fazla ciddiye alması gereken bir mücadele bekliyordur. Filmin yönetmen koltuğunda Sam Mendes oturuyor.

KÜNYE
Vizyon tarihi: 7 Şubat
Yönetmen: Sam Mendes
Senaryo: Sam Mendes
Oyuncular: George MacKay, Dean-Charles Chapman, Mark Strong
Türü: Dram, Tarihi
Yapım Yılı: 2019



14 ŞUBAT

Ağır Romantik

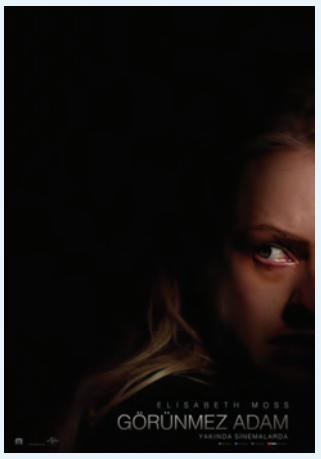
Aslı'nın hayatı, Beyoğlu'nda yürürken bir kapkaççının çantasını çalması ile değişir. Olay sonrası büyük bir korkuya kapılan Aslı'ya, olaya şahit olan Kerem yardım eder ve çantayı bularak Aslı'ya teslim eder. Bu olay sayesinde tanışan Aslı ve Kerem, görüşmeye devam ederek güzel bir ilişkiye başlar. Finans uzmanı olarak kendini tanıtan Kerem, babasının İstanbul'un en büyük kapkaç çetesinin başı olduğunu gizler.



21 ŞUBAT

Patron Gibi

Patron Gibi, birlikte şirket kuran iki arkadaşın hikayesini konu ediyor. Yakın arkadaş olan Mia ve Mel, birlikte çalışmaya karar verir. Birbirlerinden oldukça farklı karakterlere sahip olan kadınlar, sıfırdan bir kozmetik şirketi kurar. Başlarda her şey yolunda gider. Mia ve Mel, yönettikleri şirketleri sayesinde hayatlarının en güzel dönemini yaşar. Ancak bir süre sonra bu iş, iki kadının dostluklarını tehlikeye sokar.



28 ŞUBAT

Görünmez Adam

Kontrolcü ve baskıcı olan erkek arkadaşına daha fazla dayanamayan Cecilia gecenin bir yarısı kaçmanın bir yolunu bulur. Eski sevgilisinin kendisini bulacağından endişe ettiği için saklanmaya karar veren genç kadın, kız kardeşinden yardım alır. Bir dizi ürkütücü tesadüf tehlikeli hale gelmeye başladığında, Cecilia kimsenin göremediği biri tarafından avlandığını kanıtlamaya çalışır. Bu süreçte akıl sağlığı tehlike altına girer.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Hırs ve azim

ÇOĞU zaman, kişileri ve yaptıkları işleri tarif ederken bu iki kelimeyi maalesef birbirine karıştırıyoruz ve anlamsız biçimlerde kullanıyoruz. İşte bu yüzden, bu yazımda kendimce iki kavram arasında net bir ayrım yapmaya çalıştım, buyurunuz;

Hırs, salt bir şeyi ihtiraslı olarak isteme güdüsüdür. Azim ise zorluklara karşı metanetli, sabırlı ve kararlı olma durumudur.

Azim; çalışmak, çabalamak ve nasip deyip hakkına razı olmaktır.

Hırs ise daima daha fazlasını istemektir. Hakkımız olup olmadığına bakmadan. Kimden alıp almadığımızı düşünmeden.

Sonuçlarıyla hiç ilgilenmeden. Azim yapıcı, hırs yıkıcıdır. Birincisi mazlumlara, ikincisi zalimlere has gibi geliyor bana. Hırs; ahlâkî zaafları, insanî eksiklikleri bulunan şahısların işi ve yıkıcı sonuçlar doğurabiliyor. Azim ise ahlaklı ve kâmil insanlara ait ve daima yapıcı sonuçlar doğuruyor.

Hırs; Sonu gelmeyen istek, aşırı tutku, öfke, kızgınlık içerir. Azim; Bir işteki engelleri yenme kararlılığıdır. Hırs, elde etmeye çalışılan şey için başkalarına zarar verebilmek, azim ise başkalarına zarar vermeyi aklından bile geçirmemektir.

Hırs istektir, azim ise gayrettir. Hırsın gözü kördür. Azim ise hep gördüğü halde, gerektiğinde görmemezlikten gelebilen, çatlamayan sabır taşıdır. Azim kendinle, hırs başkalarıyla olan mücadeledir.

Önemli kişilere ait bu konuda söylenmiş olan sevdiğim bazı sözler;

- "İz bırakanlarla senin aranda basit bir fark var sadece. Onlar ömür boyu gayret ediyorlar; sen ömür boyu hayret ediyorsun."
- "Başarı gün boyu tekrar edilen ufak gayretlerin toplamıdır."
- "İnsanın kanadı, gayretidir."
- "Yarınlar yorgun ve bezgin kimselere değil, rahatını terk edebilen gayretli insanlara aittir."
- "Dışındaki hava karardığında, içindeki ışığı yak. Azimli insanın güneşi içinde doğar."
- "Bir kimsede azim olmazsa bilgisi ölüdür, bilgiye yaşam veren azimdir."
- "Birlikte, amaçta azimli olan ve ısrar eden ulus, kendini beğenmiş ve saldırgan her düşmanı sonunda gurur ve saldırısından dolayı pişman eder."
- "Azimle tek kişi dünyayı değiştirebilir."
- "Azim, on dokuz kez kaybedip yirminci de başarıya ulaşmaktır."
- "Azim ve yılmazlık; ruhun öyle harikulade bir kuvvetidir ki, onu büyük tehlikelerin kendisinde uyandırabileceği telaşlardan, şaşkınlıklardan uzak tutar."
- "En zoru harekete geçmek. Gerisi azim ve kararlılıkla geliyor."
- "İnsana yıllarca çalışmaya tahammül gücü kazandıran sır, hedefinin büyüklüğünden doğan heyecanlı azimdir."
- "Güçlü olan, yenilmeyen, yalnız azimdir."

Yani azim ve hırs bana göre tam ters iki kavram, biri iyi ise diğeri kötü, biri sıcak ise diğeri soğuk, biri doğru ise diğeri yanlış. Çok çalışan insanların hangi amaca hizmet ettiğinin ve başarısı için hangi yolları aşarak, neleri kullandığının detayına bakmaksızın sadece azminden veya hırsından bahsetmek doğru olamayacaktır.

Bugünden itibaren doğru insanlara "azimli" diyebilmemiz dileklerimle.

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



İTÜ ARI Teknokent çatısı altında bir araya gelen 9 paydaş şirket, yeni fikirlerin ve genç girişimcilerin çıkması adına önemli bir adım attı. Rekabeti bir kenara koyan ve sektör adına güç birliği oluşturan şirketler girişim ekosistemine önemli bir mesaj verdi.

Girişim ekosisteminde 'REKABET' değil 'İŞ BİRLİĞİ'

İTÜ Çekirdek InsurTech Programı

Bu sayfalarda, sigortacılık alanındaki teknolojik, inovasyona dayalı, yaratıcı çözümleri ve insurtech girişimlerini ele alıyoruz. Bu kavramlar gündeme geldiğinde, ülkemizdeki insurtech girişim sayısının çok az olduğu ve henüz pazara etki eden bir başarı hikayesinin olmadığı konuşulur hep. Girişimciler tarafından da, sigorta şirketlerinin bu alana ilgisi olmakla birlikte, startup girişimleri desteklemeye açık olmadığı sıklıkla ifade edilir.
15 Ocak tarihinde tanıtımı yapılan İTÜ Çekirdek İnsurtech Programı, işte tüm bu ön kabulleri değiştiren, adeta ezberleri bozan bir etkinlik oldu.

2020 yılı, bu alanda sektör adına önemli bir dönüm noktası olmaya aday. Bu konuda sektöre öncülük etmek üzere İTÜ ARI Teknokent çatısı altında bir araya gelen 9 paydaş şirket, yeni fikirlerin ve genç girişimcilerin çıkması adına çok önemli bir adım attı. Rekabeti bir kenara koyan ve sektörün geleceği adına güç birliği oluşturan bu şirketler girişim ekosistemine de önemli bir mesaj vermiş oldu.

Düzenlenen basın toplantısıyla, İTÜ Çekirdek İnsurtech Programı'na çok güçlü ve heyecanlı bir başlangıç yapıldı.

'GİRİŞİMLERE SEKTÖRÜ TANITMAMIZ GEREKİYOR'

Toplantıda ilk sözü alan Güneş Sigorta Genel Müdürü ve Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli oldu. Sigorta şirketlerinin hedefinin müşterilerine yeni deneyimler yaşatmak olduğunu belirten Benli, İTÜ Çekirdek, sektörümüze ve girişimlerimize büyük bir değer sağlayacak.


Benli

Sigorta şirketlerinin hedefleri arasında müşterilere karşı yeni deneyimler yaşatmak var. Hedefin bu olması gerekiyor. İlk adım da en son teknolojileri analiz etmek" dedi. Dijital dönüşümün yeni iş yapış şekilleriyle sektörümüzü test ettiğini belirten Benli, "Girişimciler sektörü yeterince tanımıyor. Bizim girişimlere sektörü çok iyi tanıtmamız gerekiyor. Önümüzdeki dönemde öncü olacak şirketler ve sektörde ön plana çıkacak şirketler dijital dönüşümünü tamamlamış şirketler olacak. Bu çerçevede Güneş Sigorta olarak dijital stratejilerimizi şirket stratejilerimizle uyumlu hale getirdik" dedi.

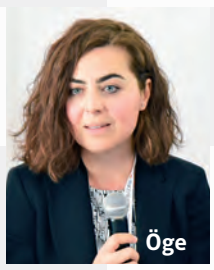
'STARTUP YOKSA EKOSİSTEM YOK'

İTÜ Çekirdek'ten beklentilerinin, bu programın girişim ekosisteminde tanıtılması ve insurtech liderliğinin alınması olduğunu belirten Agito Genel Müdürü Mutlu Uğursal, böylece daha fazla startup ve fikrin kuluçka merkezlerine geleceğini söyledi. Uğursal, "Çünkü fikir yoksa startup yok, startup yoksa ekosistem yok" şeklinde konuştu.


Uğursal

'HASAR SÜREÇLERİNDE DE DİJİTAL SÜREÇLER YAYGINLAŞACAK'

Aksigorta Strateji ve Transformasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Esra Öge ise dijital kanalların müşteri alışkanlıkları açısından önemini vurguladı. Teknolojinin iş modellerini değiştirdiğini ve müşterinin farklı kanallardan farklı ürünlere ulaşabildiğini söyleyen Öge, "İş modellerimizi güncellememiz ve sektörün


Öge



Danışman ve mentor olarak yer aldığım İTÜ Çekirdek iş birliği girişim ekosisteminde önemli bir adım.


Okan Utkueri

Sigorta sektörü, birey ve kurumların yaşam döngüsünün tüm kritik anlarına dokunan, çok geniş bir ürün yelpazesine sahip. Dolayısıyla, son dönemde öne çıkan teknolojiler, sigorta sektörünü de yakından ilgilendiriyor. Aynı zamanda, içinde olduğumuz dijitalleşme sürecinde sektörün üzerinde yoğunlaştığı ve çözüm arayışında olduğu birçok problem noktası var. Sigorta sektörü ve girişimciler için çok önemli fırsatlar sunan bu programın, sektörümüzün geleceği adına atılmış büyük bir adım olduğunu düşünüyorum.



geleceğini buna göre belirlememiz gerekiyor. Araştırma için müşteri dijital kanalları kullanıyor. İlerideki dönemde ise hasar süreçlerinde de dijitalin kullanılacağını düşünüyoruz" dedi.

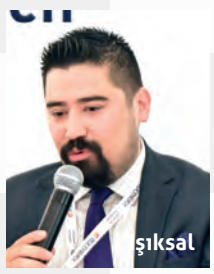
'REKABET EDEN ŞİRKETLERİN İŞ BİRLİĞİ ÇOK ÖNEMLİ'

"Okul-sanayi iş birliğini destekliyorum" diyerek sözlerine başlayan Vakıf Emeklilik Genel Müdürü Özgür Obalı, platformun rekabet eden şirketler arasında olmasının çok değerli olduğunu söyledi: "Sektörel olarak rekabet edenlerin iş birliği için çok önemli bir platform. Dünyada bile bu tarz girişimler çok az sayıda var. Rekabet edenlerin birbiriyle iş birliği yapabildiği bir altyapı sunması açısından da hem Türkiye hem de bölgemiz için dünya çapında bir hub olacağı inancındayız." Kişiselleştirilmiş ürünlerin fark yarattığını belirten Obalı, "Bu ürünleri geliştirecek sistemleri bulmak gerekiyor. Kişiler artık sadece ihtiyaçları olan teminatları almak istiyorlar. Bu tarafta bize çeviklik kazandıracak olanlar da startup'lar" şeklinde konuştu.


Obalı

'INOVASYON ARTIK ZORUNLULUK'

Artık paylaşımlı kullanım ve sürdüğün kadar öde gibi uygulamaların öne çıktığını vurgulayan Allianz Müşteri Yönetimi Direktörü Erkan Işıksal, "İnovasyon artık şirketlere değer kazandırmanın yanında şirketlerin rekabet içinde kalması için bir zorunluluk oldu" dedi.


şıksal

'SEKTÖR KENDİNİ İYİ ANLATMALI'

Işıksal'ın ardından söz alan Sigorta Cini Genel Müdürü Erdem Aydınlı, girişimcileri sigorta sektörüne yaklaştırmak gerektiğini söyledi: "Birçok sektörde farklı alanda yeni işler yapan girişimci insanlar var. Bunların fintech alanında da aktif olduğunu ancak sigorta tarafına uzak olduklarını görüyoruz. Dolayısıyla bunun ilk adımı olarak kendimizi yeterince anlatabilirsek, girişimcilerin sigortaya yaklaşmalarını sağlayacağız. Böylece daha iyi, daha yenilikçi çözümler elde edebileceğiz."


Aydınlı

'STARTUP'A DESTEK HIZ GETİRİR'

AvivaSa İş Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Fahri Arkan ise, "rekaberlik" kavramının öğrenilmesi halinde diğer sektörlerde olan gelişmelerin sektöre aktarılabileceğini söyledi. Arkan startup'lara verilecek destekle sektöre hız katılacağına inandığını dile getirdi.


Arkan

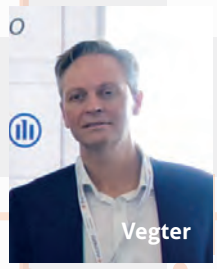
'STARTUP'LAR DÖNÜŞÜMÜ DAHA DA HIZLI HALE GETİRECEK'

Mevzuat ve iş süreçlerinden dolayı dönüşümün kolay olmadığından bahsederek, startup'ların dönüşümü hızlandıracak unsurlar olacağını ileri süren HDI Sigorta Yönetim Bilgi Sistemleri Grup Müdürü Emrah Çalık ise özellikle makine öğrenmesinin operasyonlar için öneminin altını çizdi.


Çalık

'MÜŞTERİYLE BAĞI GÜÇLENDİRECEK'

Şirketler arasında son konuşmayı yapan Eureko Sigorta Genel Müdürü Uco Vegter oldu. Girişimin sektör için kritik bir önemi olduğunu dile getiren Vegter, "Tüm risklerini koruma altına almayan bir işin büyümesi ya da bir ailenin yaşamına devam etmesi son derece zor" dedi. Sektöre güven oluşturmakta yetersiz kalındığını ifade eden Vegter, "Bu bakış açısını değiştirmemiz gerekiyor. Biz çok sınırlı bir alanda iş yaptık. Müşterilere sunduğumuz hizmetler her zaman müşterilerin istedikleri şeyler olmadı. Startup'lar ise bu alanda sigorta şirketleri ile müşteri arasındaki bağın güçlendirilmesini sağlayabilir" dedi.


Vegter

'GİRİŞİMLERİ SEKTÖRLE BULUŞTURDUK'

Sektörel inovasyonun kaynağı olması açısından İTÜ Çekirdek'in çok önemli bir iş birliğine sahne olduğunu belirten İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Doç. Dr. Deniz Tunçalp, "Bu programda yeni insurtech çözümleri üretecek girişimleri geliştirmek ve sektörel bir ekosistem oluşturmak adına sigorta sektöründeki dev isimlerini bir araya getirmenin mutluluğunu yaşıyoruz."


Tunçalp

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

Evinizi ve içinde bulunan eşyalarınızı beklenmedik risklere karşı **Bereketli Konut Sigortası** ile güvence altına alın...



Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir

444 2758 BRKT

www.bereket.com.tr