

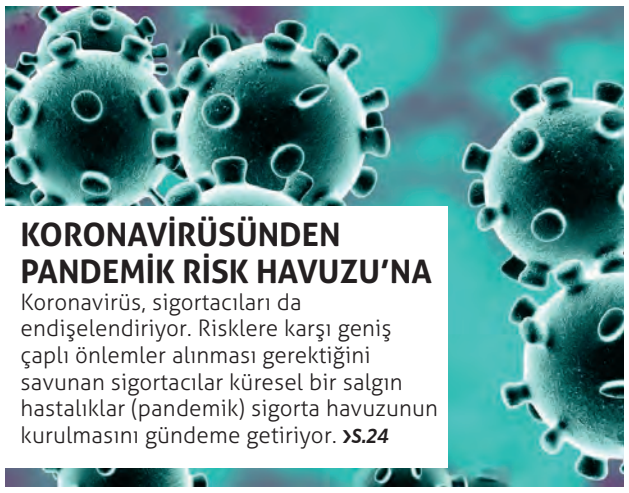
DEPREM SİGORTASINDA FARKINDALIĞI KAMUYLA İŞBİRLİĞİ ARTIRACAK

Meydana gelen depremler, sigortanın önemini ortaya koyuyor. Ülkemizde %54 olan deprem sigortası penetrasyonun artırılmasında kamu ve özel sektöre büyük görevler düşüyor. ›S.22

DİJİTAL SİGORTANIZA NE KADAR GÜVENEBİLİRSİNİZ?

Sigortayı ucuzlaştırdığı iddiasıyla hizmet veren dijital uygulamalarda meydana gelebilen hatalar, müşterilerin beklediklerini bulamamalarına ve dijital sigorta uygulamalarından soğumalarına neden olabiliyor. ›S.21





KORONAVİRÜSÜNDEN PANDEMİK RİSK HAVUZU'NA

Koronavirüs, sigortacıları da endişelendiriyor. Risklere karşı geniş çaplı önlemler alınması gerektiğini savunan sigortacılar küresel bir salgın hastalıklar (pandemik) sigorta havuzunun kurulmasını gündeme getiriyor. ›S.24

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MART 2020 YIL: 35 / SAYI: 496 AYDA BİR YAYINLANIR



SEKTÖRDE İSTİHDAM ROBOTLARA KAYIYOR

Türkiye Sigorta Birliği 2019 sonu sigorta sektörü istihdam istatistiklerini açıkladı. Rakamlara göre merkez ve bölgelerde çalışan sayısı bir önceki yıla göre 158 kişi artarken, doğrudan satış personeli sayısı önceki yıla göre 565 kişi azaldı. Böylece sektörde toplam çalışan kişi sayısı 19 bin 956 seviyesinden 19 bin 554'e gerileyerek 402 kişi azalmış oldu. Geçtiğimiz yıl yapılan tahminlerde, sigorta sektörünün bu yıl 20 bin kişilik istihdam barajını aşacağı öngörülüyordu.

Rakamlara bakınca en büyük düşüşün istihdam edilen direkt satış personeli sayısında olduğu görülüyor. Bunun nedenini sorduğumuz sektör temsilcileri, düşüşü sektördeki dijital uygulamaların, otomasyonun ve teknoloji kullanımının artmasına bağlıyor. Sigorta şirketleri müşterilerine yenilikçi ürünler ve hizmetler sunmak amacıyla, satış süreçlerini doğrudan satış yerine danışmanlık hizmetlerinin verildiği, yapay zeka destekli dijital platformlara taşıyor. ›S.26



ASSIST LINE 20. YAŞINI KARS'TA KUTLADI

Assist Line, kuruluşunun 20. yılında hizmet verdiği sigorta şirketlerinin yöneticilerini Kars'ta unutulmayacak bir geziye götürdü. 3 gün süren etkinlikte, katılımcılar şehrin doğal güzelliklerini ve tarihi dokusunu yerinde tecrübe etme fırsatı yakaladılar.
Kafkas dans gösterisi, yüzeyi donmuş olan Çıldır Gölü'nde atlı kızak turu, müze gezileri, kültür-tarih sunumları, yöreye özgü yerel lezzetlerin tadımı ve film gösterimleriyle her anı dolu dolu geçen seyahat etkinliğinde Kars'a 42 kilometre mesafede yer alan tarihi Ani Harabeleri de ziyaret edildi. ›S.15

İTÜ ÇEKİRDEK INSURTECH PROGRAMI'NDAN "INSURTECH 101" BULUŞMASI



İTÜ Çekirdek Insurtech Programı bünyesindeki ilk etkinlik, Okan Utkueri'nin konuşmacı olarak yer aldığı "Insurtech 101" buluşması oldu. Sigorta sektörünü merak eden girişimcileri ve startup ekosistemine ilgi duyan sigortacıları bir araya getiren bu buluşma geniş bir katılımla gerçekleşti. ›S.46

SİGORTACI GAZETESİ WEB SİTESİ YENİLENDİ



2000'li yılların başından itibaren yayında olan web sitemiz yüksek okunurluğa sahip, daha akıcı ve modern bir tema ile yenilendi.
Yeni video ve görsel içeriklerle zenginleştirilen Sigortacı Gazetesi resmi Instagram, Twitter, Facebook, Youtube, Linkedin hesaplarımızdan da en güncel haberleri ziyaretçilerimiz ile buluşturmaya devam ediyoruz.

'SİGORTALILARIMIZIN YARALARINI SARIYORUZ'

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, Elazığ ve Malatya'yı ziyaret etti. Acente ve eksperlerle buluşan Benli, "İlk haftada yapılan hasar tespit çalışmalarının sonucunda 150 bin lira hasar ödendi ve 10 milyon liranın üzerinde tazminat ayrıldı" dedi. ›S.35



'ACENTELER DİJİTAL BROKERLİĞE EVRİLMELİ'

Sigorta sektörünün dijitale doğru seyrinin durdurulamayacağını ifade eden ekonomist Prof. Dr. Emre Alkin, acentelere tavsiyelerde bulundu. Alkin, "Durum sigorta sektörünü ve acenteleri korkutuyor olsa da; acentelerin kabuk değiştirmeleri, dijital programları kendileri yazmaları gerekiyor" diye konuştu. ›S.15



'SİGORTACILAR KRİZLERİN BÜYÜMESİNİ ENGELLİYOR'

Dünyayı iklim değişikliği kaynaklı gıda ve su krizlerinin beklediğini söyleyen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar; iklim değişikliği kaynaklı hasarlara karşı en iyi korumanın sigorta olduğunu, sektörün hasarı ödeyerek daha büyük ekonomik krizleri engellediğini aktardı. ›S.5





RALLİCİ GÜLCAN'A ASSIST LINE DESTEĞİ

Türkiye Ralli Şampiyonası Kadın Pilotlar Birincisi olan Özlem Uludağ Gülcan'a Assist Line da sponsorluk desteği verecek. Aynı zamanda bir sigorta acentesi olan Gülcan, ralli kariyerinin detaylarını ve sigorta sektöründeki acentelik tecrübelerini Sigortacı Gazetesi ile paylaştı. ›S.18

SİGORTADA BİLGİLENDİRME ZORUNLULUĞU

Sigortacıların bilgilendirme yükümlülüğünün her zaman yerine getirilemediğini ifade eden Prof. Dr. Samim Ünan, "Geniş bir bilgilendirme zorunluluğu yerine aynı amaca hizmet eden başka mekanizmalar getirilmeli" diye konuştu. ›S.36



Halk Emeklilik ile **birikimini bugünden yap, gelecekte mutlu ol!**

Şimdi Halk Emeklilik'e gelin, her biri alanında uzman kadromuzla
küçük tasarruflarınızı geleceğiniz için **büyük birikimlere dönüştürelim.**

Bireysel Emekllik Sistemi • 100 TL'nize 25 TL Devlet Katkısı • Avantajlı Emeklilik Planları



HALKEMEKLİLİK

halkemeklilik.com.tr | 0850 800 44 00

HALKBANK

Güneş Sigorta kârını 10 kat artırarak 123 milyon liraya çıkardı

Güneş Sigorta, 2019 yılı bilançosunu açıkladı. Şirketin 2019 yılındaki vergi sonrası toplam net kârı 123.6 milyon liraya ulaştı. Güneş Sigorta, 2019 yılında benimsediği yeniden yapılanma ve çağın gereklerine uygun dinamik iş yapış anlayışının olumlu sonuçlarını yılsonu finansal raporlarında da görmeye devam ediyor. 2019 yılında 2 milyar 266 milyon lira prim üretimi gerçekleştiren Güneş Sigorta, 2018 yılına göre kârını 10 katından daha fazla artırma başarısı gösterdi.


Atilla Benli

'SÜRDÜRÜLEBİLİR KÂRLILIK STRATEJİMİZLE İLERLİYORUZ'

Şirketin finansal sonuçlarının 2019 yılı başından itibaren artış gösteren bir grafikle seyrini sürdürdüğünü belirten Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli; "2019 yılsonu itibarıyla 2 milyar 266 milyon lira prim üretimi ve 123 milyon 559 bin lira kârlılıkla ülke ekonomisine katkıda bulunmaya devam ediyoruz. Sigorta sektöründe 63 yılı geride bırakan köklü bir şirket olarak, faaliyetlerimize tüm paydaşlarımıza artı değer yaratmak amacıyla devam ediyoruz. Bu amaçla sürdürdüğümüz faaliyetlerimizde aldığımız sonuçlar da bizi destekleyecek nitelikte. 2018 yılında 25.7 milyon lira olan teknik kârlılığımız 2019 yılsonunda beş kat artarak 152.8 milyon liraya ulaşmış durumda. Bilançomuzda kârlılık ve aktif büyümenin olumlu etkileri görülüyor, aktif toplamımız %40 artarak 3.7 milyar liraya yaklaştı. 2020 yılında da aynı motivasyonla, gücümüzü daha da artırarak sürdürülebilir kârlılık stratejimiz doğrultusunda çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

Güneş Sigorta'nın 2019 yılı bilançosunda vergi sonrası toplam net kârı 123.6 milyon liraya ulaştı. 2019 yılında 2 milyar 266 milyon lira prim üretimi gerçekleştiren Güneş Sigorta, 2018 yılına göre kârını 10 katından daha fazla arttırdı.



GELECEĞİMİN GÜVENCESİ: VAKIF EĞİTİM SİGORTASI

Aileler çocukları için hep en iyisini ister.
Teminat tutarını kendinizin belirleyebileceği **Vakıf Eğitim Sigortası** ile siz de çocuğunuzun eğitim hayatını güvence altına alabilirsiniz.
Başvurularınız için sizi de VakıfBank şubelerine bekliyoruz.

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.

VakıfEmeklilik

MÜŞTERİ İLETİŞİM MERKEZİ | BES
0 850 222 9 237

“Sigorta sektörü daha büyük ekonomik krizleri engelliyor”

Birleşmiş Milletler’in (BM) Küresel İklim Riski Endeksi’ne göre iklim değişikliği 2017 yılında Türkiye’de 1.9 milyar dolarlık bir hasara yol açtı. Tahmin etmenin çok zor olduğu aşırı hava olayları ve iklim değişikliği sonucunda orman yangınları, aşırı yağmurlar ardından sel ve su baskını; fırtına, hortum ve dolu hasarları daha sık meydana gelmeye başladı. Bu doğa olaylarının zincirleme olarak hayatın akışını sekteye uğrattığını ve ekonomiye de zarar verdiğini söyleyen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar konuyla ilgili şu açıklamaları yaptı: “Dünyayı iklim değişikliği kaynaklı gıda ve su krizleri bekliyor. İklim değişikliğine bağlı olarak; Türkiye’de deniz seviyesi yükselerek, tarım alanlarını daraltıyor; sel, fırtına artıyor; ormansızlaşma yüzünden erozyon, kuraklık gibi olaylar artıyor; mevsimlik kar ve kalıcı kar-buz olan alanlarda, buzların erimesi, sel çığ, sel, taşkın gibi doğal afetlerin sayısının ve şiddetinin artmasına neden oluyor. Bir anda başlayan dolu yüzünden araçlar çok ciddi zarar görebiliyor, evlerin ve ofislerin pencereleri, çatıları hasar görebiliyor. İçeri giren yağmur suları elektronik cihazların bozulmasına yol açabiliyor. Hortum sebebiyle seralar, ürünler zarar görebiliyor. Çiftçinin tekrardan aynı ürünleri ekmesi için belki bir yıl beklemesi gerekiyor. Bütün bu iklim değişikliği kaynaklı hasarlara karşı en iyi korumanın sigorta olduğunu görüyoruz. Sektör olarak hasarı ödeyerek daha büyük krizlerin ortaya çıkmasını engelliyoruz. İklim değişikliği kaynaklı hasarlar, eğer sigorta yoksa zincirleme olarak daha büyük krizler yaratabiliyor. Bunun



önüne geçmenin en uygun yolu sigorta olarak gözüküyor.”

‘AĞAÇLANDIRMALARA DESTEK OLUYORUZ’

Küresel ısınmanın en büyük nedenlerinin karbondioksit ve sera gazlarının salınımının artışı ve tarım arazisi elde etme, imar alanı açma vb. sebeplerden dolayı ormansızlaştırma oluşturduğunu söyleyen Gölpınar, “Biz de Doğa Sigorta olarak, TEMA ve çalışanlarımızın işbirliği ile ağaçlandırma faaliyetlerine destek oluyoruz. Artık iklim değişikliği hayatımızın bir parçası. İklim değişikliği ile mücadele belki de yıllar alacak. Bu süre içinde iklim değişikliğine adapte olup kendimizi korumanın yollarını aramalıyız. Doğa Sigorta olarak hasar sonrası hızlıca ödemeleri gerçekleştirerek sigortalılarımızın hayatına kaldığı yerden devam etmelerine destek oluyoruz. ‘Doğa Konut Paket Sigorta Poliçesi’ne sahip olan sigortalılarımızın herhangi bir tabiat olayı sonucu gördükleri zararı karşılıyoruz. Bunun yanında; boya, badana veya dekorasyon masrafları, elektronik cihaz, hasar nedeniyle yapılacak ikametgah değişikliği masrafları ve mal sahibi veya kiracının kira kaybı teminatlarına da sahip oluyorlar. Serası veya tarlası zarar gören çiftçilerimizi de Devlet Destekli Tarım Sigortaları ile güvence altına alıyoruz” dedi.

‘SİGORTALININ MENFAATİNİ GÖZETİYORUZ’

“Acente ağımızla ve acente temsilcisi çalışanlarımız vasıtasıyla sigortalılarımıza ihtiyaç duyacakları teminatlar hakkında bilgi veriliyor ve poliçe teminat yapısı birlikte oluşturuluyor. İhtiyaç duyulması durumunda ise tepe yöneticiler de dahil olmak üzere müşteri ziyaretleri yapılarak bilgi veriliyor” diyen Gölpınar, risk yönetimi çerçevesinde bir tesisin özellikle yangın, sel, deprem ve diğer tabiat olayları gibi doğrudan risklerini ortaya çıkarmak, yeni doğan ve doğacak ihtiyaçlarını önceden tespit etmek amacıyla ilgili tesiste çalışmalar yaptıklarını da aktardı. Coşkun Gölpınar, bu çalışma sonrasında tesiste tespit edilen risklerin neden sonuç ilişkisiyle anlatıldığı bir rapor oluşturup, muhtelif hasar senaryoları ile birlikte olası azami hasarı, poliçe yapısına bağlı olarak ortaya çıkardıklarını da söyleyerek bunun sonunda tesisin sahip olduğu tehlike risklerinin azaltılması için, işletmeye yönelik öneriler listesi, sigortalının da sigortacının da uzun vadede menfaatini gözetecek şekilde öneri mektuplarını sigortalı ile paylaştıklarını aktardı.

Dünyayı iklim değişikliği kaynaklı gıda ve su krizleri beklediğini söyleyen **Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar**, “İklim değişikliği kaynaklı hasarlara karşı en büyük güvencenin sigorta yaptırmak olduğunu görüyoruz. Sigortanın olmaması durumunda hasarlar daha büyük krizlere yol açabiliyor” dedi.

Doğa Sigorta Bronz Stevie ödülünün sahibi oldu

Doğa Sigorta, iş dünyasının en saygın ödül programlarından Stevie Awards’ın Ras Al Khaimah Ticaret ve Sanayi Odası’nın işbirliğiyle tarihinde ilk kez düzenlediği MENA (Middle East North Africa/Orta Doğu Kuzey Afrika) Stevie Ödülleri’nde Bronz ödüle layık görüldü. Doğa Sigorta, Galatasaray Doğa Sigorta Erkek Basketbol Takımı sponsorluğu kapsamında gerçekleştirdiği etkili sosyal sorumluluk projeleri, maçlarda organize ettiği etkinlikler ve beraberinde seyircilere dağıtılan hediyeler, aynı zamanda takım oyuncuları ile gerçekleştirdiği ilgi çekici söyleşi ve çekimlerle birlikte bu ödüle sponsorluk kategorisinde almaya hak kazandı.

SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ ÖVGÜ KAZANDI

Maçlarına çocukları, yaşlıları, sosyal medyasındaki yarışmacıları da konuk eden Doğa Sigorta, Şanlıurfa’dan İstanbul’a gelen basketbolcu adayı çocuklara yaşattığı ‘Hayallere Yolculuk’ sosyal sorumluluk projesi ile de sponsorluğun yarattığı farkındalık çalışmalarına imza attı. Çocukların Galatasaray Doğa Sigorta Erkek Basketbol takımı ile tanışıp Doğa Sigorta özel locasında basketbol maçını izleme keyfine vardığı proje, jürinin özellikle ilgi ve övgüsünü kazandı.



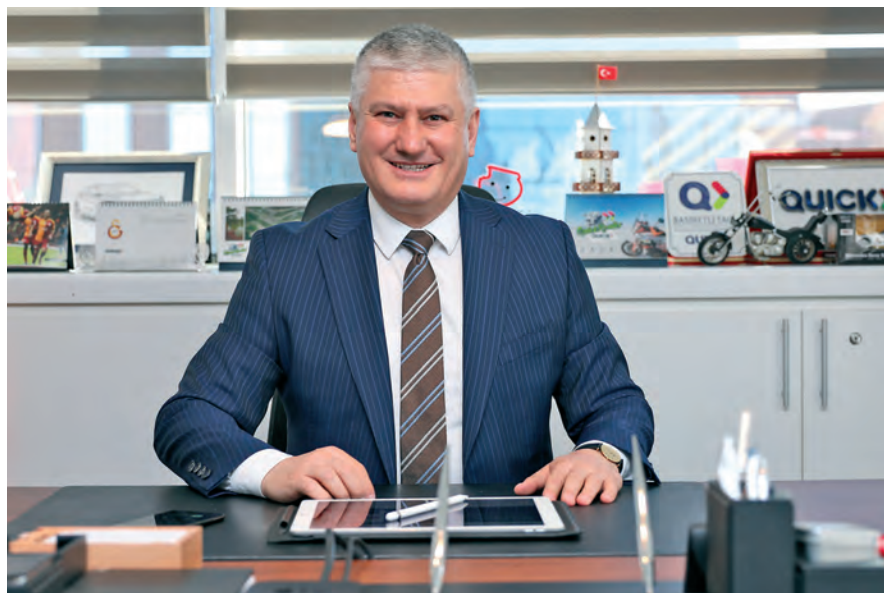
100’Ü AŞKIN PROFESYONEL DEĞERLENDİRDİ

Birincisinin 2002 yılında düzenlendiği Stevie Ödülleri’nden bu yana Türkiye, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerini kapsayan yeni ödül programı MENA Stevie Ödülleri’ne Türkiye dahil 17 ülkeden başvuru kabul edildi. Yönetim, pazarlama, teknoloji, müşteri hizmetleri, insan kaynakları, web sitesi, dijital projeler başta olmak üzere 100’den fazla kategoride kabul edilen başvurular, dünya çapında 100’den fazla profesyonel tarafından değerlendirildi. Ödüller, 21 Mart’ta Birleşik Arap Emirlikleri’nin Ras Al Khaimah şehrinde yapılacak galada sahiplerini bulacak.

Stratejimiz aynı, pozisyonumuz farklı

Sürdürülebilir bir şekilde piyasaya arz güvenliği sağlamaya devam ettiklerini ifade eden Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Stabil ve istikrarlı bir şekilde hedeflerimizle paralel olarak ilerlemeye devam ediyoruz" dedi. Yaşar, trafik sigortasında gelinen durumun geçtiğimiz yıllarda aldıkları kararları doğrular nitelikte olduğunu ifade etti.

Faaliyete başladıkları ilk yıl içerisinde trafik sigortalarında arz güvenliğinin sağlanması noktasında önemli adımlar atan ve sonrasında banka dışı finans ürünleriyle ekonomiye bir destek daha oluşturan Quick Sigorta, 2020 yılında da yeni ürünler ve girişimlerle sektörde fark yaratmayı hedefliyor. Fatura Koruma Sigortası, Q Kimlik, Basiretli Tacir ve dijitalde "Agent değil acente" gibi yeni uygulamalar hakkında bilgi veren Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, sektördeki pozisyonları hakkında: "Şu anda bazı şirketlerin aldıkları kararların doğru olarak kabul edilmesi bizim uyguladığımız politikaların ne kadar doğru olduğunu ispatlıyor" dedi.



QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ AHMET YAŞAR: QUICK SİGORTA; TEKNOLOJİYE DAYANAN, AKILCI VE ANLIK YÖNETİM STRATEJİSİYLE KARARLARINI UZUN SÜRELİ, POZİSYONUNU İSE ANLIK OLARAK ALABİLİYOR.

Şirketinizin 2019 performansından ve 2020 hedeflerinizden bahsedebilir misiniz? Bu yıl nasıl bir Quick Sigorta göreceğiz?

Öncelikle, belirli parametrelere göre hareket eden bir sigorta şirketi olduğumuzu belirtmek isterim. Quick Sigorta olarak çok çevik hareket ediyor, piyasanın koşullarına hızlı bir şekilde uyum sağlıyoruz. Geçtiğimiz yıl trafik sigortalarını birinci sırada kapattık ama 2020 Ocak ayı sonuçlarına baktığımızda ilk sırada olmadığımızı görüyorsunuz. Bunun bir nedeni var, bir takım parametreler değişti. Parametreler değiştiğinde aslında oyun değişiyor. Bizim durduğumuz nokta ve bakış açımız değişmiyor. Geçen yıl bizi "trafikçi" olmakla nitelendirenler oldu. Trafik sigortasında piyasaya arz sağlamaktan yüksünmediğimizi hep söyledik. Temkinli olmaları lazım diyenler oldu. Biz de hesabımızı yaptığımızı söyledik.

STRATEJİLERİMİZ UZUN VADELİ

Geçen seneden bu seneye bazı parametreler değişti. Geçen sene %25 olan faizler şu an %9.5'lere geldi. Ortalama 700 lira seviyesinde olan primler 500-550 lira seviyelerine geriledi. Dolayısıyla, belirli parametreler değişti. Biz fiyat rekabetine girmediğimiz için başından beri sürdürülebilirlik ve arz güvenliği önemli dedik. Piyasaya arz güvenliği sağladığımızı söyledik. Stabil ve istikrarlı bir şekilde bunu yapmaya da devam ediyoruz. Peki, fiyatlarımız aynı seviyelerde devam ederken neden ilk sıralardan geriye geliyoruz? Bunun nedeni sektördeki bazı oyuncuların fiyat politikalarını ve stratejilerini değiştirmesi. Şu anda bazılarının aldıkları kararların doğru olarak kabul edilmesi bizim şu ana kadar uyguladığımız politikaların ne kadar doğru olduğunu da ispatlıyor. Trafik hasarlarını takip etmek için kurguladığımız özel sistemlerimiz var. Teknolojiyi etkin kullanıyoruz. Bize ihbar edilmemiş hasarların bile gölge dosyalarını oluşturuyoruz. IBNR'ı (gerçekleşmiş ancak bildirilmemiş hasarlar) gerçek manasında takip ediyoruz. Şimdi yeni bir oyun kurguluyoruz. Biz her defasında piyasadaki parametrelere göre anlık pozisyon alabiliyoruz. Bunun yanında kararlarımız ve stratejilerimiz uzun vadeli. Quick Sigorta teknolojiye dayanan, akılcı ve anlık yönetim stratejisiyle kararlarını uzun süreli, pozisyonunu ise anlık alabiliyor.

PİYASA HAREKETLERİNİ ÇOK İYİ TAKİP EDİYORUZ

Kefalet sigortasına baktığımızda da bunu görüyoruz. Biz neredeyse bir seneye yakındır piyasadaki sahteciliğe dikkat çekmeye çalıştık. Bugün gelinen noktada olay artık ülkemizde faaliyet gösteren küresel şirketlerin adının kullanılmasına kadar vardı. Bu konuda çok sayıda suç duyurusunda bulunduk. En sonunda Sigorta Bilgi Merkezi'yle beraber bir teyit mekanizması geliştirdik. Verilen mektupların teyidi hem www.quicksigorta.com.tr'den hem de Sigorta Bilgi Merkezi'nden yapılabiliyor. Biz kendimizce birtakım korumaları geliştirdik. Dikkat çekmeye çalıştığımız riskler birçok şirketin başına gelmeye başladı. Piyasadaki hareketliliği çok iyi takip ediyoruz, kamunun kaynaklarının suistimal edilmemesi için çaba gösteriyoruz ve ilgili odakları erken uyarı sistemimizle uyarıyoruz.

ACENTELER EKİBİMİZİN BİR PARÇASI OLACAK

2020'de trafik dışında hangi alanlara yoğunlaşacaksınız?

2020'de trafikte faaliyet göstermeye devam edeceğiz. Durduğumuz yer aynı. Daha önce söylediğimiz gibi bir işe girip çıkmıyoruz, başladığımız zaman stabil olarak devam ediyoruz. Bazıları yeni işlere girip çıkıyor. Böyle olunca da bizim pozisyonumuz değişebiliyor. Yine de baktığınız zaman gittiğimiz yol aynı yol. 2020 yılı için yeni ürünlerimiz başlıyor. Fatura koruma sigortasını şubat ayında hayata geçirmiş olacağız. Bu sigorta kefalet sigortasının bireylere hizmet sunan bir türevi. Artık ekonomideki hacmi artırmak için sadece kredi kartlı satışları değil taksitli ve senetli satışları da destekleyecek bir yapıya ihtiyacımız var. Böylece ekonomik daralmanın da kısmen önünü açmış olacağız. Hem esnafa ve tüccara kolaylık sağlayacak hem de bireylere destek olacak.

Kimlik sigortasına ilgi ne seviyede?

İlginin bizim için beklenen seviyede olduğunu söyleyebiliriz. Bu tür, algısı yüksek ürünleri ilk etapta sigortalının bilmesi ve bir anda anlaması zor. Maher Holding CEO'su Levent Bey'in bir sözü var, zorunlu sigortanın zorla satıldığı bir ülkede yaşıyoruz. Bu nedenle Q Kimlik gibi nitelikli bir ürünün çok hızlı bir şekilde satılması zor. Yine de talep beklentilerimizin altında değil. Ben daha da ileri gideceğini düşünüyorum. Yine finansal sigortalarla bağlantılı türev ürünlerimiz piyasaya sunulacak. Bunun yanında geçtiğimiz yıl tamamlayamadığımız "Basiretli Tacir" ürünümüzü bu yıl piyasaya sunacağız. 2020 yılı Quick Sigorta olarak altyapılarımıza daha fazla yatırım yaptığımız, şirket içi teknolojilerimizi bir adım daha ileri götürdüğümüz bir yıl olacak. "Agent değil acente" kampanyamıza başlayacağız.

AGENT DEĞİL ACENTE

Dijital ve teknoloji alanlarında ne gibi yatırımlar yapıyorsunuz?

Quick Sigorta olarak faaliyete başladığımızda sadece internetten poliçe satacağımızı düşünen çevreler oldu. "Sigortacılığın dijital hali" derken sadece internetten poliçe satmayı kastetmediğimizi söyledik. Biz sigortacılığı tüm süreçleriyle ve tüm kanallarıyla dijitalleştirmeyi planlıyoruz. Bununla ilgili de bazı yatırımlar yaptık. Finansal sigortalarla başladık. Kredico ve Valde'yi bünyemize kattık. Bunun yanında bir insurtech'le daha çalışmaya başladık. Bu adımları atarken amacımız teknolojik tarafımızı hem kanallarımızla hem de süreçlerimizle örtüştürmek oldu. Geldiğimiz noktada ise acentelerimizi websitemizin bir parçası haline getireceğiz. Teknolojik mobil kanallarımızla acentelerimizin birleştirdiği, aslında dünyanın gitmekte olduğu yer olan sanal kanallarla fiziki kanalların birleştiği gerçek bir omnichannel deneyimi yaşatmayı hedefliyoruz. Çoklu kanal, yani omnichannel mantığını da yenilemiş oluyoruz. Biz sanal kanaldan başlayan işlemleri fiziki kanallarda devam ettirme olanağı tanıyacağız. Bu sayede süreci daha geniş kitlelere yayacağız. "Cepten netten acenteden" diye bir mottomuz var. Bizim call center'ımız yok. Eğer müşteri işlemini tamamen dijital yoldan tamamlayabiliyorsa bunu mümkün kılıyoruz. Ancak, işlemini gerçekleştirmekte zorluk yaşıyorsa bir uzmana ihtiyacı var demektir. Bu uzmanlar da acentelerimizdir. Sigortacı olmayan bir call center elemanının yani bir "agent"ın bu işi halledebilmesi mümkün değil. O zaman agent'a değil uzman bir acenteye ihtiyaç var. Bu yönde bir kampanya için çalışmaları başlattık. Acenteler bizim oluşturacağımız algoritmalar ile bir uzmana ihtiyaç duyan sigortalılarımıza anında ulaşabilecek. Bize internetten erişen sigortalı adaylarımız, istedikleri acente seçimini yapabilecek. Kendine yakın olanı mı istiyor, işin uzmanını mı istiyor, sempatik olan acenteyi mi istiyor buna kendisi karar verebilecek. Müşterinin neyi seçmek istiyorsa videosunu da seyredebileceği ve kendine bir acente seçebileceği bir yaklaşımı başlattık. İlk adımlarını attığımız yeni projemizin yakında lansmanını gerçekleştireceğiz.

SEKTÖRDE YAŞANAN GELİŞMELER OLUMLU

Kamu şirketlerinin birleşmesi, SEDDK ve Türk Re'nin kurulması ile kamuda sigortaya olan ilginin arttığını görüyoruz. Bu gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yaşanan gelişmeler şaşırtıcı değil. Aklın yolu bir. Hem Yeni Ekonomik Plan açıkladığında hem de Cumhurbaşkanlığı planlarında banka dışı finans alanının stratejik olarak önemsendiği ve bu alanlarda büyümenin hedeflendiği anlatılmıştı. Biz Quick Sigorta ve Maher Holding'in gelişim stratejilerinde bu hedefleri dikkate almıştık. Burada bazı rakamlara bakmamız gerekiyor. Ülkemiz 17'nci büyük ekonomi ama sigortacılıkta aynı seviyede değiliz. Sigortacılıkta, ekonomik büyüklüğümüze paralel bir konum sergileyebilmeniz için en azından 17'nci sıraya gelmeniz lazım. Hayat dışında 30'uncu sıralardayız, hayat tarafını da koyduğunuzda 60'lara geliyoruz. Özellikle hayat tarafında ülkemizin gitmesi gereken çok yol var. Dünyada genel olarak hayat sigortaları penetrasyonda önde gidiyor, bizde ise durum tam tersi. Hayat dışı önde ve hayat penetrasyonu yok denecek kadar az. Bunun yerine bireysel emeklilik biraz yol alıyor. Dolayısıyla banka dışı finans dediğiniz zaman finansal sigortalar ve hayat/emeklilik öne çıkıyor. Varlık Fonu'nun bültenlerini ve diğer basın açıklamalarını okuduğumda hem finansal sigortalar tarafında hem de hayat emeklilik tarafında bir büyüme, bundan da ziyade odaklanma ve konsantrasyonun söz konusu olacağını düşünüyorum. Bu açıdan Türk Reasürans'ın kurulması son derece olumlu. Ülkemize özgü birtakım risklerin de çözümlenmesi açısında da kamunun aksiyonlarını doğru buluyorum. Geçtiğimiz yıllarda aynı anda 4 reasürans şirketinin faaliyet gösterdiği dönemler oldu. Ben Türk Reasürans'ın doğru bir yolda olduğunu, doğru kurgulandığını ve ehil ellerde bulunduğunu düşünüyorum. Biz de Türk Reasürans ile çalışmaya başlayan ilk şirketler arasında yer alıyoruz.

Sektördeki birleşmeler hakkında görüşleriniz nedir? Rekabet nasıl etkilenecek?

Burada bir ölçek, belirli bir büyüklük yaratılmaya çalışılıyor. Doğru da bir şey yapılıyor. Bu stratejideki esas güdünün hayat ve emeklilik tarafı olduğunu düşünüyorum. Hayat dışında da finansal sigortalar ile ilgili bazı aksiyonların alınacağını kanısındayım. Quick Sigorta açısından ya da Maher Holding sigorta grubu tarafından bakarsak bu konsolidasyonlar bizim için olumlu. Aslında 6 tane şirket 2 şirkete düşüyor. Bizim açımızdan da olumlu bir gelişme. Bir iş düşünün, 6 şirketin 6 ayrı acenteyle teklif vereceği bir yerde şimdi 2 şirket teklif yapacak. Ülke genelinde baktığımızda da ölçek ekonomisi oluşturulduğu için gelişmeleri olumlu değerlendiriyorum.



Motobike İstanbul'da Quick Sigorta heyecanı

Messe Frankfurt İstanbul tarafından, sektörün önde gelen dernekleri MOTED ve MOTODER'in desteğiyle organize edilen Motobike İstanbul 2020'de Quick Sigorta bu yıl da geleneği bozmadı ve fuarın sigorta sponsorluğunu üstlendi. 24 ülkeden 250'nin üzerinde yerli ve yabancı firmanın katıldığı fuar, yeni sezonun modellerini ilk kez görücüye çıkardı. Ayrıca fuar bu yıl, her ziyaretçi ve katılımcı adına dikilecek fidanlarla Türkiye'nin ilk "sıfır karbon" fuarı olarak tarihe geçti.

DİJİTAL SİGORTACILIK DENEYİMİ, 219 NUMARALI STANTTAYDI

İlk gün itibarıyla binlerce motosiklet tutkununun akınına uğrayan bu dev organizasyonda, aynı zamanda Motobike Academy çatısı altında çeşitli atölye çalışmaları, seminerler ve heyecan uyandıran etkinlikler düzenlendi. Etkinlikler kapsamında motosiklet eğitimleri, motosiklet influencer'ları ile söyleşiler, motosiklet sporcularıyla sohbetler gerçekleştirildi. Etkinliklerin yer aldığı stantlardan biri de 219 numaralı Quick Sigorta standı oldu. Dijital sigortacılık deneyimi ve birbirinden eğlenceli etkinliklerin yapıldığı stant, ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. Stantta ayrıca motosiklet tutkunlarının ilgiyle takip ettiği sürprizler de gerçekleşti. Yeni rotalar ve ilginç yol hikayeleriyle dolu #QuickRoutes projesi de bunlardan biriydi. Proje ekibi Özgür Candar ve Dilek Candar, fuar boyunca motosiklet meraklılarıyla deneyimlerini paylaşmak üzere ziyaretçilerle buluştu.



Fuarın ikinci gününde standın özel bir ziyaretçisi vardı. Messe Frankfurt İstanbul Genel Müdürü Tayfun Yardım, Quick Sigorta standında uğrayarak Genel Müdür Yardımcımız Pınar Güzey'e katılım plaketini takdim etti.

ZİYARETÇİ SAYISI 100 BİNİ GEÇEBİLİR

Motobike İstanbul, geçen yıl 100 bin ziyaretçi ve 260 katılımcıyı ağırlamıştı. Bu yıl ise ziyaretçi sayısının 100 bini geçmesi öngörülüyor. Bu yılki açılışta Messe Frankfurt İstanbul Genel Müdürü Tayfun Yardım, "Bu rakamlarla sadece ülkemizin değil, bölgenin de lider motosiklet, bisiklet ve aksesuarları fuarı olarak 12'nci yılında konumunu daha da sağlamlaştırdı" diyerek fuarın giderek genişleyen etki alanına dikkat çekti. Fuara bu yıl aralarından ABD, Almanya, Avusturya, İtalya, Japonya, Kanada, Fransa, Güney Kore, Hollanda, İngiltere, Hindistan, Tayvan, İspanya ve Pakistan'ın yer aldığı 24 ülkeden firma katıldı. Bu firmalar arasında en bilinenleri ise şöyle: BMW, Brixton, Ducati, Honda, Harley Davidson, KTM, Kral, Kuba, CF Moto, Vespa, Volta, SYM, Bajaj, Peugeot, Polaris, Moto Gusto, Mondial, Husqvarna, Triumph, TVS, Yamaha ve Yuki.



"TNS Kulüp ile tek ekranda avantajlar dünyası"

Sektörel değerlendirmelerde bulunan **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, "TNS Kulüp" ile çeşitli kriterler çerçevesinde yurt içi / yurt dışı seyahatlerden, sosyal yaşama, sağlıktan eğlenceye ve sosyal sorumluluk projelerine kadar birçok avantajdan yararlanma fırsatı sağlıyoruz" diye konuştu.

Türk sigorta sektörünün, 2019 yılını geçtiğimiz yıla oranla %21 büyümeyle kapattığını ifade eden Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, "Enflasyon oranını baz aldığımızda, sektörde %8'lik bir reel büyüme gerçekleştiği görülüyor. Sektörel anlamda bir önceki yıla göre branş bazlı büyüme dağılımlarına baktığımızda, kara araçları, sorumluluk branşında %18, kara araçlarında %20, yangın ve doğal afetler branşında %21, genel zararlar branşında %12 ve hastalık ve sağlık branşında %34'lük bir büyüme gözlemlendi. Sektör bazında, 2019 yılını genel olarak ele aldığımızda, ekonominin 2018 yılına göre toparlanma sürecine girdiği ve sektörümüzdeki yansıması olarak rakamların reel büyümelerle birlikte çizgisini olumlu yönde devam ettirdiği görülüyor" dedi.

"Bu olumlu tablonun dışında, bir de sektörün farklı gerçeklerine de yakın şekilde tanık oluyoruz. Sektörümüzde son zamanlarda fiyat rekabeti oldukça yoğun olarak yaşanıyor. Liberal ekonomilerde rekabet, bütün sektörlerde görülebilecek bir olgu. Ancak, rekabetin, şirketlerin yapmış olduğu aktüeryal çalışmaların önüne geçmesi durumunda, sonuçlara olumsuz olarak yansıyor ve çoğu şirket için rekabetin sürdürebilir olmasını imkansızlaştırıyor diyen Pamukçu, "Bundan dolayı, rekabeti sadece fiyat anlamında değil, hizmet anlamında da kullanırsak, bir bütünlük yaratmış oluruz. Sadece üretim odaklı yapılan çalışmalar, günün sonunda hizmet kalitesinin düşmesine yol açmakta ve sigortalının sürdürülebilir sigorta bilincine erişmesine engel teşkil etmekte. Şirket olarak her



zaman bu düşünceye önem veren ve çalışmalarımızı bu doğrultuda gerçekleştiren bir sigorta şirketi olduk" ifadelerini kullandı.

'BÜYÜYEREK YOLUMUZA DEVAM EDİYORUZ'

Pamukçu, "Türk Nippon Sigorta olarak, 2019 yılının sonunda, bir önceki yıla göre %28'lik bir büyüme ile kapattık. Şirket olarak 2019 yılındaki tüm branş hedeflerimizi gerçekleştirerek hız kesmeden büyümeye devam ettik ve 2020 yılına oldukça enerjik başladık. Tabii bu enerjinin en büyük kaynağı, bugüne kadar her zaman kol kola yürüdüğümüz acentelerimizdir. Şirket olarak yapmış olduğumuz tüm yatırımlar, aslında acentelerimiz için yapılan yatırımlardır" dedi.

Türk Nippon Sigorta olarak, "Şirket -Acente" bağını derinden kurabilen ve bu güçle birlikte büyüyen bir sigorta şirketi olduklarını dile getiren Pamukçu, "Acentelerimizin her daim bizimle olduklarını bilmek, Şirketimizin en büyük güç kaynağıdır. Acentelerimiz için her zaman yenilikleri takip eden, iletişime açık, farklılıklar yaratan bir sigorta şirketi olmaya özen göstermekteyiz" şeklinde konuştu.

'TNS KULÜP UYGULAMAMIZI ACENTELER İÇİN GELİŞTİRDİK'

"TNS Kulüp ile birlikte, şirketimizle çalışma gayreti gösteren acentelerimizin farklı alanlarda çeşitli kazanımlar elde etmesini ve sosyal kulüplerimizle, içerisinde bulunduğumuz çalışma hayatının yoğunluğunda kısa molalar vermelerini amaçlıyoruz. Acentelerimize ayrıcalıklar sunacak olan, 'TNS Kulüp' ile çeşitli kriterler çerçevesinde yurt içi / yurt dışı seyahatlerden, sosyal yaşama, sağlıktan eğlenceye ve sosyal sorumluluk projelerine kadar birçok avantajdan yararlanma fırsatı sağlıyoruz" şeklinde konuşan Pamukçu, "TNS Kulüp uygulaması, bu avantajlarının yanı sıra, acentelerimizin tek ekranda tüm hedef, gerçekleşme ve branş bazlı üretim dağılımlarını detaylarıyla görebilecekleri, aktif kampanyalar ve bu kampanyalardaki durumları ile ilgili tüm bilgilere ulaşabilecekleri çok fonksiyonlu ve kullanıcı dostu bir platform olma özelliği de taşıyor. Sigortacılıkta dijital süreçler artık ekstra bir özellik değil, olmazsa olmazlarımızdan biridir. Dijital çözümü olmayan hiçbir işlemin devamlılığı da maalesef olmuyor. Bu tarz platformların, gelecek yıllar içerisinde daha da gelişerek önümüze çıktığını hep birlikte göreceğiz" dedi.

Medical Park İzmir Hastanesi Türk Nippon Sigorta'nın yenilikçi TSS "Sağlığınız Bizde"nin ağına katıldı

Türk Nippon Sigorta ve MLP Care iş birliği ile 3 yıl önce hayata geçen "Sağlığınız Bizde" tamamlayıcı sağlık sigortası ürününün ağına Medical Park İzmir Hastanesi de dâhil oldu. Ürünün tanıtımı için Medical Park İzmir Hastanesi'nde Türk Nippon Sigorta'nın Ege Bölgesi'ndeki acenteleri ile bir araya gelindi. Etkinlikte MLP Care Anlaşmalı Kurumlar Cari İş Geliştirme Koordinatörü Ruhsan Topçu, Medical Park İzmir Hastanesi Başhekim Yardımcısı Dr. Zeki Hozer, Türk Nippon Sigorta Grup Müdürü Yasemin Özel, Türk Nippon Sigorta Ege Bölge Müdürü İlker Yavuz ve Türk Nippon Sigorta Sağlık Müdürü Hüsamettin Berişbek acentelere ürün hakkında bilgi verdi. Türk Nippon Sigorta Oto Teknik ve Sağlık Müdürü Hüsamettin Berişbek ve Sağlık Yetkilisi Yelda Ataş'ın ürün hakkında yaptıkları sunumla, ürüne ait detaylar ve avantajlar Ege Bölgesi acentelerine aktarıldı.



'MEVCUT HASTALIKLAR DA TEMİNAT ALTINDA'

Türk Nippon Sigorta Grup Müdürü Yasemin Özel, "Sektörde bir örneği daha olmayan, mevcut hastalıkları da teminat altına alan ve 80 yaşına kadar sigortalılara teminat sağlayan ürünümüzü Ege Bölgesi acentelerimizle paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. 2019'da sağlık branşında üst sıralarda yer alan, Türk Nippon Sigorta, 2020 yılında da çalışmalarına hız kesmeden devam edecektir" diye konuştu.

Koru Sigorta'nın önceliği müşteri memnuniyeti

Koru Sigorta olarak vermiş oldukları hizmetlere ilişkin müşterilerinin ve acentelerinin geri dönüşlerine büyük önem verdiklerini söyleyerek sözlerine başlayan Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Ürün Yönetimi ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz, müşteri ve acente geri dönüşlerini şikayet olarak değil kendilerini geliştirme yönünde sorumluluk olarak gördüklerini söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: "Tüm çalışanlarımızla önceliğimiz; çözüm ortaklarımızın, acentelerimizin, sigortalı ve mağdur olarak başvuranlarımızın hayatına kolaylık sağlayacak hizmetleri sunarak kârlı büyüme hedefimizde yola devam etmek."

7/24 DESTEK HATTI NUMARAMIZ YENİLENDİ

Koru Sigorta'nın 7/24 destek hattı numarasında daha kolay ve akılda kalıcı olması amacıyla değişime gidildi. Yılmaz, "2020 yılı itibariyle 7/24 destek hattı numaramızı 0850 340 34 34 olarak değiştirdik. Aynı zamanda sesli yanıt sistemimizde (IVR) yapmış olduğumuz geliştirme çalışmaları ile ortalama 2 dakika içerisinde görüşmelerimizi sonuçlandırıyoruz" diye konuştu.

'2019'U %56 MEMNUNİYET ORANI İLE KAPATTIK'

Şirket olarak müşteri şikayetlerine öncelik verdiklerini dile getiren Kasım Yılmaz, "Şikâyetlerin analizini iyi yapıp, nedenlerini araştırıyoruz ve çözüme ulaşması için objektif bakış açısıyla değerlendirerek takipçisi oluyoruz. Müşterilerden gelen her türlü geri bildirimi dikkate alarak düzenleyici ve önleyici faaliyetler oluşturuyoruz, verdiğimiz hizmetin kalitesini sürekli artırıyoruz. Günümüz en önemli enstrümanı olan sosyal medyada iletişim ağlarımızı güncel tutuyor ve müşteri geri bildirimlerini takip ediyoruz. 2019 yılı Mayıs ayında en çok kullanılan internet sitelerinden birinde üyeliğimizi aktif hale getirdik ve 2019 yılını %56 memnuniyet oranı ile kapattık. 2020 yılı hedeflerimizde yer alan müşteri memnuniyeti anket çalışmalarımız, hizmet kalitemizi artıracağı gibi sürekli gelişimin odak noktasını oluşturacak" açıklamalarında bulundu.

'KAZA TESPİT TUTANAKLARINI DİKKATLE İNCELİYORUZ'

Yaşanan trafik kazaları sonrası olayın sıcaklığı ve kişilerin yaşadığı kısa süreli şok ile olay yeri fotoğrafları, çizilen krokiler veya tarafların anlatımlarının her zaman kazanın tam olarak değerlendirme imkânı vermediğini dile getiren Yılmaz, "Şirket olarak bu gibi durumlarda internet tabanlı harita uygulamaları aracılığı ile belirtilen adresi incelemeye çalışıyoruz. Bu inceleme, bize krokilerde veya beyanlarda tam belirtilmeyen cadde sokak ilişkilerini, bölünmüş yol çizgileri, tutanak tutulurken gözden kaçan ve/veya kasıtlı olarak sonradan eklenen dur levhası, yol ver levhası, dönüş yasağı levhası gibi levhaların bulunup bulunmadığı hakkında bilgi veriyor. Farklılıklar olduğunun tespit edildiği durumlarda, dosya eksperinin veya kendi saha denetim uzmanlarımızın olay yerinin tekrar görülerek güncel durumu hakkında detaylı çalışma yapmalarını sağlıyor ve bu sayede doğru kusur tespitine yönelik çalışmalar yapıyoruz.

Olay yeri çalışmalarının yanı sıra beyanların net ve anlaşılır olmadığı durumlarda taraflardan ek beyan, mümkünse olay yerini gösteren kamera görüntüleri ayrıca gerek görüldüğü hallerde resmi kurumlardan yolun güncel durumu ile ilgili bilgi alıyoruz. Çalışmalarımızda "T" kavşak olarak belirtilen yolun dört yol ağzı olduğu, olay yerinde girilmez veya dönüş yasağı levhalarının bulunduğu, tek yön, sollama yasağı gibi tabelaların olabildiğini bu durumların kusur oranlarında ciddi değişikliklere neden olduğunu görüyoruz" şeklinde konuştu.

'KUSUR TESPİTİNDE FARKINDALIĞI ARTIRIYORUZ'

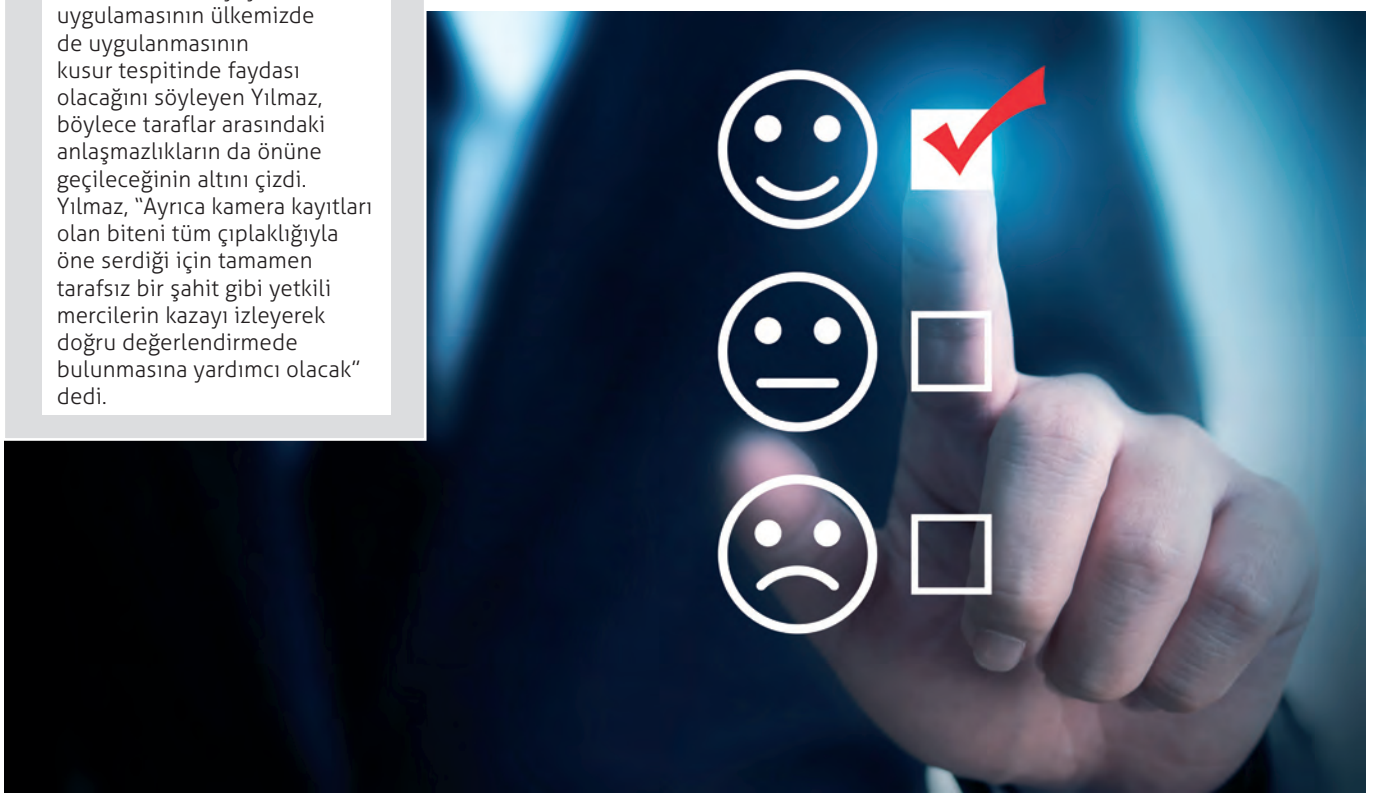
"Kusur değerlendirmelerimizdeki proaktif bakış açımızı, dosyaya



atanan eksperler veya eksperlik bürolarının çalışanlarıyla da paylaşarak yaklaşımımızın farkındalığını artırmaya gayret diyoruz" diyen Yılmaz, "Bu yaklaşımımız kusur değerlendirmesinin yanı sıra sigorta sahteciliğinin de önlenmesine yönelik çalışmalara büyük katkı sağlıyor. Paydaşlarımızdaki farkındalığın artırılmasıyla birlikte yalnızca şirketimizin maliyet yönetimine katkı sağlamakla kalmıyor, sektörde faaliyet gösteren tüm şirketlerin maliyet yönetimine katkı sağladığımızı düşünüyoruz. Bu yaklaşımımızın geri dönüşü olarak kazaya taraf olan kişi ya da kurumların doğrudan şirketimize veya sosyal medyada aracılığı ile çalışanlarımız nezdinde şirketimizi tavsiye içeren paylaşımların yapıldığını görmekten ayrıca gurur duyuyoruz" diye belirtti. Yılmaz sözlerini şöyle noktaladı: "Acentelerimizin, olası kaza anında tutanakların doğru ve eksiksiz doldurulmasının, olay yerinin detaylı bur şekilde fotoğraflanmasının kusur belirlemede büyük etkisi olduğuna ilişkin sigortalılarımıza bilgilendirme yapması büyük önem taşıyor."

ARAÇ İÇİ KAMERA İLE DAHA DOĞRU KUSUR TESPİTİ

Yurt dışında bazı ülkelerde zorunlu olan araç içi kamera uygulamasının ülkemizde de uygulanmasının kusur tespitinde faydası olacağını söyleyen Yılmaz, böylece taraflar arasındaki anlaşmazlıkların da önüne geçileceğinin altını çizdi. Yılmaz, "Ayrıca kamera kayıtları olan biteni tüm çıplaklığıyla öne serdiği için tamamen tarafsız bir şahit gibi yetkili mercilerin kazayı izleyerek doğru değerlendirmede bulunmasına yardımcı olacak" dedi.



Koru Sigorta olarak müşteri memnuniyetine verdikleri önem hakkında açıklamalarda bulunan **Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Ürün Yönetimi ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz**; şirket olarak 7/24 destek hatlarında görüşmelerin ortalama 2 dakika içerisinde sonlandığını söyledi.

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.

Ray Sigorta art arda 3'üncü yılda da sektörün üzerinde büyüdü

Sadece Türk ekonomisi için değil dünya ekonomisi için de oldukça hareketli geçen bir yılın ardından %37 oranında büyüdüklerini belirten Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, 2020 yılında da sigorta tarafında artan farkındalık ve beraberinde oluşan talebi doğru ürünlerle karşılamaya devam edeceklerini söyledi.

Erdoğan, "Sektörde sigortacılık faaliyetlerinin doğru kurgulanmasının her zamandan daha önemli olduğu bir döneme giriyoruz. Ray Sigorta olarak yıllardır bu yönde çalışmalar yürütüyoruz. 2024 vizyonumuz kapsamında ciddi bir dönüşüm projesi başlattık ve hedeflerimize doğru emin adımlarla ilerliyoruz. Öncelikli ve daimi hedefimiz sürdürülebilir kârlılık ve sağlıklı bir büyüme yakalamak.

Son 3 yıldır sektör ortalamasının oldukça üzerinde büyürken dengeli portföy yapımızı da güçlendiriyoruz. Bir yandan müşterilerin ihtiyaçlarına nokta atışı yapan ve piyasaya renk getiren yenilikçi ürünler sunuyoruz, diğer yandan zoru başararak oto dışı alanlarda da ciddi bir şekilde büyüyor ve mükemmel bir portföy kombinasyonu ile ilerliyoruz. Bilhassa fiyatlama ve sürdürülebilirlik konularında son derece titiz davranıyoruz" diye konuştu.



'SEKTÖRÜ ADIM ADIM İLERİ TAŞIYORUZ'

Türk sigorta sektöründeki istikrarlı büyüme ivmesini sürdüren Ray Sigorta 3 yıldır sektör ortalamasının üzerinde büyüyerek pazar payını her geçen yıl artırıyor. Ray Sigorta, 2019 yılını 1 milyar 238 milyar lira ile kapatarak %37 oranında bir büyüme kaydetti. Aynı dönemde sektörün ortalama büyümesi ise %21 olarak gerçekleşti.

Branş bazında bakıldığında en yüksek büyümeyi yangın ve doğal afetler tarafında gerçekleştiren Ray Sigorta, 2019 sonunda bu branşta 284 milyon liralık üretimle %60'lık bir büyümeye imza atarken sektörün büyüme ortalaması ise %21 oldu. Ray Sigorta bir diğer önemli branş olan kaskoda da etkin şekilde büyüdü. Kaskoda Ray Sigorta 2019 yılı üretimini sektörün ortalama büyümesinin iki katının üzerine çıkartarak %51 artırmayı başardı. Benzer şekilde nakliyat sigortalarında sektör ortalama büyümesi %20 iken Ray Sigorta %40'lık önemli bir büyüme ivmesi yakalamayı başardı. Sağlık branşında ise sektör %34 büyürken %42 büyümeyi başardı. Sektör ötesindeki bu artışlar sonucunda Ray Sigorta pazar payını da %13 artırmış oldu.

2019 yılında da sektörün üzerinde büyüdüklerinin altını çizen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Aldığımız sonuçlar, verdiğimiz kararların doğruluğunun âdeta bir aynası. Ray Sigorta olarak 2019'daki başarımızı 2020 yılında da sürdüreceğimize olan güvenimiz tam. Geliştirdiğimiz sigortacılık iş modeli ile hem sektörü adım adım ileri taşıyor hem de sigortalılarımızın hayatında katma değer yaratmaya devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde de kârlı branşlarda üretimimizi artırmaya ve piyasanın ihtiyaçlarını karşılamaya devam edeceğiz."

Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, sektörde başarının anahtarının acentenin ve müşterinin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak ve yönetmek olduğunu söyledi. 2019 yılında Ray Sigorta olarak %37 oranında büyüdüklerini belirten Erdoğan, özellikle yangın ve kasko gibi anahtar branşlarda önemli başarı gösterdiklerini dile getirdi.



Hayvan Hayat Sigortaları branşında hizmet verecek eksperlere eğitim düzenlendi

Mersin'deki Tarım ve Orman Bakanlığı Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü'nde, Tarım Sigortaları Havuzu Hayvan Hayat Sigortaları Temel Eksper Eğitimi düzenlendi.


Bekir Engürülü

Mersin'deki Tarım ve Orman Bakanlığı Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü'nde, Tarım Sigortaları Havuzu Hayvan Hayat Sigortaları Temel Eksper Eğitimi düzenlendi. Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü'nün açılış konuşmasıyla başlayan, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nde hasar tespit uygulamaları ve yöntemleri, tarım sigortalarındaki riskler, 2020 yılında uygulamaya alınan yenilikler hakkında bilgilendirmelerde bulunulan eğitim programı, gerçekleştirilen sınav ile sona erdi.



"TARSİM sağ olsun"

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Bitkisel Ürün Sigortaları Grup Müdürü Ertuğrul Çelik ve Hayvan Hayat Sigortaları Grup Müdürü Orhan Sarıtepe, Mersin'in Yenice ilçesinde faaliyetlerini sürdüren, muz üreticisi Yusuf Şen ile bir araya geldi. Şen, geçtiğimiz yıl hortum sebebiyle zarar gören serasını, TARSİM'in yaptığı hasar ödemesi ile ayağa kaldırdığını, Devlet'in varlığını hissettiğini ve bu sayede tarımsal faaliyetini kesintiye uğramadan sürdürebildiğini aktardı ve "TARSİM sağ olsun" dedi.

Üretici görüşlerinin yer aldığı videoyu izlemek için barkodu taratın.

Depremden zarar gören yetiştiriciler ziyaret edildi

TARSİM, Elazığ Sivrice'de meydana gelen deprem afeti sebebiyle zarar gören yetiştiricilerin yaralarını sardı.



Ocak ayının son günlerinde Elazığ Sivrice'de meydana gelen deprem afeti sebebiyle, bölgeye ziyaretlerde bulunuldu. Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürü ve TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Özlü, Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Malatya ve Elazığ İl Tarım ve Orman Müdürlüklerini ziyaret ederek, deprem nedeniyle yetkililere geçmiş olsun dileklerini iletti. Heyet aynı gün, Malatya'nın Doğanyol İlçesine bağlı Koldere Köyü, Elazığ'ın Mastik İlçesine bağlı Aladikme Köyü ve Sivrice İlçesine bağlı Gözeli Köyü ile Simolar Mezrası'nda, hayvan barınakları zarar gören yetiştiricilerle bir araya geldi. Ayrıca deprem sonrasında hayvanların barınması ve beslenmesi amacıyla, TARSİM'in desteğiyle kurulan çadırları yerinde inceledi.

UYGUN PRİMLERLE HAYVAN HAYAT SİGORTASI

TARSİM, yetiştiricilerin 10 bin lira sigorta bedeli olan büyükbaş hayvanlarını deprem afetinin de dahil olduğu her türlü doğal afetlere karşı 37,5 liraya, 1.000 lira sigorta bedeli olan küçükbaş hayvanını ise sadece 2,5 liraya sigortalatabileceğinin altını çizdi. Deprem ve diğer risklerle her an karşılaşılabileceği için tarım sigortasının ihmal edilmemesini ve uygun primlerle yaptırılabileceğini hatırlattı.

Bitkisel ürünlerde sigorta zamanı

TARSİM, Türkiye genelinde bitkisel ürünler için poliçe kabullerinin bölge ve çeşide göre değiştiğine dikkat çekerek, bu tarihlerin kaçırılmaması konusunda uyarılarda bulundu.
Yapılan bilgilendirmede, üreticilerin son poliçe kabul tarihlerini, acentelerinden ya da tarsim.gov.tr adresi üzerinden kolaylıkla öğrenebilecekleri ancak öncesinde Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) kayıt olunması ya da mevcut kaydın güncellenmesi gerektiği, sonrasında ise yetkili sigorta şirketlerinin acentelerinden primlerine sağlanacak %67'ye varan devlet desteği, sunulan ödeme kolaylıkları ve indirimler ile sigortanın yaptırılabileceği belirtildi.
Açıklamada ayrıca, poliçe düzenlenirken doğru bilgilerin beyan edilmesinin; verime, ekip dikilen ürün bilgisine, ürün birim fiyatına, hasat tarihine dikkat edilmesinin ve sigorta koşulları hakkında bilgi sahibi olunmasının, bilgilendirme formunun, poliçe ile eklerinin mutlaka teslim alınarak, saklanmasının önem taşıdığı aktarıldı.



TARSİM dijitalleşiyor

TARSİM, Hayvan Hayat Sigortaları branşında yepyeni bir uygulamayı hizmete geçirmeyi planlıyor. Uygulama ile Türkiye'de ilk kez bir canlı varlık üzerinde risk inceleme işlemleri ve hasar tespit çalışmaları akıllı telefon ve tablet aracılığıyla, uzaktan gerçekleştirilecek.

TARSİM'in İstanbul'daki merkezinden online olarak gerçekleştirilmesi amaçlanan uygulama öncelikli olarak, Hayvan Hayat Sigortası poliçesine sahip olup aynı zamanda veteriner hekim, veteriner tekniker ya da veteriner teknisyen çalıştıran büyük işletmelerde hayata geçirildi. Bu uygulama ile sigortalı hayvan, risk inceleme ve hasar yoğunluğu fazla olan işletmelerin, zamandan tasarruf sağlaması, hasar ödemelerine hız kazandırılması ve memnuniyetinin arttırılması hedefleniyor.

Sigorta sektöründe değişim fırsat mı tehdit mi?

Hızla gelişen teknoloji ve yeni kuşakların farklılaşan beklentileri, küresel ekonomide yaşanan değişimler iş dünyasını dönüşüme sürüklüyor. Endüstri döneminin silo mantığındaki iş yapış şekilleri, dijital çağın gerektirdiği iş birliğinin etkin olduğu dünyaya adapte olmaya çalışıyor. Adapte olamayan şirketler ise etkisini gün geçtikçe kaybediyor ve tarihin tozlu sayfalarında "geçmiş" olarak yerini alıyor. Her sektörde olduğu gibi bu devinimden sigorta sektörü de etkileniyor. Bu değişimi gören şirketler operasyonlarını, kanal yapılarını ve ürünlerini adapte ederken hiç beklemedikleri alanlarda faaliyet gösteren şirketlerin sigorta sektöründe bir rakip olarak karşılarına çıktığını görüyor. Yeni bir on yıla girdiğimiz bu dönemde de müşterisini tanıyan, piyasa trendlerini takip eden ve stratejilerinde bu iç görülere yer veren şirketlerin başarıyı yakalayacağını söyleyen EY Türkiye Danışmanlık Hizmetleri, Dijital Strateji ve Dönüşüm Müdürü Mert Özgür, konu hakkında şu değerlendirmelerde bulundu:

INSURTECH'İN YÜKSELİŞİ

"EY'nin Sigorta sektörüne yön veren trendleri mercek altına aldığı Sigorta Sektörü 2020 Görünümü Raporu'nu incelediğimizde; gün geçtikçe değişen ekonomik koşullar, değişime uğrayan demografi ve sürekli gelişen yıkıcı teknolojilerin değiştirdiği müşteri beklentileri sigorta sektörünü etkileyen en önemli faktörler olarak karşımıza çıkıyor. Aynı raporda göz önüne serilen öncelikli temalar ise operasyonel mükemmellik, sigortacılık alanında doğru insan sermayesine erişim, düzenlemelere uyumluluğun yönetimi, dağıtımın dijitalleştirilmesi, yıkıcı teknolojiler, iklim değişikliğine ilişkin risk ve fırsatların yönetimi olarak belirtiliyor.

Hizmet sektöründe değişimi tetikleyen en önemli itici gücün müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerini doğru okuyabilmek olduğunu gözlemliyoruz. Nesnelerin interneti ile büyük verinin yükselişi, artan depolama ve bilgi işleme kapasitesi, yapay zekâ ile bu verileri hiç olmadığı kadar kolay anlamlandırabilme ve dijital kanallar vasıtası ile müşteri ihtiyaçlarına anlık çözüm sunabilme yetkinlikleri sigorta sektörü için hem bir fırsat hem de bir tehdit olarak karşımıza çıkıyor. Giyilebilir teknolojiler, otonom araçlar, biyomedikal teknolojilerin sunduğu yenilikçi çözümler ile sigorta şirketlerinin müşterileri ile olan temas noktaları artıyor ve bu durum müşteri deneyiminin önemini mevcut durumundan daha çok artıracak gibi görünüyor. Veriye ve bu teknolojilere sahip olan sigorta dışı şirketler, sigorta pazarına destek olabilecek yeni ürün ve hizmetleri sunuyor veya bu şirketlere sigorta alanında yeni bir oyuncu olabilmesi adına saha açıyor. Bankaların artık kendini bankacılık lisansına sahip bir teknoloji şirketi olarak adlandırdığı yeni dünyada sigorta sektöründeki oyuncuların da teknolojik altyapılarında ve iş birliklerinde dönüşüme gitmesi yukarıda betimlemiş olduğumuz itici güçleri bir direnç noktası olarak değil, pazar paylarını geliştirecek kolaylaştırıcı birer unsur olarak kullanabilmesi işten bile değil.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLE OPERASYONEL VERİMLİLİK

Sektörde rekabetçi kalabilmenin önemli unsurlarından biri maliyetlerin ve kaynakların efektif bir şekilde yönetimi olduğu herkes tarafından kabul edilen bir gerçek. Süreç otomasyonunun operasyonel faaliyetlerde merkeze alınması, şirketler tarafından benimsenmesi hızlı kazanımlar sağladığı gibi, ortak hizmet modellerinin geliştirilmesi ile kaynakların daha verimli kullanılmasına zemin hazırlıyor. Belirli alanlarda insurtech şirketleri ile iş birliğine gidilmesi ise süreçlerin ve dolayısı ile müşteri hizmet kalitesinin artırılmasına, hizmet sürelerin kısalmasına da fırsat tanıyor. Underwriting süreçlerinin yapay zekâ destekli çözümlerle desteklenmesi riskin daha tutarlı ve veriye dayalı olarak değerlendirilmesine, anomalilerin daha kolay saptanabilmesine olanak sağlıyor. Rapora göre küresel piyasada 2019 yılında yapay zekâ ile yapılan underwriting işlemleri 1.3 milyar dolar iken bu değerin 2024 yılında 20 milyar dolara ulaşacağı öngörülüyor. Bu durumda mevcut iş yapış şekillerinde verimlilik arayışlarının süreç iyileştirme, ortak operasyonların konsolidasyonu, büyük veri kullanımı ile hizmetlerin desteklenmesinin yakın zamanda sigorta sektörünün ana gündem konularından olduğunu söyleyebiliriz.

MÜŞTERİ MERKEZİYETÇİ YAKLAŞIM İLE YENİ FIRSATLAR

Rafta bulunan ürünlerin müşterilere sunulması devri, yeni teknolojilerin sunduğu çeviklik ile dönüşüme zorlanıyor. Farklı sektörlerde karşımıza çıkan yenilikçi teknolojilerin sunduğu yeni iş modelleri müşteri deneyimini odağa alarak ürün ve hizmetlerini şekillendiriyor ve deneyimi birçok alanda son kullanıcılar için özelleştiriyor. Giyilebilir teknolojilerin, otonom araçların sunduğu yeni temas noktaları, platform ekonomilerin yaratmış olduğu müşteri erişimine kolaylık, kişiler ile kurumları birbirine daha çok yakınlaştırıyor. Bu yakın temasın sağladığı müşteri deneyimini ölçümleyebilme kolaylığı yeni ürün ve hizmetlerin üretimine ve müşteri geri bildirimlerine göre güncellenmesinin önünü açıyor.

İNOVASYON İMKANI

Yeni iş modellerinin sunduğu ürün ve hizmetlerin yaratmış olduğu karanlık taraf ile küresel anlamda yaşanan iklim değişikliği gibi büyük riskler ise sigorta sektörüne farklı alanlarda inovatif ürünleri piyasaya sürmesine olanak sağlıyor. Bu trendlerin tasarım odaklı düşünme tekniği yardımıyla geliştirilen hızlı prototipler vasıtası ile temas noktalarında piyasada test edilmesi ürün geliştirme yaşam döngüsünün kısalmasını sağladı. Sigorta sektöründe bu boşlukları yakalayabilen şirketler, rakiplerine göre bir adım önde olabilecekleri değer önerilerini sunabiliyor.

Ürün yaşam döngüsünün bu denli kısalması farklı yetkinlik setlerinin kurum içerisine entegre edilmesi ile mümkün. Sigorta şirketlerinin veriyi anlamlandırabilecek veri bilimcilerine, müşterilerini daha yakından takip edebilecekleri müşteri deneyimi uzmanlarına ve bu teknolojileri hayata alabilecek yazılım geliştirme kaynaklarına erişim ihtiyacı olduğunu gözlemliyoruz. Bu kaynak ihtiyacını yakın vadede kapatabilecek en önemli fırsat iş birliği. Insurtech şirketleri ile yapılacak olası ortaklık modelleri ile ürün geliştirme yaşam döngüsünün kısalması doğru değer önerileri sunan şirketler ve bu şirketlerin himayesinde olan insan sermayesine erişim ile mümkün. 1.5 milyar doları aşan piyasa değeri ve %43 bileşen büyüme oranı ile gelişim gösteren insurtech'i, dönüşüme ve gelişime öncülük edecek bir sektör paydaşı olarak görüyoruz. Her sektörde olduğu gibi çevik dönüşüm ile operasyonlarını etkin kullanan, müşterisini yakından tanıyan ve veriye dayalı bir yaklaşım ile özelleştirilmiş ürün ve hizmetleri hızlı bir şekilde piyasaya süren, bu faaliyetleri ise yeni nesil insan sermayesini kullanarak icra eden sigorta şirketlerinin önümüzdeki dönemde yeni ufuklara yelken açacağını gözlemliyoruz. Sigorta şirketlerinin bu dönüşüme ayak uydurabilmesi için Sigorta Sektörü 2020 Görünümü Raporu'nda da bahsedilen itici güçleri bir tehdit değil, bir fırsat olarak görerek değişimi stratejik bir fırsat olarak nitelendirerek ajandalarını güncellemeleri gerektiğine inanıyoruz."

Yeni bir on yıla girdiğimiz bu dönemde müşterisini tanıyan, piyasa trendlerini takip eden ve stratejilerinde bu iç görülere yer veren şirketler başarıyı yakalayacak ve sürdürülebilirliği sağlayacak.

"Amatör bir ruhla kurumsal bir başarı hikayesi yazıyoruz"

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, yatırım yaptıkları günden bugüne Türkiye'de önemli işlere imza atarak finansal büyüme yanında çalışan sayısında da hızla büyüdüklerini belirterek, "Amatör bir ruhla kurumsal bir başarı hikayesi yazıyoruz" diye konuştu.

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, Türkiye sigorta piyasasına ihtiyari reasürans desteği sunmaya başladıkları 2016 yılı Temmuz ayından bu yana reasüransın temellerine odaklanarak sigorta sektörüne en iyi hizmeti sunmak için insan kaynağına büyük yatırımlar yaptıklarını söyledi. Bu amaçla sigortacılıkta kariyer yapmak isteyen başarılı gençleri kadrolarına kattıklarının altını çizen Maximilian Stahl, "2020 yılı itibarıyla Türkiye'de 35 çalışan sayısına ulaştık ve sayımız artmaya devam ediyor. Başarımız Almanya tarafından büyük takdir görürken, amatör ruhla çalışan ekibimizle kurumsal bir başarı hikayesi yazıyoruz" dedi.

VHV Reasürans çalışanları 2019 yılının başarılarını kutlamak ve 2020 yılı stratejisini paylaşmak için özel bir gecede buluştu. Gecenin açılışında konuşma yapan VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, 2019 yılını hedefleri doğrultusunda başarılı bir şekilde geride bıraktıklarını



belirterek, "Türkiye sigorta piyasasına sunduğumuz çözümler müşterilerimiz tarafından büyük takdir görüyor. Hasar konusunda müşterilerimizden çok olumlu dönüşler alıyoruz. Müşterimiz olan sigorta şirketlerimizin yaşadıkları hasarlara hızla ödeme yapmamız VHV'nin sermeye gücünün ve A+ rating'inin önemli bir göstergesi" şeklinde konuştu.

ÜRÜNLERİMİZİ SÜREKLİ ANALİZ EDİYORUZ

2020 yılında da istikrarlı ve kârlı büyüme stratejileri doğrultusunda ürünlerini geliştirip sektörün ihtiyaç duyduğu en iyi hizmeti vermeyi amaçladıklarının altını çizen Maximilian Stahl sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye bölge ülkeleri arasında hem mevcuttaki prim hacmi, hem de ihtiva ettiği prim potansiyeli ile birlikte, büyük ve önemli bir pazar konumunda. Türkiye sigorta piyasasında çoğu hayat dışı sigorta şirketinin faaliyet alanı içerisinde yer bulan yangın mühendislik ve kaza branşlarında olduğu kadar, yenilenebilir enerji, siber riskler ve yönetici sorumluluk sigortaları gibi yeni risk alanlarında da reasürörlerin katma değerinin oldukça değerli olduğunu düşünüyoruz. VHV Reasürans olarak ise pazarın bu potansiyelini görerek Almanya'daki merkezimizin de desteğiyle ürünlerimizi sürekli analiz ediyor ve yeni ürünlerle sektöre daha hızlı hizmet vermek için çalışıyoruz."



VHV Reasürans'ın tam kadro katıldığı yemekte, şirketin CEO'su Maximilian Stahl tüm masaları tek tek gezerek çalışma arkadaşlarıyla yakından ilgilendi. Şirketin 2019 yılındaki performansı ile 2020 yılı hedeflerinin paylaşıldığı yemek gecenin ilerleyen saatlerine kadar sürdü.



BİZİ PARLAK BİR GELECEK BEKLİYOR

2016 yılından bu yana Türkiye'de bulunmanın büyük mutluluğunu yaşadığını ifade eden Maximilian Stahl, bu mutluluğun en önemli kaynağının ise başında bulunduğu VHV Reasürans'taki sıcak bir aile ortamı olduğunu söyledi: "Çok daha büyük hedeflerimizi hep birlikte gerçekleştireceğimizden şüphe duymuyorum" diyen Stahl sözlerini şöyle sürdürdü: "Arkamızdaki VHV Almanya'nın gücü ve bize verdiği destek sayesinde geleceğimizi kuruyor ve planlarımızı maksimize edebiliyoruz. Bizi parlak bir geleceğin beklediğini söyleyebilirim. Türkiye'deki başarılı performansımız için çalışma arkadaşlarımın hepsine ayrı ayrı teşekkür ediyorum."



Assist Line 20. yaşını Kars'ta kutladı

Başta sigorta sektörü olmak üzere finans ve üretim sektörlerine, asistans alanında çözüm ve destek hizmetleri sunan Assist Line, kuruluşunun 20. yılında düzenlediği seyahat etkinliğiyle sigorta şirketi yöneticilerine hoş bir sürpriz yaptı. Dünyaca ünlü romanlarda betimlendiği gibi, adeta beyaz bir örtüyle kaplanmış kentte 9-11 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirilen geziye Assist Line'ın hizmet verdiği sigorta şirketlerinin yöneticileri katıldı. 3 gün süren dolu dolu etkinlikteki katılımcılar bölgenin zengin kültürel dokusunu ve tarihini görüp, yerel lezzetleri deneyimleme imkanı elde ettiler.

KAFKAS ESİNTİLERİ

Seyahatin ilk gününde, 1874 yılında Rus mimarisine uygun olarak inşa eden ve günümüzde restore edilmiş haliyle hizmet veren Hotel Cheltikov'a bavullarını bırakan katılımcılar otelden hareketle Osmanlı'nın belki de kaderini belirleyen en önemli savaşlardan Osmanlı-Rus Savaşı'nın tarihinin sergilendiği Kafkasya Harp Müzesi'ne hareket ettiler. Buradan muhteşem doğasıyla Dereiçi bölgesine geçen ekip, Kars Nehri'ne bakan Kümbet Camii nam-ı diğer 12 Havariler Kilisesi'ni ve tarihi Taş Köprü'yü ziyaret ettiler.
Günün sonunda Hotel Cheltikov'da düzenlenen heyecanlı Kafkas gösterisini izleyen katılımcılar, sonrasında Kars'ta yaşamış olan Molakan toplumu ile ilgili, yöresel ikramlar eşliğinde bilgi aldılar.

DONMUŞ GÖLDE KIZAK TURU

Gezinin en hareketli günü olan ikinci gün; Rus mimarisinin ilgi çekici örneklerinden olan ve Gamp Konağı olarak da bilinen Gazi Ahmet Muhtar Paşa Konağı, Defterdarlık, Eski Valilik, Doğum Evi ve Ticaret Odası binaları turuyla başladı. Daha sonra Çıldır gölüne hareket eden katılımcılar, tamamen donmuş olan gölün üzerinde unutulmaz bir atlı kızak turuna çıktılar. Göl kenarında oturdukları alanda buzun altından tutulan yöreye özgü Sarı Balık'ı deneyen katılımcılar, akşam yemeği için bölgenin en iddialı restoranlarından Gastro Kars Restaurant'a geçtiler. Sonrasında otel bahçesinde sıcak içecekleri eşliğinde sohbet eden ekip, günün sonunda Malakan'a göç etmek zorunda kalan insanların yaşamlarının anlatıldığı Deli Deli Olma filmini izledi.

BİNLERCE YILLIK TARİH

Sabahın erken saatlerinde Kars Arkeoloji Müzesi ziyaretiyle başlayan dönüş gününde etkinliğin son durağı olan, Kars'a kırk iki kilometre mesafedeki Ani Harabeleri'ne varıldı. Katılımcılar, binlerce yıllık bir tarihin izlerini taşıyan bölgedeki tarihi eserleri tüm ihtişamıyla yerinde gözlemleme ve bol bol fotoğraf çekme fırsatı buldular.

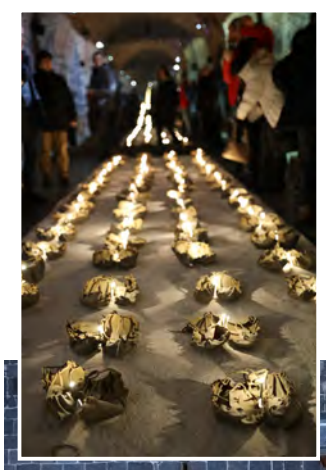
Assist Line, kuruluşunun 20. yılında sigorta sektörü yöneticilerini Kars'ta unutulmaz bir geziye götürdü.




Gastro Kars

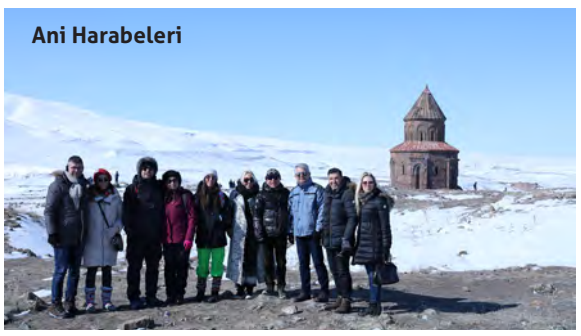
Kafkas Halk dansları





Katılımcılar, çekimleri Kars'ta yapılan ve Tarık Akan'ın oynadığı son film olan Deli Deli Olma filmini hep beraber izlediler.

Osmanlı-Rus savaşında şehit olan askerleri temsil eden çarıklar.


Ani Harabeleri


Çıldır Gölü'nde atlı kızaklar




Otel bahçesinde yakılan ateşlerle beraber kafkas ezgileri dinlenildi

Acenteler dijital brokerliğe doğru kendini geliştirmeli

Sektörün dijitale doğru seyrinin durdurulamayacağını ifade eden ekonomist **Prof. Dr. Emre Alkin**, acentelere tavsiyelerde bulundu. Alkin, "Durum sigorta sektörünü ve acenteleri korkutuyor olsa da; acentelerin kabuk değişimine gitmeleri, bu programları kendileri yazmaları, bir firmanın acentesi olmaktansa dijital bir brokerliğe doğru gitmeleri gerektiğini ortaya koyuyor" diye konuştu.

Ekonomist, danışman, yazar ve Altınbaş Üniversitesi Rektörü Yrd. Prof. Dr. Emre Alkin ile sigorta sektörünün bugününü, geleceğini ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nin Türkiye için önemini konuştuk. Başta, düşük faiz ortamında sigortacılık uygulamaları hakkında bilgi veren Alkin, hükümetin son dönemde sigorta tarafındaki büyük ilgisini de değerlendirdi. Sigorta sektörünün 2020 yılında iş yapış biçimlerini teknik kârlılık ekseninde gözden geçireceğini ifade eden Alkin, "Daha kaliteli daha verimli çalışılması, hazırlanan poliçelerin daha dikkatli kesilmesi, hasar/prim oranlarının gözden geçirilmesi gerekecek" dedi. SEDDK'nın kuruluşun gecikmiş bir adım olduğunu belirten Alkin, devletin sigorta sektöründe ölçek oluşturmak için gerçekleştireceği adımları doğru bulduğunu dile getirdi. Alkin, BES ve OKS tarafında da değerlendirmelerde bulundu. Kendisinin gönüllü BES katılımcısı olduğunu söyleyen Alkin, BES'in değerinin tam olarak anlaşılabilmesi için vatandaşın sistemden nemalanması gerektiğini söyledi. Prof. Dr. Emre Alkin'in Sigortacı Gazetesi'ne yaptığı açıklamalar şöyle:

TEKNİK KÂRLILIK ARAYIŞI BAŞLAYACAK

2020 yılında düşük faiz oranları nedeniyle sigortacılıkta teknik kârlılığın öne çıkacağı konuşuluyor. Bu durum sektörü nasıl etkileyecek?

1990'lardan beri Sigorta sektörünün içindeyim. Özellikle reasürans servislerinde ve çeşitli büyük şirketlerde hem danışmanlık hem de yönetim kurulu üyeliği yaptım. O dönemin faizleriyle bugünün seviyelerini karşılaştırırsak, komik seviyeler tartıştığımızı görüyoruz. Yine de toplanan primlerin nemalandırılması sigorta şirketlerinin kârlılıkları için çok önemliydi. Fakat bir süre sonra aktiflerin yönetimi farklı bir yöne doğru kaymaya başladı. Sadece Türkiye'deki sigorta şirketleri değil, bütün şirketler sabit getirili menkul kıymetlerden ve faiz getirisinden faydalanmaya başladılar. Otomatik bir bağlantı iddia edemeyeceğim. Faizler düştü, yaşasın teknik kârlılık gibi bir şey söylemem çok zor. Faizler düştü diye mecburen teknik kârlılıkta ilerlemek isteyecek olan firmalar olacak. Yani daha kaliteli daha verimli çalışılması, hazırlanan poliçelerin daha dikkatli kesilmesi, hasar/prim oranlarının gözden geçirilmesi gerekecek. Eskiden ciroya oynayan bir sektör vardı. Fakat ciroya ne kadar oynarsa oynasın milli gelirden çok küçük pay alıyordu. Bu durum değişmedi. Dolayısıyla faizler düşer düşmez mecburiyetten dolayı teknik kârlılık arayışı başlayacaktır diyebilirim. Faiz düştü, şimdi teknik kârlılık başlayacak çok iddialı bir açıklama olur, bunu yapamam.

HÜKÜMETİN ATTIĞI ADIMLAR ÇOK ÖNEMLİ

Hükümetin açıklamaları, YEP'teki vurgu ve SEDDK'nın kurulması, kamudan sigortacılığa büyük bir ilgi olduğunu gösteriyor. Bunun sebebi sizce nedir?

Kurumsal yatırımcı hem sermaye piyasaları hem de para piyasaları için çok önemli. Bir kurumsal yatırımcı sadece hisse senedinde alım satım yapan bir portföy yöneticisi değil aynı zamanda kocaman bir sigorta şirketi veya portföyü yöneten devasa bir emeklilik şirketi de olabilir. Fonların birikmesi tasarruf birikimi açısından çok değerli. Diğer taraftan da katma değer yaratmak ve fon talep edenle fon arz edeni buluşturmak için de önemli bir gelişme. Bu havuzlarda ne kadar çok para toplanırsa sigorta şirketlerinin elinin o kadar rahatlayacağına inanıyorum. Bireysel emeklilikten tutun da hayat sigortalarına kadar olan çok geniş yelpazede; bir zamanlar burun kıvırdığımız, cirosunu beğenmediğimiz, hep elementere kaçtığımız zamanlardan başka bir zamana doğru atlayabileceğiz. Gerçek fon büyüklüğü aslında bu bahsettiğimiz yerlerde kuruluyor. Yoksa hasar/prim oranlarının çok yüksek olduğu yerlerde ciro büyük fakat zarar bile oluşturabiliyor. Dolayısıyla hükümetin attığı adımların, özellikle bir düzenleyici otorite etrafında sigorta sektörünü birleştirmesinin çok önemli olduğuna inanıyorum. Hatta bence gecikmiş bir adımdır, daha önce atılması gerekiyordu.

BİRLEŞMELER SEKTÖRÜN LEHİNE OLACAK

Kamu şirketlerinin birleşmesi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Konsolidasyon sadece sigorta sektöründe değil, otomotiv sektöründe de başlayan bir şey. Yapılar konsolide olmadan ölçeğe ulaşmak çok mümkün değil. Her ne kadar kamu destekli olsalar da gerekli prim/fon üretimine ulaşamıyorlar. Dolayısıyla; kamu şirketlerinin birleşerek, piyasayı da fazla bozmadan yeni davranışlar göstermesi sigorta sektörünün lehine olacaktır. Çünkü ölçeğe ulaşmak için birleşmek gerekiyor. Keşke Türkiye'de de bazı sigorta şirketleri birleşerek ölçeğe ulaşsalar. Ölçeğe ulaşmadan sigortacılık yapılamıyor. Biliyorsunuz, reasürans zorunlu ve zorlayıcı bir mecburiyetimiz. Keşke ülkemizde de büyük bir sigorta sektörümüz olsa ve özel sektörün de büyük bir reasürans şirketi olsa ama olamıyor. Bu da ölçek sorunuyla doğrudan doğruya alakalı. Yurt dışında sigorta şirketlerinin bankaları vardır. Bizde ise bankaların sigorta şirketleri var. Çok tuhaf bir durumdur bu.



"KIDEM TAZMİNATINDA BELLİ BİR RAKAM BİRİKİYOR FAKAT BU RAKAM ÖZEL SEKTÖRÜN ÖDEME GÜCÜNÜN ÖTESİNE GEÇİYOR. İNSANLARIN YILLARCA ÇALIŞARAK ELDE ETTİKLERİ, EMEKLERİNİN BİRİKİMİ OLAN BU PARAYI İŞTEN ÇIKTIKLARI ZAMAN KULLANMALARI GEREKİYOR. BURADA DEVLET TARAFINDAN GARANTİ ALTINA ALINAN BİR FORMÜLLE DEVAM EDİLMESİ ÖNEMLİ."

BES ÇOK ÖNEMLİ BİR TASARRUF ARACI

BES hesabınız var mı? BES'te gelinen noktayı nasıl buluyorsunuz?

Zorunlu olmadığım hale, 45 yaşın üzerinde olduğum halde BES'i kullanıyorum ve BES'i önemli bir tasarruf aracı olarak görüyorum.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

DİJİTALLEŞMENİN ÖNÜNE GEÇEMEYİZ. BU NEDENLE, YENİ DÖNEME AYAK UYDURMAMIZ VE ÇALIŞAN SAYISIYLA ÖLÇTÜĞÜMÜZ İŞ DEĞERLERİNİ ARTIK DİJİTALLİKLE ÖLÇMEYE BAŞLAMAMIZ GEREKİYOR.

Bunu zorunlu hale getirmek, devletin zorlayıcılığını ortaya çıkarmak belki herkesin itiraz ettiği bir durum oldu fakat devletin zorlayıcı hükümlerinin ne kadar haklı olduğu ortaya çıktı. Yani, BES'te azımsanmayacak bir noktaya gelindi. Arzu edilen seviyeye belki ulaşılamadı ama en azından zorunlu bir şekilde tasarruf edin denerek bireyler BES'e sokuldu ve büyük bir katılım sağlandı. Bundan sonra insanların BES'in nemasını görüp, "BES gerçekten iyi bir şeymiş, biz buna canıgönülden katılalım" diyerek ihtiyari olarak katıldığı bir seviyeye geliriz diye umut ediyorum.

KULLANILABİLİR GELİR YOKSA SİGORTACIYA PRİM DE YOK

OKS'den bu kadar çıkış olmasını neye bağlıyorsunuz?

Ekonomi zor durumda. İnsanlar tasarruf etmekte çok zorlanıyorlar. Bugün baktığımızda 4 kişilik bir ailenin yoksulluk sınırı belli. Aynı zamanda açlık sınırı da belli. Bu sınırlar çok yüksek. Açlık sınırı 3 bin liraya yaklaşmış durumda. İnsanlar sistemden çıkış yapmadan hayata nasıl devam edecekler? O 100-150 liranın bile ihtiyacında olanlar var, bunu anlayışla karşılamak lazım. Devletin görevi, vatandaşa tasarruf ettirecek, kullanılabilir geliri ortaya çıkarmaktır. Bu kadar çok verginin olduğu, bu kadar çok zorunlu mal ve hizmet üzerinde kesinti olduğu bir ülkede kullanılabilir gelir olmaz. Kullanılabilir gelir olmazsa sigorta için de prim üretilmez. Durum bu kadar basit. Sistemin zorunlu olması başta iyi sonuçlar verse de bu kadar çıkış yapılmasının sebebi sefalet ve fakirlik. Türkiye çocuk yaşta sefaletin en çok yaşandığı OECD ülkesi. Ailelere yapılan sosyal yardımın milli gelire oranı açısından da sonuncuyuz. ABD'den bile kötü olmak mucize. Bu konuda kötü olarak bilinen ABD'den daha da kötüyüz. Vatandaş ne yapsın, güzel bir şey olsa bile bundan faydalanamıyor.

DEVLET GARANTİSİ ÖNEMLİ

Tamamlayıcı emeklilik sistemi konuşuluyor. Kıdem tazminatı da bu tarafa gidecek. Bunun yanında yeni sistemde işveren katkısı olması gerektiğini söyleyenler var. Bu konuda ne diyorsunuz?

İşe başladığım ilk günden itibaren bu kıdem tazminatı sorununu çözemedim. Belli bir rakam birikiyor fakat bu rakam özel sektörü ödeme gücünün ötesine geçen bir duruma geliyor. Bunun bir garanti altına alınması lazım. İnsanların yıllarca çalışarak elde ettikleri, emeklerinin birikimi olan bu parayı işten çıktıkları zaman kullanmaları gerekiyor. Burada devlet tarafından garanti altına alınan bir formülle devam edilmesi önemli. Bu nedenle birikimlerin bir fona aktarılması "bu paralar başka yere harcanak" şeklinde bir muhalefet gördü. Doğrudur, harcanıyor. Ben bunu biliyorum ama devletin güvencesi altında olmak da insanları rahatlatıyor. Mesela konkordato ilan etmiş, batmış bir şirkette işten çıkarılan kişilerin kıdem tazminatlarını ebediyete kadar alamama durumları da var. Bunun kimden hesabını soracaksınız? Devlet de diyor ki; benden hesabını sor, bundan sonra ben sana vereceğim bu parayı. Şirketten de ziyadesiyle alacağını söylüyor. Şirket konkordatoya gittiğinde devlet el koyuyor ve borçları bir şekilde tahsil ediyor. Böylece kıdem tazminatı patronun devlete borcu haline geliyor. Bence bu nokta çok önemli. Devlet, bu benim vatandaşa borcumdur ama senin de bana borcundur diyor. Bu çok önemli bir aşamadır bence, kesinlikle yadsımamak gerekiyor.

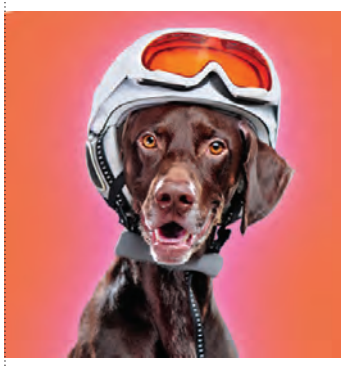
ACENTELER DİJİTAL BROKERLİĞE YOL ALMALI

Hem sigorta tarafında bir dijitale kayma var. Acentelerin bundan endişeli olduğunu biliyoruz. Sigorta sektörü nasıl bir dönüşüm yaşayacak?

En son satıcı satar. Bunu asla unutmayın. Satıcının mahareti aslına poliçenin başarılı şekilde satılmasını sağlar. Milyonlarca dolar reklam veren şirketler olsa da son noktada acentedeki satıcı kime gönlü yakınsa onun poliçesini satıyor. Ben fintechlerin, dijital ortamın, uygulamaların; sigortada, bankalarda ve sermaye piyasasında çok etkin olacağına inanıyorum. Bu yazılımlar o kadar kuvvetli ki, kendi arzunuza ve isteklerinize göre hangi poliçeyi hangi şirketlerden almanız gerektiğini bu uygulamalar söyleyecek, prim kredi kartınızdan çekilecek ve iş bitecek. Bu kaçınılmaz durum sigorta sektörünü ve acenteleri korkutuyor olsa da, acentelerin kabuk değişime gitmeleri, bu programları kendileri yazmaları, bir firmanın acentesi olmaktansa dijital bir brokerliğe doğru gitmeleri gerektiğini ortaya koyuyor. Dijitalleşmenin önüne geçemeyiz. Bu nedenle, bizim yeni döneme ayak uydurmamız ve çalışan sayısıyla ölçtüğümüz iş değerlerini artık dijitallikle ölçmeye başlamamız gerekiyor. Aksi taktirde işsiz kalan çok olacak. En azından genlere bir firmada gelecek vadedip sonra 5 sonra kapatmak gibi nahoş bir durumla baş başa kalınabilir. O gençlerin gelecekleri bize emanet. Biz geleceği görmeden yatırım yapıp, insanları işe alıp, dijital çağın gereksinimleri karşısında firmaları kapatmaya başlarsa bu gençleri hangi işe koyacağız. Dolayısıyla biraz daha işin teknolojik tarafına eğilsek fena olmaz gibi geliyor bana.

Axa Sigorta ve Petsurfer'dan işbirliği

Axa Sigorta, evcil hayvan sahipleriyle evcil hayvan bakıcılarını buluşturan Petsurfer ile işbirliğine başladı. Evcil hayvanlarına kısa zamanlı evcil hayvan bakıcısı arayanlar ile güvenilir evcil hayvan bakıcılarını buluşturan bu platformda 5 temel hizmet mevcut. Bu hizmetler; bakıcı evinde bakım, surfer evinde bakım, köpek anaokulu, köpek gezdirme ve ev ziyareti olarak sıralanıyor. Axa Sigorta ise bakım hizmeti boyunca 3. şahıslara verilebilecek zararlar sonucu Petsurfer'a atfedilecek sorumluluk talepleri için güvence sağlıyor. Aynı zamanda Axa müşterileri, acenteleri ve çalışanları da Petsurfer'daki indirimli fırsatlardan yararlanma hakkına sahip



Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan, konuyla ilgili yaptığı açıklamada; "Sigortacılık adına yaptığımız her işte, attığımız her adımla fark yaratmak en önem verdiğimiz konulardan biri. Girişimcilerin karşılarındaki engelleri aşmak için nasıl destek verebileceğine bakıyor ve bu konuda çözümler ve ürünler üretiyoruz. Petsurfer hem yenilikçi hem de müşterilerimizin hayatlarına değer katan güzel bir işbirliği" dedi.

Katılım Emeklilik hayatın her alanına hitap ediyor

Katılım Emeklilik, hizmet çeşitliliğiyle ihtiyaç duyulan her alanda katılımcılarına güvence sunmaya devam ediyor. Son olarak Türkiye'nin ilk ve tek %100 faizsiz özel sağlık sigortasını hayata geçiren Katılım Emeklilik'in Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Türkiye'de faiz hassasiyeti olan vatandaşlarımızın katılım esaslı BES ve sigortacılık ürünlerinden ihtiyaçları doğrultusunda, gönül rahatlığıyla yararlanabilmesini sağlıyoruz" diye konuştu.

TSS 500'ÜN ÜZERİNDE HASTANEDE GEÇERLİ

Şu ana kadar çıkardıkları sağlık ürünleriyle halkın teveccühünü kazandıklarını hatırlatan Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik'in hesaplı sağlık sigortası opsiyonu olan Katılım Emeklilik Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) ile sigortalılarımız Türkiye çapında 500'ün üzerinde anlaşmalı hastanede fark ücreti ödemeden sağlık hizmeti alabiliyor. Ayrıca sağlık kategorisinde özel ve tamamlayıcı sağlık sigortalarımızın yanı sıra Yurt Dışı Seyahat Sağlık Sigortası, ülkemizdeki yabancı misafirlerimiz için sunduğumuz Misafirim Güvende Sağlık Sigortası ve içerisinde diş paketi bulunan Gülümseten Sağlık Sigortası bulunuyor" ifadelerini kullandı.


Ayhan Sincek

Asistans şirketlerinin konuğu Ahmet Karayazgan

Asistans Şirketleri Derneği Yönetim Kurulu 20 Şubat 2020 tarihinde dernek merkezinde yapıldı. Toplantıda Av. Dr. Ahmet Karayazgan, asistans şirketlerini ilgilendiren hukuki düzenlemelerle ilgili konularda bir sunum yaptı.



Ralli sporcusu Özlem Uludağ Gülcan'a Assist Line'dan sponsorluk desteği

Türkiye Ralli Şampiyonası Kadın Pilotlar Birincisi olan Özlem Uludağ Gülcan'a Türkiye'nin Assist Line da sponsorluk desteği verecek. Gülcan, ralli kariyerinin detaylarını ve sigorta sektöründeki acentelik tecrübelerini Sigortacı Gazetesi'ne anlattı.

Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi mezunu olmasına karşın ralli sporunda adını duyuran ve 2019 yılında Türkiye Ralli Şampiyonası Kadın Pilotlar Birincisi unvanını kazanan Özlem Uludağ Gülcan aynı zamanda sigortacılık da yapıyor. Kariyerini ve sektör deneyimlerini hakkında Sigortacı Gazetesi'ne özel röportaj veren Gülcan, bu sporun ailesinde başladığını söylüyor. Türkiye'nin ilk yerli asistans şirketi olan Assist Line'ın da 2020 yılında sponsorluk desteği vereceği Özlem Uludağ Gülcan, desteğinden ötürü Assist Line'a olan teşekkürlerini iletti. Aile şirketlerinde var olan sigorta acenteliğini devralarak sigorta sektörüne adım atan Gülcan, meslekte öğrendiklerinin ve çalışma prensibinin faydalarını yarışlarda gördüğünü söyledi.


Metin Öztürk, Özlem Uludağ Gülcan, Serdar Tufan.

FOTOĞRAFÇILIKTAN RALLİ PİLOTLUĞUNA

Ralli sporuna nasıl başladınız, bu spora olan ilginizin kaynağı nedir?

Gerçeği söylemek gerekirse ben otomobil sporlarıyla tanışmadım bir nevi otomobil sporlarının içine doğdum. Çok küçük yaşlardan beri babam Celalettin Uludağ, amcam Kemal Uludağ yarıştıkları için hep bu sporun içindeydim. Ama eğitimim ve sonrasında iş hayatım bu spora başlamamı biraz geciktirdi. Eşimin de tekrar co-pilot olarak yarışmasıyla önce izleyici olarak yarışları takip ettim. Daha sonraları fotoğraf çekmek için etaplara gitmeye başladım. 2016'da da ilk yarış aracımızı alma imkânımız olduğunda yarışmaya başladım.

Yarış parkurunda ilginç olaylar yaşadınız mı?

Ralli sporunda normal ve özel etapla birlikte ortalama 400 kilometrelik bir alanda yarış yapıyoruz. Bu yolların çoğu il merkezinin dışında oldukları için oldukça değişik olaylarla da karşılaşıyoruz. 2019'da Ege Rallisi'nde, sezonun ilk rallisinde ani yağmur geçişleri nedeniyle yolun bir kısmının ıslak bir kısmının kuru olmasından dolayı bir yol dışı yaşadık. Etraftaki seyirciler ve köy halkı hemen yardıma koştular. Öncelikle direksiyondan bir kadın pilotun inmesi şaşkınlık yarattı. Herkes benim korkup geri duracağımı beklerken benim hep birlikte otomobilimizi yola çıkarmak için insanları toplamam, aracı yola çıkarmak için çabalamam insanları oldukça şaşırtmıştı. Her ne kadar kazadan sonra yarışa devam edemesekte, aracı çıkartıp yeniden pilot koltuğuma oturduğumda duyduğum tezahürat ve alkış unutamayacağım anılarım arasında yerini aldı. Yarış dışında en güzel anım ise Eskişehir'de antremanlarda bir anda yolda bir çok yarışçı arkadaşımızın durup bizi de durdurmasıydı. Biz kaza olduğunu düşünürken etabın kenarındaki su kanalına bir köpeğin düştüğünü gördük. 1 saatlik uğraş sonucu o hayvanı kurtarıp kurutup besleyerek hayata döndürdük. Zamana karşı ve programlı bir organizasyonda her şeyi bir kenara bırakarak böyle bir uğraşa giren bütün arkadaşlarımla hissettiklerim çok özeldi.

Aynı zamanda acentesiniz, sigortacılık kariyeriniz nasıl başladı?

Aslında Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi mezunuyum. Fakat bir kamu kuruluşunda çalışmak istemedim. O dönem bir sigorta şirketinde görev yapmakta olan amcamın da beni bu yöndeki teşvikiyle şirket bünyemizde var olan sigorta acenteliğini devraldım. Kendimi fatura güvence sigortası, uzatılmış garanti sigortası ve koleksiyon sigortaları gibi proje ürünlerinde geliştirdim. Müşterilerimin var olan risklerine ve ihtiyaçlarına yönelik çözümler üreten sigorta projeleriyle mesleğime uzun yıllar devam etmek istiyorum.

'ASSİST LINE DESTEKLERİNİ ESİRGEMEDİ'

Sigortacılık, ralli sporunda size ne gibi avantajlar sağladı?

Sigortacılık her şeyden önce bir organizasyon, planlama ve işi sonuna kadar sorumluluğunu alıp takip etmek. Meslekte öğrendiğim çalışma prensibinin faydalarını yarışlarda çok gördüm. İşi şansa bırakmadan risk analizi yapmak benim 2019 Türkiye Ralli Kadın Pilotlar birinciliğimi kazanmamda en büyük etken oldu. Ayrıca 2019'da bana sponsor olan Koru Sigorta ile olan işbirliğimiz yarışabilmemdeki en büyük etkendi. 2020'de de Koru Sigorta desteğini sürdürürken yine iş ortaklarımızdan Assist Line desteklerini esirgemediler. Bana bu fırsatı veren değerli sponsorlarıma teşekkürü bir borç bilirim.



Türkiye Ralli Şampiyonası Kadın Pilotlar Birincisi Özlem Uludağ Gülcan, sigortacılığın sporcu kimliğine katkısının işi şansa bırakmamak ve risk analizi yapmak olduğunu söyledi.

Sigortacılıkta mevzuat alt yapısı gözden geçirilmeli

Sigorta sektörü özellikle yakın dönemde yoğun gelişmeler ve düzenlemelere sahne oluyor. Sektörü sahiplenerek, ihtiyaçları çözmek için gerekli adımları atmak üzere faaliyetlerine başlayan SEDDK ve TSB'nin yeni dönemdeki çalışmalarını, sigorta sektöründe danışmanlık hizmeti veren Si-Da Sigorta Danışmanlık Genel Müdürü Ali Karaaslan'a sorduk. Daha önce Sigorta Denetleme Kurulu İstanbul Grup Başkanlığı görevinden tanıdığımız Karaaslan, 1960'lı yıllarda çıkarılan Genel Şartlar'ın revize edilmesi ve sektörün birikmiş problemlerinin çözülmesi gerektiğini söyledi. Karaaslan, aynı zamanda TSB'nin ihtiyaçlarını belirlemesi, proje oluşturması, mevzuat çalışması yapması, kamu tarafını desteklemesi ve hatta itmesi gerekeceğini ifade etti.

KURUL'A BÜYÜK GÖREV DÜŞÜYOR

Ekonomi politikasında sigorta sektörünün daha çok vurgulandığını görüyoruz. Bu dönemde sektörde ne gibi değişiklikler bekliyorsunuz?

Ekonomi yönetimi sigortacılığa ve bireysel emekliliğe daha fazla önem veriyor, bu sektör adına sevindirici ve ümit verici gelişme. Üst kurul, sigorta sektörünün uzun zamandır beklediği bir yapı. 1994 yılından bu tarafa Hazine Müsteşarlığı içerisinde denetleme ayağını Sigorta Denetleme Kurulu'nun, düzenleme ayağını ise Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nün yürüttüğü bir yapı ile devam etti. Müsteşarlık dahilinde, yoğun ekonomik gündem içerisinde çoğu zaman hak ettiği yeri alamadı. SEDDK ile sektörü sahiplenecek, ihtiyaçlarını belirleyecek ve çözüm için gerekli adımları atabilecek bir kurum gelmiş oluyor. Ekonomi yönetiminin sigorta sektörüne vermiş olduğu önem de birlikte değerlendirildiğinde sorunlara daha hızlı çözüm bulunabileceği görülmektedir. Sektörün de bu dönemi iyi değerlendirmesi gerekir. Oluşturulacak Kurul'a çok büyük görevler düşüyor. Öncelikle şu anda mevcut iki kurumu tek çatı altında birleştirmesi ve personel eksikliğini gidermesi gerekecek. Sektörün uzun zamandır birikmiş problemleri var. 1960'lı yıllarda çıkarılmış Genel Şartlar var. Genel Şartların çoğu yeni Türk Ticaret Kanunu'na göre revize edilmemiş. Mevzuat alt yapısının gözden geçirilmesi ve birçoğunun değişmesi gerekecek. Sektörün birikmiş problemlerinin çözülmesi ve önünü açacak projeler oluşturulması gerekecek. Özellikle TSB'nin de iyi çalıştırılması ile arkasına ekonomi yönetiminin desteğini alan kurumun



bunun üstesinden geleceğine inanıyorum.

'TSB KAMUYA PROJE SUNMALI'

Yeni dönemde Türkiye Sigorta Birliği'ne (TSB) nasıl bir görev düşüyor?

Üst kurulun kurulması ve ekonomi yönetiminin sigorta sektörüne verdiği önem kadar, TSB'nin de değişime hazır olması ve çalışmalara destek vermesi önemlidir. Tabii ki, kamu, düzenleme ve denetleme görevini üstlenecek ve sektörün gelişmesi için gerekli gayreti gösterecek. Ancak, burada itici gücün TSB olması gerekir. Kamunun ürettiği projelere destek vermenin yanında esas olarak TSB'nin proje üreterek kamuya sunması, yürütülen projelere bilgi, deneyim ve finansman desteği vermesi önem arz etmektedir. Bir dönem Birlik bu fonksiyonunu iyi üstlendi, AB mevzuatına uyum için çalışmalar yapıldı, mevzuat hazırlanmasına destek verildi, kamu ve sektörün ortak çalışması ile DASK, SBM, EGM gibi kurumlar da sektöre kazandırıldı. Yeni dönemde de öncelikle TSB'nin ihtiyaçlarını belirlemesi, proje oluşturması, mevzuat çalışması yapması ve kamu tarafını desteklemesi ve hatta itmesi gerekecektir. Sigorta Denetleme Kurulu'ndaki son dönemlerimde yürüttüğümüz bazı projeler nedeniyle TSB ile biraz daha yoğun çalışma içinde oldum. Eğer, yeni döneme hazırlıklı olmak ve yüksek katkı sağlamak istiyorsa, kamu tarafı gibi TSB'nin de revize edilmesi gereklidir. Kişilere bağlı olmayan kurumsal bir yapı oluşturulmalıdır. İş bazlı kurulan ve dağılan komiteler yerine, devamlılığı olan alt kadrolar oluşturulmalı, bu kadroların sorumluluk alanları belirlenmeli ve bir bilgi ihtiyacı olursa veya proje yürütülecekse öncelikle bunlar söz sahibi olmalıdır. Her iş için dışarıdan hizmet alımı yerine kendi kadrolarıyla proje yürütecek bir yapı oluşturulmalıdır.

GÜVENCE HESABININ YETKİSİ ARTIRILMALI

Sektörde konsolidasyon ve satın almalar konusunda sektör için öngörülerinizi paylaşır mısınız? Dikkatli olunması gereken hususlar nedir?

Bilindiği üzere, üç kamu sigorta şirketinin birleştirilmesi kararı alınmış oldu. Kamunun bu birleşme ile sektörde lokomotif görevi görecek bir şirket oluşturmayı hedeflediği görülmektedir. Ayrıca, birkaç şirket satın alınması yaşadık. Optimal büyüklüğe ulaşmış şirketlerimizin artması yanında, mali sorun yaşayan şirketlerin sektöre zarar vermeden piyasadan çekilmesi ve bunun da özellikle birleşme/satın alma ile olması memnuniyet verici. Diğer taraftan, son dönemde yeni şirketlerin kuruldu ve birçok şirket kuruluş aşamasında. Yeni şirketlerin girmesi sektöre ilginin arttığını gösteriyor. Bu yönüyle sevindirici. Ancak, sigortacılık güven işi olup, mali yeterliliğin sürdürülmesi önem arz etmektedir. Bu nedenle, sektöre girişe ilişkin kuralların tekrar belirlenmesi, sermaye şartının revize edilmesi ve sermaye tutarı yanında sermeye yatıran kişi ve grupların da incelenerek ruhsat verilmesi daha uygun olacaktır.

Si-Da Danışmanlık'tan bahsedebilir misiniz? Sektöre ne gibi çözümler sunuyorsunuz?

Si-Da Sigorta Danışmanlık AŞ olarak sigorta şirketlerine danışmanlık hizmeti sunuyoruz. Öncelikle hukuki danışmanlık kapsamında, dava takibi ve arabulucuğa kadar geniş bir alanda hizmet vermekteyiz. Bunun yanında özellikle medikal raporlara ilişkin olarak uzman doktor ekibimizle danışmanlık hizmeti sunuyoruz. Aktüeryal hizmetlerimiz, eğitim hizmetlerimiz ve şirket alım satımında rapor hazırlamaya varan hizmetlerimiz de mevcut.

Diğer taraftan, sermaye yeterliliğinin de iyi denetlenmesi, mali sıkıntıya giren şirketlere ilişkin tedbirlerin de hızlı alınması sektörün güvenli çalışması açısından önem arz edecektir. Aksi durumda, sürekli Güvence Hesabı'nın birikimine gidilecektir. Daha önce, bir şirkete el konulması ve Güvence Hesabı'na devrine kadar olan aşamasında bulundum. Edindiğim deneyim, Güvence Hesabı'nın yapısının değiştirilmesi ve yetkisinin de artırılmasının gerektiği yönündedir. Güvence Hesabı'nın TMSF'ye benzer yetkilere sahip olması, Güvence Hesabı'na devredilen şirketlerle ilgili gerektiğinde takip yapabilen ve gerekirse, el konulan şirketi revize ettikten sonra satma yetkisi olan bir kurum yapısı oluşturulması gereklidir. Böylece, yeni şirket kuruluşu yerine Güvence Hesabı portföyündeki şirketin satışı yapılabilir. Bu sayede Güvence Hesabı'na da gelir sağlanmış olur.

Sigortacılık mevzuatında altyapının gözden geçirilmesi ve birçoğunun değiştirilmesi gerektiğini söyleyen **Si-Da Sigorta Danışmanlık Genel Müdürü Ali Karaaslan**, "Arkasına ekonomi yönetiminin desteğini alan SEDDK'nın, TSB'nin çalışmalarıyla beraber bu görevin üstesinden geleceğine inanıyorum" dedi.

Sabine fırtınası Almanya'da yaklaşık 675 milyon euro sigortalı hasara neden oldu



Alman Sigorta Endüstrisi Genel Birliği'ne (GDV) göre Sabine fırtınasının (Ingiltere'de Ciara olarak da biliniyor) Almanya'da yaklaşık 675 milyon euroluk sigorta hasarına neden olduğu tahmin ediliyor. 10 ve 11 Şubat'ta meydana gelen fırtınanın 120 km hıza ulaşarak şehirde birçok uçuş ve tren iptaline sebep olduğu biliniyor. Sabine fırtınasının 2002 yılından beri Almanya'yı vuran en büyük 6. kış fırtınası olduğu açıklandı. Listenin ilk üç fırtınası ise şöyle; 2007'de 3 milyar euro'luk sigortalı hasara sebep olan Kyrill fırtınası, 2002'de 1.3 milyar euro'luk sigortalı hasara sebep olan Jeanette fırtınası, 2018'de 1 milyar euro'luk sigortalı hasara sebep olan Friederike fırtınası.

AVRUPA'YA ZARARI 1 MİLYAR EURO

Alman Sigorta Endüstrisi Genel Birliği, oto sigortacılarının yaklaşık 40 bin ihbardan 75 milyon eurodan daha az hasar tespit ettiklerini aktardı. Avrupa genelinde ise Sabine fırtınasının sigorta sektörüne olan toplam hasarının 1.1 milyar euro ve 1.8 milyar euro arasında olduğu belirlendi.



Elon Musk'ın gözü sigortacılıkta

ABD merkezli elektrikli araç üreticisi Tesla'dan ilginç bir açıklama geldi. Açıklamaya göre Tesla, piyasaya sunmayı planladığı sigorta ürünlerini şirketin merkezine almayı planlıyor. Tesla CEO'su Elon Musk, sigortanın zaman içinde şirketin önemli bir ürünü haline geleceğine inandığını söyledi. Musk, "İnsanların, arabalarının sigortasına harcadıkları para miktarı, bir arabanın maliyetinin oldukça büyük bir yüzdesine eşdeğer" dedi.

ROBOTAKSİ DE YOLDA

Bunun yanında Elon Musk, yakın gelecekte Uber benzeri bir uygulamanın sürücüsüz halini sunmayı planladıklarını da söyledi. Bu hareket, Musk'un 'robotaksi' filosuna doğru bir adım olarak değerlendiriliyor.

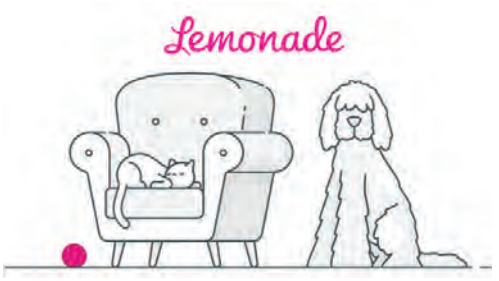
Oman Insurance, Dubai Starr Sigorta'nın tüm hisselerini aldı

Şirket, İstanbul'da yerleşik ve hayat dışı sigortacılık işi yazan bir sigorta şirketi olan Dubai Starr Sigorta'da %49 daha fazla hisse satın alındığını duyurdu. BAE şirketi, Dubai Finans Piyasası'na yaptığı açıklamada, buna göre bir satış ve satın alma anlaşması imzaladığını kaydetti. İşlemin tam olarak gerçekleşmesi için denetleyici kurumdan son onay bekleniyor. 1975 yılında kurulan Oman Insurance, Orta Doğu'nun önde gelen sigorta firmalarından biri. Firma, BAE'nin yanı sıra Umman ve Türkiye'de faaliyet gösteriyor.

BAE tekâfül şirketinin net kârı 30 milyon dolara yaklaştı

Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) tekâfül sigorta şirketi olan Abu Dhabi Ulusal Tekâfül Şirketi'nin 2019 net kârı 30 milyon dolara yaklaştı. Geçen yıl 100 milyon Birleşik Arap Emirlikleri dirhemini (27 milyon dolar) geçti.

Hissedarlara ait net kârlar 2018 yılında 68.3 milyon dirhemden %6.3 artışla 2019'da 72.6 milyon dirheme ulaştı. Brüt yazılı primler ise 2018'de 384 milyon dirhem olurken 2019 yılında ise %27 artışla 488 milyon dirheme yükseldi. Şirketin taahhüt sonuçları 2018'de 60,9 milyon dirhemden %23 artış yaşayarak geçen yıl 75.1 milyon dirheme çıktı.



Lemonade'den evcil hayvan sigortası

ABD'li insurtech startup'ı Lemonade, evcil hayvan sigortası ürününü çıkarmaya hazırlanıyor. Lemonade, evcil hayvanlar için hazırladığı ürünün yakında piyasaya sunulacağını açıkladı. Sadece kediler ve köpekleri kapsayacağı aktarılan ürünün gelecek aylarda duyurulması bekleniyor. Müşterilerinin %70'i evcil hayvan sahibi olduğu için ürünü çıkarmayı amaçlayan Lemonade, ABD vatandaşlarının sadece 2019'da evcil hayvanlarına 75 milyar dolar harcadığını da hatırlattı. Lemonade kurucusu ve CEO'su Daniel Schreiber evcil hayvanlar için yapılan sigortanın 100 yıllık tarihi olduğunu söyledi. Schreiber, "Atlar ile başlayan evcil hayvan sigortası, günümüzde ailenin bir üyesi olan evcil hayvanlar ile devam ediyor" diye konuştu.



IKEA'dan sigorta: HEMSÄKER

Swiss Re'nin dijital platformu iptiQ ve IKEA konut sigortası HEMSÄKER ürününü duyurdular. Ekonomik fiyatlarla koruma sağlama iddiasıyla piyasaya sürülen ürün IKEA websitesinden satın alınabiliyor. Sitede yer alan bilgiye göre, ürünün sigortalılık oranını artırması ve müşterilerin finansal dayanıklılığını artırması hedefleniyor. iptiQ ve IKEA'nın ortak geliştirdiği ürün ilk adımda İsviçre ve Singapur'da piyasaya sunulacak. HEMSÄKER, güvenli ve ev kelimelerinin bir araya getirilmesinden oluşuyor. Ürün belli pazarlara uygun olarak tasarlanıyor. İsviçre'deki üründe müşteriler ne kadar teminat almak istediklerini seçebiliyor.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

INSURTECH UYGULAMASI İNGİLTERE'Yİ KARIŞTIRDI:

Dijital sigortaya ne kadar güvenebilirsiniz?

Sigortayı ucuzlaştırdığı iddiasıyla hizmet veren uygulamalarda meydana gelebilen hatalar müşterilerin beklediklerini bulamamalarına ve hatta dijital sigorta uygulamalarından uzaklaşmalarına neden olabiliyor.

Dijital sigorta uygulamaları pek çok alanda müşterilerin hayatlarını kolaylaştırdıklarını savunuyor. Söz edilen avantajlar sadece bir fotoğrafla poliçe kesilmesinden hasarın saniyeler içinde ödenmesine, az kullanılan araçların daha az prim ödemesinden iyi kötü sürücülerin ayrılmasına kadar çok sayıda alana ayrılabiliyor. Diğer taraftan, 3 saniyede ödeme yapabilen sistemlerin 3 saniyede sorun yaratması olasılığını da görmezden gelmek henüz mümkün değil.

İngiltere'deki popüler bir uygulamada yaşanan aksaklıklar bazı sorunları ortaya çıkarması açısından çok önemli. Öyle ki, dijital uygulamalarda ortaya çıkan her sorun, bu sorunların mercek altına alınmasına yol açıyor ve hataların ilerleyen dönemde tekrarlanmasının önüne geçiyor. Bu durum sektörün gelişimi için iyi olsa da, sorunla karşılaşan müşteri için aynı şeyi söylemek zor. Carrot Insurance isimli şirket, telefondan gelen verileri kullanarak yolculukların uzunluğunu, süresini, bu sırada kullanılan araçların hızlanma ve fren istatistiklerini kaydediyor. Ancak bazı kullanıcılar bu sistemin doğru çalışmadığını ya da verileri hatalı bir şekilde kaydettiğini savunuyor. İngiliz Muhafazakar Parti Milletvekili Craig Tracey de bu isimler arasında. Tracey, uygulamanın görevini yerine getirip getirmediğini sorguladığını açıklamıştı.

Sistemde yaşanan aksaklıklardan dolayı bir açıklama yapan ve yaşanan aksaklıklardan dolayı "derin bir üzüntü duyduklarını" belirten Carrot Insurance, uygulamalarının genç insanların "çoğu" için düşük primler çıkardığını ve sürüş kabiliyetlerinin artmasını sağladığını savunmuştu.

TELEMATİK SORUNLAR

Carrot Insurance, Better Driver uygulamasını "telematik süreçlerini kullanarak ivmelenmeyi, frenlemeyi, yol tutuşunu ve yapacağınız yolculukların uzunluğu ve süresini ölçen akıllı bir teknoloji" olarak tanımlıyor. Sistem tarafından elde edilen verilere göre iyi sürücüler ödüllendirilebiliyor. Buradaki ana amaç, daha yüksek risk grubunda görüldükleri için son derece yüksek primlerle karşı karşıya kalan İngiltere'deki genç sürücüler için ekonomik bir sigorta alternatifi oluşturmak. Bunu sağladığını savunan Carrot Insurance şirketinin Better Driver uygulaması GPS ve Bluetooth sistemlerini kullanıyor. Tabii, sistemlerin işlemesi için mobil veri bağlantısına ihtiyaç duyuluyor.

Sorunlar da burada başlıyor. Şirkete şikayette bulunan müşterin büyük kısmı aynı sorundan muzdarip. Uygulamayla sorun yaşayan müşteriler, bazı noktalarda sigortalarının kendi kendini iptal ettiğini ve poliçenin bir anda sonlandığını söylüyor. Böyle bir durum, talihsiz bir kazanın gerçekleşmesi sonucunda sürücüleri çok büyük bir risk altında bırakabilir.

HATANIN SİGORTALIYA FATURASI 1.600 POUND

BBC'de yayınlanan bir programa katılan "uygulama mağdurları", programın bisiklet sürerken ya da trende giderken de verileri kaydetmeye devam ettiğini söylediler. Trenle gittiği için "hız yapıyor" olarak etiketlenen bir kişi hakkında açıklama yapan Carrot, kullanılan mobil cihazın başka bir Bluetooth cihazla eşleşmesi durumunda böyle aksaklıkların meydana gelebileceğini söyledi.

Yine başka bir katılımcı, 28 yaşındaki Jess, Carrot'un 2018'in Aralık ayında programı kullanmadığı gerekçesiyle poliçesini iptal ettiğini söyledi. Ancak, Jess'e göre programın çalışmamasının sebebi, programda meydana gelen teknik sorunlardı. 2 yıllık hasarsızlık indirimini böylelikle kaybettiğini söyleyen Jess'in yaklaşık kaybı 1.600 poundu buluyor. Carrot ise basına verdiği cevapta müşterilere yansıyan her türlü hasarın ödendiğini vurguluyor.

Sadece BBC'nin programına bu uygulamanın yarattığı sorunlar nedeniyle katılan 20 müşteri bulunuyor.



'AMACINA UYGUN DEĞİL'

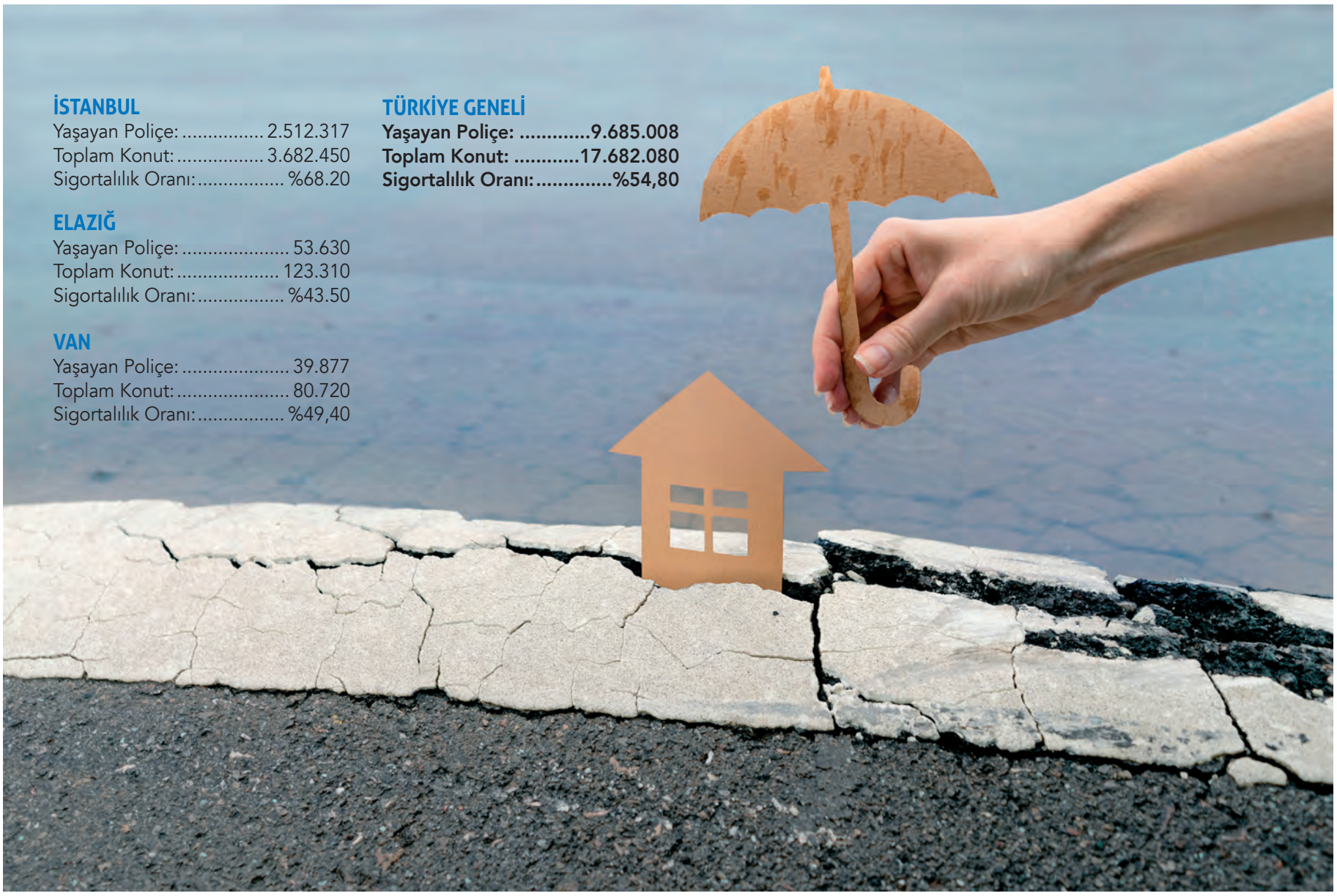
Sigorta ve Finansal Hizmetler Parlamento Grubu Başkanı İngiliz Muhafazakar Parti Milletvekili ve kendisi de eski bir broker olarak sigorta sektörünün içinde bizzat bulunmuş olan Craig Tracey, genç insanların ekonomik şartlarda sigorta sahibi olması sektörün için harekete geçmesi gerektiğini söylüyor. Tracey'nin açıklamalarına göre teknolojik gelişmeler son derece olumlu olsa da denetlemelerin çok sıkı tutulması gerekiyor. Finansal denetleme kurumunu göreve çağıran Tracey'nin Carrot Insurance'ın uygulaması hakkında açıklamaları şöyle: "Teknolojinin çalışmadığı ortada. Bu uygulama amacına uygun değil. Kamunun ve şirketin bu konuyu detaylı bir şekilde araştırması gerekiyor."

2020'nin ilk ayında sektör 8 milyar lira prim üretti

Türk sigorta sektörünün 2020 yılının ilk ayındaki prim üretimi verileri açıklandı. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı 2020 yılı Ocak ayı verilerine göre sigorta sektörünün toplam ürettiği prim geçen yılın aynı dönemine göre %33.4 oranında artarak 8 milyar 193 milyon lira oldu. Hayat dışı branşı toplam üretimin 6 milyar 770 milyon liraya ulaştığı sektörde hayat tarafındaki toplam prim üretimi ise 1 milyar 423 milyon lira olarak gerçekleşti. Sektörün en çok prim ürettiği branş, kaskonun da içinde bulunduğu kara araçları sorumluluk branşı oldu. Söz konusu branş 2020 Ocak ayında toplam 1 milyar 641 milyon lira prim üretti. Sigortalılar tarafından ilgi gören tamamlayıcı sağlığın da içinde bulunduran hastalık sağlık branşı 2020 Ocak ayı sonu itibarıyla 1 milyar 633 milyon lira oldu.

KATILIM SİGORTACILIĞINDA ÜRETİM %15 ARTTI

TSB aynı zamanda 2020 yılı Ocak ayı katılım sigortacılığı istatistiklerini de paylaştı. Geçen yılın aynı dönemine göre %15.2 oranında artış yaşayan sigorta sektörü, söz konusu dönemde 368 milyon lira prim üretimi gerçekleşti. Katılım sigortacılığında hayat dışı toplamı 349 milyon lira olurken hayat toplamı ise 19 milyon liraya ulaştı. Rakamlara bakıldığında katılım sigortacılığında en çok prim üretimi kara araçları sorumluluk branşından geldi. Söz konusu branşta 2020 Ocak itibarıyla 151 milyon 632 bin lira prim üretimi yapıldı.



İSTANBUL
Yaşayan Poliçe: 2.512.317
Toplam Konut: 3.682.450
Sigortalılık Oranı: ..... %68.20

ELAZIĞ
Yaşayan Poliçe: 53.630
Toplam Konut: 123.310
Sigortalılık Oranı: ..... %43.50

VAN
Yaşayan Poliçe: 39.877
Toplam Konut: 80.720
Sigortalılık Oranı: ..... %49,40

TÜRKİYE GENELİ
Yaşayan Poliçe: 9.685.008
Toplam Konut: 17.682.080
Sigortalılık Oranı: .....%54,80

Deprem sigortasında farkındalığı kamu ve özel sektör işbirliği artıracak

Fay kuşağı üzerinde yer alan ülkemizde ve komşu ülkelerde meydana gelen çok sayıda deprem, zorunlu deprem sigortasının önemini ortaya koyuyor. Ülkemizde %54.60 seviyesinde olan penetrasyonun artırılmasında kamu ve özel sektörün hem eğitim hem de ortak iletişim çalışmaları ile aksiyon alması gerekiyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Ülkemizde ve komşu ülkelerde meydana gelen depremler, doğal afetlerin ne kadar yıkıcı olabileceğini bizlere hatırlatmaya devam ediyor. Elazığ, Manisa ve hatta İran'da yaşanan ancak Van'daki vatandaşlarımızı da etkileyen depremler nedeniyle zorunlu deprem sigortasının önemi her zamankinden daha çok tartışılmaya başladı. 9.6 milyon poliçe ile penetrasyonu ancak %54.60 seviyesinde olan DASK'ın nasıl geliştirilebileceği ve daha çekici hale getirilebileceği sektör paydaşları tarafından yoğun bir şekilde tartışılıyor.

HEM EĞİTİM HEM İLETİŞİM

Ülkemizde elektrik, su ve doğal gaz abonelikleri için yaptırılan DASK poliçeleri yenileme döneminde çok düşük bir oranda devam ettiriliyor. Yenileme oranlarının artırılması için özellikle kamu ve sektörün beraber çalışarak farkındalığı artırması gerekiyor. Özellikle fay kuşağı üzerinde olan Türkiye'de sigortalılık oranlarının %80'lerin üzerine taşınması gerektiği hususunda sektör hemfikir. Bu hedefin ise zorunluluğun yanı sıra eğitimler ve başarılı bir iletişim çalışması ile ulaşılabileceği düşünülüyor.

YENİ HARİTALAMA YENİ BÖLGELER

Bunun yanında DASK'ta son dönemde atılan adımlardan biri de haritalama modellerinin değiştirilmesi ve risk bölgelerinin değiştirilmesi olmuştu. Yenilenen deprem haritalarının, deprem riski olan yerleri daha küçük birimlerle inceleme imkânı sunması ve risklerle ilgili çalışmaları daha hassas hale getirmesi hedefleniyor. Risk bölgelerinin 5'ten 7'ye çıkarılması ise bölge tanımlarının iyileştirilmesi ve hesaplama süreçlerin kolaylaşması anlamına geliyor. Yeni bölgelerde 1'inci derece deprem risk alanı en sık depremlerin görüldüğü alanı temsil ederken, 7'nci derece deprem risk alanı ise depremin en az görüldüğü bölgeyi temsil ediyor. Bunun yanında iller içinde de bölgeler değişebiliyor. Bu değişikliklerin DASK'ta fiyatlama ve hasar süreçlerini iyileştirmesi bekleniyor.

Zorunlu deprem sigortası ile sunulan teminat neleri içerir?
DASK, Zorunlu Deprem Sigortası (ZDS) ile depremin ve deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kaymasının doğrudan neden olacağı maddi zararları, poliçede belirtilmiş limitler dahilinde karşılar. Aşağıda belirtilen bina bölümleri, bir arada ya da ayrı olarak teminat kapsamındadır: Temeller, ana duvarlar, bağımsız bölümleri ayıran ortak duvarlar, bahçe duvarları, istinat duvarları, tavan ve tabanlar, merdivenler, asansörler, sahanlıklar, Koridorlar çatılar, bacalar, yapının yukarıdakilerle benzer nitelikteki tamamlayıcı bölümleri.

ZDS hangi binaları kapsar?
6305 sayılı Afet Sigortaları kanunu gereğince, aşağıda tanımlanmış binalar güvence altına alınır:
-Tapuya kayıtlı ve özel mülkiyete tâbi taşınmazlar üzerinde mesken olarak inşa edilmiş binalar
-634 sayılı Kat Mülkiyeti Kanunu kapsamındaki bağımsız bölümler
-Bu binaların içinde yer alan ve ticarethane, büro ve benzeri amaçlarla kullanılan bağımsız bölümler
-Doğal afetler nedeniyle devlet tarafından yaptırılan veya verilen kredi ile yapılan meskenler

DOĞA SİGORTA TEKNİKTEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

En önemli çözümün sigorta olduğunu anlatmalıyız

Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, DASK ve ülkemizde sigorta farkındalığı hakkında açıklamalarda bulundu. DASK'ta hem arsa bedelinin alınmadığı, hem de eşya için teminat verilmediğinin özellikle altının çizilerek sigortalılara iyi anlatılması gerektiği düşündüklerini söyleyen Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "DASK, her yıl yapı maliyetlerindeki artışa paralel olarak belirlenen azami bir tutara kadar teminat vermektedir. Azami teminat tutarının tespitinde ise mevcut yapı stokunun büyük bir kısmını oluşturan binaların yeniden inşa bedeli dikkate alınmaktadır. Bununla birlikte eşya ve emtianın bedeli teminat dışıdır. Sigorta yaptıranların teminat tutarları, bu azami teminat tutarını geçmemek üzere, meskenlerinin büyüklüğüne ve yapı tarzına göre belirlenmekte olup, konutun arsa bedeli sigorta bedeline dahil edilmemektedir. Herhangi bir depremde konut tamamen yıkılsa dahi, arsa üzerinde sigortalının arsa payı baki kalacağından arsa değeri dikkate alınmamakta, rizikonun gerçekleştiği yer ve tarihte, binanın piyasa rayiçlerine göre bulunan yeni inşa bedeli esas alınarak tazminat ödemesi yapılmaktadır. Konut sigortası evlerimizi ve ev içindeki eşyalarımızı yangın, sel/su baskını, deprem, yıldırım, dolu, hırsızlık, fırtına ve terör gibi risklere karşı korur. DASK limitlerinin yeterli olmadığı durumlarda konut sigortası devreye girecektir" dedi.

BASIN VE SİVİL TOPLUM BİRLİK OLMALI

Korku ve panik yaratan her deprem sonrasında, DASK poliçelerinin ciddi anlamda talep görmeye başladığına dikkat çeken Tümer, şöyle konuştu: "Sahip olunan varlıkların olası kaybı ve yerine koyma maliyetinin ağır olduğu gerçeği görüldüğünde sigorta ihtiyacı hissi ortaya çıkıyor ancak zaman geçtikçe, yaşananlar unutuldukça bu düşünce kaybolmaya başlıyor." Tümer, aynı zamanda depremin imalat sanayii iş yerlerinde bina, makine-teçhizat, mamul ve yarı mamul stok kaybı, vasıflı ve vasıfsız işgücü eksilmesi gibi etkilerinin yanı sıra, üretime ara verilen tesislerden kaynaklanan üretim kaybı ve ihracata yönelik kuruluşlar için muhtemel ihracat azalması şeklinde etkilerinin de söz konusu olacağını söyledi. "İşverenlerin bu durumları dikkate alarak iş yerlerini her türlü riske karşı güvenli hale getirmeleri, bilinçlenmeleri ve işlerinin sürekliliği için sigorta ihtiyaçlarını mutlaka karşılamaları gerekmektedir" şeklinde konuşan Tümer, "Zorunlu Deprem Sigortası'nın sadece adı zorunlu, yaptırılmadığında veya yenilenmediğinde herhangi bir yaptırımın söz konusu olmadığı bir gerçek. Durum böyle olunca, sigortalının inisiyatifine kalıyor. Yeni ev alındığında tapuda soruluyor. Bununla birlikte yeni bir eve kiracı olarak çıkıldığında DASK olmadan elektrik ve gaz açılmıyor.

Bu tip uygulamalar tabii ki var ama %100 penetrasyon için yeterli değil. Basın ve sivil toplum örgütleri birlik olup önce deprem bilinci sonra Zorunlu Deprem Sigortası bilinci oluşturmalıdır.

DASK'ın, zorunlu deprem sigortası olduğu yeterince açıklanmasına, hatta reklamlarda da yer verilmesine rağmen, önemini başımıza gelmeden önce kavramamız zor oluyor. Sigortalılarımız, deprem riskine karşı sigortalattıkları DASK poliçelerini, deprem riskinin bir yıl gerçekleşmemesini, riskin ortadan kalkması olarak yorumluyor ve yeniletme ihtiyacının olmayacağını düşünerek hareket ediyor. Hem devlet, hem de sigortacılar olarak toplum nezdinde deprem ve doğal afetler gerçeğini sürekli canlı tutmak, sadece ürün satışına odaklanılmadan toplumun bilinçlendirilmesi gerekmektedir" diye konuştu.



"Ülkemizin bir gerçeği olan depremden korunmanın birçok yolu var ama risk olmadan önce değerlerimizi güvence altına almanın en önemli çözümünün sigorta olduğunun bilinmesi ve anlatılmasının zorunluluk olduğunu bir kez daha anlamış durumdayız."

ALLIANZ TÜRKİYE OTO DIŞI SİGORTALAR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ÖKTEM ÖRKÜN:

Kamu ve özel sektör işbirliği yapmalı

Konut primlerinde toplam olarak bakıldığında yeni dönemde önemli bir değişiklik olmadığını ifade eden Allianz Türkiye Oto Dışı Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Öktem Örkün, diğer taraftan tekil konutlar tarafında %85'e varan azalışlar ve %200'e varan artışlar olduğunu söyledi. Örkün, "Bölge değişikliklerine bağlı olarak DASK ve ihtiyari deprem primlerinde ciddi prim artış/azalışı yaşandığını söyleyebiliriz" dedi. Örkün, risk bölgesi sayısının 5'ten 7'ye çıkarılmasının ve bölge tanımlarının koordinat kullanımı yoluyla daha detaylı bir şekilde yapılmasının risklerin daha doğru fiyatlandırılmasına ve dolayısıyla adil bir prim dağılımına önemli katkı sağlayacağını belirtti.

YENİLEME ORANLARI DÜŞÜK

Depremlerin gerçekleşmesini engellemek mümkün olmasa da depremin yaratacağı kayıpları en aza indirmenin mümkün olduğuna dikkat çeken Örkün, sözlerine şöyle devam etti: "Bir deprem ülkesinde yaşadığımız gerçeğini kabul etmeli ve buna göre önlemimizi almalıyız. Evimizi, işyerimizi sigorta teminatıyla güvenceye almamız şart. Sigorta teminatı finansal devamlılığını sağlama şansı veriyor. Vatandaşlarımız bu gerçeğin farkına varmalı. Sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketler olarak, gerek iş birimlerimizin hedefleri gerek kurumsal sorumluluk ve sponsorluk çalışmaları kapsamında, sigortalılık bilincinin gelişmesi ve sigortalılık oranlarının artması için faaliyetler yürütüyoruz. Kamu tarafı da 12 farklı sigorta branşında getirdiği zorunluluk uygulamasıyla, varlıkların güvence altına alınması için önemli adımlar attı. 2012 yılında yürürlüğe giren Afet Sigortaları Kanunu ile tapu ve konut kredisi işlemlerinin yanı sıra su ve elektrik abonelik işlemlerinde de zorunlu deprem sigortası aranmaya başladı." Örkün düzenlemelerle ilgili olarak, "Ancak kanunun sorumlu tuttuğu milyonlarca insan sigortalılıktan kaçınıyor. Yaptırımların dışında tüketiciyi ikna etme konusunda hem kamu hem özel sektör aksiyon almalı. Sigortalılıkla ilgili avantajların farklı kampanyalarla topluma anlatılması ve sigortalılık bilincinin yükseltilmesi için kamu ve özel sektör işbirliği yapmalı. Tüketicilerimizin olası bir depremden sonra meydana gelebilecek hasarlara karşı konutlarını zorunlu deprem sigortası ile güvence altına almalarının önemini her fırsatta vurguluyoruz" şeklinde konuştu.

BİLGİLENDİRME YAPIYORUZ

Örkün, Allianz Türkiye olarak yaptıkları çalışmalar hakkında şunları söyledi: "Dağıtım kanallarımız aracılığıyla konut sahiplerini her fırsatta zorunlu deprem sigortası yaptırmaya teşvik ediyoruz. Toplumda risk farkındalığını artırmaya yönelik çalışmalar yapıyoruz. Beykoz'daki Türk-Alman Üniversitesi kampüsü içinde hayata geçirdiğimiz 'Allianz Teknik' Deprem ve Yangın Test ve Eğitim Merkezi bu çalışmalarımızın en önemli parçası. Allianz Teknik'te özellikle üniversite öğrencileri için bilimsel; gençler ve çocuklar için deprem ve yangın konusunda sosyal sorumluluk kapsamında bilgilendirme ve eğitim programları hayata geçireceğiz. Olası deprem ve afetlere karşı halka ve okullara yönelik bilgilendirme çalışmaları yapacağız."



"Kanunun sorumlu tuttuğu milyonlarca insan sigortalılıktan kaçınıyor. Yaptırımların dışında tüketiciyi ikna etme konusunda hem kamu hem özel sektör aksiyon almalı. Sigortalılıkla ilgili avantajların farklı kampanyalarla topluma anlatılması ve sigortalılık bilincinin yükseltilmesi için kamu ve özel sektör işbirliği yapmalı."

Korona virüsünden Pandemik Risk Havuzu'na

Bugüne kadar yaklaşık 3 bin kişinin hayatını kaybetmesine yol açan korona virüsü, küresel boyutta salgın hastalıklar (pandemik) sigorta havuzunun kurulmasını gündeme getirdi.

Aralık 2019'da Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan korona virüs salgını, şu ana kadar 32 ülkede tespit edilmiş durumda. Akciğer hastalıklarına neden olan korona virüsü solunum yoluyla yayılıyor. Ayrıca en büyük tehlike virüsün insandan insana yayılacak şekilde evrimleşmiş olması. Bu da virüsün çok hızlı bir şekilde yayılmasına yol açıyor. Henüz aşısının bulunmaması da hastalığa karşı hükümetleri, 11 milyon insanın yaşadığı şehirleri karantinaya almak gibi çözümlere sürüklüyor.
Dünya üzerinde bilinen vaka sayısı 10 binlerle ifade ediliyor. Corona virüsü kaynaklı ölümler ise 3 bine yaklaşmış durumda. Devletler sınırlarını kapatmak gibi çözümler uygulamalarına rağmen virüs yayılmaya devam ediyor. Bugüne kadar Türkiye'de tespit edilmemiş olsa da Irak ve İran gibi komşu ülkelerde korona virüsü kaynaklı ölümler gerçekleşti.
Korona virüsünün nerede ve nasıl türediği hala merak konusu. Virüsün ortaya çıkmasına Çin halkının tükettiği yılan ve yarasa gibi vahşi hayvanlardan yapılan yemeklerin neden olduğu, ortaya atılan iddiaların en gözdesi. Salgına neden olan virüsün Wuhan'daki bir hayvan pazarından kaynaklandığı konusunda bilim insanları uzlaşıyor. Küçücük bir hayvan pazarından yayılan virüsün dünya genelinde can kayıplarına sebebiyet vermesi gıda güvenliğini ve sigorta çözümlerini bir kez daha gündeme getirdi.
Gıda güvenliği sigorta şirketlerini birçok açıdan etkiliyor. Korona virüsü başta insan hayatı olmak üzere birçok risk barındırıyor. Salgın hastalıklar kaynaklı can kayıpları riski özellikle hayat tarafındaki şirketler için odaklanılması gereken bir konu. Ayrıca sağlık branşındaki hasar prim oranını ciddi şekilde etkileyebilir. Hükümetlerin karantina gibi çözümler yoluna gitmesi seyahat branşında primlerin azalmasına, uçak seferlerinin iptal edilmesi de hasarın artmasına yol açabilir. Tüm sektörleri ilgilendiren bir diğer risk de salgın hastalıkların ticareti etkilemesi. Çin korona virüs sebebiyle ticarette büyük darbe aldı. Yaşanan korku sebebiyle birçok ülke Çin'den aldığı bazı ürünlerde alımlarını azalttı veya durdurdu. Çin ve Çin'de şubeleri olan şirketler üretimi durdurmak zorunda kaldı.



TARİHİN EN ÖLÜMCÜL SALGINI: İSPANYOL GRİBİ

İspanyol Gribi, Birinci Dünya Savaşı sona ererken tüm dünyada 50 ile 100 milyon arası kişinin hayatını kaybetmesine neden oldu. Bilim insanları bugün hala 1918 yılında dünya nüfusunun %2'sini ortadan kaldıran hastalığın nedenlerini araştırıyor. Kasım 1918'de doktorlar solunum yolları enfeksiyonuna neden olan bir salgından bahsetmeye başladığında virüs tüm dünyada aylardır görülüyor ve yayılıyordu. Önlemlerin geç alınması milyonlarca insanın ölmesine yol açtı.

KORONA ÇİN'DE ACENTELERİ DE VURDU

Çinli sigorta devi Ping An'den yapılan açıklamaya göre, 2020'nin ilk yarısında korona virüsünün yaptığı hasarın boyutu ortaya çıkacak. Özellikle yüz yüze iletişim gerektiren sigorta sektöründe prim üretiminin ciddi bir şekilde düşmesi bekleniyor. Üst düzey Ping An yöneticisi, virüsün sigorta acentelerini çok ciddi bir şekilde zorlayacağını söylüyor.
2003 yılındaki SARS'ın tüm dünyada yaklaşık olarak 40 milyar dolarlık hasar yarattığı düşünülünce koronanın daha yüksek bir hasara sebep olacağı tahmin ediliyor. Ancak salgın sona erdikten sonra başta hayat branşı olmak üzere sigorta sektöründe sıçrama yaşanacağı tahmininde bulunuluyor.

GIDA GÜVENLİĞİNDE TÜRKİYE 41'İNCİ SIRADA

The Economist Intelligence Unit tarafından hazırlanan 2019 Küresel Gıda Güvenliği Raporu'na göre, gıda güvenliğinde Çin 71 puanla 35'inci sırada yer alıyor. Türkiye ise 69 puanla 41'inci sırada. İlk üç sırada ise Singapur, İrlanda ve ABD yer alıyor. Türkiye, Asya, Afrika ve Güney Amerika kıtasındaki ülkelerden daha yüksek bir puana sahip. Gıda güvenliği programlarının kalitesi ve çiftçilerin devlet tarafından desteklenmesi Türkiye'nin puanını artıran en güçlü özellikleri. Tarımsal sigortaların kapsamı ise raporda tam puan almış, dünya ortalamasının çok üstünde seyrediyor. Yoksulluk sınırı altındaki nüfusun dünya ortalamasına göre azlığı, arz yeterliliği ve ortalama gıda maliyetleri yine Türkiye'nin puanını yükselten özellikler. Bununla birlikte Türkiye dünya sıralamasında daha yukarıda olacak bir potansiyele sahip. Rapora göre tarımsal AR-GE'ye yapılan kamu harcamalarının ve kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasılanın artması Türkiye'yi daha yukarı taşıyacak. Ayrıca raporda nüfusun beslenme alışkanlıklarının takibi için yeteri kadar araştırma yapılmaması da negatif olarak not düşülmüş.
Raporda genel olarak tarım ve hayvancılık sigortalarının ekonomik riskleri azaltma konusunda çok önemli olduğu vurgulandı. Bir diğer yandan sigortanın sadece bir ürün olmadığı ve risk analizi olduğu belirtilerek doğabilecek sorunlara önlem alınması için sigorta sektörüne büyük bir sorumluluk düştüğü ifade edildi. Risk modelleme süreci boyunca sigorta şirketlerinin hükümetlere ve işletmelere acil durum planları geliştirmeye teşvik ettiğinin altı çizildi. Sigortacıların riski azaltma yöntemlerinin uygulanmadığı durumlarda pandemik riskleri üstlenmekten kaçındığı ifade edildi. Bu sebeple bulaşıcı hastalıklarla mücadele eden organizasyonların riske karşı proaktif yöntemleri kullanması talep ediliyor.

SALGIN HASTALIKLAR SİGORTA HAVUZU MÜMKÜN MÜ?

Dünya genelinde korona virüs salgınıyla ilgili tartışmalarda pandemik risklerle ilgili küresel bir sigorta havuzu kurulması da gündeme geliyor. Munich Re tarafından yayımlanan makalede ülkeleri doğal afetlere karşı sigortalamak ile salgın hastalıklara karşı sigortalamak arasında büyük benzerlikler olduğu belirtiliyor. Havuzda toplanan paranın finansal kayıplar, aşı üretimi, gerekli önlemlerde kullanılabileceği belirtiliyor. Aynı zamanda makalede DASK'ın sigorta havuzları açısından çok iyi bir örnek olduğu gösteriliyor.
Korona virüsü salgınından sonra Türkiye, sınır kapılarına termal

SALGIN HASTALIKLAR NEDEN ARTIYOR?

Salgın hastalıkların artmasının en önemli sebeplerinden birinin küresel iklim krizi olduğu belirtiliyor. Mevsimlerin değişmesi virüslerin evrimleşmesine yol açıyor. Hatta 29 Aralık'ta ortaya çıkan korona virüsünün kuluçka süresi 14 günden 27 güne yükseldi. Bu durum da virüsün evrimleşmesine bağlanıyor. Bu yeni virüslere karşı tedavi yöntemleri bulmak ya da aşı geliştirmek zaman aldığı için virüs daha fazla insana etki ediyor. Ayrıca dünya gıda ticaretinin çok ciddi bir seviyeye gelmesi ve havayolları taşımacılığı hastalıkların hızla salgına dönüşmesine yol açıyor.

2000'LER SONRASI ÇIKAN SALGIN HASTALIKLAR

2000'lerin başından bu yana, birçok virüs salgına dönüşerek toplumları çok ciddi bir şekilde etkiledi. Dünya Sağlık Örgütü, 2011 ile 2018 yılları arasında irili ufaklı bin 483 kez salgın olduğunu belirtti. Birçok ölüme sebep olmasına rağmen bu salgınların hiçbirinde korona virüsü gibi karantina çözüm olarak kullanılmamıştı.

- 2000'li yıllarda kuş gribi salgını Asya'dan başlayarak tüm dünyaya yayıldı. Salgına kümes hayvanları sebep olmuştu.
- Kasım 2002 ve Temmuz 2003 tarihleri arasında Hong Kong'da başlayan SARS salgını pandemik haline geldi ve dünya çapında 916 ölüm görüldü.
- 2005 ile 2012 yılları arasında milyonlarca insan HIV virüsünden etkilendi.
- Domuz gribi, 2009 yılında Meksika'daki domuz çiftliklerinde ortaya çıktı.
- Batı Afrika Ebola Salgını, Aralık 2013'te Gine'de başlayıp Batı Afrika ülkelerine yayıldı. Salgın sonucunda 11 bin 310 kişi hayatını kaybetti.
- Zika virüsü salgını, 2015'in Nisan ayında Brezilya'da başladı ve Güney Amerika, Orta Amerika, Meksika ve Karayipler'e yayıldı.

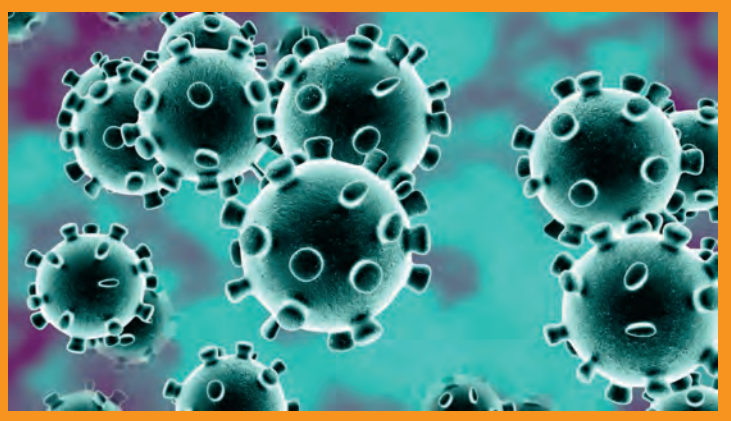
kamera koymak, vatandaşların Çin'den tahliyesini gerçekleştirmek, tanı kiti geliştirmek gibi bir dizi önlem aldı. Pandemik sigorta havuzu, alınan önlemlerde Türkiye'nin daha hızlı olmasını sağlayabilir.

Küresel boyutta ise vakaları hızlı bir şekilde tespit etmek ve raporlamak için gözetim sistemleri, hastalığın nedenini doğru bir şekilde tanımlamak için laboratuvar ağları, salgınları tanımlamak, ve izlemek için nitelikli işgücü ve son olarak etkin bir müdahaleyi koordine etmek için acil durum yönetim sistemleri kurulabilir. 2013'te meydana gelen ve yaklaşık 12 bin kişinin hayatını kaybettiği Batı Afrika Ebola Salgını sonrası Dünya Bankası tarafından küresel boyutta pandemik sigorta havuzunun kurulması önerilmişti. Sigorta havuzları genel olarak iki sebeple diğer risklerden daha farklı oldukları için oluşturuluyor. Birincisi oluşum sıklığının düşük olması; ikincisi ise kayıpların büyüklüğü. Salgın hastalıkların başta insan hayatı dahil, çok katmanlı hasarı mevcut. Bu sebeple salgın hastalıklar konusunda havuz uygun bir çözüm gibi gözüküyor.

Öte yandan salgın hastalıklar için parametrik sigortalar ön plana çıkıyor. Genel olarak rüzgar veya güneş ışığının azlığı sebebiyle ciro kaybı yaşayan enerji şirketlerine çözüm olarak sunulan parametrik sigortaların salgın hastalıklar konusunda kullanabileceği belirtiliyor. Salgın hastalıkların toplumların kaygılarını tetikleyeceği ve bu durumun eğlence veya turizm sektörlerini etkileyebileceği belirtiliyor. Bu sektörlerdeki ciro kayıpları için parametrik sigorta ürünleri gündemde.

KORONA VİRÜSÜNDE ÖLÜ SAYISI 2 BİN 700'Ü GEÇTİ

Korona virüsünden hayatını kaybedenlerin sayısı bu yazının kaleme alındığı sırada 2 bin 707 seviyesindeydi. Hastalıktan kurtulanların sayısı ise 24 bin 973'e yükseldi. Virüsün bulaştığı kişi sayısı ise toplamda 80 bine ulaştı. Öte yandan, İran merkezli Mehr Haber Ajansı'na göre ülkede yeni tip koronavirüs saptanan sekiz kişi hastanede hayatını kaybetti.



Koronavirüs: Pandemi nedir, Covid-19 pandemik hastalık ilan edilir mi?

Çin'de ortaya çıkan koronavirüs şu ana kadar 30'dan fazla ülkede görülürken, bu virüs kaynaklı hastalığın pandemiye dönüşmesinden endişe ediliyor. Koronavirüsten kaynaklanan ve Covid-19 adı verilen rahatsızlık, henüz pandemik hastalık kategorisine alınmış değil. Ancak uzmanlar, virüsün mevcut hızıyla yayılması halinde, kısa bir süre içinde pandemi ilan edilebileceğini söylüyor.

Pandemi ne demek?

Dünyada eşzamanlı olarak yaygın bir şekilde çok fazla sayıda insanı tehdit eden bulaşıcı hastalıklara verilen isim. 2009 yılında domuz gribi, pandemik hastalık ilan edilmişti. Uzmanlar, domuz gribi nedeniyle yüz binlerce kişinin hayatını kaybettiğini söylüyor. Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) tanımlamasına göre, bir hastalığın pandemi olabilmesi için üç kriter aranıyor:

- Yeni bir virüs olması,
- İnsanlara kolayca geçebilmesi,
- İnsandan insana kolay ve sürekli bir şekilde bulaşması.

Bazı sağlık uzmanları, koronavirüsün tüm bu kriterleri karşılamaya başladığı görüşünde.

Pandemi nasıl ilan edilir?

- Bir hastalığın pandemi ilan edilmesi Dünya Sağlık Örgütü tarafından belirleniyor.
- Koronavirüs, Dünya Sağlık Örgütü'nün pandemi tanımındaki aşamalardan sonuncusuna henüz geçmiş değil.
- İnsanlar arasında yayılan koronavirüs, Çin'in komşularının büyük bir bölümünde görülüyor.
- Ancak pandemi olabilmesi için istikrarlı bir şekilde, dünyanın farklı noktalarında, kitleler üzerinde görülmeye başlaması gerekiyor.

Pandemiye dönüşme ihtimali ne?

Dünya Sağlık Örgütü Genel Direktörü Dr. Tedros Adhanom Ghebreyesus, virüsün Çin dışındaki yayılma hızının halen "az ve yavaş" olduğunu söylüyor. Çin'de 77 bin kişide görülen koronavirüs nedeniyle yaklaşık 2 bin 600 kişi yaşamını yitirdi. Dünyada da 30'dan fazla ülkede 1.200 koronavirüs vakası tespit edildi ve can kaybı da 20'yi aştı.

Dünya Sağlık Örgütü, gelişmeleri yakından izlediğini ancak şu aşamada uluslararası ticaret ve seyahat üzerinde kısıtlayıcı etkiler yapacak önlemler almaktan kaçınmak istediğini söylüyor.

113 ülke arasında

TÜRKİYE 41

69.8 skor **Yıllık modele göre sonuçlar (Aralık 2019)**

Skor/100	GÜÇLERİ
100	Gıda güvenliği programlarının varlığı ve kalitesi
100	Çiftçilerin sermayeye ulaşımı
99.4	Küresel açlık sınırının üstünde

Skor/100	ZORLUKLAR
5.6	Tarım AR-GE'sine yatırım
16.7	Politik istikrar riski
22.7	Kişi başı GSYİH

51 kategori derecesi
ORTALAMA GIDA MALİYETLERİ
74.7 kategori skoru

34 kategori derecesi
ARZ YETERLİLİĞİ
64.8 kategori skoru

40 kategori derecesi
KALİTE VE GÜVENLİK
71.1 kategori skoru

	2.4 trilyon dolar
Nüfus	83.45 milyon
Yüz ölçümü	769 kilometre kare
Yetersiz beslenme	%2.5
İnsani gelişmişlik endeksi	0.79
Düşük	Yüksek

GENEL	%
1 Katar	81,20
2 İsrail	79,00
3 Birleşik Arap Emirlikleri	76,50
4 Kuveyt	74,80
5 Suudi Arabistan	73,50
6 Türkiye	**69,80**
7 Umman	68,40
8 Bahreyn	66,60
9 Mısır	64,50
10 Fas	62,80
11 Ürdün	61,00
12 Tunus	60,10
13 Cezayir	59,80
14 Suriye	38,40
15 Yemen	35,60

ORTALAMA GIDA MALİYETLERİ	%
1 Katar	98,90
2 Birleşik Arap Emirlikleri	89,80
3 Kuveyt	88,10
4 Suudi Arabistan	86,30
5 İsrail	83,00
6 Bahreyn	81,90
7 Umman	77,80
8 Türkiye	**74,70**
9 Ürdün	70,50
10 Cezayir	66,90
11 Fas	61,50
12 Tunus	61,50
13 Mısır	57,60
14 Yemen	45,50
15 Suriye	34,60

ARZ YETERLİLİĞİ	%
1 İsrail	73,60
2 Mısır	70,20
3 Türkiye	**64,80**
4 Fas	64,20
5 Katar	64,00
6 Birleşik Arap Emirlikleri	63,70
7 Kuveyt	62,30
8 Suudi Arabistan	61,80
9 Tunus	58,00
10 Umman	57,60
11 Bahreyn	56,30
12 Cezayir	55,80
13 Ürdün	54,80
14 Suriye	38,90
15 Yemen	28,60

KALİTE VE GÜVENLİK	%
1 Katar	84,10
2 İsrail	83,80
3 Birleşik Arap Emirlikleri	78,50
4 Kuveyt	75,90
5 Umman	74,40
6 Suudi Arabistan	73,50
7 Türkiye	**71,10**
8 Mısır	65,90
9 Tunus	62,20
10 Fas	61,90
11 Bahreyn	56,90
12 Ürdün	54,20
13 Cezayir	53,00
14 Suriye	46,40
15 Yemen	30,20

DOĞAL KAYNAKLAR VE MUKAVEMET	%
1 Türkiye	**60,00**
2 Mısır	58,90
3 Ürdün	54,90
4 Kuveyt	51,50
5 Tunus	49,50
6 Katar	48,70
7 Cezayir	48,30
8 Fas	47,90
9 Suriye	45,20
10 İsrail	44,80
11 Suudi Arabistan	44,40
12 Birleşik Arap Emirlikleri	43,90
13 Umman	43,80
14 Yemen	40,40
15 Bahreyn	39,00



Direkt çalışan sayısı arttı doğrudan satış personeli azaldı

Türk Sigorta Birliği 2019 sonu sigorta sektörü istihdam istatistiklerini açıkladı. Rakamlara göre merkez ve bölgelerde kadrolu, sözleşmeli, part-time, full-time çalışan kişi sayısı 158 artarken, doğrudan satış personeli sayısı 565 kişi azalarak ciddi bir düşüş yaşadı.

Hızla gelişen ve her meslek grubunun sürekliliğini sağlayabilmek için ayak uydurması gereken teknoloji her geçen gün gelişimini ve ilerleyişini sürdürüyor. Sigorta sektörünün de dahil olduğu bu alanda istihdam sayısı teknolojiye bağlı olarak verilerini vermeye devam ediyor. Sektörde faaliyet gösteren çalışanların sayısını etkileyen en önemli faktörlerden biri de teknolojinin gelişimi. Teknoloji ile yapay zekanın ilerleyişi ve sektöre getirdiği değişimler istihdam rakamlarına doğrudan etki eden unsurlar. Çalışanlar tarafından gerçekleştirilen birçok işlemin artık yapay zeka kullanılarak gerçekleştirilmesi istihdam oranında düşüş yaşanmasına neden oluyor. Şirketler artık teknolojik yönlerine yatırım yaparak ve online hizmetlerine ağırlık vererek en iyi ve en hızlı çözümü sigortalılarına sunmayı amaç edinmiş durumda. Aynı zamanda teknolojinin şirket istihdamına etkisi dijital ortamda tekrarlanabilen işlerin azalmasına sebebiyet verdi.

SEKTÖRDEKİ SİGORTACILIK MEZUNLARI AZALIYOR

Sektör istihdamında bir diğer önemli konu başlığı ise sektör çalışanlarının mezun olduğu bölümler. Ağırlıklı olarak üniversitelerin işletme bölümünden mezun olan sektör çalışanları sigortacılık mezunu çalışanlarının sayısını geçmiş durumda. Lisans ve önlisans mezunu sigortacılık ve ilgili bölüm mezunlarının sayısı 2018'e göre 2019'da azalmaya devam ediyor. Bunun yanında işletme mezunu çalışanların sayısı 2018 ve 2019 arasındaki bir yıllık süreçte artmaya devam etti. Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ve Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker, bu durumu işletme bölümünde verilen eğitimin sigortacılık ve benzeri bölümlerde verilen eğitime göre daha geniş yelpazeli olmasına bağlıyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı rakamlara göre 2019'da doğrudan satış personeli de dahil sektörde toplam istihdam sayısı 2018 yılındaki 19 bin 956 seviyesinden 402 azalarak 19 bin 554 oldu. Doğrudan satış personeli sayısı ise 2018 yılındaki 5 bin 891'den 2019 sonunda 5 bin 326'a düştü. Böylece 565 doğrudan satış personeli sektörle yollarını ayırmış oldu.

SİGORTACILIK MEZUNU OLANLARIN ORANI %7

Açıklanan rakamlarda göze çarpan bir başka husus ise üniversite ve yüksek lisans mezunları arasında sigortacılık bölümünden mezun olanların ortalaması oldu. Sektörde 9 bin 360 lisans ve 1.823 lisans üstü çalışanın sadece 738'i sigorta bölümlerinden mezun. Bu oran da ancak %6.6'ya denk geliyor. Sektörde ağırlıklı olarak işletme mezunları yer alıyor. 2019 sonu itibarıyla sigortacılık sektöründe 3 bin 530 işletme mezunu istihdam ediliyor.

Merkez ve bölgelerde kadrolu, sözleşmeli, part-time, full-time çalışan sayısı (doğrudan satış personeli hariç)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
KADIN	6.671	6.894	7.188	7.546	7.353	7.457
ERKEK	5.894	6.168	6.367	6.528	6.717	6.771

Sigorta sektöründeki istihdam durumu

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Merkez ve bölgede kadrolu, sözleşmeli, part-time, full-time çalışanların toplam sayısı	12.565	13.062	13.555	14.074	14.070	14.228
Doğrudan satış personeli	6.788	6.329	6.097	5.849	5.891	5.326
Sektördeki toplam personel	**19.353**	**19.391**	**19.652**	**19.923**	**19.956**	**19.554**

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

Gelişen teknoloji şirketleri personel istihdamı yerine, teknoloji yatırımına itiyor

Hizmet sektöründeki birçok iş dalında olduğu gibi sigorta sektöründe de dağıtımın önemli kısmının acenteler aracılığı ile yapıldığını hatırlatarak açıklamalarına başlayan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, Türkiye Sigorta Birliği resmi istatistiklerinde yazılan primlerin kanal bazında dağılımına bakıldığında, prim üretiminin büyük kısmının acente, broker ve banka kanalları ile yapıldığını söyledi. "Belirtilen üç kanalın 2019 yılında toplam prim üretimindeki payı %90. Doğrudan satış kanalı 90'lı yıllarda hem ihtiyaç, hem de diğer kanallara bir alternatif olarak doğdu ve yıllar boyunca artan bir seyir izleyerek gelişim gösterdi. Ancak gerek 2000'li yıllarda banka sigortacılığının büyümesi, gerekse acente kanalının etkinliğinin sürekliliği gibi nedenlerle diğer kanalların önüne geçememiş ve belli bir oranda kaldı" diyen Gölpınar, günümüzde internet, mobil uygulamalar gibi web üzerinden satışlar ve gelişen teknolojilerin artık doğrudan satış konusunda şirketleri personel istihdam etmek yerine teknolojiye yatırım yapmaya ittiğini anlattı. Çoğu şirketin teknolojilerle desteklenen satışı öne çıkardığını hatırlatan Gölpınar, "Hâl böyle olunca doğrudan satış organizasyonları olan şirketler, bu organizasyonlarında küçülmeye gidiyor ve yerine üretimlerini diğer kanallar üzerinden yapma yolunu tercih ediyorlar. Doğa Sigorta olarak bizim doğrudan satış organizasyonumuz



"Günümüzde internet, mobil uygulamalar gibi web üzerinden satışlar ve gelişen teknolojiler artık doğrudan satış konusunda şirketleri personel istihdam etmek yerine teknolojiye yatırım yapmaya itiyor."

bulunmuyor ve üretimimizin önemli kısmı başladığımız günden bugüne dek acentelerimiz tarafından yapılıyor. Ancak tabii ki yeni teknolojilere de açık bir şirket olarak kendi mobil uygulamamız ve web sitemiz üzerinden de satışımız bulunuyor. İçinde bulunulan dönemin gerekliliklerine ve yeniliklere de her zaman ayak uydurmak şart" dedi.

'TALEP HER GEÇEN YIL ARTIYOR'

Sigorta sektöründe farklı uzmanlıklar isteyen insan kaynakları, finans, muhasebe, hukuk, mühendislik, satış/pazarlama vb. gibi bölümler çıkarıldığında çalışanların %43'ünün teknik departmanlarda çalıştığını belirten Gölpınar, "Banka ve sigortacılık ya da sadece sigortacılık bölümlerinden mezun kişilerin yoğun istihdamının sağlandığı ana bölüm burası olup, konuya ve orana bu açıdan bakılması daha gerçekçi olacak. Üniversitelerdeki lisans-ön lisans seviyesinde oluşturulan bu bölümlere ve dolayısıyla sigorta şirketlerindeki istihdam taleplerine bu bölüm mezunlarından gelen başvuru talebi her geçen yıl artıyor. Şirketimiz çalışanları arasında ön lisans mezunu olanların %40'ını sigortacılık bölümü mezunları oluşturuyor. Ayrıca grubumuza yeni katılmış olan Ayvansaray Üniversitesi bünyesinde bulunan sigortacılık bölümü mezunlarının da şirketimiz için değerli bir kaynak niteliğinde olduğunu memnuniyetle paylaşmak isterim" ifadelerini kullandı.

'ÖNCELİĞİMİZ SİGORTA BÖLÜMÜ MEZUNLARI'

İstihdam oranlarının sigorta sektörüne yapacağı etkiler hakkında da yorumlarda bulunan Gölpınar şunları söyledi: "Doğa Sigorta olarak biz, ilgili bölüm mezunlarına ihtiyaç ve pozisyona uygunluk durumlarında öncelik veriyoruz. Bu bölümlerden mezun olan kişiler sadece sigorta şirketlerinde değil, acente-broker vb. dağıtım kanallarında, sigorta ile ilgili gerek özel, gerekse kamuya ait diğer kuruluşlarda çalışabiliyorlar. Hatta yeterli tecrübe ve gerekli şartları sağlayanlar, kendileri bir dağıtım kanalı olmayı da seçebiliyorlar. Önümüzdeki yıllarda sigorta şirketlerinde farklı uzmanlık gerektiren bölümler haricinde bu bölüm mezunlarına olan istihdam oranının artan seyir izleyeceğini göreceğiz."

'İŞLETME BÖLÜMÜNDEKİ EĞİTİM DAHA GENİŞ YELPAZELİ'

Gölpınar ayrıca sektörde ağırlıklı olarak işletme mezunu çalışanlarının olmasının etkisini şöyle yorumladı: "Finansal piyasaların önemli bir aktörü olan sigorta sektöründe faaliyetlerini sürdüren, yoğun rekabet ortamında varlıklarını sürdürüp, başarılı olmak isteyen sigorta şirketlerinin pazarlama faaliyetlerini müşteri odaklı stratejiler doğrultusunda yürütmeleri, maliyetlerini düşürmeleri, kârlılıklarını artırmaları vb. birçok hedefi var. İşletme bölümlerinde verilen eğitimin bu konularda daha geniş bir yelpazesi olduğu için sigorta şirketleri içinde istihdam olarak da daha fazla bir orana denk gelmesi normal." Gölpınar, Doğa Sigorta olarak kadın erkek çalışan dağılımlarının eşit olup, ücret yönetiminin tamamen eğitim, yapılan iş, tecrübe, yetkinlik ve performans değerleme sistemine göre yapıldığı için benzer nitelikleri taşıyan kadın ve erkek çalışanlarının arasında bir gelir farkı bulunmadığını da söyledi.

KORU SİGORTA YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE MALİ İŞLER GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ÖMER TOKER:

Teknolojinin gelişimi sigorta sektörünü de ayak uydurmaya zorluyor

Dünyada teknolojinin gelişmesi ve yaygınlaşmasının diğer sektörlerle birlikte sigorta sektörünü de bu değişime ayak uydurmaya zorladığını söyleyerek açıklamalarına başlayan Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker, "Sigorta şirketlerinin, müşterilerine yenilikçi ürünler ve hizmetler sunmak amacıyla, satış süreçlerini doğrudan satış yerine, danışmanlık hizmetlerinin verildiği, iş zekası destekli dijital platforma taşımasının bu küçülmeye neden olduğunu düşünüyorum" dedi.



'SEKTÖR HIZLI BİR BÜYÜME İVMESİ GÖSTERİYOR'

Türk sigorta sektörünün hızlı bir büyüme ve gelişme ivmesi gösterdiğini aktaran Toker, "Ülkemizde ekonomik dalgalanmaların yaşandığı dönemlerde bile sektör çalışanlarının özlük haklarında olumsuz bir değişiklik olmadan çalışmaya devam etmesi, belirli bir güven ortamı yaratıyor. Bu durum, doğal olarak sektöre olan ilginin artmasına da neden oluyor" dedi. Sigortacılık mezunu olan kişilerin teknik terimlere hâkim olması nedeniyle, sektöre hızlı bir şekilde uyum sağladığını ve adaptasyon sürecinin daha kolay olabileceğini ifade eden Koru Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Ömer Toker, "Sigorta şirketlerinin, tüketicilerin ihtiyaçlarına özel ürünlerin yanı sıra beklentilerine yönelik yenilikçi ve farklı ürünler sunuyor olması, sigortacılık dışı bölümlerden mezun olan kişilerin de sektörde yer almasına olanak sağlıyor. Üniversitelerde sigortacılık ile ilgili bölüm sayısının ve üniversiteler ile sektör arasındaki işbirliklerinin artması sonucunda, bu bölümden mezun olan öğrencilerin sektördeki çalışma yüzdesinde artış olabilir. Bu durumun sektörü olumlu yönde etkileyeceğini beklemekle birlikte hâlihazırda bu bölümden mezun olmayan fakat sektöre fazlasıyla katkı sağlayan üst düzey yöneticilerimiz ve çalışanlarımıza da teşekkür borçluyuz" diye konuştu.

"Dünyada teknolojinin gelişmesi ve yaygınlaşması, diğer sektörlerle birlikte sigorta sektörünü de bu değişime ayak uydurmaya zorluyor"

'KENDİNİ GELİŞTİREN GENÇLER SEKTÖRE KATKI SAĞLIYOR'

"İşletme branşlaşan bir meslek olmadığı için bu bölümden mezun olduktan sonra hangi sektörde hangi mesleği yapacağına karar vermek kişiye kalıyor. Zira aynı bölümden mezun olan kişiler birbirlerinden çok farklı görevlerde çalışabiliyor. Mezun olduğu bölüm ne olursa olsun kendini geliştiren ve ne istediğini bilen gençlerimiz olduğu sürece sektöre katkı sağlanmaya devam edilecek" diyen Toker, sözlerini şöyle noktaladı: "Şirketimizde de kadın çalışan sayısı erkek çalışan sayısından fazla. Çalışanlarımız arasında özlük haklarına ilişkin olarak fark yok. Kariyer planlanmasında her iki gruba da eşit fırsatlar sunuluyor. Sektördeki yönetim kadroları ağırlıklı olarak erkek olabilir fakat bunun ayrımcılıkla ilgisi olduğunu düşünmüyorum. Sektörde birçok departmanın başında, başarılı kadın yöneticiler bulunuyor."

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

"Trafik sigortasında satışın %94'ünü acenteler gerçekleştiriyor"

Her ay farklı röportaj ve söyleşilerle düzenli olarak gazetemizde yer verdiğimiz TOBB SAİK yönetiminin çalışmalarına dair bilgilendirmelerimiz için bu ayki sayımızda SAİK Üyesi Özgür Yılmaz ile görüşme gerçekleştirdik. Yılmaz'ın hem 2019'un son aylarındaki hem de 2020'nin ilk iki ayındaki komite çalışmalarını, sektörel gelişmelere dair düşüncelerini ve acenteler ile ilgili görüş ve bilgilendirmelerini konuştuk. Özgür Yılmaz icra komitesi olarak göreve geldikleri günden itibaren yetkisiz sigortacılık ve sigorta aracılığı yapan kurum, kişi ve yapılar ile mücadele başlattıklarını belirterek sözlerine başladı. Yılmaz, "Raporlarla bize gelen tespitler doğrultusunda meslekten men dahil cezalar verdiğimiz kişi ve kurumlar vardı. Ama bir yandan da daha büyük yapı ve organizasyonlar da farklı şekillerde sigorta aracılığı ve yetkisiz sigortacılık yapmaya çalışıyordu. Bunlarla mücadele anlamında daha önemli ve geniş çaplı önlem ve kararlara ihtiyacımız vardı. Uzun uğraşlar sonunda bunu sağlayacak çok önemli hamle ve tedbirlerin Hazine tarafından alınmasını sağladık ve Hazine 18 Aralık 2019 tarihli sektör duyurusu yayınlandı. Biz acenteler açısından milat sayılacak bu duyuru ile yetkisiz sigortacılık yapan kişi ve kurumlara, bunlara göz yuman, destek ve zemin sağlayan sigorta şirketlerine, brokerlere, acentelere yönelik ciddi bir uyarı yapıldı. Bu sektör duyurusu SAİK tarihinde de bir milattır" diye konuştu.

'HAKSIZ ELEŞTİRİLERE ÖNEM VERİLMEMELİ'

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin (SBM) 'İkili Doğrulama' uygulaması hakkında görüşlerini paylaşan Yılmaz, "Bu uygulama 2019 Eylül'de acentelere duyuruldu, isteyen acenteler tarafından kullanıldı ve Aralık ayında da bunun zorunlu olacağı duyuruldu. Lakin Aralık'ta uygulamayı kuran acente sayısı çok düşük olunca 20 Ocak 2020'ye kadar uygulama başlangıç tarihi uzatıldı. Bu konu çok eleştiri almakla birlikte aslında acentenin menfaatine olan, teknik personel olmayan yetkisiz kişilerin SBM'ye girişlerini engellemek adına alınmış bir karardır. O nedenle sosyal medyada yapılan haksız ve anlamsız eleştirilere önem verilmemesini rica ediyorum. Her şey acentelerin güvenliği ve menfaati için yapılmaktadır. Bizler de bir acente olarak tabiri caizse kendi işimizi zorlaştıracak değiliz. O nedenle bu çerçevede değerlendirme yapılması konusuna önemle dikkat çekmek istiyorum" şeklinde konuştu.



'ASILSIZ İDDİALARA İTİBAR EDİLMEMELİ'

Trafik sigortalarında acente payının düştüğü ve sigorta şirketlerinin trafik sigortasında direkt satış payının arttığı şeklindeki söylentilerin doğru olmadığını söyleyen Yılmaz, "Acente payında bir düşme olmadığı gibi, Türkiye'de satılan trafik sigortasının %94'ünü yine biz acenteler gerçekleştiriyoruz. Raporlarda ise, acentelerin sattığı havuza giren poliçeler merkez satışı göründüğü için sigorta şirketlerinin trafik sigortasında direkt satış payının arttığı gibi yorumlanıyor. Meslektaşlarımızın bu asılsız iddialara itibar etmemesini önemle hatırlatmak isteriz. Bankaların kredi ilişkili sigortalar için müşterilere uyguladığı baskıcı tutumuna istinaden Hazine'ye yaptığımız ispatlı ve delilli başvurularımız neticesinde iki büyük bankaya şimdiye kadar olmadığı kadar yüksek miktarda para cezası ve bu bankalardan birine para cezası dışında 15 gün süre ile banka acentelik faaliyetleri durdurma cezası verildi" dedi.

'DEPREMİN ARDINDAN SÜREKLİ BİLGİ AKIŞI SAĞLADIK'

24 Ocak'ta meydana gelen Elazığ merkezli depremle ilgili de açıklamalarda bulunan Yılmaz, "Depremin ardından bölgedeki acente temsilcileri ve yetkililer ile sürekli bilgi akışı sağladık. Ardından SAİK yönetimi olarak çok hızlı aksiyon alarak meslektaşlarımız ve onların müşterilerine yönelik iki uygulamayı hayata geçirdik. İlk olarak yıkımlar ve artçı sarsıntılar nedeni ile ofislerini kullanamayan acentelerin kullanmak zorunda oldukları statik IP zorunluluğunu şubat sonuna kadar kaldırdık. Ardından ikinci uygulamamızı gerçekleştirmek için Hazine yetkilerine talepte bulunarak, bölgede yaşayan vatandaşların zorunlu branşlardaki yenilemelerini yaptırmakta aksaklıklar, gecikmeler olabileceği için nisan ayı sonuna kadar hasarsızlık haklarının korunmasını sağladık" ifadelerini kullandı. 7 Şubat'ta SAİK yönetimi ve sektörün üst düzey yöneticileri ile bölgeye ulaştıklarını da aktaran Yılmaz, "Malatya'daki istişarelerimizin ardından aynı gün karayolu ile depremin merkez üssü olan Elazığ'a ulaştık. Burada da İl Ticaret ve Sanayi Odası'nda düzenlenen toplantıda hem meslektaşlarımız hem de özveri ile bölgede görev yapan eksper dostlarımız ile bir araya geldik. Bu toplantılarda hem ticaret odaları başkanlarından, hem de acente ve eksperlerden yaşadıkları sorunlar ve konulara dair bilgiler edindik" dedi.

'AFET ÖNCESİ RİSKLER TEMİNAT ALTINA ALINMALI'

Yılmaz, "Her iki ildeki toplantıda da sektörün üst düzey yöneticileri meslektaşlarımızın sorunlarını, taleplerini dinleyerek çözümler üretilmesi konusundaki desteklerini bildirdiler. Her iki ilde de meslektaşlar ve eksperler bu kadar önemli ve geniş katılımlı bir bölge ziyaretinin kendileri açısından önemli olduğunu söyleyerek teşekkürlerini ilettiler" şeklinde konuştu. Afet bölgesine yapılan seyahate katılım gösteren sektör temsilcilerine teşekkürlerini ileten Yılmaz, açıklamalarını şöyle sonlandırdı: "Vatandaşlarımızı afetler öncesinde risklerini teminat altına almalarının önemini bir kez daha hatırlatmak istiyoruz."

2019 ve 2020'de acentelerin sektöre büyük katkı sağladığını aktaran **TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz**, "Türkiye'de satılan trafik sigortasının %94'ünü acenteler gerçekleştiriyor. Raporlarda ise, acentelerin sattığı havuza giren poliçeler merkez satışı göründüğü için sigorta şirketlerinin trafik sigortasında direkt satış payının artması şeklinde yorumlanıyor"dedi.

TOBB'DAN ANLAMLI İŞBİRLİĞİ

TOBB ve NN Hayat ve Emeklilik arasında gerçekleştirilen TSS işbirliği ile ilgili bilgi veren Özgür Yılmaz, şunları söyledi: "28 Ocak 2020'de İstanbul'da TOBB tarafından önemli bir konu ile ilgili tanıtım toplantısı yapıldı ve acenteleri de ilgilendiren önemli bir anlaşma taraflarca imzalandı. İcra komitesinin işbirliği ve koordinasyonunda NN Hayat ve Emeklilik tarafından Türkiye'de TOBB üyesi olanların eş ve çocukları da dahil olmak üzere yararlanabileceği hastane network'üne SGK anlaşması olmamasına rağmen TOBB ETÜ hastanesi de dahil edilerek tamamlayıcı sağlık sigortası geliştirildi. Başlangıçta sadece NN Hayat ve Emeklilik acentelerinin satılabileceği bu ürünü, NN Hayat acentesi olmasa dahi TOBB'da levhaya kayıtlı tüm acentelerin de satabilmesi amacı ile SAİK tarafından girişimde bulunuldu. NN Hayat ve Emeklilik ile yapılan anlaşma gereği hiçbir şart aranmadan acentelik tesis edilerek isteyen levhaya kayıtlı her acenteye bu ürünü satma imkanı SAİK yönetimi tarafından sağlandı."

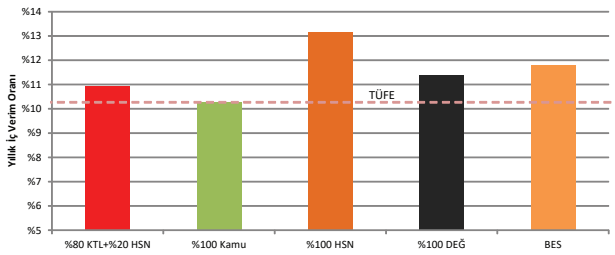


TOBB SAİK yönetimi NN Hayat ve Emeklilik ile TSS anlaşmalarının imza törenini gerçekleştirdi.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

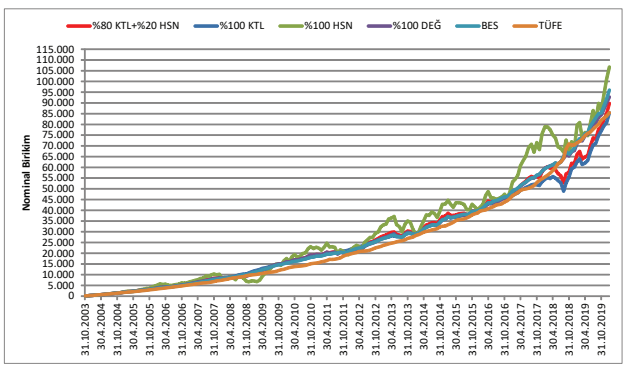
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.01.2020 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



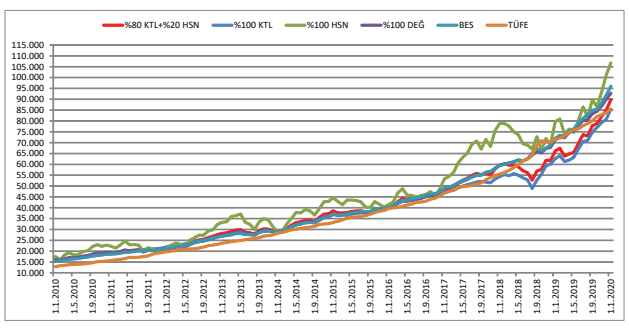
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.01.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %11,80 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %13,14 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.01.2020 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 31.10.2003-31.01.2020 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, 31.01.2020 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 95.992 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 85.462 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.01.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2020 gelişimi)



Aynı endeksin 2010-2020 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 rüzgarı devam ediyor

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 2020 yılının Ocak ayında %5.11 oranında yükselirken, BİST–100 endeksindeki artış ise %4.12 oranında gerçekleşti. Ocak ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %5.19 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %5.33 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2020 yılı Ocak ayında %1.35 oranında arttı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

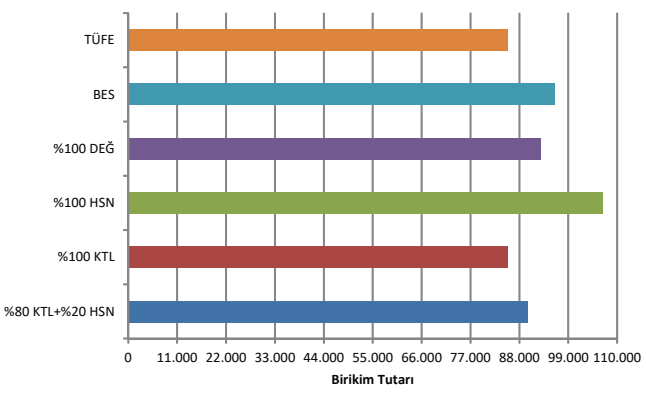
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla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

ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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

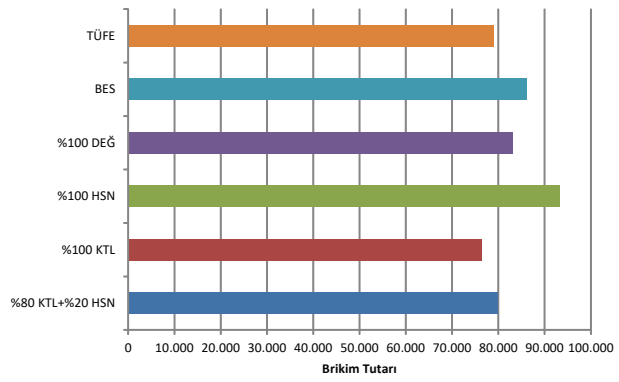
Yandaki grafik 31.10.2003-31.01.2020 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.01.2020 tarihinde 95.992 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ocak 2020 döneminde bireysel emeklilik sistemine 436 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.01.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.01.2020 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olankatılımcıların, 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 31.01.2020 tarihinde 93.338 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.01.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





BES'te katılımcı azaldı sözleşme sayısı arttı

Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) yayınladığı 2019 yılı Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporuna göre, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne gönüllü olarak dahil olan katılımcı sayısı 2019 yılında 7 bin 92 kişi azalarak 6 milyon 871 bin 132 oldu. Katılımcı sayısındaki azalmaya karşın, sözleşme sayısı 2019 yılsonunda 42 bin 869 artış ile 8 milyon 203 bin 2 olarak gerçekleşti. 2019 yılında Bireysel Emeklilik Sistemi'nden emekli olan kişi sayısı ise yaklaşık %27 artarak 113 bin 302 kişiye yükseldi. Sistemden emeklilik hakkını kullanan her üç katılımcıdan birinin emekliliğe hak kazandığı tarihi takip eden 2 ay içinde bu hakkı kullandığı görülüyor. Emekliliğe hak kazanır kazanmaz sistemden ayrılan katılımcıların bu derecede yüksek olması, emeklilerin ihtiyaçlarını ve beklentilerini karşılayacak şekilde bir sistem tasarımını zorunlu kılıyor denebilir.

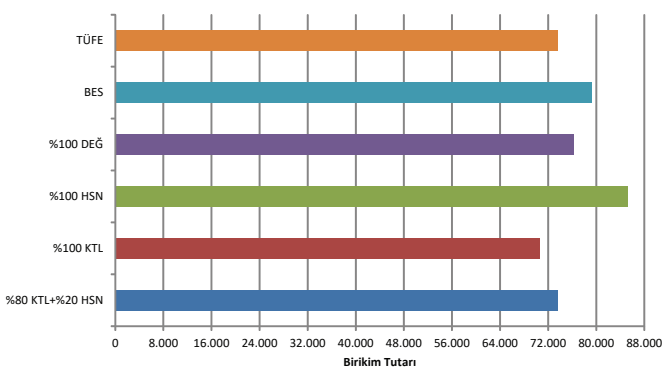
OKS'YE 1 MİLYONDAN FAZLA KİŞİ KATILDI

2019 yılında gönüllü katılım esaslı sistemdeki katılımcı sayısının yaklaşık 7 bin kişi azaldığı gözlemlense de, otomatik katılımlı sisteme yaklaşık 1 milyon 200 bin kişi dahil oldu. 2019 yılında gerçekleşen büyüme oranlarına bakılacak olursa, katılımcıların ödediği toplam katkı payı tutarı %16.1 oranında artarak 67.8 milyar liraya, devlet katkısı fonu %48.1 oranında artarak 17.3 milyar liraya ve toplam fon tutarı ise %32.4 oranında artarak, 101.9 milyar liraya ulaştı. Öte yandan, yine Emeklilik Gözetim Merkezi'nin yayınladığı verilere göre, 2019 yıl sonu itibarıyla otomatik katılım sisteminde bulunan 5 milyon 354 bin 242 çalışanın, 6 milyon 389 bin 681 adet sözleşmesi olduğu görülüyor. İlgili sözleşmelere ait toplam 3.9 milyar liralık katkı payına karşılık, toplam fon tutarının ise 4.7 milyar lira olduğu açıklandı.

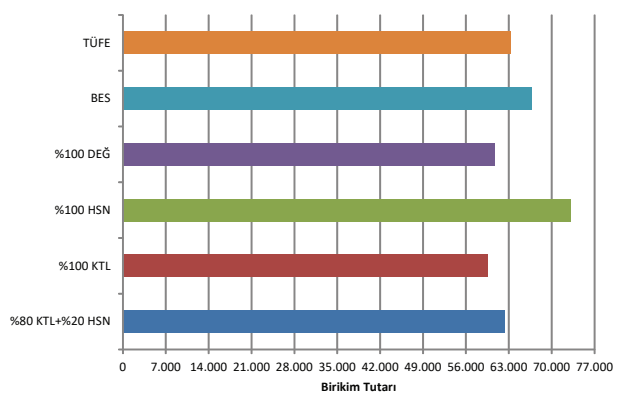
Raporda, otomatik katılım için cayma oranı ile ilgili bilgiler de paylaşıldı. 2018 yılında yürürlüğe giren toplam 7 milyon 276 bin 291 sözleşmenin, 5 milyon 582 bin 261 adedinin sonlandırılarak, cayma oranının %76.7 seviyelerinde gerçekleştiği belirtildi. 2019 yılında ise, toplam 5 milyon 469 bin 344 sözleşme kurulmuş olup, 4 milyon 277 bin 474 adedinin sonlandırıldığı, dolayısıyla 2019 yılı için cayma oranının %78.2 seviyesine yükseldiği belirtildi.

EGM tarafından yayımlanan "BES Gelişim Raporu"na göre gönüllü katılımcı sayısı 2019 sonu itibarıyla 7 milyona dayandı. Katılımcı sayısının azalmasına rağmen sözleşme sayısı 42 bin 869 artarak 8 milyonu geçti.

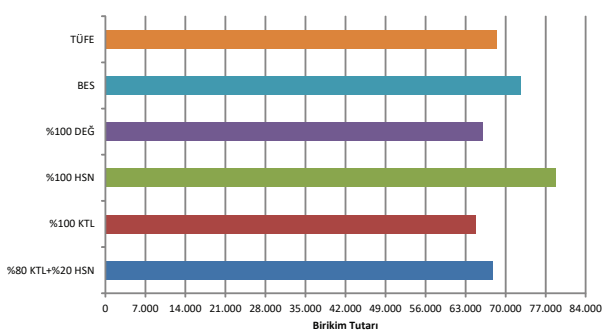
31.01.2006-31.01.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



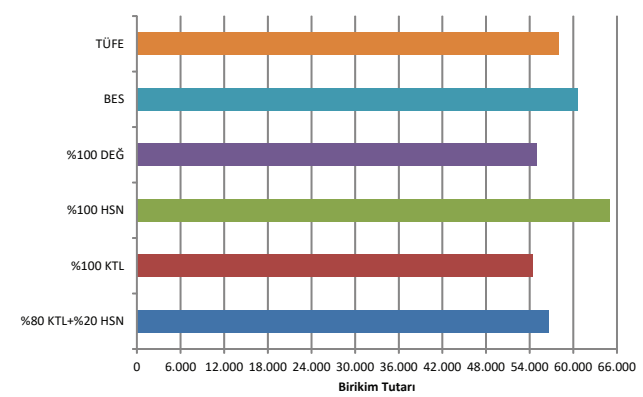
31.01.2008-31.01.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.01.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.01.2020 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.

Sigortalanamaz risklere karşı "master plan" oluşturulmalı

Sigorta sektörünün de katılım gösterdiği 2. Uluslararası Yangın Önleme ve Korunma Eğitimi'nde yangınların oluşturduğu sigorta hasarları ve sigortalanamaz risklere karşı alınabilecek önlemler tartışıldı. Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem, yangınlara karşı çözümün konuyla ilgili bir master plan oluşturulmasından geçtiğini vurguladı.

Yangın Önleme ve Korunma Derneği (FPPA) 2. Uluslararası Yangın Önleme ve Korunma Eğitimi; Milli Re'de acenteler, sigortacılar ve eksperlerin katılımıyla düzenlendi. Moderatörlüğünü İTO Meclis Üyesi ve Meslek Komitesi Üyesi Doğan Şen'in yaptığı etkinlikte başta yangın riskleri olmak üzere, sigortalanamayan riskler, yangın önleme ve yangından korunma ve yangınla mücadele yöntemleri masaya yatırıldı. Farklı uzmanların eğitim verdiği programın ilk bölümünde CFPA Avrupa Direktörü Tommy Arvidsson, Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu ve Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem konuşmalar yaptı. Etkinliğin ikinci kısmında ise Icaro Cortona'dan Siliano Stanganni, "Büyük Sivil, Ticari ve Endüstriyel Binalarda Yangın Önleme ve Korunma" başlıklı bir sunum yaptı. Ardından yine Icaro Cortona'dan Marcello Giovani; "Tehlikeli Endüstriyel Tesislerde Yangın ve Gaz Algılama Sistemlerinin Tasarımı için Kriterler" ve Karina Danışmanlık'tan Tanju Ataylar, "Dünyada Yangından Korunma Standart Yönetmelik ve Kanunları" başlıklı eğitimler verdi.



Doğan Şen'in moderatörlüğünde TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, CFPA Avrupa Direktörü Tommy Arvidsson ve Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem yangın risklerini değerlendirdi.

TSB'DEN YANGIN KONUSUNDA ÇALIŞTAY PLANI

Etkinlikte ilk sözü alan CFPA Avrupa Direktörü Tommy Arvidsson oldu. Arvidsson CFPA olarak verdikleri eğitimlerden ve bu eğitimlerin niteliklerinden bahsetti. Daha sonra konuşan TSB Genel Sekreteri Mehmet Akif Eroğlu, TSB olarak trafik sigortasından sonra yangın sigortaları konusunda da önemli adımlar attıklarını belirtti. Eroğlu, hasar/prim oranlarının oldukça olumlu olduğu bir branşta penetrasyonun çok düşük olduğunu ifade etti. Su basması, iş durması gibi teminatların sunulduğu yangın sigortalarının özellikle KOBİ'ler için hayatî olduğunu belirten Eroğlu, "Yine de işletmelerin %65'inde sigorta olmadığını görüyoruz. Çok büyük bir risk alıyorlar" diye konuştu. Eroğlu, TSB'nin planları hakkında "İBB ile görüşmelerimiz oldu. İtfaiye teşkilatını ziyaret edip nelerin yapılabileceğini konuştuk. Önümüzdeki dönemde bu konu ile ilgili bir çalıştay planlıyoruz" dedi.

'MASTER PLAN OLUŞTURULMALI'

Daha sonra söz alan Sigorta Eksperleri İcra Komitesi Başkanı Ahmet Nedim Erdem oldu. Konuşmasına dünyadaki "sigortalanamayan riskler" algısını ülkemizdeki algıyla karşılaştırarak başlayan Erdem, "Geçmişte sigortalanamayan riskler için büyük bir adım atıldı. Bazı eksperler görevlendirildi. Bu işin çözüleceği söylendi ancak sonuçlanamadı" dedi. Ülkemizde kuralların olduğunu, kanun tarafında bir sıkıntı olmadığını belirten Erdem, kural olduğunu ancak bir sistemin olmadığı söyledi. Çözümün konuyla ilgili bir master plan oluşturulmasından geçtiğini vurgulayan Erdem, "Maden sigortalarında bir sistem oluşturuldu. Bu sigortaların kârlı hale geldiği görüldü. Bunun nedeni de eksperlerin çok iyi çalışması. Ortak bir liste oluşturuldu ve bunun üzerinden ilerlendi. Yangın tarafında da bunun oluşturulması gerekiyor" dedi. Bir yangında 4-5 ay işin durduğunu, bunun hem işletmeye hem de ekonomiye zarar verdiğini dile getiren Erdem, sigortalanamayan riskler karşısında acentelerin yapması gerekenleri şöyle paylaştı: "Acentelerden rica ediyorum. Bir eksper eliyle rapor alınması sigortalanamayan risklerde sizin eliniz güçlendirir. Risk yüksek diye sigortalanamaz denerek kenara atmak yerine bir eylem planı çıkarılmalı. Hasar/prim %42 seviyesinde. Bu durum hem penetrasyonu artırır hem de bu seviyeyi daha da iyileştirir."

YENİ MODEL YATIRIMLARIN ÖNÜNÜ AÇACAK

Sigortalanamayan riskler konusunun gerek endüstri sektörünün gerekse de sigorta sektörünün önemli bir sorunu olduğunu söyleyen Erdem, eksperler olarak bir model hazırladıklarını ifade etti. Erdem, "Öncelikle sigortalanamayan bir riskin gerekçelerinin ortaya konulması lazım. Bunlar kabul edilebilir ve kabul edilemeyecek riskler olarak değerlendirilir. Bizim modellememiz de sektörün sigortalanamaz risk kategorisine almış olduğu endüstrilerin neden sigortalanamadığına ilişkin gerekçeleri ortaya koymak" dedi. Bir master plan çerçevesinde, ortak bir checklist oluşturulması ve neticesinde denetimlerin yapılarak ortak bir eylem planı ortaya konulması gerektiğini vurgulayan Erdem, "Sigortalanamayan bir risk unsuru varsa, bu unsurun sigorta şirketinin risk kabulüne göre değil de, ortak bir kabule göre değerlendirilmesi gerekir. Biz eksperler olarak bu süreci rahat bir şekilde yönetebiliriz. Bu da sigortalıların mevcut eksikliklerini belirleyip, ortaya çıkabilecek riskleri değerlendirip buna ilişkin bir yol haritasını koymalarını sağlar. Dolayısıyla sigortalının üzerinde kalan o riskin sektör tarafından kabulü+ sağlanır ve ekonomiye bir katkı yapılır. Bu da girişimci açısından riskin minimize edilmesiyle daha fazla yatırım imkanı sağlayarak sektördeki finansal girdileri artırır" dedi.


Etkinlikte sunum yapan yabancı konuşmacılar uluslararası yöntemler ve uygulamalar hakkında bilgi verdiler.

MİLLİ SERVETİ KORUYACAK

Etkinlikte görüşlerini aldığımız Doğan Şen ise "Yönetmelikler bazı şartlarda işletmelere uygun değil. Özellikle petrokimya tesisleri ve depolama alanlarında bunu görüyoruz. Bu yönetmelikler revize edilmeli" dedi. Uluslararası direktifler doğrultusunda iş yerlerinde riskleri azaltıcı önlemlerin alınması sonrasında sigorta yapılamaması için bir nedenin kalmadığını dile getiren Şen, "Sigorta şirketleri de kabul kriterlerini genişlettiği sürece sigortalılık oranı hızla artacak, yangın primleri yükselecek ve en önemlisi milli servet korunmuş olacaktır" şeklinde konuştu.

"Türkiye'de deprem sigortalarına karşı olan bakış açısı geliştirilmeli"

Deprem konusu hakkında bilgilendirmelerde bulunan Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, "1999 yılında yaşanan Gölcük- İzmit-Yalova depreminde maalesef çok ciddi can ve mal kaybı yaşanmıştı. Sonrasında ülkemizde yapılmaya başlanan DASK, (Doğal Afetler Sigortası) gün geçtikçe önemini artırdı. Bu sistem Doğal Afet Sigorta Kurumu tarafından yönlendirilip yönetiliyor. Binanın bulunduğu bölgenin durumu, riski ve Bayındırlık Müdürlükleri'nin inşaat maliyet birim fiyatına göre yapılıyor. Oldukça da ekonomik bir sigorta türü olduğu aşikar" diye konuştu. Yaklaşık 17.6 milyon civarında konut potansiyeli olduğu kabul edilirse sadece 9.6 milyon konutun DASK sigortası kapsamında olduğunu belirten Çakas, "Bu rakam her ne kadar cazip görünse de işin özünde ciddi eksiklikler söz konusu" dedi.



'YAKLAŞIK 9.6 MİLYON CİVARI KONUT SİGORTALI'

"DASK kurumu 24 milyar liralık hasar ödeyebilir ve riskleri karşılayabilir bir güce sahip. Türkiye'de, DASK sigortasının diğer bir ismi de zorunlu deprem sigortası olarak geçiyor. Konutlarda kira sözleşmeleri yapılırken elektrik, doğalgaz veya su aboneliklerinde bu poliçeler isteniyor. Fakat sözleşmeler bittikten sonra yenilemelerde önemli ölçüde eksiklikler yaşanıyor. DASK yaptıranlar sanki konutunu bütün risklere karşı sigortalandığını farz edip, normal konut paket sigortasını yapma gereği bile düşünmüyorlar. Oysaki konut paket önemli bir sigorta türüdür. Dolayısıyla konutun standart olarak fiyatlandırılması veya eksiklerinin giderilmesi konut paket sigortası ile mümkün" diyen Çakas, "Yaklaşık olarak 9.6 milyon konut sigortalı. Belki dünya ortalamasının gerisinde olmasa da Türkiye'nin deprem bölgesinde olması sebebiyle kendine özgü hassasiyet gösterme zorunluluğunu da göz önünde bulundurmalıyız. Biz bu sigorta türlerine ayrı bir bakış açısıyla hassasiyet göstermek zorundayız. Genelde DASK'ın büyük bir kısmı kira sözleşmelerinde yapılıyor. Sonra da bu işlem maalesef devam ediyor mu etmiyor mu belli değil. Devam ediyorsa devamlılık oranı düşük. Kendiliğinden yaptıran yok mudur? Elbette ki var. Ancak yine önemli eksiklikler söz konusu. Eşya sigortası ya da diğer tüm riskleri güvenceye alan konut paket dediğimiz poliçe genelde açıkta kalıyor. Halbuki eşyanın maliyeti veya değeri birçok konutta, ya konut değerinde ya da konut değerine yakındır. Ayrıca bu konut poliçesinde bir çoğumuzun bilmediği hizmetler de var. Çilingir hizmeti, acil ambulans hizmeti vb. DASK ve konut paket sigortalarına karşı olan bilinci ülke olarak vatandaşlarımıza aşılamalıyız" şeklinde konuştu.

'24 MİLYARLIK DASK REZERVİNİ ARTIRMAK MÜMKÜN'

Paket poliçe veya ihtiyari konut sigortası yaptırırken mutlaka DASK da yaptırmanın gerekli olduğu ve bunun aksinin söz konusu olamayacağını dile getiren Çakas, "Potansiyel anlamda baktığımızda ise çok ciddi oranda sigorta konut sigortasından söz edebiliyoruz. 8 milyondan fazla konutun sigorta sahibi olması potansiyelin en açık göstergesi. Eğer ki sigortalı konut oranı %80-90'lara yükselir, tamamlayıcı konut potansiyelini daha yukarılara çıkarırsa, şu anda DASK'ın rezervinde yer alan 24 milyarlık hasar karşılama gücü daha üst seviyelere ulaşır. Büyük illerde, başta İstanbul'da olabilecek deprem riskini düşünmekten kaçıyoruz ancak depreme karşı sigortalılık oranı hayati önem arz ediyor. Yapılan bu sigortaların ciddi bir kısmının yurt dışındaki sigorta şirketlerine de sigortalandığını yani reasüre edildiğini de biliyoruz. Böylece oluşacak maddi hasarlar da dışarıdan desteklenmiş oluyor. Elbette devlet desteğini esirgemeyecektir. Ancak devletin de gücünün sonsuz olmadığını unutmamak gerekiyor.
Dışarıdan veya içerden, sigorta tarafından hasarların önemli bir kısmının karşılanması katkı sağlayacaktır" dedi. Çakas sözlerini şöyle sürdürdü; "Bizlerin gönlünden geçen bu risklerin karşılanma oranının 4-5 kat daha yukarılara çıkması yönünde. Bu konuyu konut paketler de dahil olarak düşünmek gerekiyor. Potansiyel de şu anda mevcut. Bu rakamların yukarıya çıkarılması veya daha çok konutun sigortalanması için önemli sorumluluklarımız var. Öncelikli beklentimiz kamu otoritesinin bu konuyu desteklemesidir. BES'te ya da hayat sigortalarındaki katkı olduğu gibi kamu sigortalarıyla DASK ve konut sigortaları desteklenebilir. Böyle bir girişim buradaki birikimin büyümesini de kolaylaştıracaktır. Hatta sözlü ya da yazılı destek şeklinde de gerçekleşebilir. İnsanlarımızın bu konuda mutlaka bilinçlendirilmesi gerekiyor."

'KONUT BAŞINA DASK MALİYETİ YÜKSELMELİ'

"Şu anda DASK'ın aylık maliyeti konut başına 10 liranın biraz üstünde. Bu maliyeti aylık 25-30 liraya çıkarabilirsek hem insanlar bu anlamda daha çok hizmet alabilir hem de riskin karşılanma limiti ciddi boyutta artabilir. Temennimiz elbette ki afet anında da hazırlıklı olmamız. Devletin de bu alanda teşvik edici olması meselenin ciddiyetini artıracaktır. Belli bir yüzde oranında katkı sağlanması gerekiyor. Şu anda 24 milyarlık deprem riski karşılama fonu önemli bir boyutta fakat yeterli değil. Acenteler bu fonu büyütebilecek en büyük aracı. Yaklaşık olarak 16 bin 500 sigorta acentesi üstüne düşeni yapacaktır. Sadece küçük dokunuşlarla bu büyük problemi çözme yeteneği olanlar sektördeki üretimin %65'lik aracı acentelerdir" diyen Çakas, "Ailelere fazla büyük maliyeti olmayan DASK ve konut paket üretimini de en kısa sürede birkaç katına çıkarmak mümkün. 2000 yılında 3 milyon 766 bin lira olan DASK üretimi 2019 yılı sonunda 1 milyar 322 milyona ulaştı. Bu da büyümenin kısa sürede gerçekleşebileceğinin bir kanıtı. DASK poliçesinin komisyon oranı düşük. Ancak acenteler için çapraz satış dediğimiz faaliyete çok önemli bir katkısı var. Acentelerin bu fırsatı iyi değerlendirmesini öneriyoruz. Özellikle konut paket poliçelerinde komisyon oranı da diğer branşlara göre son derecede cazip. Acentelerin gelirine çok önemli bir katkı sağlayacaktır" şeklinde açıklamalarda bulundu.

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, "Yaklaşık olarak 9.6 milyon konut sigortalı olduğuna göre demek ki daha 8 milyon civarında konutun sigortalanması gerekiyor. Türkiye'nin deprem bölgesinde olması sebebiyle kendine özgü hassasiyet gösterme zorunluluğunu da göz önünde bulundurmalı, bu sigorta türlerine ayrı bir bakış açısıyla hassasiyet göstermek zorundayız" dedi.

EN BÜYÜK REFERANSIMIZ ÖDENEN HASARLAR OLACAK

"DASK ürününün satış başarısını artırmak için deprem sonunda oluşan hasarlar takip edilmeli ve ödeneklere hassasiyet gösterilmeli" diye belirten Çakas, "Özellikle yaşanan son İstanbul depreminden sonra belediyelerce mühürlenen binaların hasarlarının muallakta kaldığı bir gerçek. Bu durumda gerekenin yapılması veya hasarların ödenmesi gerekiyor.
Sigortacılığın en büyük reklamı ödenen hasarlarla ilişkilidir. Sigortacılık oranının %54'lerden %90'lara ulaşması ile konut paket veya ihtiyari sigortalar branşına katkı sağlayacaktır. Zaten yapılması gereken de budur. 30 yıllık bir sigortacı olarak bu konuyu tekrar vurgulamanın hepimizin faydasına olduğunu hatırlatmak istiyorum. Hem sigortacılar hem de geniş anlamda hepimizin buna sahip çıkması gerekir. En büyük referansımız ödenen hasarlar olacak" diye konuştu.

Sigortacının bilgilendirme yükümlülüğünde dijitale yeşil ışık

"Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yönetmelikte; belli bir sigorta ilişkisine girmek isteyen kişilerin, gerek sözleşmenin kurulmasından önce gerekse kurulması sırasında sözleşmenin konusu, teminatları ve diğer özellikleri hakkında oluşabilecek bilgi eksikliklerinin giderilmesi konusunda sigortacıların görevleri düzenleniyor.
Aynı zamanda sözleşmenin devamı sırasında ortaya çıkabilecek ve sözleşmenin işleyişi ile ilgili olarak sigorta ettireni, sigortalı veya lehdarı etkileyebilecek nitelikteki değişiklik ve gelişmelerden ilgililerin haberdar edilebilmesi konusunda yöntemler belirleniyor.
Hazine ve Maliye Bakanlığı imzalı yönetmeliğe göre, sigortacının bilgilendirme yükümlülüğü, sigorta ettirene ve sigorta sözleşmesine taraf olmak isteyen kişilere sözlü ya da yazılı olarak yerine getirilecek. Poliçenin hayata geçirilmesinden önce başlayacak bilgilendirme yükümlülüğü ve sözleşme canlı olduğu sürece devam edecek.
Tarafların, fiziki olarak karşı karşıya gelemeyeceği durumlarda veya işin mahiyetinin gerektirdiği zamanlarda kalıcı veri saklayıcısı aracılığıyla bilgilendirme yapılabilecek. Kısa mesaj, elektronik posta, internet, disk, CD, DVD, hafıza kartı, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi veya e-Devlet üzerinden kurulacak her türlü araç veya ortam, kalıcı veri saklayıcısı anlamına gelecek. Böylece dijitale de yeşil ışık yakılmış oluyor.
Bu yapılırken, sigortacının sigorta ettireni yanıltıcı her türlü hal ve davranıştan kaçınacak. Bilgilendirme yükümlülüğünün yerine getirilmediği durumlarda sigorta ettiren sigorta sözleşmesini feshedebileceği gibi, uğradığı zararın tazminini de talep edebilecek. Bilgilendirme yapıldığının ispatı ise sigortacıda.



BİLGİLENDİRME BASINLA YAPILABİLECEK

Bilgilendirmenin yazılı yapılması durumunda metin en az 2 yazılı nüsha olarak düzenlenecek. Veri saklayıcısı aracılığıyla bilgilendirme yapılırsa, metni kaydetmekle yükümlü olan sigortacı olacak. Bilgilendirmenin çağrı merkezi aracılığı veya telefonla yapılması halinde görüşme manyetik veya dijital ortamda kayıt altına alınacak.
Aynı zamanda sigortacı, mevzuattaki değişiklikler başta olmak üzere, iflas veya tasfiyesini, ilgili branşlarda yapılan ruhsat iptallerini, tüm branşlarda sözleşme yapma yetkisinin kaldırıldığını ve sigorta sözleşmesinin devamı sırasında ortaya çıkabilecek, sigorta ettiren ile sigorta sözleşmesinden yararlanacak kimselerin hak, borç ve yükümlülüklerini doğrudan etkileyebilecek nitelikteki her türlü değişiklik ve gelişmeyi, ilgili kişilere 10 iş günü içinde bildirecek. Bilgilendirme, Bakanlıkça uygun görülürse halinde basın ve yayın kuruluşlarıyla yerine getirilebilecek.
Yönetmelik şikayetleri de düzenliyor. Sigortacı, kendisine yöneltilen şikayetler ile her türlü bilgi taleplerini, başvurunun kendisine ulaşmasından itibaren 15 iş günü içinde cevaplayacak. Ayrıca, şikayet ve bilgi taleplerini değerlendirip sonuçlandırmakla görevli bir şikayet birimi de kurulacak. Bu şikayet birimi, sigortacıya ulaşan tüm şikayetlere ilişkin kayıt ve istatistikleri üçer aylık dönemler itibarıyla Bakanlığa iletecek.
Sigorta ettiren, sigortalı ve lehdarların, sigortacılığa ve mevzuata ilişkin gelişmelerden sürekli olarak bilgilendirilmelerini teminen sigortacı, gerekli bilgi işlem altyapısı çalışmalarını yapmak ve bu çerçevede Bakanlıkça belirlenecek şartları yerine getirmek üzere idari ve teknik tedbirleri almakla yükümlü olacak. Sigortacı, genel hükümler ile bilgilendirme faaliyetini etkin olarak yürütebilmek amacıyla kurumsal internet sitesi oluşturacak.



Sompo Sigorta'nın Yerküreye Saygı projesi 'gönüllü' büyüyecek

İklim krizi konusunu bütünüyle sahiplenen Sompo Sigorta, hem toplumsal hem de bireysel farkındalık ve bilinç yaratmak amacıyla geçen yıl başlattığı "Yerküreye Saygı" projesi kapsamında, TEMA Vakfı ve Millî Eğitim Bakanlığı iş birliği ile hayat geçirdiği "İklimi Koru" eğitimlerine ek olarak, "Yerküreye Saygı Gönüllüleri" adlı geniş bir gönüllülük hareketi başlatıyor. Projenin ilk yıl değerlendirmesi, "İklimi Koru" eğitimleri ve iklim gönüllülüğü üzerine yeni bir açılım yaratacak olan "Yerküreye Saygı Gönüllüleri" ile ilgili bilgiler, Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek ve TEMA Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Ataç'ın katılımlarıyla gerçekleştirilen toplantıda paylaşıldı.

1 YILDA 32 MİLYON ERİŞİM

Yerküreye Saygı projesinin başlangıcından bu yana geçen 1 yıl içerisinde, küresel ısınma ve iklim krizi konularında farkındalık yaratmak üzere son derece önemli çalışmalar gerçekleştirdiklerini ifade eden Sompo Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, "Yerküreye Saygı Gönüllüleri ile iklim konusundaki ihtiyaç alanlarında birçok farklı saha aktiviteleri gerçekleştireceğiz. Gönüllülere yönelik eğitimler vereceğiz ve aktif gönüllülerimize özel fırsatlar ile ödüller sunacağız. Çalışanlarımız ve acentelerimiz başta olmak üzere tüm Sompo Sigorta ekosistemi de bu gönüllü hareket içerisinde yer alacak. Yerküreye Saygı Gönüllüsü olmak isteyen herkes, 1 Mart 2020 tarihi itibariyle, yerküreyesaygi.org adresi üzerinden gönüllü başvurusunda bulunabilir" şeklinde konuştu.
TEMA Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Ataç ise "TEMA Vakfı olarak bu yıl toplam 12 bin 500 çocukta ve proje sonunda ise yaklaşık 31 bin kişide farkındalık sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

Vakıf Emeklilik'ten kötü sürprizlere karşı 'Ferdi Kaza'

Kaza sonrası maluliyet ve vefat gibi olumsuzlukların ardından, kendisini ve ailesini maddi olarak güvence altına almak isteyen herkesin yararlanabileceği "Ferdi Kaza Sigortaları", Türkiye'de her geçen yıl artarak gelişen bir ilgiyle karşılaşıyor. Karşılaşılabilecek kazalardan sonra vefat durumunda aile yakınlarına; maluliyet ya da yaralanma gibi durumlarda ise kişiye maddi destek sunan ferdi kaza sigortaları, istenmeyen durumlara karşı güvence sağlıyor.

FERDİ KAZA SİGORTASI'NDA REKOR PRİM ARTIŞI

Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine göre Türkiye'deki hayat ve emeklilik şirketleri toplamda 546.5 milyon lira tutarında prim üretimi gerçekleştirdi. Vakıf Emeklilik ise ferdi kaza üretiminde 2019 yılını bir önceki yıla göre %154.11'lik rekor prim artışıyla kapattı.

'VE AİLEM FERDİ KAZA SİGORTASI' İLE 10 YIL BOYUNCA DESTEK

Vakıf Emeklilik'in ferdi kaza sigortası ürünü "VE Ailem Ferdi Kaza Sigortası" müşterilerine sevdiklerini güvence altına alma fırsatı sunuyor. VE Ailem Ferdi Kaza Sigortası, sigortalının kaza sonucu vefat etmesi durumunda geride kalanlara toplu tazminat ödemesinin yanı sıra 10 yıl boyunca her ay maddi ve manevi tazminat ve yılda bir defa eğitim destek tazminatı sunarak ailesinin geleceğini, sigortalının malul kalması halinde ise kendisinin hayatını güvence altına alıyor. VE Ailem Ferdi Kaza Sigortası'nda 2 ayrı teminat paketi bulunuyor.

"Elazığ ve Malatya'daki sigortalılarımızın yaralarını sarıyoruz"

Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, Elazığ merkezli depremlerin ardından depremden en çok etkilenen iller olan Elazığ ve Malatya'yı ziyaret etti. Bölgede faaliyet gösteren acenteler ve hasar eksperlerinin katıldığı toplantıda konuşan Benli, "Sigorta sektörüne tüm şirketlerin verileri dahil olmak üzere ilk bir haftada deprem bölgesinden 753 adet hasar başvurusu oldu. Bu hasarların 473'ü Elazığ'dan, 202'si Malatya'dan, 78'i diğer illerden geldi. Elazığ, Malatya ve diğer illerden gelen toplam 753 hasar ihbarının 355'i konut, 377'si işyeri, 14'ü kasko ve 7'si ise diğer sigorta hasarlarıydı. İlk bir haftada yapılan hasar tespit çalışmalarını sonucunda 150 bin liraya yakın tazminat ödemesi yapılırken, 10



milyon liranın üzerinde tazminat ayrıldı" dedi.

'SİGORTALILIK ORANINI ARTIRMALIYIZ'

Türkiye genelinde konut sigortalılık oranı ortalama yüzde 22, işyeri sigortalılık oranı ortalama yüzde 37 düzeyinde seyrediyor. Türkiye genelindeki araçların da yüzde 25,5'inin kasko sigortası bulunuyor. Elazığ ve Malatya'daki sigortalılık oranlarının her üç sigorta türünde de Türkiye ortalamasının altında kaldığını belirten Benli şöyle konuştu: "Uzun vadeli planımız da Elazığ ve Malatya başta olmak üzere fay hatları üzerindeki illerimizde deprem ve sigorta bilincinin gelişmesi için çalışmalar yürütmek ve sigortalılık oranlarını yukarı çekmek olacak. Deprem bizim gerçeğimiz ve bunu görmezden gelemeyiz."

Halk Emeklilik Ar-Ge Merkezi olarak tescillendi

Veri madenciliğinde ileri teknikler kullanmaya başlayan Halk Emeklilik, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından "Ar-Ge Merkezi" olarak tescillendi. 5746 sayılı Araştırma Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun doğrultusunda alınan bu karar şirketin teknolojik yeterliliğini ve proje yönetimindeki başarısını onaylıyor. Halk Emeklilik, Ar-Ge Merkezi'nde sektöre özel yeni ürünler yazmayı ve mevcut veri madenciliği çalışmalarını analitik yetenekler ekleyerek geliştirmeyi hedefliyor. Verimliliğin artmasıyla beraber şirket kaynaklarının daha büyük bir kesiminin, müşteri süreçlerini iyileştirmek ve cevap hızını artırmak için kullanılabildiğini belirten Hakan Cebeci, "Bakanlık tarafından Ar-Ge Merkezi olarak kabul edilmek gurur verici. Teknolojik varlıkların, insan kaynaklarının, fikrî hakların, proje ve bilgi kaynaklarının doğru Ar-Ge yönetimiyle kurgulanması ve yönetilmesi gerekiyor. Diğer taraftan, personeliniz de proje sayısı ile dengeli ve uyumlu olmalı. Halk Emeklilik olarak başarımızın altında şirket olarak vizyonumuzun yanında, ekibimizin uyumlu ve özverili çalışması yatıyor" diye konuştu.


Hakan Cebeci

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

Sosyal Medya Eylem Tay

Abone / Dağıtım Emine Berber

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak
Timuçin Alpay - Ali Erül - Fazıl Karaman - Okan Utkueri
Mehmet Muratoğlu - Samim Ünan - Merter Demirdelen -
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 - Mart 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.



Yazarlarımızdan Sigortacı Gazetesi ziyareti

Yılın en kısa ayında belki de geleneksel buluşmalarımızın en uzun masalarından birinde yazarlarımızla bir araya geldik. Bu seferki durağımız Maslak Hilton Otel'de yer alan, her zaman misafirperver ekibiyle bizi karşılayan Zaxi Restaurant oldu. Sigortacı Gazetesi'nin yazı işleri ekibinin de aramızda olduğu yemekte her ne kadar gazetemizin teknolojik yüzleri Okan Utkueri ve Ali Erhan Tamer yoğun programları nedeniyle aramıza katılamasalar da Erhan Dumanlı, Samim Ünan, Fazıl Karaman, Timuçin Alpay, Faruk Ömrüuzak, Mehmet Muratoğlu, Hazım Tümtürk, Ahmet Hamdi Başar, Ali Erül ve Sema Tüfekçiler'in keyifli sohbetleri buluşmamıza damgasını vurdu. Buluşmamızın ikinci kısmı ise yenilenen ofisimizde kahveler eşliğinde devam etti.

Sigortada bilgilendirme zorunluluğu

Sigorta üretiminde bilgilendirme yükümlülüğü pek yerine getirilemiyor. Kaldı ki, tam anlamıyla yerine getirilmiş olduğunda sağlayacağı yarar da belirsiz. Geniş bir bilgilendirme zorunluluğu yerine bununla ulaşılması umulan amaca hizmet eden başka mekanizmaların getirilmesi gerekiyor.

İlk sürümü 2007 tarihli Sigortacılık Kanunu'nun çıkarılması öncesinde uygulanmaya başlanan, Sigortacılık Kanunu ertesinde tekrar düzenlenen ve 2011 tarihli Türk Ticaret Kanunu (TTK) içinde yer alan hükümlere uygun bulunduğu inancıyla 2020 yılına kadar yürürlükte tutulan "Sigorta Sözleşmelerinde Bilgilendirmeye İlişkin Yönetmelik" 2020 yılının 14 Şubat günü yürürlükten kaldırılmıştır.
Yerine, aynı başlığı taşıyan yeni bir düzenleme yapılmıştır.
Aşağıda sözleşme öncesinde sigortacı tarafından yerine getirilmesi gereken bilgilendirmeye ilişkin olarak yeni Bilgilendirme Yönetmeliği'ndeki düzenleme ele alınacaktır.

TARİHSEL GELİŞİM

Türkiye'de sigorta sözleşmeleri öncesinde sigortacı tarafından sigorta ettiren adayına bazı bilgilerin aktarılması yükümlülüğü ilk olarak Medeni Hukuk ve Borçlar Hukuku'nun genel kurallarına dayandırılmış ve aralarında sigorta sözleşmesinin de bulunduğu öne sürülen bazı sözleşmelerde, daha kuvvetli konumda bulunan ve uzmanlığa sahip olduğu kabul edilen sigortacının kendisiyle sözleşme yapacak kişiyi o sözleşme hakkında aydınlatması gerektiği ve bunu yapmazsa, dürüstlük ilkesi çerçevesinde ve sözleşme öncesindeki kusur dolayısıyla "gereği gibi bilgilendirilmiş olsa idi diğer tarafın uğramayacak olduğu zararlar" için sorumlu tutulabileceği düşüncesi dile getirilmiş idi.
Tüketicinin korunması alanında kaydedilen gelişmelere paralel olarak, sigorta sözleşmesine ilişkin düzenlemede sigortacının bilgilendirme yükümlülüğü özel olarak hükme bağlanmıştır.
2007 tarihli Sigortacılık Kanunu m.11 fk.3, bu bağlamdaki ilk hükümdür.
Ancak bu hükme baktığımızda, esasa ilişkin hiçbir kural koymadığını; yalnızca ilgili kamu otoritesine "sigorta ettiren, lehtar ve sigortalıya yapılacak bilgilendirme hususunda" yönetmelik çıkarma görevini verdiğini görmekteyiz. Diğer bir anlatışla, Sigortacılık Kanunu, sigortacının bilgilendirme yükümlülüğünün zaten mevcut olduğunu varsaymış ve kamu otoritesine bu konuda (diğer birçok alanda olduğu gibi) dilediği şekilde düzenleme getirme konusunda yeşil ışık yakmıştır.
Tekrar belirtelim ki kamu otoritesi kanun bu yetkiyi vermeden önce de kendini görevli ve yetkili sayarak bilgilendirme hususunda yönetmelik çıkarmıştı.
Kamu otoritesi 2011 tarihli TTK yasalaştığı sırada yürürlükte olan 2017 tarihli Bilgilendirme Yönetmeliği'nin sigortacının bilgilendirme yükümlülüğünü düzenleyen TTK 1423'e aykırı bir yönünün olmadığı ve yeni yasa döneminde de aynen uygulanabileceği düşüncesi ile bu yönetmelikte herhangi bir değişikliğe/ yeniden yapılandırmaya gitmemiştir. Ancak görülen lüzum üzerine 2020 yılında yeni bir yönetmelik yayınlanmıştır. ikteki hükümleri değerlendirmeden önce kanundaki sigortacının bilgilendirme yükümlülüğüne ilişkin emredici düzenlemeyi kısaca hatırlatacağız. Çünkü "normlar hiyerarşisi" uyarınca yönetmelik kanuna uygun olmak zorundadır.

2011 yılında yasalaşan Türk Ticaret Kanunu, sigortacının bilgilendirme yükümlülüğü konusunda özel bir hükme yer vermiştir. TTK 1423 şöyledir:

b) Aydınlatma yükümlülüğü
MADDE 1423- (1) Sigortacı ve acentesi, sigorta sözleşmesinin kurulmasından önce, gerekli inceleme süresi de tanınmak şartıyla kurulacak sigorta sözleşmesine ilişkin tüm bilgileri, sigortalının haklarını, sigortalının özel olarak dikkat etmesi gereken hükümleri, gelişmelere bağlı bildirim yükümlülüklerini sigorta ettirene yazılı olarak bildirir. Ayrıca, poliçeden bağımsız olarak sözleşme süresince sigorta ilişkisi bakımından önemli sayılabilecek olayları ve gelişmeleri sigortalıya yazılı olarak açıklar.
(2) Aydınlatma açıklamasının verilmemesi hâlinde, sigorta ettiren, sözleşmenin yapılmasına on dört gün içinde itiraz etmemişse, sözleşme poliçede yazılı şartlarla yapılmış olur. Aydınlatma açıklamasının verildiğinin ispatı sigortacıya aittir.
(3) Hazine Müsteşarlığı, çeşitli ülkelerin ve özellikle Avrupa Birliğinin düzenlemelerini dikkate alarak, tüketiciyi aydınlatma açıklamasının şeklini ve içeriğini belirler.

2011 tarihli TTK, sözleşmenin yapılması sırasındaki bilgilendirme hususunda şunları öngörmektedir:
- Bilgilendirme ile hem sigorta şirketi hem de acentesi yükümlüdür.
- Bilgilendirme, sigorta ettirene yapılacaktır.
- Bilgilendirme "yazılı" olmak zorundadır.
- Bilgilendirme, sigorta ettiren sözleşme ile bağlı olma yolundaki iradesini açıklamadan önce gerçekleştirilmiş olmalıdır.
-Bilgilendirme "sigorta sözleşmesine ilişkin tüm bilgileri" kapsayacaktır.
-Bilgilendirme yapılmamışsa, sigorta ettiren sözleşmenin kurulmasına 14 gün içinde itiraz edebilir.
- Sigorta ettiren itirazda bulunmamışsa, sigorta sözleşmesi sigorta poliçesinde yazılı olan koşullarla yapılmış sayılacaktır.
- Bilgilendirmenin yapılmış olduğunu kanıtlama yükü sigortacının üzerindedir.
-Kamu otoritesi, bilgilendirmenin şekil ve içeriğini belirleyecektir.

Bu kurallar hakkında ayrıca şu saptamaları yapmamız gerekir:
- Sigorta sözleşmesine ilişkin "tüm bilgiler" zorunlu olarak sigorta genel ve özel şartlarını da içerir.
- Yazılı olma koşulu "kağıda basılı olarak" bilgilendirme yapılması anlamına gelir.
- Bilgilendirme yapılmaması anlatımından maksat, en başta bilgilendirme yükümlülüğünün "hiç" yerine getirilmemiş olmasıdır. Fakat, bu anlatım aynı zamanda "eksik ve yanlış bilgilendirme" olasılığını da kapsıyor sayılmalıdır.
- Bilgilendirme yapılmaması halinde "sözleşmenin kurulmasına itiraz" etmek, sözleşme ilişkisinin geriye etkili olarak ortadan kaldırılması demektir.
-İtiraz edilmediği takdirde sözleşmenin poliçede yazılı olan koşullarla kurulmuş sayılması çok başarısız ve sigortacı lehine sonuç doğuran bir hükümdür. Poliçeyi sigortacı tek taraflı olarak düzenler. Bunda yer alan kurallar zaten sigortacının uygun bulduğu, kabul ettiği kurallardır. Bilgilendirme yapmayan sigortacının poliçede yazılı hükümler çerçevesinde sigorta ilişkisine girmiş sayılması sigortacıyı ödüllendirmek, yükümlülüğünü yerine getirmemeye teşvik etmek anlamına gelir.
- Çok önemli bir husus, bilgilendirme yükümlülüğünü yerine getirmeyen sigortacıya uygulanacak yaptırımın TTK 1423(2)'deki "sözleşmeyi iptal" yaptırımından ibaret olup olmadığı; özellikle sigortacının (bilgilendirmenin hiç veya gereği yapılmamış olmasından kaynaklanan zararı tazmin etmeye zorlanmasının mümkün bulunup bulunmadığıdır. Yasa bu soruna açık bir çözüm getirmemekte ve sonucu yoruma bırakmaktadır.
- Bilgilendirmenin şekil ve içeriği TTK 1423(1)'de açıkça hüküm altına alınmıştır. Kamu otoritesinin TTK 1423(3)'e dayanarak yazılı bilgilendirmeyi sözlüye çevirmesi,



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

tüm bilgiler yerine sınırlı bazı bilgileri yeterli sayması ise yasaya uygun düşmez. Kamu otoritesi en fazla yazılı bilgilendirmenin "formatını" belirleyebilmelidir.

ÇÖZÜMLER KANUNA AKTARILMALI

TTK bilgilendirmenin "yazılı" olacağını öngörmüş bulunmakla birlikte, Bilgilendirme Yönetmeliği "sözlü" olarak ve ayrıca "kalıcı veri saklayıcısı" aracılığıyla bilgilendirme yapılmasına izin vermektedir. Bilgilendirme Yönetmeliği

- Yazılı bilgilendirmenin "esas" olduğunu (m.5(1)) belirttikten sonra
- Tarafların, fiziki olarak karşı karşıya gelmesinin söz konusu olmadığı hallerde veya işin mahiyetinin gerektirdiği durumlarda kalıcı veri saklayıcısı aracılığı ile bilgilendirme yapılabileceğini (m.5(2)), ve
- Sigortacının, çağrı merkezi veya telefon aracılığıyla bilgilendirme yaptığı hallerde, görüşmenin manyetik veya dijital ortamda kayıt altına alınmış olması şartıyla, sözlü olarak bilgilendirmenin mümkün olduğunu (m.5(3))

öngörmüştür.

Bu noktada şunu özellikle vurgulamamız gerekir: Bilgilendirme Yönetmeliği'ndeki çözüm doğrudur, fakat kanuna uymamaktadır. Yapılması lazım gelen şey, kanunu değiştirmek ve yönetmelikteki çözümleri kanuna aktarmaktır.

Yönetmelik m.5(2)'de sözü geçen "kalıcı veri saklayıcısı", m.4(c)'de şu şekilde tanımlanmıştır: "Sigorta ettirenin, sigortalının ve sigortadan faydalanacak kişilerin gönderdiği veya kendisine gönderilen bilgiyi, bu bilginin amacına uygun olarak makul bir süre incelemesine elverecek şekilde kaydedilmesini ve değiştirilmeden kopyalanmasını sağlayan ve bu bilgiye aynen ulaşılmasına imkân veren kısa mesaj, elektronik posta, internet, disk, CD, DVD, hafıza kartı, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi üzerinden veya E-Devlet üzerinden kurulacak yapı ve benzeri her türlü araç veya ortam".

Bilgilendirme Yönetmeliği m.6, ilk cümlesinde sigorta acentesinin de bilgilendirme ile yükümlü olduğunu belirttikten sonra; ikinci cümlesinde acente tarafından, sigortacının oluşturduğu kalıcı veri saklayıcısı ile bilgilendirme yapılan hallerde, acenteye (bilgilendirme ile ilgili) sorumluluk yüklenmeyeceğini hükme bağlamıştır. Mesela acente, sigortacının kendisine verdiği bilgilendirme metnini içeren CD veya hafıza kartını sigorta ettiren adayına aktararak bilgilendirme yapmışsa, durum böyledir.

Bilgilendirme Yönetmeliği, sigorta ettirene verilmesi gereken "asgarî" (en az düzeydeki) bilgileri şu şekilde saptamıştır (m.8(1))

a) Sigortacı ile acenteye ilişkin unvan ve iletişim bilgileri
b) Kurulacak sözleşmeye ilişkin genel uyarılar
c) Sözleşme ile verilen teminatlar
ç) Sigorta teminatının dışında bırakılan haller ile ek sözleşme ile teminat kapsamına alınabilecek değerler ve rizikolar; sözleşmeye eklenebilecek özel hükümler ve klozlara ilişkin bilgiler,
d) Tazminata ilişkin genel bilgiler ile tazminat ödeme kuralları,
e) Şikayet ve bilgi talepleri ile tahkim üyeliğine ilişkin bilgiler
f) Bakanlıkça talep edilecek diğer bilgi ve belgeler

Bu liste, TTK 1423(1)'deki "yapılacak sözleşmeye ilişkin bütün hususlar" ifadesini karşılamamaktadır. Yukarıda da altını çizmiş olduğumuz gibi, sigorta genel ve özel şartlarının sigorta ettirene sözleşme öncesinde verilmesi TTK uyarınca zorunlu görünmektedir. Öte yandan, Bilgilendirme Yönetmeliği'nin 5(4) maddesi uyarınca sigortacı, dürüstlük ilkeleri çerçevesinde sigorta ettirene yapılacak (veya yapılmış) sigortacılık işleminin özellikleri ve sözleşmeye konu sigorta teminatı ile sigortanın işleyişi hakkında gerekli her türlü bilgiyi sağlamak zorundadır. "Sigorta işleminin özellikleri" ve "sigortanın işleyişi hakkında gerekli her türlü bilgi" ifadeleri karşısında, yönetmelik bakımından dahi bilgilendirme metninde yer alacağı öngörülen "asgarî bilgiler" kapsamını çok aşan bir bilgilendirme yükümlülüğü söz konusu olacaktır. O zaman da m.8(1)'de "asgarî bilgiler" anlatımının aslında gerçeği yansıtmadığı, bilgilendirme yükümlülüğünün yalnızca asgari bilgileri aktarmakla yerine getirilmiş sayılmayacağı sonucuna varmak gerekecektir. Bilgilendirme Yönetmeliği m.5(4)'te yer alan "dürüstlük ilkeleri çerçevesinde" deyiminin anlamı da net değildir. Eğer maksat, bilgilendirme yükümlülüğünün "yapılacak sigorta sözleşmesi bakımından beklenebilir olduğu ölçüde" yerine getirilecek olduğunu hükme bağlamaksa, bilgilendirmenin kapsamı bir sözleşmeden diğerine (karmaşıklığa göre) değişkenlik gösterebilecektir. Yönetmelik, bilgilendirme yükümlülüğünün gereği gibi yerine getirilmemesi durumunda hangi sonucun meydana geleceğine ilişkin olarak da TTK'dan farklı bir hüküm içermektedir. Bilgilendirme Yönetmeliği'nin 7(1)inci maddesi uyarınca "sigorta sözleşmesinin kurulması ….sırasında; bilgilendirme yükümlülüğü gereği gibi yerine getirilmemiş veya sigortacı hakkında yanıltıcı bilgi verilmiş veya bilgilendirme metninde yer alan bilgiler gerçeğe aykırı şekilde düzenlenmiş ve bu hâllerden herhangi biri sigorta ettirenin kararına etkili olmuş ise sigorta ettiren sigorta sözleşmesini feshedebileceği gibi, varsa uğradığı zararın tazminini de talep edebilir". Bu madde sigortacının bilgilendirme yükümlülüğüne aykırı davranmış olması halinde sigorta ettirtenin hem sözleşmeyi sona erdirebileceğini hem de uğradığı zarar için tazminat isteme hakkına sahip olacağını öngörmektedir. Yönetmelik hukuk düzeninin öngörmüş olmadığı bir sorumluluğu tesis edemez. Yönetmelikteki sorumluluğa ilişkin hükümler "kurucu" değil, ancak "açıklayıcı" olabilir; diğer bir ifadeyle yönetmeliğin sorumlulukla ilgili hükümleri, yasal hükümlerin zaten kabul ettiği bir sorumluluğu tekrarladığı, aynen yansıttığı ölçüde anlam taşıyabilir. Şu halde, bilgilendirme yükümlülüğünün ihlali söz konusu olduğu zaman sözleşmeyi fesih ve zarar giderim yaptırımlarının Türk yasalarında (Bilgilendirme Yönetmeliği dışında) mevcut olup olmadığı araştırılmalıdır. Bu yaptırımların varlığı ise çok tartışmalı görünmektedir. Özellikle TTK'nın "sözleşmenin kurulmasına itiraz çözümünü" (sözleşmeyi iptal imkanını) benimseyerek bu yaptırımları devre dışı bırakan ve bilgilendirme yükümlülüğünün yerine getirilmemesi halinde münhasıran uygulanacak olan bir düzenleme getirmiş olup olmadığı halen belirsizliğini korumaktadır.

GEREĞİ GİBİ DEĞERLENDİRİLEMİYOR

Bilgilendirme konusunda hukuk düzenimizin benimsediği kurallar eksiktir. En büyük eksiklik bilgilendirmenin yapılmasına gerek olmayan hallerin belirtilmemiş olmasıdır. Kanımızca en azından

- Büyük rizikolar söz konusu olduğunda (bu kavramı yasada tanımlamak ve büyük rizikoların söz konusu olduğu halleri emredici düzenlemenin dışında bırakmak gerekir) bilgilendirme yükümlülüğü anlaşmayla kaldırılabilmelidir.
- Sigorta ettirenin yapılacak sözleşme ile ilgili olarak bir sigorta brokerini görevlendirdiği ve o brokerden destek aldığı hallerde, bilgilendirme yükümlülüğü kendiliğinden devre dışı kalmalı ve broker üzerine geçmelidir.
- Sigorta ettirenin bilgilendirilme hakkından vaz geçtiği hallerde bilgilendirme zorunlu olmamalıdır.
- Zorunlu sigortalarda bilgilendirmeye gerek görülmemelidir.

Bilgilendirme yükümlülüğü ülkemizde özellikle acenteler kanalıyla yapılan sigorta üretiminde pek yerine getirilmemektedir. Kaldı ki, tam anlamıyla yerine getirilmiş olduğunda sağlayacağı yarar da belirsizdir. Sigorta ettirenler, sözleşme öncesinde aldıkları bilgileri gereği gibi kullanamamakta, bunlara nüfuz edememekte ve bunları gereği gibi değerlendirememektedirler. Bilgilendirme çoğu halde yasak savmadan öteye gidememektedir. Kanımızca, bilgilendirmeye alternatif çözümler üretmek lazımdır. Standart ürünlerin uzmanlar tarafından önceden denetimden geçirilmiş ve onaylanmış olması sigorta ettirenlerin korunması bakımından yeterlidir. Türkiye bunu zaten yapmaktadır. Günümüzde sigorta şirketleri kamu otoritesi tarafından yayınlanarak yürürlüğe konulan ve uygulamada adeta "emredici yasa hükmü" imiş gibi sigorta ettiren/sigortalılar aleyhine dokunulamayan sözleşme metinlerini kullanarak sözleşme kurmaktadırlar. Kamu otoritesinin bu sigorta genel şartlarını hazırlarken izlediği amaç, sigortadan yararlanacak kişilerin hak ve çıkarlarının dengeli bir şekilde korunmasıdır. Kısaca devlet, zaten sigorta yaptırmak isteyenleri koruyucu ve onların satın alacakları ürünün asgari düzeyde güvenilir olmasını ve minimum sigorta güvencelerini içermesini sağlayarak bilgi eksikliği sebebiyle mağdur olmalarını önleyen bir sistem kurmuş ve işletmektedir. Bu da bilgilendirmeyi tamamen gereksiz hale getirmese dahi, kapsamını büyük ölçüde hafifletmektedir.

Sigortacıların "gereksiz" sigorta satışlarını önlemek için asıl yapılması gereken husus, sigortacı ve temsilci acentesinin sözleşme öncesinde sigorta yaptırmak isteyen kişilerin gereksinimlerini saptayarak, onların almaya yöneldikleri ürün ihtiyaca uygun düşmemekte ise bu hususta kendilerini uyarmakla yükümlü kılınmalarıdır. Böylece uygun olmayan sigorta ürünü satışlarının önüne geçme konusunda doğru bir adım atılmış olacaktır.

Özetle, geniş bir bilgilendirme zorunluluğu yerine bununla ulaşılması umulan amaca hizmet eden başka mekanizmalar getirilmelidir.

Kısa Süreli Eğitim Programları

Sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanan ve 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 yer alıyor.

TSEV MART AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Tarım Sigortaları ve Hasar Uygulamaları (Hayvan Hayat Sigortaları Dahil)	3 Mart	Ertuğrul Çelik, Orhan Sarıtepe
Etkili İletişim ve Motivasyon Teknikleri	6 Mart	Erhan Tunçay
Reasürans Muhasebesi	9 Mart	Nihat Tavşanlı
A'dan Z'ye PowerPoint	10 Mart	Ulaş Çardak
İnşaat All Risks / Montaj Sigortaları, Sorumluluk Doğuran Hasarlar ve Bağlı Kar Kayıpları	11 Mart	Aşkın Özer
Koçvari Liderlik	12 Mart	Okan Utkueri
Mesleki Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	13 Mart	Mahmut Saraçoğlu
Sigorta Hukukunda Riziko Kavramı ve Buna İlişkin Yargıtay Kararları	16 Mart	Av. Nuray Dinçment
Hayat Sigortası Türleri ve Birikimli Hayat Sigortaları	16 ve 18 Mart	Aşkın Düşündere
Nakliyat Sigortaları Hasar Örneklemeleri ve Yargıtay Kararları	17 Mart	Ali Akşener
Operasyonel Verimliliğin Maksimizasyonu ve Fayda İlişkisi	18 Mart	Can Demirağ
Kredi / Alacak Sigortaları, Tek Risk (Ticari / Politik) Sigortası	20 Mart	Hayri Pekergin
Y Kuşağı ile Etkin Çalışmak	23 Mart	Nilgün Yüksel
Trafik ve İhtiyari Mali Mesuliyet Genel Şartları Çerçevesinde Örnek Uygulamalar	24 Mart	Zafer Şenler
Profesyoneller İçin İş İngilizcesi	26-27 Mart	Raj Kumar

Temel sigortacılık eğitim programı-Modüler eğitimler

Temel Sigortacılık Eğitim Programı içinde yer alan ve üç yıldır modüler olarak alınabilen Muhasebe, Nakliyat ve Sağlık branşlarının bazı dersleri bu yıl yine programa katılamayan kişilerin katılımına açık olacak. Mart ayında modüler olarak alınabilecek dersler sağda belirtilmiş olup; kayıt ve detaylı bilgi için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

MUHASEBE BRANŞI	EĞİTMEN	SÜRE
Sigorta Vergi Mevzuatı	Ahmet Turul	9 saat
SAĞLIK SİGORTALARI BRANŞI	**EĞİTMEN**	**SÜRE**
Sağlık Sigortaları Tekniği ve Dünya Uygulamaları	Dr. Kaspar Zakaryan	12 saat
Sağlık Sigortaları Finansmanı	Dr. Haluk Özsarı	9 saat
NAKLİYAT SİGORTALARI BRANŞI	**EĞİTMEN**	**SÜRE**
Deniz Ticaret Hukuku	Prof. Dr. Selim Ataergin	18 saat
Nakliyat Sigortalarında Risk Yönetimi ve Hasar Uygulamaları	Ali Akşener	12 saat

Aktüerlik sınavlarına yönelik eğitim programları

Her yıl bahar ve güz dönemlerinde Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından SEGEM aracılığıyla yapılan aktüerlik sınavları öncesinde, TSEV tarafından gerçekleştirilen sınava yönelik eğitim programları 2020 bahar dönemi için yeniden planlandı. Eğitim programlarının başlangıç ve bitiş tarihleri yanda yer almakta olup, kayıt ve detaylı bilgiye www.tsev.org.tr adresinden ziyaret ulaşılabiliyor .

Eğitim Adı	Başlangıç Tarihi
Sigorta Matematiği	27 Mart - 18 Nisan
Finansal Matematik	24 Nisan – 16 Mayıs
Risk Analizi ve Aktüeryal Modelleme	24 Nisan – 16 Mayıs
İstatistik ve Olasılık	11 Mayıs – 2 Haziran
Muhasebe ve Finansal Raporlama	27 Mayıs – 2 Haziran
Temel Sigortacılık ve Ekonomi	1 Haziran – 24 Haziran

"Y Kuşağı ile Etkin Çalışmak" eğitimi 23 Mart'ta TSEV'de

1980-2000 yılları arasında doğan kuşak Y kuşağı olarak adlandırılıyor ve Türkiye nüfusunun %35-40'ını oluşturuyor. 20 yıllık bir sürece yayılan Y kuşağının iş hayatına dahil olmaları genel olarak 2000 yılı ile başlamış olup bugün itibarıyla bu dahil olma sürecinin sonlarına yaklaşıldı. Dolayısıyla her geçen gün Y kuşağının iş dünyasındaki ağırlığı artmakta olup bugün itibarıyla yüklenmeye başladıkları liderlik misyonunu yakın gelecekte neredeyse tek başlarına karşılayacakları açık. Bu anlamda bugünkü yükümlülüklerin etkin olarak yerine getirebilmek ve geleceğin yöneticilerini en iyi şekilde hazırlamak, Y kuşağı ile sağlıklı bir iletişim kurabilmekle yakından alakalı.

23 Mart'ta Nilgün Yüksel tarafından verilecek "Y Kuşağı ile Etkin Çalışmak" eğitimi ile birlikte katılımcıların, şirketlerde yeni nesil çalışanları anlaması, birlikte etkin bir şekilde çalışabilmesi ve yüksek motivasyon sağlayarak en etkin öğrenme ve yönetim biçimlerini gerçekleştirebilmeleri amaçlanıyor. Eğitimde Y Kuşağı hakkında detaylı bilgi verilirken, bu kuşağı çalışma hayatında diğer kuşaklardan ayıran noktalara vurgu yapılacak; bu kuşak bireyleriyle etkili ve verimli çalışmanın püf noktaları paylaşılacak. Eğitim, örnekler ve vakalar üzerinden interaktif bir şekilde gerçekleşecek. Kişisel Eğitim Programlarında kurumlara özel olarak 1 kişilik katılımlarda ilave 1 kişilik katılım ücretsiz oluyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



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 7 Nisan'da başlayacak. Mart ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınmaya devam edecek. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 3 Nisan. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye TSEV web sitesinden ulaşabilirsiniz.

TSEV eğitim katalogları

2020 yılında açılacak olan TSEV Kısa Süreli Eğitim Programları ile ilgili olarak Hayat Dışı, Hayat ve Kişisel Gelişim&Yönetim Süreçleri olarak 3 farklı eğitim kataloğu hazırlandı. Basılı kataloglar İK-Eğitim birimlerine ve şirket yöneticilerine gönderildi. Eğitim kataloglarının dijital kopyalarına www.tsev.org.tr adresinden ulaşabilirsiniz. 2020 yılında gündem, talep ve ihtiyaçların oluşumuna göre katalogda yer alan eğitimlere ilaveten, yeni programları da bu sayfalardan ve TSEV web sitesinden paylaşılacak.

İleri düzey sigortacılık eğitim programı

2009 yılından beri her yıl sadece bir kez olmak üzere, toplam 6 branşta açılan İSEP, sigorta sektörünün tek proje ve uygulama odaklı eğitim programıdır. Programlarda konular, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından; sektörel uygulamalar, vaka çalışmaları, yaşanmış örnekler ve en iyi uygulama örnekleri ile inceleniyor. 2020 yılı ilkbahar dönemi için "Muhasebe ve Finans" branşı 23 Mart ve "Reasürans" branşı 3 Nisan'da başlamak üzere planlandı. Geçtiğimiz yıldan farklı olarak sektörden gelen talepler göz önünde bulundurulduğu "Reasürans Branşı" içeriği yenilendi ve zenginleştirildi. İSEP'in dersleri hafta içi akşam iki gün olarak planlandı. Zaruri durumlarda hafta sonu da eğitim konulabiliyor. Aynı zamanda Programdan mezun olabilmek için proje hazırlama ve sunma şartı bulunuyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



ZEYNEP BASTIK
Kendi tarzı ve yaptığı akustik coverlarla YouTube'da geniş bir hayran kitlesi edinen Zeynep Bastık listelerin başında görünüyor.



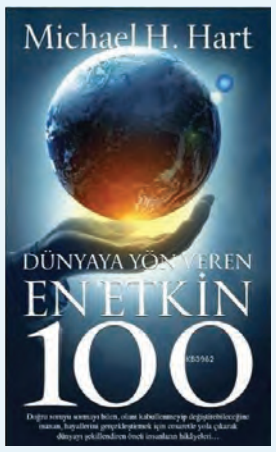
MARWA LOUD
Marwa Loud olarak bilinen Marwa Outamghart, Fas kökenli bir Fransız şarkıcı. Bad Boy şarkısı listelerin üst sıralarını zorlamaya başladı.

YERLİ
1- Uslanmıyor Bu - Zeynep Bastık
2- Pisliğin Üstüne Basmışlar - Gazapizm
3- Yok Yok - Feride Hilal Akın
4- Nokta - Ersay Üner
5- Bedel - Mustafa Ceceli
6- Gülü Soldurmam - Tuğçe Kandemir
7- Daha İyi - Hande Ünsal
8- Yaramızda Kalsın - Merve Özbey
9- Mevzum Derin - Irmak Arıcı
10- Nasılsın Aşkta - Aleyna Tilki

YABANCI
1- Bod Boy - Marwa Loud
2- Taki Taki - DJ Snake feat Selena Gomez, Ozuna, Cardi B
3- Shallow - Lady Gaga
4- Everything I Wanted - Billie Eilish
5- Señorita - Shawn Mendes, Camilla C.
6- Memories - Maron 5
7- Lose You To Love Me - Selena Gomez
8- Dance Monkey - Tones And I
9- Don't Start Now - Dua Lipa
10- Lalala - Y2K, bbno$

Kaynak: Spotify

Dünyaya Yön Veren En Etkin 100 *Michael H. Hart*
Dünya tarihinden büyük insanların hikâyelerini çıkarırsanız geriye ne kalır? Dünya tarihi, liderler, kâşifler, filozoflar, sanatçılar ve bilim insanlarıyla doludur. Gerçekten bu insanlar doğru zamanda doğru yerde olmasalardı mikroplar nasıl keşfedilecekti? Kâğıdı kim icat edecekti? Anestezi kullanılmadan nasıl ameliyat olacaktık? Tıp tarihini kim değiştirecekti? En Etkin 100 ilk yayınlandığında büyük tartışmalara yol açtı. Yazar kendi doğrularına göre dünya tarihine yön vermeleri konusunda en etkili bulduğu kişilerin bir listesini yaparak, onları etki derecelerine göre sıraladı.



536 sy. 31 TL

Coğrafya Kederleri *Mustafa Akar*
Şiir, öykü ve denemeleriyle tanıdığımız Mustafa Akar, Coğrafya Kederleri kitabında sinemadan televizyon dizilerine, sıkışıp kaldığımız apartmanlardan düşsel topraklara, Raskolnikov'dan Emma Bovary'ye uzanan geniş bir çerçeve çiziyor okurlarına... Yalnızca kendi coğrafyamızın kederli yanlarını anlatmakla kalmıyor Akar, okurlarına kuvvet şurubu gibi sorular soruyor: Melankoli batılı, hüzün doğulu mudur? Âşık Garip Coğrafyası hangi şehirleri kapsar? Rüyaların yapıldığı madde nedir? Türkiye niye muhacirlerin vatanıdır? Neden bazı kitaplar bazı mevsimleri bekler? Gelenek neyimiz olur?



184 sy. 20 TL

Nergisler Açarken *Nursima Kılıç*
Bu yolda Züleyha olmaya niyetliydi. Ne büyük huzur! Hakiki aşkın sahibine giden tüm yollar Yusuf'tu artık. O çoktan yüreğindeki Yusuf'una kavuşmuştu. Hayâ, gömleği arkadan yırtılan Yusuf olabilmekti. Şahlanan dualarını dizginlemiyordu. Gözlerinden dökülen inciler damlıyordu avuçlarına. Kelamın en yücesiyle besmele çekti. İncinmiş yüreğinden tövbeler yağdırdı. Yazar anne özlemiyle yanıp tutuşan bir kız çocuğunun gerçek hayat hikâyesini kaleme alıyor. Roman, içindeki anne özlemini başka sevgilerle telafi etmeye çalışan bir gencin zorlu mücadelesinin ardından aşkına karşı koymasını işliyor.



128 sy. 16 TL

EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co



Sessiz yenileme (tacit renewal) klozu ilk defa kırıldı

AVRUPA sigorta pazarlarında Türkiye'den farklı olarak her sene yenileme aynı broker ve aynı sigorta şirketleriyle devam eder. Yenilemede tekrar sıfırdan pazara fiyatlama için çıkılmaz. İş sahibi aynı iş ortağı broker ve sigortacılarla devam eder. Hiç merak etmez acaba daha ucuz olur mu diye. Türkiye sigorta pazarına çok yabancı bir durum. Türkiye'deki iş sahipleri pazar dinamiklerini iyi bildiklerinden hep pazarlık için bir yer olduğunu düşünürler. Kültür farkından olsa gerek, Avrupalı memnun olduğu sigortacı ile devam etmek ister. Bu durum 2019 senesine kadar hiç degişmedi.

2019'DA NE DEĞİŞTİ?
"Sessiz yenileme-tacit renewal" uluslararası sigorta poliçelerinde kullanılan yenileme klozu. Yenilemede fiyat değişikliği olsa da veya bazı teminatlarda değişiklik olsa da sigortalı pazardan fiyat karşılaştırması almadan poliçe yenileniyor. Bu durum bütün branşlar için geçerli. Senelerdir Avrupa bu şekilde yenilemelerini yapıyordu. 2019'da "tacit renewal" klozları %80 oranında kırıldı. Bu oran sigorta tarihinde sigorta sektörünün ilk defa deneyimlediği bir durum.

Bu demek oluyor ki 2019 senesinde yaşanan fiyat artışları sebebiyle sigortalılar pazardan fiyat alıp karşılaştırma yapmayı istediler. Reel sektör şirketlerinin gelirleri çok artış göstermemekte, hatta bir çok büyük şirket küçülmektedir. Sigorta primlerindeki sertleşen piyasalara bağlı artış, reel sektörün gider kalemlerinden biri olan sigortanın artışı CEO'ların ve sermayedarların dikkatini çekmiştir. Sonuç, sigorta sürdürülebilirliği sağladığı ve herkesin rahat uyumasını sağladığı halde güvendikleri on yıllardır çalıştıkları sigortacılardan vazgeçmesine sebep oldu.

Bütün bunlar olurken, sigorta şirketlerinde ise durum daha farklı...

Aktüerler fiyat artışlarının yeterli olmadığını ve stratejik olarak kârlı olabilmek için fiyatlamaların daha da artması gerektiğini söylüyorlar. Sigortacılar yenilemelerini yapamıyorlar. Retro fiyatları trete fiyatlarını itiştirerek yükselmesine sebep olmaya başlıyor.

En büyük sigorta piyasası olan ABD'de toplamda son 10 senede yangın&sorumluluk branşlarında hiç kârlılık görülmemiştir. Regülasyonlardaki değişiklerle %6-7 oranında artan rezervler iyileşmeye yardımcı olmuş olsa da ortalama ROE'nin (özkaynak verimliliği) 2014de %12.5 olduğunu düşünürsek, 201'9da ROE'nin %7.5 seviyesine gerilemiş olması endişe verici.

Dünyada sigorta primleri artıyor, reel sektör yani sigortalılar prim artış oranında gelirlerini artırmıyorlar. Hala sigorta sektöründe kapasite fazlalığı var. 2020'ler ezberlerin bozulduğu yeni bir dönem olacağa benziyor.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Gelecekteki tartışma: Şirketler için Örgütsel Davranış

GÜNÜMÜZDE *şirketler hangi sektörde faaliyet gösterirse göstersin, yenilikçi olmaya ve takım çalışmasına özen gösteren, yeteneklerini üst seviyede geliştirmiş yüksek motivasyonlu çalışanlardan kurulu bir düzenin oluşmasına çaba göstermekteler. Sezgileri güçlü, vizyoner liderlik özelliklerine sahip, güven veren yenilikçi liderlerin hedefi de, tüm paydaşların çıkarlarına hizmet eden bir yönetim olmaktadır. Tabii ki bütün bunları gerçekleştirmenin en önemli faktörü, çalışanlarınızın yani örgütünüzü oluşturan insan gruplarının karşılıklı bağımlılık içinde nasıl çalıştırılacağıdır.*

Şirket performansların etkileyen anahtar alan olarak tanımlayabileceğimiz örgütsel davranış disiplini, odağına çalışan insanı almış ve onun örgüt içinde ve çevresinde düşündüklerini, gösterdiği tutum ve davranışlarını incelemeyi hedeflemiştir. 1940'ların başlarında ortaya çıkan örgütsel davranış, liderliğin davranışlarına bağımlı olarak sürekli araştırmalara ve incelemelere ihtiyaç duyulan, sürekli kendini güncelleyen bir alan olmuştur. Doğal olarak aklımızda şöyle bir soru belirebilir. Organizasyonların en önemli kaynağı olan çalışan grupların örgüt içi davranış ve tutumları neden bu kadar önemli hale gelmiştir?

Şirketlerin başarısı; çalışanların kararlarına, algılarına, duygusal tepkilerine, yeteneklerine, kendi aralarındaki ilişki ve davranışlarına bağlı olarak değişmektedir. Kollektif yapı olmaları nedeniyle, birbirleriyle etkileşim içinde çalışan örgütler, oluşturulan ortak amaç ve hedefler için asgari düzeyde iletişim, koordine olma ve işbirliği göstermek durumundadırlar. Çalışanların daha etkili hale gelmesi ve sonucunda örgütsel performansın ve başarısının devamlılığına yardımcı olacak davranış modellemeleri konumuzun odağında yer almaktadır. Çalışanların örgüte bağlılığı, çalışan tutumu, iş/yaşam dengesi, işten ayrılmalar, liderlik yapıları, eğitim ve geliştirme modellemeleri örgütlerin daha başarılı çalıştırılmasında yardımcı olacak incelemelere ve model geliştirmelere açık davranış konuları haline gelmektedir. Örgütsel davranış alanında en son hedef hali olan örgütsel etkililik, çoğu şirketin satış ve finans alanındaki hedeflerini aşmalarında hissedilen en önemli kavram haline gelmiştir.

Örgütler, yapıları gereği kapalı sistem değil açık sistem yaklaşımının düşünce tarzının yerleştiği, dış çevre ve örgüt ilişkisinin karşılıklı etkileşimde yoğunlaştığı organizmalardır. Çünkü finansal kaynak, insan kaynağı, bilgi ve donanım gibi hayati konularda dış çevreye bağımlı hale gelen örgütler, uyum içerisinde sürdürdükleri etkileşimle kendi etkililiklerini artırmakta ve bulundukları sektör içerisinde sürdürülebilir bir yapıda hayatını devam ettirmektedirler.

Ayrıca, örgütsel çalışma kalıplarının çokça tartışıldığı ve verimliliği esas alan şirketlerin çıktılarına etki eden örgütsel davranış bilgisinin şirket yöneticileri için de önemi, yürüttükleri işlerde performans artışına etki etmesidir. Çalışan bireylerin karşılıklı etkileşimindeki uyumun başarı etkisindeki durumu söz konusu olduğunda, örgütsel davranış bilgisinin yöneticiler için vazgeçilmez bir donanım olduğu kabul edilmektedir.

Performansı yüksek bir takımın yöneticisi olmak için onları nasıl motive edeceğinizi, çıkan uyuşmazlıklarda nasıl çözümler üreteceğinizi, duyguların ön plana çıktığı anda bunları nasıl kontrol altında tutacağınızı bilmeniz, en azından davranış olarak bunları değerlendirebileceğiniz bilgisine sahip olmanız gerekmektedir. Yönetici olarak, örgütsel davranış dinamiklerinin işinizi başarmadaki etkisini doğru kullanmak, bu alanın gerektiği donanıma sahip olmanızdan geçmektedir. Bütün bunların yanı sıra, mobil cihazlar, sosyal medya ve bağlantı teknolojilerinin birbirine bağlı biçimde yükselişine bakıldığında, teknoloji uygulamalar hızını kesmeden devam etmekte ve görünen o ki 2020 ve sonrasında da daha da hızlanacak. Teknolojik yenilenme dünyanın kurulu düzenini alt üst edecek şekilde mevcut sistemi de yenileyecek şekilde gücünü hisettirecektir. Uygulamaların fazlasıyla yer aldığı örgüt yapılarında teknoloji ve insan uyumu çok daha fazla önemsenecek konu haline gelecektir. Bu durumda, bizleri düşündüren bir soruyu gündeme getirerek yazımızı bitirelim. *"İnsan kaynağının olduğu her işletmede örgütsel davranış bir bilim dalı olarak varlığını sürdürüyor ise, teknoloji ağırlıklı verimliliğin ön plana çıktığı/çıkacağı şirketlerde, örgütsel davranış alanının önemi ne olacaktır?"*

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.



Aktif gürültü engellemeli Marshall kablosuz kulaklık

Kablosuz kulaklık pazarındaki rekabet devam ediyor. Bu rekabette kullanıcıların dikkat ettiği en önemli özelliklerden biri de aktif gürültü önleme oluyor. Şehir hayatının gürültüsü içinde, toplu taşıma araçlarında müzik deneyimini bir seviye yukarı çekmek isteyen kullanıcılar için bu özellik olmazsa olmazların başında geliyor. Kulaklık modelleriyle kullanıcıların beğenisini kazanan Marshall da kullanıcıların bu isteğini de yanıtsız bırakmıyor. Marshall, Monitor II modeliyle aktif gürültü engelleme yeteneğini sunuyor. Kulaküstü tasarımla gelen Monitor II modeli, deri yastıklarıyla sevenlerine konforlu bir kullanım sunmayı amaçlıyor. Aktif gürültü engellemeyi açıp kapatabileceğiniz kontrol tuşu, kulaklığın üzerine yerleştiriliyor.

Xiaomi'den uygun fiyatlı bluetooth hoparlör

Hemen her alana adım atan Xiaomi, bu sefer suya karşı dayanıklı, şık tasarımı ve bütçe dostu Xiaomi Mi Outdoor Bluetooth Speaker ile gündeme geldi. Her zaman taşınabilecek kompakt bir gövdeye sahip olan model, isminde de geçtiği üzere dış mekan kullanımına



uygun tasarlanmış. IP5X sertifikasıyla gelen ürün, 5W gücünde ses veriyor ve 2.000 mAh piliyle aralıksız 20 saat müzik çalabiliyor. Dışı birçok benzeri gibi kumaş ile kaplanan hoparlör, elde taşımayı kolaylaştıran bir bölüme de sahip. Daha çok kişisel müzik keyfi için tasarlanan Bluetooth hoparlör, bağlantı tarafında Bluetooth 5.0 kullanıyor. Bu ürünün yetenekleri bunlarla da bitmiyor. Yerleşik mikrofon birimlerine sahip olan Xiaomi Mi Outdoor Bluetooth Speaker, bu sayede dijital asistanlar ile telefonlar üstünden etkileşim kurulmasına aracılık ediyor.

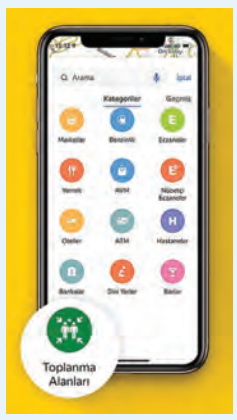
Word, Excel ve PowerPoint birleşti

Microsoft, geçtiğimiz yılın sonunda önemli bir adım atarak Word, Excel ve PowerPoint servislerini Office isimli tek bir uygulamada bir araya getireceğini duyurmuştu. Android ve iOS için geliştirilen uygulama, Android tarafında indirmeye sunuldu. Uygulama çok yakında iOS için de çıkacak. Tek bir uygulama içinde tüm Word, Excel ve PowerPoint dosyaları açılabiliyor. Kullanıcıların hayatını kolaylaştıran uygulama için firmanın yaptığı açıklamada: "Word, Excel ve PowerPoint uygulamalarını birleştiren Office uygulaması, cep telefonunun benzersiz gücünden faydalanan yeni özelliklerle hareket halinde daha basit ama daha güçlü bir Office deneyimi sunar. Office uygulaması, mobil cihazda işlerinizi halletmek için tercih edeceğiniz uygulama olmak üzere tasarlanmıştır" ifadeleri kullanıldı.



Yandex'ten kullanıcılara fayda sağlayacak deprem özelliği

Yandex, deprem konusunda Türkiye'deki kullanıcılara yardımcı olmak için düğmeye bastı. Yandex, Yandex Haritalar'a ve Yandex Navigasyon'a, afet toplanma yerlerinin verilerini ekledi. Ayrıca Navigasyon'un arama ekranında yer alan kategoriler bölümüne kullanıcıların kolay erişimi için "Toplanma Alanları" özel kategorisi eklendi. Toplanma yerleri, Navigasyon'un arama sayfasında özel bir kategori olarak karşımıza çıkıyor. Bunun dışında Haritalar uygulamasında veya web servisinde de "toplanma alanları" arama sorgusu ile tüm lokasyonların bilgisine erişim sağlanabiliyor. Navigasyon'un "çevrimdışı haritalar" özelliği sayesinde, internet erişiminin olmadığı anlarda da erişim mümkün oluyor.



Fütüristik gelecek konsepti: Bugatti Vision Le Mans

Bugatti imzalı otomobil modelleri her zaman nefes kesmeyi başarıyor. Konseptlerinin en yenisi ise Max Lask isimli tasarımcıdan geliyor. Almanya'nın ikinci büyük Güzel Sanatlar Koleji mezunu Max Lask, geçtiğimiz yıl Bugatti'deki stajını yapmış ve bitirme tezi olarak da firmanın sponsorluğunda Vision Le Mans konseptini hazırlamış. Fütüristik çizgilerin kullanıldığı aerodinamik açıdan sınırları zorlayan bu araç, elektrikli bir altyapı üstüne kuruluyor. Bu araç tasarımı sayesinde Bugatti'ye otomobil tasarımcısı olarak girmeyi başaran Max Lask, otomobil tasarımı ile dikkat çekmeyi başarıyor.



Google Chrome 81 ile sunulacak yeni imkânlar

Google Chrome için yakın zaman içerisinde 81. versiyon çıkıyor. Sürekli olarak yenilikler getirilen tarayıcı, milyonlar için vazgeçilmezler arasındaki yerini koruyor. Bunun arkasında sürekli devam eden geliştirme süreci yer alıyor. Merak uyandıran 81. versiyonla ise ilk olarak WebXR desteği geliyor. Bu sayede tarayıcı bazlı AR yani artırılmış gerçeklik dönemi başlıyor. Web geliştiricilere yepyeni bir kapı aralayacak WebXR desteği, kullanıcılarına yeni bir deneyim sunmayı hedefliyor. Yeni sürümle aynı zamanda tarayıcının mobil sürümüne NFC desteği de geliyor. Tarayıcının Android telefonların NFC donanımıyla gerçek hayatla olan etkileşim seviyesi farklı bir düzeye geçiş yapıyor. Potansiyel kullanım senaryoları açısından büyük heyecan yaratıyor. Başka birçok teknik altyapı değişikliğini de bünyesinde taşıyan Google Chrome için 81. sürüm, şu an beta sürümünde bulunuyor. Yeni sürüm Android, Linux, Mac ve Windows için yolda görünüyor.

Huawei ABD'nin iddialarını sertçe cevapladı

ABD yönetimi Huawei'nin ürettiği mobil ağ ekipmanlarına bilgi sızdırmak odaklı gizli bir arka kapı koyduğunu iddia etmişti. Ortaya atılan iddiada firmanın dünya genelinde satılan cihazlarda yer alan arka kapıya en az 10 yıldır sahip olduğu aktarıldı. Bu süreç hakkında konuşan Huawei ise tüm bu suçlamaları kabul etmemiş ve böyle bir durumun olmadığını belirtmişti. Gündemdeki konuyla ilgili firmadan yeni bir açıklama daha geldi. Huawei'nin sanal güvenlikten sorumlu en yetkili ismi, ABD'nin "blöf" gibi görünen iddialarına yönelik şu açıklamayı yaptı: "Sadece şunu söylüyoruz: Saklamayın, utanmayın. Bulduklarınızı yayınlayın, dünyanın görmesine izin verin."



Elektrikli bisiklet pazarının güncellenen üyesi: All Terrain R750

M2S Bikes firması, kısa süre önce dikkat çeken elektrikli bisiklet modeli All Terrain R750'yi 2020 ibaresiyle güncelledi. Ön kısmında sürüş konforunu artıran süspansiyon sistemi kullanılan bisiklet, ufak bir aydınlatma altyapısına da sahip. Seçilen lastiğe göre şehir içi ya da arazi için uygun halen gelen model, pil paketini orta kısmında taşıyor ve ön ile arkada Tektro disk frenler kullanıyor. Yerleşik çamurlukları da gövdesinde barındıran bisikletin, arkada yük taşıma odaklı bir aparatı da bulunuyor. Bisikletin yenilenmiş versiyonu için 12.8 Ah (615 Wh), 16 Ah (768 Wh) ve 21 Ah (1.000 Wh) olmak üzere üç farklı pil paketi sunuluyor. Pil paketleriyle 32 km ile 120 km arasında menzil değeri elde edilebiliyor. Bisiklet aynı zamanda 750W gücündeki motoruyla 45 km/s hıza çıkabiliyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com



Bazı gelirlerin 2019 yılı beyannamesiyle beyanı

GELİR vergisine tabi gelirlerin bir bölümü yıl içinde tevkifat (vergi kesintisi) yoluyla vergilendirilmekte olup, bu şekilde vergileme bazı durumlarda nihai vergileme yerine geçmektedir. Bununla birlikte, tevkifata tabi tutulan gelirlerin bir bölümü ile yıl içinde vergilendirilmeyen gelirlerin takip eden yılda yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyanı gerekmektedir. Yıl içinde tevkif suretiyle ödenen vergilerin yıllık beyannamede hesaplanan gelir vergisinden mahsup edileceği tabidir. Yazımızda; gerçek kişilerce 2019 yılında elde edilen ve 2020 yılı Mart ayı içinde beyan edilmesi gereken bazı gelir unsurlarına değinilmiştir.

Ticari kazanç veya serbest meslek kazancı elde edenler bu gelirlerini her hal ve taktirde yıllık gelir vergisi beyannamesi ile beyan etmek zorundadırlar. Yıl içinde ödedikleri geçici vergi ve tevkif suretiyle ödenen vergileri yıllık beyanname üzerinden hesaplanan gelir vergisinden mahsup edeceklerdir.

2019 yılı içinde tek işverenden ücret geliri elde etmiş olup, bu gelirleri Türkiye'de tevkifat suretiyle vergilendirilenler ücret gelirlerinin tutarı ne olursa olsun bu gelirleri için beyanname vermeyecektir. Buna karşılık yıl içinde birden fazla işverenden ücret almış olanlar, birden sonraki işverenlerden aldıkları ücretlerinin toplamı 40.000 lirayı aşması halinde, ilk işverenden alınanlar da dahil tüm ücret gelirlerini yıllık beyanname ile beyan etmek zorundadır. (2020 yılı ücret gelirlerinin beyanı ise 7194 sayılı Kanun değişikliği nedeniyle daha farklı olacaktır)

Konut kira gelirlerinden istisna düşme hakkı olmayanlar ile, istisna uygulayanlarda konut kira geliri toplamı istisna tutarının (5.400 lira) üstünde olanlar bu gelirlerini yıllık beyanname ile beyan edeceklerdir. Tevkifat suretiyle vergilendirilmiş olan işyeri kira geliri elde edenlerde kira gelirinin 40.000 lirayı aşması halinde bu kira gelirleri de beyana tabi olmaktadır. İşyeri kira gelirleri, birden fazla işverenden alınan ücretler ve menkul sermaye iratları bu haddin aşılıp aşılmadığında topluca dikkate alınacaktır.

Anonim ve limited şirketlerden tevkifat suretiyle vergilendirilmiş kar payı (temettü) elde edenlerde; (bazı özel durumlar haricinde) bu kar paylarının yarısı vergiden istisna olduğundan, toplamının 80.000 lirayı aşması halinde yıllık beyanname ile beyan edilmesi gerekecektir. Öte yandan, bu haddin aşılıp aşılmadığının tespitinde bir üst paragrafta belirttiğimiz gelir unsurlarının topluca dikkate alınması gerekmektedir. Yıllık beyannamede hesaplanan vergiden kar payının tamamı üzerinden tevkif suretiyle ödenmiş vergi mahsup edilir.

İvazsız (miras ya da hibe) şekilde edinilenler hariç taşınmazların iktisabından itibaren 5 yıl geçmeden elden çıkarılması halinde doğan kazanç değer artış kazancı olarak yıllık gelir vergisi ile beyan edilmek durumundadır. Değer artış kazançlarında 14.800 liralık bir istisna sözkonusudur. Diğer taraftan; kazancın tespitinde maliyet endekslemesi de yapılabilmektedir.

Anonim şirket pay (hisse) senetlerinin elden çıkarılması halinde doğan kazançlar bazı durumlarda değer artış kazancı olarak yıllık beyana tabi olmaktadır. Şöyle ki; ivazsız elde edilen pay senetlerinin, Borsa İstanbul'da işlem gören pay senetlerinin, 2 yıldan fazla elde tutulmuş pay senetlerinin elden çıkarılması halinde doğan kazançlar vergiye tabi değildir.

Limited şirket ortaklık paylarının elden çıkarılmasından doğan kazançlar da değer artış kazancı olarak yıllık beyana tabidir.

Maliyet bedeli endekslemesi anonim şirket pay senetleri ile limited şirket ortaklık paylarının elden çıkarılmasından doğan kazancın tespitinde de belli şartlarla yapılabilmektedir. Değer artış kazançları toplamına uygulanacak olan 14.800 liralık istisnadan sadece limited şirket ortaklık payı satış kazançları için yararlanılabilecektir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Uyuşmazlıkların çözümünde arabuluculuk ve tahkim

DEĞERLİ meslektaşlarım, son günlerde gerek sigorta basınında gerek ise medyada Arabuluculuk ve Sigorta Tahkim sistemi konusunda tartışmalar yapılmaktadır. Bu noktada kamuoyunda oluşan bazı yanlış anlamalara kendi açımdan yanıt vermek isterim.

ÖNCE ARABULUCUYA GİTME ZORUNLULUĞU YOK

Sigorta Tahkim Komisyonu'na yapılacak başvuruların zorunlu arabuluculuk dava şartına tabi olmadığını ve Sigorta Tahkim Komisyonu'nun yeni düzenlemeden hiç etkilenmeyeceğini kanaatini taşımaktayım.

"5684 Sayılı Sigortacılık Kanunun 30. maddesi ile zorunlu veya ihtiyari bir tahkim sistemi dışında, karma bir sistem kabul edilmiştir. Ancak, zorunlu sigortalarla ilgili uyuşmazlıklarda sigorta kuruluşu Komisyona üye olmasa bile, başvuru sahibinin Komisyona başvurma hakkı bulunmaktadır. Sigorta kuruluşu bu tür sigortalarda tahkim anlaşmasının olmadığını ileri süremez."

SİGORTA TAHKİM KOMİSYONUNA BAŞVURU

Sigorta Tahkim Komisyonuna yapılan başvurularda 5.000 liraya kadar olan uyuşmazlıklarda gerek hukukçu gerek ise bu konuda yetkin sigortacı (tek) hakemler atanır ve verilen hakem kararları kesindir. 15.000 lirayı aşan uyuşmazlıklarda 3 kişilik hakem heyeti atanmaktadır. Atanan heyetin İKİSİ HUKUKÇU üçüncü hakem ise uzman sigortacıdır. Bu usul kesin ve tartışmasızdır.

Bazı sigortacılar tarafından bu önemli husus gözardı edilerek ya da bilgi eksikliğinden dolayı STK'nın heyetlerde hukukçuya yer vermediği bu nedenlerle verilen kararlar eleştirilmektedir. Tüm yargı kararları eleştirilebilir ancak, Sigorta Tahkim Komisyonu'nda hakem olarak görev yapanlar ülkemizin en değerli hukukçuları ve uzman sigortacılarıdır. Toplamı 250'ye varan bu değerli uzman ve hukukçu hakem kadrosunu (sigorta hukuku/tekniği açısından) adli yargı dahil hiçbir kurumda bulmanız mümkün değildir. Konuya bir de bu açıdan bakmak gerekir.

5.000 liranın üzerindeki uyuşmazlıklar itiraza tabidir. İtiraza tabi uyuşmazlık dosyaları karara bağlamak üzere Sigorta Tahkim Komisyonu'nun diğer bir üst kuruluşu olan İtiraz Hakem Heyetleri'ne havale edilir. İtiraz aşamasında 3 kişilik hukukçudan teşkil olunan heyetler görev almaktadır. İtiraz Hakem heyetlerince verilen 40.000 lira üzerindeki kararlar ise temyize (Bölge Adliye Mahkemeleri ve Yargıtay) gitmektedir.

SİGORTA TAHKİM KOMİSYONUNA BAŞVURUDA SINIR VAR MI?

Sigorta Tahkim Komisyonu'na başvuruda herhangi bir üst sınır bulunmamaktadır. Adli yargı sisteminde mahkemelerin başvuru bedellerine bağlı olarak bazı sınırlamalar var ise de bu sınır STK için söz konusu değildir. 5684 Sayılı Kanunun 30'uncu maddesi gerekçesine ve yasanın amacına bakıldığında neden üst sınır olmadığını görebiliriz.

Ülkemizin yetiştirdiği en yetkin (akademisyen, ticaret hukuku hakimi, sigorta Hukukçularını) kadrosunda bulunduran STK'yı adli yargı sisteminde görev yapan hakimler ile yeterlilik anlamında mukayese etmek STK Sistemi'nin kuruluş amacına da uygun düşmemektedir. Kaldı ki, gerek ilk aşama hakemleri gerek ise itiraz hakemleri STK'nın kuruluşundan bu yana rüştünü ispatlamış, hakkaniyet ve adalet ilkelerine bağlı olarak hiçbir parasal sınır olmadan yüzbinlerce kapsamlı kararlar vermiştir.

Dava bedeli açısından bir sınırlamaya tabi olmayan STK tarafından görevlendirilen hakemler, yasanın kendilerine verdiği yetkiler çerçevesinde; dosyadan el çekmeden ya da uyuşmazlık dosyasını adli yargıya havale etmeden uyuşmazlıkları (keşif yaparak, yerinde inceleme yetkisi vererek) sonuçlandırmak ve karar vermek zorundadır.

Gerek 5684 Sayılı Yasa'da gerek ise Hukuk Muhakemeleri Kanununda dava bedeli yüksek diye görevli hakemin uyuşmazlık dosyasını adli yargıya havale etmesini ya da el çekmesini gösteren bir hüküm bulunmamaktadır.



9 MART

GÖKHAN TEPE

Pop müziğin sevilen ismi Gökhan Tepe 9 Mart akşamı İstanbul Şişli'deki Trump Sahne'de hayranlarıyla buluşacak.



12 MART

ZEYNEP BAKŞİ KARATAĞ

Zeynep Bakşi Karatağ, ikinci albümü "Usulca" ile tekrar İstanbul Torium Sahne'de dinleyicileriyle buluşuyor.



13 MART

MURDA

Rap müziği son dönemde parlayan yıldızlarından Murda, Aqua Florya Hayal Kahvesi Sahnesi'nde sevenleriyle buluşacak.



14 MART

NAZAN ÖNCEL

Pop müziğin yaşayan efsanesi Nazan Öncel, 14 Mart'ta İstanbul Moda Kayıkhane sahnesinde performans sergileyecek.



15 MART

AJDA PEKKAN

Ajda Pekkan Bostancı Gösteri Merkezi Yıldızlar Geçidi kapsamında, Bostancı Gösteri Merkezi Sahnesi'nde dinleyicileriyle buluşmaya hazırlanıyor.



16 MART

GRİPİN

Altarnatif rock grubu Gripin, 17 Mart'ta İstanbul Caddebostan Kültür Merkezi sahnesinde sevenlerine unutulmaz bir gece yaşatmaya hazırlanıyor.



20 MART

FETTAH CAN

Türk müziğinin ünlü bestekar ve şarkıcısı Fettah Can, 20 Mart'ta IF Performance Hall Ataşehir sahnesinde sizlerle olacak.



21 MART

AYŞEGÜL ALDİNÇ

Türk pop müziğinin sevilen şarkıcısı Ayşegül Aldinç, 21 Mart'ta İstanbul Hayal Kahvesi Emaar sahnesinde sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor.



25 MART

YALIN

2004 yılında 'Zalim' şarkısıyla ünlenen Yalın, Bayhan Prodüksiyon organizasyonuyla 25 Mart'ta Bostancı Gösteri Merkezi'nde sevenleriyle.



26 MART

EDA BABA

İnternetin müzik dünyasına kattığı ve kısa sürede geniş bir hayran kitlesine ulaşan Eda Baba, 26 Mart'ta İstanbul Feriye'de sahne almaya hazırlanıyor.



27 MART

HALUK LEVENT

26 yıllık sahne tecrübesini hala ilk günkü heyecan ve enerjisiyle sürdüren Haluk Levent, sevenleriyle Mask Beach'te buluşmaya devam ediyor.



29 MART

HAKAN ALTUN

Sevilen sanatçı Hakan Altun, 29 Mart akşamı İstanbul Bostancı Gösteri Merkezi'nde mikrofon başında olacak.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Kars'a gideriz Kars'a

SON birkaç yıldır kendimize daha fazla vakit ayırıp, Anadolu'muzun kendisine özgü kültürel farklılıklar gösteren çeşitli yörelerini geziyoruz. Bunlar arasında Adana, Mersin, Hatay, Urfa, Harran, Göbeklitepe, Mardin, Dara, Midyat gibi önemli yerler var. Aslında ben profesyonel hayatımda hemen hemen hepsini defalarda ziyaret etmiştim ama iş gezisi olmaları nedeniyle ziyaretlerimiz sadece ofis boyutunu nadiren aşıyordu. Bu kez buraları turist olarak gezerek kültürel yapılarını tanıma ve özellikle mutfak kültürlerinin tadını çıkarma fırsatını buluyoruz. Bu gezilerde çoğunlukla oğlum bana eşlik ediyor.

Geçen hafta sonu da Kars'taydık. Ben de söze, "yâre varır" ümidiyle bir Kağızman Türküsü'yle başlamak istiyorum;

Fevzi Az'a ait olan türkü 1950 yılında Muzaffer Sarısözen tarafından derlenmiş.

Gars'a giderim Gars'a
Ağam ey çavuş ey beri beri bah
Çavuşa da dadaş dön geri bah
Kandili kandili kandili yar yar
Sallama çavuş mendili yar

Sözüm yâre varırsa
Ağam ey çavuş ey beri beri bah
Çavuşa da dadaş dön geri bah
Kandili kandili kandili yar yar
Sallama çavuş mendili yar

Peki bizi Kars'a çeken neydi? Türküde konu edilen Kars yolculuğunu, Assist Line'nın nazik davetine icabet etmek suretiyle gerçekleştirdik.

20 yıldan bu yana asistans hizmeti vererek sektörde hak etmiş olduğu konuma ulaşan **Assist Line,** Sigortacı Gazetesi köşe yazarları da dahil olmak üzere yaklaşık 50 kişilik bir grubu Kars'ta ağırladı.

Başta sevgili Metin Öztürk olmak üzere, Assist Line yöneticilerine, Sigortacı Gazetesi yöneticilerine ve gezinin mükemmel bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlayan Team Marketing & Events ekibine sonsuz teşekkürler.

Çok renkli geçen iki günlük geziden sonra, türküde konu edildiği gibi dönüp geri bakarak; biriktirdiğimiz anılarımızı ve izlenimlerimizi biraz da tarihi dokunuşlarla sizlerle paylaşmaya çalışacağım.

Türkiye'nin en yüksek illerinden biri olan Kars, aynı zamanda ülkemizde güneşin ilk doğduğu yerlerden biri. Nüfusu 100 bini aşan şehirlerden. Etnik bir bütünleşmenin yaşandığı Kars'da kültürel farklılıklar ve zenginlikler ile kozmopolit bir yapının varlığından bahsetmek mümkün.

Kars, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın 2023 yılı için Turizm Stratejisi Eylem Planı kapsamına alınan 15 il merkezinden biri olarak seçilmiş. Bu proje, il merkezlerini "Kültür Turizmi Geliştirilecek Marka Kentler" olarak ilan edip gelişmelerini sağlamayı hedefliyor. Kars'ı, yıldızı parlayan yeni bir turistik erişim merkezi olarak görebiliriz.

Bu girizgâhtan sonra, bu güzel kentimizle ilgili izlenimlerimi; coğrafi, kültürel, tarihi ve tabii ki mutfak açısından sizlerle paylaşacağım. Gezimiz iki gün sürmüş olsa bile, peşinen belirteyim ki paylaşımlarım tek yazıyla sonlanmayacak. Kısacası bundan sonraki birkaç yazımda konu Kars olacak.

Gelecek sayıda Kars'ta buluşmak üzere...





ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Seyahatname

SEYAHAT etmeyi çok seviyorum ama tek başıma değil kesinlikle. Altyapısı ve ulaşım seçenekleri gelişmiş ülkelerde yalnız yolculuk yaparken kısa süreli mutluluklar yaşıyorum ama benim için seyahat yanımda biri(leri) ile farklı yerler görüp hep birlikte keyif almak, gözlem ve izlenimleri anında yanımdakilerle paylaşmak.

Bazı yaşıtlarım ufaktan çekilmeye başladılar çalışma yaşamından. Küçük sayfiye kasabalarına uyum sağlama ya da şehirde kalsalar bile metropolün sıkıntılarını çekmeyecekleri yaşam biçimlerini edinmenin peşindeler. Sıkça konuşuyoruz bu konuyu aramızda ve henüz çözümünü bulamadığım konu şu: Nerede olursam olayım çalış(a)mazsam sorun yaratmaya başlarım. Hem çevreme, hem de kendime.

Benim için seyahat etmek ile çalışmak birbirini tamamlayan iki unsur, renkli bir dünyanın iki yarısı gibi. Çünkü çalışırken öğrendiklerim ile yolculuk yapmak ne kadar heyecan verici ise, yolculuk sırasında edindiklerimi çalışma yaşamıma aktarmak da o kadar kışkırtıcı.

İnsan doyumsuz bir varlık. Sürekli tüketiyor ve tükettikçe yeni şeyler arıyor. Bunun içindir ki karşı sokaktaki mütevazı seyyar pilavcı meşhur oluyor, her yerde yapılabilecek bir saç kesimi için onlarca kilometre yol yapıyor birileri.

Seyahat de bu doyumsuzluğun bir yansıması. Yeni yerler görmek, yeni insanlar tanımak, farklılıklar kadar benzerliklere de tanık olmak. Aynı yerlere gitmeyi seven kişi için bile yıllar itibarı ile oralardaki değişimi ya da statükoyu izlemek hatta.

Sık gittiğim yerlerde ritüellerim var mesela. Bir şehirde otele giriş yaptıktan sonra yüzümü bile yıkamadan karşı meydanda opera binasının altındaki kafeye gidip bir şeyler içmek. Bir başka şehirde yine otel girişi sonrası birkaç blok ötedeki tarihi meydandaki banklardan birine oturup gelen geçeni izlemek. Bunların nasıl bir psikolojik açıklaması var bilemiyorum ama benim hissettiğim "yine buradayım, ne güzel!", "bakalım neler değişmiş?", "bir sonraki gelişim ne zaman olacak acaba?" gibi sıradan şeyler.

Her gidilen yerde insanlar ile tanışmak, dostluklar kurmak. Birkaç ay önce Brugge'e yeniden gittim ve orada yıllar önce tanıştığım (bir yazımın da konusu olan) şefe uğradım. Amsterdam'da, Gent'te, Londra'da da böyle dostlarım var her gidişimde görmekten mutlu olduğum. Bence bunun açıklaması da kişi doğal ortamında ne kadar zorlu ve değişken koşullar ile savaşım veriyorsa alternatif ortamlarda değişmeyen değerlerin olduğunu hissetmeyi de arıyor.

Akşam olup ev halkı çekilince ya da sabahın köründe herkes en derin uykusunda iken bir kahve yapıp loş salonda oturmak gibi bir durum seyahat etmek. Hem bildiğin ya da kendini rahat hissettiğin bir ortamdasın, hem günlük rutin koşturmanın oldukça dışındasın ama hem de o dinginliğin içinde bir şeyleri düşünüyorsun, keşfediyorsun, karar veriyorsun.

Bu kadar güzellemeden sonra zannedilmesin ki her hafta sonu, her fırsatta bir yerlere gidiyorum. Benim ritmim berbere gitmek gibi. Ne zaman ki saçımın uzunluğu artık beni rahatsız etmeye başlıyor o zaman berbere gidiyorum. Benzer şekilde ne zaman ki yapılacak ya da tamamlanan işlerimin listesi belli bir uzunluğa geliyor o zaman listeyi kırpmaya gidiyorum bir yerlere.

Tabii bunların dışında iş ile ilgili yolculukların önüne arkasına yerleştirilen küçük geziler de oluyor ama bence hepsinin en güzeli hiç akılda yokken, planlanmamışken son anda karar verilip yapılan yolculuklar. Hele bir de yanında huzur bulduğun birileri, kafa dengi bir grup olursa tadından yenmiyor bu yolculuklar.

Farklı yerlere gitmek beyni ve kalbi dünyaya açmanın en kolay yolu. Farklı duyguları eş zamanlı yaşamanın en doğal ortamlarından biri yolculuklar, bazen yaşam biçimlerimizi ve bakış açılarımızı zorlayıcı seviyelere gelse bile. Ama şunu biliyorum ki bugün ülkem ve çevrem ile ne kadar ilgiliysem dünya ve insanlığa o kadar duyarlı olmamın arkasında bugüne kadar görebildiğim farklı coğrafyaların etkisi büyük.

Görüşmek üzere.



My Holo Love

KÜNYE
Yönetmen: Lee Sang-Yeob
Senaryo: Ryoo Yong-Jae
Oyuncular: Yoon Hyun-Min, Ko Sung-Hee, Choi Yeo-Jin, Chansung
Türü: Romantik, Fantastik, Bilim Kurgu
Platform: Netflix

Ko Sung-Hee gözlük şirketinde müdür yardımcısı olarak çalışan bir karakteri canlandırıyor. Müşterilerle özenle ilgilenen Han So-Yeon'un kişisel yaşamı söz konusu olduğunda, yalnız bir hayatı vardır. İnsanların yüzlerini birbirinden ayırt edemediği için her zaman insanlarla arasına belli bir mesafe koyar. Yalnız bir kadın, huysuz yaratıcısına benzeyen insansı bir hologramla bağ kurduğunda aşkı beklemediği bir yerde bulur.



DİZİ

Search Party

Dory'nin zengin bir kadının kişisel asistanlığı işinde sıkışan hayatında heyecan yoktur ve tatlı olduğu kadar şapşal sevgilisi Drew ile ilişkisi de tekdüze ilerlemektedir. Dory, üniversite zamanından arkadaşı Chantal'ın kayıp olduğunu fark edince onu bulmayı kendisine görev edinir ve bunu zamanla takıntı haline getirerek diğer arkadaşlarını da peşinden sürükler. Diziyi BluTV'den izleyebilirsiniz.



BELGESEL

Jim ve Andy

Jim Carrey, 1999'da "Man on the Moon" filminde kült komedyen Andy Kaufman'ı canlandırmış ve büyük övgüler almıştı. Film setinde Kaufman ya da onun sıklıkla kullandığı alter ego karakteri Tony Clifton olarak dolaşan Carrey'nin inandırıcılığı o kadar yüksekti ki, set aralarında bile rolden çıkmıyordu. Carrey'nin adanmışlığı 100 saatlik set görüntüleri arasından ayaklanan bu belgeselde ortaya konuyor. Belgesel Netflix'te.



DİZİ

Outcast

The Walking Dead'in yazarı Robert Kirkman'ın aynı adlı çizgi roman serisinden uyarlanan dizide; Kyle, yeni tanıştığı rahip Anderson'ın yardımıyla aradığı birtakım cevapları bulmak ve özlemini duyduğu normal hayata geri dönmek için yeni bir yolculuğa adım atar. Ancak ortaya çıkan olaylar hem kendisinin hem de dünyanın kaderini sonsuza dek değiştirecektir. Dizi sadece BluTV'de.



9 Kere Leyla

KÜNYE
Vizyon tarihi: 20 Mart
Yönetmen: Ezel Akay
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Demet Akbağ, Haluk Bilginer, Elçin Sangu, Fırat Tanış
Türü: Komedi
Yapım Yılı: 2019

Leyla ve Adem'in yıllardır mutlu giden bir evliliği vardır. Ancak bir süre sonra evlilikleri çıkmaza girer. Evliliklerindeki heyecan artık yok olmuştur ve Adem kalbinin yeniden atmasına neden olan bir sevdaya düşer. Karşısına çıkan Nergis adındaki kadına aşık olan Adem, ondan başka kimseyi düşünemez. Ancak Adem'in aklını başından alan Nergis'in kurduğu tek kişilik dünyadan başka bir hayata geçmeye niyeti yoktur.



6 MART

Yokuş Aşağı

Evli bir çift, çocukları ile birlikte Alp Dağları'na kayak tatiline gider. Ancak burada yaşamlarını yeniden gözden geçirmelerine neden olan bir dizi olayla karşı karşıya kalırlar. Tatil sırasında üzerlerine düşen bir çığın ardından birbirlerine olan tepkilerini ölçen ailede, Pete'in diğer aile üyelerinin ölüp ölmemesiyle ilgilenmediği fark edilir. Bunun üzerine ailesi, Pete'den uzaklaşmaya başlar.



13 MART

Durdurulamaz Güç

Bloodshot filminde denizci olan Ray Garrison ve karısı öldürülür. Ardından bir grup varlıklarını gizleyen bilim adamı Ray Garrison'ı nanoteknoloji yardımıyla hayata geri döndürür. Ray bundan sonra kendi gibi süper askerlerle çalışacaktır. Fakat geçmişiyle ilgili hiçbir şey hatırlamıyordur. Ama hafızası geri gelmeye ve karısı ile kendisini kimin öldürdüğünü hatırlamaya başladığında her şeyi yok etmek için mücadele vermeye başlayacaktır.



27 MART

Hors Normes

Başrollerini Vincent Cassel, Reda Kateb ve Hélène Vincent'ın paylaştığı Hors Normes, okul öncesi eğitimcisi olan bir adam ile özel eğitim alması gereken gençlerin sorumlusu olan bir eğitmenin hikayesini konu ediyor. Birbirinden farklı karakterlere ve farklı inançlara sahip olan iki adam, otizmli çocuklara yardım etmek için kâr amacı gütmeyen bir kuruluş kurmak için bir araya gelir.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Uzlaşamayabiliriz konusunda uzlaşalım!

BANA MI böyle geliyor, bilemiyorum ama gördüğüm bir gerçek var ki işyerinde, aile içinde, TV programlarında, sokakta, okulda, her yerde tartışmaların dozu çığrından çıkmış durumda. İletişimlerde bir netice alınmaksızın sadece bağrılıyor ve bir karar alınmadan da dağılınıyor.

Bunu önlemek adına, naçizane bazı tavsiyelerimi sıralamak istedim bu ayki yazımda: Tartışmalarda, kişi ya da duygular değil, davranışlar üzerinde konuşulmalıdır. İletişim boyunca sen dili yerine, "Ben dili" kullanımına özen gösterilmelidir. Genellemelerden kaçınılmalı ve o anda yaşanan soruna odaklanılmalıdır. Tartışma süresince ne denli olumsuz duygular yaşanırsa yaşanılsın, saygı çerçevesinde davranış ve konuşma dili bırakılmamalıdır. Hiç kimsenin fikri alay konusu yapılmamalıdır, her düşünce değerlidir, kabul görmese bile. Başkasının seni anlamaya çalışmasını beklediğin gibi sen de diğerini anlamaya çalışmalısın. Tartışmada savunulan bir düşünce (tez) ve karşı çıkılan bir düşünce (antitez) bulunması lazım, çoğu zaman sonu olmayan tartışmalara giriliyor. Tartışırken ön yargılı olunmamalıdır. Karşıt düşüncenin kanıtlarla diğer tezleri çürütmesi durumunda duygusal davranılmamalı, olgun davranılmalıdır. Konu dışına çıkılmamalıdır. Anlam tekrarına düşmemek gerekir. Kısır tartışmalardan kaçınmak gerekir. Temel sorun öncelikle üsluptur. Öfkeli, kendini tamamen haklı gören, eleştirel, sorgulayıcı bir üslup kullanılmamalıdır. Haklı çıkmak için değil, çözüm ve düşünceleri aktarmak için iletişim kurulmalıdır. Tartışmalarda sonuç alınamadığında muhakkak bir ara verilmelidir. Kişisel saldırılardan hiçbir netice çıkmaz, zaten bu şartlar altında tartışma kavgaya dönüşür. Ego ve komplekslerimize yenik düşüp rasyonel dilden uzaklaşarak, yargılayıcı, aşağılayıcı, küçük düşürücü bir dil kullanmaktan kesinlikle kaçınılmalıdır. Tutarlılık da çok önemlidir, bugün bu şekilde, yarın bir başka şekilde konuşup, tartışmayı o yönde dillendirmemek esas olmalıdır. Cevap vermek ve karşı çıkmak için değil, anlamak için dinlemeliyiz, bilmiyorsak susabilmeliyiz. Özür dilemeyi ve teşekkür etmeyi bilmek iletişimin en önemli olmazsa olmazlarıdır, bunların gerektiğinde kullanılmasında cömert olunmalıdır. Haksız olduğumuz durumlarda, geri adım atmayı ve doğruyu kabullenmeyi bilmeliyiz. Cümle arasında bile olsa söylediğimiz her bir kelimenin büyük anlam etkileri vardır, istemsiz kötü etkisi olanları hemen geri çekmek gerekir, istemli kötü kelime zaten hiç kullanılmamalıdır. İnsanoğlu, işittiği kelimelere kendi tecrübelerine, çevresine, inançlarına ve duyularına göre anlam veriyor. Her insan kendi özel kalıplarına göre karşısına çıkanları anlamlandırıyor. Sıkça kullandığımız kelimelerin hem kendi hem de karşımızdaki insanların hayat kalitesi üzerinde büyük etkisi vardır. Bu sebeple yanlış anlamalara fırsat vermemek için birçok anlama gelebilecek kelimeleri çok dikkatli kullanmalıyız.

Çok bağıranın haklı olacağını düşünen saplantımızdan da bir an önce vazgeçelim.

Ve son olarak ve en önemlisi, her tartışmanın sonunda muhakkak uzlaşmak zorunda değiliz, ama uzlaşamayabiliriz konusunda her daim uzlaşmak zorundayız.

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

Hasara yüksek teknolojik çözüm: Archmir

Hasar süreçlerinde yüksek teknolojiden faydalanan Archmir, global düzeydeki rakiplerinin önüne geçme ve ses getirecek inovatif bir çözüme imza atma idealini taşıyor.

Yeni nesil teknolojiler içerisinde, yapay zeka, makina öğrenmesi, görüntü işleme ve artırılmış gerçeklik son dönemin en popüler alanları arasında. Aynı zamanda da, hasar süreçlerinin hızlanması, verimliliğin artırılması, dijitalleşmesi ve akıllanması, insurtech dikeyinde üzerinde yoğun çalışılan alanların başında geliyor.
Ülkemizde de, yukarıda bahsedilen teknolojileri kullanarak, bu alana yönelik bir çözüm üretmek için çaba harcayan bir girişim var. Benim de uzun süredir mentor olarak destek verdiğim Archmir, bu alanda fark yaratarak, global düzeydeki rakiplerinin önüne geçmek ve ses getirecek inovatif bir çözüme imza atma idealini taşıyor. Bu yolda güçlü adımlarla ilerliyor.
Bu ay, Archmir kurucuları İlker Kutsal ve Mustafa Çakır ile bir röportaj yaparak, bu girişimi sizlere tanıtmak istedik.



Soldan sağa: İlker Kutsal, Mustafa Çakır, Utku Eroğlu, Okan Utkueri

Archmir'in kuruluş hikayesini ve ekibin oluşumunu kısaca anlatır mısınız?
İK: ARCHMIR, toplam dört kurucu ortaktan oluşuyor. İlker Kutsal, Mustafa Çakır, Talha Saruhan ve Osman Akdeniz. İki yıl önce İTÜ'de bir konferansta Mustafa Çakır ile tanıştıktan sonra, bu alanda bir ekip kurmaya karar verdik. Devamında Talha Saruhan ve Osman Akdeniz ekibe dahil oldu ve uzun bir AR-GE sürecinin startını verdik. Son olarak da, Utku Eroğlu'nun katılmasıyla, ekip son halini aldı.

İlker Kutsal: Makine Yüksek Mühendisi ve sektörde 15 yıldır hizmet veren Kutsal Ekspertiz'in kurucusu.
Mustafa Çakır: Yazılım mimarileri/deep learning uzmanı. Oyun geliştirici. İTÜ'de öğrenimine devam ediyor.
Osman Akdeniz: Makine öğrenmesi ve yazılım mimarileri alanında çalışmalarını sürdürüyor.
Talha Saruhan: Deep learning ve R&D mühendisi. Avrupa Fizik Olimpiyatları'nda bronz madalya sahibi. Boğaziçi Üniversitesi Elektrik-Elektronik Mühendisliği mezunu.

Ürününüzün odak alanı nedir? Hangi problemi çözüyorsunuz?
MÇ: İki yıl öncesinden bugüne baktığımızda denize atılan taşın yarattığı etkiyi görüyoruz. En baştaki hedef, fotoğraf üzerinden hasar türünün tespitiyken, bugün çok daha farklı, kapsamlı şeyler konuşuyoruz. Ancak ilk gün de bugün de ortak olan üç problem var: hız, suistimaller ve müşteri memnuniyeti. Sektörde yaptığımız araştırmalardan gördüğümüze göre hasar süreci, insan faktörünün yeterince iyi çözümlenemediği, objektif metriklerin zor belirlendiği bir alan. Bu süreçteki farklı aktörlerin farklı tarzları ve bazı art niyetli davranışlar, suistimallerin önüne geçilmesini zorlaştırıyor. Yapay zeka teknolojisi, bu sorunların çözümü için çok güçlü bir yol olarak karşımıza çıkıyor. Bütün bunların yanında operasyonel sürecin gereğinden fazla uzaması, müşteri tarafında uzun, uğraştırıcı ve güvensiz bir süreç olarak karşımıza çıkarken; sigorta şirketleri tarafındaysa ek birçok maliyet oluşmasına yol açıyor. ARCHMIR de tam olarak bu noktalarda devreye giriyor.

ARCHMIR'in sunduğu çözüm nedir?
MÇ: Yarattığımız yapay zeka tabanlı platformla hasar yönetimi sürecini uçtan uca otomatize etmeyi hedefliyoruz. Sigortalı tarafında hızı, verimliliği, sigortacı tarafındaysa güvenilirliği odağa alıyoruz. Ancak bunlara ek olarak ARCHMIR'in süreçteki diğer aktörlere bir müdahalesinin olmadığını belirtmek gerekiyor. ARCHMIR'in getirdiği çözüm diğer aktörlerin de desteğiyle birlikte, hasar yönetim sürecinin tüm taraflar açısından daha optimize ve müşteri odaklı bir şekilde yürütülmesini sağlayacak. ARCHMIR, yarattığı bu değerle birlikte sürecin tüm taraflarının daha memnun olacağını öngörüyor.

Gelecek planınız, hedefleriniz nedir?
İK: Halihazırda sigortacılık sektöründeki birçok partnerle birlikte planlamalara başladık. Hedefimiz, güçlü iş birlikleriyle birlikte, ülkemizdeki sigorta şirketleri ve sektör oyuncuları için en uygun çözümü yaratmak. Önümüzdeki süreçlerde yarattığımız altyapıyla birlikte sigortacılık alanının dönüşümünde baş aktörlerden biri olmak ve global pazara açılmak istiyoruz. Uzun vadedeyse dünya çapında bir teknoloji şirketi olarak ülkemizden çıkan unicornlardan biri olmak istiyoruz.

Sektör oyuncularından beklentileriniz?
MÇ: Kurulduğumuz günden itibaren bugüne kadar sektördeki birçok kuruluşla yoğun görüşmelerde bulunduk. En net gözlemimiz, startup girişimlere olan güvenin biraz zayıf olması. Özellikle büyük şirketler inovatif çözümleri daha kurumsal şirketlerle gerçekleştirmeyi tercih ediyor. Ancak bu şirketlerin dijital altyapılarını sigortacılık sektörünün çekirdek yazılımlarına uyarlaması kolay değil. ARCHMIR ise mevcut bir altyapıya entegre olunabilmesi bir kenara, sıfır noktasından yeni bir altyapı kurulmasını sağlayabilecek derecede esnek ve güçlü bir yapıya sahip. Geldiğimiz noktada ARCHMIR'in muadillerinden en büyük farkıysa, kullandığı mevcut teknolojiyi aynı zamanda geliştirmesi. Bahsi geçen framework, bu mantık çerçevesinde her geçen gün daha da gelişerek mükemmeli kovalıyor. Elbette, kullanıcı alışkanlıklarının fazla karmaşık olduğu bu pazarda sahaya entegrasyonun sağlanması ancak sektördeki aktörlerin desteğiyle mümkün. Zira bu yapıdaki bir ürünün gelişimi için en iyi şans ürünün sahaya inerek kendisini pazara uyarlamasını sağlamaktır. Biz de bir an önce sahaya inmek ve ürünümüzü en mükemmel şekilde sektöre ve sektörün dönüşümüne sunmak istiyoruz. Bu yolda da yalnızca bize değil bu dönüşümde payı olan tüm aktörlere sektörün menfaati doğrultusunda yol gösterilmesini ve destek olunmasını bekliyoruz.



İTÜ Çekirdek Insurtech Programı'ndan "Insurtech 101" buluşması

İTÜ Çekirdek Insurtech Programı bünyesindeki ilk etkinlik, konuşmacı olarak yer aldığım, "Insurtech 101" buluşması oldu. Sigorta sektörünü merak eden girişimcileri ve startup ekosistemine ilgi duyan sigortacıları bir araya getiren bu buluşma geniş bir katılımla gerçekleşti.

"Insurtech 101" başlıklı bu ilk etkinlikte, girişimcilere sigorta sektörünün yapısını, mevcut acı noktalarını, sektörün ihtiyaçlarını, global insurtech aktivitesini, başarılı örnekleri ve İTÜ Çekirdek insurtech programını anlatma fırsatı bulduk. Katılımcılar arasında sektörün farklı alanlarında çalışan sigortacıların olması da sevindiriciydi. Çünkü, insurtech alanındaki girişimcilerin, sigorta bilgisi ve deneyime sahip, aynı zamanda girişim alanına ilgi duyan sigortacılara ihtiyacı çok.



Okan Utkueri

SİGORTA SEKTÖRÜ GİRİŞİMCİLER İÇİN BİRÇOK FIRSAT BARINDIRIYOR

Sigorta ürünleri, bireylerin ve kurumların yaşam döngüsünün her halkasına dokunan çok geniş bir yelpazeye sahip. Aynı zamanda, şirketlerin ve ana dağıtım kanalı olan acentelerin hayatını kolaylaştıracak, çözüm bekleyen ve dijitalleşmeye açık çok sayıda konu başlığı var. Disruption dalgası henüz sigorta alanını etkilemedi. Sektör halen çok geleneksel ve "eski nesil" bir yapıda çalışıyor. Aynı zamanda, başta yapay zeka, makine öğrenmesi, nesnelerin interneti, blockchain, robotik teknolojiler, büyük veri olmak üzere, yeni nesil teknolojilerin istisnasız tamamı, sigorta değer zincirinin farklı noktalarındaki inovatif çözümlere dokunuyor. Dolayısıyla, sigorta alanı girişimciler için çok ciddi fırsatlar içeriyor.

SEKTÖRÜN ÇÖZÜM BEKLEYEN ÇOK SAYIDA ACI NOKTASI VAR

Sigorta sektöründeki mevcut iş modeli, tüm paydaşlar nezdinde çok kritik bir çok "acı noktası" ve problem içeriyor. Müşteri ile olan iletişim ve kullanıcı deneyimi bunun başında geliyor. Müşteri nezdindeki güven eksikliği ve düşük farkındalık, sektörün tabana yayılması önündeki büyük engel. Hasar süreçlerinin hızı, verimliliği ve suistimaller sektörün kafa yorduğu başka bir alan. Büyük veriyi yönetme ve kullanma, kişi bazlı, akıllı fiyatlama ve risk yönetimi bir diğer önemli başlık. Acentelerin dijitalleşmesi ve verimliliğinin artması noktasında da ciddi ihtiyaçlar var. Yeni neslin sigorta algısını ve kullanımını iyileştirecek, yeni nesil ürün tasarım.



GLOBAL INSURTECH AKTİVİTESİ ÇOK YOĞUN

Global ölçekte yaklaşık 2.500 insurtech girişim yer alıyor. Bu girişimler sigortacılığın değişim ve dönüşüm sürecinde rol oynama gayreti içinde. 2019 yılında insurtech girişimler yaklaşık 6.3 milyar dolar yatırım aldı. "Open insurance", "beyond insurance", "OnDemand", "P2P" gibi birçok yeni kavram sektörün ve insurtech girişimlerin gündeminde. Yeni nesil teknolojileri kullanarak, telematik, bağlantılı araçlar, giyilebilir, akıllı cihazlar, akıllı evler, kişi bazlı fiyatlama gibi alanlar, sigortaya yönelik farklı çözüm fırsatları sunuyor. Sigorta global bir sistem ve insurtech girişimlerin yurt dışına açılması göreceli olarak oldukça kolay.

ÇEKİRDEK INSURTECH PROGRAMI BAŞVURULARI BEKLİYOR

9 paydaş şirketin desteğiyle başlayan Insurtech Programı, ülkemizde sigorta alanına yönelik startup girişimlerin sayısının artmasını hedefliyor.
Sektörün ihtiyacı olan teknolojik, inovatif, yeni fikir ve çözümleri hayata geçirmek üzere yola çıkacak girişimciler için bu program çok önemli fırsatlar sunuyor. Programın paydaşı olan, sektörün öncüsü 9 şirketle işbirliği, ilk müşteri olma, mentorluk, eğitim gibi destekler ve 1 milyon lira ödül girişimcileri bekliyor.

Geliştirdiği çözümlerin sigorta alanına dokunduğunu düşünen, yeni fikirleri olan, bu alanı daha yakından tanıyıp, fırsatları yakalamak isteyen girişimciler, daha detaylı bilgi almak ve başvuru için https://itucekirdek.com/insurtech/ adresini ziyaret edebilirler.

Detaylı bilgi için QR kodu okutabilirsiniz.

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

BEREKETLİ KOBİ PAKET

ile ihtiyaçlarınız tam ve eksiksiz karşılansın.
İşleriniz rast gitsin!



Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir

444 2758
BRKT

www.bereket.com.tr