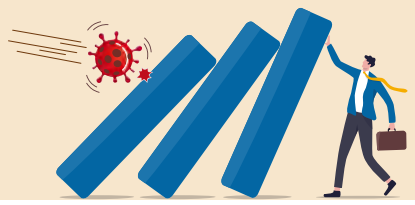
KORONA SONRASI SİGORTACILIK DEĞİŞECEK



Koronavirüs salgını birçok sektörü negatif yönde etkiledi. Sigortacılık da negatif etkilenen sektörlerden biri. Salgın sonrası bir dönüşüm ise kaçınılmaz. Virüs sonrası dönemde poliçe kapsamlarının genişlemesi ve dijital tarafta müşteri beklentilerinin büyük ölçüde artması bekleniyor. ›S.24

SALGINDAN 14 BRANŞ OLUMSUZ ETKİLENECEK

İngiliz sigorta pazarı Lloyd's'un CEO'su John Neal, salgının etkileri hakkında tahminlerini açıkladı. Neal, "Etkinlik iptali, seyahat, tıbbi sorumluluk ve işveren sorumluluk sigortaları başta olmak üzere 14 branşın salgından olumsuz etkilenmesini bekliyoruz" dedi. ›S.23



ABD'DE COVID-19 SİGORTACILARLA HÜKÜMETİ KARŞI KARŞIYA GETİRDİ

2020'nin ilk çeyreğine damga vuran COVID-19 salgını, pandemi ilan edilmesi nedeniyle çoğu sigorta poliçesinde kapsam dışında kaldı. Ancak, ABD'de iş durması poliçelerinde teminat dışında kalan bu hasarların da ödenmesi için ABD Başkanı Trump ve yasa yapıcılar sigorta şirketlerine baskı yapmayı sürdürüyor. ›S.26



Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

MAYIS 2020 YIL: 36 / SAYI: 498 AYDA BİR YAYINLANIR



BU KAZA BAŞKA KAZA... BÖYLE KAZA İLE İLK DEFA KARŞILAŞIYORUZ

KORONA KAZASI

Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı verilere göre 2019 yıl sonunda sektör 7 milyar 750 milyon lira kâr elde etti. Yıl sonunda 1 milyar 866 milyon lira kâr ile liderliği yakalayan kara araçları yani kasko branşı, pandeminin damga vurduğu 2020 yılının sonunda ivmesini korumakta zorlanabilir. Özellikle, vaka artışlarını engellemek ve toplum sağlığını korumak amacıyla "Evde Kal" çağrılarına uyarak özel araçlarını kullanmaya ara veren vatandaşların poliçe yenilemeyi tercih etmemesi durumunda yıl sonunda olumsuz bir sürprizle karşılaşılabilir.

2019 yıl sonu teknik kâr rakamlarına göre en fazla zarar eden branş 750 milyon lira ile kara araçları sorumluluk branşı oldu. Zarar eden branşlar içinde en çok dikkat çeken branş ise genel sorumluluk branşı. 2018'de 24 milyon lira teknik kâr elde edilen branş, 2019'da ise 260 milyon lira zarar ettirdi. Koronavirüs salgının yaşandığı 2020 yılı teknik kâr sonuçlarında 2019'daki gibi olumlu rakamlar beklemediklerini aktaran sektör temsilcileri, sigorta sektörünün beklenmedik risklere hazırlıklı olması gerektiğini vurguluyor. ›S.16

COVID-19 SERMAYE YAPISININ SEKTÖR AÇISINDAN ÖNEMİNİ GÖSTERDİ

"COVID-19 salgını, kuvvetli sermaye yapısının sigortacılık sektörü açısından ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdi" diyen TSB Başkanı ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, sigorta sektörünün bu tarz beklenmedik durumlara her zaman dirençli bir pozisyonda bulunması gerektiğini hatırlattı. Benli, güçlü mali yapısıyla sorumluluklarını tam anlamıyla yerine getiren sigorta sektörünün bu sınavdan da başarıyla geçeceğini söyledi. ›S.17





DÖVİZLİ BES İÇİN KATKI PAYI BELİRLENDİ

Dövizli BES uygulamasında devlet katkısı belli oldu. Cumhurbaşkanlığı tarafından yayınlanan karara göre yabancı para birimleriyle yapılan birikimlerde devlet katkısı %10 olarak belirlendi.

HESAPLANAMAYAN RİSKE GÜVENCE SAĞLANAMAZ

Sigortacılığın bir hesap işi olduğunu belirten yazarımız Prof. Dr. Samim Ünan, bir sigorta sözleşmesinin önceden hesaplanamayacak pandemi gibi riskler için koruma sağlamasının beklenemeyeceğini ifade etti. Ünan, hesaplanamayacak durumların sigortacıyı zorlayacağını ve ezici bir yük altında bırakabileceğini söyledi. ›S.34



KORONAVİRÜS SİGORTACILARA DİJİTAL YOLUNU AÇTI



COVID-19'la birlikte beklenmedik ve hızlı bir şekilde değişim yaşanıyor. Global ölçekte yaşanan bu değişimin bireysel ve kurumsal düzeyde çok boyutlu etkileri oldu. Sigortanın Geleceği sayfalarımıza online olarak konuk olan köşe yazarımız Sema Tüfekçiler sigortada dijitalleşmeyi anlattı. ›S.46

QUICK SİGORTA'NIN İLKOKULU QUICK (HIZLI) BİTTİ

Antalya'nın Alanya ilçesinde Quick Sigorta tarafından yüksek kalitede modern eğitim vermesi için yaptırılan Quick Sigorta İlkokulu için çalışmalarda son evreye girildi. Tam donanımlı okulun bu ay içerisinde tamamlanması bekleniyor. ›S.6



'SALGINDA EN GÜVENLİ LİMAN BİREYSEL EMEKLİLİK'

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, tüm dünyayı saran koronavirüs pandemisinin yaşandığı bu zor zamanlarda BES ve katılım sigortacılığının; hem yatırım yapmak hem de geleceğini, sağlığını ve çocuklarının eğitimini maddi güvence altına almak isteyenler için en güvenli liman olduğu söyledi. ›S.29



TASARRUFUN ÖNEMİNİ ANLAYACAĞIZ

Süregelen salgında dikkat çeken noktalardan biri de tasarruf alışkanlarının ne yönde etkileneceği. Tasarruf eğiliminin bu süreçte yüksek olmadığına dikkat çeken Adendum Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren, "Tasarruflarımızın ne kadar önemli olduğunu farkedeceğimiz zamanlardan geçiyoruz" diye konuştu. ›S.20



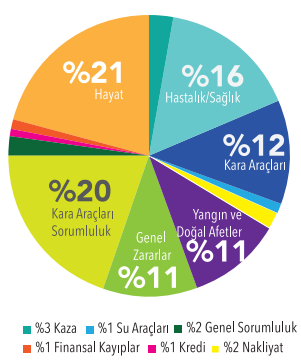
BEREKET TEKÂFÜL KURULDU

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri iştiraki Bereket Sigorta, paylaşma ve dayanışma temelli Bereket Tekâfül'ü kurdu. Konut, ferdi kaza, kasko ve işyeri sigortaları branşlarında hizmet verecek olan Bereket Tekâfül, aynı zamanda hayat sigortalarında da müşterilerin taleplerini karşılayacak. ›S.36

BEREKET TEKAFÜL Sigortadan Öte

SİGORTA SEKTÖRÜ 2020'NİN İLK 3 AYINDA %12 REEL BÜYÜDÜ

TSB, 2020'nin ilk 3 ayı sonunda sektörün ürettiği toplam prim üretim verilerini açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre prim üretimi %25 artışla 21 milyar 833 milyon lira seviyesine geldi. Reel büyüme ise yaklaşık %12 olarak gerçekleşti. Hayat dışında 17 milyar 700 milyon lira prim üretilirken hayat tarafında ise üretim 4 milyar 135 milyon lira oldu. ›S.30



OMUZLARINIZDAKİ
EN DEĞERLİ SORUMLULUK İÇİN BURADAYIZ!

O her geçen gün büyürken,
siz onun sorumluluğunu daima omuzlarınızda hissetmeye devam edeceksiniz.
Vakıf Emeklilik Hayat Sigortaları ile en değerli sorumluluğunuz için size destek olalım.

Birlikte, ona gücünü hep sizden alacağı bir hayat sunalım.

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.

Detaylı bilgi için **www.vakifemeklilik.com.tr**

Vakıf Emeklilik

MÜŞTERİ İLETİŞİM MERKEZİ BES
0 850 222 9 237

Güneş Sigorta "Sigortacılık durmaz" dedi

Ülkemizin ve dünyanın koronavirüs (COVID-19) ile mücadele ettiği bu dönemde sağlık çalışanlarına, sigortalılarına ve satış kanallarına desteğini sürdüren Güneş Sigorta; Güneş Dost Kasko, Konut, Ferdi Kaza ve Kritik Hastalıklar ürünlerinde tüm müşterilere %5, bu zor dönemde fedakârlık yaparak görevlerine devam eden sağlık çalışanlarına da ayrıca %15 ek indirim avantajı sağladı. Kampanya döneminde VakıfBank kredi kartı ile yapılan sigorta prim ödemelerinin ise bir hesap özeti dönemi erteleneceğini duyurdu. Ayrıca 1 Nisan - 31 Mayıs tarihleri arasında Güneş Sigorta Kasko müşterilerine RS Servis'te yapılacak detaylı araç içi temizlik ve ozon temizliğine de %50 indirim


Atilla Benli

sağlanacak.

'SİGORTALILARIMIZIN YANINDAYIZ'

Düzenlenen kampanyalar ile ilgili açıklamalar yapan Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Sigortacılık zor zamanların işidir. Biz de Güneş Sigorta olarak bunun bilincindeyiz ve 'Sigortacılık durmaz' diyoruz. Hayata geçirdiğimiz bu uygulamalarla sağlık çalışanları başta olmak üzere hem sigortalılarımızın hem de satış kanallarımızın yanında olduğumuzu göstermek istedik. Özellikle içinde bulunduğumuz bu zor süreçte bizim için fedakârca çalışan sağlık sektörü çalışanlarına %5 indirime ek %15 indirim ile destek oluyoruz. Bireysel ve toplumsal sorumluluklarımızı yerine getirerek, bu zorlu süreci sigortalılarımız, dağıtım kanalımız ve tüm paydaşlarımızla dayanışmayla içerisinde atlatacağımıza yürekten inanıyorum" şeklinde konuştu.

Güneş Sigorta; Koronavirüs (COVID-19) pandemisi nedeniyle yaşadığımız zorlu süreçte sağlık çalışanlarının, sigortalılarının ve satış kanallarının yanında olduğunu 1 Nisan itibarıyla devreye aldığı uygulamalarla gösterdi.

Güneş Sigorta Koronavirüs tedavi ve fark masraflarını karşılayacak

Kamu sigorta şirketlerinden Güneş Sigorta içinde bulunduğumuz zor günlerde sigortalılarının yanında olmak adına mevcut özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalılarının COVID-19 tedavi ve fark ücretlerini jest ödemesi olarak karşılama kararı aldı. Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi ilan edilen koronavirüse karşı Güneş Sigorta'dan sağlık sigortalılarını sevindirecek haber geldi.
Bireysel ve Kurumsal sigortalı ayrımı yapılmaksızın mevcut tüm Özel Sağlık ve Tamamlayıcı Sağlık sigortalılarının COVID-19 tedavi ve fark ücretleri; poliçe özel şartlarında salgın hastalığın kapsam dışında belirtilmiş olmasına rağmen, poliçelerindeki mevcut şartları geçerli hastane dağıtım ağı ve limitleri dâhilinde Sağlık Bakanlığı'nın pandemi hastanesi olarak ilan ettiği tüm özel hastanelerde jest ödemesi olarak karşılanacak.
Yeni talepte bulunacak özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalıları için de, mevcut rahatsızlığın poliçe başlangıç tarihinden öncesine dayandığı vakalar hariç olmak üzere COVID-19 tedavi ve fark ücretleri de poliçe kapsamı dahilinde değerlendirilecektir.

'DEVLETİMİZ VE HALKIMIZIN YANINDAYIZ'

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Koronavirüse karşı verilen mücadelede kamu sigorta şirketlerinden biri Güneş Sigorta olarak devletimizin ve halkımızın yanındayız. İçinde bulunduğumuz bu zor günleri bir an önce aşmak ve halkımıza destek olmak için var gücümüzle çalışıyoruz.
Bu doğrultuda COVID-19 tedavi ve fark ücretlerini özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık poliçelerimizin kapsamına aldık. Sağlık Bakanlığımızın pandemi hastanesi olarak ilan ettiği tüm özel hastanelerde tedavi ve fark ücretleri poliçe mevcut şartları ve limitleri dahilinde karşılanacaktır. Birlik, beraberlik ve dayanışma ile bu süreci en kısa sürede atlatacağımıza inanıyorum" dedi.



Güneş Sigorta bu zor günlerde mevcut özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalılarının COVID-19 tedavi ve fark ücretlerini karşılama kararı aldı.

GÜNEŞ SİGORTA
"Hayat daha kolay"

KASKODA
+2 AY BİZDEN
KAMPANYASI İLE
YANINIZDAYIZ!

+2 AY
KASKO HEDİYE
Tüm kasko poliçelerinde 12 aylık prim ile
+2 ay süre avantajı sağlıyor,
14 aylık kasko güvencesi sunuyoruz.*

Ayrıca kasko poliçelerinde 12 ay, havuz dışı trafik poliçelerinde 9 ay, havuz trafik poliçelerinde 6 ay, konut poliçelerinde 12 ay ve DASK poliçelerinde 6 ay taksit avantajı sağlıyoruz.

*Kampanya 30 Haziran 2020 tarihine kadar düzenlenen tüm kasko poliçelerinde geçerlidir.

www.gunessigorta.com.tr
0850 222 1957
GunesSigorta GunesSigorta GunesSigorta GunesSigorta

Anneler Gününüz kutlu, yarınlarınız güvende olsun.

Anneler Günü için en doğru seçim; birikim.
Çalışkan Ev Hanımları BES Planımız ile annelerimizin geleceği güvende olsun.



HALKEMEKLİLİK

halkemeklilik.com.tr | 0850 800 44 00

HALKBANK

Doğa Sigorta'dan pandemi sürecinde güçlendirme ve yardım desteği

Doğa Sigorta, Koronavirüs salgını sürecinde hem sektöre hem de ihtiyaç sahiplerine desteklerini sürdürüyor. **Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı,** acente ve iş ortaklarının nakit akışını korumak için 'Acente Güçlendirme Paketi'ni devreye aldıklarını açıkladı.

Koronavirüs (COVID-19) salgınının yaşandığı bu zor günlerde iş ortaklarını maddi ve manevi yönden destekleyebilen kurumlar ön plana çıkıyor. Sigorta sektöründe Doğa Sigorta, iş ortaklarını her anlamda destekleyerek bu süreci etkin yönetiyor. İlk önceliklerinin herkes için sağlık olduğunu belirten Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, acente ve iş ortaklarının nakit akışını korumanın, sağlığın ardından önceliklerinin en başında geldiğini söyledi. Acenteler için etkili adımlar attıklarını ifade eden Kırmızı, "'Acente Güçlendirme Paketi' ile 3 ana başlık altında 10 maddelik güçlendirme planını oluşturduk ve hızla devreye aldık. Bunlar ana hatları ile; Üretim Destek, Maddi Destek ve Moral Destek olarak sıralanıyor" diye ifade etti. Devreye aldıkları paketi "Farklı kasları güçlendirecek geliştirmeler" olarak tanımladıklarını belirten Kırmızı, paketin içeriğini de şöyle açıkladı: "Ürün Destek paketimizle birlikte; acentelerimize özel oto branşlarında genişletmeler ve destek veriyoruz, 'Ek Gelir İyi Gelir' modelimizin kriter sayısını düşürüp hedef gerçekleştirmeleri %90'a çektik böylece kazanmak artık çok daha kolay olacak. Acente çalışanlarının ödül kazanma şansını daha da yükseltecek kriterler belirledik. Kaskoda ve trafik branşlarında taksit sayısını artırdık; böylelikle müşterilerimize de yanlarında olduğumuzu söylemek istiyoruz. Ayrıca araç içi Ozon Sterilasyon/ Antibakteriyel dezenfeksiyon hizmeti de kasko poliçelerimizle 1 Nisan itibarıyla ücretsiz olarak hizmete sunulmaya başladı. Doğa Sigorta'dan herhangi bir poliçesi bulunan tüm müşterilerimize de 'Araç İçi Ozon Sterilizasyon' ve 'Araç İçi Antibakteriyel Dezenfeksiyon' hizmetleri %50 indirimli olarak verilmekte.' Sağlık çalışanlarına kasko ve konut branşlarında %15 indirim yaptık. Hepsine bu dönemde gösterdikleri fedakar hizmetleri için minnettarız."

FARK ÜCRETLERİ KARŞILANIYOR

Kırmızı, tamamlayıcı sağlık sigortalarında salgın hastalıklar poliçe teminatı kapsamı dışında olmasına rağmen bu olağanüstü dönemde Doğa Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık sigortası poliçelerinin geçerli olduğu özel hastanelerde oluşacak fark ücretlerini poliçe teminatları çerçevesinde karşılayacaklarını ve sigortalılarını mağdur etmeyeceklerini belirtti. Doğa Sigorta olarak bu olağanüstü dönemde gerek iş ortaklarına, gerek sigortalılarına her anlamda destek olmak amacıyla hızlı ve etkili kararlar aldıklarını aktardı.



7/24 UZAKTAN TIBBİ DANIŞMANLIK DESTEĞİ

Kırmızı "Maddi Destek" paketinin içeriğini ise şöyle anlattı: "Acentelerimizin hak ettiği fakat mevcut şartlar nedeniyle kullanamadığı yurt içi ve yurt dışı tatillerinin maliyetlerini ek komisyon olarak acentelerimize geri ödüyoruz. Protokollü acentelerimizin hedeflerini %90'a düşürdük. Konut poliçeleri için ise ek komisyon vermeye başladık."
Doğa Sigorta olarak hazırladıkları son paketin ise "Moral Destek" olduğunu söyleyen Kırmızı, paketin yararlarını şöyle anlattı: "MEDLINE tıbbi danışmanlık hizmeti ile tüm acentelerimize ve ailelerine 7/24 uzaktan tıbbi danışmanlık desteği veriyoruz. Umarız ki ihtiyaçları olmasın. Ancak bu zorlu günlerde #Evdekal kuralını bozmadan her türlü tıbbi desteği telefonda alabilecekler. Acentelerimizin motivasyonlarını artırmak, onları ne kadar önemsediğimizi hatırlatmak için, her gün tüm üst yönetim ekibimiz telefon ya da görüntülü aramalar ile kendilerine ulaşıyor. Pandemi süreci başından beri acente temsilcilerimiz ve bölge müdürlerimizle birlikte üst yönetim ekibimiz de acentelerimizle devamlı irtibatta."

YARDIMLAR DEVAM EDİYOR

Tüm şirketleri ile sosyal sorumluluk çalışmalarına yıllardır destek veren Nihat Kırmızı, aile vakıfları Ayvansaray Eğitim Sağlık ve Kültür Vakfı ve bünyesindeki Ayvansaray Üniversitesi ile Doğa Sigorta iş birliğinde pandemi sürecinde de yardım çalışmalarına hız verdiklerini belirtti. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) "Biz Bize Yeteriz Türkiyem" kampanyasına yapılan bağışa verdikleri desteğin yanı sıra, Kırmızı ailesinin vakfı olan Ayvansaray Eğitim Sağlık ve Kültür Vakfı ve şirketleri ile valilik ve kaymakamlıkların koordinasyonunda şimdiye kadar 2 bin 500 aileye gıda yardımı ulaştırdıklarını açıkladı. Tüm hijyen ve sağlık kuralları dahilinde belediyeler, aşevleri ve evinden çıkamayan ihtiyaç sahiplerinin kapısına kadar firma yetkilileri tarafından ulaştırılan gıda yardımları ile dayanışmanın önemine dikkat çeken Nihat Kırmızı, pazarlama bütçesinin önemli bir bölümünü böyle bir dönemde sosyal sorumluluk çalışmalarına ayırmayı hedeflediklerini de aktardı.



Riskler sürüyor, mağdur olmamanın çözümü sigortada

Koronavirüs salgınının etkisini devam ettirdiği şu günlerde sosyal izolasyon büyük önem taşıyor. Birçok kişi işlerini evlerinden sürdürüyor. **Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar,** sosyal izolasyonun yaşandığı bu dönemde de risklerin devam ettiğini belirterek, tüketicileri poliçelerini yenilemeleri konusunda uyardı.

Risklerin sadece salgın dönemlerinde değil, her daim olabildiğinin altını çizen Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar vatandaşları olası tehlikeler konusunda uyardı. "Biliyorsunuz risklerin ne zaman nereden geleceği belli olmaz" diyen Yaşar, şöyle devam etti: "Kazanın ne zaman olacağı belli olmaz. Geçtiğimiz haftalara bakarsak iki büyük zincirleme kaza geçirdik. Biri Antakya biri Türkiye Bulgaristan sınırında olmak üzere. Ve çok ciddi kazalar söz konusu oldu. İstanbul'da bir konutta doğalgaz patlaması oldu. Ciddi hasar meydana geldi. Onların dışında büyük yangınlar gördük. Amacım kimseyi korkutmak değil. Ama şöyle bir şeye kapılmayalım. Biz artık yavaşladık, ekonomi yavaşladı dolayısıyla riskler ortadan kalktı gibi bir algı söz konusu değil hatta bu tür dönemlerde kontrol biraz daha yavaşlıyor. Mesela bomboş yollarda artan kazalardan bahsediyoruz. Dolayısıyla bugün çarpışma riski azalmış olabilir ama



çarpma riski, hırsızlık, yangın riski deprem, sel riski devam ediyor. Bu nedenle vatandaşlarımızın bilinçli davranıp sigorta faaliyetlerini devam ettirmeleri lazım."

FİYATLAMALARDA AYARLAMALAR YAPILDI

"Sigorta şirketleri bu yavaşlamayı da göze alarak fiyatlarında bir takım ayarlamalar yaptı" diyen Yaşar, "Biz sigortalılarımızın mağdur olmaması için her türlü ortamı alt yapıyı oluşturuyoruz. Bu anlamda trafik sigortalarında her ne kadar bir takım sürprizler ortadan kaldırılsa da şunu unutmasınlar riskler devam ediyor. Dolayısıyla ötelemek yerine daha uygun koşullardan poliçelerini yenilemeye devam etsinler. Çünkü sigorta sisteminde devamlılık esastır. İhtiyaç duyulduğunda alınamayacak tek şey de poliçedir" dedi.

Ahmet Yaşar, bu süreçte evlerde de bazı yeni risklerin gündeme geldiğini belirterek, sözlerini şöyle sürdürdü; "Hepimiz evlerdeyiz ve buna bağlı olarak da evlerdeki riskler artış gösterdi. Çocuklarımız haklı olarak biraz bunaldılar ve bu bunalmanın etkisiyle de muziplikleri arttı.

Burada su basması riski başta olmak üzere bir takım rizikolar evlerde artmaya başladı. Konut sigortalarına olan talep artıyor. Bununla birlikte ülkemiz halen bir deprem ülkesi DASK konusundaki hassasiyetimizin devam etmesi lazım."

Quick Sigorta'nın ilkokul inşaatı tüm hızıyla devam ediyor

Alanya'da Quick Sigorta tarafından yüksek kalitede modern eğitim sunması için yaptırılan Quick Sigorta İlkokulu hızla öğrencilere kapılarını açmaya yaklaşıyor.

6 Aralık 2019 tarihinde Alanya Mahmutlar Beldesi'nde temeli atılan Quick Sigorta İlkokulu'nun çalışmaları tüm hızıyla sürüyor. 32 derslikli okulun yapım çalışmalarını denetleyen Matger İnşaat Genel Müdürü Ahmet Babacan



çalışmaların planlanan takvim çerçevesinde sürdüğünü belirterek, "Mayıs ayı içinde tamamlanmasını öngörüyoruz. Bugüne kadar planlanan inşaat takviminde bir aksama olmadı" şeklinde konuştu.

BU AY TAMAMLANMASI BEKLENİYOR

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ise çalışmaları yakından takip ettiğini belirterek, "Kuruluşumuzdan bu yana verdiğimiz sözleri tutan bir çalışma anlayışımız vardı. Bu aynı zamanda sigortacılık dışındaki çalışmalarımız için de geçerli. Eğitime verdiğimiz önemin sözde kalmaması için kararını aldığımız ve tüm acentelerimizin adına yapımına başladığımız ilkokulun çalışmaları tüm hızı ile sürüyor. Mayıs ayı itibarıyla inşaatın tamamlanmasını bekliyoruz. Okul kullanıma hazır hale geldiğinde yine hep birlikte bunu kutlamak için Alanya'da buluşacağız" dedi.

Videoyu izlemek için barkodu taratın.

Quick Sigorta'dan 'HayattaKal' şarkısı

Quick Sigorta Koronavirüs salgını ile mücadele ederken evde kalmanın önemini anlatmak üzere başlattığı reklam kampanyası büyük ses getirdi. Bu kapsamda reklam filminde kullanılmak üzere 'HayattaKal' isimli şarkı ulusal kanallarda yayınlanarak farkındalığın ülke çapında artmasına yardımcı oldu.

Reklam filminde kullanılan "Hayatta Kal" şarkısının sahibi olan Anıl Selvi'nin Quick Sigorta Kayseri Acentesi Mehmet Selvi'nin oğlu olduğunu belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar; "İçinden geçtiğimiz zor günlerde



acentelerimize ve topluma; onların duygularını paylaştığımızı, evde kalarak hayata bağlanmaları mesajını vermek istedik. Bunu bir acentemizin oğlunun çalışması ile yapmış olmak bizim için ayrıca önemliydi" dedi.

'ACENTELERİMİZ ONLINE SATIŞ YAPIYOR'

"Acentelerimizin ve tüm sigortalılarımızın sağlığını düşünerek 2 hafta önce devreye aldığımız 'Evdeyiz Hizmetinizdeyiz' çalışmamızın vurgusunu da bu filmde yapıyoruz" diyen Yaşar; şunları söyledi: "Sigortalılarımız ve acentelerimiz evlerinden çıkmadan, www.quicksigorta.com adresi üzerinden poliçelerini alabilir; acentelerimiz ile iletişime geçebilir. Tüm acentelerin sosyal medya hesaplarından gerçekleşen online satışlarımız; acentelerimizin satışı olarak gerçekleşiyor. Kısacası bu sadece bizim online satış kanalımız değil acentelerimizin satış kanalı oldu aslında. 2150 acentemiz artık bir online satış kanalına sahip."

Reklam filmini izlemek için barkodu taratın.

Maher Holding'den istihdamı koruma ve geliştirme sözü

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen yaptığı açıklamada dünyanın ve Türkiye'nin zor bir süreçten geçtiğini, kamu ve özel sektörün bir bütün olarak bu süreçte mücadele etmesi gerektiğini belirterek, "Devletimizin almış olduğu önlemler var. Bireylerin ve ekonominin bu zor süreçte ayakta kalması için uygulanan destek çalışmaları var. Faaliyetlerimiz ve iş süreçlerimiz aksamadan ve salgın süreci ile mücadeleye destek verecek şekilde devam edecektir. Maher Holding'e bağlı tüm şirketlerimizde çalışan arkadaşlarımızın özlük haklarında bir kısıtlama ve değişime gitmeden ve devletimizin sağladığı kısmi çalışma desteğini kullanmadan istihdamı koruyacak ve faaliyetlerimize devam edeceğiz. Bu topraklarda faaliyet gösteren her şirketin bu süreçte bu mücadeleye destek olması gerekiyor" diye konuştu.



ÖDEMELER KESİNTİSİZ VE AKSATMADAN YAPILACAK

Levent Uluçeçen, zorlu süreçte sadece holding çalışanlarını değil iş ortaklarını da korumaları gerektiğini söyleyerek, "Acentelerimizin, iş yaptığımız, mal ve hizmet aldığımız tüm iş ortaklarımızın ödemelerini aksatmadan ve birçoğunu öne çekerek yapıyoruz. Bu zor süreci en az hasarla atlatmak için tüm büyük yapıların benzer bir uygulama yapması lazım. Kısacası hep birlikte ayakta kalmamız lazım" dedi. Sadece Grubumuzda istihdamı korumakla kalmayacağız acentelerimiz ve iş ortaklarımız başta olmak üzere sektör paydaşlarımızında istihdamı korumalarına yönelik çözüm önerileri ve katkı sağlamaya çaba sarfedeceğiz. Holding bünyesinde bulunan Matger, Me-Nova ve Solar Enerji şirketlerinin iş süreçlerini aksatmadan ve çalışanların sağlıklarını koruyacak şekilde iş planlaması yapıldığını belirten Uluçeçen, "Sürecin en başından bu yana hem ekibimizin hem de iş ortaklarımız için gerekli önlemleri aldık. Her gün durum değerlendirmesi yaparak yeni önlem ve uygulamaları devreye alıyoruz" ifadelerini kullandı.

MİLLİ DAYANIŞMA KAMPANYASINA DESTEK

Holding bünyesinde bulunan sigorta şirketlerinin Türkiye Sigorta Birliği'nin öncülük ettiği kampanyaya maddi olarak katkıda bulunduğunu belirten Levent Uluçeçen, "Maher Holding bünyesinde bulunan 2 sigorta şirketimiz Quick Sigorta ve Corpus Sigorta, Türkiye Sigorta Birliği'nin öncülüğünde Milli Dayanışma Kampanyası'na maddi destekte bulundu. Bu anlamda her türlü çalışmanın içinde bulunmak bizim görevimizdir" dedi.

'DİJİTAL PROJELER DEVREDE'

Maher Holding çatısı altında bulunan Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'nın hem çalışanlar hem de acente ve diğer iş ortaklarının sağlığı ve iş süreçlerini düşünerek dijital projeleri devreye aldığını belirten Levent Uluçeçen, "Özellikle Quick Sigorta dijital bir anlayış ile kurulduğu için bu projeleri hızlıca devreye aldı. 'Evdeyiz-Hizmetinizdeyiz' kampanyası ile online ortamda acentelerimizin müşteriler ile bir araya gelmesini sağladı. Birçok üründe süreçlerin dijital ortamda hızlı ve aksamadan sürmesi için projeler devreye alındı. Hasar süreçlerindeki iş ortaklarımızın, servis ve tamirhanelerin ödemelerini dosya tamamlandığı gün, bekletmeden yapıyoruz. Sigorta grubumuzdaki ekibimizin tamamı 7/24 online hizmet vermeye devam ediyor. Quick Sigorta bu zorlu süreçte dahi icra kurulu toplantılarını online olarak yapmaya devam ediyor" dedi.

Zor bir dönemden geçtiğimizi vurgulayan Quick Sigorta'nın sermayedarı **Maher Holding'in CEO'su Levent Uluçeçen**, bu dönemde faaliyetlerine istihdamı koruyarak devam edeceklerini söyledi. Uluçeçen, iş süreçlerini aksatmayacaklarını ve bu süre boyunca salgın ile mücadeleye destek vereceklerini de ekledi.

Maher Holding Sigorta Grubunun öz sermayesi 2019 yılında %160 artış gösterdi

Maher Holding'in Quick Sigorta ve Corpus Sigorta şirketlerinin dahil olduğu Sigorta Grubunun öz sermayesi 2019 yılında toplam %160 büyüyerek 250 milyon liraya yaklaştı.

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, Holding bünyesinde bulunan Quick Sigorta ve Corpus Sigorta şirketlerinin 2019 yılında öz sermaye artışı bakımından önemli bir büyüme sağladığını belirtti. Uluçeçen, şirketlerdeki öz sermaye artışı hakkında hakkında "2018 yılı finansal sonuçlarına göre Quick Sigorta'nın toplam öz sermayesi 82 milyon lira, Corpus Sigorta'nın 13 milyon lira ve Grubun toplamı ise 95 milyon liraydı. Şirketler özelinde incelendiğinde Quick Sigorta %157 oranında öz sermaye büyümesi gerçekleştirirken, Corpus Sigorta %181 oranında öz sermayesini büyüttü. Grubun toplam öz sermaye büyümesi ise %160 olarak oluştu ve toplam rakam 246 milyon lira seviyesine ulaştı" şeklinde konuştu.

YAPILANMA VE BÜYÜME BAŞARISI

Maher Holding CEO'su Levent Uluçeçen, 2019 yılında hem Quick SİgortA hem de Corpus Sigorta'nın yapılanma ve büyüme anlamında önemli bir başarıya imza atıldığını da sözlerine ekledi. Uluçeçen, Quick Sigorta'nın bazı sigorta dallarında ve türlerinde liderliğe ulaştığını, Corpus Sigorta'nın ise yeniden yapılanma sürecini son derece hızlı bir şekilde tamamlayarak büyümeye başladığını belirterek, "Maher Yatırım Holding Sigortacılık Grubu'nun toplam öz sermaye tutarı 31.12.2019 tarihi itibarıyla 246 milyon seviyesine ulaştı. Grubun ilk sigorta sektörü yatırımı olan Quick Sigorta'nın toplam öz sermayesi 210 milyon lira ve grubun ikinci yatırımı olan Corpus Sigorta'nın öz sermaye tutarı ise 36.2 milyon lira olarak gerçekleşti" şeklinde konuştu.

HEDEF 750 MİLYON LİRA

Grubun %160 gibi yüksek bir öz sermaye büyümesi gerçekleştirdiğini belirten Levent Uluçeçen, "Tüm zorlu şartlara rağmen 2020 yılında da özkaynağımızı 2019 yılına göre çok daha yüksek oranda büyütme yönünde çalışmalarımız sürecek. Söz konusu başarının sağlanmasında katkısı olan tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunuyorum. Maher Yatırım Holding'in 2020 hedefi ise Sigorta Grubu'nun öz sermayesini toplamda 246 lira seviyesinden, 750 milyon lira seviyesine ulaştırmaktır" diyerek sözlerini sonlandırdı.

Türk Nippon 'Sağlığınız Bizde' ürünü yenilendi

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü **Dr. E. Baturalp Pamukçu,** COVID-19 teminatlı 'Sağlığınız Bizde'nin, içinde bulunduğumuz özel durum nedeniyle tüm sigortalı adayları için çok uygun bir ürün haline geldiğini belirtti.

Türk Nippon Sigorta yaklaşık 5 ay önce Çin'de başlayan ve dünyada hızla yayılan koronavirüs salgını nedeniyle Türk sigorta sektöründe bir ilki gerçekleştirerek, Medical Park Hastaneleri iş birliğiyle hayata geçirdikleri "Sağlığınız Bizde" Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) kapsamına COVID-19'u aldı. Ayrıca ürünün kullanıcıları Medical Park Hastaneleri'nin farklı branşlardaki hekimleri ile görüntülü görüşme yapabilecek ve sağlık durumlarıyla ilgili yönlendirme alabilecek.

'COVID-19 TEMİNATI POLİÇEYE DAHİL EDİLDİ'

Türk Nippon Sigorta, Medical Park iş birliğiyle yaklaşık 3 yıl önce sektörde bir ilki başlatarak hayata geçirdiği; mevcut hastalıkların dahil olduğu, 80 yaşına kadar sigortalanabilme fırsatı sağlayan "Sağlığınız Bizde" TSS ürününü geliştirmeyi sürdürüyor. Türk Nippon Sigorta, koronavirüs salgını nedeniyle, tüm sigortalılarına sosyal fayda sağlamak amacıyla yine sektörde bir ilke imza atarak hem mevcut "Sağlığınız Bizde" ürünü kullanıcılarına hem de bu ürünü satın almak isteyenlere COVID-19 teminatının poliçeye dahil edildiğinin müjdesini verdi. Üründe hayata geçirilen bir diğer yenilik ise; Sağlığınız Bizde kullanıcılarının


E. Baturalp Pamukçu

Medical Park'ın pek çok branştan hekiminden, evden çıkmaya gerek olmadan görüntülü görüşmeler ile sağlıklarına ilişkin danışmanlık alabilmesi oldu. Bu ayrıcalık sayesinde başta kronik hastalıklarla mücadele edenler, 65 yaş ve üzerindeki kişiler olmak üzere sağlıkla ilgili ihtiyaçları olan herkes, evlerinden çıkmadan, kendi yaşam alanlarında hekimlere akıllı telefonları ile yapabilecekleri görüntülü görüşmelerle ulaşabilecek ve sağlık durumlarıyla ilgili soru işaretlerini ortadan kaldırabilecek.

'İHTİYACA UYGUN BİR ÜRÜN'

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, zor dönemlerde sigortalılarının yanında olduklarını gösteren ve bir sosyal fayda olarak nitelendirilebilecek bu değişikliğin, küresel anlamda tüm dünyayı etkisi altına almış salgınla ilgili sigortalıları bir nebze de olsa rahatlatacağını ve riskin oluşması halinde, sigortalının hastane seçimi yapabilmesine olanak sağlayacağını ifade etti. Pamukçu, "Dünya ve Türkiye, koronavirüs salgını nedeniyle zor günlerden geçiyor. Bu dönemi hep birlikte bir dayanışma içerisinde iletişim kanallarımızı her daim aktif tutarak sağlık anlamında en az hasarla atlatacağımıza inanıyorum. Bu dayanışmanın güzel bir örneği olarak COVID-19 teminatlı Sağlığınız Bizde TSS ürünümüzün, mevcut faydası dışında tüm satış kanallarımız ve sigortalılarımız tarafında gerçekten ihtiyaca uygun bir ürün haline geldiğini düşünüyorum" dedi.



'SAĞLIĞINIZ BİZDE İÇERİK KAPSAMI GENİŞLETİLDİ'

Sağlığınız Bizde ürünündeki tek değişikliğin COVID-19'un teminat altına alınması olmadığını dile getiren Pamukçu şunları söyledi; "Ürünümüze dahil edilen COVID-19 teminatı kadar, sigortalılarımızın sigorta süresi boyunca maksimum 5 defa olmak üzere telefonla görüntülü uzman doktor görüşmesi yapabilecek olmaları da bu dönemde sektör için gerçekten önemli bir adım. Uzman görüşü teminatına ek olarak, tahlillerini evde yaptırması gereken hastalarımıza bu ürünle birlikte evde tahlil yaptırma imkânı sunuyor ve yapılacak tahlilin yüzde 50'sini bu poliçe kapsamında karşılıyoruz. Tüm bu saydığımız iyileştirmelerin yanında, 80 yaşa kadar sigortalanma hakkı verilen bu ürünümüzün yaş limitini de önümüzdeki üç ay için 85 yaşa kadar çıkartmış bulunuyoruz. Bu üründe mevcut hastalıkların da kapsam dahilinde olduğunu ayrıca hatırlatmak isterim" diyerek sözlerini tamamladı.



Türk Nippon Sigorta acenteleri, bölge müdürlükleriyle online ortamda buluşuyor

Türk Nippon Sigorta salgının yaşandığı bu zor günlerde acenteleri ve bölge müdürlükleriyle online olarak bir araya geliyor.

Türk Nippon Sigorta COVID-19 (Koronavirüs) salgınının süregeldiği bu zor günlerde acenteleri ve bölge müdürlükleriyle birlikte iş süreçlerini online ortamda buluşarak yürütüyor. Acenteler, içinde bulunduğumuz dönemi, iş süreçlerinin verimliliğini ve aynı zamanda mevcut dönemin şartlarına uygun stratejileri, bağlı bulundukları Bölge Müdürlükleri ile birlikte dijital ortamda değerlendirme fırsatı buluyor.

“Sigorta sektörü değişen ihtiyaçlara hazırlıklı olmalı”

“Koronavirüs (COVID-19), sadece birkaç ay içerisinde dünya geneline yayılarak pandemi halini aldı ve hepimizin günlük hayatını hiç beklemediğimiz şekilde etkilemeye başladı. Virüsün etkileri yanında, alınan tedbirler sonucunda tüm dünyada ekonomik faaliyetlerin daralması ve tedarik zincirlerine etkisi ile küresel bir ekonomik değişim meydana geldi. Salgının önüne geçebilmek için alınan önlemler neticesinde, bazı sektörlerin faaliyetleri kısıtlandı veya tam anlamıyla durduruldu” diyen Koru Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kürşad Akkaya, bu kapsam dışındaki sektörlerin faaliyetlerinin ise üretim/hizmet hacmi ve beklentileri, istihdam koşullarındaki değişim nedeniyle etkilendiğini ve iş yapış şekillerini değiştirdiğini aktardı. Akkaya, “Diğer taraftan bu sektörlerin faaliyetleri, faaliyetleri kısıtlanan sektörler ile ilişkili olduğundan, ekonomi üzerinde bütünsel bir etkileşim söz konusu oldu” dedi.

‘SİGORTA SEKTÖRÜNÜ DE ETKİLEMEYE DEVAM EDECEK’

Ekonomik zincirin hem bireysel hem işletmeler hem de kamu düzeyinde yaşadığı değişim sürecinin, sigorta sektörünü de doğrudan etkilediğini ve etkilemeye de devam edeceğini söyleyen Akkaya, “Örneğin, sektörün lokomotifi olan oto kaza kısmında kasko ve trafik branşları için Mart ayında sigorta yaptırma oranlarında azalma olduğunu gözlemliyoruz. Virüsün en çok etkilediği bir diğer branş, seyahat sağlık sigortaları oldu. Virüsün etkilerini negatif biçimde yaşayan turizm, taşımacılık gibi sektörlere yönelik ürünler için de sigorta adetlerinde düşme oldu” diye konuştu.

‘SEKTÖR OLARAK HAZIRLIKLI OLMAMIZ GEREKİYOR’

Akkaya, virüsün etkisiyle düşüşe geçen sigorta branşlarının yanında, başta sağlık sigortaları olmak üzere, siber riskler, yönetici sorumluluk, ticari alacak sigortalarındaki ihtiyacın artacağını ve sektörde bu ürünler bazında talep artışı olacağını öngördü. Akkaya, “Görüldüğü üzere aslında virüs, yaşam şartlarımızı değiştirdiği gibi gelişen ihtiyaçlarımızı da şekillendiriyor. Sigorta sektörü olarak bunlara hazırlıklı olmamız gerekiyor. Bu bakımdan önümüzdeki süreç sigorta şirketlerinin daha fazla akıl yürüttüğü ve Ar-Ge kısımlarını geliştirecekleri bir dönem olacak. Her ne olursa olsun kendimizi uzun vadeye hazırlamamız gerektiği



ortada” şeklinde konuştu. Koronavirüs’ün, bilgi teknolojilerinin ve dijital dönüşümün de değerini ortaya koyduğunu hatırlatan Akkaya, “Uzaktan çalışmak için gerekliliklerin sağlanması, video konferans çözümleri ve VPN’ler gibi araçlara sahip olmaları yanında, aynen şirkette çalışıyor gibi faaliyetlere devam edebilmek, gerekli uygulama ve dokümanlara erişimlerinin sağlanması, ilk ve elzem ihtiyaçlar olarak karşımıza çıktı. En önemli husus da işbirliği içerisinde olduğumuz tüm paydaşlar ile tüm iletişim hatlarının açık tutulmasıydı” dedi.

‘KONUYU 4 SENE ÖNCE DEĞERLENDİRMİŞTİK’

“Koru Sigorta olarak, çalışanlarımızın uzaktan çalışmasını desteklemek, operasyonel süreçlerin devamlılığını sağlayabilmek ve bunu gerçekleştirirken çevrimiçi güvenlikten ödün vermeden teknolojimizi nasıl yeniden şekillendirebileceğimizi 4 yıl önce değerlendirmiştik. Yönetimimizin bu konudaki vizyonunun sağladığı imkanlar ile yapmış olduğumuz donanımsal ve ağ sistemlerimizdeki değişiklik ve güncellemeler sayesinde uzaktan çalışmaya zaten hazır durumdaydık” diyen Akkaya, Koronavirüs süreci ile birlikte iş süreçlerinde hiçbir aksama olmadan ilerlediklerini ve acenteleri ile temaslarını da mobil/dijital teknolojiler ile devam ettirdiklerini sözlerine ekledi.

‘DİJİTAL BECERİLERİMİZİ ARTIRMAMIZ GEREKİYOR’

Dijital dönüşüm sürecinde Koru Sigorta acentelerinin de müşterileri ile temaslarını teknolojik ortama taşıması ile ilgili destek/eğitim çalışmalarına başladıklarının altını çizen Akkaya, “Ekonomik konjonktür gibi doğrudan etki alanımızın olmadığı alanlarda çok fazla yapılacak bir şey olmasa da ihtiyaçlarımız aslında belli; uzaktan/mesafeli çalışmaya dayalı kurumsal yeteneklerimizi geliştirmeye, acentelerimiz ile birlikte online pazarlama ve iş süreçlerini dijital yönetmeye yönelik becerilerimizi artırmamız gerekiyor. Teknolojik kapasitenin artırılması ve dijital platformlara ağırlık verilmesi ile salgının etkilerini azaltma potansiyeline sahibiz” ifadelerini kullandı.

‘ACENTELERİMİZ İÇİN DESTEK PAKETLERİ OLUŞTURDUK’

“Bireysel olarak baktığımızda ise Koronavirüs’ün ortaya çıkması sonrası yayılma gücünün yüksek olması ve yaşam üzerinde tehdit yaratması ile kişiler üzerinde kaygı ve korkunun arttığını görüyoruz. Özellikle sosyal medyadaki bilgi kirliliği nedeniyle kaygılar, virüs kadar hızla yayılıyor” diyen Akkaya, “Koronavirüs, birbirimize duyduğumuz sevgi ve saygı esasında, ancak hazırlıklı olarak ve birlikte çalışarak başarabileceğimizi bize gösterdi” açıklamalarında bulundu. “Koru Sigorta olarak bu süreci birlikte aşacağımıza olan inancımız ile ilerliyoruz” ifadelerini kullanan Akkaya, sözlerini şöyle noktaladı: “İçinde bulunduğumuz süreci acentelerimizin zarar görmeden atlatmaları için destek paketleri oluşturarak hayata geçirdik. Ülkenin, sektörün zor günleri aşma refleksine inanıyoruz. Bu dönemde acentelerimiz ile iletişimimizi aynı şekilde devam ettirerek hep yanlarında olacağımızı hissettirmeye çalışıyoruz. Aramıza mesafeler girmiş olsa bile tüm Koru Sigorta çalışanları hepsine bir telefon kadar yakın. Tedbiri elden bırakmadan, virüse karşı kontrolü sağlamaya gayret göstererek bu süreci en kısa zamanda aşacağımıza gönülden inanıyoruz.”

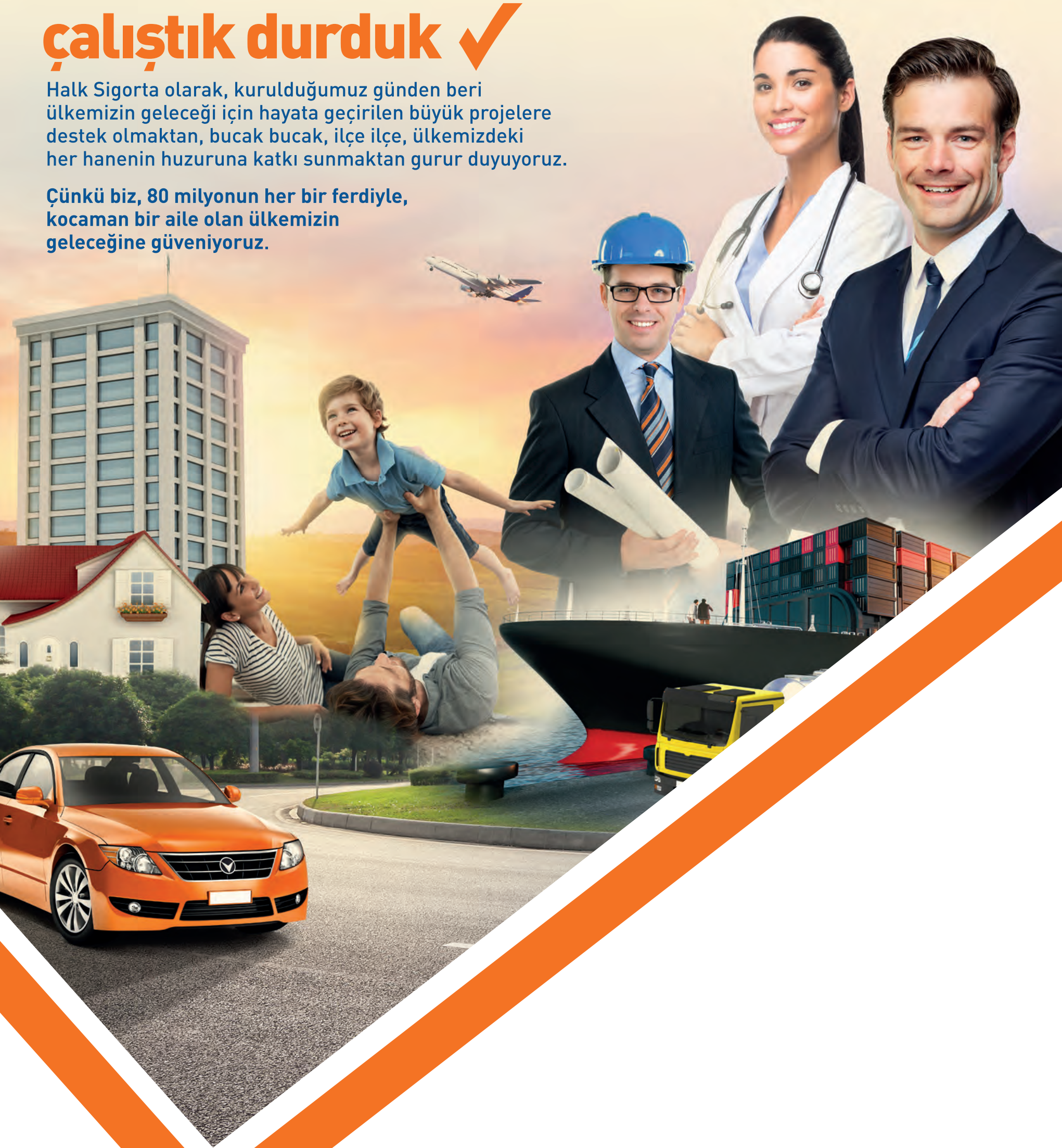
Koronavirüs salgını sürecinde sektör değerlendirmelerinde bulunan **Koru Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Kürşad Akkaya**, “Virüs, yaşam şartlarımızı değiştirdiği gibi gelişen ihtiyaçlarımızı da şekillendiriyor. Sigorta sektörü olarak bunlara hazırlıklı olmamız gerekiyor. Önümüzdeki süreç, sigorta şirketlerinin bu tarafa daha fazla akıl yürüttüğü ve Ar-Ge kısımlarını geliştirecekleri bir dönem olacak” dedi.



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.

Ekonominin can damarı KOBİ'lere Ray Sigorta güvencesi

Ekonominin küresel çapta COVID-19'un etkileriyle yavaşlamaya başladığı bir dönemde piyasalardaki durgunluğun etkilerini en yoğun hissedenler KOBİ'ler oluyor. Değerin önemli bir kısmını üreten ancak belirsizlik dönemlerine karşı direnme gücü daha büyük sermayeli şirketler kadar yüksek olmayan KOBİ'ler özveriyle çalışmaya devam etse de kontrol edilmesi zor olan riskler endişe yaratmaya devam ediyor. Birçok farklı riskle karşı karşıya kalabilen küçük ve orta boyuttaki işletmelerin iş yerlerini güvence altına almalarını sağlayan Ray Sigorta, İşler Rayında KOBİ ürünüyle ihtiyaca yönelik teminatları tek bir pakette topluyor. Zorlu bir dönemde KOBİ'lerin güvencesi olmaktan son derece memnun olduklarını ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, "Şartlar gereği fiziki olarak yan yana olamasak da, KOBİ'lerimizin ihtiyaçlarının olduğu her an yanlarında olduğumuzu bilmelerini isterim.


Koray Erdoğan

Türk ekonomisinin can damarı olan KOBİ'lerimize elimizden geldiğince destek vermenin ve çözüm üretmenin aynı ekosistemde yer alan sigorta şirketleri olarak görevimiz olduğunu düşünüyorum" diye konuştu.

TÜM İHTİYAÇLARA TEK ÜRÜN

Ray Sigorta'nın birinci önceliğinin ihtiyaçlara yönelik ve katma değeri yüksek ürünler sunmak olduğunu ifade eden Koray Erdoğan, "İşletmelerin ihtiyaçlarını titizlikle gözden geçirerek bir iş yeri için gerekli teminatları farklı poliçeler yerine tek bir pakette toplayarak kurguladığımız İşler Rayında KOBİ ürünümüzle küçük ve orta boyutlu işletmelerimizin hem zamandan hem de ekstra masraflardan kaçınarak tasarruf etmelerini sağlıyoruz" ifadelerini kullandı. Ray Sigorta İşler Rayında KOBİ ürünü ile KOBİ'ler iş yeri olarak kullandıkları binayı, demirbaş, makine-tesisat ve emtea gibi muhteviyatlarını ve camları koruma altına alıyor. İhtiyaca yönelik en uygun poliçeyi standart ürün içerisinde bir araya getiren İşler Rayında KOBİ ürününde temel yangın, poliçe kapsamındaki risklerin gerçekleşmesi nedeni ile meydana gelebilecek iş durması, dahili su basması ve sel, cam kırılması, yıldırım, infilak, yangın mali mesuliyet, kar ağırlığı, mesleki mali mesuliyetin yanı sıra emniyeti suistimal, işveren mali sorumluluk, hırsızlık gibi teminatlar da bulunuyor.

Sosyal yaşamın yavaşlamasıyla beraber ticari faaliyetlerdeki durgunluk KOBİ'lerin işlerini de etkiliyor. Ekonominin can damarı olan KOBİ'lerin yanında olan Ray Sigorta "İşler Rayında KOBİ" ürünüyle tüm ihtiyaçları tek poliçede topluyor.



TARSİM'e evden ulaşmak çok kolay

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), dünyayı etkisine alan Koronavirüs (COVID-19) salgını sebebiyle üretici ve yetiştiricilere tarım sigortalarına ilişkin işlemlerini evde kalarak gerçekleştirebileceklerini hatırlattı.

Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), dünyayı ve ülkemizi etkisi altına alan Koronavirüs (COVID-19) salgınından dolayı, üretici ve yetiştiricilerin tarım sigortalarına ilişkin işlemlerini, evlerinde kalarak çeşitli kanallar aracılığıyla gerçekleştirebileceklerini hatırlattı. Bitkisel Ürün ve Sera Sigortalarında 0850 399 89 50 numaralı Sesli Yanıt Sistemi ile Hasar İhbar Hattından, Hayvan Hayat Sigortalarında 0850 250 82 77 numaralı Çağrı Merkezi'nden, tüm tarım sigortası branşlarında ise tarsim.gov.tr kurumsal internet sitesi ile TARSİM Mobil Uygulamasından kolaylıkla ve hızlı bir şekilde hasar ihbarında bulunulabiliyor. 0850 540 41 41 numaralı SMS Bilgi Hattından, poliçe sorgulama, poliçe bilgi sorgulama ve hasar sorgulama işlemleri, E-Devlet üzerinden poliçe sorgulama işlemleri gerçekleştirilebiliyor. Talep ve sorular ise 0850 250 82 77 numaralı Çağrı Merkezi'ne 7/24 iletilebiliyor.

"Çiftçimizin değerini biliyoruz"

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, "TARSİM olarak çiftçimizin değerini çok iyi biliyoruz. Bu dönemde, üretimin devamlılığı ve ülkemizin geleceği için, üretici ve yetiştiricilerimizin acenteleri ile iletişime geçerek tarım sigortalarını ihmal etmemelerini tavsiye ediyoruz" dedi.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, dünya ve ülke olarak Koronavirüs (COVID-19) salgını ile ilgili yoğun bir şekilde meşgul olduğumuz bugünlerde sağlık sektörünün ardından tarımın en önemli sektör olarak karşımıza çıktığını ifade etti. Tarımın, içinde bulunduğumuz bu olağanüstü dönemde sürdürülebilir ve kesintisiz olmasının her zamankinden çok daha fazla önemli hale geldiğini vurgulayan Günal, "Sunduğumuz hizmet alanı çerçevesinde tarımsal üretim faaliyetlerinin aksatılmadan yürütülmesi için paydaşlarımızla işbirliği halinde gerekli tedbirlerin alınması ve kolaylıkların sağlanması konusunda çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Üretici ve yetiştiricilerin üretimlerinin


Serpil Günal

devamlılığı ve gıda arzı güvenliğinin korunması da her zamankinden çok daha gerekli. Çünkü gıda sektörü kapasitesini artırarak hızlı bir şekilde üretimine devam ediyor. Sigortalı üretici ve yetiştiricilerimizin ihbarları doğrultusunda, hasar tespit işlemleri Tarım Sigortaları Havuzu eksperleri tarafından gerçekleştiriliyor. Yurt genelinde 12 farklı noktada bulunan Bölge Müdürlüklerimiz sahadaki takiplerini sürdürüyor. Özellikle altını çizmek isterim ki; TARSİM olarak, ülkemiz çiftçisinin değerini çok iyi biliyoruz. Tarım sigortası kapsamında üreticimizin primine %67'ye varan Devlet desteği ve çeşitli indirim imkanları sunuyoruz. Primler ödenebilir ve makul düzeyde. Koronavirüs salgını, üreticilerin ve yetiştiricilerin tarım sigortalarını yaptırmalarına engel değil. Bu dönemde, üretimin devamlılığı ve ülkemizin geleceği için üretici ve yetiştiricilerimizin acenteleri ile iletişime geçerek, tarım sigortalarını ihmal etmemelerini tavsiye ediyoruz. Hep birlikte mücadele ettiğimiz bu süreç umarım en kısa sürede sona erer ve millet olarak sağlıklı günlere kavuşuruz."

Tarıma hizmet edenler unutulmadı

TARSİM, hazırladığı kısa film ile üretici, yetiştirici ve tarıma hizmet edenlere şükranlarını sundu.

TARSİM, tarımsal üretimde sürdürülebilirliğe dikkat çekerek, içinde bulunulan zor şartlara rağmen gıda arzını sağlayarak, üretimini özveri ile sürdürmeye devam eden üretici ve yetiştiriciler ile tarıma hizmet eden herkese hazırladığı kısa bir film ile teşekkür etti.

Filmi izlemek için barkodu taratın.



Ramazan Bayramı'nın birlik, beraberlik ve esenlik getirmesini temenni eder, sağlıkla ve mutlulukla nice bereketli bayramlar dileriz.



İş dünyası COVID-19 krizinin etkileriyle mücadelede hangi adımları atmalı?

COVID-19 salgını global iş ortamı ve ekonomiler üzerinde olağanüstü olumsuz etkiler ve belirsizlikler yaratıyor. COVID-19 salgınının global ekonomik büyümeyi ciddi şekilde aşağı çekmesi bekleniyor. Ocak ayında ortaya konulan öngörüler, global büyümenin 2020 yılında %2,5 olarak gerçekleşeceğine işaret ediyordu ancak COVID-19, büyümeyi sıfır seviyesine itebilir. Etkin bir kriz yönetimi gerektiren bu ortamda şirketler ve yöneticiler, salgının stratejik hedeflerin tutturulması ve tüketici talebinin karşılanması üzerinde yarattığı etkilerin üstesinden gelmeye çabalıyor.
EY Türkiye Yardımcı Ortağı Fatih Polat, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "EY olarak, COVID-19 (Koronavirüs) salgını sürecinde şirketlerin kriz yönetimini etkin bir şekilde gerçekleştirmelerine ve iş sürekliliğini sağlamalarına destek olmak amacıyla bir çalışma hazırladık. İş dünyası liderlerinin, şirketlerinin kriz döneminde ayakta kalmasını sağlamak için odaklanması gereken 5 temel alanı ve kendilerine sormaları gereken 10 soruyu içeren çalışmamız, stratejik hedeflerin ve tüketici talebinin karşılanmasında atılması gereken adımlara ışık tutuyor. Çalışma şekillerinin değişmesi, seyahat kısıtlamaları, tüketici harcamalarının azalması, yatırımların ertelenmesi, tedarik zincirlerinde aksamalar yaşanması ve finansal piyasalarda oluşan belirsizlik COVID-19'un ortaya çıkardığı ana ekonomik sorunları oluşturuyor. Bu süreçte; çalışan sağlığı, şeffaf iletişim, harcama kontrolü, tedarik zinciri işlevselliği ve önleyici aksiyonlar olmak üzere şirketlerin odaklanmaları gereken ve kriz döneminde daha iyi sonuçlar elde etmelerini destekleyecek 5 temel alan bulunuyor.

KRİZ DÖNEMİNDE ATILMASI GEREKEN 5 TEMEL ADIM:

1- Çalışan sağlığı ve mutluluğu birinci öncelik

Şirketlerin en önemli varlığı çalışanları ve en büyük sorumluluğu çalışanlarına karşı taşıyorlar. Organizasyonların müşterileri ve paydaşları için en yüksek katma değeri yaratabilmelerinin yolu çalışanlarına sağlıklı bir ortamı sağlamalarından geçiyor. COVID-19 salgını evden çalışma uygulamalarına geçişi yaygınlaştırırken, şirketler de bu değişime hızlı bir şekilde adapte olmaya çalışıyorlar. İş sürekliliğinin kesintiye uğramaması ve operasyonların olağan seyrinde sürdürülebilmesi için alternatif çalışma biçimleri geliştirilirken, aynı zamanda sağlık ve güvenlik gereksinimleri karşılanıyor. Bu süreçte özellikle iç iletişimin zamanında ve doğru şekilde yürütülmesi ve çalışan destek programlarının hayata geçirilmesi önem kazanıyor.

2- Hızlı, net, şeffaf iletişim

Tüm kurumsal iletişim senaryolarında iletişimin açık ve hızlı olması, aynı zamanda şeffaf bir şekilde yürütülmesi esastır. Özellikle kriz dönemlerinde ise müşteri, çalışan, tedarikçi, yatırımcı ve düzenleyici kurumlarla iletişimin doğru şekilde yürütülmesi hayati önem taşıyor. Krizin, hizmet ve ürünlerin sürekliliği üzerinde yaratabileceği etkiler ile ilgili müşterilerin önceden bilgilendirilmesi gerekiyor. Tedarik ve üretim aksamalarından dolayı sözleşme yükümlülüklerin yerine getirilememesi durumunda iletişimin açık olması büyük önem taşıyor. İletişimin proaktif olması ve hızlı aksiyonlar alınması cezai tazminat hafifletilmesine ve marka itibarının korunmasına destek olacaktır.

3- Harcamaların kontrolü ve bütçe açıkları için karşılık ayrılması

Öncelikle krizin bütçeler ve iş planları üzerindeki etkisinin belirlenmesi gerekiyor. Finansal performansın nasıl etkileneceğinin anlaşılması ve uzun vadeli etkilerin değerlendirmesi amacıyla finansal planların farklı senaryolarda stres testinden geçirilmesi önem taşıyor. Önceki bütçe varsayımları ve iş planlarının geçerli olamayacağı durumlarda esnekliğin korunmasına yönelik adımlar atılmalı ve planlar yeniden şekillendirilmeli. Gerekli olduğu durumlarda ise sermaye artırımına gidilebilir, borçlar yeniden yapılandırılabilir, bankalar, yatırımcılar veya hükümetten ek kredi desteği alınabilir. Operasyon giderlerinin genel olarak gözden geçirilmesi şart.

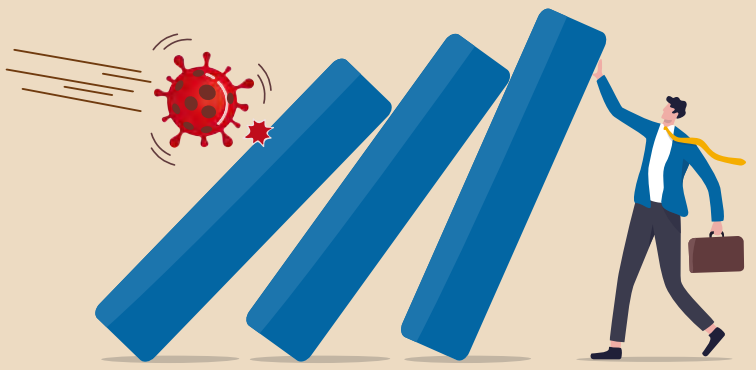
4- Tedarik zincirindeki aksamaların belirlenmesi ve giderilmesi

COVID-19 krizi süresince çok sayıda şirket operasyonlarında aksama yaşayacak ve normalden daha düşük bir performans sergileyecek. Salgından ciddi seviyede etkilenen ülkelerde faaliyet gösteren şirketlerin tedarik zincirlerinde aksama yaşaması ve üretim taahhütlerini yerine getirememesi yüksek ihtimal dâhilinde. Böyle bir ortamda şirketlerin tedarikçileri ile düzenli olarak iletişimde olması ve toparlanmaya yönelik planlar üzerinde çalışmaları gerekiyor. Bununla birlikte alternatif tedarik zinciri seçeneklerinin de değerlendirilmesi sürecin üstesinden gelinmesine yardımcı olacaktır. Örneğin; tedarik zinciri modelinin yeniden yapılandırılması, dijital ekosistemlere ve pazarlara yönelinmesi, yeni ve farklı iş birlikleri kurulması tedarik zincirlerinde aksamaya karşı alınabilecek aksiyonlar arasında.

5- Beklenmedik durumlara karşı hazırlıklı olunması

Organizasyonlar genel olarak olağan iş seyrinde karşılarına çıkabilecek hukuki engellere karşı hazırlıklı olurlar. Ancak COVID-19 salgını gibi öngörülemeyen krizler farklı hukuki güçlükler ortaya çıkarabilir. Bu kapsamda krizin ekonomik etkilerinden ve tedarik aksaklıklarından dolayı oluşabilecek müşteri-tedarikçi anlaşmazlıklarının önüne geçilmesi amacıyla sözleşmelerin risk değerlendirmesinden geçirilmesi ve önleyici aksiyonların belirlenmesi ve hatta gerektiğinde "mücbir sebep" şartlarına başvurulmasına yönelik hazırlıklı olunması gerekiyor. Paydaşlarla iletişim kurma aşamasında hukuk ekiplerine potansiyel yükümlülüklere ilişkin olarak danışılması önem taşıyor."

Dünya genelinde etkisini gösteren COVID-19 salgını şirketleri bu süreçte iş sürekliliğini sağlama ve ayakta kalma konusunda yeni yöntemler keşfetmeye zorluyor. EY (Ernst & Young); iş dünyasının bu zorlu sürecin üstesinden gelmesine yardımcı olmak amacıyla COVID-19'un yarattığı etkilerle mücadelede odaklanılması gereken 5 temel alanı ve yöneticilerin kendilerine sorması gereken 10 soruyu belirledi.



LİDERLERİN KRİZİN ÜSTESİNDEN GELMESİNİ SAĞLAYACAK 10 SORU

Herhangi bir krizi yönetmenin en etkin yolu krizin bir adım ilerisinde olmaktan geçiyor. Şirketlerin kriz yönetim sistemlerini güncel tutmaları ve yakın vadede kriz öngörülmese dahi farklı senaryolara karşı hazırlıklı olmaları gerekiyor. EY Türkiye Yardımcı Ortağı Fatih Polat, bu doğrultuda; liderlerin, organizasyonlarının dirençliliğini değerlendirmelerini ve mevcut kriz yönetim sistemlerinin uygunluğunu gözden geçirmelerini sağlayacak 10 soruyu kendilerine sormalarının kriz sürecini daha rahat geçirmelerine yardımcı olacağını söylüyor:

1. Kriz süresince organizasyonunuz çalışanlarının sağlığı ve mutluluğunu nasıl güvence altına alacak?
2. Finansmanın sürdürülebilirliğini ve nakit rezervlerinin istikrarını nasıl sağlayacaksınız?
3. Paydaşlarla iletişimin açık ve şeffaf olmasını sağlamak amacıyla iletişim sistemleri ve protokollerinin koordinasyonu ve standardizasyonunu sağladınız mı?
4. Organizasyonunuzda kısa vadeli likidite etkilerini yönetecek ve gerekli önlemleri alacak kriz yönetim ekipleri bulunuyor mu?
5. Kriz döneminde potansiyel riskleri değerlendirmek ve verilecek tepkileri belirlemek için organizasyonunuzda bir model uyguluyor musunuz?
6. Krizin etkilerini bütçelendirme, iş planlama süreçleri ve erken uyarı mekanizmalarının hayata geçirilmesi açısından gözden geçirdiniz mi?
7. Kriz büyük ölçekli finansal etkiler yarattığında, işletme modelinizi kısa ve orta vadede maliyetlerin düşürülmesi bakımından bu duruma nasıl adapte edeceksiniz?
8. Talepteki bozulma şirketinizi nasıl etkileyecek ve kriz sonrasında nasıl bir toparlanma öngörüyorsunuz?
9. Kriz ile birlikte gelecek tedarik zinciri ve üretim risklerini belirlediniz mi? Riskleri azaltmak için neler yapabilirsiniz?
10. İşletme modeliniz mevcut krizin ve potansiyel gelecek krizlerin etkileriyle baş etme konusunda dirençli mi?

YOL YARDIM

EV VE İŞYERİ YARDIM

KONUT HASAR ONARIM

İŞYERİ HASAR ONARIM

SEYAHAT YARDIM

SAĞLIK YARDIM

HUKUKİ VE MALİ DANIŞMA

HASAR YÖNETİMİ

CALL-CENTER HİZMETLERİ

BUTİK HİZMETLER

OTO CAM HİZMETLERİ



Assistans hizmetleri ile ilgili kafanızda her ne var ise hepsi bizde de var.
Kafanızda olmayanlar için bize ulaşın.

0212 334 20 00
www.assistline.com.tr

ASSIST LINE

SAİK salgın sürecinde acenteler için çalışmalarını sürdürüyor

Dünyayı etkisi altına alan Koronavirüs hakkında açıklamalarda bulunan SAİK Başkanı Levent Korkut, süreci sektörel açıdan ve acenteler gözünden değerlendirdi. "Salgının ilk günlerinden itibaren SAİK olarak yoğun iletişimler başlattık ve öncelikli yapılacak çalışmaları hızlıca belirleyip, gerçekleştirmeye başladık. SAİK olarak; salgından korunmanın en etkili tedbiri olan sosyal izolasyon olgusundan yola çıkarak, hem meslektaşlarımızın hem de çalışanlarının can sağlığı ve huzuru açısından kanuni zorunlu uygulama olan statik IP konusunda öncelikli karar aldık. Uygulamayı önce 31 Mart'a kadar, sonrasında da 30 Nisan tarihine kadar kaldırttık. Aslında olası kötü niyetli kullanımlara karşı bu uygulamayı yapmak riskler içerse de, meslektaşlarımızın can ve sağlık güvenliği bizim için daha önemli" diyen Korkut, gelişecek olası durumlara göre bu sürenin daha da uzayabileceğini söyledi.

'ACENTELER İÇİN YOĞUN ÇALIŞMALARDA BULUNDUK'

Korkut, SAİK olarak kamu yönetiminin aldığı ve almayı planladığı destek paketleri, kredi kullanımları, ekonomik desteklerden sigorta acentelerinin de faydalanmaları için yoğun çalışmalarda bulunduklarını belirtti. Korkut, "Bu girişimler sonrası şahıs acentesi olan meslektaşlarımız SGK ve bazı vergi ödemelerinin ertelenmesi haklarından faydalandılar. Şahıs ve tüzel tüm sigorta acentelerinin KGF (Kredi Garanti Fonu) kredisi, İşe Devam Kredisi ve çek ödemelerine yönelik ihtiyaç kredilerinden faydalanması sağlandı" dedi.

'SGK ÖDEMELERİ ALTI AY ERTELENDİ'

Salgın sürecinin ilk günlerinden itibaren Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan sigorta acenteleri adına taleplerde bulunduklarını hatırlatan Korkut, bu talipleri şöyle sıraladı: "Salgın sürecinin getireceği ekonomik sıkıntılar öngörülerek, yenilenmeyen zorunlu sigorta poliçelerinde hasarsızlık indirimlerinin belirli bir süre geçerli olmasının sağlanması. Sigorta acentelerinin salgın sürecinde gelir anlamında kayba uğrayacağı öngörüsüyle, bu kayıpları bir önlemek adına Zorunlu Trafik Sigortaları branşında taban komisyonun oranını %17'e yükseltilmesi ve trafik sigortalarında tüm şirketler bazında tek fiyat uygulamasının sağlanması. En az 6 ay süre ile SGK ve istihdam teşvikleri sağlanması, salgın sürecinin uzaması halinde sürenin uzatılması." Korkut, "Talebimiz sonrası şahıs



acenteleri için Mart, Nisan ve Mayıs aylarına ait SGK ödemeleri 6 ay süre ile ertelendi. Aynı haktan tüzel acentelerin de faydalanması için çalışmalarımız sürüyor" dedi.

'KDV VE MUHTASAR ÖDEMELERİ ERTELENDİ'

Korkut, acenteler için bulundukları talepleri sıralamaya şöyle devam etti: "Çalışan personel sayısına göre evden çalışmaya yönelik bilgisayar ve alt yapı teşviğinin sağlanması. Mevcut vergi ödemelerinin 6 ay ötelenmesi ve vergi teşviği sağlanması."
Levent Korkut, taleplerin sonrasında şahıs acenteleri için KDV ve muhtasar ödemelerin ertelendiğini, tüzel acentelerin de kapsam altına alınması için yoğun çalışma ve girişimlerin aralıksız devam ettiğini ekledi.
Bir diğer taleplerinin salgın kapsamında uygulanacak tüm tüm teşviklerin kapsamına sigorta acentelerinin dahil edilmesi, acentelerin teşviklerden faydalanacak sektörler arasına alınması olduğunu aktaran Korkut, "Bu anlamda şahıs acenteleri bazı teşvikler kapsamına alınmış olup, tüzel acentelerin de alınması için Hazine Bakanı ve Bakan yardımcılarına TOBB SAİK adına yazılı taleplerde bulunduk" şeklinde konuştu.

'TSB'DEN DE TALEPLERDE BULUNDUK'

SAİK yönetimi olarak salgın sürecinin ilk günlerinde acenteler adına Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yönetimi nezdinde de taleplerde bulunduklarını dile getiren Korkut, söz konusu talepleri şöyle sıraladı: "Salgına yol açan virüs tedavilerinin özel sağlık sigortaları tarafından kapsam altına alınarak sigorta şirketleri tarafından ödenmesinin sağlanması için yoğun kurumsal çalışma ve görüşmeler yaptık."

'SİGORTA BİLİNCİ TABANA YAYILMALI'

Acente komisyonlarının bir an önce artırılmasını ve özellikle trafik sigortasında daha önce uygulanan %17 seviyesine yükseltilmesi gerektiğini savunan Korkut, "Sektörün en önemli dağıtım kanalı olan sigorta acentelerinin büyük bölümü küçük ve orta ölçekli işletmelerdir. Sigorta bilincinin tabana yayılması ve memleketin en ücra köşelerine, her yaş ve sosyal statüdeki kişilere sigorta hizmeti sunulmasını sağlayan, finansmana erişimi sınırlı küçük acente yapıları özellikle desteklenerek, bu kriz döneminde ayakta kalmaları sağlanmalı" dedi.
Levnet Korkut, TSB'ye ilettikleri taleplerini anlatmaya şöyle devam etti: "Acente komisyon ödemeleri haftalık yapılmalı. Salgın nedeniyle vefat eden ya da hastanede tedavi görmekte olan acentelere nakdi yardım yapılmalı. Hayat sigortaları da dahil olmak üzere, protokolle ya da doğrudan hedef verilmek suretiyle çalışan acentelerin mevcut hedefleri iyileştirilmeli, bu çerçevede mevcut protokoller güncellenmeli. Tüzel kişi sigorta acenteleri mücbir sebep kapsamına alınmadı. Tüzel kişi acentelerin de mücbir sebep kapsamına alınmasını teminen SAİK'in yürüttüğü çalışmalara destek verilmeli."

'ÇALIŞMALARIMIZA DEVAM EDİYORUZ'

Acentelerin ve sigortalıları destekleyen önlemlemlere ve çözüm önerilerine yönelik çalışmaların dışında da farklı görüşme ve toplantılar gerçekleştirdiklerini de bildiren Levent Korkut, "Salgın süreci nedeniyle ülke, dünya ve insanlar anlamında alışık olmadığımız özel süreç ve gelişmeler de yaşıyoruz. Ben dahil birçok üyemiz, acenteler ve çalışanlarımızın büyük çoğunluğu ofislerimizden değil evlerimizden faaliyetlerimizi devam ettiriyoruz. Salgından korunmak amaçlı bu sosyal izolasyonun rutin görev ve çalışmalarımızı da aksatmamaya çabalıyoruz. Bu nedenlerle de, yaşanılan süreçte bireysel ve kurumsal anlamda iletişim kurmanın kolay yolu olan telekonferans yolu ile birçok toplantı gerçekleştirdik" diyerek sözlerini noktaladı.

Pandemi sürecinde de acenteler için çalışmalarını sürdürdüklerini belirten **TOBB SAİK Başkanı Levent Korkut**, TSB ve Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan sigorta acenteleri adına taleplerde bulunduklarını söyledi.

'AYLIK TOPLANTILAR TELEKONFERANSLA DEVAM EDİYOR'

SAİK'in Mart ayı olağan toplantısının da telekonferans yönetimiyle gerçekleştiğini söyleyen Korkut, "Aynı şekilde Mart ayı sonunda yapmayı planladığımız ama salgın nedeni ile iptal ettiğimiz Sigorta Sektör Meclisi Üyeleri ile toplantımızı 10 Nisan'da geniş bir katılımla telekonferans yolu ile yaptık. 9 Nisan'da İzmir Ticaret Odası Sigorta Meslek Komitesi'nin organize ettiği sanal toplantıya katılarak, Meslek Komitesi Üyeleri, İzmir Sigorta İl Delegeleri ve İzmir Sigorta Acenteleri Derneği'nin Yönetim Kurulu üyeleri ile istişarelerde bulunduk. 11 Nisan'da de Afyon Ticaret Odası Sigorta Meslek Komitesi'nin düzenlediği, 14 Nisan'da da Nevşehir Sigorta Acenteleri Derneği'nin ve aynı gün Şanlıurfa Ticaret Odası Sigorta Meslek Komitesi'nin düzenlediği telekonferansta acente temsilcileri ile istişarelerde bulunduk" açıklamalarını yaptı.



2019'da liderliği yakalayan kasko salgının yaşandığı 2020'de zorlanacak

Sektörün 2019'da ulaştığı teknik kâr 7 milyar 746 milyon lira oldu. Teknik kâr rakamlarında 1 milyar 866 milyon lira ile liderliği yakalayan kaskonun 2020 yılında salgın nedeniyle kâr liderliği farklı bir seyir izleyebilir.

2019 yılını teknik kâr rakamlarını liderlikle kapatan kasko, 2020 yılına damga vuran koronavirüs salgınının ardından yıl sonunda bir sürprizle karşılaşabilir. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) sigorta sektörünün 2019 sonunda elde ettiği teknik kâr rakamlarını açıkladı. 2019 sonunda sektörün konsolide kâr zarar hesabına göre toplam kârı 7 milyar 746 milyon lira olarak gerçekleşti. Toplam teknik kârın 5 milyar 26 milyon lirası hayat dışından gelirken 2 milyar 251 milyon lirası ise hayat branşından geldi. 2018'de hayat dışı branşta toplam teknik kâr 5 milyar 105 milyon liraydı.

2019'DA KASKO BİRİNCİLİĞİ BIRAKMADI

Sektörün 2019 yıl sonu rakamlarında en çok teknik kâr elde ettiği kara araçları, yani bilinen adıyla kasko branşı oldu. Söz konusu branş yıl sonu 1 milyar 866 milyon lira teknik kâr ve %19.8'lik kâr oranı ile birinciliğini korudu. 2018 yıl sonu rakamına göre 1 milyar 562 milyon liralık ciddi bir kâr farkıyla her 100 liralık primin 19.8 lirası kâr olarak kayıtlara geçti. 2020 yıl sonu rakamlarında ise bu durum farklı bir seyir izleyebilir. Koronavirüs salgının ülkemizde görülmeye başlamasından itibaren çeşitli önlemler alındı. Vaka sayısının artışını engellemek ve toplum sağlığını korumak amacıyla işyerleri çalışmalarını durdurdu veya evden çalışma sistemine geçti. Hem iş yoğunluğunun azalması hem de salgının yayılmasını engellemek için 'EvdeKal' çağrılarına uyan vatandaşlar özel araçlarını kullanmaya da ara verdiler. Şehirler arası yolculuğa da kısıtlama getirilmesi ile trafik yoğunluğu giderek azaldı. Bu durum göz önünde bulundurulduğunda 2020 yıl sonu rakamlarında araç sigortalarındaki taleplerde azalma eğilimi görülebilir. Kaskoyu takip eden branş ise 1 milyar 231 milyon lira ve %51.9 oranında teknik kâr ile kaza branşı oldu. Hastalık-sağlık branşı ise %12.3 oran ile 1 milyar 28 milyon teknik kâr üreterek 2018'e göre artış yaşadı. Hastalık- sağlık branşının ardından en çok teknik kâr yazılan branş 835 milyon lira ile yangın ve doğal afetler oldu. Genel zararlar branşında ise 2019 yıl sonunda %8.9 oran ile 523 milyon lira teknik kâr yazıldı. Nakliyat branşında ise her 100 liralık primden 31.6 lira kâr olarak kayıtlara geçerken toplam 300 milyon teknik kâr elde edildi.

GENEL SORUMLULUKTA 259 MİLYON LİRA ZARAR

2019 sonunda teknik kâr yazan branşların yanı sıra yılı zararla kapatan branşlar da oldu. En fazla zarar eden 752 milyon lira ile kara araçları sorumluluk branşı oldu. 2018 yıl sonunda ise bu rakam 561 milyon liraydı. 2019 yıl sonu teknik kâr rakamlarında en çok dikkat çeken branş işveren mali sorumluluk ve meslek sorumluluk sigortasının da içinde bulunduğu genel sorumluluk branşı oldu. Söz konusu branşta 2018 yıl sonunda 24 milyon lira teknik kâr elde edilirken 2019 yıl sonunda ise branşta, 259 milyon lira zarar edildi. 2019'da bir önceki seneye göre zarar eden branş her 100 liralık primden 15.1 liralık zarar yazdı. Zarar yazılan diğer branşlar ise 22 milyon lira ile su araçları ve 12 milyon lira zarar ile hava araçları branşı olarak kayıtlara geçti.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

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

	TEKNİK KÂR/ZARAR (2019)	TEKNİK KÂR/ZARAR ORANI (2019)	TEKNİK KÂR/ZARAR (2018)	TEKNİK KÂR/ZARAR ORANI (2018)
KAZA	1,231,678,107	51.9%	1,001,133,471	55.4%
HASTALIK-SAĞLIK	1,028,330,212	12.3%	842,622,522	13.5%
KARA ARAÇLARI	1,866,525,196	19.8%	304,475,479	3.9%
RAYLI ARAÇLAR*	5,194	39.1%	-11,478	0.0%
HAVA ARAÇLARI	12,991,121	-5.8%	-14,735,568	-8.2%
SU ARAÇLARI	22,187,696	-5.4%	-5,105,908	-1.7%
NAKLİYAT	300,463,532	31.6%	354,318,637	42.7%
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	835,172,842	9.9%	751,423,729	10.8%
GENEL ZARARLAR	523,085,777	8.9%	381,668,808	7.3%
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	- 752,521,802	-4.0%	-561,775,328	-3.5%
HAVA ARAÇLARI SORUMLULUK	2,837,259	1.1%	3,273,952	1.7%
SU ARAÇLARI SORUMLULUK	7,085,942	15.8%	5,179,289	16.5%
GENEL SORUMLULUK	- 259,489,951	-15.1%	24,001,400	1.7%
KREDİ	11,690,364	3.8%	-19,092,578	-7.7%
KEFALET	15,283,086	16.6%	17,878,198	24.9%
FİNANSAL KAYIPLAR	84,158,501	16.7%	8,461,050	2.4%
HUKUKSAL KORUMA	167,684,333	84.8%	178,997,378	106.7%
HAYAT DIŞI TOPLAM	5,026,841,571	8.7%	3,272,665,372	6.9%

* 2018 yılında 'Raylı Araçlar' branşında prim üretimi olmadığı için kâr/zarar oranı %0 gözütmektedir. Zarar önceki yıllardan gelen kuyruktaki hasarı göstermektedir.

TSB BAŞKANI VE GÜNEŞ SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ ATİLLA BENLİ:

COVID-19, kuvvetli sermaye yapısının sektör açısından önemini gösterdi



"COVID-19 salgını, kuvvetli sermaye yapısının sigortacılık sektörü açısından ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdi" diyen TSB Başkanı ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, sigorta sektörünün gerek doğal afetler gerekse bu tarz beklenmedik durumlara her zaman dirençli bir pozisyonda bulunması gerektiğini hatırlattı.

Teknik kâr verileri ile ilgili değerlendirmelerini paylaşan TSB Başkanı ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, "Türk sigortacılık sektöründe 2018'de hayat dışı sigorta branşlarında 47,7 milyar lira, hayat grubu sigorta dallarında ise 6,9 milyar lira prim üretimi gerçekleştirdi. 2019 yılında ise hayat dışı prim üretimi % 21,4 artarak 57,8 milyar liraya, hayat grubu prim üretimi ise %64 artarak 11,3 milyar liraya yükseldi. Sigorta sektöründe yüksek prim üretimi, her zaman yüksek kârlılık anlamına gelmeyebiliyor. Prim üretimindeki önemli artış sonrası, sektörde kârlılık sonuçları daha merakla beklenir hale geldi. Yaklaşık 7,7 milyar liralık bir teknik kârlılık ile 2019 yılını geride bıraktık" dedi.

Olumu geçen 2019 yılının ardından sektörün öz sermayelerini daha da kuvvetlendirmelerini beklediklerini söyleyen Benli "COVID-19 salgını, kuvvetli sermaye yapısının sigortacılık sektörü açısından ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdi. Sektörün gerek doğal afetler gerekse bu tarz beklenmedik durumlara her zaman dirençli bir pozisyonda bulunması gerekiyor" diye konuştu.

'SEKTÖR YATIRIMLARDAN OLUMLU ETKİLENDİ'

"2019 yılının özellikle ilk yarısında faizlerin nispeten yüksek olması nedeniyle sektörün yatırım gelirlerinden olumlu etkilendiğini görüyoruz. Ancak kârlılığın daha büyük kısmı asıl sigortacılık faaliyetinden gelen teknik kârlılıktan besleniyor. Teknik kârlılık artışını anlamak için de branş bazlı bir değerlendirme yapmak gerekir. 2019 yılında sektör prim üretiminin %83,6'sını üreten hayat dışı alanı, toplam teknik kârlılığın da yaklaşık %70'ini elde etti. Hayat dışında teknik kârlılık 2018 yılına göre %54'lük bir artışla 3,3 milyar liradan yaklaşık 5 milyar liraya yükseldi" diyen Benli açıklamalarına şöyle devam etti: "Kaza branşı 1,2 milyar lira, hastalık/sağlık branşı 1 milyar lira ve kasko 1,8 milyar liralık kâr ile hayat dışında kârlılıkta öne çıkan branşlar oldu. Yangın ve doğal afet branşı 835 milyon lira, genel zararlar branşı da 523 milyon lira kâr elde ederek, 2019 yılında kârlılığa yüksek katkı sağlayan diğer branşlar oldular."

'TEKNİK ZARAR YAPISI 2019'DA DA DEVAM ETTİ'

Benli, 2019 sonunda zarar eden branşlar hakkında şunları söyledi: "Sektörün kronik bir sorunu olan sorumluluk branşlarındaki teknik zarar yapısının, 2019 yılında da devam ettiğini görüyoruz. 2018 yılında 561 milyon lira teknik zarar eden kara araçları sorumluluk branşı, 2019 yılında da 752 milyon lira teknik zararla yılı kapadı. Aynı tablo genel sorumluluk branşı için de geçerli. 2018 yılında 24 milyon lira teknik kâr elde eden genel sorumluluk branşı 2019'da 259 milyon lira teknik zarar verdi.

Sorumluluk branşlarının bu olumsuz etkisine karşın, hayat dışı branşının 2019'u yüksek kârlılıkla kapattığını görüyoruz. Bu kârlılığı açıklayan hasar prim oranının hayat dışı alanında %78,8'den %70,2'ye düşmüş olması da önemli bir gelişme. Bu değişimde, kaza branşında brüt hasar prim oranının %17,6'dan %12,5'e; kaskoda %83'den %67'ye; yangın ve doğal afetler branşında %57,4'den %37,2'ye ve genel zararlar branşında da %44,6'dan %38,7'ye düşmesinin etkisi büyük."

Hayat branşı ile ilgili de yorumlarda bulunan Benli, "Hayat ve emeklilik branşları da hayat dışında olduğu gibi 2019'u çok başarılı kapattı. 2019 yılında sektör prim üretiminin %16,4'ünü üreten hayat branşı, toplam teknik kârlılığında yaklaşık %30'unu elde etti. Hayatta teknik kârlılık 2018'e göre %60'lık bir artışla 1,4 milyar liradan yaklaşık 2,2 milyar liraya yükseldi. Bu kâr artışını, hasar prim oranındaki iyileşmeden de görüyoruz" şeklinde konuştu.

'KASKODA TEKNİK KÂR 5'E KATLANDI'

Kasko branşında 2018 yılında 304 milyon lira olan teknik kârın 2019 yılında yaklaşık 1,86 milyar liraya yükselmesinin çok önemli olduğuna değinen Benli, "2019 yılı teknik kâr sonuçlarında en çarpıcı değişimin kaskoda yaşandığını gördük. Kaskonun dışında kaza, hastalık/sağlık, yangın ve doğal afet branşı ile genel zararlar branşında da yüksek düzeyli teknik kâr elde edildiğini ifade etmiştim. Ancak, bu branşların 2018 teknik kârları ile kıyaslandığında 2019 yılındaki kâr değişiminin belirli sınırlarda kaldığını görüyoruz. Kaskonun teknik kâr değişimi ise 2018'e göre %513'lük bir artış olarak gerçekleşti" dedi. "2018 yılında 7,84 milyar lira düzeyinde olan kasko prim düzeyi, 2019 yılında 9,4 milyar liraya çıktı. Ancak 2018 yılında 5,88 milyon olan kasko poliçe sayısının 2019 yılında 5,67 milyona düştüğünü görüyoruz. Kaba bir hesapla, poliçe başına ortalama prim, %24,6'lık bir artışla 1.332 liradan 1.659 liraya çıkmış oldu" diyen Benli, hasar tarafı ile ilgili de yorumlarda bulundu. Benli, "Hasar tarafına bakacak olursak, 2018 yılında yaklaşık 6 milyar lira olan brüt ödenen hasar düzeyi, 2019 yılında 5,67 milyar liraya geriledi. Bu gerilemenin arkasındaki en önemli nedenler arasında, kaza tespit tutanak sayısının %7 azalması ve kaza ihbar sayılarının azalması ile hasar dosyalarının %25 düşmesidir. Hızdan kaynaklı kazaların önlenmesi amacıyla Karayolları Genel Müdürlüğü tarafından başlatılan "Ortalama Hız Tespit Sistemi"nin kazalardaki bu düşüşte etkili olduğunu görüyoruz. Kısaca, prim üretimde yaşanan önemli bir artış, buna karşın hasar ödemelerindeki düşüş sonucu kasko branşında teknik kârın oluştuğunu görüyoruz" ifadelerini kullandı. Benli, "Oto branşlarında hasarların %65'lik kısmının yedek parça maliyetlerinden kaynaklandığı ve yedek parçanın büyük bir kısmının da ithal olduğu düşünülecek olursa, ani kur artışlarının sektörün hasar maliyetlerini artırma potansiyelinin olduğunu söylemek yanlış olmaz" açıklamalarında bulundu. COVID-19 salgının yol açtığı ekonomik etkinin, tüm gelişmekte olan ülke paralarının dolara karşı değer kaybını tetiklediğine değinen Benli, "Ekonomi yönetimimiz kurdaki istikrara yönelik önemli adımlar atıyor. Piyasalarda "V" yönlü bir büyümenin fiyatlandığını görüyoruz. Dolayısıyla, bir iki ay içinde yaşanacak normalleşme sinyalleri sonrası döviz kurunun da yavaş yavaş eski seviyelerine döneceğini düşünüyorum. Bu şekilde yaşanacak geçici bir değişimin kur üzerinden maliyetleri kalıcı olarak etkilemesi muhtemel gözükmüyor. Hasar ihbarlarında da azalma var. Ancak, yaz ayları ile birlikte sosyal hayatın yavaş yavaş normalleşmesi, hasar ihbarlarında artışı da beraberinde getirebilir" diye konuştu.

'SALGINLA MÜCADELE KÂRLILIĞI OLUMSUZ ETKİLEYECEK'

Benli, Koronavirüs salgınının teknik kârlılık üzerindeki etkisi hakkında şunları söyledi: "Sektör 2019 yılını teknik kârlılık açısından olumlu bir tablo ile geride bırakınca, 2020 yılı beklentileri de çok olumluydu. 2019 ikinci yarısı ile birlikte ekonomide yaşanan yeniden dengelenme sürecini de bu olumlu beklentileri perçinledi. Bu beklentiler paralelinde, Ocak ayında prim üretimi %33,4; Şubat ayında ise %29,7 artış gösterdi. Sektör, yüksek büyüme rakamları ile 2020 yılına çok iyi bir giriş yaptı. Ancak, COVID-19 salgını bütün sektörleri etkilediği gibi sigorta sektörünü de etkilemekte. Ülkemizde özel sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortalımız sadece yaklaşık %15'inin poliçelerinde salgın hastalık teminatı olmasına karşın, şirketlerimiz, dayanışma ruhuna katkıda bulunmak adına, teminata dahil olmadığı ve bu risk için bir prim alınmamış olduğu halde, jest ödemesi olarak özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası poliçelerinde COVID-19 tedavisini teminat kapsamına aldılar. Sigorta sektörü, bu hamlesiyle salgınla mücadelede elini taşın altına koyduğunu gösterdi. Ancak bu fedakarlığın şirketlerin kârlılığı üzerinde etkisi kaçınılmaz."

Açıklamalarına Güneş Sigorta verileri ile devam eden Benli, "2019 yılı Güneş Sigorta açısından çok pozitif bir yıl oldu. 2018'deki 1,9 milyar liralık prim üretimimizi yaklaşık 2,3 milyar liraya çıkardık. 2019 itibarıyla, 2018'e göre kârlılığımızı yaklaşık 10 kat artırarak 123 milyon 559 bin lira kârlılıkla ülke ekonomisine katkıda bulunmaya devam ettik. Kârımızı artırmanın arkasında yatan gerçeklere bakacak olursak; 2019 başında başladığımız şirket organizasyon şeması ve acente/banka dağıtım kanalı yapılanmamızı kısa sürede tamamlayarak, çağın gereklerine uygun dinamik iş yapış anlayışını benimsedik. Teknik ve aktüeryal tarafa daha fazla odaklanarak, analitik düşünme tarzını temel noktaya koyup, riski daha doğru analiz eder hale geldik. Oto tarifemizi revize ederek, dinamik/sayısal tabanlı tarife sistemini benimsedik. Teknik/hasar gibi servislerimizi merkezileştirerek, dağıtım kanallarımıza ve müşterilerimize daha hızlı ve kaliteli hizmet verilmesini sağladık ve verimliliği artırdık. Bir branşa odaklanmak yerine tüm branşlarda dengeli büyüme stratejisini benimseyerek, her alanda ürün sunan, her branşta aktif olan bir şirket olma yolunda tüm adımlarımızı attık" dedi. Benli, COVID-19'un sektöre olacak etkilerini şöyle yorumladı: COVID-19'un sigorta sektörüne muhtemel etkileriyle ilgili bazı değerlendirmeler yapabiliyoruz. Genel olarak hayat dışı branşlarında hasar taleplerinde düşüşler görüyoruz. Bunun yanında özellikle Nisan ayındaki yenileme poliçelerinde ve yeni işlerde de düşüşler var. İktisadi aktivitenin ve sosyal etkileşimin azaldığı bu dönemde bu hareketler çok normal. Elbette dünya örneklerine paralel şekilde, sosyal ve iktisadi hayatın yavaşlatılması ile birlikte nakliyat, seyahat sigortaları, uçak tekne, uçak mali mesuliyet gibi sigortalarında daha yüksek etki beklemek yanlış olmaz."

'EN ÇOK ETKİLENECEK BRANŞLARDAN BİRİ DE KASKO'

Benli açıklamalarını şöyle noktaladı: "COVID-19 sebebiyle en çok etkilenen branşlardan birinin de kasko ve trafik sigortası gibi bireysel ürünler olacağını düşünüyorum. Kasko poliçesine olan talebin Mart ayının ortasından itibaren azalmaya başladığını görüyoruz. Koronavirüs için alınan evde kalma tedbirleri dolayısıyla araçların trafiğe çıkamayacak olması, poliçe yaptırma süreçlerini öteleyebiliyor ve primlerin dolayısıyla da sigorta şirketi gelirlerinin düşmesine yol açıyor.

Durgunluk sürecinin sonunda insanların harcamalarında güven unsurunun yerine gelmesi ile birlikte sigorta satın almaya daha sıcak bakacaklarını düşünüyorum. Biz sigortacılara düşen görev ise, sigortanın lüks bir ürün olmadığını ve sigortanın toplum açısından vazgeçilmez bir ürün olduğunu büyük bir motivasyonla anlatmaya devam etmektir."

DOĞA SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ COŞKUN GÖLPINAR:

Koronavirüs fiyat rekabetini gündeme getirdi

Açıklanan 2019 yıl sonu teknik kâr rakamları ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, "Biliyorsunuz açıklanan teknik kârın içerisinde teknik kâra aktarılabilen yatırım gelirlerinin etkisi çok büyük ve bu yatırım gelirlerinin de etkisi ile 2019 yılında sektör kâr elde etmiş oldu. Yani 2019 yılında mali gelirin yüksek olması sektör sonuçlarına da olumlu yansıdı. Ancak bunun sürdürülebilir olmasının ancak pure (salt) teknik sonuçların olumlu olması ile mümkün olabileceği unutulmamalı" şeklinde konuştu. 2018'de 5 milyar 105 milyon lira olan teknik kâr 2019'da 7 milyar 746 milyon lira oldu. Gölpınar konuyla ilgili, "2019 yılında mali gelirlerin yüksek olmasının bu artışta önemli bir payı olduğunu söyleyebiliriz. Ama salt teknik sonuçlarda da gözle görülür bir düzelme söz konusu; bunda bir önceki senede yaşanan sıkıntılı süreçte kur kaynaklı artan maliyetlerin gecikmeli de olsa bir nebze fiyatlara yansıtılmasının etkisini görüyoruz" açıklamalarında bulundu.

"2020 yılında özellikle COVID-19 etkisi sebebiyle sigortalılık oranlarının ciddi düşüş göstermesi sebebiyle fiyat rekabeti çok daha fazla gündeme geldi" diyen Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar, fiyatlarda da önemli bir düşüş yaşandığına dikkat çekti.

"Yoğun fiyat rekabeti olan kasko branşında sektörün 2019 yılında fiyatlama ve maliyetler konusunda doğru hamleler yapmış olmasının yanında teknik olmayan bölümden aktarılan yatırım gelirlerinin de bu kârda önemli etkisi bulunuyor" diyen Gölpınar, "Ancak 2020 yılında özellikle COVID-19 etkisi sebebiyle sigortalılık oranlarının ciddi düşüş göstermesi sebebiyle fiyat rekabeti çok daha fazla gündeme geldi ve fiyatlarda da önemli bir azalma görüldü. Diğer yandan kur atışı ve yedek parça tedarik sıkıntıları sebebiyle hasar maliyetlerinde önemli bir yükselme görüldü. Hasar ihbarları belirli bir dönem için düşüş gösteriyor olsa da hayat normal akışına döndüğünde bu oranların artış göstermesi kaçınılmaz. Ancak özellikle pazar payı kaybetmemek adına yapılan



düşük fiyatlamaların olumsuz etkilerinin önümüzdeki dönemde görülmesi bekleniyor" ifadelerini kullandı.

'2020'DE OLUMSUZ YANSIMALAR OLACAK'

Salgının sektörün teknik kâr sonuçlarına olacak etkisi ile ilgili de tahminlerde bulunan Gölpınar, "Sigortalılık oranlarının düşmesi, pazar payını korumak, nakit akış dengesini sağlamak veya benzer sebeplerle tüm branşlarda acımasız bir fiyat rekabeti yaşanmakta olup, bunun 2020 sonuçlarına olumsuz yansımaları bekleniyor" diye konuştu. Gölpınar, Doğa Sigorta özelinde 2019 sonuçlarını şöyle değerlendirdi: "Şirketimiz özelinde salt teknik tarafta da ciddi iyileşmeler yaşandı. Genel olarak bileşik rasyoda %10'dan fazla iyileşmeler gözlemledik. Özellikle kasko ve yangın tarafında bu iyileşmeler daha da yüksek oranda gerçekleşti. Ayrıca mali tarafta da elde ettiğimiz yüksek yatırım gelirleri de kârlılığımıza önemli ölçüde katkı sundu." 2020'nin Mart ayı itibarıyla poliçe yenilemelerinde azalma başladığını ve Nisan 2020'de bu azalışın devam ettiğine dikkat çeken Gölpınar, sözlerini şöyle sonlandırdı: "Bu azalmanın; oto-dışı branşlarda bazı işyerlerinin kapalı olması sebebiyle poliçe yenilemelerini yapmaması, oto branşlarında ise evden çıkılmaması sebebiyle riskin olmadığını düşünen halkımızın bu dönemde yenilemelerini bekletmesi olduğunu söyleyebiliriz. COVID-19'un atlatılması sonrasında bu poliçelerinin bir kısmının yenilemesinin yapılması beklenmekte olup, bir kısmının ise yenilenmeyeceğini söylemek mümkün."

KORU SİGORTA YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE ÜRÜN YÖNETİMİ VE HASAR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI KASIM YILMAZ:

Kasko branşı 2019'daki kârını 2020'de elde edemeyecek

Sigorta sektörünün 2019'a 2018 yılında yaşanan döviz artışını yarattığı ekonomik daralmanın gölgesinde girmesine rağmen bir önceki yıla göre %26,7, reelde ise %13,3 büyüme gösterdiğini söyleyen Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Ürün Yönetimi ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz, "Sektör, prim üretimindeki büyümeyi ağırlıklı olarak oto sigortaları, sağlık sigortaları ve hayat sigortalarından elde ederken, teknik kârdaki artış ağırlıklı olarak kasko sigortalarından sağlandı. Sağlık branşında, tamamlayıcı sağlık sigortasının sigortalılar nezdinde karşılık bulması ile sigortalı sayısında ve primde artış yaşandı. Şirketler, döviz kurlarındaki artıştan ötürü maliyetlerindeki artışları dengelemeye çalışırken, devletin döviz kurlarını dengelemek için artırmış olduğu faiz oranları, sektörün mali kâr elde etmesini sağladı. Mali taraftan elde edilen kârların da teknik tarafa aktarılması ile teknik kârda artış yaşandığı görülüyor" dedi.

'TEK HANELİ FAİZ ORANI MALİ GELİRLERİ ETKİLEYECEK'

Kasko branşı ile ilgili de görüşlerini aktaran Yılmaz, "2019'da, kasko poliçeleri bir önceki yıla göre %4 azalış göstermesine rağmen ortalama primlerin %25 oranında artması ve hasar frekanslarındaki düşüşün etkisi ile ödenen hasarların artış göstermemesi, bu branşta teknik kâr elde edilmesini sağladı. Aynı zamanda faizlerdeki artışın etkisi ile elde edilen mali kârdan bu branşın aldığı payın artması ile teknik rakam bir önceki yıla göre artış gösterdi" diye konuştu.
2020 yılındaki faiz oranlarını hatırlatarak yorumlarda bulunan Yılmaz, "2019'da yüksek faiz oranları ile mali gelir elde eden sektör, 2019'un ikinci yarısından itibaren düşmeye başlayan ve nitekim 2020 yılında tek haneye inen faiz oranları nedeniyle yüksek mali kârlar elde edemeyecek. 2020'de, mali gelirler bir önceki yıl gibi olamayacağından şirketlerin sigortacılıktan teknik kâr etmesi önem kazanıyor" ifadelerini kullandı. Yılmaz, koronavirüsün sektör üzerindeki etkilerini şöyle yorumladı: "2019'da düşen poliçe sayısına nazaran ortalama primdeki artış, kaskoda kâr elde edilmesine katkı sağladı. 2020'de ise hasar frekansı düşük seyretmesi nedeniyle kâr elde edilen kasko branşının aynı zamanda nakit akışı sağlamasından dolayı, trafik branşı ruhsatını iptal ettiren veya piyasaya yeni girmiş ancak oto branşında sadece kasko ruhsatı olan şirketlerin bu branşta rekabetçi oldukları

2019 teknik kâr sonuçlarında şirketlerin en çok kâr elde ettiği branş olan kasko branşı ile ilgili Koru Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Ürün Yönetimi ve Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz faizlerin düşük seyretmesi ve primlerdeki düşüş nedeniyle kasko branşında 2019 yılında elde edilen kârların 2020 yılında elde edilemeyeceği görüşünde olduğunu belirtti.

gözlendi. Ayrıca, dünya çapında etkili olan koronavirüsün ülkemizde de hayatı durdurması nedeniyle sigortalıların poliçe yaptırmaktan kaçınmamasının önüne geçmek ve poliçe yenilemelerini kaçırmak istemeyen şirketlerin kasko primlerini düşürdüğü görülüyor. Sigortalıların virüs nedeniyle evden çıkmamaları nedeniyle hasar frekansında düşüş yaşanacağı bekleniyor ancak yedek parça ithalatının durması ve dövizdeki artış nedeniyle parça maliyetlerinin artması, faizlerin düşük seyretmesi ve en önemlisi primlerdeki düşüş nedeniyle kasko branşında 2019 yılında elde edilen kârların 2020 yılında elde edilemeyeceği görüşündeyiz."

'COVID-19'DAN SİGORTA SEKTÖRÜ DE PAYINI ALACAK'

Şirketlerin risk seçim kriterlerinin 2020'de daha da önem kazandığına değinen Yılmaz, "Faizlerin tek haneye indiği 2020 yılında, sigortacılıktan



teknik kâr elde edilmesi ve genel giderlerin kontrol altında tutulması gerekecek. Salgınla mücadele kapsamında, evden çalışma sisteminin az da olsa genel giderlere olumlu katkısı olacak. Virüsün etkisi ile durma noktasına gelen ekonomik hayattan sigorta sektörü de payını alacak olup oto, nakliyat, mühendislik ve özellikle seyahat sağlık poliçelerinde ciddi düşüşler yaşanacak. Poliçe adetlerine paralel olarak hasar frekansında da düşüş yaşanacak olması teknik anlamda denge unsuru olacak olmasına rağmen virüsün etkisinin 2 aydan fazla sürmesi halinde sigortalıları poliçelerini yaptırmakta isteksizliğe itebileceğinden yüksek mali gelir elde edemeyecek sigorta şirketlerinden planlamasını iyi yapamayanları sıkıntıya sokabilecek" şeklinde konuştu. Yılmaz, sözlerini şöyle noktaladı: "2019 yılında prim üretimindeki en yüksek pay trafik sigortalarından gelmekte olup aynı zamanda nakit girişi sağlayan trafik sigortalarında teknik zarar eden şirketlerin mali gelirlerini mevzuat sebebiyle diğer branşlarına aktarmaları ile hasar frekansı düşük olan kasko ve kaza branşlarında yüksek teknik kârların açıklandığı görülüyor. Kasko ve yangın poliçelerinde yeni iş dışında yenilemelerde de düşüş oldu. 2020 yılında da virüs sebebiyle sigortalıların ekonomik gerekçeler ile poliçelerini yenilememe eğiliminde olacağı göz önüne alındığında yenileme açısından 2020 yılının 2019 yılından daha zor geçeceği düşüncesindeyiz."

MAHER HOLDİNG İLETİŞİM PAZARLAMA BAŞKANI VE QUICK SİGORTA YÖNETİM KURULU ÜYESİ DR. İSMAİL KIZILBAY:

Salgın kalıcı hasar bırakırsa 2021'de sektöre olan etkileri önemli seviyeye gelebilir

Sigorta sektörünün 2019 yıl sonu teknik kârlılık sonuçlarını eşine az rastlanır bir başırı olarak değerlendiren Maher Holding İletişim Pazarlama Başkanı ve Quick Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Dr. İsmail Kızılbay, "2019 hayat dışı şirketlerin teknik kârı 4.66 milyar lira olarak, hayat ve emeklilik şirketlerinin ise 3.08 milyar lira olarak gerçekleşti. Teknik kârlılık sonuçlarına, mutlak değer üzerinden bakıldığında 2019'u başarılı bir yıl olarak değerlendiriyoruz. Tabii ki teknik kâr rakamını bir de özsermaye ile karşılaştırmak gerekiyor. 2019 yılına başlarken sektörün toplam 21.5 milyar lira özsermayesi vardı. Bunun yaklaşık 14 milyar lirası hayat dışı şirketlere ve 7.5 milyar lirası da hayat ve emeklilik şirketlerine aitti. 2019 sonuna baktığımızda hayat dışı şirketlerin özsermaye teknik kârlılığı %33.2 ve hayat ve emeklilik şirketlerininki ise %41 oranında gerçekleşti. Bu da sonuç olarak eşine az rastlanır bir başarı" dedi.

'YATIRIM GELİRLERİ 6.5 MİLYAR LİRA'

Sigorta şirketlerinin en zayıf noktasının hayat dışı sektörünün yatırım gelirleri olmadan teknik kâr yaratabilme yeteneğine ulaşamaması olduğunu söyleyen Kızılbay, "Hayat dışı şirketlerde teknik kâr sonuçları tamamen teknik olmayan bölümden aktarılan yatırım gelirlerine dayanıyor desek abartılı bir yorum yapmış olmayız. Yüksek faiz yaşanan 2018 ve 2019 dönemlerinde sigorta sektörü için bilanço büyütme fırsatı doğdu. 2019 yılında, hayat dışı şirketlerde teknik kârın içindeki yatırım gelirleri tutarı yaklaşık 6.5 milyar lira. Diğer bir ifadeyle hayat dışı sektör 2019 yılında yatırım gelirleri olmadan teknik kâr yaratabilme yeteneğine ulaşamadı ve bu durum şirketlerin en zayıf noktası. Hayat ve emeklilik şirketleri

Koronavirüs salgınının 2020'de teknik kârlılık üzerinde sınırlı bir etki oluşturacağını söyleyen Maher Holding İletişim Pazarlama Başkanı ve Quick Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Dr. İsmail Kızılbay "Bazı branşlarda prim büyümeleri durabilir ve bazı branşlarda da hasar maliyetleri artabilir. Eğer salgının ekonomi üzerindeki etkileri beklenenden uzun sürerse ve piyasalarda kalıcı hasar bırakırsa 2021 yılında sigorta sektörüne olumsuz etkileri önemli seviyeye gelebilir" dedi.

ise yatırım gelirleri hariç teknik kârlılık oluşturabiliyor ve bu açıdan daha başarılı performans gösteriyor. Hayat dışı şirketlerde 2018 yılına göre 2019 yılında sektörde yaşanan teknik kâr artışı ise asıl olarak underwriting performansından değil bilanço büyümesinden kaynaklanıyor. 2018 yıl sonunda hayat dışı şirketlerde yaklaşık 42.5 milyar lira seviyesinde olan nakit değerler ve finansal varlıklar toplamı 2019 yılı sonunda 55.5 milyar liraya ulaştı. Hayat ve emeklilik şirketlerinde söz konusu varlık kalemleri 16.9 milyar liradan 22.3 milyar liraya geldi. Doğal olarak büyüyen yatırım portföyleri ve yüksek faiz oranlarıyla teknik bölüme aktarılan yatırım gelirleri büyüdü ve sonuç olarak teknik kârlılıklar olumlu etkilendi" diye konuştu.

'TARİFE BECERİMİZİ ARTIRDIK'

2019 yılı kasko branşındaki olumlu tabloya etki eden faktörlerin altını çizen Kızılbay, branş ile ilgili görüşlerini şöyle anlattı: "Sektörün prim üretimini reel olarak artırmasının yanında, sigorta şirketlerinin son yıllarda teknik kâra önem vermeleri haliyle risk seçiminde daha titiz ve doğru risk primlerine yönelik davranışları kuşkusuz kârlılığı olumlu yönde etkilemiştir. Şirketimizin 2019 sonuçlarını belirleyen birçok faktör var. Ancak en belirleyici olanların birincisi gerek paket ürünlerde gerekse filo işlerinde tarife becerimizi



artırmış olmamızı söyleyebiliriz. Her iki alanda da tamamen yeni ve farklı tarife altyapılarına geçmemizin meyvelerini almaya başladığımızı düşünüyoruz. İkinci en önemli faktörün de takipçi değil, öncü ve yenilikçi ürün yönetim yaklaşımımızı söylemeliyiz. Böylelikle bu iki unsuru doğru bir şekilde harmanlamış olmamız penetrasyonumuzu artırarak riskleri arzuladığımız ticari primler ile yazmayı daha çok başardık. Üçüncü bir unsura da değinmeden geçemeyeceğim; o da operasyonel süreçlerdeki iyileşme ve geliştirmelerle acentelerimiz poliçe ve ek belge operasyonlarını yer ve zaman bağımsız yapabiliyor olmaları da onları bizimle daha fazla çalışmaya teşvik etmiştir."

'SEKTÖR ZARAR ÜRETİR NOKTAYA GELEBİLİR'

2020 içerisinde faizlerin düşük seyrettiğini dile getiren Kızılbay, "Ocak-Nisan döneminde ortalama piyasa faizleri %10'lar seviyesinde seyretti. Teknik bölüme aktarılan yatırım gelirleri düşecek. Bu durumda iki konu öne çıkıyor. Birincisi underwriting sonuçları, ikincisi için faaliyet giderleri. Düşen yatırım gelirleri eğer underwriting performansı ve faaliyet giderlerinin kontrolü ile telafi edilebilirse kârlılık sürer. Aksi halde sektör yeniden zarar üretir noktaya gelebilir. Koronavirüs salgını 2020 yılında teknik kârlılık üzerinde sınırlı bir etki oluşturacak. Bazı branşlarda prim büyümeleri durabilir ve bazı branşlarda da hasar maliyetleri artabilir. Eğer salgının ekonomi üzerindeki etkileri beklenenden uzun sürerse ve piyasalarda kalıcı hasar bırakırsa 2021 yılında sigorta sektörüne etkileri önemli seviyeye gelebilir" ifadelerini kullandı.

'PRİM BÜYÜMESİNE ODAKLANMAK SAĞLIKLI DEĞİL'

Quick Sigorta özelinde de açıklamalar yapan İsmail Kızılbay, "Quick Sigorta'nın kârlılığı üç faktöre dayanıyor. Birincisi, Quick underwriting performansı olarak başa baş seviyesini yakalayan az sayıda şirketten birisi. İkincisi, pek çok farklı metrikle bakıldığında Quick, sektörde faaliyet giderlerini en iyi kontrol eden şirket. Üçüncü faktör ise 2019 yılında tüm sektörün faydalandığı mali şartlar ile oluşturulan yatırım gelirleri. Quick özkaynak büyümesi, bilanço büyümesi ve yatırım portföyü büyümesine odaklanmış bir şirket. Sektördeki bazı şirketlerin prim büyümesine odaklandığını görüyoruz ve bunu sağlıklı bulmuyoruz. Mali piyasalarda yaşanacak ters etkilerle bugün prim büyütmeye çalışan şirketlerin kârlılıklarının düşeceğini öngörüyoruz" ifadelerini kullandı. İsmail Kızılbay sözlerini şöyle noktaladı: "Sektörel bazda yeni iş/yenileme niteliği ile konuşacak olur isek; şirketimiz portföyünün %10'unun yeni iş nitelikli olduğunu söyleyebiliriz. Yani portföyümüzün %90'ı yenileme nitelikli. COVID-19 salgının baş göstermesi ile her şirkette olduğu gibi nisan ayı yenilemelerinde problem yaşanacağını öngörüp, satış politikalarımızda yeni argümanlar geliştirdik."

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

"Tasarrufun önemini anlayacağımız

Süregelen Koronavirüs salgınında dikkat çeken noktalardan biri de tasarruflar oldu. Tasarruf eğiliminin yüksek olmadığına dikkat çeken **Adendum Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren,** "Tasarruflarımızın ne kadar önemli olduğunu fark edeceğimiz zamanlardan geçiyoruz" dedi. Pandemi döneminin tasarruf alanını etkilediğini anlatan Elveren, yaşanan bu dönemin yarını düşünmeye sevk ettiğini de söyledi.

Koronavirüs pandemisi döneminde olası maddi sıkıntıların önüne geçmenin yolu tasarruftan geçiyor. Tasarruflarımızın ve birikimlerimizin önemini kavrayacağımız bu gibi zamanlar bize risklerin her zaman var olduğunu ve karşılaşabileceğimiz tehditlere karşı daima hazırlıklı olmamız gerektiğini hatırlatıyor. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Otomatik Katılım Sistemi (OKS) verileriyle birlikte Koronavirüsün hayatımızın tasarruf alanını nasıl etkilediğini anlatan Adendum Kurucu Ortağı Ali Haydar Elveren, yaşanan salgının bizi yarını düşünmeye sevk ettiğini dile getirdi. Pandeminin göreceli olarak tasarruf yetenekleri artırdığını söyleyen Elveren, "Geçmişte tasarruf yapanlar, yaptıkları bu tasarrufun önemini daha iyi kavradı. Tasarruf yapmamış olan kişiler açısından düşen harcamalar kısmen de olsa tasarruf yeteneklerini artırıyor, bireyleri yarını daha çok düşünmeye sevk ediyor" şeklinde konuştu.

Koronavirüs pandemisi BES ve OKS'yi nasıl etkiledi?

Koronavirüs salgını, toplumun tüm kesimlerini hem şirketler olarak hem de birey olarak geniş ölçüde etkiledi. Ancak etkileri sektör bazında farklılaşıyor. BES ve OKS için bu etkinin görülmesinin biraz gecikmeli olacağı bekleniyor. Özellikle iş yerlerinin kısmen kapanması, esnek çalışma sistemi, bireylerin ve şirketlerin yaşadığı gelir kayıplarının, kuşkusuz Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yansıması olacak. Halen istatistikler BES'e yeni katılımların olduğunu, ayrılmaların ise normal seyrettiğini gösteriyor. İlerleyen dönemde yeni katılımlarda yavaşlama ve ayrılmalarda bir miktar artış beklenebilir.

Bununla birlikte risk ağırlıklı bir yaşam tarzı, hayatımızdaki diğer risklerin de derin olarak sorgulanmasını gündeme getirdiğinden sigortanın risk ürünlerine olan talebin artacağını beklenebilir.

İnsanlar bu süreçte tasarruf yapmaya nasıl bakıyor?

Genel olarak "Evde kal" çağrısı ve evden çalışma ile birlikte önemli harcamalarımız azaldı. Birçok alanda gelirde de azalma var. Bu dönemler harcamaların azaldığı, tasarrufun ve tutumluluğun arttığı dönemler. Dolayısıyla geçmişte tasarruf yapanlar, yaptıkları bu tasarrufun önemini daha iyi kavradı. Tasarruf yapmamış olan kişiler açısından düşen harcamalar kısmen de olsa tasarruf yeteneklerini artırıyor, bireyleri yarını daha çok düşünmeye sevk ediyor.

'TASARRUF EĞİLİMİMİZ DÜŞÜK'

Diğer taraftan ülke olarak tasarruf eğilimi yüksek bir ülke değiliz. Bunun en önemli nedenlerinden birisi de aslında ortalama gelir düzeyinin düşük oluşu. Bir anlamda, tasarruf edilebilir gelirimiz azdır. Hem ülke hem de birey olarak kendi tasarruflarımızın ne kadar önemli olduğunu fark edeceğimiz zamanlardan geçiyoruz.

BES özelinde bakılırsa, bu bir harcama mı tasarruf mu dikkatle değerlendirilmeli. Aslında, biz bugün azar azar ödeyerek bugünkü gelirimizin bir kısmını, ilerde alacağımız emeklilik maaşlarını satın almada kullanıyoruz. İlerdeki emeklilik maaşlarımızın ve toplu paranın taksitler halinde satın alınması da diyebiliriz. Bu nedenle bugünkü gelirimizin bir kısmının emeklilik dönemi için ötelenmesi, emekliliğe yönelik tasarrufların ana prensibi. Bu açıdan BES, her zaman ihtiyaç duyulan emekliliğe yönelik tasarruf aracı olacak.



YAŞADIĞIMIZ SALGININ DİĞER RİSKLERİN DE DERİN OLARAK SORGULANMASINI SAĞLADIĞINI SÖYLEYEN ALİ HAYDAR ELVEREN, RİSK AĞIRLIKLI YAŞAM TARZININ SİGORTANIN RİSK ÜRÜNLERİNE OLAN TALEBİN ARTABİLECEĞİNE DE DİKKAT ÇEKTİ.

Dövizli BES'in torba yasaya dahil olması hakkında ne düşünüyorsunuz, katılım yüksek olur mu, devlet katkısı ne kadar olur?*

Halen Bireysel Emeklilik Sistemi'nde, katılımcılar fonlarının tamamını veya bir kısmını devlet dış borçlanma araçları ve altın fonunda tutabiliyordu. Türk Lirası olarak yapılan ödemeler, döviz türü bir yatırımda anında döviz cinsinden işlem görüyordu. Dövizli BES ile katılımcıların katkı paylarını doğrudan döviz olarak yatıracaklarını ve geri ödemelerini de döviz cinsinden alacaklarını görüyoruz. Bu hususun uygulamada tam olarak yapılabilmesi için sistemsel bazı değişikliklere gidilmesi gerekiyor.

'DÖVİZ CİNSİ FON OLUŞTURULABİLİRDİ'

Ancak bu tarihten sonra yurt dışında yaratılma riski ortadan kalkardı.

Katkı paylarının ödenmesinde ve yeni başvurularda aksaklık yaşanıyor mu, kamu bu durumda ne yapabilir?

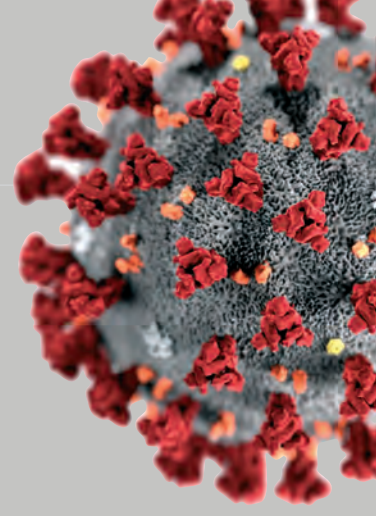
Birçok emeklilik şirketinin uzaktan satışa hazır olabilecekleri sistemleri var. Birçok kanaldan da katılımcılar birikimlerine ulaşabiliyor ve gerekli her türlü işlemi yapabiliyorlar. Bu açıdan katılımcıların haklarını kullanmada herhangi bir teknik sorun ve salgının getirdiği özel bir uygulama bulunmuyor.

Bununla birlikte, satışlar banka şubelerinden ve yüz yüze görüşmeler ile yapılamaz hale geldi. Bu durum, satış elemanlarının yeni satışlarını ve şubeye gelenlere yapılan direkt satışların doğal olarak kesintiye uğramasına neden oldu. Ancak şirketlerin alternatif satış kanallarını daha hızlı bir şekilde aktif hale getirerek bu süreçte yaşanan eksiklikleri de telafi edeceklerini bekliyorum.

Bu süreçte, kamunun uzaktan satışları daha esnek hale getirmesi oldukça olumlu sonuçlar doğuracak. Ayrıca, sigorta acentelerinin olası mali yükümlülüklerini ve gelir kayıplarını

* Röportajin gerçekleştiği tarihten sonra yayınlanan 2477 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile Dövizli BES'te devlet katkısı %10 olarak belirlendi.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr



zamanlardan geçiyoruz”

dikkate alarak hem acentelere hem de bireysel satış elemanı olan şirketlere yeterli desteği sunması, yükün paylaşılmasına ve geçiş sürecinin daha kolay atlatılmasına neden olacak.

Koronavirüs gibi krizlerde tasarruf yapılmasının önemi nedir?
Koronavirüs bizlere evde kalarak ve işlerimize devam ederek daha farklı yaşam ve çalışma formatlarını gösterdi. Birçoğumuzun bildiği ama yeterli ölçüde deneyimlemediği değişim, bu virüs salgını ile hız kazandı. Bu dönem sadeleşme, lüks ve hatta gerçekten ihtiyaç olunmayan şeylerin alınmamasını gösterdi. Tasarrufun ve dayanışmanın önemini artırdı. Kişilerin geçmişte yaptırdıkları bireysel emeklilik sözleşmelerindeki birikimlerin onlar için ne kadar değerli olduğu ve sadece emeklilik için değil bu günler için de önemli bir güvence sağladığı fark edildi.
Bu dönem bize sürdürülebilir gelir ve tasarrufun ne kadar önemli olduğunu oldukça acı şekilde hatırlattı ve bir süre daha hatırlatmaya devam edecek. Gelirimizi olduğu zamanları iyi kullanmak, bir kısmını mutlaka ihtiyaç duyacağımız zor günler için saklamak artık yaşamsal bir konu. Ülke ekonomilerinin ne kadarlık bir süreç sonunda yeniden toparlanacağını ve toparlanmanın nasıl olacağı net değil. Bu dönemde varlıklarımızı ve tasarruflarımızı korumaya devam etmek en doğru tercih olacak.

Böyle riskli bir dönemde insanlar BES’e güvenebilir mi, BES’e yatırım yapmak riskli olur mu?
Bireysel Emeklilik Sistemi 17 yıldan uzun süredir ülkemizde başarı ile büyümeye devam ediyor. 12 milyondan fazla katılımcının gönüllü olarak katkı ödediği güvenli bir sistem. Burada katılımcıların hak ve menfaatlerinin azami düzeyde korunmasına yönelik, geçmişte yaşanan sorunları da dikkate alan çözümler sistem içerisine derç edildi. Öyle ki, Bireysel Emeklilik Sistemi bu 17 yıl içerisinde ülke ve dünya ekonomisinde yaşanan krizlerde başarılı sınavlar verdi. Bireysel Emeklilik Sisteminde her bir katılımcının birikimi, o katılımcı adına ikinci piyasalarda işlem gören yatırım araçlarında, şirket varlıklarından ayrı olarak katılımcı adına saklanır. Bu fonlar rehin edilemez, haciz edilemez, ipotek olarak gösterilemez ve bu varlıklar karşılık gösterilerek başka bir işlem yapılamaz. Bu açıdan finansal araçlar içerisinde nerdeyse en güvenilir yatırım araçlarından biri.

Bu dönemde insanlar fonlarında değişiklik yaptı mı, emeklilik şirketleri katılımcılara bilgilendirmelerde bulundu mu?
Bireysel Emeklilik Sistemi içerisinde, katılımcılar şirketlerin değişik risk getiri yapısına o göre oluşturulmuş fonlar içerisinden tercihlerde bulunabiliyorlar. Yıl içerisinde, azami 6 kez fonlarını değiştirme haklarına sahipler. Uygulamada ise katılımcıların nerdeyse sisteme ilk girdiği fon karmasında kaldığı ve fon değiştirme hakkını yeterli ölçüde kullanmadığı görülüyor.
Son dönemlerde şirketlerin katılımcı fonları ile ilgili daha fazla bilgilendirme yaptıkları da görülüyor. Bu bilgilendirmelerin sadece risk bazlı gruplara yönelik değil, katılımcının sistem içerisindeki tüm hareketlerini dikkate alacak şekilde bireyselleştirilmiş olması gerekir. Bu konuda bir miktar eksiklik olduğunu söyleyebilir.

‘KRİZ ZAMANINDA HAREKETLİLİK ARTAR’

Kriz zamanlarında yatırım araçlarındaki hareketlilik de artar. Katılımcıların paniğe kapılmadan fon karmalarını gözden geçirmeleri ve kendi risk ve yatırım tercihlerine ve ekonomik beklentilerine uygun fonlara geçmeleri oldukça önemli. Çünkü her bir katılımcın fon karması tercihi, o katılımcının yatırım gelirini de oluşturuyor. Fonlar ne kadar iyi yönetilirse yönetilsin, katılımcının o fonları alıp almadığı yatırım getirisini etkileyen en önemli faktör oluyor. Bu açıdan katılımcılara fonlarını incelemeleri ve bu konuda tercih haklarını kullanmalarını öneririm. Katılımcıların fonları, birikimleri ve katkı payları ile ilgili farkındalıklarının artması, birikimlerinin de artmasına ve daha hızlı büyümesine katkı sağlar.

BES’te kaybolan ivme nasıl geri kazanılabilir?
BES’te kaybolan ivmenin doğru bir sözcük olmadığını düşünüyorum. Bu koşullarda 12 milyon katılımcının ödeme yaptıkları bir sistemden bahsediyoruz. Şayet; kastedilen, OKS’nin gelmesi ile birlikte gönüllü BES olarak adlandırılan kısımda, yeni girişlerin yavaşlaması ise bu kısmen doğru. Çünkü OKS katılımcılarının önemli bir kısmı, OKS olmasaydı bile gönüllü BES aracılığı ile sisteme girecek kesimlerdi.
BES’teki büyümenin devamı, daha kapsayıcı hale gelmesi ve tamamlayıcı emeklilik sitemlerindeki rolünün artması için hükümetin çeşitli çalışmaları var. Burada stratejik olarak alınacak kararlar ile emekliliğe yönelik tasarrufların ve bunları sunan farklı kuruluşların, kendi öznel farklılıklarını ve avantajlarını kaybetmeden, bir çatı altında birbirlerine yakınlaştırılması gerekir. Düzenleme, gözetim ve denetim ile temel haklar açısından farklı sistemler arasındaki işbirliği, hem mevcut BES’in hem de Bireysel Emeklilik Sistemi’nin altyapısından yararlanabilecek diğer kuruluşların gelişmesine ve üyelerine daha iyi hizmet verebilmelerine olanak sağlayacak.

BES’te katılımcı sayısı azalırken toplam fon büyüklüğü artıyor. Katılımcı sayısı azalırken toplam fondaki birikimin artma sebebi nedir?
Son birkaç ayda katılımcı sayısı açısından çok büyük bir değişiklik bulunmuyor, artı eksi 50-100 bin kişi arasında devam ediyor. 3 Nisan itibarıyla, gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi’nde 6,9 milyon katılımcımız var. Bu da, 7 milyona yakın kişinin hala geleceğine katkı yaptığı anlamına geliyor. Emeklilik yatırım fonlarının son 3 aylık getirileri ise oldukça dalgalı bir ekonomik ortamın varlığını işaret ediyor.
Bu dönemde, özellikle döviz türü yatırım araçları ile altın fonu oldukça iyi getiriler sunmuştur. Bununla birlikte, hisse ağırlıklı emeklilik yatırım fonları da, BIST-100 endeksine göre 4 puan daha az kaybettirdi. Bütün bu sonuçlara baktığımızda BES fonlarının artmaya devam etmesi oldukça sevindirici. Kalanlar açısından, ileriki yıllarda getirilerin daha da yüksek olacağını söylemek mümkün.



'KATKI PAYLARI DEĞİŞEBİLİYOR'

Koronavirüs pandemisi sürecinde BES dondurulabiliyor mu, süreç nasıl işliyor?
Bireysel Emeklilik Sistemi oldukça esnek şekilde tasarlandı. Katılımcının yaşam döngüsü içerisinde olabilecek riskleri ve gelişmeleri içeren, kendi içerisinde çözümleri vardır. Bunlarda biri de katılımcının gelirindeki azalma halinde katkı paylarını azaltabilmesi ve bütünüyle ara verebilmesi. En kötü durumda birikimleri çekebilme hakkı her zaman var. Bu açıdan katılımcılar gereksinim duymaları halinde katkı payı miktarını rahatlıkla değiştirebilecekler. Bu işlem için emeklilik şirketlerinin çağrı merkezi, cep şubeleri ve internet sitelerine girmeleri yeterli olacak.

Sektörün koronavirüs taleplerini Hazine cevaplandırdı; HANGİ TEDBİR ÖNERİLERİ KABUL EDİLDİ?

HAZİNE VE MALİYE BAKANLIĞI SİGORTACILIK GENEL MÜDÜRLÜĞÜ, TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ'NİN (TSB) KORONAVİRÜS TEDBİRİ TALEPLERİNİ DEĞERLENDİRDİ. TÜM TALEPLERE CEVAP VERİLİRKEN, HENÜZ KABUL EDİLEMEYEN BAZI TALEPLERİN DE YENİDEN GEREKÇELENDİRİLMESİ DURUMUNDA DEĞERLENDİRİLEBİLECEĞİ BELİRTİLDİ.

Talep ve değerlendirmelerin sadeleştirilmiş hali şöyle:

TALEPLER	DEĞERLENDİRMELER
Trafik sigortasındaki 8 günlük tazminat ödeme penceresi ve kasko sigortasındaki 10 günlük ödeme penceresinin 30 güne çıkarılması.	Ödemenin koronavirüs nedeniyle gerçekleştirilemediği durumlar yargı nezdinde olay bazında değerlendirilebilir. İlave düzenlemeye gerek bulunmamaktadır.
Tam ve ağır hasara uğramış araçların SBM'ye bildirilmesine dair sürecin 1 Nisan 2020'de yürürlüğe girme tarihinin 30 Haziran 2020'ye ertelenmesi. Ömrünü Tamamlamış Araçların Kontrolü Hakkında Yönetmelik uyarınca şirketlerin yükümlülüğünü yerine getirmesinde yaşanacak aksaklıklar nedeniyle 23. maddedeki yaptırımların uygulanmaması.	Yürürlük tarihini ötelemeye ihtiyaç olmadığı düşünülmektedir. Yalnızca, sınırlı sayıda olan tam hasarlı araçlara ilişkin olarak Nisan ayı sonuna kadar bildirimlerin alınması, sayıca çok daha fazla olan ağır hasarlı araçlar için bildirimin Haziran sonuna kadar alınması yönünde SBM'ye talimat verilmiştir.
%20 yerli eşdeğer parça kullanılması zorunluluğunun salgın sonuna kadar ertelenmesi.	Oranın bu aşamada değiştirilmesine ihtiyaç bulunmadığı değerlendirilmektedir.
Trafik sigortalarında bedeni hasar dosyalarında hastane sevk yazısı gönderimlerinin süreç sonuna kadar ertelenmesi ve bedeni zarar/değer kaybı dosyalarında 15 gün içinde bildirim yapılması hususunda 15 günün dava şartı sayılmasının askıya alınması.	Hastane sevk yazısına ilişkin öneri Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığına iletilmeli. Dava şartı hususu ise 26/3/2020 tarih ve 31080 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanunun Geçici Madde 1 hükümleri çerçevesinde karşılanabileceği değerlendirilmektedir.
Sosyal Güvenlik Kurumu'na ödenecek trafik payı bedel uygulamasının yürürlük tarihinin 1 Ağustos 2020 tarihine ertelenmesi.	Yaşanan olağanüstü dönemde yürürlük tarihinin ötelenmesi uygun görülmüş olup ilgili mevzuat taslağı revize edilerek çalışmalara devam edilmektedir.
Hak sahiplerince aranmayan 100 TL üzerindeki paralar için elektronik ortamda gönderim yapılmasının sağlanması.	30 Nisan'a kadar yalnızca elektronik haberleşme yöntemleri ile bilgilendirme yapılabilmesine imkan tanınması, sonrasında ise elektronik bildirimlerin iadeli taahhütlü mektup ile bildirilmesi uygun gözükmektedir.
2020/4 sayılı COVID 19 Salgınına İlişkin Alınan Tedbirler Hakkında Sektör Duyurusu'nun 5'inci maddesinde, koronavirüs nedeniyle trafik sigortası yaptırılması ve yenilenmesinde yaşanabilecek gecikmeler göz önünde bulundurularak, 30.04.2020 tarihine kadar Karayolları Uygulama Esasları 7 ve 9'uncu maddeleri kapsamında ilave prim yapılmayacağı uygulamasının başlangıç tarihinin belirlenmesi.	Bahse konu uygulama sektör duyurusunun yayın tarihi olan 25.03.2020 tarihinden itibaren geçerli olacaktır.
SEGEM sertifikasına sahip olmayan çağrı merkezi çalışanlarının sigorta satışına devam edebilmesi için Teknik Personel Yeterlilik Sınav tarihine göre durumların değerlendirilmesi.	Mevcut durumda çağrı merkezinden mesafeli sigorta satışı için teknik personel olmayan kişilerin önceden hazırlanmış standart metinlerle yanıt verebilmesinde herhangi bir sakınca bulunmamakta, standart metinler dışında bilgi aktarımı gerektiğinde ise tüketicinin teknik personele yönlendirilmesi gerekmektedir. Söz konusu süre uzatımına bu aşamada ihtiyaç yoktur.
Mesafeli sigorta satışı hususunda yapılması gereken bildirimler için süre ertelenmesi.	Mesafeli satış bildirimlerinin 30.06.2020 tarihine kadar Bakanlığa iletilmesi uygun görülmüştür. Bakanlık tarafından başvurular 31.08.2020 tarihinde neticelendirilecektir.
Sigorta aracılarının statik IP kontrolsüz çalışmaları için verilen 15 günlük sürenin uzatılması.	Süre 30.04.2020 tarihine kadar uzatılmıştır. Sürenin tekrar uzatılması mümkün bulunmaktadır.
Sigorta Tahkim Komisyonu önerileri.	Bir hakkın doğumu, kullanımı veya sona ermesine ilişkin süreler 13.03.2020 tarihinden 30.04.2020 tarihine kadar durulmuştur. Buna ilaveten, Sigorta Tahkim Komisyonu hak kayıplarının oluşmaması amacıyla derkenar taleplerinin elektronik olarak alınmasına imkan sağlanmış ve karar tebliğlerini öteleyerek de hak kayıplarını engellemeyi hedeflemiştir.



08.04.2020 tarihli ve Dr. Ahmet Genç imzalı belgede TSB'nin koronavirüs nedeniyle Hazine'den talepleri 14 sayfalık bir tablo içerisinde cevaplandı. Taleplerine cevapların gerekçeleriyle beraber verildiği yazıda yer alan kararların büyük bir kısmının daha fazla gerekçeyle yeniden sunulması halinde tekrar değerlendirilebileceği belirtildi.
Hasar ve ödeme süreçleri, mevzuat taslakları, SGK trafik payı bedeli uygulama değişiklikleri, hak sahiplerince aranmayan paralar, koronavirüs nedeniyle statik IP uygulamasının uzatılması, tahkim komisyonu, tarım sigortaları, Bireysel Emeklilik Sistemi, hayat sigortası ve sağlık branşlarıyla ilgili önerilerin cevaplandığı tabloda bazı maddeler kabul edilirken, bazılarının koronavirüs ile ilgilendirilemediği görüşü yer aldı. Statik IP ve tarım sigortasında yapılana benzer ertelemeler 30 Nisan'a kadar geçerli olsa da önümüzdeki dönemde bu dönemlerin de uzatılabileceği düşünülüyor.



Talep: Tarım branşında eksper görevlendirilmesi hususu, iptal ya da beyan taleplerinde imza süreçlerinde esneklik. Tarım branşında ön bilgi formu sonrası teminatın başlatılması önerisi. Eksperce düzenlenen poliçede bilgilendirme usulsüzlüklerinin tespiti halinde tazminatın reddi uygulaması.

Değerlendirme: 01.30.2020 aralığında geçerli olmak üzere;
-Bitkisel Ürün Sigortaları'nda poliçe son kabul tarihi Nisan ayı içerisinde biten tarla ürünlerinde geçerli olmak üzere poliçe son kabul tarihleri 30 Nisan şeklinde revize edilmiştir.
-01-30 Nisan arasında hasar meydana gelmesi durumunda doğrudan poliçe üretimine izin verilmeyecek, lokasyon ürün bazında hasar olup olmadığı kontrol edildikten sonra poliçe kabul işlemi yapılacaktır. 30 Nisan sonrası taleplere ise risk incelemesi yapılarak devam edilecek.
-Sera sigortalarında poliçe bitiş tarihi 01-30 Nisan arası olan seraların poliçeleri risk incelemesi yapılmadan yenilecek.
-Küçükbaş hayat sigortalarında 01-30 Nisan arasında risk inceleme işlemi olmaksızın sigortalının beyanı ile poliçe üretimine izin verilecektir.

Talep: BES tarafında;
-Dövizli BES'e geçişin uzatılması,
-Katkı payının yatırıma yönlendirilmesi süresinin uzatılması,
-Hak kazanılmayan devlet katkısının Bakanlığa ödenme süresinin uzatılması,
-Sonlanma talebine ilişkin ayrılma/aktarım/emeklilik bilgi talep formu ile hesap bildirim cetveli gönderimi süresinin uzatılması,
-Sistemden ayrılma işleminin uzatılması,
-Aktarım işlemi süresinin uzatılması,
-Cayma işlemi süresinin uzatılması,
-Maluliyet süresinin uzatılması,
-Vefat nedeniyle varislere yapılacak ödeme işleminin uzatılması,
-Birikim transferi işlemi süresinin uzatılması,
-Emeklilik hesap birleştirme sürelerinin uzatılması,
-Diğer şirketlerle emeklilik hesap birleştirme sürelerinin uzatılması,
-Fon dağılım değişikliği işlem süresinin uzatılması,
-Plan değişikliği işlem süresinin uzatılması,
-Fon dağılım değişikliği işlem süresinin uzatılması,
-Sözleşme gönderimi süresinin uzatılması,
-Hesap bildirim cetveli gönderimi süresinin uzatılması,
-Devlet katkısı mutabakat süreçlerinin e-imzaya gerek kalmaksızın yapılabilmesinin sağlanması,
-Hak kazanılmayan devlet katkısı iade sürelerinin ayrılmalarda son fon satış tarihini takip eden iş gününe, iade tutarlarında ise tahsilat tarihini takip eden ertesi iş gününe uzatılması,
-Devlet katkısı tutarları yatırıma yönlendirme süresinin, hesaplara intikali takip eden ikinci iş günü yapılacak şekilde esnetilmesi talepleri.

Değerlendirme: Taleplerin koronavirüs riski ile ilgili bir bağlantısı kurulamamış, mağduriyetin oluşmaması için talepler uygun görülmemiştir. Makul bir gerekçe getirilirse yeniden değerlendirilecektir.



PANDEMİNİN ETKİSİ ORTA ÇAPLI DOĞAL AFET HASARINA DENK

Munich Re henüz COVID-19 kaynaklı hasarlar hakkında bir tahminde bulunmuş değil. Ancak, daha önce yapılan bir açıklamada şirket yetkilileri 200-yılda-bir'lik (felaketlerin etkisini nitelendirmek için reasürörler tarafından kullanılan bir derecelendirme terimi) bir pandeminin sigortacılara etkisinin orta çaplı bir doğal afet hasarına eşdeğer olduğunu söylemişti.

Lloyd's açıkladı: Hasarımız Swiss Re ya da Munich Re kadar büyük olmayacak

LLOYD'S SİGORTA PAZARININ 2019 SONUÇLARINI DEĞERLENDİRMEK İÇİN MEDYA İLE TELEKONFERANS YOLUYLA BULUŞAN LLOYD'S CEO'SU JOHN NEAL, SEKTÖRÜN VİRÜS NEDENİYLE 14 BRANŞTA BİRDEN HASARLARLA KARŞILAŞTIĞINI SÖYLEDİ.

COVID-19'un ilerleyişinin sigorta sektörüne olası etkileri en çok tartışılan konular arasında geliyor. Basına yaptığı açıklamada salgının vereceği hasarın boyutunu tahmin etmenin henüz mümkün olmadığını dile getiren John Neal, yine de çok geniş bir ölçekteki iş kollarının salgından direkt olarak etkileneceğini söyledi. Neal, Lloyd's'un COVID-19'u bir felaket kategorisinde değerlendirdiklerini de ekledi. Neal'ın açıklamasına göre başlıca hasar kalemleri etkinlik iptali sigortası, seyahat sigortası, hekim sorumluluk sigortası ve iş kazası dahil olmak



John Neal

üzere işveren sorumluluk sigortaları olacak. İşveren sorumluluk branşında tehlikenin yoğun olduğu taraf ise sağlık sektörü ve havayolu çalışanları olacak. Genel sorumluluk braşında da cruise gemileri ve otellerden gelen sorumluluk davaları büyük hasara neden olabilir. Büyük resme bakıldığındaysa sektörü etkileyecek olan parametrelerin kâr/zarar oranlarından öte ekonomik krizin pazara etkileri olacağı vurgulanıyor.

SERMAYE YETERLİLİĞİ SOLVENCY II'NİN ÜZERİNDE

Lloyd's'un sermaye yeterliliğine bakıldığında 2019 yılındaki %238 seviyesinden 19 Mart rakamlarına göre %205'e düşüldüğü gözlemleniyor. Kendi rezervlerini bulunduran tüm şirketlere pazar bazında bakıldığında da geçtiğimiz yıldaki %156'lık ortalama 19 Mart rakamlarına göre %146'ya düşmüş. Yine de bu Solvency II'nin (Avrupa Sermaye Yeterliliği uygulaması) istediği %100'lük seviyenin çok üzerinde bir ortalama.

HASARIMIZ RAKİPLERİMİZ KADAR BÜYÜK DEĞİL

Telekonferans şeklinde gerçekleştirilen görüşmeden Neal'a etkinlik iptali sigortaları hakkında sorular da soruldu. Wimbledon, Glastonbury Festivali ve Olimpiyatlar gibi etkinliklerin iptalinin sigortacıları ciddi oranda etkileyeceğini ifade eden Neal, yine de Lloyd's olarak diğer reasürans devleri kadar etkilenmeyeceklerini söyledi: "Etkinlik iptali konusunda aktif olsak da hasarlardan bir Munich Re ya da Swiss Re seviyesinde etkilenmeyeceğiz. Etkinlik iptali konusu öncelikli gündem maddelerimiz arasında değil."

SWISS RE'YE FATURASI 1 MİLYAR $'A ÇIKABİLİR

Geçtiğimiz günlerde bir açıklama yapan Swiss Re, küresel çaptaki etkinlik iptali sigortalarından COVID-19 nedeniyle ödenecek tazminatların neredeyse %15'inde payları olduğunu açıklamıştı. Tokyo Olimpiyatları'nın ertelenmesinde önce açıklama yapan Grup CFO'su John Dacey, oyunlar için 250 milyon dolar teminat verdiklerini ifade etmişti. Neyse ki, etkinliğin ertelenmesi nedeniyle sigortacının maruz kalacağı hasarlar etkinliğin iptal edilmesi sonucu çıkabilecek faturadan çok daha gerisinde. Bunun yanında, Dacey'nin açıklamasına göre şirketin yıl sonuna kadar bu taraftan ödemek zorunda kaldığı hasarın 100 milyon dolar ile 1 milyar dolar arasında değişmesi bekleniyor.

Korona sonrası SİGORTACILIK DEĞİŞECEK

Koronavirüs salgını birçok sektörü negatif yönde etkiledi. Sigortacılık da negatif etkilenen sektörlerden biri. Salgın sonrası bir dönüşüm kaçınılmaz.

Sigorta sektörü, insanların hayatlarındaki riski üstlenerek daha sürdürülebilir bir yaşam kurmak amacıyla işleyen bir sektör. Toplumsal düzeyde bakıldığında sigorta aynı zamanda bir tasarruf aracı. Sigorta, hasarın hızlı bir şekilde karşılanmasına ve hayatın aksamadan devam etmesine odaklanır. Bir başka ifadeyle risk, sigortacılığın olmazsa olmazıdır. Risk yoksa sigorta da yoktur. Hal böyleyken koronavirüs salgınının daha fazla yayılması için alınan önlemler; sokağa çıkma yasağı, kimi mekanların kapatılması, kültür ve spor dahil tüm toplumsal etkinliklerin durdurulması, şehirler arası veya yurt dışı seyahat yasakları hayatı durdurma noktasına geldi.

Koronavirüs salgını gibi hayatı durdurma noktasına gelen felaketler, bütün sektörleri olduğu gibi sigorta sektörünü ciddi anlamda etkiliyor. Ancak diğer tüm sektörler, olağan sürece ne zaman ve nasıl dönüleceğini, maddi kayıpların boyutlarını konuşurken sigorta sektörü salgın sonrası nasıl değişeceğini konuşuyor. Özellikle Avrupa ve Amerika medyasında sigorta sektörünün geleceği üzerine ciddi tartışmalar dönüyor. Sigortacı Gazetesi olarak sektörün geleceği üzerine dönen tartışmaları derledik.

TEKNİK KÂR ARTIYOR

Pandemi sürecinde özellikle, seyahat, kasko, sağlık, hayat gibi belli başlı sigortalarda prim üretiminin azalması bekleniyor. Bununla birlikte acenteleri iflastan kurtarılması ve dijitalleşmesi bir diğer önemli konu başlığı. Batı medyası, sigortacılığın salgından güven kaybı yaşayarak çıkabileceği noktasında uyarılarda bulunuyor. Bütün bu negatif başlıklara karşın teknik kârın artması ve sigorta üzerine farkındalığın yükselmesi bekleniyor. Bu da geleceğe ve değişime hazırlanması için şirketlere avantaj sağlayacak.

Sigorta sektörünün, başta trafik ve kasko branşları sayesinde içinde bulunduğumuz dönemde yüksek bir teknik kâra ulaşması bekleniyor. Sokağa çıkma yasakları, izolasyon ve insanların temkinli davranması sebebiyle kazalarda ciddi bir azalma gerçekleşti. Ayrıca koronavirüs şüphesi hariç insanların hastaneye gitmeye çekinmesi de hasarın azalmasına sebep oluyor. Bu da sigorta şirketlerinin yılın ilk üç ayını teknik kârla kapatmasına neden olacak. Ancak poliçe sayısının ve primlerin düşmesi ilerleyen aylardaki seyri etkileyebilir. Bununla birlikte Türkiye sigorta sektörü mevcut teknik kârı, şimdiden sigortalıların lehine kullanmaya başladı.

Koronavirüs; Özel Sağlık Sigortası ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında değil. Sektörün önde gelen şirketleri, sigortalılarının bu zor dönemde yanında olmak için koronavirüsü de sağlık sigortası kapsamına aldılar. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) ve üyeleri Milli Dayanışma Kampanyası'na 7 milyon lira ile destek verdi. Sigorta şirketlerinin sorumlu davranması sektörün güven endeksini yukarıya taşıyor.

KORONA ÖNCESİ SATILMAYAN SİGORTAYA TALEP ARTTI

Küresel boyutta önemli sigorta şirketlerinden biri olan Marsh, 2018 yılında salgın hastalıklara karşı koruma sağlayan PathogenRX isimli bir ürün piyasaya sürdü. Fiyatının alışılagelmiş sigorta ürünlerine göre biraz yüksek olması sebebiyle KOBİ'lerin dikkatini çekmedi. Bu durum, geçtiğimiz günlerde insurancejournal.com'da "Bu sigorta korona krizinde yardımcı olabilirdi ama hiç kimse satın almadı" başlığı ile haberleştirildi. Marsh tarafından yapılan açıklamada ise koronavirüs salgını başladıktan sonra bu parametrik sigorta ürününe yönelik talebin arttığının altı çizildi ve yıllık bir buçuk milyar dolar prim üretimi bekledikleri belirtildi. Bu haber, koronavirüs sonrası sigorta sektöründeki olası değişimlere dair sinyaller veriyor. Öncelikle bu durum sektörde yer alan diğer şirketleri benzer ürünler sunmaya itecek. Önümüzdeki dönemde özellikle parametrik sigortaları, şirketlerin ürün yelpazesinde görme şansımız artacak. Türkiye boyutunda düşününce parametrik sigortaların terör, deprem ve sel gibi ciddi hasar veren durumlarda çok fayda sağlayacağı ortada. Yani salgın hastalık gibi kitlesel hasarlara dair farkındalık, sigorta sektörü için yeni bir pazar anlamına geliyor.

Marsh'ın KOBİ'ler için piyasa sürdüğü ürün fiyatının yüksek olması sebebiyle satın alınmamıştı. Küresel sigorta sektöründeki rekabetçi düzen sürekli olarak ürün fiyatlarının aşağı doğru çekilmesine sebep oldu. Ancak ürün ucuzlaştıkça teminatlarda da eksilme yaşandı. Bu da fiyatı yüksek ama birçok açıdan sigortalıyı korumayan ürünlerin satılmasına neden oldu. Korona sonrası süreçte bu durumun hem sigorta şirketleri hem de sigortalılar için yansımaları olacak. Öncelikle müşteri memnuniyeti açısından değerlendirirsek, müşteri hasar anında sigortasının teminat dışı olduğunu öğrendi. Bu konuyla ilgili şikayetler arttı. Sigorta şirketlerinin de gelen şikayetleri cevaplama konusunda daha fazla mesai harcaması gerekti.

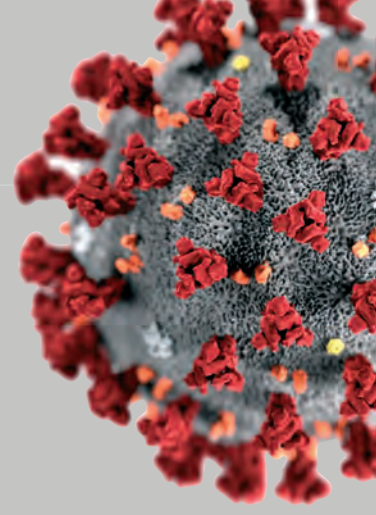
ŞEFFAFLIK VE GÜVEN

Salgın hastalıkların teminat dışı olması sebebiyle şirketler, müşteri nezdinde güven kaybı yaşamamak için sigortalı lehine kararlar aldı ve birçok hasarı karşıladı. Medyaya yansıyan haberlere göre,



EVDEN ÇALIŞMA VE YENİ RİSKLER

Salgının yarattığı panik ile birçok işyeri evden çalışma modeline geçti. Başta üniversiteler olmak üzere "Salgın sonrası da evden çalışma yöntemiyle devam edilebilir mi?" tartışması gündeme geldi. Ancak evden çalışanlar siber tehdidin açık bir hedefi haline geldi. Her zamankinden daha fazla insanın evden çalışması, yeni ve test edilmemiş uzaktan çalışma yöntemleri, siber saldırganlar için bir dizi yeni kanal açtı. Güvenli olmayan veri paylaşımı, tehlikeli internet bağlantıları ve çevrimiçi iletişimdeki artışın, şirketleri daha fazla risk altına sokması öngörülüyor. Çalışanların ofis dışında olmasının zihinsel stresi de artırması gündemde. Çevrimiçi dolandırıcılıklara ve kimlik avına karşı da şirketlerin çalışanlarını uyarması ve eğitmesi gerekiyor. Bu sebeple ilerleyen günlerde siber sigortaların proaktif bir ürüne dönüşmesi; sadece hasarı karşılayan değil, hasarı engelleyen bir ürün haline gelmesi bekleniyor. Ayrıca işletme sigortasının evden çalışmayı teminat altına almaması sebebiyle ürünlerde de kimi değişikliklere gidilmesi gündemde. Evden çalışmanın artması ile birlikte, kriminal ve stratejik faktörlerin iş süreçlerini sekteye uğratmak için bir araya gelip düzenli saldırılar yapacağı konuşuluyor.



COVID-19 SONRASI KÜRESEL SİGORTA SEKTÖRÜNDE BEKLENEN DEĞİŞİMLER:

- Sigortanın önemine yönelik farkındalık artacak.
- Sigorta şirketleri ile sigortalı arasında güven kaybı yaşanabilir.
- Parametrik sigorta ürünleri çeşitlenecek ve yeni bir piyasa doğacak.
- İklim kriziyle mücadele çalışmaları önem kazanacak.
- Olası İstanbul depremiyle ilgili sigorta sektöründe hazırlık çalışmaları başlayacak.
- Acentelerin dijitalleşmesi hızlandırılacak.
- Sigorta şirketlerine sermaye yedekleri için yeni kurallar getirilmesi gündeme gelecek.
- Poliçeler sıradan bir insanın kolaylıkla anlayacağı bir dilde kaleme alınacak.
- Risk hesaplamalarında daha fazla veriye ihtiyaç duyulacak.
- Insurtech'e yatırım yapan kazanacak.
- Hayat branşında talep artacak.
- Siber sigortalarda prim üretimi katlanarak artacak.

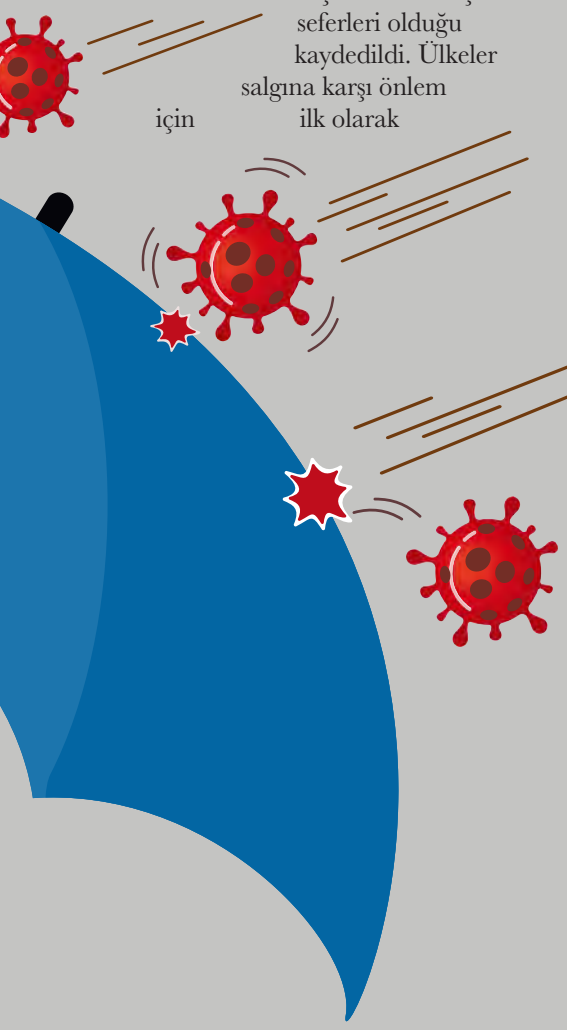
önümüzdeki dönemde daha anlaşılır - mesleki jargonun kullanılmadığı - ve daha kısa poliçelerin kaleme alınması bekleniyor. Müşteriye satın aldığı ürünü daha iyi tanıtmak sigorta şirketlerinin gündeminde yer alacak. Bu durumu biraz da müşterilerden gelen talep doğuracak. Analyze The Future'ın yayımladığı rapora göre, virüs salgını sonrası sigortacılar gibi finansal kurumlara duyulan güven, tüm zamanların en düşük seviyesine ulaşması ihtimal dahilinde. Raporda COVID-19 sonrası bir dünyada sigorta yenileme günü geldiğinde sigortalıların her zamankinden daha dikkatli hale geleceği, daha bilinçli olacağı vurgulanıyor. Bu durum da sigorta şirketlerini her zamankinden daha şeffaf bir işletme olmaya zorlayacak.

ACİL TIBBİ TAHLİYE TEMİNATI DİKKAT ÇEKECEK

Yeni tip koronavirüs salgını, 2019'un Aralık ayının sonunda başladı ve yaklaşık 4 ay içinde 180'den fazla ülkeye yayıldı. 2 buçuk milyondan fazla insan koronavirüs pozitif olarak kayıtlara geçti. Bu kadar kısa sürede bu kadar hızlı bir şekilde yayılmasının başlıca sebebi uçak seferleri olduğu kaydedildi. Ülkeler salgına karşı önlem için ilk olarak yurt dışı seyahatlere yasak koymaya başladı. Bu sebeple seyahat sağlık sigortasının satışı ciddi bir düşüş gösterdi.

Salgın sonrası ilk önce şehirlerarası seyahatin hızla yaygınlaşması bekleniyor. Yurt dışı seyahatler de ise insanların temkinli davranmaları sebebiyle 'eski normal'ine dönülmesi zaman alacak.

ABD'nin en büyük seyahat sigortası şirketlerinden biri olan Travel Insurance'ın kurucu ortağı Stan Stanberg, seyahatlerdeki kısıtlamalar kaldırılınca insanların izolasyon süreçlerinden bunalması sebebiyle tatil rezervasyonlarında hızlı bir artış beklediğini söylüyor. Şayet koronavirüsünün mevsimsel bir döngüsü ortaya çıkmazsa, yani yaz ayları bulaşma hızı yok denecek kadar düşer, kış ayları artarsa özellikle kayak turizminin uzun bir süre toparlanmayacağını öngörüyor. Stanberg'e göre, acil tıbbi tahliye ve nakil teminatı bulunan seyahat sigortalarının her zamankinden daha fazla dikkat çekecek. Bununla birlikte tatil için insanların, daha kalabalık olan sahil kasabaları yerine macera turizminin önplana çıkacağı tahmin ediliyor. Özetle sigorta ve turizm sektörlerinin ortaklaşa hareket edip yeni tatil bölgeleri keşfetmesi ve buna uygun ürünler çıkarması öneriliyor. Sektörler arası işbirlikleri salgın sonrası daha fazla önem kazanacak gibi duruyor.



HAYAT BRANŞINDA TALEP ARTACAK

Dünya Sağlık Örgütü, yeni tip koronavirüs nedeniyle hayatını kaybedenlerin büyük çoğunluğunu yaşlılar ve özellikle kalp damar, diyabet, kanser gibi hastalıkları bulunanlar insanların oluşturduğunu ilan etti.

Bu durum hayat branşındaki talebin artmasına yol açtı. New York merkezli sigorta şirketi Haven Life'ın Risk Yönetimi Müdürü Mark Sayre, Business Insider'a verdiği demeçte hayat sigortasında %50 daha fazla talep aldıklarını belirtiyor. Ayrıca birçok New York'lunun hayat sigortası ve koronavirüs ile ilgili bilgi almak için acenteleri aradığı aktarılan bilgilerin arasında. Özellikle hayat sigortasının kredi borçlarını ödemesi ve bakmakla yükümlü olunan kişilere bir miktar maddi kaynak sağlaması gibi teminatlar bu ürüne dair ilgiyi artırıyor. Çin'den gelen bilgiler de hayat branşına talebin arttığını söylüyor.

Sağlık muayenesinden geçmek hayat sigortası priminin düşmesine sebep oluyor. Bugünlerde hastaneye gidip sağlık muayenesinden geçmek hastalık riski barındırdığı için birçok kişi bunu kabul etmiyor ve hayat sigortası poliçesi almaktan vazgeçiyor. Bu durum sebebiyle koronavirüs salgını sonrası hayat sigortalarında talep patlaması olacağı tahmin ediliyor. Yine de sigorta şirketleri hayat branşındaki talebi karşılamak için B planını devreye sokuyor. Elektronik sağlık kayıtları, reçete veritabanları ve motorlu taşıt raporlarından elde edilen bilgiler ışığında daha düşük primli sigorta yapmaya başlandı.

ACENTELER DİJİTALE HIZ VERMELİ

Koronavirüsün bu süreçte en çok etkilediği iş kollarından biri de acenteler oldu. Sosyal mesafe kuralları, yüzyüze satış yapan acenteleri negatif anlamda etkiledi. Bununla birlikte salgın boyunca acenteler sigortalıları doğru bir şekilde yönlendirmek, talepleri karşılamak için ciddi emek harcamaya devam ediyor. Acentelerin bugünlerde gelirleri düşerken harcadıkları emek artıyor. Müşteri ilişkileri, sektöre güven ve sigorta farkındalığı konularında birçok bağlantıya sahip acentelerin önümüzdeki dönemde dijitalleşerek sektöre hizmet vermeye devam etmesi bekleniyor.

Koronavirüs sebebiyle 7'den 70'e herkes daha fazla internet kullanmaya başladı. Bu durum hemen hemen tüm sektörlerde müşteri alışkanlıkların değişmesini öngörüyor. Önümüzdeki dönemde uzaktan satışın daha fazla önem kazanacağı belirtiliyor. Ancak acenteleri oyun dışına iterek deneyimlerinden mahrum kalmanın sigorta sektörü için handikap olacağı ifade ediliyor. Bu sebeple sigorta şirketlerinin acentelere dijitalleşme konusunda destek vermesi tavsiye ediliyor. Türkiye'ye benzer şekilde acenteler üzerinden yüz yüze satışın çok büyük paya sahip olduğu Hong Kong'da koronavirüs sebebiyle uzaktan satışlar başlamış durumda. Ancak müşteriler karşılarında bir sigorta şirketi temsilcisi ya da bir acente görmek istiyor. Bu sebeple acentelerin dijital satış yapabilecek şekilde internet sitelerini güncellemeleri yoluna gidildi. Bir başka deyişle koronavirüs salgını acentelerin birkaç yıldır planlanan dijitaleşmesi için bir fırsat olduğu düşünülüyor. İlerleyen dönemlerde acentelerin insurtech yatırımları yaparak sektördeki yerlerini korumalarına kesin gözüyle bakılıyor.



ABD'de COVID-19 sigortacılarla hükümeti karşı karşıya getirdi

2019 sonu ve 2020'nin ilk çeyreğine damga vuran Koronavirüs (COVID-19) salgını pandemi olması nedeniyle çoğu sigorta poliçesinin dışında bulunuyor. Ancak ABD'de iş durması teminatı dışında kalan pandemi kaynaklı hasarların da ödenmesi için yasa yapıcılar sigorta şirketlerine baskı yapıyor.

ABD'deki hayat dışı sigorta branşında yalnızca küçük işletmeler için Koronavirüs (COVID-19) kaynaklı iş durma hasarlarının ayda 220 veya 338 milyar dolar arasında olabileceği tahmin ediliyor. Bu da sektörün yıllık kârının neredeyse yarısına denk geliyor. Amerikan Hayat Dışı Sigorta Birliği Başkanı ve CEO'su David A. Sampson, aylık 400 milyar doldan fazla olan kaybın, küçük işletmeler tarafından yılda 30 milyon hasar talebi alınması anlamına geleceğini söylüyor. Bu rakam da bir yıl içinde sektör tarafından en çok tazminat talebi alınan yıla göre 10 kat fazla talebe denk geliyor. Rita, Wilma ve Katrina kasırgalarının yaşandığı 2005 kasırga sezonunda bile alınan taleplerin sayısı 3 milyonun biraz üzerinde gerçekleşmişti.

"Sigortada istikrar özellikle doğal afetlerin arttığı bir dönemlerde daha da önemli hale geliyor" diyen Sampson, 2020 yılındaki riskleri için "Bahar selleri çoktan başladı, sırada kasırga sezonu var. Orman yangınları ise yıl boyunca risk oluşturmaya devam ediyor" ifadelerini kullandı. Sektörün özellikle pandemi tarafında teminat kapsamının sınırlı olduğunu dile getiren Sampson, yine de sektör paydaşları olarak gelecekte meydana gelebilecek pandemilere karşı ekonomik toparlanmaya ivme kazandıracak bir çözümün oluşturulması için diyalog tekliflerine açık olduklarını söyledi.

EYALET YASALARI ÖDEME YOLUNU AÇABİLİR

Sigorta sektörü Koronavirüsten kaynaklanan iş geliri kayıplarını ve pandemiyi karşılamıyor. Fakat birkaç eyalette, Kongre'de ve mahkemelerde alınan kararlar ile birlikte şirketler ödeme yapmaya zorlanıyor. New Jersey, Ohio ve Massachusetts eyaletlerinde Koronavirüs ile kapsamında kapatılan işyerlerinde meydana gelen hasarların sigortacılar tarafından karşılanması için düzenlemelerin hayata geçirilmesi gündemde.

New Jersey eyaletinin teklif ettiği mevzuatta, 9 Mart'tan itibaren yürürlükte olan iş kesintisi de dahil olmak üzere mal kaybı veya hasarını kapsayan her türlü sigorta poliçesinin, küresel salgın nedeniyle iş kesintisi teminatını da içermiş sayılması isteniyor. Tasarının, iş durma teminatı alma öngörüsünü gösteren kurumların pandemi nedeniyle teminat dışı kalarak zarar görmesinin önüne geçmeyi hedeflediği belirtiliyor.

Tasarıyı eleştirenler ise bu yasa teklifinin anayasaya uygunluğunu sorguluyor.

ULUSAL ENDİŞE

ABD Sigorta Bilgi Enstitüsü CEO'su Sean Kevelighan, pandemilerin dünyadaki hemen hemen her ekonomiyi etkileyebilecek olağanüstü bir felaket olduğunu bu nedenle riski tahmin etmenin ve yönetmenin zor olacağını dile getirdi. Salgın kaynaklı kayıpların standart iş kesintisi kapsamının dışında tutulduğunu belirten Kevelighan, bunun sebebini aynı anda tüm işletmeleri etkilemesine bağladı. Kevelighan aynı zamanda pandemi kaynaklı hasarların yıllardır standart iş kesintisi politikalarına dahil edildiğini de hatırlattı.

Düzenlemenin karşısında eyalet içindeki sigorta düzenleme kurumları bulunuyor. Ulusal Sigorta Komisyonu Birliği (NAIC), COVID-19 iş kesintisi iddialarını geriye dönük olarak ödemelerini gerektiren teklife karşı uyarıcı ve karşı çıkan bir açıklama yayınladı. Açıklamada, "Sigorta şirketlerinin bu tür talepleri karşılamasının istenmesi, sektörün ödeme gücünü tehlikeye atabilir. Böylesi bir kararın alınması sigorta şirketlerinin diğer talep türlerini ödeme yeteneğini önemli ölçüde zayıflatacak ve olumsuz finansal durumu potansiyel olarak daha da kötüleştirecektir" ifadelerine yer verildi.

TRUMP SİGORTACILAR İLE TERS DÜŞTÜ

ABD, yeni tip Koronavirüs (COVID-19) salgınından en çok etkilenen ülke konumuna geldi. İşyerlerinin virüs sebebiyle kapanmasının ardından birçok sigortalı işyeri sahibi zarara uğradı. Koronavirüsün pandemi ilan edilmesinin ardından kapsama girmeyen bu zararı karşılamayan sigorta şirketlerine ABD Başkanı Donald Trump'tan yorum geldi. Trump gazetecilerin sorularını yanıtladığı toplantıda iş durmalarından kaynaklanan hasarlar hakkında da konuştu. Trump, sigorta poliçelerinde 'pandemi riski ödenmez' ibaresi bulunmuyorsa sigorta şirketlerinin pandemi kaynaklı hasarları ödemesi gerektiğini bildirdi. Trump ayrıca sigorta şirketlerinin kaybı karşılaması gerekiyorsa, sigortalılara ödeme yapmasının adil olacağını dile getirdi.

BİRLİK TRUMP'A KARŞI ÇIKTI

Amerikan Hayat Dışı Sigorta Birliği (APCIA) Başkan Donald Trump ile ters düştü. APCIA Başkanı ve CEO'su David A. Sampson, yayınlanan sektör verileri ile yeni bir açıklama yaptı. "İş kesintisi kapsamı olanlar da dahil olmak üzere birçok ticari sigorta poliçesi, bulaşıcı hastalıklar veya COVID-19 gibi virüsler için kapsam sağlamaz" diyen Sampson, salgınların sigortasız olduğunu çünkü salgın hastalıkların sigortalanma imkanı olmadığını söyledi.

Birlik sadece 100 veya daha az çalışanı olan küçük işletmeler için iş durdurma hasarlarının aylık 255 milyar dolardan 431 milyar dolara yükseldiğini tahmin ediyor. Birlik başkanı aynı zamanda küçük işletmelerin iş durdurma hasarlarının aylık sigorta primlerinin yaklaşık 43 ila 72 katı olduğunu söyledi ve sadece yangın, dolu, fırtına gibi tehlikelerden kaynaklanan hasarları kapsama aldığını hatırlattı.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum



KONUK YAZAR / AV. SAVAŞ İNANDIOĞLU

Salgının nakliyat emtia branşına olumsuz etkisi sınırlı olacak

Dünya Sağlık Örgütü tarafından salgın hastalık olarak ilan edilmesi akabinde tüm dünyada bir pandemik olarak kabul gören COVID-19 salgını, çeşitli seyahat yasaklarını ve ulaşımda aksaklıkları beraberinde getirerek Türkiye'de ve tüm dünyada üretim, lojistik ve uluslararası tedarik zincirinde önemli aksaklıklara neden oldu. TİLEGAL Avukatlık Bürosu Kıdemli Ortağı Av. Savaş İnandıoğlu, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: Seyahat güzergâhlarında yaşanan duraksamalar, karantina uygulamaları ve iş gücü kesintileri nakliyecilerin taşıma işleri için belirlenen transit sürelere riayet etmelerini zorlaştırmış ve taşıma sözleşmelerinin ifasını güçleştirmiştir. Bu nedenle COVID-19 salgını sürecinde taşıma sürelerine riayet edilememesi veya karantina uygulamaları vb. nedenlerle meydana gelecek zararlardan doğan hasar taleplerinin nakliyat emtia sigortası teminatı kapsamında değerlendirilip değerlendirilemeyeceği ve eğer değerlendirilecek ise zarardan sorumlu olan taşıyana Türk Ticaret Kanunu (TTK) md. 1472 kapsamında rücu edilmesinin mümkün olup olmadığı sorusu gündeme gelmektedir.

İNGİLİZ HUKUKU MU TÜRK HUKUKU MU?

Taşıyana rücu edilip edilemeyeceğinin değerlendirilmesi açısından öncelikle bu salgının mücbir sebep sayılmasının mümkün olup olmadığı incelenmelidir. Bu noktada taşıma sözleşmesinin uygulanacağı hukuk önemli rol oynamaktadır. İngiliz hukukuna tabi taşıma sözleşmelerinde taşıma sözleşmesinde salgına ilişkin açık ve özel bir mücbir sebep maddesi bulunmadığı takdirde, salgının mücbir sebep olarak nitelendirilmesi çok mümkün gözükmemektedir. Türk hukuku bakımından ise bir sözleşmede mücbir sebebe ilişkin bir düzenleme olmasa bile, şartları varsa Türk Borçlar Kanunu'nun (TBK) 136 – 138 md arasının uygulanma ihtimali olacaktır. Taşıma sözleşmelerinde öngörülemeyen halin ne olduğu ve sonuçları ve buna istinaden taşıyanın sorumluluğuna ilişkin deniz, kara ve hava taşımaları ile ilgili olarak değişik durumlar ile alakalı hem uluslararası konvansiyonlarda hem de TTK'unda değişik düzenlemeler bulunmaktadır. Bu kapsamda, Türk hukukuna tabi bir taşıma sözleşmesinde, COVID-19 salgını sebebiyle tarafların yükümlülüklerinin nasıl etkileneceğinin her somut olay bakımından BK, TTK hükümleri ve taraflar arasındaki sözleşme hükümlerine göre değerlendirilmesi gerekeceğinden sigortalısına ödeme yaparak onun haklarına TTK md. 1472 uyarınca halef olan sigortacının da aynı hükümleri her taşıma ilişkisine göre ayrı olarak incelemesi gerekecektir.

TEMİNAT KAPSAMI POLİÇE BAZINDA DEĞERLENDİRİLMELİ

COVID-19 nedeniyle meydana gelecek zararların nakliyat emtia sigorta poliçesi kapsamında değerlendirilip değerlendirilmeyeceği ile ilgili olarak da; her ne kadar hukukumuzda sözleşme serbestisi prensibi geçerli olsa da, sigorta sözleşmeleri bakımından mutlak bir sözleşme serbestisinin varlığından söz etmek mümkün değildir. Zira sigorta sözleşmelerinin Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen sigorta genel şartlarına ve Türk Ticaret Kanunun emredici hükümlerine uygun olması gerekir. Kalan hususlarda sıklıkla Enstitü Yük Klozlarına atıfta bulunduğu görülmektedir. Bunlar "özel şart" niteliğindedir, poliçede her zaman aksi kararlaştırılabilir. Sigorta poliçesi ile sağlanan teminatın kapsamı olay bazında değişkenlik göstereceğinden, COVID-19 salgını sürecinde doğan gecikme ve hasar taleplerinin sigorta teminatı kapsamında kalıp kalmadığı hususunda mutlak bir kanıya varmak, poliçeyle ek teminat verilip verilmediğini incelemeden mümkün değildir. Her bir sigorta poliçesinin içeriği ve kapsamının olay bazında özel olarak değerlendirilmesi gerekir. Emtia Nakliyat Sigortası Genel Şartları özel olarak salgın rizikosuna değinmemekte ancak malların sevk ve naklinde gecikme ve karantina kaynaklı talepleri teminat dışı bırakmaktadır. Bu durumda salgından kaynaklanan emtia hasarlarının sigorta kuvertüründe değerlendirilmesi mümkün olmasına rağmen gecikme kaynaklı hasarlar teminat dışı sayılabilecektir. Uygulamada poliçelerde sıklıkla Enstitü Yük Klozları (A)'ya atıf yapılmakta olup, Enstitü Yük Klozları (A)'nın tabi olduğu bir poliçede bir rizikonun teminat dışı sayılması 4,5,6 ve 7. klozlarda açık bir biçimde istisna edilmiş olmasına bağlıdır. Açıkça istisna edilen haller haricinde tüm rizikolar bakımından teminat sağlayan Enstitü Yük Klozları (A)' da salgın halini istisna edilen haller içerisinde saymamıştır. Ancak istisna hallerinden 4.5. maddede sigorta kapsamındaki bir tehlikeden olsa bile yakın nedeni gecikme olan zıya, hasar veya masrafları sigorta teminatından istisna edilen hallerden sayıldığı görülmektedir. Bu durumda tıpkı genel şartlarda olduğu gibi salgından kaynaklanan hasar taleplerinin teminat kapsamında değerlendirilmesi mümkün iken, hasar talebinin yakın nedeninin salgından ziyade gecikme olarak nitelendirilebildiği hallerde hasarın teminat dışı olarak değerlendirilmesi riski doğacaktır. Emtea Nakliyat Sigortası Genel Şartlarının 28. maddesinde " Özel Şartların Genel Şartlardan önce uygulanır" denilmektedir. Bu nedenle Enstitü Yük Klozları (A) ile poliçe klozlarının her olay bazında dikkatle incelenmesi gerekecektir. Ancak önemle belirtmek isteriz ki, Nakliyat Emtea Sigortası kapsamında istisna olan gecikme zararları, taşıtan ile taşıyan arasındaki ilişkide, şartları oluşmuşsa ve ifa imkansızlığına ilişkin istisnalar saklı kalmak kaydıyla, taşıyanın sorumluluğunu gerektirebilecektir. Böyle bir durumda, doğrudan taşıtanın, taşıyana bir talep yöneltmesi durumunda taşıtanın "Taşıyan Sorumluluk Sigortası" olan sigorta şirketi ödeme yapmak zorunda kalabilecektir.

İLK İZLENİMLER OLUMLU

Sonuç olarak, COVID-19 salgını sebebiyle deniz yolu, kara yolu ve hava yolu ile taşınan yükte meydana gelen hasarın teminat kapsamında olup olmayacağı ile ilgili olarak ilk izlenimler, salgının nakliyat emtia sigortası üzerindeki etkisinin sınırlı olacağı, poliçede yer alan diğer düzenlemelerle birlikte değerlendirilmesi gerektiği yönündedir. Ancak, ICC (A)'nın uygulandığı bir poliçede yakın nedeni gecikme dışı olan salgınla ilgili bazı hususların teminat içinde değerlendirilmesinin mümkün olduğu düşünülebilecektir."



COVID-19 salgını sürecinde taşımalarda yaşanan gecikmeler veya karantina uygulamaları gibi nedenlerle meydana gelen hasar taleplerinin nakliyat emtia sigortası teminatı kapsamında olup olmadığını değerlendiren **TİLEGAL Avukatlık Bürosu Kıdemli Ortağı Av. Savaş İnandıoğlu**, ilk izlenimlerin salgının nakliyat emtia sigortası üzerindeki olumsuz etkisinin sınırlı olacağı yönünde olduğunu söyledi.



"Sektörde en çok üretimi yapan acente kanalına destek şart"

Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, "Her ne kadar insanlık tarihi boyunca birçok bulaşıcı hastalık yaşanmış olsa da bu virüs insanlığa hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağı mesajını veriyor. Sigorta sektörü de bu salgından en fazla etkilenen sektörlerden biri maalesef. Bu konuda en fazla üretim payına sahip olan acentelerin nasıl etkilendiğine de değinmemiz gerekiyor" şeklinde konuştu.

Son günlerde tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 koronavirüsü ve sektöre olan etkisi hakkında bilgilendirmelerde bulunan Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, "Çin'den başlayarak yavaş yavaş birçok ülkeye yayılan COVID-19 virüsü Mart ayının ortalarına doğru ülkemize de ulaştı. COVID-19 virüsü hayvanlardan bulaşıp değişkenlik göstererek birkaç ayda insanları adeta esir alan ve ilaç ile tedavisi mümkün olmayan bir hastalık olarak karşımıza çıkıyor. Elbette ki aşı çalışmaları tüm hızıyla devam ediyor. Dijitalleşmenin en üst seviyelerde olduğu günlerde virüsün etkisinin gündelik hayatımızın devamını engelleyen bir özelliğe sahip olması hepimiz için büyük şaşkınlık yarattı. Hemen hemen tüm sektörler virüsten etkilenmiş durumda. Her ne kadar insanlık tarihi boyunca birçok bulaşıcı hastalık yaşanmış olsa da bu virüs insanlığa hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağı mesajını veriyor. Sigorta sektörü de bu salgından en fazla etkilenen sektörlerden biri maalesef. Bu konuda en fazla üretim payına sahip olan acentelerin nasıl etkilendiğine de değinmemiz gerekiyor" dedi.

'TEKNOLOJİK DESTEK VE TEŞVİKLER ARTIRILMALI'

"Dijitalleşmenin getirdiği yenilikler sayesinde sektörün üretiminin tamamen durmasının önüne geçildi. Teknoloji ile gelinen son noktada uzaktan çalışma imkanı olumlu sonuçlar veriyor. Fakat dijitalleşme ile halledilemeyecek problemler de söz konusu. Mesela uzaktan sürdürülen iş sürecinde bu uygulamayı 16 bin



acentenin kaçının uygulayabildiğini bilmiyoruz. Acentelerimizin hepsinin imkanlarının ne yazık ki uygun olmadığını biliyoruz. Teknoloji altyapısı ne kadar ilerlemiş olursa olsun acentelerimiz için yeterli olmuyor. Sayıca bir hayli yüksek olan satış kanallarının yaptıkları üretim paylarını istatistiksel olarak bilgisayar alt yapısında oluşturmaları mantıklı değil" diyen Çakas, "Bir diğer problem de sigortacılık sektörüne harcanan yıllık harcamanın düşük kalması. Bundan sonra kamu, sigorta şirketleri, sektörün bağlı olduğu odaların ve acentelerin bu durumu yeniden masaya yatırmaları gerekiyor. Bu devirde hala bazı evraklarda dijitalleşmenin nimetlerinden yararlanamıyor veya alışılmış eski sistemlerden vazgeçemiyoruz. 250 bin kişiye geçim sağlayan bir sektörün geleceği yeniden gözden geçirilip teknolojik destek ve teşviklerle yeniden yapılandırılmalı" şeklinde konuştu.

'ACENTELER SATIŞ SİSTEMİNİ GELİŞTİRMELİ'

İçinde bulunduğumuz salgın döneminde bazı sigorta branşlarında yeniden düzenlemeler gerektiğini dile getiren Çakas, "Birçok sigorta şirketi sözleşmelerinde olmadığı halde toplumsal sorumluluk anlayışı ile COVID-19 virüsünü kapsama alanına alarak sağlık sigortası teminatına dahil etmek zorunda kaldı. Teminat altında olmayan yani fiyatlandırılmayan bir riskin tazminatının ödenmesi elbette ki sigorta şirketlerine çok ciddi maliyetlere yol açacaktır. Bazı sigorta şirketlerinde yıllık kâr 2020 yılı ya da daha önceki kazançlarının yüzde 50 veya daha fazlasına maliyet oluşturacak. Önümüzdeki dönemlerde ister istemez bunlar fiyatlara yansıyacak. Şirketlerin amacı kâr etmektir diye bir kural varken hiçbir şahıs veya şirket bilerek zarar etmek istemez" dedi. Çakas sözlerini şöyle sürdürdü, "Bu ortamda özel hastaneler fiyat verirken sorumluluğa ortak olmalı. Hastaneler daha az kâr marjına razı olmalıdır ki bu sistem sürdürülebilir olsun. Sigorta şirketlerinin teminat altında olmayan koronavirüs tedavilerin kabul etmeleri fiyatlara etki edebileceğinden dolayı bizlerin de bir sonraki süreçte satışlarımız zorlaşacaktır. Bilhassa özel sağlık sigortaları olumsuz etkilenebilir. Müşteriler ya yatarak tedavi grubunu ya da tamamlayıcı sağlık sigortalarını tercih etmek zorunda kalacak. Nereden bakarsak bakalım sağlık sigortaları gelecekte daha kapsamlı olarak masaya yatırılacak bir konudur. Satışların üçte ikisini yapan acentelerin daha dikkatli olması gerekiyor. Acenteler olarak bizler de satış sistemimizi değiştirmeliyiz ya da hepimiz pazarlama başta olmak üzere her şeyi değiştirmek için kafa yormalıyız. Yoksa kısa vadeli projeler ile ancak günü kurtarabiliriz. Ne sağlık ne de diğer ürün satışları bizleri kurtarmaz."

'BİRÇOK BRANŞ OLUMSUZ ETKİLENEBİLİR'

Çakas, "Bu hususta salgın hastalıkları kapsayan ürünleri içeren poliçeler ve içermeyenler ayrı ayrı değerlendirilmeli. Ancak bu da beklenildiği düzeyde karşılık bulmayabilir. Bu anlamda daha kapsayıcı yani salgın hastalıkları kapsamına alan poliçeler ön plana çıkartmak zorunda kalacaktır. Gerekirse fiyatlandırmalardan dolayı satış riski göze alınabilir ve bu durum diğer ürünlerin satışlarında da sıkıntılara yol açabilir. Ekonominin de olumsuz yönde etkilenmesiyle bütün ürünlerin satışında düşüşler söz konusu olabilir. Bu yüzden zorunlu sigortaların sayısı ister istemez artmalı. Böylece şirketler, acenteler ve sigortalılar kârlı çıkacaktır. Bir tek sağlık branşı değil diğer branşlarda da düşüşler gözlemlenecek. Şirketler bütün ürün yapılarını, satış kanallarını bugünlerde yaşanan ve gelecek günlerde yaşanacak olaylara karşı yeniden yapılandırmak zorunda. Tabii ki sektörü bir bütün olarak düşünmeliyiz. Bu yeni yapılanma sürecinde SAİK ve bütün STK'larla iş birliğine gidilerek hem satışların, satış kanallarının, ürünlerin, komisyon yapılarının, bilgi işlem alt yapılarının uzaktan çalışma, kısa süreli çalışma yapılarının bir bütünün parçaları olarak ele alınması şart. Artık şunu kabul etmek gerekir ki bu sektörün yapısı içinde kamu tarafı, TOBB SAİK, STK'lar ve satış kanallarını ayrı ayrı düşünme gerekliliği oluştu. Toplam acente sayısının 16 bin olduğu sektörde salgın sebepli yapılan desteklerden yaklaşık 7 bin civarında acente faydalandı. Faydalanması gereken kalan 9 bin civarında acentenin bekleyişlerinin olumlu sonuçlanmasını diliyoruz" dedi.

"BUGÜNLERDE ACENTELERİN ÖNEMİNİ DAHA ÇOK HATIRLAMALIYIZ"

"Ekonomik sıkıntıların öncelikli olduğu bir sektörün satış kanalları hangi moral ve motivasyonla ne kadar başarılı olabilir bundan sonraki zamanda göreceğiz" diyen Çakas, "Bu sıkıntıları gündeme alarak neler yapılması gerektiğini düşünmeliyiz. Ürünlerin pazarlanmasının diğer birçok sektörlere göre daha zor bir iş olduğunu hepimiz biliyoruz. Çünkü sözleşmede yazılı olan şartları yerine getirme gibi teminatlar söz konusu. Bu teminatların karşılığında belli bir fiyatlama da mevcut. Prim dediğimiz bir para alınıyor sigortalıdan ancak işiniz bununla da sınırlı değil. Sigortalı sistemde kaldığı sürece gelişmelere göre hizmet etme zorunluluğunuz var. Yoksa bu işi her zaman kaybedebilir ya da bir daha bu işi alamazsınız" şeklinde konuştu. Çakas sözlerini şöyle sürdürdü: "İçinde bulunduğumuz ortamda özellikle pazarlamayı yapan sigorta çalışanları maalesef uygun şartlarda çalışamıyorlar. Bu kişilerin maaşları, SGK, vergi, stopajları ödenmek zorunda. Bunun için kısa çalışma veya desteklerden sadece şahıs acentelerinin faydalanmasının haksızlık olduğunu kabul etmek zorundayız. Bu sorunun en kısa zamanda halledilmesi gerekiyor. Bunun yanında tüzel kişiliğe sahip büyük çoğunluktaki sektörün sayısal anlamda %56'sını oluşturan acentelerin de aynı kapsama alınacağına inanıyoruz. Aksi takdirde acenteler zor durumda kalıp ya çok küçülecek ya da iflas edecek. İşsizliğin sıklıkla gündemde olduğu bu ortamda acentelerin de ne kadar önemli olduğunu bilmeliyiz. Sigorta çok hızlı gelişmelerin yaşandığı bir sektör. Bazı şirketlerin özellikle kasko poliçelerinde teminat sürelerini 12+2 olarak uygulaması acenteleri zor durumda bırakıyor. Bu uygulama ile 12 aylık teminat süresi 14 aylık bir sürece uzatılmış oluyor. Bunun yerine indirim yapılarak müşteri veya tüketiciye yardımcı olma yoluna gidilmeli."

"Salgında en güvenli liman BES"

Koronavirüs pandemisi hiç beklenmedik zamanlarda insanların günlük rutininin sekteye uğrayabileceğini gösterdi. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Sigortalı olmak hem sizi hem de sevdiklerinizi güvence altına almak anlamına geliyor. Bu salgın da gösterdi ki günlük akışımız, alışkanlıklarımız hiç beklenmedik şekilde bozulabiliyor. Evde kalarak kendimizi nasıl koruyorsak BES ve sigorta kapsamında kalarak da hayatta karşılaşacağımız beklenmedik olaylara karşı güvence altına girmeliyiz" şeklinde konuştu.

'MÜCADELEDE ETKİNİZ'

Ayhan Sincek içinde bulunduğumuz olağanüstü günlerle ilgili, "Türkiye'nin güçlü sağlık altyapısı ve hem hükümetimizin hem de halkımızın sağduyusu ile küresel bu soruna karşı verilen ulusal mücadele güçlü tedbirlerle yürütülüyor. Bu doğrultuda; ilk ve orta okullar ile liselerin geçici süreyle tatil edilerek uzaktan eğitime geçilmesi, uçuşların sınırlandırılması ve sınır kapılarının kapatılması, referans hastanelerin belirlenmesi, COVID-19 için yerli tanı kiti geliştirilmeye başlanması, başka ülkeler üzerinden gelen yabancı ülke vatandaşlarına 14 gün karantina uygulanarak takip altına alınması, şehir giriş çıkışlarının kontrolü gibi etkin önlemler sayesinde virüsle mücadelede etkiniz" dedi.


Ayhan Sincek

BES'TE ÇIKIŞ EĞİLİMİ YOK

Çalkantılı dönemlerin güvenli limanının her zaman için BES fonları olduğunu aktaran Sincek, "Koronavirüs salgınına rağmen tasarruflarını BES'te değerlendirenlerin emeklilik fonlarından bir çıkış eğilimi yok. Dünyayla iç içe bir finansal piyasa düzeni dolayısıyla Türkiye'deki finansal enstrümanlar bu durumdan etkileniyor. Ancak akıllı tasarruf yapanlar, salgın sonrasında emeklilik fonlarının getiri oluşturabileceğini öngörüyor. Geçtiğimiz yıllarda yaşanan büyük finansal krizlerin ertesinde de finansal enstrümanların değerlenerek toparlandığını gözlemlemiştik. Dalgalanma zamanlarında fonlarınızda mevcut pozisyonu korumanızı tavsiye ediyoruz" diye konuştu.

Statik IP uygulaması 30 Mayıs'a uzatıldı

Koronavirüs nedeniyle sigorta acentesi çalışanlarının sağlığını korumak için Statik IP uygulaması TOBB SAİK girişimleri ile birlikte 30 Mayıs'a kadar uzatıldı. TOBB SAİK tarafından yapılan duyuru ile Koronavirüs salgını nedeniyle, sigorta acentesi çalışanlarının sağlık güvenliğinin korunması amacıyla, daha önce 15 günlüğüne kaldırılan ve 30 Nisan 2020 tarihinde süresi dolacak olan Statik IP kullanımı zorunluluğunun geçici olarak kaldırılma süresi bir ay daha uzatıldı.



HDI Sigorta'dan cep telefonu sigortası

HDI Sigorta, Cep Telefonu Sigortası ürününü müşterilerine sunmaya başladı. Mini ve Geniş Kapsamlı olmak üzere iki farklı teminat seçeneği bulunan yeni ürünle hem yeni hem de hali hazırda kullanılan cep telefonlarını teminat altına alınıyor. Söz konusu ürünün, üretici garanti süresi içinde olup olmadığına bakılmaksızın destek vermesiyle de kullanıcı hatalarından dolayı doğan mağduriyetin önüne geçilmesi planlar arasında yerini alıyor. HDI Sigorta Genel Müdürü Ceyhan Hancıoğlu, "Sigortalılarımızın evleri, arabaları, işyerlerinden sonra şimdi de yanımızdan ayırmadığımız cep telefonlarını da güvence altına alıyoruz" şeklinde konuştu.



Güney Koreli acente adayları ne korona ne soğuk dinledi

Geçtiğimiz ay Güney Kore ilginç bir görüntüye sahne oldu. Onlarca sigorta acentesi adayı, ulusal sigorta ve acentelik sınavına girebilmek için maskeleri ve battaniyeleriyle bir futbol sahasında sınava girdi. Sigorta acenteleri için ulusal sınav, Güney Kore'nin Seul kentindeki Seokyeong Üniversitesi'nin okul bahçesinde yapıldı. Sınava giren bazı adayların titrediği ve battaniyelerine sarıldığı görüldü. Ateşleri ölçülen ve maske verilen adaylar, COVID-19 nedeniyle aralarına mesafe bırakarak oturdu. Hayalindeki işin sigorta acenteliği olduğunu söyleyen 32 yaşındaki acente adayı Yoo Jeong-wook, "Hava rüzgarlı olmasa da, sınava tam olarak odaklanmak için çok soğuktu" diye konuştu.

Axa Sigorta'dan "AXA ile Evde Kal" canlı yayın serisi

Sadece hasar ödeyen bir şirket olmanın ötesinde gerçek bir çözüm ortağı olma bakış açısıyla sigorta sektöründe fark yaratmayı hedefleyen Axa Sigorta, Instagram üzerinden "AXA ile Evde Kal" ismini verdiği canlı yayın serisini hayata geçirdi. Axa Sigorta, insanların önlem olarak evlerinde kaldığı bu dönemde, Axa ile Evde Kal canlı yayın serisiyle alanında uzman isimlerle birlikte spor, beslenme ve psikoloji konularında yaptığı yayınlarla insanların hem fiziksel hem de ruhsal olarak sağlığını desteklemelerine katkı sağlıyor. Müge Boz, Burak Tozkoparan Merve Toy ve Büşra Şenol gibi zaman zaman sürpriz konukların da yer aldığı canlı yayınlar, haftanın altı günü "Axa Türkiye" Instagram hesabı üzerinden gerçekleştiriliyor. Canlı yayınları kaçıranlar için ise Axa Türkiye IGTV üzerinden yayınlara erişebiliyor.



Melda Şuayipoğlu GMY olarak Cigna Finans'ta

Uluslararası sağlık ve sigorta şirketi Cigna ile QNB Finansbank ortaklığında faaliyet gösteren emeklilik ve hayat sigortası şirketi Cigna Finans, kadrosunu yeni isimlerle güçlendirmeye devam ediyor. Cigna Finans, bünyesine son olarak sektörün deneyimli ismi Melda Şuayipoğlu'nu kattı. Şuayipoğlu, Genel Müdür Yardımcısı olarak şirketin lisansını bu yıl aldığı sağlık sigortası fonksiyonlarının kurulmasından ve faaliyetlerinden sorumlu olacak. Boğaziçi Üniversitesi Matematik bölümünde lisansını, Bahçeşehir Üniversitesi Aktüerya bölümünde yüksek lisansını tamamlayan Melda Şuayipoğlu, 27 yıllık sigorta tecrübesine sahip. 2016 yılında JLT Türkiye'de Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya başlayan Şuayipoğlu, Cigna Finans'a katılmadan önce Bupa Acıbadem Sigorta'da Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyordu.



Gayrimenkul Değerleme Sigortası genel şartları yayınlandı

Gayrimenkul Değerleme Mesleki Sorumluluk Sigortası Genel Şartları Türk Sigorta Birliği'nin (TSB) internet sitesinde yayınlandı. Gayrimenkul değerleme şirketleri tarafından beklenen sigorta ürünü gayrimenkul değerleme mesleki sorumluluk sigortası, gayrimenkul değerleme raporunun hazırlanması sırasında gerçekleşebilecek hata, ihmal ya da kusur sonucu gerçeğe aykırı bir değer takdiri yapılması ya da değeri etkileyecek bir bilginin verilmemesi durumunda üçüncü şahısların ileri süreceği tazminat taleplerine karşı sigortalıyı poliçedeki teminat limiti dahilinde koruyor. Hasarlarda sigortanın devreye girmesi için bazı şartlar bulunuyor. Sigortanın tazminatı karşılayabilmesi için tazminata konu olan değerlendirmenin; Uluslararası Değerleme Standartları'na uyumlu olması, poliçede belirtilen süre için gerçekleşmiş olması ve Tazminat talebinin sözleşme döneminde ya da sözleşmenin bitiminden itibaren iki yıl içerisinde başkalarının zarara uğraması sonucu sigorta şirketine yöneltilmesi gerekiyor.

Sigorta sektörü 2020'nin ilk 3 ayında %12 büyüdü

1.1.2020-31.03.2020 dönemi

Şirket adı	Kaza	S	Hastalık Sağlık	S	Kara Araçları	S	Raylı Araçlar	S	Hava Araçları	S	Su Araçları	S	Nakliyat	S	Yangın ve Doğal Afetler	S	Genel Zararlar	S	Kara Araç Sorumluluk	S	Hava Araç. Sorumluluk	S
ALLIANZ	46.252	5	972.909	1	256.933	2			723	6	5.861	4	33.071	3	210.347	4	65.240	7	329.505	4	1.365	5
ANADOLU	39.983	6	287.912	3	345.642	1			12.108	1	40.474	1	36.413	2	223.278	2	126.332	3	428.227	1	15.070	1
AK	9.203	15	154.754	5	219.952	4			2.172	4	1.829	11	26.822	4	211.564	3	85.375	5	356.500	3	4.140	4
AXA	22.222	9	132.491	6	211.935	5			373	7	2.963	10	19.858	5	237.250	1	84.443	6	279.713	5	10	14
ZİRAAT	46.563	4	13.006	18	56.345	12					631	14	296	30	121.277	8	765.869	1	12.410	25		
BUPA ACIBADEM SGLK VE HYT	1.238	36	826.332	2																		
SOMPO JAPAN	2.833	29	22.203	13	165.820	6			361	8	955	12	13.703	8	88.091	12	64.750	8	407.989	2		
HDI	8.605	17	32.113	10	237.979	3					5.324	6	58.594	1	144.186	6	93.940	4	139.983	12		
ZİRAAT HYT VE EMK	1	52																				
MAPFRE	3.489	25	237.886	4	64.475	10			41	10	3.377	9	15.278	6	116.308	10	54.560	9	118.847	14	223	8
GÜNEŞ	54.497	3	98.258	7	94.969	8			3.516	3	21.033	2	9.328	12	119.853	9	53.560	10	116.299	15	10.558	2
ANADOLU HYT VE EMK	139	48																				
BEREKET	2.017	33	5.999	23	34.337	19					675	13	1.864	22	30.311	19	337.655	2	75.596	17		
HALK	8.646	16	11.681	20	34.771	17			0	14	230	18	510	27	148.229	5	50.681	12	207.008	9	23	13
METLIFE	75.643	1																				
NEOVA	17.898	11	310	33	46.632	15			99	9			7.270	14	46.146	15	35.645	17	267.128	6	84	12
ALLIANZ YŞM VE EMK	324	44																				
EUREKO	17.630	12	92.862	8	55.071	13			1.489	5	5.459	5	9.733	10	125.155	7	51.711	11	18.994	24	7.305	3
VAKIF EMK	71.647	2																				
GARANTİ EMK	0	53																				
DOĞA	13.507	14	20.061	14	34.567	18			2	13	8	23	13.962	7	47.451	14	12.820	22	193.854	10		
RAY	4.589	23	16.396	16	58.393	11					3.661	8	9.653	11	103.268	11	44.603	13	75.599	16	101	10
AVIVASA	21.220	10																				
GROUPAMA	3.370	27	65.360	9	123.928	7					3.834	7	7.222	15	45.664	16	41.146	14	28.683	22		
ETHICA	16.452	13	7.271	22	41.718	16									16.666	22	1.977	28	214.797	8		
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	22.565	8																				
QUICK	460	43	244	35	23.011	20			2	12	54	20	1.770	24	4.770	28	11.002	24	224.920	7	7	15
HALK EMK	908	41																				
ZURICH	38.623	7	5.394	24	90.629	9					355	16	9.223	13	56.263	13	20.585	18	19.872	23		
KORU	3.522	24	587	30	6.811	29					2	25	495	28	5.811	26	15.503	20	184.422	11		
AEGON EMK VE HYT			2.891	27																		
TÜRK NİPPON	5.857	20	16.721	15	20.564	22					0	27	2.375	20	10.836	24	14.653	21	122.195	13		
UNICO	2.068	32	12.401	19	47.399	14			4.369	2	415	15	2.091	21	39.501	17	11.747	23	7.136	26	290	7
GULF	6.907	18	3.753	25	10.629	27					355	17	12.473	9	27.435	20	40.739	15	-10	29	322	6
BNP PARIBAS CARDIF EMK	-28	54																				
ANKARA	1.030	39	8.197	21	21.465	21							453	29	11.879	23	1.177	29	51.022	18		
NN HYT VE EMK	3.421	26	3.500	26																		
FİBA EMK	913	40	496	31																		
DUBAI STARR	2.931	28	246	34	150	32			0	15	9	22	2.411	19	32.007	18	16.453	19			97	11
ŞEKER	5.579	22	16.393	17	2.094	30					1	26	3.588	18	7.723	25	5.119	26	34.407	20		
MAGDEBURGER	578	42	1.480	28	11.812	26			2	11	12	21	278	31	797	30	76	32	42.088	19	1	16
KATILIM EMK VE HYT	2.536	31	30.078	11																		
BNP PARIBAS CARDIF	2.643	30															36.064	16				
GENERALI	1.078	38	1.363	29	14.245	23	15	1			5	24	1.844	23	18.284	21	5.774	25	2.270	27	150	9
COFACE																						
CHUBB	5.886	19	403	32									6.000	16	4.297	29	61	33				
BEREKET EMK VE HYT	5.654	21																				
TÜRK P & I											16.828	3										
CORPUS	1.331	35	142	36	1.389	31			-311	16	113	19	3.841	17	-1.167	32	2.288	27	29.903	21	-2.957	17
ALLIANZ HYT VE EMK	151	47																				
ATRADIUS																						
EULER HERMES																						
DEMİR HYT	31	50	27.242	12																		
BNP PARIBAS CARDIF HYT																						
ORIENT	1.139	37	105	37	13.981	25							591	26	5.785	27	520	30	-9	28		
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	1.433	34	2	38	14.114	24							874	25	696	31	199	31				
MAPFRE YAŞAM	49	49																				
GROUPAMA EMK	191	45																				
SS TMT KARŞILIKLI KOOP	174	46			8.513	28							109	32								
AXA HYT VE EMK	4	51																				
ERGO																						
2020/3 ay toplamı	**605.606**		**3.129.441**		**2.370.272**		**15**		**24.944**		**114.463**		**311.994**		**2.259.961**		**2.152.268**		**3.989.349**		**36.791**	
2019/3 ay toplamı	**559.710**		**2.539.772**		**2.114.607**		**13**		**23.864**		**87.495**		**255.335**		**1.957.943**		**1.931.711**		**3.395.375**		**34.595**	
Artış oranı 2019/2020	**8,20**		**23,22**		**12,09**				**4,53**		**30,82**		**22,19**		**15,43**		**11,42**		**17,49**		**6,34**	

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

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) sektörün 2020'nin ilk 3 ay sonunda ürettiği toplam prim üretim verilerini açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre toplam prim üretimi %24,8 artışla 21 milyar 833 milyon lira seviyesine geldi. Reel büyüme ise %11.6 oldu. Hayat dışında 17 milyar 698 milyon lira prim üretilirken hayat tarafında ise prim üretimi 4 milyar 134 milyon lira oldu.

KARA ARAÇLARI SORUMLULUK ÜRETİMDE YİNE LİDER

Sektör içindeki branşlar bazında bakıldığında da kara araçları sorumluluk branşı 4 milyar 887 milyon liralık toplam prim üretimi ile liderliğini korudu.
Sigorta sektörünün en çok prim ürettiği diğer branş ise hastalık-sağlık branşı oldu. Söz konusu branşta 2020'nin ilk 3 ayında 3 milyar 301 milyon liralık prim üretildi.
Hastalık-sağlık branşını 2 milyar 578 milyon liralık prim üretimi ile genel zararlar branşı takip etti.
En çok prim üretilen diğer branşlar ise sırasıyla; 2 milyar 488 milyon lira ile yangın ve doğal afetler branşı ve 2 milyar 375 milyon lira prim ile kara araçları branşı takip etti.

KATILIM SİGORTACILIĞI %18 BÜYÜDÜ

TSB katılım sigortacılığına dair prim üretim verilerini de açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre %18,8 artış ile 2020'nin ilk 3 ayında toplam 1 milyar 204 milyon lira prim üretildi. Hayat dışı branşta 1 milyar 139 milyon lira prim üretilirken hayat branşında ise 64 milyon 824 bin lira prim üretildi.

sigorta şirketlerinin prim üretimi (bin TL)

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

Su Araçları Sorumluluk	S	Genel Sorumluluk	S	Kredi	S	Kefalet	S	Finansal Kayıplar	S	Hukuksal Koruma	S	Hayat dışı 2019 3 ay	S	Hayat dışı 2020 3 ay	S	A %	Hayat 2019 3 ay	S	Hayat 2020 3 ay	S	A %	2019 3 aylık genel toplam	S	2020 3 aylık genel toplam	S	A %	PP
		39.746	4					22.759	2	120	23	1.624.634	1	1.984.829	1	22						1.624.634	1	1.984.829	1	22	9,97
		67.903	1	647	9	260	12	10.723	4	4.937	4	1.377.079	2	1.639.908	2	19						1.377.079	2	1.639.908	2	19	8,24
		53.857	3	867	8	1.432	3	32.028	1	1.117	10	1.003.534	3	1.161.613	3	16						1.003.534	3	1.161.613	3	16	5,84
		57.946	2					14.428	3	2.694	7	954.544	4	1.066.327	4	12						954.544	4	1.066.327	4	12	5,36
		12.974	14	2.465	5	101	18	1.898	12	626	17	898.368	5	1.034.461	5	15						898.368	5	1.034.461	5	15	5,20
												713.706	7	827.570	6	16	861	21	1.260	21	46	714.568	7	828.831	6	16	4,16
3.114	2	13.725	12			118	16	2.223	10	1.262	9	656.239	8	787.148	7	20						656.239	8	787.148	7	20	3,96
		32.288	5			685	5	0	28	8.659	2	523.051	9	762.355	8	46						523.051	10	762.355	8	46	3,83
												5	56	1	57	-83	554.242	1	662.432	1	20	554.247	9	662.433	9	20	3,33
		21.007	8			393	9	738	17	323	21	736.147	6	636.946	9	-13						736.147	6	636.946	10	-13	3,20
		14.390	11			645	7	1.881	13	2.845	6	406.443	12	601.631	10	48						406.443	13	601.631	11	48	3,02
												309	51	139	54	-55	181.362	5	510.040	2	181	181.671	24	510.180	12	181	2,56
		1.800	24			164	14	70	22	435	20	436.771	11	490.923	11	12						436.771	12	490.923	13	12	2,47
		6.409	17	1.195	7	65	19	833	16	0	28	458.184	10	470.282	12	3						458.184	11	470.282	14	3	2,36
												70.852	29	75.643	27	7	234.620	2	390.947	4	67	305.472	17	466.590	15	53	2,34
		2.838	21			40	21	98	21	2.033	8	359.110	13	426.222	13	19						359.110	14	426.222	16	19	2,14
												355	49	324	51	-9	209.744	4	408.853	3	95	210.100	23	409.178	17	95	2,06
		15.503	10	434	10			2.768	9	787	15	323.274	15	404.903	14	25						323.274	16	404.903	18	25	2,03
												63.633	30	71.647	29	13	219.525	3	300.761	7	37	283.158	19	372.408	19	32	1,87
												0	57	0	60	-214	142.824	9	348.139	5	144	142.824	33	348.139	20	144	1,75
		3.079	20			271	11	281	18	832	14	324.700	14	340.694	15	5						324.700	15	340.694	21	5	1,71
		13.255	13			135	15	4.448	7	651	16	246.975	19	334.753	16	36						246.975	22	334.753	22	36	1,68
												25.769	38	21.220	43	-18	151.657	7	306.721	6	102	177.426	26	327.941	23	85	1,65
		2.295	23					3.174	8	1.015	12	284.502	16	325.691	17	14						284.502	18	325.691	24	14	1,64
		1.400	25			38	22			4.615	5	250.203	18	304.934	18	22						250.203	21	304.934	25	22	1,53
												21.248	41	22.565	42	6	116.021	10	257.405	9	122	137.268	34	279.971	26	104	1,41
		1.372	26	-2	13	3.281	1	4	24	7.442	3	282.252	17	278.337	19	-1						282.252	20	278.337	27	-1	1,40
												318	50	908	50	186	178.480	6	277.034	8	55	178.797	25	277.943	28	55	1,40
		17.826	9			288	10	1.596	14	530	19	169.047	21	261.185	20	55						169.047	28	261.185	29	55	1,31
		705	28			416	8	0	26	11.617	1	144.438	23	229.890	21	59						144.438	31	229.890	30	59	1,16
												0	59	2.891	48		144.496	8	214.460	10	48	144.496	30	217.352	31	50	1,09
		5.772	18			27	24					147.420	22	199.001	22	35						147.420	29	199.001	32	35	1,00
		9.838	15	1.325	6	108	17	1.909	11	958	13	114.532	25	141.554	23	24						114.532	35	141.554	33	24	0,71
172	3	27.997	6	429	11	2.440	2	5.408	6			143.404	24	139.049	24	-3						143.404	32	139.049	34	-3	0,70
												-72	60	-28	61	-61	63.467	12	110.706	11	74	63.395	40	110.678	35	75	0,56
		1.015	27	0	12	4	26	0	27	586	18	87.584	27	96.827	25	11						87.584	37	96.827	36	11	0,49
												4.627	46	6.921	46	50	44.406	13	81.226	13	83	49.033	43	88.147	37	80	0,44
												1.280	48	1.409	49	10	69.977	11	85.941	12	23	71.257	39	87.350	38	23	0,44
		9.311	16	21.955	4	65	20	1.062	15	1	27	60.741	31	86.697	26	43						60.741	41	86.697	39	43	0,44
		406	29					167	20			82.670	28	75.477	28	-9						82.670	38	75.477	40	-9	0,38
		96	31			2	27	0	25	128	22	10.988	44	57.350	30	422						10.988	58	57.350	41	422	0,29
												3.926	47	32.614	37	731	14.725	17	23.966	17	63	18.651	54	56.581	42	203	0,28
								10.484	5			34.933	33	49.192	31	41						34.933	45	49.192	43	41	0,25
		2.379	22			29	23			94	25	54.708	32	47.531	32	-13						54.708	42	47.531	44	-13	0,24
				43.272	1							30.473	36	43.272	33	42						30.473	48	43.272	45	42	0,22
		24.364	7			662	6					27.421	37	41.674	34	52						27.421	49	41.674	46	52	0,21
												5.257	45	5.654	47	8	33.155	14	33.429	14	1	38.413	44	39.084	47	2	0,20
21.038	1											31.235	35	37.866	35	21						31.235	47	37.866	48	21	0,19
		3.108	19			-22	28	11	23			89.795	26	37.670	36	-58						89.795	36	37.670	49	-58	0,19
												179	53	151	53	-16	24.244	15	31.406	15	30	24.424	51	31.557	50	29	0,16
				28.767	2							24.357	40	28.767	38	18						24.357	52	28.767	51	18	0,14
				27.056	3	958	4					24.940	39	28.014	39	12						24.940	50	28.014	52	12	0,14
												18.687	42	27.272	40	46	325	22	217	22	-33	19.012	53	27.489	53	45	0,14
												0	58	0	59		18.585	16	24.968	16	34	18.585	55	24.968	54	34	0,13
		200	30			15	25	192	19	114	24	31.480	34	22.634	41	-28						31.480	46	22.634	55	-28	0,11
						232	13			1.058	11	15.213	43	18.608	44	22						15.213	56	18.608	56	22	0,09
												84	54	49	55	-41	11.587	18	18.200	18	57	11.671	57	18.249	57	56	0,09
												274	52	191	52	-30	8.121	19	9.570	19	18	8.395	59	9.761	58	16	0,05
										69	26		61	8.864	45							0	61	8.864	59		0,04
												6	55	4	56	-26	3.080	20	3.941	20	28	3.086	60	3.945	60	28	0,02
												176.233	20	0	58	-100						176.233	27	0	61	-100	0,00
24.323		**464.806**		**128.411**		**12.851**		**119.183**		**55.547**		**13.578.063**		**15.800.226**		**16,37**	**2.425.504**		**4.101.625**		**69,10**	**16.003.567**		**19.901.851**		**24,36**	
20.405		**384.240**		**91.367**		**11.365**		**122.193**		**48.071**				**13.578.063**					**2.425.504**					**16.003.567**			
19,20		**20,97**		**40,54**		**13,07**		**-2,46**		**15,55**				**16,37**					**69,10**					**24,36**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2020-3 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

Virüs telaşı fon getirilerini de etkiledi

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 Sistemindeki 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 Mart ayında %18,86 oranında azalırken, BİST–100 endeksindeki düşüş ise %15,43 oranında gerçekleşti. Mart ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %0,25 oranında artarken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde %5,32 oranında düşüş gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2020 yılı Mart ayında %0,57 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 TL ile başlatılmış ve her ayın TÜFE oranında artırılmıştır. Fon alınırken, yatırılan tutardan %4-%2 arasında yönetim gider kesintisi yapılacağı varsayılır.

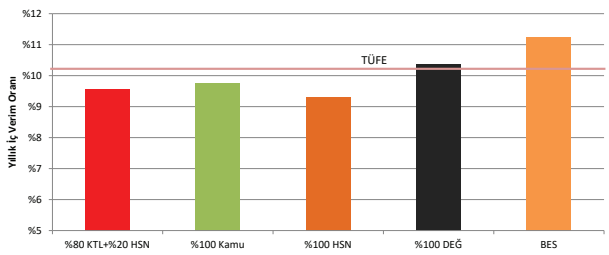
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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 TL yatırarak sisteme girdiği ve her ay katkı payını TÜFE oranında artırdığı varsayılmıştır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla fonunun değerine bakar. Katılımcının bu süre içinde fon dağılım oranlarını değiştirmediği varsayılmaktadır. Fon gruplarının endeks değerleri, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından aynı fon grupları için yayınlanan birim pay değerleri dikkate alınarak hesaplanmıştır.

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

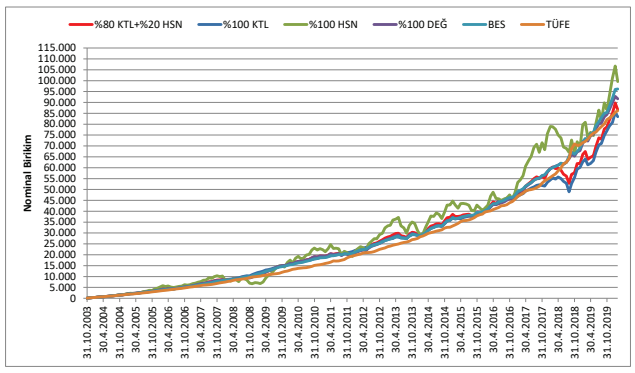
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.03.2020 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



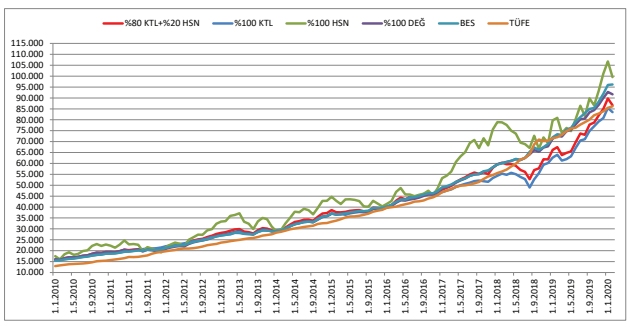
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.03.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %11,23 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %9,29 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.03.2020 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 31.10.2003-31.03.2020 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, 31.03.2020 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 94.369 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 87.128 TL birikime ulaşmaktadır.

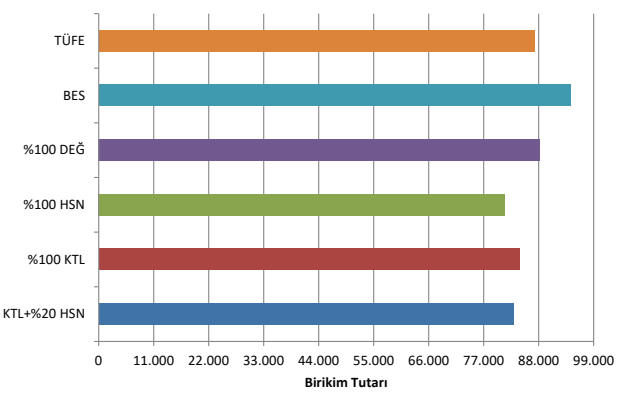
31.10.2003-31.03.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2020 gelişimi)



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.

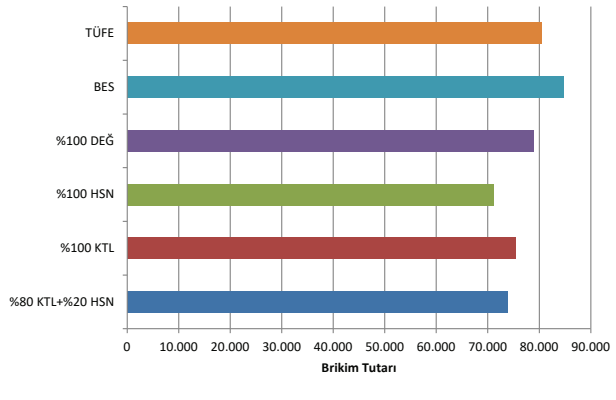
Yandaki grafik 31.10.2003-31.03.2020 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.03.2020 tarihinde 94.369 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Mart 2020 döneminde Bireysel Emeklilik Sistemi'ne 440 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.03.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.03.2020 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.03.2020 tarihinde 71.138 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.03.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)





DÖVİZLİ BES İÇİN hedef belirlendi

"2020 Yılı Cumhurbaşkanlığı Programı"nda açıklanan ve Şubat ayında meclise sunulan dövizli BES, Resmi Gazete'nin 26 Mart 2020 tarihli 1. Mükerrer sayısında yayımlanarak yürürlüğe girdi. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, konu ile ilgili açıklamalarda bulundu. Dövizli BES'in, yurtdışında yaşayan Türk vatandaşları, çıkma izni almak suretiyle Türk vatandaşlığını kaybeden kişiler ve sektör için çok önemli olduğunun altını çizdi. Önceki uygulamada, yurtdışındaki vatandaşlar Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olabiliyor ancak devlet katkısı avantajından yararlanamıyorlardı. Yeni Dövizli BES uygulamasında ise yurtdışında yaşayan vatandaşlar, doğrudan döviz üzerinden katkı payı yatırarak sistemde tasarruf yapabilecekler. Böylece hem döviz üzerinden elde edilen kazançlar doğrudan sistemde değerlendirilebilecek hem de devlet katkısı avantajından yararlanmak mümkün olacak.

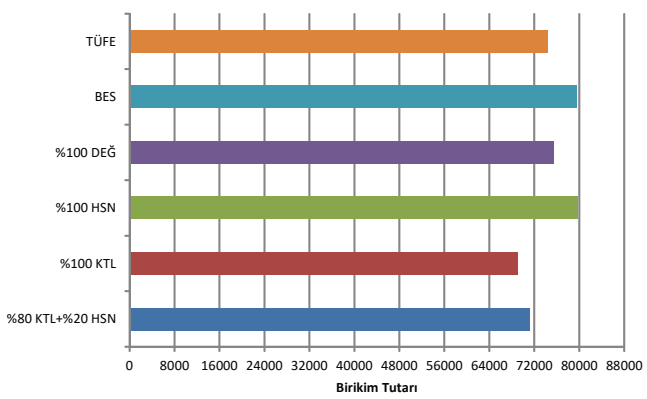
Dövizli BES'in, vatandaşlara sunduğu avantajın yanı sıra sistem üzerinde de büyük katkısının olacağı da öngörülüyor. Atilla Benli, yurtdışında yaşayan 6.5 milyona yakın vatandaş olduğunu belirterek, bu kişilerin Bireysel Emeklilik Sistemi'ne dahil olması halinde fon tutarı ve katılımcı sayısı açısından sistemi önemli derecede büyüteceğini de vurguladı.

CAYMA HAKKINI KULLANMAYANLAR MEMNUN

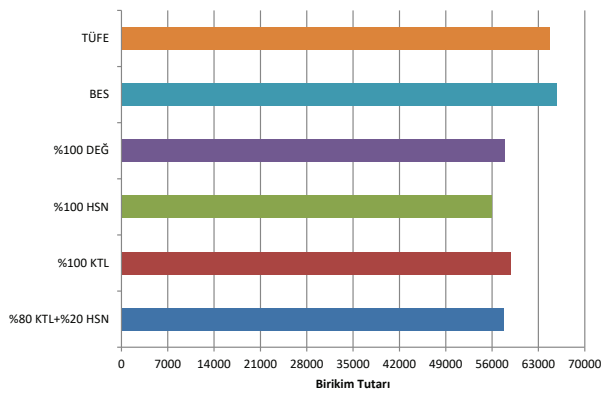
2017 yılının başından itibaren işverenleri tarafından maaşlarından kesinti yapılarak, Otomatik Katılım Sistemi'ne (OKS) dahil edilen yaklaşık 19 milyon çalışanın 21.5 milyon adet sözleşmesine bakıldığında 10,9 milyon sözleşmede cayma hakkının kullanıldığı; 4.2 milyon sözleşmenin ise sonlandırılarak sistemden ayrıldığı görülüyor. 2019 yılsonunda sistemde kalmaya devam eden 5.4 milyon çalışana ait 6.4 milyon sözleşmenin fon toplamı ise 8.2 milyar liranın üzerine çıktı. 2019 yılında faizsiz fonlar yüzde 22.32, faizli fonlar ise yüzde 22.77 getiriye ulaşarak OKS fonları ağırlıklı ortalamada yüzde 22.60 getiri sağladı. Böylelikle; OKS fonları 2019 yılındaki yüzde 11.84'lük enflasyon oranının ve yüzde 19.45'lik mevduat faizi oranının da üzerine çıkmış oldu. Fon getirilerinin üstüne bir de yüzde 25'lik devlet katkısı eklenince 5.4 milyon çalışan, 2019 yılındaki otomatik katılım serüvenini rekor bir getiri ile kapatmış oldu.

Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren dövizli BES'te hedef belirlendi. Yurtdışında yaşayan 6.5 milyona yakın vatandaşın BES'e dahil olması halinde sistemin önemli derecede büyüyeceği vurgulandı.

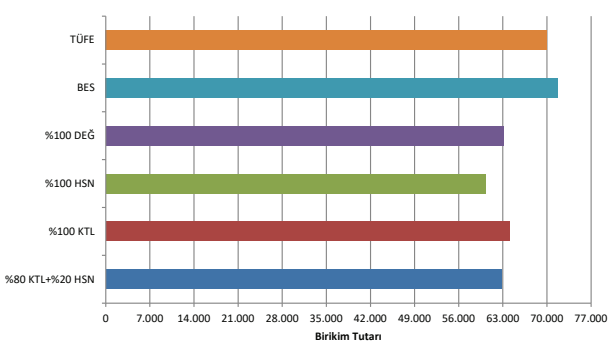
31.01.2006-31.03.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



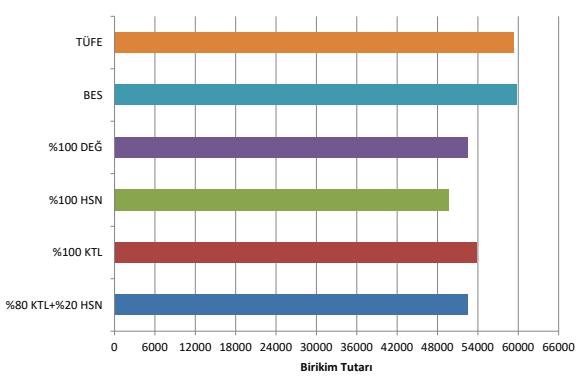
31.01.2008-31.03.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.03.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.03.2020 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.



Hesaplanamayan risklere güvence sağlanması beklenemez

Bir sigorta sözleşmesinin önceden hesaplanamayacak şekilde aynı anda çok sayıda ve toplamda çok yüksek tutarlara ulaşan zararlara yol açan haller için koruma sağlaması olağan koşullarda beklenebilecek bir husus değildir. Çünkü sigorta bir hesap işidir. Hesaplanamayacak durumlar sigortacıyı zorlar ve onu ezici bir yük altında bırakabilir. Diğer taraftan bir sigorta sözleşmesi yapıldıktan sonra riziko nasıl daha ağır bir hale gelebiliyorsa bunun tersi de olabilmektedir.

Bu ve geride bıraktığımız bir iki ayın temel sorunu ve gündemi yalnızca ülkemizde değil, tüm dünyada COVID-19 olarak adlandırılan yeni bir virüsün (Corona) sebep olduğu bulaşıcı hastalık etrafında şekillenmiştir. Öyle görünüyor ki önümüzdeki birkaç ay boyunca da gündem değişmeyecek ve herkes her yerde sürekli bu hastalığı, verdiği zararları, bundan çıkarılması gereken dersleri konuşacaktır.

Sigorta hayatın her alanında var olduğu ve sigortasız bir dünya artık düşünülemeyeceği için, Corona virüsünden kaynaklanan sorunların sigorta alanında nasıl çözüme bağlandığı/ bağlanması gerektiği ulusal ve uluslararası sigorta sektöründe çok yaygın tartışmalara, değerlendirmelere konu olmaktadır.

Aşağıda Corona virüsünün yol açtığı sorunların sigorta açısından kısaca ele almaya çalışacağız. Okuyucunun bu yazıda belirtilenleri yalnızca "yazılı olarak düşünme" saymasını dileriz. Çünkü hukuk geriden gelir, yaşanan sorunlara birçok halde uzun zaman sonra gecikmiş olarak çözüm üretir (hatta bazen öylesine geç kalır ki ürettiği çözüm, artık fazla yarar da sağlamayabilir). İşin çok başında olduğumuz şu anda, karşılaşmaya başladığımız tüm sorunlar için kalıcı ve kesin çözümler üretmek/önermek kolay ve mümkün değildir. Bunu anlayışla karşılayacağınızı umuyorum.

SİGORTA HESAP İŞİDİR

Ekonomik ve diğer kazanç getirici etkinliklerin bazılarının durduğu bazılarının da oldukça yavaşladığı ve günlük hayatın eski canlılığından hayli uzaklaştığı ve durağanlaştığı şu günlerde, özellikle mevcut sigorta sözleşmelerinin

- Corona virüsünden kaynaklanan zararları ne oranda karşıladığı/ karşılayacağı

-değiştirilmesinin/uyarlanmasının gerekip gerekmediği

sorusuna cevap aranmaktadır.

Bir sigorta sözleşmesinin önceden hesaplanamayacak şekilde aynı anda çok sayıda ve toplamda çok yüksek tutarlara ulaşan zararlara yol açan haller için koruma sağlaması olağan koşullarda beklenebilecek bir husus değildir. Çünkü sigorta bir hesap işidir. Hesaplanamayacak durumlar sigortacıyı zorlar ve onu ezici bir yük altında bırakabilir. Bu sebeple, savaş rizikoları, nükleer rizikolar, önemli doğa olayları sigorta sözleşmelerinde ya kapsam dışında tutulur ya da ek bir bedel karşılığında özel olarak ayrıca temin edilir. Bir sigorta ürününün kitleye yaygınlaştırılması, fiyatının makul olmasına da bağlıdır. Büyük ve önceden hesaplanamayacak ölçüde zarara yol açan hallerin teminata dahil edilmesi, o ürünün fiyatını artıracak ve bu da yeterli ölçüde satılamamasıyla sonuçlanacaktır.

Bir ürünün satılamaması o ürünün sonunu getirir. O zaman hiç kimse hiçbir şekilde sigorta koruması altında olmaz. Oysa mevcut rizikoların hepsini değil de önemli bir kısmını kapsayan ve fiyatı caydırıcı olmayan bir sigorta ürünü, her zararı ödemeyecek olmakla birlikte, birçok durumda zarar gören sigortalıların imdadına yetişebilecek ve böylece işlevini yerine getirecek ve kendinden beklenen yararı sağlamış olacaktır.

Şu anki koşullar göz önünde tutulursa, Corona virüse bağlı zararlı sonuçları tümüyle veya büyük ölçüde karşılayan sigorta ürünlerinin önümüzdeki dönemde piyasaya çıkması çok makul bir beklenti gibi durmamaktadır. Kaldı ki reasürörler de sigortacılara Corona teminatı vermekten özenle kaçınacaklardır.

İŞ DURMASINA BAĞLI ZARARLAR

Corona virüsünün yol açtığı kayıplar arasında ekonomik etkinliklerin sürdürülememesi/ yavaşlaması sonucu meydana gelen iş durmasına bağlı zararlar önemli bir grubu oluşturmaktadır. Sigortacılık alanında temel kural, iş durması teminatının yalnızca bir maddi hasardan kaynaklanan iş durması halleri için verilmesidir (mesela yangına bağlı kâr kaybı sigortası: bu sigortanın kapsamına yalnızca yangın sigortası çerçevesinde tazmini gereken bir maddi hasarın yol açtığı kazanç yoksunlukları girmektedir).

Corona virüsü ise doğrudan maddi hasara yol açan bir etken değildir. Bazı Amerikalı meslektaşlarımız virüs bulaşmış bir binanın "hasarlı" hale gelmiş sayılması gerektiğini ileri sürmekte iseler de, virüs yalnızca binada bir süre durmakta ve eğer o arada onu misafir edecek içinde çoğalacağı bir varlık (insan) bulamazsa sönüp gitmektedir. Binanın virüsle hasarlanmış olduğu görüşü yalnızca iş durması teminatını harekete geçirmeye dönük, dayanağı bulunmayan bir görüştür.

Sigortacıların iş durması teminatını işletmeleri gerektiği düşüncesi ABD Başkanı Donald J. Trump tarafından da dile getirilmiştir. Trump, sigortacılara senelerce (30-35 yıldır) iş durması primi ödemiş olan işletmelerin en fazla ihtiyaç duydukları noktada (maddi hasar olmadığı gerekçesiyle) iş durması teminatından yoksun bırakılmalarının "dürüst" bir yaklaşım olmayabileceğini dünya televizyonları önünde canlı yayında açıkça belirtmiştir. Bu sözler, sigortacıları para denizlerine sahip, sosyal dayanışma ve hayır amaçları uğruna faaliyet gösteren kuruluşlar olarak gören anlayışı yansıtmaktadır. Gerçek durum ise şöyledir: Sigortacılar çok sayıda sigorta ettirenden topladıkları primlerle az sayıda sigortalının maruz kaldığı zararları karşılarlar. Diğer bir anlatışla, iş durması teminatı için toplanan primler, ödenmesi gereken iş durması hasarları için kullanılır (kuşkusuz toplanan primler sigortacının cari giderlerine ve makul bir kazanç payına ilişkin kısım da içerecektir). Ve zaman içinde kullanılmıştır da. Bu bakımdan, 30-35 yıldır sigortacıya ödenen primlerin, bankadaki mevduat hesabında biriken para gibi zamanı gelince veya istendiği zaman kayıtsız koşulsuz geri alınabileceği düşünülmemelidir. (Bir hukuk yazısında sanırım ikinci kere bir Devlet Başkanı'nın sözlerine yer vermiş oluyorum. Bundan önce Türkiye'nin 9. Cumhurbaşkanı merhum S. Demirel'in "feminizm" konusundaki şu değerlendirmesini bir yazıma (dipnotuna) koymuştum: "İcabı olup olmadığı tartışılabilir. Ama icabı varsa feminizm fevkalade güzel bir şeydir."

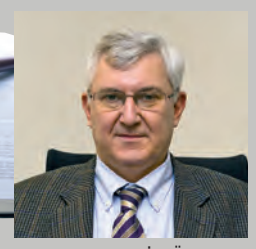
PRİM ÖDEMELERİNDE GECİKMELER

İçinden geçmekte olduğumuz zor dönemde ekonomik açıdan birçok zorlama ile karşı karşıya kalındığı herkesin malumudur. Krizin söz konusu olmadığı zamanlarda dahi bir işletmenin ödemeler listesinde en son sırada yer alan (hatta liste dışı bırakılan) sigorta primlerinin, mevcut ekonomik koşullarda muntazam şekilde ödenemeyeceği (bu hususta aksamalar olacağı) açıktır. Bu sebeple ülkemizde sigorta primlerinin ödenmesinde sigorta şirketlerinin esneklik göstermesi gerekmektedir. Kamu otoritesi de haklı olarak bu tavsiyede bulunmuştur.

MEVCUT POLİÇE RİZİKOLARINDA HAFİFLEME

Bir sigorta sözleşmesi yapıldıktan sonra riziko nasıl (sözleşme anına kıyasla) daha ağır bir hale gelebiliyorsa (gerçekleşme olasılığı artabiliyorsa),





PROF. DR. SAMİM ÜNAN

"RİZİKODA HAFİFLEME, ÖZELLİKLE OTO SİGORTALARI BAKIMINDAN SIKÇA GÜNDEME GELEN BİR KONUDUR. ÇOĞU KİMSE, 'EVDE KAL' ÇAĞRISINA UYARAK VEYA ZORUNLU OLDUĞU İÇİN ARACINI KULLANMADIĞINI VE EN AZINDAN TRAFİKTE BAŞKA ARAÇLA ÇARPIŞMA VEYA BİR ŞEYE ÇARPMA RİZİKOLARININ TAMAMEN VEYA KISMEN DEVRE DIŞI KALMIŞ OLDUĞUNU ÖNE SÜRMEKTEDİR."

bunun tersi de olabilmektedir. Corona virüsünden korunma önlemleri çerçevesinde işyerleri kapalı tutulmakta; araçlar daha az trafiğe çıkmaktadır. Bazı sigorta ettirenler sigorta korumasının kapsamının daralmış olması sebebiyle mevcut sözleşmelerinin uyarlanmasını/değiştirilmesini istemişlerdir. Bu gibi istemlerin ne oranda yerine getirilebileceği her somut durum (poliçe) için ayrı ayrı değerlendirilmesi gereken bir husustur. Genel bir uygulama önermek ve gerçekleştirmek doğru ve mümkün görünmemektedir.

Rizikoda hafifleme, özellikle oto sigortaları bakımından sıkça gündeme gelen bir konudur. Çoğu kimse, "evde kal" çağrısına uyarak veya zorunlu olduğu için aracını kullanmadığını ve en azından trafikte başka araçla çarpışma veya bir şeye çarpma rizikolarının (en yaygın görülen rizikolar) tamamen veya kısmen devre dışı kalmış olduğunu öne sürmektedir. Pandeminin yol açtığı ekonomik koşullar sebebiyle veya faaliyette bulunması yasaklandığı için işyerini kapatmak zorunda kalanlar da kendileri açısından işyeri sigortasının (büyük ölçüde) anlamını ve işlevini yitirdiğini beyan etmektedirler.

KREDİ BAĞLANTILI HAYAT SİGORTALARI

Kredilerin tahsili konusunda kabul edilen esnekliklere (kredi borçlarının ötelenmesi) bağlı olarak, krediyi güvence altına alan hayat sigortalarında da süre uzatımı gereksinimi ortaya çıkmaktadır. Bu gibi bir durumda önerilen çözüm "kredi müşterisine ek bir mali külfet getirmemek kaydıyla" sigortanın uzatılmasıdır.

BORÇ ÖDEME SİGORTALARI

Borç Ödeme Sigortası Genel Şartlarında, diğer birçok sigortadan farklı olarak açıkça "salgın hastalık" istisnası mevcuttur. Genel Şartlar'ın "Ek Sözleşmeyle Teminat Kapsamına Dahil Ettirilebilecek Haller" başlıklı A.4. maddesinin 4. fıkrasında "……. salgın hastalıklar ve pandemik hastalıklardan kaynaklanan işsizlik ve/veya geçici iş göremezlik" halinin teminat dışında bırakıldığı görülmektedir. Şu halde, epidemi ve pandemilerden kaynaklanan işsizlik sebebiyle borç ödememe durumu ancak özel bir anlaşma yapılmış olduğu takdirde teminat kapsamına alınmış olacaktır. (Bununla birlikte, işsizlik teminatının bir hayat sigortasına ek teminat olarak eklenmiş olması durumunda, sigorta ilişkisi Hayat Sigortası Genel Şartları'na tabi olarak işleyeceğinden COVID-19 dolayısıyla işsiz kalma -ek teminata ilişkin klozda aksi belirtilmiş değilse- sigorta koruması altında kalacaktır.

SAĞLIK SİGORTALARI

Türkiye'de sağlık giderleri sigortası yapan sigortacıların büyük çoğunluğu Corona virüsüne ilişkin sağlık giderlerinin sağlık (giderleri) sigortası sözleşmesinde "salgın hastalık" kapsam dışı bırakılmış olsa dahi karşılanacağını duyurmuşlardır. Devlet de Corona virüsünün yol açtığı COVID-19 hastalığına ilişkin tanı ve yoğun bakım tedavisi giderlerinin bütün hastanelerde "ücretsiz" olduğunu açıklamıştır. Sosyal devlet kuramı uyarınca vatandaşlara verildiği anlaşılan bu desteğin (ekonomik yükün), özel sağlık sigortasının varlığında da halâ kamunun ve özel sağlık kuruluşlarının üzerinde kalması tartışmalara yol açabilecek niteliktedir.

SORUMLULUK SİGORTALARI

Corona virüsü ile ilgili olarak en fazla sorun yaşanması olası alanlardan biri de sorumluluk sigortalarıdır. Özellikle işveren sorumluluk sigortalarında, işverenlerin hangi koşullarla COVID-19 hastalığına yakalanan çalışanlar için sorumlu tutulabileceği ve eğer sorumlu olacaklarsa, bunun bir iş kazası dolaysıyla mı yoksa meslek hastalığı dolayısıyla mı ortaya çıkmış sayılacağı tartışma yaratacak niteliktedir.

Bir işyerinde bir çalışanın Corona testi pozitif çıktıktan sonra, aynı işyerinde başka çalışanların da virüs kaptıklarının saptanması, işverenin gereken önlemleri almadığını ve bu sebeple hastalığın çalışanları arasında yayıldığını düşündürecektir. Öte yandan, işyerinde virüs saptanmış olmasa dahi, işletmenin faaliyetini sürdürmesi ve işe giden çalışanların toplu taşıma araçlarında virüse maruz kalmış olmaları halinde de işveren sorumluluğunun doğup doğmayacağı tartışması söz konusu olabilecektir. Bu saydığımız durumlarda birçok "sebep-sonuç bağı" problemi ile karşılaşılması kaçınılmazdır.

Diğer yandan, bir çalışanın işyerinde Corona'ya yakalanmasının bir iş kazası mı yoksa meslek hastalığı mı sayılacağı da farklı değerlendirmelere elverişli görünmektedir. Yargı bir kamyon sürücüsünün yurt dışı sefer sırasında gribe yakalanmış olması halini bir "iş kazası" saymıştır. Aynı şekilde, COVID-19 hastalarını tedavi ederken virüs kapan doktor ve sağlık personeli hakkında SGK'ya "iş kazası" bildirim yapılması söz konusudur.

BİREYSEL VEYA GRUP KAZA SİGORTALARI

Eğer Corona virüsü kaparak hastalanma bir "kaza" (ani ve dış etkiler sonucu meydana gelen bir hal) olarak nitelenirse, COVID-19 ebebiyle hayatını kaybetme veya sakat kalmayı da kaza sigortası anlamında "kaza" saymamız ve ölüm ve sürekli sakatlık teminatını işletmemiz gerekirdi. Ancak Kaza Sigortası Genel Şartları 4 (a) maddesinde "her nevi hastalıklarla bunların neticelerinin kaza sayılmayacağı" açıkça hükme bağlanmış olduğundan bu hallerde kaza sigortasının vefat ve sakatlık teminatları (ve varsa tedavi masrafları teminatı) devre dışı kalmış olacaktır.

Maden çalışanları zorunlu kaza sigortası bakımından da durum aynıdır. Genel Şartlar'daki "Kazanın Tanımı" başlıklı A.2 maddesinde "her türlü hastalıklı hal" kaza kavramı dışında tutulmuştur.

YANGIN SİGORTALARI

Yangın sigortaları ile ilgili olarak yurt dışında marketlerin ve dükkanların Corona virüsünün yol açtığı koşullar sebebiyle yağmalanması hallerinin teminata girip girmeyeceği tartışması ortaya çıkmıştır. Ülkemizde böyle bir durum şimdiye kadar görülmemiştir. Ancak "halk hareketleri" ve "kötü niyetli hareketler" teminatları bu gibi olayları kapsayabilecektir.

KREDİ (TİCARİ ALACAK) SİGORTALARI

Ekonomik güçlükler, mal veya hizmet alımlarından doğan borçların ödenmesinde bazı aksamalara sebep olabilmektedir. Bu da borçlunun ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesi hali için teminat sağlayan kredi (ticari alacak) sigortaları kapsamındaki sigortacıya yönelik istemlerin artmasına yol açacaktır. Borcun ödenmemesi Kredi Sigortası Genel Şartları A.8.2 maddesi anlamında bir "siyasi veya ekonomik bir olaydan veya benzeri herhangi bir yasal veya idari önlemden" kaynaklanmış ise, bu hal sigortacının sorumluluğuna dahil değildir. Ancak böyle bir halin var (Corona sebebiyle ortaya çıkmış) olup olmadığı kuşkusuz tartışmaya açık bulunacaktır.

TARIM SİGORTALARI

Koronavirüsünün yol açtığı elverişsiz durum, hiç kuşkusuz tarım sigortaları bakımından da önemli sorunların, sigortacıya yönelik istemlerin ortaya çıkmasına sebep olacaktır. Aynı şekilde besi hayvanları ile ilgili olarak da taleplerin artması söz konusu olabilecektir.



"En büyük riskler için hayat sigortası"

Küresel hayat primleri üretimi 2018 yılında, toplam sigorta prim üretiminin %54,3'ünü oluştururken, reel olarak %0,2'lik büyümeyle 2.8 trilyon dolara ulaştığı görülüyor. Kişi başına düşen hayat prim üretimi dünya ortalaması 2018 yılı için 370 dolar olarak hesaplanırken, Türkiye'de 17 dolar seviyesinde. Ancak 2019 yılı itibariyle %46,8 reel büyüme ile 11 milyar lira hayat sigortası prim üretimi gerçekleştiren Türkiye, son yıllarda hayat sigortacılığı sektöründe yakaladığı büyümeyi artan bir ivme ile devam ettiriyor.

Tüm dünyada daha önce benzeri görülmemiş zorlu dönemden geçtiğimiz bu günlerde hayat sigortası gibi geleceği güvence altına alan finansal ürünlerin önemi çok daha iyi anlaşılıyor. Hayat sigortası, vefat ya da sakatlık risklerine karşı sigortalının ve sevdiklerinin geleceğini güvence altına alıyor. Riskin gerçekleşmesi durumunda devreye giren sigorta, hak sahiplerine belirlenen teminat dahilinde ödeme yapıyor. Üstelik gelişen teknoloji ile şirketlerin geliştirdiği alternatif dağıtım kanalı ve sağladığı online işlemler müşterilere kolaylıkla bu ürünlere ulaşma imkanı tanıyor.


Hakan Cebeci

En büyük riskin hayat sigortası ile teminat altına alındığını ifade eden Halk Emeklilik Genel Müdür Vekili Hakan Cebeci, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Tüm dünyanın virüsle mücadele ettiği bir ortamda hayat sigortası gibi finansal güvence ürünleri önemli bir rol üstleniyor. Özellikle bir krediyle bağlantılı yaptırılması durumunda kredi borcunun da kapanmasını sağlayan ürün, vefat ya da sakatlık gibi üzücü bir durumun gerçekleşmesi halinde sigortalının yakınlarını ve ailesini en azından finansal açıdan bir yükten kurtarırken aynı zamanda bankaların da riskini minimize ediyor. Hayat sigortası riski yok etmese de, gerçekleşebilecek negatif olaylara karşı sizi hazırlıklı tutuyor" dedi. Cebeci, sigortalının korona nedeniyle vefat etmesi durumunda da poliçe kapsamında ödemelerin yapıldığını kaydetti.

Bereket Tekafül kuruldu

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri iştiraki Bereket Sigorta paylaşma ve dayanışma temelli Bereket Tekâfül'ü kurdu. Konut, ferdi kaza, kasko, işyeri sigortaları branşlarında hizmet verecek olan Bereket Tekâfül, aynı zamanda hayat sigortalarında da talepleri karşılayacak. 'Sigortadan Öte' sloganıyla kurulan Bereket Tekâfül tarafından yapılan açıklama ise şöyle: "İlhamını Anadolu'dan, gücünü paylaşım ve dayanışmadan alan ilk tekâfül modeli Bereket Tekâfül, sizinle büyüyor, sizinle bereketleniyor. Bizi biz yapan paylaşmaktır."

Reklam filmini izlemek için barkodu taratın.

Axa Sigorta ve EvdekiBakıcım işbirliğiyle ebeveynlere destek hizmeti

Axa Sigorta, EvdekiBakıcım iş birliği ile ebeveynlerin hayatlarını kolaylaştırmayı hedefliyor. Axa Sigorta, evlerimizden çıkamadığımız bu dönemde çocuklara EvdekiBakıcım'ın binlerce kalifiye oyun ablası ve özel ders öğretmeninden derslerini online olarak almalarını sağlıyor ve öğrenirken eğlenmelerine de destek oluyor. Axa Sigorta müşterileri EvdekiBakıcım hizmetinden herhangi bir ödeme yapmaksızın danışmanlık hizmetinin yanı sıra alacakları ilk dersten de ücretsiz bir şekilde yararlanabiliyor. Konuyla ilgili konuşan Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşcan,


Firuzan İşcan

"Müşterilerimizin hayallerini gerçekleştirirken her zaman güvenebilecekleri bir çözüm ortağına dönüşme bakış açısıyla geleneksel sigortacılığın dışına çıkmayı ve müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak yenilikçi çözümler sunmayı önemsiyoruz. Önlem olarak evlerimizde kaldığımız bu dönemde de çocuklar da eğitimlerine uzaktan devam ediyor" ifadelerini kullandı.



18 Nisan Köşe Yazarları Günü'nü kutladık

Gazetelerin adeta organik hafızası olan köşe yazarları, yayınların itibarını da dört bir yanından tutarak yükseltir. 36 yıldır sektörü aydınlatan Sigortacı Gazetesi olarak, fikirleriyle sektöre ilham veren yazarlarımıza teşekkürü borç bildik. Kaleminize sağlık, iyi ki varsınız.

sigortacı gazetesi

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

Art Direktör Feyza Nimet Kırmızı

Editör Umut Deniz Elçi

Haber Merkezi

Hande Bostanoğlu - Esra Nur Mocu - Gizem Tufan

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 - Mayıs 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.



Sigortacı Gazetesi yazarlar yemeği dijitale taşındı

Nisan ayı Sigortacı Gazetesi köşe yazarları buluşmasında bir araya geldik. Gelenekselleşen buluşmamızın bu ayki durağı ise öncekilerden çok farklıydı. Gazetemizin yazarlarıyla bu seferki toplantımızda "evlerinde" buluştuk. Toplantımız salgın nedeniyle uzaktan gerçekleştirilse de samimiyetimiz ve dostluğumuz mesafe dinlemedi. Siz de #evdekal'ın.

Kısa Süreli Eğitim Programları online platformda

Sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanan ve sektöre sunulan Kısa Süreli Eğitimler kapsamında birbirinden değerli eğitimlere yer veriliyor. Günlük 2-4 saat arasında değişen sürelerle planlanan ve eğitim sonrası katılım sertifikası verilecek olan kısa süreli online eğitim programları aşağıdaki tabloda yer alıyor.

TSEV MAYIS AYI EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Mesleki Sorumluluk Sigortaları ve Hasar Uygulamaları	4 Mayıs	Mahmut Saraçoğlu
İlişkiler ve İletişim	4-5-6 Mayıs	Iris Steinfeld Tunçay
Profesyoneller için İş İngilizcesi	4-5-6-7 Mayıs	Raj Kumar
Sigortacılıkta Psikoloji ve Davranışsal Ekonomi Uygulamaları	5-6 Mayıs	Dr. Hasan Meral
İK ve Eğitim Departmanlarına Yönelik Temel Sigortacılık	6-7-8-9 Mayıs	Faruk Ömrüuzak
Nakliyat Enstitü Klozlarına Hukuksal Bakış ve Yargıtay Kararları	7-8 Mayıs	Av. Egemen Gürsel Ankaralı
Sonuç Odaklı Satış için 15 Pratik Adım ve Sigortacığa Uyarlanması	8-9 Mayıs	Mehmet Muratoğlu
Yenilenebilir Enerji Santrallerinde olası Risk ve Hasarlar	11-12 Mayıs	Ülkem Devrim Aksar
Mutlu Çocuk Yetiştirme Sanatı	11-12-13 Mayıs	Iris Steinfeld Tunçay
Uygulama ve Örneklerle Operasyonel Planlama	12-13 Mayıs	Can Demirağ
Kredi / Alacak Sigortaları, Tek Risk (Ticari/Politik) Sigortası	13-14 Mayıs	Hayri Pekergin
Ofis Yogası	14 Mayıs	Iris Steinfeld Tunçay
Müşteri Deneyimi	14-15 Mayıs	Tuğçe Seçkin Arslan
Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun Sigortaya İlişkin Hükümleri	15 Mayıs	Özgür Öntürk (SDK Bşk. Yrd.)
Çalışan Performansını ve Gelişimini Etkileyen Bireysel Yaklaşımlar	15-16 Mayıs	Mehmet Muratoğlu
Öfke Kontrolü	20-21-22 Mayıs	Iris Steinfeld Tunçay
Mesafeli Satışla ilgili olarak Sigortacılık ve İlgili Diğer Mevzuatta Dikkat Edilecek Hususlar	21-22 Mayıs	Av. Bayram Battal
Hayat Sigortası Satışlarını Artırma Teknikleri	27-28-29 Mayıs	Mehmet Uygun
Çatışma Yönetimi	28 Mayıs	Erhan Tunçay
Ofis Yogası	29 Mayıs	Iris Steinfeld Tunçay

Online eğitimler nasıl bir platformda veriliyor?

İlgili eğitime atanan tüm katılımcılar; eğitmeni ve eğitmenin sunumuyla birlikte, varsa paylaştığı diğer dokümanları da görebiliyor ve canlı dinleyebiliyor. Diğer bir deyişle, derslerin verildiği fiziki sınıf ortamı sanal ortamda oluşturuluyor.

Katılımcılar, eğitmene soru sorabilir mi?
Her sanal sınıfta bir adet sohbet kutucuğu mevcut, tüm katılımcılar oraya sorularını ve yorumlarını yazabilir. Yazılanları eğitimdeki tüm katılımcılar ile dersin eğitmeni görebilir. TSEV eğitmenleri bu soruları sesli olarak cevaplayabilir ve tüm sınıf bu şekilde dinleyebilir. Ayrıca dileyen katılımcı sorusunu sesli bir şekilde de sorabilir.

Eğitimler mesai saatleri dışında mı oluyor?
Eğitmenlerin uygunluğuna bağlı olarak günün tüm saatlerinde planlanabiliyor.

Eğitime canlı olarak katılamayanlar daha sonra izleyebilir mi?
Platformda verilen tüm eğitimler kayıt altına alınıyor ve kayıt linkleri 24 saat içinde tekrar izlenebilmek üzere ilgili eğitime kayıtlı katılımcıların hesaplarına gönderiliyor. Kaydı izleyen katılımcılar da yine sohbet kutucuğuna yazılmış soruları okuyabiliyor böylece dersi olduğu gibi takip etme imkanını yakalıyor.

Talep doğrultusunda Kişisel Eğitim Programları planlandı

Nisan ayı boyunca şirketlerden gelen talepler ve salgın zamanı vakıf olarak sorumluluk bilinciyle katılımcıların motivasyonlarını artıracak, paylaşım imkanı sağlayacak Kişisel Gelişim Eğitimleri planlandı. Online Kişisel Gelişim Eğitimleri Mayıs ayında da devam ediyor.
Nisan ayında çok ilgi gören ve Iris Steinfeld Tunçay tarafından gerçekleştirilen "Ofis Yogası" eğitiminin amacı kısa meditasyon ve nefes çalışmaları ile zihin, ruh ve bedeninizi yenileyerek yaratıcılık, konsantrasyon, performansınızı artırmaktı. 4,5 ve 6 Mayıs tarihlerinde gerçekleşecek olan "İlişkiler ve İletişim" eğitimi bazı ilişkilerde sık sık iletişim kaynaklı problemleri anlamak ve çözmek odaklı. Bu eğitim ile ilişkilerde zorluk yaratan etkenleri anlamak; doğru ve kalpten iletişim ile daha sevgi dolu bir ilişki yaratmanın nasıl mümkün olduğu anlatılacak.



Kadrajımda Sigorta fotoğraf yarışması devam ediyor

Sigortanın bilinirliğini artırmak ve sigorta bilincini geliştirmek amacıyla düzenlenen 'Kadrajımda Sigorta' ödüllü fotoğraf yarışmasına katılım için son gün 12 Mayıs. Sonuçlar 15 Mayıs'ta Seçici Kurul değerlendirmesinden sonra açıklanacak. www.kadrajimdasigorta.com adresinden yarışmaya katılabilir ve geçmiş yarışma fotoğraflarına ulaşabilirsiniz.

Online Sonuç Odaklı Satış İçin 15 Pratik Adım Ve Sigortacılığa Uyarlanması

Sonuç Odaklı Satış için 15 Pratik Adım ve Sigortacığa Uyarlanması eğitimi 8 ve 9 Mayıs'ta Mehmet Muratoğlu tarafından online olarak verilecek. Çözüm alternatiflerinin değerlendirileceği bir eğitim olacak. Eğitimde yüz yüze yapılamayan satış eylemlerinin yönetimi anlatılacak. Eğitim sonunda katılımcıların "Satış epistemolojisi", "Satış-Müşteri hedef bilgilerinin kaynağı-doğruluğu ve bunların nasıl kullanılacağı", "Satış hikâyelerinin kurgulanması ve müşteriye anlatımı", "Satışta karşılaşılan zorlukların neler olduğu ve nasıl tanımlanacakları", "Çözümlerin analizi ve sonuca giden hareketliliğin doğru anının belirlenmesi", "Müşteri için temiz bir gündem oluşturma ve müşteriyle gündem üzerinde nasıl anlaşılacağı", "Müşteri için satışın anlamlandırılmasının ve boyutlandırılmasının ne şekilde yapılacağı" konularında bilgi sahibi olması amaçlanıyor.

Temel Sigortacılık Eğitim Programı online platformda

TSEV, Mart ayından bu yana Koronavirüs önlemleri kapsamında sınıf eğitimlerine ara vermiş durumda. Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nın (TSEP) ikinci yarıyılı bu ayın sonunda online ortamda tamamlanacak. TSEP programı katılımcılarına eğitimlerin online verilmesinin avantajları da sunuldu. İsteyen herkes bir başka branşın eğitimlerine canlı katılabildiği gibi sonrasında eğitimlerin kayıtlarına ulaşabilmeleri sağlandı.

Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

Korona önlemleri kapsamında Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı'na Nisan ve Mayıs aylarında ara verildi. TSEV tarafından her ayın ilk salı günü başlayacak şekilde organize edilen "Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 2 Haziran'da başlıyor. Mayıs ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacak. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 29 Mayıs. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye TSEV web sitesinden ulaşabilirsiniz.

Erken kayıtta indirim fırsatı online eğitimler için de devam ediyor

Online olarak sunulan eğitimler için, 3 iş günü öncesine kadar kayıt olan herkese eğitim ücreti indirimli olarak uygulanacak. Ayrıca erken kayıt indirimine ilave olarak, toplu katılımın yapıldığı derste, katılımcı sayısına bağlı olarak %10 ile %35 arasında değişen oranlarda özel indirim fırsatları da sunuluyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.





ÇETİN ÖZTÜRK
cetinozturk@eczacidergisi.com

Epidemi, pandemi ve infodemi

Epidemi: Salgın
Pandemi: Tüm ülkelere yayılmış
İnfodemi: Tüm ülkelerde görülen bilgi kirliliği

INTERNET teknolojilerinin ortaya çıkarttığı zengin ve bağımsız içerik üretimi imkanıyla birlikte, yatay bir bilgilendirme modelinin hayata geçeceği, katılım ve demokrasinin güçleneceği argümanı bilgi çağının en önemli mesajıydı. Hiç kuşkusuz internet ve bulut teknolojileri ile herkesin bilgiye erişimi ve HERKESİN bilgiyi bağımsız ve kontrolsüz bir şekilde üretimi daha hızlı ve mümkün hale geldi. Fakat bu serbestlik, günümüz krizinde de görüldüğü gibi aşırı bilgi ve paylaşım bombardımanı, neyin doğru neyin yanlış olduğu bir ayrımı zaman zaman imkan dışı bırakmaktadır.
Neticede bu kontrolsüz bilgi paylaşımı ile gerçekleşen dezenformasyon olmuştur.
Bu da hayatımıza, epidemi ve pandemiden sonra yeni bir kelimenin girmesine sebep olmuştur. O da bilgi kirliliği yani İNFODEMİ.
"Yakın bir dostumdan gelen bilgiye göre..."
"Çok yakın arkadaşım doktor annesinden duymuş."
Hepimiz, bu giriş cümleleriyle başlayan bir çok mesaj aldık. Sonra bunların fake olduğunu öğrendik.
Artık bilgi nereden gelirse gelsin tam emin olamıyoruz.
O kadar şüpheciyiz ki, Sağlık Bakanı tarafından açıklanan rakamların doğruluğundan dahi şüphe ediyoruz. "Evde ölenler kayda alınmıyor" diyoruz. "Sadece falanca yerde 100 tane cenaze vardı. Nasıl olur Türkiye'nin tamamında 127 ölü" gibi bilgiler de geliyor.
Kim bilir belki de haklısınız?
Bir diğeri bazı ilaçların iyi geldiğini ifade ediyor. Ama bunların hiçbiri kanıta dayalı değil. İşte bunların hepsi İnfodemi'yi yaratıyor. Yani Bilgi Kirliliğini Salgını.
Sonuçta aynı rakamlar verilse dahi. bu bilgilendirmeleri şeffaf manipüle edilemeyecek bir kurum yapsa ve hatta yerel yönetimlerden alınan bilgileri derleyen bir kurum olsa daha inandırıcı olurdu. Örneğin, ABD'de verileri John Hopkins Üniversitesi veriyor.
Peki bu infodemi hastalığından kurtulmak için ne yapmak lazım.
Ben bir şeyler karaladım ama inanıyorum ki, sizler bu önerilerime çok daha fazlasını ekleyeceksiniz. Mutlaka katkılarınızı bekliyorum.
cetinozturk@me.com

SİZİN YAPMANIZ GEREKENLER

- Her zaman sosyal ağlarda karşılaştığımız bilgiye karşı şüpheci olmalıyız. Bu duruş, öncelikle fake içeriklere mukavemet etme anlamında önemli bir adımdır.
- Bize gelen içerikleri direkt olarak paylaşmadan önce, bilgi kaynakları ve içeriği paylaşan hesapların gerçekliği mutlaka araştırılmalıdır.
- Bir paylaşımı beğenmeden, retweet etmeden veya paylaşmadan önce düşünülmelidir. Yapacağımız işlemin sonuçları hakkında düşünmeliyiz.
- İçeriğin kim tarafından ve ne zaman paylaşıldığına dikkat edilmelidir.
- İçeriğin ne amaçla paylaşıldığı üzerine düşünülmelidir. Bir şeyler kötülenirken bazı başka markalar ön plana çıkarılıyorsa kesin subliminal mesaj içeriyordur.

KURUMLARIN YAPMASI GEREKENLER

- Uluslararası sosyal medya şirketleri asılsız haber tespitinde daha hızlı davranmalıdır. Asılsız haber paylaşan kişilerin hesapları askıya alınmalıdır.
- Bağımsız fact-checking (içerik doğrulama) sistemleri geliştirilmeli ve yaygınlaştırılmalıdır.
- Sosyal medya platformları belirlenen fake içerik ve hesaplar hakkında devamlı bilgilendirme yapmalıdır.
- Dezenformasyonla mücadele anlamında, merkezi değil yerel ve bağımsız otoritelerle daha fazla iş birliğine gidilmelidir

İNFODEMİ EN AZ SALGIN KADAR, BAĞIŞIKLIK SİSTEMİNİZİ YIKICI BİR HASTALIKTIR. DOĞRULANMAMIŞ BİLGİ, KİRLİ BİLGİDİR, VİRÜTİKTİR. İNFODEMİYE KAPILMAYIN. KİRLENMEYİN, KİRLETMEYİN.



ALEYNA TİLKİ
Bir yetenek programıyla ünlenen ve son yıllarda türkçe popa bir bomba gibi düşen genç şarkıcı Aleyna Tilki, 'Yalan' şarkısıyla dijital listelerin başını çekiyor.



SAINT JHN
Amerikalı rapçi Saint Jhn'un 'Roses' şarkısı son dönemin en dikkat çekici işlerinden biri. Saint Jhn'un 'Roses' şarkısı Imanbek Remix'iyle listelerin üst sıralarında.

YERLİ
1- Yalan - Aleyna Tilki
2- Daha İyi - Hande Ünsal
3- Bu Saatten Sonra - Dicle Olcay
4- Uslanmıyor Bu - Zeynep Bastık
5- Olur Olur - İlyas Yalçıntaş
6- Çok Sevmek Yasaklanmalı - Sinan Akçıl, İrem Derici, Mustafa Ceceli
7- Ömrüm - Ziynet Sali
8- İki Hece - Berkay
9- Hesabıma Yazıyor - Oğuzhan Koç
10- Selam - Ersay Üner

YABANCI
1- Roses (Imanbek Remix) - SAINt JHN
2- Dance Monkey - Tones And I
3- Ritmo - Black Eyed Peas feat J Balvin
4- Ride It - Regard
5- Bad Guy - Billie Eilish
6- Lalala - Y2K feat Bbno$
7- On My Way - Alan Walker feat Sabrina Carpenter & Farruko
8- Camarero - Andra feat Descemer Bueno
9- Stupid Love - Lady Gaga
10- The Man - Taylor Swift

Kaynak: Spotify

İzm'ler Ne Kadar Bizim?

Ayşe Yazıcılar

İzm'ler, felsefe kitapları arasında ya da tarihin tozlu sayfalarında mı kaldı? Günümüzde neredeler, nereye tutunuyorlar? Düşünce dünyamıza hangi izm ne kadar ve ne şekilde tesir ediyor, fark edebiliyor muyuz? İzm'lerin her birisi farklı bir hayat tarzı teklifinde mi bulunuyor? Gündelik hayatımıza yansımaları nelerdir? Önümüze sunulan, parlatılan, özendirilen yaşam biçimlerinin aslında sağlam bir temeli ve emeli olabilir mi? İzm'lerden bağımsız düşünmek, İzm'ler üstü bir hayat tarzı benimsemek mümkün mü? En önemli soru ise; İzm'ler "Ne Kadar Bizim?"



202 sy. 22 TL

Covid-19 Koronavirüs El Kitabı *Muhammet Taşdemir*

Bu el kitabı, COVID-19 Koronavirüs hakkında bilgilenmek ve bilinçlenmek adına oldukça sade ve kaynakları belirlenmiş bir şekilde hazırlandı ve okuyucuya sunuldu.
- Günlük hijyen kurallarına nasıl uyulmalıdır?
- Çocuklara COVID-19 nasıl nnlatılmalıdır?
- COVID-19'un ilacı veya aşısı bulunacak mı?

Buna benzer 50 soru-cevaptan oluşan bu rehber, COVID-19'a karşı edinmeniz gereken bilgiyi sunmayı ve komplo teorilerinden uzak bir şekilde bizleri yeterince bilinçlendirmeyi hedefliyor.



84 sy. 12 TL

Şahane Hatalar-Yüzleşme

Liz Ruckdeschel

Kader diye bir şey vardır ve senin seçimlerinle değişir. Büyük sırlar ortaya çıkmak üzere. Hillsdale Lisesi ilk bakışta sakin bir okul gibi görünür.
Öğrenciler derslere girer, öğretmenler sınav kağıtlarını okur, herkes geleceğini inşa etmekle meşguldür.
Ama aslında her sınıf için için kaynıyor.
Herkesin birbirinden sakladığı çok şey var.
Şahane hatalar yapmak için zemin müsait. Tek eksik ise okuyucu.
Kitap okurlarını okuldaki sırların bir parçası haline getirmeyi vaadediyor.



256 sy. 19 TL



Lemonade Almanya'nın ardından Hollanda'ya da adım attı

Yapay zeka ile çalışan New York merkezli bir sigorta şirketi olan Lemonade, Almanya'nın ardından Avrupa'da ikinci nokta olarak Hollanda'yı belirledi. Artık Hollandalılar da sigorta taleplerine Lemonade'in yapay zekası ile yanıt alabilecekler. Müşteriler Lemonade uygulaması ile saniyeler içinde sigortalı olabilecekler.

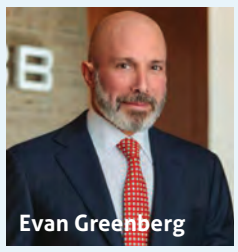
GELENEKSELDEN FARKLI

2016 yılında Almanya'ya gelerek sigorta taleplerine cevap veren Lemonade, 2020'de de Hollanda'ya gelerek geleneksel sigortacılık modelinden farklı olarak işlemler için sabit bir ücret alarak talepleri yanıtlayacak.

Lemonade'ın kurucu ortağı ve CEO'su Daniel Schreiber konuyla ilgili şu açıklamaları yaptı: "Hollandalı tüketicilerden aldığımız birçok talep nedeniyle Hollanda'yı bir sonraki Avrupa lansmanımız için seçtik. Eşsiz sigorta poliçemiz yalnızca piyasadaki en şeffaf, uygun fiyatlı ve misyon odaklı değil, aynı zamanda özellikle bisiklet hırsızlığı kapsamı ve daha fazlası ile Hollandalı tüketiciler için hazırlandı."

Chubb CEO'su Greenberg: COVID-19 ödemeleri sektörü iflasa götürebilir

Küresel sigorta şirketi Chubb'ın CEO'su Evan Greenberg, Bloomberg'e yaptığı açıklamada koronavirüs pandemisine bağlı iş kesintileri için geriye dönük olarak ödeme yapmalarına yönelik yasal çabaların sektörü iflasa götürebileceğini söyledi. Sigorta sektörünün ABD'nin "Ekonomik tesisatının temel bir parçası" olduğunu belirten Greenberg, şirketleri talepler için ödemeye zorlamanın büyük hasar yaratacağını anlattı. "Bir sözleşmeyi geriye dönük olarak değiştiremezsiniz. Bu durum anayasaya aykırı" diyen Greenberg, sigorta sektörünün bir yıl içinde sigortaladığı tüm normal riskleri ve felaket olaylarını desteklemek için sadece 800 milyar dolar sermayeye sahip olduğunu kaydetti.


Evan Greenberg



EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co

Değerlerimiz öncelikleniyor

DÜNYAYA bir göz attığımızda yapılan öngörüler; eğer yılın ikinci yarısında COVID-19'un etkileri azalmaya başlar ise, dünya ekonomisinin 2020 içerisinde sadece %3 daralacağı ve gelişmiş ekonomilerin ise ortalamada %6 daralacağı yönünde. Daha detaylı öngörülen daralmalar ise; Avrupa Birliği %7, İngiltere %6, Amerika Birleşik Devletleri %6, Rusya ve Japonya %5 daralacak.

Küresel ekonomide büyük rol oynayan ülkelerdeki daralma/küçülmeler diğer bütün ülkeleri önemli ölçüde etkileyecektir. Büyük Buhran sonrası dünya tarihindeki en büyük kriz beklenmekte. Krizler her zaman değişimlerin ve fırsatların habercisidir. Son 10 senede Değerleme (valuation) Değerlerimiz'in (values) önüne geçti. COVID-19 sonrası göstergeler değerlerimizin daha önem kazanacağı yönünde. İnsanlar sosyal yardım ve sağlık konusunda eskisine nazaran çok fazla talepkâr olacak. Değerlerimizin önem kazanmasıyla İklim Değişimi (climate change) konusuna daha fazla önem verilecek. İklim Değişimi Değerlerin önem sırasında kesinlikle ön sıralara gelecek. İklim değişimi bir dünya sorununu, COVID-19 gibi bir dünya krizinden sonra herkesin odak konusu değişecek diye düşünüyorum. Dünyanın merkezinde yer alan ortak bir sorundan kimsenin kendini izole etme gücüne sahip olmadığını düşünüyorum.

Bizler ise hayatımıza devam ederek değerlerimizi tekrardan gözden geçirdiğimiz şu günlerde, risklerimizi daha dikkatli değerlendirmeye başladığımızı ve güven faktöründeki değerin de değişkenlik gösterdiğini görüyor olacağız. Sigortada en önemli konu güven. Söz konusu değişimler sigortanın da değerinin anlaşılmasını ve önemini göz önüne getirecektir diye umuyorum.

Herkesin sigortaya en çok ihtiyaç duyduğu zamanlar. Her gün küresel olarak fakirleştiğimiz şu zamanlarda kimse sigortasız hayatına devam edecek kadar zengin veya cesaretli değil. Yaşadığımız zor günlerin üstüne bir de diğer beklenmedik risklerden dolayı finansal açıdan daha da zor duruma düşmek istemeyiz.



"Virüs sigortacıları 'meteor' gibi vuracak"

Allianz SE CEO'su Oliver Baete, Bloomberg'e verdiği röportajda koronavirüsün sigorta şirketlerinin iş modellerini değiştirdiğini ve sektörde 'büyük' kayıplara neden olacağı konusunda uyardı. Baete, virüsün sınırlı sayıda meslekleri değil tüm ekonomiyi kapanmaya zorladığını ve durumun tahmin edilenden uzun süreceğini söyledi. Baete, "Salgın sektörümüze bir göktaşı gibi vurdu. Sektörün toparlanması zaman alacak" dedi. Baete, Allianz'ın en büyük potansiyel riskinin Avrupa'daki iflaslar olacağını dile getirdi. Almanya'da uygulanmasına karar verilen plana göre, hükümet bu yıl içerisinde ticari kredi sigortacılarının 30 milyar euroya kadar zararını destekleyecek. Karşılığında sigortacılar primlerinin %65'ini hükümete geri ödeyecek.

İngiliz sigortacılardan salgında 7 milyon evcil hayvana sigorta desteği

Koronavirüs (COVID-19) pandemisi sürecinde sigortacılar, sigortalılarının yanında olmaya devam ediyor. İngiliz Sigortacılar Birliği'nin (ABI) yayınladığı açıklamaya göre 7.7 milyon sigortalı evcil hayvanın poliçe kapsamını genişletiliyor. Koronavirüs sürecine özel olarak yapılan bu değişiklikler ile ABI, salgın sürecinde sigortalı evcil hayvanlara yardım ve destek sunacaklarını açıkladı. 2019 yılında evcil hayvan sigortasında 815 milyon sterlin'lik rekor ödeme yapan sigortalılar adına özellikle veteriner faturalarını karşılamak için ürün kapsamı genişletiliyor.

RUTİN TEDAVİLERE ESNEK KOŞULLAR

Salgının devam ettiği İngiltere'de veterinerler sadece aciliyet içeren tedaviler için açık bulunuyor. Sunulan taahhütler arasında sigorta şirketlerinin evcil hayvanların aşılama gibi rutin tedavileri için de esnek koşullar sunduğu belirtiliyor. Ayrıca sigortalılar yoğun taleplere hızlı bir şekilde müdahale edebilmek için gerekli iş sürekliliğini devam ettirebilmek adına da planlar yapıyor. Endişe veren salgın süreci boyunca aynı hizmetler seyahat, otomobil ve konut sigortası yaptıran müşteriler için de şirketler tarafından sunuldu.

SİGORTALILAR ÖN PLANDA

İngiliz sigortacıların salgın sürecindeki taahhütleri ise şöyle sıralandı;

Hizmet sağlayıcılar ile yakın işbirliği kurmak, sigortalılara yardımcı olmak için veterinerler ile ortak çalışmak, evcil hayvanların aşı ve sağlık kontrollerine destek sağlamak, sigortalılara Koronavirüs salgını ile ilgili güncel bilgileri vermek.

2019'DA REKOR KIRILDI

ABI'ın 2019 yıl sonu rakamlarına göre evcil hayvan sigortası yapan şirketler son 10 yılın rekorunu kırarak veteriner tedavilerini karşılamak için 815 milyon sterlin ödedi. Kayıtlara göre toplam 992 bin tazminat talebinin 211 bini kedi, 749 bini ise köpekler için olmuştu. Şirketler bu toplam taleplerde kediler için 136 milyon sterlin, köpekler için ise 622 milyon sterlin ödeme yaptı.





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Şartlar değişime zorluyor-II

***COVID-19** salgın gerçeği küresel olarak tüm dünyayı şaşkına çevirdi. Çoğumuzun hala evde kalma fikrini sahiplenerek, gerekli ihtiyaçların dışında alışveriş yapmaktan kaçındığımız bu günlerde satın alma yaklaşımımız nasıl değişti? Sigorta müşterilerinin beklentileri neler olabilir? Ayrıca, kendimize uyarladığımız bu yeni düzen, yeni ve kalıcı alışkanlıklar getirecek mi?*

COVID-19 salgını nedeniyle tüketici davranışının ne kadar değişeceğini söylemek için henüz çok erken. Bütün ülkeler, kendi yaşadıkları COVID-19 sürecinin farklı aşamalarından geçtikçe, bu salgının satınalma üzerindeki ani etkileri hakkında daha fazla bilgi edinmiş olacağız. Nielsen, Çin'de pandeminin başlangıcından itibaren diğer etkilenen ülkeleri de içine alan müşteri davranış araştırmaları gerçekleştirdi. Bu araştırmada COVID-19 haberlerinin halka ulaştıkça tüketici eğilimlerini izlediler ve tüketicilerin, topluluklarındaki COVID-19 yayılımı konusundaki farkındalıklarına dayanarak altı davranış aşamasından geçtiğini keşfettiler[1]:

1. Proaktif sağlık odaklı satın alma
2. Reaktif sağlık yönetimi yapmak
3. Erzak Saklama (Kiler) hazırlığında bulunmak
4. Karantinaya alınmış yaşam hazırlığı yapmak
5. Kısıtlı yaşam içinde olmak
6. Yeni bir normal yaşama dönmek

Nielsen'in korona virüs ile ilgili yaptığı bu anahtar tüketici eğilimleri araştırmasına göre, tüketici davranışlarındaki bu değişikliklerin uzun vadede olup olmayacağını bilmemiz biraz zaman alacaktır. Bu arada, çoğu hizmet üreticisi veya servis sağlayıcılar, ticari durgunluğun etkisini azaltmak için daha yüksek e-ticaret satışlarını sürdürmek için çaba göstermektedir. Sigorta sektöründe ise, çoğu sigorta şirketinin en büyük dağıtım kanalı olarak kullandığı acenteler ise mevcut müşterilerini yenilemekle uğraşmakta ve yeni satış fırsatlarıtla ilgili geleceğe dönük bir planlama yapamamaktadırlar. Bugün itibariyle, salgının satışlar üzerindeki etkisi tam olarak hissedilemese dahi önümüzdeki günlerde fazlasıyla hissedileceği kabul edilmektedir. Sigorta şirketleri bu süreçte sigortalı davranışlarını yakından takip ederek, onların yenileme zamanlarında beklentilerini karşılayacak ürün tasarımlarına yönelmeleri, aynı zamanda dağıtım kanallarında, dağıtım kanalları lehine regülasyona gitmeleri beklenecektir. Şimdiden pandeminin satışlar üzerindeki etkisini azaltmak için hangi kanallar üzerinde yapısal değişikleri düzenleyeceklerine karar vermelidirler.

Sigorta branşlarının lokomotifi konumunda olan araç sigortalarını değerlendirdiğimizde, çoğu sigortalı otomobil sahibinin artık çok daha az araba kullandığını söyleyebiliriz. Sürüş alışkanlıklarının önemli ölçüde etkilenmesiyle, sigorta şirketlerinin sigorta poliçelerinde herhangi bir değişiklik yapıp yapmayacağı ve bu süreçte satın alma davranışlarının hangi tekliflere karşın, nasıl etkileneceğiyle ilgili soruları taşımaları, şirketlerce normal karşılanan bir tutum olarak kabul edilmelidir. Günün şartlarına uygun olarak, sigortalıların aşağıdaki soruları sormaları beklenmeli ve bu duruma uygun hareket alanları belirlenmelidir.

- Artık eski sıklıkta işe gidip gelmiyorum, sigorta primimden indirim alabilir miyim?
- Primlerimi yıllık kilometre kullanımına bağlı olarak belirleyebilir miyim?
- Kullandığım kilometre başına prim ödemesi yapabilir miyim?
- Poliçemi dondurabilme hakkım (belirlenen süre için) olabilir mi?
- Ödeyemediğim poliçe primlerinde erteleme (3 veya 6 ay) yapılabilinir mi?

ABD'de COVID-19' a bağlı olarak araç kullanımında gözle görülen bir oranda bir düşüş yaşanmaktadır. Bu nedenle California Tüketici Federasyonu Eğitim Vakfı, California Sigorta Komiserliğine çağrı yaparak, araç sahiplerine prim iadesi yapmalarını talep etmiştir. Çünkü daha az kullanımın daha az kaza, daha fazla kâr anlamına geldiği ifade edilmektedir. Ancak ülkemizde böyle bir uygulama zor görünse de, bunun yerine, iade edilmesi olası bir tutarın, bir sonraki poliçede geçerli olacak şekilde yürürlüğe konması da söz konusu olabilir.

Kaynak: [1] https://www.nielsen.com/us/en/insights/article/2020/key-consumer-behavior-thresholds-identified-as-the-coronavirus-outbreak-evolves/

Apple ve 2020'de gelecek yeni kablosuz kulaklık modelleri

Apple, kablosuz kulaklık pazarının bir numaralı isimleri arasında yer alıyor. AirPods ve AirPods Pro ile yüksek satış rakamlarına ulaşan firma, bunların arasına yakında bir AirPods X modelini de ekleyecek gibi görünüyor. Bu modelin kulak içi formunda olacağı, sporculara hitap edeceği ve kesin olmasa da gürültü engelleme sunmayacağı düşünülüyor. 200 dolarlık bir fiyat etiketi bulunacağı iddia edilen B517 kod adlı kulaklık, eylül ya da ekim gibi karşımıza çıkarılabilir. Buna ek olarak kafa üstü formunda bir kulaklık da geliyor. Şimdilik B515 kod adıyla geçen bu ürün, 350 dolarlık bir fiyata sahip olacak, WWDC 2020'de tanıtılacak ve etkili ve güçlü gürültü engelleme özelliğine sahip olacak deniyor. Pazara çıkacağı isim



henüz tam olarak netleşmeyen kafa üstü formundaki bu kablosuz kulaklık modeli, yüksek ihtimalle üst düzey malzemelerden üretilecek ve aynı zamanda çok yüksek ses kalitesi ile kullanıcıya ulaşacak gibi görünüyor. Firmanın şimdiye kadar kendi logosunu taşıyan hiç kafa üstü kulaklık çıkmadı. Bu açıdan bu kulaklık kullanıcı kitlesi tarafından merakla bekleniyor.

Samsung'da yüzler koronavirüs salgınına rağmen gülüyor

Paylaşılan bilgilere göre şirketin koronavirüs salgınından pek de etkilenmediği görülüyor. Şirket, 2020'nin ilk çeyreğinde gelirlerini yüzde 5 artırdığını duyurdu. Samsung ilk çeyrekte 55 trilyon won (44,9 milyar dolar) gelir elde ettiğini açıkladı. Operasyon kârının ise yüzde 3'lük bir artış gösterdiğini belirten Samsung, 2020 yılının ilk çeyreğinde faaliyet kârını 6,4 trilyon won seviyesine yükseltmesi bekleniyor. Samsung'un kazanç rehberiyle ilgili detaylar ise henüz açığa çıkmış değil. Samsung'un bu bilgilerinin ilerleyen aylarda yayınlanacak raporda ortaya çıkacağı belirtiliyor. Daiwa Securities analisti SK Kim, CNBC ile bir röportaj gerçekleştirdi ve bu röportajda şirketin bellek yongası biriminin kısa vadede iyi bir performans sergilemiş olmasının tahmin edildiğini söyledi. Tüm bunlarla birlikte, şirket ilk çeyrekte koronavirüs salgını sebebiyle bir zarara uğramasa da salgının boyutunun devam etmesi şirketi önümüzdeki günlerde zarara uğratabilir. Eğer koronavirüs salgınının önüne geçilemezse önümüzdeki çeyrekte şirket açısından iyi günlerin beklemediği düşünülüyor.





Tıbbı malzeme teslimatının hızlı yolu:

Drone'lar

Çin; uzun zamandır potansiyel olarak enfekte olduğu öngörülen alanlarına gerekli teslimatları drone'lar sayesinde gerçekleştiriyor. DJI ve DJI'ın dünyanın dört bir yanındaki seçkin birkaç iş ortağı teknolojik ve operasyonel açıdan sınırları zorlayaran ürünlerini teste tabi tutuyor. Drone'lar, dünyanın birçok farklı yerinde çeşitli teslimatları gerçekleştiriyor. Yapılan araştırmalara göre dünyada trafiğin en yoğun olduğu ülke olan Meksika'da vatandaşlar, her yıl yaklaşık 45 gününü trafikte kalarak geçiriyor. Özellikle acil durumlarda hasta sağlığı için oldukça risk teşkil eden trafik sorununa karşı ülkede hastanelere teslimatlar drone'lar aracılığıyla gerçekleştiriliyor. Drone modelleri koronavirüs salgınıyla mücadelede oynadığı önemli rolü korumayı sürdürüyor.

Facebook Zoom'un rakibi Messenger Rooms'u tanıttı

Koronavirüs nedeniyle evinde kalan ve evinden çalışmaya başlayan kişilerin bir toplu görüntülü görüşme ihtiyacı ortaya çıktı. Bu boşluğu bir anda patlayan Zoom doldurdu. Bu durum elbette Facebook gibi devlerin hoşuna gitmedi, ancak onlarda Zoom gibi geniş bir toplu görüşme altyapısı bulunmuyor ve Zoom kadar basit bir deneyim de sunulmuyordu. Salgın sürdüğü için bu alandaki talebin azalmayacağını iyi bilen Facebook, karşımıza Messenger Rooms ile çıktı. Messenger uygulamaları üzerinden erişim sunulabilen bir özellik olan ancak hazırlanan gruplara katılım için Facebook hesabına ihtiyaç duymayan Rooms, 50 kişinin aynı anda video sohbet yapabilmesine imkan tanıyor.





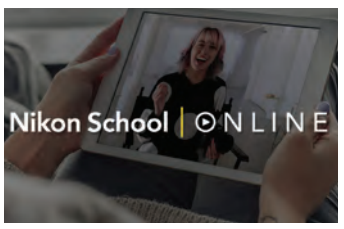
Karşınızda trafiğe çıkabilen iş jeti

Birçok kişinin hayatını inanılmaz kolaylaştıran özel uçaklar diğer adıyla iş jetleri, uzun zamandır hayatımızda yer alıyor. Şehirler arası hava ulaşımını önemli kişiler, iş adamları, siyasiler ve ultra zenginler için çok daha rahat hale getiren hava aracı, bu sefer çok farklı bir konuyla gündeme geldi. Karşımıza uçması değil trafikte gitmesi için tasarlanan bir iş jeti çıktı. Bu aracın arkasında ABD merkezli Exotic Coach firması yer alıyor. Tam 40 bin saatlik bir emeğin ve 2 yıl sürenin sonrasında hayat bulan bu araç, Learjet imzalı bir iş jetinin limuzin hale getirilmiş hali. Bünyesinden jet motorları çıkarılan ve onun yerine çok güçlü bir ses sistemi yerleştirilen araç, belirtildiği gibi trafiğe yasal olarak çıkma hakkına sahip. Merkezinde GM'den gelen tam 8,1 litrelik bir V8 motor bulunan bu çok özel limuzin, iddia edildiği kadarıyla yürüyen aksam ile alakalı patenti alınan bazı parçalara dahi sahip. İş jetinin ana gövdesini bozmadan normal yolda yürür hale getirme görevini çok iyi şekilde yerine getiren Exotic Coach, limuzin formuna dönüştürülen iş jeti modelini dört adet 28 inç jantlara sahip teker üstüne kurmuş durumda.

Retro tasarımlı yeni elektrikli motosiklet

Elektrikli motosiklet pazarı yeni modeller ile büyümeyi sürdürüyor. Bunların en yenisini karşımıza çıkaran Huck Cycles, yeni modeliyle retro tasarım sevenleri büyülüyor. Minimal tasarımıyla kitlesine hitap eden iki kişilik motosiklet, genel olarak basit bir çizgide olmasına rağmen dikkat çekmeyi biliyor. Farklı versiyonları bulunan ve 750W, 1.000W ve tam 3.000W gücünde alınabilen motosiklet, önde ve arkada disk frenler kullanıyor. Aynı zamanda ön ve arkada konforlu yolculuk için süspansiyon sistemi de bulunan motosiklet, gece sürüşü için aydınlatma sistemiyle de donatılmış durumda. Versiyona bağlı olarak 64 km/s hıza çıkabilen model, yasal limitler ile sınırlandırılmış ve bu açıdan daha şehir içinde kullanıma hitap ediyor. Şehir içerisinde 64 km/s hız birçok kişi için fazlasıyla yeterli görünüyor. Motosiklet ile yine modele bağlı olarak 80 km menzile kadar çıkış yapılabiliyor. Bu da kullanıcılar için oldukça yeterli duruyor.



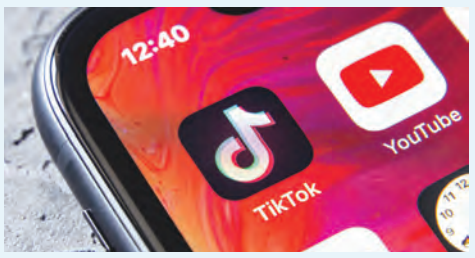


Nikon ücretsiz fotoğrafçılık kursu sunuyor

Okulda yer alan 10 dersin tamamı 30 Nisan tarihine kadar ücretsiz olarak yayınlanacak. Sınıfların normalde her birinin fiyatının 15 ila 50 dolar arasında değiştiğini belirtmekte yarar var. Her sınıf profesyonel bir fotoğrafçı tarafından veriliyor ve dersler kullanıcıların daha iyi fotoğraf çekmelerine büyük katkı sağlıyor. Bazı kurslar Nikon'a özgü ürünleri kapsıyor ancak birçoğu temel fotoğrafçılık temellerini içeriyor. Dolayısıyla, bir Nikon kamera olmaması durumunda da derslerin yararlı olacağını söylemekte fayda var. Şirket tarafından hazırlanan kursları izlemek istiyorsanız Nikon'un internet sayfasını ziyaret edebilirsiniz.

YouTube TikTok'a rakip "Shorts"u yıl sonuna yetiştirecek

Popülerliğini ciddi oranda artıran video uygulaması TikTok, her şeyi değiştiriyor. Özellikle gençlerin yüksek oranda kullanmaya başladığı ve video izlemek için tercih ettiği servis, Google'ı da etkilemiş durumda. YouTube, uygulamasında yer alacak Shorts isimli bir özellik üzerinde çalışıyor. Kullanıcıların TikTok benzeri kısa videolar atmasına ve YouTube'un hazır müziklerini kullanmasına imkan tanıyacak Shorts, yıl sonunda kullanıma çıkacağı tahmin ediliyor. Firma bu konuda çok acele etmiyor. Shorts'un yanı sıra YouTube için yeni özellik daha geliyor: "Bedtime Reminders". Bu özellik ile kişilere artık video izlemeyi sonlandırması ve uykuya geçmesi konusunda bildirim yapılacağı aktarılıyor.





FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Mücbir sebep nedeniyle vergi ve sigorta primlerinde erteleme:

HAZİNE ve Maliye Bakanlığı yayımladığı 518 No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile; koronavirüs salgını nedeniyle mücbir sebep kapsamında bazı mükelleflerin bir kısım vergisel yükümlülüklerini ertelemiştir. Ticari, zirai ve mesleki kazanç yönünden gelir vergisi mükellefi olanların tamamı bu ertelemelerden faydalanacaktır. Öte yandan; tebliğde sayılan bazı ana faaliyet alanlarında faaliyette bulunan mükellefler ile İçişleri Bakanlığınca alınan tedbirler kapsamında geçici süre faaliyetine ara verilen işyerlerinin bulunduğu sektörlerde faaliyette bulunanlar da bu ertelemelerden yararlanacaktır. Mükellefler, bu kapsama girip girmediklerini İnteraktif Vergi Dairesinden sorgulayabilmektedir.

Ana faaliyet alanı olarak; tebliğin yayımlandığı 24 Mart 2020 tarihi itibariyle mükellefin vergi dairesi kayıtlarındaki ana faaliyet koduna göre değerlendirme yapılacaktır. Ancak; mükellefin vergi dairesi kayıtlarındaki ana faaliyet kodu bu kapsama girmiyor görünmekle birlikte, ana faaliyet alanı olarak tebliğde sayılan sektörlerden birisinde fiilen iştigal ettiğini ispat ve tevsik edenler de bu ertelemelerden faydalanabilecektir. 2020/3 sayılı Uygulama İç Genelgesinde bu yöndeki başvuruların şekli ve bunların sonuçlandırılmasıyla ilgili açıklamalar yapılmıştır.

Tebliğ kapsamına giren mükelleflerin; Nisan, Mayıs ve Haziran aylarında vermesi gereken KDV ve Muhtasar Beyannamelerinin ve Ba /Bs bildirimlerinin verilme süresi 27 Temmuz 2020 tarihine, sözkonusu beyannamelerle ilgili olarak tahakkuk edecek vergilerin ödenmesi süreleri ise sırasıyla; 27 Ekim, 27 Kasım ve 28 Aralık (2020) tarihlerine ertelenmiştir. Diğer taraftan; anılan aylarda oluşturulması, imzalanması ve beratlarının yüklenmesi gereken e.defterlerle ilgili bu süreler de 27 Temmuz 2020 tarihine ertelenmiştir.

Sözkonusu tebliğde yukarıdaki düzenlemeler dışında ayrıca; 65 yaş ve üstündekiler veya kronik rahatsızlıkları nedeniyle sokağa çıkma yasağı kapsamına giren mükellefler ile beyannameleri bu kapsama giren meslek mensuplarınca verilen mükelleflerin 22 Mart 2020 tarihinden başlamak üzere sokağa çıkma yasağının kaldırıldığı güne kadar olan vergi ödevleri mücbir sebep kapsamında ertelenmiştir. Kronik rahatsızlığı nedeniyle ertelemeden faydalanacak olanların bu durumlarını belgelemeleri gerekmektedir. Bu durumdaki mükelleflerin verilemeyen beyanname ve bildirimlerinin verilme süreleri ile bunlara istinaden tahakkuk eden vergilerin ödenmesi süresi sonu sokağa çıkma yasağının sona ereceği günü takip eden 15. günün sonuna kadar uzatılmıştır.

Sosyal Güvenlik Kurumunun 2 Nisan 2020 tarihli Genel Yazısı ile; bazı işverenlerin ve 5510 sayılı Kanunun 4/b Maddesine giren sigortalıların; beyan edecekleri sigorta primlerinin ödenmesine mücbir sebep nedeniyle erteleme getirilmiştir. Bu kapsama girenler esas itibariyle 518 No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde sayılanlardır.

Bu kapsama giren sigortalıların Mart, Nisan ve Mayıs aylarına ait sigorta primlerinin ödenme süreleri sırasıyla; 2 Kasım, 30 Kasım ve 31 Aralık 2020 tarihine uzatılmıştır. Ancak; belirtilen erteleme kapsamındaki borçlar dışında borçlarının bulunmaması (yada bunların taksitlendirilmiş veya yapılandırılmış olması) , ilgili teşvik kanunlarında belirtilen diğer şartların sağlanması ve ertelenen borçların belirlenen sürede ödenmesi gerekmektedir.

Prim erteleme işlemi; sadece primlerin ödenmesinin ertelenmesine yönelik olup, primlere ilişkin beyannameler zamanında verilecek ve primler tahakkuk ettirilecektir. Diğer bir ifadeyle, erteleme; primlere ilişkin beyannamelerin verilmesini kapamamaktadır.

65 yaşını doldurmuş veya kronik rahatsızlığı bulunan ve bunu belgeleyen 5510 sayılı Kanunun 4/b Maddesi kapsamındaki sigortalıların ve gerçek kişi işverenlerin ise 22 Marttan başlamak üzere sokağa çıkma yasağı süresi boyunca tahakkuk edecek sigorta primlerinin, sokağa çıkma yasağının sona erdiği günü takip eden 15. gün sonuna kadar ödenmesi mümkün kılınmıştır.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

La Fontaine'den masallar

EVDE zorunlu oturmaktan sıkılınca odalarda dön dolaş dön dolaş kendimi kitaplığın önünde buldum. Acaba eskilerden ne var diye bakınırken arka sıralardan renkli ince bir kitaba gözüm takıldı. Bir de ne göreyim en sevdiğim şair ORHAN VELİ'nin bir kitabı.

Doğan Kardeş Yayınlarının altıncı baskısı (1970) bendeki nüsha. Önsözünde Orhan Veli ve Vedat Nedim Tör'ün çok güzel yazıları var.



Kitap bir masal kitabı... Çoğumuz bilmez Orhan Veli'nin La Fontaine öykülerini şiirleştirdiğini... Uzun yıllar sonra bulduğum ve Orhan Veli'nin şiirleştirdiği La Fontaine öykülerinden birini paylaşmak istedim sizinle...

La Fontaine aslında antik Yunan öykücüsü Aesopus'un masallarından alıntı yapmış ve genelde hayvanları konuşturarak (fable) yaşadığı toplumu ve çağı kıssadan hisseler ile anlatmış. Daha doğrusu tüm çağlara insanın zaaflarını hayvanların dili ile anlatmış üstatlar.

Ben tam kitabın bir öyküsünü okumaya başlamıştım ki, karşımdaki TV'de yayınlanan bir belgeselde o göründü... O, yani Ezop'un baş kahramanı... Yani kurnaz tilki. Nasıl da denk geliyor bazı şeyler üstü üste.

Sevgili Orhan Veli, aydınlık yüzlü öykücüler Ezop ve La Fontaine nasıl da günümüzü büyük bir gerçeklik ile anlamışsınız.

ORHAN VELİ, "KURT İLE KUZU" ÖYKÜSÜNDE NE DİYOR?
Hakların en güzeli kuvvetlinin hakkıdır.
İşte bu hikâye bunu anlatır:
Bir kuzu, eğilmiş, saf bir pınara,
Susuzluğunu gidermekte idi.
Açlıktı kurdu çeken oralara.
Deli gibi bağırdı, kalın kalın:
- "Suyumu bulandırmak hakkını kimden aldın? Küstahlığını bırakmıyacağım cezasız."
- "Efendimiz, dedi kuzu, devletmeabınız hemencecik hiddet buyurmasınlar. Bir de şu noktayı hatırlasınlar. Hatırlasınlar ki su içtiğim yer yirmi adım daha zatınızın içeceği yerden aşağıda."
- Kısaca, ne şöyle ne böyle, dedi kuzu.
"Bulandıramam sizin suyunuzu."
Canavar, bulandırıyorsun diye kükredi.
"Bıldır, hakkımda ne dediğini de bilirim."
- "Bıldır daha doğmamıştım, ne diyebilirim?
Meme emiyorum, henüz yeni doğdum, yeni."
- "Sen değilsen kardeşindir şüphesiz."
- "Hiç kardeşim yok."
- "Anlamam ! Sizlerden biridir. Ne mal olduğunuzu âlem bilir."
"Siz, köpekleriniz, çobanlarınız... Hepiniz. Öcümü almak gerek, boynumun borcudur bu."
Bunun üzerine, kaparak onu, ormanın tâ içlerine götürdü;
Hiç bir şey sormadan yedi, bitirdi.

KISSADAN HİSSE; HER HAL VE ŞARTTA O KURT BU KUZUYU YİYECEK... PARDON YEDİ...



En pratik 3 kahve tarifi

Salgın nedeniyle herkesin vaktini evde geçirdiği günlerde, yapabileceğiniz 3 pratik lezzetli kahve tarifi hazırladık.

Hepimizin yeni gözdesi DALGONA COFFEE

- 2 yemek kaşığı çözünebilir kahve
- 2 kaşık şeker
- 2 kaşık sıcak su
- Kahve, şeker ve sıcak suyu bir kapta krema kıvamına gelene kadar mikser ile çırpın.
- Bir bardağa buz ve süt ekleyin
- Üzerine çırpılmış kahveyi ekleyin
- İçmeden önce iyice karıştırın



Sadece 3 malzeme ile pratik CAPPUCCINO

- Yarım fincan su
- Yarım fincan şeker
- Yarım fincan çözünebilir kahve
- Kahveyi hazırlamadan önce sütü kaynatın
- Büyük bir kaseye 1 kaşık şeker, 1 kaşık kahve ve 1 kaşık su ekleyin
- Önce yavaş sonra hızlı devirde köpürene ve yoğunlaşana kadar 3 dakika çırpın
- Bir bardağa 3 kaşık çırpılmış kahve ve sıcak süt ekleyin, üzerine 1 kaşık daha çırpılmış kahve ekleyerek servis edin.
- Çırptığınız kahvenizi hava geçirmez kap içerisinde buzdolabında 1 hafta saklayabilir ve tekrar kullanabilirsiniz

Makinesiz MOCHA

- 1 kaşık çözünebilir kahve
- 1 kaşık şeker
- 1 kaşık kakao
- 2-3 kaşık sıcak su
- Bir bardakta çözünebilir kahve, şeker, kakao ve sıcak suyu iyice karıştırın.

Orta ateşte bir tencereye 1 fincan tam yağlı sütü ekleyin, kaynatmayın. Ya da mikrodalga fırında 1,5 dakika ısıtın. Kabarcıkları görmeye başladığınızda ocaktan alın.
Bir kavanoza sıcak sütü koyun, kapağı kapatın. Köpürene kadar 30 saniye çalkalayın. Kavanozu hafifçe döndürerek çalkalamaya devam edin. Sonra sütünüzü bardağa ekleyin.

- Bir diğer yolu da kakao yerine çikolata kullanmak.

10-15 gram bitter ya da sütlü çikolata, 2-3 kaşık sıcak su
Bir bardakta bitter ya da sütlü çikolataya, 2-3 kaşık sıcak su ekleyip 1 dakika bekledikten sonra karıştırın. Üzerine 1 kaşık kahve ve 1 çay kaşığı şeker ekledikten sonra karıştırmaya devam edin. Daha sonra kavanozda hazırladığınız sütü ekleyin.

Evinizi bitkilerle dekore edebileceğiniz 5 yol

Bitkiler, mükemmel yaşam aksesuarlarıdır. Bir köşeyi doldurabilir, bir odaya hayat verebilir, bir boşluğa renk getirebilirler. Yaşam alanlarında yeşilin rahatlatıcı yönünün yanında, dekoratif duruşu sebebiyle de kullanılan ev bitkilerinin ahengi artık herkes tarafından kabul edilmiş yükselen bir trend. Evlerimize tam anlamıyla ayrıcalıklı birer kimlik kazandırırlar. Üstelik bu kimliği oluşturmak tamamen sizin zevklerinize kalmış. İşte; bitkilerin tüm avantajlarından yararlanıp onları dekorunuzun merkezi bir parçası haline getirirken, baharla beraber doğanın canlanışı adeta evinize taşıyacak dekorasyon önerileri:

Ölü köşeleri değerlendirin

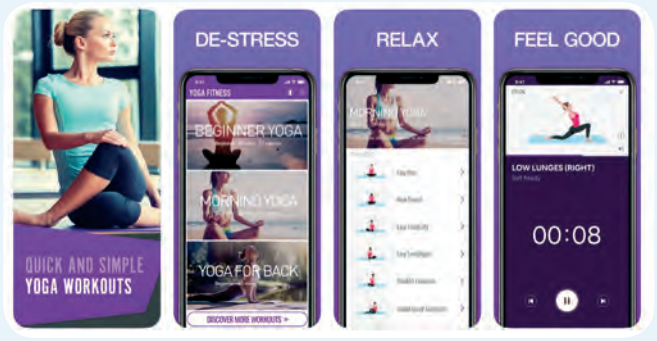
Evinizde başka hiçbir şeyin sığmadığı bir köşeyi biliyor musunuz? İşte çeşitli büyüklüklerde kullanacağınız saksı bitkileriniz ile bu köşeye yeni bir





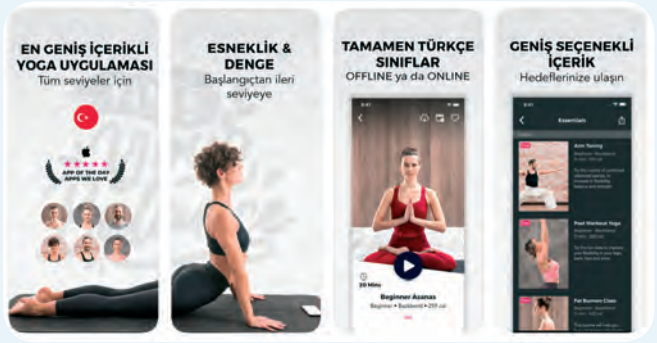
Evdeyken formda kalmanızı sağlayacak egzersiz uygulamaları

İster deneyimli, isterse yoga ve fitness konusunda acemi olun, telefonunuza yükleyebileceğiniz uygulamalar farklı dizileri keşfetmenin, pozisyonları öğrenmenin ve bir rutin oluşturmanın harika bir yolu. Hepimizin evde olduğu günlerde deneyebileceğiniz popüler ve ücretsiz yoga uygulamalarını sizler için derledik.



Yoga For Beginners

Bu uygulamayı açtığınızda, acemi yoga, enerji yükseltici, yağ yakıcı, iç barış, abs için yoga ve daha fazlası dahil olmak üzere yoga rutinleri ile ilgili sizi bir seçim karşılayacak. Sınıflar 7-14 dakika arasında değişiyor, bu da yoga pratiğine yeni başlayanlara hızlı bir egzersiz için harika. Uygulama 16 ücretsiz yoga dersine ek olarak, önceki egzersizlerinizi ve günlük kilonuzu izlemenizi sağlıyor.



Lotus Yoga

Lotus Yoga'da temaya, odağa ve seviyeye göre sıralanmış ücretsiz sınıflar bulacaksınız. Ücretli Pro üyeliği ise mevcut tüm antrenmanlara erişimi açıyor. Bu uygulama aynı zamanda bir ile 5 hafta arasında değişen yoga programlarını da içeriyor. Antrenmanları ve programları tamamladığınızda, ilerlemeniz kaydedilerek ve takviminizle senkronize ediliyor. Ayrıca yol boyunca ilerlemenizi gösteren rozetleri de açabiliyorsunuz.

yaşam ve derinlik verebilirsiniz.

Yerden tasarruf için asılı bitkiler deneyin

İskandinav ve Bohem tarzın trendi asılı bitkiler, zemin alanının sınırlı olduğu evlere, özellikle mutfaklarınıza canlı bir dokunuş getirmenin kolay bir yoludur. Makramé bitki askılarını da deneyebilirsiniz. Özellikle philodendron benzeri bitkilerden birini seçin. Bir pencere tarafından yeterli güneş ışığı aldıkları ve gerçekten güzel bir şekilde aşağı ve yukarı büyüdükleri sürece az bakım gerektirirler.



Kanepenin yanında büyük bir tane

Bu muhtemelen gördüğümüz en standart ama yine de vazgeçemediğimiz bir seçenek. Büyük bir bitki alın ve koltuğunuzun veya favori sandalyenizin yanına yerleştirin.

Bir tane de banyoya

Banyolar evin en nemli ortamlarıdır, bu nedenle yeterli ışık olduğu sürece bitkiler için harika ortam sağlayabilirler. Bir duvar rafına veya geniş bir pencere pervazına bitki koyun.

Yatak odanıza temiz hava getirin

Havayı ve alanı yenilemenin bir yolu olarak yatak odasında bir veya iki bitki yerleştirebilirsiniz. Köşede çok az sulama gerektiren büyük bir yapraklı bitki koyun ya da pencerenin yanındaki birkaç bitki asmayı deneyin.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Bugün pazar

BUGÜN pazar, COVID-19 nedeniyle yine sokağa çıkma yasağı var. Birkaç zorunlu alışveriş nedeniyle yaptığımız kaçamaklar hariç, yaklaşık bir aydır eve hapsolmuş durumdayız. Allahtan balkona çıkma yasağı yok. Bu yazıyı sizlere yarı açık EV tipi tutukevimin balkonundan yazıyorum. Aklıma Nazım'ın "Bugün Pazar" adlı şiiri geliyor. Bakalım ne diyor şair?

"Bugün pazar.
Bugün beni ilk defa güneşe çıkardılar.
Ve ben ömrümde ilk defa gökyüzünün
bu kadar benden uzak
bu kadar mavi
bu kadar geniş olduğuna şaşarak
kımıldamadan durdum.
Sonra saygıyla toprağa oturdum,
dayadım sırtımı duvara.
Bu anda ne düşmek dalgalara,
bu anda ne kavga, ne hürriyet, ne karım.
Toprak, güneş ve ben...
Bahtiyarım..."

Koşullarımız aynı olmasa bile, dört duvar arasına sıkıştırılan şairimiz, güneşe çıkarak, kısacık da olsa bile hürriyetini özümsemekten bahtiyar olmuş. İyi de dışarıda bu kadar hasta varken "bahtiyar" olmak mümkün mü? Nazım onları da düşünmüş; şöyle mesaj veriyor onlara...

"Hastalar
Kardeşlerim
İyileşeceksiniz.
Ağrılar, sızılar dinecek
Yumuşak, ılık.

Bir yaz akşamı gibi inecek
Ağır, yeşil dalların ardından rahatlık.
Hastalar, kardeşlerim,
Biraz daha sabır, biraz daha inat.
Kapının arkasında bekleyen ölüm değil, hayat.
Kapının arkasında dünya, dünya cıvıl cıvıl
Kalkacaksınız yatağınızdan,gideceksiniz.

Tuzun, ekmeğin, güneşin tadını
yeni baştan keşfedeceksiniz.
Sararmak limon gibi, mum gibi erimek,
devrilmek kof bir çınar gibi ansızdan,
kardeşler, hastalar,
biz ne limonuz, ne mum, ne çınar.
Biz insanız çok şükür
çok şükür biliriz,
ilacımıza
umudu katmasını
yaşamak gerek diyerek
ayak direyip
dayatmasını

Hastalar,
kardeşlerim
iyileşeceksiniz
Ağrılar, sızılar dinecek,
Yumuşak, ılık bir yaz akşamı inecek,
ağır yeşil dalların ardından rahatlık."

Nazım'ın umut ettiği "rahatlığa" en kısa zamanda erişmek dileğiyle yine onun dizeleri ile bitirelim yazımızı.

"Yeminimiz var hayat...
Ne kadar inatlaşırsan inatlaş,
Yine de seni en güzel yerinden
yakalayacağız..."

Hayata sarılın, sağlıcakla kalın.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

"Önümüzdeki 1-2 hafta..."

YAŞADIĞIMIZ ortamı nasıl bozuyoruz, içinde olduğumuz doğayı nasıl kirletiyoruz, kendimizin ve başkalarının sağlığını nasıl tehlikeye atıyoruz vs. izliyor ve daha da iyi anlıyorum şu karantina sürecinin en başından beri.

Yaşadığım bölge çok uzun zamandır kuşların göç yolu üzerinde. Her sene mart sonu – nisan başı leylekleri görürüz göçleri sırasında ama bu genellikle bir tam gün içinde ve sadece leylekler havada iken olurdu. Bu yıl neredeyse bir hafta beraber yaşadık kendileri ile. Bomboş olan çayırlar, piknik alanları, otlaklar leylek kampingleri oldu adeta. Arada sırada şehre gitmem gerektiğinde geçtiğim orman yolunda yıllardır ilk kez bu kadar tilki gördüm mesela.

Günün her saati karşıdaki tepeler, gökyüzündeki bulutlar, kilometrelerce ötedeki otoyolun sesi... Hepsi çok daha net ve canlı.

İnsanlığın başına gelen bir felaket doğanın uyanmasına, insan dışındaki canlıların çekingenliklerini atıp, telaşlarını bırakıp özgürce ve korkusuzca sahnede arzı endam etmelerini sağladı. Ve tabii algıların ve sezgilerin de.

Şu tuhaf ve belirsiz dönemde hiçbir şey yap(a)mıyorsanız en azından biraz bu konuları gündeminize almanızı öneririm. Evet belki hepimiz bugünler geçip ortalığa çıkma zamanımız geldiğinde kalabalık ortamlara nasıl karışacağımızı, yakınlarımız dahil karşılaşacağımız tüm insanlarla mesafelerimizi nasıl ayarlayacağımızı, evde, işyerinde ya da tatilde neleri yapmayacağımızı düşünüyoruz çoğunluk olarak.

Ama bunların yanında içinde olduğumuz çevreye, bireyi olduğumuz topluma, parçası olduğumuz doğaya karşı sorumluluk ve görevlerimizi de etraflıca gözden geçirmeliyiz. Çünkü çevre de, toplum da, doğa da ve sağlık da en önce ve en fazla bizim umurumuzda olmalı. Yaşanan salgın ve süreç boyunca tüm dünya muktedirlerinin şu ana kadar sergilediği performans gösterdi ki bu ve benzer felaketlerde dünya insanını öncelikli olarak düşünüp koruyacak savunma ve koruma sistemleri hazır değil, alt yapı felaketle savaşıp başarı kazanacak kapasitede değil. Ve ne kolaycılıktır ki ilk akla gelenler ayır, yalnız kıl, gözle ve denetle oluyor. Dünyanın her yerinde, belki dünya nüfusunun yarısı kısıtlı alanlarında, hareket özgürlükleri kısıtlanmış, dijital ve yapay sosyal bir yaşama yönlendirilmiş durumda. Tabii böylesi bir aciliyet ortamında alınan kararları destekleriz ama adımıza karar verenlerin işleri bu raddeye getirmeyecek önlemleri zamanında alması, uygulatması ve denetlemesi de gerekir.

Geçen gün alışveriş merkezleri ve büyük ofis binaları yapımında deneyimli bir arkadaşım böyle yapılarda dolaşan iç havanın hijyenin sağlanması konusundaki bir soruya şu yanıtı verdi: *"İşverene göre değişiyor, biz öneriyoruz farklı arıtma sistemlerini, ama yüksek seviyede koruma sağlayan arıtma sistemleri bayağı pahalı sistemler ve neredeyse hiçbir işveren maliyet yükselir diye projelerinde bu sistemlerden almayı kabul etmiyor."*

Ben bu günler bittiğinde her şeyin bir anda çok farklı olacağını düşünmüyorum. Ama bazı şeylerin farklı olması için, bazı kötü alışkanlıkların terk edilmesi için bu yaşananlardan gerekli dersleri çıkarıp talepkar olmaya başlamak gerekir. Temiz hava, temiz su, temiz yaşam alanları, temiz insanlar, güvenli fiziksel mesafenin korunması en öncelikli haklar olmalıdır. Toplu olarak bir arada bulunulan iş yerleri, ulaşım araçları, konaklama ya da yeme-içme tesislerinde işverenlerin, hizmet sunanların, müşterilerin ve genel anlamda tüm bireylerin önce kendi, sonra diğer insanların hijyeni konusunda eğitilmesi, bilinçlendirilmesi, yasa ve uygulamaların da buna yönelik tavizsizce uyarlanması gerekir.

"Önümüzdeki 1-2 hafta çok kritik" değil aslında, yaşadıklarımızdan ne dersler çıkarıp bundan sonrası için kalıcı olarak neleri yapmaya başlayacağımız ve bunların ne seviyede benimseneceği esas önemli olan. Yeter ki rehberimiz bilim, hedefimiz daha yaşanılabilir bir dünya olsun!

Görüşmek üzere.



Aşk 101

KÜNYE
Yönetmen: Ahmet Katıksız
Senaryo: Meriç Acemi
Oyuncular: Kubilay Aka, Mert Yazıcıoğlu, Alina Boz, Selahattin Paşalı, Pınar Deniz, Müfit Kayacan
Türü: Komedi, Gençlik
Platform: Netflix

Hakan: Muhafız ve Atiye'nin ardından, Netflix bu kez bir gençlik komedisiyle Türkçe orijinal içeriklerinin sayısını artırıyor: Aşk 101. 1990'larda geçen ve günümüze uzanan Aşk 101, okula devam edebilmek için en sevdikleri öğretmeni okulda tutma planı yapan 17 yaşındaki bir grup asi gencin başından geçenleri anlatıyor. Planlarını bir aşk oyunu üzerine kuran gençler, bu sırada aşkı da keşfediyor.



DİZİ

War of the Worlds

Gökbilimciler başka galaksiden gelen bir sinyal saptadıklarında, Dünya dışında yaşamın var olduğu kesin olarak kanıtlanmıştır. Dünya nüfusu uzaylılardan gelecek haberi beklemeye başlar. Birkaç gün içinde insanlığın çoğu bir saldırı ile yok olur. Ürkütücü şekilde terk edilmiş Dünya'da, kalan insanlar gruplar halinde yaşamaya başlar. Dizide uzaylıların saldırısı sonrası insanlık, apokaliptik dünyayla başa çıkmak zorundadır. Dizi BluTV'de.



DİZİ

Unorthodox

Unorthodox, kendisine yeni bir hayat kurmak isteyen genç bir kadının hikayesini konu ediyor. Görücü usulü evliliğe zorlanan genç bir kadın, hayallerine koşmaya karar vererek kaçar. Hem bu evlilikten hem de topluluktan kaçmaya çalışan kadın, kendisine yeni bir hayat kurmak için Berlin'e yerleşir. Dizi Netflix'in bu ayki en çok izlenilen ilk 10 sıralamasına girdi.



BELGESEL

Köpek Filmi

Çevremizde sokak köpeklerini görmeye alışkınız. Yaşam koşulları hakkındaki düşüncelerimiz etrafımızda gördüklerimizle sınırlı. Oysa Türkiye'de yüz binlerce sokak köpeği yerleşim merkezlerinden uzakta yaşam mücadelesi veriyor. Bu köpeklerin çok azı hayatta kalabiliyor. Ne acıdır ki hepsinin bugünü ve yarını insana bağlı. İnsan ne isterse, insan ne söylerse, insan ne yaparsa o olacak. Belgeseli BluTV'den izleyebilirsiniz.



Extraction

KÜNYE
Yönetmen: Sam Hargrave
Senaryo: David Desola, Pedro Rivero
Oyuncular: Chris Hemsworth, Rudhraksh Jaiswal, Randeep Hooda, Golshifteh Farahani
Türü: Aksiyon
Platform: Netflix

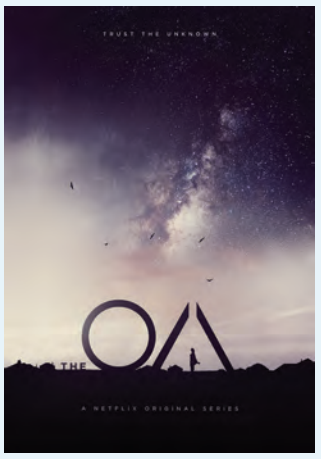
Extraction, kaçakçıların arasındaki savaşın ortasında kalan ve kaçırılan bir çocuğu kurtarması için tutulan kiralık asker Tyler'ın dünyanın en karmaşık şehirlerinden birinde verdiği mücadeleyi konu alıyor. Hindistan'ın Dhaka kentinde çekilen aksiyon dolu filmin başrolünde ünlü oyuncu Chris Hemsworth yer alıyor. Filmin yapımcıları ve yönetmeni Hollywood'un emektar dublörlerinden oluşuyor.



FİLM

Beginner

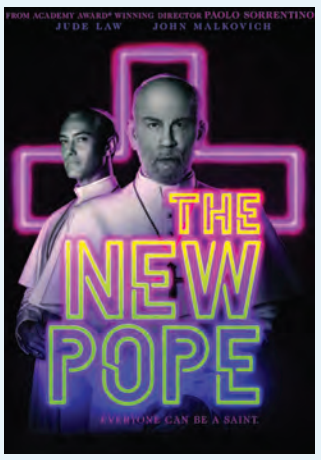
Faruk 60 yaşlarında emekli olmuş ama hala çalışmakta olan sıradan bir taksi şoförüdür. Eşini yaklaşık 10 yıl önce kaybetmiştir. On yıldır kurduğu hayatta her şey tek düze ve birbirinin aynı geçen günlerden ibarettir. Uğraştığı tek bir şey vardır: İngilizce öğrenmek. Bu zorlu süreçte karşısına çıkan insanlar, yaşadığı olaylar ve yeni bir dilin kültürel boyuttan getirdikleriyle birlikte Faruk'un hayatı fazlasıyla değişecektir.



DİZİ

The OA

7 sene önce ortalardan kaybolan Prairie Johnson adındaki genç kız, bir köprüden atlayarak intihar etmeye kalkışmış fakat bu intihar başarılı olamamıştır. Genç kız, ortada olmadığı 7 yıldan sonra bazılarının mucize olarak adlandırdığı bazılarının ise korku ile yaklaştığı biri haline gelmiştir. Prairie, hem FBI'a hem de ailesine ortadan kaybolduğu yıllarda başından geçen olayları anlatmamakta kararlıdır. The OA Netflix'te.



DİZİ

The New Pope

Pius XIII komadadır. Öngörülemeyen şekilde geçen zamanın ardından Dışişleri Bakanı Voiello; büyüleyici ve ılımlı İngiliz aristokrat olan Sir John Brannox'u, John Paul III adıyla yeni Papa yapmayı başarır. Yeni papanın sırları ve belirli bir kırılganlığı vardır. Bu arada kilise, hristiyanlık temel ilkelerini geri dönüşü olmayan bir şekilde tahrip etme riski taşıyan çeşitli skandallarla saldırı altındadır. Dizi Blu TV'de.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Doğal felaketler & Zeynep Bastık'ın "Felaket"i

2019 yılında yıldızı parlayan Zeynep Bastık'ın coverladığı Felaket şarkısı keşke doğal felaketleri önleyebilse idi, ama 2019'a kısa bir bakış ile, oluşan felaketler şu şekilde:

6 Ocak: Filipinler'de, "Usman" olarak adlandırılan fırtınanın neden olduğu sel ve heyelanlarda 126 kişi öldü.

19 Ocak: Meksika'nın başkenti Meksiko'nun 100 kilometre kuzeyindeki Tlahuelilpan kasabası yakınlarında boru hattındaki çatlaktan sızan petrolün alev alması sonucu patlama yaşandı. Patlamada, boru hattından sızan akaryakıtı bidonlara doldurmak için çevrede bulunan 114 kişi hayatını kaybetti.

25 Ocak: Brezilya'nın güneybatısında bir maden atık barajının çökmesi sonucu 110 kişi öldü, 200'den fazla kişi kayboldu.

27 Ocak: Filipinler'in güneyindeki bir Katolik kilisesini hedef alan iki ayrı bombalı saldırıda 20 kişi öldü, 81 kişi yaralandı.
- Endonezya'nın Sulawesi Adası'nda şiddetli yağışların neden olduğu sel ve heyelanlarda 68 kişi öldü.

10 Mart: Etiyopya Havayollarına ait yolcu uçağı, Kenya'nın başkenti Nairobi'ye yaptığı uçuş sırasında düştü. 157 yolcudan kurtulan olmadı.

20 Mart: Afganistan'da mart ayında yaşanan sel felaketinde 63 kişi yaşamını yitirdi, 31 kişi yaralandı.

28 Mart: İran'da meydana gelen sel felaketinde 44 kişi hayatını kaybetti.
- Dünya Meteoroloji Örgütü, iklim değişikliği nedeniyle meydana gelen doğal afetlerin 2018'de 62 milyon kişiyi etkilediğini açıkladı.

15 Nisan: Fransa'nın başkenti Paris'teki Notre Dame Katedrali'nde çıkan yangında çatı tamamen çöktü. Yangında, Fransa'nın sembolü olarak gösterilen ve savaşlara rağmen ayakta kalan dünyaca ünlü 856 yıllık yapı büyük ölçüde zarar gördü.

9 Ağustos: Myanmar'ın güneydoğusundaki Mon eyaletinde şiddetli yağışların neden olduğu toprak kaymasında 69 kişi yaşamını yitirdi.

10 Ağustos: Çin'de etkili olan Lekima Tayfunu'nda 56 kişi öldü, 16 kişi kayboldu.
- Tanzanya'nın doğusundaki Morogoro kentinde bir petrol tankerinin patlaması sonucu en az 69 kişi yaşamını yitirdi.

21 Ağustos: Dünyanın en büyük yağmur ormanlarının bulunduğu Brezilya'da, bir yılda 72 bin 843 orman yangını meydana geldiği bildirildi.

12 Eylül: Kongo Demokratik Cumhuriyeti'nin güneydoğusundaki Tanganyika Gölü yakınlarında meydana gelen tren kazasında en az 50 kişi yaşamını yitirdi.

16 Eylül: Sudan'da aşırı yağışlar nedeniyle yaşanan sel felaketinde ölü sayısı 85'i geçti.

23 Kasım: Kenya'da meydana gelen toprak kaymasında 65 kişi hayatını kaybetti.
- Çad'ın kuzeyinde bir altın madeninde meydana gelen çökme sonucu 52 kişi hayatını kaybetti.
- Güney Sudan'da şiddetli yağışların neden olduğu sellerde 70 kişi hayatını kaybetti.

26 Kasım: Arnavutluk'ta meydana gelen 6,3 büyüklüğündeki depremde 51 kişi hayatını kaybetti, 900'den fazla kişi yaralandı.

8 Aralık: Uganda'da şiddetli yağışların yol açtığı sel ve heyelanlarda 36 kişi hayatını kaybetti.
- Hindistan'ın başkenti Yeni Delhi'de bir karton fabrikasında çıkan yangında 43 kişi yaşamını yitirdi.

Bu yazımı yazarken, koronavirüs henüz ortada yok idi ve ben 2019 felaketlerini incelerken, 2020'yi daha az felaketli bir yıl olarak dilemiştim ancak gelinen durum maalesef tüm dünya için tam bir felaket; dünya karantina altında, tek çatı altında küreselleşen dünya ayrıştı, uzaklaştı, vefat edenler, tedavi altında olanlar, durumu kritik olanlar, sokağa çıkma yasakları... Yani Zeynep Bastık'ın "Felaket" şarkısı sadece şarkılarda kaldı. Ümidim bir an önce ve en az kayıpla bu FELAKET'in artık dinmesi. Hayatta haz da var caz da var elbette, ama caz yapma artık bize hayat lütfen.

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

COVID-19 sigortacılara dijitalin yolunu açtı

Normal bir süreçte uzaktan ekspertiz ve riziko teftiş gibi süreçlerin sigortacıların ancak yarısının ilgisini çektiğini belirten virtual-i Türkiye ve Ortadoğu Başkanı Sema Tüfekçiler, "Kriz ile sigortacılar her işlemin dijitale taşınmasının yollarını aramaya başladı" diye konuştu.

COVID-19 süreciyle birlikte, beklenmedik ve hızlı bir şekilde, oldukça farklı bir ortamın içinde bulduk kendimizi. Global ölçekte yaşanan bu ani değişimin, bireysel, kurumsal, sektörel ve toplumsal düzeyde çok boyutlu etkileri oldu.
Bu ayki sayfalarımızda, içine girdiğimiz ve uyumlanma çabası içinde olduğumuz bu dönemin, özellikle sigorta sektörü, startup ekosistemi, dijitalleşme sürecine etkileri ve gelecek öngörüleri üzerinde bir sohbet yapmak istedik.
Konuk olarak da, köşe yazarı ekibimizden bir ismi misafir ettik. Sema Tüfekçiler, hem Virtual-i Türkiye ve Orta Doğu Bölge Başkanı hem de KASIDER Başkanı şapkalarıyla görüşlerini bizle paylaştı. Ali Erhan Tamer'in moderatörlüğünde keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.


COVID-19 öncesi günlerden güzel bir anı.
Soldan sağa; Okan Utkueri, Sema Tüfekçiler, Ali Erhan Tamer.

EVDEN ÇALIŞMA İŞ SAATLERİNİ ARTIRIYOR

Ali Erhan Tamer: Günleriniz Nasıl geçiyor?
Sema Tüfekçiler: Gayet iyi geçiyor, bugünlerde sağlık varsa gerisi ikinci planda kalıyor. Hiç olmadığı kadar uzun saatler çalışıyorum, sürekli olarak Zoom'dayım. Süreç daha da uzarsa ilerisi için ruh halim nasıl olur bilemiyorum. Ancak hayatında iki gün arka arkaya evde kalmamış birisi olarak ben bile adapte olduysam, inşallah herkes de olabilmiştir. Zira başka çaremiz yok.

AET: Korona ve evden çalışma döneminin, insanların çalışma saatlerini artırdığını düşünüyorum. Sanki biraz da 09:00 – 18:00 mesai kavramının ötesine geçtik. Eskiden iş yaptığımız müşterilerden 6'dan sonra maillerimize dönüş olmazdı. Şimdi iletişim çok arttı.
ST: Şu anda tabii sosyal hayat sıfıra indiği için, seyahat etmediğimiz için, dışarıda gezip dolaşma imkânı olmadığı için ve bütün hayatımız 24 saat evde olduğu için mecburen herkes kendini çalışmaya odaklamış durumda. Ben geçenlerde 23:30'da toplantıdan çıktım. Bu normalde de olan bir şeydi, ama bu defa çok yadırgamadım. Çünkü toplantıdan 5 dakika sonra üzerimi değiştirip direkt uykuya geçebildim.

AET: Okan abi bu durum çalışma kültümüzü ileride değiştirir mi? Geçici mi sence?
Okan Utkueri: Bu tempo uzun süreli, sürdürülebilir bir şey değil tabii ki. Bütün hayatımız iç içe geçti, o açıdan zor bir süreç. Bir yandan evde hapislik duygusunun getirdiği psikolojik etkiler var. Diğer yandan iş devamlılığı, gelecek konusunda ciddi endişeleri olanlar var. Herkes mevcut koşullarını kaybetmemek adına ekstra bir gayret içerisinde, öyle bir refleks var. Bunu çok sürdürülebilir görmüyorum açıkçası. Evet, ileride uzaktan çalışma yöntemini kesin daha çok kullanacağız, ama bu şekilde sürekli evde kalmak çok kolay değil. Benim bu süreçle ilgili en beğendiğim benzetme: Hepimiz global ölçekte çekilen bir bilim kurgu film setine oyuncu olarak dahil olduk sanki. Çok sürreal bir ortamdayız.

VIRTUAL-I TURKIYE VE ORTA DOGU BOLGE BAŞKANI VE KASIDER BAŞKANI SEMA TÜFEKÇİLER, "KURALLARIN BU KADAR HIZLI DEĞİŞTİĞİ BİR DÖNEMDE, ADAPTE OLMAKTAN BAŞKA ÇAREMİZ YOK. AKSİ HALDE DEĞİŞİM ÜZERİNİZDEN EZİP GEÇER" DİYE KONUŞTU.

'LOKALE DÖNMÜŞ DURUMDAYIZ'

AET: Bildiğiniz gibi startuplar biraz daha çevik şirketler. Bu dönemde kurumsal şirketlerin de çevikliği öğrendiğini gözlemliyorum. Sema, aslında biz startup firmalar ya da girişimciler bu duruma alışığız, bizim için yeni bir şey değil gibi?
ST: Startupların küçük ölçekli olmalarından dolayı, çevik duruşları var evet. Ama sanki burada biraz çevikliğin ötesinde, büyük şirketler için hayatta kalmak için uyum sağlama, yani adapte olabilme yeteneği ön plana çıkıyor. Bir yerde okumuştum, bu yüzyılın en büyük riski şirketler ve bireyler için uyum sağlama ve her şartta ayakta kalıp yola devam edebilme yeteneğiymiş. Ben buna canı gönülden katılıyorum. Virüs nedeniyle ezberlerimiz bozuldu, kurallar alışkanlıklar alt üst oldu. Mesela bir küresellik almış başını gidiyordu. Ben oldum olası globalliği savunurdum. Yani global ol, ama lokalde kal. Şimdi tamamıyla lokale dönmüş durumdayız. Kuralların, alışkanlıkların bu kadar hızlı değiştiği bir dönemde, adapte olmaktan başka çaremiz yok. Aksi halde değişim üzerinizden ezip geçer, siz de arkasından baka kalırsınız.

SİGORTA SEKTÖRÜ HIZLI ADAPTE OLUYOR

AET: Bu bilişsel esneklik döneminden ne öğrenmiş olarak çıkacağız sizce?
OU: Kurumsal yaşam olarak bakıldığında en temel mesaj bence, bu kadar çok plan, hazırlık, projeye vs. ne kadar gerek olduğu. Mesela bu durumu 6 ay önceden anons etseydik, mart ayında kurumsal şirketlerin tüm çalışanları eve gidecek, herkes evden çalışacak deseydik, ne kadar uzun ve kapsamlı projeler,



hazırlıklar yapılırdı merak ediyorum. Halbuki hiç hazırlıksız olunmasına rağmen, çok hızlı bir geçiş yapıldı yeni koşullara. Startupların ise ben bir panik havası içerisinde olduklarını çok görmüyorum. Evden çalışma, kriz ortamları gibi durumlara çok alışık oldukları için sanırım. Hatta tam tersine COVID-19 bize ne yapar ki söylemleriyle aşırı özgüven durumunda olduklarını söyleyebilirim. Bazı alanlardaki girişimler pozitif etkilenirken, çok daha büyük bir kesimin maalesef işleri zor.

AET: COVID sonrası dönem daha önemli olacak gibi duruyor. Sema, eski bir sigorta profesyoneli olarak sana soracağım. Sigorta şirketlerinin bu ortama adaptasyonu ile ilgili ne görüyorsun? Sadece çalışma koşulları açısından sormuyorum. Hasarlar, poliçe üretimi satışlar gibi konularda uyum sağlayabildiklerini görüyor musun?
ST: Ben sigorta sektörünün çok hızlı adapte olduğunu düşünüyorum. Örneğin çok hızlı kararlar alarak acentelerden beklenen satış bütçeleri hafifletildi, tahsilat vadeleri uzatıldı. Hasarlar ödenmeye devam ediyor, poliçeler tanzim edilmeye devam ediyor. Tamam, sokakta arabalar daha az seyrediyor, hasar frekansı azaldı. Ama bunun tabii bir de sonrası var. Hasar azaldı ama prim de azaldı. Neticede insanlar maaşlarını alamayınca sigorta ürünü son sıralara düşüyor satın alma tercihlerinde. Bir yandan da COVID nedeniyle hayatlarında hiç sağlık sigortası yaptırmamış insanlar da sağlık sigortası yaptırmanın peşindeler. Maalesef bizim işimizde panik, korku, kaygı tüketicinin ürünümüzü satın alma motivasyonunu artırmakta, bu işin doğası gereği böyle.

'OFANSİF HAMLELER GÖREMİYORUZ'

AET: Okan abi, sigorta sektörünün refleksleri açısından eksik kalan bir şey var mı sence? Hem teknolojik anlamda hem kurum refleksi anlamında ilave bir yorum var mı?
OU: Sigorta sektörü ayak uydurma konusunda başarıyla, hızla hareket etti. Defansif anlamda çok hızlı bir pozisyon aldık. Ama ofansif anlamda henüz hamleler göremiyoruz. Örnek vereyim, telematik, Pay-As-You-Go (kullandığın kadar öde) konuşuruz yıllardır. Bir türlü istenilen seviyeyi yakalayamadı. Mesela şimdi bunun tam zamanı. Birçoğumuzun aracı garajlarında duruyor ve hiç kullanmadığımız araçlarımıza prim ödüyoruz. Kullandığın kadar öde tarzı bir ürün çok ilgi çekebilir. Her şerde bir hayır vardır söylemi de çok boş değil. Müşteri dijitalleşmeye ne kadar hazır hep bunu tartışırdık. Bu süreç sayesinde zorunlu olarak bu ortam sağlandı. Herkes işlerini dijital ortamda yapıyor. Sigorta anlamında neden olmasın? Özetle sektör olarak daha ofansif düşünüp, oluşan bu ortamı nasıl bir fırsata dönüştürebiliriz, bunun üzerinde durmamız gerekiyor.

AET: Aslında toplum 5.0 dediğimiz, yani daha az insanın daha az saatler çalışacağı günleri zaten konuşuyorduk. Toplamda siz aslında şunu söylüyorsunuz bu dönem bize yeni tip ürünler için, yeni tip iş yapış şekilleri için sigortacılık tarafında da bir şeyler öğretecek.
OU: Aslında var olan teknolojileri kullanmak açısından da öyle. Mesela Zoom yeni bir şey mi? Yıllardır var, ama bu kadar aktif kullanmıyorduk. Şu anda sigortacılık açısından da var olan, ama yeteri düzeyde kullanmadığımız o kadar çok teknoloji var ki. Bunların farkına varıp günlük hayatımızın içine sokmamız için doğru bir iklim oluşuyor gibi.

ST: Biz 2 yıldır şirket olarak uzaktan ekspertiz üzerinde çalışıyorduk. Bizimki uzaktan riziko teftişiydi başlangıçta. Fakat korona sonrasında, uzaktan ekspertize çok çabuk bir şekilde adapte ettik. 2 yıldır sadece Türkiye'de değil bütün dünyada uzaktan ekspertizi uygulamaya çalıştığımızda belli bir direnç vardı. Ama bu kaotik ortamda, bir genelgeyle kafadaki bu dirençler anında bitti. Biz şu dönemde yaklaşık olarak global de dahil olmak üzere 50'ye yakın demo yaptık. Normal bir süreçte olsaydık 50 şirketten bir dolu öncelik listelerinin önüne geçerek, uzaktan ekspertiz ve riziko teftiş deseydik yarısı bile ilgilenmeyebilirdi. Ama bu kriz hepimize bu işi listelerimizin birinci sırasına yerleştirdi. Sadece bununla da kalmadı, her işlemin dijitale taşınmasının yolları aranmaya başladı.

TÜKETİCİLER DAHA TALEPKAR OLACAK

AET: Ben bu dönemden çıkınca, bu dönemin öğrenimlerini çabuk unutacağımızı düşünüyorum. Çünkü yıllarca oluşmuş belirli kaslar var. 2 aylık öğrenmeyle ben o kadar da şirketlerin dönüşebileceğini düşünmüyorum. Ama tüketicilerde müthiş bir dönüşüm olacağını düşünüyorum. Yani tüketicilerin bu dönemden çok şey öğrendiğini hissediyorum. Düşünsenize, artık müşteri acenteyi fiziksel olarak görmek yerine, Zoom talebi yapabilir. Ama kurumlar buna hazır mı?
OU: Tüketicinin yanına, çalışanları da ekleyelim aslında. Kafa yapısı ve davranış olarak ciddi bir değişim yaşayacağız gibi geliyor. Tüketiciler kesinlikle talepkâr olacak. Çalışanlar da öyle. Örneğin şirketler dese ki, biz 1 Haziran'da ofise dönüyoruz, çalışanlar ben evden de aynı işi yapabiliyorum neden ofise geleyim dese nasıl bir ortam olacak çok merak ediyorum. Kurumsal şirketlerin çok fazla bir lüksleri de yok bence. Çünkü, startuplar ve teknoloji şirketleri ile aralarındaki duvar artık kağıttan. Kurumsal şirketler eski alışkanlıklarını devam ettirmek isterlerse, o kağıt duvarı yıkıp rekabet etmeye hazır bir çok teknoloji şirketi ve startup var. Kurumsal şirketlerin çok dikkatli düşünmeleri gerekiyor. Bence ilk şoku atlattıktan sonra, farklı bir refleks göstermek durumunda kalacaklar diye düşünüyorum.

DEĞİŞİM ANINDA OLABİLİR

AET: Bazı sektörler bu süreçten yenilikçi ürünlerle çıkacak. Bu konuda en çok konuşulan sektörlerden birisi de sigorta sektörü. Sizin de belirtiğiniz gibi sigorta sektörünün biraz daha ofansif olması, biraz daha yeni tip ürünlere odaklanması gerekiyor. Çok klasik olacak belki ama sigorta şirketlerine mesajınız ne olurdu?
ST: On demand (isteğe bağlı) sigortalar bir yüksek lisans öğrencimin tez konusuydu. Öğrencim bana gelip sorduğunda, Türkiye'ye çok zor gelir demiştim. Ben de büyük konuşmuşum. Şu anda tam zamanı bence. Böyle uzun sürelere hiç gerek yok. İhtiyacın olduğunda yap, hem ödemesi kolay hem operasyonu kolay hem tüketicinin kafası rahat. Kullanmadığı ürünü neden ödüyorum gibi kaygılar yaşamadan, tamam ben bunu kullandım, ihtiyacım vardı ve şu anda da bitti diyebilir. Virologlar 1997'den beri Koronavirüsüyle ilgili sürekli araştırmalar yapıp, raporunu sunuyorlarmış. 23 yıl sonra pat diye geldi işte Korona. Sigorta da aynı mantık. Herkes ben 30 yıldır kaza yapmıyorum benim fabrikam sağlam, 30 yıldır bir şey olmadı diyebilir. Ama işte bir kere geldi mi böyle, hazırlıklı değilsen 30 yıllık birikim heba olur. Bu düşünce yapısının böyle bir dönemde sigortaya da yansıtılması gerekiyor.



BEREKET TEKAFÜL

Sigortadan Öte

İlhamını Anadolu'dan alarak,
dayanışmanın gücüyle doğan

Bereket Tekafül,

Sizinle büyüyor,
Sizinle Bereket'leniyor...

Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir

444 58 59

www.berekettekaful.com.tr