DASK'IN YÖNETİMİ TÜRK REASÜRANS'TA



Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı bir kamu kurumu olan Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) teknik işleticiliği düzenlenen basın toplantısı ile Eureko Sigorta'nın 15 yıllık görev süresinin ardından Türk Reasürans'a devredildi. DASK'ın uluslarası alanda örnek gösterilen bir sistem olduğunu vurgulayan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, "Halkımızın sisteme olan güvenini ileriye taşımak en önemli önceliklerimiz arasında" ifadelerini kullandı. ›S.30


Atilla Benli


Alper Karayazgan


Cenk Kurt

KAMU SİGORTA VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ YÖNETİMİNDE DEĞİŞİM

Kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin yönetiminde birleşme sürecine dönük olarak değişimler gerçekleşti. Güneş Sigorta Genel Müdürü Atilla Benli, Güneş Sigorta Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu Başkanı; Alper Karayazgan Güneş Sigorta, Ziraat Sigorta ve Halk Sigorta Genel Müdürü; Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik Genel Müdürü Cenk Kurt ise Ziraat Emeklilik Genel Müdürü görevinin yanı sıra Vakıf Emeklilik Genel Müdürü pozisyonunu üstlendi. ›S.27

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

AĞUSTOS 2020 YIL: 36 / SAYI: 501 AYDA BİR YAYINLANIR

PANDEMİYE İNAT HAYAT'TA BÜYÜMEYE DEVAM



Türkiye Sigorta Birliği'nin açıkladığı 2020 yılı Haziran sonu verilerine göre sigorta sektörü geçen yılın aynı dönemine göre %21 büyüyerek 40 milyar lira prim üretti. Toplam prim üretiminin 33 milyar lirası hayat dışından gelirken, 7 milyar lirası hayat tarafında üretildi. Katılım sigortacılığı tarafında ise geçen yılın aynı dönemine göre %14 artış ile toplam prim üretimi 2 milyar lirayı aştı.

Türk sigorta sektörü küresel salgının etkilerine rağmen büyümesini sürdürüyor. Poliçe sayısı, prim üretimi ve teknik kâr hem hayat dışı hem de hayat tarafında artış gösterirken, rakamlara göre en dikkat çeken büyüme hayat tarafında görüldü. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) açıkladığı prim üretimi tablosuna göre hayat tarafında önceki yıla göre büyüme ilk 6 ay sonuçlarında %60'ı buldu. Haziran sonu itibarıyla hayat tarafında toplam prim üretimi 7 milyar 321 milyon liraya ulaştı. ›S.20

TSB, sigorta sektörünün 2020 yılına ait teknik kâr sonuçlarını da açıkladı. Buna göre 2020'nin ilk 3 ayında sektörün toplam teknik kârı 2 milyar 662 milyon lira olarak gerçekleşti. Hayat sigortaları tarafındaki toplam teknik kâr ise 715 milyon lirayı buldu. Aynı zamanda TSB, 2020'nin ilk 3 aylık poliçe sayısı verilerini de paylaştı. Buna göre geçerli hayat poliçesi sayısı 2020 yılının ilk 3 ayında 2019'daki seviyesini neredeyse ikiye katlayarak 6 milyon 800 bine ulaştı. ›S.14

'SALGINLAR İKLİM DEĞİŞİKLİĞİYLE BAĞLANTILI'



Risk yönetiminin doğru öngörüde bulunmakla başladığını ancak iklim değişikliğinin olağan dışı sonuçlarının öngörüde bulunmayı zorlaştırdığını belirten Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "İklim değişikliğinin ekosistemler üzerindeki etkileri, salgınlar dahil pek çok riskle doğrudan veya dolaylı olarak bağlantılı" dedi. ›S.10

'SİBER RİSKLER HAYATIMIZIN BİR PARÇASI OLACAK'



Ülkemizde internet kullanımının ve uzaktan çalışma uygulamalarının artmasıyla beraber hayatımıza siber saldırı risklerinin girdiğini söyleyen Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, bu risklere karşı sadece teminat veren değil, aktif olarak koruma sağlayan sigorta ürünlerinin tercih edilmesi gerektiğini belirtti. ›S.5

KONUT ALANLARA BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI



Binaların tamamlanamaması nedeniyle oluşacak mağduriyetleri önlemek için bina tamamlama sigortasının önemli bir rolü olduğunu belirten Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Bu ürün tüketicilerin yatırımlarını teminat altına almak açısından önemli bir role sahip" şeklinde konuştu. ›S.8

ÇİN 2030 YILINDA SİGORTA LİDERİ OLACAK ›S.22



"SİGORTA VE EMEKLİLİK SEKTÖRÜ BÜYÜDÜKÇE TÜRKİYE EKONOMİSİ DAHA DA GÜÇLENECEK"

Yeni yönetimiyle beraber bir basın toplantısı düzenleyen Türkiye Sigorta Birliği (TSB), sigorta sektörünün gelişimi için belirledikleri yol haritasını açıkladı. TSB Başkanı Atilla Benli, "Makro hedefimiz, sigortacılık ve emeklilik sektörümüzü dünyada hak ettiği konuma ulaştırmak olacak" ifadelerini kullandı. ›S.13





OLASI İSTANBUL DEPREMİNDE TAHMİNİ HASAR 120 MİLYAR LİRA

İBB'nin Boğaziçi ve Orta Doğu Üniversiteleri ile ortaklaşa hazırladığı raporlara göre olası büyük İstanbul depreminden sonra yapısal hasarlar 68 milyar liraya, toplam hasar ise 120 milyar liraya ulaşabilir. 7.5 büyüklüğündeki bir depremin gece saatlerinde gerçekleşmesi halinde can kaybının 206 bin kişi olacağı hesaplanıyor. ›S.16

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





Hizmete geçecek İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin yeni Kazlıçeşme Kampüsü, öğrencilere en iyi eğitimin yanında en iyi kampüs atmosferini de vaat ediyor.

"Gençlerin geleceğini sigortalayacağız"

İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı ve Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı, donanımlı ve işinde en iyisi olacak öğrenciler yetiştirmek ideali ile sundukları uluslararası düzeyde fark yaratacak eğitime yakışır yeni bir kampüsün müjdesini verdi. Kısa süre içinde köklü ve önemli değişimler yaşattıkları İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin, yeni öğretim yılı itibarıyla Balat ve Yenibosna kampüslerinin yanı sıra Kazlıçeşme'de bambaşka bir kampüsü hizmete geçireceğini bildirdi.
Şehrin tam merkezinde yer alan, 17. yüzyıl döneminden tarihi dokusu ve nefes aldıran geniş yeşil alanları ile İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Kazlıçeşme Kampüsü, öğrencilere en iyi eğitimin yanında en iyi kampüs atmosferini de vaat ediyor.
2020 itibarıyla Doğa Sigorta'nın da destek ve yatırımları ile hızlı ve köklü değişimlerin gerçekleştiği üniversitenin yeni kampüsü Balat kampüsü ile bütünlük içinde tarihi doku ile aynı anda yeşili buluşturuyor. Kökleri asırlara dayanan bu mekanda, öğrencilerin ihtiyacı her türlü donatının bulunduğu çağdaş bir kampüs hazırladıklarını dile getiren Nihat Kırmızı, İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin vakıf üniversiteleri arasında en üst sıralarda yer alması için hem Ayvansaray Eğitim Sağlık ve Kültür Vakfı olarak hem de Kırmızı ailesi ve Doğa Sigorta, Doğa Hospital, Mesleğim Eğitim Kurumları gibi sektöründe güçlü şirketleri desteğiyle tüm imkanlarını seferber ettiklerini açıkladı. Kırmızı, İstanbul Ayvansaray Üniversitesi öğrencileri ve çalışanlarına kaza sigortası koruması sağlandığını ve öğrencilerin ailelerine de sigorta poliçelerinde indirimler sunularak özel imkanlar yaratıldığını da söyledi.

AMAÇ KÜLTÜREL ETKİLEŞİM

Nihat Kırmızı, sanat, kültür, sosyal sorumluluk ve spor faaliyetleri



açısından geniş imkanlar sağlanacak Kazlıçeşme kampüsünün keyifli bir üniversite iklimi yaratmak üzere fevkalade uygun bir mekan olduğunu, hedefledikleri uluslararası vizyon ve konum için akademik kadro kadar kampüslerinin de en mükemmeli olması bilinciyle hareket ettiklerini aktardı. Eğitimin amaçlarından birinin de kültürel etkileşim olduğunu belirten Kırmızı, hem Türk hem de yurt dışından gelen öğrenciler aracılığıyla, yabancı ülkeler ile bilgi ve tecrübe aktarımı içinde bulunmayı istediklerini belirtti. Öğrencilerinin meraklı, araştırmacı ve bilgiye heyecan duyan gençler olması için her türlü imkan ve koşulu sağlayacakları yeni kampüsleri ile beraber Balat ve Yenibosna kampüslerinde de, üniversitenin hedeflerine uygun tüm geliştirme ve yenilikleri düzenlediklerini ekledi. Yeni açılan çok sayıda bölümün de öğrencilerde merak uyandırdığını, ilgiden memnun olduklarını söyleyen Kırmızı, eğitim kadar sosyalleşmeye de verdikleri önemle, kampüs ortamlarının öğrenci kulüplerinin en aktif şekilde faaliyette olmalarını sağlayacak şekilde planlandığını belirtti.

75 BİN METREKARELİK ALAN

25 bin metrekare üzerinde açık alanı ile toplam 50 bin metrekareyi geçen alana sahip yeni kampüs İstanbul'un her yerinden her türlü ulaşıma sahip. Marmaray Kazlıçeşme Durağı'nda konumlanan kampüs şehrin tam anlamıyla merkezinde. Yeşil alanlar, otopark, spor salonları ve sahaları, tarihi ve zengin kütüphaneleri ve kültür sanat alanları yanı sıra kafeterya ve sosyal alanları ile öğrencilerin keyifle vakit geçirecekleri kampüs, boş vakitlerini dışarıda geçirmek isteyen öğrenciler için de her yere geniş bir ulaşım ağı sunarken, sinema, tiyatro, alışveriş ve iş merkezlerine de yakınlıkta üniversite bölgesinde konumlanıyor. İstanbul'a yakın diğer şehirlerden bile çok hızlı ulaşılabilen kampüs, Bursa'dan sadece 50 dakikalık bir yolculuk gerektiriyor. Yeni kampüs ile beraber 75 bin metrekareyi aşan bir toplam alana kavuşan üniversite ferah ve sağlıklı koşullar sunuyor.
Mütevelli Heyet Başkanı olduğu gün itibarıyla İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin ülkemizi dünyada temsil edecek, bilim insanları, iş insanları, sporcular, sanatçılar yetiştirmesi için maddi manevi tüm koşulları sağlayacağını ifade eden Nihat Kırmızı, tüm grup şirketlerinin de burada yetişecek gençlere staj ve ardından istihdam konusunda destek vereceğini, söz konusunun eğitimin ülkenin geleceği olduğunu önemle belirtti, dost şirketlerin de gösterdiği ilgi ve destekten memnuniyetlerini aktardı.

Doğa Sigorta'nın destek ve yatırımları ile İstanbul Ayvansaray Üniversitesi'nin hızlı ve köklü değişimler yaşadığını dile getiren **İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı ve Doğa Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Kırmızı**, değişimler ile birlikte gençlerin geleceğini sigortalayacaklarını söyledi.



TARSİM'den Bursa'ya geçmiş olsun ziyareti

TARSİM yetkilileri,sel felaketinden etkilenen Bursa'nın Orhangazi ilçesine geçmiş olsun ziyaretinde bulundu.

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal, Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel, Bitkisel Ürün Sigortaları Grup Müdürü Ertuğrul Çelik, Bölgeler Grup Müdürü Murat Kaya ve Bursa Bölge Müdürü Oktay Çakıroğlu, meydana gelen sel felaketi nedeniyle, Bursa'nın Orhangazi ilçesinin Yenisölöz Köyü'ne geçmiş olsun ziyaretinde bulundu. Ziyaret esnasında Tarım ve Orman Bakanımız Dr. Bekir Pakdemirli ile bir araya gelen Günal, burada kendisine bölgedeki sigortalılık durumu hakkında bilgilendirmede bulunarak; sigortalı üreticilerden gelecek hasar ihbarları doğrultusunda sahadaki ekspertiz işlemlerinin en kısa zamanda tamamlanması için gereken hassasiyetin gösterileceğini belirtti.





TARSİM Manisa'da temaslarda bulundu

TARSİM Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Özlü, TARSİM Manisa Bölge Müdürlüğü'nü ve Bölge Müdürü Müjdat Çubukçu ile birlikte Manisa İl Tarım ve Orman Müdürü Metin Öztürk'ü makamında ziyaret etti. Aynı gün, Tarım ve Orman Bakanımız Dr. Bekir Pakdemirli'nin Ziraat Odası Başkanları ve tarımla ilgili sivil toplum kuruluşlarının yetkilileri ile Ticaret ve Sanayi Odası'nda bir araya geldiği toplantıya katılım sağladı. Program çerçevesinde ayrıca, Alaşehir'de Tariş Üzüm Tarım Satış Kooperatifleri Birliği Başkanı Ali Rıza Türker ziyaret edilerek, dolu ve fırtınadan zarar gören bağlarda incelemelerde bulunuldu.

TARSİM'den Manavgat Ziraat Odası Başkanı'na ziyaret

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve Antalya Bölge Müdürü Mustafa Değer, Manavgat Ziraat Odası Başkanı Rasim Metin'i makamında ziyaret etti.
Günal ziyaret kapsamında, turunçgil ürünlerinde verim kayıplarına yol açan sıcak hava zararının tarım sigortası kapsamına alınabilmesi amacıyla başlatılan teknik çalışmalar, Devlet Destekli Tarım Sigortaları Sistemi'nin işleyişi ve uygulamaları ile ilgili bilgilendirmelerde bulundu. Bölgedeki üreticilerin tarım sigortasına ilişkin talepleri hakkında Başkan Metin'den bilgiler aldı ve tarım sigortasının yaygınlaşmasına verilen destekten ötürü teşekkürlerini iletti.



Üzüm ürününde sıcak hava zararı ile ilgili çalışmalara başlandı

Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, Tarım Sigortaları ve Doğal Afetler Daire Başkanı Kamil Özdemir, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve TARSİM Manisa Bölge Müdürü Müjdat Çubukçu, Manisa ili Vali Yardımcısı Hayri Sandıkçı ile İl Tarım ve Orman Müdür V. Metin Öztürk'ü makamlarında ziyaret etti. Ziyaret esnasında, önceki gün üzüm üreticilerinin bağlarında yapılan teknik incelemeler hakkında bilgi verilerek, sıcak hava zararı ve güneş yanıklığı ile ilgili görüşmeler gerçekleştirildi.
Heyet aynı gün, üzüm ürününde sıcak hava zararı ile ilgili çalışmalara başlamak üzere, TARSİM Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel, Bitkisel Ürün Sigortaları Grup Müdürü Ertuğrul Çelik, AR-GE Birimi Müdür Yardımcısı Dr. Erol Yalçınkaya, Bölgeler Grup Müdürlüğü'nden Uzman Mustafa Koparan, Manisa Bağcılık Araştırma Enstitüsü Müdürü Akay Ünal, Mühendis Dr. Turcan Teker, Manisa İl Tarım ve Orman Müdürlüğü'nden Ziraat Mühendisleri Köksal Aksu ve Mustafa Akdemir ile TARSİM'in Manisa'daki Bölge Müdürlüğü'nde düzenlenen toplantıda bir araya geldi.





TARSİM aşırı yağışların etkilediği Rize'deydi

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel, Tarım ve Orman Bakanlığı Rize İl Müdürü Şafak Bulut'u, Çayeli Belediye Başkanı İsmail Hakkı Çiftçi'yi ve Madenli Beldesi Belediye Başkanı Necip Yazıcı'yı makamlarında ziyaret ederek, afetle ilgili detaylı bilgiler aldı, sonrasında ise afetin gerçekleştiği alanlarda incelemelerde bulundu ve bölgedeki üreticilere geçmiş olsun dileklerini iletti.



Çiftçi Kayıt Sistemi'nde başvuru süresi uzatıldı

Koronavirüs (COVID-19) salgını nedeniyle Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS) işlemlerini ertelemek zorunda kalan üreticilerimizin mağdur olmamaları ve kayıtlarını yaptırabilmeleri adına 30 Haziran tarihinde sona eren ÇKS'ye başvuru süresi, Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından 1 Eylül tarihine kadar uzatıldı.

“Siber riskler hayatın bir parçası olacak”

Ülkemizde internet kullanımının ve uzaktan çalışma uygulamalarının artmasıyla beraber hayatımıza siber saldırı risklerinin girdiğini söyleyen **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan**, bu risklere karşı sadece teminat veren değil, aktif olarak koruma sağlayan sigorta ürünlerinin tercih edilmesi gerektiğini belirtti.

Son aylardaki gelişmelerle beraber hayatlarımız daha önce benzeri görülmemiş bir dönüşümden geçiyor. Hayatlarımızda dijitalin artan payı ve pandemi nedeniyle şirketlere büyük esneklik kazandıran uzaktan çalışma sistemi siber saldırılar için açık hedef oluşturuyor. Evden çalışma ve evde oturma sürelerinin artmasının internet kullanımıyla beraber siber riskleri de artırdığını ifade eden Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, “Yaşam koşullarımızın değişmesi doğal olarak alışkanlıklarımızı da etkiliyor. Sadece nisan ve mayıs aylarına bakıldığında bile Türkiye’deki sabit veri kullanımının %40 seviyelerinde artış gösterdiğini gördük. Servis sağlayıcıların raporlarına göre yıllık bazda %20’ye varan artışlar var” diye konuştu. Veri kullanımının sadece internette gezinme süresindeki artışa işaret etmediğini dile getiren Erdoğan, “Eurostat verilerine göre internetten alışveriş yapanların sayısı 10 yılda 10 kat artış gösterdi. Son aylarda pandemiyle beraber bu oranın daha da arttığını söyleyebiliriz. Alışverişin yanında, uzaktan çalışma yöntemleri ve hatta vatandaşlık/kamu işlemleri de internet üzerinden gerçekleştiriliyor. Kişisel verilerin bu kadar yoğun kullanılması da kimlik ve kart bilgilerini toplamaya yönelik kötü niyetli yazılımların ve hacker faaliyetlerinin artmasına neden oluyor. ABD’de COVID-19 sonrasında kimlik hırsızlığı ve siber saldırılarla ilgili yapılan ihbarlarda %300 artış olduğu açıklandı. Ülkemizde de benzer bir artışın yaşanabileceğini öngörüyoruz. Hayatımızın vazgeçilmez olan



dijital dünya maalesef siber saldırı ihtimallerini de beraberinde getiriyor. Bu nedenle özellikle önleyici koruma hizmetleri sunan siber güvenlik sigortalarının bu risklerin azalmasına ve işletmelerin finansal dayanıklılığını kuvvetlendirmesine yardımcı olacağını düşünüyoruz” dedi. Ray Sigorta olarak bu alandaki ihtiyacı karşılamak için Cyberella Siber Güvenlik Sigortası isimli yeni bir ürün geliştirdiklerini belirten Erdoğan, böylece bireyleri hem sanal hem de gerçek kimlik hırsızlarına karşı makul fiyatlı, sağladığı asistans hizmetleriyle güvenilir ve kapsamlı bir ürün ile güvence altına aldıklarını söyledi.

CYBERELLA İLE 360 DERECE KORUMA

Korumanın hasar gerçekleştikten sonra değil, poliçenin kesildiği andan itibaren başladığı Ray Sigorta’nın Cyberella Siber Güvenlik Sigortası son derece kapsamlı ve önleyici bir koruma sağlıyor. Konu siber saldırılar olduğunda hasarın önlenmesi, hasarın karşılanmasından daha önemli olabiliyor. Cyberella ile beraber sağlanan koruma yazılımı sigortalıları potansiyel saldırılardan korumakla kalmıyor, sunulan Dijital Güvence Veri İzleme Hizmeti sayesinde de sigortalıların kişisel verileri, poliçe süresince 7/24 internet üzerinde taranıyor. Bu taramalarda sigortalının banka hesap numarası, kimlik, ehliyet numarası, e-posta adresi gibi takibi yapılan kişisel verileri ile karşılaşılırsa hemen poliçe sahibine uyarı gönderiliyor ve anında bir aksiyon planı oluşturuluyor. Kimlik hırsızlığına yönelik mağduriyet durumunda ise özel olarak tayin edilen uzman danışmanlar süreç çözümlenene kadar poliçe sahibine her türlü konuda yardımcı oluyor. Yine plan kapsamında aynı aile içerisinde 5 kişinin kullanabileceği bir koruma yazılımı da ücretsiz olarak veriliyor. Kimliklerin bir ya da birkaçının çalınması veya kaybolması durumunda kimlik yenilenmesi için harç ve kart ücretlerinin yanı sıra gazeteye verilecek zayi ilanları da poliçe kapsamında karşılanıyor. Sigortalıları; kimlik hırsızlığı/sahtekârlığı durumunda yapılan harcamalar, kişisel şifrelerin çalınması (online bankacılık hizmetleri, finansal kurumlara ait internet hesapları, kredi veya banka kartları vb.) ve hukuki süreçler kapsamında teminat altına alan Ray Sigorta Cyberella Siber Güvenlik Sigortası, ATM’de ya da ATM’den dönerken yaşanabilecek kapkaç/gasp olaylarına karşı da teminat sağlıyor.



“Pandeminin etkileri Mayıs ayı sonuçlarına daha net yansıdı”

COVID-19 salgınının sigorta sektörüne olan etkilerinin Mayıs sonu verilerinde daha net anlaşıldığını dile getiren **Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu**, şirket olarak da geçen yılın aynı dönemine kıyasla 2020’nin ilk 5 ayında %10’luk bir büyüme yaşadıklarını aktardı.

Ülkemizi ve dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgınının tüm hayatımızı etkilediği gibi tüketici alışkanlıklarını ve yeni oluşan koşullar sebebiyle iş yapış şekillerini de aynı oranda etkilediğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk sigorta sektörünün büyüme performansı ve branş bazındaki prim artışları ile ilgili şunları söyledi: “Enflasyondan arındırıldığında sektörde reel büyüme hızı %4 olarak gerçekleşmiş olup, sektörün hayat dışı branşlarda geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla toplam nominalde %11’lik bir büyüme kat ettiği gözlemlendi. Sektörde hayat dışı branşlar incelendiğinde COVID-19’un en büyük etkisinin kasko başta olmak üzere oto sigortalarına yansıdığı dikkat çekiyor. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, 2020 yılı Ocak ve Mayıs ayları arasındaki dönemde





nominal olarak %0.09 daralan kara araçları branşındaki reel daralma %10 olarak gerçekleşti. 2020 yılının ilk 5 ayında %2 büyüyen kara araçları sorumluluk branşının prim üretimindeki reel düşüş %8’leri buldu. İçinde bulunduğumuz pandemi süreci seyahat sağlık branşını da olumsuz yönde etkiledi. İlgili branşta sektör genelinde geçen yıla kıyasla nominal olarak %52’lik bir küçülme görüldü.”

‘ZORLUKLARA RAĞMEN İYİ BİR YOL KATETTİK’

Türk Nippon Sigorta özelinde de değerlendirmelerde bulunan Baturalp Pamukçu, “Şirketimiz 2020 Mayıs sonu itibarıyla, 335 milyon liralık prim üretimi gerçekleştirerek, geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla %10’luk bir büyüme gerçekleştirdi. 2020 Mayıs sonu şirket üretimimiz bir önceki yılın aynı dönemi ile kıyaslandığında, içinde bulunduğumuz pandemi sürecine rağmen yangın ve doğal afetler branşında %30’luk, genel zararlar branşında %69’luk ve kara araçları sorumluluk branşında %18’lik bir büyüme kat ettiği görülüyor. Bu sonuç, pandemi sürecinde yaşanan tüm zorluklara rağmen şirketimizin iyi bir yol katettiğinin en önemli göstergelerinden biri” şeklinde konuştu. Pamukçu, acenteler ile ilgili de şu yorumlarda bulundu: “Türk Nippon Sigorta olarak, sigorta sektörünün büyümesinde en büyük katkıyı sağlayan acentelerimizi bu dönemde, mevcut iş süreçlerini kolaylaştırarak, destek paketlerimizin sürelerini uzatarak ve ihtiyaç duydukları her anda yanlarında olarak desteklemeye devam edeceğiz.”

‘PANDEMİYE RAĞMEN BÜYÜME YAŞANDI’

Koronavirüs (COVID-19) salgınının ekonomik olarak olumsuz etkileri neredeyse tüm sektörlere yansıdı. Salgının sigorta sektörüne olan etkileri ise Mayıs sonu rakamlarında ortaya çıktı. Enflasyondan arındırıldığında sigorta sektöründeki reel büyüme hızı %4 olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine kıyasla 2020’nin ilk 5 ayında toplam nominalde %11 oranında bir büyüme görüldü. Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, Türk sigorta sektörünün bu zor ekonomik ortamda büyüme göstermesinin yanı sıra şirket olarak da prim üretimlerinde artış yaşadıklarını aktardı. Şirket olarak geçen yılın aynı dönemine kıyasla 2020 yılının ilk 5 aylık döneminde %10’luk bir büyüme yaşadıklarını aktaran Pamukçu, branş bazındaki büyüme oranlarını da paylaştı. Genel zararlar branşında %69, yangın ve doğal afetler branşında %30, kara araçları sorumluluk branşında ise toplam %18 oranında bir büyüme katettiklerini aktaran Pamukçu, 2020 Mayıs sonu itibarıyla şirket olarak 335 milyon lira prim üretimini geçtiklerini aktardı.

Türk Nippon Sigorta Babalar Günü için Tohum Otizm ile elele

Türk Nippon Sigorta Babalar Günü’ne özel olarak, özel eğitim gören otizmli çocukların çağdaş toplum koşullarında eğitim hayatlarını sürdürebilmesi adına değerli çalışmalar yapan Tohum Otizm Vakfı’na bağışta bulundu. Hem çalışanlarının, hem de çalışanlarının eşlerinin babalar gününü Tohum Otizm Vakfı bağış sertifikaları ile kutlayan Türk Nippon Sigorta, özel günlerin kıymetini böyle değerli bağışlarla perçinlemenin ne kadar anlamlı olduğunu bir kez daha göstermiş oldu.



Koru Sigorta, acenteleriyle yeniden bir arada

Koru Sigorta, 2020 yılının ilk 3 ayında acenteleri ile birebir buluşmalar şeklinde düzenlediği bölge toplantılarını, tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 önlemleri kapsamında dijital ortamda gerçekleştirdi.

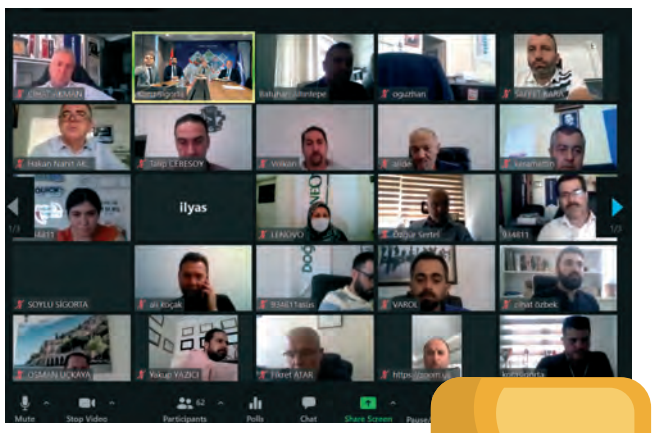
2020 yılının ilk 3 ayında, 5 farklı bölgede 672 acentenin katılımı ile gerçekleştirilen Strateji ve Değerlendirme toplantıları, bu kez pandemi sebebiyle dijital ortamda düzenlendi. İstanbul Anadolu, İstanbul Avrupa, Kayseri, Denizli, Antalya, Konya ve Trakya bölgelerindeki acenteler ile ayrı ayrı düzenlenen ve acenteler tarafından yoğun ilgi gösterilen toplantılara, önceki toplantılarda olduğu gibi Koru Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür Vekili A. Bülent Bora, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erhan Çiftçioğlu, Yönetim Kurulu Üyesi ve Ürün Yönetimi ile Hasar Genel Müdür Yardımcısı Kasım Yılmaz ve Acenteler ve Pazarlama Direktörü Barış Tabakoğlu katıldı.

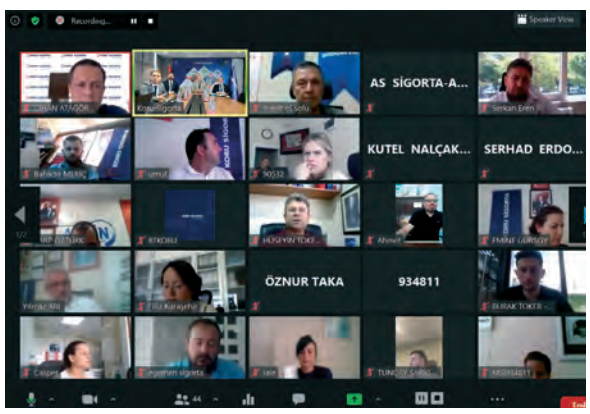
'SEKTÖRDE BİR ÖRNEĞİMİZ DAHA YOK'

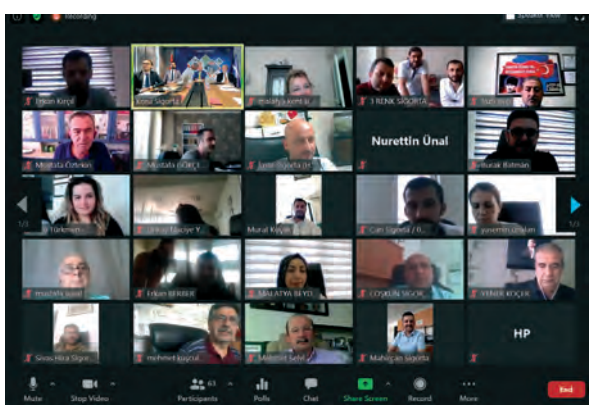
Toplantılarda açılış konuşması yapan ve pandemi sebebiyle bir arada olamadıkları acentelerine "Elbet bir gün buluşacağız" mesajı ile sözlerine başlayan A. Bülent Bora, kooperatif yapısından anonim şirkete geçiş sürecinden itibaren üretim verileri ile ilgili bilgi verdi ve sözlerine şöyle devam etti: "40 yıllık sektör tecrübeme dayanarak belirtmek istiyorum ki, Koru Sigorta'nın sektörde bir örneği daha yok, başlı başına bir başarı hikayesiyiz. 2016 yılında kapatılmak üzere olan bir şirketin yönetimini devralmamızdan itibaren istikrarlı ve sağlıklı bir şekilde sektör ortalamasının üzerinde büyüyoruz, bugün de güçlü sermayemiz ile kâra geçmiş durumdayız."
Son 4 yılın rakamlarla değerlendirmesini yapan Bora, "Bu yıl, 2 defa yaptığımız nakit sermaye artırımı ile sermayemiz 125 milyon liraya ulaştı. Böylece, sigortacılık mevzuatının %40 üzerinde sağladığımız sermayemiz ile yola devam edeceğiz. Koru Sigorta'nın daha fazla büyümesi için önü açık" şeklinde konuştu.
Koru Sigorta'nın varlık sebebinin acenteleri olduğunun altını çizerek, acentelere yönelik çalışmalar ile ilgili bilgi veren ve sözlerine pandemi sebebiyle kendilerini dijital ortamda da olsa ofislerinde ve evlerinde ağırlayan acentelere teşekkürlerini ileterek başlayan Erhan Çiftçioğlu, "Yönetimi devraldığımız ilk günden itibaren yolumuza acentelerimiz ile birlikte devam ediyoruz, Koru Sigorta'nın yol arkadaşı dün olduğu gibi, bugün ve yarın da acenteleri olacaktır" dedi.
Sektördeki 2019 yılı acente payı %62 iken, Koru Sigorta'da bu oranın %99 olduğunu ve yönlerinin her zaman acentelerine çevrildiğini belirten Çiftçioğlu, AR-GE yatırımlarına verdikleri öneme vurgu yaptı ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Gerçek AR-GE'nin, ülkenin ihtiyacı ile sektörün ihtiyacının örtüşmesi ile oluştuğuna inanıyoruz. Sigorta sektöründe bir ilk olan Fatura Güvence Sigortası (FGS) da bu şekilde ortaya çıkmış bir üründür. Bunun yanı sıra, FGS'nin piyasada satışını mümkün kılabilmek için bir skorlama şirketi kurduk. Bundan sonrası için de ekip çalışması ilkemizden hareketle, acentelerimizden projelerini bekliyoruz."

'HEM SİGORTALILARIN HEM DE ACENTELERİN YANINDAYIZ'

2020 yılında hayata geçirilen uygulamalar ile branş bazında detaylı bilgilendirmelerde bulunan ve pandemi sürecinin sigorta sektörü için de bir test süreci olduğunu belirten Kasım Yılmaz, "Devletimiz, bu süreçte sigortalıların teminatsız kalmaması, daha uygun fiyatlarla sigorta poliçesi almaları için zorunlu poliçelerin prim ödemeden 1 ay uzatılması yönünde karar aldı. Havuz poliçeleri zorunlu olarak uzatılırken, havuz dışı poliçeler tamamen şirketlerin inisiyatifine bırakıldı. Biz Koru Sigorta olarak, sektörden farklı bir şekilde bu inisiyatifi acentelerimize bıraktık ve sistemsel düzenlemelerimizi de buna uygun olacak şekilde dizayn ettik. Bunun yanı sıra, poliçelerin uzatılması halinde acentelerimize 1 aylık prim tutarı kadar komisyon ödemesi de yaptık. Bu sayede, pandemi sürecinde hem sigortalıların hem de acentelerimizin mağdur olmamasını sağlayarak destek olduk" açıklamalarında bulundu.
Acentelerin ve sigortalıların hizmetine sundukları Pert Kasko ve Esnek Kasko ürünlerini tanıtan Yılmaz, yeni ürünleri ve kampanyaları ile kasko branşı için de farklılık yaratacaklarını ifade etti.
Fatura Güvence Sigortası'nın işleyişi, Koru Sigorta'nın başlangıcından itibaren geldiği nokta ve diğer branşlarda uygulamaya alınan yenilikleri ile ilgili detaylı bilgilendirmelerde bulunan Yılmaz, sözlerini şu şekilde sonlandırdı: "Koru Sigorta olarak tek amacımız acentelerimizle birlikte büyümek, bu vesile ile 2020 yılında da büyümeyi birlikte sürdürmeyi umuyor, Koru Sigorta ile kârınıza kâr katmanızı diliyorum." Koru Sigorta'nın 2020 satış ve pazarlama faaliyetleri ile ilgili bilgilendirmelerde bulunan Barış Tabakoğlu, amaçlarının sadece acentelerle üretim yapmak değil aynı zamanda sektörde acentelerin kaybettiği pazar payını kazandırmak olduğunu belirtti ve sözlerine şu şekilde devam etti: "Tüm dünyanın hazırlıksız yakalandığı pandemi sürecinde, düzenlediğimiz kampanyalar ile acentelerimize ek komisyon kazandırarak destek olduk. Biliyoruz ki, biz büyümemizi acentelerimiz kuvvetlendikçe sürdürüyoruz. Hedeflerimiz ve kalplerimiz bir olduğu sürece, birlikte büyüyecek, birlikte yükseleceğiz."









Quick Sigorta Bina Tamamlama Sigortası konut alanlara ve yatırımcılara güvence oluyor

Binaların tamamlanamaması nedeniyle oluşacak mağduriyetleri önlemek, tüketicilerin ödemelerini teminat altına almak ve ülke ekonomisine yeni gayri nakdi kaynak sağlamak açısından önemli bir fonksiyona sahip Quick Bina Tamamlama Sigortası, Quick Sigorta güvencesi ile sunulmaya başlandı.

Bina Tamamlama Sigortası (BTS) çalışmalarını tamamlayarak poliçe düzenlemeye başladıklarını duyuran Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Ülkemizde konut sahibi olmak isteyenlerin yaşadığı mağduriyetlerin önüne geçmek üzere gündeme gelen ve 28 Kasım 2013 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak, 28 Mayıs 2014'te yürürlüğe giren 6502 Sayılı Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanun ile, satıcıların tüketicilere ön ödemeli konut satışı ve ön ödemeli devre tatile konu taşınmazın satışında Bina Tamamlama Sigortası kavram olarak ilk defa mevzuatımıza girdi. 11 Mart 2015'te Hazine Müsteşarlığı tarafından yayımlanan Bina Tamamlama Sigortası Genel Şartları ile konuya ilişkin ilk sigorta mevzuat düzenlenmesi de yapıldı. Henüz sigorta şirketleri bu alana yeterince ilgi göstermemişken bu defa 10 Aralık 2018 ve 21 Haziran 2019 tarihli Resmi Gazete'lerde yayımlanan kanun ve yönetmeliklerle "6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun" kapsamındaki riskli alanlarda ve riskli yapıların bulunduğu parsellerde yürütülecek projeler için yapım işini üstlenen yapı müteahhidinin yapı ruhsatını alabilmesi için; Bina Tamamlama Sigortası yaptırması veya Bakanlıkça belirlenen diğer teminat ve şartları sağlaması zorunluluğu getirildi" dedi.


Ahmet Yaşar

KONUTLARA İLİŞKİN ENDİŞELERİ KALDIRACAK

6306 sayılı kanunun uygulama yönetmeliğinde değişiklik yapan 2 Eylül 2019 yürürlük tarihli yönetmelik ile ruhsat alabilmek için belirtilen şartlarda teminat verilmesi mecburi kılınırken Bina Tamamlama Sigortasının yaptırılması durumunda öngörülen teminatın verilmesine ilişkin şartın aranmayacağının hükme bağlandığını hatırlatan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar "Böylelikle hem topraktan ya da maketten satış olarak bilinen ön ödemeli konut satışları hem de kentsel dönüşüm uygulamaları için Bina Tamamlama Sigortası idarelerce aranan ve kabul edilen bir teminat olurken konut sahibi olmaya çalışan lehdarları da bina ya da projelerin müteahhitler tarafından başlanmaması, yarım bırakılması gibi olası risklere karşı güvence altına alındı. Artık konut alıcıları Quick Sigorta güvencesinde konutlarını teslim alıp alamayacaklarına yönelik endişe yaşamadan başlarını sokacakları eve kavuşacak, yatırımcılar birikimlerini koruyacak, inşaat firmaları banka kredi limitlerini düşürmeden yapacağı binayı güvence altına alıp satışlarında avantaj sağlayacak" dedi.

Quick Sigorta'nın ülke ekonomisi için çalışmaya devam ettiğini belirten Ahmet Yaşar; konut inşaat projelerinde hem konut alıcısı tüketicileri, hem kentsel dönüşüm kapsamındaki arsa sahiplerini, hem de inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortasının Türkiye'de finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta güvencesiyle başladığını ve hemen ciddi miktarlarda talep almaya başladıklarını söyledi. Quick Sigorta'nın 2 bin 500 acentesinin 81 il 600 ilçede bina tamamlama sigortası ve diğer sigorta işlemleri için hazır olduğunu belirten Yaşar, detaylı bilgi için; quicksigorta.com/bina-tamamlama adresinin ziyaret edilebileceğini söyledi.

'YATIRIMCI İÇİN HAYATİ BİR ÜRÜN'

Türkiye'de yatırım yapılan en önemli varlık sınıflarından birisinin

Bina Tamamlama Sigortası Nedir?

Bina Tamamlama Sigortası, bir Kefalet Sigorta Branşı ürünü ve Kefalet Sigortası türüdür.
Zorunlu Sigorta çeşidi olmamakla birlikte,
· 6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun kapsamındaki ön ödemeli konut veya devre tatil satışlarında,
·6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanun kapsamındaki kat karşılığı yapım işi projelerinde bina tamamlama sigortası yaptırılması veya ilgili Bakanlıkça belirlenen diğer teminat ve şartların sağlanması zorunluluğu vardır.

Quick Sigorta'dan Bina Tamamlama Sigortası Nasıl Alınır?

·Bina tamamlama sigortası almak için, Quick Sigorta Yetkili Acenteleri üzerinden ve/veya online başvuru formunu doldurarak bina tamamlama sigortası başvurusu yapılabiliyor.
·Bina Tamamlama Sigortası başvurusu için başvuru türüne göre başvuru formunda cevaplanacak sorulara ek olarak projeye ait dokümanlar, mali veriler, finansal dokümanlar yüklenir, kredi skorlaması yaptırılarak başvuru tamamlanır.
·Teknik ve finansal incelemelerden sonra Quick Sigorta varsa taleplerini ileterek uygun bulması halinde gerekli sözleşme ve poliçeleri düzenler.
·Quick Sigorta talebi onayladıktan sonra, sigortalıya verilmek üzere bina tamamlama poliçesi ve poliçede belirtilen lehdarlara teminat senedi düzenler.



"ARTIK KONUT ALICILARI QUICK SİGORTA GÜVENCESİNDE KONUTLARINI TESLİM ALIP ALAMAYACAKLARINA YÖNELİK ENDİŞE YAŞAMADAN BAŞLARINI SOKACAKLARI EVE KAVUŞACAK, YATIRIMCILAR BİRİKİMLERİNİ KORUYACAK, İNŞAAT FİRMALARI BANKA KREDİ LİMİTLERİNİ DÜŞÜRMEDEN YAPACAĞI BİNAYI GÜVENCE ALTINA ALIP SATIŞLARINDA AVANTAJ SAĞLAYACAK."

de konutlar olduğunu belirten Yaşar, Türk yatırımcıların özellikle yeni konut projelerini yatırım araçları olarak gördüğünü söyledi ve ekledi: "Yeni konut satışları en riskli yatırımlar arasında gösterilebilir. Yatırımcılar değer artış beklentilerini yükseltmek için riski yüksek olan bu tip yatırımlara yönelebiliyor. Bireysel yatırımcılar bazen aldıkları riskin farkında olmayabiliyor, getiri beklentilerini doğru ayarlayamayabiliyorlar. Bu açıdan Quick Bina Tamamlama Sigortası ürünü, hem projelerin doğru risk seviyeleri ile tasarlanması için hem de riskler gerçekleştiğinde bireysel yatırımcıların zarar görmemesi için de hayati bir ürün olacak."

QUICK SİGORTA'NIN ÖNCELİĞİ BİNANIN TAMAMLANMASI

"Bina Tamamlama Sigortası kapsamında ya tüketicinin ödediği para yasal faizi ile birlikte sigorta şirketi tarafından geri ödeniyor ya da sigorta şirketi binayı tamamlayıp tüketiciye teslim ediyor" diyen Ahmet Yaşar, konut alıcılarının ve yatırımcılarının nihai hedeflerine ulaşmasında Quick Sigorta'nın da önceliğinin binaların tamamlanması olduğunu belirterek yeni konut projelerinin iş planlarını, finansman modellerini, risk durumlarını yakından takip edecek ve bunların yönetilmesi konusunda inşaat şirketlerine de yardımcı olabileceğiz eğer tüketici ve yatırımcıların aleyhine riskler gerçekleşirse de doğrudan projeye müdahil olarak projelerin tamamlanmasını sağlayıp küçük yatırımcıların zarar görmesini engelleyeceğiz, bu bakımdan ürünümüz küçük ve bireysel yatırımcıların ve hatta nitelikli yatırımcıların finansal güvenliğini sağlayarak, yatırım ortamının iyileştirilmesinde de hayati bir rol oynayacak" dedi.

'ANADOLU'YA DESTEK OLACAĞIZ'

Finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta ile tüketiciden, yatırımcıya, müteahhitten, iş geliştiriciye herkesin kazandığını söyleyen Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, sonuçta kazananın Türkiye ekonomisi olduğunun altını çizerek sözlerini noktalandırdı.



Bina Tamamlama Sigortasının Avantajları Nelerdir?

İnşaat müteahhidinin sorumluluklarını yerine getirememesi durumunda, sigorta şirketi konut projesini tamamlama veya o güne kadar yapılan tüm ödemeleri konut alıcısına geri ödeme konusundaki yükümlülükleri yerine getirir.
·Sigorta şirketi, inşaat firmasının iflas etmesi, şirket sahibinin kaçması veya ölmesi vb durumlarda konut satın alan tüketicilerin bütün zararlarını karşılayarak mağduriyetlerini giderir.
·Özellikle kentsel dönüşüm projeleri ve toplu konut inşaatı projelerinde, protokolde yazan şartlara uyulmaması halinde Borçlar Kanunu'nun verdiği hak ile başka bir inşaat firması ile sözleşme yaparak, inşaatın tamamlanmasını garantiler.
·Sigorta şirketi, geliştirici firmanın sorumlu olduğu yükümlülükleri yerine getirmediğinde, durumu ilgili Bakanlığa bildirerek poliçeyi sonlandırabilir. Böylece sigorta şirketi, projenin denetimini yaparak konut satın alan tüketicilerin mağdur olmasının önüne geçer.
·Müteahhidin Bina Tamamlama Sigortası yaptırması durumunda yönetmelikte yer alan teminat verilmesine ilişkin şartlar aranmaz
·Müteahhidin bankalardaki limitleri nakdi krediler için kullanılabilir hale gelir.
·Bina Tamamlama Sigortasıı kapsamında sağlanan tazminat, teminat ve benzeri güvenceler iflas veya tasfiye masasına dâhil edilemez, haczolunamaz, üzerlerine ihtiyati tedbir ve ihtiyati haciz konulamaz.

Bina Tamamlama Sigortasının Özellikleri Nelerdir?

·Bina Tamamlama Sigortası ile sigorta şirketi, ön ödemeli konut satışına konu proje için poliçe düzenleyerek satıcıya genel bir teminat limiti tahsis eder. Proje kapsamındaki tüketicilere, sözleşme dahilinde konut satışı yapılmasından sonra konut bedeli üst sınır olmak üzere her bir tüketici için, müstakil teminat senetleri düzenlenir.
·Sigorta sözleşmesi çerçevesinde riskin gerçekleşmesi halinde sigortacı, teminat senedinde yer alan azami tutara kadar tüketicilerce yapılan ödemeleri yasal faiziyle birlikte geri öder veya binanın tamamlanmasını sağlar.
·Tüketicinin cayması ya da sözleşmeden dönmesi durumunda, satıcı talep etmiş ise konutun satışı veya satış vaadi sözleşmesi nedeniyle oluşan vergi, harç ve benzeri yasal yükümlülüklerden doğan masraflar ile sözleşme bedelinin yüzde ikisine kadar olan bedel, poliçede aksi belirtilmedikçe tazminat kapsamı dışındadır.
·Teminat talep eden inşaat firmasının projeye ve geçmiş projelerine ilişkin bilgileri, teknik donanımı, mali durumunu gösteren bilgileri ve kredi değerliliğine ilişkin diğer bilgi ve belgeleri sigorta şirketine sunması ile teminat değerlendirmesi yapılır.
·Sigorta şirketlerinin rücu ve halefiyet yolu ile tazminat hakkının olmasından dolayı sigorta şirketi, söz konusu inşaat firmasından ödemeleri geri alma hakkına sahip olmaktadır.
·Aksi kararlaştırılmadıkça, sigorta, poliçede başlama ve sona erme tarihleri olarak yazılan günlerde, Türkiye saati ile öğlen 12.00'da başlar ve öğlen saat 12.00'da sona erer.

Bina Tamamlama Sigortasının Kapsamı Nedir?

Bina Tamamlama Sigortası ile sigortacı; tüketicilerin konut veya devre mülk sahibi olmak amacıyla yapmış olduğu ödemelerini veya kat karşılığı yapmış olduğu sözleşmelerini
·Satıcının iflas etmesi, gerçek kişi satıcının vefatı ve reddi miras veya gaipliğine karar verilmesi,
·Satıcının sözleşmede taahhüt edilen teslim tarihini müteakip 12 ay içinde konutu veya devre tatili tamamlayamaması, hallerine karşı, menfaat sahiplerine genel şartlar ve poliçe özel şartlarına göre teminat sağlar.
Bina Tamamlama Sigortası, hem inşaat firmalarını hem konut sahibi olacakları koruyan bir sigorta ürünüdür.
İnşaat firmalarına faydaları;
·Yasal sorumlulukları olan bir teminata, banka kredilerini tüketmeden ve teminat mektubu almadan ulaşabilme imkanı sağlıyor.
·Sigorta şirketinin inşaat firmasını denetlemesi ile projeye idari, teknik ve finansal risk denetimi sağlanmış oluyor.
Tüketicilere faydaları;
·Tüketicilerin birikimleri teminat altına alınmış oluyor.
·Proje sahibinin iflası ya da projenin zamanında tamamlanamaması durumunda sigorta devreye girerek binanın tamamlanmasını ya da birikimlerin geri alınmasını sağlıyor.

‘Gezegenimiz 4 derece ısınırsa

Risk yönetiminin doğru öngörülerde bulunmakla başladığını ancak iklim değişikliği ve sebep olduğu olağan dışı sonuçların öngörüde bulunmayı zorlaştırdığını ifade eden **Axa Sigorta CEO’su Yavuz Ölken**, “İklim değişikliği baktığınızda ekosistemler üzerindeki etkileriyle salgın hastalıklardan jeopolitik risklere kadar pek çok başka riskle de doğrudan veya dolaylı olarak bağlantılı. Eğer gezegenimiz 4 derece daha ısınırsa sigorta kavramından bahsetmek bile zorlaşacak” dedi.

Pandemiyle beraber sigorta sektörü büyük bir dönüşüm sürecine girmiş durumda. Hem sigorta şirketlerinin hem de sigorta müşterilerinin alışkanlıkları ve beklentileri hızla değişiyor. Sigortalılar ve potansiyel sigortalılar artık salt poliçe içeriğinden ziyade, kurumların iklim değişikliği ve sosyal sorumluluklar gibi alanlarda yaptıkları ile de ilgileniyor. İş süreçlerini sigortacılığın bir adım ötesine taşıyarak tüm taraflar için değer yaratmaya çalışan şirketler arasında Axa Sigorta bulunuyor. Son dönemde iklim değişikliği, aktif yaşam ve pandemi konusunda hayata geçirdiği uygulamalarla adından söz ettiren Axa Sigorta’nın CEO’su Yavuz Ölken, ödeyenin ötesinde bir çözüm ortağı olmayı hedefleyen kurum kültürüyle beraber tüm insanlığı ilgilendiren konularda sürdürülebilir kararlar aldıklarını ve cesaretli adımlar attıklarını ifade etti. Özellikle pandemi sürecinde kesintisiz bir şekilde hizmet vermeyi sürdürdüklerini ve bu dönemde önemli bir tecrübe kazandıklarını belirten Ölken, pandeminin yanında iklim değişikliğinin de dünyamızı tehdit ettiğini dile getirdi. Ölken, Axa Sigorta’nın uygulamaya aldığı sosyal sorumluluk çalışmaları ve Axa Araştırma Fonu tarafından yürütülen faaliyetlerin iklim değişikliğini kontrol edilebilir bir seviyede tutmayı amaçladığını, bunun yanında yeni sigorta ihtiyaçları için yeni nesil parametrik sigorta gibi ürünlerle piyasaya çözümler sunmaya devam edeceklerini söyledi.



ÖLKEN: PANDEMİ SÜRECİNDE SİGORTALILARIMIZ VE ACENTELERİMİZ İLE BAĞ KURMA KONUSUNDA OLDUKÇA ÖNEMLİ ADIMLAR ATTIK VE KARŞILIĞINI ALDIĞIMIZI SÖYLEYEBİLİRİZ.

Öncelikle pandemi dönemi ve sonrasında sigorta sektörüyle başlayalım isterseniz. Pandemi dönemi iş süreçlerini, çalışma koşullarını ve iş performansını nasıl etkiledi? Kurum olarak gözünüze çarpan noktalar neler oldu?

Axa Sigorta olarak bizim için çalışanlarımızın, müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın sağlığı her şeyden önce geliyor. Bu sebeple salgının ilk gününden itibaren bu konuda gerekli önlemlerimizi aldık. 12 Mart’tan bu yana evlerimizden çalışıyoruz. Bu noktada güçlü teknoloji altyapımızın, dijital olgunluğa erişmiş acente ağımızın ve teşkilatımızın evden çalışma modeline geçiş konusunda elimizi güçlendirdiği açık. Bu sayede müşterilerimize benzersiz günler yaşadığımız bir dönemde kesintisiz hizmet vermeyi sürdürdük. Çünkü işin nihayetinde yangın, deprem, sel, kaza gibi risklerin de bir yandan devam ettiğini ve müşterilerimizin bize ihtiyacı olabileceğini unutmamamız gerekiyordu. Çalışma arkadaşlarımız da bu sürece hızla adapte olarak verimli bir şekilde çalışmaya devam ettiler.

Bu dönemde aslında bir yandan teknolojik altyapımızın ne kadar sağlam olduğunu test ederken bir yandan da çalışma arkadaşlarımızın esnek çalışma modelinde motivasyon ve disiplinlerini sürdürdüklerini gördük. Tabii ki biz de şirket olarak çalışanlarımızın zihinsel ve fiziksel sağlığını korumak için pek çok çalışma gerçekleştirdik. Çalışan Psikolojik Destek Hizmeti, Doktor Danışma Hattı, Evde Muayene gibi pek çok imkanla çalışanlarımızın yanında olduğumuzu gösterdik.

ONLINE POLİÇE İLE 45 MİLYON POLİÇE KAĞIDI TASARRUFU

Bu dönemde iş süreçlerimizde de hem çalışanlarımızın hem acentelerimizin hem de müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak geliştirmelere imza attık. Örneğin, sağlık ve BES ürünlerimizle ilgili üretim ve tazminat sürecini kolaylaştırma amaçlı geliştirmelerle bu işlemlerin evrak aslı ve çıktı olmaksızın kolaylıkla halledilmesini sağladık. Dünya Dostu Sigortacılık yaklaşımıyla çalışan bir şirket olarak bu süreci kâğıt tüketimini azaltmak amacıyla acentelerimizi basılı poliçe yerine online poliçe kullanmaya yönlendirmek amacıyla bir fırsat olarak gördük; böylece 45 milyon poliçe kâğıdın poliçe basımında kullanılmasının önüne geçtik. Ayrıca acentelerimizin bu süreçte iletişim çalışmalarına ve işlerine kolayca devam etmelerini sağlamak adına müşterilerine uzaktan da iletebilecekleri ve dijital mecralarda kullanabilecekleri görsel çalışmalar hazırladık.
Yine dönemin gerekliliklerine adapte olarak acentelerimizle dijital iletişim yoluyla bir araya gelmeye başladık. 7 Nisan’da sektörümüzde bir ilke imza atarak o tarihte yapmayı planladığımız acente buluşmamızı, sosyal mesafeyi sağlamak amacıyla online olarak gerçekleştirdik.
Bu çabamızı Haziran ayındaki buluşmamızda da sürdürdük.
Pandeminin ilk etkilerinin göründüğü günlerden bugüne kadar çok önemli öğretilerimiz oldu. Sakin, sabırlı, anlayışlı, anlamak için dinleyen ve her zaman ödeyenden çözüm ortağına dönüşüme odaklanan kurum kültürümüz sürdürülebilir kararlar almamızı ve cesaretli adımlar atmamızı sağladı. Bu çerçevede ilk 6 aylık sonuçlarımızda yılbaşında belirlediğimiz bütçe hedeflerimizin biraz altında ama büyümeyi başarabilmiş, güçlü sermaye yapımızı korumuş, kârlılık anlamımda da güçlü rezervlerimiz ve fon yönetimimiz ile yılın tamamını garantiye alacak bir noktayı yakalamış durumdayız.

AXA SİGORTA'DAN MÜŞTERİYE HER ALANDA DESTEK

Bu süreçte müşteri davranışlarında ne gibi değişimler gözlemlediniz? Axa Sigorta olarak nasıl ürünlerle müşterilerinizi desteklediniz? Müşteri ile olan ilişkilerinizi ve iletişiminizi nasıl yönettiniz?

Tabii ki, COVID-19 öncesinde insanların hayata bakışı, beklentileri ve yaşam tarzı bugün olduğundan çok daha farklıydı. COVID-19 bir anda hızlı bir değişimden geçmemize sebep oldu. Biz de bu dönemde bu hızla değişen ortamda

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

sigortadan bahsetmek bile zorlaşacak'

müşterilerimizin yanında olduğumuzu hissettirmek adına hızla harekete geçtik. Müşterilerimizin hayatlarının her anında güvenebilecekleri gerçek bir çözüm ortağı olma vizyonumuzu sürdürdük. Öncelikle istisna olmasına karşın özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası müşterilerimizin COVID-19 tedavi masraflarını karşılamak için hızla aksiyon aldık. Temmuz ayı itibarıyla da gelecekte oluşabilecek tüm salgın hastalıkları kalıcı olarak teminat altına aldık. Aynı zamanda standart tek kişilik özel oda, yemek ve refakatçi giderleri de bu kapsama dahil edildi. Diğer taraftan tüm dünyada ekonomik dalgalanmalar yaşandığı için müşterilerimizin ödeme süreçlerini kolaylaştırmaya odaklandık. "Bir Ay Bedava" kampanyalarımızla kasko, konut ve trafik sigortası ürünlerimizde sigortalılarımıza kolaylıklar sağladık. Kasko ve konut ürünlerimizde hem yenilemelerde hem de yeni poliçelerde geçerli olacak şekilde yıllık bazda bir aylık prime karşılık gelen tutarda indirimi müşterilerimize yansıttık. Aynı indirimi Zorunlu Trafik Sigortası ürünümüzde ise Mayıs ayı içinde yenilenecek olan ve Axa Sigorta'nın Riskli Sigortalılar Havuzu'nda yer almayan mevcut poliçeler için tavan prim üzerinden uygulamaya başladık. Her üç üründe de anlaşmalı bankaların kredi kartlarıyla yapılan ödemelerde bir ay erteleme fırsatı sunduk. Emeklilik dışındaki tüm ürünlerimizde anlaşmalı banka kredi kartlarıyla blokeli yapılan ödemelerde 1 ay taksit öteleme imkânı da sağladık. Salgın süresince büyük bir özveriyle mücadele eden doktor, hemşire ve eczacılarımızın kasko ve konut poliçelerinde, sağlık kurumlarının ise işyeri poliçelerinde yüzde 15 oranında bir indirim uygulamasına başladık. 40 yaş üzeri müşterilerimize ise tamamlayıcı sağlık sigortalarında yüzde 10 indirim sağlıyoruz. Ayrıca tamamlayıcı sağlık sigortası, kasko, konut, işyeri ve eczane paket ürünlerimizde müşterilerimizin ödemelerini rahatlatmak amacıyla ödeme planlarını 10 takside kadar çıkardık.

Evden çıkmasalar bile acil durumlarda ihtiyaç duyacakları otomobillerinin hasarlarını tamir ettirebilmeleri için, istedikleri zaman istedikleri yerde hasarlı otomobil cam onarımı yaptırabilecekleri "Yerinde Cam Değişimi" ve araçlarını evlerinden alarak tamire götürmelerini sağlayan "Ücretsiz Çekici" hizmetlerimizle müşterilerimize destek verdik.

Nisan ve Mayıs ayları boyunca EvdekiBakıcım danışmanlık hizmetini ücretsiz olarak sunarak çocuklarının uzaktan eğitim sürecine destek olan ebeveynlerin hayatını kolaylaştırmaya odaklandık. Hem güçlü bir bağışıklık sisteminin hem de zihinsel sağlığın önemli olduğu salgın döneminde bir diyetisyen ve bir psikolog Axa Sigorta müşterilerine uygulama üzerinden bir ay boyunca 7/24 destek verdi. Mayıs ayının başında hayata geçirdiğimiz "Axa Doktor Danışma Hattı"mız ise sağlık sigortası müşterilerimizin hastaneye gitmesi gerekmeden doktorlara danışmasına olanak sağlıyor. "Axa Doktor Danışma Hattı" telefonla 7/24 ulaşılabilen "Anında Doktora Sor", AxaFit üzerinden doktorlarla yazışma imkânı veren DoktorDerKi ve randevu sistemi ile tüm branşlarda uzman doktorlarla görüntülü görüşme sağlayan "Doktorla Görüntülü Görüş" seçenekleri ile müşterilerimizin seçkin ve özel hastanelerin uzman doktorlarından oluşturulmuş bir doktor ağı ile tüm branşlarda randevu alınarak görüşmesini sağlıyor.

İletişim çalışmalarımızla da müşterilerimizin hayatına dokunan işlere imza attık. Axa Türkiye Instagram hesabımızdan uzman konuklarla gerçekleştirdiğimiz Axa ile Evde Kal canlı yayınları ile spor, beslenme, drama ve psikoloji gibi başlıklarda sağlıklı yaşam önerileri sunduk. Pozitif iletişim yaklaşımımızla sadece müşterilerimizin değil Axa Sigorta sosyal medya hesaplarını takip eden herkesin kendini daha iyi hissetmesini sağlayacak içerikler hazırladık.

Tüm bu çalışmalar ile sigortalılarımız ve acentelerimiz ile bağ kurma konusunda oldukça önemli adımlar attık ve karşılığını aldığımızı söyleyebiliriz. Bu zorlu süreçte yaklaşık 2 yıldır insanı merkezine koyan sigorta 4.0 stratejimizin ne kadar doğru olduğunu ve ne kadar doğru bir yatırım yapmış olduğumuzu da görmüş olduk.

EN BÜYÜK RİSK İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ

2020 Küresel Riskler Raporu'nda çevresel risklerin en üst sırada yer aldığını gördük. Derken COVID-19 ve pandemi tüm dünyayı sarstı. Pandemiyi hızla artan siber saldırılar takip etti. Swiss Re'nin son yaptığı çalışmalardan birinde ise iklim risklerinin önlem alınmadığı hâlde sigortalanabilir olmaktan çıkabileceği söyleniyor. Sektörleri tehdit eden risklerin bu kadar hızlı değiştiği bir dünyada risk algısı ve sigortaya bakış nasıl gelişiyor?

Axa olarak geçen yıl altıncısını yayınladığımız Gelecek Riskleri (Future Risks) raporuna göre üst üste dört yıldır insanlığın karşı karşıya olduğu en büyük risk iklim değişikliği. İklim değişikliği kendi başına bir risk de değil. Baktığınızda ekosistemler üzerindeki etkileriyle salgın hastalıklardan jeopolitik risklere kadar pek çok başka riskle de doğrudan veya dolaylı olarak bağlantılı, yani bir anlamda karşılıklı bir ilişki içinde. Yaptığımız çalışmalar ve elimizdeki araştırmalardan biliyoruz. İklim değişikliği ve sebep olduğu anomaliler öngörülerimizi oldukça zorlaştırıyor ki risk yönetimi doğru öngörülerde bulunmakla başlar; ardından bu risklere uygun olarak önlemler almak gelir. Sadece 2018 yılında dünya çapında iklim değişikliği kaynaklı afetlerin maliyeti 225 milyar doların üzerinde. Ekonomik volatilite yaratacak kadar önemli bir konu olan iklim değişikliği sebebiyle sigorta sektörü olarak ödediğimiz hasar 2 milyar lira. Sigorta edilmemiş varlıklar sebebiyle oluşan ekonomik ve çevresel zararların ise 4-5 milyar liraya ulaştığını düşünüyoruz. Eğer gezegenimiz 4 derece daha ısınırsa sigorta kavramından bahsetmek bile zorlaşacak.

KARBON SALINIMIMIZI %32 AZALTTIK

Axa olarak iklim değişikliği yayınladığımız İklim Raporumuzla kamuoyu ile paylaşıyoruz. Bu yılki raporumuzdan konusunda çok net bir duruşumuz var. İklim Stratejimizi 2019 sonunda BM Çevre Programı Finansal Girişimi ile düzenlediğimiz Axa Climate Day etkinliği ile duyurmuştuk. İklim değişikliğiyle mücadele konusunda kat ettiğimiz yolu da her yıl paylaşabileceğim güzel bir haber 2012-2019 yılları arasında çalışan başına düşen karbon salınımımızı %32 azaltmayı başarmış olmamız.

Tüm bu gelişmeler risk algısının değişmesine sebep oluyor ve yeni çözümleri ve yaklaşımları kaçınılmaz hale getiriyor. Axa Grubu'nun sadece iklim değişikliğine odaklanan Axa Climate ekibi bu noktada

'COVID-19 AŞISI ÜZERİNDE ÇALIŞAN ENSTİTÜYE 2 MİLYON EURO AYIRDIK'

Globalde Axa Araştırma Fonu için çok büyük bir kaynak ayrıldığını görüyoruz. Bu tarafta yapılan araştırmaların sektörümüzde nasıl yansımaları olmasını bekliyorsunuz?

Axa Araştırma Fonu sağlık & yaşam, veri & teknoloji, iklim & çevre ve ekonomi olmak üzere dört başlıkta küresel toplumsal sorunlara karşı çözüm bulmaya odaklanan başarılı araştırmacılara destek olma misyonuyla çalışıyor. Aslına bakarsanız yapılan tüm çalışmaların temel hedefi insanlığın karşı karşıya olduğu sorunlara yönelik önleyici adımlar atmak ve bu sorunları oluşmadan engellemek. Riskleri oluşmadan önlemek, önleyici "tedavi"ler geliştirmek Axa'nın yaklaşımının bir parçası. Dolayısıyla Axa Araştırma Fonu'nun destek verdiği projelerin de ürünlerimize yansıyan, ürünlerimizi bir adım öteye taşıyan ve insanlığın gelişimini destekleme çabamıza katkı sağlayan çalışmalar olduğunu söyleyebiliriz. Örneğin, bulaşıcı hastalıklar Axa Araştırma Fonu'nun önceliklendirdiği alanlardan biri. Bu sebeple COVID-19 aşısı üzerinde çalışan Pastör Enstitüsü'ne Mart ayında 2 milyon euroluk bir kaynak ayırdık. Axa Araştırma Fonu ayrıca bugüne kadar enstitünün bilimsel inovasyon hedefleriyle fark yaratan ve dang humması, sıtma aşısı, gıda kaynaklı enfeksiyonlar gibi farklı alanlardaki dokuz projesine daha katkı sağladı. Bunun yanı sıra salgın hastalıklar, COVID-19 ve salgın sonrası dönem için çözümler arayan projeler için 5 milyon euro kaynak ayırdı.

müşterilerimize parametrik sigorta ürünümüzle destek veriyor. 2000'li yılların başlarında ortaya çıkan ve teknolojinin gelişmesiyle daha da yaygınlaşan parametrik sigorta ürünlerimizle bugün 4 kıtada 20 ülkede müşterilerimize inovatif çözümler sunuyoruz. Ekosistemimizi güçlendiren parametrik sigorta ürünlerini, 2016 yılından bu yana Axa Corporate Solutions aracılığıyla Türkiye'deki müşterilerimizle buluşturuyoruz. Parametrik sigorta, standart ürünlerde kapsam dışı kalan fiziksel hasarlardan kaynaklanan kâr kaybını ortada fiziksel bir hasar olmasa da karşılayan farklı ve yenilikçi bir ürün. Örneğin kar yağışının beklenenin altında olması sebebiyle beklediği kadar müşteri çekemeyen bir kayak tesisinin yaşadığı finansal zarar, bu ürün sayesinde tazmin edilebiliyor.

PARAMETRİK ÜRÜNLERDE PENETRASYON ARTACAK

Yağış azlığı, yüksek/düşük hava sıcaklığı, mahsul verimi, rüzgâr hızı, dalga yüksekliği gibi farklı göstergelerle müşterilerimizin risklerini analiz ediyor, frekans ve miktarı hesaplıyor, bu risklerin finansal etkilerini hesapladıktan sonra riskin gerçekleşmesi durumunda belgelenmiş verilere göre müşterilerimizin zararını karşılıyoruz. Bu aşamada uydu görüntüleme dahil pek çok teknolojiden faydalanıyoruz. Türkiye'den özellikle enerji, inşaat ve yiyecek-içecek sektörlerinden talep alıyoruz. Önümüzdeki dönemde de hava koşullarında beklenen değişimlerin yanı sıra tazminat ödemede fiziksel hasar şartı bulunmaması ve ekspertiz süreçlerinin ortadan kalkması sebebiyle Türkiye pazarında da penetrasyonun artacağını öngörüyoruz.
Ayrıca Dünya Dostu Sigortacılık yaklaşımıyla "yaparak örnek olmayı" hedefliyoruz ve buna göre çözümler üzerinde çalışıyoruz. Acentelerimizi "Dünya Dostu Acente" olmaya çağırıyor, karbon ayak izlerini azaltmaya teşvik ediyoruz. Ne mutlu ki bugüne kadar 400 acentemiz bu girişimimize destek verdi, diğer acentelerimizin de hazırlıklarını sürdürdüğünü biliyoruz. Axa Tüm Kalplerde Gönüllüleri ile iklim



değişikliği odağında çalışmalar yapıyor, ekiplerimizin farkındalığını artırıyoruz. Operasyonel süreçlerimizden kaynaklanan karbon ayak izimizi azaltmak ve Yeşil Ofis olmak için ofislerimizde değişiklikler gerçekleştiriyoruz. Dünya Dostu binaların artmasını teşvik etmek için müşterilerimize farklı avantajlar sağlayan ürünler geliştiriyoruz. Ancak sigortacı olarak rolümüz burada bitmiyor. İletişim çalışmalarımız ve sponsorluklarımızla bu yaklaşımımızı işimizin dışına da taşıyoruz. Zaten biliyoruz ki tüketiciler de şirketlerine ve markaların toplumsal ve çevresel konularda daha fazla inisiyatif almasını istiyor. HaberTürk'te yayınlanan Bakış programı ile iklim değişikliği ile mücadele konusundaki iyi örnekleri ve yapılması gerekenleri uzmanlar ve akademisyenlerle ekranlara taşıyoruz. TABİT'İN Akıllı Tarım projesi, Lisinia Doğa Projesi, Datça Murat Çiftliği'nin Ata Tohumları projesi ile değerler ortaklığı yapıyoruz.

Axa Sigorta olarak son dönemde Aktif Yaşam Derneği (AYD) ve WWF-Türkiye ile "Dünya İçin Hareket Et" projesine start verdiniz. Axa Sigorta neden böyle bir iş birliğinde yer almayı tercih etti? Gelecek dönemde gerçekleştirmeyi planladığınız başka projeler ya da iş birlikleri var mı?
Dünya için Hareket Et (DİHE), proje ortaklarımız olan AYD ve WWF-Türkiye ile birlikte ile daha hareketli bir yaşam tarzının insan sağlığı açısından yarattığı değerin, iklim krizi açısından dünyanın bağışıklığı için de yaratılabileceğine dikkat çekmeyi amaçladığımız projemiz.
Burada bize ilham veren Axa Gelecek Riskleri raporumuzdaki bağlantılılık ilkesi oldu. Bu ilke çerçevesinde insanların daha hareketli bir yaşam sürmesinin kendi sağlıkları ötesinde dünyanın sağlığı açısından da bir değer yarattığını ortaya koymak istedik. Söz konusu değeri iki noktada görüyoruz: Karbon ayak izimizi azaltmanın kaçınılmaz olduğu bu dönemde hareketli yaşamın da karbon ayak izini düşürmek konusunda insanların seçenekleri arasında yer almasını sağlamak ve hareketsiz bir yaşamın insan sağlığı ile sağlık sistemine getirdiği ekonomik ve çevresel maliyetleri azaltmak. Bu bağlantıyı da AYD ve İstanbulON İTÜ Kentsel Hareketlilik Laboratuvarı ile birlikte yaptığımız araştırmayla ortaya koyduk.

3 KİŞİDEN 2'Sİ YETERLİ HAREKET ETMİYOR

Örneğin araştırmanın en çarpıcı çıktılarından biri Türkiye'de insanların iklim değişikliğinden endişe duyduklarını söylemelerine karşılık bunun 'başka coğrafyaların sorunu' olduğunu düşünmeleri. Oysa, yaşadığımız salgın da gösteriyor ki iklim değişikliği coğrafi sınır tanımıyor. Bir diğer ilginç veri ise Türkiye'de her 3 kişiden yalnızca 1'inin yeterli fiziksel aktivite düzeyine sahip olmasıydı. Bunların da yüzde 70'inin zaten fiziksel olarak aktif olmasını gerektiren bir işte çalıştığını düşünürsek fiziksel olarak aktif bir toplum olmadığımız aşikâr. Ne yazık ki fiziksel olarak aktif olmayı da yalnızca spor yapmak olarak görüyoruz. Burada yıkmamız gereken bir algısal bariyer söz konusu çünkü aslında günlük hayatımızda bize efor sarf ettiren tüm hareketler bu kapsama giriyor. Ekstra zaman harcamadan fiziksel aktiviteyi günlük hayatımızın bir parçası haline getirebiliriz. Her gün özel aracımızı kullanmak yerine 10 bin adım atarak tasarruf edeceğimiz karbon salımı yaklaşık 27 ağacın temizleyebildiği miktara denk. Ulaşımda kısa mesafeler için yürüyerek ya da bisiklete binerek karbon ayak izimizi yüzde 50 azaltmamız mümkün. Bunun yanı sıra atıklarımızı ayrıştırmak, yaşam alanlarımızda ve iş yerlerimizde dünyanın kaynakları yerine kendi enerjimizi daha çok kullanmak düşündüğümüzden çok daha fark yaratabilir. Araştırmamızın sevindirici bir sonucu insanların iklim değişikliği açısından fark yaratacaksa daha hareketli bir yaşam süreceklerini söylüyor olması.

RİSKLERLE MÜCADELE SORUMLULUĞUMUZ

DİHE ile hedefimiz iletişim kampanyaları, iş birlikleri, etkinlikler ve sponsorluklar ile insanlarda daha hareketli bir yaşam sürmeleri, kendi sağlıklarını ve dünyanın sağlığını korumaları için farkındalık yaratmak. Axa "insanlığın gelişimi adına insanlar için önemli olanı koruma"yı kendisine amaç edinmiş bir şirket. Dolayısıyla insanların karşı karşıya olduğu risklerle mücadeleye destek vermeyi de dünyanın lider sigorta şirketi olarak sorumluluklarımızdan biri olarak görüyoruz. Dünya için Hareket Et de bu bakış açısının somut bir yansıması niteliğinde. 5 Haziran Dünya Çevre Günü'nden bir gün önce lansmanını yaptığımız projemizin devamıyla güzel sonuçlar elde edeceğimize inanıyorum.

"DOĞAL HAYATI KORUMAK ARTIK VAZGEÇİLMEZ BİR TUTKU"

Şimdi de size özel bir soru soralım: Tüm bu araştırmalar ve sosyal sorumluluk projeleri sizin yaşamınızı da etkiledi mi? Değiştirdiğiniz ya da değiştirmeye çalıştığınız alışkanlıklarınız oldu mu, nasıl sonuçlarını görüyorsunuz?
Açıkçası sade ve basit yaşam ilkesi, çevreye duyarlılık, topluma duyarlılık benim özel hayatımda uzun zamandır var olan olgular. Şirketimizde yürüttüğümüz birçok gönüllülük, değer ortaklığı projelerine ben de bir yönetici olarak değil birey ve gönüllü olarak katılıyorum. Hatta ailem de artık gönüllü olarak yer alıyor. Bütün bu çalışmalar için her zaman sürdürülebilir olma konusunda katkı vermeye devam edeceğim.
#dünyaiçinhareketet dedik, ben de şahsen bu kapsamda ortaya koyduğumuz bütün başlıkları elimden geldiğince uygulamaya çalışıyorum. Araç kullanım oranım düştü ve yürüme oranım arttı. Atık yönetiminde çok titiz bir yaşam sürüyoruz, enerji tüketim alışkanlıklarım değişti, suyumuzun kıymetini kaybetmeden bilmeye çalışıyoruz. Doğal hayatı korumak artık vazgeçilmez bir tutku ve sokağa terkedilmiş dostlarımız için onları korumak adına destek vermeye çalıştığımı da söyleyebilirim.



Yeni yönetimiyle bir basın toplantısı düzenleyen Türkiye Sigorta Birliği, sigorta sektörünün gelişimi için belirledikleri yol haritasını açıkladı. Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli "Makro hedefimiz, sigortacılık ve emeklilik sektörümüzü dünyada hak ettiği konuma ulaştırmak olacak" ifadelerini kullandı.

"Sigorta ve emeklilik sektörü büyüdükçe Türkiye ekonomisi daha da güçlenecek"

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Seçimli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nın ardından düzenlediği basın toplantısında sektörle ilgili güncel değerlendirmelerini paylaşırken, yeni dönem hedeflerini de açıkladı. Toplantı, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Mehmet Şencan ve Taylan Türkölmez ile Türkiye Sigorta Birliği Yönetim Kurulu Üyeleri Cemal Kişmir ve Ceyhan Hancıoğlu'nun yanı sıra Birliğin Hayat Dışı ve Hayat Emeklilik Yönetim Komitelerinin de katılımıyla gerçekleşti. Türkiye Sigorta Birliği'nin 66 üyesiyle birlik içinde hareket eden büyük bir aile olduğunu belirten Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli şunları söyledi: "Sektörümüz 2020 yılının ilk çeyreğinde 247.5 milyar lira aktif büyüklüğe ulaştı. 2011 – 2019 arasına baktığımızda sektörün her yıl ortalama yüzde 19 büyüdüğünü görüyoruz. Sektör olarak 2019 yılında 3.6 milyar lirası hayat ve 35,9 milyar lirası hayat dışı olmak üzere toplam 39.5 milyar lira tazminat üstlendik. Ancak penetrasyon oranları açısından maalesef sektörümüz hak ettiği yerde değil; 2018 sonu itibarıyla penetrasyon oranı tüm dünya için yüzde 6 iken, Türkiye'de bu oran yüzde 2 civarındadır. Sigorta sektörünün toplam aktiflerinin GSYH'ye oranı ise Avrupa'da yüzde 72'yken, ülkemizde yüzde 5.5 düzeyinde seyrediyor. Bu oranı artırmamız gerekiyor. Ülkemiz dünyanın 19. büyük ekonomisi olmasına rağmen sigortacılıkta potansiyeline erişemedi. Mevcut durumda sigortacılık sektörümüz 39. sırada yer alıyor. Yeni dönemle birlikte makro hedefimiz, sigortacılık ve emeklilik sektörümüzü dünyada hak ettiği konuma ulaştırmak olacak. Sigorta ve emeklilik sektörü güçlendikçe Türkiye ekonomisi daha da güçlenecek."

COVID-19 salgınında devletin aldığı ekonomik tedbirlerde sigorta sektörünün de üzerine düşeni yaptığını belirten Benli, "Salgın kapsamında Tavsiye Kararları yayınladık; Mayıs ayında vadesi dolan RSH kapsamındaki araçların zorunlu trafik sigortası vadesini bir ay uzattık. Teminat kapsamı dışında olmasına rağmen salgından kaynaklanan tedavi giderlerini özel sağlık ve Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kapsamında karşıladık. Salgında görev alan ve özel sağlık kuruluşlarında çalışmakta olan hekimlerin sorumluluğunu sorumluluk sigortası teminat kapsamına ek prim almadan dahil ettik ve gerek kamu kurumu gerekse özel sağlık kurumlarında çalışan hekimlerin COVID-19 ile ilintili görevlerden kaynaklanan sorumluluğuna ilişkin teminat limiti belirledik. Bu kapsamda 41 milyon lirası sağlık olmak üzere toplam 400 milyon lira destek olduk" dedi.

SİGORTA SEKTÖRÜ GELECEĞE HAZIRLANIYOR

Toplantıda Türkiye Sigorta Birliği'nin yeni dönem ajandası da aktarıldı. Üst politika belgelerinde bankacılık dışı finans sektörünün geliştirilmesine yönelik vurgu, SEDDK'nın ve Türk Re'nin kuruluşu, kamu otoritesi ve sigorta sektörü arasındaki etkin iletişim ve sinerjinin sektörün gelişimi için pek çok fırsat barındırdığını belirten Benli, sözlerini şöyle sürdürdü: "Üst politika belgelerinde sigorta ve emeklilik sektörü için belirtilen tedbir ve aksiyonlar öncelikli konularımız arasında yer alıyor. Bu kapsamda OKS, BES fon tutarlarının artırılmasına yönelik adımlar ve 18 yaş altı için BES yolunun açılması gündemimizde sürekli yer alacak. Katılım sigortacılığının teşvik edilmesi, tarım sigortalarının ürün ve risk bazında kapsamının geliştirilmesi, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın yaygınlaştırılması ve Doğal Afet Sigortaları'nda revizyon çalışmaları da yine öncelikli konularımız arasında. Özetle, hayat dışı tarafta zorunlu sigortaların kapsayıcılığının artırılması, trafik sigortasında gider verimliliğinin artırılması, finansal riskler ve tarım sigortalarına; hayat ve BES tarafında ise hayat sigortaları, Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi ve BES'e odaklanacağız. Ayrıca, dijitalleşme, veri analitiğinin daha etkin kullanımı gibi sektörümüzü, geleceğin sigortacılığına hazırlayacak projeleri önemsiyoruz. Sektörümüzün kamu ve paydaşlarla oluşturduğu sinerjinin meyvelerini önümüzdeki dönemde alacağımıza inanıyoruz."

'DAHA ULAŞILABİLİR HALE GELECEK'

Türkiye Sigorta Birliği'nin çalışma yönetim anlayışımızın temelinde uyum, iş birliği ve ortak akıl olduğunu belirten Benli, "Ortak akıl ile kararlarını alan, bu kararları hayata geçirmek için uyum ve iş birliği içinde çalışan sektörümüzün hem kamu ile ilişkileri hem de paydaş iletişimi çok daha güçlü bir zemine oturacak. Bu ilkelerimizin yanına şeffaflık, sadelik ve etkin çözümü ekleyerek çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bu yönetim anlayışı sayesinde, hepimizin hedeflediği çok daha güçlü ve itibarı çok daha yüksek bir sigorta sektörü hedefi daha ulaşılabilir hale gelecek" diyerek sözlerini tamamladı.

SAĞLIK VE ALACAK SİGORTALARI ÖN PLANDA

COVID-19'un sigorta sektörüne etkilerine değinen TSB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Şencan, "Pandemi döneminde yenileme ve yeni işlerin artış trendinde azalmalar yaşandı ve primlerde bir miktar düşüş gerçekleşti. Ancak Mayıs itibarıyla trendin normale dönmeye başladığını görüyoruz. Bunun en önemli nedeni risklere karşı hazırlıklı olmanın önemini bir kez daha fark etmiş olmamız. Yeni dönemde sağlık sigortalarının, siber risk sigortalarının ve ticari alacak sigortasının ön plana çıkmasını bekliyoruz" dedi.

COVID-19 döneminde özellikle hayat dışı branşlarda hasar taleplerinde düşüşler meydana geldiğini ve TSB'nin salgının sektöre ve sigortalılara olumsuz yansımalarını sınırlı düzeyde tutabilmek amacıyla bazı uygulamaları devreye aldıklarını hatırlatan TSB Yönetim Kurulu Üyesi Ceyhan Hancıoğlu ise,"Pandemi döneminde sektörümüzün almış olduğu tavsiye kararlarıyla her zaman sigortalıların yanında olduğunu kanıtladı" ifadelerini kullandı.

Hayat poliçesi sayısında önceki yıla göre %86 artış

TSB, 2020'nin ilk 3 aylık poliçe verilerini açıkladı. Buna göre toplam poliçe sayısı bir önceki yıla göre 536 bin artarak 18.5 milyon seviyesine yükseldi. En büyük artış hayat branşında meydana geldi. Hayat poliçesi sayısı 2019'daki seviyesini neredeyse ikiye katladı ve 2020 yılının aynı döneminde 6 milyon 800 bine ulaştı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Türk sigorta sektörünün 2020 yılının ilk çeyreğinde ürettiği poliçe sayısını açıkladı. 2020 yılı Mart sonunda toplam poliçe sayısı 18 milyon 500 bin oldu. 2019'un aynı döneminde toplam poliçe sayısı yaklaşık 18 milyondu. 2019'un ilk çeyreğine göre 2020'nin aynı dönemini karşılaştırdığımızda en çok dikkat çeken hayat tarafı oldu. 2019'un ilk çeyreğinde toplam 3 milyon 635 bin poliçe üretilirken 2020 yılının aynı döneminde sigortalılar hayat branşına yöneldi ve poliçe sayısı %86 oranında artarak 6 milyon 800 bine ulaştı.

SORUMLULUK BRANŞLARINDA DÜŞÜŞ GÖRÜLDÜ

Hayat dışı tarafında ise poliçe sayılarında büyük artışlar görülmedi. Kara araçları, genel sorumluluk, kredi, ihtiyari mali sorumluluk sigortalarında ise geçen yılın aynı dönemine göre poliçe sayılarında düşüş yaşandı. Kara araçları branşı toplam poliçe sayısı 2019'un ilk çeyreğinde 4 milyon 558 bin iken 2020 yılının aynı döneminde 4 milyon 392 bine geriledi. Genel sorumluluk branşında 2019'da 142 bin olan poliçe sayısı 2020'de 111 bine, kredi sigortalarında 2019'da 10 bin olan poliçe üretimi 2020'de 3 bine, ihtiyari mali sorumluluk sigortalarında ise 2019'da yazılan toplam poliçe sayısı 319 binden 2020'de 28 bine geriledi. COVID-19 salgınının da etkilemiş olabileceği ve büyük değişim yaşanan branşlar hastalık/sağlık ve seyahat/sağlık oldu. 2019'un ilk çeyreğinde kesilen toplam poliçe sayısı 584 bin olurken, salgın nedeniyle getirilen seyahat engelinin de kısmi etkisiyle 2020'nin ilk çeyreğinde söz konusu branştaki poliçe sayısını 464 bine düştü. Hastalık/sağlık tarafında ise toplam poliçe sayısı 1 milyon 400 bin iken 2020'de milyon 298 bine geriledi. Dikkat çeken bir diğer branş ise artışın olmadığı kefalet branşı oldu. 2019'un ilk çeyreğinde 4 bin 212 olan poliçe sayısı 2020 yılının aynı döneminde 4 bin 269 olarak gerçekleşti.

HAYAT DIŞINDA BÜYÜK DEĞİŞİM GÖRÜLMEDİ

Hayat dışı tarafına bakıldığında 2019'un ilk çeyreğine kıyasla büyük değişimler görülmese de poliçe artışı olan branşlar oldu. Kaza branşı poliçe sayısı 2019'un ilk çeyreğinde 3 milyon 212 bin iken 2020'nin aynı döneminde 3 milyon 454 milyon olarak gerçekleşti. Kasko 1 milyon 338 binden 1 milyon 386 bine, yangın ve doğal afet branşı 4 milyon 190 bin poliçeden 4 milyon 291 bin poliçeye çıktı.

Kesilen poliçe sayısında artış yaşayan diğer branşlar ise; genel zararlar, zorunlu deprem ve trafik sigortaları oldu. 2019'un ilk 3 ayında 3 milyon 992 bin poliçe üretilen trafik sigortalarında 2020'nin aynı döneminde 4 milyon 36 bin poliçe üretildi. Genel zararlar branşında üretilen poliçe sayısı 2 milyon 604 binden 2 milyon 910 bine, zorunlu deprem sigortaları ise 2 milyon 216 binden, 2 milyon 474 bine çıktı.

BRANŞLARA GÖRE POLİÇE ADETLERİ (2019 - 2020)

BRANŞLAR	2019	2020
HUKUKSAL KORUMA	194.000	300.000
KEFALET	4.212	4.269
GENEL SORUMLULUK	142.383	111.783
KREDİ	10.825	3.818
İHTİYARİ MALİ SORUMLULUK	319.000	28.883
KARA ARAÇLARI SORUMLULUK	4.558.027	4.392.483
MÜHENDİSLİK	1.104.863	1.290.532
GENEL ZARARLAR	2.604.167	2.910.953
ZORUNLU DEPREM	2.216.348	2.474.826
YANGIN VE DOĞAL AFETLER	4.190.776	4.291.400
NAKLİYAT	277.291	310.298
KASKO	1.338.788	1.386.029
KAZA	3.212.147	3.454.865
SEYAHAT/SAĞLIK	584.510	464.912
HASTALIK/SAĞLIK	1.400.311	1.298.008

Sigorta sektörü 2020'nin ilk 3 ayında 2 milyar lira teknik kâr elde etti

Türkiye Sigorta Birliği sigorta sektörünün 2020 yılının ilk teknik kâr sonuçlarını açıkladı. 2020'nin ilk 3 ayında sektörün toplam kârı 2 milyar 662 milyon lira olarak gerçekleşti.



Türkiye Sigorta Birliği (TSB) sigorta sektörünün 2020 yılının ilk 3 ayında elde ettiği teknik kâr rakamlarını açıkladı. 2020 ilk 3 ayında sektörün konsolide kâr zarar hesabına göre toplam kârı 2 milyar 662 milyon lira olarak gerçekleşti. Toplam teknik kârın 1 milyar 947 milyon lirası hayat dışından gelirken 715 milyon lirası ise hayat branşından geldi. 2019'un aynı dönemindeki toplam teknik kâr ise 1 milyar 650 milyon liraydı. Mali kâr zarar tablosunda ise elementer şirketler 1 milyar 730 milyon lira kar ederken hayat ve emeklilik şirketleri 1 milyar 1 milyon lira kâr elde etti. Mali kâr zarar tablosunda toplam net dönem kârı 2 milyar 732 milyon lira oldu.

KASKO ZİRVEDE

Branş bazında bakıldığında 2020'nin ilk 3 ayındaki teknik kâr oranlarında zirveyi yakalayan 683 milyon lira ile kasko oldu. Söz konusu branşı 345 milyon lira teknik kâr ile kaza, 275 milyon lira kâr ile yangın ve doğal afetler branşı takip etti. Kâr elde eden branşların yanı sıra 2020'nin ilk 3 ayını zararla kapatan branşlar da oldu. İlk 3 ayda sigorta sektöründe en çok zarar eden branş 39 milyon lira teknik zarar ile genel sorumluluk branşı oldu. Bu branşı 5 milyon lira zarar ile hava araçları, 2 milyon lira zarar ile raylı araçlar branşı takip etti.

Siber riskler ve belirsizlik sigorta ihtiyacını artıyor

COVID-19 salgını ülkeleri ve organizasyonları ekonomik açıdan ciddi ölçüde etkilemeye devam ediyor. Küresel salgının önlenmesi ve insan sağlığının korunmasının yanı sıra iş sürekliliğinin de sağlanması için ülkeler ve firmalar yeni kararlar almak durumunda kaldı. Bu kararların en önemlilerinden birisi ise uzaktan çalışma. EY Türkiye Adli Teknoloji Lideri Can Genç, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu:

UZAKTAN ÇALIŞMA SİBER RİSKLERİ ARTIRIYOR

Uzaktan çalışma, bilişim sistemlerinde yeterli önlemlerin alınmamış olması sebebiyle, beraberinde riskler getirmiştir. Örneğin; firmalar BT operasyonlarındaki, BT yardım masası ekiplerindeki, VPN servislerindeki yükü azaltmak amacıyla bazı bilişim servislerini internetten herkesin erişimine açık hale geleceği şekilde yapılandırdı. Ofiste çalışma döneminde çalışanların internete erişimi, kurum BT sistemindeki ağ güvenliği teknolojileri üzerinden kontrollü şekilde sağlanırken, uzaktan çalışmayla birlikte kurumsal bilgisayarlar, çalışanların ev ağı üzerinden kontrolsüz şekilde internete erişiyor. Bu durumlar saldırganların atak yüzeyini genişletmiş, saldırıların tespitini ve önlenmesini zorlaştırmıştır. Ayrıca, çalışanlar tarafından üçüncü parti uygulamalar veya bulut servislerinin kullanımı da arttı. Kontrolsüz şekilde kullanılan bu uygulamalar, veri sızıntılarına, sistemlere saldırganlar tarafından uzaktan erişilmesine, gölge BT yapılarının oluşmasına neden oluyor. Şubat ve mart aylarında zararlı yazılım bulaştırma, oltalama saldırısı yapma, kredi kartı dolandırıcılığı yapma da dahil siber saldırıların yapılması amacıyla kullanılan yeni alan adı kayıtlarında %569'luk bir artış yaşanmıştır.* Google'ın yaptığı araştırmaya göre ise, nisan ayında günlük yaklaşık 18 milyon oltalama e-postası tespit edilmiştir. Türkiye özelinde ise, saldırganlar tarafından COVID-19 temalı sosyal mühendislik saldırıları hazırlanmakta, zararlı yazılım barındıran sahte e-postalar gönderilmekte ve sahte web sayfaların hazırlanarak kullanıcı bilgileri çalınmaya çalışılmaktadır.

SİBER RİSK POLİÇELERİNE TALEP ARTTI

Geçmişte daha çok büyük ölçekli firmalar ve finans kuruluşları tarafından satın alınan siber risk ve sorumluluk poliçeleri, günümüzde KOBİ'ler tarafından da rağbet görmeye başlamıştır. Siber risk ve sorumluluk poliçeleri:

- Olaya müdahale edilmesi amacıyla danışmanlık hizmetinin alınması
- İş kesintisi hasarının talep edilmesi
- Veri kurtarma hizmetlerinin sağlanması
- İş kesintisi halinde oluşan kar kaybının ve veri ihlali sonucu oluşan finansal zararın hesaplanması
- Siber saldırı sonucu meydana gelen itibar kaybının finansal etkisinin hesaplanması
- BT sistemlerinin iyileştirilmesi ve yeniden operasyona hazır hale getirilmesi amacıyla danışmanlık hizmetinin alınması
- Düzenleyici otoriteler tarafından kesilen cezaları karşılanması hususlarını teminat altına alabilmektedir.

Günümüzde sigorta şirketleri, siber risk sigortalarının hazırlanmasında soru listeleri oluşturarak, beyana dayalı cevaplarla, risk hesaplaması yapmakta ve talep edilen kapsama göre teminat tutarlarını hesaplamaktadır. BT sistemlerinde gerçek riskin teknik inceleme yapılarak ortaya konulması ileride oluşacak tazminat taleplerini karşılamada önem taşımaktadır. Bu kapsamda, BT envanterinin çıkartılarak küresel standartlar çerçevesinde risklerin belirlenmesi, BT ağ/sistem mimarilerinin, kurum süreçlerinin incelenerek siber risklere karşı dayanıklılığın ortaya konması, poliçe risk hesaplamalarına önemli katkı sağlayacaktır.



İNCELEME NASIL YAPILIYOR?

Siber saldırı yaşandıktan sonra ilk tespitin yapılması ortalama iki aydır.** Saldırganlar bu süre içerisinde bilişim sistemlerindeki kritik bileşenlerde yetki elde etmekte, yerel ağda yayılmakta, veri sızıntılarına ya da iş kesintilerine neden olmaktadır.

Siber saldırı yaşandıktan sonra olayın hem finansal hem de operasyonel etkisi, saldırı öncesi alınan önlemler ve yetkin bir ekibin siber olaya hızlı müdahale etmesi ile doğru orantılıdır. Sigorta firmaları, krizin iç ve dış paydaşlarla birlikte yönetilmesi, siber olaya müdahale edilmesi, etkilenen sistemlerin izole edilerek saldırının yayılımının önlenmesi, veri sızıntılarını azaltmak amacıyla gerekli konfigürasyon değişikliklerinin yapılması, saldırının izlerinin ve etkisinin analiz edilmesi, BT sistemlerinin iyileştirilerek ayağa kaldırılması, veri kurtarma hizmetinin sağlanması, hasar tespiti ve finansal zararın hesaplanması, gerekli hukuki desteğin sağlanması adına siber olay inceleme hizmeti sunan firmalarla çerçeve sözleşmeler yapmaktadır.

Bu sayede olay bildiriminin yapıldığı andan itibaren birkaç saat içerisinde çalışmalara başlayacak şekilde gerekli destek sigortalılara sağlanabilmektedir. Siber saldırıların doğrudan finansal kayba veya iş kesintisine sebep olmadığı, ancak itibar kaybı, veri kaybı veya müşteri kaybı gibi dolaylı zararlara sebep olduğu noktalarda da dünya üzerinde kabul gören çeşitli hesaplama yöntemleriyle tazminat hesaplamaları yapılabilmektedir.

Dijital dönüşümünün hızlı gerçekleştiği dünyamızda yaşanan küresel salgın ve ona karşın alınan önlemler, iş dünyasındaki çalışma modellerinde eşi benzeri görülmemiş değişime, etkiye ve tehditlere neden oluyor. Belirsizliklerin ve risklerin gün geçtikçe arttığı bu ortamda, kuruluşların kendilerini güvence altına alma ihtiyacı da artıyor. Bu nedenle siber risk poliçesi ihtiyaçlarının gün geçtikçe artacağı ve teminat kapsamlarının genişleyeceği kaçınılmaz bir gerçektir.

*Kaynak: *Palo Alto, Studying How Cybercriminals Prey on the COVID-19 Pandemic, **Fireeye, M-trends 2020 Report*

Belirsizliklerin ve risklerin gün geçtikçe arttığı bir ortamda, kuruluşların kendilerini güvence altına alma ihtiyacı da artıyor. Bu nedenle siber risk poliçesi ihtiyaçlarının gün geçtikçe artacağı ve teminat kapsamlarının genişleyeceği kaçınılmaz görülüyor.

Olası İstanbul depreminde tahmini toplam hasar 120 MİLYAR LİRA

İBB'nin Boğaziçi ve Orta Doğu Üniversiteleri ile ortaklaşa hazırladığı raporlara göre olası İstanbul depreminden sonra yapısal hasarlar 68 milyar liraya, toplam hasar ise 120 milyar liraya ulaşabilir.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB), geçtiğimiz haziran ve temmuz ayları içerisinde iki rapor birden yayımladı. Raporlar, olası Istanbul depremine odaklanıyor. İlk rapor, yıkılacak olan binaları ve can kayıplarını tahmin ederken ikinci rapor tsunami sebebiyle zarar görecek ilçelere odaklanıyor. İBB, Boğaziçi Üniversitesi desteği ile hazırlanan "İstanbul İli Olası Deprem Kayıp Tahminlerinin Güncellenmesi Projesi" isimli 341 sayfalık kitapçığı yayımladı. 7.5 magnitude (Mw) büyüklüğünde senaryo depremi ve benzetim yoluyla elde edilen 15 farklı deprem senaryosu göze alınarak yazılan rapor; bina hasar, can kaybı ve yaralı sayıları ile altyapı ve yol hasar tahminlerini kapsıyor. Ortaya konan senaryo depremin, İstanbul'a mesafe olarak yakın ve henüz deprem meydana gelmemiş tüm fay segmentlerinin bir kerede kırılması ihtimalini kapsadığı belirtiliyor.

200 BİN BİNA YIKILIP TEKRAR İNŞA EDİLMELİ

Rapora göre, gerçekleşmesi beklenen senaryo depreminde İstanbul'daki bir milyon 166 bin binadan %57'si hasar görmeyecek; %26'sı hafif, %13'ü orta, %3'ü ağır ve %1'i çok ağır hasar görecek. Yani yaklaşık 500 bin bina hasar görecek. Bazılarında can kayıplı ve yaralanmalı hasarlar olurken hemen hemen hepsi, deprem sonrası yıkılıp tekrardan yapılmak zorunda kalacak ya da onarılması gerekecek. Şu an onarılamayacak boyutta olan binalar "ağır" ve "çok ağır" hasarlı olarak ifade ediliyor. Rapor bu binaların yıkılıp tekrar yapılması gerektiğinin altını çiziyor. Yani yaklaşık 50 bin bina bugün yıkılıp tekrar yapılmak zorunda. Ayrıca orta hasarlı olarak tarif edilen binaların da onarımı ya da güçlendirilmesi yerine yıkılıp yeniden inşasının yapılmasının daha düşük maliyetli olacağı raporda belirtiliyor. Bu durumda bugün İstanbul'da yıkılıp tekrar inşa edilmesi gereken bina sayıs yaklaşık 200 bine yükseliyor. Binalardaki kat sayısı ile birlikte her dairede yaşayan insan sayısı hesaba katıldığında milyonlarca insanın geçici olarak başka yerlere yerleştirilmesi gündeme geliyor. Senaryo depremi yerine, benzetim yöntemiyle üretilen en kötü olasılığa bakıldığında hasarlı bina rakamları kat be kat artıyor. Çok ağır hasarlı bina oranı %4'e, ağır hasarlı bina oranı %6.9'a, orta hasarlı bina oranı %20.2'ye yükseliyor. Yani yıkılıp tekrar inşa edilmesi gereken bina sayısı 363 bine varıyor.

EN KÖTÜ SENARYODA CAN KAYBI 206 BİN

7.5 büyüklüğündeki senaryo depreminin gece saatlerinde gerçekleşmesi halinde can kaybı sayısının 14 bin 150 olması bekleniyor. Ancak üretilen bir diğer senaryoda can kaybı sayısı 49 bin 281'e yükseliyor. Ağır yaralı sayısı, senaryo depreminde 8 bin kadar tahmin edilirken 28 bine kadar yükselebilecek olması da not düşülüyor. Hastanede tedavi görmesi gereken yaralı sayısı da raporda hesaplanmış. Senaryo depremindeki rakam 39 bin iken en kötü durumda hastanede tedavi görmesi gereken yaralı sayısının 129 bine kadar yükselebileceği belirtiliyor. Ancak çok seyrek meydana gelen 2 bin 475 yıl yinelenme periyotlu depremin gece gerçekleşmesi durumunda can kaybı sayısı 206 bin, ağır yaralı sayısı 121 bin, hastanede tedavi edilecek yaralı sayısı ise 516 bin olarak hesaplanıyor. Raporda, İstanbul'a komşu olan Tekirdağ, Kocaeli ve

Yer hareketi	Çok ağır hasarlı bina oranı	Ağır hasarlı bina oranı	Orta hasarlı bina oranı	Yıkılması gereken toplam bina sayısı
7.5 büyüklüğünde senaryo depremi	%1.2	%2.9	%12.6	200 bin
En kötü senaryo	%4.0	%6.9	%20.2	363 bin

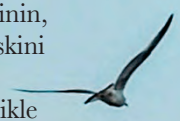




Yalova gibi şehirlerde ne gibi bir yıkımın ve can kaybının yaşanacağını dahil edilmemiş olması, tahmin edilenin üstünde negatif sonuçların doğabileceğini gösteriyor.
İstanbul'daki hastanelerin yatak kapasitesi yaklaşık 40 bin olduğunu da not düşmek gerekiyor.

DEPREM SONRASI ALTYAPIDAN GELEN TEHLİKE

Deprem sonrası doğal gaz ve su şebekesinin göreceği zarar; yol, köprü ve viyadüklerin nasıl etkileneceği can kaybını dolaylı olarak artırabilecek diğer hasarlar olarak gündeme geliyor.
Özetle İGDAŞ boru hatlarında, kent çapında 355 noktada onarım ihtiyacının oluşabileceği tahmin ediliyor. Bu rakam, doğal gaz boru hatlarında meydana gelecek tekil sızıntı veya kırılma vakalarının sayısından ziyade hücre başına hesaplanan onarım ihtiyacı sayılarının toplamını ifade ediyor. İGDAŞ istasyonlarının yaklaşık %60'ının hasar almayacağı veya hafif zarar göreceği belirtiliyor. 86 bin 500 civarında orta ve daha üst seviyedeki hasarlı binalarda bulunan doğal gaz servis kutusunun devre dışı kalması ise olasılık dahilinde.
İSKİ su şebekesinde ise 463 noktada, atık su şebekesinde ise 1045 noktada onarım ihtiyacının oluşabileceği hesaplanıyor. Bu rakamlar da tekil sızıntı ve kırılma vakalarını kapsamıyor.
İstanbul elektrik şebekesi nakil hatlarının %95'inin senaryo depremini hasarsız veya hafif hasarlı durumda atlatması bekleniyor. Şebekenin %5'inde ise orta düzeyde hasarlar olabilir. Trafoların %31 kadarının ise orta hasar ve üstü seviyede hasar alacağı tahmin ediliyor. Tek ve çift şeritli yolların 30'a varan noktada, bina hasarına bağlı olarak kapanabileceği öngörülüyor. Üç ve daha çok şeritli yollarda ise kısmi kapanmalar meydana gelebileceği belirtiliyor. Deprem sonrasında, yolun kendisinde veya yol üzerindeki köprü ve viyadüklerde bir hasar olmaması durumunda kullanılabilir durumda olacakları tahmin ediliyor.
Ayrıca raporda sanayi tesislerinin, İstanbul'da kentsel deprem riskini artıran önemli bir yapı grubu olduğunun altı çiziliyor. Özellikle yanıcı, patlayıcı, parlayıcı ya da zehirli maddeleri üretimde kullanan, depolayan ya da üreten işletmelerin oluşturacağı risklere ilişkin analizlerin gerekli yoğunlukta yapılmadığı vurgulanıyor.



TSUNAMİ 6 METREYE YÜKSELEBİLİR

İBB, aynı zamanda ODTÜ ile ortaklaşa olarak da "İstanbul Tsunami Eylem Planı"nı hazırladı. İstanbul'daki 17 ilçenin tsunami riski altında olduğu belirtiliyor. Tsunami kaynaklı su baskınları yanında dolaylı riskler de mevcut. Boğaz'daki tanker türü gemiler, sürüklenerek sahil şeridinde bulunan binalara hasar verebilir. Ayrıca su altı heyelan kaynaklı, sahil şeridinin denize doğru kayması da risklerden bir

ENKAZ VE MALİ KAYIPLAR

Yapılan hesaplar İstanbul'da senaryo depremi sonrası 25 milyon ton ağırlığında bir enkaz ortaya çıkabileceğini gösteriyor. Yine rapora göre, sadece yapısal hasara bağlı mali kayıpların ortalama 68 milyar lira olması bekleniyor. Yapısal olmayan hasarlara bağlı kayıplar da göz önüne alındığında mali kaybın 120 milyar liraya ulaşması tahmin ediliyor.

diğeri. Deniz suyunun içeri girmesi, depremden yaralı olarak kurtulan kimi vatandaşların hayatını kaybetmesine yol açabilir. Bununla birlikte asıl tehlike, suların geri çekilmesi sırasında yaşanacak. Zamanında tahliye gerçekleşmezse birçok insanın, park halindeki araçların denize doğru sürüklenmesiyle sonuçlanabilir. İstanbul kıyılarında oluşması olası en büyük dalga yüksekliğinin 5.56 metre olduğu rapora not düşülürken hasarı en aza indirebilmek için tsunami konusunda İstanbulluların bilinçlendirilmesi gerektiği belirtiliyor.

KOBİ'LER SU ALTINDA KALABİLİR

Deprem ve sonrasında meydana gelme ihtimali olan tsunami, sadece binaların yıkımı veya can kayıpları açısından değil, KOBİ'lerin göreceği zararlar açısından da dikkat edilmesi gereken bir afetler zinciri olarak karşımıza çıkıyor.
CBi Türkiye Platformu'nun Ağustos 2019'da yayımladığı "KOBİ'lerde Dayanıklılık: Yeni Riskler, Yeni Öncelikler" başlıklı rapor, KOBİ'lerin deprem sonrası yaşadıklarına odaklanıyor. Raporda KOBİ'lerin %99'unun aile işletmesi olduğunun ve bu aile işletmelerinin doğal afet riskleri konusunda yeterli bilince sahip olmadığının altı çiziliyor. Yapılan araştırmalarda afetlerden etkilenen KOBİ'lerin %80'inin kapandığı,



ACİL BARINMA İHTİYACI

Yaralılar ve can kayıpları kadar bir diğer önemli konu da deprem sonrası ortaya çıkacak olan acil barınma ihtiyacı. Senaryo depremi sonrası yaklaşık 640 bin hanelik acil barınma ihtiyacının ortaya çıkacağı tahmin ediliyor. Hane başına 3 kişilik nüfus kabulüyle, yaklaşık 2 milyon kişinin acil barınma ihtiyacı içinde olması bekleniyor.

kalanların %15'nin ise afetten sonraki 24 ay içinde domino etkisi sebebiyle iflas ettiği tespit ediliyor. Aynı raporda KOBİ'lerin sigorta şirketleri ile ortaklık kurmasının önemi vurgulanıyor. Bu anlamda sigorta, risk farkındalığını yükseltip risk anlayışını ve risk azaltma davranışını geliştirmede etkili bir kanal olarak görülüyor. İstanbul, ülkenin gayri safi milli hasılasının (GSYİH) %28'ini temsil ederken; ulusal sınai üretimin %38'ini ve vergi gelirinin %44'ünü oluşturuyor. Bu da olası deprem ve tsunami sonrası hasar görmüş KOBİ'lerin tüm ülkeyi etkileyeceğini ortaya koyuyor. Çünkü ulusal üretimin %34'ü İstanbul'da üretilen hizmetleri veya malları kullanıyor. Ayrıca 2017 rakamlarına göre, toplamda 82 milyar dolar ile ihracatın %52'si ve toplamda 135 milyar dolar ile ithalatın %57'si İstanbul'da gerçekleşti.
"İstanbul İli Olası Deprem Kayıp Tahminlerinin Güncellenmesi Projesi" sadece yıkılma olasılığı olan binalara odaklanıyor. KOBİ'ler veya fabrikalarla ilgili ayrı bir başlık açılmamış. Ancak tsunami raporunda depremden zarar görmeden kurtulsa bile hasar görecek ticari işletmeler, imalat atölyeleri ve fabrikalar ortaya konuyor. Buna göre İstanbul genelinde deprem sonrası tsunamiden hasar görecek ticari işletme sayısı 2 bin 611, imalat atölyelerinin sayısı 295, fabrikaların sayısı 507 olarak hesaplanıyor. Yani toplam 3 bin 413 iş yeri. Bu da gerekli önlemler alınmazsa deprem sonrası istihdam sorunu, ekonomik faaliyetlerde aksama, ticaret hacmi kaybı, birçok işletmeyi ilgilendiren ekonomik darboğaz gibi sorunların ortaya çıkacağı anlamına geliyor. CBi'nin raporunda ise KOBİ'lerin yaklaşık %30'unun sigorta kapsamında olduğu düşünüldüğünde deprem sonrası geri dönüşün zor olacağı belirtiliyor.



SİGORTA ŞİRKETLERİNİ NASIL ETKİLENECEK?

İBB'nin hazırladığı rapor, sadece yapısal hasara bağlı mali kayıpların ortalama 68 milyar lira olacağını ortaya koyuyor. Bu sadece bina zararlarını kapsayan bir rakam. Deprem sonrası ortaya çıkma ihtimali olan; doğal gaz ve elektrik kaçakları ve bunlar kaynaklı ortaya çıkan yanma ve zehirlenme vakaları, yıkılan binaların altında kalan araçlar, yağma ve hırsızlık olayları, tsunami etkisiyle boğulma vakaları, iktisadi yapılarda meydana gelen hasarlar, işletme zararları, AVM gibi toplanma yerlerinde meydana gelecek olan cam kırıkları kaynakları yaralanmalar, hastaneye ulaşım ve doluluk sebebiyle gerçekleşecek olan tedavi hizmetlerinde aksama ve buna benzer birçok riskin yarattığı hasar bu 68 milyara dahil edilmemiş. Bu hasarların sadece bir kısmı sigortalı olsa da sigorta sektörüne yükleyeceği tazminat henüz hesaplanmış değil. Deprem, sigorta şirketlerini kasko, hayat, sağlık, işletme, hayat gibi birçok branşta da etkileyecek. Türkiye Sigorta Birliği'nin (TSB) yayımladığı 2020 yılının birinci çeyreğine ilişkin teknik gelir rakamlarına göre, hayat dışı sigorta şirketlerinin toplam özsermayesi 19 milyar 187 milyon lira. 2019'un Eylül ayında DASK'ta birikmiş deprem rezervi ve reasürans imkanları 20 milyar lira tutarında. Bu iki rakam sektörün ayakta kalması için destek sağlayacak olsa da öz sermayesi yetersiz birçok şirket için risk çok yüksek.

DENİZ ALTI HEYELAN KAYNAKLI TSUNAMİNİN OLASI SONUÇLARI

İlçe adı	Tsunami Dalgalarının Kıyılara Ortalama Varış Süresi (dakika)	Maksimum su basma derinliği (metre)	Maksimum yatay su basma mesafesi (metre)
Silivri	18	17.45	3000
Büyükçekmece	6	26.23	1400
Beylikdüzü	6	25.3	1400
Avcılar	5.5	18.36	860
Küçükçekmece	11	12.60	970
Bakırköy	6	13.83	1200
Zeytinburnu	10.5	8.93	690
Fatih	8.5 (güney) 12 (kuzey)	7.39	650
Beyoğlu	12	4.50	380
Beşiktaş	14.5	3.99	200
Üsküdar	11	4.87	500
Kadıköy	9	8.47	1000
Maltepe	12	7.75	690
Adalar	5	23.37	260
Kartal	12.5	7.59	570
Pendik	10.5	7.38	500
Tuzla	9.5	11.15	700

"Sigorta sektörü salgından daha az etkilendi"

Koronavirüs salgınının diğer sektörlere kıyasla sigorta sektörüne olumsuz etkilerinin daha az olduğunu belirten **TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz**, salgın sürecinde hem sektör hem de acenteler için önemli adımlar attıklarını aktardı.

9 Mayıs 2020 tarihinde Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından çıkarılan "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri İle Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapan Yönetmelik" konusu ile ilgili gelinen son durumu aktararak sözlerine başlayan TOBB SAİK Yönetim Kurulu Üyesi Özgür Yılmaz, "9 Mayıs tarihli yönetmelik değişikliği ile asli işi sigorta acenteliği olmayan kişi ve yapıların sigortacılık hizmetleri vermesinin önü açıldı maalesef. Yönetmelik çıkmadan önce ana gündem konumuz trafik sigorta primlerinin tek fiyat olması konusu iken çıkan yönetmelik ile SAİK yönetimi dahil tüm acente camiası resmen şok oldu. Bu yönetmelik acenteler için kabul edilebilir değildi. İptal edilmemesi ya da acenteler tarafından sakıncalı olan maddelerin değiştirilmemesi halinin çoğu acente arkadaşımız için oldukça sıkıntılı olacağı gerçeği söz konusu. SAİK üyeleri olarak 14 Mayıs 2020 tarihinde 2020/2711 esas no ile yönetmeliğin iptali ilgili Danıştay 10. Daire Başkanlığı'na Türkiye'deki ilk davaları açtıktan sonra Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile pandemi süreci nedeniyle video konferans ile görüşerek sıkıntılarımızı aktarma imkanımız olmuştu" dedi.

'MASADA MUTABAKAT SAĞLAYACAĞIZ'

Bu video konferans sonrası Bakan Bey'in yönlendirmesi ile Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Bülent Aksu ile bir toplantı gerçekleşti. Gerçekleştirilen toplantıya Bülent Aksu'nun daveti ile göreve yeni atanan SEDDK Başkanı Türker Gürsoy'un da katıldığını aktaran Yılmaz, "Toplantı sonunda Bülent Bey'in de ricası ile SEDDK yöneticileri bir araya gelerek sorunların çözülmesi kararlaştırıldı. Bu toplantıdan yaklaşık 10 gün sonra öncelikle TOBB SAİK ile SEDDK bürokratları teknik ve maddelerde düzeltmeler açısından 24 Haziran 2020 tarihinde toplantı yaptık. Bu toplantıların sonrasında nihai aşamada SAİK üyeleri ve SEDDK yöneticileri toplanarak yapılacak düzenlemeleri de beraberce masada mutabakat sağlamaya çalışacağız. Çıkan yönetmelik değişikliğindeki birçok madde 5684 Sayılı Sigortacılık Kanuna aykırılıklar içeriyor. Yönetmelikteki aykırı maddelerin düzeltileceğini umuyor ve talep ediyoruz" diye konuştu. COVID-19 salgınının sigorta sektörü ve acenteler açısından etkilerini de paylaşan Yılmaz, konuyla ilgili: "Sigorta sektörü ve sigorta acenteleri,



yaşanan olağanüstü salgın sürecinden doğal olarak diğer tüm sektörler gibi olumsuz etkilendi. Lakin bu olumsuz etkileşim diğer sektörlerle kıyaslandığında sigortacılık sektöründe daha düşük oranlarda oldu. Sigorta sektörü 2020 Nisan sonu rakamlarına bakıldığında özellikle oto branşında %20 civarlarında eksilme yaşadı. Ancak, Ocak 2020 tarihinde yürürlüğe giren yeni deprem tarifesi yangın branşında sonucu olumlu etkiledi. Ama bu düşüş oranı mayıs ve haziran aylarında genel anlamda hem azaldı hem de sektörün salgın hastalığı teminat kapsamına almasının olumlu sonucu olarak da sağlık sigortaları gibi bazı branşlarda ise üretim artışları oldu" açıklamalarında bulundu.

31 AĞUSTOS'A KADAR UZATILDI

SAİK olarak salgın sürecinin ilk günlerinden itibaren acenteler adına yaşanabilecek olası sorun ve konuları tespit ederek önlemler aldıklarını ve çalışmalar yaptıklarını belirten Yılmaz, "Süreç içinde acentelerimiz ve personellerinin ofisleri yerine evlerinden çalışma düzenine geçeceği gerçeği ile öncelikle zorunlu olan Statik IP uygulamasının bir ay süre ile kaldırılması için çalışma başlattık. Acentelerimizin evlerinden çalışma zorunluluğu salgın nedeniyle devam edince de bu zorunluluğu takip eden aylarda da kaldırılması için gereken hassasiyeti gösterdik ve hali hazırda 31 Ağustos 2020 tarihine kadar uzatıldı. Keza acentelerin ve müşterilerinin olası ekonomik sorunlarına yönelik olarak çözümleri tespit ederek bunlar için, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile TSB yönetimi nezdinde taleplerde bulunduk" şeklinde konuştu.

ACENTELER İÇİN ÇEŞİTLİ TALEPLER

Özgür Yılmaz "Vadesi gelmiş borçların ertelenmesi ve taksit kolaylığı getirilmesi, acentelere tüm branşlar bazında ek komisyonlar verilmesi, olası ekonomik daralmalar nedeniyle avans komisyonların verilmesi, salgın hastalık nedeniyle vefat eden acentenin ailesine nakit yardım edilmesi, sigortalılarının ödeme taksit sayılarının artırılması, ödemesi gecikmiş poliçelerin 30 gün sonra iptal edilmesinin iş kaybı yaratacağından ve sonrasında tekrar müşterinin geri kazanımı zor olacağından iptal süresinin uzatılması, salgın sürecinde birikimli ve birikimsiz hayat sigortalarında iptal, tenzil ve teminat durdurmaların yapılmaması, talep edenlerin ödemelerini en az 3 ay ertelenmesinin sağlanması, tazminat ve birikim ödemelerinin hızlandırılmasının sağlanması. Trafik sigortalarında ise komisyon artışı ve mümkünse tek fiyat uygulaması yapılarak acentenin zaman israfının önüne geçilmesi, haksız uygulamaların sonlandırılması gibi taleplerde bulunduk" dedi.

'DİĞER SEKTÖRLERE KIYASLA DAHA AZ ETKİLENDİ'

Sigorta sektörünün salgın sürecinde diğer sektörler ile kıyaslamasını yapan ve branş bazında değerlendirmelerde bulunan Yılmaz, "Sigorta sektörü salgın sürecinden çok olumsuz etkilenen; işyerlerini, fabrikalarını kapatmak zorunda olan birçok sektöre göre daha az olumsuz etkilendi. Bu olumsuz etkileşim salgının ülkemizde ilk başladığı Mart ve Nisan aylarında bazı branşlarda yoğun yaşandı. Ama Mayıs ve Haziran aylarından itibaren özellikle sağlık branşı ve hayat sigortalarında ise salgının da etkisiyle üretim artışları oldu. Acentelerimiz de bu anlamda hazırlıklı ve pazarlama anlamında donanımlı olunca artı üretim ve komisyonlar elde edildi. Bu dönemde insanlar evlerinde kaldıkları için online kanallar üzerinde acente dışı satışlar arttı. Müşterilerine 7/24 yakın olan ve doğru hizmet veren acentelerin bu süreçten ders çıkararak olası benzer süreçlere dijital anlamda da hazır olmasının önemli olduğunu düşünüyoruz. Meslektaşlarımızın salgın sürecinde de müşterileri ile yoğun iletişim içinde olarak müşteri memnuniyetini koruduğunu gördük ve gurur duyduk" diyerek sözlerini noktaladı.

'DUAYEN MESLEKTAŞIMIZ MEHMET LÜTFİ TUNGA'YI KAYBETTİK'

Sigorta sektörünün Temmuz ayında kaybettiği Mehmet Lütfi Tunga ile ilgili üzüntülerini aktaran Yılmaz, "5 Temmuz tarihinde uzun yıllardır sektörde acente olarak hizmet veren çok değerli duayen bir meslektaşımızı ve uzun mesleki mücadelelerde birlikte yol yürüdüğümüz ağabeyimiz Mehmet Lütfi Tunga vefat etti. Mehmet Ağabey ile uzun yıllar İstanbul Ticaret Odası Sigortacılık Meslek Komitesi Yönetimi'nde de birlikte görev yapmıştık. Kendisi ANSADER'in kurucularından ve iki dönemdir de Başkanı idi. 2018 yılından bu yana TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi üyesiydi. Rahmetli büyüğümüz Mehmet Tunga çok uzun yıllar boyunca mesleki anlamda acentelerin sorunlarına çözüm adına önemli ve özverili çalışmalar gerçekleştirdi. Erken diyebileceğimiz bir yaşta ve mesleki anlamda olgunluk çağında, sektörel anlamda daha da katkılar yapabileceği bir zamanda ani vefatı bizleri ve meslektaşlarımızı çok üzdü. Kendisine Allah'tan rahmet kederli ailesine de baş sağlığı ve sabırlar diliyorum" şeklinde konuştu.



Sigorta sektörü 2020'nin ilk yarısında 40 milyar lira prim üretti

1.1.2020-30.06.2020 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	66.776	6	1.807.366	1	469.019	3			1.041	5	21.353	4	49.587	3	360.880	4	99.381	11	629.766	5	899	5
ANADOLU	73.846	5	507.925	3	650.572	1			57.681	1	71.542	1	80.341	2	603.058	1	210.832	4	849.450	1	33.567	1
AK	16.137	16	246.865	6	421.948	5			6.304	2	11.351	6	43.410	5	408.481	3	139.084	7	667.418	4	10.439	2
AXA	41.158	10	270.557	5	442.178	4			352	8	6.735	10	44.186	4	455.681	2	131.670	8	500.904	6	13	13
GÜNEŞ	79.034	27	175.789	7	181.976	8			-8.854	17	44.269	2	15.269	13	272.222	5	774.543	2	236.908	13	-1.741	16
ZİRAAT	77.104	18	15.214	20	117.326	13					3.772	12	1.466	26	255.826	8	1.063.294	1	22.788	26		
HDI	16.834	24	55.773	10	493.246	2					18.415	5	101.508	1	264.421	7	143.077	6	281.047	12		
SOMPO	5.424	3	34.147	13	311.457	6			384	7	2.237	13	25.057	8	163.165	12	97.626	12	727.566	2		
MAPFRE	6.471	11	429.419	4	127.166	9			395	6	6.432	11	28.113	6	203.861	10	172.010	5	193.730	15	465	7
BUPA ACIBADEM SGLK VE HYT	1.878	15	1.055.284	2																		
ZİRAAT HYT VE EMK	4	53																				
ANADOLU HYT VE EMK	369	4																				
METLIFE	152.718	12																				
HALK	20.804	13	30.689	15	74.473	18			24	11	278	19	936	28	267.304	6	67.498	13	334.325	10	413	8
QUICK	1.046	40	292	35	41.976	21			17	12	162	21	3.140	23	9.342	28	15.718	24	702.796	3	11	14
DOĞA	29.572	45	39.162	12	89.700	15			2	14	21	24	23.213	9	94.512	14	21.967	21	465.092	7		
BEREKET	4.283	46	7.332	24	66.946	19					1.210	15	3.965	21	54.422	19	460.040	3	151.003	16		
EUREKO	30.301	1	107.420	9	115.786	14			1.532	4	9.561	7	19.097	11	246.438	9	117.124	10	39.260	23	7.346	3
NEOVA	31.695	14	523	33	87.708	16			103	10			11.193	15	87.895	16	55.999	15	436.807	9	357	9
ALLIANZ YŞM VE EMK	499	2																				
AVIVASA	37.686	26																				
RAY	7.435	25	24.027	17	122.626	10					7.539	9	28.060	7	165.924	11	131.009	9	132.234	18	101	12
VAKIF EMK	106.866	43																				
GARANTİ EMK	0	8																				
ETHICA	29.540	29	11.342	22	81.781	17									30.322	21	3.449	28	437.656	8		
GROUPAMA	7.078	54	114.022	8	231.946	7					7.820	8	11.659	14	89.339	15	55.896	16	53.882	22		
HALK EMK	1.166	9																				
CIGNA FİNANS EMK VE HYT	39.838	7																				
AEGON EMK VE HYT		51	3.083	27																		
ZURICH	54.163	41	7.255	25	122.380	11					830	17	19.023	12	109.959	13	30.503	19	35.142	24		
KORU	4.430	19	768	30	14.194	29					3	28	849	30	10.799	27	17.060	23	321.163	11		
TÜRK NİPPON	10.317	21	28.308	16	33.321	22					2	29	3.988	20	25.936	23	23.508	20	223.489	14		
UNICO	5.942	32	17.307	19	122.104	12			4.754	3	826	18	5.846	17	78.830	17	20.799	22	32.466	25	1.707	4
GULF	11.730	22	5.152	26	19.717	27					1.219	14	19.107	10	60.982	18	54.314	17	-9	29	322	10
ANKARA	1.615	37	14.351	21	44.791	20					14	26	934	29	23.337	24	2.498	29	91.955	20		
FİBA EMK	1.196	48	665	31																		
MAGDEBURGER	1.313	39	2.090	28	23.758	26			6	13	24	23	607	31	1.599	32	221	34	133.127	17	6	15
NN HYT VE EMK	5.679	20	8.448	23																		
BNP PARIBAS CARDIF EMK	-276	35																				
CORPUS	2.491	23	145	36	1.867	32			-336	16	1.152	16	4.336	19	1.606	31	6.012	26	118.603	19	-3.016	17
ŞEKER	11.403	33	17.773	18	4.248	30					17	25	3.642	22	13.868	26	8.418	25	80.757	21		
DUBAI STARR	3.510	31	330	34	-93	33			0	15	162	20	4.762	18	44.958	20	34.732	18			316	11
BNP PARIBAS CARDIF	5.211	17															56.738	14				
KATILIM EMK VE HYT	4.469	34	31.548	14																		
COFACE		42																				
GENERALI	1.747	28	1.482	29	25.312	25	15	1			24	22	2.388	24	28.388	22	5.984	27	6.443	27	834	6
CHUBB	10.163	38	616	32									8.292	16	14.065	25	368	32				
ALLIANZ HYT VE EMK	462	47																				
EULER HERMES																						
BEREKET EMK VE HYT	9.244	50																				
TÜRK P & I		55									29.891	3										
ATRADIUS																						
DEMİR HYT	279		46.037	11																		
ORIENT	1.574		104	37	31.111	23			143	9	11	27	1.213	27	8.399	29	799	30	-11	30		
BNP PARIBAS CARDIF HYT		30																				
SS ATLAS KARŞILIKLI KOOP	3.512	36	2	39	27.159	24							1.645	25	1.085	33	244	33				
MAPFRE YAŞAM	84	49	3	38																		
SS TMT KARŞILIKLI KOOP	366	44			18.340	28							372	32								
GROUPAMA EMK	308	52																				
AXA HYT VE EMK	37																					
BEREKET KATILIM	109				1.892	31							1	33	2.580	30	442	31	118	28		
BEREKET KATILIM HAYAT	0																					
ERGO																						
2020/6 ay toplamı	**1.036.638**		**5.118.614**		**4.617.927**		**15**		**63.547**		**246.872**		**567.205**		**4.459.483**		**4.022.859**		**7.905.875**		**52.037**	
2019/6 ay toplamı	**1.041.956**		**4.214.698**		**4.406.703**		**13**		**77.665**		**205.002**		**491.556**		**3.801.057**		**2.995.119**		**7.282.057**		**65.318**	
Artış oranı 2019/2020	**-0,51**		**21,45**		**4,79**		**15,00**		**-18,18**		**20,42**		**15,39**		**17,32**		**34,31**		**8,57**		**-20,33**	

* 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) 2020 yılı Haziran sonu toplam prim üretim verilerini açıkladı. Geçen yılın aynı dönemine göre prim üretiminde %21 artış gösteren Türk sigorta sektörü, yılın ilk yarısında toplam 40 milyar 219 milyon lira prim üretti. Pandemi etkilerinin devam etmesine rağmen prim üretiminde artış gösteren sektör, geçen yılın aynı dönemine göre büyüme etkileri gösterdi. 40 milyar liralık toplam prim üretiminin 32 milyar 897 milyon lirası hayat dışından, 7 milyar 321 milyon lirası ise hayattan geldi. Branş bazında bakıldığında 2020'nin ilk yarısında en çok prim üretimi yapılan branş 9 milyar 466 milyon lira ile kara araçları sorumluluk oldu. Bu branşı 5 milyar lira ile hastalık-sağlık izledi. Yangın ve doğal afetler branşında 4 milyar 927 milyon lira prim üretilirken, genel zararlar branşındaki toplam prim üretimi ise 4 milyar 702 milyon lira olarak gerçekleşti.

KATILIM SİGORTACILIĞINDA %14 BÜYÜME

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) 2020 yılı Haziran sonu katılım sigortacılığı toplam prim üretim verilerini de paylaştı. Geçen yılın aynı dönemine göre %14.4 oranında artış yaşanan toplam prim üretimi 2020'nin ilk yarısında 2 milyar 54 milyon lira oldu. Toplam primin 1 milyar 927 milyon lirası hayat dışından gelirken, 127 milyon lirası ise hayat tarafında yazıldı.

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 2019/6 ay	S	Hayat dışı 2020/6 ay	S	A %	Hayat 2019/6 ay	S	Hayat 2020/6 ay	S	A %	2019 6 aylık genel toplam	S	2020 6 aylık genel toplam	S	A %	PP
		83.525	4	51	13			29.993	2	840	21	3.137.168	1	3.620.477	1	15						**3.137.168**	1	3.620.477	1	15	9,82
		156.405	1	990	10	1.761	4	19.968	5	9.171	4	2.830.193	2	3.327.109	2	18						2.830.193	2	3.327.109	2	18	9,02
		94.884	2	1.797	8	2.090	3	57.576	1	2.208	12	2.052.222	3	2.129.992	3	4						2.052.222	3	2.129.992	3	4	5,78
		88.895	3					24.042	3	5.547	7	1.808.099	4	2.011.917	4	11						1.808.099	4	2.011.917	4	11	5,46
		34.877	10	917	11	1.240	8	3.317	14	5.967	6	806.095	11	1.815.735	5	125						806.095	12	1.815.735	5	125	4,92
		16.515	17	5.153	6	201	18	3.473	13	1.365	16	1.435.457	5	1.583.496	6	10						1.435.457	5	1.583.496	6	10	4,29
		53.286	7			1.552	6	0	28	17.112	2	1.021.744	8	1.446.271	7	42						1.021.744	8	1.446.271	7	42	3,92
3.325	2	23.946	14			513	13	5.247	10	2.369	10	1.371.305	7	1.402.462	8	2						1.371.305	7	1.402.462	8	2	3,80
		53.360	6			1.067	9	1.787	16	782	22	1.403.178	6	1.225.057	9	-13						1.403.178	6	1.225.057	9	-13	3,32
												899.622	10	1.057.163	10	18	1.845	21	1.404	22	-23,92	901.467	11	1.058.566	10	17	2,87
												10	57	4	58	-60	918.741	1	1.044.999	1	13,74	918.751	10	1.045.003	11	14	2,83
												458	53	369	54	-19	388.889	4	879.531	2	126,17	389.347	24	879.900	12	126	2,39
												149.174	28	152.718	27	2	419.019	2	714.948	3	70,62	568.192	17	867.666	13	53	2,35
		25.708	12	7.325	5	251	16	1.782	17	0	29	986.058	9	831.809	11	-16						986.058	9	831.809	14	-16	2,26
		3.416	25			6.340	1	20	24	10.072	3	558.906	16	794.348	12	42						558.906	18	794.348	15	42	2,15
		4.473	22			587	11	612	19	2.153	13	666.338	14	771.065	13	16						666.338	15	771.065	16	16	2,09
		3.739	24			72	21	153	22	898	20	639.539	15	754.062	14	18						639.539	16	754.062	17	18	2,04
		22.058	15	1.017	9			5.507	9	1.551	15	670.803	13	723.996	15	8						670.803	14	723.996	18	8	1,96
		5.733	20			84	20	186	21	4.160	8	725.865	12	722.441	16	0						725.865	13	722.441	19	0	1,96
												753	49	499	52	-34	396.363	3	686.276	4	73,14	397.116	23	686.775	20	73	1,86
												42.591	41	37.686	42	-12	326.120	6	619.488	5	89,96	368.710	26	657.174	21	78	1,78
		24.998	13			585	12	9.548	7	1.233	17	511.296	19	655.319	17	28						511.296	21	655.319	22	28	1,78
												101.174	31	106.866	31	6	357.745	5	528.001	7	47,59	458.919	22	634.866	23	38	1,72
												0	58	0	59	-50	302.767	9	618.375	6	104,24	302.767	31	618.375	24	104	1,68
		2.350	26			68	22			9.036	5	552.061	17	605.543	18	10						552.061	19	605.543	25	10	1,64
		4.192	23					6.276	8	1.978	14	530.411	18	584.088	19	10						530.411	20	584.088	26	10	1,58
												671	50	1.166	51	74	307.746	8	510.175	8	65,78	308.418	30	511.341	27	66	1,39
												38.610	42	39.838	41	3	243.737	10	443.384	10	81,91	282.347	32	483.221	28	71	1,31
														3.083	49		324.136	7	466.656	9	43,97	324.136	28	469.739	29	45	1,27
		40.648	8			497	14	3.710	12	924	19	371.042	20	425.033	20	15						371.042	25	425.033	30	15	1,15
		901	28			667	10	1	27	26.330	1	223.572	25	397.165	21	78						223.572	35	397.165	31	78	1,08
		9.709	18			38	24					325.605	21	358.617	22	10						325.605	27	358.617	32	10	0,97
		28.628	11	2.707	7	203	17	4.413	11	3.224	9	238.360	24	329.756	23	38						238.360	34	329.756	33	38	0,89
762	3	56.691	5	429	12	2.492	2	14.633	6			249.854	23	247.541	24	-1						249.854	33	247.541	34	-1	0,67
		1.825	27	0	14	7	27	4	25	1.203	18	203.271	26	182.532	25	-10						203.271	36	182.532	35	-10	0,49
												1.858	48	1.861	50	0	136.492	11	170.159	11	24,67	138.350	38	172.020	36	24	0,47
		334	30			8	26	1	26	247	24	43.779	40	163.343	26	273						43.779	53	163.343	37	273	0,44
												9.992	45	14.126	46	41	82.625	13	148.974	13	80,30	92.617	42	163.100	38	76	0,44
												32	56	-276	63	-969	114.305	12	156.671	12	37,06	114.336	40	156.396	39	37	0,42
		8.539	19			-16	29	20	23			134.306	29	141.402	28	5						134.306	39	141.402	40	5	0,38
		605	29					373	20			158.984	27	141.104	29	-11						158.984	37	141.104	41	-11	0,38
		17.965	16	21.955	4	102	19	2.378	15	6	28	88.864	32	131.082	30	48						88.864	43	131.082	42	48	0,36
								23.893	4			74.300	33	85.842	32	16						74.300	44	85.842	43	16	0,23
												7.619	47	36.017	44	373	29.569	17	49.742	16	68,22	37.188	55	85.759	44	131	0,23
				78.661	1							60.396	36	78.661	33	30						60.396	48	78.661	45	30	0,21
		5.255	21			65	23	0	29	179	25	113.152	30	78.117	34	-31						113.152	41	78.117	46	-31	0,21
		39.629	9			1.719	5					72.960	34	74.853	35	3						72.960	45	74.853	47	3	0,20
												463	52	462	53	0	50.899	15	62.680	14	23,15	51.362	50	63.142	48	23	0,17
				60.215	2	1.334	7					52.658	37	61.549	36	17						52.658	49	61.549	49	17	0,17
												9.844	46	9.244	47	-6	55.291	14	51.660	15	-6,57	65.135	47	60.904	50	-6	0,17
29.206	1											47.557	38	59.096	37	24						47.557	51	59.096	51	24	0,16
				48.427	3							44.278	39	48.427	38	9						44.278	52	48.427	52	9	0,13
												35.373	43	46.316	39	31	594	22	410	23	-30,84	35.967	56	46.726	53	30	0,13
		277	31			18	25	726	18	259	23	65.560	35	44.624	40	-32						65.560	46	44.624	54	-32	0,12
														0	62		41.118	16	40.130	17	-2,40	41.118	54	40.130	55	-2	0,11
						437	15			2.270	11	28.009	44	36.354	43	30						28.009	57	36.354	56	30	0,10
												170	54	87	56	-49	22.942	18	33.404	18	45,60	23.111	58	33.491	57	45	0,09
										146	26			19.224	45							0	62	19.224	58		0,05
												643	51	308	55	-52	17.167	19	17.611	19	2,59	17.810	59	17.919	59	1	0,05
												41	55	37	57	-9	5.466	20	8.851	20	61,93	5.506	60	8.887	60	61	0,02
		65	32			0	28	0	30	26	27			5.233	48							0	63	5.233	61		0,01
														0	61				4.907	21		0	61	4.907	62		0,01
												319.596	22	0	60	-100						319.596	29	0	63	-100	0,00
33.292		**913.432**		**229.642**		**23.982**		**219.638**		**111.256**		**25.921.936**		**29.622.315**		**14,28**	**4.543.573**		**7.258.435**		**59,75**	**30.465.509**		**36.880.750**		**21,06**	
27.387		**783.400**		**169.425**		**22.021**		**240.159**		**98.398**				**25.921.936**					**4.543.573**					**30.465.509**			
21,56		**16,60**		**35,54**		**8,91**		**-8,54**		**13,07**				**14,28**					**59,75**					**21,06**			

Türkiye Sigorta Birliği'nin 2020-6 aylık listesi üzerinden hazırlanmıştır.

ALTYAPIYA YÖNELEN ÇİN

2030 yılında sigorta pazarında küresel liderliği ele alması beklenen Çin'in, GSYİH'sinin yaklaşık %4.8'ini altyapı yatırımlarına harcayacağı tahmin ediliyor.

Dünya devi Swiss Re'nin düzenli olarak yayımladığı ve sigorta sektörü üzerinde detaylı incelemeler içeren 2020/3 Sigma raporu yayımlandı. "Gelişmekte olan pazarlarda sürdürülebilir büyüme sağlamak için altyapıya yatırım yapmak" başlığı altında yayımlanan raporda özellikle gelişmekte olan Asya bölgesinde altyapı yatırımlarının büyük bir ivme kazanacağı ön görülüyor. Gelişmekte olan pazarların yıllık GSYİH artışı ise 2021-2030 yılları arasında gelişmiş pazarlara göre %4.4 oranında daha güçlü olacak. Ancak bu rakamın 2010 ve 2019 yılları arasındaki %5.5'lik büyümenin altında alacağı görüyoruz. COVID-19 salgını nedeniyle yaşanan küresel yavaşlama ortamında altyapı yatırımları gelişmekte olan ekonomilerde verimliliği ve dayanıklılığı artırmak için en önemli anahtar olacak.

2040'A KADAR ALTYAPI YATIRIMLARI ARTACAK

Sigma raporunda gelişmekte olan pazarların 2040'a kadar her yıl GSYİH'sinin %3,9'unu altyapı yatırımlarına yönlendireceği tahmin ediliyor. Bu oran yaklaşık olarak yıllık 2,2 trilyon ABD dolarına denk geliyor. Altyapı yatırımlarının itici güçleri; ekonomik büyüme, şehirlerin ve altyapını dijitalleşmesi, iklim değişikliğinin etkisini azaltmak için esnek altyapıya artan ilgi, yenilenebilir enerji kaynaklarına geçiş ve sağlık altyapısına yatırım olarak sıralanıyor. Ülkelerin, özellikle de içme suyu, sanitasyon ve elektriğe ulaşım konusunda BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ni tutturma gayreti sonucunda yatırımların büyük bir kısmının ilk 10 yıllık döneme yoğunlaşması beklenebilir.

ASYA YATIRIMLARDA MERKEZ OLACAK

Gelişmekte olan Asya ülkeleri önümüzdeki 20 yıl boyunca yıllık GSYİH'lerinin %4.2'si olan 1.7 trilyon dolarlık yatırımla en yeni altyapıları inşa edecek. Sektör bazında bakıldığında planlanan altyapı yatırımlarının çoğunun enerjiye ve karayoluna gitmesi hesaplanıyor. Demiryoluna da yoğun şekilde harcama yapması beklenen Çin, her yıl GSYH'sinin %4.8'ini oluşturan 1.2 trilyon dolar yatırım yaparak bölgenin kalkınmasında en büyük rolü üstlenecek. Ayrıca raporda yapılan yatırımların toplamına bakıldığında Çin'in gelişen tüm pazarların %54'ünü ve küresel harcamanın ise %35'ini oluşturacağı aktarıldı. Asya'nın büyük gücü Çin'in ardından Afrika kıtasına baktığımızda ise 2040 yılına kadar değişimlerin yaşanacağı görülüyor. Afrika'nın bölge GSYH'sinin yıllık olarak %4.3'ünü 2040 yılına kadar altyapı yatırımlarına harcayağı tahmin ediliyor. Latin Amerika'da ise yatırımlar son 10 yıldan daha yüksek olacak ancak bölgedeki büyük ekonomilerin son dönemde zorlanması nedeniyle toplamda küresel ortalamanın altında seyredecek. Bununla birlikte, bahsi geçen bu harcama seviyeleri dahi gelişmekte olan pazarın genel ihtiyacını karşılayamayacak. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerde yıllık 520 milyar dolarlık bir altyapı açığı, gelişmiş pazarlarda 239 milyar dolarlık mevcut açık var.

SİGORTACILAR İÇİN 920 MİLYAR DOLARLIK FIRSAT

Yatırım harcamalarının finansmanı ve aynı zamanda mevcut aralığın kapatılması hayli zor. Son 10 sene içerisinde kamunun baskı altında olması ve borç seviyelerinin giderek yükselmesiyle birlikte, gelişen piyasaların yöneticilerinin özel sektörü içine çekmek için daha elverişli bir ortam oluşturması gerekiyor.



Özel sektörün katılımı birçok yenilik ve verimlilik kazandıracak ve kamu-özel sektör ortaklıkları ile birlikte günlük operasyonlar dış kaynaklardan temin edilebilecek. Tahmini toplam yatırımlar ile altyapı açığının kapanması durumunda, özel sektör için yıllık 920 milyar dolar yatırım fırsatının oluşması tahmin ediliyor. Bu ortam sigortacılar için önemli bir fırsat yaratıyor. Mevcut düşük faizli ortamda sigortacılar, uzun vadeli

2021-2040 yılları arasında gelişmekte olan pazarlara yapılması beklenen toplam altyapı yatırımı: 43 trilyon dolar

Gelişmekte olan piyasalar önümüzdeki 20 yıl içinde altyapı harcamalarına GSYİH'sinin tahmini %3.9'unu ayıracak. Yıllık bazda 2.2 trilyon dolar harcama yapılacak. Çin önderliğinde gelişen Asya altyapıların merkezi olacak.

2021-2040 tahmini altyapı harcamaları	Trilyon $ (külülatif)	Milyar $ (yıllık)	GSYİH %
Gelişen Pazarlar	43	2 164	3.9%
Gelişen Asya Pazarı	35	1 740	4.2%
Afrika	3	165	4.3%
Latin Amerika	3	150	2.3%
Gelişen Avrupa Pazarı	2	109	3.0%
Gelişmiş Pazarlar	23	1 158	2.1%
Küresel	66	3 322	3.0%

Kaynak: Swiss Re Enstitüsü, Global Altyapı Merkezi ve Oxford Economics verileri

ALTYAPI AÇIĞI NEDİR?

Altyapı sözlük anlamıyla; bir kentin, bölgenin veya yapının varlığını sürdürebilmesi için gerekli olan yol, kanalizasyon, su, elektrik, enerji, vb. tesisatların tümüdür. Altyapı hizmetleri hem ekonomik hem de yaşam kalitesi açısından sosyal hayatta önem arz ediyor. Altyapı açığı ise ülke ya da bölge için yeterli altyapı seviyesine gelene kadar yapılabilecek toplam yatırım miktarını belirtiyor.

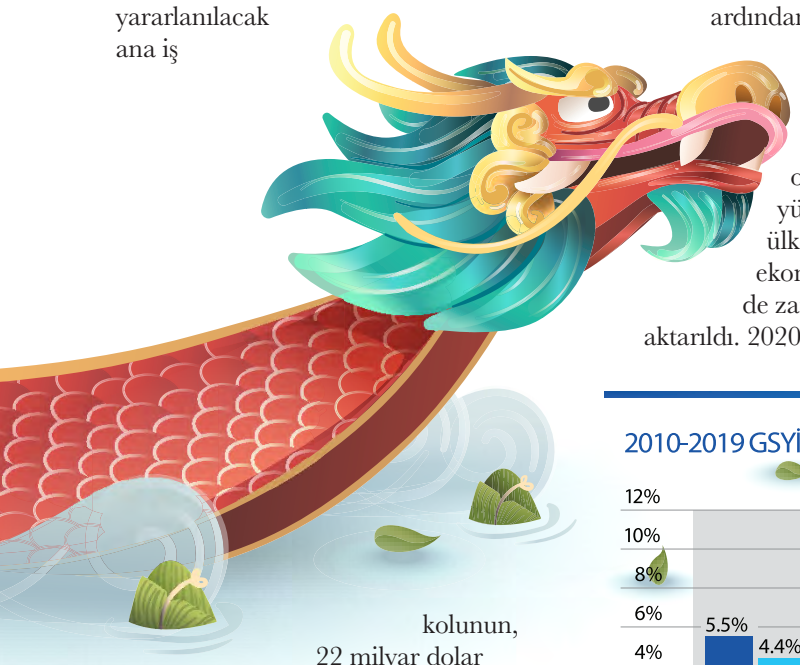
Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

2030 yılında sigorta pazarında lider olacak

yükümlülüklerini karşılamalarına yardımcı olmak için cazip kazançlar sağlayan yatırımlar arıyor. Gelişmekte olan pazarlardaki altyapı projeleri bu ihtiyacı karşılarken, bölgesel ve varlık sınıfı çeşitlendirmesi avantajının yanı sıra çevresel ve sosyal sorumluluk sahibi yatırım yapma fırsatını da sunuyor.

10 YIL İÇİNDE 50 MİLYAR DOLAR PRİM FIRSATI

Raporda sigortacılar için verilen tavsiyelerden biri de belirli aşamalarda aktif davranmaları oldu. Altyapı projelerinin inşaat ve işletme aşamalarında bulunan risklere teminat sağlayabilecekleri tavsiye edilirken bu amaçla ve gelişmekte olan en büyük 7 pazarda (EM7-Brezilya, Çin, Hindistan, Endonezya, Meksika, Rusya ve Tayland) yeni fırsatların yaratılacağı aktarılıyor. Bu 7 pazarda önümüzdeki 10 yıl içerisinde yapılacağı tahmin edilen yatırımlara bakıldığında sigortacılar için 50 milyar dolarlık prim fırsatı oluşacağı görülüyor. Bu fırsattan yararlanılacak ana iş kolunun, 22 milyar dolar tutarındaki mühendislik branşı olacağı düşünülüyor. EM7 genelinde yenilenebilir enerji projelerinden elde edilebilecek toplam prim 9 milyar 700 milyon dolar tutarında olduğunun tahmin edilmesi de raporda dikkat çeken veriler arasında. 2030'ların ortalarında genel olarak dünyanın en büyük sigorta piyasasına sahip olacak Çin, altyapı bağlantılı işlerin çoğunu bünyesinde toplayacak. Bu da önümüzdeki 10 yılda bölgede üretilecek primin %60'ına denk geliyor.



YAVAŞ BİR İYİLEŞME BEKLENİYOR

Gelişmiş pazarlara benzer şekilde, gelişmekte olan pazarların büyüme ivmesi bu yılki COVID-19 salgını nedeniyle yavaşladı. Gelişme sürecinde olan piyasaların, küresel ekonomideki durgunluktan kaynaklanan zayıf dış talebe karşı savunmasız kalacağı ve ayrıca COVID-19 salgını nedeniyle yurt içindeki ekonomik aksamalara maruz kalacağı raporda belirtiliyor. Gelişen pazar büyümesinin 2020 yılında 4.3 puandan -0.5%'e gerileyerek negatif bir sonuç vereceği düşünülüyor. Raporda, 2020 yılının ilk yarısında ciddi bir gerileme ve ilerleyen süreçte sadece yavaş bir iyileşmenin yaşanacağı tahmin ediliyor. Çin sigorta pazarındaki büyüme 2020'nin ilk çeyreğinde %6.8 oranında daralarak sert bir darbe aldı. Swiss Re, Çin'in 2020'nin büyüme tahminlerini yaşanan düşüşün ardından %5.9'dan %3.2'ye düşürdü. Raporda diğer gelişmekte olan büyük yüzölçümlü ülkelerin ekonomilerinin de zarar göreceği aktarıldı. 2020'de ekonomilerinde daralma beklenen bu ülkeler; Brezilya (-5.5%), Rusya (–5.5%), Güney Afrika (–6%) ve Hindistan (–1%) olarak sıralandı.

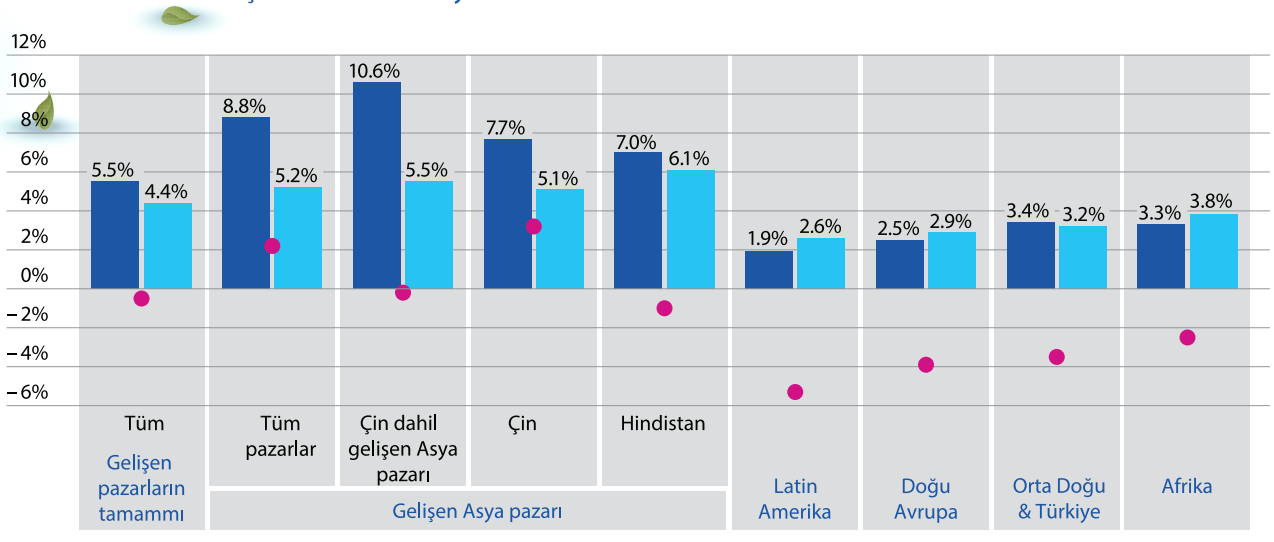
TÜRKİYE'DE DARALMA GÖRÜLEBİLİR

Raporda Orta Doğu ve Türkiye başlığı altında, Türk ekonomisinin de yaşayacağı değişimler üzerine tahminler yapıldı. 2020 yılına damgasını vuran Koronavirüs salgınının tüm bölge ve ülkelerin ekonomilerine olumsuz etkileri olacak. Swiss Re'nin raporuna göre Türkiye'nin de kategori olarak içinde bulunduğu 'Orta Doğu ve Türkiye' bölgesinde 2020 yılsonunda beklenen düşüş -3.9% oranında. Diğer bölgelerde ise beklenen ekonomik gerileme şu şekilde; Orta ve Doğu Avrupa (-3.9%), Latin Amerika (-5.3%) ve Afrika (-2.5%).

HİNDİSTAN BÜYÜMEDE LİDER OLACAK

Swiss Re, daha uzun vadede gelişmekte olan pazarların büyüme eğilimine dönmesini bekliyor ancak önceki 10 yıla göre daha düşük bir hızda olmasına rağmen, daha büyük bir küresel ekonomik büyüme olacağını tahmin ediyor. Gelişen ekonomilerin önümüzdeki 10 yılda bileşik yıllık büyüme oranı (CAGR) açısından bir önceki 10 yıldaki %5.5 seviyesinden %4.4 oranına değişeceği öngörülüyor. Gelişen pazarlar içinde en hızlı büyüme ortalama %5.2 ile

2010-2019 GSYİH artışı ve 2021-2030 büyüme tahminleri



Kaynak: Swiss Re Enstitüsü



Asya bölgesinde gerçekleşecek. Bu dönemde bölgede en hızlı büyüyen ekonomi unvanını Hindistan, Çin'den devralacak.

MALİ TEŞVİK COVID-19 ETKİSİNİ HAFİFLETECEK

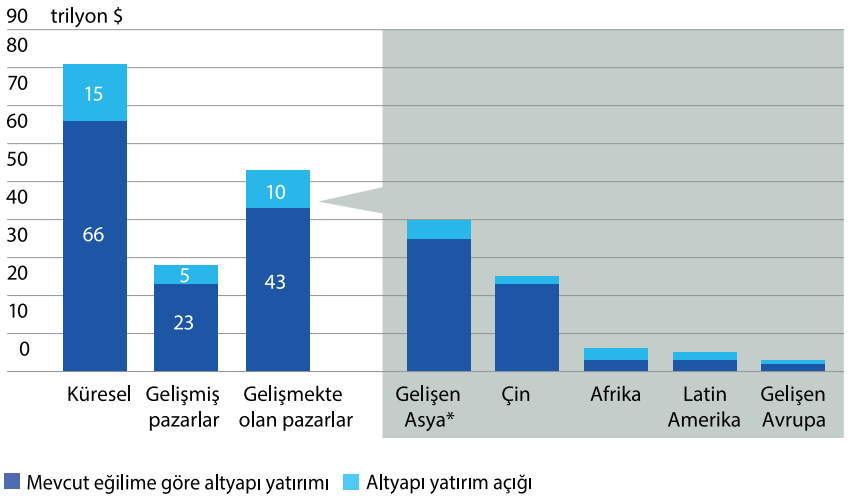
COVID-19 krizi ilerledikçe, gelişmekte olan pazarlar da dahil olmak üzere dünyanın dört bir yanındaki hükümetler büyümedeki düşüşü hafifletmek için mali teşvik paketleri açıkladı. Ekonomiye katkı sağlayan işletmelerin büyük bölümü salgın sürecinde iş süreçlerini durdurma kararı aldı. Bu durumun ardından gelişmiş pazara sahip birçok ülkenin acil odak noktası sağlık hizmetleri için yeterli fonun sağlanması, şirketlerin personel çıkarmasının ya da iflas etmesinin önüne geçilmesi oldu. Yapılan en yaygın mali teşvik önlemleri arasında nakit transferleri, temel ihtiyaçların karşılanması, sübvansiyonlar, vergilerin ertelenmesi ve sosyal güvenlik ödemeleri bulunuyor.

ALTYAPI YATIRIMLARI ŞART

Gelişmekte olan ekonomilerin verimlilik seviyelerini iyileştirerek ekonomik dalgalanmalardan etkilenmemek için daha esnek bir yapıya sahip olmaları gerekiyor. Swiss Re bu durum için altyapı yatırımlarını şart olarak görüyor. İnsan refahının ve üretiminin en önemli yapı taşlarından birinin altyapı olduğunun belirtildiği raporda sürdürülebilir bir ekonominin de anahtarının altyapı olduğu söyleniyor. Verimlilik farklı sektörlerde artış gösterdikçe ve genişledikçe, gelirler arttıkça ve yaşam biçimleri değiştikçe (örneğin, daha fazla şehirleşme), altyapı ihtiyaçlarının bileşimi de değişiyor. Dünya Bankası, altyapıya yapılan yatırımlardaki %10'luk bir artışın uzun vadede toplam üretimi %0,7-1 arasında artırabileceğini hesaplamıştı.

2021-2040 yılları arasında gelişmekte olan pazarlarda kümülatif altyapı yatırım açığı: 10 trilyon $

Gelişmekte olan pazarlarda altyapı ihtiyacının yıllık 2.7 trilyon $ olması bekleniyor.



* Çin dahil

Kaynak: Swiss Re Enstitüsü, Global Altyapı Merkezi ve Oxford Economics verileri

SAĞLIK ALTYAPISI YATIRIMLARI ARTACAK

COVID-19 salgınının tüm dünyaya hızla yayılarak pandemi ilan edilmesiyle birlikte, özellikle gelişmekte olan pazarlarda sağlık altyapısının yetersiz olduğu ortaya çıktı. Swiss Re, sağlık altyapısı ile ilgili şu önerilerde bulunuyor:

- Sağlık altyapısı doğası gereği ulusal özellikte olmasına rağmen, yaratacağı etkiler tüm dünyayı kapsıyor. COVID-19 gibi yerel olarak ortaya çıkan salgınların küresel bir tehlikeye dönüşmesini engellemek için sınır ötesi işbirliklerine gidilmesi gerekiyor.
- Kamu ve özel sektör ortaklıkları özellikle uzun vadeli sağlık altyapı projelerine yatırım yapmak için finansman kaynağı olarak sağlık sisteminin verimli işleyişini geliştirmeye yardımcı olabilir.
- Sağlık altyapı yatırımı sürekliliği olan bir süreç. Tıbbi gelişmeler hızlı güncellemeler gerektiriyor. Ayrıca, hem kronik hastalıklar ya da yaşlanan popülasyonlar gibi sürekliliği olan riskler hem de pandemi, doğal afetler gibi acil durumlarla başa çıkmak için sağlık altyapısının iyi korunmasına ihtiyaç var.
- Modern toplumun karmaşıklığı ve kaliteli yaşam için giderek artan ihtiyaçlarla birlikte sağlık altyapısı ancak diğer altyapı türleri tarafından desteklenmesi durumunda etkili olabilir. Örneğin, işleyen bir sağlık ekosistemi, hijyen için temiz suya ve operasyonları desteklemek için dijital iletişim ağlarına erişime ihtiyacı duyar.

SAĞLIKTA DEVLET VE ÖZEL SEKTÖR İŞBİRLİĞİ

Birçok ülkede hükümet, sağlık bakımı ve ilgili altyapının sağlanmasında büyük rol oynuyor. Bununla birlikte, bugüne kadar birçok düşük gelirli ülkenin yeterince yatırım yapmamış olması sağlık hizmetlerine yönelik özel yatırımların yükselmesine neden oldu. Örneğin, 2016 verilerine göre Hindistan'da sağlık yatırımlarının %70'i özel sektörden geliyor. COVID-19 hastalarının çoğu devlet hastanelerinde tedavi edildiğinden, bu durum mevcut pandemide kritik bir zorluk haline geliyor.

Türkiye'de COVID-19 ile ilgili sağlık harcamalarına göz attığımızda COVID-19 pozitif teşhis konmuş hastaların tedavi masrafları devlet tarafından karşılanıyor ve pandemi hastanelerinde tedavileri sürdürülüyor. COVID-19 teşhis ve tedavilerine özel olarak inşa edilen ve yapımı 45 günde tamamlanan Prof. Dr. Feriha Öz Acil Durum Hastanesi, 29 Mayıs 2020 tarihinde İstanbul'da açıldı. Ayrıca sağlık sigortalarında pandeminin teminat altına alınmamasına rağmen Türk sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin çoğu COVID-19 tedavilerinin oluşturacağı ücretleri karşılayacağını, yeni sağlık sigortası poliçelerine de COVID-19 tedavisini ekleyeceklerini açıklamışlardı.

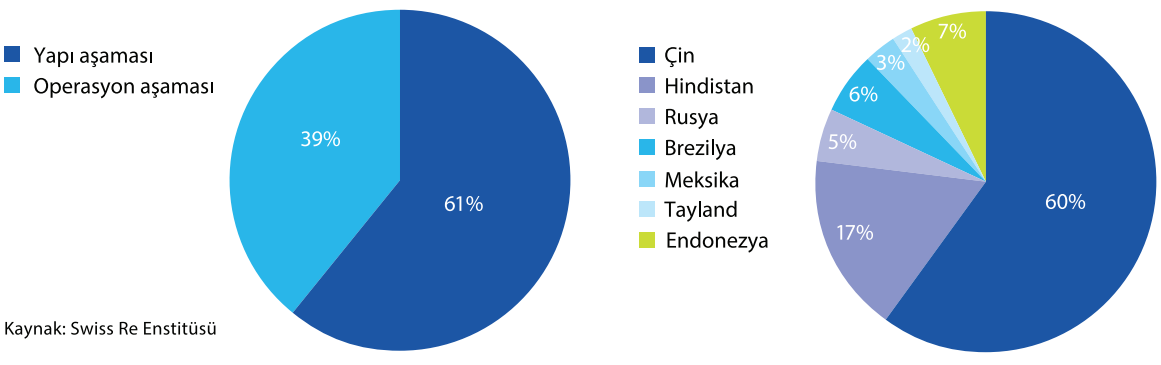
YATIRIM HARCAMASI VE ALTYAPI AÇIĞI

Swiss Re, altyapı yatırımlarının 2007-2018 yılları arasında her yıl ortalama olarak %3.2 oranında (2.1 trilyon dolara denk geliyor) arttığını açıkladı. Bu dönem sonunda toplam altyapı harcaması 25.7 trilyon dolar oldu. Sektör bazında en fazla

EM7 sınıflandırması; Çin, Hindistan, Rusya, Brezilya, Meksika, Tayland ve Endonezya olmak üzüre gelişmekte olan 7 pazarı kapsıyor.

2021-2030 yılları arasında EM7'deki altyapı ile ilgili sigortalar

Önümüzdeki 10 yıl içinde yazılacak olan 50 milyar dolar primin %60'ı Çin sigorta sektörü tarafından üretilecek.



Kaynak: Swiss Re Enstitüsü

yatırım yapılan alanlar; %34 enerji ve ardından %30 ile karayolu oldu. Enerji haricinde diğer sektörler arasındaki yatırımların dağılımı büyük ölçüde istikrarını korudu. Bölgelere göre, 2007-2018 yılları arasında küresel altyapı yatırımının yarısından fazlası (%60) gelişmekte olan pazarlardan geldi. Gelişmekte olan pazarlarda yatırımların %75'i (967 milyar dolar) gelişmekte olan Asya pazarları kaynaklıydı. Bu oranın üçte ikisinden fazlası Çin'den geldi. Latin Amerika, gelişmekte olan pazar yatırımlarının yıllık %10'unu (126 milyar dolar) gerçekleştirirken, gelişmekte olan Avrupa ve Afrika pazarları bu dönemde sırasıyla 95 milyar doları (toplamın %7.4'ü) ve 94 milyar (%7.3'ü) yatırıma imza attı.

GELİRLE BERABER TALEP DE ARTIŞ GÖSTERİYOR

Gelecek yıllarda da sigorta sektöründe büyümenin lokomotifinin gelişmekte olan piyasalar olacağı belirtilen raporda, prim artışının Doğu'ya kaydığı ve Çin'in 2030'ların ortalarında en büyük sigorta pazarı olmasının beklendiği aktarıldı. Rapor kapsamında yapılan araştırmada altyapı yatırımları ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir bağlantı olduğu vurgulanıyor. Aynı pozitif bağlantı kişi başına düşen GSYİH ile sigorta penetrasyonu arasında da bulunuyor. Gelişmekte olan ülkelere bakıldığında ise kişi başına düşen gelirin artması sigorta talebinin yükseldiği bir döneme girildiğini gösteriyor.

50 MİLYAR DOLARLIK SİGORTA POTANSİYELİ

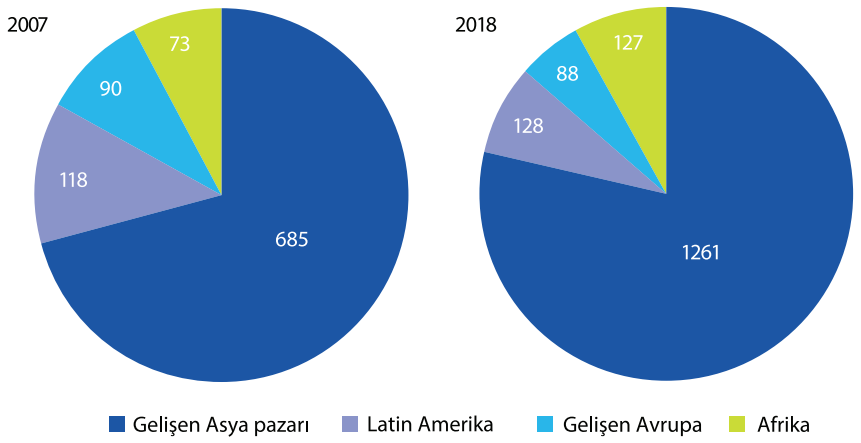
Gelişmekte olan 7 pazar üzerinden gerçekleştirdiği bir simülasyonun sonuçlarını açıklayan Swiss Re, 2021-2030 yılları arasındaki toplam 13.6 trilyon dolar altyapı yatırımı yapılacağı varsayımı ile yaptıkları modellemelerde önümüzdeki 10 yıl içerisinde gelişen 7 pazarda altyapı yatırımlarının sonucunda toplam 50 milyar dolarlık prim üretileceğini öngördüklerini belirtti. En fazla primin üretileceği alanların ise ulaştırma ve enerji olması bekleniyor. Ayrıca ülke bazında bakıldığında Çin'in en fazla primi elde edeceği ve Hindistan'ın ise ikinci sırada yer alacağı tahmin ediliyor.

ALTYAPI YATIRIMLARI BÜYÜMEYİ TETİKLEYECEK

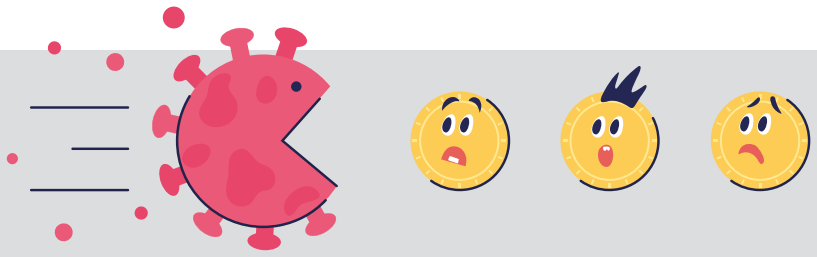
Swiss Re raporunda, mevcut trendler ışığında önümüzdeki 20 yıl içerisinde gelişmiş pazarlarda %2'nin biraz üzerinde gelişmekte olan pazarlarda ise GSYİH'nin %4'üne yakın bir oranının altyapıya harcanacağını öngörülüyor. Söz konusu artışın çoğunun, gelişmekte olan Asya ülkelerinden geleceği ve özellikle Çin'in GSYİH'sinin yaklaşık %4.8'ini altyapıya harcayacağı tahmin ediliyor. Yatırımın ana itici güçleri arasında kentleşme, dijital dönüşüm, esnek altyapı, yenilenebilir enerji kaynaklarına geçiş ve sağlık altyapısının geliştirilmesi yer alıyor. Küresel ekonomide yatırımcıların ayrılmaz bir parçası olan sigortacılar, gelişmekte olan piyasalardaki altyapı artışını sigortalayarak destekleyebilir. COVID-19 kaynaklı ekonomik yavaşlama, gelişmekte olan pazarların frene basmasına neden oldu. Pandeminin olumsuz etkilerini hafifletmek için mali harcamaların yeniden önceliklendirilmesine ihtiyaç duyuluyor.

Bununla birlikte, uzun vadeli altyapı yatırımları uzun vadede büyüme oranlarını sürdürmek için büyük önem teşkil ediyor. Bu durum aynı zamanda ülkeleri her an karşılaşabilecekleri; iklim değişikliği etkileriyle daha sık ve yoğun hale gelebilecek doğal afetlere ve hava koşullarına bağlı olaylara da hazırlıklı hale getiriyor.

Bölgeye göre, gelişen pazarlarda 2007-2018 yılları arasındaki altyapı yatırımı (milyar $)



Kaynak: Swiss Re Enstitüsü, Global Altyapı Merkezi ve Oxford Economics verileri



PANDEMİLERİN ALTYAPI ÜZERİNE OLUMLU VE OLUMSUZ ETKİLERİ

NEGATİF

KISA DÖNEM

- Seyahat, turizm ve konaklama, perakende ticaretin salgından ciddi şekilde etkilenmesi ilgili altyapıya talebi azalttı
- Tedarik zincirlerindeki yeni uygulamalar baştan büyük boyutlu bir yapılanmaya neden olabilir; ancak talebin düşük olması yakın dönemde bu uygulamaların etkisini düşürecek
- Sokağa çıkma yasağı ve seyahat kısıtlamaları, devam eden altyapı inşaatlarını durdurdu
- Olimpiyat oyunları gibi büyük çaptaki uluslararası etkinliklerde yaşanan ertelemeler altyapı talebinde azalmaları beraberinde getirebilir

ORTA VE UZUN DÖNEM

- Mali kısıtlamaları olan hükümetler altyapı harcamalarını azaltabilir
- Gelecek dönemde belirsizliğin artmasıyla altyapı yatırımlarında özel sektör katılımı azalabilir
- Uzaktan çalışma sisteminin kalıcı olarak belirlenmesi, iş seyahatlerini azaltabilir
- Salgının ardından insanların kentlerden kırsal alanlara olan ters göç kentleşmenin hızını yavaşlatabilir
- Yatırımların yeniden önceliklendirilerek sağlık altyapısına daha fazla harcama yapılması, diğer altyapı segmentlerine zarar verebilir

POZİTİF

KISA DÖNEM

- Bilgi ve iletişim altyapısına olan taleplerin artması
- Sağlık altyapısının önem kazanması ve talebin artması

ORTA VE UZUN DÖNEM

- Hükümetlerin mali esnekliğe sahip olmaları koşuluyla, büyümeyi desteklemek için altyapı inşasını teşvik etmesi
- Sağlık altyapısına yatırımların artması
- Bilgi ve iletişim altyapısının güçlendirilmesi
- Tedarik zincirinin yeniden yapılandırılması özellikle gelişmekte olan ülkelerde altyapıya ek yatırım ihtiyacı doğurabilir

Pandemi hasar taleplerini düşürdü, suistimali artırdı

Pandemiyle beraber sigorta şirketlerine gelen hasar talepleri sayı olarak azalsa da içlerindeki suistimal teşebbüslerinin oranı yükseliyor.

Ekonomik krizler ve afetler beraberinde suistimal olaylarını artırıyor. Suistimal takibi yapan kurumlar ise uzun süredir alarm modunda. Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Hollandalı yazılım geliştiricisi Friss, hazırladıkları suistimal takip programlarının bulduğu vakalarda son bir haftadır hızlı bir yükseliş olduğunu bildirdi. Şirketin yöneticilerinden Martino Scheepens'in yaptığı açıklamaya göre ekonomilerin "yeniden açılma" süreçlerinin başlamasıyla beraber şüpheli hasar taleplerinde de büyük bir artış meydana geldi. Sigorta



şirketlerine gelen taleplerde düşüş olan dönemde potansiyel suistimal olarak değerlendirilen vakaların sayısı COVID-19 öncesindeki seviyeleri şimdiden geride bıraktı.
Yine de potansiyel sigorta suistimali sayısının artışının arkasındaki nedenlere bakmak konuya ışık tutabilir. Pandemi sonrası dönemde hem iş yapış şekilleri hem de suistimal tanımları değişmeye başladı. Potansiyel olarak işaretlenmiş vakalarının sayısının artması pandemi sonrasında sigortacıların risk algılarının değişmesiyle de yakından ilgili olabilir. Ekonomik çalkantıların olduğu dönemde sigortacılar hasar süreçlerini daha sıkı yönetmeyi tercih ediyor. Bunun yanında daha önce hastalıkların tedavisinde nadir başvurulan uzaktan tedavi süreçleri ve görüntülü tıbbi danışmanlık gibi hizmetler çok daha sık görülüyor.
Bu alışılmadık koşullar sigortacıları ihtiyatlı davranmaya itiyor.
Veri analizi hizmeti veren Verisk şirketi de pandemi döneminde suistimal için yeni fırsatlar ortaya çıktığını söyleyerek sektörü suistimal konusunda ekstra dikkatli olmaya çağırmıştı. Şirketin Nisan sonu verilerine göre şüpheli taleplerdeki artış %14 seviyesinde.

BUZDAĞININ GÖRÜNEN KISMI

ABD Suistimali Durdurma Koalisyonu Başkanı Michael J. Smith'in yaptığı açıklamalar ise endişe verici bir görünüm sunuyor. ABD'de "araba nasıl yakılır" sorusunu Google'da aratanların sayısının Ocak ayından bu yana %125 arttığını söyleyen Smith, "işletme nasıl yakılır" sorusunu aratanların da artış gösterdiğini ifade etti. Büyük Buhran sırasında tüm branşlardaki suistimal vakalarının artış gösterdiğini hatırlatan Smith, "Buzdağının sadece küçük bir kısmını görüyor olabiliriz" dedi. Smith, sözlerine şöyle devam etti: "Doğal afetlerden sonra suistimalin arttığını görüyoruz. COVID-19 ise hepsinin karışımı gibi. Adeta küresel bir deprem, fırtına ve yangını aynı anda yaşıyoruz." Smith, gelişmemiş yapay zeka sistemlerinin suistimallerin gözden kaçmasına neden olabileceğini vurguladı.

Ticari oto sigortaları ABD'de "çakıldı"

Dünyanın en büyük sigorta pazarı olan ABD'de ticari oto sigortasındaki kâr sorunu artarak devam ediyor. 10 yıldır zarar eden branşta 2019 yıl sonu rakamlarına göre sektördeki yıllık zarar 4 milyar dolara yükselmiş durumda.
AM Best tarafından yayınlanan "ABD Ticari Oto Sigortaları: Kaçak kârlılık" isimli raporda ticari oto sigortalarında bileşik rasyonun 2010'dan bu yana 100 seviyesinin üstünde olduğu belirtiliyor. 2019 yılında da rasyo 1.4 puan kötüleşerek 109.4 seviyesine ulaştı.
Yine raporda belirtildiğine göre, 2019 yılıyla beraber rasyo üst üste 8 defa ticari hayat dışı ortalamanın ve hayat dışı ortalamanın üzerinde geldi. Yıllık iki basamağın üzerindeki prim artışları ise hasarların yükselmesi nedeniyle sigortacıların kâra geçmesini engelliyor. Bunun nedeni olarak artan mahkeme süreçleri ve sosyal enflasyon gösteriliyor.
ABD'yi derinden sarsan COVID-19 süreci ise bu gidişatı bir nebze değiştirebilir. Pandemi nedeniyle hem ticaretin yavaşladığı hem de yollardaki araç sayısının seyrekleştiği bir dönemde branştaki frekans ve şiddeti yüksek olan hasarların azalacağı düşünülüyor. Raporda trafiğin azalmasının kaza sayısını düşürdüğü belirtilse de yüksek hız nedeniyle ölümlü kazalarda da artış olduğu vurgulanıyor.

UNDERWRITING SÜREÇLERİ SIKILAŞMALI

Raporda ticari oto sigortalarının kârlı bir yapıya ulaşabilmesi için tavsiyelere de yer veriliyor. Rapora göre underwriting süreçlerinin sıkılaşması, hasar tahminlerinin çok daha detaylı bir şekilde kayıtlara geçmesi gerekiyor. Diğer tarafta telematik uygulamaların yaygınlaştırılması, underwriting eğitimlerinin artması ve arabuluculuk faaliyetlerine ağırlık verilmesi yavaş ama kararlı bir şekilde kârlılığa doğru ilerlenmesini sağlayabilir.
Raporun sonunda ise AM Best'in ticari oto sigortası branşına verdiği negatif görünümü koruduğu belirtiliyor.



Kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin üst yönetiminde değişim

Kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin üst yönetiminde birleşme sürecine dönük olarak değişimler gerçekleşti. Değişiklikle ilgili açıklamada şu ifadelere yer verildi:
"Kamu sigorta ve emeklilik şirketlerinin birleştirilmesi projesinde Güneş Sigorta ve Halk Sigorta'da yapılan Olağan Genel Kurullar sonrası birleşme sürecinin etkin ve verimli bir şekilde yönetilmesi, karar alma süreçlerinde daha hızlı hareket edilmesi ve daha dinamik bir organizasyon yapısının oluşması nedeniyle, yönetim kurullarında ve üst yönetiminde değişimler gerçekleşmiştir.
Güneş Sigorta Genel Müdürü olarak görev alan Atilla Benli; Güneş Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı ve İcra Kurulu Başkanı olarak atanmıştır.
Alper Karayazgan Güneş Sigorta, Ziraat Sigorta ve Halk Sigorta Genel Müdürü olarak atanmıştır.
Ziraat Sigorta ve Ziraat Emeklilik Genel Müdürü olarak görev yapan Cenk Kurt, Ziraat Emeklilik Genel Müdürlüğü görevinin yanında Vakıf Emeklilik Genel Müdürlüğü görevini de üstlenmiştir."



Axa "insan için önemli olanı korumak" amacıyla araştırmalarını hızlandırıyor

Axa, müşterilerinin hayatlarının her anında güvenebilecekleri bir çözüm ortağı olmak için çalışmaya devam ediyor. Dünyayı derinden etkileyen COVID-19 salgını boyunca tüm paydaşlarını desteklemek için adımlar atan Axa, Axa Araştırma Fonu ile Pastör Enstitüsü'nün COVID-19 aşısı çalışmalarına 5 milyon Euro kaynak ayıran, hastalığın teşhis ve tedavisi üzerine çalışan Just One Giant Lab'e destek veren, yoğun bakım uygulamalarının kalitesini iyileştirmeye odaklanan Fund 101'e kaynak desteği vermişti.
Türkiye'de ise TSB aracılığıyla Biz Bize Yeteriz kampanyasına katkı sağlamış, özel uygulamalarıyla sağlık çalışanlarının yanında yer almış, salgın boyunca müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak ürünler ve çözümler geliştirmeyi sürdürmüştü.
Axa Sigorta son olarak istisna olmasına rağmen salgının başından beri karşıladığı COVID-19 tedavi masraflarının bundan sonra tüm tamamlayıcı sağlık sigortası ve özel sağlık sigortası



ürünlerinin kapsamına alındığını duyurmuştu. Axa tüm çalışmaları gerçekleştirirken 'insanlığın gelişimi adına insanlar için önemli olanı korumak' olarak tanımladığı şirket amacını nasıl hayata geçirdiğini de bir kez daha göstermiş oldu.
Axa'nın sektördeki diğer oyuncular ve kamu kurumları ile iş birliği yaparak insanlığın karşı karşıya kaldığı zorlukları aşması için çalıştığını ifade eden Axa Grubu CEO'su Thomas Buberl, "Günümüzde kurumlar paydaşlarının beklentilerini karşılamak için bir dönüşümden geçmek zorunda. Bu şirketimizde çalışan herkesin anlamını ve önemini çok iyi anlamak zorunda olduğu, heyecan verici bir dönüşüm. Dünyanın içinden geçtiği zorlu günlerle birlikte Axa da tarihinde yeni bir döneme girerken yaşanan gelişmeler ışığında kendimize bizi neyin motive ettiğini, şirket amacımızın ne olduğunu yeniden sorduğumuzda bunun yalnızca finansal anlamda iyi bir performansla sınırlı olmadığını görüyoruz. Şirketimizin finansal performansı başarısının temelini oluştursa da bunu insanların iyiliğine sunmadığınız sürece Axa'nınki gibi bireysel katkılarla gelişen kolektif bir yolculuk inşa etmek mümkün olmazdı" dedi.

"Küçük Ressamlar" ödüllerini aldı

Güneş Sigorta çalışanları ve Güneş Sigorta acentelerinin çocuklarına yönelik düzenlenen "Küçük Ressamlardan Büyük Eserler" Resim Yarışması'nın ödül töreni ve sergi açılışı 22 Temmuz Çarşamba günü Güneş Sigorta Sanat Galerisi Sergi Salonu'nda gerçekleşti.
Bu seneki konusu "Doğayı Korumak" olan yarışmada 5-9 ve 10-15 yaş grubu arasında olan küçük ressamlar doğayı koruma hayallerini resmetti. Toplam 42 eserin katıldığı yarışmanın sonuçları Güneş Sanat Galerisi'nde gerçekleştirilen ödül töreni ve sergi açılışında açıklandı.
Ödül ve sergilemeye hak kazanan eserlerin sahiplerine ödüllerini Güneş Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Benli ve Güneş Sigorta Genel Müdürü Alper Karayazgan takdim etti. Dereceye giren ve sergilenme hakkı kazanan eserler hafta içi 10:00-17:00 saatleri arasında Güneş Sanat Galerisi'nde sanatseverleri bekliyor.



Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'nun yeni Başkanı Remzi Duman oldu

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu (TMTB) Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Remzi Duman seçildi. Yönetim Kurulu Başkan Vekili de Hazine ve Maliye Bakanlığı Daire Başkanı Salih Ercan oldu.



TMTB'nin son toplantısında Erdinç Gökalp, Atilla Oksay, Süha Çele, Ufuk Ul ve Hilmi Karamercan da yönetim kurulu üyesi olarak görev yapacak. Murat Özkömürcü ile Serkan Özden ise denetim kurulu üyeliklerine seçildi.



Vakıf Emeklilik'te bayrak teslimi

Kamu sigorta ve BES şirketlerinin birleştirilmesi sonrasında Vakıf Emeklilik'te Genel Müdür koltuğunda bayrak teslimi yapıldı. Haziran 2016'dan bu yana Vakıf Emeklilik Genel Müdürü olarak görev yapan Özgür Obalı görevini Cenk Kurt'a teslim etti.
Vakıf Emeklilik'ten konuya ilişkin sosyal medyada yapılan duyuruda şu ifadelere yer verildi: "Yönetim Kurulu Başkanımız Atilla Benli önderliğinde gerçekleşen bayrak tesliminde Özgür Obalı, Vakıf Emeklilik Genel Müdürlüğü görevini Cenk Kurt'a teslim etti."

İlk yarıyılda getiriler toparlandı

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

Ancak ne yazık ki bu şekilde düzenli yatırım yapan katılımcılar dahi genellikle ödedikleri katkı payları toplamını sene sonundaki birikimleriyle karşılaştırmakta, katkı paylarının ay ay yatırıma yönlendirildiğini, yıl içinde yatırılan katkılar için tam yıllık getiri elde edilemediğini ve son ay yatırılan kısmının sadece 1 ay nemalandığını gözden kaçırabilmektedirler. Ayrıca, kredi kartı ile yapılan ödemelerde bu süreler kredi kartının blokaj süresi kadar da ötelenebilmektedir. Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki Hisse Senedi Fonları 2020 yılının Haziran ayında %9,73 oranında artarken, BİST–100 endeksindeki artış ise %10,43 oranında gerçekleşti. Haziran ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %2,00 oranında yükselirken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde de %3,83 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2020 yılı Haziran ayında %1,13 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.

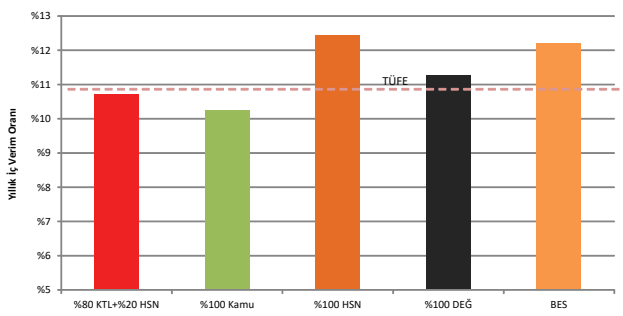
ADENDUM BES BİRİKİM ENDEKSİ (BBX)

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?

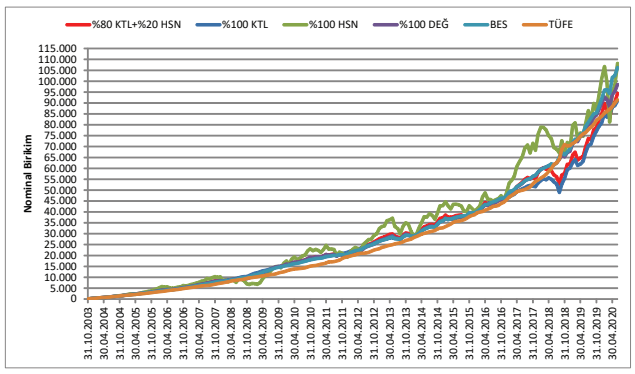
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-30.06.2020 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



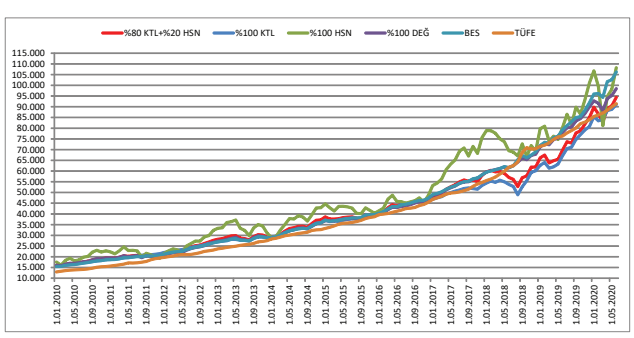
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-30.06.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %12,20 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %12,43 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-30.06.2020 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 31.10.2003-30.06.2020 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, 30.06.2020 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 106.225 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 91.435 TL birikime ulaşmaktadır.

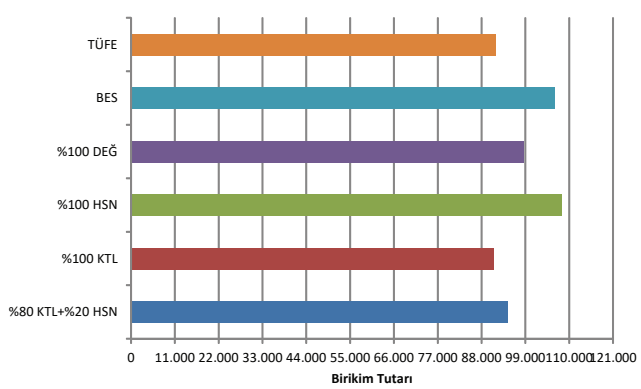
31.10.2003-30.06.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) (2010-2020 gelişimi)



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.

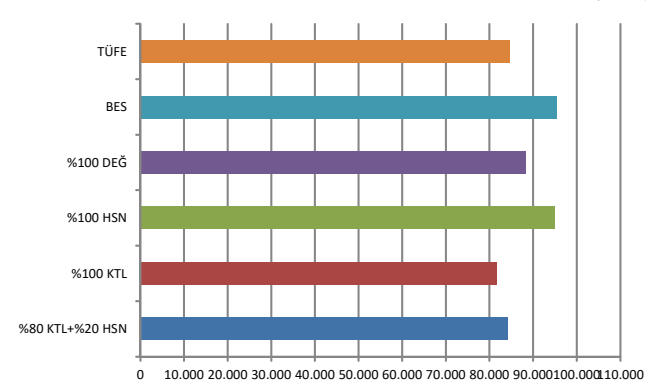
Yandaki grafik 31.10.2003-30.06.2020 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır.
Sistemin başından bu yana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 30.06.2020 tarihinde 106.225 liraya ulaşmıştır. Bu kişi Haziran 2020 döneminde bireysel emeklilik sistemine 455 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-30.06.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 30.06.2020 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 30.06.2020 tarihinde 94.913 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-30.06.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Pandeminin ilacı BİREYSEL EMEKLİLİK



Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) tarafından 30. Finansal İstikrar Raporu yayınlandı. TCMB Başkanı Murat Uysal raporun önsözünde yaptığı değerlendirmede, 2019 yılının ikinci yarısından itibaren Türkiye'nin makroekonomik göstergelerinde belirgin bir iyileşme kaydedildiği ve bu eğilimin 2020 yılının ilk aylarında da sürdüğü belirtildi.

Cari enflasyon ve enflasyon beklentilerinin düşmesine paralel olarak azalan faiz oranları sayesinde, TL cinsinden kredi kullanımının artmaya başladığını ve ekonomik toparlanma eğiliminin güç kazandığını belirten Uysal, Mart ayı itibarıyla dünya geneline yayılan Koronavirüs salgınına bağlı olarak küresel büyüme görünümünün bile belirgin ölçüde zayıfladığının altını çizdi.

Raporda, salgın sebebiyle yaşanan gelişmelerin ve oluşan belirsizliklerin, küresel risk toleransının gerilemesine ve uluslararası piyasalarda volatilitenin artmasına neden olduğu belirtilirken, salgının yayılım hızının artmasıyla iktisadi faaliyetlerin yavaşladığı bu dönemde, Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki katılımcı sayısı veya fon tutarında olağandışı bir gelişme yaşanmadığının altı çizildi. Dolayısıyla, kişilerin böylesi bir dönemde bile sistemden çıkmayarak, sistem dahilinde kalmaya devam ettiği ve BES'teki tasarruflarını korumayı seçtikleri belirtildi.

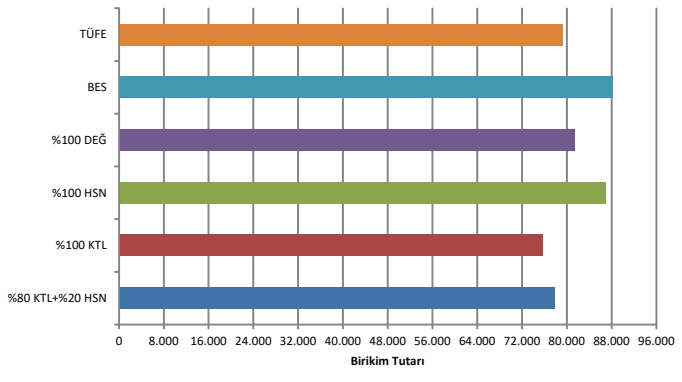
Yine raporda, Merkez Bankası ve diğer kamu otoriteleri ile birlikte koordineli olarak, finansal sektörün likiditesini desteklemek ve salgının Türkiye ekonomisi üzerindeki olumsuz etkilerini sınırlandırılmak amacıyla adımlar atıldığı belirtildi. Bu adımların, ekonominin üretim potansiyelini destekleyerek finansal istikrara ve salgın sonrası toparlanma sürecine ciddi anlamda katkı yapacağı vurgulandı.

BİRİKİMİN ÖNEMİ HATIRLATILDI

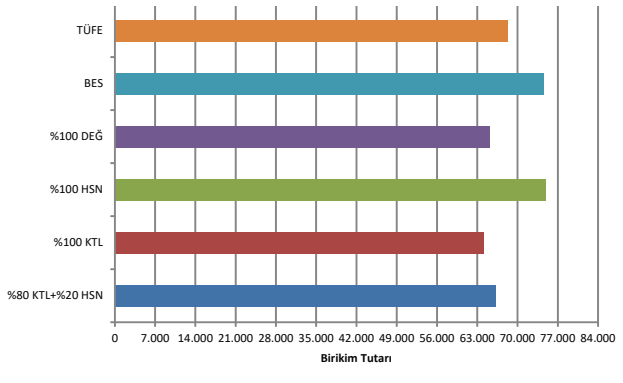
Bireysel Emeklilik Sistemi'nin ülkemizdeki kritik rolüne ve önemine ilişkin benzer bir açıklama da Türkiye Sigorta Birliği'nden geldi. İçinden geçtiğimiz pandemi sürecinde, öngörülemeyen risklere karşı ek birikim yapmanın önemi bir kez daha hatırlatıldı. COVID-19 pandemi sürecinin hem tasarruf alışkanlıklarımızı gözden geçirmemiz hem de çocuklarımıza küçük yaşlardan itibaren birikim yapma alışkanlığını kazandırmamız gerektiğini net şekilde ortaya koyduğu vurgulanarak, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin devlet katkısı ve fon performansıyla emeklilik döneminde ortaya çıkabilecek ihtiyaçlar için bugünden hazırlıklı olunmasını sağladığı belirtildi.

30. Finansal İstikrar Raporu'na göre Koronavirüs salgınına rağmen BES birikimlerinde olağandışı bir gelişme yaşanmadığı aktarıldı. Salgın döneminde katılımcılar BES'teki tasarruflarını korumayı seçti.

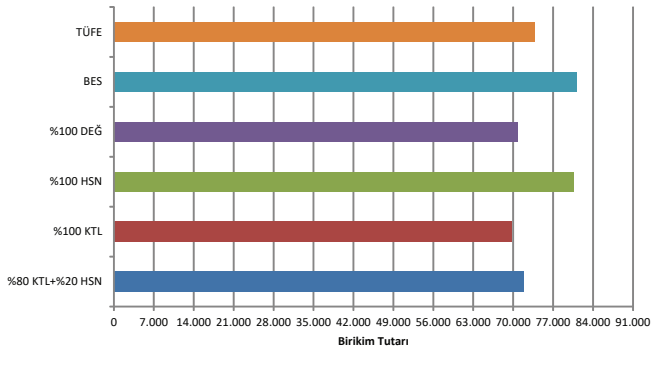
31.01.2006-30.06.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



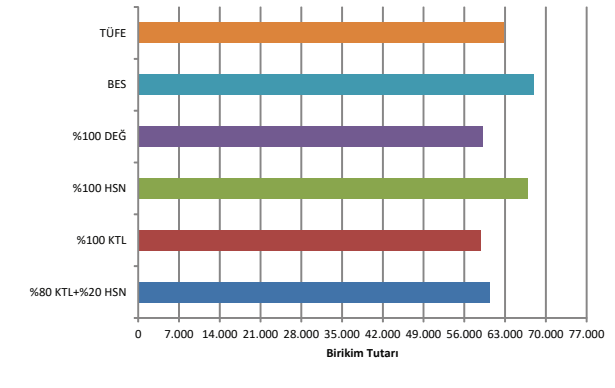
31.01.2008-30.06.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-30.06.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-30.06.2020 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.



DASK'ın teknik işleticiliği düzenlenen basın toplantısı ile Eureko Sigorta'dan Türk Reasürans'a devredildi. (Soldan sağa; İsmet Güngör, Selva Eren, Uco Vegter)

DASK'ta bayrak değişimi

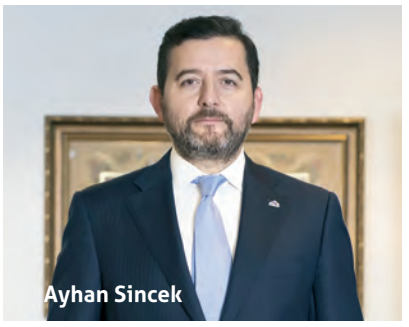
Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) teknik işleticiliği Eureko Sigorta'dan Türk Reasürans'a devredildi. Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı bir kamu kurumu olan ve teknik işleticisi 5 yılda bir ihale yoluyla belirlenen DASK, son 3 dönemdir faaliyetlerini Eureko Sigorta'nın teknik işleticiliğinde sürdürüyordu. Eureko Sigorta'nın 15 yıllık görev süresinin ardından 8 Ağustos 2020 itibarıyla DASK'ın teknik işleticiliğini Türk Reasürans üstleniyor. Eureko Sigorta, DASK'ta son 15 yılda Deprem ve Zorunlu Deprem Sigortası bilincinin artırılması, sigortalılık oranının yükseltilmesi, yönetim potansiyelinin güçlendirilmesine odaklanmıştı. Teknik işleticilik görevini devralan Türk Reasürans gelecek dönem için ana hedeflerini belirledi. Başarıyla geçen bir 15 yılı geride bıraktıklarını vurgulayan Eureko Sigorta Genel Müdürü Uco Vegter şunları ifade etti: "Bu 15 yılda DASK, hem Türkiye'yi deprem güvenceli bir ülke haline getirmek, büyük depremlere yönelik hasar ödeme kapasitesi oluşturmak, hem de uluslararası sigorta ve reasürans sektörü için bir rol model olmak yolunda çok büyük adımlar attı. Eureko Sigorta olarak DASK'ın 20 yıllık tarihinde 15 yıllık bir rol üstlenerek, bu marka itibarına, başarıya ulaşılmasına yıllar boyu emek vermiş olmaktan ve devletimizin bir kurumuna ve halkımıza hizmet etmekten büyük gurur duyuyoruz"

'HEDEF DASK'SIZ KONUT BIRAKMAMAK'

Türk Reasürans, 8 Ağustos itibarıyla DASK'ın teknik işleticiliğini üstlenecek. DASK poliçesi bulunmayan konut bırakmamak hedefiyle çalışacaklarını vurgulayan Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren: "DASK'ın kuruluşundan bu yana elde ettiği başarıyı ve halkımızın bu kuruma olan güvenini daha da ileriye taşıyacak projeleri hayata geçirmeye hazırız. Bunlardan ilki olan Katastrofik Risk Modelleme Platformu, sadece Türkiye'de değil dünya sigorta ve reasürans sektörüne de hizmet verecek nitelikte global bir yazılım olarak tasarlandı. Bir diğer projemiz de Olağanüstü Deprem Hasar Yönetimi üzerine. Bu bağlamda; daha az deprem riski bulunan Ankara, Konya gibi bir ilde konuşlanmak üzere; öncelikli olarak 'Çağrı Merkezi' hizmetinin verileceği bir yapıyı mevcut halinden farklı olarak DASK/Türk Reasürans bünyesinde oluşturacağız. Deprem Öncesi Hasar Önleyici ve Azaltıcı tedbirleri hayata geçirirken, DASK poliçesi bulunmayan konut kalmaması için çalışacağız" dedi.

"BES zor zamanlarda herkesin gönlünü rahatlattı"

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek "Dünya tarihinde ender rastlanan zor zamanlardan geçerken doğal olarak gelecek kaygısı da artıyor. Ev hanımlarından iş insanlarına kadar herkes önce ailelerinin geleceklerini güvence altına almak istiyor. Bireysel Emeklilik Sistemi bu süreçte avantajlı ve kazançlı olmasının yanı sıra sağlam ve güvenilir yönlerini de gözler önüne sererek, bu zor zamanlarda herkesin gönlünü rahatlattı, güvenli bir liman olduğunu ispatladı" dedi.



Ayhan Sincek

FARKLI PLANLARLA BES'E GİRMEK MÜMKÜN

BES'in hane halkının herhangi bir üyesinden, küçük ya da büyük yatırımcıya kadar herkes için en cazip alternatif olduğunu belirten Sincek sözlerine şöyle devam etti, "Katılım Emeklilik olarak sunduğumuz farklı faizsiz emeklilik planlarıyla BES'e kolayca girmeyi ve sistemde kalmayı teşvik ediyoruz. Aylık ödeme miktarınıza göre seçebileceğiniz Hesaplı, Huzurlu, Özel ve Güzel Emeklilik planlarımızın çeşitli aidat avantajları bulunuyor. İsteyenler yalnızca aylık değil, 3 ya da 6 aylık veya yıllık periyotlarla da ödemelerini yapabiliyor. Yatırdığınız aylık katkı paylarının aylık asgari ücret tavan olmak üzere yüzde 25'i kadar da devlet katkısı katılımcıların hesaplarına yatırılıyor. En az 10 yıl sistemde kalındıktan ve 56 yaş tamamlandıktan sonra emekliliğe hak kazanılıyor. Katılım Emeklilik olarak üç yıldır üst üste farklı kategorilerde katılımcılarımıza sektördeki diğer fonlara kıyasla daha fazla oranda getiri sunduk. Yılbaşından bu yana yarı yıllık performanslara baktığımızda altın fon yüzde 33,41, hisse fonumuz yüzde 35,82 ve diğer bir kategoride değerlendirebileceğimiz OKS kapsamında sunulan Agresif Katılım Fonu da yüzde 44,71 oranında getiri sağlamıştır. Devlet katkısıyla birlikte fon getirileri; BES'i en kârlı tasarruf aracı haline getiriyor. Devlet güvencesi de onu en güvenli tasarruf aracına dönüştürüyor."

Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcılığına Ebru Kır atandı



Türk Reasürans'ta önemli bir atama gerçekleşti. Trete Kabulleri ve İhtiyari Reasürans'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine Ebru Kır atandı. Ebru Kır, 1997'de İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İngilizce İktisat Bölümü'nden mezun oldu. 1998'de Yapı Kredi Sigorta A.Ş Finansman Bölümü'nde kariyerine başlayan Kır, Türk Reasürans A.Ş.'de Yurt İçi Trete Kabulleri ve İhtiyari Reasürans birimlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.



Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

Adendum

Sigortacı Gazetesi'nin sektörel canlı yayınları sürüyor

EROL ÖZTÜRKOĞLU: MÜŞTERİLER BİREYSEL EMEKLİLİKTE FON DAĞILIM DEĞİŞİKLİĞİ YAPMIYOR

Sigortacı Gazetesi, Instagram kanalı üzerinden düzenlediği canlı yayınlarla sektörün nabzını tutmaya devam ediyor. 30 Haziran Salı günü saat 19.00'da bireysel emeklilik sektörünün deneyimli ismi Ali Haydar Elveren'in moderatörlüğünde Fiba Emeklilik Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Erol Öztürkoğlu'nu konuk oldu. Canlı yayının konusu ise 'Sıfır Noktasında Bireysel emeklilik; Gelişmeler, Fonlar ve Merak Edilenler' oldu. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde fonların kötü yönetildiği algısının yanlış olduğunu hatırlatarak sözlerine başlayan Öztürkoğlu, bu durumda iki konunun karıştırıldığına dikkat çekti. Öztürkoğlu, "Müşteriler, şirketlerden gelen uyarıları ve yönlendirmeleri çok dikkate almadan fon dağılım değişikliğini yapmayarak, sabit durarak maksimum getiriyi elde etmeye çalışıyorlar. Oysa bireysel emeklilik fonları güzel getiriler sağlıyor. Fonlar enflasyonun üzerinde getiriler sağlamıştır. Haziran verilerine bakarsak sektör ortalamasında %12 oranında bir getirimiz var" diye konuştu.

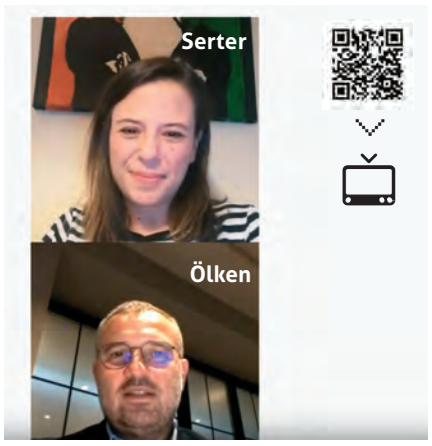


'NEGATİFE DÜŞEN MÜŞTERİLERİMİZİ ARIYORUZ'

Müşterilerini bilgilendirmek üzere bir hizmet vermeye dikkat ettiklerini belirten Öztürkoğlu, "Müşterilerimize, portföy yönetim şirketlerinden aldığımız bilgileri devamlı aktarıyoruz. Fon değişikliği hakkının kullanılması yönünde bilgilendiriyoruz, getirilerini takip ediyoruz. Mesaj, mail ve telefon aracılığı ile gelişmeleri aktarıyoruz. Şirket olarak en çok önem verdiğimiz konu yatırdığı paradan daha az tutarda müşterimiz var mı, bu konuya dikkat ediyoruz. Negatife düşen müşterilerimizi arıyoruz, bilgi ve yardıma ihtiyacı olup olmadıklarını sorup düzenli takiplerini yapıyoruz. Amacımız negatifte kalmamaları, getiri sağlamaları ve finansal bilgi kazanmaları" şeklinde konuştu. Öztürkoğlu, "Müşteriler ihtiyaçlarına göre hareket etmeli. Fiba Emeklilik olarak diğer emeklilik şirketlerinden ayrıldığımız nokta; müşterilerimizin aklına takılanları çağrı merkezi hizmeti gibi sorup öğrenebileceği bir chat bot'umuz var. Piyasaları takip edemeyen müşteriler olursa; müşterinin parasının büyümesini amaçlayan şirketleri tercih etmesi gerekiyor. Piyasaları bilen ve finansal okur-yazar olan müşteriler ise daha çok dijital alana ağırlık vermiş şirketleri seçmeli" dedi.

YAVUZ ÖLKEN: HAREKETSİZLİK HEM İKLİMİ HEM SAĞLIĞI TEHDİT EDİYOR

Sigortacı Gazetesi, Instagram kanalı üzerinden düzenlediği canlı yayınlarla sektörün nabzını tutmaya devam ediyor. Aktif Yaşam Derneği Başkan Yardımcısı Şule Serter'in moderatörlüğünde gerçekleştirdiğimiz Instagram canlı yayınına konuk olan Axa Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, Dünya İçin Hareket Et inisiyatifi ve iklim değişikliği hakkında önemli bilgiler paylaştı. Yaklaşık bir aydır devam eden çalışmaların kendileri için çok öğretici olduğunu ifade eden Yavuz Ölken, Dünya İçin Hareket Et projesi hakkında şunları söyledi: "Bizim hikayemiz Nisan 2018'de başladı. Ödeyenden Çözüm Ortağına dönüşmeyi hedefledik. Bundan önce Axa Sigorta'nın sloganı Dert Varsa Derman Axa'ydı. 2018 Nisan ayından sonra Kıymetini Kaybetmeden Bilmek gibi bir sloganla geliştirdik. Toplumla, gençlerle bir araya geldiğimizde bir şeyleri fark etmeye başladık. 2019 yılı boyunca iklim değişikliğinin topluma etkilerini çok iyi görme fırsatına sahip olduk. Böylece başka bir yönde hareket etmemiz gerektiğini gördük. Dünya için bizim bir şey yapmamız gerekiyor. Küresel ısınma ve iklim değişimi Axa Grubu'nun çok önem verdiği bir konu. Biz tam iklim değişikliğini anlatmaya başlamışken COVID-19 geldi." Böylece hikayenin derinleşmeye başladığını ifade eden Ölken, "COVID-19 ile insan sağlığının ne kadar önemli olduğunu anladık. Sağlıklı olmak ne demek bunu gördük. Hareket etmeye karar verdik. Dünya Dostu Acente protokolünü başlattık. Bunun yanında da Dünya İçin Hareket Et diyoruz" dedi. Serter, yaptıkları araştırmanın sonuçlarını anlattı: "İklim konusunda toplumumuz duyarlı ancak aksiyon almıyor. Aktif Yaşam Derneği olarak 2008'den bu yana Türk toplumunun aktif bir yaşamı benimsemesi için bilgiler üretiyor ve sürdürülebilir projelere dönüştürüyoruz. Dünya Sağlık Örgütü'nün belli aralıklarla yayınladığı bir rapor var. 2002'de sigorta, tansiyon, yetersiz beslenme gibi faktörler arasında hareketsizlik 7. sıradayken, 2010'da 4. sıraya yükseldi. Biz Türkiye Fiziksel Aktivite Araştırması yaptık. 2010 yılından bu yana Türkiye'nin yeterli fiziksel aktiviteye sahip olan nüfusunda anlamlı bir değişiklik yok. Ülkemizin yalnızca 3'te 1'i yeterli fiziksel aktiviteye sahip. Bunun da büyük kısmını yoğun emek kullanan işlerde çalışanlar oluşturuyor. Bilinçli hareket eden kısım çok az."



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-Meral Öztürk Akbaş- Güneş Öztürk- Deniz Öztürk

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 - Ağustos 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 köşe yazarları Temmuz ayında boğazın kenarında Uskumru'daydı

Temmuz Sigortacı Gazetesi köşe yazarları buluşmasında yine sosyal mesafeli bir araya geldik. Temmuz ayında özlediğimiz İstanbul'un güzellikleri için bu kez de Boğazın kenarına indik. Beğenileri toplayan bir restaurant olan Uskumru'daydık bu sefer. Masanın gündeminde yine COVID-19 vardı. Sohbetimiz keyifli, yemeklerin lezzetine ise diyecek yoktu. Okan Utkueri ve Ali Erhan Tamer toplantıları sebebiyle bizimle olamazken, Sema Tüfekçiler ise kısa bir tatil arasındaydı. (Feyza Kırmızı)

İşverenlerin 'sorumluluk

İŞVERENLER, BAZI DURUMLARDA SORUMLULUK SİGORTASI YERİNE KAZA SİGORTASI YAPTIRMAYI TERCİH EDEBİLİYOR. SORUMLU KİŞİ, SORUMLULUĞUNA YOL AÇAN OLGUNUN GERÇEKLEŞMESİ HALİNDE ZARAR GÖRENİN YARARLANACAĞI GRUP KAZA SİGORTASI GİBİ BİR SİGORTA YAPTIRMIŞ VE BUNUN PRİMLERİNİ ÖDEMİŞSE, O SİGORTA UYARINCA ZARAR GÖRENE YAPILACAK ÖDEME ORANINDA SORUMLULUĞUNUN SON BULMASI GEREKİYOR.

Türkiye iş kazalarının ve buna bağlı ölüm ve sakatlıkların yüksek oranda gerçekleştiği bir ülkedir. Bu olgulara bağlı olarak da işverenler, zarar gören çalışanları veya yakınları tarafından bazı hallerde oldukça yüksek tutarlı tazminat istemleri ile karşılaşmaktadırlar.
Bu istemlere karşı sigorta koruması kural olarak ve kanımızca da gayet doğru biçimde "işveren sorumluluk sigortası" ile sağlanmaktadır.
Ancak bazı işverenler, sorumluluk sigortası yerine çalışanların iş kazasında hayatını kaybetmesi veya sakat kalması olasılıkları için teminat sağlayan "grup kaza sigortası" yaptırmakta ve bu sigortadan kendilerine ödeme yapılmasını istemektedirler. Amaç, sigortadan tahsil edilecek tutarların iş kazasından kaynaklanan tazmin borcunun yerine getirilmesinde kullanılmasıdır.
İşverenlerin sorumluluk sigortası yerine kaza sigortasını tercih etmeleri, ödeme sürecinin özellikle vefat halinde kısa sürmesi, primin daha düşük olabilmesi gibi sebeplerden ileri gelmektedir.
"Sorumluluk yerine kaza" formülü sigortacılar tarafından da çoğu kere uygun görülmekte ve işverenlerin bu yöndeki istemleri doğrultusunda sözleşme düzenlenmektedir.
Bununla birlikte, söz konusu formülün ortaya çıkardığı bazı tartışmalar ve hukuksal sakıncalar mevcuttur. Aşağıda bunlara değinecek ve çözüm yolları aramaya çalışacağız.

I. Grup kaza sigortasının niteliği

Uygulamada "grup ferdi kaza sigortası" deyiminin tercih edildiği görülmektedir. Kanımızca "çok yıldızlı gündüz" anlatımındaki çelişkiye düşmemek için yalnızca "grup kaza sigortası" demek uygun olur.
Kaza sigortası bir "tutar" (eski deyimle "meblâğ") sigortasıdır. Tutar sigortalarının temel özelliği bunların riziko sebebiyle meydana gelen zararın karşılanmasını hedef tutmamasıdır. Sigorta sözleşmesinde öngörülen riziko, bir zarara da yol açmış olabilir. Fakat sigortacının yapacağı ödeme, kaza sonucu ölüm veya sakat kalmaya bağlı zararların giderilmesine yönelik değildir. Sigortacı zararı karşılama (tazmin etme) amacıyla ödemede bulunmayacak; sigorta sözleşmesinde rizikonun gerçekleşmesi olasılığı için -zarar meydana gelip gelmediğine ve eğer bir zarar ortaya çıkmışsa bunun miktarına bakmaksızın- ödemeyi söz vermiş olduğu tutarı hak sahibine aktaracaktır.
Buna karşılık sorumluluk sigortası bir zarar sigortasıdır. Sorumluluk sigortasında sigortacının yapacağı ödeme sigortalının mal varlığında sorumluluk nedeniyle meydana gelen kötüleşmeyi ortadan kaldırma amacına yöneliktir (Bununla birlikte zorunlu sorumluluk sigortalarında zarar görenleri koruma amacı ön plana çıkmaktadır. Ancak, zarar görene, sorumluluk teminatı limitini aşmamak kaydıyla en fazla uğradığı zarara eşit ödeme yapılması söz konusudur).

Zarar sigortalarıyla tutar sigortaları "farklı" hukuksal kurallara tabidir.
- Tutar sigortalarında "yalnızca zararın karşılanması" kuralı yoktur. Bu sebeple sigortacının bu sigortalar kapsamında yapacağı ödeme hak sahibinin malvarlığının riziko anına kıyasla artmasına neden olabilir. Bu durum, hukuka uygundur.
- Ancak bu zenginleşme "sebepsiz" değildir. Sigortacı sigorta sözleşmesi ile üstlendiği borcu yerine getirmektedir. Sigortacıdan ödeme alan sigorta ettiren, kaza sonucunda zarara uğramışsa, sorumlu kişiden (işverenden) zararını isteme hakkına sahiptir.
- Diğer bir anlatışla tutar sigortasından yapılan ödeme kural olarak kazaya uğramış olan sigorta ettirenin zarardan sorumlu üçüncü kişilere yönelik tazminat alacağını olumsuz etkilemez. Sigorta ettiren hem sorumlu kişiden tazminat alır hem de sigortacıdan sigorta bedelini tahsil edebilir.

Bu açıklamalarımızdan çıkarılması gereken sonuç işverenin iş kazası sebebiyle sorumlu olması rizikosuna karşı sorumluluk sigortası yaptırması gerektiğidir. Ancak aşağıda açıklayacağımız gibi, iş kazasından doğan uyuşmazlıklara bakan Yargıtay 21. Hukuk Dairesi, kaza sigortasının da belirli koşullarla işverenin tazminat yüküne karşı korunma ihtiyacını giderebileceğine karar vermektedir.

Bu noktada şu soruları ele almamız lazımdır:
- Grup kaza sigortasının geçerlik koşulları nelerdir ve bu sigortası kapsamında sigortacının yapacağı ödemeler üzerinde acaba kim hangi koşullarla hak sahibidir?
- Grup kaza sigortası kapsamında kaza sebebiyle zarar görenlere yapılan ödeme işverenin sorumluluğunu azaltıcı etki yaratır mı?

II. Grup kaza sigortasının geçerlik koşulları ve ödenecek sigorta parası üzerinde kimin hak sahibi olacağı

1) Geçerlik

Grup kaza sigortasının geçerliği için bireysel kaza sigortasından farklı kurallar öngörülmemiştir. Bu sebeple, bireysel kaza sigortaları için getirilen düzenleme grup kaza sigortaları hakkında da geçerli olacaktır.
TTK 1510(1) uyarınca hayat sigortalarında sigortalıyı düzenleyen TTK 1490(2) ilâ (4), ölüm rizikosu için yapılan kaza sigortalarında da uygulama alanı bulacaktır. Bunun aksinin kararlaştırılması mümkün değildir (TTK 1520(2)). TTK 1490(2) cümle 2 uyarınca çalışanın ölümü rizikosuna karşı sigortanın geçerli olabilmesi için sigortalının "yazılı izni" gerekir. Ancak, yazılı izin koşulu sözleşme sırasında yerine gelmediği takdirde sigorta sözleşmesi kendiliğinden kesin şekilde geçersiz olmaz. TTK 1490(2) son cümle ölümü üzerine sigorta yaptırılan kişinin yazılı izni alınmadan bağıtlanan sözleşmenin sonradan da onaylanabileceğini hükme bağlamıştır. Buna karşılık sonradan onay verilmezse, sözleşme geçersiz kalacaktır.
Onayın riziko gerçekleştikten sonra ölen çalışanın mirasçıları tarafından verilmesinin mümkün görülüp görülmeyeceği önemli bir yorum sorunudur. Bu sorun şu sebeple gündeme gelmektedir: Çoğu halde işverenler, çalışanlarına, onların ölümü veya sakat kalmaları olasılığı için sigorta yaptırmış oldukları bilgisini vermemekte, böyle bir sigortanın varlığı ölüme yol açan iş kazası sonrasında ortaya çıkmaktadır. Ölüm öncesinde bilgileri olsa idi çalışanların (belki de) olumlu görecekleri ve geride kalanların da çıkarlarına uygun düşen bir sigortayı mirasçılardan alınacak onay ile ayakta tutmak isteyecekleri düşünülebilir.
Ölüm rizikosu bağlamında belirtilmesi gereken bir diğer geçerlik koşulu da TTK 1490(2) cümle 1'de öngörülen lehtarın, ölümü üzerine sigorta yapılan kişinin (çalışanın) hayatının sürmesinde çıkarının bulunmasıdır. Buna aykırı koşul içeren sözleşmeler bütünüyle geçersizdir (TTK 1520(1)).
Çalışanın iş kazası sonucunda sakat kalması (veya iş göremez duruma düşmesi) olasılığında TTK 1507(1) cümle 2 son kısım uyarınca sigortacı tarafından ödenecek sigorta parasının sigortalı çalışana verilmesi gerekmektedir. TTK 1520(2), TTK 1507(1)'de yer alan düzenlemenin emredici olduğunu ve aksine sözleşme koşullarının geçersiz sayılacağını hükme bağlamaktadır. Burada aksine koşul içeren (mesela ödemenin işverene yapılacağı kaydını içeren) sözleşmenin tümüyle geçersizliği değil, yalnızca aksine koşulun hükümsüz sayılması söz konusudur.

2) Ödenecek sigorta parası üzerinde kimin hak sahibi sayılacağı

a) Ölüm rizikosu

Yazılı izin koşulunun yerine gelmiş olduğu hallerde grup sigortası kapsamında ödenecek para üzerinde sigorta ettiren işverenin hak sahibi olması mümkündür. Bunun için grup sigortası sözleşmesini sigorta ettiren sıfatıyla kuran işverenin "lehtar" olması ve kazaya uğrayan çalışanın "hayatının devamında çıkar sahibi bulunması" gereklidir.
TTK 1510(2) gereğince kıyas yoluyla kaza sigortalarına da uygulanması söz konusu olan TTK 1494(2), ölüm olasılığına karşı yapılan sigortalarda lehtar atanmamış olduğu takdirde, sigorta sözleşmesinin sigortalının mirasçıları lehine yapılmış sayılacağını hükme bağlamaktadır (TTK 1494(2) yanlış olarak "sigorta ettirenin mirasçıları" demişse de bunu doğru biçimde "sigortalının mirasçıları" olarak anlamamız lazımdır. Çünkü ölümü olasılığı için sigorta yapılan ve rizikonun gerçekleşmesi sonucu hayattan ayrılacak olan kişi, başkasının hayatı üzerine yapılan sigortalarda sigorta ettiren değil, sigortalıdır. Kaldı ki sigorta ettirenin bir tüzel kişi olması durumunda onun mirasçılarından söz etmeye de imkan yoktur). Lehtarı belirleme hakkı "sigorta ettirene" aittir. Ancak grup sigortalarında bunun tersi geçerlidir. Aksi kararlaştırılmamışsa TTK 1496(3) uyarınca lehtarı atama hakkı grup üyesine (sigortalıya) ait bulunmaktadır. Grup sigortası sözleşmesinde lehtarı atama hakkının sigorta ettirende kalacağı öngörülmemişse, grup üyesi sigortalıların her biri kendileriyle ilgili olabilecek sigorta parası için lehtar



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

yerine kaza' formülü

belirleyebilecektir.
Sigorta ettiren, lehtar atama hakkına sahip olduğunda, bizzat kendini de lehtar olarak belirtebilir. Sigorta ettiren lehtar atama hakkını kullanmayı ihmal ederse, ölüm rizikosu halinde TTK 1494(2) uyarınca sigortalının mirasçıları "lehtar" olarak kabul edilecektir.
İşverenin ölümleri olasılığı için üzerlerine grup sigortası yaptırdığı çalışanların hayatlarını sürdürmelerinde "çıkar sahibi" olması şartına gelince:

- İşletme için çok önemli ve yeri doldurulamaz nitelikte olan "kilit adam" konumundaki bir çalışan için işverenin çıkar sahibi sayılması lazımdır.
- Buna karşılık bu nitelikte olmayan çalışanlar için işverenin çıkar sahibi sayılıp sayılmayacağı; özellikle, "çalışanın ölümü hâlinde tazminatla yükümlü olabileceği" gerekçesiyle işverenin o çalışanın hayatını sürdürmesinde çıkarı olduğunun kabul edilmesi tartışmaya açık görünmekle birlikte, kanımızca çıkar koşulunun yerine gelmiş sayılacağı düşünülebilir.

b) Sakatlık/iş göremezlik rizikosu

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, kaza sebebiyle sakat kalma veya iş göremez hale gelmiş bulunma halinde, grup kaza sigortası sözleşmesi uyarınca ödenecek olan sigorta parasını tahsil etme hakkı çalışana aittir (TTK 1507(1) cümle 2 son kısım). Bu emredici kural nedeniyle iş kazası sonucu sakatlık halinde işverenin sigortadan yararlanması hukuksal açıdan mümkün değildir.

III. Grup kaza sigortası kapsamında kaza sebebiyle zarar görenlere yapılan ödeme işverenin sorumluluğunu azaltıcı etki yaratır mı?

Yargıtay 21. Hukuk Dairesi, son zamanlarda verdiği bazı kararlarda, işveren tarafından çalışanlarının kaza sonucu ölmeleri veya sakat kalmaları olasılığı için yaptırılan grup kaza sigortasının, işverenin sorumluluğunu azaltıcı/ortadan kaldırıcı işleve sahip olduğunu kabul etmiştir (Mesela 21. HD'nin 22.1.2018 gün ve E. 2016/10847 K. 2018/291; 12.6.2017 gün ve E. 2017/2399 K. 2017/5167 sayılı kararları)
Yüksek Mahkeme, söz konusu kararlarında aşağıdaki hususları belirtmektedir:

- Uyuşmazlık işverenin yaptırmış olduğu grup ferdi kaza sigorta poliçesi sebebiyle ödenmiş olan tutarın iş kazası nedeniyle hesaplanan tazminat miktarlarından düşülüp düşülmeyeceği noktasında toplanmaktadır.
- Davanın yasal dayanağını Türk Borçlar Kanunu (TBK) oluşturmaktadır.
- TBK m.55 uyarınca "Destekten yoksun kalma zararları ile bedensel zararlar, bu Kanun hükümlerine ve sorumluluk hukuku ilkelerine göre hesaplanır. Kısmen veya tamamen rücu edilemeyen sosyal güvenlik ödemeleri ile ifa amacı taşımayan ödemeler, bu tür zararların belirlenmesinde gözetilemez; zarar veya tazminattan indirilemez".
- Sigorta primlerinin işveren tarafından ödenmesi halinde, işveren, grup ferdi kaza sigortasını, iş kazaları nedeniyle ödemek zorunda kalabileceği maddi ve manevi tazminat tutarlarını teminat altına alma amacıyla yaptırmış sayılmalıdır.
- Bu poliçe sebebiyle sigorta şirketi tarafından yapılan ödemenin de ifaya yönelik olduğu kabul edilmelidir.

Yargıtay'ın benimsediği sonuç kanımızca yerinde görülebilir. Fakat Yüksek Mahkeme'nin belirttiği gerekçeler için aynı şeyi söyleyemiyoruz. Fikrimizce "grup kaza sigortasının sorumluluk sigortası gibi işlev göreceği" düşüncesi yerine, "bu sigortanın işverene düşen sorumluluğu ortadan kaldırıcı veya azaltıcı etkiye sahip çalışanlar lehine yapılmış bir kaza sigortası olduğunu" benimsemek lazımdır. Kaza sigortasını sorumluluk sigortasına dönüştürmek ve o sigortanın kurallarına tabi tutmak ise kanımızca doğru olmaz.

Yargıtay ise, grup kaza sigortasının işverenin iş kazası sebebiyle sorumlu olması olasılığı için yaptırıldığını kabul etmektedir. Bu değerlendirmeye şu nedenlerle katılmıyoruz:

- Primlerin işveren tarafından ödenmiş olması zaten yasa gereğidir. Bir sigorta sözleşmesinde prim borcu sigorta ettirene aittir (borçlu odur). Primi kimin ödediği değil, sigortanın kimin hesabına (lehine) yapıldığı önemli ve belirleyicidir.
- Bir grup kaza sigortası, primini sigorta ettiren işveren ödediği için sorumluluk sigortasına dönüşmez ve sorumluluk sigortasına ilişkin kurallara tabi olmaz.
- Grup kaza sigortası sorumluluk sigortası olarak işlev görürse, işverenin iş kazası nedeniyle sorumlu olmadığı veya zararın ancak bir kısmından sorumlu olduğu hallerde bu sigortadan hiçbir ödeme yapılmayacaktır.
- Oysa bir tutar sigortası olan kaza sigortasında, sigortacı yalnızca rizikonun gerçekleşmesi üzerine ödeme yapmakla yükümlü hale gelir. Bir zararın meydana gelmesi, bundan birinin sorumlu olması gibi koşullar mevcut değildir.
- Yargıtay'ın "grup kaza sigortası kapsamında sigortacı tarafından ödenen tutarın ifa amaçlı olduğu" hususundaki görüşü de bazı açılardan duraksama uyandırmaktadır. Burada öncelikle, sigortacı bakımından "ifa amaçlı ödeme" deyiminin anlamı olmadığını, sigortacının rizikonun gerçekleşmesi üzerine yaptığı ödemenin, sözleşmesel yükümlülüğünü yerine getirmeye dönük olması bakımından zorunlu şekilde "ifa amacı taşıdığını" hatırlatalım. TBK m.55 bakımından belirleyici olan ise, zarar görene yapılan ödemenin onun zararını kısmen veya tamamen gidermeye yönelik olup olmadığıdır. Bir tutar sigortası olan kaza sigortası uyarınca sigortacının gerçekleştirdiği ödeme zararın tazminini hedef tutmaz bu sebeple de kural olarak TBK m.55 uyarınca zarar hesabı yapılırken bu tutarın indirilmesi gerekmez. Hayat, kaza ve hastalık sigortası gibi tutar sigortalarında zenginleşme yasağı ve bunun yansıması niteliğindeki çifte sigorta yasağı ve zarar sigortalarında söz konusu olan çıkar değeri ve yasal haleflik hakkı söz konusu değildir. Tutar sigortalarında zararla bağlantı koparılmıştır. Bu sebeple tutar sigortaları uyarınca elde edilen girdiler, kural olarak "denkleştirme" konusu olmazlar. Zarar görenin uğradığı zarar sebebiyle hak kazandığı tazminat belirlenirken ona tutar sigortaları uyarınca yapılan ödemeler düşülmez.
- Buna karşılık, bu kuralın da bazı ayrık halleri kuşkusuz olabilecektir. Zarar görenin bizzat kendisi veya onun yararına başkaları tarafından yaptırılan tutar sigortalarından alınan ödemelerin indirilmesi söz konusu olmazsa da zarardan sorumlu kişinin zarar gören yararına yaptırdığı ve primlerini de ödediği sigortalarda denkleştirmenin daha doğru bir çözüm olduğu benimsenebilir.

Yüksek Mahkeme'nin yapması gereken yorum "kaza sigortasının sorumluluk rizikosunu temin etmek için yaptırıldığı" biçiminde değil, fakat "primlerini zarardan sorumlu sigorta ettirenin ödediği ve zarar görenin yararlandığı bir sigorta kapsamında eğer riziko sigorta ettirenin sorumluluğuna yol açacak biçimde gerçekleşmiş ise, o sigorta uyarınca zarar görenlere ödenen tutarların aynı oranda sigorta ettirenin sorumluluğunu ortadan kaldıracağı" biçiminde olmalıydı.

IV. Çözüm önerisi

Uzun zamandır önerdiğimiz çözüm şudur: Sorumlu kişi, sorumluluğuna yol açan olgunun gerçekleşmesi halinde zarar görenin yararlanacağı bir sigorta yaptırmış ve bunun primlerini ödemişse, o sigorta uyarınca zarar görene yapılacak ödeme oranında sorumluluğunun son bulması gerekir. Benzer bir düzenleme İsviçre Karayolları Trafik Kanunu'nda benimsenmiştir. LCR m. m.62(3) işletenin primini ödediği ve zarar görenlere yarar sağlayan sigortalardan kendisinin de fayda elde etmesini öngörmüştür. Söz konusu hükme göre "zarar görene, primlerini kısmen veya tamamen işletenin ödediği bir özel sigorta tarafından yerine getirilen edimler, sigorta sözleşmesi aksini öngörmedikçe, işletenin ödemekle yükümlü olduğu tazminattan, işletenin katılım payı oranında indirilir".
Bu hükmün genel bir sorumluluk hukuku kuralı haline getirilmesi gerektiği fikrindeyiz.
Hukukumuzda benzer bir çözüm Maden Çalışanları Grup Kaza Sigortası'nda yer almaktadır. Maden Çalışanları Grup Kaza Sigortası Genel Şartları (bu sigortayı zorunlu bir sigorta olarak düzenleyen Bakanlar Kurulu kararı paralelinde) sigortacının yapacağı ödemenin maden işleticisinin sorumluluğunu azaltacağını (çok net bir anlatımla olmasa da) öngörmüş bulunmaktadır. Maden Çalışanları Zorunlu (Grup) Kaza Sigortası" B.3 (ilk fıkra) uyarınca, Maden Çalışanları Zorunlu Grup Kaza Sigortası kapsamında ödenen tutar "hak sahiplerinin özel hukuk mevzuatı çerçevesinde sahip olduğu, zarara bağlı tazminat (alacağı) hesabından mahsup edilir". (Bununla birlikte, Zorunlu Maden Çalışanları (Grup) Kaza Sigortası Genel Şartları, sigortacının sorumlu işverene rücu edebileceğini de hükme bağlamıştır. Bu rücu imkânı kanımızca söz konusu sigortayı yapan sigortacıyı işverenin kefili konumuna getirmekte ve zarar görenlerin zararlarına ek olarak lehlerine yaptırılan tutar sigortası uyarınca ödenecek sigorta parasını da tahsil edebilmeleri olanağını ortadan kaldırmış bulunmaktadır)
Son olarak, işverenin çalışanlara haber vermeksizin onların iş kazasında ölmeleri olasılığını da kapsayacak şekilde yaptırdığı grup kaza sigortasında, iş kazasında hayatını kaybeden çalışanın mirasçılarının ölüm teminatı için sonradan onay vermelerine de olanak tanımanın uygulamada karşılaşılan sorunları aşmakta yardımcı olabileceğini tekrar belirtelim.

"Sigortacılık mevzuatı yeniden güncellenmeli"

Özellikle hizmet anlamında perakende veya yaygın kesime hitap eden işleri acentelerin başarıyla gerçekleştireceğini söyleyen **Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas,** sigortacılık mevzuatının güncellenmesi gerektiğini söyledi.

Sektörün gündeminde olan mesafeli akdedilen sözleşmelerle ilgili kanunu değerlendiren Sigorta Acenteleri Derneği (SAB) Başkanı Reşit Çakas, kanunun acentelere etkilerinden bahsetti.

"Bilindiği gibi sigorta acenteleri ve mesleki anlamda tanımı yapılmıştır" diyerek sözlerine başlayan Çakas, "Sigortacılık Kanunu'nu da tekrar hatırlatmakta fayda vardır. 03/06/2007 tarih ve 5684 sayılı Kanunun tanımı şöyle:

1- Bu kanunun amacı, ülkemiz sigortacılığının geliştirilmesini sağlamak, sigorta sözleşmesinde yer alan kişilerin hak ve menfaatlerini korumak ve sigortacılık sektörünün güvenli ve istikrarlı bir ortamda etkin bir şeklinde çalışmasını temin etmek üzere bu kanuna tabi kişi ve kuruluşların faaliyete başlama teşkilat, yönetim, çalışma esas ve usulleri ile faaliyetlerinin sona ermesi ve denetlenmesine ilişkin hususlar ve sigorta sözleşmesinden doğan uyuşmazlıkların çözümlenmesine yönelik olarak sigorta tahkim sistemi ile ilgili usul ve esaslar düzenlenmelidir.

2- Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketleri, Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği, aracılar, aktüerler ve sigorta eksperleri bu kanun hükmüne tabidir.

3- Sigorta güvenlik kurumları, Türkiye İhracat Kredi bankası Anonim Şirketi ile bu kanun denetimle ile ilgili hükümleri hariç olmak üzere özel kanunlarına göre sigortacılık faaliyetinde bulunan diğer kuruluşlar bu kanun kapsamında değildir" şeklinde konuştu.

'TÜKETİCİ LEHİNE NASIL İŞ YAPILABİLİR?'

"Kanun bu kadar açık. Tanım ve içerik konusu da belli" diyen Çakas, "Sonra 9 Mayıs 2020 tarihinde; Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'te 'Bu yönetmeliğin amacı, sigortacılık faaliyeti ile bu kapsama girmeyen işlerin sınırlarının tespiti, tüketici lehine yapılan sözleşmelerin ve tarafların karşı karşıya gelmeden akdettikleri sigorta sözleşmeleri ile asli işi sigorta aracılığı olmayan işletmelerin sorunları, mal ve hizmetlerle birlikte sağlayabileceği sigortalara ilişkin usul ve esasların belirlenmesidir' deniliyor. Burada çok açıkçası üzücü olan vurgu 'tüketici lehine' ibare ya da ifadesinin kullanılması" şeklinde konuştu. Çakas,



"Zaten 5684 kanun kapsamında birçok vurgular yapılmış, tanım belli, sadece ve sadece sigortacılık işini yapıyoruz. İlgili bütün yasal mevzuatlara uyma zorunluluğu ve mecburiyetiniz de varken, tüketici lehine iş yapma lüksünüz olabilir mi?" ifadeleri kullandı. "Madem öyle, asli işi sigortacılık olanların da emlakçılık, beyaz eşya işi, elektronik eşya – alım satımı vs. çeşitli işler yapmasına imkan sağlansın diyen Çakas, yönetmeliğin 9. Maddesini de değerlendirdi.

'YAYGIN İŞLERİ KAPSIYOR'

Çakas, bu maddenin asli işi sigortacılık olmayanlara iş imkanı sağladığını dile getirdi. Çakas, sözlerine şöyle devam etti: "Ayrıca, Madde 9'un 8. Bendinde 'Mesafeli sigorta sözleşmesi akdedecek olanlar, tüketicileri mesafeli satış kanallarına yönlendiren ve asli işi sigorta aracılığı olmayan işletmeler primle bağlantılı olmayacak biçimde hizmet bedeli ödeyebilir' deniyor. Yani sigortacılara prim ödeniyor. Asli işi sigortacılık olmayan kişilere hizmet bedeli ödenecek. Ekonomik yönden veya iş anlamında ne fark edecek? 5. Maddede ise mal ve hizmet satışı ile bağlantılı olarak sunulan sigortalar çeşitli şıklar sıralanmış. 'Ç-' şıkkında yapılan iş 3.000 lirayı geçmemesi gerekeceği söyleniyor. Ama her yıl enflasyona göre güncelleniyor bu rakam. Zaten 3.000 liraya kadar yapılan işler yaygın işler olmaktadır." Çakas son olarak Madde 6 ile getirilen 10. Madde'deki değişikliklere de dikkat çekti. Eklenen maddeler ile kiosk, web sayfası, mobil uygulamalar gibi elektronik cihazlar ile sigorta yapılabileceğini; zorunlu deprem sigortası kontrol noktaları olan tapu daireleri, su ve elektrik dairelerinde yalnızca Doğal Afet Sigortaları Kurumu'na (DASK) ait uzaktan satış cihazları bulundurulabileceğini ve Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Sigortası için muayene istasyonlarında TOBB SAİK tarafından konulacak tarafından konulacak uzaktan satış cihazlarıyla satış yapılabileceğini belirten Çakas, "Burada komisyonlar, masraflar indirildikten sonra Bakanlıkça levhaya kayıtlı acenteler arasında bölüştürülecektir. Bu durumda asli işi sigortacılık olan sigorta aracıları olan acentelerin desteklenmesi, teşvik edilmesi gerekmiyor mu?" dedi.

'UMARIM DÜZENLEME YENİDEN GÖZDEN GEÇİRİLİR'

"Yukarıda örnekleriyle veya çıkan yönetmelikle elektronik cihaz satanlar, turizm firmaları, araç muayene istasyonları, tapu daireleri, emlakçılar gibi neredeyse herkes sigortacılık yapabilecek" diyen ve iletişim şirketlerinin yani çok geniş bir kesimin geniş kitlelere hitap eden bu potansiyeli değerlendirebileceğini belirten Çakas, sektördeki üretimin %70'ine yakın üretim yapan acentelere haksızlık yapıldığını düşündüklerini söyledi. Çakas, "Umarım bir şekilde bu yanlıştan dönülür veya düzenleme yeniden gözden geçirilir. Özellikle SEDDK'nın kurulmuş olması acentelerin bu hassasiyetine yardımcı olur" şeklinde konuştu.

Çakas sözlerini şu hususlara dikkat çekerek sonlandırdı: "Sigortacılık bölümünde okuyan ve gelecekte sigortacı olmak isteyen gençlerimiz yine bizler tarafından geleceğe hazırlanabilecekler. Yani ikinci, üçüncü işi sigortacı olan kişilerce bu mümkün değildir. Bendeniz bir eğitimci olarak zaman zaman derslerde veya toplantılarda sigortacılık mesleğini hep önermişimdir.

Diğer taraftan bankacıların bir taraftan kredi verirken yine bu alanda baskı yapıldığını maalesef hepimiz bilmekteyiz. Yani kredi kullananlara sigorta ürünleri sattıkları. Sigortacılık mesleğinin sadece teklif doldurularak poliçeyle sonlanamayacağı, süreç ve sıkıntılarını ancak sadece bu işi meslek edinenler bilir. Özellikle hizmet anlamında başta perakende veya yaygın kesime hitap eden bu kitlelere yine acentelerin hizmet verebileceğini ısrarla iddia etmekteyiz. Mesleğin özünde uzun süreli ilişki ve iletişim mantığını yine uzun yıllar sektöre emek veren acenteler bulunmaktadır. Değinilen konulardan anlaşılan 5684 sayılı sigortacılık kanununa aykırı olduğunu iddia ettiğimiz düzenlemelerin çıkarılması veya 5684 kanunun yeniden gözden geçirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Bu, biz acentelerin bu mesleğe uzun süreli bakabilmesinin bir gerekliliğidir. Sigortacılık dalında eğitim gören gençlerimizin de ciddi bir sektörde istihdam edileceğinin mesajını vermek için de önemli olduğunu bir kez daha vurgulamak isterim."

Kısa Süreli Eğitim Programları online platformda

Sigorta sektörünün ihtiyaçları gözetilerek her ay planlanarak 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 aşağıda yer alıyor.

TSEV AĞUSTOS AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Analitik Düşünme ve Problem Çözme Becerileri	6-7 Ağustos	Burcu Arsan
Mutlu Çocuk Yetiştirme	6-7 Ağustos	Iris Steinfeld Tunçay
Ofis Yogası	10 Ağustos	Iris Steinfeld Tunçay
Sigortacılığa Giriş	12-13-14-15 Ağustos	Faruk Ömrüuzak
Adli Sigortacılık	12-13 Ağustos	Zeynep Reva
Temel Yangın Mühendisliği	17-18 Ağustos	Ceyhun Eren
Hayat Sigortaları Satış Teknikleri	18-19 Ağustos	Şahap Bayram Tokgöz
Kişisel Etkinliği Artırmak ve Stres Yönetimi	18-19 Ağustos	Nilgün Yüksel
Sigorta Sektöründe Stratejik Bakış Açısı (PAKET)	19-20-21 Ağustos	Melike Demirel
Sigorta Sektörünün Bugünü ve Geleceğine Stratejik Bakış (Modüler)	19-20 Ağustos	Melike Demirel
Sigortacılıkta Rekabet Becerileri ve Ticari Farkındalık (Modüler)	21 Ağustos	Melike Demirel
Risk Yönetimi İzleme ve Denetim İlişkisi	20-21 Ağustos	Sefa Kerim Deniz
Mühendislik Sigortalarında Kar Kaybı	20-21 Ağustos	Ülkem Devrim Aksar
Farkındalık Geliştirme	20-21 Ağustos	Iris Steinfeld Tunçay & Erhan Tunçay
Etkili İletişim ve Motivasyon Teknikleri	20-21 Ağustos	Erhan Tunçay
Hekim Sorumluluk Sigortaları	24-25 Ağustos	Av. Hande Selanik
Sigorta Sektörü Perspektifinden Kişisel Sağlık Verileri	25-26 Ağustos	Av. Zeynep Reva
Yangın Sigortaları ve Ek Teminatları	25-26-27-28 Ağustos	Ali Börü
Nakliyat Sorumluluk Sigortaları: Teminatlar, Poliçe ve Hasar Örnekleri	27-28 Ağustos	Ali Akşener
Sosyal Medyanın Sigorta Satışında Etkin Kullanılması	27-28 Ağustos	Mehmet Muratoğlu

Sosyal Medyanın Sigorta Satışında Etkin Kullanılması (Online)

"Sosyal Medyanın Sigorta Satışında Etkin Kullanılması (Online)" eğitimi 27 ve 28 Ağustos tarihlerinde Mehmet Muratoğlu tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitim programı ile birlikte katılımcılar, kapsamlı bir sosyal medya satış ve pazarlama planı tasarlamayı, sosyal medya platformlarının ve araçlarının çeşitliliğini, sosyal medya pazarlaması yoluyla müşterilerin ilgisini çekmek için stratejiler geliştirmeyi, sosyal medya pazarlama araçlarının mevcut pazarlama planına entegre edilmesini ve sosyal medya pazarlamasının geleneksel pazarlamadan farkını öğrenecek. Bu eğitim sonunda katılımcıların sosyal medya pazarlamasının geleneksel pazarlamadan farkı, sosyal medya pazarlamasını kullanmanın yararları, sosyal medya pazarlama planı oluşturmada temel adımlar, sigorta ürününe uygun sosyal medya kanalının belirlenmesi, sosyal medya pazarlamasında sık yapılan hatalar ve bunlardan kaçınma, belirlenen hedeflere uygun sosyal medya platformlarının seçilmesi, sosyal medya yönetim alternatiflerinin değerlendirilmesi, sosyal medya ile geleneksel satışı entegre etme yaklaşımları gibi konularda bilgi sahibi olması amaçlanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.





Satışçılar İçin A'dan Z'ye Sigortacılık Eğitim Programı

Program özellikle İstanbul dışında yaşayan sigorta sektörü çalışanları düşünülerek dizayn edildi. Dersler canlı olarak online platformda gerçekleştirilecek. Sisteme giriş yapan eğitmen ve katılımcılar için sanal bir sınıf oluşturacak; katılımcılar canlı olarak (tercihe göre yazılı, sesli veya görsel) sorularını eğitmene yöneltebilecek ve eğitmen de bu soruları yanıtlayacak. Dersi kaçıranlar veya yeniden izlemek isteyenler için kayıtlar bir süre daha erişime açık tutulacak. Bu program, özellikle İstanbul dışında görev alan sigorta sektörü çalışanlarının da uzun süreli eğitimlere katılımını mümkün kılarak, eğitim eksiğini gidermek amacıyla online eğitim olarak düzenlendi. Hedef kitle satışçılar ve onlara destek sağlayan acente temsilcileri olarak belirlendi. Bu nedenle program "Bir satışçının sahip olması gereken bilgiler nelerdir?" sorusundan hareket edilerek tasarlandı.

"Hayat Dışı" ve "Hayat&BES" olarak iki ayrı branşta oluşturulan programın içerikleri aşağıdaki gibi belirlendi:

1) Hayat Dışı: İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise yangın, nakliyat, oto sigortaları, sorumluluk ve sağlık sigortaları ele alınacak.

2) Hayat&BES: İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise hayat sigortaları, sağlık sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi ele alınacak.

Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Eğitim Programı

Koronavirüs önlemleri kapsamında Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı'na ara verilmişti. Eylül ayında sınıf eğitimi olarak organize edilen "Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş Programı" hayat dışı ve hayat sigortaları özelinde iki ayrı program olarak 1 Eylül'de başlamak üzere planlanıyor. Ağustos ayı boyunca eğitime ilişkin kayıtlar alınacak. 'Hayat Dışı' sigortacılıkta 4 gün; 'Hayat' sigortacılığında ise 3 gün şeklinde planlanan program için son başvuru tarihi 28 Ağustos. Büyük beğeni toplayan ve sigortacılığa yeni başlayanlar için önemli bir referans halini alan eğitimin içerik ve takvimiyle ilgili detaylı bilgiye TSEV web sitesi üzerinden ulaşabilirsiniz.

İleri Düzey Sigortacılık Eğitim Programı Eylül'de başlıyor

Temel Sigortacılık Eğitim Programı mezunları ile sigorta sektöründe çalışan personelin uygulama ağırlıklı ileri düzey teknik bilgi ihtiyaçlarını karşılamak üzere 2009 yılından beri, "İleri Düzey Sigortacılık Eğitimi Branş Programları-İSEP" düzenleniyor.
Bu program her yıl sadece bir kez planlanan ve sigorta sektörünün halen tek proje ve uygulama odaklı eğitim programları olarak düzenlenmeye devam ediyor. Programlarda konular, sektörün üst düzey yönetici ve uzmanları ile kamu bürokratları tarafından, sektörel uygulamalar, vaka çalışmaları, yaşanmış örnekler ve en iyi uygulama örnekleri ile inceleniyor. İSEP'in dersleri hafta içi akşam 2 gün olarak planlanıyor. Zaruri durumlarda hafta sonu da eğitim konulabiliyor. Programdan mezun olabilmek için proje hazırlanıyor ve sunuluyor.
2020 yılı için İleri Düzey Kaza branşı 2 Eylül'de, İleri Düzey Sorumluluk branşı 7 Eylül'de, İleri Düzey Reasürans branşı 7 Eylül'de ve İleri Düzey Yangın ve Mühendislik branşı 10 Eylül'de başlamak üzere planlandı.

Kişisel etkinliği artırmak ve stres yönetimi (online)

Şirket eğitimleri için tasarlanan ve olumlu dönüşler alan "Kişisel Etkinliği Artırmak ve Stres Yönetimi (Online)" eğitimi 18 ve 19 Ağustos tarihlerinde Kısa Süreli Eğitim Programları kapsamında Nilgün Yüksel tarafından online olarak gerçekleştirilecek.
Eğitim ile birlikte, katılımcılara etkinlik çerçevelerini kendi ve diğerlerinin bakış açısından tanıyarak en verimli biçimde yönetebilmesini sağlamak amaçlanıyor. Eğitim sonunda katılımcıların kişisel etkinlik, kişisel etkinliği tanımlama ve anlamayı sağlayan 3 bileşen, iletişimde kritik faktörler, planlama süreci ve faydaları, hedef belirleme ve faydaları, performans, etkinlik, verimlilik bağı, çatışma yönetimi, stres yönetimi gibi konularda bilgi sahibi olması amaçlanıyor.



MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

COVID-19'un çalışan davranışlarına etkisi

KURUM performansı, her bir çalışanın kontrolünde olan amaç odaklı davranışlara bağlıdır. Bu davranışların içinde yer alan görev performansı, bireyin başarısını etkileyen durumların içinde en belirgin olanıdır. Bununla birlikte, koşulların uygunluğu da kişi performansını yakından ilgilendirmektedir. Çalışanın doğrudan kontrolünün dışında olan ve kendisinin davranışı ve performansını kısıtlayan veya kolaylaştıran koşullar üzerinde odaklanması da başarısı için gerekli bir yaklaşım olarak kabul edilmektedir. Çalışan her ne kadar görevine motive olmuş, yeteneği ve becerisiyle üstün rol gerekliliğini yerine getirmiş bir kişi olarak görünse de, durumsal faktörler bu başarıyı yakından etkiler.

Çalışan için en önemli motivasyon faktörü olarak kabul edilen güvenlik boyutu ve yaşadığımız pandemi sürecindeki sağlık koşulları, çalışanların başarısına ve iş-yaşam dengesine doğrudan etki etmektedir. Böylesine bir durumsal etkinin yaşanması, çalışanda hem psikolojik hem de sosyal değişimlere neden olabilmektedir. Bu konuyla ilgili yapılan çalışmalardan birisini de, Deloitte hazırlamış ve "COVID-19: Çalışanlara ve Çalışma Hayatına Olası Etkileri" adı altında, Mart 2020 (https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/human-capital/covid-19-calisanlara-ve-calisma-hayatina-olasi-etkileri.pdf) raporu olarak yayınlamış.

Bu çalışmayla bahsedilen konuların yanı sıra çalışan davranışını yakından etkileyen iki güncel örgütsel davranış kavramını da yakından yorumluyor olmamız gerektiğine inanıyorum. Özellikle COVID-19'un zihnimiz dahil, her türlü düşünce gelişimimizi de yakından esir aldığı bu günlerde, birbirleriyle ilişkili olduğu görülen "İş stresi algısı ve Tükenmişlik" kavramlarını değerlendiriyor olmalıyız. Çalışma hayatında etkisi fazlasıyla hissedilen iş stresini; gerek psikolojik, gerekse fiziksel açıdan kişide rahatsızlık ve gerilim yaratan durumlar olarak tanımlamak mümkündür. Stresin ortaya çıkmasından önce, strese neden olan kaynakların doğru tanımlanması daha büyük önem taşımaktadır. Çalışma çevresinin değişiminin, birçoğumuzda farklı stres belirtileri ortay çıkardığı görülmektedir. İş stresi modeli olarak bilinen kişi-çevre uyumu modelinde, French, Caplan & Harrison (1982) kişi ve çevresi arasında uyumun bireyin yaşayacağı stres miktarını belirleyeceğini öne sürmektedir. Bu modelde kişi-çevre uyumu; kişi-iş ve kişi-örgüt olarak iki boyutta incelenmiş ve kişinin beceri ve yeteneklerinin, işin ve iş ortamının uyumuna bağlı olarak geliştiğini, bunların arasındaki uyumsuzluğun kişide iş stresine neden olduğu algısına karşılık geldiği söylenmektedir. Deloitte'un raporundan da anlaşıldığı üzere, bugün çoğu şirketin uzaktan çalışma koşullarında konumlandırdığı anlaşılmaktadır. Yapılan çoğu araştırmalarda, bunun faydalarının çokluğunun yanı sıra, bazı dezavantajlarından da bahsedilmektedir. Burada en öne çıkan olumsuz yanının bireylerin takım etkileşiminden uzak kalmaları ve bu nedenle kişiler arası uyum eksikliğini yaşamalarıdır. Bu durumun birey için farklı bir iş stresi yarattığı söylenebilir. Zorunlu da olsa, kişinin özel yaşam alanına taşıdığı iş ortamı, kişi-aile iş uyumunda strese neden olmakta ve bunun da, kısa vadede olmasa da, ilerleyen dönemlerde bireyin kişilik özellikleri üzerinde değişikliklere neden olacağı söylenmektedir. Bununla birlikte, uzun vadede kişileri bekleyen en büyük olumsuz davranış biçiminin işten ayrılmayla sonuçlanabilecek bir tükenmişlik sıkıntısına girecek olmalarıdır. Tükenmişlik, örgüt yaşamında strese neden olan ve ortadan kaldırılmayan etmenlere karşı birey tarafından geliştirilen tepkidir. Tükenmişlik, duygusal, zihinsel ve fiziksel açıdan enerjinin tükenmesi, insan ruhunun çökmesi ve bireyin güçsüzlüğe teslim olması anlamına gelmektedir. Tükenmişliğin ortaya çıkması, bireyin işteki rolü ve kariyeriyle ilgili kaygıları, görevin aşırı iş yükü ve iş stresi içermesi, monotonluk, yeteneklerini gösterememe, kararlara katılamama, başarı-statü uyumsuzluğu gibi etmenlerle ilişkilendirilmektedir. Tükenmişlik, iş stresinin bir belirtisi değildir, kontrol edilemeyen iş stresinin sonucudur.

Sonuç olarak, pandemi süreci hepimizin hem çalışma, hem de yaşam koşullarımızın değişikliğine neden oldu. Bu durum, aslında çalışan güvenliğine ve sağlığına önem veren kurumların olumlu olarak değerlendirilecek kararlarına bağlı olarak gerçekleşti. Ancak değişikliklerin birey davranışlarında nasıl bir etki ve bu etkinin kişi üzerindeki stres algısını ne şekilde yarattığı araştırmaya değer konular olarak güncelliğini korumaktadır.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

Google'ın 2 GB'den düşük RAM'li telefonlara getirdiği zorunluluk

Android'in Android Go isimli bir versiyonu bulunuyor. Android Go, düşük özelliklere (1 GB ya da daha düşük RAM'e sahip) sahip cihazlarda temel Android deneyimi sunan bir versiyon olarak kullanıcılarına hitap ediyor. Google'ın "Go" versiyonu uygulamalarına (Google Go, Assistant Go, Gmail Go, YouTube Go vb.) sahip olan sistem, ucuz ve düşük güçteki cihazlarda dahi akıcı bir deneyim sunuyor. Bu sürüm dördüncü çeyrek itibarıyla 2 GB seviyesinden daha düşük RAM'e sahip tüm yeni çıkacak telefonlar için zorunlu oluyor. 2 GB RAM normal ya da tam Android versiyonu için oldukça düşük kalıyor. Akıllı telefon pazarı artık 16 GB seviyesinde seyrediyor. Android için en ideal RAM ise şu an 6 GB gibi görünüyor. Bu açıdan düşük cihazların Android Go ile gelmesi kullanıcılara daha iyi bir deneyim verilmesi adına mantıklı görünüyor. Bu tarz düşük cihazlara ciddi bir talep bulunuyor.



Xiaomi Airdots S kablosuz kulaklığın fiyatı belli oldu

Türkiye'de ciddi satış rakamlarına ulaşan Redmi AirDots, yerini normalde Redmi AirDots 2 olarak gelmesi beklenen yeni Redmi AirDots S modeline bırakmıştı. Firmanın tasarım konusunda standart çizgiyi devam ettirdiği yeni Bluetooth 5.0 kulaklık modeli, sadece siyah renkte şarj özellikli hazne ile geliyor. Kulaklık, 189 lira fiyat etiketi ile geniş bir kitleye hitap ediyor. İlk modelin başarısını sürdürecek izlenimi oluşturan ürün, kısa sürede ciddi indirimler de görecek modeller arasında yer alıyor. Kulak içi formundaki iki kulaklığının da cihazlara ayrı olarak bağlanabildiği aktarılan AirDots S, buna ek olarak daha kuvvetli bir bağlantı sunuyor. 7.2 mm sürücüleri bulunan ürün, açıklandığı kadarıyla kullanıcılarına yaklaşık olarak 4 saatlik bir kullanım süresi sunuyor. Bu süre aynı zamanda hazne ile beraber 12 saat seviyesine kadar çıkarılabiliyor. Yerleşik mikrofonlarıyla telefon görüşmesi için kullanılabilen Redmi AirDots S, bağlı cihazlar üzerinden Google Assistant, Siri ve XiaoAI etkileşimi de sunuyor. Ürün, yurt dışında 13 euro fiyat etiketiyle satışa sunuldu.



Katlanabilir elektrikli bisiklet Fiido D11

Elektrikli bisiklet pazarı büyümeyi sürdürüyor. Bu pazarın nadiren piyasaya sürülen katlanabilir modellerinden Fiido D11, taşınabilirlik ile elektrik konforunu bir araya getiriyor. Toplam 12,9 kg ağırlığı bulunan bisiklet, ufak lastikler ile geliyor. Katlandığı zaman bir otomobilin bagajına rahatlıkla sığdırılabilen model, aynı zamanda toplu taşımaya binme konusunda da büyük bir kolaylık getiriyor. Arkasında yer alan 250W gücündeki elektrik motoru ile 25 km/s hıza çıkabilen bisiklet, ekonomi modunda 62 km kadar yol yapabiliyor. Fiido D11, gece kullanımı için yerleşik bir LED aydınlatma sistemi de taşıyor.



Türkiye'de de merakla beklenen OnePlus Nord 400 euro'dan başlıyor

Modelin ön yüzünde 32 megapiksel +8 megapiksel, arka yüzünde ise 48 megapiksel ana +8 megapiksel ultra geniş açı +2 megapiksel makro +5 megapiksel derinlik kameraları bizleri karşılıyor. Gücünü Snapdragon 765G işlemciden alan OnePlus Nord, bağlantı tarafında USB-C taşıyor. Modelin ekranında ise 6,4 inç boyutunda ve 1080×2400 piksel bir 90 Hz AMOLED panel kullanılıyor. Cihaz için 6 GB RAM +64 GB depolama, 8 GB RAM +128 GB depolama ve 12 GB RAM +256 GB depolama seçenekleri sunuluyor.



Firmanın son yıllardaki en ucuz telefonlarından olan Nord, Hindistan haricinde sadece 8 GB RAM +128 GB depolama ve 12 GB RAM +256 GB depolama seçenekleriyle elde edilebilecek deniyor. Bu versiyonların fiyatları ise sırasıyla 399 euro ve 499 euro seviyelerinde yer alıyor.





Rengiyle dikkat çeken Hispano Suiza Carmen otoseverlerin gözdesi oldu

Süper otomobil klasmanında faaliyet gösteren butik üreticiler, Lamborghini, Ferrari veya Bugatti kadar sık gündeme gelmiyor. İspanya merkezli olarak faaliyet gösteren Hispano Suiza en son 2019 yılında karşımıza çıkmıştı. O dönem Maguari HS1 adını verdiği modeliyle dikkatleri üzerine çeken marka, benzer bir süreci 2021 yılında tekrar gerçekleştirecek gibi görünüyor. Ünlü otomobil koleksiyoneri Michael Fux'un özel sipariş rengiyle asfalta inecek olan Carmen, karakteristik tasarım dinamiklerinin yanında rengiyle de bir hayli ilgi çekecek gibi görünüyor. Otomobilin nasıl görüneceğine dair ilk detaylar, İspanyol üreticinin sosyal medya hesaplarından gönderildi. Aracın elektronik ortamdan fotoğraflarını paylaşan Hispano Suiza, Mart 2021'de kişiselleştirilmiş Carmen hyper GT'yi Michael Fux'a teslim etmeyi planlıyor. Fotoğraflarda karşımıza çıkan rengin, koleksiyonerin diğer araçlarında da kullanılmış olması ortaya uyumlu bir set çıkartma fikrini çıkartıyor.

Huawei'den pop-up kameralı ilginç AR gözlük çalışması

Huawei, P30 ve P30 Pro lansmanında "başta gerçek sanılmayan" bir sürpriz yapmış ve güneş gözlüğü ile optik gözlük markası Gentle Monster ile ortaklık kurarak geliştirdikleri akıllı gözlüğü tanıtmıştı. Bu gözlük daha sonra Çin merkezli olarak satışa da çıktı. Hazırlanan gözlük toplam 5 farklı versiyondan oluşuyor ve bu versiyonlara Smart East Moon 01, Smart Jack Blue 01, Smart South Side 01, Smart Alio 01 ve Smart Alio C1 isimleri veriliyor. Akıllı telefonlar ile bağlantı kurabilen Huawei akıllı gözlük modelleri, yerleşik çift mikrofon ve hoparlör ile telefon görüşmesine de izin veriyor. Ancak firma AR gözlük konusunda da çalışıyor. Bu noktada alınan yeni patent, Huawei'nin pop-up kameraya sahip olan ve kamerası dönebilen bir gözlük üzerinde çalışma yaptığını gösteriyor. Bu tarz ürünlerde kameranın gizlenebiliyor olması gizlilik için büyük önem arz ediyor. Ancak kameranın dönebiliyor olması yine de mahremiyet konusunda olumsuz durumlar ortaya çıkaracak gibi görünüyor. Kameranın özel bir uygulama üzerinden yönlendirilebileceği aktarılıyor. Bakmadığınız bir yerin kaydını almak mümkün olacak.



iOS 14 için herkese açık beta çıktı

iOS 14 ve iPadOS 14, şimdiye kadar sadece geliştiricilere açık beta sürümüne sahipti. Artık herkese açık beta indirmeye açıldı. iOS 14 ve iPadOS 14 sürümleri, işletim sistemlerini resmi çıkış öncesinde denemek isteyenler için oldukça etkileyici görünüyor. Ancak iki işletim sisteminin de beta olduğu kullanıcılara tekrardan hatırlatmak gerekiyor. Bu açıdan beta sürümlere geçmeden önce mutlaka iPhone'ların ve iPad'lerin yedeklenmesi gerekiyor. Hatta bu durumda hem iTunes hem de iCloud yedeğinin alınması tavsiye ediliyor. Beta sürümlerde kullanıcılar ciddi sorunlar yaşayabiliyor. iOS 14 ve iPadOS 14 için birçok herkese açık beta sürümünün çıkacağını da belirtmek gerekiyor.



PUBG Mobile için yeni Livik haritası geldi



PUBG Mobile gelişmeye devam ediyor. Kullanıcı kitlesini ciddi boyutta artıran oyun için firmadan yapılan resmi açıklamaya göre tarihinde ilk defa mobile özel bir battle royale haritasıyla geliyor. Yeni gelen bu "Livik" isimli harita, Norveç'in eşsiz manzarasına ve daha önce görülmemiş bir savaş alanı temasına sahip. Yeni harita, iOS ve Android üzerinden ücretsiz şekilde indirilebilen 0.19.0 içerik güncellemesinin sadece bir kısmı olarak aktarılıyor. 4 kilometrekarelik bir alana sahip olan Livik haritası, 52 oyunculu çatışmalar için hızlı ve aksiyon dolu bir oynanış sunuyor. Livik haritasıyla birlikte bu haritaya özgü P90 yarı makineli tüfek, Mk12 keskin nişancı tüfeği ve Canavar Kamyon aracı ekleniyor. Harita şu an beta aşamasında ve oyun deneyimini daha iyi hale getirmek için geliştiriliyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Karşı tarafa yükletilen vekalet ücretinde vergi tevkifatı ve belge düzeni:

7 ARALIK 2019 tarihli Resmi Gazetede yayımlanmış olan 7194 sayılı Kanunla Gelir Vergisi Kanununun vergi tevkifatına ilişkin 94. Maddesine eklenen hüküm uyarınca; İcra ve İflas Kanunu ile Avukatlık Kanunu uyarınca karşı tarafa yükletilen vekalet ücretini (icra ve iflas müdürlüklerine yatırılanlar dâhil) ödeyenler tarafından gelir vergisi tevkifatı yapılması gerekmektedir. 27 Mayıs 2020 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 311 Seri No'lu Gelir Vergisi Genel Tebliğinde sözkonusu düzenlemeye ilişkin açıklamalar yapılmıştır. Genel Tebliğdeki açıklamaları aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz:

Vekalet Ücretinin Vergilendirilmesi:

Vekalet ücretindeki vergi tevkifatına ilişkin yukarıda belirtilen düzenleme; serbest meslek erbabı olarak serbest meslek kazancı elde eden avukatlara yapılan ödemeleri kapsamakta olup, bordrolu olarak ücret geliri elde edenlerle ilgili değildir. Ücretli olarak çalışanlara işverenleri tarafından yapılan ödemelerin ücret olarak tevkifata tabi tutulacağı tabiidir.

Vekalet Ücretlerinde Vergi Tevkifatı Uygulaması:

İcra ve İflas Kanunu ile Avukatlık Kanunu uyarınca karşı tarafa yükletilen vekalet ücretinin;

a) Borçlu (davayı kaybeden) tarafından doğrudan avukata ödendiği durumlarda, borçlu (davayı kaybeden) tarafından,

b) Borçlu (davayı kaybeden) tarafından avukata ödenmek üzere icra ve iflas müdürlüklerine yatırıldığı durumlarda, borçlu (davayı kaybeden) tarafından,

c) Borçlu (davayı kaybeden) tarafından alacaklı (davayı kazanan) tarafa ödendiği durumlarda, alacaklı (davayı kazanan) tarafından avukata ödeme yapılması esnasında,

gelir vergisi tevkifatı yapılması gerekmektedir.

Gelir Vergisi Kanununun 94. Maddesinde tevkifat yapmakla yükümlü olarak sayılmayanların bu ödemelerden de tevkifat yapmayacakları tabiidir.

Vekalet ücretini ödemekle yükümlü olanlarca, ücretli olarak çalışan avukatların işverenlerine yapılan vekalet ücreti ödemelerinden tevkifat yapılmayacak, işverenin vekalet ücretini avukata ödemesi esnasında ise işverence ücret hükümlerine göre tevkifat yapılacaktır.

Mahkeme kararında "KDV hariç" şeklinde bir ifadenin yer almaması halinde, vekalet ücretinin KDV dahil olduğu kabul edilir ve iç yüzde oranı uygulanmak suretiyle hesaplanan KDV, düzenlenen serbest meslek makbuzunda gösterilir. Bu durumda gelir vergisi tevkifatının KDV hariç tutar üzerinden yapılması gerektiği tabiidir.

İstinaf veya temyiz başvurusu sırasında verilen teminatın, başvurunun reddi üzerine avukata ödenmesinde tevkifat yapılmayacaktır. Borçluya haciz tatbiki sonucu haczedilen malların satışı yada üçüncü kişilerden tahsilinde de tevkifat söz konusu olmayacaktır. Bu gibi durumlarda da avukat borçlu adına serbest meslek makbuzu düzenleyecek ama makbuzda tevkifat gösterilmeyecektir.

Vekalet Ücreti Ödemelerinde Belge Düzeni:

a) Vekalet ücretinin, borçlu (davayı kaybeden) tarafından, doğrudan avukata ödendiği durumlarda, avukat tarafından serbest meslek makbuzunun borçlu (davayı kaybeden) adına düzenlenmesi gerekmektedir.

b) Vekalet ücretinin, borçlu (davayı kaybeden) tarafından, icra ve iflas müdürlükleri aracılığıyla avukata ödendiği durumlarda, avukat tarafından serbest meslek makbuzunun borçlu (davayı kaybeden) adına düzenlenmesi gerekmektedir. Bu durumda düzenlenen makbuzun bir nüshasının icra iflas müdürlüğüne verilmesine gerek bulunmamaktadır.

c) Vekalet ücretinin, borçlu (davayı kaybeden) tarafından gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olan alacaklıya (davayı kazanan) ödenmesi halinde, alacaklı (davayı kazanan) tarafından borçlu (davayı kaybeden) adına fatura ve benzeri belgelerin düzenlenmesi gerekmektedir. Sonrasında;

c1) Alacaklı (davayı kazanan) tarafından söz konusu vekalet ücretinin serbest meslek erbabı olan avukata ödenmesi halinde, avukat tarafından serbest meslek makbuzunun ödemeyi yapan alacaklı (davayı kazanan) adına düzenlenmesi gerekmektedir.

c2) Alacaklı (davayı kazanan) tarafından söz konusu vekalet ücretinin ücretli çalışanı olan avukata ödenmesi halinde ise ödemenin ücret bordrosu düzenlenmek suretiyle yapılması gerekmektedir.



TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

Hasar yönetiminde yeni teknikler

SİGORTACILIK için üç önemli aşamada sigorta şirketi ve sigorta ettirenin yerine getirmesi gereken sorumluluklar bulunmaktadır. Bu üç aşamaya baktığımızda;

- Sözleşme öncesi,
- Sözleşme sırasında,
- Sözleşme sonrasında,

Konumuz "hasar" olduğuna göre; sözleşme öncesi ve sözleşme sırasında tarafların yerine getirmesi gereken sorumlulukları geçip doğrudan Hasar Yönetimini ilgilendiren "sigorta himayesi sağlandıktan sonraki" sorumluluklara bakalım.

Sigorta himayesinin başlamasından sonra sigortalının birincil ödevi belirlenen poliçe primini ödemek ve riziko gerçekleştiğinde durumu hiç zaman kaybetmeden sigortacıyı bildirmektir. Sigorta şirketinin ilk sorumluluğu ise kendisine ihbar olunan hasar/zararı tazmin etmektir.

Her ne kadar taraflar hasar ihbar ve tazmin sorumluluğunu yerine getiriyor ise de burada önemli olan bir hususu belirtmekte yarar bulunmaktadır. Hasar işlemi bir süreç olduğuna göre bu süreci tarafların hak ve menfaatlerine uygun olarak yönetmek ve gerçek zararı objektif ölçülerde saptamak gerekli ve zorunludur.

Zorunludur diyoruz çünkü; günümüzde yaşanan teknolojik gelişmeler ile artık klasik hasar tespileri yerine teknolojinin ve hukuk ilkelerinin tüm olanaklarından yararlanıp gerçek hasarı belirlerken hasarın KÖK NEDENLERİNİ (Causa Proximate) diğer bir söylem ile yakın sebebini de belirlememiz gerekecektir.

Sigorta maliyetlerinin arttığı, rekabet nedeni ile poliçe primlerinin ve mali gelirlerin düştüğü piyasada rizikonun kök nedenini/yakın sebebini bulup oraya çıkan RÜCU imkanları ile sigorta şirketinin hasar maliyetlerini minimize etmek artık zorunlu hale gelmiştir.

"Hasarın kabulü sürecine geçebilmek için kök neden ve sonrasında sözleşme ile ilişkilendirilecek yakın sebep illiyet bağının somutlaştırılması gerekir. Bu çalışmalar gerçekleştirilmeden sürece geçilir ise hasar dosyası eksik ve hatalı düzenlenmiş olacaktır. Riskin gerçekleştiğini görerek sonuçlarını değerlendirip hasar ve kayıpların ekonomik maliyetini hesaplamak sadece sürecin son aşaması ve küçük bir parçasıdır.

Uzmanların tespit ettiği kök neden ile sigortacılar yakın sebep analizi de yaparak teminat kapsam analizinde ilerleyebilirler. Gerçekleşen riskin sebepleri tespit edilerek hasarın teminat kapsamındaki durumu açıkça ortaya koyulurken bu suretle rücu analizlerine de olanak tanınabilir.

Riskin esaslı unsurlarını tespit etmeden sürece devam edilmesi, hak kayıpları sebepsiz zenginleşme, rücu ve hasar giderme yöntemi dahil hiçbir ana unsurun dikkate alınmaması anlamı taşır." (Milli Reasürans - Reasürör Dergisi Nisan 2020 Sayfa 4 – Mustafa Nazlıer)

HASAR SÜRECİNİ KİM YÖNETECEK?

Bu noktada önemle vurgulamak isterim ki Hasar Yönetimi, temelinde hukuk ilkeleri ve Teknolojik uygulmaları olan bir süreç olduğundan öncelikle sigorta şirketlerinin hasar yöneticilerinin bu tür yönetsel kültürü kendilerine şiar edinmiş olması gerekiyor.

Değişime açık ve teknolojik olanakları kullanan, hukuk ilklerini çok iyi bilen hasar yöneticisi tabi ki kendi mesleki görüşülerine koşut ve istenen teknolojik donanıma sahip sigorta eksperi ile iş birliği yapacak, gerçek zararı objektif kriterler ile belirlerken kendi sigorta şirketinin menfaatlerini de adil bir biçimde korumuş olacaktır.

Özellikle Endüstriyel hasarlarda Hukuk (Sigortacılık Kanunu, TTK, Türk Borçlar Kanunu) ilkelerini ve Teknolojiyi kullanarak hasar sürecini yönetip gerçek zararı tespit edebilirsiniz. Diğer yandan rizikonun yakın sebebibi saptayıp rücu haklarınızı garanti altına alır iseniz hasar maliyetlerinin bir süre sonra en gerçekçi rakamlara indiğini görebilirsiniz.

Bazı sigorta şirketlerimizin bu gelişmelere kolaylıkla ayak uydurduğunu ancak bazı şirketlerimizin ise eski yöntem ve sistemleri kullandığı yani statükocu anlayışı devam ettirdiğini incelediğim dava dosyalarından görebiliyorum.

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de sigorta şirketleri teknolojiyi en iyi kullanan kurumlar olduğundan başta yapay zeka yazılımları olmak üzer Hasar Yönetim süreçlerinde yeni tekniklerin eski yapıların yerini alacağına inanıyorum.



2020'nin dekorasyon trendleri

2020 yılının dekorasyon trendleri ile kişiliğinizi yaşam alanınıza daha iyi yansıtabilir ve evinizi daha modern bir görünüme kavuşturabilirsiniz. Her yıl, bünyesinde sosyolog, psikolog, sanat eleştirmeni, pazarlamacıdan oluşan bir ekip insanların yaşam tarzını uzun süre inceliyor ve bu araştırmaya göre bir trend kişiliği ortaya çıkıyor.

İçinde bulunduğumuz dönemin en büyük problemlerinden biri stres. Yapılan araştırmalarda insanların ev ortamını tüm bu stresli hayattan kaçış yeri olarak gördüğü gözlendi. İşte bu yüzden 2020 trendleri "evlerin gözü yormaması", "dinlenmeye olanak tanıması" olarak belirlendi. 2020 yılı için öne çıkan ve yaşam alanlarınızı yenileyecek dekorasyon önerileri:



Neotenik mobilyalar
Kare, köşeli ve düz formlar yerine yuvarlatılmış formlar tasarımlarda her zaman göze soft gelirken tasarım dünyasında giderek yıldızı parlayan neotenik yani kıvrımlı mobilya ve aksesuarlar trendi de giderek popülerleşiyor. Neotenik, bir tasarımın sevimli ve insanda mutluluk uyandıran çocuksu görünümde olması anlamına geliyor. Bu tür tasarımlar çocukluğumuza göndermeler yapıyor ve içimizde nostaljik hisler uyandırıyor.

Siyah mutfaklar
Siyah, yeni nesil mutfak tasarımlarında da oldukça dikkat çekiyor. Özellikle mutfak tezgahlarında siyah renk mermer kullanılması ve bu mermerlerin de mat cilalı siyah ahşap dolap kapakları ve siyah yüzeyler ile tamamlanması, odaya eşsiz bir görünüm katıyor.

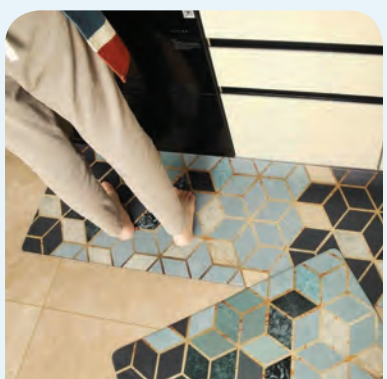




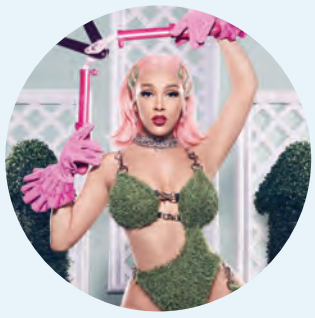
Neo Mint rengi
Uzmanlar tarafından modernizm ve tabiat ile özleştirilen, 2020 iç mekan tasarımlarında çoğunlukla rastladığımız neo mint rengi, doğayı ifade eden ve kullanıldığı mekanda ferahlık hissi uyandıran bir renk. Aynı zamanda gökyüzü mavisi, pembe, mor, toprak tonları ve hardal sarısı da 2020 iç mekan dekorasyon renkleri arasında.

Geometrik Halılar ve Desenler
Geometrik formlu ve farklı desenlerden oluşan yeni halı tasarımları, 2020 dekorasyon önerileri arasında kendini belli eden bir başka detay. Sıra dışı motifler sayesinde halılar sanatsal ifade biçimlerine dönüşüyor. Özellikle dikkat çeken renk kombinasyonlarının ve alışılmadık desenlerin bir arada kullanıldığı modeller zeminlerde boy gösteriyor.









MUSTAFA SANDAL - ZEYNEP BASTIK
Türk müziğinin yükselen kadın yıldızı Zeynep Bastık ve 90'lı yıllardan beri pop müziğin güçlü isimlerinden Mustafa Sandal listelerin başını çekiyor.

DOJA CAT
Şarkıcı, şarkı yazarı ve yapımcı olan Doja Cat, sosyal medyanın yeni ikonu olmakla birlikte 'Boss Bitch' şarkısıyla da listelerin üst sıralarını zorluyor.

YERLİ
1- Mod - Mustafa Sandal/Zepnep Bastık
2- Bedel - Mustafa Ceceli
3- Mevzum Derin - Irmak Arıcı
4- Yelkovan - Tuğçe Kandemir
5- Yaramızda Kalsın - Merve Özbey
6- Yok Yok - Feride Hilal Akın
7- Ay Tenli Kadın - Ufuk Beydemir
8- Yaram Derinden - Sura İskenderli
9- Cevapsız Çınlama - Emrah Karaduman/Aleyna Tilki
10- Bahçelerim - Burcu Demirtaş

YABANCI
1- Boss Bitch - Doja Cat
2- Sour Candy - Lady Gaga/BLACKPINK
3- Boyfriend - Selena Gomez
4- Everything I Wanted - Billie Eilish
5- Falling - Trevor Daniel
6- Sweat Dreams - Andra/Mandra/Radio Killers
7- Lalala - Y2K/bbno$
8- Memories - Maroon 5
9- Dont Start Now - Dua Lipa
10- August Diaries - DHRIA

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Tebrikler Kovuldunuz
Kaan Sekban

"Hayallere koşarken ödenen bedelleri arka fonuna alan bu eşsiz (!) eser, aynı zamanda iş hayatını gözlerinde aşırı büyüten ve bir an önce o topuklu ayakkabıları, takım elbiseleri giymek için şafak sayar gibi gün sayan; gerçekte kendilerini bekleyen maceralardan bihaber; işletme, kariyer ve ekonomi kulüplerinin gediklisi olmuş üniversite gençliği için de bir başucu kitabı niteliğinde."
Kaan Sekban Tebrikler Kovuldunuz'da üniversite yıllarından başlayarak plaza deneyimini, istifa edişini, ilk talk-show'unu, ilk sahne deneyimini anlatıyor.



200 sy. 20 TL

Göç *Osman Pamukoğlu*

Şu umut yok mu şu umut? Bizi peşinden sürüklüyor, bizi beklediğini hayal ettiğimiz yerlere…
Yol nedir, yol? Yol umuttur.
Bazen iki yol çıkar karşına, birden. Acaba bunlardan hangisi? Onu da sen bileceksin.
Canlı cansız her varlığın gözünde yabancıyız.
Sezdirmeden gidiyoruz, selam vermeden geçiyoruz…
En büyük korkumuz kafileden ayrı düşmek.
Bir sonraki sabahın bizlere ne getireceğini bilmiyoruz ve ümitten başka servetimiz yok…
Gün oluyor, ne bir şey bekliyor ne de bir umudumuz oluyor. Dağ başındaki tek ağaç, fırtınadaki bir tekneden farksızız…



96 sy. 13 TL

Bir Nefes Gibi *Ferzan Özpetek*

Hayat bir nefes gibi akıp gidiyor. Ve geride yalnızca, isteyip de yapamadıklarımızın özlemiyle, bizi biz yapan tüm yaşanmışlıkların farkındalığı kalıyor.
Sergio ile Giovanna, güneşli bir pazar günü evlerinde bir dostlar sofrası kurma hazırlığındayken ansızın karşılarında davetsiz bir misafir bulurlar: Kapılarını çalan yorgun görünümlü yaşlı kadın Elsa Corti'dir ve uzaklardan, İstanbul'dan gelmiştir. Yaklaşık yarım asrı bulan sürgün yıllarının ardından ülkesine dönen Elsa Corti'nin evinin yeni sahiplerine anlatacakları, ama daha önemlisi, yıllardır görmediği ablasına, hayatının aşkıyla ilgili söyleyecekleri vardır.



160 sy. 16 TL

EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co



COVID-19 sonrası dönem Swiss Re penceresinden nasıl görünüyor?

SON Swiss Re Sigma raporuna göre, küresel sigorta primlerinin COVID-19 kaynaklı ekonomik durgunluk nedeniyle bu yıl daraldıktan sonra 2021 yılında toparlanması bekleniyor.

Kısa ömürlü olması beklense de, Swiss Re bu yılın durgunluğunun 1930'ların Büyük Bunalımı'ndan bu yana en derin olduğu konusunda uyarıyor. Sonuç olarak, 2020 yılında hayat segmentinde %6 daralma ve hayat dışı alanda çok daha az dramatik olan %0.01 daralma ile küresel sigorta talebinin düşmesi bekleniyor. Buna karşılık Swiss Re, 2019'da hayat primlerinin %2,2, hayat dışı primlerin %3,5 büyüdüğünü belirtiyor.

Reasürör, 2020'de hayat dışı sigortalardaki daralmanın az olmasının nedenlerinden birinin, COVID-19 salgınından önce başlayan prim artışlarıyla sertleşen piyasalara bağlanması gerektiğini belirtiyor. Bunun yanında Swiss Re, hayat sigortaları tarafında, düşük faiz ortamı nedeniyle tasarruf ürünlerinin daha fazla etkileneceği ve ölümle ilgili teminatların daha istikrarlı olacağını söylüyor.

Reasürör, potansiyel olarak yüksek hasarlar ve küçülen sigorta temini nedeniyle, özellikle ticari sigortalarda, oran sertleşmesinin hayat dışı alanda devam edeceğini belirtmektedir. Bu durum, sigorta primlerinde beklenen bir toparlanma ile birlikte, uzun vadede kazançları destekleyeceğini gösteriyor.

Swiss Re'ye göre, primlerin deniz, havacılık ve kredi gibi ticaret ve seyahatle ilgili sigorta işlerinde artması beklenirken, yangın ve medyanın daha istikrarlı olması bekleniyor. Genel olarak, Swiss Re, toplam prim hacimlerinin 2021 yılında küresel ekonomide daha uzun bir toparlanma ile birlikte kriz öncesi seviyelere dönmesini bekliyor.

Swiss Re Grup Baş Ekonomisti Jerome Jean Haegeli, "Sigorta sektörü COVID-19 liderliğindeki ekonomik gerileme karşısında esneklik gösteriyor. Bu yılki %4'lük ekonomik daralma çok daha şiddetli olsa da, prim kayıplarının büyüklüğü 2008-09 küresel mali krizinde görülene benzer olacaktır.

Küresel ekonominin aksine, sigorta primlerinde güçlü bir V-şekilli toparlanma bekliyoruz, bu da dünyanın şu anda şimdiye kadarki en derin durgunluğun içinde olduğunun dikkat çekici bir göstergesidir."

Küresel durgunluğa rağmen, Sigma raporu gelişmekte olan pazarlarda (Çin liderliğindeki) prim büyümesinin 2020'de %1 artarak olumlu kalacağını ve 2021'de %7'lik bir büyüme beklendiğini ortaya koyuyor. Gelişmiş pazarlar için daha zorlu bir görünüm, ancak küresel primin bu yıl %4 oranında daralması ve 2021'de %2'nin üzerinde pozitif büyümeye dönmesi bekleniyor.

Salgının getirdiği hasarlarla ilgili olarak Swiss Re, görünümün belirsizliğini korumasına rağmen, sigorta endüstrisinin artan hasarları absorbe etmek için çok sağlam sermaye yapısına sahip olduğunu belirtiyor. Kuşkusuz, şirketlerin düşük faiz oranları nedeniyle kârlılık oranları önümüzdeki günlerde zorlanacak gibi duruyor.

COVID-19, sigortacılar ve kanun koyucular için, uzun vadeli toplumsal ve ekonomik istikrarın yararına, pandemik riskler için daha fazla kamu-özel ortaklığı olan çözümleri geliştirmek gerekliliğini gösteren bir derstir.

FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk



Yazarımız tatilde olduğu için bu sayı yazısını yayımlayamıyoruz.



ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Tatil izlenimleri

MART'IN hemen başında bir hafta sonu kaçamağı yapmıştık. Sonra Temmuz'a kadar ev-ofis dışında kayda değer bir yolculuk olmadı. Oynatmaya az kalınca da geçen Perşembe arabaya atlayıp Bodrum'a gittik birkaç günlüğüne. Sizler bu yazıyı okuduğunuzda Kurban Bayramı idrak edilmiş olacak ama yine de yolculuk izlenimlerimi yazayım biraz...

Öncelikle yollar çok rahat. Mola yerlerinde biraz birikmeler olsa da trafik kuralları ve hız limitlerine uyarak öngörülen sürelerde gidip gelinebiliyor birçok yere.

Bu gidişte Bodrum'a sadece bir kez indik ve "Zai" adlı yeri görmüş oldum bu sayede. Hava 30 küsur olmasına rağmen cennet gibi bir yer duygusu edindim. Yüzlerce yıllık ağaçlar arasındaki bu kültür ve yaşam alanı gerçekten çok iyi düşünülmüş ve gerçekleştirilmiş bir proje.

Bunun dışında Yalıkavak – Gündoğan hattında 5 gün geçirdik ve gittiğimiz her yerde COVID-19'un etkilerini çok net olarak gördük. Sürekli gittiğimiz yerlerde özellikle 65 üstü olmak üzere önceki yıllardan aşina olduğumuz birçok müdavim yoktu bu gidişimizde. İlçedeki yollar eskisi kadar olmasa da yine kalabalıkçaydı ama bu kalabalık etraftaki tesis ve işletmelere yansımamıştı. Yani büyük olasılıkla o trafikteki insanlar çoğunluk olarak ya bir evden diğer bir eve giden yazlıkçılar, ya da yazlıkçıların işlerini yapmak için sağa sola giden usta, esnaf vs grubuydu.

Yalıkavak limandaki bir düzine lokantadan hala açılmamış (muhtemelen de bu yaz hiç açılmayacak) olanlar vardı. Açık olanlarda da 1-2 tanesi hariç kayda değer bir doluluktan bahsetmek mümkün değildi.

Denize girmek için günübirlik gittiğimiz sahil tesisi önceki yıllardaki kalabalığı mumla arıyor durumdaydı. Tabii bu yemek saatlerinde müzdarip olduğumuz hizmet gecikmesini bertaraf ediyor ve tüm siparişlerimiz hızlıca geldiği için bizler için beklenmedik bir mutluluk kaynağı oluyordu.

Yarımada genelinde belli başlı tüm market, AVM ve diğer ticarethanelerde maske ve mesafe kuralı olabildiğince uygulanıyordu. Bunun tek istisnası Marina'ya zaman geçirmek için gelen bazı gençlerdi gördüğüm kadarı ile.

Ve fiyatlar. Medyada çıkan dudak uçuklatıcı fiyatlı yerlere gitmedik ve bu nedenle o fiyatlar hakkında bir tespit yapamam ama gittiğim her yerde geçen seneye göre bariz fiyat artışları var. Fakat bu fiyat artışı hemen her yerde enflasyon/maliyetlerdeki artış ayarlaması olarak yapılmış gibi hissettim. Yani COVID-19 kaynaklı özel bir fiyat artışı yapıldığı gibi bir gözlemim olmadı.

Denize gelince. Hep aynı yerden girdik denize. Ve her seferinde geçen seneye göre çok daha temizdi deniz. İskelelerde ve sahile yakın yerlerde geçici insan kümelenmeleri oluyordu denizde ama birkaç kulaç atıp az açılınca fazlasıyla fiziksel mesafeli bir yüzme keyfi yaşamak mümkün oldu.

"Herkes otel yerine ev kiralıyor, yazlık evlerde kira fiyatları uçtu" söyleminin bir balon olduğunu da gördüm. Belki belli bölgelerde özellikle pahalı konaklama bütçesi olan aileler böyle bir piyasa yarattı ama resmin bütününe bakınca hala bir umut kiralanmayı bekleyen, ya da kiraya bile çıkmadan sezonu kapatmış binlerce boş ev var her yerde.

Ve yabancı turist. 6 günde gördüğüm yabancı turist sayısı iki elin parmaklarını geçmez. Esas can sıkıcı olan konulardan biri de bu bence. Hem oraları hem de ülkenin geneli için. Az önce gazetede okudum. Mayıs 2020 boyunca İstanbul'a gelen yabancı turist sayısı 900'ü bile bulamamış. Doların 7 TL, Euro'nun 8 TL civarında gezindiği bu dönemde belki de en büyük avantajımız bu kurlar ile yabancı turist için cennet sayılabilecek bir yer olma şansını yitirmiş görünüyoruz, en azından bu yıl.

Bu arada yurtdışında yaşayan Türk vatandaşlarından da yaz tatili için bölgeye gelen kişi sayısı da çok düşüktü gördüğüm kadarı ile. Gelemediler ya da gelmediler bilmiyorum ama bu durum da turizm ve ekonomi için ayrı bir kayıp tabii.

2020 tuhaf bir yıl oldu birçok açıdan. Ne olursa olsun bu yıl da bitecek ve bu sıkıntıları atlatacağız ama ders almak şart.

Görüşmek üzere.



Hakan: Muhafız (4. Sezon)

Yedinci Ölümsüz intikam ateşiyle şehri yakmış ve İstanbul'un neredeyse tamamı Ölümsüzlerin karanlığına teslim olmuştur. Muhafız hariç... Kahraman şimdi hem insanlığın, hem de Muhafızlar ve Ölümsüzlerin tarihini değiştirmek zorundadır. Artık herkesin kaderinin kendisine bağlı olduğunu bilir. Bu kez başarmaktan başka şansı yoktur. Son sezon olacağı konuşulan diziyi Netflix'ten izleyebilirsiniz.

KÜNYE
Yönetmen: Can Evrenol, Gökhan Tiryaki
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Çağatay Ulusoy, Okan Yalabık, Hazar Ergüçlü
Türü: Dram, Fantastik
Platform: Netflix



FİLM/ROMANTİK KOMEDİ

The Lovebirds

Ayrılmanın eşiğinde olan bir çift, kendilerini bir anda suçlu durumunda bulur. Adlarını temizlemeye ve olayı çözmeye çalışan ikilinin, bu heyecanlı süreçte kendilerini ve ilişkilerini nasıl kurtaracaklarını bulmaları gerekmektedir. Michael Showalter'ın yönetmen koltuğunda oturduğu filmin kadrosunda Kumail Nanjiani, Issa Rae, Jim Iyke, Stella Damasus, Joseph Benjamin, Felix Omozusi gibi isimler yer alıyor. Film Netflix'te.



FİLM/AKSİYON

The Old Guard

Film, yüzyıllar boyunca gizlice insanlığı koruyan dört ölümsüz savaşçının, yeni bir ölümsüzü keşfettikleri sırada gizemli güçleri nedeniyle hedef hâline gelmesini konu alıyor. Filmde dramatik rollerinde olduğu kadar aksiyon filmlerindeki başarısıyla da kendine hayran bırakan, Oscar ödüllü Charlize Theron başrolde yer alırken, Chiwetel Ejiofor, Matthias Schoenaerts ve Kiki Layne de oyuncu kadrosunda. Film Netflix'te.



BELGESEL/SUÇ

Fear City: New York vs the Mafia

Belgesel, 70'li ve 80'li yılların karanlık günlerine ışık tutuyor. Şehrin polis teşkilatından yargıçlarına kadar eli uzanan Bonanno, Colombo, Gambino, Genovese ve Luccese ailelerinin estirdiği teröre ilk elden tanıklık edenlerin görüşlerine başvurulan belgesel dizide, organize suç ailelerine savaş açan FBI ajanı gün yüzüne çıkmamış gizli telefon dinleme kayıtları ve belgelerle birlikte yer alıyor. Belgesel Netflix'te.



Westworld (2. Sezon)

7 Primetime Emmy ödülü almış dizi; zengin kesime hitap eden eğlence parkında, yapay zekanın karanlığını ve insanoğlunun günahkarlığına odaklanıyor. Yapay zekaların kullanıldığı, gelen ziyaretçilerin katılabildiği oyunlarla dolu bu parkta; Vahşi Batı macerası sunan bölümde bir sorun ortaya çıkar. Bir grup robotun bilinç kazanması ile başlayan hikaye, yaşanan cinayetlerle tehlikeli bir maceraya dönüşür.

KÜNYE
Yönetmen: Jonathan Nolan, Lisa Joy
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Anthony Hopkins, Evan Rachel Wood,J effrey Wright, Thandie Newton, Ed Harris
Türü: Dram, Fantastik - Bilim Kurgu
Platform: BluTV



DİZİ/FANTASTİK

Umbrella Academy (2. Sezon)

Geçen zamanla birlikte yolları ayrılan, süper güçlere sahip bir grup çocuğun yıllar sonra yeniden bir araya gelerek dünyayı koruma çabalarını anlatan, renkli kadrosu ve eğlenceli olay örgüsüyle beraber Netflix'in en sevilen dizilerinden biri olan The Umbrella Academy'nin ikinci sezonu sevenlerine duyuruldu. Hargreeves Kardeşler dizinin ikinci sezonuyla beraber geri dönecek.



FİLM/ROMANTİK KOMEDİ

Çılgın Aptal Aşk

Cal Amerikan rüyasından, karısı Emily'nin onu aldattığı ve ayrılmak istediğini öğrenerek uyanır. 40'ında yalnız bir adam olan Cal, çapkınlıkta ve flörtleşmekte genç Jacob kadar iyi değildir. Jacob, Cal'e bekar bir hayat sürdürmenin püf noktalarını öğretmeye karar verir. Bir yandan ergenliğe giren çocuklarıyla ilişkisini dengelemeye çalışan Cal, diğer yandan kendini bir aşk üçgenini çözmeye çalışırken bulur. Film, Netflix'te.



DİZİ/FANTASTİK

Cursed

Nimue, annesinin ölümünün ardından Merlin'i aramaya koyulur. Antik bir kılıcı teslim etmek üzere çıktığı yolculukta beklenmedik yol arkadaşı Arthur ile iş birliği yapar. Genç Nimue, Arthur'un da yardımlarıyla zalimliğe karşı cesaretin sembolüne dönüşecektir. Tom Wheeler ve Frank Miller'ın imzasını taşıyan gençlik romanından uyarlanan dizide Nimue karakterine Katherine Langford hayat veriyor. Dizi Netflix'te.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Yengeç kadınıdır o!

YAŞAMLARINDAKİ her konuda aşırı bir şekilde hassas ve alıngan olan Yengeç'leri tanımlayan en güzel sözcük 'Hissederim'dir. Sorumluluk duyguları çok gelişmiştir. Her işte olağanüstü olan ayrıntılı bakış açıları, işlerinde mükemmeliyetçiliği getirir. Aynı sorumluluk bilincini karşılarındakilerden de beklerler. Genel olarak neşeli, iyi kalpli, yardımsever, düşünceli ve anlayışlıdırlar. Kendilerini iyi niyetlerini suistimal edici bir şekilde inciten kişileri zor bağışlarlar ve yapılan ihaneti asla unutmazlar. Müziğin iyileştirici gücüne karşı ilgilidirler. Çok sabırlı olan Yengeç'ler boş ve sonuç getirmeyen tartışmalardan kesinlikle hoşlanmazlar. Duygularını sessiz bir şekilde saklarlar. Bu yüzden sanırım en çok tiroid hastalığı onlarda görülür.

Kırılmaktan çok korkarlar ve bu yüzden kimseyi kırmamak için paramparça olurlar. Geçmişten kolayca kopmadıkları için anıların yaşantılarında yeri çok fazladır ve kimsenin geçmişleri için kötü bir söz söylemelerine izin vermezler.

Koç, baharı; Yengeç, yazı; Terazi, sonbaharı; Oğlak ise kışı başlatır. Bu burçlar özgün olmayı severler ve yaptıkları her şeyde birinci olmayı isterler. Akım belirleyicidirler; arkadaş ortamlarında partileri, organizasyonları onlar başlatır.

Yengeç burcu kadını etrafındaki herkesin mutlu olmasını ister. Mutsuz ve mızmız birini görmeye tahammülü yok gibidir, hemen ona çare olmanın yollarını ararlar, söylenmeyi ve şikayet etmeyi hiç sevmezler ve yapanı da sevemezler. Zaten Yengeç gezegen döngüsü etkisi altındayken ailemizle ve sevdiklerimizle daha çok vakit geçirme ihtiyacı hissimiz bundandır.

Duyguları ve kalpleri tarafından yönetilen Yengeçler kalabalığa gerçekten karışmakta güçlük çekerler. Herkes onları kalabalığın insanı zanneder ama onlar önce güvenlik arar, tek kişi olsun güvenli olsun derler. Yengeç enerjisi, tıpkı bir yengeç kıskacı gibi, iş güvenliğinden aile üyelerine kadar rahatlığa dört elle sarılmamıza sebep olur. Ayrıca tıpkı yengecin evini sırtında taşıması gibi, Yengeç burcu insanları da nereye giderseler gitsinler kendilerine güvenli ve rahat bir ortam yaratmaya çalışırlar.

Yengeç burcu kadını hoş bir mizaca sahiptir. Evcimen, sıcak kanlı, dürüst ve iyi niyetlidir. Sakin espri yeteneği çok gelişmiştir, hicivli konuşmaları çok sever, şaka yapmayı çok sever. Romantik ve maceraya düşkün olduğunu da söylemek mümkün. Yengeç burcu kadını özellikle evine, ailesine, alışkanlıklarına ve geleneklerine fazlasıyla bağlıdır. Genel anlamda anaç bir portre çizer, ev ortamını ve evle ilgili her şeyi çok sever. Şefkatli, duyarlı, ilgili, korumacı bir annedir. İdeal anneler bu burçtan çıkar.

Yengeç burcu kadını cömerttir, fakat savurgan değildir. Tasarruf ve birikim yapmayı sever. Kendisini güvende hissetmek için maddi anlamda güçlü olmak ister. Gösterişli olurken bile sadelikten ödün vermeyecek dengeyi de kurar, zaten genel olarak hayatında dengeli bir duruş da sergiler.

Yengeç burcu kadını boş ve yıkıcı eleştirilmeyi ve eleştirmeyi hiç sevmez ve kendisi ile üslubu münasip olmayan dille konuşanı kabul etmekte zorlandığı gibi kendisi de asla negatif dil kullanmayı sevmez; yapıcı, koruyucu ve uzlaştırıcı bir dili vardır. Yaptığı işi tam ve eksiksiz yapar, bunu yaparken kendisini paralar ve çıkan işi laf olsun diye eleştireni de affetmez, yakar.

Yok mu hiç bu burcun kötü yanı peki? Beni iyi tanıyanlar cevaplasınlar, belki bir yazımın konusu da bu olur.

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

COVID-19 sonrası dünyaya dair 10 tahmin

Küresel Koronavirüs pandemisiyle beraber hem özel hem de iş hayatlarımızda pek çok alışkanlığımız değişiyor. Bu değişimleri ise önceden yakalamak, geride kalmamak için büyük önem taşıyor.

COVID-19 ilk etkilerini yitirmeye başlamışken daha soğukkanlı yaklaşıp, pandeminin tam ortasında geleceğe dair yaptığımız tüm tahminleri gözden geçirmenin ve daha sağduyulu ön görüleri paylaşmanın zamanı geldi. Farklı araştırma ve yönetim danışmanlık şirketlerinin yaptığı çalışmaların ortaklaştığı beklentileri ve bu beklentilere dair yorumlarımızı bu ayın konusu yapmak istedik.



Perakende, temassız ve self servis büyümesini sürdürecek

Halihazırda temassızlık üzerine odaklanmış olan elektronik ticaret ve self servis deneyimi, Korona sonrası döneminde de fiziksel mağazaya gitme konusunda endişe taşıyan tüketiciler için güvenilir bir mecra olarak yerini koruyacak. Global araştırmalar bu dönemde yapılan elektronik ticaret işlemlerinin %12.2'sinin hayatlarında ilk kez online alışveriş yapmış müşteriler tarafından gerçekleştirildiğini gösteriyor.
Fiziksel mağazaların rollerini kaybetmelerinden daha çok konuşulan, mağazaların yeniden keşfedilecek olması. Mağazalar artık perakende işinin merkezi değil çok kanallı bir deneyimin uzantısı olacak gibi görülüyor.
Deneyim mağazaları, dijital raflar ve mağazaların çoğu yerde tedarik zincirinin bir parçası haline getirilecek olması gibi tahminler markaları daha yaratıcı olmaya itecek ve çok sayıda ilham verici ve kullanıma hazır yeni girişimler boy gösterecek.

02

Yeniliklerin hızlanması ve inovasyon arayışlarında artış görünecek

COVID-19 sonrası, davranışsal değişimleri hedef alan yeni girişimler, markalar ve yenilikçi fikirlerin ortaya çıkacak olması kaçınılmaz. Pandemi dönemi farklı fikirlere sahip olsak da hepimizin hemfikir olduğu; nasıl yansıyacağından bağımsız, müşterilerde bir davranış değişikliği yaşanacağı. Büyük olasılıkla hızlı pivot yapılacak iş modelleri deneyecek şirketler çevik kararlar almak konusunda çok daha hevesli olacak. Kurumsal kültür ve kas hafızaları ister istemez bir kararsızlık yaratsa da kurumların belki de inovasyonu sindirmeye en açık olduğu dönemleri yaşıyor olacağız. Kurum içi girişimcilik, uluslararası girişimcilik ekosisteminde bir süredir birçok eski model organizasyonun hevesleri arasında. Bu dönemde heveslerin deneysel çalışmalara evrilebileceği ve kurum içinde hayal gücüne sahip girişimcilere yol verileceğini beklemek sürpriz olmayacaktır.

03

Yapay zeka tabanlı dolandırıcılık engelleme çözümleri popüleritesini artıracak

Son birkaç ay uzaktan çalışma ve ev ağlarının görece düşük güvenlikli bağlantı ayarları ile işlerini yönetmeye çalışan beyaz yakalar önemli bir risk altında. Hem e-ticaret sitelerine yapılan hileli işlemlerdeki artış, hem de şirket sunucularına ev ağları üzerinden sızmaya çalışma noktasında yapılan bilgisayar korsanlığı aktiviteleri yapay zeka tabanlı siber güvenlik girişimlerinin ve girişimcilerinin iştahını kabartmış durumda.
Pandemi sonrasında sosyal mesafesiz hayatımıza geçişte hızlı bir adaptasyon beklemeyen endüstrilerin siber güvenlik tarafındaki ihtiyaçlarının ve buna bağlı olarak yapay zeka çözümlerine olan taleplerinin artacağını ön görebiliriz.
Yapay zeka tabanlı sahtekarlık tespit araçları halihazırda uluslararası sigorta piyasalarının radarında olan uygulamalar. Ancak gerçek zamanlı kontrol ihtiyacı, internette geçirdiğimiz süreler paralel bir artış gösteriyor.
Hileli mail, içerik ve mesajlara ilişkin anlık müdahale, kullanıcılara ait şifre ve benzeri bilgilerin güvenli tutulması başta olmak üzere, bugün kimliğimize ait bütün verileri sakladığımız internet ortamındaki güvenliğimiz her zamankinden daha büyük bir öncelik arz ediyor.



Dijitalize edilmiş sanal aktivitelerle evde dijital deneyim talep edeceğiz

Belki de en bilim kurguya benzer beklentiler arasında ev içerisinde çok daha sanal bir hayat deneyimi talebi geliyor. Özellikle hayal gücü konusunda bonkör davranan birtakım girişimler, sanal etkinlikler, sanal turlar, rehberler, dijital deneyimde çeşitlilik ve sanal seyahatler de dahil olmak üzere ev için dijital deneyimin iyileştirme konusunda çarpıcı servis ve ürünlere imza atacaklar.
Bugün vizyona girmesi beklenen birçok Hollywood yapımının dijital platformlarda premier yapması ya da NBA'in kısa bir süre içerisinde yapılacak play-off'larında Microsoft Teams ile maça saha kenarında katılabilecek izleyicilerin sadece bu döneme ait değil sonrasına ilişkin de yeni bir dijital deneyim için iz bırakacağını beklemeliyiz.





05 Yerel küçük işletmeler güçlenerek çıkacak

COVID-19 birden fazla sebepten ötürü küçük işletmelere olan yakınlığı artırmış durumda. Öncelikle global tedarik zincirinin büyük sıkıntılar yaşadığı bir dönemden geçtik, geçiyoruz. Bu dönem bize bazı durumlarda en basit ihtiyaçlarımız için bile bizden km'lerce ötedeki bir şirketin pandemi sebebiyle kapanması sonucu o ihtiyaca ulaşamayacağımızı öğretti. Yerelin güçlendirilmesi ve en hızlı erişim kaynağımız olan küçük işletmelerin böyle dönemlerdeki varlığı tüketici için bir güven unsuru oldu. Salgın birçok tüketiciye yerel alışverişi daha fazla desteklemek konusunda aydınlatıcı oldu. İnsanlar kuaförlerini, en sevdikleri kahve dükkanlarını veya butiklerini desteklemek konusunda oldukça hevesliydi. Sonuç olarak, yerel markalardan satın almaya ve gelecekte küçük işletmeleri desteklemeye COVID-19'dan sonra bile daha fazla ilgi göstereceğiz. Yerel ile bağın sadece ticaret düzeyinde değil güçlendirme yönüyle de ön plana çıkması e-ticaretin çift haneli büyüdüğü bu dönemde tamamen dijital insan varlığı kaygılarından bizleri arındıracak.

06 Daha vicdanlı ve sürdürülebilir markalar göreceğiz

Mevcut ortam göz önüne alındığında perakendecilerin ve markaların sürdürülebilirlik programlarını finansal nedenlerle en aza indirmeleri şaşırtıcı değil. Bununla birlikte, ilginç bir şekilde, artık tüketicilerin sürdürülebilir veya vicdani yönü güçlü markalar seçtikleri yeni bir trendini gözlemliyoruz. Sonuç olarak, birçok marka karbon ayak izini azaltma, çevreci kağıt kullanma, sıfır atık gibi konularda çok daha duyarlı ve bu yeni tüketicinin doğal bir talebi.



08 Dijital sağlık ve hayat sigortaları ile yatırım planlama

Geleceği planlamak konusunda genç ailelerin çok da hevesli olmadığı bilinir. Bununla birlikte geleceğe ilişkin sağlık ve gelir ile ilgili sürdürülebilirlik kaygılarının arttığı bir dönemdeyiz. Çalışamama ihtimalleri ya da sağlıkla ilgili olası kayıplarımızın sadece bizim yönetebileceğimiz risklere bağlı olmadığı bir dönemden geçiyoruz. Gelecekle ilgili sürprizler sınıfına bu tip bir salgının tekrarı ve daha uzun süreli olabileceği ihtimalleri özellikle genç ailelerin geleceğe ilişkin sağlık ve yatırım planlarına ilişkin farkındalığı yükseltmiş durumda.
Dünya ölçeğinde hayat sigortası yaptırımlarına ilişkin başvuru talebi 2-3 kat artmış durumda. Benzeri bir durum özellikle tamamlayıcı sağlık sigortaları için de geçerli. Bu tip servis ve ürünlere dijital erişim ve satın alma yolundaki sağlanacak kolaylıklarla pazarda çarpıcı büyümeler bekleyebiliriz.



10 Çevrimiçi temizlik

Çevrimiçi ırkçılık, şiddet ve güvensiz içerikler bugünün konusu değil. Bununla birlikte uzaktan eğitim, uzaktan çalışma ve evden bağlantılı hayat gerçeği çocuklarımızın çok daha fazla online olmasına ve ekran karşısında geçirdikleri sürelerin artmasına sebep oldu. Böyle bir dönemde bu tip içerikleri engelleyici araçlara olan ihtiyaçtaki artış dikkat çekici düzeyde. COVID-19 birçok trendde olduğu gibi bunda da hızlandırıcı rolüne sahip. Gerçek hayatta olduğu gibi dijital ortamın da ırkçılık, şiddet ve güvensiz içerikler noktasında korunmaya ve karşı koyulmaya ihtiyacı var ve ebeveynler bu tip araçlara ilgi duydukça çevrimiçi temizlik araçları olarak adlandırdığımız bu araçların büyümesi Korona sonrası dönemin en önemli sonuçlarından biri olacak.

07 Özelleştirilmiş içerik ve mikro segmentasyon

Uzaktan eğitim özellikle karantina döneminde yeni hobiler veya beceriler öğrenme talebinde olan tüketiciler için yeni fırsatlar sundu. İnsanlar kısa bir süre içinde yeni bir şeyler öğrenmek için uzun süreli eğitim programlarına katılmak yerine serbest zamanlarını değerlendirecek ve hızlı sonuç alacakları eğitim programlarına ilgi duyuyorlar. Eğitim teknolojileri pazarı boyut ve değer olarak büyük bir büyüme gösteriyor.
Mikro kurslar, bir kahve sırasında beklerken bile yeni bir yetkinlik kazanabileceğiniz özette ve özelde eğitim deneyimi sunarken, bu mikro öğrenme talebi pandemi öncesi dönemde bile neredeyse yıllık %50 büyüme gösterirken pandemi sürecinde bu artış ikiye katlanmış durumda.



09 Uzaktan çalışmaya bağlı olarak tersine göç artışı

Bu dönem hiç şüphesiz ki en çok uzaktan çalışma gerçekliği ile yüzleşmemize sebep oldu. Üstelik bunu yapabildiğimiz ve işlerin o kadar da bozulmadığını görmek bizi büyük şehirlerde yaşamaya ilişkin gereklilikler konusunda düşündürmeye başladı bile. Ofis kullanımlarının azalacağını beklemek ve tamamen Korona sonrası döneminde bile haftada bir iki gün evden çalışma seçeneklerinin hayatımızda yer edeceğini beklemek şaşırtıcı olmaz. Böyle bir durumda büyük şehirlere olan talep ya da aynı işi çok daha ucuz şehirlerde yönetebilme ihtimallerimiz belli oranda bir tersine göçün dünyanın çeşitli yerlerindeki metropoller için kuvvetli bir ihtimal olacağını öngörebiliriz.

BEREKET SİGORTA

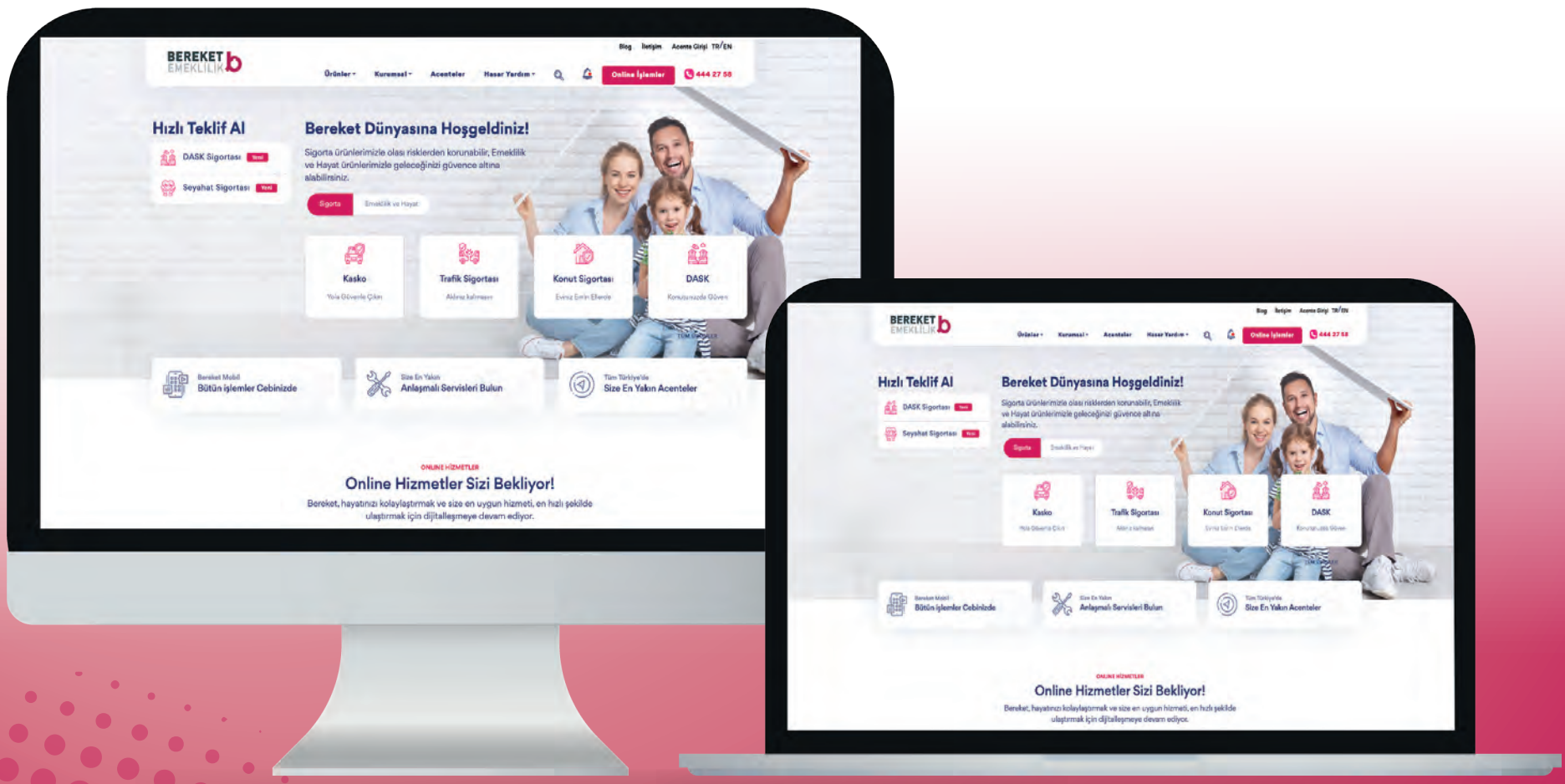
Her İhtimale Karşı

BEREKET EMEKLİLİK

Hayatınızın "b" Planı

Modern ve kullanışlı arayüzü ile kullanıcı deneyimini ön planda tutan web sitemizde;

- *Online sigorta işlemleri,*
- *Hasar işlemleri,*
- *Anlaşmalı servis, hastane ve kurumlara kolay erişim artık bir tık uzağınızda…*



Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri İştirakidir

444 2758 BRKT

www.bereket.com.tr