

MAKİNE ZEKASI SİGORTACILIKTA GELENEKSEL UYGULAMALARI TAHTINDAN EDECEK ›S.17

SİGORTACILARDAN PANDEMİYLE MÜCADELE İÇİN 5 STRATEJİ

Pandeminin sebep olduğu ekonomik problemlerin yoğun bir şekilde hissedildiği bir dönemden sigorta şirketleri daha güçlü ve dayanıklı çıkmayı hedefliyor. Önceliklerini değiştirerek oluşan yeni iş koşullarına ayak uydurmaya çalışan şirketler iş süreçlerini 5 temel strateji çerçevesinde konumlandırıyor. Sigortacıların bu dönemde sadece kâr ve değer odaklı kalmaması, sigortalılarının ve paydaşlarının ihtiyaçlarını ve sıkıntılarını anlayarak güven verecek adımlar atması gerekiyor. ›S.25



KEFALET SİGORTASININ AVANTAJLARI PANDEMİ DÖNEMİNDE ÖNE ÇIKTI

Halk arasında bilinirliği arttıkça ürüne olan talebin de giderek artış gösterdiği kefalet sigortası ülke ekonomisine de önemli boyutta destek sağlıyor. Başvuru ve inceleme sürecinin oldukça hızlı olarak tamamlandığı kefalet sigortasının avantajları içinde bulunduğumuz pandemi döneminde daha da öne çıkıyor. ›S.26

Türkiye'nin En Çok Satan Sektör Yayını

sigortacı gazetesi

EKİM 2020 YIL: 36 / SAYI: 503 AYDA BİR YAYINLANIR

Katılım sigortacılığında yeni yıldız TÜRKİYE olabilir



YENİ EKONOMİ PROGRAMI'NDA KATILIM SİGORTACILIĞI VURGUSU



Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, düzenlenen basın toplantısında Yeni Ekonomi Programı hakkında açıklamalarda bulundu. Katılım finans ve sigortacılık uygulamalarının önümüzdeki dönemde Türkiye için önem kazanacağını dile getiren Bakan Albayrak, "Katılım finans/bankacılık alanında önümüzdeki 3 yıllık süreçte çok büyük bir değişim sürecine şahitlik edeceğiz. Sadece Türkiye değil, küresel anlamda da İstanbul Finans Merkezi önem kazanacak" diye konuştu.

Tekafül adıyla da bilinen katılım sigortacılığı, artan taleple beraber sigortacılığın en hızlı büyüme gösterdiği alanlardan biri. Bölge lideri olma vizyonuyla yeni uygulamaların devreye sokulduğu katılım sigortacılığında mevzuatın yeniden düzenlenmesi sonrasında sistemin şeffaflaşması ve daha cazip hale gelmesi bekleniyor. Reasürans ayağındaki eksikliklerin yerli reasürans şirketinin kurulmasıyla beraber kaldırıldığı bu alanda yeni kurgulanacak modelin diğer ülkeler için örnek teşkil etmesi bekleniyor.

2018 yılında 8 şirketin faaliyette bulunduğu katılım sigortacılığında bu yıl rakam 14 şirkete kadar çıktı. Kamu şirketlerinin birleşmesi sonrasında sektörde katılım sigortacılığı yapan 12 şirket bulunuyor. Sektörün toplam prim üretiminin henüz %5'lik kısmının üretildiği katılım sigortası ürünlerinin payının önümüzdeki yıllar içerisinde %10'a kadar çıkması bekleniyor. Diğer taraftan, tamamen geleneksel kanallardan satışı yapılan katılım sigortacılığı ürünlerinde de en büyük pay acentenin. ›S.22

'SİGORTACILAR PANDEMİDE İYİ BİR SINAV VERDİ'



Pandemi sürecinde sağlığın ve sağlık sigortalarının öneminin daha çok anlaşıldığına dikkat çeken Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, sağlık sigortasına artan taleple ilgili olarak "Pandemi, sağlık sigortasının öneminin ve bilincinin gelişmesinde çok önemli katkı sağladı" dedi. ›S.3

ANA SİGORTA'DA SERMAYE DEVRİ TAMAMLANDI



Hayat dışı sigortalarda faaliyet göstermek üzere kurulan Ana Sigorta şirketinin hisseleri Kantürk Öztürk'e devredildi. Ana Sigorta'nın yeni Yönetim Kurulundaki isimler ise; Kantürk Öztürk, Gizem Öztok Altınsaç, Ayhan Dayoğlu, Mehmet Kalkavan ve Tayfun Altıntaş şeklinde belirlendi. ›S.13

NN HAYAT VE EMEKLİLİK'TE GENEL MÜDÜR GRZELONSKA



NN Hayat ve Emeklilik, Anna Grzelonska'nın Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu onayına tabi olmak kaydıyla 1 Aralık 2020 tarihinden itibaren NN Hayat ve Emeklilik Genel Müdürü pozisyonunu üstleneceğini duyurdu.

GENERALI SİGORTA'NIN YENİ CEO'SU DUCROS



Generali Sigorta'da CEO ve Genel Müdürlük görevine Sylvain Ducros getirildi. Fransa'da dünyaya gelen ve 6 ülkede farklı şirketlerin operasyon ve merkez ofislerinde görev alan Sylvain Ducros, sigorta ve reasürans sektöründe global şirketlerde 20 yıllık bir deneyime sahip. ›S.31

'SAHTECİLİKLE MÜCADELE İÇİN YATIRIM YAPILMALI'



Sigortacıların sahtecilik girişimlerine karşı kendilerini koruyan bir mekanizmayı harekete geçirmediğine dikkat çeken Prof. Dr. Samim Ünan, sigorta suistimalleriyle mücadele için sektörün yatırım yapması gerektiğini söyledi. ›S.32



DOĞAL AFETLERİN KÜRESEL EKONOMİYE MALİYETİ 75 MİLYAR $

2020 yılının ilk yarısında, son 20 yılın ortalamasından daha fazla sayıda doğal afet meydana geldi. Küresel doğal afetlerden kaynaklanan toplam ekonomik hasarın tahmini olarak 75 milyar dolar, sigortalı hasarın ise 30 milyar dolar olduğu belirtildi. ›S.14

PANDEMİ BAĞLANTILI RİSKLER EĞİTİMDE SİGORTAYA DUYULAN İHTİYACI ARTIRACAK

Eğitim sigortası, geleceğimiz olan çocukları risklere karşı güvence altına alıyor. Pandemi dönemi ile birlikte eğitim hayatında birçok değişim yaşanırken, sektör temsilcileri bu olağanüstü dönemde eğitimin devamlılığı için sigortaya duyulan ihtiyacın giderek arttığına dikkat çekiyor. ›S.20



TSB: BES HERKESİN KAZANDIĞI BİR SİSTEM

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), kamuoyuna yaptığı açıklamada uzun vadeli tasarruf yöntemi olan Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) herkesin kazandığı bir sistem olduğuna dikkat çekti. TSB açıklamasında, aynı zamanda BES'teki büyümenin devamlılığının, vatandaşların daha konforlu bir emeklilik dönemi yaşamaları açısından büyük önem taşıdığı da vurgulandı. ›S.31

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

“Sigorta sektörü pandemide iyi bir sınav verdi”

Sağlığın hayatımızda en önemli gündemi oluşturduğu, yaşanan pandemi koşullarında sağlığımızın önemini ve değerini bir kez daha anladığımız bu süreçte Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı sağlık sigortalarının önemini bir kez daha vurguladı. Sağlıklı günlerde alınacak önlemlerin gün gelip hayat kurtarabileceğine dikkati çeken Kırmızı, “Özellikle cebe kolaylık, sağlığa güvence sağlayan, ülkemizin dört bir yanında yaygın kitlelere hitap eden tamamlayıcı sağlık sigortaları sektörde olduğu gibi şirketimizde de gelişerek büyüyen branşlardan biridir. Bu alanda bireysel ve kurumsal müşterilerimize yaygın bir hizmet veriyoruz. 2020 yılında da büyüme trendi artarak devam ediyor. Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) yayınlamış olduğu sektör verilerinde de hastalık/sağlık branşında ilk 6 ay sonuçları ile geçen seneye göre %33 oranında büyümemiz görülüyor. Bu dönemde şirketimiz bünyesindeki büyük grup işlerimizi de yenileyerek TSS bilincinin yayılmasına da katkıda bulunuyoruz. Özellikle 3.yıl için tamamlayıcı sağlık sigortasının yenilemesini yaptığımız büyük çaplı kurumsal şirketler ve grup mensupları olan sigortalılarımızın yoğun memnuniyeti, bizleri de ayrıca mutlu ediyor, verdiğimiz hizmetin kalitesini gösteriyor” dedi.

Nihat Kırmızı, “Pandemi döneminde şirketimiz teminat kapsamı dışında olmasına rağmen sürecin ilk günlerinde sorumluluk bilinci ile COVID-19 tedavilerini teminat altına aldığını duyuran ilk şirketler arasında yer alarak bir kez daha güven tazeledi. Bu süreçte de hastalanan tüm sigortalılarımızın tedavileri eksiksiz karşılandı. Salgın hastalıklar sigortacılık tekniği açısından katastrofik riskler kapsamında olduğundan teminat kapsamı dışında. Ancak tüm dünya ile



birlikte ülkemiz de böyle bir durumla karşılaştığında sektörümüz teminat altında olmamasına rağmen salgın hastalık giderlerini ödeyerek iyi bir sınav verdi. Sigorta sektörüne olumlu bakışın artmasında sağlık sigortasının öneminin ve bilincinin gelişmesinde çok önemli katkı olduğunu değerlendiriyoruz” ifadelerini kullandı.

‘RİSK OLUŞMADAN TEMİNAT ALTINA ALINMALI’

Bu süreçte gerek bireysel gerekse kurumsal müşterilerde tamamlayıcı sağlık sigortalarına talebin arttığına dikkat çeken Kırmızı, “Sigorta risk oluşmadan riski teminat altına almaktır. Bu kapsamda kişilerin sağlıklı iken sigortalanması önem arz ediyor” diye konuştu.

“Ülkemizde sağlık sistemi çok gelişmiş durumda. Sağlık hizmetlerinin sunumunda özel hastanelerin payı da gün geçtikçe artıyor. Özel hastanelerde devlet katkısı olmasına rağmen sağlık hizmetlerindeki yüksek maliyetler nedeni ile hasta payları gün geçtikçe artıyor. Kişiler sağlıklı iken sigorta yaptırdıklarında gelecekte karşılaşacakları yüksek maliyetli hastalıkları teminat altında olacak mali yönünü düşünmeden iyileşmeyi düşünebilecekler. Özellikle şartları yerine getirip 3 yılın sonrasında yenileme garantisi alan sigortalıların teminat kapsamındaki sağlık masrafları için poliçe teminat şartları çerçevesinde endişe etmelerine gerek kalmayacak” şeklinde konuşan Kırmızı, “Ülkemiz sağlık sisteminin gelecekte de sürdürülebilir olması için finansmanında sigorta şirketlerinin giderek artan oranda yer alması kaçınılmaz. Şirketimiz de gelecek dönemde tamamlayıcı sağlıkta büyümeyi hedefliyor” dedi.

Kırmızı, Doğa Sigorta TSS ürünü hakkında, “Şirketimiz tamamlayıcı sağlık ürünlerinde sadece yatarak tedavi, yatarak ve ayakta tedavili planları ile hizmet vermekte, ek teminat olarak da check-up teminatı, diş paketi, erkekler için kontrol PSA, kadınlar için kontrol mamografi olarak geniş bir teminat yapısı sunuyor. Tamamlayıcı sağlık ürünümüzde ihtiyaç olan sağlık hizmetini ekonomik primler ile sunuyoruz. 3 yılı dolduran şartları yerine gelmiş sigortalılarımız için 4. yıl sigortalanmalarında yenileme garantisi teminatı da verilebiliyor. Yenileme garantisi almış olan sigortalı bundan sonraki yenilemelerinde sağlık risklerine ek şart bildirilmeden kendisi yenilediği sürece yaşamı boyunca aynı şartlar ile yenileyebilecek” şeklinde bilgi verdi.

Kırmızı aynı zamanda salgının teminat altına alınmış olmasının bugüne kadar primlerine yansıtmadıklarını, gelecek için de yansıtmamayı amaçladıklarını, primlerin her zaman olduğu gibi sağlık verileri, aktüeryal değerlendirmeler, kişi underwriting verileri ile belirlenmeye devam edeceğini de önemle belirtti.

Pandemi sürecinde sağlığın ve sağlık sigortalarının öneminin daha çok anlaşıldığına dikkat çeken **Doğa Sigorta CEO’su Nihat Kırmızı**, “Pandemi, sağlık sigortasının öneminin ve bilincinin gelişmesinde çok önemli katkı sağladı” dedi.



TARSİM sel felaketinin yaşandığı Giresun'da

Giresun'daki sel felaketinin hemen sonrasında bölgeye giden TARSİM heyeti, hasarın yoğun olduğu bölgeler başta olmak üzere incelemelerde bulundu.



TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, Giresun'da aşırı yağışların sebep olduğu sel felaketi sonrasında Dereli ilçesi başta olmak üzere hasarın yoğun olduğu köylerde incelemelerde bulunarak hasar tespit çalışmalarını yerinde inceledi. Dereli ilçesinde yapılan incelemeler sırasında, Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli ile görüşüldü ve bölgede tarım sigortası yaptıran üreticilerin hasar tespitlerinin en hızlı şekilde gerçekleştirildiği, mağduriyetlerin giderileceği bilgisi aktarıldı. Dereli Kaymakamı Emre Yeşilbaş, Giresun İl Tarım ve Orman Müdürü Muhammet Angın, Dereli İlçe Tarım ve Orman Müdürü Mustafa Uzun ve Giresun Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Halilbeyoğlu ile temaslar sağlanarak, bölgede sel felaketi sebebiyle yaşamını kaybeden vatandaşlar için baş sağlığı ve bölge halkı için geçmiş olsun dileklerinde bulunuldu.

Turunçgillerde sıcak hava zararının kapsama alınmasına yönelik çalışmalar tamamlandı

Akdeniz ve Ege Bölgelerinin sahil şeridindeki turunçgil üretiminin yapıldığı hemen hemen tüm alanlarda Mayıs ayı boyunca etkili olan sıcak hava nedeniyle meyvelerde kuruma ve dökülmeler meydana gelmişti. Söz konusu gelişmeleri takiben, sıcak hava zararının tarım sigortası kapsamına alınmasına ilişkin olarak, Çukurova Üniversitesi Ziraat Fakültesi Bahçe Bitkileri Bölümü'nden Prof. Dr. Turgut Yeşiloğlu'nun teknik koordinatörlüğünde, Batı Akdeniz Tarımsal Araştırma Enstitüsü'nden Dr. Ertuğrul Turgutoğlu, Alata Bahçe Kültürleri Araştırma Enstitüsü'nden Dr. Güçer Kafa ile Tarım ve Orman Bakanlığı ve TARSİM yetkililerinden oluşan proje ekibi kurulmuş; 8 Haziran tarihinde ise Adana'da başlangıç toplantısı gerçekleştirilmişti. Geçtiğimiz günlerde sonuçlanan proje ile ilgili olarak 17 Eylül tarihinde Adana'da gerçekleştirilen toplantıya, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı ve Tarım Sigortaları Havuzu Yönetim Kurulu Üyesi Bekir Engürülü, TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve Genel Müdür Yardımcısı Tufan Özel ile proje ekibinde yer alan yetkililer katıldı. Toplantıda, elde edilen sonuçlar, meteorolojik veriler ışığında, teknik ve aktüeryal açıdan değerlendirilerek, katılımcılarla paylaşıldı.



Trabzon'da hayvan hayat sigortaları %53 arttı

TARSİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi Genel Müdürü Serpil Günal ve beraberindeki heyet, TARSİM Sistemi ve uygulamaları ile Trabzon'da tarım sigortalarının son durumu hakkında açıklamalarda bulundu. Ayrıca, değişen iklim şartları ve doğal afetlerin de etkisiyle şiddetini ve frekansını artıran risklere karşı üretici ve yetiştiricilerin mağdur olmaması için tarım sigortasının ihmal edilmemesi gerektiğine dikkat çekti.

Hayvancılık faaliyetlerinin önemli bir yere sahip olduğu Trabzon'da, sigortalanan büyükbaş ve küçükbaş hayvan sayısının bu yıl bir önceki yıla göre %53'e yakın artış göstererek 48 bin adede ulaştığının altını çizen Günal, küçükbaş hayvan yetiştiricilerinin sigortaya eğiliminin daha fazla olduğunu belirtti ve sözlerine şu şekilde devam etti:

"Ülkemiz için stratejik tarımsal ürünler arasında yer alan fındık ve çay gibi ürünlere ev sahipliği yapan Trabzon ilimizde bu yıl sigortalanan alanların 10 bin dekar olduğu görülüyor. Geçtiğimiz yılın sonuçlarına göre, il genelindeki bitkisel ürün sigortası branşındaki sigortalılık oranı %2. Hâlbuki 1 dekarlık alanda 250 kg üretim gerçekleştiren bir üreticimizin fındık ürününü sigortalatması halinde ödemesi gereken ortalama tutar sadece 28 TL. Yine, 1 dekarlık alanda 2.100 kg üretim gerçekleştiren bir üreticimizin çay ürününü sigortalatması halinde ödemesi gereken ortalama tutar ise 16 TL. Keza, uygun iklim koşulları ve zengin bitki örtüsü özellikleriyle arıcılık faaliyetleri açısından da öne çıkan ilimizde, sigortalanan arılı kovan bu yıl 18 bin adet. Yine, geçtiğimiz yılın sonuçlarına göre arıcılık branşında sigortalılık oranı Türkiye genelinde % 22 civarında. 55 bin TL sigorta bedeli olan 100 adet kovanını sigortalatmak isteyen bir yetiştiricimiz, sabit arıcılıkta 193 TL, gezginci arıcılıkta ise 330 TL ödeyecek. Görülüyor ki, tarım sigortası kesinlikle pahalı bir ürün değil. Tarımsal üretimin kesintisiz olması ve üreticilerimizin gelir kaybı yaşamaması açısından son derece önemli. TARSİM olarak Trabzonlu üreticilerimizin her zaman yanındayız. Bu anlamda kıymetli paydaşlarımızın da desteği ile tarım sigortasının ilerleyen dönemlerde bu ilimizde çok daha iyi noktalara ulaşacağını ve yaygınlaşacağını ümit ediyorum."



Tarım Dünyası programı TARSİM ev sahipliğinde devam ediyor

Şafak Tükle'nin sunumuyla A Para TV'de her Pazar saat 18:00'da yayınlanan Tarım Dünyası Programı, Ekim ayından itibaren TARSİM'in ev sahipliğinde ekranlara gelmeye devam edecek. Programda, tarım dünyasından güncel konu başlıklarının yanı sıra alanında uzman olan konukların görüşlerine yer veriliyor.

TARSİM Genel Müdürü Serpil Günal, Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği Hasar Tespit Komitesi'nde



1951 yılından itibaren, bilgi, tecrübe ve istatistik alışverişi yoluyla sigorta hizmetlerinin iyileştirilmesi ve yaygınlaştırılması hedefleri ile faaliyet gösteren; Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, İsveç ve İsviçre'den kurucu üyeleri olan AIAG'ın bugün 30 ülkeden 100'ün üzerinde üye şirketi bulunuyor. İki yılda bir farklı ülkede düzenlediği kongrelerinde, tarım sigortaları uygulamalarında uluslararası düzeyde karşılaşılan sorunlar, bunlara yönelik çözüm önerileri, tarım faaliyetlerini gelecekte nelerin beklediği ve sigortacılık açısından neler yapılabileceği gibi başlıklar değerlendiriliyor.

TARSİM, 2007 yılında dünyadaki tarım sigortaları ile ilgili gelişmeleri yakından takip etmek ve ülkemizdeki tarım sigortaları sistemi ile uygulamaları hakkında deneyimlerini paylaşmak üzere Uluslararası Tarım Sigortacıları Birliği'nin (AIAG) üyesi oldu. AIAG'ın her yıl farklı ülkede ve üründe düzenlediği hasar tespit seminerine, 2011 yılında Bursa'da ev sahipliği yapma deneyimini yaşadı. Bununla birlikte, 2021 yılının Ekim ayında İstanbul'da 36.'sı düzenlenecek ve dünyadan tarım sigortaları alanında uzman isimleri bir araya getirecek olan AIAG Kongresi'ne de ev sahipliği yapmaya hazırlanıyor.

Ailelerin sağlığı için tamamlayıcı sağlık güvencesi

Sağlık sigortası, bir ailenin ya da bireylerin hayattaki en büyük güvencelerinden biri. Buna karşın, yüksek primler nedeniyle özel sağlık sigortası tercih edilmeyebiliyor. Son yıllarda, özel sağlık sigortasına ekonomik ve kapsamlı bir alternatif sunan tamamlayıcı sağlık sigortaları ülkemizde büyük ilgi görüyor. Anlaşmalı hastanelerde fark ücreti ödenmesinin önüne geçen tamamlayıcı sağlık sigortalarının pek çok avantaj sunduğunu ve en önemlisi ekonomik bir sağlık teminatı isteyen aileler için büyük bir fırsat olduğunu dile getiren Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan, sağlık sigortasının tüm aile bireylerini kapsamasının bir gereklilik olduğunu söyledi. "Tamamlayıcı sağlık sigortası, trafik ve kasko sigortasının haricinde geniş kitlelere yayılan çok değerli bir ürün. Sağlık, hayatın her alanını etkiliyor. Bu nedenle tüm aile üyelerinin sağlık güvencesi altında olması önemli. Tamamlayan Sağlık Sigortası ürünümüzle sağlık güvencesi sunmanın yanı sıra aile bütçesine de ihtiyaca yönelik ürün yapısı sayesinde katkı sağlamayı hedefliyoruz" diyen Erdoğan, "Ray Sigorta Tamamlayan Sağlık Sigortası ile sadece çocukların, belirli bir ek primle, ebeveynleri olmadan sigorta teminatı altına alınabileceğini söyledi. Sağlık sigortası gibi en büyük risklerimizi güvence altına alan bir konuda tüm ailenin sağlığının ve bütçesinin dikkate alınması, buna göre bir planın seçilmesi doğru olacaktır. Eğitim döneminin başladığı bu dönemde sağlık sigortası konusunda alınacak



kararlar her zamankinden daha önemli" şeklinde konuştu.

KAPSAMLI TEMİNAT, GENİŞ HİZMET AĞI

Ray Sigorta'nın Tamamlayan Sağlık Sigortası geniş kapsamı ve avantajlarıyla dikkat çekiyor. Tamamlayan Sağlık Sigortası, SGK ve Ray Sigorta ile anlaşmalı özel hastane ve sağlık kuruluşlarında poliçe kapsamında olan sağlık harcamalarında devlet katılım payı dışında bir fark ödenmemesini sağlıyor. Yatarak tedavi paketi ve yatarak tedavi + ayakta tedavi paketi olarak 2 farklı seçenekle müşterilere sunulan üründe, check-up paketi ve diş tedavi paketi de bulunuyor. 64 yaşından küçük herkesin faydalanabildiği ürünle, sigortalıların 0-18 yaş arasındaki çocukları ebeveynleri olmadan tek başına ek bir prim ile sigorta güvencesine alınabiliyor. 0-18 yaş grubu sigortalılarda, sigorta başlangıç tarihinden itibaren ilk 1 ay içinde bazı hastalıklar ve işlemler için bekleme süresi bulunuyor. Ray Sigorta Tamamlayan Sağlık Sigortası doğum yapacak kadınları da teminat altına alıyor. Belirli bir ek prim karşılığında mevcut teminatlara doğum teminatı da eklenebiliyor. Aynı zamanda, doğum masrafları Ray Sigorta tarafından karşılanan sağlık sorunu olmayan yeni doğan bebekler, doğum tarihi itibari ile 72 saat ile 1 ay arasındaki sürede sigortalandıkları takdirde ömür boyu yenileme garantisine hak kazanabiliyor. Diğer taraftan, sağlık sigortalarında ilerleyen yaşlarda poliçe yenileme konusunda yaşanabilen zorluklara karşı da hareket geçen Ray Sigorta, sigortalılarına ömür boyu yenileme fırsatı sunuyor. Ray Sigorta'dan ilk kez poliçe yaptıran 55 yaşını geçmemiş sigortalılar, 3 yıl boyunca poliçesini yenilemesi ve belirli kıstasları yerine getirmesi durumunda ömür boyunca poliçesini yenileme hakkı kazanıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortasında en çok dikkat edilmesi gereken hususlardan biri de anlaşmalı kurumlar ve hizmet ağı. 81 ilde toplam 3 bine yakın anlaşmalı kurumda geçerli olan Ray Sigorta Tamamlayan Sağlık Sigortası, Türkiye'nin her yanında bulunan 475 hastanede geçerli. Anlaşmalı tüm kurumlar www.raysigorta.com.tr sitesinden kontrol edilebiliyor.

Konu sağlık olduğunda, ailenin her ferdinin bir bütünün ayrılmaz parçası olarak değerlendirilmesi gerektiğini belirten **Ray Sigorta Genel Müdürü Koray Erdoğan**, "Bir ailenin düzeni, devamlılığı ve güven içinde yaşayabilmesini sağlayan en önemli korunma yollarından biri de tüm aile üyelerinin sağlık güvencesi altında olması. Ray Sigorta olarak Tamamlayan Sağlık Sigortası ile ailelerin tüm fertlerini en ekonomik çözümlerle sigorta güvencesi altına girmesini sağlıyoruz" diye konuştu.



VHV'nin Türkiye'ye güveni tam

VHV Reasürans Yönetim Kurulu pandemi nedeniyle uzun bir aradan sonra İstanbul'da bir araya gelerek Türkiye'ye güven mesajı verdi. VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, "Türkiye sigorta sektörü pandemi sürecini iyi yönetirken, geleceğe yönelik de olumlu adımlar atmaya devam ediyor" şeklinde konuştu.

VHV Reasürans Yönetim Kurulu, pandemi nedeniyle yaşanan uluslararası seyahat kısıtlamaları ve karantina önlemleri sonrası altı ayın ardından İstanbul'da bir araya geldi. Yönetim Kurulu Başkanı Thomas Voigt, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dietrich Werner, Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO Maximilian Stahl, Yönetim Kurulu Üyeleri Fatih Ağacık, Gülen Özaktürk ve Okan Utkueri'den oluşan VHV Reasürans Yönetim Kurulu ağustos ayı sonunda İstanbul'da gerçekleşen toplantıda, VHV Grubu'nun Türkiye'ye olan güveninin tam olduğuna dikkat çektiler.

Almanya'nın önde gelen sigorta gruplarından VHV Allgemeine Versicherung AG'nin Yönetim Kurulu Üyesi ve grubun Türkiye'deki reasürans iştiraki VHV Reasürans'ın faaliyete başladığı günden bu yana Yönetim Kurulu Başkanlığını yapan Thomas Voigt, uzun bir aradan sonra İstanbul'da bulunmanın çok önemli olduğuna dikkat çekerek, "Grubumuz Türkiye'nin hem ekonomik hem de sosyal gelişimini yakından takip ediyor. Başta Avrupa olmak üzere gelişmiş birçok ülkenin sigorta sektörlerinin olumsuz etkilendiği bir dönemden Türkiye sigorta sektörünün küresel salgından güçlenerek çıktığını görmek bizleri mutlu ederken, VHV olarak buradaki şirketimizin ülke sigortacılığının istikrarlı gelişiminin bir parçası olması ise geleceğe yönelik umutlarımızı daha da güçlendiriyor" dedi.

TÜRKİYE'DE YERLİ BİR MARKA OLARAK KONUMLANDIK

VHV Allgemeine Versicherung AG Yönetim Kurulu Üyesi ve VHV Reasürans Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dietrich Werner ise, Türkiye'nin bulunduğu coğrafi konum nedeniyle grubun büyüme stratejisinde kilit ülkelerden biri olduğunun altını çizerek, "2016 yılında yerli bir reasürans şirketi olarak konumlanıp, Almanya'daki uzmanlığımız ve finansal gücümüzle yenilikçi çözümler ve risk danışmanlığı sunarak Türkiye sigorta ve reasürans pazarına hizmet etmeye başlama kararımızın ne kadar doğru bir karar olduğunu görmek bizleri gururlandırıyor" diye konuştu.



Soldan sağa; Orkide Yıldız Etiler, Fatih Ağacık, Sebastian Reddemann, Gülen Özaktürk, Dietrich Werner,Thomas Voigt ve Maximilian Stahl.

EKİBİMİZE MORAL DESTEK OLDU

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl da, grup yönetiminin önemli isimleriyle İstanbul'da toplanmalarının kendileri için çok önemli olduğuna dikkat çekerek, "Türkiye'deki başarılı performansımız Almanya tarafından yakından takip ediliyor ve büyük destek görüyor. Bu nedenle üst yönetimimizin İstanbul'a gelmesi her geçen gün büyüyerek güçlenen ekibimize de moral destek oldu. Üst yönetimiz hızla gelişen Türkiye sigortacılığını yakından görme fırsatı yakalarken, toplantılarımızda şirketimizin önümüzdeki dönemdeki büyüme stratejimizi ve 2021 hedeflerimizi masaya yatırma imkanı bulduk" dedi.

KAMU SİGORTA ŞİRKETLERİNİN BİRLEŞMESİ ÖNEMLİ BİR ADIM

VHV Reasürans CEO'su Maximilian Stahl, uzun zamandır çalışmaları devam eden ve sektörün yakından takip ettiği kamu sigorta şirketlerinin tek çatı altında birleşmesinin eylül ayı başında sonuca ulaşmasının ülke sigortacılığı açısından önemli bir gelişme olduğunu söyledi. Kurulan Türkiye Sigorta ile Türkiye Hayat Emeklilik şirketlerinin sektörde daha rekabetçi bir ortam yaratacağını ifade eden Stahl, "Son bir yılda ülke sigortacılığında önemli adımlar atıldı. Söz konusu şirketlerin birleşmesi de bu adımların önemli bir parçası. Bu birleşmenin sektörün verimliliği artırmasını ve maliyetleri düşürüp sektöre daha fazla bir dinamizm kazandırmasını, Türkiye sigorta sektörünün küresel rekabette de hak ettiği yerlere çıkmasını ümit ediyoruz" diye konuştu.

VHV Reasürans'ta finansın başına Orkide Yıldız Etiler atandı

VHV Reasürans'ın Türkiye'de faaliyete başladığı günden bu yana Chief Financial Officer (CFO) ve Yönetim Kurulu üyeliğini yapan Gülen Özaktürk 30 Eylül 2020 tarihi itibarıyla grupla yollarını ayırdı. Gülen Özaktürk'ün yerine ise 1 Ekim 2020 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere Orkide Yıldız Etiler atandı. Orkide Yıldız Etiler aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi de oldu. Orkide Yıldız Etiler, Çukurova Üniversitesi İngilizce İşletme bölümünden 2003 yılında lisans ve 2006 yılında Yüksek Lisans derecesi almıştır. Halen doktora tez çalışmalarına devam etmektedir. İş hayatına 2004 yılında Şişecam Topluluğu Cam Ambalaj Grubunda başlamış, planlama, maliyet muhasebesi, bütçe kontrol, finansal muhasebe, departmanlarında çalışmıştır. 2014-2017 yılları arasında Chemours Türkiye'de; global olarak yürütülen Dupont & Chemours bölünme süreçleri ve Chemours TR start up şirket kuruluşunun vergi, muhasebe, denetim süreçlerinde aktif olarak çalışmış ve bu sürecte Birleşik Krallıklar, Romanya, Pakistan, Polonya, Güney Afrika, İsviçre gibi ülkelerin bulunduğu EMEA bölgesinin finansal süreçlerinde sorumluluklar almıştır. 2017 yılında VHV Reasürans A.Ş. bünyesine vergi ve muhasabe müdürü olarak katılmıştır.



Koru Sigorta, spora ve sporcuya verdiği desteği sürdürüyor

Koru Sigorta, spora ve sporcuya verdiği desteği sponsorluk anlaşmaları ile kanıtlıyor. Binicilikten ralli sporuna kadar birçok spor branşında sponsorluk desteği sunan Koru Sigorta, sporculara manevi sigorta desteği görevini üstleniyor.

Sektörde büyümeye ve yükselmeye devam eden Koru Sigorta, spora ve sporcuya verdiği önemi de her geçen gün giderek artırırken, yaptığı sponsorluk anlaşmaları ile sporcuların ülkemizdeki ve uluslararası spor müsabakalarında destekçisi olduğunu kanıtlıyor. Çıkış noktasını ülkemizde sporun öneminin artması ve gelişmesi olarak belirleyen Koru Sigorta, sporcuların manevi sigortası oluyor. Sponsorluk desteği bulmakta zorlanan farklı branşlardaki sporcuları yalnız bırakmayan ve maddi manevi tüm olanakları ile onların yanında olan Koru Sigorta, bu alandaki ilk faaliyetlerine binicilik sporundaki sponsorlukları ile başladı. Türkiye Binicilik Federasyonu'nun (TBF) resmi sponsoru olarak bu alanda destek sunmaya başlayan Koru Sigorta son olarak, Bursa Atlı Spor Kulübü'nde, Türkiye Şampiyonası Engel Atlama Yarışmaları kapsamında Koru Sigorta Kupası müsabakası düzenledi. Binicilik sporunun yaygınlaşmasını sağlamak ve binicilerin uluslararası arenada da ülkemizi başarıyla temsil etmelerine destek olmayı ve seyirci potansiyelini artırmak amacıyla TBF ile ortak paydada buluşan ve çalışmalar yürüten Koru Sigorta, etkinlik sponsorluğunun yanı sıra başarılı sporculara da sigorta güvencesi sağlıyor.



Ralli pilotu Özlem Uludağ Gülcan, TOSFED tarafından düzenlenen 2020 FIA Dünya Ralli Şampiyonası 5. yarışı olan Türkiye Rallisi'ne Koru Sigorta sponsorluğu ile katıldı. 18-20 Eylül 2020 tarihleri arasından Marmaris'te kapılarını aralayan şampiyonada Gülcan, yarışmaya katılım gösteren tek Türk kadın ralli pilotu oldu.

RALLİ PARKURUNDA

İlk olarak ralli pilotu olan Özlem Uludağ Gülcan ile imzaladıkları sponsorluk anlaşması ile bu alana adım atan Koru Sigorta, bu sponsorluk ile birlikte motor sporlarını geniş kitleler ile buluşturmayı ilk hedef olarak belirlemişti. Aynı zamanda bir Koru Sigorta acentesi olarak sigorta sektöründe de boy gösteren Özlem Uludağ Gülcan, erkeklerin sayıca fazla olduğu ralli sporunda adından söz ettirmeyi başararak girdiği tüm yarışlarda finişe ulaştı ve çok kez En İyi Kadın Pilot unvanına layık görüldü. Gülcan son olarak TOSFED (Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu) tarafından düzenlenen 2020 FIA Dünya Ralli Şampiyonası'nın 5. yarışı olan Türkiye Rallisi'ne katıldı. 18-20 Eylül 2020 tarihleri arasından Marmaris'te kapılarını aralayan şampiyonada Gülcan, yarışmaya katılım gösteren tek Türk kadın ralli pilotu oldu. Sigortacılığın ralli sporunda sağladığı avantajlar ile ilgili yorumlarda bulunan Özlem Uludağ Gülcan, "Sigortacılık her şeyden önce bir organizasyon, planlama ve yaptığın işi sonuna kadar sorumluluğunu alıp takip etmektir. Bu meslekte öğrendiğim bu çalışma prensibini faydalarını yarışlarda çok gördüm. Hiçbir işi şansa bırakmadan risk analizi yapmak benim 2019 Türkiye Ralli Kadın Pilotlar birinciliğimi kazanmam da en büyük etken olduğunu söyleyebilirim. Ayrıca 2019 yılında bana sponsor olan Koru Sigorta ile olan iş birliğimiz yarışabilmemdeki en büyük etkendi. 2020 yılı boyunca da devam eden destekleri dahilinde daha büyük hedeflere odaklanıyorum.
Bu sayede bana bu fırsatı veren değerli sponsorlarıma teşekkürü bir borç bilirim" diye konuştu.

AĞRI DAĞI ZİRVESİNDE

Koru Sigorta, sponsorluk desteğini sporun her alanında boy gösteren sporculara sağlayarak, destekçisi olduğunu kanıtlıyor. "Hep Yanınızda" sloganı ve anlayışı ile yola çıkan Koru Sigorta'nın gerçekleştirdiği bir diğer sponsorluk ise dağcılık sporu oldu. Saha Denetim Uzmanı olarak görev yapan Arif Elkovan'a sponsor olarak Ağrı Dağı'na tırmanışında destek oldu. Elkovan, 5 bin 136 metre yüksekliğe sahip olan ve Türkiye'nin en yüksek noktası olma özelliğini taşıyan Ağrı Dağı'nın zirvesine sağlıklı bir şekilde çıkma başarısına ulaşarak Koru Sigorta bayrağını dalgalandırdı.



Koru Sigorta, binicilik sporunun yaygınlaşmasını sağlamak, binicilerin uluslararası arenada da ülkemizi başarıyla temsil etmelerine destek olmak ve seyirci potansiyelini artırmak amacıyla TBF ile ortak çalışmalar yürütüyor.



Koru Sigorta, Saha Denetim Uzmanı olan Arif Elkovan'a sponsor olarak Ağrı Dağı tırmanışına destek verdi.

Quick Sigorta'nın aktif büyüklüğü 2 milyar TL'yi aştı

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "2019 yılında 116 milyon lira olarak açıkladığımız net kârımızı bu yılın ilk 6 ayında aştık ve net kârımız ilk 6 ay için 134 milyon lira olarak gerçekleşti" ifadelerini kullandı.

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "2019 yılında 116 milyon lira olarak açıkladığımız net kârımızı bu yılın ilk 6 ayında aştık ve net kârımız ilk 6 ay için 134 milyon lira olarak gerçekleşti. Öz sermayemiz 2019 yılına göre %63 artarak 344 milyon lira seviyesine yükseldi, aktif büyüklüğümüz 2 milyar lira seviyesini aştı" ifadelerini kullandı.

Quick Sigorta'dan yapılan yazılı açıklamada görüşlerine yer verilen Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, şirketin ilk yarı finansal sonuçlarına ilişkin bilgi verdi.

Kuruluşundan itibaren istikrarlı bir büyüme sürecinde olan Quick Sigorta'nın geride kalan 3 yıl içinde aynı zamanda bir test sürecinden geçtiğini belirten Yaşar, şunları kaydetti:

"Gerek ülkemizin gerekse sektörün yaşadığı son derece önemli gelişmeler karşısında ekibimiz oldukça verimli bir süreç geçirdi. Zorlu dönemlerde yeni ürünler, hızlı karar alma ve etkili acente-toplum-şirket etkileşimi sayesinde istikrarlı büyümemiz devam ediyor. 30.06.2020 tarihli finansal tablolarımıza göre, öz sermayemiz 2019 yılına göre %63 artarak 344 milyon lira seviyesine yükseldi, aktif büyüklüğümüz 2 milyar lira seviyesini aştı.

Quick Sigorta'nın aktif büyüklüğü içinde yatırım portföyü yaklaşık 1 milyar 750 milyon lira olarak gerçekleşti. Nakit ve nakit benzeri varlıklar ise 1 milyar 568 milyon lira düzeyine ulaştı. Bu neticeler yoğun çalışma ve planlama süreçlerimizin son derece verimli sonuçlar verdiğini gösteriyor."



Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, etkili acente-toplum-şirket etkileşimi sayesinde istikrarlı büyümelerinin devam ettiğini söyledi.

'SEKTÖR ORTALAMASININ ÜZERİNDE BÜYÜDÜK'

Sigorta sektörünün aynı dönemdeki finansal tabloları ile ilgili bilgi veren Ahmet Yaşar, Quick Sigorta'nın sektör ortalamasının üstünde bir performans gösterdiğini bildirdi.

Yaşar, 2020 yılı Haziran sonu itibarıyla, hayat-dışı sigorta sektörü öz sermayesinin 2019 yılına göre %16,5'lik bir artış ile 21,8 milyar lira olduğunu aktararak, şu bilgileri verdi:

"Aynı dönem itibarıyla, sektörün aktif büyüklüğü yaklaşık 86 milyar 500 milyon lira olarak gerçekleşti. Böylece 2019 yıl sonuna göre sektörün bilanço büyüklüğü %12 arttı. Quick Sigorta ise aynı dönemde aktif büyüklüğünü yaklaşık %35 büyütmeyi başardı.

2020 yılının ilk 6 ayında sektörün öz sermaye kârlılık oranı %16,5 iken, Quick Sigorta %63 öz sermaye kârlılığı elde ederek hayat dışı sektör ortalamasının üzerinde performans gösterdi.

Üretime bakıldığında ise sektörün 2019 yılının ilk yarısındaki üretimi 27,1 milyar lira iken 2020 yılının ilk yarısında %15 büyüyerek 31,1 milyar lira oldu. Quick Sigorta'da ise aynı dönemde prim büyüme oranı %41 olarak gerçekleşti. Böylelikle 30.06.2020 tarihi itibari ile şirketimizin bilanço büyüklüğü, öz sermaye büyüklüğü ve prim üretimi hayat dışı sektörün üzerinde büyümeyi başardı."

HAYAT DIŞI PAZAR PAYI %2.7

Quick Sigorta'nın 2020 yılının ilk yarısında yaklaşık 859 milyon lira prim ürettiğini belirten Ahmet Yaşar, hayat dışı sektörün prim üretiminin yaklaşık 31 milyar 200 milyon lira olduğunu ifade etti.

Yaşar, "Böylece Quick Sigorta'nın pazar payı %2.7 seviyesine ulaştı. Aynı dönemde yatırım gelirlerimiz 156 milyon lira seviyesine yükseldi. Bu rakam 2019 yılı geneli için 140 milyon lira idi. 2019 yılında 116 milyon lira olarak açıkladığımız net karımızı bu yılın ilk 6 ayında aştık ve net karımız ilk altı ay için 134 milyon lira olarak gerçekleşti" bilgisini paylaştı.



Türkiye'nin ilk online Insurtech Zirvesi'nde "Quick Sigorta" desteği

Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar ve Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey; Şirket Ortağım Partneri Adem Duman, APY Ventures'ten Mustafa Keçeli; AcerPro Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Acer ve Yıldız Teknopark Genel Müdür Yardımcısı İsa Turgut İnci yarışma jürisinde yer aldı. Bu etkinlikte ön elemeyi geçen 10 insurtech girişimcisi 5 dakika içerisinde ürünlerini tanıttı.

KAZANANLAR LUMNION VE COSURE OLDU

Aynı puanı alan Veri Analizi ve Yapay Zeka Startup'ı "Lumnion" ile risk dağıtım çözümü olan "CoSure"un birinci olduğu InsurTech Demo Day'de; Fiyat Analizi Yapay Zeka Çözümü B2Metric.AI ikinci; Video Asistans hizmeti veren 11Sight ise üçüncülüğü elde etti. Kazananlar, 16 Eylül'de yapılan Global Insurtech Zirvesi'nde dünyanın her yerinden gelen insurtechler ile birlikte yarışıp, kendilerini tüm dünyaya tanıtabildiler.



GENÇLERE YATIRIM YAPIYORUZ

Quick Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Pınar Güzey; "Quick Sigorta olarak ilk günden beri hem gençlere hem de teknolojiye yatırım yapıyoruz. Sektörün geleceğini de teknolojide ve gençlerde görüyoruz. Insurtechler buna en güzel örnek. Geçen sene sponsor olduğumuz Global Insurtech zirvesine bu sene de sponsoruz. Insurtech Zirvesi öncesinde yapılacak Demoday'de ise ülkemizden katılan tüm insurtechleri dinleyip, jürimizle birlikte kazananları belirledik" dedi.

KÜRESEL ÇAPTA INSURTECH ETKİNLİĞİ

Dünyanın en büyük insurtech etkinliklerini düzenleyen ITC ve DIA, yerel sigorta alanındaki yeni gelişmeleri ve insurtech inovasyonundaki en son gelişmeleri vurgulayarak; dünya çapında 30'dan fazla bölgesel, sanal durak düzenledi. 16 Eylül'de Türkiye durağına InsurTech Hub ev sahipliği yaptı. Ekim ayında bu alandaki son etkinlik ise Las Vegas'ta düzenlenecek dünyanın en büyük insurtech zirvesi olan ITC Global. 19-21 Ekim'de online olarak gerçekleşecek bu etkinlikte en son insurtech gelişmeleri ve sigortacılıkta inovasyonlar anlatılacak.

InsurTech HUB ev sahipliğinde, Yıldız Teknopark'ın desteğiyle yapılan insurtech festivalinin ilk etkinliği Online InsurTech Demo Day oldu. Quick Sigorta sponsorluğunda 10 Eylül'de gerçekleşen yarışma için yaklaşık 100 başvuru alındı.

Corpus Sigorta 8 ayda 87 milyon lira net kâr elde etti

Maher Holding bünyesinde 2 yıl önce faaliyete başlayan Corpus Sigorta 2020 yılı 8 aylık finansal verilerini açıkladı. Kurulduğu günden bu yana Corpus Sigorta'nın farklı sektörler için özel çözümler üreten, hızlı ve verimli bir çalışma modelini benimsediğini aktaran Ahmet Yaşar, "Maher Holding Sigorta Grubu bünyesinde bulunan Quick Sigorta ve Corpus Sigorta temelde ortak prensipler çerçevesinde faaliyet gösteriyor. İş ortaklarını, sigortalılarını ve dağıtım kanallarını tüm iş süreçlerinde merkeze alan bu yaklaşım her iki şirketimizin de istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme gerçekleştirmesini sağladı" şeklinde konuştu.

KURUMA ÖZEL ÜRÜN SUNUYOR

Ahmet Yaşar, Corpus Sigorta'nın birçok açıdan farklı özellikler ile ön plana çıktığını belirterek, "Corpus Sigorta güçlü iş kabul ve yüksek reasürans kapasitesi ile ön plana çıkıyor. Sigortalıya ve sigorta aracısına önceden hazırlanmış, hazır ürünler ile değil, anında terzi işi, talep edilen çözümü üreten güçlü kapsama ve yüksek kapasitede güvence sağlayan çözümler sunuyor. Corpus Sigorta aynı zamanda sigorta brokerleri ve acentelerinin riski ve kendini detaylıca anlatma fırsatı bulduğu bir platform olarak ön plana çıkıyor. Bu durumda broker ve acenteler oldukça teknik risklerini, dar bir kalıba sığdırmak gibi çok konforlu olmayan bir modelden, riskleri kendi çerçevesine oturtarak güvence altına almak gibi son derece konforlu bir model içinde hareket ediyor" dedi.

Corpus Sigorta'nın ağustos ayı itibarıyla toplam aktif büyüklüğünün 2019 yıl sonuna göre %21 artarak 497 milyon lira seviyesine ulaştığını belirten Ahmet Yaşar, "Toplam kâr ise bir önceki yıl sonuna göre yaklaşık 8 kat artarak 87 milyon lira seviyesine ulaştı" dedi.

CORPUS SİGORTA'DAN GÜÇLÜ REASÜRANS YAPISI

Corpus Sigorta'nın reasürans yapısı ile ilgili bilgi veren Ahmet Yaşar, "Şirketimiz, reasürans koruması temininde A rating ve üzeri kredi notuna sahip reasürörleri tercih ederek güçlü reasürans yapısı ile hizmet vermeyi hedeflemiştir.
Bu doğrultuda reasürans anlaşmalarımıza Hannover Re liderlik yapmakta olup, Odyssey Re, Ms Amlin AG, Mapfre Re, XL Re Europe SE (Axa XL), Milli Reasürans T.A.Ş. de programımıza destek veren reasürörlerimizdendir" dedi.

200 YILLIK ULUSLARARASI SİGORTA TECRÜBESİ

Corpus Sigorta'nın 1989 yılında Gothaer Alman Sigorta şirketi tarafından kurulduğunu ve daha sonra Demir Sigorta, Türkland Sigorta gibi önemli markalar ile faaliyet gösterdiğini belirten Ahmet Yaşar, "Bu anlamda Corpus Sigorta markasının arkasında 200 yıllık uluslararası, 30 yıllık yerel bir tecrübe ve birikim var. Ayrıca Türkland Sigorta adı altında faaliyet gösteren şirketi 2018 yılında Maher Holding bünyesine kattığımızda aynı zamanda bir ilke imza attık. Bu satın alma, Türk sigortacılık tarihinde yabancı bir sigorta şirketinin yerli bir sigorta grubu tarafından satın alınması anlamında bir ilk oldu" dedi.

Corpus Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Vekili Ahmet Yaşar, Corpus Sigorta'nın 2020 ilk 8 aylık finansal verilerinin, doğru bir strateji uygulandığının temel göstergesi olduğunu belirterek, "Sektörlere özel yaklaşım ve çözüm odaklı ürünler, 2020 ilk 8 ay itibarıyla 87 milyon lira net kâr ve %107 sermaye yeterliliği sağladı. Aktif büyüklük ise geçen yıla oranla %21 artarak 497 milyon lira düzeyine ulaştı" dedi.

ABD'li sigortacılar çalışan bulmakta zorlanıyor

Pandemiyle beraber ABD'de işsizlik tepe noktasına ulaşmış olsa da, sigorta şirketleri yeni çalışanlar bulma konusunda zorluk yaşıyor.



Yeni bir yıla yaklaşırken varolan pozisyonları doldurmak ya da yeni pozisyonlar oluşturmak isteyen ABD'li sigortacılar ilginç bir sorunla karşı karşıya. Aon ve The Jacobson Group'un beraber yaptığı araştırmaya göre COVID-19 pandemisiyle beraber işsizliğin rekor seviyeye ulaştığı ABD'de sigortacılar sektörde yeni çalışan bulmakta zorluk çekiyor.
Araştırmaya dahil olan şirketlerin %83'ü, gelecek 12 ay içerisinde personel sayısını artırmayı planlıyor. Ancak, araştırmada masaya yatırılan 11 fonksiyonel alanın 8'inde yeni işe alımlarda bir önceki yıla göre sıkıntı yaşandığı belirtiliyor.

PANDEMİDE BİLE ÇALIŞAN BULMAK KOLAY DEĞİL

Araştırmayı gerçekleştiren şirketlerden The Jacobson'ın CEO ortağı Gregory Jacobson, sektörün ekonomi içerisinde diğer sektörlere göre oldukça istikrarlı bir performans gösterdiğini ve sigortacıların en iyi yetenekleri kapmak için iştahlarının devam ettiğini belirtiyor. "Pandemi dönemi de olsa işe alımlar kolaylaşmadı" diyen Jacobson, bazı alanlarda işe alma süreçlerinin kolaylaşmak bir yana eskisinden daha da zorlaştığını söylüyor. Gelecek 12 ay boyunca istihdamın artacağını belirten Jacobson, bu artışın önceki dönemlere göre daha yavaş ilerleyeceği düşüncesinde.
ABD sigorta sektörünün şu anki istihdam planlarını devam ettirmesi durumunda, sıradaki işe alım dalgası ancak sınırlı boyutlarda gerçekleşebilecek. Araştırmaya göre, mevcut planlarla önümüzdeki 12 ay içerisinde sektördeki çalışan sayısı sadece %1 artacak.

İSTİHDAM ALANI TEKNOLOJİ VE UNDERWRITING

Araştırmaya katılan şirket temsilcilerinin işe alımlarda yoğunlaşacaklarını belirttikleri alanlar teknoloji, underwriting ve analitik alanları oldu. Araştırmada, yeni çalışan alımını tetikleyen faktörler ise başlıca iş hacminin artması ve mevcut personelin azlığı olarak yer alıyor.
Şirketlerin %60'ı bir önceki yıla göre cirosunu artıracağı düşüncesinde.
Bu rakam bir önceki araştırmaya göre beklentilerde %20'lik düşüşe işaret ediyor. Yaklaşık %30'luk bir kesim işlerin düz bir zeminde devam edeceğini söylüyor. Dikkat çeken nokta ise, ne düşüş ne de artış bekleyen bu kesimin ortalamasının 6 ay önceki araştırmaya göre %20'ye yakın oranda artmış olması.
The Jacobson ve Aon'un 6 ayda bir sıklıkla gerçekleştirdikleri ABD Çalışan Görünümü Araştırması, 2009 yılından bu yana kesinti olmadan devam ediyor. Araştırma sorumluluarı sigorta sektörünün her branşındaki şirketlerin istihdam projeksiyonlarını ve cirolarını takip ediyor ve sektörün istihdam iştahını ve trendlerini ortaya çıkarıyor.

Hannover Re: Reasürans fiyatları 2021'de artışını sürdürmeli

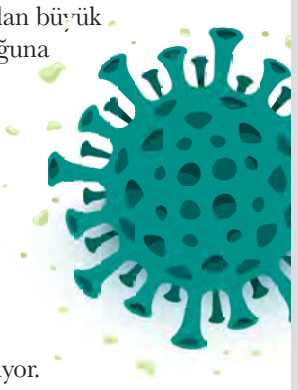
Süregelen COVID-19'un yarattığı hasarlar ve düşük faiz oranı ortamı karşısında Hannover Re, reasürans fiyatlarının artışının 2021 yılında devam etmesinin gerekli olduğuna dikkat çekti. 1 Ocak 2021 tarihli reasürans anlaşmalarında Hannover Re, hayat dışı reasürans tarafında önemli fiyat artışlarını beklediğini açıkladı.
Düşük faiz oranlarının uzun süre seyrini koruyacağını söyleyen Hannover Re CEO'su Jean-Jacques Henchoz, "Teknik kârlılığın yatırım gelirindeki düşüşünü dengelemek için daha da fazlasını yapmak gerekecek. Bu eksende hem sigorta hem de reasürans tarafında yaşanacak fiyat artışları Ocak ayı ve sonrasında büyük önem taşıyor" dedi.
Hannover Re İcra Kurulu Üyesi Sven Althoff ise "COVID-19 salgını; 11 Eylül saldırıları, Katrina, Wilma ve Rita kasırgalarıyla karşılaştırılabilecek kadar sektörü değiştirdi. Pandeminin neden olduğu hasarlar uzun vadede netleşecek" açıklamalarında bulundu.

Moody's: Küresel reasürans piyasası kayıplar yaşayacak

Küresel reasürans piyasasına bakışını durağandan olumsuza çeviren Moody's, COVID-19'un yarattığı bütçe kaybının, yeni kayıpların oluşmasına da zemin hazırladığını açıkladı.
Derecelendirme kuruluşu Moody's, küresel reasürans piyasasına bakışını durağandan olumsuza çevirdi.
Şirket, 2020 yılına damgasını vuran COVID-19'un ardından birçok sektör oyuncusunun olağanüstü durumlar için ayırdıkları yıllık bütçelerini tüketmiş olduğunu belirtirken bu durumun da yeni kayıplara zemin hazırladığını açıkladı.
Moody's, COVID-19'un kaynaklı olarak Mart ayında başlayan ekonomik kesintilerin yarattığı kayıpların reasürörlere etkisinin ek ücretler olarak geri döneceğini söylüyor. Salgının yarattığı belirsizliğin yanı sıra Moody's, iş durmaları ve sigortalıların şirketler ile yaşadığı anlaşmazlıkların süreci daha da belirsiz hale götürdüğünü savundu.
Moody's, reasürans fiyatlarının yükseliş eğilimi gösterirken bunun daha fazlasına da ihtiyaç olduğunu belirtti. Şirket, 2018'den beri artış gösteren bu fiyatlar 2020 yılında yaşanan COVID-19 kaynaklı kayıpları dengelemek için bu oranların daha da artması gerektiği savunuyor. Bu fiyat artışının 2021 yılına kadar devam edeceği tahmin edilirken, Moody's şirketlerin çoğunun fiyatlarında %5 veya daha fazla artışa gideceğini tahmin ediyor.

İKLİM DEĞİŞİKLİKLERİ RİSKİ

İklim değişikliğinin reasürans piyasasına etkileri ile ilgili de tahminlerde bulunan Moody's, uzun vadeli olan iklim değişikliği krizinin yaklaşmakta olan büyük bir sorun olduğuna da değiniyor. Sıcaklıkların artışı ve deniz seviyelerinin yükselmesi hava olayları ile ilgili felaketlerin yaşanma riskini de artırıyor.



Şirket, reasürörler için afet risklerinin değerlendirilmesi, ölçülmesi ve önlenmesi ile ilgili bir dizi risk yönetimi sorununun reasürans şirketlerinin yıl sonu raporlarında değişiklik yaratacağını aktarıyor.

Munich Re pandemi hasarlarına karşı işletmeleri korumayı bırakıyor

Bloomberg'in haberine göre küresel reasürans şirketi Munich Re artık işletmelere salgın kaynaklı hasarlara karşı teminat sağlamayacak. Alınan bu kararda ise şirketin COVID-19 salgını nedeniyle 2020'nin ilk yarısında 1,5 milyar euroluk bir zarar kaydetmesinin etkili olduğu görülüyor.
Mali sonuçlarının bu yılın başlarında açıklanmasının ardından Munich Re, zararının büyük çoğunluğunun etkinlik iptali/ertelemesi ve iş durmalarından kaynaklandığını açıkladı. Munich Re Reasürans Müdürü Torsten Jeworrek verdiği röportajda, "İlerleyen süreçte pandemi riskinin hayat dışı tarafta teminat altına alınıp alınamayacağını araştırıyoruz" dedi. Şirket pandemi riskini hayat tarafında teminat kapsamına almıştı.
Sokağa çıkma yasaklarının geri gelmesi ile kritik bir sürece girilebileceğini söyleyen Jeworrek, COVID-19 kaynaklı zararların bu yıl içerisinde telafi edileceğini aktardı.

Sigorta şirketleri ve yatırım fonlarındaki gider vergisi bilmecesi

Yaklaşık 11 yıldır kambiyo (döviz) satış muamelelerine ilişkin BSMV (banka ve sigorta muameleleri vergisi ya da kambiyo gider vergisi) oranı yüzde sıfır olarak uygulanmaktayken, 15 Mayıs 2019 tarihinde bu oran önce bir Cumhurbaşkanlığı Kararıyla binde 1 olarak belirlenmiş, daha sonra 7194 Sayılı Kanun ile binde 2'ye çıkarılmış, 24 Mayıs 2020 tarihinde ise yine bir Cumhurbaşkanlığı Kararıyla yüzde 1'e yükseltilmişti. Bu uygulamanın istisnaları olarak da bazı işlemlerde hesaplanması gereken BSMV'nin oranı binde 0 (sıfır) olarak belirlenmişti.
BSMV oranlarının belirlendiği söz konusu Cumhurbaşkanlığı Kararlarında, bankalar ve yetkili müesseselerin kendi aralarında veya birbirlerine yaptıkları kambiyo satışları için yukarıdaki oran yüzde sıfır olarak belirlendi. Bu belirleme haricinde bu konuda Cumhurbaşkanlığı kararlarının hiçbirinde ya da 7194 Sayılı Kanun'da bankerler ya da sigorta şirketleri için ayrı bir belirleme yapılmadığını belirten EY Vergi Bölümü, Finansal Hizmetler Kıdemli Müdürü Merih Tümkaya, sigorta şirketleri ve yatırım fonlarının kambiyo gider vergisi mükellefiyetlerinin genel düzenlemeler çerçevesinde değerlendirilmesi gerektiğini söyledi:

EMEKLİLİK YATIRIM FONLARINDA VERGİLENDİRME

"Yatırım fonları tüzel kişiliği bulunmayan mal varlıklarıdır. Ancak tüzel kişiliği olmamasına rağmen bu fonlar vergi uygulamalarında tüzel kişiliği haiz bir sermaye şirketi kabul ediliyor. Dolayısıyla yatırım fonları diğer sermaye şirketleri gibi vergi mükellefidirler.
90 sayılı Kanun Hükmünde Kararnameye göre Gider Vergileri Kanunu'nun 28. maddesinin ikinci fıkrasında belirtilen muamele ve hizmetlerden herhangi birini esas iştigal konusu olarak yapanlar Gider Vergileri Kanunu uygulanmasında banker sayılıyor.
Emeklilik yatırım fonları ve menkul kıymet yatırım fonları Sermaye Piyasası Kanununun verdiği yetki ve izin çerçevesinde, Gider Vergileri Kanunu'nun 28. maddesinin ikinci fıkrasında belirtilen muamele ve hizmetlerden olan menkul kıymetlere ilişkin işlemleri esas iştigal konusu olarak yaptıklarından, bu fonlar Gider Vergileri Kanunu uygulamasında banker kabul ediliyor. Bu nedenle banker olarak kabul edilen söz konusu fonların bu işlemleri BSMV'ye tabi, diğer işlemler ise KDV'ye tabidir.
Gider Vergileri Kanunu'nun 29/t maddesi uyarınca, emeklilik yatırım fonlarının para ve sermaye piyasalarında yaptıkları işlemler nedeniyle elde ettikleri paralar BSMV'den istisnadır.
Dolayısıyla uygulamada bu fonlar, gerçekleştirdikleri belli muamelelerden dolayı BSMV mükellefi olmakla birlikte, BSMV'ye tabi olan ancak istisna kapsamında olmayan bir işlemi bulunmadığından BSMV hesaplamıyorlar.
Bununla birlikte kambiyo alım ve satım muameleleri de özü itibarıyla Gider Vergileri Kanunu kapsamındadır. Ancak bir bankerin gerçekleştirdiği bu işlemin BSMV kapsamında olabilmesi için, bankerin bu işlemleri esas iştigal konusu olarak yapıyor olması gerekiyor.
Bu nedenle, Gider Vergileri Kanunu uygulamasında banker kabul edilen emeklilik yatırım fonlarının gerçekleştirdiği kambiyo alım ve satım muamelelerinin BSMV kapsamında olup olmadığının analiz edilebilmesi için fonların bu işlemleri esas iştigal konusu olarak yapıp yapmadıklarının değerlendirilmesi gerekiyor.
Emeklilik yatırım fonlarının fon portföylerinin hangi yatırım araçları ve işlemlerden oluştuğu, Emeklilik Yatırım Fonlarının Kuruluş ve Faaliyetlerine ilişkin Esaslar Hakkında Yönetmeliğin 5. Maddesinde yer alıyor. Söz konusu maddede 'kambiyo' fon portföyünü oluşturan bir yatırım aracı ya da işlem olarak sayılmıyor. Dolayısıyla, bu fonların, kambiyo alım ve satım muamelelerini esas iştigal konusu olarak yaptıklarını söylemek zor. Bu nedenle bu fonların gerçekleştirdikleri kambiyo alım ve satım muameleleri BSMV kapsamında değildir. Nitekim Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından Türkiye Sigortalar Birliği'ne verilen 29.06.2020 tarih ve 70903105-180[29/03-12]-E.72788 sayılı muktezada da benzer bir yaklaşımın sergilendiği görülüyor.

SİGORTA ŞİRKETLERİNİN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Bankerlerden farklı olarak sigorta şirketlerinin her ne şekilde olursa olsun yapmış oldukları bütün muameleler dolayısıyla kendi lehlerine aldıkları paralar BSMV'ye tabidir.
Dolayısıyla, sigorta şirketlerinin bir muameleyi esas iştigal konusu olarak yapıp yapmadığının bir önemi bulunmuyor. Örneğin sigorta şirketlerinin gerçekleştirdikleri maddi duran varlık satışları da BSMV kapsamındadır.
Sigorta ve emeklilik şirketlerinin tüm muameleleri BSMV'ye tabi olduğundan, prensip olarak bu şirketlerin gerçekleştirdikleri kambiyo alım ve satım muameleleri de BSMV kapsamında olacaktır.
Bu muamelelerde BSMV hesaplanmaması için bu şirketlerin gerçekleştirdikleri söz konusu muamelelerin BSMV'den istisna tutulduğuna yönelik kanunda bir istisna düzenlemesi bulunması ya da Cumhurbaşkanlığı Kararı'nda bu işlemlerdeki BSMV oranlarının sıfır olarak belirlenmiş olması gerekiyor.
Mevcut durumda sigorta şirketlerinin gerçekleştirdikleri bu muameleler için mevzuatımızda yer alan herhangi bir istisna düzenlemesi bulunmadığı gibi, BSMV oranlarının belirlendiği Cumhurbaşkanlığı Kararlarında da bu işlemlerdeki BSMV oranın sıfır olarak uygulanabileceğine ilişkin bir düzenleme bulunmuyor.
Dolayısıyla, buradan sigorta şirketlerinin gerçekleştireceği kambiyo satış işlemlerinin kambiyo gider vergisine tabi tutulması gerektiği yönünde bir sonuç çıkarılabilecektir.
Ancak burada adil olmayan bir durum söz konusu. Sigorta şirketleri bankalardan gerçekleştirdikleri döviz alımlarında da kambiyo gider vergisi ödüyor. Satın aldıkları dövizi sonraki bir tarihte sattıklarında da kambiyo gider vergisi öderlerse, her bir döviz alım satım işleminden yüzde iki oranında (alışta %1, satışta %1) bir vergi ödenmiş olacak.
Bankalar ve yetkili müesseselerin bu şekilde bir durumla karşılaşmamaları için, bankalar ve yetkili müesseselerin kendi aralarında veya birbirlerine yaptıkları kambiyo satışlarındaki BSMV oranı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile yüzde 0 (sıfır) olarak uygulanıyor.
Dolayısıyla bu kurumların gerçekleştirdikleri kambiyo alım ve satım işlemlerinde iki defa kambiyo gider vergisi ödenmiyor.
Sigorta şirketleri için de benzeri bir düzenlemenin gerçekleştirilmesine ihtiyaç duyulduğunu düşünüyoruz."

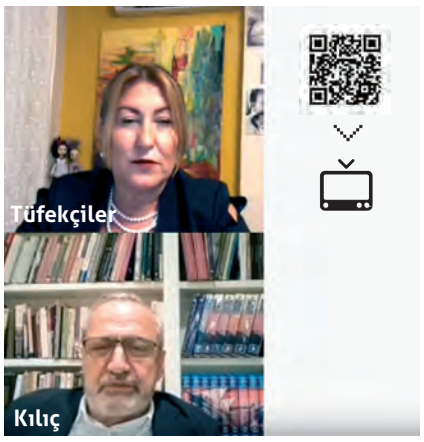
Bankalar ve yetkili müesseselerin kendi aralarında veya birbirlerine yaptıkları kambiyo satışları için muamele vergisi %0 olarak belirlendi. Ancak, sigorta şirketleri için ayrı bir belirleme yok. Bu nedenle sigortacıların ve yatırım fonlarının kambiyo gider vergisi mükellefiyetlerinin genel düzenlemeler çerçevesinde değerlendirilmesi gerekiyor.



SİGORTACI GAZETESİ CANLI YAYINLARI EYLÜLDE DE DEVAM ETTİ

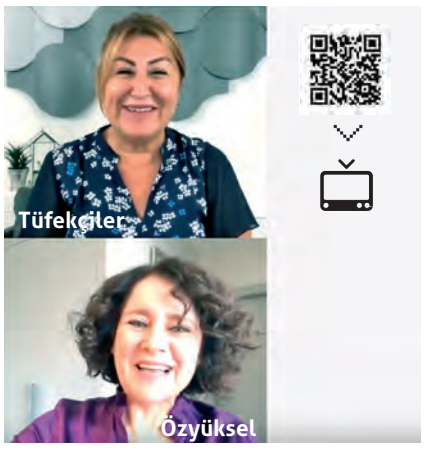
PROF. DR. ABDURRAHMAN KILIÇ: SİGORTA, İTFAİYE İÇİN BİR SİPERDİR

2 Eylül 1666 Pazar günü Londra'nın orta kesimlerinde başlayarak 5 Eylül Çarşamba gününe kadar tüm kenti etkisi altına alan, İngiltere tarihindeki en büyük yangın felaketinin yıl dönümünde Sigortacı Gazetesi Instagram Canlı Yayınları'nda yangın sigortalarını masaya yatırıldı. Moderatör Sema Tüfekçiler'in sunduğu yayınımızda İTÜ Öğretim Üyesi ve Türkiye Yangından Korunma ve Eğitim Vakfı'nın kurucusu ve Onursal Başkanı Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç, yangın sigortalarının İngiltere'den başlayan macerasını, Osmanlı'daki serencamını ve günümüzdeki uygulamaları değerlendirdi. Kılıç, "Yangın önlemleri ve sigortacılık gibi dünya genelinde birçok alanı değiştiren Londra Yangını, en önemli yangınlardan birisi olarak tarihe geçti. Taş köprülerin bile yandığı, kiliseler ve şehir içinin tamamen yok olduğu yangın 4 gün sürmüştür" dedi. "Dünya geneline bakıldığında günümüzde İsviçre ve Japonya'da binaların %98'i sigortalı. Bizde sigortalılık oranı ise oldukça düşük. Sadece yanan binalara göre oranladığımız takdirde konutlarının yalnızca %12'si sigortalı" şeklinde konuşan Kılıç, "Sigorta, itfaiye için bir siperdir. Bu siper olmadığı için daha fazla yangın oluyor. Türkiye'de sigorta şirketleri yeterince bu konuya önem vermiyor. ABD'de yangın önlemesi için 1896'da kurulan derneğe sigortacılar öncülük etti. Yangın önlemlerinin alınması bu gibi dernekler tarafından yapılıyor. İtfaiye sadece can güvenliğini sağlayacak önlemlere önem verir, mal güvenliğine ise sigortacı bakması lazım. Bizde bu da eksik" açıklamalarında bulundu.



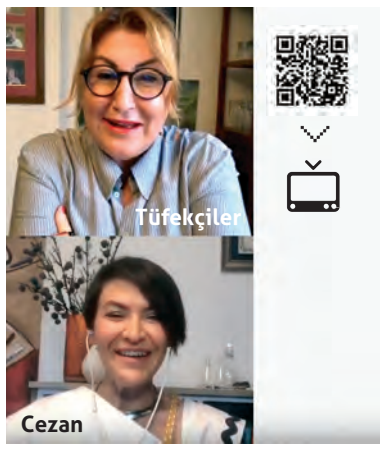
PROF. DR. SUNA ÖZYÜKSEL: YAŞAM SÜRESİNİN UZAMASIYLA EMEKLİLİK ÖNEMLİ HALE GELİYOR

Sigortacı Gazetesi, Instagram kanalı üzerinden düzenlediği canlı yayınlarla sektörün nabzını tutmaya devam ediyor. Sema Tüfekçiler'in moderatörlüğünü yaptığı canlı yayında Akademisyen Prof. Dr. Suna Özyüksel konuk oldu ve bireysel finansal planlamayı anlattı.
Suna Özyüksel, bireysel finansal planlamayı şu şekilde tanımlayarak sözlerine başladı: "Bireysel finansal planlama danışmanlığı, bireylerin finansal ve yaşam hedeflerini temel alarak verilen bir danışmanlık hizmeti. Burada yaşama hedefleri ve finansal durumları olmak üzere iki önemli konu var. Bireysel finansal planlama danışmanlığı büyük bir şemsiye altında bütüncül danışmanlık hizmeti veriliyor. Burada öncelikle bireyin yaşam hedefleri öğrenilir. Bu yaşam hedeflerine ulaşabilmek için de finansal durum planlanır. Buradaki temel amaç yaşam hedefleri ile finansal durum ve hedefleri eşleştirmek.
Fakat bireysel finansal planlama danışmanlığı yatırım danışmanlığı hizmeti vermiyor, yatırım planlaması yapıyor. Vadesini ve riskini belirterek bir yatırım yapmasını öneriyor."
Dünyada ortalama yaşam süresinin artışına değinen Suna Özyüksel, "Ortalama yaşam ömrünün artması artık tüm dünyada ve ülkemizde emeklilik planlamasını önemli hale getirdi" dedi. Yaşam ömrünün uzamasının Sosyal Güvenlik Kurumu'nun kapasitesini aştığına da dikkat çeken Suna Özyüksel, "Şu anda bunu hissetmesek de önümüzdeki yıllarda bu giderek artacak. Bu çerçevede bireylerin kendi emeklilik planlarını yapmaları çok daha fazla önem kazanıyor" diyerek sözlerini noktaladı.



DR. REZAN CEZAN: SAĞLIK SADECE BOZULDUKTAN SONRA ÜZERİNE DÜŞÜLECEK BİR KONU DEĞİL

Moderatör Sema Tüfekçiler, Sigortacı Gazetesi Instagram canlı yayınında Dr. Rezan Cezan'ı konuk etti. Canlı yayının konusu ise bütünleyici tıp ile tedavi oldu. Bütünleyici tıpta amacın beden, zihin ve ruh bütünlüğü olduğunu söyleyerek sözlerine başlayan Cezan, "Aslında 3 tane bedenimiz var. Fiziksel bedenimiz, zihinsel bedenimiz ve ruhsal bedenimiz. Bu üçü dengede olmadığında mutlaka bir takım hastalıklara yol açıyor. Sadece ilaçla tedavi bakış açısı bir yere kadar götürüyor. Bu durum sadece ülkemizde değil tüm dünyada böyle. Bütünleyici yaklaşan tedavi modellerine eğilim giderek arttı. Kişiye, sebebe özel, iyileştirmek üzere yola çıkılan tedaviler… Bununla ilgili de biz bedene, zihne ve ruha bakarak kişiyle ilgili çalışmalar yapıyoru çünkü sağlık sadece bozulduktan sonra üzerine düşeceğimiz bir konu değil" şeklinde konuştu. Tüm hastalıkların varlık sebebinin toksinler olduğunu öne süren Rezan Cezan, "Hava kirliliği, radyasyon ile istemeden toksinleri alsak da en azından elimizde olanları elimine edebiliriz. Burada çok temel gıdalar var. Glüten çok masum bir şekilde ortaya çıksa da bunu sindirecek enzimimiz yok. Olabildiğince hayatımızdan uzaklaştırmak bizim elimizde. Beyaz un ile yapılan ekmeği bile hayatımızdan çıkarmış olsak kendimize iyi bir şey yapmış oluruz. Diğer bir durum ise inek sütünü ve hayvansal proteini hayatımızdan çıkarmak. Aslında ihtiyacımız olan kırmızı et miktarı kilomuzun gramı kadar haftalık bir tüketim. Fazla et tüketimi bağırsak ve karaciğerimize yük oluşturuyor" açıklamalarında bulundu.





Beklentilerinizi yüksek tutun!

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

adendum.com.tr

Adendum

Ana Sigorta'da sermaye devri; yeni Yönetim Kurulu belirlendi

Sektörün yeni hayat dışı şirketi Ana Sigorta'da sermaye devri gerçekleştirilmesinin ardından yeni Yönetim Kurulu belirlendi.

Detur Holding grup şirketlerinden Tatil Seyahat Turizm tarafından hayat dışı sigortalarda faaliyet göstermek üzere kurulan Ana Sigorta şirketinin şirketinin hisseleri Kantürk Öztürk'e devredildi. İşlemin SEDDK'dan gerekli izin ve onayları da tamamlandı. Bunun yanında 17 Eylül 2020 tarihinde yapılan Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı'nda alınan karar çerçevesinde Ana Sigorta'nın yeni Yönetim Kurulu aşağıdaki gibi belirlendi: Kantürk Öztürk, Gizem Öztok Altınsaç, Ayhan Dayoğlu, Mehmet Kalkavan, Tayfun Altıntaş.


Kantürk Öztürk

Ana Sigorta Yönetim Kurulu tarafından atamalardan sonra yapılan açıklamada şu ifadelere yer verildi: "Teşkilat yapısı ve teknik-pazarlama alanındaki çalışmalarımız hızla devam etmekte olup en kısa sürede tüm segmentlerde ürün yapımızla ülkemiz sigortacılığına katkıda bulunmaya başlayacağımızı bilgilerinize sunarız."

Emeklilik fonlarında yüksek performans

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, faizsiz BES tarafındaki katılımcıların altın fonu tercihinin sektöre olan katkısını değerlendirdi. Pandemi süreciyle altın fonlarının daha çok tercih edildiğini belirten Ayhan Sincek, "Geleneksel altın alıcısı da artık BES'in altın fonlarını keşfetti. Yılbaşından 19 Ağustos'a kadar olan sürede yaklaşık %57 oranında getiri sağlayan altın fonlarının; faizsiz fonlar içinde ağırlığı %53 iken, altın fonlarının konvansiyonel taraftaki ağırlığının oranı ise %15 seviyesinde kalıyor. Getirileri faizsiz fonlar ve konvansiyonel fonlar olarak ayrıştırdığımızda ise faizsiz fonların ağırlıklı getirisinin yaklaşık %42 seviyesinde, konvansiyonel fonların ise %12 seviyesinde gerçekleştiğini görüyoruz" dedi. Faizsiz taraftaki yoğun talebin fon birikimlerine katkı sağladığını belirten Sincek, "Fon getirilerine yılbaşından bugüne OKS fonları dahil olarak baktığımızda sektördeki tüm emeklilik fonlarının %15 oranında bir fon büyüklükleriyle ağırlıklandırılmış getiri sağladığını görüyoruz. Yedi aylık enflasyonun yılbaşından bugüne %6,7 seviyesinde gerçekleştiğini göz önüne aldığımızda emeklilik sektörüne yatırım yapan katılımcıların enflasyonun iki katından fazla kazanca ulaştıklarını görüyoruz" şeklinde konuştu.


Sincek



Türk Reasürans 1 yaşında

Hazine ve Maliye Bakanlığınca Türk sigorta sektörünün büyümesine katkı sağlamak ve sigorta piyasasının reasürans faaliyetlerindeki kapasite ihtiyacını karşılamak amacı ile kurulan Türk Reasürans, kuruluşunun birinci yılını kutluyor. Kuruluş yıldönümüne özel olarak hazırladığı videoda Türk Reasürans, 2020 yılının şirket için risk ve belirsizlikler değil değer ve güvence yılı olduğunu vurgularken 1 yıl içerisinde gerçekleştirdiği faaliyetleri de aktardı. Sektörün fayda yaratma anlayışıyla 17 sigorta şirketinin tretelerinde yer alan Türk Reasürans, TARSİM ve birçok önemli kurumun reasürans faaliyetlerine katıldı. 'Değere neredeyse güvence orada olmalı' diyen Türk Reasürans, bu anlayış ile birlikte yurt içinde ve yurt dışında dev projelere ihtiyari kapasite sağladı.

Türkiye'de sigorta bilinci

Swiss Re'nin 2017 yılında hazırladığı 3/2017 sayılı raporuna göre 2016 yılı dünya toplam sigorta prim üretimi yaklaşık 5 trilyon dolardır. Bu üretimin içinde; ABD 1.352 milyar, Japonya 471 milyar, Çin 466 milyar, İngiltere 304 milyar, Fransa 237 milyar, Almanya 215 milyar, Güney Kore 170 milyar, Tayvan 101 milyar, İspanya 70 milyar, Türkiye ise 10 milyar dolar üretimle yer almışlardır. Görüldüğü gibi gelişmiş ekonomilerin yıllık üretimiyle ülkemizin yıllık üretimi arasında uçurum bulunmaktadır.


NECMİ ÜZE

Gelişmiş ekonomiler dediğimiz, Avrupa ülkeleri ve ABD İkinci Dünya Savaşı'ndan hemen sonra sigorta sektörünün yurt içinde yarattığı büyük mali kaynağı görmüşler ve sigorta sektörünün gelişmesini devlet politikası haline getirerek çeşitli çalışmalarla toplumda sigorta alışkanlığı oluşturmuşlar ve sektörü büyütmüşlerdir. Sigorta kelimesini ilk defa 1990'lı yıllarda duyan Çin 25-30 yıl içinde, Japonya, Güney Kore, Tayvan gibi ülkeler ise 30-45 yıl içinde halkına sigorta alışkanlığı kazandırmıştır. Sektörün içerde yarattığı büyük kaynak bu ülkelerin dış borca fazlaca ihtiyaç duymadan kısa sürede gelişmelerini sağlamıştır.

Türkiye ise geçtiğimiz 100 yılda sigortacılığın önemini bir türlü kavrayamamıştır. Muadil ülkeler yılda 200-300 milyar doların üzerinde fon yaratırken Türkiye'nin yıllık üretimi hâlâ 10 milyar dolardır. Oysa ülkemizin sigorta konusunda büyük bir potansiyeli vardır ve kısa sürede bugünkü üretimin 8-10 katını, hatta çok daha fazlasını yapacak güce fazlasıyla sahiptir. Ancak, sektör, üretimi büyütecek uygulamaları hayata geçirmek yerine, hâlâ toplumda sigorta bilinci yok gibi söylemlerle kendi kendini oyalamaktadır. Sigorta bilinci toplumun sigorta yaptırma alışkanlığına sahip olması demektir. Dünyada hiçbir toplum kendi kendine sigorta bilincine sahip olmamıştır. Olamaz da. Pek çok ülkede bu konu kamunun yaptığı sistematik çalışmalarla çözülmüştür. Ayrıca Türk toplumunun sigorta bilinci Batılılardan daha az değildir. Sorun bilinç eksikliği değil, güven eksikliğidir. Hatalı uygulamalar sistemin büyümesini engellemiştir ve engellemeye de devam etmektedir. Hatalı uygulamalar bellidir. Bu uygulamalar kolayca düzeltilebilir. Toplumun kısa sürede, güven duygusuna ve sigorta alışkanlıklarına sahip olması sağlanabilir. Bunun için köklü değişikliklere de ihtiyaç yoktur.

Yeni dönemde kamu otoritesi SEDDK'yı kurmuş ve sektörünün büyümesinin artık devlet politikası haline geldiğini açıkça göstermiştir.

Gelişmiş ekonomilerde, sigorta alışkanlığı zorunluluk ve ceza uygulamasıyla oluşturulmuştur. Bizde de toplumun tepki vermeyeceği alanlarda sigorta zorunlu hale getirilmeli zorunlu sigortasını yaptırmayana ciddi cezalar uygulanmalıdır. Halen işyeri ile mesleki sorumluluk sigortalarında teminat bulamayan büyük bir kesim bulunmaktadır. Bu iki branşın zorunlu hale getirilmesi tepki çekmeyecek, tam tersine büyük bir ihtiyacı karşılamış olacaktır. Sigorta şirketleri de büyük sayılara ulaşamadıkları için teminat veremedikleri çok sayıda sektöre teminat verme olanağı bulacaklardır. Zorunluluk geldiğinde önemli bir sorun çözülmüş olacak ve insanlar sigorta konusunu ciddiye almak zorunda kalacaktır. Toplumun sigortayı ciddiye alması, sigortanın ihtiyaç haline gelmesini sağlayacağı gibi bireysel sigortalar ile birikim sigortalarının çok hızlı büyümesine vesile olacaktır.

Önemli olan piyasada satılan ürünlerin bir ihtiyaca karşılık gelmesi ve tazminat ödemelerinin hızlı ve eksiksiz yapılmasıdır. Sistem kazan-kazan mantığıyla çalışmaya başladığında sektöre duyulan güvensizlik ortadan kalkacak ve sigorta sektörünün büyümesi kaçınılmaz olacaktır.

IUC

Hiç durmadan, Özenle
Değer üreterek...



Türkiye • France • Romania • Azerbaijan

www.iuc-group.com

2020'nin ilk yarısında, son 20 yılın ortalamasından daha fazla sayıda doğal afet yaşandı. Küresel doğal afetlerden kaynaklanan toplam ekonomik kaybın tahmini 75 milyar dolar olduğu açıklandı.



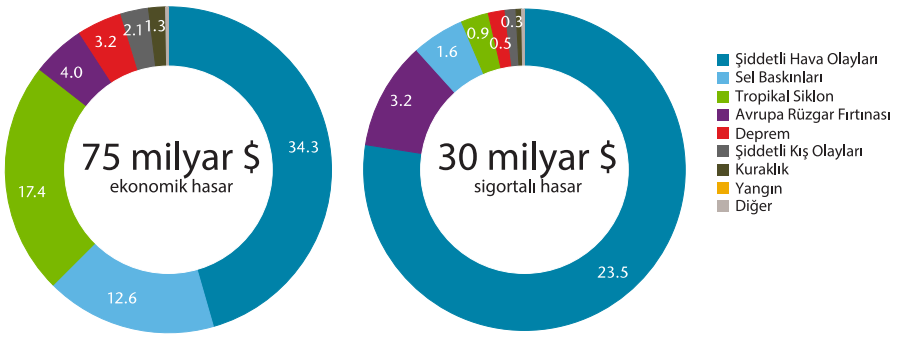
Avustralya'da ve ABD'nin Kaliforniya eyaletindeki kontrol altına alınamayan yangınlar sadece ekonomik hasara değil, çok sayıda insanın hayatını kaybetmesine ve binlerce hayvanın telef olmasına sebep oldu.

Doğal afetlerin küresel ekonomiye maliyeti

75 milyar dolar

2020 yılının ilk yarısında küresel doğal afetlerin faturası giderek kabardı. İklim değişikliklerinin sebep olduğu birçok hava olayı ülke ekonomilerine ekonomik ve sigortalı hasar olarak geri döndü. Aon, 2020'nin ilk yarısını kapsayan Küresel Doğal Afetler Raporu'nu yayınladı. Aon'un felaketlere yönelik model geliştirme ekibi Impact Forecasting tarafından yayınlanan rapor, 2020'nin ilk yarısında yaşanan küresel doğal afetlerden kaynaklanan toplam ekonomik kaybın tahmini 75 milyar dolar olduğunu ortaya koydu. Bu miktar, 2000-2019 yılları arasında ortalama hasar miktarı olan 98 milyar dolardan %23 oranında daha düşük seviyede gerçekleşti. Sigortalı hasar ise 30 milyar dolar (son 20 yılın ortalaması olan 28 milyar dolardan %8 oranında daha yüksek) olarak gerçekleşti.
İlk gözlemler sonucunda tahmin edilen toplam hasarın, ekonomik hasarlar yaşanmaya devam ettikçe değişebileceği düşünülüyor.

2020'NİN İLK YARISINDAKİ DOĞAL AFET KAYNAKLI EKONOMİK VE SİGORTALI HASAR



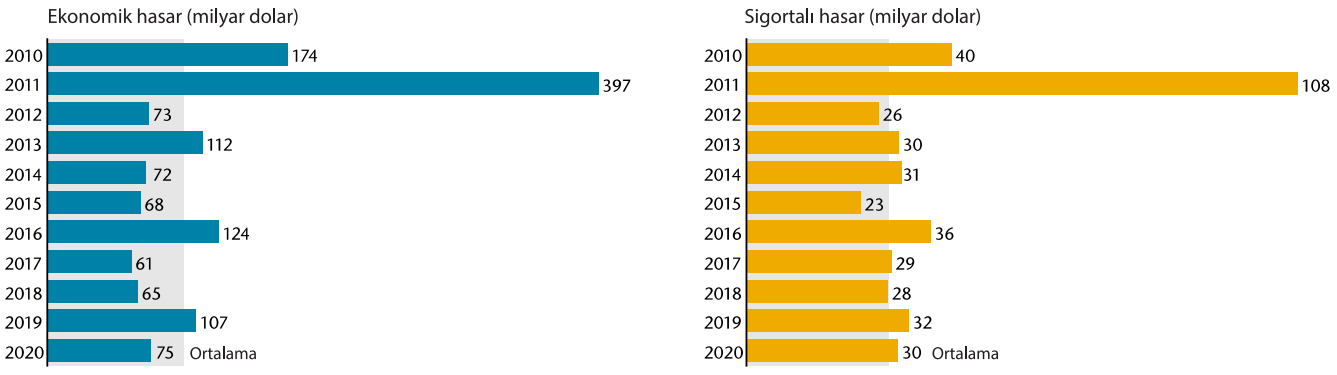
DOĞAL AFETLER 2 BİNDEN FAZLA CAN ALDI

2020'nin ilk yarısında doğal afetler yaklaşık 2 bin 200 kişinin ölümüne neden olurken, ölümler 1980 ile 2019 arasındaki dönemin ortalaması olan 39 bin 800 ölümün bir hayli altında (orta değer 7 bin 700) gerçekleşmiş oldu. Raporun kapsadığı dönemde en ölümcül doğal felaket olan sel baskınları toplam ölümlerin %60'ına neden oldu.

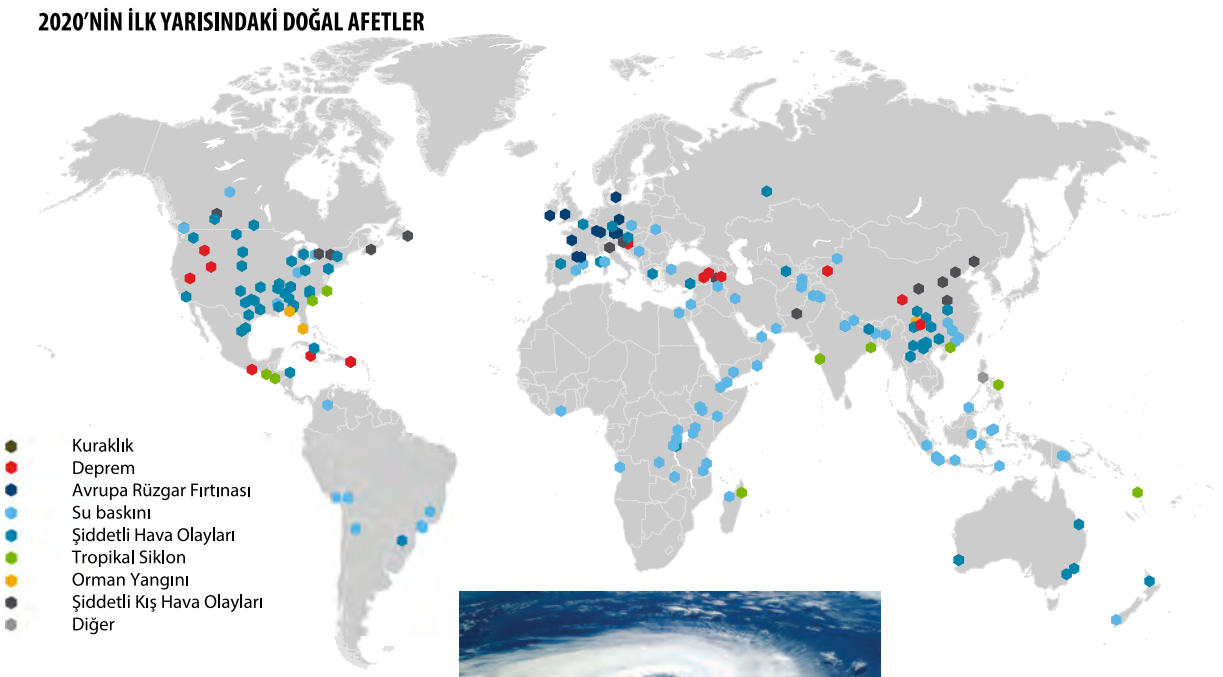
207 KÜRESEL AFET GERÇEKLEŞTİ

2020'nin ilk yarısında toplamda 207 küresel doğal afet kaydedilirken, bu sayı son 20 yılın ortalaması olan 184'ün üzerinde seyretti. Yılın ilk

YILLARA GÖRE KÜRESEL DOĞAL AFET HASARLARI (İLK YARI)



Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr



Toplam ekonomik kayıp

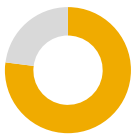
75 milyar $

2000 yılından beri ortalamanın %23 altında

Toplam sigortalı hasar

30 milyar $

2000 yılından beri ortalamanın %8 üzerinde



77%

Şiddetli hava koşullarından kaynaklı sigortalı hasar oranı



60%

Tahmini küresel koruma açığı

yarısında milyar dolarlık ekonomik hasara neden olan en az 20 ayrı doğal afetin 10'unu tek başına ABD, beşini Asya Pasifik, üçünü Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA), ikisini ise Kuzey ve Güney Amerika yaşadı. 2020'nin ilk yarısında en büyük ekonomik hasara neden olan doğal afet ise mayıs ayında Hindistan'da 133 kişinin ölümüne ve tahmini 15 milyar dolarlık doğrudan kayba neden olan Amphan siklonu oldu. Hasarların sigortalanmış olduğu doğal afetler arasında en yüksek maliyetli afet ise 10-14 Nisan arasında ABD'de 38 kişinin ölümüne neden olan ve 3 milyar dolarlık kayba sebebiyet veren, şiddetli hava olayı oldu. Yılın ilk altı ayı irili ufaklı birçok doğal afete tanıklık ederken dünya çapında pek çok topluluk da bu afetlerden olumsuz etkilendi. Yıkıcı afetler açısından 2020'nin ilk yarısı olağandışı seviyede düşük sayıda depreme tanık oldu.

SİGORTALI HASARIN %80'İ ŞİDDETLİ FIRTINALARDAN

Doğal afet kaynaklı sigortalı hasarlar 2020'nin ilk yarısında Asya-Pasifik bölgesinde (%46) ve EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinde (%30) ortalamanın oldukça altında seyretti. Bununla birlikte ABD ve Amerika kıtasında meydana gelen hasarlarda sırasıyla %36 ve %33 artış görüldü. Yılın ilk yarısında Porto Riko ve Zagreb'de gerçekleşen depremler haricinde hepsi hava olayları olmak kaydıyla 20 milyar dolardan fazla hasar gerçekleşti. Yılın ilk yarısında şiddetli fırtınalar ABD'de 7 milyar dolarlık hasara neden olurken, Ocak ayında Avusturya'da meydana gelen Ciara (Sabine) rüzgar fırtınası

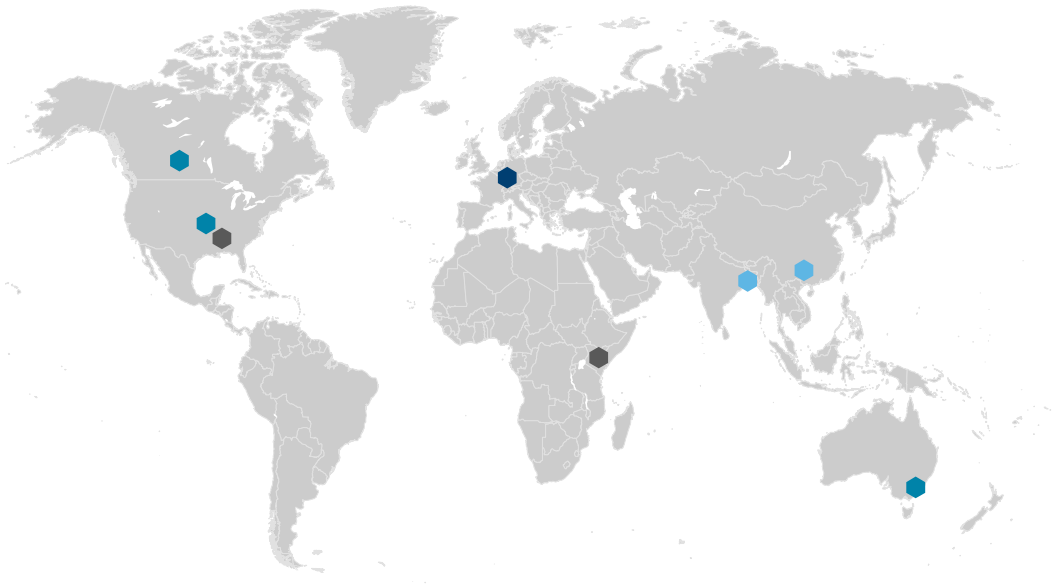


Bangladeş'te meydana gelen Amphan siklonu gibi mevsimsel tropik siklonlar 2019'un en dikkat çekici olaylarından oldu.

Şubat ayında Avrupa'nın büyük bir bölümünü etkiledi.
Şiddetli fırtınalar kaydedilen ekonomik hasarların ana nedeni olurken küresel sigortalı hasarın ise %80'ini oluşturdu. Kuraklık, deprem ve orman yangınları listenin alt sıralarında yer alırken; tropikal siklon etkisi Amphan Siklonu nedeniyle 21. yüzyıl ortalamasının %270 üzerine çıktı.

10 AFETİN HASARI 1 MİLYAR DOLARI GEÇTİ

Raporun bulgularını değerlendiren Aon Türkiye Eş CEO'su Ferhan Özay şu açıklamayı yaptı: "2020'nin ilk yarısı, halihazırda yaşadığımız COVID-19 salgını ve bir dizi hava ve iklim kaynaklı afet nedeniyle oldukça zorlu geçti. Doğal afet etkilerinin çoğu gök gürültülü (konvektif) fırtınalardan kaynaklandı. Yalnızca ABD'de yılın ilk 6 ayında, gök gürültülü fırtınalardan kaynaklı 10 münferit afette 1 milyar dolardan fazla ekonomik kayıp yaşandı. Avustralya ve Kanada'nın her biri, milyar dolarlık hasar faturalarına yol açan şiddetli dolu fırtınalarıyla karşı karşıya kaldı. Hindistan ve Bangladeş'teki Amphan gibi mevsimsel tropik siklonlar, Avustralya'daki orman yangınları, Avrupa'da rüzgar fırtınaları ve Kuzey Kutup Dairesi'nde rekor kıran sıcaklıklar gibi olaylar yılın ilk yarısında dikkat çekiciydi. İlk yarı kayıpları, yılın ikinci yarısıyla doğrudan bir korelasyon göstermezken, La Niña koşullarının gelmesi beklendiğinden Atlantik Kasırga Mevsimi'nin yaklaşan zirvesi, yalnızca önümüzdeki aylarda doğal tehlike riski konusunda dikkatli olma ihtiyacını artırıyor."





Yalnızca ABD'de yılın ilk yarısında, gök gürültülü fırtınalardan kaynaklı 10 ayrı afette 1 milyar dolardan fazla ekonomik hasar yaşandı.

Şiddetli hava olayları

Kanadalı sigortacıların rekor ödeme yaptığı Calgary Dolu Fırtınası

ABD'de toplam 10 milyar dolarlık şiddetli hava olayları

Avustralya dolu fırtınaları nedeniyle 1.75 milyar dolardan fazla hasar ödendi

Avrupa: Aktif fırtına dönemi

Ciara/Sabrine kasırgaları 2 milyar dolar sigortalı hasara ve 1 milyon dolar tazminat talebine neden oldu

Gerçekleşen 11 büyük kasırga ortalamanın üzerinde hasara sebep oldu

Asya: Seller ve siklonlar

Amphan Silikonu 15 milyar dolarlık hasarla Bengal Körfezi'nde kaydedilen en büyük hasarlı siklon oldu

Çin'deki mevsimsel seller 2020'nin ilk yarısında 6 milyar dolar hasara sebep oldu

2.200'dan fazla can kaybı

Hortum kaynaklı 75 can kaybı 2011'den beri kaydedilen en yüksek rakam oldu

Afrika'da sel nedeniyle 565'ten fazla can kaybı yaşandı

"Salgının etkisiyle beraber sağlık ve hayat branşlarındaki üretim artışı sürecek"

Salgının hem ekonomik hem de sosyal hayatta birçok alana ve iş koluna etki ettiğini söyleyen **TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz,** "Sigorta sektöründe de salgının yansımalarını gördük. Diğer sektörlere kıyasla sigortacılar süreçten fayda sağladı. Sağlık ve hayat branşlarında olumlu üretim artışları gerçekleşti. Bu iki branşta artışların gelecek aylarda da süreceğini öngörüyoruz" dedi.

Koronavirüs salgınının ekonomik ve sosyal hayatta birçok sektörü olumsuz etkilemeye devam ettiğini, sigorta sektöründe de salgının yansımalarının görüldüğünü söyleyerek sözlerine başlayan TOBB SAİK Üyesi Özgür Yılmaz, diğer birçok iş kolu ve sektöre kıyasla sigortacıların süreçten faydalar sağladığını aktardı. Yılmaz, "Örnek vermek gerekirse salgın sürecinin ilk aylarından sonra özellikle sağlık ve hayat branşlarında olumlu üretim artışları gerçekleşti. Bu iki branşta artışların gelecek aylarda da süreceğini öngörüyoruz. Tabii ki olumsuz etkilenmeler de yaşıyoruz. Biliyorsunuz ki her yıl Mayıs ayının son haftası ülkemizde Sigorta Haftası olarak kutlanıyor. Bu hafta için sektör ve SAİK olarak 2020 yılı başlarından itibaren farklı etkinlikler planlamıştık. Lakin Mayıs ayında tabir yerindeyse salgının zirve dönemi yaşandığı için bu haftanın kutlamasını Eylül ayına erteleyerek 7-11 Eylül haftası kutlamayı ortak görüş olarak belirlemiştik. Yaz ayları ile beraber salgın olumsuz etkilerinin azalması tahmin edilirken maalesef Ağustos ayı itibarıyla salgın kaynaklı vaka sayılarında yükselmeler oldu. Hal böyle olunca Eylül'de planladığımız özellikle fiziki birçok etkinlik ve çalışmayı gerçekleştiremedik maalesef" diye konuştu.

2020 yılının ilk aylarında Türkiye Varlık Fonu'na (TVF) devredilen ve ardından birleşme çalışmaları yapılarak kamuya ait üç sigorta şirketi ve üç hayat ve emeklilik şirketinin tek bir çatı altında birleşmesi konusunda da yorumlarda bulunan Yılmaz konuyla ilgili, "Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat ve Emeklilik şirketleri sigorta sektörünün öncelikle pazar payı ve büyüklüğü açısından bir dev yarattı. Yaklaşık olarak son 15 yıldır çok uluslu yabancı sigorta şirketlerinin hakim olduğu sigorta sektöründe artık yeni ve dev bir milli sigorta şirketimiz mevcut. Geçen yıl kurulan ve birinci yılını dolduran Türk Reasürans'ın



ardından yeni şirket ile tabir yerindeyse sektörde kartlar yeniden dağıtılmaya başlayacak. Hem Türk Reasürans hem de Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat ve Emeklilik şirketlerinin kuruluşlarını SAİK olarak olumlu buluyoruz. Ama beraberinde yeni kurulan şirketlerin sektörde pazar payına sahip olmaktan daha çok olumlu gelişime, sigorta penetrasyonunun artırılmasına ve piyasa bozucu değil sektörü geliştiren olguları yaratması gerektiğine de inanıyoruz" diye konuştu.

'BU KEZ OLMASI GEREKTİĞİ GİBİ'

16 Eylül 2020 tarihinde iletilen yeni yönetmelik taslağı ile ilgili de yorumlarda bulunan Yılmaz, sözlerini şöyle noktaladı: "16 Eylül'de iletilen yeni yönetmelik taslağı ile iletişim kopukluğunun yaşanmadığını görüyoruz. Yani bu kez olması gerektiği gibi görüş ve önerilerimiz yönetmelik değişmeden soruluyor. 9 Mayıs yönetmelik değişikliği sonrasında da öncelikle TOBB Sigorta Acenteleri Sektör Meclisi üyelerimiz olmak üzere TOBB Sigorta Acenteleri il delegeleri, acente dernekleri yöneticileri ve Ticaret Odaları Sigortacılık Meslek Komitesi yönetimlerinden yazılı görüş ve değerlendirme istemiştik. SEDDK tarafından iletilen 16 Eylül tarihli bu yeni taslakla ilgili olarak da yine hızlıca karar alarak aynı kesimlerden görüş ve değerlendirme istedik ve gerekli yazılı bildirimleri 18 Eylül itibarıyla sektör temsilcilerine ilettik. Taslağa dair ilk inceleme ve değerlendirmelerimiz açıkçası olumsuz olmakla beraber sektör temsilcilerinin değelendirmelerini de aldıktan sonra yeniden toplantı yaparak nihai görüş ve değerlendirmemizi SEDDK yönetimine ileteceğiz. Umarız ileteceğimiz değerlendirmelerimiz olumlu karşılanarak acentelerin taleplerinin dikkate alınarak yönetmelik değişikliğini el birliği ile hayata geçirebiliriz."

SAİK'TEN SİGORTA ACENTELERİNE HATIRLATMA

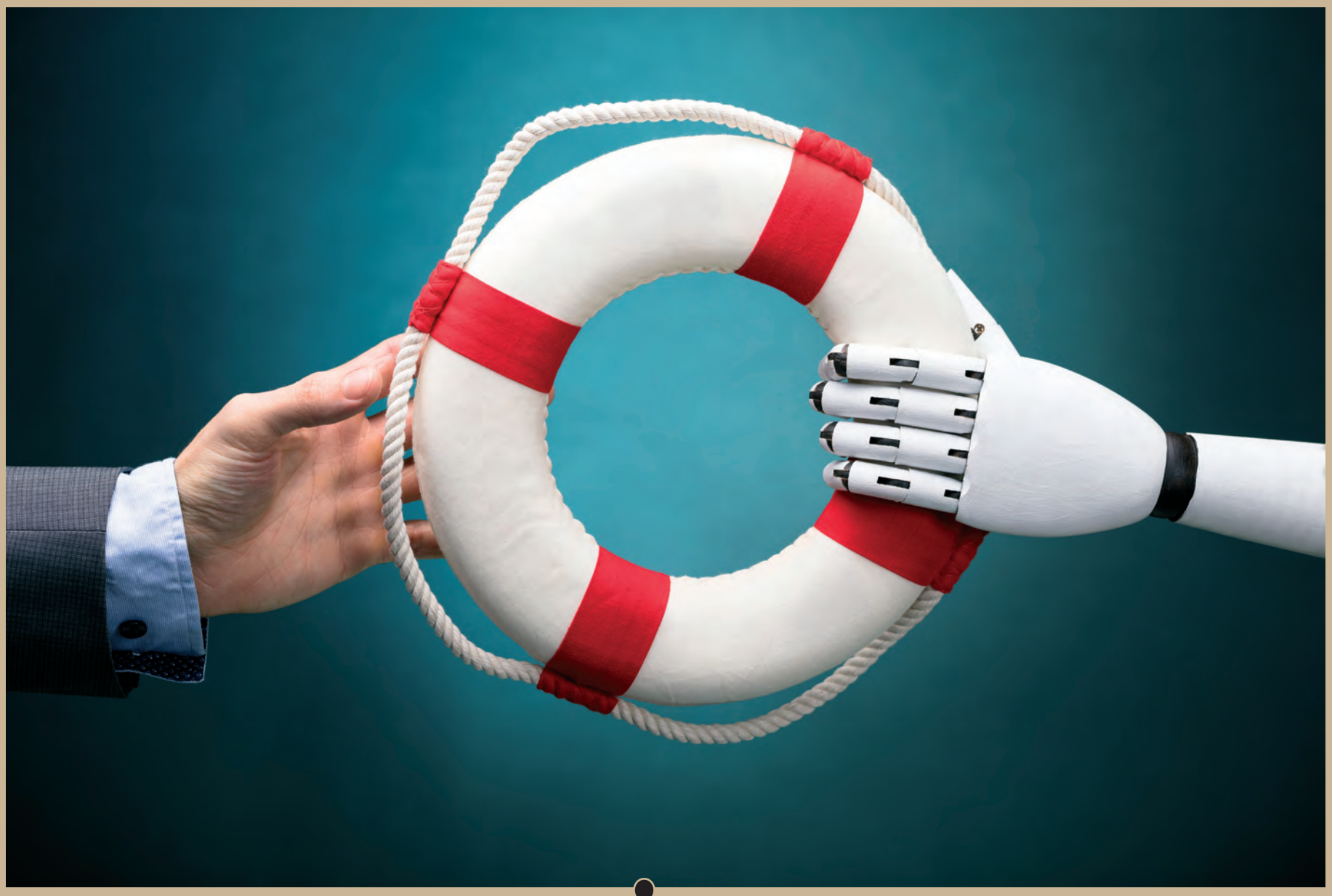
SAİK tarafından 22 Ağustos 2019'da Ankara TOBB Birlik Merkezi'nde Sigorta Acenteleri Kurultayı programı gerçekleştirilmişti. Kurultay programı içerisinde Anıtkabir ziyaretinde toplu fotoğraf çekildiğini hatırlatan Özgür Yılmaz, "Bu ziyaret sigorta acenteleri açısından hem çok anlamlı hem de ilk kez gerçekleştirilmesi açısından çok değerliydi. Bu ziyarette Anıtkabir önünde günün anısına çekilen yüksek katılımlı fotoğrafı katılım sağlayan sigorta acenteleri ile paylaşmak istedik. Söz konusu ziyaret anısına hazırlanan fotoğrafı tüm illerdeki bulunan İl Ticaret ve Sanayi Odaları'na gönderdik. Meslektaşlarımıza bulundukları illerin Ticaret Odaları'ndan bu anlamlı fotoğrafı temin ederek gururla ofislerinde sergilemelerini önemle hatırlatıyoruz" ifadelerini kullandı.

'GÖRÜŞME VE TOPLANTILAR YAPILDI'

Yılmaz 9 Mayıs tarihli yönetmelik ile ilgili şu yorumlarda bulundu, "Biliyorsunuz 9 Mayıs 2020 tarihinde Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından acenteler açısından çok olumsuz karşılanan 'Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetlere, Tüketici Lehine Yapılan Sigorta Sözleşmeleri ile Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmelerine İlişkin Yönetmelikte değişiklik yapan Yönetmelik' yayınlandı. Yönetmelik değişikliğinin iptali için bakanlık nezdinde görüşmelerimiz dahil birçok girişim ve çalışmada bulunduk. Son olarak da Hazine ve Maliye Bakanı ve Bakan Yardımcısı talimatları doğrultusunda artık sigorta sektörü anlamında yeni üst kurum olan SEDDK yöneticileri ile görüşme ve toplantılar yapıldı. Bunların sonrasında SEDDK yönetimi Eylül ayı ortasında "Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmelik" başlığı ile SAİK yönetimine bir taslak çalışma iletti ve



SAİK'in düzenlediği 22 Ağustos 2019 tarihli Sigorta Acenteleri Kurultayı'nın programı içerisinde acenteler Anıtkabir ziyaretinde bulunmuştu.



Makine zekası SİGORTACILIKTA geleneksel uygulamaları tahtından edecek

Sigorta sektöründe makine zekası sistemleri geleneksel yöntemlerin yerini alıyor. Sigortacılar diğer sektörlere göre bir miktar geç kalmış olsa da yapılan anketlere göre 2021 yılında değişimdeki ivmenin artacağı öngörülüyor.

Makine zekası, yıllar içinde birçok sektöre nüfuz ederek önemli miktarda gelir yaratma ve maliyet tasarrufu potansiyeli sağladı. Makine zekası sigortacılık için ise günümüze kadar müşteri analitiği ve tazminat taleplerinin işlenmesi gibi alanlarda, çoğunlukla makine öğrenimi teknolojisine dayalı olarak getiri sağladı. Swiss Re, yayınladığı "Sigortacılıkta makine zekası: Uçtan uca kurumsal dönüşüm için içgörüler" raporunda diğer alanların yanı sıra makine zekasının sigorta şirketlerine; sözleşme, belge, e-posta ve diğer çevrimiçi iletişim araçlarından gelen metni daha verimli bir şekilde işlemesinde ve nesnelerin interneti (IoT) cihazlarından toplanan büyük veri setlerinin analiz edilmesinde yardımcı olacağını aktarıyor. Sigortacılar bu bilgileri, koruma kapsamlarını daha iyi tasarlamak, fiyatlandırmak ve yeni pazarlara girmek için de kullanıyor.
Risk değerlendirmesi ve tahmin modellerinde kullanılan geleneksel makine zekası yöntemleri, sigortacılıkta kullanılan standart araçlar halini aldı. Geleneksel makine zekası yöntemleri, sigorta değer zincirinin belirli alanlarında zaten standart bir şekilde işlemeyi sürdürüyordu. Konuyla ilgili daha gelişmiş yaklaşımlar ise geleneksel yöntemleri tahtından edebilir.
Veri mühendisliğine yapılan yatırımların artırılması ile birlikte kurumsal ölçekte dönüştürücü faydalar sağlanabilir. Veri mühendisliğine yapılan bu odaklanma, daha gelişmiş makine öğrenimi ve yapay zekanın kurumsal boyutlardaki potansiyelini gerçekleştirmek için de gerekli bir hal alıyor. Bu tür yaklaşımları benimsemekte erken davrananlar; daha hızlı hasar çözümü, daha hedefe odaklı çapraz satış ve daha iyi risk puanlaması gibi avantajlara sahip olacak gibi görünüyor.

SİGORTACILIĞA YENİ ÇÖZÜMLER

Makine zekasının etkin olarak kullanılabilmesi için gerekli olan temel teknolojiler, algoritmaların kullanımının daha kolay ve ucuz hale gelmesine bağlı olarak hızla gelişmeye devam ediyor. Swiss Re'nin anket verilerine göre, tüm sektörlerdeki firmaların %10'undan daha azı, birden çok süreçte kullanmak için makine zekasında pilot uygulamaları devreye almış durumda. Bu sürecin ana nedenlerinin arasında veri kullanılabilirliği ve kalitesi bulunuyor. Son yıllarda, veri kalitesi ve iyileştirme ile ilgili sorunlar, pekiştirmeli öğrenme ve topluluk modelleme gibi yeni yaklaşımların geliştirilmesine yol açtı. Örneğin; hibrit modeller/algoritmalar, yetersiz veri kalitesine ve hesaplama gücü kesintilerine karşı daha az hassas olmaya başladı. Bunların sigortacılığın geleceğinde makine zekası uygulamalarının yeni bir parçası olabilecek çözümler üretmesi bekleniyor.
Makine zekasının uygulanabilirliği hakkında daha bütünsel bir görüşün gerekli olduğu raporda aktarılırken bunun sebebinin çoğu zaman dağıtım başarısızlığının model sorunlarına değil, organizasyonel kısıtlamalara atfedilmesi olduğu da belirtilen durumlar arasında.
Sigortacılıkta özellikle veri gizliliği ve kullanımı ile ilgili teknolojiye ilişkin yasal risklerin de dikkate alınması gerekiyor. Daha da önemlisi, bir

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

makine zekası projesinin üst düzey yönetimin katılımını ve finansmanını güvence altına alması için tüm yönlerde açık ve anlaşılır tarzda iletişime ihtiyaç duyuluyor.

MAKİNE ÖĞRENİMİ 2021'DE ARTABİLİR

Sigortacılar, müşteri analitiği ve tazminat taleplerinin işlenmesi gibi alanlarda standart uygulama haline gelen geleneksel makine zekası tekniklerini geliştirmek (ve muhtemelen değiştirmek) için yeni makine zekası yaklaşımlarını denemeye devam ediyor. Bununla birlikte, sosyal medya gibi alanların aksine, sigortacılık süreçlerinin makine zekası özellikli sistemler aracılığıyla uçtan uca dönüşümü hala zor görünüyor. Veri kullanılabilirliği, model yorumlanabilirliği ve gizlilik sorunları, büyük ölçekli benimsemenin önündeki engeller olmaya devam ediyor. Bu durum da sigortacılıkta meydana gelebilecek hataların maliyetinin yüksek olabileceği anlamına geliyor.

Sigorta sektörü, makine zekası özellikli sistemlerin uygulanmasında diğer sektörlere göre daha geç kaldı. Yine de 2019 yılında yapılan bir anket, sektör yöneticilerinin 2021'de makine öğrenimini benimseme konusunda yüksek beklentilere sahip olduğunu ortaya koydu. Geçmiş anketlerde yüksek beklentiler öngörülse de gerçek rakamlar tahminlerin çok altında kaldı. Ayrıca sigortacıların makine zekası konusunda daha fazla bilgi sahibi olduğu görülüyor. Yıllık raporlarda makine zekası ile ilgili terimlerin kullanımının 2015'ten 2019'a kadar olan süreçte oldukça arttığı görülüyor. Yapay zeka/makine öğrenmesi teknolojisi ve makine zekası kullanan insurtech'lerdeki büyüme bu eğilimin kanıtı niteliğinde.

SİGORTACILARI ÖNE ÇIKARIYOR

Geleneksel makine zekası uygulamaları, sigorta sektörünün risk değerlendirme ve tahmin modelleri süreçlerinde bir standart haline geldi. Yakın zamanda derin öğrenme ve pekiştirmeli öğrenme gibi bir dizi yapay zeka ve makine öğrenimi tekniklerine duyulan ilgi, bazı sigortacıları harekete geçirdi. Yapay zeka ve makine öğrenimi uygulamalarını ilk olarak benimseyen sigortacılar, tazminat taleplerine daha hızlı cevap verme, daha iyi hedeflendirilmiş çapraz satış ve daha iyi risk puanlaması gibi alanlarda avantaj sağlayacak gibi görünüyor. Sigorta sektöründe uygulanan yapay zeka ve makine öğrenmesi uygulamaları şu şekilde sıralanıyor:

Hasar analizini modernleştirme: Tazminat taleplerinin işlenmesi çoğu zaman manuel olarak gerçekleşiyor. Bir dizi sigortacı artık triyaj, yönlendirme, doğrulama ve üçüncü şahıslar ile olan yazışma gibi alanlarda pilot uygulamalar devreye sokmuş durumda. Bunun amacı ise otomasyonun hasar işleme maliyetini önemli ölçüde azaltması. Yüksek maliyetli hasarları değerlendirme ve öğeleri işleme gibi basit görevlerin, makine zekası özellikli sistemler tarafından başarıyla yürütülmesi daha olası görünüyor.

Dolandırıcılık tespiti ve tazminat taleplerinin azaltılması: Makine öğrenimi teknikleri, sigorta sektöründe büyük veri sınıflandırmaları ve dolandırıcılık tespiti gibi anormallikler içeren durumları kullanmak için oldukça uygun görünüyor. Sigortacılar üçüncü parti IoT ve halka açık veriler de dahil olmak üzere yeni bilgi kaynaklarıyla dahili verileri artıran makine öğrenmesi tabanlı dolandırıcılık çözümlerini giderek daha fazla uygulamaya başladı. Sigortacılar, yeni hasarların azaltılması için teklif oluşturmada makine öğrenmesi temelli sistem kullanılıyor. Bu da daha az tazminat talebinin gelmesine yol açabilir.

Dağıtım kanalı optimizasyonu: Makine öğreniminin uygulandığı bir başka alan da acente işe alımı ve sigortalıyı elde tutma. Sigortacılar, başarılı acente olma olasılığı en yüksek olan kişileri belirlemek için makine öğrenmesi destekli sistemleri kullanmaya başladı. Bu sistemler aynı zamanda acente-sigortalı ilişkilerinin gelişimine de katkı sağlıyor.

Müşteri deneyiminde makine zekası: Makine zekası birçok sosyal medya platformunda ve online alışverişlerde yoğun olarak kullanılıyor. Bazı sektör yöneticileri ise bunu

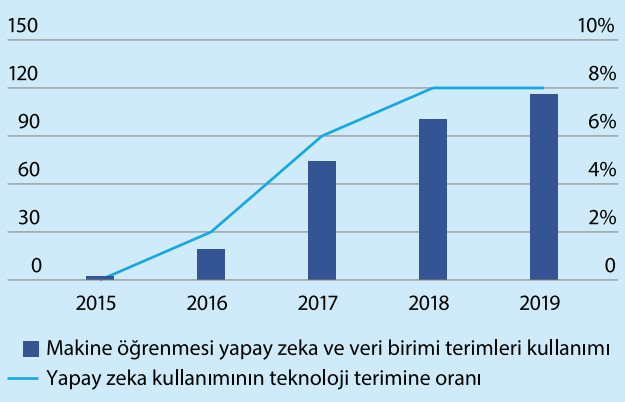
SİGORTA İLE İLGİLİ YAPAY ZEKA/MAKİNE ÖĞRENİMİ PATENT BAŞVURULARINDA ARTIŞ

Swiss Re, sigorta alanında yapay zeka ve makine öğrenim temelli patent başvurularını istatiksel olarak inceledi. Patent veritabanlarının analizinin ardından sigortacılar tarafından dosyalanmış makine zekası ile ilgili patent sayısının 2010'dan beri arttığı görüldü. ABD'deki sigortacılar arasındaki patent başvurularına odaklanarak yapılan incelemelerde 2018 ve 2019'da başvuruların yarısından fazlasının oto sigortaları, bazılarının ise otonom araçlar alanında olduğu görüldü. Makine zekası özellikli süreçler, iş açısından kritik araç sistemlerine dahil oldukça bu alandaki talepleri artırıyor. Örneğin birçok patent başvurusu; uzaktan algılama, görüntü işleme ve hasar değerlendirmesinde drone kullanımı için yapılıyor.

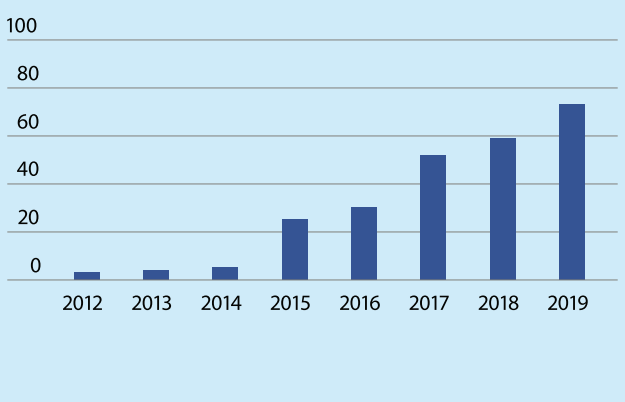
Kullanım durumları açısından, sigorta sektöründeki çoğu makine zekası patenti; müşteri hizmetlerini iyileştirmek, tazminat taleplerinde verimliliği artırmak ve sigortalı hasarı azaltmak için tasarlanmış işlevleri içeriyor. Bazı patentler ise sürücüleri trafikte yaya veya bisikletli yolcu varlığı konusunda uyarmak için erken uyarı sinyallerini oluşturmayı amaçlıyor. Her ikisi de tazminat taleplerinin sayısını ve önem derecesini azaltıyor. Google patent veritabanına göre, Çin ve ABD karşılaştırıldığında her iki pazarda da patent başvurularının yoğunluk seviyesinin yüksek olduğu görülüyor.

Bununla birlikte, 2010 ile 2019 yılları arasındaki süreçte makine zekası ile ilgili patentlerin sayısı, ABD'de sigorta faaliyetlerinin %80'ini oluşturan 10 sigorta şirketi arasında dağıtıldı. Çin'de ise bu durum 5'ten az sigorta şirketinin arasında makine zekası ile ilgili patentlerin %85'i paylaşıldı.

Sigortacıların raporlarında makine zekası ile ilgili ifadelerin kullanım oranı



Insurtechlerin makine öğrenmesi teknolojilerini kullanım oranı



Kaynak: Önde gelen 30 sigorta şirketinin yıllık raporları, CB Insights ve Swiss Re Enstitü verileri

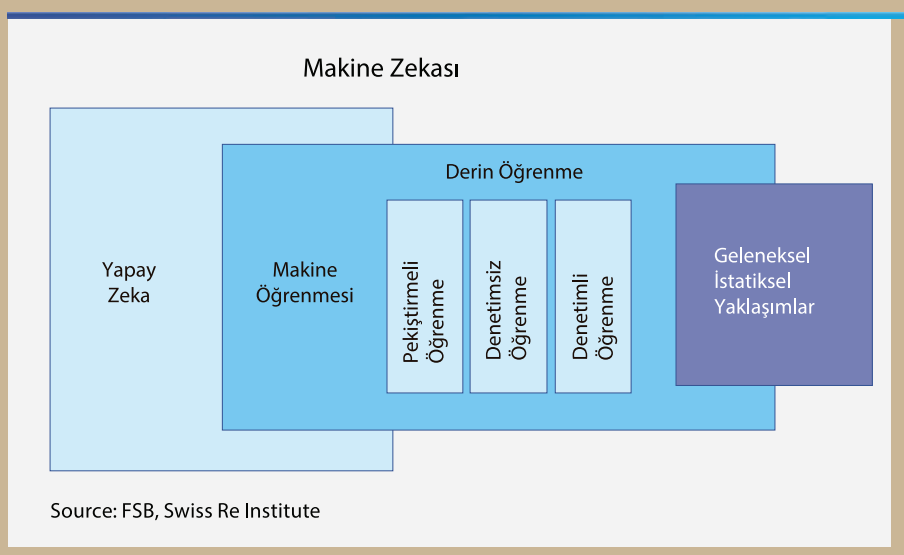
sigortacılıkta da kullanmak istedi. İlk zamanlarda başarılı sonuçlar verse de sigortacılar makine zekasından ilham alan girişimlerin aceleye getirilmesinin istenen sonucu vermeyeceğini keşfettiler.

Underwriting: Underwriting süreçlerinde yeni teknolojileri devreye almak için tamamen yapay zeka ve makine öğrenimi özellikli underwriting sistemlerinin kullanılması henüz olanaklı değil. Bu durum aynı zamanda risk hesaplamalarının kolay yapılabildiği branşlar haricinde bu tarz işlemlerin tamamen makine zekası sistemlerine devredilmesinin mümkün olmadığını da ortaya koyuyor.

Fiyatlandırma: Fiyatlandırmalar belirli kurallar ve onay çerçevesi içerisinde belirleniyor. Yeni makine öğrenimi tekniklerine dayalı fiyatlandırma modelleri, kurallara uyulmama ihtimaline karşı hemen uygulamaya konmuyor. Bu konuda aynı zamanda verileri kullanmanın maliyeti ve erişim eksikliği gibi başka kısıtlamalar da problem yaratabilir. Özellikli görüntü tanıma ve müşteri analitiğindeki önemli ilerlemelere rağmen, sigorta sektöründe makine zekası özellikli sistemlere dayalı üretkenlik, kurumsal ölçekli dönüşümün zor olduğu kanıtlamış durumda.

Sigortacılıkta makine zekası potansiyelinden tam olarak fayda sağlayabilmek için veri kullanımı giderek önem kazandı. Veri toplama ve iyileştirme kapasitesine sahip olan şirketler rekabet ortamında öne çıkacaklar. Sınırlı olarak makine zekası ile ilgili deneyler yapan sigorta şirketleri ve teknoloji ortakları, makine zekası ile daha fazla yatırım ve deneyimlerden faydalanmayı amaç ediniyor. Fakat sigortacıların makine zekası temelli projelerin tamamlanma sürelerinin uzun olacağını baştan kabul etmesi gerekiyor.

Konuyla ilgili dikkat çeken bir diğer önemli nokta ise verilerden ve her türlü dijital araçlardan yararlanmaya yönelik her türlü adımın kritik noktası olan; mevzuata uygunluk. Bu bağlamda, özellikle kişiselleştirme, özelleştirme ve veri kullanımını alanlarında veri gizliliğine dikkat etmek ilk sıralarda geliyor. Konuyla ilgili gelen yeni düzenlemelere uyumluluk sağlayacak sigorta şirketlerinin avantaj kazanması ve rakiplerinin önüne geçmesi bekleniyor. Yapay zeka ve makine öğrenimi modellerinin ölçeklendirme güçlüğü, sigorta değer zincirindeki temel iş akışlarında yeni makine zekası teknolojilerinin dağıtımını engellemeye devam ediyor. Bu engeller şu şekilde sıralanıyor: Yapılandırılmış veya yapılandırılmamış her türlü veriyi toplamak ve düzenlemek, ilgili bilgilerin değerlendirilmesi, anlaşılması ve işlenmesi, underwriting süreçlerinin fiyatlandırılması, risk portföyleri ve tazminat taleplerinin yönetimi, sermaye dağılımının iyileştirilmesi.



Source: FSB, Swiss Re Institute

Bir makinenin meydana getirdiği herhangi bir sorunda makine zekasının nasıl ve hangi şekilde kullanılabileceği yukarıdaki şemada belirtiliyor.

TERİMLER NE ANLATIYOR?

Algoritmalar: Bilgisayarda uygulanabilir talimatların listesi

Makine Zekası: Bir makinenin (bilgisayarlar vb.) sorunları çözmek için veri ve bilgileri işlemesini sağlayan program ve süreçler toplamı

Makine Öğrenimi: Veriler ve değişkenler arasındaki daha karmaşık, birbiriyle ilişkili ve doğrusal olmayan ilişkileri analiz eden algoritmalardır. Genellikle sınıflandırma, regresyon ve örüntü tanımada kullanılır

Yapay Zeka: Yapay zeka, bilginin uygulanabilir hale getirilmesini sağlayarak makine öğreniminin ötesine geçer. Bu algoritmalarla makineler, başlangıçta amaçlanmayan bağlamlar da dahil olmak üzere öğrenmeyi esnek bir şekilde uygulayabilir ve depolayabilir

Denetimli Öğrenme: Bir makineyi doğru yanıtla etiketlenmiş verileri kullanarak eğitmektir. Bu etiketli veriler denetçi görevi görür. Makine, yeni örnekleri haritalamak için kullanılan bu örnekten ilişkiler çıkarır

Denetimsiz Öğrenme: Etiketli veriler mevcut olmadığı zamanlarda kullanılır. Makineyi eğitecek bir uzman olmadığında, etiketsiz verilerdeki gizli yapıları makine kendi başına keşfetmelidir. Kümeleme ve ilişkilendirme için kullanılır

Kümeleme ve İlişkilendirme: Bir kümeleme algoritması. Satın alma davranışı ile poliçe sahiplerini gruplamak gibi verilerdeki içsel gruplamaları keşfetmeye çalışır. İlişkilendirme sorunu, bir sigortacının verileri tanımlayan kuralları bulmasıdır. Örneğin; X poliçesi satın alan poliçe sahipleri de Y poliçesini satın alma eğilimindedir

Takviye Öğrenme: Hedef odaklı algoritmalar, 'Nasıl optimize edilebilir' sorusuna cevap veriyor. Örneğin; maksimum yatırım getirisi elde etmek için pazarlama yatırımı nasıl optimize edilebilir?

Toplu Öğrenme: Tek başına algoritmaların herhangi birinden elde edilebilecek olandan daha iyi tahmin performansı elde etmek için birden çok algoritmanın bir arada kullanılması

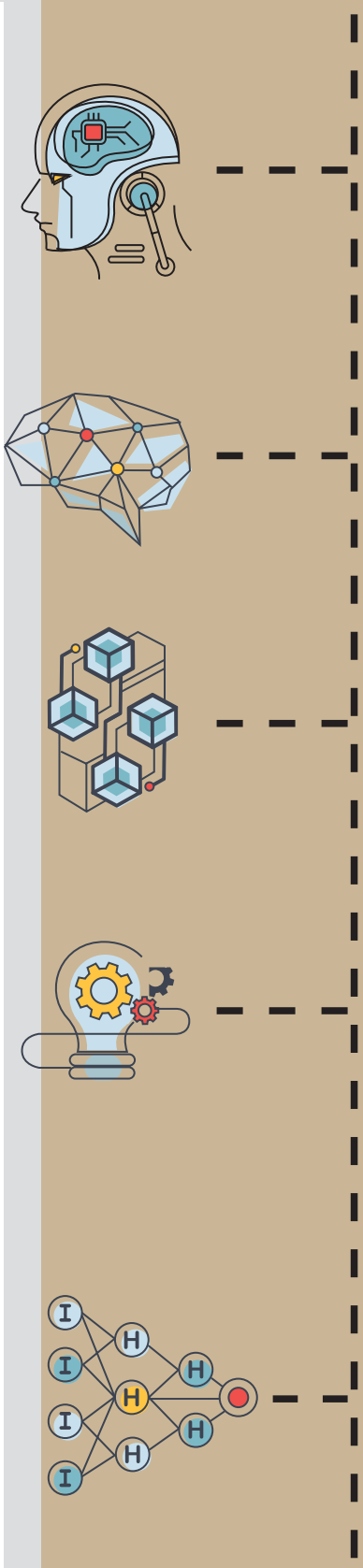
Veri Mühendisliği: Analitik amaçlar için verileri toplama, iyileştirme, depolama ve dönüştürme süreci

Derin Öğrenme: Yapılandırılmamış ve etiketsiz verilerle, insan gözetiminde olmadan öğrenmek için insan beyninin taklit edilmesi

Fizik Tabanlı Makine Öğrenimi: Daha az kısıtlı bir makine öğrenimi modeline göre daha fazla yapı sağlamak için bir makine öğrenimi algoritması/süreciyle, fiziksel sistem anlayışına dayanan geçerli bir bilimsel teori kullanılarak oluşturulmuş bir modeli (ör. hidrodinamik) birleştiren makine öğrenimi. Bu hibrit yaklaşımın yorumlanması ve teşhis edilmesi genellikle daha kolaydır

Üretken Çatışmalı Ağlar: Verilerdeki öğrenme kalıplarını içerir. Böylece model, orijinal veri kümesine ait olacak kadar güvenilir görünen yeni örnekler oluşturabilir. Orijinal veriler ve üretilen veriler daha sonra daha iyi modeller geliştirmek için rakip ağlar bağlamında birbirleriyle oynatılabilir

Nedensel Çıkarım: Makine öğreniminde nedensel çıkarım, makine öğreniminin sonuçların gerçek nedenlerini algılayarak, değişen koşullarda daha güvenilir çıkarımlarda bulunmasını sağlıyor. Örneğin; farklı nüfus gruplarında obezitenin kontrol altına alınabilecek nedenlerinin ortaya çıkarılması ya da bir web sitesinde hangi tasarımların daha fazla tıklamaya yol açacağının analiz edilmesi





Pandeminin eğitim riski yaratması sigortaya olan ihtiyacı artıracak

Eğitim sigortası geleceğimizin yatırımı olan çocukları güvence altına alıyor. Pandemi ile birlikte eğitim hayatında da birçok değişim yaşanırken, sektör temsilcileri bu dönemde eğitim sigortasının öneminin ve bu ürüne duyulan ihtiyacın arttığına dikkat çekiyor.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Kötü olaylar veya kazalar her an herkesin başına gelebilir. Kazaların ne zaman meydana geleceğini bilemesek dahi bu tarz talihsiz olaylar gerçekleşmeden önce önlemi sigortayla alabiliyoruz. Bu düşünce ile hareket eden ve geleceğimizin sigortası olan çocuklarımız için güvence sağlamak isteyen aileler eğitim sigortasına başvuruyor. Çocukları dünyaya geldiği andan itibaren onları korumak ve iyi bir gelecek sunmak için çabalayan aileler, eğitim sigortası ile birlikte çocuklarının profesyonel hayatlarının ilk adımı olan eğitime güvence sağlıyor. Sigortalının vefat etmesi veya sürekli sakat kalması durumunda, poliçede ismi kayıtlı öğrenciye ait ödemesi üstlenilen taksite bağlı tüm yıllık eğitim, servis ve yemek harcamaları poliçede kayıtlı azami bedele kadar teminata dahil. Sigortalının başına gelebilecek beklenmedik risklere karşı güvence sağlayan eğitim sigortasını 18-65 yaş arası herkes yaptırabilirken aynı zamanda sigortayı yaptıran kişinin çocuğun annesi veya babası olması zorunluluğu bulunmuyor. Eğitim güvencesi sağlanacak çocuğun yakın bir akrabası da bu sigortadan faydalanabilir.

PRİM TUTARI YAŞA GÖRE DEĞİŞİYOR

Çocuklar üzerinde koruyucu bir kalkan görevi gören eğitim sigortasının ödenecek prim tutarı birçok kritere göre değişiklik gösteriyor. Örnek bir senaryo üzerinden durum daha net anlaşılacaktır. Bugün 45 yaşında olan ve 1 çocuğuna eğitim sigortası yaptırmak isteyen bir sigortalının, çocuğunun eğitiminin 4 yıl sonra tamamlanması ve eğitim masrafları için yıllık 50 bin lira bütçe ayırması halinde ödeyeceği prim tutarı aylık 145 lira oluyor. Kişinin başına bir kaza gelmesi durumunda eğitim sigortası yapılan çocuğun eğitim harcamalarını karşılayacak eğitim sigortası teminatı, kalan yıllara göre değişiyor. Bu rakamlar çocuğun eğitiminin kaç yıl sonra biteceği, kaç çocuğa eğitim sigortası yapılacağı ve sigorta yapan kişinin yaşına göre değişiklikler gösteriyor.

PANDEMİ EĞİTİMDE KAFALARI KARIŞTIRDI

Tüm dünyayı etkisi altına alan ve ülkemizde de sosyal hayattan ekonomiye, iş durmasından eğitime kadar birçok alanda büyük etkiler yaratan COVID-19 pandemisi okullarda öğretimin devam edip etmeyeceği konusunda birçok soru işareti yarattı. Koronavirüse karşı alınan ilk önlemlerin biri de eğitim-öğretim hayatında oldu. Anaokulu, ilköğretim, ortaöğretim, lise, üniversite ve diğer çeşitli eğitim merkezlerinde öğrenim gören milyonlarca öğrenci ve eğitim veren öğretmen ve akademisyenlerin büyük risk grubunda olduğu bu süreçte eğitim hayatına bir süre ara verildi. 16 Mart tarihinde Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü İbrahim Kalın'ın eğitim-öğretim hayatının 3 hafta tatil edilmesini açıklamasıyla başlayan bu süreçte ana gündem maddelerinden biri de uzaktan eğitim oldu. Milli Eğitim Bakanı Ziya Selçuk, uzaktan eğitime dair yaptığı açıklamada ilkokul, ortaokul ve lise öğrencilerinin EBA (Eğitim Bilişim Ağı) üzerinden eğitimlerine devam edileceğini söyledi. Yaşanan son gelişme ile birlikte virüs riskinin ciddiyetini korumasından dolayı eğitimin kademeli olarak devam edileceği duyuruldu. Sadece ilkokul 1. sınıflar için 21 Eylül tarihinde yüz yüze başlayan eğitimlerin, diğer tüm öğrenciler için uzaktan eğitim şeklinde devam etmesi kararı alındı. Üniversiteler için de 16 Mart tarihinden itibaren başlayan uzaktan eğitim sürecinin, salgının etkilerinin hafiflemesi veya tamamen bitmesine bağlı olarak devam edeceği öngörülüyor.

EĞİTİMDE DEVAM RİSKİ BULUNUYOR

Pandemi sürecinde alınan birçok karar ve değişiklik gösteren durumlar ile hem öğrencilerin hem de velilerin belirsizlik yaşaması eğitim sigortalarına da yansıyacağı görülüyor. Görüşlerine başvurduğumuz sektör temsilcileri; eğitimin garanti altına alınmasının sadece pandemi süreci ile sınırlandırılmaması gerektiğine dikkat çekiyor. Ebeveynlerin hayatlarının çocukların eğitim hayatını etkilediğine dikkat çeken Doğa Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Bu dönemde eğitimlerin uzaktan da olsa yürümesi, çocuklarımızın ebeveynleri tarafından finanse edilmesi için de ebeveynlerin çalışma hayatlarına devam etmesi gerekiyor. Ebeveynlerin çalışma ortam ve koşullarının uygun olması, sağlık örgütlerinin belirlemiş olduğu çerçevede korunması gerekiyor" şeklinde konuştu. Demir Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Bülent Eren ise pandemi döneminde eğitim ve eğitim sigortalarının durumu ile ilgili şunları söyledi: "Gelişen toplumsal iletişim ve nüfus artışları sonucu bu gibi yeni viral hastalıkların ortaya çıkacağını ve kolaylıkla pandemi yaratacağını göreceğiz. Yani artık sadece sağlık sorunu olan ebeveynler değil herkes risk altında, dolayısı ile çocukların eğitiminin devamlılığı da risk altında. Tüm bunlar dikkate alındığında eğitim sigortasının öneminin arttığı, ihtiyacın belirginleştiğini söylemek mümkün."

DOĞA SİGORTA TEKNİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Ebeveynlerin çalışma ortamı eğitimde riskleri artırıyor

Pandeminin eğitim sürecini etkilemesi ile ilgili yorumlarda bulunan Doğa Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Bütün dünyayı etkisine alan ve ülkemizde de etkisini gösteren bu pandemi döneminin eğitim sürecini de etkilemesi çocuklarımıza sosyalleşmede negatif yönde yansıdı. Eğitimin sadece çözülen işlemler ve ezberlenen diğer konular olmasının dışında öğretmenin öğrenciye, öğrencinin diğer öğrenciye ve sınıfın tüm öğrencilere etkisi bu dönemde ikinci planda kaldı. Uzmanların da bu dönemdeki öğrencilere sosyalleşme konusunda eksiklik yaratacağı hususunda görüşleri bulunuyor. Bu eğitim sürecinde hasar taleplerinde bir artış olacağı yönünde bir etki yaratmayacağı inancındayız.
Ama yine de insanlık olarak sağlık örgütlerinin söyledikleri gibi aşıdan ziyade korunmanın daha doğru olduğunu düşünüyoruz" diye konuştu.

'HEPİMİZ SORUMLULUK ALMALIYIZ'

Mehmet Tümer, ebeveynlerin hayatlarının çocukların eğitim hayatını etkilemesi ile ilgili şunları söyledi: "Eğitimin kuşaktan kuşağa aktarılan bir hazine olduğunu düşünürsek sadece pandemi değil her dönem önemli. Bu dönemde eğitimlerin uzaktan da olsa yürümesi, çocuklarımızın ebeveynleri tarafından finanse edilmesi için de ebeveynlerin çalışma hayatlarına devam etmesi gerekiyor. Ebeveynlerin çalışma ortam ve koşullarının uygun olması, sağlık örgütlerinin belirlemiş olduğu çerçevede korunması gerekiyor. Bu koşulları sağlayamayan ebeveynlerin eğitim riskini artırabileceği yönünde bir öngörümüz bulunuyor. Modern insanın yaşamında zaten sigortaya her dönemde ihtiyaç vardır. Ancak hepimizin sorumluluk almasıyla bunun üstesinden geleceğimize inancımız tam."

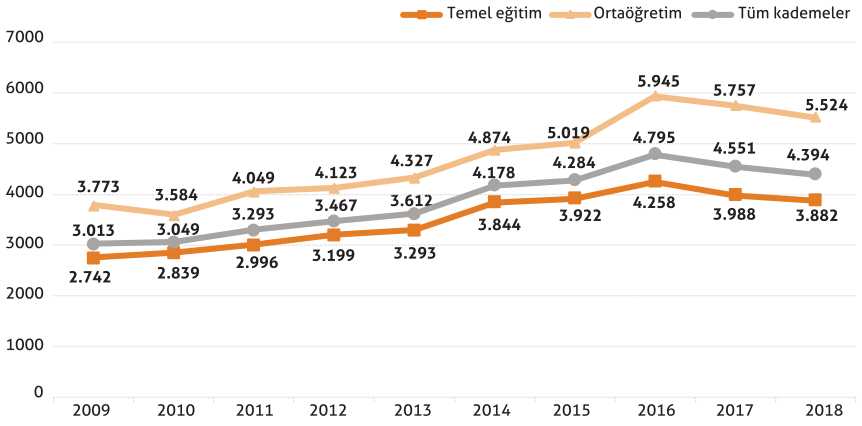
'HER EBEVEYN YAPTIRMALI'

Ailelerin çocuklarının eğitimini garanti altına almasının sadece pandemi süreci ile sınırlandırılmaması gerektiğine dikkat çeken Mehmet Tümer, "Hepimizin yaşamında değişik risk altında bulunduğumuz aşikâr. Örneğin; çalışan kesim olarak trafikte, alışverişte, eğitimde vb. yerlerde bir sürü risk ile karşı karşıyayız. Bizden sonra neslimizi devam ettirecek çocuklarımıza daha iyi bir gelecek sağlayabilmek açısından hakları olan eğitimi de sağlamamız gerekiyor. Çocuklarımızın geleceğini teminat altına alabilmek adına eğitim sigortasının gerekliliği ortada. Bu bilincin yaygınlaştırılması ile eğitim sigortasına verilen önemin artacağına inanıyoruz. Eğitim sigortasını her ebeveynin yaptırması gerekli olup, almış oldukları teminatların gerçek hayat ile mukayesesini yapmaları gerekli" açıklamalarında bulunarak sözlerini noktaladı.



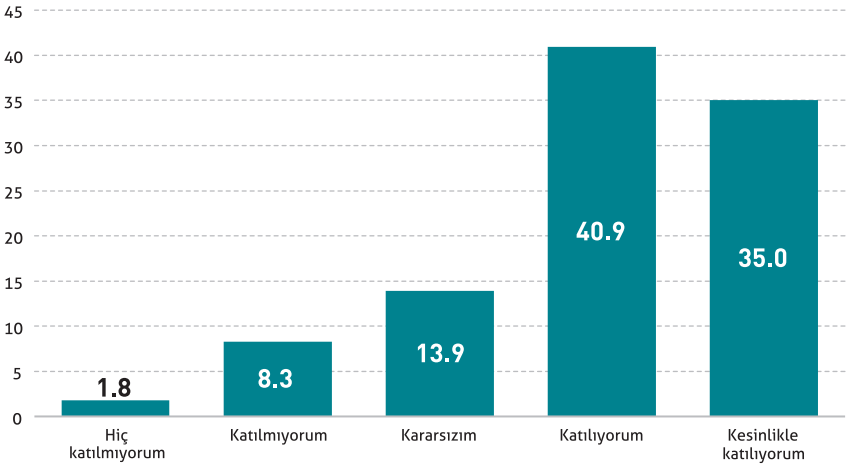
"Ebeveynlerin çalışma ortam ve koşullarının uygun olması, sağlık örgütlerinin belirlemiş olduğu çerçevede korunması gerekiyor. Bu koşulları sağlayamayan ebeveynlerin eğitim riskini artırabileceği yönünde bir öngörümüz bulunuyor."

Kademelere göre öğrenci başına yapılan harcamalarda (₺) yaşanan değişim (2009-2018)



Not: Temel eğitim; okul öncesi, ilkokul ve ortaokulu kapsamaktadır.
Kaynak: Eğitimciler Birliği Sendikası

"Okullar açıldığında, çocukların öğretmenlere koronavirüs taşıyacağından endişe ediyorum" ifadesi hakkında kanaatiniz nedir?



Not: Bu anket öğretmenlerin görüşlerini içermektedir.

DEMİR SAĞLIK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI BÜLENT EREN:

Eğitimin devamlılığı risk altında

Koronavirüs pandemisi sürecinde eğitim sistemi ve tazminat talepleri ile ilgili görüşlerini aktaran Demir Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Bülent Eren, "Pandemi nedeniyle tüm eğitim sistemi, bazı sınıflar hariç olmak üzere uzaktan eğitim yöntemi ile devam ediyor. Okulların uzaktan eğitim yapıyor olmasının tazminat taleplerine direkt bir etkisi bulunmamakla beraber genel olarak pandemi sebebiyle sigortalılar gerçekten gereklilik olmadıkça sağlık kurumlarına gitmemeyi tercih ediyorlar" açıklamalarında bulundu. Genel Müdür Yardımcısı Bülent Eren oluşan bu durumun tazminat talepleri tarafında ise hafif bir azalma yarattığına dikkat çekti.

'SİGORTA GEREKLİLİĞİ ORTAYA ÇIKARIYOR'

Bülent Eren, yeni dönemde eğitim tarafında sigorta ihtiyacında gördüğü değişiklikleri ise şu şekilde aktardı: "Eğitim için oldukça riskli bir dönemden geçiyoruz. Eğitim kalitesinin sorgulanabilmesi yanında çocukların eğitiminin devamlılığı da risk altında. Özellikle pandemi nedeniyle hastalığın yaşlı-genç ayırmaksızın ölümcül sonuçları olabildiğini görüyoruz.
Bu gerçek ise eğitimi finanse eden ebeveynlerin, hiçbir hastalığı olmadığı için sigorta ihtiyacı olmamış olsa da artık bir sigorta gerekliliği ortaya çıkarıyor."

'İHTİYAÇ BELİRGİNLEŞTİ'

Eren, "Evvelce sadece ileri yaşta olan veya bazı sağlık riskleri olan kişiler çocuklarının eğitiminin devamlılığını garanti altına almak için sigorta alma ihtiyacı hissediyordu. Kanaatimce gelişen toplumsal iletişim ve nüfus artışları sonucu bu gibi yeni viral hastalıkların ortaya çıkacağını ve kolaylıkla pandemi yaratacağını göreceğiz. Yani artık sadece sağlık sorunu olan ebeveynler değil herkes risk altında, dolayısı ile çocukların eğitiminin devamlılığı da risk altında. Tüm bunlar dikkate alındığında eğitim sigortasının öneminin arttığı, ihtiyacın belirginleştiğini söylemek mümkün" şeklinde konuştu.



"Gelişen toplumsal iletişim ve nüfus artışları sonucu yeni viral hastalıkların ortaya çıkacağını ve kolaylıkla pandemi yaratacağını göreceğiz. Yani artık sadece sağlık sorunu olan ebeveynler değil herkes risk altında, dolayısı ile çocukların eğitiminin devamlılığı da risk altında."



YENİ EKONOMİ PROGRAMI'NDA KATILIM SİGORTACILIĞI VURGUSU



Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, geçtiğimiz ay düzenlenen basın toplantısında Yeni Ekonomi Programı (YEP) hakkında açıklamalarda bulundu. YEP'in üç temasını 'yeni dengelenme, yeni normal, yeni ekonomi' olarak açıklayan, insan odaklı ve kapsayıcı bir program uygulayacaklarını söyleyen Bakan Albayrak, konuşmasında katılım sigortacılığı ve katılım reasürans uygulamalarına önem verileceğini söyledi. Piyasaların değerlendirilmesi için tasarrufta artış yapacak uygulamaların kamu tarafından destekleneceğini ifade eden Bakan Albayrak, "Katılım finans alanında uluslararası standartlara uyum sağlanacak ve katılım sigortacılığı yaygınlaştırılacak" diye konuştu. Katılım tarafında reasürans çalışmalarının tamamlandığını belirten Bakan Albayrak, "Katılım finans/bankacılık alanında önümüzdeki bu 3 yıllık süreçte çok büyük bir değişim sürecine şahitlik edeceğiz. Sadece Türkiye değil, küresel anlamda da İstanbul Finans Merkezi'nin önemli bir merkezi olması için adımları atacağız."

KATILIM SİGORTACILIĞIN

Katılım sigortacılığı -bir di
denetlenen belirli kuralla
Ürünlerin belirli standartl
paranın belli fonlarda ve ş
gerekiyor. Yani kafadan bi
ürününün oluşturulması m
sigortacılığının esaslarını
aşağıdaki şekilde:

- Yardımlaşma amacı olma
- Primlerin toplandığı fonu
işleten şirketin mülkiyeti
- Uzman bir Danışma Kom
alınması,
- Sermayedara ait varlıkla
Şirket Danışma Komitesi t
yatırım araçlarında (Katılı
(Kira Sertifikası), BIST Katı
Metaller, Döviz ve benzeri
değerlendirilmesi,
- Katılım sigortacılığı pren
iktisadi kıymetlere ve mer
teminatı verilmemesi.

Katılım sigortacılığında yeni yıldız TÜRKİYE olabilir

Katılım sigortacılığı (tekafül) Türk sigorta sektöründe hızlı bir şekilde büyüme gösteren ve gelecek vadeden bir sistem. Uzmanlar, Türkiye'nin hem coğrafik hem de demografik olarak bulundurduğu avantajlarla katılım sigortacılığında bölge lideri olabileceğini söylüyor.

Umut Deniz Elçi
umut@sigortacigazetesi.com.tr

Ülkemizde gerek hükümetin bu konuda attığı adımlar ve gösterdiği çaba gerek sigorta şirketlerinin müşterinin bu yöndeki ihtiyaçlarını karşılamak için gösterdiği isteklilik sonucunda katılım sigortacılığı hızla büyümeye devam ediyor. Bu yıl Ağustos sonu rakamlarına göre geçtiğimiz yıla kıyasla %17,5'lik mütevazı bir büyüme gösteren katılım sigortacılığı, geçtiğimiz yıl aynı dönemde önceki yıla göre %71,5 büyümüştü. Hayat tarafındaki büyüme hayat dışı branşların gerisinde kalsa da yakın dönemde yıllık %100'lük artışa yaklaşan ve hatta geçen ivmesini koruyabilirse hayat ürünleri de katılım sigortacılığında değerli bir noktaya yerleşebilir. Hayat ve hayat dışına beraber bakıldığında tekafül ürünlerinden Ağustos sonu rakamlarına göre 2 milyar 650 milyon lira prim üretildiği görülüyor. Bazı beklentiler katılım sigortacılığının %5 seviyesindeki payının toplam üretimde %10'un üzerine çıkabileceği şeklinde.

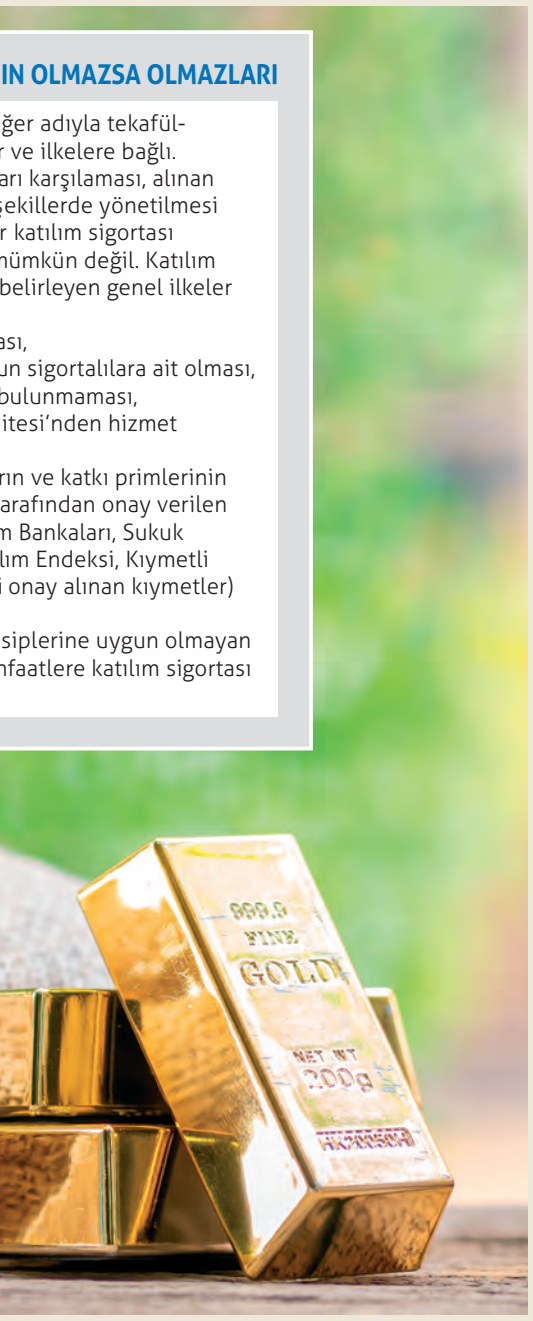
ÜRETİMİN BÜYÜK KISMINI ACENTE GERÇEKLEŞTİRİYOR

Katılım sigortacılığı müşteriler kadar acenteler tarafından da ilgiyle takip edilen bir alan. Neredeyse tamamında geleneksel satış yöntemlerinin kullanıldığı katılım sigortacılığı ürünlerinde acenteler üzerinden kesilen satışların payı konvansiyonel ürünlerdeki satış payının üzerine. Buradan katılım esaslı sigorta ürünlerinin acente tarafından müşteriye tanıtılmasının ve ilgililere böyle bir şans sunulmasının katılım sigortacılığının büyümesinde etkili olduğu çıkarımı yapılabilir.

'FAİZSİZ FİNANSIN MERKEZİ' OLMASI HEDEFLENİYOR

Faizli araçlara alternatif olan katılım sigortacılığı ürünlerinin büyümesi ve tanıtımı konusunda kamu aktif bir rol üstleniyor. Geçtiğimiz aylarda İslam Ekonomisi ve Finansı Konferansı'nda konuşan Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, faizsiz finansın sigortacılık alanındaki potansiyeline dikkat çekmiş ve "Katılım sigortacılığını teşvik edici mahiyette mevzuat ve kurumsal yapı geliştirilerek her türlü risk grubuna hitap edecek düzenlemeleri devreye almaya başladık" demişti. Başta kitle fonlaması olmak üzere alternatif finans alanında da katılım finansmanının yaygınlaşması ile ilgili destekleyici adımları attıklarını da dile getiren Albayrak, hedeflerinin, "Türkiye'yi, gelişmiş finansal altyapısı, genç, dinamik nüfusu ve nitelikli iş gücünün yanında jeostratejik konumuyla İstanbul Finans Merkezi'nin sağlayacağı avantajlarla dünyada faizsiz finansın merkezi haline getirmek" olduğunu ifade etmişti.

Bunun yanında ülkemizde ve dünyada limitli reasürans opsiyonları olan katılım sigortacılığı alanında önemli bir girişim Türkiye'den geliyor. Türk Reasürans, katılım sigortacılığı ürün ve uygulamaları için verdiği reasürans kapasitesiyle bölgede önemli bir alternatif olabilir.



Katılım sigortacılığı tarafında farkındalığın artmasının büyümeyi de artıracağı öngörüsünün bulunduğu Türkiye Sigorta Birliği (TSB) açıklamasında branştaki üretim rakamları paylaşıldı. Ülkemizde ilk olarak 2009 yılında faaliyetlerine başlayan katılım sigortacılığı faaliyetlerinin yaklaşık 11 yıllık dönem içerisinde üretim hacmini dolayısıyla pazar payını artırarak gelişimine devam ettiği, özellikle 2019 yılsonunda bir önceki yıla göre pazar payında %54'lük bir artış gösterdiğinin hatırlatıldığı açıklamada, "2019 yılı sonu itibarıyla katılım sigortacılığı şirketlerinin toplam prim üretim hacmi 3 milyar 436 milyon lira ve 2020 yılı Haziran ayı sonu itibarıyla 2 milyar 54 milyon lira olarak gerçekleşmiş olup bu üretim tüm sigorta sektörü prim üretiminin %5'ini oluşturmaktadır. Bu bağlamda katılım bankacılığının gelişiminin de katılım sigortacılığının büyümesinde önemli bir katkı sağlayacağı anlaşılmaktadır" ifadelerine yer verildi. Açıklamada, 2018 yılında toplamda 8 şirketin faaliyette bulunduğu katılım sigortacılığı sektöründe 2020 yılında toplam 14 şirkete ulaşarak sektörün gelişim göstermeye devam ettiği ve kamu şirketlerinin bu yıl birleşerek tek bir çatı altında toplanması ile bu sayının bugün itibarıyla 12 şirkete ulaştığı belirtildi. Katılım

TÜRKİYE SİGORTA BİRLİĞİ (TSB):

Katılım sigortacılığına kamudan tam destek

sigortacılığındaki büyüme trendiyle ilgili olarak da "Konvansiyonel sigortacılık ile karşılaştırıldığında henüz ülkemizde çok yeni olan bu sektörün gelişimi gerek sektördeki gerekse sigortalılardaki farkındalıkların artması ile yıldan yıla genişleyerek sağlıklı bir büyüme trendi ile devam edecektir. Prim üretimindeki bu hızlı artış hiç şüphesiz katılım sigortacılığına olan ilginin de bir göstergesidir" görüşüne yer verildi.

ALTERNATİF BİR MODEL

TSB, sigorta bilinci ve katılım sigortalarına ilginin artması konusunda ise şu açıklamalarda bulundu: "Katılım sigortacılığının gelişimi ülkemizde sigorta bilincinin artması ile de bağlantılı bir husustur. Ancak daha önce sigorta sistemine hiç dahil olmamış kişilerden katılım sigortacılığı hassasiyetleri nedeniyle sigorta yaptırmamış olan kişilerin varlığı da yadsınamayacak bir gerçektir. Katılım sigortası hassasiyetleri nedeniyle sigorta yaptırmaktan imtina eden vatandaşlarımız yanında katılım sigortacılığı tüm vatandaşlarımız için bir alternatif sigorta modelidir." Sistemin esaslarının "Ülkemizde uygulanan katılım sigortacılığı modelinde sigortalılar/katılımcılar belirli bir risk havuzuna katkı payları nispetinde ortak olmakta, sigorta şirketi ise toplanan fonları, risk havuzu yöneticisi olarak yöneterek dönem sonu bakiyelerini tekrar katılımcılara yansıtmaktadır. Risk havuzunun negatif bakiye vermesi durumunda ise mevcut mevzuatımız gereği sigorta şirketi risk fonu açığını kapatmakla yükümlüdür. Şirket tarafından risk fonuna aktarılan tutarı sigorta şirketi daha sonraki dönemlerde, fonun fazla verdiği dönemde fondan geri alabilmektedir. Biriken fon tutarı ise katılım sigortacılığı prensipleri çerçevesinde yatırıma yönlendirilmektedir" şeklinde toparlandığı açıklamada, "Sigorta tekniği açısından bakıldığında yine konvansiyonel sigortacılık ürünlerinde olduğu gibi katılımcı belirli bir katkı payı karşılığında sigortalanabilir menfaatini sigorta şirketine sigortalatmaktadır. Hasar gerçekleşmesi durumunda ödenecek tazminat tutarı yine konvansiyonel sigortacılığın tabi olduğu genel şart hükümlerine ve sair düzenlemelere tabi olduğundan, ödenecek tazminat tutarı değişmemektedir. Bu açıdan bakıldığında katılım sigortacılığı sadece hassasiyetleri olan kişilerin değil tüm vatandaşların katılabileceği bir modeldir" ifadelerine de yer verildi.

Mevzuat konusunda ise, yeniden düzenlenecek bir mevzuatın sistemi daha cazip hale getireceği görüşü paylaşıldı: "Katılım sigortacılığı mevzuatının yeniden düzenlemesi ile sistemin daha şeffaflaşması, şirketlerin belirli bir ekonomik ölçeğe ulaşmasıyla birlikte kârlılık yapılarının bundan pozitif etkilenmesi ile katılım sigortacılığının katılımcılar için daha cazip bir hale gelmesi beklenmektedir. Son yıllarda katılım sigortacılığı piyasasına giriş yapan şirket sayısının artması ile dağıtım kanalı ağı da hızla artmış ve daha çok katılımcıya ulaşma imkânı elde edilebilmiştir."

'BÖLGESEL AKTÖR' HEDEFİ

TSB açıklamasında, son olarak kamu tarafından sigortacılığa ve katılım sigortacılığa verilen önem değerlendirdi. "Kamu tarafında katılım sigortacılığına verilen önem, katılım sigortacılığında faaliyet gösteren şirket sayısının artması ve katılım sigortacılığı mevzuatına ilişkin gelişmeler piyasaya yeni bir dinamik getirmiştir" vurgusunun yapıldığı açıklamada "Tüm bu gelişmelerle birlikte Türk Reasürans gibi katılım sigortacılığı sektörüne reasürans desteği verecek önemli bir kurum kurulmuştur. Bilindiği üzere uluslararası piyasalarda katılım reasürans (retekâfül) şirketi sayısı çok kısıtlıdır. Türk Reasürans'ın bu alanda sektörümüze çok önemli bir katkı sağlaması beklenmektedir. Stratejik olarak ele alındığında Türk Reasürans'ın kuruluşu piyasa koşulları nedeniyle çoğu zaman reasürans ayağı eksik kalan katılım sigortacılığının önemli bir unsurunun daha tamamlanması yanında bu gerekçe ile sisteme katılmak istemeyen katılımcıların taleplerini de karşılamış olacaktır. Tüm bu gelişmelerle orta vadede katılım sigortacılığının daha da ön plana çıkması ve diğer ülkelere örnek model teşkil etmesi beklenmelidir. Türk Reasürans'ın retekâfül desteği de yine bu alanda kapasite arayışında olan ülkeler için önemli bir alternatif olacaktır. Katılım sigortacılığında sigorta şirketlerimizin bölgesel bir aktör olabilmesi için TSB adına her türlü teknik desteğin sağlanacağını ayrıca bu hususta kamu tarafının da desteğinin tam olduğunu ayrıca vurgulamak isteriz" denildi.

"Orta vadede katılım sigortacılığının daha da ön plana çıkması ve hatta bu alanda sigortacılık faaliyeti gösteren ülkelere örnek model teşkil etmesi beklenmelidir. Katılım sigortacılığında sigorta şirketlerimizin bölgesel bir aktör olabilmesi için TSB adına her türlü teknik desteğin sağlanacağını ayrıca bu hususta kamu tarafının da desteğinin tam olduğunu ayrıca vurgulamak isteriz"

KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ AYHAN SİNCEK:

Dünyayla rekabet edecek büyüklüğe ulaşıyoruz

"Özellikle komşu coğrafyalarımıza ve Güneydoğu Asya ülkelerinin finansal hizmet ve ürünlerine bakıldığında tekafülün finansal alanda gücünü ve hacmini son yıllarda sürekli artırdığını görmekteyiz. Türkiye sigorta sektörü teknolojik alt yapısıyla, yetişmiş insan gücüyle bölgeye bu alanda liderlik yapabilir.



Katılım sigortacılığının, geniş kitlelerin teveccühü ile yükselişini sürdürdüğünü vurgulayan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik olarak sunduğumuz ürünlerle faiz hassasiyeti olan insanların başta BES olmak üzere, sigorta ürünlerinden de daha fazla yararlanmasında önemli katkımız olduğunu düşünüyoruz" dedi. 2017 yılından itibaren sigorta sektöründe faizsiz esaslara dayalı kategorinin tanımlanması ile Türkiye'deki büyük potansiyelin gözler önüne serildiğini ifade eden Sincek, "Katılım Emeklilik olarak geliştirdiğimiz inovatif ürünlerle bunda önemli katkımız ve öncülüğümüz var. Türkiye'de katılım sigortacılığında büyük bir potansiyel olduğu hayatın her alanına hitap eden farklı ürünlerin sunulmasıyla daha iyi anlaşıldı" ifadelerini kullandı.
Ülkemizin demografik yapısı, finans sektörünün gücü ve güvenilir yapısı göz önüne alındığında katılım sigortacılığında yüksek bir potansiyelin mevcut olduğu belirten Sincek, "Katılım sigortacılığına sadece bir ürün konsepti olarak bakılmaması, şirketlerin tüm iş süreçleri ve işlemleri ile bu yapıya inanması ve desteklemesi gerekiyor" dedi.

Sincek, hayat katılım sigortacılığı tarafına bakıldığında katılım bankaları tarafından kullandırılan finansmanların önemli olduğunun görüldüğünü ve finansmanların artışının direkt katılım sigortacılığındaki üretimi de etkilediğini söyledi.

ATIL KAYNAKLARI EKONOMİYE KAZANDIRIYOR

"Türkiye'de ve dünyada halkın bir kesimi, faiz gelirinden uzak duruyor. Bu nedenle konvansiyonel finans kurumlarına gitmeyen fonlar, kaynaklar da atıl kalıyor" diyen Sincek, sözlerine şöyle devam etti: "Sigortacılığın büyütülmesi hedefinde katılım sigortacılığı ürünlerinin rolü büyük. Katılım sigortacılığı yerli kaynağı artırıp ekonomiyi güçlendirirken, sektörün gelişiminde kritik rol almaya devam ediyor. Önümüzdeki yıllarda da büyüyerek ekonomimizi güçlendirmeyi sürdürecek. Katılım sigortacılığı alanında çalışan şirketler özellikle toplamış oldukları katkı primlerini faizsiz alanlara yönlendirmektedir. Bu alanda özellikle katılma hesapları, kamu ve özel sektör kira sertifikaları (sukuk), katılım endeksi dahilinde işlem gören hisse senetleri gibi başta yatırım enstrümanları bulunmaktadır. Yani toplanan katkı primleri aynı zamanda reel sektöre bir şekilde kaynak olarak geri dönmektedir."

DÜNYAYLA REKABET EDEBİLİR

Türkiye'de ve dünyada faiz gelirinden uzak duran önemli bir kesim bulunuyor. OKS ile büyük oranda faizsiz fonların tercih edilmesinin bu kesimin tahminlerin ötesinde olduğunu gösterdiğini sözlerine ekleyen Sincek, konu hakkında şu açıklamalarda bulundu: "Son dönemdeki büyüme rakamları da bize gösteriyor ki faizsiz fonlar sektörün dinamosu oldu. Enflasyonun üzerinde kazandırdı. Genel ekonomi açısından bakıldığında da daha fazla yerli kaynak ekonomiye katılmış oluyor."
Global alanda bakıldığında tekafül ürünlerinin prim üretim artışının, ABD dolarına göre senelik ortalama %9 dolayında olduğunu dile getiren Sincek, Türkiye sigorta sektörünün teknolojik alt yapısı ve insan gücüyle bölgeye bu alanda liderlik yapabileceğini söyledi. Sincek, "Daha güçlü hale gelen Türk sigorta sektörü dünyayla rekabet edecek büyüklüğe ulaşıyor" şeklinde konuştu.

BEREKET EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ MAHMUT GÜNGÖR:

Katılım sigortacılığı %10 pazar payına çıkabilir

"Ülkemizin sürekli gelişen ve büyüyen ekonomisi, gelişen tekafül modelleri, inanca dayalı sebeplerle sigorta sisteminden yararlanmayan kesimlerin sisteme dâhil olması, yeni yasal düzenlemelerin hayata geçirilmesi ile katılım sigortacılığının önümüzdeki beş yıl içerisinde sektörde yaklaşık %10 civarı bir pazar payına sahip olmasını öngörüyoruz."



Katılım sigortacılığının özellikle dünyada Müslüman nüfusunun yoğun yaşadığı bölgelerde uzun zamandır uygulandığı gibi günümüzde de Batı ülkelerinde karşılıklı sigorta veya kooperatif sigortacılığı adı altında gelişimine devam ettiğini ifade eden Bereket Emeklilik Genel Müdürü Mahmut Güngör, küresel katılım sigortacılığı piyasasının 2015 yılında 15 milyar dolarlık bir hacme sahipken, 2017 yılında yaklaşık 46 milyar dolarlık bir hacme ulaşarak ciddi bir gelişim gösterdiğini vurguladı.
"Ülkemizin katılım sigortacılığı ile tanışması 80'li yılların başlarında olsa da özel finans kurumlarının, katılım bankası olarak unvanlarının 2005 yılında değişmesi ve bankacılık sektöründe yaşanan değişim ve gerçekleştirilen mevzuat değişiklikleri, katılım sigortacılığının gelişimine ivme kazandırmıştır" diyen Güngör, Türkiye'de katılım sigortacılığının gelişim aşamasında olduğunu söyledi: "Katılım sigortacılığı son yıllarda ivme kazanmış ve 2018 yılı genelinde 2,2 milyar olarak kaydedilen toplam prim üretimi, 2019 sonu itibarıyla 3,4 milyar liraya yükselmiştir. Sadece mütedeyyin kesim değil herkese hitap eden katılım sigortacılığı, konvansiyonel bankacılığın alternatifi olarak oluşturulan katılım bankacılığının da gelişimi ile birlikte hızlı bir ivme ile büyüyeceğini düşünüyoruz."

POTANSİYEL ARTIYOR

Sistemin potansiyelini değerlendiren Güngör, "Risklere karşı kendisini koruma içgüdüsüyle hareket eden bireyler, ekonomik ve sosyal yapı değiştikçe, inançlarına ve yaşam değerlerine uygun güvence arayışı içerisine girmişler ve katılım sigortacılığı bu bireylere yeni bir alternatif sunmuştur" dedi. Güngör, sözlerine şöyle devam etti: "Ülkemizde inanç ve tercihlerinden kaynaklı sigortayla tanışmamış veya zorunlu sigortalar dışında sigorta yaptırmamış kişilerin, tekafül modeli ile beraber sigortayla tanışmaya başladığını deneyimliyoruz. Türkiye'de katılım sigortacılığı gelişim aşamasında olmakla birlikte, faizsiz finans sektörünün özellikle son 5 yılda yaşadığı kayda değer büyümesine bağlı olarak potansiyelinin her geçen gün daha da artacağına inanıyoruz."
Yapılacak yasal düzenlemelerle katılım sigortacılığı hizmeti veren şirketlerin ve prim üretiminin artacağı düşündüklerini söyleyen Güngör, "On Birinci Kalkınma planında Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan, katılım sigortacılığını teşvik edici mahiyette mevzuat ve kurumsal yapının geliştirileceği ve her tür risk grubuna hitap eder şekilde yaygınlaştırılacağını ve ülke kaynaklarının yurt dışına akışının önüne geçilmesi için katılım reasürans fonu kurulacağını belirtmiştir.
Bu planla birlikte İslami finans sektörünün desteklenecek ve bu sayede tercihlerinden kaynaklı sisteme dahil olmayan vatandaşlarımız da sigorta pazarındaki yerini alacaktır" dedi.

BÖLGESEL OLARAK GÜÇLÜ

Türkiye'nin katılım sigortacılığında bölgesel bir güç haline gelebileceğini ile getiren Güngör, katılım sigortacılığının ülkemizde de gelişimini artıracağını dile getirdi. Güngör, "Türkiye, İslam ülkeleri içerisinde nüfusu en kalabalık 8. ülke. Ayrıca ülkemizin jeopolitik, stratejik ve demografik unsurları ile dışa açık bir ekonomi. Bu nedenle katılım sigortacılığının Türkiye'deki potansiyelinin daha yüksek olduğu kanaatindeyiz. Ülkemizin sürekli gelişen ve büyüyen ekonomisi, gelişen tekafül modelleri, inanca dayalı sebeplerle sigorta sisteminden yararlanmayan kesimlerin sisteme dâhil olması, yeni yasal düzenlemelerin hayata geçirilmesi ile katılım sigortacılığının önümüzdeki 5 yıl içerisinde sektörde yaklaşık %10 civarı bir pazar payına sahip olmasını öngörüyoruz" dedi.

Sigorta şirketleri krizle mücadeleden daha güçlü ve dayanıklı çıkmayı hedefliyor

Yeni tip Koronavirüs pandemisi tüm dünyada toplumlar, ekonomiler ve farklı sektörlerde bulunan işletmeler üzerinde uzun süreli bir gölge oluşturmaya devam ediyor. Bu ortamdan en az zararla kurtulmak isteyen iş kolları, stratejik önceliklerini göz önünde bulundurarak ekonomik durumlarını kriz öncesinden de daha güçlü bir seviyeye getirmeye çalışacak. Sigorta şirketlerinin stratejileri, COVID-19 salgınının atlatılmasıyla birlikte kriz sonrasındaki rekabet ortamına, bunun şirketlere olan etkilerine ve kendilerini bu süreçte nasıl bir adım öne çıkarabileceklerine odaklanacak. PwC'nin sigorta sektörüne yönelik hazırladığı "COVID-19'un ötesi: Kriz sonrası dünya için 5 temel stratejik öncelik" raporunda sigorta şirketlerinin krizle mücadeleden daha güçlü ve dayanıklı çıkmaları için temel stratejiler ele alınıyor.

VERİMLİLİK İÇİN KISA, ORTA VE UZUN VADELİ PLANLAR

2007 yılında başlayan küresel finansal krizden bu yana geçen sürede sigorta şirketleri, finansal ortamın yaşattığı zorluklar ile birlikte maliyetleri düşürdü. 2019 yılının sonlarında ortaya çıkan ve 2020 yılına damgasını vuran COVID-19 krizinin ardından ise verimlilik ve üretkenlik bir kez daha stratejik tartışmaların merkezi haline geldi. Sigorta şirketlerinin COVID-19 sonrasında verimliliklerini artırması için raporda belirli tavsiyeler verildi. Şirketlerin maliyetlerini düşürmek için başta isteğe bağlı harcamaları azaltması ve sermaye yatırımlarını durdurması gibi hamleler yerine kısa, orta ve uzun vadeli planlar yapmaları gerektiğine dikkat çekildi. Ayrıca, pazar payını artırmak ve yeni gelir kaynakları yaratma yetkinliğinin şirket gündeminin en üstünde olmaya devam etmesi gerektiği tavsiye edildi. Verimliliğin şirket için sadece mevcut koşullardan kaynaklanan geçici bir sorun olmadığı, çözülmesi gereken kalıcı bir sorun olduğu vurgulanırken; IT, underwriting ve müşteri hizmetleri gibi operasyonel olarak yönlendirilmiş işlerin verimlilik için yeniden yapılandırılmaları uygun görülüyor.

DİJİTAL ORTAM HIZLANIYOR

COVID-19 ile birlikte iş hayatında yoğun olarak kullanılan uzaktan çalışma sistemi beraberinde dijitalleşme süreçlerini de getirdi. Dijital dönüşüm giderek hızlanırken, sektör genelinde manuel iş akışlarına olan güven ise devam ediyor. Kriz ardından yaşanan dijital dönüşüm satış personellerinin etkin olduğu sistemlerde de büyük etkiler meydana getirdi. Satışların dijital ortamlara aktarılması, poliçelerin online ortamlarda satılmaya başlanması yeni fırsatlar yarattı. Siber güvenlik sistemleri, bulut sistemleri ve veri saklama yetkinlikleri de aynı derecede önem kazandı.

DAHA KÜÇÜK PAZAR DAHA BÜYÜK PAY

COVID-19 sadece belirli sektörleri değil tüm iş dünyasını ve iş süreçlerinin geleceğini de etkiledi. Yeni tip koronavirüs pandemisinin ardından aynı zamanda iş dünyasındaki rekabet ortamı yeniden şekillenmeye başladı. Şirketler artık daha küçük bir pazarda daha büyük bir pay almak için ve daha düşük gelirli müşterilere hizmet sunmaya başlayacak, rekabet ortamına bu şekilde dahil olacak. Bu nedenle şirketler için yeni gelir fırsatları bulmak bu dönemde kritik bir öneme sahip olacak. Sigorta şirketlerinin rekabet ortamında öne çıkmak ve yeni pazarlarda lider rolünü üstlenmek için günümüzün değişen ihtiyaçlarını yansıtan ürünler tasarlamaları ve doğru ürünü doğru müşteriye ulaştırmaları gerekiyor. Raporda bu ürünlere örnek olarak; modüler sigorta, pandemide iş kaybının korunması, uzaktan çalışma için siber güvenlik sağlanması veriliyor.

YENİ NORMAL, BECERİLERİ ARTIRDI

Koronavirüs salgının etkisinin tüm dünyada hissedilmesiyle birlikte başlayan iş durmaları, tüm işletmeleri iş yapış süreçlerinin her yönünü değerlendirmeye zorladı. Süreçle beraber sıklıkla görülen uzaktan çalışma sistemi ile çalışma hayatında "yeni normal" kavramı ortaya çıktı. Teknolojinin ilerlemesiyle birlikte artan hız, iş süreçlerini de giderek hızlandırdı. Bu durum becerilerin artırılmasını (upskilling) ortaya çıkardı. Bu sadece işgücünüzü geliştirmek için çalışanlarınıza teknik eğitim vermek değil, hedeflerin ve yeterliliklerin dikkatli bir şekilde değerlendirilmesi, öğrenme ortamına yatırım yapılması, değişimin etkisinin değerlendirilmesi ve yüksek yatırımın getirisini ölçmenin sistematik bir yolunu gerektiriyor.

SERMAYE DAĞITIMI PİYASADA BAŞARI GETİRECEK

COVID-19 krizi kaynaklı ani sermaye ve likidite stresinin ardından, daha düşük faiz oranları, daha yüksek risklerden korunma maliyetlerine; artan vergi oranları uzun vadeli sermaye yönetimine etki edecek. Bilanço pozisyonlarını optimize etme ve sermayeyi verimli bir şekilde dağıtma konusunda başarılı olanlar, piyasalarda başarı sağlayacak.

'İLK ODAK OPERASYONEL KONULAR OLABİLİR'

PwC Türkiye Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sektörü Lideri Talar Gül sigorta sektörüne yönelik bu çalışmayı şöyle değerlendirdi: "Bu öncelikler her sağlam stratejinin halihazırda içinde barındırması gereken temel kavramlar. Ancak krizle mücadele, rekabetle ilgili bu zorunlulukların aciliyetini daha da artırdı ve hangi aksiyonların alınması, hangi fırsatlara odaklanılması gerektiğini tekrar gözler önüne serdi." Talar Gül sigorta şirketlerinin kriz sonrası için izleyeceği adımları şöyle özetledi: "Sigorta şirketlerinin ilk odağı operasyonel konular olabilir: Şirketinizi yeni dengelerde faaliyet göstermeye nasıl sağlıklı hazırlayabilirsiniz? Sonraki adım ise, krizin orta ve uzun vadeli etkilerini tespit edip, alınacak stratejik aksiyonları belirlemek olacak. Raporumuzda derinlemesine ele aldığımız 5 stratejik önceliğin bu adımları atmak için sağlam bir başlangıç noktası olduğuna inanıyoruz."

COVID-19 krizinin sebep olduğu ekonomik problemlerin yoğun olduğu bir dönemden sigorta şirketleri daha güçlü ve dayanıklı çıkmayı hedefliyor. Önceliklerini değiştirerek oluşacak yeni iş ortamına ayak uydurmaya hazırlanan şirketler 5 temel stratejiye yoğunlaşıyor.

5 STRATEJİK ÖNCELİK

Var olan rekabetçi stratejilerinin önemini yaşanan COVID-19 krizi daha da vurguladı. Sigorta şirketlerinin ürünleri ve krizle mücadele yöntemi ne olursa olsun, krizden eskisinden daha güçlü şekilde çıkmaları için 5 önemli stratejik öncelik bulunuyor:



Raporda belirtilen bu 5 temel öncelik şirketler için yeni bir bilgi değil. Herhangi bir strateji benimsemiş şirketler, bu önceliklerden bazılarını veya tümünü faaliyete geçirmiş durumda. Raporda aynı zamanda sigortacıların sadece gelir, kâr veya değer odaklı kalmayıp, sigortalılara ve işletmelere gönül rahatlığı sağlamaları, ihtiyaç ve sıkıntı dönemlerinde yanında olmaları ve güven vermeleri amacına sahip olmalarını öncelikli hale getirmeleri gerektiğinin altı çiziliyor. Sigortalıya sağlanan bu güven bağı yaşanan COVID-19 salgın ortamında daha da büyük bir önem arz ediyor.



Kefalet sigortasının avantajları pandemi döneminde öne çıktı

Bilinirliği arttıkça ürüne olan talebin de artış gösterdiği kefalet sigortası branşı ekonomiye de önemli boyutta destek sağlıyor. Başvuru ve inceleme sürecinin oldukça hızlı olduğu kefalet sigortasının avantajları pandemi döneminde öne çıktı.

Esra Nur Mocu
esra@sigortacigazetesi.com.tr

Bankacılık ürünlerine alternatif bir finansal enstrüman niteliğindeki kefalet sigortası yaygınlaşmaya devam ediyor. Borçlunun banka nezdindeki kredi imkanlarının tüketilmemesine imkan tanıyan ve böylece banka teminat mektubuna avantajlı bir alternatif olan kefalet sigortasıyla beraber sektöre yeni bir büyüme alanı açılmış oldu. 5 Aralık 2017 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan ve 4734 Sayılı Kamu İhale Kanunda yapılan değişiklikle firmaların ihalelere katılırken banka teminat mektubu yerine kefalet sigortası kapsamında düzenlenen kefalet senetlerini sunmalarına imkan tanındı ve ihalelerde teminat mektubu olarak Türkiye'de yerleşik sigorta şirketleri tarafından kefalet sigortası kapsamında düzenlenen kefalet senetlerinin de verilebileceği belirlendi. Sigorta şirketleri bankalardan farklı olarak müşterilerin bankada oluşan limitlerini tüketmeden hızlı ve güvenilir bir çözüm sunarken pazara giren kefalet sigortası ile özel sektörün teminat ihtiyaçları karşılanıyor.

BANKA DIŞI FİNANS ALANINI GELİŞTİRİYOR

Geleneksel sigorta uygulamaları haricinde bankacılık ürünlerine alternatif oluşturan bir finansal enstrüman görevi gören kefalet sigortası ürünü ile sigorta şirketi, sigortalının kefili oluyor. Sigortalı, kuruma olan borcunu yerine getirmediği durumda kurumun maruz kaldığı zararları sigorta şirketi tazmin etmeyi taahhüt ediyor. Söz konusu ürün aynı zamanda banka dışı finans alanının gelişmesine de katkı sağlıyor. Kefalet sigortasının ülke ekonomisine de katkılarda bulunurken sigorta şirketleri bu ürün desteğiyle, banka kredi limitlerini koruyan firmaların kapasitelerini de artırmaya yardımcı oluyor. Yurt dışında yaygın olarak kullanılan bu sistemin ülkemizde de kullanılırlığı giderek artıyor.

Sigortalıların gösterdiği ilgi ve ürünün bilinirliğinin artması ile kefalet sigortası branşı her geçen yıl büyümesini sürdürüyor. Özel sektörün teminat ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla pazara sunulan bu üründe 2018 ve 2019 yılları arasında %28 oranında büyüme gerçekleşti. Şirketler 2020 yıl sonu rakamlarında, yaşanan Koronavirüs pandemisine rağmen kefalet sigortası branşında büyük oranda daralmalar beklemediklerini aktarıyorlar.

SAHTECİLİĞE GEÇİŞ YOK

Art niyetli kişiler tarafından kesilen sahte poliçelere sigorta sektörü geçit vermiyor. Sahteciliğin önüne geçmek için bir dizi önemli adım atan sektör yöneticileri konuyla ilgili çalışmalarını sürdürüyor.Türkiye Sigorta Birliği (TSB) kefalet senedi düzenleme yetkisine sahip 33 sigorta şirketinden bilgi alınabilmesi amacıyla, şirketlerin listesi ve düzenlenen kefalet senediyle ilgili bilgi alınabilecek iletişim bilgileri TSB'nin internet adresine ekledi. Böylelikle düzenlenen kefalet senetlerinin geçerliliğinin, iletişim bilgileri verilen sigorta şirketi temsilcilerinden sorgulanabilmesi sağlandı. Bu sahtecilik işlemlerine karşı Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) de çalışmalar başlattı. Sigorta şirketlerince düzenlenen kefalet senetlerinin elektronik ortamda doğrulanabilmesi amacıyla Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi tarafından bir sistem kuruldu. Bu doğrultuda, kefalet sigortasının gerçekten düzenlenip düzenlenmediği, geçerli olup olmadığı konusunda kontroller SBM internet sitesi üzerinden kefalet senedi bilgileri girilerek kolaylıkla yapılabiliyor.

'EKONOMİYE DESTEK SAĞLIYOR'

Önümüzdeki dönemde kefalet sigortasına olan ilgilinin artacağına dikkat çeken sektör temsilcileri, şirketlerin bankalardan farklı olarak müşterilerin bankada oluşan limitlerini tüketmeden hızlı ve güvenilir bir çözüm sunduklarına dikkat çektiler. Kefalet sigortasının ülke ekonomisine olan katkıları hakkında konuşan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "Yeni yatırımlar, yeni istihdam olanakları yeni vergi gelirleri doğacak, sigorta şirketlerinin de öz kaynakları büyüdükçe bu alanda çok ciddi bir kaldıraç etkisi ile ülke ekonomisi kalkınacak" açıklamalarında bulundu. Kefalet sigortası ile ilgili görüşlerini aktaran Doğa Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer ise, "Firmaların banka teminat mektubu yerine kefalet senetlerini sunmalarına imkân tanınması, kefalet sigortalarına olan ilgiyi artırırken, bu ilginin önümüzdeki dönemde de artacağını öngörüyoruz. Kefalet sigortası ürünü tanındıkça, halk tarafından bilinirliği arttıkça söz konusu ürüne olan ilgi ve talep de giderek artmaya devam ediyor" şeklinde konuştu.

QUICK SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ AHMET YAŞAR:

Kefalet sigortası kaldıraç görevi görerek ülke ekonomisini kalkındıracak

Kefalet sigortasının aslında oldukça yeni sayılabilecek bir ürün olduğunu hatırlatarak sözlerine başlayan Quick Sigorta Genel Müdürü Ahmet Yaşar, "2018 yılından bu yana bu ürünü yaygın olarak iş insanlarımızla buluşturduk ve çok ciddi altyapı yatırımları yaptık, kredi skorlama şirketi Kredico'yu grubumuzun bünyesine kattık. Yatırımlarımızın sonucu olarak her geçen yıl yükselen bir satış grafiğine sahibiz. Bu yılın özel koşullarında ciddi bir ivme yakaladık. Bu ürün piyasanın ve iş dünyasının ihtiyacı olan bir üründü ve ürüne olan talep giderek artıyor. Quick Sigorta olarak ürünün iletişimi konusunda da ciddi bir etkileşim gerçekleştirdik. Özellikle ürünü acentelerimize anlatmak için pandemi dönemi öncesinde farklı kentlerde iş dünyası temsilcileri ile acentelerimizi bir araya getirerek ürünü anlattık" diye konuştu.

Bu dönemde online eğitimler ile Quick Sigorta acentelerini bilgilendirmeye devam ettiklerini söyleyen Yaşar, "Finansal sigortalar ve özellikle kefalet sigortası ile ilgili geniş bir televizyon reklam çalışması yaptık. Aynı zamanda radyo ve gazeteleri kullandığımız başka bir çalışmamız sürüyor. Kısacası mevcut talebi artırmak, ürünün önemini ve sağladığı avantajları anlatmak için ciddi çalışmalar sürdürüyoruz. Sosyal medya da bu anlamda önemli mecralardan" şeklinde konuştu.

AVANTAJI ORTAYA ÇIKTI

Yaşar, "Her ne kadar pandemi döneminde talepte bir miktar düşüş olsa da bu kısa süreliydi. Quick Sigorta olarak pandemi döneminde de biz ürünümüzü arz etmeyi sürdürdük. Her ne kadar ekonomide bir yavaşlama olsa da kamu ihaleleri ve bazı alanlardaki çalışmalar devam etti ve böylece kefalet sigortasına talep hiçbir zaman durmadı. Ayrıca kefalet sigortasının başvuru ve inceleme süreci oldukça hızlı olduğu için bu dönemde ne kadar avantajlı olduğu da ortaya çıktı. Dünyada bir ilk olarak ve pandemi sürecinin de bir gerekliliği olarak evden ve işyerinden iş insanları kefalet senedi başvurularını yaparak online ortamda kefalet senetlerini aldı, elektronik ihalelere katıldı ve e-devlet üzerinden ve quicksigorta.com'dan e-teyit aldı" açıklamalarında bulundu. Kesilen sahte poliçeler ile ilgili de yorumlarda bulunan Yaşar, "Quick Sigorta olarak bu konuda etkin şekilde mücadele ettik. Suç duyurusunda bulunduk ve hukuk birimimiz aktif şekilde bu konuda çalıştı. Bu süreci bizzat takip ederek adına sahte senet düzenlenen şirketlerimizi de uyardık ve pozisyon almalarını sağladık. Bunun gibi ürüne ve sektöre zarar verecek girişimler konusunda tüm sektörün hassas olması lazım. Aynı zamanda acentelerimizin bu tarz girişimler konusunda iş dünyasını uyarması ve etkin şekilde süreçlerin içinde olması lazım. Bu derece işlevsel ve ihtiyaç duyulan bir ürün konusunda bu tarzda girişimlerin olması bizi şaşırtmadı. Ancak söylediğimiz gibi biz bu süreçte etkin bir şekilde mücadelemizi sürdürdük ve bu tarzda girişimlerin önüne geçtik. Temmuz 2020 sonu itibarıyla ülkemizdeki bankaların verdiği gayrinakdi kredilerin toplamı 908 milyar lira. Bunun %75'i tam rakamla 678 milyar lirası teminat mektupları. Dünyanın birçok ülkesinde özellikle ABD'de banka teminat mektupları %100 olarak sigorta şirketleri tarafından kefalet senedi olarak sunuluyor. Ülkemizde ise yüzdesel bir ağırlığı yoktu. Diğer ülkelerde olduğu gibi Quick Sigorta'nın aktif şekilde pazara girmesi ülkemizde de kefalet senetlerinin, banka teminat mektuplarının yerini alacak bir süreç başlattı. Bu pazardaki payımızı artırdıkça yukarıda bahsettiğim 678 milyar lira başta olmak üzere bankalar ve iş insanları bu rakamları nakdi kredi olarak kullanabilecek; yeni yatırımlar, yeni istihdam olanakları yeni vergi gelirleri doğacak, şirketlerin de öz kaynakları büyüdükçe bu alanda çok ciddi bir kaldıraç etkisi ile ülke ekonomisi kalkınacak" dedi.



"Yeni yatırımlar, yeni istihdam olanakları yeni vergi gelirleri doğacak, sigorta şirketlerinin de öz kaynakları büyüdükçe bu alanda çok ciddi bir kaldıraç etkisi ile ülke ekonomisi kalkınacak."

DOĞA SİGORTA TEKNİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MEHMET TÜMER:

Bilinirlik arttıkça talep de artmaya devam ediyor

Kefalet sigortası ile ilgili verileri aktararak sözlerine başlayan Doğa Sigorta Teknik Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, "Sektörde, kefalet sigortası toplam prim rakamları 2019 Temmuz ayında 33 milyon lira iken, 2020 Temmuz ayında bu tutar 39 milyon liraya ulaşmış durumda ve toplam prim üretiminde geçen yılın aynı dönemine göre %18 artış sağlandı. Şirketimize bakacak olursak, geçen yıl üretimine yeni başlamış olduğumuz bu üründe %585'lik bir büyüme sağlamış bulunuyoruz. 4734 Sayılı Kamu İhale Kanununda yapılan değişiklikle ihaleye giren firmaların banka teminat mektubu yerine kefalet senetlerini sunmalarına imkân tanınması, kefalet sigortalarına olan ilgiyi artırırken, bu ilginin önümüzdeki dönemde de artacağını öngörüyoruz. Kefalet sigortası ürünü tanındıkça, bilinirliği arttıkça ürüne olan ilgi ve talep de artmaya devam ediyor" diye konuştu. Kefalet sigortalarında detaylı risk değerlendirme ile önce sektörün kapasitesinin artırılması gerektiğine dikkat çeken Tümer, reasürans destekleri ile Türkiye'deki kefalet sigortasının kullanılabilir alanlarını artırmaya çalıştıklarını ekledi. Pandemi döneminin kefalet sigortaları branşına etkileri hakkında da yorumlarda bulunan Tümer, "2020 Mart sonrası dönemde pandemiden dolayı kamu ihalelerinin iptali veya ertelenmesi gibi durumlar oluşup, olağan gidişat dışı taleplerde bir kısım azalma görülmeye başlandı" dedi.

KONTROLLER İNTERNETTEN YAPILABİLİYOR

Art niyetli kişiler tarafından kesilen sahte poliçeler ile ilgili Tümer, sektörün bu konuda attığı adımları şöyle anlattı: "Kefalet senetlerinin teminat olarak kabul edildiği ihalelerde ve ihaleye ilişkin sözleşme sürecinde sorun yaşanmamasını teminen önemli adımlar atıldı. Türkiye Sigorta Birliği'nce (TSB) kefalet senedi düzenleme yetkisine sahip 33 sigorta şirketinden bilgi alınabilmesi amacıyla şirketlerin listesi ve düzenlenen kefalet senediyle ilgili bilgi alınabilecek iletişim bilgileri TSB'nin internet adresine eklendi. Böylece düzenlenen kefalet senetlerinin geçerliliğinin, iletişim bilgileri verilen sigorta şirketi temsilcilerinden sorgulanabilmesi sağlandı. Ayrıca sigorta şirketlerince düzenlenen kefalet senetlerinin elektronik ortamda doğrulanabilmesi amacıyla SBM tarafından bir sistem kuruldu. Bu doğrultuda, kefalet sigortasının gerçekten düzenlenip düzenlenmediği, geçerli olup olmadığı konusunda kontroller Sigorta Bilgi Merkezi internet sitesinden kefalet senedi bilgileri girilerek kolaylıkla yapılabiliyor." Tümer, "Sigorta şirketleri, bankalardan farklı olarak müşterilerin bankada oluşan limitlerini tüketmeden hızlı ve güvenilir bir çözüm sunuyor. Bankadaki limitlerini nakit ihtiyaçları için kullanma fırsatı bulan firmalar, bu sayede yatırımlarını daha rahat yaparak büyüme gerçekleştirme ve istihdam artırma şansı elde ediyorlar" diyerek sözlerini noktaladı.



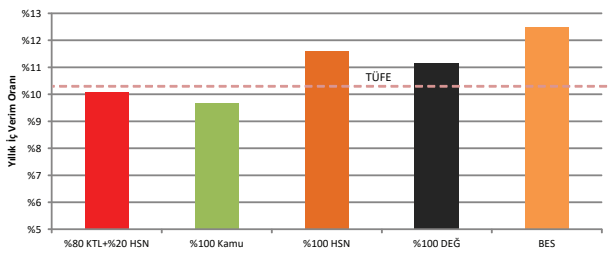
"Firmaların banka teminat mektubu yerine kefalet senetlerini sunmalarına imkân tanınması, kefalet sigortalarına olan ilgiyi artırırken, bu ilginin önümüzdeki dönemde de artacağını öngörüyoruz. Kefalet sigortası ürünü tanındıkça, bilinirliği arttıkça ürüne olan ilgi ve talep de artmaya devam ediyor"

Kritik dönemde fon yönetimi

İÇ VERİM ORANI NEDİR?

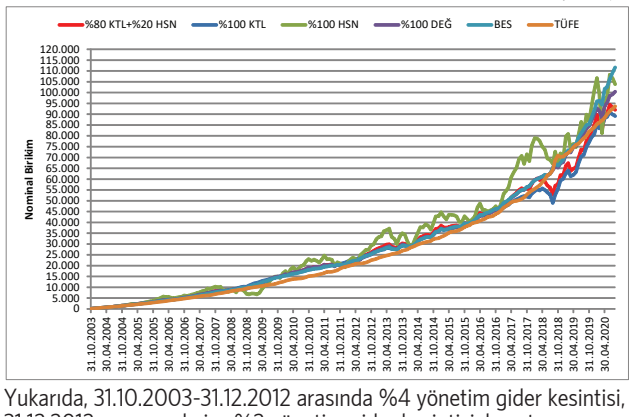
İç Verim Oranı, bir nakit akışının bugünkü ya da gelecekteki değerini "0" yapan faiz oranıdır. Bireysel emeklilik bağlamında ise, her ayın sonunda belli bir tutarla bir fona ya da fon grubuna yatırım yapan kişinin, dönem içinde yaptığı tüm yatırımların dönem sonunda ulaştığı toplam anaparayı, dönem sonundaki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

31.10.2003-31.08.2020 Adendum BES Getiri Endeksi (BGX)



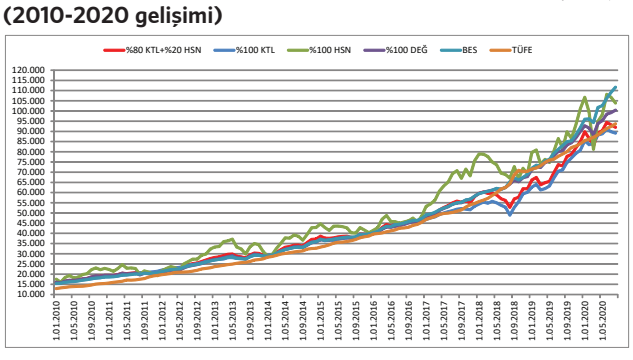
Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.08.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Getiri Endeksi (BGX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon 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 %12,47 BGX elde etmiştir. Sadece Hisse Senedi fonuna yatırım yapanların ise %11,59 BGX elde ettikleri görülmektedir.

31.10.2003-31.08.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yukarıda, 31.10.2003-31.12.2012 arasında %4 yönetim gider kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 yönetim gider kesintisiyle yatırıma yönlenen tutarların 31.10.2003-31.08.2020 tarihleri arasında elde ettikleri Adendum BES Birikim Endeksi (BBX) verilmektedir. Yatırım tutarı her ayın enflasyon oranıyla artırılmıştır. TÜFE ise ilgili dönemde aynı şekilde enflasyon korumalı bir yatırım aracına, yönetim gider kesintisi ve fon işletim gider kesintisi olmadan yapılan yatırımın bugün ulaştığı nominal tutardır. Bu tutar karşılaştırma amaçlı verilmiştir. Bu şekilde birikim yapan bir katılımcı, 31.08.2020 tarihinde BES ortalama fiyatlarıyla 111.641 TL birikime, enflasyon korumalı bir araçla ise 93.678 TL birikime ulaşmaktadır.

31.10.2003-31.08.2020 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.

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 yılsonunda 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 Ağustos ayında %3,06 oranında azalırken, BIST–100 endeksindeki düşüş ise %4,29 oranında gerçekleşti. Ağustos ayında Türk Lirası Cinsinden Kamu Borçlanma Senetleri %1,28 oranında düşerken, Yabancı Para Cinsinden Borçlanma Senetlerinde ise %6 oranında artış gerçekleşti. Tüketici Fiyat Endeksi ise 2020 yılı Ağustos ayında %0,86 oranında arttı. Fon getirilerinin dalgalı olduğu bu kritik dönemde, fon dağılım değişikliği haklarının kullanılarak, fon yönetiminin daha etkin bir şekilde yapılmasının da önemi anlaşıldı.

ADENDUM BES GETİRİ ENDEKSİ (BGX)

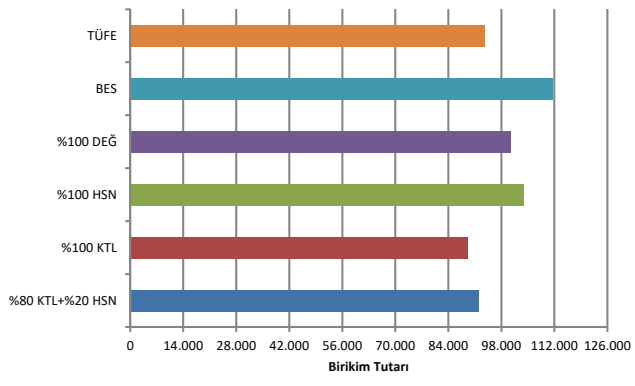
Bu endeks hazırlanırken, düzenli olarak yatırım yapan ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ndeki ortalama emeklilik yatırım fonu fiyatlarıyla işlem yapan bir katılımcının, elde ettiği yıllık iç verim oranına bakılmaktadır. Katılımcı her ay, ay sonunda açıklanan son fiyatlarla fon alır ve değerleme tarihi itibarıyla 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.

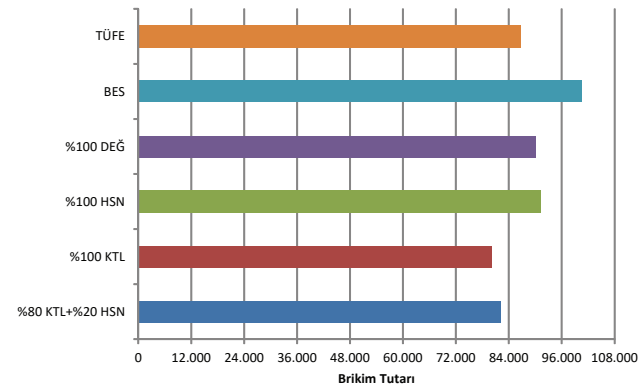
Yandaki grafik 31.10.2003-31.08.2020 tarihleri arasında bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. Sistemin başından buyana ortalama BES fonlarına yatırım yapan bir kişinin birikimi 31.08.2020 tarihinde 111.641 TL'na ulaşmıştır. Bu kişi Ağustos 2020 döneminde bireysel emeklilik sistemine 461 TL katkıda bulunmuştur.

31.10.2003-31.08.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Yandaki grafik sisteme 31.01.2005 tarihinde dahil olup 31.08.2020 tarihine kadar bireysel emeklilik sisteminde değişik fon karmalarına düzenli ödeme yapmış olan katılımcıların, dönem sonunda elde ettikleri birikimleri göstermektedir. Yatırılan tutarlardan (TÜFE) hariç 31.10.2003-31.12.2012 tarihleri arasında %4 Yönetim Gider Kesintisi, 31.12.2012 sonrasında ise %2 Yönetim Gider Kesintisi yapılmıştır. 2005 yılından buyana Hisse Senedi fonlarına yatırım yapan bir katılımcının 31.08.2020 tarihinde 93.710 TL Adendum BES Birikim Endeksine ulaştığı görülmektedir.

31.01.2005-31.08.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



Kamu şirketleri tek çatı altında

Kamu sigorta ve emeklilik şirketleri Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, Tanıtım Töreni ile birlikte tek çatı altında birleşti.

Ziraat Sigorta, Halk Sigorta, Güneş Sigorta, Ziraat Hayat ve Emeklilik, Halk Hayat ve Emeklilik ve Vakıf Emeklilik bundan sonra yollarına Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat ve Emeklilik çatısı altında devam edecekler. Eylül ayının ilk haftasında yapılan Türkiye Sigorta Tanıtım Töreni'nde açıklamalarda bulunan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, bu birleşmenin sigorta sektörü açısından stratejik bir hamle olduğunu vurguladı. 2019 yılının ikinci yarısında, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) ile Türkiye Reasürans Anonim Şirketi kurularak iki kritik adım atıldığını, kamu sermayeli sigorta ve emeklilik şirketlerinin tek çatı altında birleştirilmesi ile bu kritik adımların 2020 yılında da devam ettiğini açıkladı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, bu birleşmeden kaynaklanacak dinamizmin, sadece sigortacılık sektöründe değil, finansal ve ekonomik alanlarda da hissedileceğini belirterek, BES'te yüksek miktarda fon



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tanıtım töreninde yaptığı açıklamada; birleşmeden kaynaklanan dinamizmin, sadece sigortacılık sektöründe değil, finansal ve ekonomik alanlarda da hissedileceğini belirterek, BES'te yüksek miktarda fon birikmesinin, ülkemizin büyüme ve kalkınmasında da çok etkili olacağını açıkladı.

birikmesinin, ülkemizin büyüme ve kalkınmasında da çok etkili olacağını açıkladı. Özellikle, BES ve hayat sigortalarının yapısı itibarıyla düşük maliyetli tasarruflara, dolayısıyla uzun vadeli fon birikimine katkı sağlayan en önemli araçlardan olduğunu vurguladı. Salgının ilk yıkıcı etkisinin, küresel ölçekte üretim kayıpları, işsizlik oranlarında yükseliş ve tüketim alışkanlıklarında değişikliklerle kendini belli ettiğini ve uluslararası kuruluşların büyüme tahminlerinde aşağı yönlü revizyona gitmek durumunda kaldıklarını belirtti. Salgın nedeniyle güncellenen ekonomik beklentilere ve gerçekleşen verilere bakıldığında, büyük ekonomilerde bile, salgın sebebiyle çok ciddi kayıplar verildiğini ve 2020 yılının ikinci çeyreğinde, büyük ölçekli birçok ülke ekonomisinde %10 ila %22 oranında ekonomik daralmaya sebep olduğu, Türkiye ekonomisindeki küçülmenin ise %9.9 oranında gerçekleşerek, diğer büyük ekonomilerden ayrıştığını söyledi.

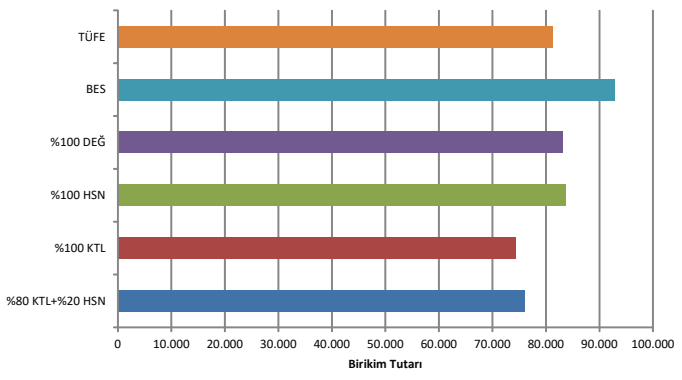
BES'TE SALGININ ETKİSİ AZALDI

COVID-19 salgını sebebiyle, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde görülen katılımcı sayısındaki azalma ve dolayısıyla aylık ödenen katkı paylarının düşmesi ile gözlemlenen negatif yansımalar, Haziran ayının başlaması ile birlikte azalmaya ve Temmuz ayı ile birlikte toparlanma sürecine girdi. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM) açıkladığı verilere göre; Nisan, Mayıs ve Haziran aylarında sistemden çıkan 66 bin 270 kişi olmasına rağmen, Temmuz ayında 9 bin 235 ve Ağustos ayında ise 23 bin 372 olmak üzere, toplamda 22 bin 607 kişi sisteme katıldı. Bu yeni katılımlarla birlikte, katkı payı ve yatırıma yönlenen tutarlardaki artışlar da normale dönmüş oldu.

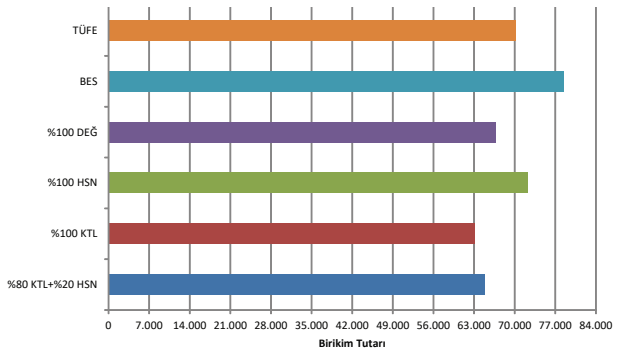


Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Bakan Berat Albayrak, Tuna-1 Doğalgaz Kuyusu'na kesilen ilk poliçeyle.

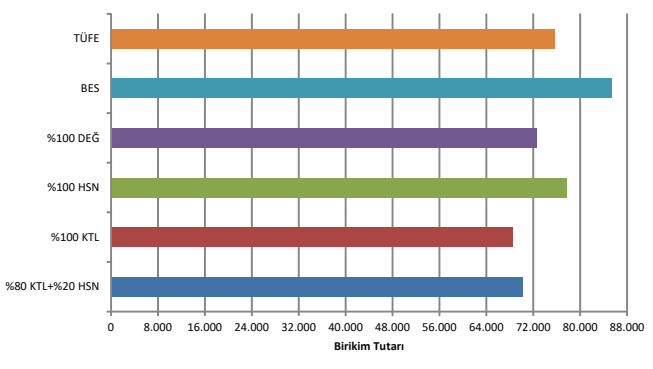
31.01.2006-31.08.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



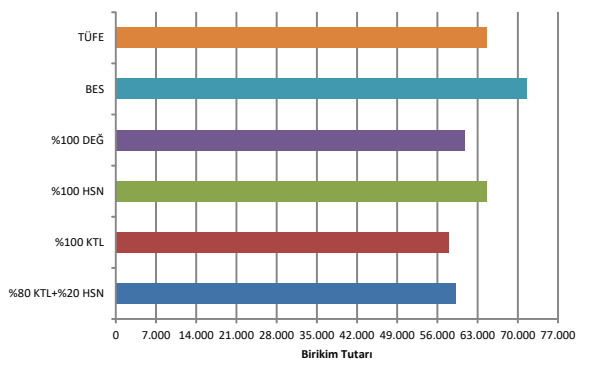
31.01.2008-31.08.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



31.01.2007-31.08.2020 Adendum BES Birikim Endeksi (BBX)



30.01.2009-31.08.2020 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.

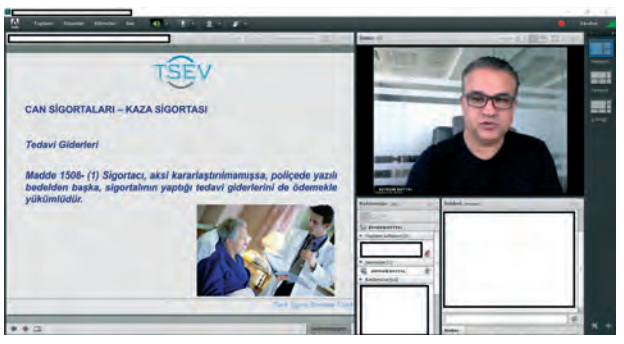
Kısa Süreli Eğitim Programları online platformda

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

TSEV EKİM AYI ONLINE EĞİTİM PROGRAMLARI	EĞİTİM TARİHİ	EĞİTMEN
Nakliyat Sorumluluk Sigortaları: Teminatlar, Poliçe ve Hasar Örnekleri (ONLINE)	1-2 Ekim	Ali Akşener
Kaygı ve Stresi Nasıl Yönetiriz? (ONLINE)	2 Ekim	Funda Sezgin Tokgöz
Tekne ve Yat Sigortaları / Insurance Time Clauses (ONLINE)	5-6 Ekim	Kaptan Murat Işıklı
Dijital Pazarlama & Sosyal Medya Yönetimi (ONLINE)	5-6-7 Ekim	Mahir Çipil
Hayat Sigortalarında ve Bireysel Emeklilik Sisteminde Tazminat Yönetimi (ONLINE)	6-8-9 Ekim	Aşkın Düşündere
A'dan Z'ye Power Point (ONLINE)	8-9 Ekim	Ulaş Çardak
Risk Yönetimi İzleme ve Denetim İlişkisi (ONLINE)	12-13 Ekim	Sefa Kerim Deniz
Bir Öğrenme ve Gelişim Aracı Olarak Geri Bildirim (ONLINE)	13-14 Ekim	Mine Turalı
Sigortacılığa Giriş (ONLINE)	13-14-15-16 Ekim	Faruk Ömrüuzak
Hasar Departmanında İlişki Yönetimi (ONLINE)	15-16 Ekim	Dr. Hakan Özcan
Öfke Kontrolü (ONLINE)	15-16 Ekim	Iris Steinfeld Tunçay
Etkili İletişim ve Motivasyon Teknikleri (ONLINE)	16-17 Ekim	Erhan Tunçay
Döngülerinizi Fark Edin, Hayatı Yeniden Keşfedin (ONLINE)	19-20 Ekim	Funda Sezgin Tokgöz
Acentelik Sözleşmeleri ve Yargıtay Kararları (ONLINE)	21-22 Ekim	Av. Nuray Dinçment
Sigorta Sektöründe Stratejik Bakış Açısı (ONLINE) - Paket Eğitim	21-22-23 Ekim	Melike Demirel
Sigorta Sektörünün Bugünü ve Geleceğine Stratejik Bakış (ONLINE) - Modül 1	21-22 Ekim	Melike Demirel
Sigortacılıkta Rekabet Becerileri ve Ticari Farkındalık (ONLINE) - Modül 2	23 Ekim	Melike Demirel
Davranışsal Tasarım ile Daha İyi Satış & Daha Memnun Müşteri (ONLINE)	22-23 Ekim	Mine Turalı
Sosyal Medyanın Sigorta Satışında Etkin Kullanılması (ONLINE)	23-24 Ekim	Mehmet Muratoğlu
Temel Yangın Mühendisliği (ONLINE)	26-27 Ekim	Dr. Ceyhun Eren

Yeni başlayanlar için online "Sigortacılığa Giriş" ve "Sigorta Hukuku" eğitimleri

COVID-19 önlemleri kapsamında Yeni Başlayanlar İçin Sigortacılığa Giriş Programı'na ara verilmişti. Şirketlerden gelen talepleri de göz önüne alarak Yeni Başlayanlar için Sigortacılığa Giriş programı ayrı ayrı eğitimler olarak yeniden tasarlandı.
Geçtiğimiz ay fazlasıyla ilgi gören ve Faruk Ömrüuzak tarafından gerçekleştirilen "Sigortacılığa Giriş" eğitimi online olarak 13-14-15 ve 16 Ekim tarihlerinde 3'er saat halinde gerçekleşmek üzere planlandı. Bu eğitim ile sigorta sektörüyle yeni tanışan katılımcıların sigorta piyasasının tüm aktörleri ile kavramları ve sigortacılıkla ilgili teknik konularda bilgi sahibi olmaları hedefleniyor.
Sigortacılığa Giriş eğitimine olan yoğun talep sonrasında Kasım ayı için Av. Bayram Battal tarafından gerçekleştirilecek olan "Yeni Başlayanlar için Sigorta Hukuku-Hayat" (4-5 Kasım) ve Av. Nuray Dinçment tarafından gerçekleştirilecek olan "Yeni Başlayanlar için Sigorta Hukuku-Hayat Dışı" (26-27 Kasım) eğitimleri planlandı. Bu eğitimler ile sigorta



sektörüyle yeni tanışan katılımcıların ve kurumsal sigortalıların sigorta departmanında çalışanların sigorta tekniği ve hukuku ile ilgili temel bilgileri edinmesi, hayat/hayat dışı sigorta ürünlerini ve hasar işleyişini tanımaları, sigorta sektöründe var olan kavramları tanımaları hedefleniyor. Eğitimlerin içerik ve takvimleri ilgili detaylı bilgiye TSEV web sitesi üzerinden ulaşabilirsiniz.

Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi (Online)

"Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi (Online)" eğitimi 5-6 ve 7 Ekim tarihlerinde Mahir Çipil tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Eğitim ile birlikte sigorta, BES şirketleri, dijital, pazarlama, iletişim ve satış ekipleri ile acente ve broker çalışanlarının temel dijital pazarlama ve sosyal medya yönetimi yetkinliklerini artırmak amaçlanıyor. Bu eğitim sonunda katılımcıların "Dijital Pazarlama", "Dijital Pazarlama Stratejileri", "Web varlıkları yönetimi", "Sosyal Medya Yönetimi", "Google Analytics, Yandex Webmaster, Bing Webmaster Tools", "Dijital reklamların yönetimi" ve "Arama motoru optimizasyonu (SEO)" gibi konularda bilgi sahibi olması da amaçlanıyor. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



Döngülerinizi Fark Edin, Hayatı Yeniden Keşfedin (Online)

"Döngülerinizi Fark Edin, Hayatı Yeniden Keşfedin (Online)" eğitimi 19 ve 20 Ekim tarihlerinde Funda Sezgin Tokgöz tarafından online olarak gerçekleştirilecek. Çoğumuz kendimizi yaşamımızın farklı dönemlerinde bir takım döngüler içerisinde buluruz. Bu eğitim ile birlikte katılımcılar, psikolojinin 3D'si; duygu, düşünce ve davranış üçlüsünün nasıl işlediğini anlayarak, döngülerine kaynak teşkil eden davranış kalıplarımızı fark edecek ve "Şema Terapi" ekolü temellendirmesi ile davranış şekillerini yorumlayarak kendileri hakkında genel bir bakış açısı kazanacak. Detaylı bilgi ve kayıt için www.tsev.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Satışçılar için A'dan Z'ye Sigortacılık Eğitim Programı Ekim ayında başlıyor

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 özellikle satışçılar ve onlara destek sağlayan acente temsilcileri olarak belirlendi. Bu nedenle program "Bir satışçının sahip olması gereken bilgiler nelerdir?" sorusundan hareket edilerek tasarlanmdı. "Hayat Dışı" ve "Hayat & BES" olarak iki ayrı branşta oluşturulan programın içerikleri aşağıdaki şekilde belirlendi:

1) Hayat Dışı (86 saat):
İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise yangın, nakliyat, oto sigortaları, sorumluluk ve sağlık sigortaları ele alınacak.
Ücret: 3800 TL (KDV Dahil)
İndirimli Ücret: 3.500 TL (KDV Dahil)
(İndirimli ücret 20 Ekim 2020 saat 17:00'a kadar yapılan kayıtlarda geçerlidir.)

2) Hayat & BES (71 saat):
İlk bölümde sigortaya giriş, sigorta hukuku, satış/pazarlama gibi dersler işlenecek; ikinci bölümde ise hayat sigortaları, sağlık sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi ele alınacak.
Ücret: 3800 TL (KDV Dahil)
İndirimli Ücret: 3.500 TL (KDV Dahil)
(İndirimli Ücret 20 Ekim 2020 saat 17:00'a kadar yapılan kayıtlarda geçerlidir.)

'BES herkesin kazandığı bir sistem'

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) yaptığı yazılı açıklamada, özel emeklilik sektörünün gelişimini ve yarattığı faydaya ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Gelişmiş bir sigorta sektörü ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES) güçlü bir ekonomi için olmazsa olmaz olduğuna vurgu yapılan açıklamada; "Hükümetin sigorta sektörüne atfettiği önem ve sektörü sahiplenmesi bu yönde tüm şirketlerimizi cesaretlendirirken, sorumluluklarımızı daha da artırmaktadır" ifadelerine yer verildi. Sürdürülebilir büyümenin ancak tasarrufların yatırımları karşılamasıyla gerçekleşebileceğine işaret eden TSB açıklamasını şöyle sürdürdü; "BES bu konuda örnek model teşkil eden, çok önemli bir başarı hikâyesi. BES, OKS ile birlikte biriken 160 milyar liraya yakın fonu ve ekonomiye sağladığı ek finansman kapasitesi ile hem vatandaşlarımızın hem de ülkemizin bugününü ve yarınını güvence altına alıyor. Sistem, şeffaflığın ve güvenliğin sağlanması ve etkin şekilde işleyişi amacıyla SEDDK, SPK, Emeklilik Gözetim Merkezi, Takasbank ve bağımsız denetim şirketlerinin denetim, gözetim ve kontrolü altında gelişimini sürdürürken; BES'teki büyümenin devamlılığı, hem vatandaşlarımızın hem de ülke ekonomimizin refahına katkı sağlıyor. Öte yandan, gelişmiş ülkelerde tasarrufların önemli bir kısmını bireysel emeklilik yatırım fonları oluşturuyor. Böylelikle, ülke ekonomilerinin ihtiyaç duyduğu uzun vadeli yatırım ihtiyacını da bu fonlar karşılıyor. BES'in temelinin tasarrufa ve bu yöntemle oluşan fonların değerlendirilmesine dayandığı unutulmamalıdır."

SİSTEMDE HER ŞEY ŞEFFAF

17 yıl önce hayatımıza giren ve bugün 160 milyar liraya yakın bir büyüklüğe ulaşan BES ve OKS, katılımcıyı korumak üzerine tasarlanan bir özel emeklilik sistemi. Bu büyüklüğe ulaşılmasında, şüphesiz %25 devlet katkısının önemli bir rolü bulunuyor. Öncelikle sistem Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından çok sıkı denetleniyor. Şirketlerin günlük faaliyetleri ise Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) tarafından elektronik ortamda izlenerek, SEDDK'ya gözetim ve denetim altyapısı sunuluyor. Katılımcıların birikimleri ise Takasbank'ta güvence altında tutuluyor.

Sektör 8 ayda 53 milyar lira prim üretti

Türkiye Sigorta Birliği prim üretim verilerini açıkladı. Rakamlara göre 2020 yılı Ağustos sonu itibarıyla toplam üretim geçen yılın aynı dönemine göre %23,8 artış ile 53 milyar 290 milyon lira olarak gerçekleşti. Hayat branşı prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %64.3 oranında artarak 10 milyar 217 milyon lira oldu. Hayat dışında prim üretimi geçen yılın aynı dönemine göre %16.9 oranında artarak 43 milyar lira oldu.

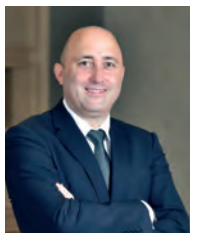
Axa Sigorta'dan Sağlığım Tamam sağlık seferberliği


İşcan

Sağlığımızın kıymetini daha iyi anladığımız bu dönemde, müşterilerine hem sevdiklerini hem bütçelerini koruyacakları seçimleri sunan Axa Sigorta; herkesin uygun fiyatlarla özel hastanelerde tedavi olma ayrıcalığından yararlanmasını sağlayacak "Sağlığım Tamam" tamamlayıcı sağlık sigortası ürününü ulusal bir kampanya ile iletişime taşıyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası alanında en geniş anlaşmalı özel hastane ağına sahip Axa Sigorta, tüm salgın hastalık teminatlarını da poliçe kapsamına alıyor. Üstelik, Sağlıklı Yaşam İndirimi ile müşterilerinin kendilerine daha iyi bakmaları için onları teşvik ediyor ve her yıl yapılan sağlık harcamalarına ve tedavi giderlerine bağlı olarak, müşterilerine yıllar içinde %50'ye varan kademeli indirimlerden faydalanma imkânı sunuyor. Axa Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Firuzan İşçan, "Axa Sigorta olarak amacımız 'insanlığın gelişmesi adına insanlar için önemli olanı korumak'" şeklinde konuştu.

Generali Sigorta'nın yeni CEO'su Ducros

Generali Sigorta'da CEO ve Genel Müdürlük görevine Sylvain Ducros getirildi. 1975 yılında Fransa'da dünyaya gelen ve 6 ülkede farklı şirketlerin



operasyon ve merkez ofislerinde görev alan Sylvain Ducros, sigorta ve reasürans sektöründe 20 yıllık deneyime sahip. 1999 Yılında Institut de Sciences Financières et d'Assurance-ISFA Aktüerya ve Finans mezunu olan Sylvain Ducros, Fransız Aktüerya Enstitüsü'ne (Institut des Actuaires - IA) kayıtlı bir aktüerdir. Ayrıca Aktüerya Bilimleri alanında yüksek lisans derecesine sahiptir.

Erdal Turgut DASK Yönetim Kurulu'nda

Türk Reasürans'ın Doğal Afet Sigortaları Kurumu'nun (DASK) teknik işleticiliğini üstlenmesinin ardından DASK Genel Koordinatörlük görevine getirilen Türk Reasürans Genel Müdür Yardımcısı Erdal



Turgut, Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından DASK Yönetim Kurulu Üyesi olarak atandı. Kariyerine 1998 yılında Anadolu Sigorta'da başlayan Turgut, Reasürans Muhasebesi ve Reasürans alanında 15, Satın Alma, Destek ve İnşaat Emlak Müdürlüklerinde 6 olmak üzere toplam 21 yıllık tecrübesinin ardından, 6 Eylül 2019'da Türk Reasürans'ın kurucu ekibine dahil oldu.

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

Esra Nur Mocu

Fotoğraf Editörü Kemal Genç

Grafiker Emre Kaya

Sosyal Medya Eylem Tay

Abone / Dağıtım Emine Berber

Danışma Kurulu
Mehmet Aydoğdu - Erhan Dumanlı - Faruk Ömrüuzak Timuçin Alpay - Ali Erül - Fazıl Karaman - Okan Utkueri Mehmet Muratoğlu - Samim Ünan - Merter Demirdelen - Sema Tüfekçiler - Ali Erhan Tamer - Ebru Gürtan- 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 - Ekim 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.



Sonbaharı Boğaz'ın kıyısında karşıladık

Bu yaz boyu tercih ettiğimiz Uskumru Restaurant'ta sonbaharı karşıladık. Eylül ayı köşe yazarları yemeğimiz için balık sezonunun açılmasını fırsat bilip yine muhteşem lezzetleri için Uskumru Restaurant'ta buluştuk. Palamutun tam da mevsiminde biz yine Boğaz'ın kenarındaydık. Eylül ayının ilk günlerine denk gelen yemeğimizde hava yazı aratmıyordu. Yaz tatilini Eylül ayına taşıyan yazarlarımız aramızda olamazken, İstanbul'da olan yazarlarımızla uzun uzun sohbet etme imkanı yakaladık.
(Feyza Kırmızı)

Sigorta sahtekarlıklarıyla mücadele için sektör yatırım yapmalı

Dünyada kısaca "sigorta sahteciliği" deyimiyle ifade edilen kural dışı (hukuka aykırı) eylemler oldukça yaygındır. Sigortacılar tarafından ödenen toplam tazminat tutarının hangi oranda sahte hasarlardan oluştuğu ve gerçekte hak sahibi olmayanlara ne kadarlık bir haksız kazanç aktarıldığı kesin şekilde bilinmemekle birlikte bunun yüzde ondan aşağı olmadığı tahmin edilmektedir.

Sigortacılık toplum hayatının istisnasız her alanıyla ilgili bulunduğundan, sahte hasarlar da çok çeşitli görünümler altında ortaya çıkabilmektedir.

Paranın dağıtımını sağlayan bütün sistemler sahtecilik girişimlerinin hedefi olmaktadırlar. Sigortacılığın bunun dışında kalması zaten düşünülemezdi.

Uygulamada sahte araç hasarları, kasten çıkarılan yangınlarda yüksek değerli malların telef olduğu iddiasıyla sahte hasar tazminatı alınması en sık karşılaştığımız sahtecilik türleri arasında bulunmaktadır. Bunun yanında kazada maruz kalınan sakatlığın gerçek dışı raporla çok ileri boyutta gösterilmesi de yaygınlık kazanmaya başlayan "kural dışı" bir durumdur. Ancak bunlar çok sayıdaki örneğin çok küçük bir bölümüdür.

Bir süre önce hukuksal altyapısı tamamlanan "kefalet sigortaları" ile ilgili sahtecilik haberleri de son zamanlarda sık duyulur hale gelmiştir. Basında yer alan bir iddiaya göre piyasada 800 milyon liralık sahte kefalet senedi dolaşmaktadır. Bunları düzenlemek için sahte sigorta şirketlerinin kurulduğu (kurulmuş gibi gösterildiği) bildirilmektedir.

Kanımızca sigorta sektörünün sigorta sahtekarlıklarıyla mücadele etmek üzere "yatırım yapması" doğru olacaktır.

'SİGORTACI KENDİ GÖBEĞİNİ KENDİ KESMELİ'

Bu noktada bir anımızı paylaşalım. Yaklaşık 25 yıl önce rahmetli meslektaşımız Av. Zeki Yıldam (ruhu şad olsun, nur içinde uyusun) sigorta şirketlerinin hukukçularını davet ettiği bir toplantı düzenlemişti. Katılımcılar arasında bir Cumhuriyet Savcısı da vardı. Toplantının konusu sigorta sahtecilikleri idi. Sigorta şirketlerinde görev yapan avukatlar karşılaştıkları sahtecilik suçları ve girişimleri ile ilgili konuşmalar yaptılar ve savcıların bu olaylarla çok daha yakından ilgilenmeleri gerektiğini, aksi halde (bu tür) suç vakalarının artarak devam edeceğini, haksız kazançların da şimdiden çok ileri boyutlara ulaşmış bulunduğunu belirttiler. Daha sonra Cumhuriyet Savcısı söz aldı ve özetle (büyük bir içtenlikle) "kendilerinin bir mega kentte cinayet, gasp, tecavüz gibi suçlarla çok yoğun bir savaşım içinde olduklarını, sigorta sahteciliklerine pek sıra gelmeyeceğini, sigortacıların (deyim yerinde ise) kendi göbeklerini kendilerinin kesmelerinin daha gerçekçi olacağını" açıkladı.

Sigortacılardan sızdırılan paralar, görüldüğü gibi ilk sıralarda soruşturulması gereken suçlar arasına giremiyordu. Başka önemli vakalar vardı ve savcılar onların üzerine gidiyorlardı. Sigortacıların aslında emanet para kullandıkları, ellerindeki fonların esas olarak sigorta ettirenlerin ödediği primlerden oluştuğu ve bu fonların da öncelikle rizikoya maruz kalan/zarar görenlerin kayıplarının karşılanması amacıyla kullanıldığı; haksız yere bu paraları kendilerine aktaranların da toplumun parasını iç etmiş bulundukları ve sigorta sektöründen hukuka aykırı şekilde alınıp götürülen bütün paraların sonuçta namuslu sigorta ettirenlere ek maliyet (prim artışı) olarak döndüğü, dolayısıyla sigorta sahteciliklerini önlemenin kamu yararına gerçekleştirilen hayırlı olaylar (vak'a-i hayriyye) olarak nitelendirilmesi gerektiği pek düşünülmüyordu.

Daha o zamanlarda (kamununkine ek olarak) sigortacıların kendi sahtecilikle mücadele yapılanmalarını da oluşturmaları ve devrede tutmalarının yararı iyice belirgin hale gelmişti. Sigortacılar Adli Tıp Kurumu'nunkilere benzer şekilde teknik inceleme mekanizmaları oluşturmuş ve sahte hasar taleplerini yüksek teknoloji kullanarak değerlendirebilmiş olsalardı, gereksiz yere ödedikleri (hak edilmemiş olan) parayı çok daha düşük düzeylere çekebilirlerdi.

Görebildiğimiz kadarıyla sigortacılar, bazı hasar dosyalarında görevlendirdikleri özel araştırmacıların (çoğunlukla emekli emniyet mensupları) raporları ve eksperlerin gösterdikleri lüzum üzerine (teknik üniversiteler gibi) uzman kuruluşlara yapılan inceleme başvuruları sonucunda düzenlenen raporlar dışında sahtecilik girişimlerine karşı kendilerini koruyucu bir mekanizmayı harekete geçirmemekte; kamunun üreteceği çarelerin beklentisi içine girmektedirler. Ancak kamudan somut sonuç elde edilmesi çoğu halde mümkün olmamaktadır.

SAHTECİLİKLE MÜCADELEDE HUKUKSAL DÜZENLEME

Sigorta sahtecilikleri ile ilgili hukuksal düzenleme esas olarak 2011 yılında çıkarılan "Yanlış Sigorta Uygulamalarının Tespiti, Bildirimi, Kaydı Ve Bu Uygulamalarla Mücadele Usul Ve Esasları Hakkında Yönetmelik" ile getirilmiştir.

Yönetmelik anlamında "yanlış sigorta uygulaması" sigorta ilişkisi içerisindeki taraflardan ya da bu ilişkide rol oynayan kişilerden bir veya birkaçına haksız menfaat sağlamaya yönelik her türlü eylemi ifade etmektedir.

Yönetmeliğe göre yanlış sigorta uygulamaları aşağıdaki gruplarda toplanabilir:

- Şirket içi yanlış uygulamalar
- Sigorta ettiren/sigortalıdan kaynaklanan yanlış uygulamalar
- Tazminat sürecindeki yanlış uygulamalar
- Aracılardan kaynaklanan yanlış uygulamalar
- Diğer yanlış uygulamalar

Haksız kazanç sağlama girişimi dışarıdan olabileceği gibi (şirket görevlilerinin tek başlarına veya -şirkette çalışan veya çalışmayan- başka kişilerle birlikte gerçekleştirecekleri kötü niyetli işlem/eylemler aracılığıyla) sigorta şirketinin içinden de yapılabilir.

Öte yandan, bizzat sigorta ettirenin (başkası lehine sigorta halinde sigortalının) haksız kazanç elde etmeyi hedeflemiş olması, en azından bu amaca yönelik tertibin içinde yer alması oldukça sık karşılaşılan bir durumdur. Bunun yanında, tazminat alacağının takibi işini (hak sahibi ile yaptığı anlaşma ile) üstlenmiş olan kişilerin, hasar dosyalarının sonuçlandırılması sürecinde görev alanların ve sigorta eksperlerinin haksız kazanca (veya bunun paylaşılmasına) yönelik eylem veya bu gibi bir eyleme katılımı da söz konusu olabilmektedir.

Diğer taraftan, sigorta aracıları da (her iki yönde, bazen sigorta şirketi zararına bazen de sigorta ettiren/sigortalı zararına) yanlış uygulama gerçekleştirebilmektedirler. Sigorta şirketi aleyhine uygulamalar arasında en masum(!) sayılabileceklerden biri, acentenin sigorta üretimini bilgi eksikliği sonucu yeterli karşılık almadan yapması nedeniyle prim kaybına yol açmasıdır.

Yukarıdaki gruplar dışında da yanlış uygulama halleri ile karşılaşılabilmektedir. Yönetmelik bu olasılığı da hariç bırakmamakta ve yalnızca somut biçimde saydığı hallerle sınırlı bir düzenleme öngörmemektedir.

Yanlış sigorta uygulamalarının mümkün olduğunca önüne geçmek için şirketler ve aracıların iş dürüstlüğünü yüksek standartlara ulaştırmaya elverişli tedbirleri almaları; yanlış uygulamaları önlemeye, saptamaya, kayıt altına almaya, ortadan kaldırmaya ve ilgili mercilere bildirmeye yönelik yöntemleri hayata geçirmeleri ve bu hususta gereken mali kaynağı da özgülemeleri lazımdır.

Sigorta şirketleri bakımından potansiyel risklerin belirlenmesi, yanlış sigorta uygulamalarının yapılmasına imkan verecek nitelikteki süreçlerin denetlenmesi bu alanda özellikle önem taşımaktadır. Bundan başka bütün şirket çalışanlarının yanlış sigorta uygulamaları hakkında eğitilmesi de çok önemli bir diğer konu başlığıdır.

Yönetmelik ayrıca sigorta ettiren/sigortalı, lehtar ve diğer hak sahiplerinin sigorta şirketleri

"SİGORTACILAR, BAZI HASAR DOSYALARINDA UZMANLAR TARAFINDAN DÜZENLENEN RAPORLAR DIŞINDA SAHTECİLİK GİRİŞİMLERİNE KARŞI KENDİLERİNİ KORUYUCU BİR MEKANİZMAYI HAREKETE GEÇİRMEMEKTE; KAMUNUN ÜRETECEĞİ ÇARELERİN BEKLENTİSİ İÇİNE GİRMEKTEDİRLER. ANCAK KAMUDAN SOMUT SONUÇ ELDE EDİLMESİ ÇOĞU HALDE MÜMKÜN OLMAMAKTADIR."



PROF. DR. SAMİM ÜNAN

"SİGORTA ŞİRKETLERİ BAKIMINDAN POTANSİYEL RİSKLERİN BELİRLENMESİ, YANLIŞ SİGORTA UYGULAMALARININ YAPILMASINA İMKAN VERECEK NİTELİKTEKİ SÜREÇLERİN DENETLENMESİ BU ALANDA ÖZELLİKLE ÖNEM TAŞIMAKTADIR. BUNDAN BAŞKA BÜTÜN ŞİRKET ÇALIŞANLARININ YANLIŞ SİGORTA UYGULAMALARI HAKKINDA EĞİTİLMESİ DE ÇOK ÖNEMLİ BİR DİĞER KONU BAŞLIĞIDIR."

tarafından sigorta tazminatını etkileyecek konularda yanlış bilgi vermelerinin sonuçları hakkında bilgilendirilmesi lüzumunu hükme bağlamıştır. Uygulamada söz konusu bilgilendirme bu sayılan kişilerin "yanlış sigorta uygulamasına kalkışmaları halinde söz konusu olabilecek sonuçlar hakkında uyarılması" biçiminde yapılmaktadır. Kullanılan formül aşağıdaki gibidir: Yanlış Sigorta Uygulamaları Bilgilendirmesi Hakkında Sigortalı/Sigorta Ettiren/Lehtar/Hak Sahibi sıfatını haiz olduğunuz sigorta ilişkisinde tarafınıza ya da üçüncü şahıslara haksız menfaat sağlamaya yönelik herhangi bir eyleme sebebiyet vermeniz durumunda tazminatı eksik alma veya alamama halleri ortaya çıkabileceği gibi Türk Ceza Kanunu ile 30 Nisan 2011 tarih ve 27920 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Yanlış Sigorta Uygulamalarının Tespiti, Bildirimi, Kaydı ve Bu Uygulamalarla Mücadele Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik" hükümleri çerçevesinde işlem tesis edilecektir.

YANLIŞ UYGULAMALAR SİSBİS'E BİLDİRİLİYOR

Sigorta şirketinin bir tazminat istemini "yanlış sigorta uygulaması" sebebiyle reddetmesi halinde, bu durumu hem ilgiliye (duruma göre sigorta ettiren veya sigortalıya) bildirmesi hem de Sigorta Bilgi Merkezi'ndeki veri tabanına işlemesi gerekmektedir. Ancak uygulamada bu gereğin yerine getirildiği hallerin oldukça düşük sayıda kaldığı gözlemlenmektedir. Sigortacılar, kesin şekilde kanıtlama bakımından emin olamadıkları sahtecilikleri bildirmemektedirler. Sigorta Bilgi Merkezi'nde kurulan veri tabanına işlenen hususlar belirli kamu görevlilerinin ve sigorta şirketlerinin erişimine açıktır. Bu veri tabanındaki şüpheli durumların "ağırlık sınıflandırılmasına" tabi tutulmaları öngörülmüştür. Veri tabanında sigorta ettirenler, sigortalılar, hak sahipleri, sigorta ile bağlantılı hizmet sunanlar ve diğer ilgililer bakımından "sistematik risk değerlendirmesine" imkan veren denetim mekanizmaları kurulabilecektir. Sigorta şirketlerinin iş kabul ederken ve risk değerlendirmesi yaparken söz konusu veri tabanında yer alan bilgileri göz önünde bulundurmaları lazımdır. Sigorta Bilgi Merkezi, sistematik kontroller sonucunda veya kendisine yapılan bildirimler çerçevesinde eğer yanlış sigorta uygulamasının suç niteliği taşımakta olduğunu saptarsa, bunu adli mercilere ve sigortacılıkla ilgili kamu otoritesine iletmekle yükümlüdür.

Yukarıda değindiğimiz veri tabanı "Sigorta Suistimalleri Bilgi Paylaşım Sistemi" kısaca "SİSBİS" olarak adlandırılmıştır. SİSBİS, oto, sağlık, hayat ve diğer tüm sigorta dallarını kapsamaktadır. Amacı sigorta şirketlerinin katlanmak durumunda kalabilecekleri sahteciliklerden kaynaklanan ek maliyetin azaltılması; bu şirketler tarafından risklerin teminat kapsamına alınıp alınmaması ve fiyatlanması konusunda daha doğru karar alınmasına imkan sağlanmasıdır. Ancak veri tabanının yalnızca sigorta şirketlerine yarar sağlamaya yönelik olmadığını, aynı sigorta ettirenler/sigortalılar için de yararlı olduğunu belirtmek gerekir. Veri tabanı, dürüst sigorta ettirenlerin/sigortalıların haklı çıkarlarının korunmasına ve özellikle sigorta ürünü için ödenen ücretin (primin) düşük tutulmasına (artmamasına) hizmet edecektir. Sigorta şirketlerinin SİSBİS'e aktaracağı bazı sigorta sahteciliği durumları (biraz sonra ele alacağımız) SİSEB'in açıklamaları çerçevesinde şöyledir (kişisel düşüncelerimiz kalın harflerle belirtilmiştir):

- Mahkemede karara bağlanmış sahtecilikler (Henüz kesinleşmiş olmasa dahi bir mahkeme kararı ile yapıldığı saptanmış bulunan sahtecilikler) aşağıda vurguladığımız gibi savcılık tarafından soruşturma açılması veri tabanına bildirim için yeterlidir. Şu halde ceza mahkemesinde dava açılmış olması evleviyetle yeterli görülecektir. Bu nedenle "mahkemede karara bağlanmış sahtecilikler" deyimi esas olarak bir hukuk mahkemesi kararında saptanan sahtecilikler bakımından önem taşıyacak, hukuk yargılamasında karara kadar beklenmesi söz konusu olacaktır.
- Savcılık soruşturmasına konu olan hasar başvuruları (suç oluşturduğu savıyla Cumhuriyet Savcıları tarafından soruşturulmaya başlanmış olan sahte hasar başvuruları).
- Şirketçe ortaya çıkarılan sahteciliklerde sigorta ettiren veya sigortalıdan feragatname (sigortacıya yönelik isteminden vazgeçtiğine ilişkin beyan) alınmış olması. Uygulamada bazı hallerde sigorta ettiren/sigortalılar tazminat istemlerinin sigorta sahteciliği oluşturduğunun ortaya çıkması üzerine "istemden vazgeçerek dosyanın kapatılmasını" sağlamaya ve bu şekilde sahtecilik sebebiyle haklarında işlem yapılmasını engellemeye yönelmektedirler. SİSEB dosya vazgeçme sayesinde kapatılsa dahi, bildirim yapılmasını öngörmektedir.
- Sahte belgeli hasar başvuruları (tazminat isteminin dayanağı olarak sunulan belgelerden birinin veya birkaçının veya hepsinin sahte olması).
- Gerçek dışı beyana dayalı şüpheli hasar başvuruları (hak sahibinin sigorta tazminatı istemine konu olan hasar hususundaki beyanlarının -mesela hasarın gerçekleşme zaman, yer veya biçimine ilişkin olarak yaptığı açıklamaların gerçek duruma uymadığının anlaşılması ve bu sebeple tazminat isteminin yerindeliği hakkında ciddi kuşku uyanması).
- Hasardan sonra poliçe düzenlenmesi durumu (Uygulamada çok sık karşılaşılan ve birçok halde sigorta aracısının da bir şekilde dahil olduğu veya en azından kendi kusuruyla alet olduğu, sigortalar. Burada özellikle vurgulamak lazım gelir ki hasardan sonra düzenlenen her sigorta poliçesi sahtecilik ürünü sayılmaz. Nitekim hukuken geçerli olan bütün "geçmişe etkili sigorta" sözleşmelerinde -sözleşmenin yapıldığı günden önceki bir tarihte meydana gelen rizikoların, bunların meydana geldiği bilinmeksizin sigorta ettirilmesi- durum böyledir).
- Sahte hasar şüphesi ile reddedilen ve sigortalının şirketi dava ettiği durumlar. Günümüzde maalesef sahteciliğe kalkışanlar, bu girişimlerini "pervasızca" (cüretkâr bir şekilde) sonuna kadar sürdürebilmektedirler. Sigorta şirketinin hasarı reddetmesi yalnızca o an için ödeme yapılmasının önüne geçmekte fakat sigorta sahteciliği denemesinin sonuçlanmasına yetmemektedir. Bu sebeple, sahtecilik (kuşkusu) bildiriminin adliyeye intikal eden davalarda da yapılması öngörülmüştür.
- Alkollü araç kullanımına ilişkin durumlar (Alkollü araç kullanımı nedeniyle reddedilen durumlarda sürücü riski bilgileri paylaşımı).
- Sürücü bilgilerine ilişkin durumlar, (Yetersiz Sürücü belgesi nedeniyle reddedilen durumlarda sürücü riski bilgileri paylaşımı). Sürücü belgesinin yetersiz olduğu (hiç mevcut olmadığı veya kaza yapan aracı sürmek için yeterli bulunmadığı) hallerde sürücünün özel olarak riziko oluşturduğu varsayımıyla veri tabanına bildirim yapılması yararlı görülmüştür. Aslında o sürücünün yol açtığı kaza nedeniyle sigortacıdan istemde bulunan kişi hakkında bildirim yapılması daha anlamlı görünmektedir. Bu kişi, sürücüden farklı olabilir.
- Şirketlerin sahtecilik şüphesiyle ek araştırma gereksinimi duyduğu durumlar. Şüpheli durumun söz konusu olması, bildirimi haklı gösterebilir. Ancak "şekk ile yakin zail olmaz" kuralını da (Mecelle kaidesi) dikkate almak lazımdır. "Haklı şüphe" (sigorta şirketinin kuşku duymakta haklı bulunması hali) söz konusu olmalıdır.

Yönetmelik, yanlış sigorta uygulamasına sebep olan acentenin yetkisinin sigorta şirketi tarafından tamamen veya kısmen kaldırılabileceğini, sözleşmesinin feshedilebileceğini; acente hakkında ayrıca yetkili organ tarafından faaliyetin geçici durdurulması, ruhsat iptali, SAİK tarafından meslekten çıkarılmasına ve Levha'dan silinmesine karar verilmesi gibi yaptırımların uygulanabileceğini belirtmektedir. Yanlış uygulama teknik personel tarafından yapıldığında onun belgelerinin iptal edilmesi gündeme gelebilecektir.

SİSEB (SİGORTA SUİSTİMALLERİNİ ENGELLEME BÜROSU)

2015 yılı Eylül ayında Sigorta Bilgi Merkezi bünyesinde "Sigorta Suistimallerini Engelleme Bürosu" (kısaca "SİSEB") adıyla özel bir büro oluşturulmuş ve faaliyete geçirilmiştir. SİSEB, sigorta sektörünün sigorta sahtecilikleri ile mücadelesine destek olmak (bu konudaki finansal kayıpları engellemek) amacıyla kurulmuştur. SİSEB esas olarak örgütlü sahtecilikleri önlemek, analitik modeller ile erken uyarı sistemleri geliştirerek, "sigorta sahteciliği suçtur" algısını oluşturmaya çaba harcamaktadır. Yukarıda belli başlı hükümlerini kısaca belirttiğimiz "Yanlış Sigorta Uygulamalarının Tespiti, Bildirimi, Kaydı Ve Bu Uygulamalarla Mücadele Usul Ve Esasları Hakkında Yönetmelik" SİSEB'in ana dayanağını ve görev çevresini belirlemektedir.

‘Hasar sonrasında popülist söylemlerden kaçınılmalı’

Ülkemizde sigorta bilincinin gelişmesinin önündeki en büyük engellerden birinin afetler sonrasında verilen sözler olduğunu ifade eden **SAB Başkan Vekili Kemal Yankuncu**, “‘Arabanız varsa kaskonuzu, eviniz varsa konut sigortanızı, iş yeriniz varsa iş yeri sigortanızı yaptırın, eğer bu yetmiyorsa devlet olarak arkanızdayız’ denmeli” dedi.

Türk sigorta sektörünün sorunları ve yapılması gerekenleri değerlendiren SAB Başkan Vekili ve Ekol Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yankuncu, sektörün ileri gidebilmesi için kamuya, acente ve tüm bileşenlerine sorumluluk düştüğünü söyledi. Yankuncu, konuşmasına “Kamu şirketlerinin tek çatı altında birleşmesi ve Türk Reasürans şirketinin kurulması dilerim bir ihtiyaçtan doğmuştur. Türkiye Varlık Fonu’nun altında olması ülkemizin geleceğiyle ilgili alınan bir karardır. Kararların bu amaca hizmet edeceğine ve bu anlayışın süreceğine inanıyorum” sözleriyle başladı. Kamu şirketlerinin tek çatı altında toplanmasının arkasındaki Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın kamuoyuna sunduğu “Çok güçlü bir yapı oluşturacağız” mesajını doğru bulduğunu ifade eden Yankuncu, “Dilerim bu mesaj sigorta sektörü yaşamında karşılığını bulur” şeklinde konuştu.

‘KAMUDAKİ BİRLEŞME AMİRAL GEMİSİ OLACAK MI?’

30 yıldır sektörün içinde olan bir acente olarak kamu şirketlerinin tek çatı altında birleşmesi hakkında bazı kaygıları olduğunu ifade eden Yankuncu, yine de camiaya yön verecek bir yapının sektörü tüm bileşenleriyle ileri taşıyabileceğini belirtti: “Bu büyüklükteki bir sigorta yapısının Türkiye’deki sigorta camiasına yön verecek bir amiral gemisi olduğunu düşünüyorum. Bir amiral gemisi nasıl bir rotayı izliyorsa, diğer gemiler de peşinden gelecektir. Bu birleşme amiral gemisi olacak mı, beraber göreceğiz.” BES tarafındaki birleşme ile ilgili olarak ise tasarrufun bir ülkenin olmazsa olmazı olduğunu dile getiren Yankuncu, BES hakkında “Sisteme ister 100 ister 500 lirayla giren herkesin o ülkenin kalkınmasında ve kalkındırılmasında çok etkili olduğu ve ülkeyi geleceğe taşıyan bir yapı” dedi. BES’in doğru bir sistem olduğunu ve yerinde kullanılması gerektiğini de sözlerine ekleyen Yankuncu, “Dünyada en şeffaf, en iyi denetlenebilen kurum olan BES, vatandaşa bu şekilde anlatılmalı. Vatandaşa güvenli bir hesaba para yatırdığını düşündürmek ve bunu unutturmamak gerekiyor” dedi.

'KAMU DENETLEYİCİ OLMALI'

Sektördeki 16 bin acentenin Türkiye’nin her ilçesinde ve beldesinde sigortayı kamu vazifesi gibi görüp insanların ihtiyaçlarını karşılamak için çaba harcadığını ve buradan ticari bir kazanç elde ederek hayatının devamlılığını sağladığını vurgulayan Yankuncu, kamudan



taleplerini şu şekilde aktardı: “Biz acenteler olarak sektörde bütün satış organlarının olmasını istiyoruz ve buna karşı çıkmıyoruz. Sektörde broker, banka ve direkt satış kadrosu olmalı. Bu kurumların hepsinin Türkiye’de karşılığı var. Bizim tek isteğimiz kamunun denetleyici olması. Bizi haksız rekabetle karşı karşıya bırakmaması. Ülkemizde yaşayan herkesin birebir bankalarla ilişkisi var. Bizim tek dileğimiz bankalardan ve kamuda bu yapıyı oluşturanlardan, sigorta poliçesi almak isteyen tüketiciye baskı yapmadan, tüketicinin özgür hür iradesine bırakarak poliçesini istediği yerde yapma özgürlüğü sunması. Türkiye’de kredi veren, poliçenin kendisinden yapılması baskısında diretirse bu işten büyük zarar görmüş olacağız. Bu işin olmazsa olmazı acenteler. Haksız rekabet ortamına olanak verilmemeli. Bu sağlanırsa kimse kimseden dert edinmez ve tüketicinin hür iradesiyle bu işler yürür.”

‘BİLİNCİN GELİŞMESİNE ENGEL POPÜLİST SÖYLEMLER’

Yankuncu, ülkemizdeki sigorta bilincinin gelişmemesinin nedenlerine de değindi. Sel, yağmur ve fırtına gibi doğal afetlerden sonra eğer vatandaş zarara uğramışsa ve yerleşim yeri tarumar olmuşsa, en başta devletin orada olmasının çok doğal olduğunu ifade eden Yankuncu, sözlerine şöyle devam etti: “Devletin orada bulunması doğal olsa da, ‘Var olanların hepsi telafi edilecektir’ çok karşılığı olmayan ve sektörümüze ciddi darbe vuran bir söylem. Benim yetkililerden beklentim, ‘Arabanız varsa kaskonuzu, eviniz varsa konut sigortanızı, iş yeriniz varsa iş yeri sigortanızı yaptırın, eğer bu yetmiyorsa devlet olarak arkanızdayız’ denmesi. Böyle bir yaklaşım sigorta bilincinin gelişmesi için çok daha doğru olacaktır. Bir sel oluyor, vatandaşın arabası sürükleniyor, devletten talep ediyor. Selde zarar gören 150 bin liralık malzemesi olan dükkanın sigortası en fazla 500-600 lira tutuyor. Eğer sigortalı olsaydı bu zarar ödenecekti. Bunun bilincini aşılmalı ve her yerde bunu söylemek zorundayız. Bunun haricindeki söylemlerin doğru olduğuna inanmıyorum.”

‘SDDK’DA ALT KURUL OLUŞTURULMALI’

Yankuncu, konuşmasında Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SDDK) ile ilgili de önemli değerlendirmelerde bulundu. SDDK’nın doğru bir yapı olduğunu ve bu zamana kadar hayata geçmemesinin büyük bir eksiklik olduğunu dile getiren Yankuncu, “Sigorta şirketleri ve acenteler tarafından mağdur olan tüketicilerimizin, nereye başvuracağı konusunda bir merci gerçek anlamda yoktu. Ciddi sorunlar ve sıkıntılar içinde olan sektörün SDDK ile bir nefes alacağına inanıyorum” dedi. SDDK içerisinde tüm aktörlerin görüşlerini belirtebilecekleri bir yapı olması gerektiğini söyleyen Yankuncu, “Bu yapıyı tamamen destekliyorum ancak en büyük eksiklik, tüm bileşenlerin yapı içinde yer almaması. Bu bileşenler olarak sigorta şirketleri, eksperler, acenteleri kastediyorum. Dilerim yeni başkanımız eğer direkt olarak bileşenlerin içerde bulunması mevzuata ve kanuna uygunluğu müsait değilse bile, bir alt kurul kurulmasına karar verir. Bunun çok doğru ve anlamlı olacağına inanıyorum. Böyle bir kurulun hayata geçirilmesi için biz de SAB olarak elimizden geleni yapacağız” açıklamalarında bulundu.

‘DİLERİZ MESAFELİ SATIŞTA YANLIŞTAN GERİ DÖNÜLÜR’

Sektörde büyük tartışmalara neden olan mesafeli satış yönetmeliğinin acenteye çok ağır bir darbe vurduğunu belirten Yankucu, “Durum böyleyse, herkes her işi yapmalı. Beyaz eşya satan bir firma çıkacak, beyaz eşya sattığında 3 bin liraya kadar bu ürün garanti diyecek... Direkt ilgili sigorta şirketiyle anlaşacak, yılda şu kadar ürün satıyorum denecek, ne kadar komisyon alınacağı konuşulacak. Bu da komisyon değil hizmet bedeli olacak. Bu kararın hangi ihtiyaçtan doğduğu belli değil. Acente olarak belirli mevzuatla elimiz bağlanmış. Sigorta haricinde başka bir faaliyet yapamazsın deniyor. Bu yönetmelik acenteler açısından gerçekten çok büyük sıkıntı. Biz bu konuda SAB olarak durdurma istedik. Dileriz bu yanlıştan geri dönülür” diyerek sözlerini noktaladı.

‘BES’E ACENTE DE DAHİL EDİLMELİ’

Yankuncu, Bireysel Emeklilik Sistemi’ne (BES) acentenin dahil edilmesinin iki tarafa da faydalı olacağı görüşünü ortaya koydu. “BES’te 150 milyar civarı birikmiş fon var. Türkiye’de 16 bin acente var. Bu sistemin içine acentelerin monte edilmesi gerekiyor. Biz bankasürans tarafından sistemin dışına itildik. BES satışları bu taraf üzerinden yapıldı” diyen Yankuncu, çözüm önerisi olarak şunları söyledi: “Bu satışların büyük bir kısmı ilk başta iptal oldu. Eğer acenteler üzerinden yapılmış olsaydı, katılımcı ayrılmadan önce acenteyi arayacaktı. Acente bir şekilde gerekçeleri sıralayarak ayrılmaması için zaman harcayacaktır. Kesintiler düşük olsa da uzun süre sistemde kalınması durumunda acenteye de bir pay ayrılabilir.“



ECE MUMAY

Paylaşımlarıyla kısa sürede tanınmaya başlayan Ece Mumay, TRT'de bir sabah programına katılarak sanat dünyasına atılmıştı.



LADY GAGA - ARIANA GRANDE

Dünyaca üne sahip iki kadın sanatçının ortak çalışması olan 'Rain On Me' dijital platformlarda büyük bir dinleyici kitlesine ulaşarak liste başında yer alıyor.

YERLİ

1- Galaksi - Ece Mumay
2- Cennetten Çiçek - Zehra
3- Küçük Bir Yol - Hadise
4- Yağmurum Ol - Irmak Arıcı
5- Biliyom - Enes Batur
6- Kafamda Kentsel Dönüşümler - Onikiye On Kala
7- Dargın - Zeynep Bastık, Emir C. İğrek
8- Leila - Reynmen
9- Kurban Olduğum - Tuğçe Kandemir
10- Yan Yana - Veysel Mutlu

YABANCI

1- Rain On Me- Lady Gaga, Ariana Grande
2- Supalonely- BENEE, Gus Depperton
3- Shukar - Andra
4- Toosie Slide - Drake
5- Break My Heart - Dua Lipa
6- Falling - Trevor Daniel
7- Everything I Wanted - Billie Elish
8- Used To Be - Chelsea Collins
9- Spell On Me - Shab
10- Sweat Dreams - Andra/Mandra/Radio Killers

Kaynak: Spotify

AKTÜEL / KİTAP

Koruyucu *Graham Norton*

Annesinin ölümünden sonra İrlanda'ya dönen Elizabeth Keane'in aklında yalnızca hayatının o karanlık ve kasvetli dönemine veda etmek vardır. Çocukluğunun geçtiği evde annesinin varlığı yavaş yavaş kaybolmakta, ev gereksiz eşyalarla dolup taşmaktadır. Bir diğer yandan ise kendi hayatında ardı ardına beklenmedik gelişmeler olmaktadır. Geçmişiyle bir an önce vedalaşmak ve Amerika'daki hayatına geri dönmek isteyen Elizabeth, evde bulduğu eski mektuplar aracılığıyla gerçeği keşfedecek, kendi kimliğini de şekillendiren sırlardan haberdar olacaktır.



262 sy. 26 TL

Bir Psikiyatri Kliniği *Mert Pay*

Rüyanızda daha önce hiç olmadığınız bir yerde bulunup, hiç tanımadığınız kişilerle karşılaştınız mı? Peki ya bu gördükleriniz başka evrenlerde ya da farklı zaman dilimlerinde geçen gerçek olayları anlatıyorsa? Ailesinin evinde tesadüfen bulup okuduğu bir kitabın rüyalarına girmesiyle başlayan bu macerada Kemal, rüyalarında gördüklerini sorgulaması üzerine büyük gerçekleri ve sırları açığa çıkarıyor. Ancak gerçekleri öğrenmenin bir bedeli olduğu gibi, uzun sürecek bir tedavinin de kapısını aralıyor. Bir anlık merakı ile öğrenme mumunun fitilini ateşleyen Kemal Derener gerçeklerle yüzleşebilecek mi yoksa sanrılarının tutsağı mı olacak?



255 sy. 30 TL

Cinayet A.Ş. *Ayşe Erbulak*

Oyuncu, gazeteci, yazar ve çevirmen Ayşe Erbulak, polisiye roman serisine yeni bir halka ekledi. Daha önce "Çok Şekerli Ölüm" (2012), "Limoni Ölüm" (2012), Ödüllü Ölüm" (2013), "9 Oda Cinayetleri" (2014), "Anne Bak Kim Geldi" (2016) ve "Cinayet Sınıfı Başkanı" (2017) kitaplarını yayımlayan Erbulak'ın 7'inci polisiye romanı "Cinayet A.Ş.", "Siz hiç birini öldürmek istediniz mi?" alt başlığıyla raflardaki yerini aldı. Erbulak, "Cinayet A.Ş." adını verdiği 7'inci romanını okurla buluştururken Norveç bağlantılı cinayetleri konu edindiği bu yeni eseri, Eksik Parça Yayınları tarafından yayımlandı.



144 sy. 21 TL

EBRU GÜRTAN
ebru@egmc.co



Tesla'nın şoförsüz arabaları ve kasko sigorta primleri

2018 yılında Avrupa Topluluğu'nda kasko sigortalarında üretilen toplam prim 144 milyar euro olarak kayıtlara geçmiştir. Yeni yapay zeka harikası Tesla arabalarıyla bu primlerin büyük bir kısmı tarihe karışmak üzere.

Kasko fiyatlaması yapılırken en riskli gruplar en fazla primi ödeyenler oluyor. Tesla arabaları öncesinde 3.000 lira ödeyen bir sürücü Tesla arabaları sonrası bugün ödediklerinin 5'te 1'ini ödüyor olacak. Hatta ilerleyen zamanlarda bu oran daha da düşebilir. Bu durum sigortalılara büyük avantaj sağlamış olacak. Yaşına ve cinsiyetine göre değişebilen fiyatlama çarpanının hiç önemi kalmamış olacak.

Dolayısıyla birçok sigortalı fazla prim ödememek için Tesla ve benzeri arabaları kullanma yönünde tercihini kullanacaktır. Eğer sigortalı risk grubunda değil ise fiyatlaması sadece %10 civarında düşecek.

Eğer bir şehirde 100.000 sigortalı araç var ise risk grubunda sadece %5 sigortalı olduğunu varsayarsak, yıllık toplam kasko primleri 12 milyon lira düşmüş olacak.

Yeni jenerasyon Tesla arabaları, düşündüğünüzde tekerlekler üzerindeki bir süper bilgisayar. Her saniye sensörleriyle data topluyor olacak. Toplanan data ile arabalarda yapılan geliştirmeler sayesinde hasar masrafları daha da düşecek. Buna paralel olarak ortalama primlerde de %10 civarında düşüş sağlanabilecek.

Ne kadar çılgınca ve bugüne ait görünmese de bütün bunlar birer varsayım ve Avrupa ve Amerika'da konuşulan rakamlar. Bu ölçüde bir darbe olacak mı? Bundan emin olamayız ama mutlaka belirli ölçüde düşüşler yaşanacak. Sigorta şirketlerinin üretim rakamları etkilenecek. Uzun vadede belki kasko sigortalarına gerek kalmayacak. Varsayımlar bir takım değişikliklerin bizi beklediğini gösteriyor. Gerçekleşecekleri beraber gözlemleyeceğiz.

DÜNYADAN

Hindistan pandemi risk havuzu oluşturmayı gündemine aldı

Koronavirüs salgını pandemi risk havuzlarını tekrar gündeme taşıdı. Hindistan reasürans sektörü gelecek yıllarda olası bir salgın için risk havuzu oluşturmayı değerlendiriyor. Hindistan Sigorta Düzenleme ve Geliştirme Kurumu (IRDAI) hükümetten 10 milyar dolarlık bir pandemi risk havuzu oluşturulmasını önerdi. Kurum ayrıca havuz büyüklüğünün kapsanan riske ve tahmini potansiyel hasarlara bağlı olacağını açıkladı. Düşük gelirli sektörlerden meydana gelen hasarları korumak için oluşturulması tavsiye edilen havuz aynı zamanda COVID-19 benzeri bir pandemi veya salgının yaşanması durumunda hükümet tarafından bu sektörlere maddi rahatlama sağlama amacı taşıyor.

40 milyon çalışanın yararlanacağı ve yapılacak olan ödemelerin 3 ay ile sınırlı olduğu varsayımına dayaranak toplam ödeme 10.6 milyar dolar olacak.





MEHMET MURATOĞLU
mehmet@etkinyonetim.com

Pandemi ortamında "İşkolik" olmayın!

ÇOĞU kez eve iş taşıyan kişilere "amma da işkoliksin!" dendiğine şahit olmuşuzdur. Evet, çalışmak insanlar için önemlidir. Bu önem gereğinden fazla sahiplenilirse, işkoliklik gibi olumsuz bir çıktı ile sonuçlanabilmektedir. Çalışanların çoğunun sorumlulukları açısından bakıldığında bu davranışın ödüllendirilmesi gerektiğini düşünenlerin bile aramızda dolaştığını görebiliriz. Ancak, işkolikliğin kontrol edilemeyen ya da kişilerce zorunluluk olarak sahiplenilen bir aralıksız çalışma isteği olduğunu düşünürsek, bunun sağlıklı bir çalışma düzeni olduğunu söyleyemeyiz.

Çalışanların işine karşı, kendilerini tanımlamaları sorulduğunda, çoğunun işine fazlasıyla bağlı olduğunu ve zamanın çoğunu çok çalışarak işinde geçirdiğini, hatta biraz da abartarak çok çalışmanın kendisi için bir takıntı haline geldiğini ve bu nedenle çalışmayı zorunluluk olarak gördüğünü söylediğini duymuşuzdur. Buradan da anlaşılacağı üzere, işkoliklik yasal olarak kabul edilen çalışma saatlerinin dışında çok çalışmayla ilgili bir kavramdır. Çok çalışmanın nedenleri arasında kişinin isteğinden kaynaklanan tutumunun yanı sıra ekonomik sorunlar, aile yaşam dengesi, kariyerinde başarılı olma ve ilerleme isteği gibi dışardan kaynaklı faktörlerde söz konusu olmaktadır. Çok doğaldır ki, böylesine istekli çalışanların uzun vadede kurumuna yapacağı olumlu katkıyı kendi kişilik özelliklerine bağlı olarak sürdürmesi zor olacaktır. Çünkü pozitif örgütsel davranış bilimi, iş yaşam dengesi olarak adlandırılan ve kişilerin işleri ile insan olmasından kaynaklı sosyal yaşamının etkin yönetiminin gerekli olduğunu ortaya koymuştur. Ancak, pandemi ortamında çalışmasına devam etmek zorunda olanların, "home office" anlayışında uzaktan çalışma düzeninde evden çalışmaları iş-yaşam dengesinin oluşturulmasını daha da zorlaştırmaktadır.

Çoğu işyerinin koronavirüs nedeniyle evden çalışmayı tercih ettiği bir modelde, iyi bir iş-yaşam dengesi oluşturmak daha dikkatli düşünme ve planlama gerektirir. Zihinsel sağlığın kişi çalışma verimliliği ve performans üzerinde etkisinin yüksek olduğu bilinen bir gerçektir. Zihinsel sağlığımızın zarar örmesi, kişiyi aşırı derecede bunalmış ve başarısız hissettirecektir. Bu nedenle zorunluluk nedeniyle evden çalışırken, iş-yaşam dengesini yeniden tanımlamamız gerekmektedir. Farkında olunması gerekenin, evden çalışırken iş-yaşam dengesinin, hem sosyal hem de iş yaşamının her iki yönünün bir karışımı olduğudur. Her kişi için farklı görünebilir ve günlük olarak değişebilir. Her bireyin kendine özgü öncelikleri var. Evden çalışırken iş-yaşam dengenizi bulmanızı sağlayacak ve kendimize özgü yaşamınızı daha dengeli yürütebilmenizi sağlayacak bazı önermeleri değerlendirmek gerekebilir.

1. Mükemmelliği bırakın,
Her zaman mükemmellik yerine mükemmellik için çabalamaya ara verin,
2. İletişiminizi yeniden şekillendirin,
Her zaman müsait olduğunuzda, iş gününüz asla bitmez. Kapattığınız zamanlara ihtiyacınız var. Kendinize işten ayrılma şansı verin.
3. Egzersizlerinizi sıklaştırın,
Stresiniz azaltır, endorfin pompalar ve ruh halinizi yükseltir.
4. Zaman kaybından kurtulun - hem aktiviteler hem de insanlar,
Gerçek önceliklerinizi yansıtmıyorsa, bunu yapılacaklar listenize ekleyin. Sınırlar çizin. Katılmanıza gerek olmayan konferans görüşmelerinden nazikçe kendinizi affedin.
5. Uygun bir öğle yemeği yiyin
Daha da iyisi ekibinizle sanal bir öğle yemeği molası verin, böylece birbirinizle bağlantı kurabilir ve uygun bir mola alabilirsiniz.

Teknoloji haberlerimiz, kardeş yayınımız LOG dergisinden alınmaktadır.

PlayStation 5 uyumlu kulaklık: SteelSeries Arctis 9 Dual Wireless

Arctis 9, yüksek kaliteli ses olanağı için SteelSeries'in kanıtlanmış ultra düşük gecikmeli 2.4GHz kayıpsız kablosuz bağlantısına sahip. Bu sayede oyuncular, hem PC hem de PlayStation'da gecikmesiz bir oyun deneyiminin keyfini çıkarabiliyor. Arctis 9, Arctis serisinin geri kalanıyla aynı Discord sertifikalı mikrofonu ve özel Arctis ses düzenini kullanıyor. ClearCast mikrofonu, üstün gürültü engelleme ve doğal ses netliği için çift yönlü bir tasarıma sahip. Arctis 9'un optimize edilmiş pili, tek bir şarjla oyunculara 20 saatten fazla kullanım imkanı vadediyor. Kulaklıkta ayrıca ChatMix için kulak üstü kontroller bulunuyor. Böylece oyuncular oyun ve sohbet sesini doğrudan kulaklıktan anında ayarlayabiliyor. Kulaklıkta DTS Headphone: X v2.0 özellikleri de bulunuyor. Arctis 9'un Türkiye'deki satış fiyatı yaklaşık 1.999 TL.





Microsoft'un suya batırılan veri merkezi kendini ispatladı

Microsoft'un Project Natick adını verdiği önemli bir projesi bulunuyor. Firma bu proje kapsamında çevreye zarar vermeden ve çevreden yararlanan çok büyük veri merkezleri kurmayı hedefliyor. Dev ismin bunun için bulduğu yol ise suyun altından geçiyor. 2014 yılında 300 masaüstü bilgisayara eşdeğer bir tüp formunda veri merkezi hazırlayan firma, bunu 2016'da okyanusa indirmiş ve gerçekten işe yaradığını görmüştü. 2018'de ise bu konuda daha büyük bir adım atılmıştı. Yazılım devi 864 sunucudan oluşan yine tüp formundaki veri merkezini İskoçya'daki Orkney Adaları'nda suyun altına indirmişti. Firma soğuk okyanus suyu sayesinde sunucu soğutma masrafından kurtulmak istemişti. Microsoft yaptığı açıklama ile testin istediklerini gibi gittiğini aktardı. İki yıldır testlere sokulan bu su altı veri merkezi, gösterdiği performans ile gelecek vadettiğini kanıtlamış oldu.

Dünyanın en ufaklarından: Sony a7C

Geçtiğimiz günlerde Sony a7C için A7 serisinin donanım altyapısını A6xxx serisinin gövdesinde birleştirileceği açıklanmıştı. Türkiye'de de ilerleyen dönemde satışa sunulması beklenen makinenin gövde fiyatı ise 1.799 dolar seviyesinde. Bu makine ile Sony, FE 28-60mm 4-5.6mm lens modelini de duyurdu. Bu lens ile gövdenin kit fiyatı ise 2.099 dolar seviyesinde. Bünyesinde NFC yer alan kamera, iki farklı gövde rengiyle elde edilebiliyor. Modelin Türkiye fiyatı ise henüz bilinmiyor.



Tasarımı ile gündem yaratan fütüristik elektrikli motosiklet tanıtıldı

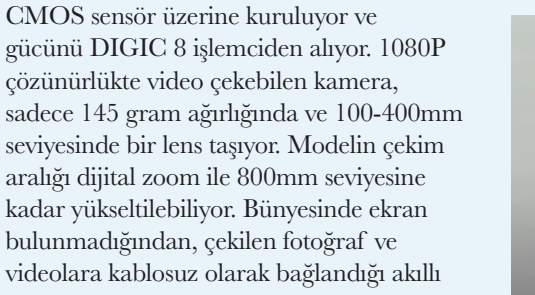
Elektrikli motosiklet pazarı büyümesini sürdürüyor. Türkiye'de de popülerliği artan modeller arasına bu sefer NOVUS imzalı özel bir motosiklet eklendi. Fütüristik bir tasarıma sahip olan firmanın elektrikli motosikleti, karbon fiber kullanılarak üretilmiş ve toplam 75 kg'lık bir ağırlığa sahip. Birçok benzerinden farklı olarak orta kısmı boş olan ve bu sayede oldukça hafif tasarlanan model, 18 inç'lik karbon fiber jantlarıyla da öne çıkmayı başarıyor. 24 beygir gücündeki motoru arkasında yer alan model, maksimum 120 km/s hıza çıkabiliyor ve 0'dan 50 km/s hıza 3 saniyede ulaşabiliyor. 4,3 kWh kapasitesinde pil paketi yer alan model, bununla kullanıma bağlı olarak 100 km kadar menzil getiriyor.





Aston Martin'den tam 554 bin TL'lik yarış simülatörü

Aston Martin, hayalleri süsleyen birçok otomobile imzasını atmış dev bir isim konumunda. Firmayı gündeme getiren son olay ise bir yarış simülatörü oldu. Curv Racing Simulators ile ortaklaşa üretilen AMR-C01 isimli yarış simülatörü, toplam 150 tane üretilecek bir tasarım harikası. Yarış simülasyonlarını çok ciddiye alan oyuncular ve bu simülasyonları kullanarak antrenman yapan gerçek yarış pilotları için uç noktada yer alan AMR-C01, firmanın birçok otomobili gibi karbon fiber monokok bir gövdeye sahip ve farklı renklerde alınabilen fütüristik bir gövde tasarımıyla geliyor. Ürün, bünyesinde geniş bir ultra geniş açı monitör taşıyor.



Amazon Prime Türkiye'de de kullanıma sunuldu

Yurt dışında severek kullanılan Amazon Prime servisine/hizmetine aylık sadece 7,90 TL ile artık Türkiye'de de abone olunabiliyor. İlk 30 gün ücretsiz olan servis, firma tarafından "Üyeler bedava ve hızlı kargo, film ve dizi izleme, özel fırsatlar ve daha pek çok ayrıcalıktan yararlanır" şeklinde tanımlanıyor. Servis, aylık 7,90 TL içerisine Prime Video (Normalde sadece bu servis aylık 24,99 TL seviyesindeydi) ve Prime Gaming servislerini de dahil ediyor. Prime Video içerisinde dizi ve filmler bulunurken, Prime Gaming ise oyun içi paralardan ücretsiz oyunlara ve 1 adet ücretsiz Twitch aboneliğine kadar birçok faydalı imkan getiriyor. Amazon Prime ile geçerli ürünlerdeki alışverişlerde bedava ve hızlı teslimat ayrıcalığı da geliyor. Firma İstanbul, Bursa, Kocaeli, Ankara, İzmir ve seçili diğer şehirlerde minimum sipariş tutarı olmaksızın, geçerli ürünlerde bedava kargo ve ertesi gün teslimat avantajı sunuyor.

TikTok rakibi YouTube özelliği Shorts çıktı

ABD tarafından yasaklanmaya çalışılan ve bu bağlamda popülerliğini de ciddi oranda artıran video uygulaması TikTok, sosyal tarafta her şeyi değiştiriyor. Özellikle müzik ile dansı harmanlayan ve bu açıdan gençlerin inanılmaz oranda hoşuna giden servis, Google'ı da etkilemişti. Bu sebeple internet devi geçtiğimiz dönemde YouTube uygulamasında yer alacak Shorts isimli bir özellik ile gündeme gelmişti. Kullanıcıların TikTok benzeri kısa videolar atmasına ve bu videolarda YouTube'un hazır müziklerini kullanmasına imkan tanıyacak Shorts özelliği, yurt dışında kullanıma açılmaya başlandı. Şimdilik Hindistan merkezli kullanım denemeleri yapılacan özelliğin, daha sonra herkese açılması bekleniyor. Ay sonuna kadar global çıkışını yapması beklenen yeni özellik, direkt olarak video penceresinin altındaki öneri kısmında kendisini gösteriyor. Ana ekranda da yer alacağı düşünülen Shorts videoları, ilginç olarak YouTube'daki "Hikayeler" ile bir arada sunuluyor.



FAZIL KARAMAN
f.karaman@fkymm.com

Vergi idaresince mükelleflerin izaha davet edilmesi:

2016 yılında Vergi Usul Kanununa dahil edilen "İzaha Davet" müessesesi hükümlerinde sonrasında Aralık ayında (2019) yayımlanan 7194 sayılı Kanunla bazı değişiklikler yapılmış olup, uygulamaya ilişkin usul ve esaslar 30 Temmuz 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 519 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde belirlenmiştir.

İzaha davet müessesesi; verginin kayba uğradığına işaret eden belirtiler bulunduğuna dair yetkili merciler tarafından yapılmış ön tespitlerle ilgili olarak aynı merciler tarafından mükelleflerden açıklama talep edilmesi olup bu müessese, izaha davet edilen mükelleflerle ilgili yapılan değerlendirmeler sonucunda vergi kaybına sebebiyet vermediği anlaşılan mükelleflerin konuyla ilgili vergi incelemesine veya takdir komisyonuna sevk edilmesini önlemekte veya vergi kaybına sebebiyet verildiği durumlarda mükellefleri belirli şartlar dahilinde indirimli ceza uygulanmak suretiyle daha ağır müeyyidelerden korumaktadır.

Mükellef vergi incelemesine yada takdir komisyonuna sevk edilmeden önce, vergi idaresince kurulan komisyon vergi kaybına neden olunduğuna dair ön tespitler yapmış ise konuyla ilgili olarak mükellefi yazılı olarak izaha davet edecektir. Kaçakçılık suçu oluşturan fiiller varsa izaha davet yapılmayacaktır. (Belli tutar ve haddi aşmayan sahte veya yanıltıcı belge kullanımı ise izaha davet kapsamındadır)

Mükellefin vergi kaybı olmadığı yönündeki izahı idarece kabul görürse vergi incelemesi yada takdir komisyonuna sevk söz konusu olmayacak, dolayısıyla mükellef aleyhine tarhiyata dönüşebilecek bir yola gidilmeyecektir. Mükellef vergi kaybı olduğunu doğrular nitelikte cevap vermesi halinde ise, kendisine tekrar tanınan yasal süre içinde beyannamelerini düzeltebilecek yada hiç verilmemiş beyannameleri verebilecektir. Bu durumda, gecikme zammına eşit tutarda izaha davet zammıyla birlikte vergisini aynı sürede öderse vergi ziyaı cezası verginin % 20'si olarak kesilecektir. Ceza için tarhiyat sonrası uzlaşma veya ceza indirim hakkı mevcuttur. Tabiatıyla, süresi içinde bu düzeltmeleri yapmaz ise vergi incelemesine veya takdir komisyonuna sevk edilecektir.

Sahte belge kullanımı nedeniyle izaha davet edilen mükellef ise, sadece belirlenen süre içinde beyanlarını düzeltirse yukarıdaki şekilde hesaplanan vergiyi , cezayı ve zammı ödeyerek işlemi sonuçlandırabilecektir. Bu kapsamdakilerde ceza için uzlaşma hakkı mevcut değildir.

Sonuç olarak; izaha davet müessesesi mükellefi vergi incelemesi veya takdir komisyonuna sevk etmeden sorunun çözümlenmesini sağlayan pratik bir uygulama olmaktadır. Bu durum, hem vergi idaresi hem de mükellefin avantajına olmaktadır. Öte yandan; olayda vergi kaybı varsa mükellef indirimli ceza uygulaması ve sonrasında uzlaşma yoluyla daha az maliyetle işi sonuçlandırabilmektedir.

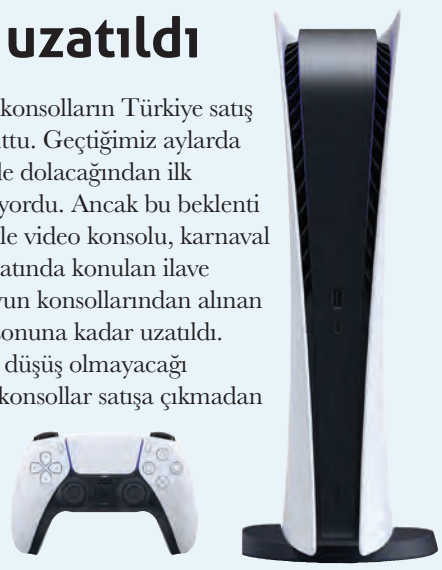
İlginç kamera Canon PowerShot Zoom

Canon PowerShot Zoom, tek elde kullanmalık bir kamera modeli. Bu bakımdan bir dijital dürbün gibi kullanım getiren ürün, 12,1 megapiksel 1/3 inç CMOS sensör üzerine kuruluyor ve gücünü DIGIC 8 işlemciden alıyor. 1080P çözünürlükte video çekebilen kamera, sadece 145 gram ağırlığında ve 100-400mm seviyesinde bir lens taşıyor. Modelin çekim aralığı dijital zoom ile 800mm seviyesine kadar yükseltilebiliyor. Bünyesinde ekran bulunmadığından, çekilen fotoğraf ve videolara kablosuz olarak bağlandığı akıllı telefon üzerinden gösteren ürün, az sayıda fiziksel buton ile geliyor ve yerleşik olarak görüntü sabitleme yapabiliyor. ISO 3.200'e kadar çıkabilen ve USB-C üzerinde şarj edilebilen ürün, yaklaşık olarak 300 dolarlık yurt dışı satış fiyatına sahip.



PlayStation, Xbox'a konulan ek vergi süresi uzatıldı

PlayStation 5 ve Xbox Series X gibi konsolların Türkiye satış fiyatları hakkında bir beklenti mevcuttu. Geçtiğimiz aylarda konulan ek verginin süresi 30 Eylül'de dolacağından ilk açıklanan fiyatların azalması bekleniyordu. Ancak bu beklenti gerçekleşmedi. Bazı sanayi ürünleri ile video konsolu, karnaval eşyası, golf sopası gibi eşyaların ithalatında konulan ilave gümrük vergisinin süresi uzatıldı. Oyun konsollarından alınan yüzde 50 ilave vergi oranı 2020'nin sonuna kadar uzatıldı. Konsol fiyatlarında yıl sonuna kadar düşüş olmayacağı kesinleşti. Hatta kur artışı nedeniyle konsollar satışa çıkmadan Türkiye fiyatlarında ciddi bir artış yaşanması da tahminler arasında yerini alıyor.





TİMUÇİN ALPAY
timucinalpay@gmail.com

İstanbul yangınları ve tulumbacılar



DEĞERLİ meslektaşım Sema Bulutlu, geçen gün Sigortacı Gazetesi Instagram canlı yayınında yangın konusunda en iyi uzmanlardan biri olan Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç ile Büyük Londra yangını hakkında yaptıkları konuşmayı paylaştı. Ben konuşmayı izlerken aklıma bizim tarihimizdeki en büyük yangın olan Beyoğlu (Pera) Yangını geldi.

BÜYÜK Beyoğlu yangını olarak bilinen 1870 yılında meydana gelen yangın, Osmanlı İmparatorluğu'nda yangın güvenliği ve yangın sigortası için bir başlangıç olmuş, Beyoğlu bugünkü şeklini bu yangından sonra almıştır.

Beyoğlu ve civarında genelde ahşap kagir olan binalar 1870 yılında meydana gelen yangından sonra yeniden yapılanma sürecine girmiş, eskisine göre çok daha kaliteli taş ve döküm demir gibi iyi malzemeden daha sağlam binalar yapılmış, cepheleri oymalı ve heykelli bina tipleri Beyoğlu'nun hem ana caddesini hem ara sokaklarını süslemeye başlamıştır.

Düzenli itfaiye teşkilatı Beyoğlu yangınından sonra kurulmuştur. Osmanlı Devleti'nde sigortacılığın yaygınlaşması da Beyoğlu yangınından sonrasına rastlar. Osmanlı Devleti'nde yaygın olarak yabancı sigorta şirketlerinin faaliyete geçmelerinin başlangıcı 1870 Beyoğlu yangını olarak gösterilir. Beyoğlu yangını sonrasında, yabancı sigorta şirketleri, İstanbul'da şube açmış, kentin yangın riskini gösteren haritaların çizimine başlanmıştır.

Beyoğlu yangınından bir süre sonra 1872'de Bank Hanson adlı bir İngiliz Bankası'nın önderliğinde Sun, Northern ve North British adındaki üç İngiliz sigorta şirketi İstanbul'da faaliyete geçmiştir. Avrupa kapitalinin Osmanlı Devleti'ne yerleşmesini hızlandırmış, devletle ve halkla ilişkilerde aracılık eden ve ticari temsilcilikler alan Levanten ve azınlık nüfusu kalkınmıştır.

Konu sigorta olunca Müslüman bir toplumda bu işin ticaretini kolayca yapmak mümkün değildi. Öncelikle Müslüman ahali sigorta işine dinsel nedenler ile karşı olduğu gibi bu işin ticaretine de sıcak bakmazlardı. Hal böyle olunca yabancı sigorta kumpanyaları konuyu padişaha kadar iletirler ve kapitülasyonlar bağlamında çözüm istemişlerdir. Bu aşamada çözüm için zamanının şeyhülislamdan fetva alınmasında bulunur. Fetvada her ne kadar Müslüman ahaliye sigorta yapma özgürlüğü verilmemiş ise de öncelikle Padişah ve ailesi, yakınları ve ticaret yapan Müslüman ahali özellikle hayat sigortası yaptırmaktan geri kalmamıştır.

Padişahların sigorta poliçesi söz konusu olunca İstanbul'u, yangınları ve yangın söndürme teşkilatının ilk çekirdeği olan tulumbacıları en iyi bilen tarihçilerimizden Reşat Ekrem Koçu'yu anımsamamak mümkün değil. "İstanbul Tulumbacıları" kitabının 13'üncü sayfasında şöyle der üstat, "İtfaiye teşkilatı ve tulumbacıların olmadığı dönemde ateşe karşı bir manevi sigorta kuruldu. Güzelliğinin seyrine doyum olmaz ahşap binaların cephelerine en yüksek yere altın yaldızlı çerçeveler için 'ya hafız' ve 'İsmi Celal' levhaları konulurdu. O dönemde halkın inancına göre; "Padişah yangına gelir ise yangın sönerdi" denilirdi. Birçok yangına askerden ve milletten önce padişahların vardığı söylenir.

Büyük ahşap İstanbul iki buçuk asır boyunca yandı, yandı kül oldu ve fakat her büyük yangından sonra çabucak imar edildi. Yine yandı yine yapıldı ve halk ateş afetine o kadar alışmıştı ki, dilimize 'Anadolu'nun salgını İstanbul'un yangını' diye bir darbımesel girdi.

Yangınların yerini şimdi iklim değişikliklerine bağlı olarak doğal afetler aldı. Osmanlı döneminde inançları nedeni ile sigorta kavramına soğuk bakanlar şimdi de eğitim ve gelir düzeyindeki düşüklük ve dengesizlik nedenleri ile sigortaya soğuk bakıyor. Umarım bu kısır döngü "Z" kuşağı döneminde kırılır.



Kahvaltı: Sağlıklı mı değil mi?

"Kahvaltı günün en önemli öğünüdür." Toplum tarafından en çok kullanılan cümlelerden biri. Peki ne kadar doğru?

Günümüzde resmi beslenme kuralları kahvaltının önemli bir öğün olduğunu ve kahvaltı yapılmasını tavsiye ediyor. Ayrıca kilo verilmesine yardımcı olduğu ve bu öğünü atlamanın obezite riskini artırabileceği de iddia ediliyor. Bu bir sorun gibi görünüyor, çünkü Türkiye'de her ne kadar kahvaltı bizim için önemli olsa da gerek iş hayatından gerek farklı nedenlerden dolayı hafta içi kahvaltı atlanıyor.

Birçok çalışma kahvaltı yapanların daha sağlıklı olduğunu gösteriyor. Örneğin, fazla kilolu ve kronik hastalığa sahip olma riski olasılıkları daha düşük. Bu nedenle birçok uzman kahvaltıyı atlamamak gerektiğini belirtiyor. Bu araştırmalar, kahvaltı yapanların daha sağlıklı olma ihtimalinin daha yüksek olduğunu gösteriyor, ancak kahvaltının buna neden olduğunu kanıtlayamıyorlar. Kahvaltı yapanlar, kahvaltıyı atlayanlara göre daha sağlıklı olma eğiliminde. Bu, kahvaltı yapanların başka sağlıklı yaşam tarzı alışkanlıklarına sahip olmasından kaynaklanıyor olabilir.

Bazı insanlar kahvaltı yapmanın metabolizmayı "çalıştırdığı" iddia ediyor, ancak bu bir efsane. Metabolizma için önemli olan gün boyunca tüketilen toplam besin miktarı. Hangi zamanlarda veya ne sıklıkla yediğiniz önemli değil. Araştırmalar, kahvaltı yapan veya kahvaltıyı atlayan kişiler arasında 24 saat boyunca yakılan kalorilerde fark olmadığını gösteriyor.

KAHVALTIYI ATLAMAK KİLO ALIMINA NEDEN OLMAZ

Yemek yememek nasıl daha fazla kilo almanızı sağlar? Kahvaltıyı atlamanın, günün ilerleyen saatlerinde fazla yemek yemeniz için çok acıkmanıza neden olduğunu iddia ediliyor. Bu mantıklı görünse de kanıtlarla desteklenmiyor. Kahvaltıyı atlamanın insanların daha fazla acıkmasına ve öğle yemeğinde daha fazla yemesine neden olduğu doğru ancak bu, atlanan kahvaltının telafisi için yeterli değil.

Araştırmalar, insanların kahvaltı yapmasının veya kahvaltıyı atlamasının hiçbir fark yaratmadığını gösteriyor.

KAHVALTIYI ATLAMANIN BAZI FAYDALARI BİLE OLABİLİR

Kahvaltıyı atlamak, birçok aralıklı oruç (intermittent fasting) diyetinin parçası. Bu, 16 saatlik bir gecede yemek yemeyip ardından 8 saatlik bir yemek zamanından oluşan 16/8 yöntemini içeriyor. Bu yemek aralığı genellikle öğle yemeğinden akşam yemeğine kadar değişiyor, bu da her gün kahvaltıyı atladığınız anlamına gelir. Aralıklı oruç diyetinin kalori alımını etkili bir şekilde azalttığı, kilo kaybını artırdığı gözlemlenmiştir. Ancak, aralıklı oruç tutmanın veya kahvaltıyı atlamanın herkese uygun olmadığı belirtilmelidir. Etkiler kişiye göre değişir. Bazı insanlar olumlu etkiler yaşayabilirken, bazılarında baş ağrısı, kan şekerinde düşüş, bayılma ve konsantrasyon eksikliği gelişebilir.

Daha iyi bir yaşam için atmanız gereken 7 önemli adım

Gelişim, her bireyin farklı duygular hissetmesini sağlayan özel bir kelimedir. İlerlemek, büyümek, yaşamak, yaratmak, üretmek ya da keşfetmek; nasıl bir kelimeyle ifade edersek edelim aslında gelişim kişisel bir yolculuktur.

GELİŞMEK İÇİN ÖNCE DÜŞÜNÜN

Gelişmek için önce düşünmeye başlayın. Düşünmeyi düşünün. Her ne yapıyorsanız ara verin ve gelişim için odaklanın. Bu konuda ne istediğinizi, neden gelişim dediğinizi düşünün. Kendi belleğinizde, kendi algınızda ve kendi hafızanızda deneyimlerinizi de değerlendirerek düşünün.

MERAK EDİN VE ARAŞTIRIN

Derin ve detaylı düşündükten sonra merak etmeye başlayın ve bu merakla araştırmaya geçin. Merak etmek heyecan verir, yeni şeyler öğrenmek için merak gereklidir. Gelişim adımlarında neye ihtiyacınız olduğunu merak edin ve araştırın.

ÖĞRENMEYİ ÖĞRENİN

Gelişimi sürdürmek için öğrenmek önemlidir. Gelişim için öğrenmeyi nasıl gerçekleştirmeniz gerektiğini öğrenin. Kendinize sorun; nasıl daha iyi öğrenirim, ben nasıl öğreniyorum, neleri



İNSANLAR NEDEN YALAN SÖYLER?
Yalan söylemenin 9 nedeni

İnsanlar neden yalan söyler? Bu kadar basit bir sorunun mutlaka basit bir cevabı olmalı (ama maalesef yok). Araştırmalar insanların benzer nedenlerden ötürü yalan söylediğini ortaya koyuyor.

01 CEZALANDIRILMAMAK İÇİN
Bu, yalana başvurmadaki en büyük nedenlerden biridir.

02 KOLAYCA ELDE EDİLEMEYEN BİR ÖDÜL ELDE ETMEK
Bu, hem çocuklar hem de yetişkinler tarafından en çok bahsedilen ikinci sebeptir. Buna bir örnek, işe alma şansını artırmak için bir iş görüşmesi sırasında yanıltıcı bir şekilde iş deneyimi olduğunu iddia etmektir.

03 BAŞKA BİRİNİ CEZALANDIRILMAKTAN KORUMAK
Kişisel cezadan kaçınmak için yalan söylerken olduğu gibi, başka bir kişiyi korurken de bu değişmez. Buna iş arkadaşları, arkadaşlar, aile ve hatta yabancılar dahildir.

04 KENDİNİ FİZİKSEL ZARAR TEHDİDİNDEN KORUMAK
Bu, cezalandırılmaktan farklıdır, çünkü zarar verme tehdidi bir kötülük için değildir. Kapıda bir yabancıya babasının şimdi uyuduğunu ve daha sonra geri geleceğini söyleyen evde yalnız bir çocuk buna bir örnek olabilir.

05 BAŞKALARININ TAKDİRİNİ KAZANMAK İÇİN
Popülerliğinizi artırmak için yalan söylemek, anlatılan bir hikayeyi zenginleştirmek için "küçük beyaz yalanlardan" tamamen yeni (uydurma) bir kişilik yaratmaya kadar değişebilir.

06 TUHAF BİR SOSYAL DURUMDAN KURTULMAK İÇİN
Yalan söylemenin bu şekilde motive edildiğinde nasıl görünebileceğine dair örnekler, sıkıcı bir partiden çıkmak için çocuk bakıcısı sorunu olduğunu iddia etmek veya kapıda biri olduğunu söyleyerek bir telefon görüşmesini bitirmek olabilir.

07 UTANÇTAN KAÇINMAK İÇİN
Islak koltuğun pantolonunu ıslatmaktan değil, su dökülmesinden kaynaklandığını iddia eden çocuk, çocuğun cezadan değil utanmadan korkmasına bir örnektir.

08 NİYETİ BAŞKALARINA BİLDİRMEDEN MAHREMİYETİ KORUMAK
Örneğin, bir düğünün maliyeti imkânlarının ötesinde olduğu için kaçtığını iddia eden çift, gerçekte ailelerini davet etme zorunluluğundan kaçıyor olabilir.

09 BAŞKALARI ÜZERİNDE GÜÇ KULLANMAK
Yalan söylemenin arkasında, nezaket veya nezaketle söylenen yalanlar gibi önemsiz aldatmacalar gibi, bu dokuz güdü tarafından kolayca sınıflandırılamayan, yukarıdaki dokuz kategoriden birinin dışında kalan nedenler de vardır. Yalan söylerken, yüz genellikle iki mesaj içerir: yalancının göstermek istediği ve yalancının gizlemek istediği ifade. Bu gizli duygular, gerçek duyguyu ortaya çıkaran kısa istemsiz yüz ifadesi şeklinde olur.

öğrenmeliyim gibi sorularla kendinizin öğrenme sürecini öğrenin. Çünkü herkes farklıdır ve herkesin öğrenme şekli de farklıdır.

İHTİYAÇLARINIZI GÖZDEN GEÇİRİN
Her bireyin ihtiyaçları farklıdır. Bireysel gelişim için ihtiyaçlarınız da farklı olacaktır. Kendinizi tanımak için, kendinizin en iyi haline ulaşmak için neye ihtiyacınız olduğunu siz bulabilirsiniz. Hangi konularda gelişmek istediğinizle ilgili detaylara odaklanarak, ihtiyaçlarınızı netleştirmelisiniz.

BEKLENTİLERİNİZİ BELİRLEYİN
Gelişimle birlikte değişim gerçekleşecek. Peki siz bu gelişimden neler bekliyorsunuz? Buna vereceğiniz cevapların ve ihtiyaçlarınızın ortak noktasında aslında gelişimden beklentilerinizi göreceksiniz. Beklentilerinizi belirlediğinizde artık hedeflerinize bakmaya başlayabilirsiniz.

HEDEF BELİRLEYİN VE PLAN YAPIN
Bu adıma kadar yaptıklarınızın hepsi gelişiminiz için çok önemli adımlar ve de hedeflerinizi netleştirmenize, elle dokunulur hale getirmenize imkan sağlayacak verileri size getiren aşamalardır. Hedeflerinizi, ihtiyaçlarınıza cevap sunacak beklentileriniz ile şekillendirip, size uygun şekilde bir plan yapmalısınız. Plansız olmak, haritasız bir yolculuğa benzer.

Bu aşamada artık gelişim yolculuğu için hazırsınız ve yola çıkıyorsunuz, o zaman ne duruyorsunuz harekete geçin. İlk adımı atın, ikincisi takip edecektir. Eylemlerinizi planlarınıza uygun şekilde her gün kontrol edin ve sonuçları gözlemleyin.



FARUK ÖMRÜUZAK
fomruuzak@yahoo.co.uk

Daha dün annemizin

ESKİDEN tatil yapamıyoruz diye şikâyet ederdik. Oysa her şey göreceymiş. Bu sefer de tatilden gına geldi. Hayat normale dönse de işe gitsek diye kapılara bakıyoruz. En tembelimizde bile, eskinin 'pazartesi sendromu', yeninin 'pazartesi özlemi' haline geldi. Gelecek bayram tatillerinin hangi güne geleceğini hesap edip, 'Tatil dokuz güne çıkar mı?' hesabını bir müneccim ustalığıyla yapanlar; bu gün 'evden çalışma' adı altında tıkıldıkları 'Ev Tipi Tutukevlerinden' ne zaman tahliye edileceklerini bekliyorlar. Zamanında, 'kar yağsa da okullar tatil olsa' diye bir meteoroloji mühendisi seviyesinde hava tahmini yapan öğrenciler, şimdi okulların açılmasını dört gözle bekliyorlar. Dost çevresinde 'okullar bir açılsın, bir daha kırarsam ne olayım' diye kitaba el basan çocuklar tanıyorum.

Mart'ın ortalarından beri hal böyleyken; ağustosta yaptığımız Bodrum tatilinden sonra son bir tatil daha yapalım diyerek bir haftalığına Saros'a gitmeye karar verdik. Biz 65 yaş üstü kişilerin uymak zorunda olduğu yoldan ilerleyerek yine 199'u arayarak HES Kodu alma girişiminde bulunduk. Geçen seferden tecrübeli olduğumuzdan mıdır nedir, bu sefer işlerimiz su gibi akarak Trabzon Valiliği Seyahat İzin Kurulundan şıp diye iznimizi aldık. Bitmez tükenmez tatilimizi Saros'ta sonlandıracağız. Deniz Tanrısı Poseidon'la Su Perisi İlayda'ya burada veda edeceğiz. Tabii bağrımız yanık, seneye buraları bir daha görür müyüz, görmez miyiz bilinmez. Rüzgar Tanrısı Boreas da durumun farkında, içimizdeki yangını söndürmek için poyrazdan üfürüp duruyor. Eminim maske falan takmıyordur.

Sonunda noktayı koyduk, Ev Tipi Tutukevimize döndük. Biz, 65 yaş üstü kişiler için giderek sınır daralıyor. Ders verdiğim üniversite ve eğitim kurumlarında sınıf düzeninde verdiğimiz dersleri artık internet üzerinden vereceğiz.

Önce eğitim...

Bütün üniversiteler online eğitime döndü. Eh benim de daha önce İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi'nde (AUZEF) yıllardır edindiğim bir tecrübem var. Böylece mahpusluk dönemimizi biraz daha çekilir hale getiririz.

Peki, gençler ne yapsın; hele hele ilkokula başlayacak yavrular... Hani şu, daha dün annelerinin kollarında yaşayan, çiçekli bahçelerinin yollarında koşan; şimdi okullu olmak; sınıfları doldurmak için can atan çocuklar. Hepsinin beklentisi, 'Sevinçliyiz Hepimiz; Yaşasın Okulumuz'. İyi de okul nerede?

Neyse ki her şeye bir çare var. COVID'e rağmen çocuklarımızı da bu zevkten mahrum etmek istemeyen yetkililer de çözümü uzaktan eğitimde buldu.

Dünden itibaren ilkokullarda uzaktan eğitim başlatıldı. Çocuklar normal okula gider gibi kalkıp giyinecekler. Öyle pijamayla falan makine başına oturmak yok. Ebeveynler öğretmenlerin de tavsiyesi ile evde tam bir okul havası estirmeye çalışıyorlar. Kapı zillerini 45 dakikada bir çalıp çocuklarını teneffüse çıkaranları duydum. Hatta evlerinde ebeveyn banyosu olanlardan bazıları tuvaletlerin kapısına 'Kız Öğrenci'-'Erkek Öğrenci' diye levha asmış, sadece çocuklar kendilerini okulda hissetsinler diye... Beslenme çantasına gerek yok. İhtiyaçların hepsi mutfaktan karşılanıyor da odanın bir köşesini 'Kantin'e çevirenlere ne demeli? Maske takıp takmamak ise ana babaya bırakılmış. Takarlarsa gelecek için yatırım yapmış olurlar.

Önce eğitim...

Maskeli Birler'e başarılı ve keyifli bir eğitim yılı diliyorum. Bu eğitim dönemi çocuklarımıza, velilere ve öğretmenlerimize hayırlı olsun. Bu gün televizyon yorumcuları siteye girilince '404 not found' çıkıyor diye bir yorum yaptılar ama olur artık o kadar.

Önce eğitim...





ALİ ERÜL
alierul@gmail.com

Bedava?

GEÇTİĞİMİZ günlerde ilgi çekici bir belgesel izledim, sosyal medyanın kullanıcılar üzerindeki negatif etkileri, yaptıkları yönlendirmeler odaklı. Görüşlerine başvurulan kişilerin büyük kısmı o sosyal medya şirketlerinde çalışmış yöneticiler, kalanlar da akademisyenler ve uzmanlar.

O akademisyenlerden biri bilindik bir sözü yineledi: "Eğer bir ürünü bedavaya alıyorsunuz ürün olan sizsinizdir aslında!"

"Ava giden avlanır"ın eş anlamlısı mıdır yoksa "ucuz etin yahnisi"nden hallice midir bilemedim.

Kimilerimize ara sıra gelen "Afrika'da şu kadar param var, ülkeden çıkarmak için yardımına ihtiyacım var" tarzı bir algı yaratıyor bende bedava ürün teklifleri. Satıcının niyetine, kim olduğuna filan bakmadan ön yargılıyım bu tekliflere karşı. Öyle ya bayram değil seyran değil neden aklına geldim birden o satıcının?

Sonra düşündüm. Yakın zamanda bu tanıma uyan kaç ürün ya da hizmet aldım diye. Neredeyse hiç. O "1 ay bedava ama kredi kartı bilgini en baştan gireceksin" tekliflerini hep reddettim mesela. Kredi kartı bilgimi vermekten çekindiğim için değil de o 30 günün sonunda iptal talimatını unuturum diye daha çok.

"3 al 2 öde"leri filan kullanıyorum çünkü orada bedava bir şey yok, sadece indirim yapıyor satıcı. Ya da promosyondan önce yükselttiği fiyatı eski haline getiriyor belki de.

Haa ürün olmak ne kadar endişe verici bir durum da tartışılır çünkü her yaptığımız biliniyor zaten günümüz dünyasında. Eğilimler, seçimler, beğeniler vs her an birileri tarafından bir yerlere not edilmekte. Belki ürün haline gelmenin kişilik hakları ve haysiyetimiz boyutları aslında bazılarımızı rahatsız eden.

Bir de ister bedava, ister makul bir ücretle, hatta bayağı pahalı fiyata alınan ürünlerde tedarikçi açısından da farklı deneyimler yaşıyoruz. Yani birbirinin benzeri 2 bedava ürün aynı olmadığı gibi görece pahalı benzer diğer 2 ürünün de özellikleri ve faydaları aynı değil.

Oturmuş, pazar payı kalıcı, özgüveni yüksek markaların bedava veya promosyon teklifleri ile piyasaya yeni girmiş, marka bilinirliği daha az firmaların ürünleri arasındaki fark kastettiğim. İlk grup "bir kere kullansın sonrası nasıl olsa gelir" tarafındayken ikinci grup "hele bir kullansın sonrasına bakarız" düşüncesinde daha çok.

Ayrıca sen ne kadar kaçarsan kaç seni bulmak isteyen buluyor bir şekilde. Bunun en güzel örneği ürün reklamları. Son dönemde daha çok ücretli film & dizi platformlarını izliyorum. Böyle yaparak izlemesi bedava olan ulusal kanallardaki reklam bloklarından kurtulduğumu sanıyorum ama o paralı kanallardaki film ve dizilerde de ürün yerleştirmeleri yapıyorlar. Yani yazının başına dönersem ürün olmamak için bedava teklifi reddediyorum ama para verdiğim yerde de ürün oluyorum istemeden.

Kişisel bir etkilenme profili çıkarmak için en güzel yöntem bazı anket formlarında yer alan "Bizi nereden duydunuz?" sorusunun yanıtı aslında. Şu aralar çok alışveriş yapmıyorum ama yine de son birkaç ayda satın aldığım şeyleri bu süzgeçten geçirdiğimde en üsttekilerin yıllardır bildiğim/kullandığım ürünler ile eş & dosttan duyarak satın aldıklarım olduğu ortaya çıktı.

Ama tüm özen ve önlemlere rağmen hala bir sürü bedava veya cazip içerikli teklif alıyorum çünkü sürekli arama motoru kullanıyorum ve aradığım şeyler birilerine ilham veriyor. Duyduğum bir haber ya da kaçırdığım bir programı izlemek için türlü videoları izliyorum ve bunlar da benzer şekilde yeni teklif süreçlerinin başlangıcı oluyor. İz bırakmamak, fikir vermemek olası değil günümüz dünyasında ve hepsi sonuçta istenmedik bir zamanda bir telefon görüşmesi veya anlamsız bir elektronik postaya dönüşüyor. Mahremiyet açısından en rahatsız edici olan da bir alışveriş sitesinde hortum başlığı baktıktan sadece birkaç dakika sonra girdiğim bambaşka bir sitede en tepede akmaya başlayan hortum başlığı ve aksesuarları reklamları...

Ürün olmamak için direnmeye devam ama bu tarz pazarlama ve satış denemelerinden arınmış bir yaşam da mümkün değil sonuç olarak.

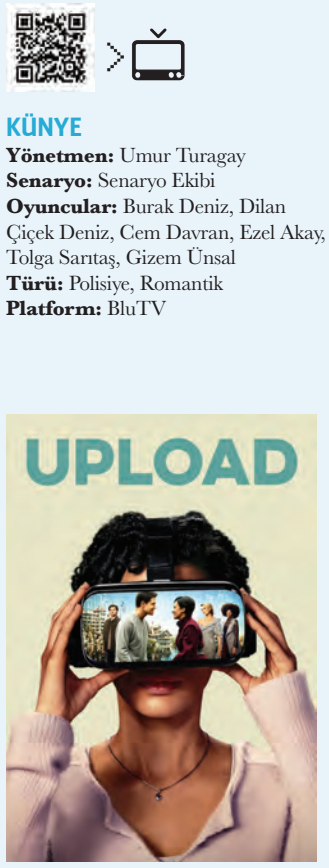
Görüşmek üzere.



Yarım Kalan Aşklar

KÜNYE
Yönetmen: Umur Turagay
Senaryo: Senaryo Ekibi
Oyuncular: Burak Deniz, Dilan Çiçek Deniz, Cem Davran, Ezel Akay, Tolga Sarıtaş, Gizem Ünsal
Türü: Polisiye, Romantik
Platform: BluTV

Gözü kara gazeteciliği ile tanınan Ozan ve meslektaşı Elif'in mutlu bir ilişki vardır. Çift, mutluluklarını evlilikle taçlandırmaya karar verir. Onlar evlenecekleri günü beklerken, korkunç bir olay meydana gelir ve Ozan geçirdiği trafik kazasında hayatını kaybeder. Ancak Ozan, başka birinin bedeninde dünyaya geri döner. Hayata yeniden dönen Ozan'ı bekleyen iki görev vardır: Kendisini kimin öldürdüğünü bulmak ve Elif'e gerçekleri anlatmak.



DİZİ/BİLİM KURGU

Upload

27 yaşındaki başarılı genç Nathan Brown, teknoloji alanındaki çalışmalarıyla beğeni toplamaktadır. Her şey istediği gibi giderken kaza yapan Nathan hastaneye kaldırılır. Kendisine iki seçenek sunulur: Ameliyat veya yüklenme. Yapacağı seçime göre ameliyat olabilir ve eski yaşamına dönme şansını yakalayabilir. Eğer yüklenmeyi seçerse gerçek bildiği dünyada ölmüş olacak, ancak bilinci sanal bir cennete aktarılacaktır. Dizi Amazon Prime'da.



FİLM/SAVAŞ

Last Full Measure

Ölümünden 34 yıl sonra, William H. Pitsenbarger, Jr. (Pits), savaş alanındaki fedakarlıklarından dolayı ülkenin en yüksek askeri onuruna layık görülür. Vietnam'da hiç tanımadığı 60'dan fazla askerin güvenliği için kendisini feda eden William Pitsenbarger'in gerçek hikayesinden esinlenilen yapımda William Hurt, Samuel L. Jackson, Sebastian Stan, Jeremy Irvine ve Christopher Plummer gibi isimler yer alıyor. Film Bein Connect'te.



BELGESEL/TARİH

Resistance Fighters

Her yıl virüsler ve bakteriyel enfeksiyonlar tarafından sayısız can kaybı yaşanıyor. Yeni aşılar, antibiyotikler ve araştırmalar için gereken finansman ihtiyacı günden güne artıyor. Resistance Fighters, çok dirençli ve herhangi bir antibiyotik tarafından yok edilemeyen mikropların yıkıcı gücünü araştıran gerilim dolu bir belgesel özelliği ile izleyicilerin karşısına çıkıyor. Belgeseli BluTV'den izleyebilirsiniz.



The Devil All The Time

KÜNYE
Yönetmen: Antonio Campos
Senaryo: Antonio Campos
Oyuncular: Tom Holland, Robert Pattinson, Haley Bennett, Harry Melling, Bill Skarsgård
Türü: Gerilim, Dram
Platform: Netflix

Filmde Ohio ve Batı Virginia'da bulunan, farklı geçmişlerden gelen tuhaf bir grup insanın hayatı konu ediliyor. Filmdeki karakterlerden biri, Güney Pasifik'teki katliamda işkence gören eski asker Willard Russell'dır. Eşi Charlotte'u kanserden kaybetmiş olan yaslı adam, bütün totemlerine ve dualarına rağmen onu kurtaramamış olmanın suçluluğunu üzerinde taşımaktadır.



DİZİ/DRAM

Succession

Jesse Armstrong'un yaratıcısı olduğu dizide New York'ta yaşayan, dünyanın en büyük medya şirketlerinden birini yöneten Logan Roy ve dört çocuğunun hikayesi para, güç, siyaset ve aile değerleri ekseninde ele alınıyor. Dizinin oyuncu kadrosunda Brian Cox, Jeremy Strong, Hiam Abbass, Sarah Snook, Kieran Culkin, Alan Ruck, Nicholas Braun, Matthew Macfadyen gibi isimler yer alıyor. Dizi Bein Connect'te.



DİZİ/FANTASTİK

Good Omens

Dizide, cennetin dünyadaki temsilcisi melek Aziraphale ile cehennemin dünyadaki temsilcisi Crowley konu ediliyor. Neil Gaiman ve Terry Pratchett'in birlikte kaleme aldığı 1990 basımı Good Omens romanında uyarlanan dizinin oyuncu kadrosunda Michael Sheen, David Tennant, Jack Whitehall, Michael McKean, Miranda Richardson, Adria Arjona ve Ariyon Bakare yer alıyor. Dizi Amazon Prime'da.



FİLM/DRAM/ KOMEDİ

91.1

Alper en yakın arkadaşı Soner ve yıllardır birlikte olduğu sevgilisi Hazan ile aynı üniversitede okumaktadır. Son zamanlarda Alper ile Hazan'ın ilişkileri yolunda gitmez. Soner ise arkadaşını ilişkisini kurtarması yönünde destekler. Beklenmedik bir zamanda, bir noktada bu üç farklı hayat birbirine düğümlenir. Bu olaydan sonra Alper, Soner ve Hazan'ın hayatları bambaşka bir hal alır. Film BluTV'de.

SEMA TÜFEKÇİLER
sematufekciler@gmail.com



Unutmak, hatırlamak ve affetmek

GEREK nöroloji gerek psikoloji bilimi alanında, hatırlamak ve unutmak kavramlarıyla ilgili yüzlerce makale yayımlanmıştır bugüne kadar. Bilinçaltı boyutu, çocukluk travmaları, aşk acısı ile bağlantısı, duygusal ve zihinsel altyapısı gibi konular uzun uzadıya irdelenmiştir eminim. Ben, tamamen öznel bakış açımdan, kendi yaşam tecrübemden damıtarak burada bu kavramlar hakkında birkaç kelam etme niyetindeyim.

Bilim insanları, acı verici deneyimlerin hafızadaki etkisini sıfırlayacak bir teknoloji geliştirme peşindeymiş bugünlerde. Bu deneyimlerin hafızadan tamamen silinmesi değil fakat acı veren yani duygusal etkisinin tamamen yok edilmesi hedefleniyormuş. Şimdi sen tut koskoca bilgelik, marifet, tecrübe, duygusal disiplin kazanma gibi erdemleri çöpe at, insanları bunları uygulayamayacak kadar bağımlı ve tüketim düşkünü, aciz mekanik bireyler haline getir sonra da "Benim şu acılarımı bir siliver doktor bey" diye onları hastanelerde sefil et.

Tıp bilimi ve tıp insanları sonuna kadar övgüyü ve takdiri hak ediyor, buna bir sözüm yok. Hele bugün yaşadığımız koronavirüs sürecinde onların önemi çok daha fazla anlaşıldı. Fakat bilimin bazen haddini aşma gayretleri içinde olduğunu düşünmüyor değilim.

İnsanoğlunun manevi, zihinsel ve duygusal gücü elbette doğuştan getirdiği bazı üstünlüklerle dolu. Fakat günümüz dünyası çabayı, disiplini, irade kontrolünü hiçe sayıp insanların bu güçlerini elinden alıyor. Yani demek istediğim insan unutmak istediği şeyleri unutma gücüne zaten sahip. Bu elbette bir süreç. Hiçbir şey bir sihirli değnek ile olmuyor ve olmasın zaten. Önemli olan almaya ihtiyaç duyduğumuz dersleri alabilmek bu süreçten. İnsan olmak, bedeli olan bir süreç. Öyle "Doktor bey şu acımı siliver, şu hayal kırıklığımı, şu alınganlığımı silin de geçsin" türünden bir kolaycılığa kaçmak gibi bir kısa yolu olamaz ve olmamalı. Fakat böyle giderse bilim kendinde her türlü hakkı gördüğü için bu teknoloji de hayata geçer ve uygulamak isteyen binlerce insan da çıkar.

Bu noktada ilim ve marifet tarihimize baktığımızda kendisine yapılan türlü haksızlıkları ve kötülükleri unutup, affeden örnek insanlar görebiliyoruz. Demek istediğim haksızlıkları unutalım gitsin değil. Fakat anlayış, şefkat, hoşgörü gibi bazı kavramların insan olmaya ve manevi olgunlaşmaya giden yolda ne kadar önemli olduğunu kavrayabilmek bence almamız gereken en önemli ders. Açgözlülük, kin ve nefret ile yaşanmıyor. Tabii ki haksızlığa uğramış bir bünye ile de insan hayatına kolay kolay devam edemiyor. Hele ki günümüzde hak ve adalet kavramları bu kadar zedelenmişken. Ama bu da bir öğrenme süreci sonuçta. Kime, nasıl, ne oranda sınır koyması gerektiğini de böyle öğreniyor insan. Ve aynı hatayı ikinci kez yapmaması gerektiğini de.

Hayvanlar, çok gelişmiş bir beyne sahip olsalar bile, geçmiş tecrübelerine dayanarak mevcut andaki durumu değerlendirme yeteneğinden yoksunlar. Sadece basit ödül-ceza sistemine göre hareket ediyorlar. Bilgelik, sadece insana özgü ve zamanla gelişen bir zihinsel durum. Dolayısıyla bu zihinsel durumla birlikte gelen ve türlü açılımlar yaşamamıza vesile olan bu özellik insanı insan yapan özelliklerin en önemlilerinden.

Sık sık insanları gözlemlerim. Onların türlü zihinsel çıkmazlar içinde debelendiğini görünce mutlaka unutması, hatırlaması veya affetmesi gereken bir tecrübeleri olduğunu düşünürüm. Özellikle ilerleyen yaşlara doğru daha kendiyle barışık, daha sevecen, daha dingin, daha ışıl ışıl bir şekilde ilerlemek istiyorsak bunu kendi içimizde halletmekten başka bir çıkış yolu olmadığını daha iyi kavrıyoruz.

Carl Gustav Jung, her birimizin içinde tanımadığımız bir yabancı vardır, demiş. Çok doğru ve hatta bence çoğu zaman bir ömür bile yeterli olmuyor bu yabancıyı tanıyıp, anlayabilmek için. Tabii çok da kafayı bu işle meşgul etmek ruh sağlığına zarar verebilir diye uyarmadan geçemeyeceğim.

Her öğrendiğimizde değişiriz. Değişmeden yaşamak mümkün değil. Bu yolda çabamız, azmimiz, motivasyonumuz daim olsun. Sevgiyle.

Okan Utkueri
okanutkueri@gmail.com

Bu bir veda yazısı (değil)

Yaklaşık 2,5 yıldır sigortacılıkta dijitalleşme ve yeni uygulamaları tanıtarak sigorta sektörünün ufkunu genişletmeyi amaçlayan sayfalarımızda yeni bir dönem başlıyor. Beraber düzenlediğimiz son sayfalarımızda konuğumuz sevgili Ali Erhan Tamer'in kendisi oldu.



Nisan 2018'de sevgili Ali Erhan Tamer ile birlikte yola çıkarak, "Sigortanın Geleceği" başlıklı bu sayfaları hazırlamaya başladık. Yaklaşık 2,5 yıllık bu süreçte, birçok keyifli röportaj, haber ve bilgiye yer verdik sayfalarımızda.
Artık bu yolculuğa yalnız devam etme zamanı geldi…
İşlerinin yoğunlaşması nedeniyle, sevgili sayfa ortağım izin isteyerek, aramızdan ayrılma kararı aldı. Kendisine hem bu fikrin ortaya konmasındaki katkıları hem de sayfaların hazırlanmasındaki emeği, destekleri ve bu süreçteki yol arkadaşlığı için çok teşekkürler. Benim için çok keyifli ve değerliydi.
Bizimle birlikte olduğu bu son sayı için, sevgili Ali Erhan ile bir keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Ben sordum, o her zamanki açık, samimi ve vizyoner kimliğiyle yanıtladı.

Nisan 2018 de başlamışız sayfalara… Yaklaşık 2.5 yıl olmuş. Nasıl geçti bu dönem?
Sigortacı Gazetesi'ndeki yolculuğumda, sevgili partnerim Okan Utkueri ile, yani senle, iki sayfa halinde ve sigortanın geleceğini hayal etmek üzerine çıktığımız yolculukta geldiğim noktayı tek kelime ile "iyi ki" olarak tanımlayabilirim. Hayatımın son 10 yıllık dönemi önce sigorta sonra da teknoloji açısında ütopya ile distopya arasında geçti. Bu dönemin önemli bir bölümünde bana yoldaşlık eden Sigortanın Geleceği sayfaları hayal gücümü diri tutması açısından çok önemliydi. Okurlarımız arasında bir kişi de olsa dahi birilerine ilham verebildiysek ve yolculuğumuz sırasında misafir ettiğimiz girişimlerin kendilerini anlatmalarına bir nebze yardımcı olabildiysek ne mutlu.

Sayfamızın adı "Sigortanın Geleceği". İçinde olduğumuz tüm bu değişim ve dönüşüm sürecine baktığında, sektörün geleceğini nasıl görüyorsun?
Sigortacılık endüstrisi doğası gereği büyük sayılardan ve bugünlerin tabiri ile büyük veriden beslenen bir endüstri. Büyük veri ile yükselen teknolojiler olarak adlandırdığımız yapay zeka, nesnelerin interneti, 5G, blockchain ve drone gibi teknolojiler arasındaki sıkı bağı ve bu teknolojilerin sigorta sektöründeki dönüştürücü etkisine baktıkça pozitif olmamak için hiçbir neden yok. Sektörün ve profesyonellerinin bu alanlardaki muhafazakarlıkları ile doğru orantılı olarak dönüşümün hızı belirlenecek. Burada özellikle dijital dönüşümün en önemli direnç alanı olan kültür tarafını ve yeni müşteri deneyimini tarif etmekte zorlanan endüstri profesyonellerini gördükçe de kısa vadeli bir umutsuzluk alıyor ister istemez, ama genel hatlarıyla umutsuz olmak için bir neden yok.

Özellikle yapay zeka ve blockchain alanında, hem girişimci hem de konuşmacı kimliğinle çok aktif olduğunu biliyorum. Bu açıdan baktığında, sektör için fırsat ve tehditler neler sence?
Büyük verinin nasıl işlendiği ve kullanılan algoritmalar ile birlikte yaratılabilecek tahminleme modelleri özellikle risk analizi ve aktüeryal açıdan sektöre büyük fırsatlar sunuyor. Yapay zekanın bugün bile belirli sektörlere sağladığı ve tahminleme modellerinin başarısının getirdiği iyileştirmelerin belirli ölçülerde sigorta sektörüne de yansıyacağını düşünüyorum. Nesnelerin interneti teknolojisinin, hem akıllı saatler hem de telematik cihazlar bağlamında farklı değer önerileri yaratacağını ve ürünlerin belli bir oranda SAS benzeri bir yapılanmaya geçebileceğini düşünüyorum. Keza blockchain tarafında tedarik zinciri yönetimine benzer bir hasar yönetimi süreci uygulamalarının otonomlaşma ve merkezileştirmeyi ortadan kaldırmasının büyük fırsatlar doğurduğunu düşünüyorum.

Önümüzdeki süreçte girişimcilik yolculuğu hızlanıyor gördüğüm kadarıyla. Bundan sonrası için yol haritasında neler var?
Aslında sigortanın geleceği sayfalarına veda edecek olmamdaki en önemli sebep kendi girişimlerimin geldiği sevindirici nokta. Yaklaşık 5 yıldır büyütmeye çalıştığımız ve geldiğimiz noktada uluslararası müşterileri ve 100'ün üzerinde dilde verdiği destekle benzeri olmayan chatbot platformumuz Peki'de önemli bir eşik noktasındayız. Türkiye'nin akıllı sanal asistanı olma noktasındaki adımlarımız ve oradaki iş yoğunluğum önemli ölçüde zamanımı alıyor ve çok yakında duyuracağımız ve sektörde ses getirecek işlerimiz sigortanın geleceğine hizmet etmesi açısından da çok kıymetli.
Diğer yandan bir diğer şapkam da biliyorsun Dijital Dönüşüm Danışmanlığı. O tarafta bir süre önce oluşturduğumuz platform meyvelerini vermeye başladı. Anahtar teslim bir şekilde şirketlerin dönüşümünü, kültür, müşteri deneyimi ve teknoloji boyutlarıyla ele aldığımız ve çok farklı disiplinlerden işinin ehli girişimlerin bir araya geldiği platformumuz önemli işlere imza atıyor. Şu an farklı 2 büyük şirketin dijital dönüşümünü inşa eder durumdayız ve bu modelin şirketler tarafında bulduğu karşılık bizi fazlasıyla heyecanlandırıyor. Umarım yakın zamanda sadece bunu anlatmak için seninle tekrar bir araya gelebiliriz Okan abi.

Son olarak sigortanın geleceğini takip edenlere bir veda mesajın var mı?
Buna veda mesajı demeyelim. Daha fazla aksiyon ile endüstrinin farklı oyuncularına hizmet etmek ve geleceği birlikte inşa etmek için Sigortacı Gazetesi'ne şimdilik ara veriyoruz diyelim. Senin yine harika yazıların ve röportajlarınla ilham vermeye devam edeceğine eminim. Sigortanın Geleceği'ni takip etmeye devam…

PEKİ ŞİMDİ NE OLACAK?

Çıktığımız bu yolculuğa hız kesmeden devam edeceğiz. Sayfa içeriklerimiz ufak bazı değişikliklerle aynı çizgisini korumaya devam edecek. 2 sayfadan oluşan bu bölümde içerik olarak her ay 3 ana kısım olmasını planlıyoruz. Öncelikle, startup ekosisteminden fikir önderlerini, insurtech girişimleri ve sektör genelindeki uzmanları sayfalarımızda konuk etmeye devam edeceğiz. Hedefimiz her ay bir konukla karşınızda olmak.
Ayrıca, teknoloji okuryazarlığını desteklemek adına, her ay bir konu başlığı üzerinde kısa bilgiler sunmaya çalışacağız. Elbette, startup ekosistemi, dijitalleşme, teknoloji ve insurtech dünyasından önemli haberlere de sayfalarımızda yer vereceğiz.
Bu sayfaların hazırlanmasında büyük emeği olan, Sigortacı Gazetesi ekibinden sevgili Feyza ve Umut her zamanki gibi en yakın destekçim olmaya devam edecekler.



Süreç ve doküman yönetimine dijital çözüm: SEATECH

İTÜ Çekirdek Insurtech Programı kapsamında yer alan ve iş süreçlerinin iyileştirilmesi, akıllandırılması ve çok daha etkin yönetilmesi üzerine çalışan startup girişimi Seatech'in kurucu ortağı Servet Gerçek, müşteriye dokunan teknolojik çözümlerle orta vadede Avrupa, Amerika ve Arap yarımadası pazarına girmeyi düşündüklerini söyledi.

Bildiğiniz gibi, "Sigortanın Geleceği" başlıklı bu sayfalarda, startup ekosistemi içerisindeki girişimlere yer vermeye gayret ediyoruz. Özellikle sigorta sektörüne yönelik çözümler üzerinde çalışan startup girişimleri tanıtmak ve onların sektör ile buluşmasına vesile olmak istiyoruz.
Bu ayki konuğumuz, Seatech şirketinin kurucu ortağı Servet Gerçek. İTÜ Çekirdek Insurtech Programı kapsamında da yer alan Seatech, özellikle şirketler bünyesindeki süreçlerin iyileştirilmesi, akıllandırılması ve çok daha etkin yönetilmesi üzerine çalışıyor. Servet Gerçek ile, şirketin kuruluş hikayesi, odaklandıkları çözümler, geliştirdikleri SeaBox ürünü ve sigorta şirketleriyle yaptıkları işbirlikleri üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.


Servet Gerçek

Servet, merhaba. Kuruluş hikayenizi ve ekibi kısaca tanıtır mısın?
Seatech şirketi, Emrah Korkmaz tarafından 2016 yılında kuruldu. Yola çıkış amacımız, talep yönetim sistemi geliştirmek ve bu piyasadaki yerli oyuncu açığını iyi ürün ve iyi fiyat ile doldurabilmekti.
2 yıl kadar tek müşteri ile birlikte, ürünün birinci versiyonu üzerine çalıştıktan sonra, 2018 yılında bir strateji değişikliğine gidildi. Kurucu ortak olarak benim de ekibe katılmamla birlikte hem müşteri portföyünü ve ekibi büyütmek hem de ürünü daha geliştirmek üzere yoğun bir döneme girdik. Bu sürecin sonunda da, Seatech bugünkü yapısına ulaştı.
Seatech'in ana misyonunu, kurumlar bünyesindeki süreçleri iyileştirmektir. Bunu da 3 alana odaklanarak yapıyoruz;
- Müşteriye dokunan süreçlere yönelik teknolojik çözümler,
- Çalışanın takibi ve rahat çalışması için yazılım altyapısı,
- Süreç ve deneyim danışmanlığı

Ürününüzün odak alanı nedir? Hangi probleme, nasıl bir çözüm sunuyorsunuz?
Geliştirdiğimiz ürünlerde öncelikle çözümün birden çok yazılımın işini yapabilip yapamadığına ve yenilikçi olarak ne getirdiğimize bakıyoruz.
Özellikle şu anda en çok farklılaşmaya çalıştığımız ürünümüz Seabox, bağımsız olarak kullanılabildiği gibi, mevcuttaki farklı uygulamalarla da entegre olarak çalışabiliyor. Hizmet yönetim alanına odaklanan bu ürünümüz aslında 3 ana modülde müşterilerimize hizmet sunuyor.
- Muhaberat departmanlarının süreçlerinin kayıt altına alınması ve kurumsal hafızayı desteklemesi
- Sürecin hangi yazılımdan başladığı ya da takip edilebildiğinden bağımsız olarak, eposta ile ilerlemesi gereken süreçlerin takibi ve yönetimi
- Evrak süreçlerinin proaktif olarak yönetilmesi ve eksik evrakların takibinin yapılması.

Sigorta sektöründeki çalışmalarınız ve deneyimleriniz neler?
Mevcut durumda, sigortacılık sektöründe Allianz, Aksigorta ve Allianz Partners (assistance) şirketi ile çalışmaktayız.
Sigorta şirketlerine sunduğumuz ürün ve hizmetleri aşağıdaki ana başlıklar altında toplayabiliriz;
- Öncelikle müşteri deneyimi bakış açısı ile ve süreçlerin fotoğraflarının çekilmesi ve acı noktalarının belirliyor ve öneri setimizi sunuyoruz.
- Muhaberat departmanlarına gelen fiziki evraklar, dijital olarak taranma sürecine kadar maalesef manuel olarak takip ediliyor veya excel formatındaki dosyalarda tutuluyor. Biz ise bu süreci dijital olarak kayıt altına alıyoruz, ana sistemlerle entegre ediyor ve sonrasında da tüm ekipler tarafından takip edilebilmesine olanak sağlıyoruz.
- Provizyon ya da hasar süreçleri ilerlerken, bazen departmanın bazen de müşteri ya da anlaşmalı servis/sağlık kurumunun eposta ile soru sorduğu ya da bilgi istediği durumlar oluşuyor. Oluşan bu eposta trafiğinin ilgili vakalarla ilişkilendirilmesi, içeriklerinin sistem tarafından okunması, duruma göre otomatik dönüşler yapılması ve tüm sürecin sistem üzerinden takip edilmesini sağlıyoruz.
- Hasar süreçleri, BES'ten ayrılma süreçleri gibi şirket içerisinde yürüyen farklı süreçlerde müşterilerden çeşitli evraklar isteniyor. Müşterilerimiz ya da anlaşmalı kurumlarımız evrakları bazen eksik yolluyor ve bu evrakları tamamlatmak için ayrıca bir süreç başlatılıyor. İşte bu evrak toplama ve tamamlama sürecini dijitalleştiriyor ve ana sistemlerle entegre olarak yönetimini sağlıyoruz. Gelen evrakları anlayıp, sistem içerisine otomatik aktarılmasını ya da müşteriden eksik gelen evrağın tamamlatılması için talebi otomatik olarak gönderiyoruz.

İTÜ Çekirdek Insurtech programı nasıl faydalar sağladı?
Öncelikle belirtmek istediğim bir şey var, aslında her yerde bu örneği veriyorum. İTÜ Çekirdek'i bize ilk olarak bir müşterimiz önerdi ve biz aslında onu kırmamak adına geldik. Başta bu kadar değerli bir organizasyon olduğunu bilmiyorduk. Gerek hocalarımız, gerek mentorlar ve gerekse de ekip olsun, herkesin işini bu kadar önemsediği bir yapının parçası olmak, size de ne kadar önemli bir iş yaptığınızı her gün hatırlatıyor ve motivasyonunuzu yükseltiyor.
Bunun dışında, özelllikle İTÜ Çekirdek Insurtech Programı, sigorta sektöründen mentorlarla buluşmamızı, onların uzmanlıklarından tarafsızca yararlanmamızı ve ürünümüzü geliştirmek için bu sektör oyuncularını dinleyebilmemizi sağladı.

Sigorta sektöründe daha aktif olmak adına, sektör paydaşlarından beklentileriniz neler?
Özellikle sektör paydaşlarına şunu söylüyoruz; biz Seatech olarak ürünlerimizin POC yapılmasından mutlu oluyoruz, çünkü ürünümüze güveniyoruz. Bu sebeple de anlattığımız kurgularda IT yöneticileri ya da operasyon yöneticileri ile buluşmak ve onlara POC yapmamıza olanak sağlamalarını istiyoruz. Zaten yetkinliklerimizi deneyimlediklerinde eminim onlarda kullanmaya devam etmek isteyecekler.

Geleceğe ilişkin planlarınızı kısaca anlatır mısın?
Bizim aslında kısa vade ve orta vade hedeflerimiz var. Kısa dönemde Türkiye'deki penetrasyonumuzu artırmak ve şirketlerin tam güvenini kazanmak istiyoruz. Bunun için de sürekli ürünümüzün iyileşmesi ve yeni versiyonlar üzerinde çalışıyoruz. 2021 Ocak ayında da yeni versiyonumuzun çıkmasını hedefliyoruz.
Orta vadede ise, yurtdışında da bu ürünlerin faydalarını göstermek ve öncelikle Arap yarım adası, Avrupa ve Amerika pazarını deneyimlemek istiyoruz.

BEREKET SİGORTA

Her İhtimale Karşı

Bereketli Kobi Paket ile İşleriniz Rast Gitsin!



444 2758 BRKT

www.bereket.com.tr